



## **BÁO CÁO** **ĐÁNH GIÁ HOẠT ĐỘNG CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ NĂM 2012** **VÀ CHƯƠNG TRÌNH HÀNH ĐỘNG NĂM 2013**

-----

Kính trình: **Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2013**

Năm 2012 - Công ty đã thực hiện thành công nhiều quyết sách quan trọng, tiếp tục khẳng định sự phát triển bền vững trong thời kỳ khủng hoảng bằng ý chí, nghị lực “tự lực, tự cường”, tất cả các chỉ tiêu điều vượt kế hoạch đã được ĐHĐCĐ thông qua trên nền tảng các biện pháp, giải pháp được tính toán kỹ và khả năng thực hiện được vững chắc. Để Quý cổ đông có cách nhìn toàn diện về hiệu quả hoạt động Công ty trong năm qua, thay mặt, Hội đồng quản trị - Tôi xin đánh giá hoạt động năm 2012 và chương trình hành động của HĐQT năm 2013, như sau:

### **I. ĐÁNH GIÁ HOẠT ĐỘNG CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ NĂM 2012**

#### **1. Về hoạt động của HĐQT:**

- Năm 2012, HĐQT đã tổ chức 39 cuộc họp định kỳ và bất thường (tất cả các thành viên điều tham dự đầy đủ), tổ chức lấy ý kiến 59 văn bản các thành viên HĐQT, ban hành 21 Nghị quyết, 103 Quyết định; chỉ đạo 119 nội dung về chủ trương, định hướng để Ban điều hành triển khai thực hiện.
- HĐQT đã phân tích, nhận định đúng những diễn biến của nền kinh tế, nhìn nhận tổng thể cấu trúc thị trường, xác định rõ những thách thức phức tạp hiện tại và tương lai, cũng như nhận diện thời cơ trong thời điểm nền kinh tế khó khăn... trên cơ sở đó đã tính toán thận trọng trong việc đưa ra các chủ trương, định hướng, quyết sách trong quản trị, lãnh đạo, kiểm soát Công ty một cách chắc chắn, toàn diện trên từng lĩnh vực, khẳng định tính đúng đắn và thành công theo đúng mục tiêu ban đầu: “**ổn định tăng trưởng và củng cố nội lực**”.
- CT.HĐQT thay mặt HĐQT thường xuyên hỗ trợ Ban điều hành trong việc tăng cường các hoạt động đối ngoại để nắm bắt thông tin những dự án, công trình. Đồng thời đưa ra những chỉ đạo, quyết định những vấn đề trong công tác tìm kiếm việc làm, điều hành hoạt động SXKD, nhân sự, tài chính, kỹ thuật, đầu tư, đối nội, đối ngoại... trên cơ sở đó giúp Ban điều hành triển khai có hiệu quả hoạt động SXKD.
- HĐQT đã khẳng định uy tín và tầm ảnh hưởng trong vai trò dẫn dắt, lãnh đạo Công ty thông qua những giải pháp quản trị của mình trong năm qua, đó là: Làm việc theo nhóm, tinh thần tập thể, cá nhân tự giác, chia sẻ thông tin, bàn bạc tỉ mỉ, tính toán chắc chắn, giải pháp thận trọng, phân cấp - phân quyền, điều hành tập trung, quyết định nhanh hơn, chủ động thực hiện, kỷ cương - kỷ luật, nói được - làm được, làm đúng - làm đủ, minh bạch - công bằng, cam kết cá nhân - uy tín tập thể, tuân thủ quy chế, giám sát - kiểm tra, ứng xử hài hòa, tác phong chuyên nghiệp... những giải pháp này đã từng bước phát triển đội ngũ cán bộ trí thức có tri thức và trí tuệ nhằm đạt được mục tiêu trở thành Nhà thầu lựa chọn Chủ đầu tư thực hiện những dự án công trình quy mô lớn.
- Bám sát Nghị quyết của ĐHĐCĐ, HĐQT xác định: trong lúc nền kinh tế khó khăn, thị trường diễn biến phức tạp là thời điểm thuận lợi để “củng cố nội lực và ổn định tăng trưởng”. Trong năm qua, HĐQT xác định rõ các mục tiêu ưu tiên của tháng, quý trên từng lĩnh vực để chỉ đạo Ban điều hành triển khai thực hiện:
  - ✓ **Củng cố nội lực:**
    - Chuyển trụ sở chính từ Quảng Nam ra Đà Nẵng, thành lập Chi nhánh Quảng Nam, giải thể Chi nhánh Đà Nẵng, cơ cấu, tổ chức lại bộ máy Công ty, các đơn vị trực thuộc và Công ty CP Meico;

