



VINACONEX 7

CÔNG TY CỔ PHẦN XÂY DỰNG SỐ 7

Gia tăng giá trị, khẳng định niềm tin

BÁO CÁO
KẾT QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2013
VÀ DỰ KIẾN KẾ HOẠCH NĂM 2014

HÀ NỘI, THÁNG 3/2014

BÁO CÁO

THỰC HIỆN KẾ HOẠCH NĂM 2013 VÀ DỰ KIẾN KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2014

I/ KẾT QUẢ THỰC HIỆN KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2013.

1. Tình hình chung khi thực hiện kế hoạch năm 2013

Năm 2013 nền kinh tế thế giới nói chung và Việt Nam nói riêng tiếp tục phải đối mặt với nhiều khó khăn. Khu vực kinh tế phát triển khối EU đa số đạt tốc độ tăng trưởng thấp; một số nước kinh tế khó khăn, tỷ lệ lạm phát, thất nghiệp tăng cao. Các nền kinh tế lớn như Mỹ, Nhật Bản, Trung Quốc... tốc độ tăng trưởng tiếp tục chậm lại.

Trong nước, mặc dù lạm phát đã được khống chế thành công. Nhưng đã xuất hiện tình trạng giảm phát trong nền kinh tế, mức tiêu dùng xã hội sụt giảm mạnh, các doanh nghiệp sản xuất gặp rất nhiều khó khăn trong khâu tiêu thụ sản phẩm, tỷ lệ hàng tồn kho tăng cao. Thị trường bất động sản tiếp tục đình trệ, thị trường chứng khoán trầm lắng. Nhiều tập đoàn, tổng công ty Nhà nước kinh doanh kém hiệu quả phải thực hiện sáp nhập, tái cơ cấu, nhiều ngân hàng thương mại và quốc doanh tỷ lệ nợ xấu còn cao, nguồn vốn ngân sách giành cho đầu tư xã hội, đầu tư công rất hạn chế...

Các chính sách của chính phủ, các bộ ngành đề ra và đưa vào áp dụng nhằm giải quyết khó khăn, khơi thông nền kinh tế như: Giải quyết tồn kho bất động sản, vật liệu xây dựng, kích thích tiêu dùng xã hội, hạ lãi suất cho vay của ngân hàng, tạo điều kiện để doanh nghiệp tiếp cận hấp thụ vốn vay từ ngân hàng... đã bước đầu phát huy tác dụng. Các doanh nghiệp đã dễ dàng hơn trong việc vay vốn ngân hàng để thực hiện đầu tư, sản xuất, lãi suất vay đã giảm đáng kể tạo điều kiện giảm giá thành sản phẩm, tăng tính cạnh tranh của sản phẩm trên thị trường.

Tuy nhiên, để các chính sách thực sự phát huy tác dụng phải cần một độ trễ về thời gian, nên trong năm 2013 vẫn chưa mang lại hiệu quả như mong muốn, đòi hỏi các doanh nghiệp trong nền kinh tế cần tiếp tục đề ra và thực thi các giải pháp phù hợp nhằm bảo toàn và phát triển sản xuất, đảm bảo việc làm và đời sống cho người lao động.

2. Kết quả thực hiện các chỉ tiêu chủ yếu của kế hoạch năm 2013

Kết quả thực hiện các chỉ tiêu chủ yếu của kế hoạch năm 2013 như sau:

- Giá trị tổng sản lượng : 347,5 tỷ đồng đạt 75,2 % so với KH năm.
- Doanh thu: 260,481 tỷ đồng đạt 80,6 % KH năm.

Trong đó :

- | | | |
|-----------------------------------|---|-----------------|
| Xây lắp | : | 78,434 tỷ đồng |
| Sản xuất kinh doanh nhà và đô thị | : | 157,888 tỷ đồng |
| SX Vật liệu XD | : | 13,715 tỷ đồng |
| Doanh thu khác | : | 10,444 tỷ đồng |
- Đầu tư XDCB: 120,5 tỷ đồng đạt 90,0 % KH năm.
 - Lợi nhuận trước thuế : 5,731 tỷ đồng đạt 55,5% KH năm
 - Lợi nhuận sau thuế lũy kế : 1,438 tỷ đồng đạt 37,1% KH năm
 - Nộp ngân sách : 19,842 tỷ đồng đạt 99,2% KH năm
 - Thu nhập bình quân lao động: 4.700.000 đồng/người/tháng.
 - Cổ tức dự kiến : 0%/năm.

