

*Tp. Hồ Chí Minh, ngày 10 tháng 4 năm 2010*

## **BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN TẠI ĐẠI HỘI CỔ ĐÔNG 2010**

### **PHẦN A - KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SXKD 2009**

Năm 2009 tiếp tục là năm khó khăn đối với nền kinh tế của Đất nước nói chung do ảnh hưởng để lại của khủng hoảng kinh tế toàn cầu; tuy nhiên đối với Công ty cổ phần Đầu tư và Xây dựng Tây Hồ nhờ có sự ủng hộ nhiệt thành của toàn thể cổ đông, sự đoàn kết đồng lòng của toàn thể người lao động trong Công ty cùng với sự giúp đỡ, phối hợp từ phía đối tác, khách hàng, các cơ quan liên quan, lãnh đạo địa phương và Quân đội, Công ty đã đạt những thành công đáng kể về nhiều mặt, khẳng định một chiến lược phát triển đúng đắn và bền vững.

#### **I. CÁC CHỈ TIÊU KINH TẾ:**

Đơn vị tính: đồng

| <i>TT</i> | <i>Chỉ tiêu</i>                              | <i>Kế hoạch theo<br/>NQ ĐHĐCĐ<br/>đề ra</i> | <i>Kết quả<br/>thực hiện<br/>năm 2009</i> | <i>Tỷ lệ<br/>%</i> |
|-----------|----------------------------------------------|---------------------------------------------|-------------------------------------------|--------------------|
| 1         | Doanh thu thuần, trong đó:                   | 173.300.000.000                             | 237.002.410.599                           | 136,75%            |
|           | - Doanh thu bán hàng (xây lắp, kho cho thuê) | 173.300.000.000                             | 235.254.608.900                           | 135,75%            |
|           | - Doanh thu đầu tư tài chính                 | 0                                           | 574.745.487                               |                    |
|           | - Doanh thu khác                             | 0                                           | 1.173.056.212                             |                    |
| 2         | Lợi nhuận trước thuế:                        | 8.665.000.000                               | 12.124.202.012                            | 139,92%            |
| 3         | Thuế TNDN:                                   | 2.166.250.000                               | 3.052.554.714                             | 140,90%            |
| 4         | Lợi nhuận sau thuế:                          | 6.498.750.000                               | 9.071.647.298                             | 139,59%            |
| 5         | Tổng trích các quỹ, trong đó:                | 1.949.625.000                               | 2.721.494.187                             | 139,59%            |
|           | - Quỹ đầu tư phát triển                      | 649.875.000                                 | 907.164.729                               | 139,59%            |
|           | - Quỹ dự phòng tài chính                     | 649.875.000                                 | 907.164.729                               | 139,59%            |
|           | - Quỹ khen thưởng phúc lợi                   | 649.875.000                                 | 907.164.729                               | 139,59%            |
| 6         | Tỷ lệ chi trả cổ tức                         | 14%                                         | 40%                                       | 285,71%            |
| 7         | Lợi nhuận còn lại chưa phân phối             |                                             | 797.982.943                               |                    |
| 8         | Thu nhập bình quân của người lao động        | 5.800.000                                   | 5.800.000                                 | 100%               |
| 9         | Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên vốn điều lệ  | 32,49%                                      | 45,35%                                    |                    |