- Thay đổi mô hình Ban Giám đốc thành Ban Tổng giám đốc, thay đổi chức danh Giám đốc thành Tổng Giám đốc, Phó Giám đốc thành Phó Tổng giám đốc;
  - Bổ nhiệm Phó TGD phụ trách khu vực Quảng Nam - Quảng Ngãi, phân công lại nhiệm vụ cho từng thành viên Ban điều hành phụ trách, quán xuyến từng địa bàn, lĩnh vực;
  - Định biên, sắp xếp, luân chuyển cán bộ, bổ nhiệm thay thế nhân sự chủ chốt không hoàn thành nhiệm vụ, tinh lọc lao động, tổ chức đánh giá chất lượng cán bộ từng tháng, quý, đào tạo, phát triển và bổ nhiệm cán bộ trẻ;
  - Ban hành 03 Quy chế quản trị nội bộ (hiện Công ty đã có 19 quy chế quản trị nội bộ); sửa đổi bổ sung điều lệ và các quy chế đã ban hành.
  - Công tác tổ chức thi công hiện trường, an toàn lao động, nhận diện thương hiệu đã từng bước được hoàn thiện, thay đổi tích cực, góp phần nâng cao thương hiệu Công ty.
- ✓ Về ổn định tăng trưởng:
- Chỉ tham gia đấu thầu những dự án có nguồn vốn đảm bảo chắc chắn; quá trình thi công thực hiện theo tiến độ nguồn vốn thanh toán, kiên quyết dừng, giãn tiến độ các công trình chưa bố trí đủ vốn.
  - Thực hiện tốt công tác quản trị tài chính và phòng ngừa rủi ro: Mức dự nợ ngân hàng luôn được kiểm soát chặt chẽ; chủ động nguồn vốn, kiểm soát việc sử dụng dòng tiền an toàn, tiết kiệm, hiệu quả; hạn chế thấp nhất khối lượng dở dang những công trình chưa thu hồi vốn. Quản lý chặt chẽ nợ phải trả và nợ phải thu: Nắm chắc danh mục các khoản nợ phải trả và nợ phải thu; thỏa thuận với khách hàng kéo dài thời hạn thanh toán nợ .v.v. Đến nay hoạt động tài chính của Công ty được các tổ chức tín dụng đánh giá là doanh nghiệp hoạt động hiệu quả, nguồn tài chính của Công ty minh bạch, lành mạnh, nên thuận lợi trong việc huy động vốn phục vụ SXKD.
  - Đầu tư tập trung: Trên cơ sở phương án khai thác kinh doanh dự án Điện Nam - Điện Ngọc, HĐQT chỉ phê duyệt đầu tư các hạng mục mang tính đầy đủ, chất lượng đồng bộ hạ tầng kỹ thuật của dự án, tạo điểm nhấn phục vụ khai thác kinh doanh. Đầu tư thiết bị nâng cao năng lực SX được thực hiện theo tiến độ và yêu cầu thiết thực. Năm 2012, giá trị đầu tư thực tế 31 tỷ, chiếm 79% so với kế hoạch (kế hoạch ĐHĐCĐ thường niên năm 2012 thông qua là 40 tỷ đồng).
  - Tìm hiểu, tiếp cận các đối tác lớn để tham gia là Nhà cung cấp VLXD (đất đồi, đá, bê tông các chủng loại) triển khai các dự án tại khu vực Đà Nẵng, Quảng Nam, Quảng Ngãi cho năm 2013 và những năm tiếp theo nhằm giảm dần tỷ trọng xây lắp, đảm bảo tính an toàn, ổn định trong cơ cấu ngành nghề.
  - Đối với Công ty CP Meico (đơn vị thành viên của Công ty): Điều chỉnh chiến lược phát triển của Công ty CP Meico giai đoạn 2012 - 2015 sớm hơn so kế hoạch 02 năm; xây dựng chiến lược kinh doanh, cơ cấu bộ máy, phương án nhân sự đến năm 2015, định hướng đến năm 2020 theo cơ cấu ngành nghề: kinh doanh vật liệu xây dựng, thi công hạ tầng, thi công hoàn thiện). Chuẩn bị mọi điều kiện cần thiết để chuẩn bị tăng vốn điều lệ từ 10 tỷ lên 20 tỷ đồng; đầu tư xây dựng trụ sở làm việc .v.v. HĐQT Công ty Mẹ xác định tập trung phát triển Công ty CP Meico thành đơn nòng cốt với ngành nghề đã chọn nhằm tạo thế vững chắc, hạn chế rủi ro cho Công ty Mẹ, đồng thời nhận sự hỗ trợ từ Công ty Mẹ trong từng giai đoạn là chiến lược hợp lý cho lộ trình phát triển Công ty.
  - Nâng cao năng lực cạnh tranh toàn diện: Với mục đích gia tăng giá trị cho đối tác, khách hàng, HĐQT đã tổ chức hội nghị tri ân đối tác khách hàng, tiến đến hình thành cơ chế hợp tác, liên kết bền vững, lâu dài, cùng có lợi.
  - Triển khai có hiệu quả chương trình thực hành tiết kiệm, chống lãng phí. Năm 2012 đã tiết kiệm được 3,9 tỷ đồng.

