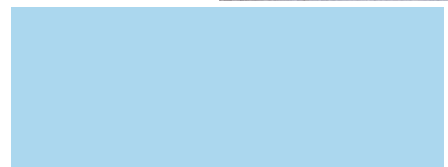
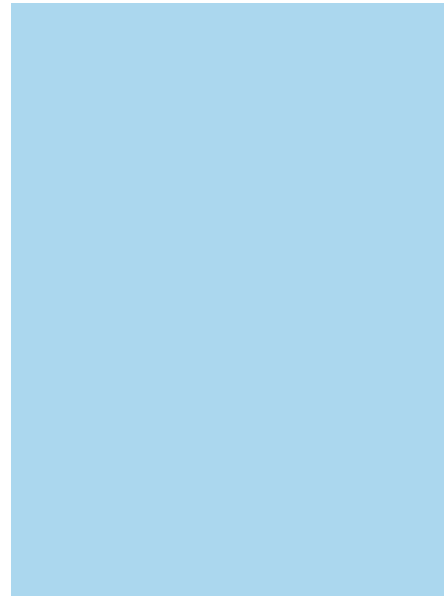
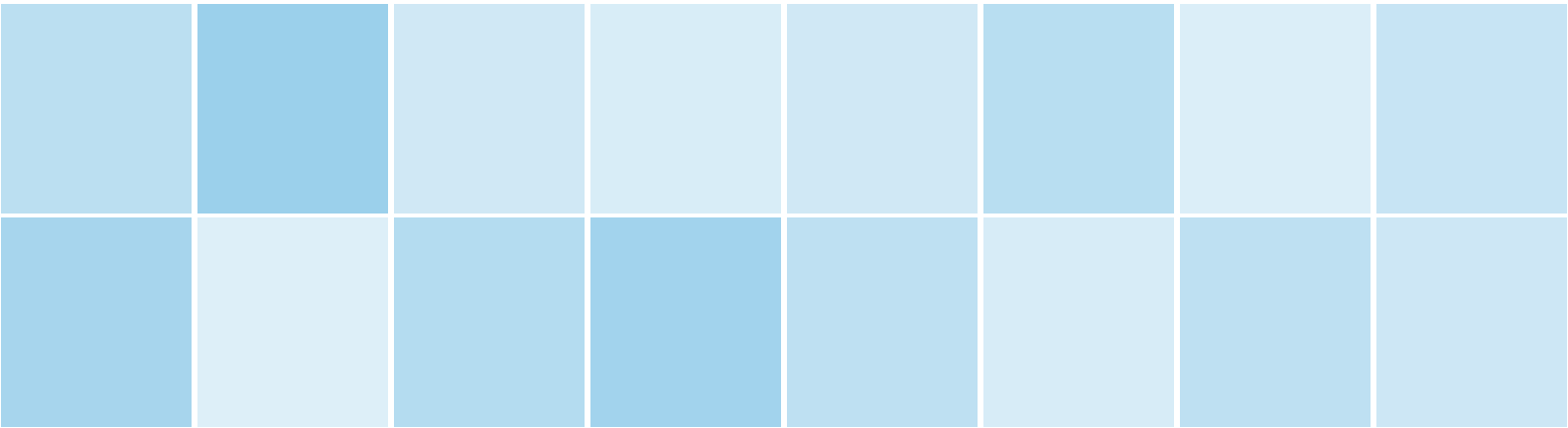


BÁO CÁO  
**THƯỜNG NIÊN 2007**

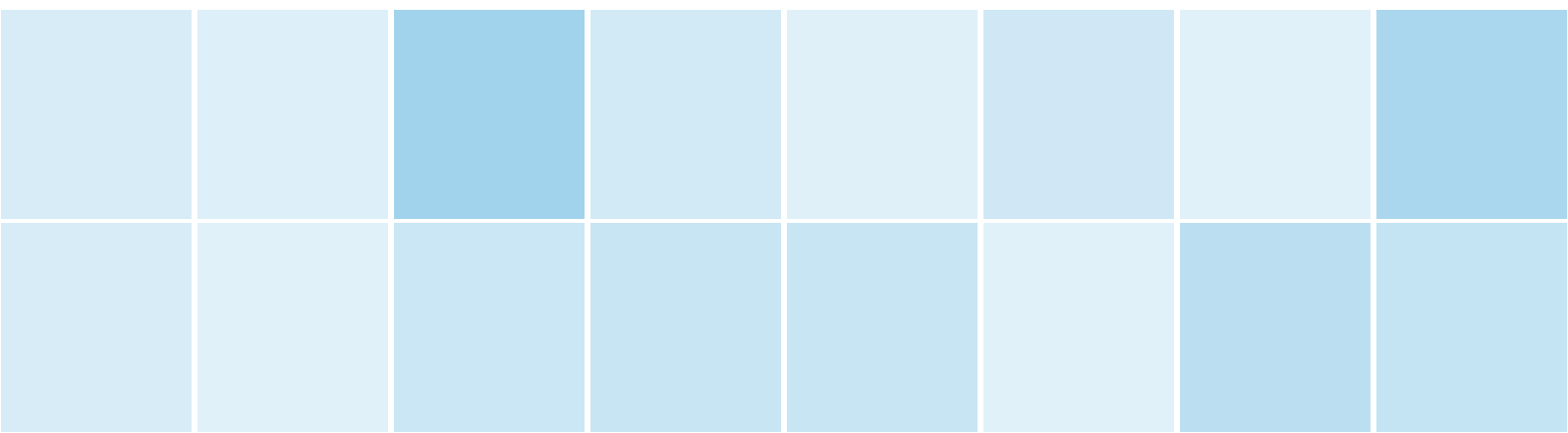




Báo cáo thường niên  
**2007**  
Annual Report 2007

## Mục lục

Tổng quan về công ty	2
Thống kê tài chính	3
Sự kiện tiêu biểu 2007	4
Phân tích các hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2007	5
Công tác quản lý	7
Công tác tài chính	9
Phương hướng phát triển năm 2008	10
Những cam kết và đóng góp cho xã hội	11
Chế độ chính sách đối với người lao động	12
Công tác quảng bá thương hiệu	12
Báo cáo của hội đồng quản trị trình đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2008	13



# TỔNG QUAN VỀ CÔNG TY

Năm 2001 Công ty được chuyển đổi hình thức sở hữu sang Công ty cổ phần theo giấy phép kinh doanh đăng ký lần đầu ngày 14/01/2002 số 0103000738. Năm 2007, Công ty sửa đổi đăng ký kinh doanh lần thứ 4 ngày 02/04/2007 nâng tổng vốn điều lệ lên 120 tỷ đồng.