## **II. KẾT QUẢ CÁC MẶT HOẠT ĐỘNG:**

### **1. Khách hàng:**

#### **1.1. Thị trường xây lắp:**

- ❖ Thị trường chiến lược bao gồm các huyện, thị ở Bình Dương, Bình Phước, Tây Ninh và các đơn vị Quân đội được giữ vững, phát triển mở rộng thị phần theo hướng tập trung, liền kề các địa bàn đã có. Các thị trường mới được phát triển năm 2009 gồm có:
  - Huyện Tân Uyên, huyện Dĩ An - Tỉnh Bình Dương.
  - Huyện Trảng Bàng, huyện Dương Minh Châu - Tỉnh Tây Ninh.
  - Huyện Bù Đăng - Tỉnh Bình Phước.
  - Ban QLDA Đường Hồ Chí Minh - Bộ Giao thông.
- ❖ Hầu hết các Chủ đầu tư đều đánh giá cao khả năng đáp ứng của Công ty; Thương hiệu của Công ty đã được khẳng định không chỉ với các chủ đầu tư mà cả với các đơn vị đồng nghiệp, các khách hàng. Năm 2009 Công ty đã ký kết các Hợp đồng xây lắp với tổng giá trị: 349 tỷ đồng, trong đó có 79,6 tỷ là Hợp đồng ký lần đầu với các Chủ đầu tư mới, còn lại là giá trị Hợp đồng của các công trình thứ hai trở đi với các Chủ đầu tư (chiếm tỷ lệ 78%).
- ❖ Khả năng đáp ứng với các công trình có quy mô lớn, phức tạp về kỹ thuật và tổ chức của Công ty ngày càng tăng cao; trong năm 2009, Công ty đã trúng thầu và đang triển khai đạt chất lượng các công trình đặc biệt như: Xưởng đóng tàu - XNLH Ba Son, Đường Hồ Chí Minh.
- ❖ Năm 2009, Công ty tham dự triển lãm quốc tế Vietbuild và được nhận Cúp vàng thương hiệu ngành Xây dựng Việt Nam.

#### **1.2. Thị trường bất động sản**

- ❖ Công ty cổ phần Long Thuận Lộc với phần vốn góp của Tây Hồ tỉ lệ 32% đã hoàn thành cơ bản các thủ tục pháp lý, đền bù và đang thi công hạ tầng dự án Thung Lũng Xanh. Đã đưa dự án Thung Lũng Xanh tham gia Hội chợ bất động sản 2009 và phân phối nền đất đợt 1 cho các đối tượng nội bộ và Công ty Đất Xanh. Dự án đã nhận được sự quan tâm đặc biệt của khách hàng có nhu cầu đầu tư, sử dụng đất nền ở khu vực Long Thành - Đồng Nai. Hiện tại Công ty Đất Xanh đã bán hết 458 nền đất đợt 1.

Thành công của dự án này là một khởi đầu tốt đẹp cho lĩnh vực kinh doanh bất động sản của Công ty; cũng là kết quả của sự phối hợp, hợp tác với các đối tác để cùng phát triển và sử dụng, phát huy được thế mạnh của nhau. Đây cũng là một quan điểm trong chiến lược xây dựng và phát triển Công ty.

- ❖ Hợp đồng cho thuê Nhà xưởng với Công ty Đông Đô Thành tại Gò Vấp đang được thực hiện tốt, hiện tại đối tác đã hoàn thành phần xây dựng cơ bản công trình Trung tâm Thương mại - Siêu thị, chuẩn bị lắp đặt thiết bị để đưa vào khai thác sử dụng.

### 1.3. Nội dung tồn tại:

- Chưa đáp ứng nhu cầu và thị trường thi công xây dựng nhà cao tầng, công trình có nguồn vốn nước ngoài.
- Việc phát triển các dự án bất động sản mới còn chậm, chưa được đầu tư đúng mức.

## 2. Tài chính:

- ❖ Hoạt động tài chính của Công ty năm 2009 đạt kết quả tốt đảm bảo tiêu chí an toàn và hiệu quả. Tại thời điểm 31/12 và hiện tại Công ty không nợ ngân hàng, không có nợ tồn đọng hoặc nợ khó đòi.
- ❖ Nguồn vốn của Công ty được sử dụng chủ yếu cho việc đền bù khu đất 3Ha tại Tân Uyên năm 2008 và đầu tư dự án Thung Lũng Xanh. Đến nay khả năng đem lại hiệu quả tốt; vốn để hoạt động thi công xây lắp chủ yếu sử dụng nguồn vốn ứng hợp đồng và vốn thanh toán theo tiến độ hoàn thành. Năm 2009, công tác thu hồi vốn được thực hiện tốt, đảm bảo hoạt động thi công xây lắp được liên tục, đạt tiến độ Chủ đầu tư yêu cầu. Đây là điểm mạnh truyền thống và vượt trội của Công ty so với các đơn vị cùng ngành: gần như không có công nợ tồn đọng. Vòng quay của dòng vốn được sử dụng hiệu quả cao.
- ❖ Thiết bị máy móc đầu tư theo mục tiêu tập trung vào các loại có khả năng khai thác sử dụng tốt tại các công trình phức tạp và trọng điểm như: Đường Hồ Chí Minh, Bệnh viện Bù Đăng, Trường Định An... Các thiết bị đầu tư được quản lý sử dụng bằng hình thức giao định mức chi phí sử dụng, cùng với các chính sách ưu đãi nhằm khai thác các thiết bị đầu tư đạt hiệu quả cao cả về kinh tế và hình ảnh thương hiệu Công ty.
- ❖ Năm 2009 đã đầu tư mua sắm TSCĐ và trang thiết bị với tổng giá trị hơn 6 tỷ đồng, trong đó :
 