- Chương trình “hướng đến đối tác, khách hàng và người lao động” được HĐQT đưa ra từ năm 2011 đã trở thành giải pháp hữu hiệu cho sự thành công mục tiêu “ổn định tăng trưởng và củng cố nội lực”.

*Kính thưa Quý vị cổ đông,*

Như vậy, năm 2012, HĐQT đã thực hiện thành công nhiệm vụ của mình trước ĐHĐCĐ, đảm bảo tốc độ tăng trưởng doanh thu cao hơn năm 2011 là 106,19%, duy trì lợi ích cổ đông với giá trị cổ tức 18%; người lao động có việc làm ổn định, đời sống của người lao động tiếp tục được nâng cao (thu nhập bình quân lao động gián tiếp trên 7,8 triệu đồng; bình quân toàn Công ty trên 4,5 triệu đồng/người); Công ty có điều kiện để thực hiện trách nhiệm của mình với cộng đồng thông qua các hoạt động xã hội, từ thiện. Song, vẫn còn một vài hạn chế, đó là:

- Các thành viên HĐQT điều kiêm nhiệm chức danh điều hành, nên việc tập trung cho hoạt động của HĐQT *rất* hạn chế, chưa giành nhiều thời gian để thể hiện hết vai trò, trách nhiệm hoặc thực hiện nhiệm vụ của HĐQT chưa đầy đủ, chuyên sâu.
- Thành viên HĐQT chưa phân định rõ ràng giữa vai trò là thành viên HĐQT trong việc hoạch định, định hướng, quản trị, lãnh đạo và kiểm soát với nhiệm vụ điều hành SXKD hàng ngày.

## **2. Công tác giám sát hoạt động đối với Tổng Giám đốc và bộ máy điều hành:**

- HĐQT luôn tạo điều kiện thuận lợi nhất để Tổng Giám đốc và bộ máy điều hành tổ chức thực hiện các nhiệm vụ của mình theo Điều lệ Công ty, Nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông và Hội đồng quản trị.
- Chủ tịch HĐQT thay mặt HĐQT đã thực hiện nhiệm vụ chỉ đạo, giám sát hoạt động của Ban điều hành thông qua Nghị quyết, Quyết định, các văn bản và cách thức chỉ đạo khác theo thẩm quyền quy định tại Điều lệ Công ty và các qui chế quản trị nội bộ đã ban hành.
- Tham gia và có ý kiến chỉ đạo trong các cuộc họp giao ban định kỳ hàng tháng của Ban điều hành hoặc những cuộc họp chuyên đề, đề án, dự án để trình Hội đồng quản trị. Đối với những vấn đề quan trọng, HĐQT tham khảo ý kiến của Ban điều hành trước khi quyết định để tạo sự thống nhất cao trong chủ trương và biện pháp thực hiện.
- Tham gia và có ý kiến chỉ đạo trong các cuộc họp của các Hội đồng chức năng về đánh giá chất lượng cán bộ, thi đua khen thưởng, công tác tổ chức nhân sự, các cuộc họp về xây dựng và giao kế hoạch SXKD cho các đơn vị trực thuộc, báo cáo và kiểm điểm công tác trọng tâm trọng điểm.