3. Phân tích tình hình thực hiện kế hoạch năm 2013.

Trong bối cảnh nhiều khó khăn của nền kinh tế đất nước năm 2013. Với sự chỉ đạo của Tổng công ty, Công ty cổ phần xây dựng số 7 đã đề ra và thực hiện nhất quán mục tiêu sản xuất kinh doanh là: Tập trung ưu tiên ổn định sản xuất, bảo toàn vốn, giảm thiểu các rủi ro, đảm bảo việc làm và đời sống cho CBCNV: Kiên trì chuẩn bị các điều kiện để kịp thời nắm bắt và tăng trưởng phát triển khi xuất hiện các yếu tố tích cực của nền kinh tế.

Công ty đã đề ra và triển khai các giải pháp cụ thể trong từng lĩnh vực như sau:

- Về thi công xây lắp công trình:

Đơn vị chủ trương tập trung vào khai thác, thi công các công trình có kế hoạch thi công và nguồn vốn đảm bảo. Đối với các hợp đồng ký mới, Không chạy theo số lượng, kiên quyết chỉ tham gia và ký hợp đồng thi công khi dự án đã được đảm bảo về nguồn vốn. Trong đàm phán hợp đồng phải làm rõ và thương thảo các điều khoản phù hợp về điều chỉnh giá hợp đồng, tạm ứng thanh toán, tránh tối đa các bất lợi, thiệt hại kinh tế trong quá trình thực hiện.

- Về sản xuất công nghiệp vật liệu xây dựng:

Đặt mục tiêu tiếp tục duy trì uy tín, thương hiệu và chất lượng đối với sản phẩm kính dán an toàn VINACONEX 7. Kiên quyết không vì giảm giá thành mà ảnh hưởng đến yếu tố chất lượng, gắn công tác bán hàng với thanh toán thu hồi vốn. Do đẩy mạnh công tác tiếp thị nên trong năm qua mặc dù thị trường xây dựng giảm sút, nhưng doanh thu của đơn vị Nhà máy kính đạt gần 95% kế hoạch đề ra, việc làm cho người lao động được đảm bảo.

- Đối với công tác đầu tư dự án bất động sản:

Trong bối cảnh thị trường bất động sản tiếp tục trầm lắng, việc đảm bảo vốn cho đầu tư dự án gặp nhiều khó khăn. Công ty đã đề ra thực hiện các giải pháp như: Đối với các dự án đang triển khai thì linh hoạt điều tiết tiến độ.

Làm tốt công tác thị trường, rà soát lại các yếu tố giá thành, áp dụng hình thức bán hàng đa dạng linh hoạt. Các giải pháp cụ thể như sau:

Dự án Hỗn hợp dịch vụ công cộng, văn phòng làm việc và nhà ở tại Tổ 34, thị trấn Cầu Diễn, Từ Liêm, Hà Nội : Ngay từ đầu năm 2013, đưa ra và thực hiện hình thức bán hàng phù hợp nên đến cuối năm đã tiêu thụ được trên 92% số lượng căn hộ chung cư tại dự án. Dự án hiện đang được triển khai thi công khẩn trương, dự kiến hoàn thành đưa vào sử dụng cuối quý II/2014.

Công trình toà nhà 1A dự án Khu nhà ở để bán tại 136 Hồ Tùng Mậu, Từ Liêm, Hà Nội, đến hết năm 2013 đã thực hiện công tác thi công phần thô đến tầng 24. Về công tác bán hàng, đã thực hiện bán gần 50% số căn hộ chung cư.

Công trình toà nhà 2A dự án Khu nhà ở để bán tại 136 Hồ Tùng Mậu, Từ Liêm, Hà Nội. Sau thời gian tạm dừng thi công trong năm 2012, đến cuối năm 2013 đơn vị đã tiếp tục đầu tư xây dựng trở lại. Để phù hợp với nhu cầu thị trường, đơn vị đã thực hiện điều chỉnh cơ cấu căn hộ chung cư đối với toà nhà này, dự kiến sẽ thực hiện mở bán trong quý I/2014.