Công ty cổ phần 118 ("Momota") tiền thân là doanh nghiệp nhà nước trực thuộc Cienco 1. Năm 2001 Momota là đơn vị tiên phong trong ngành thực hiện cổ phần hoá chuyển đổi hình thức sở hữu sang công ty cổ phần theo giấy phép kinh doanh số 0103000738 do Sở Kế hoạch và đầu tư TP Hà Nội cấp ngày 14/01/2002.

Trong năm 2007, Công ty đã đăng ký sửa đổi bổ sung Giấy đăng ký kinh doanh lần thứ 4 và được Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố Hà nội cấp ngày 02/04/2007.

**Tên Viết Tắt: Momota**

**Vốn đăng ký: 120,000,000,000 VND (một trăm hai mươi tỷ đồng)**

Trong đó:

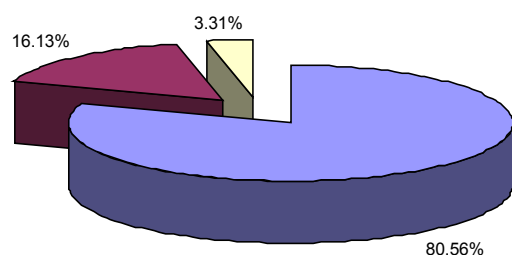
**Tổ chức và cá nhân trong nước: 80,57%**

**Tổ chức và cá nhân nước ngoài: 16,12%**

**Nhà nước: 3,31%**

## HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CHÍNH:

1. Xây dựng các công trình giao thông trong và ngoài nước ( bao gồm: cầu, đường, sân bay, bến cảng, san lấp mặt bằng)
2. Đầu tư xây dựng các công trình cơ sở hạ tầng, cụm dân cư, đô thị giao thông vận tải.
3. Kinh Doanh bất động sản, kinh doanh và phát triển nhà.
4. Thí nghiệm vật liệu, đầu tư giám sát các công trình không do Công ty thi công
5. Sửa chữa ô tô, máy móc thi công công trình.



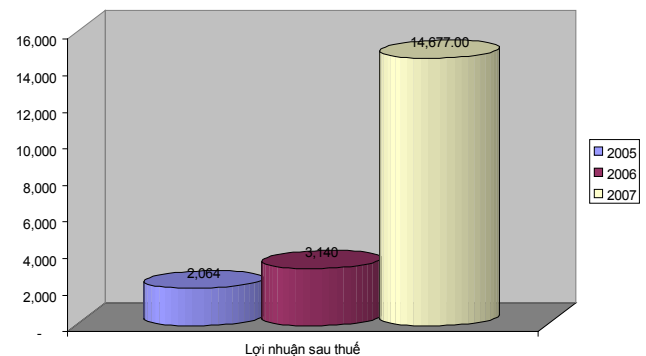
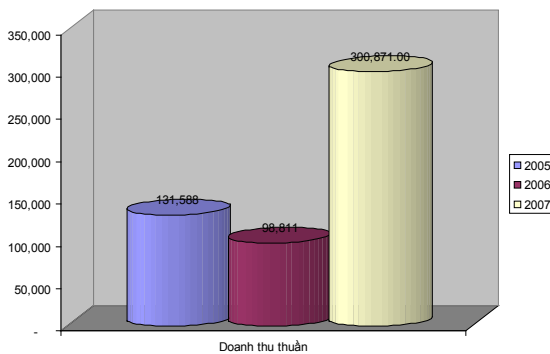
■ Tổ chức và cá nhân trong nước  
■ Tổ chức và cá nhân nước ngoài

■ Nhà nước

# THỐNG KÊ TÀI CHÍNH

Nội dung kết quả kinh doanh 3 năm gần nhất  
Tài khoá kết thúc 31/12/2007

Chỉ tiêu	2005	2006	2007
Doanh thu thuần	131.588.326.174	98.811.422.653	300.871.416.651
Lợi nhuận trước thuế	2.400.754.017	3.704.342.495	20.385.846.211
Lợi nhuận sau thuế	2.063.959.655	3.140.809.976	14.677.809.272
Tổng tài sản	334.147.390.699	374.185.633.775	404.394.006.033
Nguồn vốn chủ sở hữu	14.733.013.712	17.632.749.715	153.851.754.250



## KHẢ NĂNG SINH LỜI

Chỉ tiêu	2005	2006	2007
Lãi gộp/ doanh thu			
Lợi nhuận thuần/ doanh thu	1.82%	3.75%	6.78%
Lãi ròng/ Doanh thu	1.57%	3.18%	4.88%
Lãi ròng/ Tổng tài sản	0.62%	0.84%	3.63%
Lãi ròng / Vốn Chủ sở hữu	13.97%	17.81%	9.54%
Lãi cơ bản trên cổ phiếu	1.954	2.125	1.223

## THAY ĐỔI VỀ VỐN CỔ PHẦN

Trong năm 2007, để nâng cao năng lực tài chính cũng như nhu cầu phát triển sản xuất kinh doanh, Momota đã mở rộng quan hệ, hợp tác kêu gọi các nhà đầu tư chiến lược nâng vốn điều lệ lên 120 tỷ đồng tương đương 12 triệu cổ phần phổ thông. Do đó cơ cấu sở hữu có sự thay đổi rõ rệt.

