



CÔNG TY CỔ PHẦN VINAVICO

Địa chỉ : Tầng 8 - Tòa nhà Cowadeimic Tower - 169 Nguyễn Ngọc Vũ - Trung Hòa - Cầu Giấy - Hà Nội
Điện thoại : 04. 37 673 879 - 04. 37 835 035 - Fax: 04. 37 673 880
Website : www.vinavicogroup.com - Email: vo@vinavicogroup.com.vn

BÁO CÁO CỦA BAN TỔNG GIÁM ĐỐC

Về tình hình thực hiện SXKD năm 2012 và kế hoạch SXKD Năm 2013 (Tại ĐHĐCĐ thường niên năm 2013)

Kính thưa Đại hội đồng cổ đông Công ty cổ phần Vinavico

Thay mặt Ban điều hành công ty, tôi xin báo cáo đại hội về kết quả thực hiện SXKD năm 2012 và kế hoạch SXKD năm 2013 của Công ty như sau:

PHẦN THỨ NHẤT:

TÌNH HÌNH THỰC HIỆN NHIỆM VỤ NĂM 2012

I. TÌNH HÌNH CHUNG

Năm 2012 là một năm đầy khó khăn và thử thách đối với nền kinh tế Việt Nam, khủng hoảng kinh tế trong và ngoài nước đã ảnh hưởng trực tiếp đến hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp nói chung, trong đó có Công ty cổ phần Vinavico.

Trong bối cảnh chung, thị trường bất động sản đóng băng; tình trạng thiếu thanh khoản, nợ xấu của các ngân hàng, tâm lý bất an của các nhà đầu tư, người dân... tác động đến hoạt động kinh doanh bất động sản và gián tiếp ảnh hưởng đến ngành ốp lát đá mà chúng ta đang đầu tư. Tình hình lạm phát, chi phí nguyên nhiên vật liệu tăng cao làm tăng giá thành công trình, tăng tổng mức đầu tư các dự án... Các yếu tố kể trên đã tạo áp lực rất lớn đến hoạt động đầu tư và hiệu quả sản xuất kinh doanh của các Công ty đặc biệt là chỉ tiêu lợi nhuận.

Công ty CP Vinavico đã bám sát diễn biến của môi trường kinh doanh, kịp thời có các giải pháp điều hành linh hoạt, thích ứng với thị trường nhằm duy trì, ổn định sản xuất, tăng cường công tác quản lý, tiếp thị các công trình, dự án có nguồn vốn tốt. Mặc dù chỉ tiêu lợi nhuận không đạt như kỳ vọng, nhưng những kết quả tổng quát đạt được trong năm 2012 là rất đáng trân trọng và có ý nghĩa trong điều kiện khó khăn hiện nay.

Tại Đại hội cổ đông thường niên lần này, chúng tôi xin trân trọng báo cáo tới các Quý vị cổ đông kết quả sản xuất kinh doanh đã đạt được trong năm 2012 và những định hướng, kế hoạch năm 2013, cụ thể như sau:

▪ **Thuận lợi**

Mặc dù 2012 là một năm rất khó khăn nhưng những kết quả đạt được của công ty CP Vinavico và công ty thành viên Vnstone, nhà máy Vnstone, dự án Pha Xúm là rất đáng trân trọng, có được kết quả đó là cả một sự quyết tâm cao, nỗ lực lớn và sự nhạy bén, linh hoạt trong chỉ đạo, điều hành, thể hiện qua những điểm nổi bật sau:

- Công ty duy trì ổn định sản xuất, các dự án đầu tư vẫn tiếp tục thực hiện đồng thời đẩy mạnh công tác đấu thầu, khai thác thị trường ốp lát đá để tìm kiếm các hợp đồng mới, tạo được mối quan hệ tốt với chủ đầu tư, đối tác, khách hàng, các nhà thầu phụ.

- Đảm bảo tốc độ tăng trưởng về giá trị sản xuất kinh doanh, doanh thu, tài sản, nguồn vốn, đảm bảo việc làm và đời sống cho người lao động với mức thu nhập bình quân đủ chi phí cuộc sống.

- Công tác quản lý ngày càng kỷ cương, kỷ luật và nề nếp hơn: Rà soát và nắm bắt kịp thời các mặt còn tồn tại, yếu kém, lặt vặt để nhanh chóng điều chỉnh cho phù hợp với thời cuộc; Mỗi công trình thi công phải lập biện pháp thi công và cử những cán bộ giám sát dày dặn kinh nghiệm, đảm bảo uy tín đối với các chủ đầu tư.

- Trình độ lao động được chú trọng và nâng cao đảm bảo chất lượng nhân sự thích ứng với yêu cầu của thực tế.

- Đảm bảo an toàn về tài chính khi ký kết các hợp đồng ốp lát mới, ưu tiên những nhà đầu tư có khả năng thanh toán và tạm ứng hợp đồng tốt.

- Công ty có những mỏ đá riêng do vậy chúng ta có uy tín và được các nhà đầu tư xây dựng chú ý hơn các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực đá ốp lát khác.

- Đặt mục tiêu ổn định về giá, cung cấp cho đối tác khách hàng những báo giá tốt nhất nên cơ hội ký được hợp đồng rất cao. Tuy nhiên cũng vấp phải sự cạnh tranh quyết liệt của các doanh nghiệp làm đá có mối quan hệ từ trước với các chủ đầu tư.