- Về công tác đầu tư chiều sâu thiết bị, quản lý thiết bị thi công:

Qua một số năm đẩy mạnh đầu tư, đến nay năng lực thiết bị của công ty về cơ bản đã đáp ứng yêu cầu thi công các công trình. Mục tiêu đặt ra là thực hiện quản lý tốt số thiết bị đã đầu tư, nhằm duy trì tình trạng hoạt động tốt của thiết bị, tận dụng khai thác tối đa hiệu suất của thiết bị qua việc sử dụng thi công các công trình trong danh mục thi công và cho thuê khi không có yêu cầu sử dụng. Tiếp tục đầu tư các công cụ phục vụ thi công như : Dàn giáo, cốp pha, thiết bị thi công nhỏ.

- Về công tác tài chính

Để đảm bảo nguồn vốn cho sản xuất kinh doanh, công ty đã tìm mọi biện pháp để tiếp cận vay vốn ở các ngân hàng và tổ chức tài chính khác nhau. Đồng thời tích cực khai thác các nguồn vốn khác như: vay cá nhân, tổ chức, bạn hàng, đối tác... Đối với các công trình thi công thì khẩn trương làm công tác thanh quyết toán thu hồi vốn. Kết quả là trong năm 2013, tuy có một số thời điểm căng thẳng (chủ yếu trong giai đoạn đầu năm), nhưng đơn vị cơ bản đã chuẩn bị được nguồn vốn cho yêu cầu sản xuất kinh doanh, đầu tư phát triển.

- Các mặt công tác khác:

Mặc dù trong năm 2013 có nhiều khó khăn ảnh hưởng không nhỏ đến hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty. Trong bối cảnh đó Ban lãnh đạo công ty vẫn đặt mục tiêu là ưu tiên đảm bảo việc làm, thu nhập và đời sống cho người lao động. Kết quả là trong năm qua, việc làm và đời sống của người lao động cơ bản được đảm bảo với mức lương bình quân mức 5 triệu đồng/người/tháng.

Các hoạt động khác như công tác đoàn thể, thể thao, văn hoá xã hội... được quan tâm thường xuyên. Các mặt hoạt động của công ty đều nề nếp. Văn hoá doanh nghiệp, văn minh công sở, thương hiệu VC7 được duy trì. Đặc biệt trong năm 2013, đội bóng đá của đơn vị đã xuất sắc giành cúp vô địch giải bóng đá phong trào toàn tổng công ty VINACONEX.

Căn cứ kết quả thực hiện kế hoạch SXKD năm 2013, mặc dù đã có nhiều cố gắng nhưng nhìn chung đơn vị chưa đạt được các chỉ tiêu kế hoạch do đại hội đồng cổ đông năm 2013 đặt ra. Việc không hoàn thành các chỉ tiêu kế hoạch chủ yếu do các nguyên nhân sau:

- Về doanh thu, sản lượng: Giá trị thực hiện thi công xây lắp công trình đạt thấp (58,4%) so với dự kiến kế hoạch, do: Một số công trình chủ đầu tư chưa giải toả xong mặt bằng; Một số công trình hoàn thiện hồ sơ thanh toán, quyết toán chậm nên không kết chuyển được doanh thu. Trong khi đó việc khai thác và triển khai thi công công trình mới nhiều khó khăn, không đủ bù đắp giá trị thiếu hụt doanh thu.
- Về chỉ tiêu lợi nhuận: Sản xuất của đơn vị Nhà máy kính không đạt hiệu quả như kế hoạch kỳ vọng , trong khi đó hiệu quả từ đầu tư kinh doanh bất động sản sụt giảm do đơn vị phải thực hiện giảm giá bán sản phẩm nhằm kích thích tiêu thụ, giảm hàng tồn kho, tạo nguồn vốn để triển khai thi công dự án theo tiến độ.