Chỉ tiêu	2006	2007
Tổng vốn góp cổ phần	10.566.200.000	120.000.000.000
Cá nhân và tổ chức trong nước	6.596.300.000	96.770.00.0000
Cá nhân và tổ chức nước ngoài	0	19.360.000.000
Vốn góp của nhà nước	3.969.900.000	3.969.900.000

# SỰ KIỆN TIÊU BIỂU 2007

**Tháng 01/2007: Tiến hành đại hội cổ đông bất thường thông qua phương án phát hành thêm cổ phiếu nâng vốn điều lệ lên 100 tỷ đồng bán cho cổ đông chiến lược ALPHANAM.**

**Tháng 03/2007: Tiếp tục phát hành thêm cổ phiếu nâng vốn điều lệ lên 120 tỷ đồng, ký thoả thuận hợp tác cùng Công ty CP Cấp và Vật Liệu viễn thông (SACOM).**



**Tháng 04/2007: Hoàn thành và bàn giao toàn bộ các gói thầu tuyến đường vào nhà máy thủy điện Sơn La.**

**Tháng 8/ 2007: Khánh thành toà nhà Momota khu chung cư 151A Nguyễn Đức Cảnh – Hoàng Mai Hà Nội.**

**Tháng 11/2007: Khởi công thi công quốc lộ 37 Tuyên Quang với tổng giá trị gói thầu tương đương 23 tỷ đồng.**

**Tháng 12/2007: Ký hợp đồng và khởi công thi công công trình quốc Lộ 70 Lào Cai – Yên Bái với tổng giá trị hợp đồng tương đương 39 tỷ đồng**

**Tháng 12/2007: Trúng thầu 2 hợp đồng thi công công trình đường vào nhà máy thủy điện Lai Châu với giá trị hợp đồng tương đương 90 tỷ đồng.**

**Tháng 12/ 2007: Trúng thầu và ký hợp đồng 4 hợp đồng thi công các tuyến N2 Long an kéo dài, đường tỉnh TP Hồ Chí Minh, Đường Tỉnh Thái Nguyên, Quốc lộ 279 với tổng giá trị các hợp đồng tương đương 170 tỷ đồng.**

# PHÂN TÍCH CÁC HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2007

Trong bối cảnh nền kinh tế có nhiều chuyển biến, Tính cạnh tranh ngày một cao, bằng những nỗ lực không ngừng và quyết tâm cao nhất của Lãnh đạo và toàn thể cán bộ công nhân viên Công ty trước mục tiêu xuyên suốt là đưa công ty cổ phần 118 phát triển không ngừng, mang lại lợi ích cao nhất cho các cổ đông và người lao động trong công ty. Chúng tôi có thể nói rằng năm 2007, Công ty đã đạt được thành công trên mọi mặt hoạt động, tạo ra nhiều đột phá lớn, nhẩy vọt cho hai lĩnh vực kinh doanh chính là xây dựng cơ bản giao thông và đầu tư bất động sản không những mang lại những lợi ích trước mắt mà còn đặc biệt mang lại lợi ích chiến lược lâu dài cho Công ty khi doanh thu năm nay đạt 280,2 tỷ đồng tăng 12% so với kế hoạch đề ra đầu năm và tăng 185% so với năm 2006. Lợi nhuận trước thuế đạt 20.4 tỷ đồng tăng gấp 5,5 lần so với năm 2006.



## ĐÁNH GIÁ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2007

Kiên trì với định hướng chiến lược xây dựng công ty đã vạch ra từ nhiều năm trước bằng bước đi tiên phong cổ phần hoá trong ngành XDCB giao thông từ năm 2001 với số vốn của nhà nước không chi phối, Toàn thể cán bộ công nhân viên đã cùng nhau chấp nhận mọi thách thức, nỗ lực phấn đấu, kiên trì, đoàn kết vượt qua nhiều khó khăn, đương đầu với những cơ chế quản lý nặng nề, phức tạp của ngành XDCB giao thông mà hậu quả của nó đến nay đã làm cho hàng loạt các Doanh nghiệp XDCB giao thông, kể cả các Tổng công ty lớn của nhà nước có truyền thống, công nghệ ... đang ngập trong tình trạng nợ nần, mất khả năng thanh toán cũng như khả năng thực hiện các dự án dở dang, nguy cơ phá sản đang cận kề và chỉ còn là vấn đề thời gian. Trong năm 2007, Công ty tiếp tục

đi theo định hướng phát triển bền vững lấy xây dựng cơ bản giao thông làm trọng tâm kết hợp nắm bắt các cơ hội đầu tư bất động sản có tính hiệu quả cao, không những đem lại những giá trị kinh tế mà còn mang lại cả những giá trị xã hội.

### VỀ XÂY DỰNG CẦU ĐƯỜNG

Có thể khẳng định đến nay Momota là một trong số ít công ty có uy tín hàng đầu trong ngành XDCB giao thông được các chủ đầu tư, Bộ GTVT, các đơn vị trong ngành và các đối tác đánh giá cao. Momota đã xác lập được vị thế hơn hẳn so với trước đây và so với các doanh nghiệp cùng ngành, trở thành đối tác tin cậy của các doanh nghiệp nước ngoài cũng như các công ty lớn trong nước. Điều này đã mở ra cơ hội rất lớn cho trước mắt và lâu dài trong khi nhu cầu đòi hỏi về xây dựng cơ sở hạ tầng giao thông là rất lớn mà

khả năng cạnh tranh các doanh nghiệp khác cùng ngành nghề hết sức hạn chế về nhiều mặt. Trong năm 2007, Momota tiếp tục hoàn thiện các dự án dở dang từ 2006, đồng thời khởi công xây dựng một số công trình mới: Các dự án thi công năm 2007:

01. Quốc lộ 4A Cao Bằng.
02. Đường giao thông phía Tây Thanh Hóa.
03. Đường giao thông phía Tây Nghệ An.
04. Quốc Lộ 48 – Nghệ An.
05. Quốc lộ 6 – Sơn La.
06. Đường vào thủy điện Huệi Quảng – Sơn La.
07. Đường vào thủy điện Sông Tranh – Quảng Nam.
08. Quốc lộ 14C – Đắk Nông.
09. 6 Cầu trung – Long An.
10. Cầu, Đường tuyến Quản Lộ Phụng Hiệp – Sóc Trăng.
11. Quốc lộ 60 – Sóc Trăng.

# VỀ ĐẦU TƯ KINH DOANH BẤT ĐỘNG SẢN

Đây không phải là ngành nghề truyền thống của Công ty, nhưng việc đầu tư kinh doanh Bất động sản trong những năm vừa qua tuy có những lúc gặp rủi ro về thị trường nhưng nhìn chung kết quả kinh doanh năm 2007 đã mang lại hiệu quả cao đáng kể cho công ty. Hỗ trợ rất lớn cho kết quả kinh doanh chung và đã giải quyết cơ bản các tồn tại về tài chính cũng như nâng cao được thương hiệu của công ty trên thương trường.