▪ **Khó khăn**

- Năm 2012 thị trường bất động sản hầu như không có tiến triển, việc cấp phép xây dựng các tòa nhà mới bị nhà nước kiểm soát do vậy nhu cầu về đá ốp lát ít hơn so với những năm về trước.

- Các mỏ đá của Công ty có chất lượng không được tốt nên việc tìm đầu ra cũng có nhiều khó khăn. Chỉ duy nhất mỏ đá Pha Xúm là đang hoạt động và cung cấp đá để ốp lát cảnh quan bên ngoài các tòa nhà như làm bó vỉa, lát vỉa hè, sân vườn.

- Đội ngũ kinh doanh đã qua đào tạo và có kiến thức tốt, nhưng có hạn chế trong vấn đề nắm bắt thông tin cũng như tạo ra các mối quan hệ để ký hợp đồng nên kết quả đạt được chưa cao.

- Vì phát triển sang một ngành nghề mới nên kinh nghiệm thu hồi vốn, nghiệm thu thanh toán cũng có nhiều hạn chế, có một số Hợp đồng ốp lát đá chúng ta ký và đã hoàn thành công trình nhưng gặp nhiều khó khăn trong khâu hoàn thiện hồ sơ, nguyên nhân cả khách quan và chủ quan, việc thanh quyết toán để thu tiền về chậm ảnh hưởng đến doanh thu của từng dự án.

- Việc quản lý thiết bị máy móc và nguyên vật liệu chưa sát sao thiếu chặt chẽ, gây lãng phí trong quá trình vận hành và sử dụng.

- Công tác kiểm kê, theo dõi, quản lý kỹ thuật và chất lượng tại một số công trình chưa được quan tâm đúng mức dẫn đến chưa kiểm soát được chính xác về giá trị khối lượng thực hiện, giá trị dở dang ở từng thời điểm nhất định.

II. TÌNH HÌNH SẢN XUẤT KINH DOANH VÀ TRIỂN KHAI ĐẦU TƯ

1. Tình hình hoạt động của các dự án

Ngành nghề ốp lát còn rất nhiều thị phần cho chúng ta mở rộng, tuy nhiên việc triển khai tiếp xúc khách hàng phải chuyên nghiệp và nhiệt tình hơn nữa thì sẽ đạt được kết quả như mong muốn.

Trong năm 2012 chúng ta cũng đã xúc tiến thêm một số Dự án ốp lát mới và có khả năng thanh toán cao như Dự án Times City, Đèn Hai Bà Trưng, Dự án Mandarin, Dự án VID, dự án VIB.... Chúng ta còn có khả năng ký được nhiều hợp đồng hơn nữa nhưng với mục tiêu chỉ ký những hợp đồng có khả năng thanh toán tốt để đảm bảo an toàn về tài chính.

2. Hoạt động thi công đá ốp lát

Thị trường đá ốp lát dành cho các công trình xây dựng ngày càng được mở rộng để chúng ta khai thác. Với thế mạnh là các mỏ đá của công ty nên vấn đề cạnh tranh về giá đối với chúng ta là không đáng ngại. Chỉ qua hơn một năm thành lập công ty Vnstone chuyên về ốp lát và kinh doanh đá nhưng chúng ta cũng đã ký được các hợp đồng chất lượng cao. Đáng chú ý là các dự án VIB tổng giá trị hợp đồng là 5.9 tỷ, dự án Times City 3,7 tỷ đồng, Dự án Đèn Hai Bà Trưng 1,8 tỷ đồng....

*** Dự án Indochina Plaza Hà Nội**

Hợp đồng ký với Công ty TNHH và Thương mại Tiên Phong tháng 3 năm 2012 với hạng mục Thi công ốp lát đá tự nhiên và đá nhân tạo sảnh tầng 1, tầng lửng, tầng 6 – 15 tháp văn phòng. Giá trị hợp đồng 9,3 tỷ đồng. Sản lượng hoàn thành trên thực tế đạt 100% so với hợp đồng đã ký và đang trong quá trình hoàn thiện hồ sơ thanh quyết toán.

*** Dự án đèn thờ Hai Bà Trưng**

Hợp đồng ký với Công ty TNHH và thương mại Anh Tuấn tháng 10 năm 2012 với hạng mục cung cấp và thi công ốp lát đá đèn thờ Hai Bà Trưng. Giá trị hợp đồng. Giá trị hợp đồng 1,8 tỷ đồng. Sản lượng hoàn thành đến hết năm 2012 là 300 triệu đồng. Tiến độ công trình triển khai chậm do chủ đầu tư chậm chuyển tiền.

*** Dự án VID Tower 1 tại 115 Trần Hưng Đạo**

Hợp đồng ký với Công ty CP du lịch Thương mại 30-4 tháng 8 năm 2012 với hạng mục thi công ốp lát đá cho tòa nhà VID Tower 1. Giá trị hợp đồng 4,2 tỷ đồng. Sản lượng hoàn thành đến hết năm 2012 đạt 2,1 tỷ đồng. Hiện nay dự án này vẫn tiếp tục triển khai thi công. Ngoài ra ký thêm một hợp đồng gia công đá Vạn Khoa với giá trị là 1,2 tỷ đồng.