|                                                          |   |               |
|----------------------------------------------------------|---|---------------|
| - 01 xe ô tô tải hiệu Hyundai (Việt Nam lắp ráp) trị giá | : | 472,0 triệu.  |
| - 01 xe đào hiệu Mitsubishi MS140-8 (Nhật) trị giá       | : | 430,0 triệu.  |
| - 01 xe ủi bánh xích hiệu Caterpillar D3B (Nhật) trị giá | : | 220,0 triệu   |
| - 01 xe lu rung hiệu Dynapac CA30D (Trung Quốc), trị giá | : | 450,0 triệu   |
| - 01 xe ô tô 5 chỗ Mercedes-Benz ML350 (Đức), trị giá    | : | 2.236,0 triệu |
| - 01 máy toàn đạc điện tử hiệu Nikon DTM-352 trị giá     | : | 107,8 triệu   |
| - Dàn giáo coffa và một số máy thi công, trị giá         | : | 2.084,0 triệu |

- ❖ Công tác đầu tư mua sắm thiết bị đảm bảo thực hiện đúng qui trình, không có tình trạng thất thoát, lãng phí.
- ❖ Công ty thực hiện chế độ báo cáo quyết toán hàng quý.
- ❖ Chi trả cổ tức năm 2009 với tỷ lệ 40%.
- ❖ Nội dung tồn tại:
  - Chưa xây dựng được kế hoạch tài chính khả thi và chủ động để đáp ứng nhu cầu đầu tư cho các dự án lớn hơn.

### **3. Hệ thống quản lý:**

- ❖ Hội đồng Quản trị đã phê duyệt cơ cấu tổ chức mới theo Báo cáo tái lập cơ cấu tổ chức của nhà tư vấn là Công ty BDSC. Chức năng nhiệm vụ của các bộ phận và từng nhân viên được qui định rõ ràng, tạo điều kiện cho mọi người thực hiện tốt công việc của mình và phối hợp giữa các bộ phận đạt hiệu quả.
- ❖ Tiếp tục hợp đồng với Công ty BDSC về việc soạn lập hiệu chỉnh Hệ thống quy trình quản lý chất lượng theo tiêu chuẩn ISO 9001-2008. Đến nay mới chỉ hoàn thành các quy trình cơ bản đối với công tác quản lý thi công, dự kiến đến 30/4/2010 sẽ hoàn thành hệ thống.
- ❖ Thành lập Phòng Phát triển Dự án để thực hiện công tác đầu tư, kinh doanh bất động sản
- ❖ Công tác đấu thầu được củng cố, giảm thiểu sai sót, đảm bảo đầu vào công việc hiệu quả cho hoạt động xây lắp.
- ❖ Công tác lập Kế hoạch thi công và Hồ sơ định mức chi phí, giao khoán được thực hiện theo quy trình, hoàn thành trước khi triển khai thi công tạo điều kiện cho công tác quản lý, giám sát được chặt chẽ, thuận lợi và hỗ trợ thúc đẩy tiến độ công trường.
- ❖ Đối với hoạt động thi công xây lắp: Biện pháp điều hành công trường theo mô hình Giám đốc dự án được thực hiện từ cuối năm 2008 vẫn được áp dụng hầu hết đối với các công trình do Công ty trúng thầu thi công đã tạo điều kiện thuận lợi cho các Ban chỉ huy công trường phát huy tính chủ động sáng tạo, gia tăng sản lượng thi công song song việc nhanh chóng hoàn thành hồ sơ thu hồi vốn.
- ❖ Thành lập bộ phận nhân viên kiểm soát nội bộ thuộc phòng QLTC làm cầu nối giữa các bộ phận của Công ty và công trường, hỗ trợ các BCH công trường trong công tác triển khai thi công và lập hồ sơ thu hồi vốn; đồng thời là bộ phận kiểm soát nội bộ mọi hoạt động của công trường; bước đầu chưa đạt hết các tiêu chí, tuy nhiên đã hoàn thành nhiệm vụ giám sát, hỗ trợ hoạt động thi công trên công trường, thông tin kịp thời các vấn đề cần xử lý.

