



PHU HUNG GIA
CORECONS GROUP

BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN 2012

Annual Report 2012



*Our **experience**
drives us **forward***

MỤC LỤC

Trang

MỤC LỤC	1
THÔNGIỆP CỦA CHỦ TỊCH HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ	2
PHẦN I. THÔNG TIN CHUNG VỀ CÔNG TY	4
1) Thông tin khái quát	4
2) Quá trình hình thành và phát triển	4
3) Ngành nghề và địa bàn kinh doanh.....	6
4) Mô hình quản trị, tổ chức kinh doanh và bộ máy quản lý	6
5) Định hướng phát triển	8
6) Đánh giá các rủi ro	8
PHẦN II. TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG NĂM 2012	10
1) Tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh.....	10
2) Tổ chức và nhân sự.....	11
3) Tình hình tài chính	13
4) Cơ cấu cổ đông.....	14
PHẦN III. BÁO CÁO VÀ ĐÁNH GIÁ CỦA BAN GIÁM ĐỐC	16
1) Đánh giá kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh	16
2) Đánh giá tình hình tài chính	18
3) Những cải tiến về cơ cấu tổ chức, chính sách, quản lý	19
4) Kế hoạch phát triển trong tương lai	19
PHẦN IV. BÁO CÁO CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ	21
1) Đánh giá của Hội đồng Quản trị về các mặt hoạt động của Công ty	21
2) Đánh giá của Hội đồng Quản trị về hoạt động của Ban giám đốc:.....	21
3) Các kế hoạch, định hướng của Hội đồng quản trị.....	22
PHẦN V. CÔNG TÁC QUẢN TRỊ CÔNG TY	24
1) Hội đồng quản trị	24
2) Ban kiểm soát.....	25
3) Thù lao của Hội đồng quản trị và Ban kiểm soát.....	26

THÔNGIỆP CỦA CHỦ TỊCH HĐQT

Kính thưa Quý vị Cổ đông, thưa toàn thể Đại hội!

Năm 2012 đi qua trong bối cảnh nền kinh tế Việt Nam có nhiều diễn biến phức tạp do những tác động tiêu cực từ tình hình kinh tế thế giới. Chính sách thắt chặt tài khóa và tiền tệ của chính phủ nhằm kiềm chế lạm phát nhưng hệ quả là sức cầu nội địa giảm mạnh, hàng tồn kho lớn, doanh nghiệp khó tiếp cận với nguồn vốn, thị trường bất động sản tiếp tục trầm lắng đã ảnh hưởng lớn tới kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của không ít doanh nghiệp.

Trước thực tế đó, tập thể CBNV Công ty Phú Hưng Gia với mong muốn hoàn thành chỉ tiêu doanh thu và lợi nhuận, đã không ngừng nỗ lực vượt khó, từng bước thực hiện giải pháp tích tụ nguồn lực tạo nền tảng phát triển khi thị trường hồi phục. Cụ thể, năm 2012, doanh thu của Công ty đạt 1.473 tỷ đồng; lợi nhuận sau thuế đạt 34,6 tỷ đồng; vốn chủ sở hữu tại thời điểm 31/12/2012 là 237 tỷ đồng. Đồng thời, năm 2012, Phú Hưng Gia được tổ chức báo cáo đánh giá Việt Nam – Vietnam Report xếp hạng thứ 272 trong top 500 doanh nghiệp tư nhân lớn nhất Việt Nam.

Mặc dù chưa hài lòng với kết quả hoạt động trong năm qua, nhưng những con số trên phần nào cho thấy quyết tâm của Hội đồng quản trị và toàn thể nhân viên Phú Hưng Gia trong việc thực hiện kế hoạch sản xuất kinh doanh, đưa Công ty từng bước vượt qua thời điểm khó khăn hiện tại.

Trong tình hình còn nhiều bất ổn của nền kinh tế, dự báo năm 2013 các doanh nghiệp tiếp tục đối mặt với nhiều thách thức. Với Phú Hưng Gia, để có thể phát triển ổn định và bền vững, Hội đồng quản trị đã hoạch định chiến lược phát triển giai đoạn 2013-2017. Trong đó, năm 2013, Công ty chú trọng tìm các giải pháp để bổ sung nguồn vốn hoạt động, đẩy mạnh công tác tìm kiếm khách hàng, kiểm soát tốt các nguồn chi phí, giảm thiểu các rủi ro về tài chính nhằm tối ưu hóa lợi nhuận.

Để đạt được mục tiêu đề ra, ngoài sự nỗ lực của Ban lãnh đạo và tập thể CBNV Công ty thì sự ủng hộ của Quý vị Cổ đông là niềm động viên khích lệ to lớn đối với chúng tôi. Nhân dịp này, tôi xin gửi lời cảm ơn chân thành đến Quý vị cổ đông đã đồng hành cùng công ty trong suốt thời gian qua. Chúng tôi tin tưởng rằng sự ủng hộ và hợp tác của Quý vị sẽ tiếp tục là động lực thúc đẩy quá trình phát triển Công ty ngày càng bền vững và hiệu quả.

Cuối cùng, thay mặt Hội đồng Quản trị, tôi xin kính chúc Quý vị cổ đông sức khỏe, hạnh phúc và thành đạt. Chúc Đại hội thành công tốt đẹp.

Trân trọng,



CHỦ TỊCH HĐQT

NGUYỄN BÁ DƯƠNG

PHẦN I- THÔNG TIN CHUNG

1. Thông tin khái quát

- Tên tiếng Việt : Công ty Cổ phần Đầu tư Xây dựng Phú Hưng Gia
- Tên tiếng Anh : Phu Hung Gia Construction & Investment JS Company.
- Tên viết tắt : PHG
- Giấy CNĐKKD : Số 4103002810 do Sở Kế hoạch và Đầu tư TP. Hồ Chí Minh cấp ngày 27/10/2004 và điều chỉnh lần thứ 11 ngày 22/01/2013 sang số 0303527596.
- Mã số thuế : 0303527596
- Vốn điều lệ : 100.000.000.000 đồng (*Bằng chữ: Một trăm tỷ đồng*).
- Địa chỉ : 312 Nguyễn Thượng Hiền, Phường 5, Q. Phú Nhuận, TP. Hồ Chí Minh
- Điện thoại : 08. 3515 4485 - Fax: 08. 3515 4484
- Website : <http://www.phuhunggia.com> - Email: contact@phuhunggia.com
- Logo công ty :



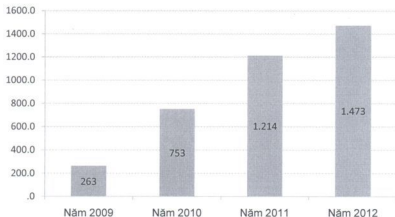
2. Quá trình hình thành và phát triển

- 27/10/2004 Công ty được thành lập và hoạt động theo hình thức Công ty cổ phần. Sở Kế hoạch và Đầu tư TP. Hồ Chí Minh cấp giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 4103002810 với vốn điều lệ ban đầu là 17 tỷ đồng.
- 07/11/2005 Thay đổi Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh lần 2: Điều chỉnh tăng vốn điều lệ lên 18 tỷ đồng.
- 10/12/2005 Khởi công xây dựng dự án Khu căn hộ cao cấp Botanic Towers tại số 312 Nguyễn Thượng Hiền, Phường 5, Quận Phú Nhuận, TP.HCM.
- 31/05/2007 Thay đổi Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh lần 4: Điều chỉnh tăng vốn điều lệ lên 72 tỷ đồng.
- 28/08/2007 Thay đổi Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh lần 6. Điều chỉnh tăng vốn điều lệ lên 100 tỷ đồng. Thay đổi danh sách cổ đông sáng lập. Thay đổi địa chỉ trụ sở chính Công ty.
- 01/11/2007 Đăng ký công ty đại chúng với Ủy ban chứng khoán Nhà nước.