***Dự án Times city** : Trị giá hợp đồng 3,7 tỷ đồng, sản lượng hoàn thành hết năm 2012 là 1,5 tỷ đồng

***Dự án Mandarin** : Trị giá hợp đồng 1,4 tỷ đồng, sản lượng hoàn thành cho đến hết năm 2012 là 667 triệu đồng.

*** Dự án Pha Xúm**

Năm 2012 công ty thay thế một số máy móc thiết bị từ động cơ hoạt động bằng dầu diesel sang động cơ chạy bằng điện. Sự thay đổi này sẽ giảm được một phần chi phí tiêu hao năng lượng cho hoạt động của máy móc.

Trong năm qua sản lượng đá xanh Thanh Hóa khai thác được sử dụng cho các hạng mục ngoại cảnh của các công trình vì có độ cứng cao, chịu được thời tiết khắc nghiệt và ít thấm nước.

Đá Thanh Hóa từ lâu đã có uy tín trên thị trường đá ốp lát của Việt Nam với giá thành rẻ, được gia công thành phẩm đa dạng khác nhau như: Từ Quay mẻ, Mài cát, Mài honed, Mài mịn, Cưa thô,

Già cổ, Khò lửa...vv. Mỗi loại thành phẩm lại áp dụng khác nhau, linh hoạt phù hợp với từng hạng mục công trình.

Tổng hợp kết quả sản xuất kinh doanh năm 2012 của các dự án qua số liệu như sau:

CHỈ TIÊU	ĐƠN VỊ TÍNH	KẾ HOẠCH 2012	THỰC HIỆN 2012	TỶ LỆ HOÀN THÀNH SO VỚI KẾ HOẠCH (%)
A – Giá trị sản lượng	Tỷ đồng	129	45,6	35%
I. Sản lượng từ khai khoáng:	Tỷ đồng			
+Mỏ Thâm Then	Tỷ đồng	12	5,7	48%
+ Mỏ Khau Ca	Tỷ đồng	6		
+ Mỏ Pha Xúm	Tỷ đồng	10	8,9	89%
II. Sản lượng thương mại	Tỷ đồng			
+ Bột đá	Tỷ đồng	10	2,3	23%
+ Đá nhập	Tỷ đồng	15		
+ Đá trong nước	Tỷ đồng	6		
+ Kinh doanh thiết bị	Tỷ đồng	20		
+ Kinh doanh khác	Tỷ đồng	10	2,6	26%
III. Giá trị sản lượng thi công	Tỷ đồng			
+ Thi công công trình ốp lát	Tỷ đồng	40	26,1	65%
B- Doanh thu hợp nhất	Tỷ đồng	108	31	28%
C- Lợi nhuận trước thuế hợp nhất	Tỷ đồng	10	(-5,6)	
D- Thuế thu nhập doanh nghiệp (25%) thuế hoãn lại	Triệu đồng	2,5	0,4	
E- Lợi nhuận sau thuế hợp nhất	Tỷ đồng	7,5	(-6)	Xem thêm ghi chú
F- Vốn điều lệ	Tỷ đồng	92	92	
G- Đầu tư vốn	Tỷ đồng	38	8,7	
+Công ty Cổ phần đá tự nhiên Vnstone	Tỷ đồng	5	3,4	68%
+ Công ty cổ phần đá Cẩm Thạch Lục Yên	Tỷ đồng	30	0	
+Mỏ đá Thâm Then	Tỷ đồng	3	1,8	60%
+ Mỏ đá Khau Ca	Tỷ đồng		1,9	
+ Mỏ đá Pha Xúm	Tỷ đồng		1,6	
H- Cổ tức	%	8	0	
I-Nhân sự	Người	100	65	65%
K-Thu nhập bình quân/người/tháng	Triệu đồng	6,3	6,5	103%

Ghi chú: Hoạt động sản xuất kinh doanh chính của công ty năm 2012 là không thua lỗ, tuy nhiên theo lưu ý của kiểm toán, công ty phải trích lập dự phòng nợ khó đòi (3,467 tỷ) và dự phòng giảm giá đầu tư dài hạn OTC – các khoản đầu tư dài hạn từ những năm trước (4,937 tỷ). Việc trích lập là căn cứ theo quy định của nhà nước (những năm trước công ty chưa trích lập dự phòng những hạng mục này)

3. Kinh doanh thương mại cung cấp đá tự nhiên

Ngoài việc cung cấp đá cho các công trình ốp lát trực tiếp do Vnstone thực hiện, công ty còn là nhà cung cấp các chủng loại đá tự nhiên từ các mỏ tự có và hàng nhập khẩu. Các khách hàng chủ yếu năm 2012 như: Tập Đoàn Nam Cường, Công ty phát triển khu đô thị Nam Thăng Long (CIPUTRA)... Nếu biết định hướng phát triển và có những bước đi chiến lược hơn thì đây cũng là thị trường mở giúp doanh thu tăng trong năm 2013.

4. Hoạt động kinh doanh khác

4.1 Hoạt động của nhà máy chế biến đá – 166 Tựu liệt, Thanh Trì, Hà Nội

- Đầu tư thêm nhiều máy móc thiết bị phục vụ cho việc cắt xẻ mài và đánh bóng đá. Nhằm tiết kiệm sức người và nâng cao chất lượng của các công trình ốp lát đá. Nâng cao kỹ thuật cho các CBCNV để làm chủ công nghệ nhằm nâng cao năng suất và tăng sản lượng.