Thị trường bất động sản nói chung có diễn biến thuận lợi vào nửa cuối năm 2007 với xu thế giá tăng. Cũng vào thời điểm này, công trình toà nhà Momota của dự án khu chung cư 151A Nguyễn Đức Cảnh hoàn thiện và khánh thành, Các căn hộ còn lại chưa bán hết thì đến thời điểm này lại đều bán được với xu thế giá tăng liên tục. Chính vì vậy, hầu hết các căn hộ cũng như bán toàn bộ phần diện tích mặt bằng

khu kinh doanh, văn phòng tầng 1 & 2 đã được bàn giao cho khách hàng. Đặc biệt, Toà nhà Momota được khách hàng đánh giá cao về chất lượng cũng như công năng sử dụng khẳng định tính chuyên nghiệp trong đầu tư của Momota. Tiếp nối dự án trên, tập thể cán bộ của Momota đang tiếp tục nỗ lực hoàn thiện các thủ tục để sớm triển khai lô A3 thuộc dự án chung cư 151A Nguyễn Đức Cảnh và hoàn tất thủ tục chuyển đổi 4000 m2 đất tại cổ Nhuê - Từ Liêm.

Đặc biệt, Trong năm 2007 công ty đã nắm bắt và tận dụng được cơ hội, triển khai hướng đi mới, kết quả đạt được là đã được Thủ tướng chính phủ và Tỉnh Hà Tây chấp thuận cho thực hiện dự án BT 2.2km đường vào cầu từ Thành Cổ Sơn Tây đến làng cổ đường Lâm và được hoàn trả bằng 192 ha đất dự án đô thị 2 bên thuộc phường Trung Hưng, thành phố Sơn Tây,

tại ngay thời điểm khu vực này được chuyển về Hà nội. Với dự án này chúng tôi tin tưởng sẽ mang lại những thành quả to lớn trong tương lai đối với công ty đồng thời thương hiệu Momota trong ngành Bất động sản đã được nhiều doanh nghiệp Bất động sản trong và ngoài nước biết đến.



## Công tác thị trường trong XDCB giao thông



Công tác thị trường năm 2007 cũng đã tạo ra một bước đột phá mới, giá trị trúng thầu và ký hợp đồng tăng từ 2 – 3 lần so với năm trước đây. Quan trọng hơn, công ty đã trúng thầu nhiều dự án có giá trị lớn trên dưới 100 tỷ đồng mỗi dự án. Các dự án trúng thầu đều có nguồn vốn tốt như vốn TPCP, vốn EVN... với giá trúng thầu cao, chắc chắn đem lại lợi nhuận tốt. Thị trường đã được mở rộng hơn rất nhiều so với trước đây. Kết quả này cũng sẽ góp phần tạo ra bước tiến nhảy vọt cho năm 2008 và những năm tiếp theo:

Trong năm 2007 đã ký được 7 hợp đồng với tổng giá trị là 321,3 tỷ đồng:

Hợp đồng	Giá trị	Tiến độ	Tình trạng
1-Đường vào nhà máy TĐ Lai Châu	90 tỷ đồng	30/06/09	Đã triển khai
2-Tuyến N2 – Long An kéo dài (2 gói)	112 tỷ đồng	31/12/09	Đã triển khai
3-Quốc Lộ 70 – Yên Bái	38,5 tỷ đồng	31/12/08	Đã triển khai
4-Quốc lộ 279 – Tuyên Quang	44,5 tỷ đồng	31/12/09	Đã triển khai
5-Quốc lộ 37 – Tuyên Quang	22,8 tỷ đồng	31/12/09	Đã triển khai
6-Đường Tỉnh Thái Nguyên	9 tỷ đồng	31/12/08	Đã triển khai
7-Đường Tỉnh – TP Hồ Chí Minh	4,5 tỷ đồng	30/06/08	Đã triển khai

Tổng cộng 312,3 tỷ đồng

**Cuối tháng 3/ 2008 đã ký thêm 1 hợp đồng 67 tỷ đồng tuyến Quản Lộ - Phụng Hiệp.**



# Công tác quản lý

Tiếp tục phát huy những điểm mạnh về mô hình và hệ thống quản lý kiểu mới và khác biệt đã xây dựng trong nhiều năm, đồng thời liên tục đổi mới cải tiến để phù hợp với các điều kiện khách quan và sự phát triển nội lực của công ty. Chúng tôi hiểu rằng mô hình quản lý hiệu quả nhất đối với xây dựng cơ bản chỉ có thể đạt được dựa trên các tiêu chí là tự chủ, trách nhiệm, năng động và chặt chẽ. Quyền lợi của người lao động được gắn chặt với hiệu quả sản xuất, đồng thời mọi chế độ chính sách đều hướng đến một môi trường làm việc bình đẳng về cơ hội và bình đẳng về hưởng thụ. Tất cả mọi thành viên, bất kỳ ai cương vị nào cũng đều phải đặt lợi ích và sự phát triển công ty lên trên lợi ích của cá nhân mình và chỉ được phép làm những việc có lợi cho Công ty.

Nguồn nhân lực chất lượng cao, đặc biệt là cán bộ quản lý trẻ, khoẻ, có năng lực, kinh nghiệm và tâm huyết xây dựng công ty là một thế mạnh nổi bật và là lợi thế cạnh tranh rất lớn để đáp ứng nhu cầu trước mắt cũng như nền tảng cơ bản cho những bước tiến nhảy vọt về quy mô của công ty trong tương lai. Có thể khẳng định đội ngũ cán bộ của công ty chính là nguồn lực và là niềm tự hào lớn nhất của công ty hiện nay.



**Tổng số: 365 người.**

**Trong đó:**

**Kỹ sư: 109 người chiếm 30%.**

**Trung cấp, cao đẳng: 20 người chiếm 5,4%.**

**Công nhân chuyên nghiệp: 236 người chiếm 64,6%.**

Hầu hết cán bộ quản lý chủ chốt đều có tuổi đời từ 30 đến 36 tuổi. Phần lớn được đào tạo bài bản từ khi ra trường đến nay đã tích lũy được kinh nghiệm chỉ huy, thi công và quản lý các dự án lớn có vốn ngoài nước (ODA, WB...) đã cùng nhau đoàn kết hợp sức xây dựng công ty trong nhiều năm qua, vững vàng tâm huyết cùng chung tay, góp sức với lãnh đạo

công ty vượt qua những thời điểm khó khăn, thử thách khắc nghiệt nhất.