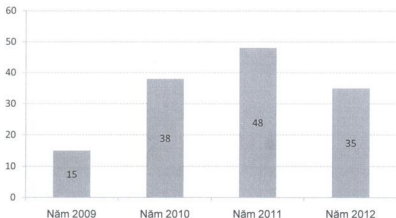
Năm 2008	Nằm trong top 500 doanh nghiệp tư nhân lớn nhất Việt Nam do tổ chức báo cáo đánh giá Việt Nam – Vietnam Report bình chọn.
16/10/2009	Được tổ chức TUV của Đức cấp chứng chỉ ISO 9001:2008.
10/01/2010	Khởi công xây dựng dự án Khu căn hộ Saigon Pavillon tại số 53-55 Bà Huyện Thanh Quan, Quận 3, TP. Hồ Chí Minh
09/06/2011	Thay đổi Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh lần 10 Điều chỉnh thay đổi Giấy phép đăng ký kinh doanh sang số 0303527596.
Năm 2012	Xếp hạng thứ 272 trong top 500 doanh nghiệp tư nhân lớn nhất Việt Nam do tổ chức báo cáo đánh giá Việt Nam – Vietnam Report bình chọn.

❖ **BIỂU ĐỒ DOANH THU, LỢI NHUẬN QUA CÁC NĂM:**

- Doanh thu (tỷ đồng)



- Lợi nhuận sau thuế (tỷ đồng)



3. Ngành nghề và địa bàn kinh doanh

3.1. Ngành nghề kinh doanh

- Xây dựng dân dụng và công nghiệp. Tư vấn xây dựng (trừ kinh doanh thiết kế công trình). Giám sát thi công. Quản lý dự án. Sửa chữa nhà và trang trí nội thất.
- Mua bán vật liệu xây dựng.
- Dịch vụ quản lý chung cư và cao ốc văn phòng. Dịch vụ trông giữ xe. Cho thuê kho bãi.
- Dịch vụ định giá, sàn giao dịch bất động sản. Kinh doanh bất động sản.
- Hoạt động thiết kế chuyên dụng (trừ thiết kế xây dựng). Thiết kế kiến trúc công trình dân dụng - công nghiệp. Thiết kế xây dựng công trình dân dụng - công nghiệp. Thiết kế xây dựng công trình hạ tầng kỹ thuật đô thị.

3.2. Địa bàn kinh doanh

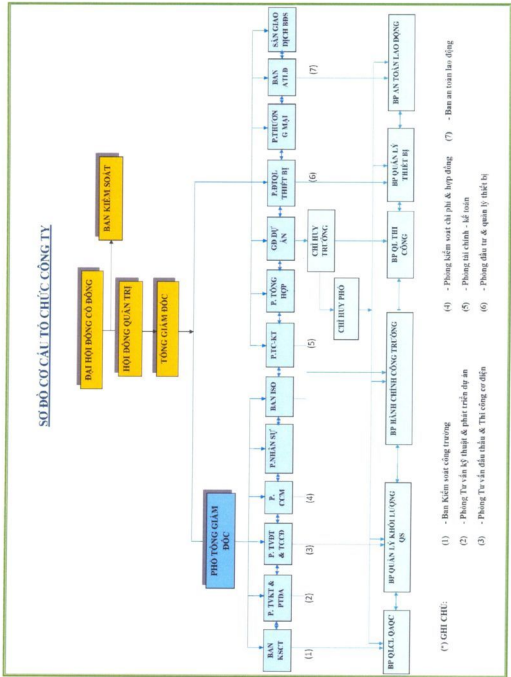
- Miền Bắc: Hà Nội, Hưng Yên, Ninh Bình, Hải Dương, Quảng Ninh.
- Miền Trung: Đà Nẵng.
- Miền Nam: TP.Hồ Chí Minh, Đồng Nai, Bình Dương, Vũng Tàu.

4. Mô hình quản trị, tổ chức kinh doanh và bộ máy quản lý

4.1. Mô hình quản trị

- **Đại hội đồng cổ đông:** Đại hội đồng cổ đông là cơ quan quyết định cao nhất của Công ty gồm tất cả các cổ đông có quyền biểu quyết, họp mỗi năm ít nhất một lần. ĐHĐCĐ quyết định những vấn đề được Luật pháp và Điều lệ Công ty quy định.
- **Hội đồng Quản trị:** là cơ quan quản lý Công ty, có toàn quyền nhân danh Công ty để quyết định, thực hiện các quyền và nghĩa vụ của công ty không thuộc thẩm quyền của Đại hội đồng cổ đông. Hội đồng quản trị gồm 5 thành viên với nhiệm kỳ là năm (05) năm.
- **Tổng Giám đốc:** là người điều hành công việc kinh doanh hàng ngày của công ty; chịu sự giám sát của Hội đồng quản trị và chịu trách nhiệm trước Hội đồng quản trị và trước pháp luật về việc thực hiện các quyền và nhiệm vụ được giao.
- **Ban Kiểm soát:** là cơ quan trực thuộc Đại hội đồng cổ đông, do Đại hội đồng cổ đông bầu ra. Hiện tại, Ban kiểm soát Công ty gồm 3 thành viên và có nhiệm kỳ là 5 năm. Ban Kiểm soát có nhiệm vụ kiểm tra tính hợp lý, hợp pháp trong điều hành hoạt động kinh doanh, báo cáo tài chính của Công ty. Ban Kiểm soát hoạt động độc lập với Hội đồng Quản trị và Ban Tổng Giám đốc.

4.2. Cơ cấu bộ máy quản lý



5. Định hướng phát triển

5.1. Các mục tiêu chủ yếu của Công ty trong năm 2013:

- Hoàn thành kế hoạch SXKD năm 2013.
- Tìm kiếm giải pháp nhằm đẩy nhanh việc bán các căn hộ Pavillon còn lại để thu hồi vốn.

5.2. Chiến lược phát triển trung và dài hạn:

- Trở thành đơn vị có thương hiệu mạnh trong lĩnh vực kinh doanh bất động sản và là nhà thầu xây dựng chuyên nghiệp của thị trường xây dựng Việt Nam và khu vực.
- Tiếp tục tăng trưởng ổn định để đạt được doanh thu, lợi nhuận hàng năm như kế hoạch đề ra; nâng cao năng lực tài chính của công ty.
- Phát triển nguồn nhân lực, cải tiến năng lực quản lý điều hành phù hợp với từng giai đoạn hoạt động của công ty và tình hình kinh tế nói chung.

5.3. Các mục tiêu đối với môi trường, xã hội và cộng đồng của Công ty:

- Tham gia phát triển các dự án công trình xanh: PHG là thành viên của tổ chức USGBC (U.S. Green Building Council). Đây là tổ chức vì môi trường có uy tín hàng đầu ở Mỹ và trên thế giới.
- Duy trì và cải tiến liên tục hệ thống quản lý an toàn và sức khỏe nghề nghiệp theo tiêu chuẩn OHSAS 18001:2007 để ứng dụng vào hệ thống quản lý chung của ISO 9001:2008 của công ty. Cam kết xây dựng môi trường làm việc an toàn cho người lao động, đối tác, khách hàng và cộng đồng.
- Hướng ứng các hoạt động từ thiện của địa phương và quỹ từ thiện.

6. Các rủi ro

6.1. Rủi ro do suy thoái kinh tế

Kinh tế tăng trưởng thấp làm giảm sự đầu tư vào sản xuất hoặc giãn tiến độ đầu tư của các công ty trong và ngoài nước dẫn đến nguồn công việc của công ty bị thu hẹp. Ngoài các khách hàng truyền thống, PHG đẩy mạnh công tác tìm kiếm khách hàng mới qua nhiều kênh thông tin như thông tin trực tuyến về công trình xây dựng tương lai ở Việt nam trên BCI Asia's Leadmanager.