- Chủ động tìm kiếm khách hàng để bán đá, cắt xẻ đá theo nhu cầu của khách hàng góp thêm một phần doanh thu cho công ty .

- Đội ngũ CBCNV nhà máy cũng dần đi vào ổn định, tuyển chọn những lao động có tay nghề cao nhiều kinh nghiệm.

- Bố trí sắp xếp lại kho chứa đá cho phù hợp với tính chất công việc, chủng loại đá và tăng tính thẩm mỹ.

4.2 Hoạt động Thương mại, kinh doanh xuất nhập khẩu

Năm 2012 hoạt động xuất khẩu bột đá ra nước ngoài đạt doanh thu hơn 3 tỷ chủ yếu là xuất cho thị trường Ấn Độ, Bangladesh. Xuất khẩu bột đá ra nước ngoài là một ngành mới triển khai nhưng trong thời gian tới sẽ thúc đẩy mảng kinh doanh này mạnh hơn nữa để tăng lợi nhuận.

Trong năm vừa qua để phục vụ nguồn đá cho việc thi công các dự án ốp lát đá và thương mại cho thị trường trong nước. Chúng ta cũng tự liên hệ mối hàng bên Trung Quốc và nhập khẩu hàng về để thi công công trình, trưng bày sản phẩm dưới kho đá 166 Tựu Liệt để bán cho các nhà thi công đá lẻ.

4.3 Hoạt động đầu tư tài chính

Trong năm vừa qua thị chứng khoán tụt dốc, nhiều công ty phá sản dẫn đến giá cổ phiếu của các doanh nghiệp khác trên thị trường chứng khoán cũng bị ảnh hưởng, diễn biến tăng giảm của thị trường chứng khoán khó lường trước. Các nhà đầu tư chứng khoán cẩn thận hơn với các mối đầu cơ của mình. Nếu nhìn nhận thị trường chứng khoán như một tấm gương phản ánh nền kinh tế, thì thị trường năm 2012 chính là hình ảnh chân thực nhất. Việt Nam là nước có tỷ lệ nợ xấu cao nhất khu vực Đông Nam Á. Tỷ lệ nợ xấu những năm qua tăng cao trong bối cảnh tín dụng được bơm bừa bãi để hỗ trợ tăng trưởng kinh tế. Chính điều này ảnh hưởng đến sự ổn định của nền kinh tế cũng như mức độ an toàn trong vấn đề đầu tư tài chính. Trong năm 2012 công ty CP Vinavico không tham gia đầu tư tài chính.

III. KẾT QUẢ THỰC HIỆN CÁC CHỈ TIÊU VÀ SỐ LIỆU CỤ THỂ NĂM 2012

1. Các chỉ tiêu kết quả hoạt động kinh doanh :

STT	Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Kế Hoạch 2012	Thực hiện năm 2012	% Hoàn thành
1	Giá trị sản lượng	Tỷ đồng	129	45,6	35%
2	Doanh thu	Tỷ đồng	108	31	30%
3	Lợi nhuận sau thuế	Tỷ đồng	7,5	(-6)	
4	Đầu tư vốn	Tỷ đồng	38	8,7	23%
5	Tỷ lệ trả cổ tức				
6	Nhân sự	Người	100	65	65%
7	Thu nhập BQ/người/tháng	Triệu đồng	6,3	6,5	103%

2. Tình hình nhân sự năm 2012

2.1 Tổ chức công ty:

STT	Bộ phận	Số lượng (người)	Ghi chú
1	Hội đồng quản trị	5	
2	Ban Kiểm soát	3	
3	Ban Tổng Giám đốc	2	
4	Ban trợ lý	2	
5	Phòng TC kế toán	3	
6	Phòng HCNS	6	
7	TT Kinh doanh và quản lý Dự án	9	
8	Các dự án	10	
9	Công ty con	25	
Tổng cộng: 65 người (Chưa bao gồm lao động thuê ngoài và hợp đồng ngắn hạn)			

2.2 Cơ cấu trình độ lao động năm 2012

STT	Trình độ	Số lượng	Tỷ lệ
1	Trên đại học	1	1.5%
2	Đại học	23	36%
3	Cao đẳng	6	9%

4	Trung cấp, nghề	24	36.5%
5	Lao động phổ thông	11	17%

3. Nhận xét đánh giá các chỉ tiêu kế hoạch năm 2012:

3.1 Về kết quả sản xuất kinh doanh:

Doanh thu năm 2012 là 32 tỷ đồng đạt 30% , lợi nhuận sau thuế âm khoảng 6 tỷ đồng . Như vậy, các kế hoạch về doanh thu và lợi nhuận sau thuế đều không đạt được như kế hoạch năm 2012 đã đề ra. Việc không đạt được doanh thu như kỳ vọng cũng cần được nhìn nhận dưới cái nhìn chung của thị trường kinh tế trong và ngoài nước cộng thêm tình hình khủng hoảng còn tiếp diễn từ năm 2011 cho đến nay. Bằng sự nỗ lực riêng của mình Công ty CP Vinavico không bị cuốn vào vòng xoáy nợ ngân hàng như các doanh nghiệp khác. Đây là một lợi thế lớn giúp chúng ta tự tin hơn được các nhà đầu tư tin tưởng, mức độ khả quan trong việc thi công các dự án đá ốp lát cũng vì thế mà được nâng cao hơn. Mặc dù lợi nhuận sau thuế của chúng ta không cao nhưng công ty vẫn cố gắng để đảm bảo mức thu nhập bình quân của người lao động có thể chi trả được cuộc sống hàng ngày có như vậy thì người lao động mới gắn bó lâu dài và cống hiến hết mình cho sự nghiệp phát triển chung của toàn công ty.