- ❖ Công tác quản lý cung ứng vật tư, máy móc, thiết bị năm 2009 được thuận lợi do tình hình giá cả ổn định. Tuy nhiên, do khâu lập kế hoạch và quản lý công việc nhân viên bộ phận chưa tốt làm cho việc cung ứng vật tư thiết bị vẫn còn tình huống bị động, ảnh hưởng đến hiệu quả và tiến độ công trình.
- ❖ Duy trì chế độ báo cáo hàng tuần, hàng tháng bằng thư điện tử đối với tất cả các bộ phận phòng ban và công trường, giúp công tác nắm bắt tình hình công trường và xử lý công việc nhanh, tiết kiệm thời gian, chi phí, thông tin được thông báo trực tiếp đến các bộ phận liên quan để phối hợp.
- ❖ Thực hiện ủy quyền từ Tổng Giám đốc đến các cấp phó và các bộ phận theo cơ chế tổ chức mới tiếp tục được duy trì và nâng cao giúp bộ máy hoạt động tốt hơn, chủ động hơn.
- ❖ Hiệu chỉnh xong Quy trình tạm ứng, thanh toán và phân cấp ủy quyền duyệt thanh toán cho các bộ phận quản lý nên việc tạm ứng, thanh toán được giải quyết nhanh chóng nhưng vẫn kiểm soát được chặt chẽ.
- ❖ Điều chỉnh chức năng quản lý thương hiệu từ Phòng Kinh doanh sang Phòng Phát triển Dự án; đã tổ chức thành công nhiều sự kiện như: Tham dự Vietbuild 2009 và được nhận cúp vàng thương hiệu ngành Xây dựng, tài trợ chính cho chương trình kỷ niệm ngày 22/12 do Tổng cục Chính trị tổ chức, Hội nghị khách hàng, các lễ khởi công, nhiều chương trình quảng cáo trên báo và truyền hình,... tạo điều kiện cho việc nhận biết thương hiệu Tây Hồ đến với các đối tác, cổ đông một cách tốt nhất.
- ❖ Điều chỉnh lại Hệ thống nhận diện thương hiệu và website của Công ty.
- ❖ Nội dung tồn tại:
  - Chưa hoàn thành chiến lược Công ty.
  - Chưa hoàn thành việc hiệu chỉnh Hệ thống quy trình quản lý chất lượng theo tiêu chuẩn ISO 9001-2008; việc truyền thông chưa đồng bộ, đầy đủ.
  - Chưa hoàn thiện được hệ thống tiêu chuẩn đánh giá nhân viên đảm bảo công bằng và khuyến khích nhân viên sáng tạo hoàn thành nhiệm vụ.
  - Việc tuân thủ Hệ thống quản lý và quy trình của các bộ phận quản lý công trường chưa nghiêm và mang tính đối phó làm cho công tác quản lý chất lượng gặp khó khăn và mức độ chưa cao, chưa đạt như mong muốn.

#### **4. Đội ngũ người lao động**

- ❖ Đã tuyển dụng và bổ nhiệm các vị trí : Trưởng Phòng Quản lý Thi công, Trưởng Phòng Kinh doanh, Trưởng Phòng Nhân sự, Trưởng Phòng Phát triển

Dự án. Tuyển dụng bổ sung nhân viên phụ trách kỹ thuật thi công và chỉ huy trưởng đảm bảo bố trí tối thiểu từ 2 đến 3 kỹ sư cho mỗi công trường. Tổng cộng nhân sự bình quân năm 2009 do Công ty quản lý, trả lương trực tiếp là 125 người.