Ngoài ra, Chủ đầu tư không tiếp cận được nguồn vốn nên sẽ kéo theo việc chậm thanh toán cho nhà thầu.

6.2. Rủi ro về lạm phát

Biến động giá cả nguyên vật liệu theo chiều hướng gia tăng có thể làm cho số lượng và quy mô các dự án đầu tư giảm xuống, ảnh hưởng đến doanh thu của công ty. Để giảm thiểu rủi ro, Công ty chú trọng thiết lập mạng lưới các đơn vị cung cấp, đơn vị thầu phụ truyền thống để ổn định giá cả nguyên vật liệu.

6.3. Rủi ro về lãi suất

Công ty có nợ vay ngân hàng với lãi suất thả nổi. Tuy nhiên, số nợ vay này không lớn nên biến động lãi suất không ảnh hưởng lớn đến kết quả hoạt động của Công ty.

6.4. Rủi ro về an toàn lao động

Với công ty xây dựng, do môi trường lao động có nguy cơ mất an toàn cao nên công tác an toàn lao động, vệ sinh công nghiệp luôn là mối quan tâm hàng đầu trong các hoạt động của Công ty. Công ty đã áp dụng hệ thống quản lý an toàn và sức khỏe nghề nghiệp theo tiêu chuẩn OHSAS 18001:2007. Tất cả CBNV, an toàn viên, công nhân làm việc trên công trường được trang bị đầy đủ đồ bảo hộ lao động.

Công ty thường xuyên tổ chức huấn luyện chuyên môn và nghiệp vụ, tuyên truyền công tác an toàn lao động đến từng nhân sự có mặt tại công trường. Việc thực hiện chế độ, quy định về an toàn vệ sinh lao động, phòng chống cháy nổ trên công trường cũng được kiểm tra giám sát định kỳ, chặt chẽ.

6.5. Rủi ro cạnh tranh

Nguồn công việc bị thu hẹp dẫn đến việc cạnh tranh ngày càng gay gắt. PHG luôn chú trọng giữ uy tín với khách hàng về tiến độ thi công, chất lượng công trình; Cải tiến biện pháp thi công và hệ thống quản lý nhằm tiết kiệm chi phí để giá dự thầu của công ty có thể cạnh tranh các công ty xây dựng trong nước cũng như với các công ty xây dựng nước ngoài mạnh về tài chính và công nghệ kỹ thuật cao.

PHẦN II - TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG NĂM 2012

1. Tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh

Năm 2012 đi qua trong bối cảnh nền kinh tế Việt Nam tiếp tục suy thoái. Hệ thống ngân hàng gia tăng nợ xấu; Đầu tư công kém hiệu quả; Số lượng doanh nghiệp phá sản, dừng hoạt động tăng cao; Lạm phát giảm tốc nhưng chủ yếu do suy giảm tổng cầu nên chưa bền vững; Nhiều dự án bất động sản vẫn chưa thể tiếp tục triển khai. Đặc biệt, giá trị hàng tồn kho bất động sản ước tính hàng chục nghìn tỷ đồng đã tác động trực tiếp đến các doanh nghiệp bất động sản, xây dựng và kinh doanh vật liệu xây dựng.

Trong bối cảnh đó, hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty năm 2012 đạt được một số kết quả như sau:

Chỉ tiêu	Kế hoạch	Thực hiện	Tỷ lệ %
1. Doanh thu bán hàng & cung cấp DV	1.410.000.000.000	1.473.264.320.754	104,49%
+ Doanh thu thương mại	200.000.000.000	157.430.591.581	78,72%
+ Doanh thu xây lắp	800.000.000.000	971.885.061.271	121,49%
+ Doanh thu dịch vụ nhà Botanic	3.000.000.000	3.192.568.445	106,42%
+ Doanh thu dịch vụ nhà Pavillon	7.000.000.000	9.251.038.294	132,16%
+ Doanh thu bán căn hộ	400.000.000.000	331.505.061.163	82,88%
2. Lợi nhuận gộp		60.472.425.403	
+ Lợi nhuận gộp thương mại		3.841.306.663	
+ Lợi nhuận gộp xây lắp		62.418.894.352	
+ Lợi nhuận gộp nhà Botanic		1.905.287.318	
+ Lợi nhuận gộp nhà Pavillon		2.133.370.033	
+ Lợi nhuận gộp căn hộ Pavillon		(9.826.432.963)	
3. Lợi nhuận sau thuế TNDN	40.000.000.000	34.643.092.932	86,61%

So với kế hoạch 1.410 tỷ, doanh thu thực hiện được là 1.473.3 tỷ, vượt kế hoạch 4,49%.

Tuy nhiên, lợi nhuận năm 2012 chỉ thực hiện được 34,6 tỷ đạt 86,61% so với kế hoạch 40 tỷ và sụt giảm đáng kể so với năm 2011. Nguyên nhân:

- Xây dựng:
 - + Phát sinh chi phí lãi vay: do chính sách thắt chặt tín dụng nên Chủ đầu tư các công trình chậm thu tiền từ việc bán sản phẩm và khó tiếp cận nguồn vốn vay ngân hàng. Việc này ảnh hưởng đến tiến độ thu tiền thi công nên PHG phải vay tiền để trả cho các nhà thầu phụ, nhà cung cấp nhằm đảm bảo tiến độ trên công trường.
 - + Công ty cũng phải giảm giá bỏ thầu để cạnh tranh với các đơn vị cùng ngành, đảm bảo nguồn công việc cho công ty.

- Bất động sản: Dự án Pavillon hoàn thành và đưa vào sử dụng vào thời điểm thị trường bất động sản đóng băng và giá các dự án căn hộ giảm đáng kể. Do vậy, công ty phải bán một số căn hộ với giá thấp hơn giá thành nhằm thu hồi vốn, do chính là nguyên nhân khiến doanh thu 47 căn hộ bàn giao năm 2012 có lợi nhuận gộp âm 9,8 tỷ.

2. Tổ chức và nhân sự

2.1. Danh sách Ban điều hành

TT	Họ và tên	Chức vụ	Số cổ phần	Tỷ lệ (%)
1	Phan Huy Vĩnh	Tổng Giám đốc	140.000	1,40%
2	Nguyễn Thành Tâm	Phó Tổng giám đốc	23.000	0,23%

Sơ yếu lý lịch Ban điều hành:

• Ông Phan Huy Vĩnh – Tổng Giám đốc

Giới tính : Nam
Năm sinh : 26/09/1972 Nơi sinh : Vĩnh Phúc
Quốc tịch : Việt Nam Dân tộc : Kinh
Số CMND : 024083972 Cấp ngày: 28/03/2013 Nơi cấp: CA TP. HCM
Địa chỉ : B1603 CC Botanic, 312 Nguyễn Thượng Hiền, Q. Phú Nhuận, TP. HCM
Điện thoại : 0913 905 940
Trình độ văn hóa : 12/12 Trình độ chuyên môn: Kỹ sư Thủy lợi
Quá trình công tác :

- Từ 05/1996- 06/2002: Công ty Xây dựng Công nghiệp nhẹ số 2 (Descon)
Chức vụ: Kỹ sư giám sát, Chi huy trưởng công trình.
- Từ 07/2002- 09/2008: Công tác tại Khối xây lắp Công ty Cotec, nay là Công ty CP Xây dựng Cotec (Coteccons).
Chức vụ: Chi huy trưởng, Giám đốc xí nghiệp, Phó Tổng Giám đốc Công ty.
- Từ 10/2008 đến nay: Công ty Cổ phần Đầu tư Xây dựng Phú Hưng Gia.
Chức vụ: Phó Tổng Giám đốc, Tổng giám đốc Công ty.