3.2 Về công tác triển khai đầu tư tại các dự án:

* Trong năm 2012 việc triển khai dự án tại núi Thâm Thèn và núi Khau Ca tạm thời dừng lại do nguồn thu về sản lượng và chất lượng không như kỳ vọng. Hơn nữa chúng ta vẫn chưa tìm được thị trường đầu ta cho sản phẩm đá trắng của núi Thâm Thèn, Khau Ca. Dự kiến khoảng tháng 5 năm 2013 mỏ Thâm Thèn, Khau Ca sẽ hoạt động trở lại, mục tiêu của chúng ta là áp dụng những phương pháp thi công mới tiết kiệm chi phí, áp dụng khoán sản phẩm theo đầu người vừa khuyến khích khả năng lao động, sáng tạo của người lao động giúp tăng thêm sản lượng. Trong thực tế chứng minh nếu chúng ta đưa ra những mẫu thiết kế phù hợp cho sản phẩm đá của hai mỏ trên thì chắc chắn việc tìm được các đối tác muốn sử dụng loại đá này cho các công trình của mình là không thiếu. Nhưng sự khó khăn về nguồn vốn, cũng như sự phát triển trì trệ của thị trường bất động sản khiến cho việc triển khai ý tưởng này gặp nhiều hạn chế.

* Đối với hoạt động hợp tác khai thác đá đen tại mỏ đá Pha Xúm, Như Xuân, Thanh Hóa: Hoạt động hợp tác với Công ty Thành Đạt gặp nhiều thuận lợi, nhu cầu của thị trường với sản phẩm đá xanh Thanh Hóa là rất lớn vì những lý do sau: áp dụng dây chuyền sản xuất và máy móc có chi phí thấp, nhân công lao động tỉnh lẻ rẻ, do vậy giá thành chúng ta đưa ra cũng phù hợp với thị trường hiện nay. Đây là sản phẩm của mỏ công ty nên việc cung cấp số lượng lớn cho các dự án chúng ta chủ động được, triệt để tối đa thời gian thi công và nguồn nhân lực.

* Hoạt động của các công ty con: Chỉ với khoảng thời gian 1, 5 năm tính từ khi thành lập tháng 11/2011, nhưng công ty CP đá tự nhiên Vnstone đã mang về những nguồn thu đáng chú ý. Việc thi công các hợp đồng do bên Vinavico cung cấp cho đến thời điểm này vẫn đạt tiến độ và chất lượng tốt. Trong năm qua Vnstone gặp những hạn chế do việc thay đổi nhân sự thường xuyên, giám sát công trường kỹ năng chưa cao, chưa sát sao với công việc nên một số công trình chúng ta thi công cũng chưa đảm bảo chất lượng và tiến độ. Bằng thời gian thi công thực tế chúng ta cũng đúc rút ra nhiều kinh nghiệm quý báu để làm bài học cho các dự án sau. Chắc chắn với sự phát triển như hiện nay thị trường đá ốp lát sẽ còn rất nhiều cơ hội cho chúng ta khẳng định mình.

3.3 Đánh giá chung

a) Những tồn tại, yếu kém

- Công tác chỉ đạo thực địa tại hiện trường công trình còn yếu kém, do cách quản lý thiếu sát sao của một bộ phận giám sát dẫn đến tình trạng hao phí nguyên vật liệu lớn.
- Nguồn nhân lực có chuyên môn sâu còn ít, đặc biệt đội ngũ kinh doanh thiếu năng động dẫn đến đấu thầu các hợp đồng ốp lát đá chưa thành công nhiều.
- Về quản lý chi phí chung của công ty còn nhiều khoản chi tốn kém không cần thiết. Từng bước kiểm soát gắt gao hơn nữa các khoản chi của công ty. Kêu gọi tinh thần tiết kiệm và có ý thức hơn trong việc sử dụng trang thiết bị, máy móc chung của công ty.
- Gặp nhiều hạn chế trong việc phát triển thị trường đá ốp lát, hiện tại chỉ thi công những công trình tại Miền Bắc là chủ yếu.

b) Biện pháp khắc phục.