## **II. ĐÁNH GIÁ HOẠT ĐỘNG BAN ĐIỀU HÀNH NĂM 2012:**

### **1. Những việc làm được:**

- Ban điều hành đã tuân thủ và thực hiện nghiêm túc các quy định của pháp luật, Điều lệ Công ty, Nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông, Nghị quyết của Hội đồng quản trị.
- Ban điều hành luôn thể hiện trách nhiệm cao, tận tụy, thường xuyên chia sẻ thông tin, tổ chức họp giao ban tuần, tháng và đột xuất để bàn bạc, thảo luận, thống nhất các giải pháp - tổ chức thực hiện; từng thành viên luôn bám sát công việc, chỉ đạo sát sao, cụ thể, quyết liệt, giải quyết kịp thời những khó khăn, vướng mắc trong hoạt động SXKD.
- Khả năng đánh giá, phân tích, nhận định tình hình bên ngoài và hoạt động nội bộ Công ty của Ban điều hành sát với thực tế hơn; việc phân công nhiệm vụ cho từng thành viên khoa học nên đã quán xuyến được địa bàn, đơn vị, lĩnh vực phân công; tính chủ động, tự chủ từng thành viên được nâng lên.
- Quan hệ phối hợp giữa các Phòng, ban Công ty với các đơn vị (và ngược lại) đã dần khắc phục những hạn chế trước đây, công việc giải quyết kịp thời hơn; từng cá nhân đã tự giác và ý thức cao hơn trách nhiệm của mình đối với từng công việc/nhóm công việc, đã chủ động, hợp tác Tổ/Nhóm giải quyết công việc mang lại hiệu quả.

## 2. Những hạn chế:

- Từng thành viên trong Ban điều hành vẫn chưa thực sự là những người có tầm ảnh hưởng toàn diện, có sức lan tỏa, thu hút và dẫn dắt. Bộ máy điều hành chưa đồng đều về trình độ, năng lực.
- Tính chắc chắn về hiệu quả trong điều hành, đề ra giải pháp, triển khai nhiệm vụ của Ban điều hành vẫn chưa cao. Một số lĩnh vực do chưa hiểu sâu công việc nên giải quyết, xử lý còn lúng túng, thiếu cơ sở khoa học và chưa kịp thời. Một số nhiệm vụ trọng tâm nhưng giải quyết chưa rốt ráo, còn để dây dưa, kéo dài... làm ảnh hưởng không nhỏ đến hiệu quả SXKD.
- Công tác đào tạo, xây dựng - phát triển đội ngũ cán bộ chưa được tiến hành bài bản; việc sắp xếp bố trí cán bộ còn chấp vá, bị động, thiếu tính chiến lược.
- Chưa xem xét, cân nhắc, nhận định một cách chuyên sâu khi xác định nhu cầu của dòng vốn trên từng lĩnh vực hoạt động cụ thể để có các giải pháp phòng ngừa rủi ro khi sử dụng, cân đối dòng tiền; đặc biệt là hệ số thanh toán nhanh do chưa có cơ chế liên kết, hợp tác lâu dài, bền vững, cùng có lợi với đối tác, nhà cung cấp.

## III. VỀ THÙ LAO CỦA HĐQT NĂM 2012:

|                                     |                        |
|-------------------------------------|------------------------|
| Tổng thù lao của HĐQT               | : 150.000.000 đồng/năm |
| Trong đó, thù lao của Chủ tịch HĐQT | : 30.000.000 đồng/năm  |
| Các thành viên còn lại (04 người)   | : 48.000.000 đồng/năm  |
| Tổ Thư ký (02 người)                | : 24.000.000 đồng/năm  |

## IV. CHƯƠNG TRÌNH HÀNH ĐỘNG CỦA HĐQT NĂM 2013

Bằng sự tính toán khoa học, thận trọng, chắc chắn, kế hoạch SXKD năm 2013 được xây dựng trên khả năng thực tế thực hiện được, cụ thể:

### 1. Phương châm:

Mọi giải pháp năm 2013 phải dựa trên phương châm: **“Tăng trưởng bền vững và tiếp tục củng cố nội lực”**.