• Ông Nguyễn Thành Tâm – Phó Tổng Giám đốc

Giới tính : Nam
Năm sinh : 05/04/1974 Nơi sinh: Hà nội
Quốc tịch : Việt Nam Dân tộc: Kinh
Số CMND : 023941494 Cấp ngày: 07/03/2008 Nơi cấp: CA TP.HCM
Địa chỉ : 563/85 Nguyễn Đình Chiểu, Phường 2, Quận 3, TP. HCM
Điện thoại : 0913 909 127
Trình độ văn hóa : 12/12 Trình độ chuyên môn: Kiến trúc sư

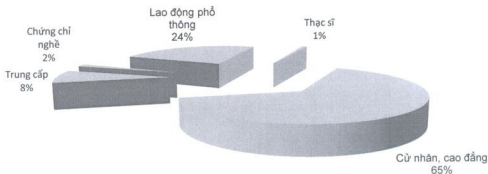
Quá trình công tác:

- Từ 10/1998 – 10/1999: Công ty Kiến trúc miền Nam ACSA (16).
Chức vụ: Thiết kế công trình.
- Từ 11/1999 - 07/2002: Công ty Xây dựng Công nghiệp nhẹ số 2 (DESCON).
Chức vụ: Giám sát, Chỉ huy phó công trình.
- Từ 08/2002- 09/2008: Công tác tại Khối xây lắp Công ty Cotec, nay là Công ty CP Xây dựng Cotec (Coteccons).
Chức vụ: Chỉ huy trưởng, Giám đốc dự án.
- Từ 10/2008 đến nay: Công ty Cổ phần Đầu tư Xây dựng Phú Hưng Gia.
Chức vụ: Giám đốc Khối Xây lắp, Phó Tổng Giám đốc.

2.2. Các chính sách và thay đổi trong chính sách đối với người lao động

• Số lượng cán bộ, nhân viên:

- Tổng số nhân viên đầu năm 2012 : 221 nhân viên
- Tổng số nhân viên cuối năm 2012 : 254 nhân viên
- Trình độ học vấn của CBNV công ty tính đến 31/12/2012:



Các chính sách và thay đổi trong chính sách đối với người lao động

❖ Chế độ làm việc:

- Thời gian làm việc: 44 giờ/ tuần, từ thứ hai đến sáng thứ 7.

Khi có yêu cầu về tiến độ sản xuất, nhân viên Công ty có trách nhiệm làm thêm giờ để hoàn thành công việc. Công ty đảm bảo quyền lợi cho người lao động theo quy định của Nhà nước và có đãi ngộ thỏa đáng cho người lao động.

Thời gian nghỉ phép, nghỉ Lễ, tết, nghỉ ốm đau, thai sản được bảo đảm theo đúng quy định của Bộ luật lao động.

- Điều kiện làm việc: CBNV được trang bị đầy đủ máy móc, thiết bị văn phòng nhằm đáp ứng yêu cầu công việc. Công ty cũng trang bị đầy đủ dụng cụ và đồ bảo hộ lao động cho CBNV làm việc tại công trường.

❖ **Chính sách tuyển dụng, đào tạo:**

- Tuyển dụng: Công ty rất chú trọng phát triển nguồn nhân lực có trình độ và tay nghề cao. Tiêu chí của Công ty là tuyển dụng nhân viên trẻ có trình độ chuyên môn cao và năng động.
- Công tác đào tạo và nâng cao tay nghề: Công ty thường xuyên tổ chức các khóa đào tạo nâng cao trình độ quản lý, kinh nghiệm thi công, giám sát các công trình và các kỹ năng khác. Công ty cũng tổ chức tham quan thực tiễn các công trường để học hỏi kinh nghiệm nhằm đáp ứng yêu cầu công việc và đòi hỏi ngày càng cao từ Chủ đầu tư về chất lượng cũng như tiến độ thi công công trình.

❖ **Chính sách lương, thưởng, phúc lợi và bảo hiểm cho người lao động:**

- Công ty ban hành Quy chế phân phối tiền lương, tiền thưởng; Quy định về hạn mức, các khoản chi phí và phúc lợi trong Công ty trên cơ sở đảm bảo quyền lợi cho người lao động theo quy định của Pháp luật.
- Công ty thực hiện các chế độ cho người lao động theo Luật lao động. Nội quy lao động và Thỏa ước lao động tập thể. Hàng năm, Công ty tổ chức khám sức khỏe định kỳ cho CBNV, tổ chức đi tham quan, du lịch, duy trì phong trào văn thể mỹ.
- Việc trích nộp bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế, bảo hiểm thất nghiệp được Công ty thực hiện theo quy định.

3. Tình hình tài chính

3.1. Tình hình tài chính

Chỉ tiêu	Năm 2011	Năm 2012	% tăng (+) /giảm (-)
1. Doanh thu bán hàng và cung cấp DV	1.214.359.078.734	1.473.264.320.754	21,32%
+ Doanh thu thương mại	294.993.243.889	157.430.591.581	-46,63%
+ Doanh thu xây lắp	915.464.721.621	971.885.061.271	6,16%
+ Doanh thu dịch vụ nhà Botanic	3.901.113.224	3.192.568.445	-18,16%
+ Doanh thu dịch vụ nhà Pavillon	-	9.251.038.294	
+ Doanh thu bán căn hộ	-	331.505.061.163	
2. Lợi nhuận gộp	77.748.729.761	60.472.425.403	-22,22%
3. Doanh thu hoạt động tài chính + khác	6.230.357.373	6.307.677.727	1,24%
4. Chi phí tài chính + khác	5.413.312.761	4.761.643.591	-12,04%
5. Chi phí bán hàng	2.187.962.059	2.046.588.686	-6,46%

6. Chi phí quản lý doanh nghiệp	17.820.381.426	18.702.176.348	4,95%
7. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	58.557.430.888	41.269.694.505	-29,52%
8. Chi phí thuế TNDN hiện hành	10.319.259.535	10.423.595.070	1,01%
9. Thuế TNDN hoãn lại		3.796.993.497	
10. Lợi nhuận sau thuế TNDN	48.238.171.353	34.643.092.932	-28,18%
11. Lãi cơ bản trên cổ phiếu (đồng/cp)	4.824	3.464	-28,19%
12. Tỷ lệ chi trả cổ tức (*)	10%	10%	
13. Tổng giá trị tài sản	858.912.725.396	730.706.913.497	-14,93%

3.2. Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu

TT	Chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2011
I.	Chỉ tiêu về khả năng thanh toán		
1.	Hệ số thanh toán ngắn hạn	1,10	1,25
2.	Hệ số thanh toán nhanh	0,64	0,24
II.	Chỉ tiêu về cơ cấu vốn:		
1.	Hệ số nợ/Tổng tài sản	67,57%	75,56%
2.	Hệ số nợ/ Vốn chủ sở hữu	2,08	3,09
III.	Chỉ tiêu về năng lực hoạt động		
1.	Vòng quay hàng tồn kho	3,21	2,01
2.	Doanh thu thuần/ Tổng tài sản	2,02	1,41
IV.	Chỉ tiêu về khả năng sinh lời		
1.	Hệ số lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần	2,35%	3,97%
2.	Hệ số lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu	14,62%	22,98%
3.	Hệ số lợi nhuận sau thuế /Tổng tài sản	4,74%	5,62%
4.	Hệ số Lợi nhuận từ HĐKD/ Doanh thu thuần	2,43%	4,74%

3.3. Giá trị sổ sách của cổ phần tại ngày 31/12/2012: 23.700 đồng/ CP.

3.4. Cổ tức: Theo Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông thường niên lần V - năm 2012

- Cổ tức năm 2011 đã được công ty chi trả vào tháng 12/2012 với tỷ lệ chi trả là 10% trên mệnh giá.
- Cổ tức năm 2012: Công ty chưa thực hiện chi trả cổ tức 10%/mệnh giá, tương đương 10 tỷ đồng.