- Tăng cường đánh giá chất lượng lao động trong toàn công ty; Kiên quyết định biên, giảm biên chế đối với những nhân sự không phù hợp để toàn hệ thống có được nguồn nhân lực có chất lượng ngày càng được cải thiện. Hỗ trợ người lao động tham gia các lớp học nâng cao kỹ năng chuyên môn nghiệp vụ.
- Đảm bảo thi công các công trình, dự án đúng tiến độ, đảm bảo chất lượng an toàn và kỹ-mỹ thuật; Thuê các nhà thầu phụ có chất lượng cao vừa hạn chế được rủi ro và cũng tăng được uy tín của công ty.
- Tăng cường giám sát, kiểm tra các công ty thành viên, nhà máy, dự án để phản ánh kịp thời hiệu quả hoạt động của các công ty, xây dựng chế tài cần xử lý đối với các tập thể, cá nhân không hoàn thành nhiệm vụ, vi phạm các quy định quản lý.
- Thường xuyên họp bàn để đưa ra những chỉ đạo đúng đắn sát với tình hình thực tế.
- Thắt chặt chi phí trong thời buổi kinh tế khó khăn, đảm bảo những khoản chi đúng và đủ, hạn chế bớt những khoản chi không cần thiết.
- Đảm bảo hoàn thành các nghĩa vụ với nhà nước như : Nghĩa vụ với cơ quan thuế, nghĩa vụ về chính sách bảo hiểm, tiền lương cho người lao động, nghĩa vụ về chi trả cổ tức cho cổ đông công ty.
- Quan hệ tốt với các chủ đầu tư xây dựng lớn để nhận được các hợp đồng ốp lát, quan hệ tốt với các cơ quan tín dụng, ngân hàng để có sự hỗ trợ về nguồn vốn khi khó khăn.
- Mở rộng thị trường đá ốp lát ra toàn Việt Nam, nhưng để làm được điều này đòi hỏi phải có sự đầu tư về vốn và con người là rất lớn.

PHẦN THỨ HAI

KẾ HOẠCH SXKD NĂM 2013 VÀ KẾ HOẠCH SXKD GIAI ĐOẠN 2012-2016

I. NHỮNG THÁCH THỨC VÀ CƠ HỘI

1. Khó khăn và thử thách

Năm 2012 khép lại với những khó khăn đối với toàn bộ nền kinh tế của đất nước nói chung và lĩnh vực kinh doanh bất động sản nói riêng. Thực tế cho thấy, các doanh nghiệp bất động sản vừa trải qua một năm đầy thử thách với vốn đầu tư sụt giảm, giao dịch trên thị trường trầm lắng. Tồn kho và nợ xấu là những vấn đề khó có thể tránh khỏi.

Bước vào năm 2013, tuy tình hình có cải thiện hơn, nhưng về cơ bản nền kinh tế đang đối diện với 4 thách thức ngắn hạn như sau:

- Nguy cơ lạm phát cao quay trở lại kèm theo sự trì trệ của thị trường sẽ làm cho tình hình kinh tế thêm khó khăn.
- Tình hình nợ xấu chưa được cải thiện nên dòng tín dụng vẫn bị tắc nghẽn, nền kinh tế không hấp thụ được vốn. Tình trạng thừa tiền thiếu vốn còn kéo dài. Khả năng tiếp cận vốn của DN vẫn còn khó khăn.
- Khả năng kéo lãi suất cho vay giảm xuống là không nhiều. Nếu lạm phát kỳ vọng cả năm là 7-8%, thì lãi suất vay thực dương theo lãi suất vay phổ biến hiện nay sẽ quá cao (6-7%). Với mức lãi suất như vậy sẽ không kích thích được các DN đang có thị trường tiếp tục triển khai đầu tư mở rộng kinh doanh và làm tăng nợ xấu đối với những DN đang cố gắng phục hồi.
- Những nỗ lực để làm ấm thị trường BĐS chưa mang lại ngay kết quả, nên thanh khoản của thị trường này khó được cải thiện.

2. Thuận lợi và cơ hội

Tại kỳ họp thứ 4, Quốc hội (khoá XIII) đã xác định mục tiêu kinh tế tổng quát của năm 2013 là “tăng cường ổn định kinh tế vĩ mô; lạm phát thấp hơn, tăng trưởng cao hơn năm 2012. Đẩy mạnh thực hiện ba đột phá chiến lược gắn với tái cơ cấu nền kinh tế, chuyển đổi mô hình tăng trưởng...” với tốc độ tăng GDP khoảng 5,5 % và kiểm soát CPI dưới 8 % (Chính phủ đề ra khoảng 6%). Để thực hiện các mục tiêu trên Chính phủ đang có nhiều nỗ lực để tạo niềm tin cho thị trường thông qua “gói giải pháp hỗ trợ thị trường” nhằm các mục tiêu: giải quyết hàng tồn kho; xử lý nợ xấu và tháo gỡ khó khăn cho thị trường BĐS. Ba vấn đề này có quan hệ nhân quả với nhau, nên không thể giải quyết riêng rẽ. Ngày 7/1/2013 Chính phủ đã ban hành NQ01 và NQ 02.

Khác với gói giải pháp kích cầu thực hiện năm 2009 trong điều kiện nền kinh tế toàn cầu suy thoái khiến Chính phủ phải tăng đầu tư công và hỗ trợ lãi suất, gói giải pháp hỗ trợ thị trường lần này tập trung vào khâu xử lý “điểm nghẽn” của tín dụng và tăng sức mua của thị trường, trong đó quan tâm đặc biệt đến tồn kho BĐS.