Tuy nhiên, công ty vẫn duy trì được sản xuất ở mức hợp lý. Việc làm và đời sống của CBCNV được quan tâm, các mặt hoạt động khác của công ty vẫn duy trì ổn định, các công trình thi công, dự án đầu tư vẫn được triển khai. Các nguồn lực của sản xuất vẫn được bảo toàn, là tiền đề cho sự phát triển và tăng trưởng trong các năm tiếp theo.

II/ PHƯƠNG HƯỚNG NHIỆM VỤ KẾ HOẠCH NĂM 2014, CÁC CĂN CỨ VÀ GIẢI PHÁP THỰC HIỆN.

1. Phân tích điều kiện, môi trường kinh doanh:

Mặc dù môi trường kinh tế nước ta vào các tháng cuối năm 2013 đã có một số tín hiệu tích cực, nhưng nhìn chung quá trình hồi phục kinh tế cần một khoảng thời gian, trước mắt trong năm 2014 dự báo chung là nền kinh tế vẫn chưa thoát ra khỏi khó khăn. Các doanh nghiệp sẽ tiếp tục phải đối mặt với nhiều thách thức, đòi hỏi mỗi doanh nghiệp phải đề ra và thực hiện các giải pháp hữu hiệu nhằm ổn định sản xuất, bảo toàn vốn, giảm thiểu rủi ro trong kinh doanh.

Trên cơ sở phân tích các điều kiện, môi trường kinh tế nước ta trong năm 2014, với điều kiện cụ thể của doanh nghiệp. Công ty cổ phần xây dựng số 7 xác định phương hướng sản xuất kinh doanh chính trong năm 2014 của doanh nghiệp là: Ưu tiên ổn định sản xuất, bảo toàn vốn, bảo toàn các nguồn lực sản xuất, giảm thiểu rủi ro trong kinh doanh, từng bước cải thiện và nâng cao hiệu quả quá trình sản xuất kinh doanh.

2. Kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2014.

2.1 Các chỉ tiêu chính kế hoạch SXKD năm 2014:

- Giá trị tổng sản lượng : 430,0 tỷ đồng bằng 123,7% thực hiện năm 2013.
- Doanh thu : 350,0 tỷ đồng bằng 134,4% thực hiện năm 2013.
 - Trong đó: + Sản xuất kinh doanh xây lắp : 111,8 tỷ đồng
 - + SXKD nhà và đô thị : 218,6 tỷ đồng
 - + Sản xuất VLXD : 14,9 tỷ đồng
 - + Sản xuất khác : 4,7 tỷ đồng
- Đầu tư XDCB: 244,0 tỷ đồng bằng 202,5% thực hiện năm 2013.
- Lợi nhuận trước thuế : 13,027 tỷ đồng bằng 230,5% thực hiện năm 2013.
- Lợi nhuận sau thuế lũy kế : 5,964 tỷ đồng.
- Nộp ngân sách : 16,393 tỷ đồng
- Thu nhập bình quân lao động: 5000.000 đồng/người/tháng.
- Mức chia cổ tức : 5%/năm

2.2 Các cơ sở và giải pháp thực hiện kế hoạch SXKD năm 2014:

- Lĩnh vực thi công xây lắp công trình:

Trong cơ cấu ngành nghề sản xuất kinh doanh, Công ty tiếp tục xác định lĩnh vực thi công xây lắp là ngành nghề truyền thống, vì vậy việc đẩy mạnh tìm kiếm khai thác công trình xây lắp trong năm 2014 được đặc biệt chú trọng. Mục tiêu là duy trì tỷ trọng hợp lý giữa giá trị sản xuất thi công xây lắp so với giá trị các ngành nghề sản xuất kinh doanh khác nhằm đảm bảo phát triển bền vững.