4. Cơ cấu cổ đông, thay đổi vốn đầu tư của chủ sở hữu

4.1. Cổ phần:

- Số lượng cổ phần đang lưu hành tính đến ngày 31/12/2012: 10.000.000 cổ phiếu

Trong đó:

Số lượng cổ phần phổ thông : 10.000.000 cổ phiếu

Số lượng cổ phần ưu đãi : 0 cổ phiếu

Số lượng cổ phần chuyển nhượng tự do : 10.000.000 cổ phiếu

Số lượng cổ phần hạn chế chuyển nhượng : 0 cổ phiếu

4.2. Cơ cấu cổ đông tại ngày 31/12/2012:

TT	Cổ đông	Số cổ phần	Tỷ lệ (%)
1	Tổ chức	2.016.000	20,16%
	Cá nhân	7.984.000	79,84%
	Tổng	10.000.000	100,00%
2	Trong nước	9.913.000	99,13%
	Ngoài nước	87.000	0,87%
	Tổng	10.000.000	100,00%
3	Nhà nước	0	0,00%
	Khác	10.000.000	100,00%
	Tổng	10.000.000	100,00%

PHẦN III - BÁO CÁO VÀ ĐÁNH GIÁ CỦA BAN GIÁM ĐỐC

1. Đánh giá kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh

1.1. Tổng quan về hoạt động của công ty năm 2012

Năm 2012, do ảnh hưởng của chính sách thắt chặt tín dụng của Ngân hàng Nhà nước, PHG gặp không ít khó khăn trong việc tìm kiếm khách hàng và công tác thu hồi công nợ. Thị trường bất động sản đóng băng khiến việc bán căn hộ Saigon Pavillon bị đình trệ làm cho nguồn vốn hoạt động của Công ty đã bị thiếu hụt từ các năm trước lại càng khó khăn hơn.

✓ Hoạt động xây lắp

- Hoạt động xây lắp phải nỗ lực rất lớn để ổn định sản xuất và duy trì vị trí then chốt trong quá trình phát triển của công ty. Năm 2012, doanh thu xây lắp đạt 971,9 tỷ đồng, chiếm 65,97% trong tổng doanh thu của công ty. Lợi nhuận gộp đạt 62,4 tỷ.
- Cơ cấu tỷ trọng doanh thu có sự chuyển dịch mạnh về vị trí địa lý. Khu vực miền Nam và miền Trung sụt giảm mạnh, chuyển dịch ra khu vực miền Bắc. Đây cũng là nguyên nhân làm giảm tỷ suất lợi nhuận gộp bình quân của các công trình xây dựng (từ 6,96% năm 2011 xuống còn 6,42% năm 2012).

TT	Vị trí địa lý	Tỷ trọng năm 2011	Tỷ trọng năm 2012
1	Miền Nam	61,39%	44,91%
2	Miền Trung	12,60%	5,64%
3	Miền Bắc	26,01%	49,46%

- Phân khúc các loại hình dự án duy trì tỷ trọng tương đối ổn định. Các dự án Trung tâm thương mại, cao ốc chiếm tỷ trọng và mức tăng lớn nhất trong năm 2012. Việc trở thành nhà thầu chính thi công chuỗi siêu thị Big C cũng góp phần khẳng định thương hiệu PHG. Đặc biệt, dự án Trung tâm thương mại Green Square (Big C Dĩ An) được thiết kế và thi công theo tiêu chuẩn công trình xanh của Hiệp Hội công trình xanh USGBC của Mỹ và VGBC của Việt Nam sẽ có những tác động tích cực đến đời sống kinh tế xã hội.

TT	Loại hình dự án	Tỷ trọng năm 2011	Tỷ trọng năm 2012
1	Nhà công nghiệp	39,74%	37,44%
2	Trung tâm thương mại, cao ốc	31,94%	44,86%
3	Biệt thự - resort	10,19%	8,77%
4	Nhà văn phòng	18,12%	8,93%

- Với chiến lược hợp lý trong công tác đấu thầu, PHG đã trúng thầu một số công trình có giá trị lớn tạo nên doanh thu năm 2012 và chuyển tiếp cho doanh thu năm 2013.
- Danh sách một số hợp đồng xây dựng có giá trị lớn được ký kết trong năm 2012:

TT	Tên công trình	Giá trị hợp đồng (VNĐ)
1	Nhà máy Procter & Gamble Việt Nam	36.366.084.232
2	Cảng container Quốc tế Cái Lân	140.957.019.500
3	Khu chung cư Ecopark -hoàn thiện	8.033.475.021
4	Siêu thị Big C Dĩ An	142.450.000.000
5	Tháo dỡ nhà kho P&G	4.290.000.000
6	Cao ốc Mỹ Đình Plaza	116.719.570.728
7	Nhà văn phòng Danieli	72.027.272.727
8	Biệt thự Gamuda Land Việt Nam	304.191.931.146
9	Nhà máy bao bì nước giải khát Crown ĐN	95.526.146.769
10	Nhà máy Bia VN	26.764.945.172
11	Nhà máy may Bình Thạnh (Gilimex)	26.589.000.000
12	Siêu thị Big C Ninh Bình	105.050.000.000
13	Nhà máy thép Vina Kyoei	42.339.000.000
Cộng		1.121.304.445.295

✓ **Hoạt động kinh doanh vật liệu xây dựng**

Hệ quả tất yếu của tình trạng suy thoái kinh tế, đóng băng bất động sản là việc kinh doanh vật liệu xây dựng gặp rất nhiều khó khăn. Dù rất nỗ lực nhưng doanh thu thương mại chỉ thực hiện được 157,4 tỷ đồng đạt 78,72% so với kế hoạch 200 tỷ; lợi nhuận gộp là 3,8 tỷ đồng.

✓ **Lĩnh vực kinh doanh bất động sản**

Năm 2012, dự án Sài Gòn Pavillon đã được hoàn công và hiện nay đang trong giai đoạn bổ túc hồ sơ để xin cấp chứng nhận quyền sở hữu công trình của tòa nhà. Đến 31/12/2012, PHG đã bàn giao 47/52 căn hộ đã bán cho khách hàng và ghi nhận doanh thu 331,5 tỷ, đạt 82,88% so với kế hoạch đề ra.

Tình hình bán các căn hộ của dự án Saigon Pavillon vẫn chưa khả quan do tâm lý khách hàng vẫn mong chờ giá bán tiếp tục đi xuống.

✓ **Hệ thống quản lý**

- Để đạt mục tiêu phát triển bền vững, năm qua công ty đã không ngừng xây dựng, phát triển hệ thống quản lý chất lượng đảm bảo mọi hoạt động của công trường/phòng/ ban đều tuân thủ hệ thống, tăng hiệu quả SXKD và tiết kiệm chi phí.

- Ngày 15/10/2012, công ty được đơn vị TUV của Đức tái cấp chứng chỉ ISO 9001: 2008.
- Là thành viên của tổ chức U.S Green Building Council, Phú Hưng Gia “hướng tới một môi trường xây dựng bền vững” tại Việt Nam, nâng cao nhận thức và xây dựng nhân lực để củng cố và phát triển quan hệ hợp tác bền vững với tất cả đối tác trong tương lai.

✓ **Công tác an toàn lao động**

Với chứng nhận hệ thống quản lý an toàn & sức khỏe nghề nghiệp theo tiêu chuẩn OHSAS 18001:2007, công tác an toàn lao động và vệ sinh công nghiệp luôn được công ty quan tâm hàng đầu.

1.2. Những tiến bộ công ty đã đạt được:

- ✓ Ngày 11/12/2012, Vietnam Report công bố Công ty CP Đầu tư Xây dựng Phú Hưng Gia xếp hạng thứ 272 trong top 500 doanh nghiệp tư nhân lớn nhất Việt Nam năm 2012.
- ✓ Với tiêu chí “ An toàn - Chất lượng - Tiến độ”, công ty đã trở thành nhà thầu chính thi công các công trình dân dụng, công nghiệp và hạ tầng có quy mô lớn.