Trong các giải pháp về tín dụng áp dụng một số biện pháp đặc thù nhằm cho vay mới đối với các DN có điều kiện tồn tại và phát triển; các DN đang thực hiện các dự án nhà ở đang có thị trường; dự án BOT, BT trong lĩnh vực hạ tầng đang ngưng trệ do thiếu nguồn tín dụng; mở rộng tín dụng tiêu

dùng; giảm lãi suất huy động tiền gửi và lãi suất cho vay; áp dụng nhiều biện pháp để xử lý nợ xấu, trong đó có việc thành lập định chế mua bán nợ của nhà nước. Trong chính sách tài khóa, tiếp tục thực hiện biện pháp giãn thời hạn nộp thuế, thời hạn nộp tiền sử dụng đất,... nhằm hỗ trợ tháo gỡ khó khăn cho DN cho đến giữa năm 2014 để tạo điều kiện cho DN phục hồi tăng trưởng; trình Quốc hội một số chính sách về giảm miễn thuế.

Năm 2013, tuy còn nhiều khó khăn và thách thức, nhưng vẫn có nhiều cơ hội để tái cơ cấu DN, lành mạnh hóa thị trường hướng đến mục tiêu phát triển dài hạn như Đề án tái cơ cấu gắn với chuyển đổi mô hình tăng trưởng kinh tế giai đoạn 2013-2020, mà Thủ tướng vừa phê duyệt:

- Thứ nhất, niềm tin của thị trường: Vấn đề quan trọng nhất của chính sách kinh tế vĩ mô hiện nay là lấy lại và củng cố niềm tin cho thị trường. Trong suốt hơn 5 năm phải áp dụng các biện pháp tình thế để ổn định kinh tế vĩ mô đã làm cho thị trường mất phương hướng dài hạn. Với hệ thống chính sách và giải pháp Chính phủ đề ra thông qua Nghị quyết 01 và Nghị quyết 02 nêu trên là những nỗ lực cần thiết và đúng đắn để lấy lại niềm tin cho thị trường. Bên cạnh đó Chính phủ vừa phê duyệt Đề án tổng thể tái cơ cấu nền kinh tế gắn với chuyển đổi mô hình tăng trưởng giai đoạn 2013-2020; trong đó đã phân kỳ cho giai đoạn 2013-2015 ưu tiên tập trung tái cơ cấu ba lĩnh vực: đầu tư công; hệ thống NHTM và tập đoàn TCTy nhà nước. Trong quá trình thực hiện các chính sách và giải pháp mà Chính phủ đã đề ra sẽ có tác động làm tăng tổng cầu và phân bổ lại nguồn lực. Đây là cơ hội mà các DN cần nắm bắt để xây dựng một chiến lược kinh doanh mới.

- Thứ hai, thị trường sẽ diễn ra quá trình tự điều chỉnh; thị phần sẽ được phân chia lại. Đây là cơ hội cho những DN có điều kiện mở rộng thị phần, tăng đầu tư với chi phí rẻ. Kinh nghiệm cho thấy sau mỗi cuộc khủng hoảng kinh tế, sau cái hoạ đều có cái phúc cho những người biết nắm được thời cơ. Ngay cả thị trường BĐS, trong bối cảnh ảm đạm hiện nay cũng đang mở ra cái phúc như vậy; chứ không chỉ có hoạ.

- Thứ ba, với lạm phát kỳ vọng 6-7% và tỉ giá VND/USD ổn định ở biên độ 2-3% trong năm 2013 sẽ tạo điều kiện quan trọng cho DN xây dựng kế hoạch kinh doanh, phát triển thị trường và tính toán cho các mục tiêu trung hạn. Bên cạnh đó, trên cơ sở định hướng tái cơ cấu nền kinh tế theo đề án của Chính phủ đến năm 2020, DN có điều kiện hơn trong việc xây dựng chiến lược kinh doanh dài hạn.

- Thứ tư, chắc chắn trong các năm 2013-2014 sẽ diễn ra quá trình tái cơ cấu thị trường “ngiệt ngã”, trong đó có thị trường lao động. Đây là cơ hội để DN phát triển nguồn nhân lực; thu hút đào tạo và nâng cao chất lượng nguồn nhân lực.

Tóm lại, năm 2013 nền kinh tế VN đan xen cả thách thức và cơ hội ở cả tầm vĩ mô và vi mô. Các khó khăn như sức mua giảm; hàng tồn kho, DN thiếu vốn... sẽ được cải thiện. Đây cũng là thời kỳ mở ra những cơ hội cho các DN nắm bắt để tái cơ cấu và phát triển bền vững.