- ❖ Thực hiện hệ thống lương mới cho cán bộ nhân viên, đảm bảo thu nhập ổn định ở mức khá so với các Công ty khác hoạt động trong cùng ngành.
- ❖ Thực hiện các chính sách đối với người lao động đúng pháp luật. Chăm lo tốt đời sống vật chất và tinh thần cho CBCNV. Các chế độ BHYT, BHXH, kinh phí công đoàn đều được thực hiện đầy đủ. Tổ chức cho người lao động tham quan nghỉ mát, gặp gỡ dịp cuối năm mở rộng đến các đội thi công.
- ❖ Các hoạt động văn hoá, văn nghệ, phong trào thi đua được phát huy. Từng bước xây dựng phong cách làm việc chuyên nghiệp, xây dựng văn hoá doanh nghiệp làm việc theo qui trình, trách nhiệm, gắn bó, chia sẻ cùng phát triển.
- ❖ Các phương án an toàn lao động và chế độ trang bị phòng hộ lao động thực hiện đầy đủ.
- ❖ Chưa xây dựng xong chính sách thưởng. Tuy nhiên đã thực hiện các quyết định thưởng với mức thưởng mang tính đột phá, có tác dụng khuyến khích người lao động phát huy tính sáng tạo, tinh thần trách nhiệm với công việc: thưởng cho các công trình hoàn thành đúng kế hoạch, thưởng cho các Ban chỉ huy có thành tích nỗ lực vượt những điều kiện khó khăn trong quá trình thi công và thưởng cho các cá nhân xuất sắc trên mọi cương vị và nhiệm vụ được giao.
- ❖ Tạo điều kiện hỗ trợ cho các cán bộ nhân viên đã có quá trình cống hiến, đóng góp xây dựng Công ty được mua nhà ở với chính sách ưu đãi của Bộ Quốc phòng.
- ❖ Nội dung tồn tại:
  - Việc tổ chức đào tạo cho cán bộ quản lý công trường về kiến thức quản lý dự án chưa đạt kết quả mong muốn nên một số các công trường vẫn chưa tuân thủ nghiêm ngặt các quy trình làm việc mới.
  - Chưa tìm được giải pháp tốt đầu tư thiết bị coffa. Việc đầu tư máy móc, thiết bị thi công còn hạn chế nên chưa nâng cao được năng lực thi công, tiến độ thi công theo kế hoạch đề ra. Công tác quản lý coffa, máy móc thiết bị chưa tốt.
  - Còn thiếu nhân sự chủ chốt cho bộ máy quản lý.
  - Các đội thi công đủ mạnh chưa đạt như mong muốn.

## **PHẦN B - PHƯƠNG HƯỚNG SXKD NĂM 2010**

### **I. ĐẶC ĐIỂM TÌNH HÌNH:**

#### **1. Các yếu tố bên ngoài:**

- Việt Nam là nước đang phát triển, chính phủ vẫn ưu tiên đầu tư xây dựng cơ sở hạ tầng tạo ra nguồn công việc rất lớn đối với doanh nghiệp xây dựng.
- Các địa bàn hoạt động của Công ty chủ yếu ở các tỉnh miền Đông Nam bộ, có địa chất nền móng tốt, có khả năng phát triển kinh tế tốt; thêm vào đó các dự án di dời các nhà máy quốc phòng khá lớn cũng là những điều kiện tốt cho công việc đầu vào của Công ty được thuận lợi kể cả mảng thi công xây lắp và phát triển dự án bất động sản.
- Tình hình kinh tế thế giới và trong nước vẫn được dự báo là tiếp tục gặp khó khăn nên nguy cơ khó khăn tiềm ẩn ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty rất lớn. Đặc biệt từ đầu năm giá cả đã có xu hướng tăng, dự báo tiếp tục một năm quản lý theo sự thay đổi không nhỏ. Đây cũng là một thách thức trong việc xây dựng kế hoạch doanh thu và lợi nhuận Công ty năm 2010.
- Thị trường nhân lực đáp ứng yêu cầu về chuyên môn, về đạo đức nghề nghiệp những năm gần đây đều khó khăn cho người sử dụng lao động.
- Đội ngũ công nhân lao động trên các công trường đa số không được đào tạo qua trường lớp, thiếu kỷ luật cũng là những khó khăn thực tế cho các doanh nghiệp xây lắp hiện nay.