2. Tình hình tài chính

2.1. Phân tích tình hình tài sản, biến động tình hình tài sản:

- Năm 2012, dự án Sài Gòn Pavillon hoàn thành và đưa vào hoạt động, công ty đã thực hiện:
 - + Ghi giảm giá trị đầu tư của dự án.
 - + Ghi nhận hàng tồn kho: giá trị các căn chưa bán 151 tỷ; giá trị các căn hộ đã bán nhưng chưa bàn giao cho khách hàng 26 tỷ.
 - + Ghi tăng giá trị tài sản của tầng trệt và tầng lửng để lại cho thuê là 72,8 tỷ;
 - + Các căn hộ đang cho thuê chờ bán được ghi nhận vào giá trị bất động sản đầu tư 77,5 tỷ ;
- Giá trị các khoản phải thu khách hàng tại ngày 31/12/2012 là rất lớn (296 tỷ), tăng 171 tỷ so với năm 2011. Nguyên nhân: Chủ đầu tư nghiệm thu giá trị PHG đã thi công trong tháng 12/2012 (công ty ghi nhận khoản phải thu) nhưng theo điều khoản hợp đồng, thời gian thanh toán là 20-30 ngày nên việc thanh toán được Chủ đầu tư thực hiện trong tháng 01-02/2013.

2.2. Tình hình nợ phải trả:

- Nợ phải trả của công ty đến thời điểm 31/12/2012 rất lớn, gấp 2 lần vốn chủ sở hữu của công ty mặc dù đã giảm đáng kể so với năm 2011. Nguyên nhân:
 - + Công ty sử dụng vốn chủ yếu để đầu tư vào dự án Sài Gòn Pavillon.
 - + Một số công trình do Chủ đầu tư gặp khó khăn về tài chính nên chậm trả tiền thi công cho công ty PHG.
 - Công ty còn nợ nhà thầu thi công dự án Pavillon 118 tỷ; phải trả các nhà thầu phụ và đơn vị cung cấp của các công trình xây lắp 115 tỷ.
- Năm qua do thiếu hụt nguồn vốn nên công ty vay ngân hàng 20 tỷ và vay các cá nhân 16 tỷ.

3. Những cải tiến về cơ cấu tổ chức, chính sách, quản lý

- Năm 2012 đánh dấu bước ngoặt quan trọng của Phú Hưng Gia khi Công ty chính thức thành lập Văn phòng Đại diện tại Hà Nội nhằm mở rộng quy mô kinh doanh tại thị trường khu vực phía Bắc, thúc đẩy tăng doanh thu và lợi nhuận cho giai đoạn phát triển kế tiếp.
- Để tăng cường giám sát hoạt động của các công trình, đảm bảo tuân thủ hệ thống và hiệu quả, Công ty thành lập mới “Ban kiểm soát công trình” và lựa chọn nhân sự phù hợp kiêm nhiệm thời gian đầu, sau đó chuyển trách nhiệm hoạt động của Ban.
- Trong năm 2012, tình hình hoạt động thương mại của công ty bị thu hẹp nên đã chủ trương cắt giảm nhân sự cũng như quy mô của Khối thương mại thành Phòng thương mại.
- Công ty chú trọng hơn trong vấn đề phát triển nguồn nhân lực và chuyên nghiệp hóa trong quản lý nhân sự công ty. Ngày 12/12/2012, Công ty đã thành lập Phòng nhân sự tách ra từ Phòng tổng hợp với cơ cấu nhân sự cũ và tổ chức cho đi đào tạo chuyên sâu hơn.
- Công ty đã lựa chọn và đào tạo đội ngũ kế cận đủ khả năng chuyên môn, kỹ năng quản lý cũng như có tinh thần trách nhiệm cao trong công việc. Vừa qua, công ty đã bổ nhiệm các vị trí sau:
 - + Phó phòng Kế toán;
 - + Trưởng Ban ISO;
 - + Trưởng phòng Tổng hợp;
 - + Phó phòng tư vấn kỹ thuật & phát triển dự án;
 - + Phó phòng M&E (Phụ trách đầu thầu)
- Công ty cũng tổ chức cho tất cả các Giám đốc dự án, Trưởng Bộ phận, Chỉ huy trưởng tham gia lớp đào tạo về Hoạch định chiến lược do Management System tổ chức. Khóa đào tạo đã góp phần nâng cao ý thức và khả năng xây dựng chiến lược dài hạn cũng như kế hoạch trước khi triển khai công việc cho các học viên, từ đó áp dụng trong công tác quản lý ở cấp Công ty cũng như ở các cấp Phòng/ Ban và Công trường.
- Để chuẩn hóa hoạt động đầu tư và quản lý thiết bị, Công ty đã ban hành “Quy định về Đầu tư và Quản lý thiết bị”.
- Công ty ban hành “Quy định về thể thức và kỹ thuật trình bày văn bản” nhằm hoàn chỉnh hệ thống các quy định quản lý, điều hành, thống nhất trong toàn Công ty.

4. Kế hoạch phát triển trong tương lai

Căn cứ nguồn công việc và khả năng hiện tại, Ban Giám đốc công ty dự kiến kế hoạch SXKD năm 2013 như sau:

TT	CHỈ TIÊU	ĐVT	GIÁ TRỊ
1	Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	Đồng	1.294.040.000.000
	+ Doanh thu thương mại	"	200.000.000.000
	+ Doanh thu xây lắp	"	900.000.000.000
	+ Doanh thu thi công hoàn thiện		35.000.000.000
	+ Doanh thu dịch vụ nhà Botanic	"	2.430.000.000

	+ Doanh thu dịch vụ nhà Pavillon	"	8.672.000.000
	+ Doanh thu bán căn hộ Pavillon	"	147.938.000.000
2	Lợi nhuận sau thuế TNDN	Đồng	27.171.000.000

Để hiện thức hóa kế hoạch sản xuất kinh doanh như trên, Ban Giám đốc đề ra một số biện pháp cụ thể như sau:

✓ **Hoạt động xây lắp:**

- Tiếp tục đẩy mạnh công tác quảng bá thương hiệu Phú Hưng Gia trên phạm vi cả nước.
- Ngoài việc quản lý thi công, Giám đốc dự án phải nâng cao mối quan hệ với Chủ đầu tư dự án hiện tại để tìm kiếm dự án trong tương lai.
- Không ngừng tìm kiếm và phát triển những khách hàng mới bên cạnh những khách hàng truyền thống, đặc biệt là các khách hàng có tiềm lực tài chính; khách hàng có nhu cầu hoàn thành dự án gấp rút để đưa vào sản xuất kinh doanh.
- Tập trung công tác đấu thầu để tạo nguồn công việc. Bên cạnh đó, cũng cần phải rà soát, tìm kiếm các nhà thầu phụ, nhà cung cấp có chất lượng tốt và giá cả cạnh tranh.
- Cải tiến biện pháp thi công để nâng cao chất lượng công trình, rút ngắn thời gian thi công và tiết kiệm chi phí.

✓ **Kinh doanh bất động sản:**

- Tiếp tục bàn giao những căn hộ đã bán cho khách hàng.
- Tìm kiếm giải pháp linh hoạt để bán tiếp các căn hộ Pavillon sớm thu hồi vốn.
- Chú trọng công tác kinh doanh, tìm kiếm khách hàng để cho thuê các diện tích mặt bằng tầng trệt, tầng lửng, căn hộ chưa bán của tòa nhà Pavillon để tăng nguồn thu.
- Sớm hoàn thành tái bố trí trạm điện và đấu nối điện cho tòa nhà để giá điện được tính lại theo giá điện sinh hoạt (hiện tại đang tính theo giá kinh doanh).
- Nâng cao công tác tự quản lý tòa nhà để tiết kiệm chi phí mà vẫn đảm bảo tòa nhà luôn được vận hành tốt, hiệu quả theo tiêu chuẩn cho các căn hộ cao cấp và an toàn cho cư dân.