Bước sang năm 2014, đơn vị có giá trị các công trình chuyển tiếp là trên 150 tỷ đồng. Giá trị thực hiện trong năm 2014 là trên 90 tỷ đồng, danh mục công trình chủ yếu như sau:

Số TT	Tên công trình	Giá trị doanh thu chuyển tiếp thực hiện năm 2014 (tỷ đồng)
1	Khu đầu mối - thủy điện Ngòi Phát, Lao Cai	16,409
2	Nhà N04B- ký túc xá trường đại học Hùng Vương, Phú Thọ	3,212
3	Nhà D3,D4 - ký túc xá trường đại học Quốc Gia TP Hồ Chí Minh.	24,653
4	Nhà máy bia Sài Gòn - Hà Tĩnh	18,399
5	Trụ sở ngân hàng công thương, chi nhánh Đến Hùng, Phú Thọ	8,686
6	Chi nhánh ngân hàng NN&PTNTchi nhánh Hà Nội	20,0

- *Đầu tư kinh doanh bất động sản:*

+ Tình hình đầu tư đến thời điểm báo cáo:

Bước sang năm 2014, giá trị đầu tư của 02 dự án bất động sản tại địa bàn thị trấn Từ Liêm có giá trị còn lại khoảng 660 tỷ đồng. Tình hình triển khai cụ thể :

Dự án Hỗn hợp dịch vụ công cộng, văn phòng làm việc và nhà ở tại tổ 34, thị trấn Cầu Diễn : Đến hết năm 2013 đã thi công xong phần thô và đang triển khai công tác hoàn thiện, dự kiến đến hết quý II/2014 đưa vào bàn giao sử dụng. Dự án đã bán được 248/264 căn hộ chung cư.

Toà nhà chung cư 1A- dự án Khu nhà ở để bán - số 136 Hồ Tùng Mậu đã thi công xong công tác BTCT tầng 24/27 tầng, đã mở bán và hiện đã bán được 89/200 căn hộ chung cư.

Toà nhà chung cư 2A - dự án Khu nhà ở để bán - số 136 Hồ Tùng Mậu đã thi công xong phần ngầm và BTCT tầng 1- tầng kỹ thuật.

+ Các giải pháp thực hiện trong năm 2014

Với giá trị đầu tư dự án bất động sản của đơn vị còn lại khá lớn (660 tỷ đồng). Để đảm bảo hợp lí giữa công tác đầu tư, bán hàng, thu hồi vốn...các dự án, trong năm 2014 đơn vị đề ra và thực hiện các giải pháp sau:

- Đối với dự án Hỗn hợp dịch vụ công cộng, văn phòng làm việc và nhà ở: Tập trung vốn để triển khai thi công đúng tiến độ, đảm bảo bàn giao căn hộ chung cư và các tiện ích chung vào sử dụng hết quý II/2014. Triển khai tiếp bán các căn hộ chung cư còn lại (16 căn).

- Đối với hạng mục toà nhà chung cư 1A- dự án Khu nhà ở để bán: Tăng cường công tác tiếp thị bán hàng, áp dụng các hình thức bán hàng linh hoạt nhằm tăng tính hấp dẫn của sản phẩm và thoả mãn yêu cầu của khách hàng

- Đối với hạng mục toà nhà chung cư 2A- dự án Khu nhà ở để bán: Khẩn trương hoàn thiện thiết kế dự toán thi công theo cơ cấu căn hộ sửa đổi đã được cấp có thẩm quyền chấp thuận, tiếp tục thực hiện đầu tư xây dựng công trình, đồng thời triển khai công tác bán hàng với mức giá bán hợp lý.

- Đối với các tiện ích khác: Trong năm 2014 đơn vị tiếp tục khai thác các tiện ích của đơn vị như: Cho thuê diện tích văn phòng tại toà nhà H10- Thanh Xuân Nam; cho thuê kho xưởng tại Nhà máy kính an toàn; tiếp tục tìm kiếm khách hàng để bán các diện tích văn phòng dịch vụ còn lại tại dự án Toà nhà văn phòng, dịch vụ và nhà ở cao tầng - số 19 Đại từ, Hà Nội.

- *Về sản xuất vật liệu xây dựng:*

Trong bối cảnh dự báo còn nhiều khó khăn của ngành xây dựng trong năm 2014. Đơn vị chủ trương đặt ra mức tiêu thụ sản phẩm vật liệu kính an toàn là vừa phải, không quá chú trọng về tăng trưởng doanh thu (do đây

chuyên sản xuất kính dán an toàn đã hoàn thành khấu hao). Mục tiêu là ổn định sản xuất, tạo đủ việc làm cho cán bộ công nhân viên, thực hiện sản xuất đi đôi với tiêu thụ và thu hồi kịp thời vốn sản xuất bỏ ra.