Với kế hoạch đào tạo bài bản nhiều năm kế tiếp và liên tục đến nay công ty có được một đội ngũ cán bộ chủ chốt trẻ trong đó đáng kể có khoảng 20 kỹ sư có khả năng làm chỉ huy trưởng các dự án có giá trị 100 tỷ đồng. Có 5 kỹ sư trẻ có khả năng quản lý các dự án lớn, phức tạp. Có 3 kỹ sư trẻ hiện đang giữ chức vụ Phó tổng giám đốc

Đây chính là tiềm năng lớn nhất đồng thời là sức mạnh nội lực tạo ra bước đột phá cho sự phát triển của công ty trong tương lai.

# Công tác quản lý

## Quản lý sản xuất

Tiếp tục bổ sung, cải tiến hoàn thiện thêm một bước mô hình quản lý ở Phòng Ban và các đơn vị thi công được áp dụng hiệu quả từ nhiều năm nhằm mục tiêu ngày càng năng động, hiệu quả và chặt chẽ hơn. Các dự án đều đã được giao khoán.

Chuyển đổi toàn bộ mô hình tổ chức sản xuất ở các đơn vị từ một đội thi công thi công nhiều dự án sang Ban chỉ huy công trình thi công từng dự án ; Từ phương thức trực tiếp thi công toàn bộ sang chỉ thi công những công việc khó, kỹ thuật cao, phần còn lại tận dụng tối đa lực lượng thuê từ bên ngoài. Tập trung vào công tác quản lý chất lượng và tiến độ nhằm đảm bảo dự án có chất lượng tốt, tiến độ nhanh, giá thành hạ, giữ vững và nâng cao uy tín thương hiệu của Công ty. Mô hình này sau khi thử nghiệm ở một vài dự án đến nay đã được nhân rộng và thực hiện tốt trên tất cả các dự án. Mỗi dự án hiện nay quân số chỉ từ 10 – 20 người (trong đó một nửa là cán bộ quản lý, phần còn lại là Công nhân bậc cao, lành nghề, tổ trưởng ....



### Quản lý thiết bị

Với hơn 300 đầu thiết bị lớn đang hoạt động tại các dự án, Momota là một trong số rất ít công ty có một lực lượng thiết bị lớn nhất trong ngành XD/CB đặc biệt là các thiết bị xây dựng đường ô tô cấp cao. Với đầy đủ các chủng loại thiết bị đồng bộ và hiện đại. Để có được dàn thiết bị lớn còn hoạt động tốt như hiện nay công ty đã quan tâm đào tạo tuyển dụng các kỹ sư lành nghề và thợ sửa chữa bậc cao. Với hệ thống quản

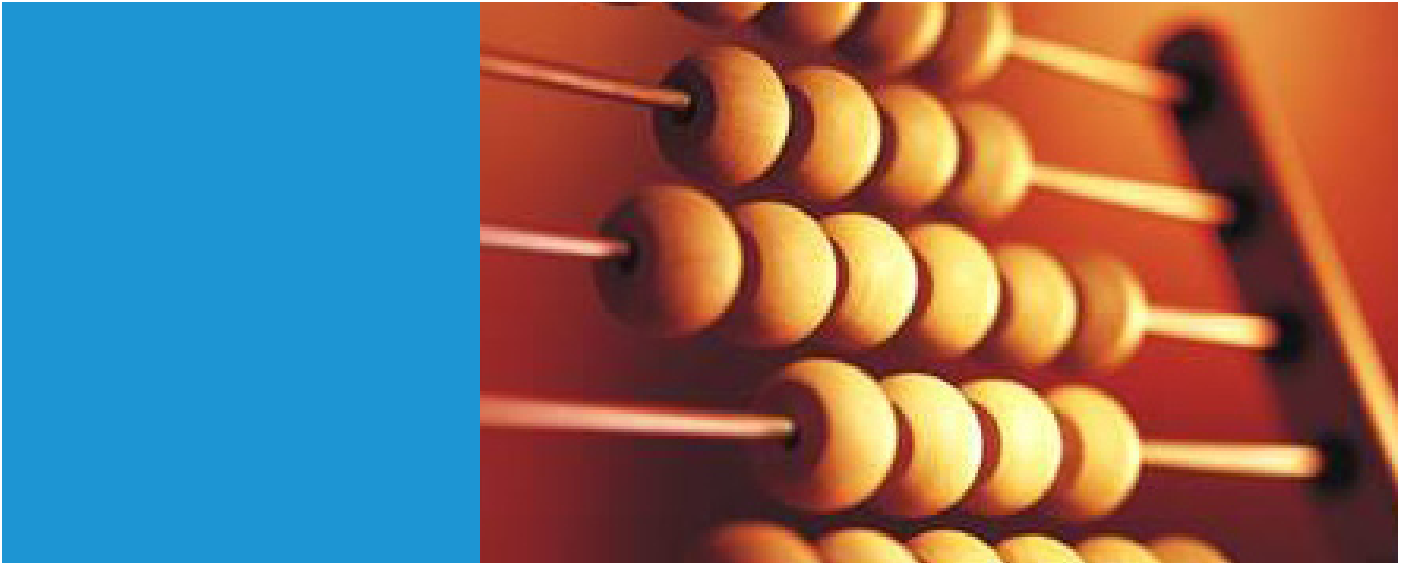
lý bằng tin học, hiện đại và một sự đầu tư lớn hàng năm cho công tác duy tu sửa chữa. hiện nay công ty có một xưởng sửa chữa và đại tu thiết bị được trang bị đầy đủ các thiết bị cơ bản, có khả năng trung đại tu tất cả các trang thiết bị hiện có, đồng thời gia công chế tạo được một số sản phẩm cơ khí điện tử như trạm đúc cống rung cường bức, sensor máy rải BT Asphalt, hộp đen các loại máy xúc, máy đào đời mới ... chủ yếu phục vụ cho công tác đại tu, phục hồi thiết bị của công ty và một phần

gia công, sửa chữa, cung cấp cho các đơn vị bên ngoài.