### 2. Các chỉ tiêu thực hiện:

| Chỉ tiêu             | ĐVT     | Thực hiện năm 2012 | Kế hoạch năm 2013 | Tăng trưởng so với năm 2012 |
|----------------------|---------|--------------------|-------------------|-----------------------------|
| Sản lượng            | tỷ đồng | 828,01             | 900,00            | 108,69%                     |
| Doanh thu            | tỷ đồng | 748,00             | 800,00            | 106,95%                     |
| Lợi nhuận trước thuế | tỷ đồng | 21,66              | 22,00             | 101,56%                     |
| Đầu tư               | tỷ đồng | 33,84              | 41,00             | 121,16%                     |
| Nộp thuế             | tỷ đồng | 28,54              | 35,00             | 122,66%                     |
| LĐBQ                 | Người   | 2.988              | 3.050             | 102,07%                     |
| Thu nhập             | 1.000đ  | 4.570              | 4.670             | 102,19%                     |
| Cổ tức               | %       | 18,00              | 18                | 100,00%                     |

### 3. Các hoạt động chính năm 2013:

- Ngành nghề hoạt động của Công có độ rủi ro và tổn thất kinh tế cao, do vậy phải tiếp tục đánh giá lại hoạt động của Công ty và xây dựng chương trình hành động.



Trong đó tập trung phân tích nội ngoại lực để tiếp tục duy trì phát triển trong giai đoạn kinh tế vẫn còn khó khăn. Cụ thể:

Đánh giá lại từng phân khúc trong xây lắp, tính toán phương án mở rộng lĩnh vực thi công hạ tầng trong mối tương quan cơ cấu ngành phù hợp với ngành nghề hiện tại (điều này khác với mở rộng sang ngành nghề mới không phù hợp với ngành nghề của Công ty mà bài học của các doanh nghiệp Việt Nam đang gặp phải); thái độ, thiện chí của các nhà cung cấp, đối tác với việc hợp tác của Công ty; nhận diện các rủi ro về tài chính, nhân sự... nhằm cải tiến hoạt động quản trị, định hướng chiến lược Công ty trong ngắn hạn, trung và dài hạn.

- HĐQT phân công từng thành viên HĐQT phụ trách chuyên sâu từng lĩnh vực, từng địa bàn để mở rộng, phát triển các mối quan hệ, tận dụng mọi điều kiện cơ hội (trong khi nhiều doanh nghiệp khác cùng ngành đang gặp khó khăn); đồng thời bám sát mọi diễn biến của đối thủ cạnh tranh để đưa ra các quyết sách cụ thể giữ vững thị trường, mở rộng thị phần; tính toán kỹ việc liên kết với các đơn vị thành viên TCT tại khu vực để xâm nhập vào địa bàn mới, nhất là Khánh Hòa, Bình Định, các tỉnh Tây Nguyên (năm 2013 phải có ít nhất một dự án lớn triển khai tại địa bàn này).
- Sửa đổi điều lệ Công ty, Quy chế hoạt động của HĐQT và Quy chế quản trị Công ty theo Thông tư 121/2012/TT-BTC ngày 26/12/2012 của Bộ Tài chính quy định về quản trị Công ty đối với Công ty đại chúng, trong đó xác định và phân công thành viên HĐQT không tham gia điều hành Công ty. Sửa đổi, bổ sung Quy chế hoạt động của Ban điều hành theo hướng Tổng Giám đốc chỉ tập trung vào công tác quản trị doanh nghiệp; phân quyền, ủy thác cho các Phó TGĐ phụ trách chuyên sâu trên từng lĩnh vực, địa bàn.
- Chỉ đạo Ban điều hành thực hiện sớm (trong Quý I/2013) cơ chế liên kết với đối tác, nhà cung cấp. Trong đó, HĐQT xác định chỉ hợp tác với những nhà cung cấp có tiềm lực mạnh, cơ chế hợp tác thuận lợi, cơ hội hợp tác lâu dài và sinh lời, nhằm tạo sự liên kết từ việc sản xuất, thiết kế, cung ứng, phân phối đến quá trình tiêu thụ sản phẩm giữa các doanh nghiệp có liên quan với Công ty để tạo nên sức mạnh cạnh tranh và phát triển bền vững.
- Về nhân sự: Tiếp tục thực hiện chương trình tinh lọc lao động: sàng lọc, củng cố, phát triển đội ngũ cán bộ trí thức có tri thức và “tinh nhuệ” (có kiến thức, kinh nghiệm thực tiễn, có tư duy - sáng tạo, trí tuệ, tâm huyết và đam mê công việc); đồng thời tuyển chọn thu hút lực lượng lao động bên ngoài có trình độ chuyên môn cao, nhiều kinh nghiệm, kiến thức rộng, am hiểu nhiều lĩnh vực... thành bộ máy tinh gọn hơn nhưng vẫn bảo đảm khối lượng, chất lượng công việc. Hình thành cơ chế đãi ngộ đặc biệt đối với những CBCNV hoàn thành tốt nhiệm vụ trở lên để kích thích và giữ chân người tài. Năm 2013 tập trung xây dựng, củng cố lực lượng cán bộ của Khối văn phòng Công ty, Công ty CP Meico, Nhà máy Bê tông Vinaconex 25.
- Về xây lắp:
  - Xây dựng VINACONEX 25 trở thành doanh nghiệp có *thương hiệu mạnh* và đẳng cấp trên lĩnh vực xây dựng.
  - Lựa chọn phân khúc thị trường là những dự án có nguồn vốn đảm bảo từ ngân sách Nhà nước làm trọng điểm, đảm bảo tính an toàn và hiệu quả cao trong giai đoạn hiện nay. Ngoài ra, có những giải pháp để tham gia những dự án của Nhà đầu tư nước ngoài, tư nhân với mục tiêu tiếp cận khoa học công nghệ mới, học hỏi những kinh nghiệm nâng cao về tính chuyên nghiệp, kỹ thuật, quản lý. Với định hướng đó, HĐQT phân công các thành viên hỗ trợ Ban điều hành tiếp cận