✓ **Hoạt động kinh doanh vật liệu xây dựng:**

- Vẫn duy trì hoạt động thương mại từ kinh doanh vật liệu xây dựng nhằm mục tiêu vừa tạo doanh thu - lợi nhuận cho công ty vừa tạo điều kiện cho công trường chủ động về giá cả và nguồn vật liệu xây dựng.
- Tìm kiếm các khách hàng mới bên ngoài Coteccons Group. Hiện nay, PHG đã có một số khách hàng mua thép, sơn với giá trị lớn như công ty Ecisaigon, Kim Cương Việt ...

PHẦN IV- BÁO CÁO CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

1. Đánh giá của Hội đồng quản trị về các mặt hoạt động của Công ty

Năm 2012, Chính phủ thực hiện cắt giảm đầu tư công, thắt chặt tín dụng với thị trường bất động sản đã khiến cho hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty gặp nhiều khó khăn. Tuy nhiên, HĐQT và Ban Giám đốc Công ty đã chủ động đề ra chiến lược, giải pháp kinh doanh phù hợp với tình hình thực tế, chỉ đạo sát sao hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty, thực hành tốt chính sách tiết kiệm để giảm chi phí. Mặc dù kết quả kinh doanh không được như mong muốn nhưng PHG cũng đạt được những thành quả nhất định:

- ✓ Doanh thu thuần : 1.473.264.320.754 đồng
- ✓ Lợi nhuận sau thuế : 34.643.092.932 đồng
- ✓ Vốn chủ sở hữu tại ngày 31/12/2012 : 236.998.639.588 đồng
- ✓ Các chính sách lương, thưởng, chế độ phúc lợi của người lao động vẫn được đảm bảo.
- ✓ Không ngừng cải tiến hệ thống quản lý và các biện pháp thi công nhằm nâng cao chất lượng công trình, qua đó góp phần khẳng định thương hiệu Công ty trên thị trường.

Tuy lợi nhuận sau thuế năm 2012 bị sụt giảm so với năm 2011 và không đạt kế hoạch đề ra, công tác kinh doanh căn hộ Pavillon chưa có dấu hiệu khả quan do thị trường bất động sản đóng băng nhưng HĐQT ghi nhận nỗ lực của CBNV Công ty thực hiện các chỉ tiêu kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2012 trong điều kiện suy thoái kinh tế chung ở Việt Nam và thế giới.

2. Đánh giá của Hội đồng quản trị về hoạt động của Ban Giám đốc

Về hoạt động của Ban Giám đốc, Hội đồng quản trị nhận thấy:

- ✓ Ban Giám đốc có sự nỗ lực điều hành hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty trong điều kiện Công ty thiếu hụt lớn nguồn vốn hoạt động.
- ✓ Có kế hoạch triển khai và thực hiện đầy đủ các động theo Nghị quyết, Quyết định của Đại hội đồng cổ đông và Hội đồng quản trị. Các hoạt động của Công ty tuân thủ đúng quy định của Pháp luật và điều lệ Công ty.
- ✓ Đề xuất, xin ý kiến HĐQT kịp thời các chủ trương, chính sách lớn của Công ty trong quá trình sản xuất.
- ✓ Xây dựng được đội ngũ cán bộ quản lý có tinh thần trách nhiệm, ý thức đoàn kết và tin tưởng vào sự phát triển của Công ty. Đặc biệt, Tổng Giám đốc đã cơ cấu lại bộ máy nhân sự tại các Bộ phận trực thuộc, cơ cấu lại bộ máy quản lý cho phù hợp với tình hình kinh tế nói chung và tình hình phát triển của Công ty nói riêng.

3. Các kế hoạch, định hướng của Hội đồng quản trị

3.1. Nhận định tình hình

Từ cuối năm 2012, cùng với nỗ lực ổn định kinh tế vĩ mô, Chính phủ đã ban hành nhiều chính sách nhằm giải tỏa khó khăn cho doanh nghiệp, kích thích sản xuất phát triển. Hiện tại, kinh tế đã có một số thuận lợi hơn như lạm phát được kiểm soát ở mức thấp, lãi suất tín dụng đang theo chiều hướng giảm, tỷ giá tiếp tục ổn định.

Nhìn chung, với diễn biến tình hình kinh tế mấy tháng đầu năm: Tổng cầu giảm, giá trị hàng tồn kho lớn, bất động sản chưa được khơi thông, nợ xấu có xu hướng gia tăng, nhiều doanh nghiệp có nguy cơ phá sản... năm 2013 vẫn là một năm đầy khó khăn, thử thách với PHG.

3.2. Các nhiệm vụ trọng tâm

- ✓ Hoàn thành kế hoạch SXKD năm 2013.
- ✓ Thực hiện các nhiệm vụ theo Nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông thường niên.
- ✓ Không ngừng hoàn thiện và cải tiến hệ thống quản lý của công ty.
- ✓ Tăng cường công tác quản lý chi phí và quản trị rủi ro.
- ✓ Tìm phương án để huy động nguồn vốn, tăng năng lực tài chính cho công ty.
- ✓ Xây dựng công ty phát triển bền vững, mang lại lợi ích hài hòa cho cổ đông và người lao động.

3.3. Chỉ tiêu kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2013

Trên cơ sở phân tích thị trường và đánh giá năng lực nội tại, Hội đồng quản trị công ty đã thống nhất đề ra chỉ tiêu Kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2013 như sau:

Chỉ tiêu	Thực hiện 2012	Kế hoạch 2013	KH 2013 /TH 2012
1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	1.473.264.320.754	1.294.040.000.000	87,83%
+ Doanh thu thương mại	157.430.591.581	200.000.000.000	127,04%
+ Doanh thu xây lắp	971.885.061.271	900.000.000.000	92,60%
+ Doanh thu thi công hoàn thiện		35.000.000.000	
+ Doanh thu dịch vụ nhà Botanic	3.192.568.445	2.430.000.000	76,11%
+ Doanh thu dịch vụ nhà Pavillon	9.251.038.294	8.672.000.000	93,74%
+ Doanh thu bán căn hộ	331.505.061.163	147.938.000.000	44,63%
2. Lợi nhuận sau thuế TNDN	34.643.092.932	27.171.914.952	78,43%
3. Cổ tức bằng tiền mặt năm 2013		10%	

❖ **Kế hoạch về vốn**

Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông Thường niên lần V năm 2012 về việc tăng vốn điều lệ để bổ sung nguồn vốn lưu động bằng việc phát hành cổ phần:

- Mệnh giá cổ phần : 10.000 đồng/cổ phần.
- Loại cổ phần : Cổ phần phổ thông.
- Số cổ phần phát hành : 3.500.000 cổ phần.
- Vốn điều lệ dự kiến sau phát hành : 135 tỷ đồng.
- Thời điểm phát hành : Trong vòng 01 năm kể từ ngày 07/06/2012.

⇒ Tuy nhiên, đến nay kế hoạch phát hành cổ phần tăng vốn điều lệ từ 100 tỷ đồng lên 135 tỷ đồng không thực hiện được.

❖ **Giải pháp để bổ sung nguồn vốn lưu động đang bị thiếu hụt**

- Hiện tại lãi suất ngân hàng đang theo chiều hướng giảm nên công ty đàm phán với ngân hàng để vay với mức lãi suất ưu đãi nhất dành cho doanh nghiệp.
- Có giải pháp linh hoạt trong việc bán căn hộ Pavillon để thu hồi vốn và giảm bớt công nợ phải trả.
- Đẩy mạnh công tác thu hồi công nợ.