Với diện tích hơn 4000m<sup>2</sup> nhà xưởng là một lợi thế để duy trì số lượng thiết bị có giá trị còn lại rất lớn và là cơ sở vững chắc để mở rộng quy mô sản xuất trong tương lai. Hiện nay đội ngũ kỹ sư cán bộ xưởng sửa chữa đều là những cán bộ lành nghề. Đặc biệt Công ty có một chuyên gia điện tử cao cấp, luôn có những phát kiến trong sản xuất, hạ giá thành sản phẩm làm lợi hàng tỷ đồng cho công ty.

# Công tác tài chính

**Kết thúc năm 2007 tình hình tài chính được cải thiện rõ rệt, giải quyết được cơ bản những tồn đọng về tài chính của những năm trước đây. Công ty đã hoàn toàn chủ động được trong SXKD là 1 lợi thế rất lớn trong bối cảnh XDCB giao thông hiện nay và đó là cơ sở để Công ty có cơ hội thắng thầu nhiều dự án lớn và tốt trong tương lai.**



Đây cũng là một bước ngoặt lớn góp phần làm thay đổi toàn diện thể và lực của công ty trên thương trường. Trước đây, do việc đầu tư lớn về trang thiết bị, công nghệ để nâng cao sức cạnh tranh và nắm bắt cơ hội nhưng do thị trường xây dựng cơ bản trong những năm qua gặp nhiều khó khăn cộng với cơ chế quản lý và thanh toán của nhà nước phức tạp và chuyển biến chậm làm cho khối lượng nợ tồn đọng của các dự án cũ lớn, đồng thời với việc thị trường bất động sản trầm lắng kéo dài. Năm 2005 và năm 2006 có lúc cũng phải nợ ngân hàng và các đối tác lên đến 300 tỷ đồng với nhiều khoản nợ quá hạn. nhưng đến hết 31/12/2007 đã giảm nợ xuống còn 119,5 tỷ đồng và đến nay còn 72,2 tỷ đồng không còn nợ quá hạn hoặc phải gia hạn ( trong đó mới chỉ sử dụng 65 tỷ đồng vốn góp vào phục vụ kinh doanh cho ngành sản xuất chính).

Trong năm 2007, Công ty tiếp tục kiện toàn lại bộ máy kế toán, triển khai hệ thống phần mềm kế toán mới, Rút ngắn thời gian hoàn thiện các báo cáo tài chính, từng bước đảm bảo tính kịp thời của hoạt động phản ánh tài chính. Đây cũng là cơ sở để công ty tiến hành niêm yết trong thời gian tới.

Đối với công tác thu hồi nợ đọng, ngay từ đầu năm, công ty đã đề ra kế hoạch đối với việc thu hồi nợ đọng từ các khách hàng, chủ đầu tư cho các khoản nợ đọng kéo dài từ nhiều năm trước. Bằng nhiều biện pháp và bố trí cán bộ chuyên trách tích cực đốc thúc thu hồi các khoản nợ đọng này, kết quả số tiền thu hồi là rất đáng kể, đạt 16,5 tỷ đồng, tương đương 70% tổng số nợ phải thu của khách hàng đến hạn. Số còn lại tập trung vào một số đối tác hiện khả năng thanh toán kém với tổng số tiền là: 13,08 tỷ đồng trong đó điển hình như:

Cienco 1:	8.822.563.968 đồng
Công ty cầu đường10 (Cienco 1):	435.192.211 đồng
Công ty 135 (Cienco1):	77.787.021 đồng
Công ty 872 (Cienco8):	943.421.462 đồng
Công ty 829 (Cienco8):	2.674.690.584 đồng
Công ty 842 (Cienco 8):	130.200.000 đồng

Đây là những khoản nợ cần có biện pháp xử lý mạnh mẽ hơn trong thời gian tới mới có khả năng thu hồi được một phần nợ đọng.

# Phương hướng phát triển năm 2008

Tiếp tục phát huy những lợi thế về uy tín, thị trường đã xác lập được nhằm nắm bắt các cơ hội về trị trường xây dựng cơ bản cũng như thị trường bất động sản đang mở ra, kết hợp phát huy tối đa nguồn nội lực sẵn có được xây dựng từ nhiều năm về nguồn nhân lực, thiết bị công nghệ và tài chính... Công ty đặt ra mục tiêu tăng trưởng ổn định và bền vững, Đây là mục tiêu xuyên suốt trong ngắn hạn và dài hạn của Công ty. Mặc dù hiện nay thị trường và nền kinh tế của đất nước đang trong thời kỳ hết sức khó khăn song ban lãnh đạo Momota vẫn xác định năm 2008 là thời điểm bắt đầu giai đoạn tăng tốc phát triển của công ty và đề ra mục tiêu hành động nhằm duy trì hiệu quả các lĩnh vực kinh doanh, tiếp tục nâng cao vị thế của doanh nghiệp, đặc biệt trong ngành xây dựng cơ bản giao thông tại Việt Nam. Hướng tới mục tiêu đạt 900 - 1000 tỷ đồng doanh thu và 100 tỷ lợi nhuận vào năm 2010.



## CÁC CHỈ TIÊU CỤ THỂ GỒM:

Phần đầu Doanh thu năm 2008 đạt 350 tỷ đồng trong đó XDCB giao thông đạt 280 tỷ đồng, Doanh thu khác đạt 70 tỷ đồng tăng 25% so với năm 2007.

Lợi nhuận trước thuế đạt 30 tỷ đồng tăng 50% so với năm 2007, lãi cơ bản trên cổ phiếu từ và dự kiến chia cổ tức 16% cho năm 2008

Phát huy tốt công tác thị trường, tiếp tục tham gia có chọn lọc đấu thầu, thắng thầu và ký hợp đồng từ 500 đến 700 tỷ đồng giá trị các hợp đồng xây dựng cơ bản giao thông.

Đầu tư bổ sung và nâng cấp thiết bị, xe máy phục vụ thi công với tổng giá trị dự kiến từ 40 – 50 tỷ đồng, nâng cao năng lực cạnh tranh, đáp ứng khả năng tham gia thi công những dự án giá trị hàng trăm tỷ đồng có tiến độ khẩn trương. Giữ vững và nâng cao uy tín của Công ty.

Đẩy nhanh công tác hoàn thiện các thủ tục để khởi công lô nhà A3 – chung cư 151 A Nguyễn Đức Cảnh – Hoàng Mai – Hà Nội trong quý 3 hoặc quý 4/2008.