II. PHƯƠNG HƯỚNG, NHIỆM VỤ CỤ THỂ NĂM 2013

1. Chỉ tiêu kế hoạch SXKD tổng thể năm 2013:

STT	CHỈ TIÊU	ĐVT	KẾ HOẠCH NĂM 2013
A	Gía trị sản lượng	Triệu đồng	57.000
I	Sản lượng từ khai khoáng:	Triệu đồng	6.000
1	Mỏ Thâm Then	Triệu đồng	1.000
2	Mỏ Khau Ca	Triệu đồng	2.000
3	Mỏ Pha Xúm	Triệu đồng	3.000
II	Sản lượng từ thương mại:	Triệu đồng	21.000
1	Bột đá	Triệu đồng	5.000
2	Đá nhập	Triệu đồng	4.000
3	Đá trong nước	Triệu đồng	3.000
4	Kinh doanh thiết bị	Triệu đồng	7.000
5	Kinh doanh khác	Triệu đồng	2.000
III	Gía trị sản lượng thi công	Triệu đồng	30.000
1	Thi công công trình đá ốp lát	Triệu đồng	30.000
B	Doanh thu	Triệu đồng	50.000
C	Lợi nhuận trước thuế	Triệu đồng	3.500
D	Thuế thu nhập doanh nghiệp (25%)	Triệu đồng	875
E	Lợi nhuận sau thuế	Triệu đồng	2.625
F	Vốn điều lệ	Triệu đồng	92.000
G	Đầu tư vốn	Triệu đồng	10.000
1	Công ty CP đá tự nhiên Vnstone	Triệu đồng	5.000
2	Mỏ đá Thâm Then	Triệu đồng	1.000
3	Mỏ đá Khau Ca	Triệu đồng	2.000
4	Mỏ đá đen Pha Xúm	Triệu đồng	-
	Kinh doanh	Triệu đồng	2.000
H	Cổ tức	%	-
I	Nhân sự	Người	85
K	Thu nhập BQ/người/tháng	Triệu đồng	7.0

III. CÁC BIỆN PHÁP CHÍNH THỰC HIỆN KẾ HOẠCH 2013

1. Đầu tư :

- Tìm kiếm đối tác, nhà đầu tư có nhu cầu hợp tác đầu tư khai thác các mỏ đá trắng, chuyển nhượng quyền khai thác mỏ, tài sản tại các mỏ để tập trung đầu tư nhà máy chế biến đáp ứng nguồn hàng xuất khẩu;
- Đầu tư hiện đại hóa các trang thiết bị, máy móc phục vụ khai thác mỏ;
- Tham gia góp vốn đầu tư vào các đơn vị có tiềm năng và lợi nhuận.

2. Tổ chức sản xuất :

- Công ty phải hoàn thiện mô hình quản lý tiên tiến “phân quyền, giao quyền có kiểm soát” giữa Tổng Giám đốc và các Phó Tổng giám đốc, giữa Công ty và các Ban quản lý dự án & Chi nhánh, nhằm phát huy tối đa tính sáng tạo và tính tự chịu trách nhiệm của các cá nhân đứng đầu các bộ phận.
- Các phòng ban Công ty sẽ được kiện toàn theo hướng chuyên nghiệp hoá, tăng cường các hoạt động nghiệp vụ về cả chiều rộng và chiều sâu.
- Đẩy mạnh hoạt động gia công chế biến các sản phẩm đá áp dụng công nghệ mới.

3. Kế hoạch sản phẩm và thị trường

- Tiếp tục tìm kiếm các mỏ khoáng sản có chất lượng và trữ lượng cao.
- Đẩy mạnh hoạt động tìm kiếm khách hàng đối tác có nhu cầu về đá tự nhiên trong và ngoài nước.
- Tập trung khai thác các dự án cung cấp và thi công sản phẩm đá tiềm năng đang tái cơ cấu, đầu tư thực hiện trong giai đoạn năm 2013-2015.
- Tập trung tìm kiếm đối tác nước ngoài có nhu cầu về đá trắng và các sản phẩm chế biến từ đá trắng;
- Tập trung nghiên cứu triển khai phương pháp gia công các sản phẩm đá đen thanh hóa đáp ứng yêu cầu và xúc tiến thương mại xuất khẩu sản phẩm mỏ đá Thanh Hóa;
- Thực hiện công tác PR, quảng bá thương hiệu Công ty;

4. Kế hoạch cho các công ty con

- Bổ sung nhân sự có năng lực quản lý nắm vị trí quan trọng trong Các công ty con;
- Tiếp tục đẩy mạnh phát triển thương hiệu Vnstone;
- Xây dựng và phát triển thương mại, chế biến đá trực tiếp tại xưởng và nhà máy chế biến đá.
- Chuyển giao việc quản lý nhà máy chế biến, tập trung quản lý ở tầm vĩ mô;

5. Lao động và đào tạo:

- Căn cứ vào nhu cầu thực tế của Công ty và Công ty con, Ban giám đốc sẽ điều chỉnh tuyển dụng bổ sung lao động cần thiết;

- Tập trung đào tạo tay nghề, kinh nghiệm làm việc cho lao động trẻ;
- Đảm bảo đời sống cho các lao động tại dự án để các lao động yên tâm Công tác
- Thực hiện kế hoạch đào tạo khi cần thiết.

IV. KIẾN NGHỊ

Kính thưa Đại hội !

Bước sang năm 2013, với dự báo sẽ còn có nhiều khó khăn và thử thách, áp lực về hoạt động sản xuất kinh doanh có lãi sẽ đặt nặng lên vai của Ban điều hành. Chúng tôi mong rằng toàn thể CBNV luôn ủng hộ và cùng sát cánh với ban điều hành để gặt hái những thành công trong tương lai và cũng mong sự ủng hộ từ phía các cổ đông.

*Kính chúc quý vị sức khỏe và thành đạt. Chúc hội nghị thành công tốt đẹp.
Chân thành cảm ơn.*

Hà Nội, ngày 12 tháng 04 năm 2013

TM. BAN TỔNG GIÁM ĐỐC

MAI HỒNG BÀNG