- Về công tác tài chính :

Việc đảm bảo vốn cho sản xuất thi công và đầu tư là đặc biệt quan trọng. Ngoài giải pháp tăng thu như : Thu tiền từ khách hàng mua các sản phẩm của dự án, khách hàng thuê các tiện ích từ công ty, thu hồi giá trị thi công hoàn thành, công nợ các công trình thi công... Đơn vị tích cực làm việc với các ngân hàng, tổ chức tín dụng để vay vốn đáp ứng cho các yêu cầu của hoạt động sản xuất kinh doanh. Tăng cường liên doanh, liên kết để phát huy tận dụng nguồn lực của các đối tác nhằm tăng cường cho năng lực tài chính của công ty

- Về yếu tố con người .:

Mặc dù Ban lãnh đạo công ty nhiệt huyết với công việc, tập thể đơn vị có tinh thần đoàn kết nhất trí cao. Nhưng trong bối cảnh khách quan đầy khó khăn và biến động hiện nay, đòi hỏi ban lãnh đạo công ty cần chủ động hơn để nghiên cứu nắm bắt các diễn biến của thị trường, làm tốt công tác dự báo kịp thời đưa ra các chủ trương phù hợp để quá trình sản xuất kinh doanh đạt hiệu quả.

Qua thực tế hoạt động SXKD năm 2013 với nhiều khó khăn thách thức. Đội ngũ lãnh đạo công ty và cơ sở đã đúc rút được nhiều kinh nghiệm. Đó là các kinh nghiệm quý giá làm cơ sở để ban lãnh đạo và toàn thể công ty đề ra và thực hiện thành công các giải pháp, kế hoạch SXKD năm 2014.

- Về công tác quản lý sản xuất, phát triển thương hiệu.

Tăng cường quản lý chi phí tại tất cả các khâu của quá trình sản xuất kinh doanh, triển khai thực hiện các biện pháp tiết giảm chi phí quản lý sản xuất theo chủ trương của Chính phủ và công văn chỉ đạo của Tổng công ty VINACONEX.

Cải thiện và nâng cao khả năng quản trị doanh nghiệp, từng bước tiếp cận quản trị doanh nghiệp theo hướng hiện đại, khai thác tốt nhất các nguồn lực đã đầu tư cho sản xuất nhằm mang lại hiệu quả sản xuất tối ưu.

Tiếp tục đào tạo phát triển nguồn nhân lực, có các chính sách thích đáng để thu hút và tuyển dụng nhân sự có chất lượng cho các vị trí còn thiếu như: Đội trưởng sản xuất, chủ nhiệm công trình, kỹ sư có kinh nghiệm nhằm đáp ứng yêu cầu phát triển sản xuất của công ty.

Duy trì thường xuyên văn hoá công sở, văn hoá doanh nghiệp. Quảng bá, phát triển thương hiệu VINACONEX 7 - (VC7)

Năm 2013 đã qua đi với rất nhiều khó khăn thách thức, tuy chưa đạt được các mục tiêu kinh tế đề ra. Nhưng công ty cổ phần xây dựng số 7 đã trụ vững qua một năm kinh tế khó khăn, các nguồn lực sản xuất được bảo toàn, kết quả sản xuất kinh doanh từng bước được cải thiện đi lên.

Mặc dù năm 2014 dự báo vẫn còn tiềm ẩn nhiều khó khăn. Nhưng với các nguồn lực hiện có với sự nỗ lực của ban lãnh đạo công ty, tinh thần lao động hăng say, sáng tạo của toàn thể CBCNV công ty, sự chỉ đạo của Tổng công ty VINACONEX, sự tin tưởng ủng hộ của các cổ đông. Ban lãnh đạo công ty tin tưởng rằng công ty sẽ vượt qua các khó khăn, thực hiện hoàn thành các chỉ tiêu kế hoạch SXKD năm 2014.

CÔNG TY CỔ PHẦN XÂY DỰNG SỐ 7



GIÁM ĐỐC

Nguyễn Xuân Sơn