nắm bắt thông tin những công trình, dự án đang triển khai tại khu vực, đảm bảo 30/6/2013 sẽ tham gia đấu thầu và thắng thầu trên 700 tỷ đồng.

- Tiếp cận và triển khai những dự án thi công hạ tầng kỹ thuật trên địa bàn Đà Nẵng, Quảng Nam, Quảng Ngãi.
- Về Vật liệu xây dựng:
  - Bằng mọi giải pháp để tìm kiếm đối tác có đủ điều kiện, năng lực chuyển nhượng Mỏ đá Vinaconex 25 tại Núi Thành, tỉnh Quảng Nam; hợp tác đầu tư với Vinaconex Đà Nẵng khai thác Mỏ đá Hốc Khế.
  - Bê tông Vinaconex 25: Giám sát chặt chẽ chi phí sản xuất, định mức tiêu hao; quản lý chặt chẽ thiết bị, máy móc; tăng tỷ lệ trích khấu hao, trả lãi vay; củng cố nhân sự Nhà máy; chỉ đạo Ban điều hành tăng cường công tác quản lý, điều hành... đảm bảo kinh doanh có lãi.
  - Hoàn chỉnh phương án khai thác Đất đồi K95, K97 để tham gia vào những công trình hạ tầng.
- Công tác đầu tư:
  - Dự án Điện Nam - Điện Ngọc: Chỉ tập trung đầu tư mang tính đầy đủ, chất lượng đồng bộ hạ tầng kỹ thuật và tạo ra giá trị nhanh hơn của dự án với giá trị đầu tư 30 tỷ đồng. Bằng mọi giải pháp, tận dụng mọi thời cơ tìm kiếm đối tác khách hàng để hoàn thành tiến độ khai thác dự án theo mốc 30/6/2013 và 30/9/2013.
  - Đầu tư nâng cao năng lực thiết bị cho thi công xây lắp và sản xuất Bê tông thương phẩm: Chỉ thực hiện theo nhu cầu thực tế, tính toán hiệu quả sử dụng lâu dài. Năm 2013, giá trị đầu tư khoảng 7 tỷ đồng.
- Đối với Công ty CP Meico:
  - Tăng vốn điều lệ từ 10 tỷ lên 20 tỷ đồng, đầu tư xây dựng trụ sở làm việc, hệ thống kho bãi, nhà xưởng cơ khí sửa chữa thiết bị lớn, nặng;
  - Củng cố, phát triển đội ngũ nhân sự là cán bộ trẻ có trình độ, năng lực đáp ứng yêu cầu phát triển;
  - Xây dựng các Quy chế phân cấp quản lý giữa Công ty Mẹ và MEICO trên từng lĩnh vực: Nhân sự, tài chính, người đại diện phần vốn... để phân định rạch ròi, rành mạch, nhằm tạo sự chủ động, độc lập cho MEICO, vừa đảm bảo tính pháp lý khi Công ty Mẹ là cổ đông sáng lập, góp vốn vào Công ty Con theo quy định của Pháp luật;
  - Xác định rõ vai trò, trách nhiệm, nghĩa vụ, quyền hạn của người đại diện phần vốn Công ty Mẹ là các thành viên HĐQT, CT.HĐQT, Ban kiểm soát của Công ty CP Meico trong công tác chỉ đạo, kiểm tra, giám sát, kết nối, phân công giao việc.
- Thiết lập hệ thống phân tích, đánh giá và kiểm soát hoạt động của Công ty, đưa ra các cảnh báo, nhận định về rủi ro toàn diện hơn để có giải pháp phòng ngừa, cụ thể:
  - Tuân thủ triệt để Điều lệ và quy chế quản trị nội bộ; tính kỷ cương - kỷ luật trong điều hành và thực thi nhiệm vụ;
  - Đảm bảo thực hiện thành công các chỉ tiêu sản lượng, doanh thu, thu hồi vốn, trong đó, thu hồi vốn đạt tối thiểu 80%/doanh thu thực hiện của từng công trình.
  - Kiểm soát mức dư nợ ngân hàng đến 31/12/2013 theo các tiêu chí: Không vượt quá 13%/doanh thu thực hiện; dư nợ ngân hàng/vốn điều lệ chiếm từ 1 đến 1,2;