Hoàn thành việc chuyển đổi 4000 m2 đất ở Phạm Văn Đồng đến vị trí mới, tiến hành các thủ tục thiết kế, quy hoạch đầu tư xây dựng trên diện tích này.

Thành lập xong và ra mắt công ty cổ phần bất

động sản để triển khai đầu tư khu đô thị Trung Hưng tại thành phố Sơn Tây. Dự kiến khởi công dự án vào đầu quý 04 năm 2008.

Tiếp tục củng cố bộ máy quản lý, cải tiến bổ sung phương thức quản lý, nâng cao năng lực cán bộ đáp ứng tốt nhu cầu mở rộng sản xuất kinh doanh trong thời gian tới.

Tuyển dụng, đào tạo, bổ sung nguồn nhân lực chất lượng cao từ các đơn vị trong ngành và từ các trường đại học để đáp ứng yêu cầu sản xuất kinh doanh. Tiếp tục tuyển dụng công nhân chuyên nghiệp từ các trường dạy nghề có uy tín để tiếp tục đào tạo.

Đảm bảo đúng, đủ mọi chế độ chính sách và nâng cao đời sống cho người lao động, tiếp tục duy trì và phát huy môi trường làm việc bình đẳng về cơ hội và bình đẳng về lợi ích. Phần đầu lương bình quân đạt 3 triệu đồng/ tháng.

Quan tâm đúng mức, đẩy mạnh công tác truyền thông, quảng bá thương hiệu và hình ảnh công ty trên thị trường bằng nhiều hình thức khác nhau.

Hoàn tất các thủ tục, hồ sơ pháp lý để niêm yết trên sàn giao dịch chứng khoán vào thời điểm thích hợp.

# Những cam kết và đóng góp cho xã hội

## ĐỐI VỚI CỘNG ĐỒNG VÀ XÃ HỘI

Không chỉ làm tốt nhiệm vụ chính của một doanh nghiệp là sản xuất kinh doanh, Momota ý thức được rằng việc chia sẻ tấm lòng với cộng đồng bằng cả vật chất lẫn tinh thần là trách nhiệm xã hội.

Trong năm qua, Momota cũng đã tham gia những hoạt động từ thiện tài trợ chương trình Nguồn sáng Sơn La, hưởng ứng phong trào cả nước chung tay cùng thủy điện Sơn La, góp một trách nhiệm của Momota đối với nơi Momota đã có thời gian khai rừng mở lối vào nhà máy thủy điện Sơn La đem lại nguồn sáng cho đồng bào các dân tộc tỉnh Sơn La nói riêng cũng như giá trị kinh tế xã hội công trình thủy điện Sơn La nói chung.

Tiếp nối truyền thống, Momota cam kết thường xuyên quan tâm và có những đóng góp nhất định thông qua các chương trình văn hoá văn nghệ, từ thiện nhằm gìn giữ nét truyền thống, nâng cao bản sắc dân tộc, góp phần xóa đói giảm nghèo...



### ĐỐI VỚI KHÁCH HÀNG, CHỦ ĐẦU TƯ

Với đặc thù ngành xây dựng cơ bản giao thông, Momota luôn đem đến cho các chủ đầu tư những công trình có chất lượng tốt nhất theo đúng yêu cầu kỹ thuật trong thời gian nhanh nhất. Cam kết hoàn thành đúng hoặc vượt tiến độ các công trình do Momota thi công, giảm chi phí, hạ giá thành hợp lý, nâng cao uy tín thương hiệu Momota và được các Chủ đầu tư tin cậy

### ĐỐI VỚI CỔ ĐÔNG VÀ NHÀ ĐẦU TƯ

Momota đã và đang công khai minh bạch hoá các thông tin hoạt động của công ty đến các cổ đông thông qua nhiều kênh thông tin khác nhau. Trong những năm tới với mục tiêu niêm yết trên sàn giao dịch, Momota cam kết minh bạch hơn nữa và tạo điều kiện thuận lợi hơn nữa để đối thoại với các nhà đầu tư thông qua nhiều hình thức khác nhau. Tạo mọi điều kiện thuận lợi có thể để cổ đông có thể hiểu sâu hiểu sát về mô hình hoạt động của công ty.

### ĐỐI VỚI ĐỐI TÁC KINH DOANH, BẠN HÀNG

Duy trì, nuôi dưỡng và phát triển mối quan hệ lâu dài trên nguyên tắc tôn trọng lợi ích của các bên tham gia nhằm tạo ra những sản phẩm chất lượng tốt nhất cho xã hội.

### ĐỐI VỚI NHÂN VIÊN

Xây dựng môi trường làm việc bình đẳng các cơ hội thăng tiến và quyền lợi với tất cả cán bộ công nhân viên không phân biệt đối xử tuổi tác, giới tính, phát huy tối đa năng lực cá nhân. Momota luôn nỗ lực để tối đa hóa lợi nhuận trên cơ sở đảm bảo lợi ích tập thể cũng như thỏa đáng quyền lợi cá nhân tạo sức hút đối với người lao động cống hiến hết mình và tin tưởng vào sự phát triển của chính mình.

## Chế độ chính sách đối với người lao động

Trong năm qua, công ty luôn xác định việc đảm bảo sự ổn định về tinh thần và vật chất cho người lao động là trách nhiệm và mối quan tâm hàng đầu. Các chế độ chính sách như BHXH, BHYT, bảo hộ lao động và các chế độ khác luôn được thực hiện đầy đủ theo luật lao động. Thường xuyên có chính sách đãi ngộ hợp lý tương xứng với sức đóng góp và cống hiến vì Công ty. Lương bình quân năm 2007 đạt 2,5 triệu đồng / một người, tăng 38% so với năm 2006 và hoàn toàn không có nợ lương cán bộ đến 31/12/2007.



## Công tác quảng bá thương hiệu

Để cung cấp thông tin kịp thời nhất cho các cổ đông, trong năm qua Công ty đã xây dựng xong website mới : <http://www.momota.com.vn> và chính thức là cổng thông tin của Công ty trong thời gian tới. Công tác phát triển thương hiệu cũng được trú trọng thông qua nhiều hình thức như tham gia các hội chợ triển lãm về bất động sản, xây dựng logo quảng bá trên nóc toàn nhà Chung cư 151A Nguyễn Đức Cảnh, giới thiệu công ty trên Xây dựng logo quảng bá trên nóc nhà Chung cư 151A Nguyễn Đức Cảnh. Giới thiệu công ty trên truyền hình VTV1, INFOTV theo các hình thức và các phương tiện truyền thông khác như báo, đài ....đều có tác dụng tốt, hiệu quả tích cực.