PHẦN V - QUẢN TRỊ CÔNG TY

1. Hội đồng quản trị

1.1. Thành viên và cơ cấu của Hội đồng quản trị

❖ Cơ cấu thành viên Hội đồng quản trị

TT	Tên thành viên	Chức vụ	Số cổ phần	Tỷ lệ (%)
1	Nguyễn Bá Dương (Đại diện phần vốn góp của Coteccons)	Chủ tịch	2.016.000	20,16
2	Lê Thúy Hương	Thành viên	2.000.000	20,00
3	Phan Huy Vĩnh	Thành viên	140.000	1,40
4	Nguyễn Sỹ Công	Thành viên	40.000	0,40
5	Trần Quang Quân	Thành viên	10.000	0,10

❖ Thông tin thành viên Hội đồng quản trị

1. Ông Nguyễn Bá Dương

- Chủ tịch HĐQT không tham gia điều hành Công ty PHG.
- Chức danh thành viên HĐQT đang nắm giữ ở các Công ty khác:
 - + Chủ tịch HĐQT Công ty CP Xây dựng Cotec (Coteccons)
 - + Chủ tịch HĐQT Công ty CP Đầu tư Xây dựng Uy Nam (Unicons)

2. Bà Lê Thúy Hương

- Thành viên HĐQT không tham gia điều hành Công ty PHG.
- Chức danh thành viên HĐQT đang nắm giữ ở các Công ty khác:
 - + Thành viên HĐQT Công ty Cổ phần Sài Gòn đầu tư kỹ thuật xây dựng.
 - + Thành viên HĐQT Công ty CP đầu tư xây dựng địa ốc Trường Thịnh Phát.

3. Ông Phan Huy Vĩnh

- Thành viên HĐQT kiêm Tổng Giám đốc công ty PHG.
- Chức danh thành viên HĐQT đang nắm giữ ở các Công ty khác: không có

4. Ông Nguyễn Sỹ Công

- Thành viên HĐQT không tham gia điều hành Công ty PHG.
- Chức danh thành viên HĐQT đang nắm giữ ở các Công ty khác:
 - + Thành viên HĐQT Công ty CP Đầu tư Xây dựng Uy Nam (Unicons)

5. Ông Trần Quang Quân

- Thành viên HĐQT không tham gia điều hành Công ty PHG.
- Chức danh thành viên HĐQT đang nắm giữ ở các Công ty khác:

- + Thành viên HĐQT Công ty CP Xây dựng Cotec (Coteccons)
- + Thành viên HĐQT Công ty CP Đầu tư Xây dựng Uy Nam (Unicons)

1.2. Hoạt động của Hội đồng quản trị

Hội đồng quản trị nhiệm kỳ 2 (Năm 2012-2017) gồm 5 thành viên được Đại hội đồng cổ đông bầu ngày 07/06/2012 có 4/5 là thành viên độc lập không tham gia điều hành công ty nhưng có nhiều năm kinh nghiệm hoạt động trong lĩnh vực bất động sản và xây dựng.

Hội đồng Quản trị đã tổ chức họp định kỳ hoặc đột xuất để bàn về tất cả các vấn đề theo đúng điều lệ hoạt động của công ty. Năm qua, HĐQT đã họp và thống nhất các nội dung sau:

- ✓ Thông qua kết quả hoạt động SXKD năm 2011 và kế hoạch năm 2012.
- ✓ Chuẩn bị nội dung và công tác tổ chức Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2012.
- ✓ Thông qua việc đề nghị Vietcombank cấp hạn mức tín dụng 350 tỷ và cho PHG vay 20 tỷ.
- ✓ Chọn đơn vị kiểm toán cho công ty.
- ✓ Vay vốn của cổ đông và CBNV.
- ✓ Chi trả cổ tức năm 2011.
- ✓ Phát hành cổ phiếu tăng vốn điều lệ.
- ✓ Phương án kinh doanh các căn hộ Pavillon.
- ✓ Phương án lập văn phòng đại diện công ty PHG tại Hà Nội.
- ✓ Và các nội dung khác của hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2012.

2. Ban Kiểm soát

2.1. Thành viên và cơ cấu của Ban kiểm soát

TT	Tên thành viên	Chức vụ	Số cổ phần	Tỷ lệ (%)
1	Hà Tiểu Anh	Trưởng ban	10.000	0,1%
2	Từ Đại Phúc	Thành viên	10.000	0,1%
3	Đặng Thị Thuần	Thành viên	300.000	3,0%

2.2. Hoạt động của Ban kiểm soát

Ban kiểm soát nhiệm kỳ 2 (2012-2017) gồm 3 thành viên được Đại hội đồng cổ đông bầu ngày 07/06/2012:

- Thường xuyên giám sát các hoạt động và công việc kinh doanh của công ty.

- Thực hiện đúng chức năng, nhiệm vụ và quyền hạn của Ban kiểm soát được quy định tại Luật doanh nghiệp và Điều lệ Công ty.
- Các thành viên Ban kiểm soát làm việc với tinh thần trách nhiệm cao, trung thực, khách quan, luôn bảo vệ quyền lợi hợp pháp cao nhất cho các cổ đông.
- Tích cực tham gia ý kiến góp phần cải tiến cơ cấu quản lý, điều hành hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.

3. Thù lao Hội đồng quản trị và Ban kiểm soát

3.1. Thù lao của HĐQT & BKS

Căn cứ vào Nghị quyết Đại hội đồng Cổ đông, mức chi trả thù lao cho HĐQT và Ban Kiểm soát trong năm 2012 như sau:

TT	Đối tượng	Chức vụ	Thù lao	Ghi chú
1/	Hội Đồng Quản Trị		456.000.000	
	Nguyễn Bá Dương	Chủ tịch HĐQT	120.000.000	
	Lê Thúy Hương	Thành viên HĐQT	84.000.000	
	Phan Huy Vĩnh	Thành viên HĐQT	84.000.000	
	Huỳnh Thị Bích Ngân	Thành viên HĐQT	35.000.000	Hết NK tháng 5/2012
	Huỳnh Thị Tuyết Ngọc	Thành viên HĐQT	35.000.000	Hết NK tháng 5/2012
	Trần Quang Quân	Thành viên HĐQT	49.000.000	Từ tháng 06/2012
	Nguyễn Sỹ Công	Thành viên HĐQT	49.000.000	Từ tháng 06/2012
	Trần Thụy Thục Quyên	Thư ký BKS	5.000.000	Nghỉ thai sản
2/	Ban kiểm soát		78.000.000	
	Hà Tiểu Anh	Trưởng BKS	48.000.000	
	Đậu Thị Thu Hương	Thành viên BKS	15.000.000	Hết NK tháng 5/2012
	Bùi Trung Dũng	Thành viên BKS	15.000.000	Hết NK tháng 5/2012
	Từ Đại Phúc	Thành viên BKS	21.000.000	Từ tháng 06/2012
	Đặng Thị Thuần	Thành viên BKS	21.000.000	Từ tháng 06/2012
	Tổng cộng		581.000.000	

3.2. Việc thực hiện các quy định về quản trị công ty

Công ty thực hiện nghiêm túc các quy định về quản trị công ty. Thông qua website của UBCK Nhà nước, website của PHG, trên các phương tiện truyền thông đại chúng, Công ty công bố đầy đủ và kịp thời các báo cáo tài chính và báo cáo tình hình quản trị công ty.

Trên đây là toàn văn Báo cáo thường niên năm 2012 trình Đại hội đồng cổ đông. Kính mong Quý vị Cổ đông tham gia đóng góp ý kiến để xây dựng Công ty ngày càng phát triển bền vững.

Trân trọng cảm ơn Quý vị Cổ đông.



NGUYỄN BÁ DƯƠNG