#### **2. Các yếu tố nội tại:**

- Vốn điều lệ Công ty đã được tăng từ 20 lên 41 tỷ đồng.
- Các thị trường xây lắp trong năm 2009 đã được mở rộng thêm theo hướng tập trung, dự án lớn.
- Giá trị Hợp đồng đã ký kết và chuyển sang năm 2010 tương đối lớn (khoảng 300tỷ) đảm bảo đầu vào công việc cho hết năm 2010.
- Các Ban chỉ huy công trình, phòng ban và các bộ phận đã thích nghi được với mô hình quản lý thi công xây dựng từng công trình theo hình thức Giám đốc quản lý dự án, đồng thời Công ty cũng đã nhận thấy được một số vấn đề cần rút kinh nghiệm từ mô hình quản lý trên.
- Hệ thống lương mới của Công ty đảm bảo ổn định và động viên tinh thần làm việc của cán bộ nhân viên Công ty.
- Các đội thi công mạnh chưa nhiều, việc đảm bảo tiến độ thi công cao trên các công trường còn gặp khó khăn.

- Nhân sự cho các vị trí Giám đốc dự án/Chỉ huy trưởng công trình còn thiếu, mặc dù công tác tuyển dụng được thực hiện thường xuyên.
- Đã khai thác được dự án Phan Văn Trị - Gò Vấp, tăng thêm nguồn thu cho Công ty.
- Sự hỗ trợ từ các cơ quan cấp trên ở Bộ Quốc phòng, các địa phương cũng như của các doanh nghiệp bạn, cùng với sự thành công bước đầu của dự án Thung Lũng Xanh đã giúp Công ty xác định chiến lược với lĩnh vực kinh doanh bất động sản.

## **II. KẾ HOẠCH SXKD NĂM 2010**

### **1. Khái quát các chỉ tiêu kinh tế:**

Các căn cứ:

- Kế hoạch thực hiện dự án Thung Lũng Xanh năm 2010
- Hợp đồng khai thác mặt bằng Phan Văn Trị - Gò Vấp.
- Tổng giá trị Hợp đồng gói đầu tư năm 2009 chuyển sang năm 2010 và các Hợp đồng đã ký kết, đã trúng thầu đến thời điểm này là: khoảng 340 tỷ.
- Tổng giá trị các công trình đang tham gia đấu thầu 100 tỷ.

### **2. Dự kiến các chỉ tiêu kinh tế năm 2010:**

Đơn vị tính: đồng

| <i>TT</i> | <i>Chỉ tiêu</i>                             | <i>Kế hoạch thực hiện</i> |
|-----------|---------------------------------------------|---------------------------|
| 1         | Doanh thu thuần, trong đó:                  | 275.300.000.000           |
|           | - Xây lắp                                   | 268.000.000.000           |
|           | - Kinh doanh nhà kho cho thuê               | 2.300.000.000             |
|           | - Doanh thu đầu tư tài chính                | 5.000.000.000             |
| 2         | Lợi nhuận trước thuế:                       | 18.000.000.000            |
| 3         | Thuế TNDN:                                  | 4.500.000.000             |
| 4         | Lợi nhuận sau thuế:                         | 13.500.000.000            |
| 5         | Trích lập các quỹ, trong đó:                | 4.050.000.000             |
|           | - Quỹ đầu tư phát triển 10%                 | 1.350.000.000             |
|           | - Quỹ dự phòng tài chính 10%                | 1.350.000.000             |
|           | - Quỹ khen thưởng phúc lợi 10%              | 1.350.000.000             |
| 6         | Tỷ lệ chi trả cổ tức                        | 16%                       |
| 7         | Lợi nhuận còn lại chưa phân phối            | 2.890.000.000             |
| 8         | Thu nhập bình quân của người lao động       | 6.400.000                 |
| 9         | Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên vốn điều lệ | 33%                       |

- Lợi nhuận còn lại chưa tính đến phần chi thưởng cho HĐQT và Ban điều hành.

### **III. CÁC GIẢI PHÁP BIỆN PHÁP THỰC HIỆN:**

#### **1. Đối với khách hàng:**

##### **❖ Thị trường bất động sản**

- Chú trọng đầu tư về hoạt động tìm kiếm đánh giá các cơ hội đầu tư bất động sản ở phân khúc thị trường trung cấp với các dự án đất nền, nhà chung cư tại các thị trường Công ty đã có quan hệ và am tường như Tp. Hồ Chí Minh, Bình Dương, Đồng Nai.
- Hoàn thành việc khai thác đầu tư các quỹ đất quốc phòng, trong đó việc đầu tư xây dựng toà nhà Công ty cần xúc tiến các thủ tục về pháp lý để tiến hành đầu tư ngay khi thuận lợi.
- Hoàn thành các thủ tục pháp lý và kế hoạch đầu tư đối với dự án 3ha tại Tân Uyên.
- Đối với dự án Thung Lũng Xanh: Hoàn thành đầu tư xây dựng hệ thống thoát nước, giao thông và cấp điện, cấp nước. Phân đầu giao đất nền cho các khách hàng đúng hợp đồng đã cam kết.
- Phát triển thêm tối thiểu 01 dự án mới.
- Mở rộng quan hệ chăm sóc khách hàng ở lĩnh vực kinh doanh bất động sản: các tổ chức tài chính, các doanh nghiệp đồng nghiệp, các nhà tư vấn quy hoạch, các nhà phân phối, ... tạo sự hợp tác, liên kết khi cần thiết.