dư nợ ngân hàng/Vốn CSH nhỏ hơn 1; lãi vay phải trả không vượt 1,5%/doanh thu. Quản lý, kiểm soát chặt chẽ nợ phải trả và nợ phải thu;

- Hệ số thanh toán, vòng quay vốn bảo đảm sử dụng có hiệu quả; nhu cầu dòng vốn, cân đối dòng tiền trên từng lĩnh vực hoạt động cụ thể;
  - Việc xây dựng và thực hiện chỉ tiêu kế hoạch phải sát tình hình thực tế (bên ngoài và nội bộ Công ty); không đặt mục tiêu tăng trưởng cao, không chạy theo số lượng mà tập trung vào tính an toàn, hiệu quả chắc chắn, đó là: Xác định nguồn vốn thực có của từng dự án, công trình theo các mốc thời gian 30/6/2013 và 30/9/2013;
  - Ổn định doanh thu, tăng lợi nhuận, gắn với việc tăng cổ tức và đảm bảo mọi quyền lợi của cổ đông;
  - Hoạt động của Nhà máy Bê tông Vinaconex 25;
  - Nâng cao đời sống cho người lao động, phát triển chất lượng đội ngũ cán bộ, chính sách nhân sự để giữ người tài;
  - Cơ chế liên kết, hợp tác bền vững, lâu dài với đối tác, nhà cung cấp;
  - Thực hành tiết kiệm, chống lãng phí theo Chỉ thị số 133 CT/2011/VC25-HĐQT ngày 10/3/2011 của HĐQT: Đánh giá, so sánh hiệu quả các chi phí sản xuất, định mức tiêu hao; điều chỉnh lại các định mức, tiêu chuẩn kinh tế - kỹ thuật theo hướng tiết kiệm tối đa; loại bỏ những lãng phí, bất hợp lý trong quá trình sản xuất kinh doanh; quản lý chặt chẽ thiết bị, máy móc; không ngừng cải tiến, nâng cao năng suất lao động.
- Trên cơ sở hệ thống nhận diện thương hiệu của Tổng Công ty, chuẩn hóa hệ thống nhận diện và áp dụng đồng bộ toàn Công ty.
  - Tổ chức các hoạt động hướng đến kỷ niệm 30 năm ngày thành lập Công ty: Có chương trình cụ thể về phát động các phong trào thi đua, phấn đấu đạt danh hiệu; các giải pháp nâng cao đời sống vật chất, tinh thần cho người lao động, làm cho người lao động tự hào, hãnh diện khi sống, làm việc trong đại gia đình Vinaconex 25.
  - Tiếp tục thực hiện công tác bảo đảm an sinh XH đối với người lao động; thực hiện trách nhiệm của doanh nghiệp với cộng đồng xã hội trên tinh thần Tiết kiệm - ý nghĩa thiết thực.

Kính trình Đại hội đồng cổ đông công ty xem xét quyết định./.

**Nơi nhận:**

- Như trên;
- Công bố thông tin;
- Website Công ty;
- Lưu VT, Tài liệu đại hội.

**TM.HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ**



**CHỦ TỊCH HĐQT**  
*Vương Công Sơn*