## **BÁO CÁO CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ TRÌNH ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2008**

Kính thưa Đại hội.

Năm 2007, HĐQT đã được Đại hội đồng cổ đông thường niên của công ty bầu gồm 5 thành viên. HĐQT công ty đã thực hiện nghiêm túc chế độ sinh hoạt và thực sự là cơ quan quản lý và chỉ đạo thực hiện cao nhất của Công ty sau Đại hội đồng cổ đông. Chủ tịch HĐQT đã triệu tập các cuộc họp thường kỳ để thảo luận các vấn đề cốt lõi, đưa ra những định hướng chiến lược cho sự phát triển của Công ty.

HĐQT đã làm đúng chức năng và nhiệm vụ của mình trong suốt một năm qua. Với phương châm không can thiệp quá sâu vào công tác điều hành tổ chức hoạt động kinh doanh của Ban Tổng giám đốc Công ty, luôn luôn quản lý và chỉ đạo hoạt động Công ty thông qua thông qua nghị quyết cho Ban điều hành. Tuy nhiên, trong một vài trường hợp, do tích cấp thiết của những vấn đề mà yêu cầu phải có sự chỉ đạo kịp thời thì Ban điều hành đã xin ý kiến chỉ đạo của HĐQT bằng điện thoại. Nhiệm vụ chủ yếu của HĐQT đã thực hiện trong năm 2007 như sau:

- 1/ Quyết định kế hoạch phát triển, kế hoạch kinh doanh và ngân sách của công ty.
- 2/ Xác định các mục tiêu hoạt động cụ thể trên cơ sở các mục tiêu chiến lược đã được Đại hội đồng cổ đông thông qua.
- 3/ Bổ nhiệm các cán bộ quản lý chủ chốt theo đề nghị của Tổng Giám đốc.
- 4/ Quyết định các vấn đề liên quan đến việc huy động vốn thực hiện các dự án.
- 5/ Căn cứ vào báo cáo của Ban điều hành, đề xuất mức chia cổ tức năm 2007 để trình Đại hội đồng cổ đông phê duyệt.
- 6/ Thực hiện việc giám sát các hoạt động của Tổng Giám đốc cũng như các cán bộ quản lý chủ chốt khác.

Theo đánh giá của HĐQT thì Ban điều hành công ty đã hoàn thành tốt nhiệm vụ trong năm 2007, cụ thể như:

- Doanh thu đạt 300 tỷ đồng và lợi nhuận sau thuế đạt 20,4 tỷ đồng (Chi tiết các số liệu tài chính xin quý Cổ đông tham khảo tại Báo cáo tài chính đã kiểm toán năm 2007 của Công ty).
- nỗ lực và hoàn thành tốt nhiệm vụ thu hồi công nợ của các đối tác trong bối cảnh thị trường ngành giao thông hiện nay, giảm dư nợ vay ngân hàng từ 267,8 tỷ đồng thời điểm tháng 12/2006 xuống còn 119,5 tỷ đồng thời điểm tháng 12/2007 (Giảm 55,38%) và đến thời điểm 31/1/2008 chỉ còn 74,4 tỷ đồng.
- Ban điều hành đã tạo dựng được thương hiệu 118 và uy tín của Công ty trong thị trường ngành xây dựng cũng như ngành giao thông hiện nay trên khắp cả nước. Các dự án đang thi công của Công ty đều được các Chủ đầu tư đánh giá cao đặc biệt trong bối cảnh

các công ty thi công cầu đường hiện nay gặp rất nhiều khó khăn. Ban điều hành cũng đã tạo dựng được giá trị mới cho công ty như là quyền năng lựa chọn dự án qua đó nâng cao được khả năng tham gia dự án đem lại hiệu quả cũng như lợi nhuận dự án tốt cho Công ty. Điều này càng đặc biệt quan trọng và là cơ hội kinh doanh tốt cho Công ty trong năm 2008 trong điều kiện lạm phát thị trường tăng cao cũng như chính sách siết chặt tài chính của Chính phủ. HĐQT đánh giá cao cơ hội này vì trong bối cảnh thị trường như vậy thì ngành giao thông Việt Nam sẽ không có nhiều công ty có đủ điều kiện để hoạt động như Momota qua đó tính cạnh tranh, giành thị phần của Công ty cũng sẽ được nâng lên đáng kể.

- Việc quản lý hoạt động của Ban điều hành cũng có sự thay đổi tích cực đáng kể. Từ việc công ty thành lập các đội thi công và 1 đội quản lý nhiều dự án nay chuyển sang áp dụng mô hình chủ huy công trình, người chỉ huy công trình nhận khoán của Công ty dưới sự giám sát định kỳ của Công ty từ đó rút ngắn thời gian thi công, nâng cao năng suất, hiệu quả công trình cũng như nâng cao thu nhập cho chính người lao động.

Tuy nhiên, HĐQT cũng yêu cầu Ban điều hành quan tâm hơn nữa đến việc phát triển nguồn nhân lực cho công ty vì đây là điểm mấu chốt của sự phát triển bền vững. Bên cạnh đó Ban điều hành cũng cần phải giới thiệu để HĐQT quyết định việc bổ nhiệm 1 Phó tổng giám đốc phụ trách tài chính.

Năm 2008, HĐQT cũng đề nghị Ban kiểm soát làm việc theo đúng chức năng vừa kiểm soát nhưng lại vừa hỗ trợ cho bộ máy tài chính của Công ty hoạt động hiệu quả, chính xác và minh bạch.

Trên đây là báo cáo hoạt động của HĐQT năm 2007, HĐQT kính đề nghị Quý Cổ đông nghiên cứu báo cáo này cùng với báo cáo hoạt động SXKD của Tổng Giám đốc cũng như các tài liệu khác của Đại hội để đưa ra các ý kiến đóng góp để Đại hội thu được kết quả tốt nhất.

Xin trân trọng cảm ơn!

CÔNG TY CP MOMOTA  
CHỦ TỊCH HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ



Nguyễn Tuấn Hải