##### **❖ Thị trường xây lắp:**

- Tăng cường các hoạt động chăm sóc khách hàng ở lĩnh vực kinh doanh xây lắp; đảm bảo giữ vững thị trường truyền thống và phát triển đặc biệt ở mảng di dời các nhà máy quốc phòng.

##### **❖ Gia tăng hoạt động xã hội, quảng bá thương hiệu Tây Hồ:**

- Thực hiện các chương trình quảng cáo trên báo, truyền hình, các Lễ khởi công, tham dự tài trợ các chương trình có uy tín, xây dựng nhà tình thương, đăng ký công trình huy chương vàng ngành xây dựng, hiệu chỉnh và cập nhật website Công ty đảm bảo tăng mức độ nhận biết của khách hàng, đối tác, các nhà đầu tư với thương hiệu Tây Hồ.

#### **2. Tài chính, kế toán:**

- Tìm kiếm các đối tác có năng lực tài chính, nhu cầu đầu tư cùng ngành nghề để cùng hợp tác.
- Đảm bảo các dự án đầu tư đã được đánh giá khách quan, khả thi trước khi thực hiện.

- Chú trọng và phát huy công tác thu hồi vốn từ các khối lượng công trình hoàn thành để đảm bảo vốn cho hoạt động thi công xây lắp.
- Hàng tháng đảm bảo chốt được doanh thu, chi phí, đối chiếu công nợ với các cá nhân và các nhà cung cấp dịch vụ, sản phẩm.
- Đầu tư tăng năng lực máy móc, thiết bị thi công đảm bảo phục vụ tiến độ cho các công trường:
  - Tìm kiếm giải pháp đầu tư thiết bị coffa đồng bộ và hiệu quả.
  - Đầu tư xây dựng xưởng bảo trì và bảo quản thiết bị thi công.
  - củng cố công tác quản lý máy móc, thiết bị của bộ phận cung ứng.

### **3. Hệ thống quản lý:**

- Đảm bảo các công việc được thực hiện theo qui trình, theo phân cấp ủy quyền; đặc biệt chú trọng khâu lập kế hoạch, duyệt kế hoạch, thực hiện và báo cáo theo quy định.
- Tiếp tục cùng với Công ty tư vấn hoàn thành hiệu chỉnh Hệ thống quy trình quản lý chất lượng theo tiêu chuẩn ISO 9001-2008, hoàn thiện chiến lược Công ty.
- Hoàn thiện Hệ thống tiêu chuẩn đánh giá nhân viên, đảm bảo công bằng và khuyến khích nhân viên sáng tạo, hoàn thành nhiệm vụ.
- Thực hiện ủy quyền từ Tổng Giám đốc đến các cá nhân, bộ phận đầy đủ và rõ ràng, cá nhân được ủy quyền chịu trách nhiệm trước Tổng Giám đốc và pháp luật về các công việc được ủy quyền.
- Truyền thông đầy đủ và hiệu quả hệ thống quản lý đến toàn thể nhân viên và quy định tuân thủ; kiểm soát, đánh giá nội bộ sự tuân thủ làm cơ sở đánh giá nhân viên.
- Chủ yếu quản lý thi công công trình theo mô hình quản lý dự án trong đó có các hình thức sau: Chỉ huy trưởng kiêm đội trưởng thi công, Chỉ huy trưởng không kiêm đội trưởng thi công và phối hợp của hai hình thức trên.
- Tăng cường năng lực cho bộ phận kiểm soát nội bộ (Kỹ sư kiểm soát nội bộ) để: kiểm soát tuân thủ nghiêm ngặt hệ thống quy trình, chế độ báo cáo, chế độ lập kế hoạch có căn cứ định lượng của các BCH công trường; hỗ trợ hiệu quả cho BCH công trường trong công tác triển khai thi công và lập hồ sơ thu hồi vốn, phối hợp tốt với các bộ phận: Kế toán, Cung ứng, Kinh doanh trong việc kiểm soát chi phí và định mức thi công, chất lượng sản phẩm.
- Quy định thời gian hoàn thành báo cáo tổng kết công trình, báo cáo đề xuất thưởng, phạt, rút kinh nghiệm. Nội dung và số liệu báo cáo đảm bảo chính xác theo đúng quy trình.

#### **4. Đội ngũ người lao động:**

- Căn cứ định hướng chiến lược Công ty để xây dựng chiến lược nguồn nhân lực. Tuyển dụng và đào tạo đủ nhân sự cho các phòng nghiệp vụ và các ban quản lý dự án tại các công trường.
- Thực hiện tốt các Kế hoạch đào tạo cán bộ nhân viên về các nội dung: Quản lý kỹ thuật thi công, quản lý hồ sơ thi công, quản lý tài chính, quản lý dự án công trình, các quy định về thuế, kỹ năng giao tiếp, môi giới bất động sản, quản lý và sử dụng email nội bộ...
- Thành lập lực lượng đội thi công mạnh, nòng cốt. Tạo các điều kiện về công việc thường xuyên, có các chính sách về giá, chế độ với đội trưởng để có sự gắn bó và phát triển.
- Bố trí nhân sự đúng vị trí và năng lực, có tâm với nghề, với Công ty, đặc biệt ở các khâu quan trọng.
- Xây dựng và ban hành chính sách thưởng phạt rõ ràng, thống nhất:
  - Thưởng: Thưởng cho sáng kiến làm lợi (kinh tế, tổ chức, thương hiệu), hoàn thành công trình phù hợp Kế hoạch thi công được duyệt, công tác đấu thầu thành công, công trình đạt huy chương vàng, tiếp thị hiệu quả và các khoản thưởng theo quy định chung như lễ, Tết..
  - Phạt: có ý hoặc thiếu trách nhiệm gây thiệt hại (kinh tế, tổ chức, thương hiệu), thi công vượt các định mức theo Kế hoạch thi công được duyệt và các vi phạm khác theo quy chế khen thưởng kỷ luật (ví dụ hút thuốc lá nơi công cộng, đánh bài...).
- Xây dựng văn hóa Công ty: Xây dựng Công ty là “Niềm tin vững bền” đối với các đối tác, cổ đông và người lao động. Xây dựng môi trường làm việc, giao lưu để tập thể gắn bó đoàn kết, chia sẻ vì sự phát triển của Công ty.

### **PHẦN C: KẾ HOẠCH NIÊM YẾT CỔ PHIẾU TRÊN SÀN GIAO DỊCH CHỨNG KHOÁN HÀ NỘI**

- Trong trường hợp thị trường chứng khoán không có các biến động bất lợi, Công ty dự kiến sẽ niêm yết cổ phiếu trên Sàn Giao dịch Chứng khoán Hà Nội vào thời điểm cuối quý 3/2010. Các công tác chuẩn bị cho kế hoạch niêm yết cần được làm đầy đủ, kiểm soát các công việc đạt mức độ tốt, chuẩn bị nhân sự cho bộ phận quản lý quan hệ cổ đông, hoàn thành và công bố chiến lược Công ty. Hiện tại, Công ty đã ký hợp đồng với đơn vị tư vấn niêm yết để thực hiện các thủ tục cần thiết.

Kính thưa Quý vị cổ đông!

Kết thúc năm tài chính 2009, Công ty Tây Hồ đã có những thành công đáng kể đánh dấu một bước ngoặt mới trong sự phát triển của Công ty. Kế hoạch năm 2010 chúng ta cũng đặt ra nhiều thách thức đối với Ban Điều hành và đội ngũ người lao động.

Chúng tôi mong muốn có sự ủng hộ đồng lòng nhất trí cao của các cổ đông, đóng góp cho Bản báo cáo được đầy đủ và hoàn chỉnh hơn tạo điều kiện tốt cho chúng tôi hoàn thành các nhiệm vụ cổ đông đã giao phó.

Trân trọng cảm ơn./.

**TỔNG GIÁM ĐỐC**