



**CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ VÀ XÂY DỰNG BƯU ĐIỆN**  
POST AND TELECOMMUNICATIONS INVESTMENT AND CONSTRUCTION JOINT-STOCK COMPANY

ĐT: +84 - 4 - 3861 1513 Fax: +84 - 4 - 3861 1511  
Email: xdbd@pticjsc.com Web: www.ptic.vn

Số: 244 /BC-TGD

Hà Nội, ngày 02 tháng 6 năm 2015

**BÁO CÁO**  
**KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SXKD NĂM 2014 VÀ KẾ HOẠCH SXKD NĂM 2015**

Kính gửi: Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2015.

**PHẦN 1**

**KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2014**

**I. Kế hoạch kinh doanh năm 2014**

1. Các chỉ tiêu cơ bản của kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2014.

Đơn vị: triệu đồng

STT	Nội dung	Chỉ tiêu	Ghi chú
1	Tổng doanh thu	142.354	
2	Lợi nhuận trước thuế	494	
3	Lợi nhuận sau thuế	494	

2. Dự toán và quyết toán chi phí quản lý của Công ty.

Đơn vị: đồng

STT	Nội dung	Dự toán chi phí năm 2014	Quyết toán chi phí năm 2014	Ghi chú
1	Chi phí nhân viên	4.900.000.000	4.909.365.886	
2	Khấu hao TSCD	6.000.000.000	4.235.722.851	
3	Thuế, phí, lệ phí	2.300.000.000	673.702.467	
4	Chi phí trích lập dự phòng	0	1.372.220.308	
5	Chi phí mua ngoài	400.000.000	427.976.933	
6	Chi phí bằng tiền khác	1.000.000.000	1.522.304.818	
7	Chi phí khác	1.150.000.000	1.784.638.009	
8	<b>Tổng chi phí VP Công ty</b>	<b>15.750.000.000</b>	<b>14.925.931.272</b>	
9	Chi phí QL đơn vị trực thuộc và QC trích nộp Cty.	0	1.012.338.623	
10	<b>Tổng cộng</b>	<b>15.750.000.000</b>	<b>15.938.269.895</b>	

Năm 2014 có một số chi phí ảnh hưởng lớn đến kết quả sản xuất kinh doanh như sau:

- Các khoản phạt do chậm nộp, thanh tra thuế năm 2012: 3,982 tỷ đồng;
- Khấu hao Nhà máy VLVT1: 3,594 tỷ đồng;



- Chi lương cho 3 tháng cuối năm 2013: 0,9 tỷ đồng;
- Chi phí thù lao HĐQT, BKS, kiểm toán: 525 triệu đồng.

## II. Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2014.

Trong năm 2014 Tập đoàn VNPT tiến hành tái cơ cấu, sắp xếp lại mô hình hoạt động (là thị trường chính của Công ty PTIC) nên việc đầu tư trong năm 2014 vẫn còn dè dặt, chưa có nhiều khởi sắc. Ngân hàng thắt chặt tín dụng đối với công ty PTIC do ảnh hưởng nặng nề từ năm 2012, 2013 và tình hình tài chính công ty vẫn còn rất nhiều khó khăn, nguồn vốn phục vụ sản xuất, kinh doanh của Công ty thiếu hụt trong những tháng đầu năm đến cuối năm mới tái cơ cấu thành công được tài sản và tình hình tài chính mới dần được cải thiện. Từ các nguyên nhân trên dẫn đến các chỉ tiêu kế hoạch kinh doanh chính đặt ra từ đầu năm 2014 đã không hoàn thành. Tuy nhiên, do có doanh thu từ tái cơ cấu tài sản nên chỉ tiêu tổng doanh thu và tổng lợi nhuận về cơ bản vẫn đạt kế hoạch đặt ra từ đầu năm. Kết quả cụ thể như sau:

### TỔNG HỢP KẾT QUẢ KINH DOANH NĂM 2014

Đơn vị: triệu đồng

Doanh thu từ công trình, thương mại:	114.504
Doanh thu từ hoạt động khác (hợp tác kinh doanh):	3.182
Doanh thu từ hoạt động tài chính	783
Thu nhập khác	46.946
<b>TỔNG CỘNG</b>	<b>165.415</b>
Chi phí trực tiếp công trình	104.260
Chi phí tài chính	3.525
Chi phí bán hàng	1134
Chi phí quản lý doanh nghiệp	15.938
Chi phí khác (giá trị còn lại của NMVLVT1...)	38.902
<b>TỔNG CỘNG</b>	<b>163.759</b>
<b>Lợi nhuận</b>	<b>1.656</b>

## PHẦN II

### KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2015

#### I. Khái quát môi trường kinh doanh.

##### 1. Về thị trường.

Căn cứ vào kết quả thực hiện năm 2014, đánh giá và dự báo trong thời gian tới, Ban điều hành Công ty kính trình Hội đồng quản trị xem xét báo cáo ĐHCĐ phê duyệt kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2015 với nhận định nền kinh tế nói chung vẫn còn nhiều khó khăn, thị trường xây dựng trong năm 2015 vẫn chưa nhiều khởi sắc. Tuy nhiên thị trường chiến lược và là ngành nghề chủ yếu của PTIC là tập trung đầy mạnh giá trị liên quan đến ngành nghề xây dựng hạ tầng viễn thông mà khách hàng chính là Tập đoàn VNPT và Tổng công ty MobiFone. Một số thị trường xây dựng khác như: trụ sở ngân hàng, trụ sở thuế, văn phòng khác Công ty cũng đang tiếp xúc, tuy nhiên tính khả thi cũng chưa cao.

Mặt khác lĩnh vực thương mại đang cạnh tranh rất gay gắt từ các đối thủ như VNPT tech, VFT... và sự thay đổi về dòng sản phẩm do thay đổi công nghệ từ A-ON sang G-Pond. Trong lĩnh vực thương mại, PTIC vẫn đang là doanh nghiệp nhỏ, mặt hàng hạn chế (do công nghệ và chính sách của nhà mạng ví dụ như sản phẩm Setop box, G-pond, đặc trưng của sản phẩm này là phải có mã code của thiết bị trên tổng đài phù hợp với thiết bị đầu cuối) nên thị trường và giá trị về thương mại bị giảm.

Về lĩnh vực dịch vụ giá trị gia tăng: trong năm 2014 công ty đã tiến hành phát triển dịch vụ Voice Emotion trên hệ thống mạng Viettel, dự kiến tháng 5/2015 sẽ bắt đầu kích hoạt hệ thống và có doanh thu.

##### 2. Về nội lực công ty.

Theo nghị quyết của HĐQT chậm nhất 31/3/2015 sẽ hoàn thành việc giải thể các xí nghiệp số 1; 2; 4; Dịch vụ KTTV; TVTK; NMVLVT 1; nên về cơ bản nhân sự cũng như quy mô tổ chức sẽ gọn nhẹ, tạo tính cạnh tranh lành mạnh cao. Tuy nhiên, về phần công nợ của các xí nghiệp, chi nhánh sẽ phải tiếp tục khoanh vùng, chuyển tồn tại từ trước đưa về phòng ban công ty để tiếp tục theo dõi, giải quyết nên về nhân sự khôi phong ban sẽ chưa thể tinh gọn ngay được.

Tình hình tài chính công ty cơ bản đã được cải thiện, nợ bảo hiểm, thuế, đối tác khách hàng cũng đã dần được giải quyết, tạo tính minh bạch, lành mạnh và dần ổn định tình hình tài chính công ty. Tuy nhiên vốn lưu động của cả công ty hiện có chỉ ở mức thấp từ 25-30 tỷ đồng, nếu để đảm bảo doanh thu xây lắp đạt được ở mức 350-400 tỷ đồng/năm công ty vẫn phải yêu cầu cần bổ sung thêm một nguồn vốn lưu động.

Đến năm 2015 công ty vẫn chưa đảm bảo được yêu cầu báo cáo tài chính 3 năm gần nhất có lãi (do vẫn còn báo cáo tài chính năm 2012 thua lỗ lớn), vì vậy công ty

chưa đủ năng lực để tham gia đấu thầu các công trình mới (các công trình có quy mô thường yêu cầu tối thiểu ba năm tài chính liên tiếp gần nhất không bị lỗ).

Với những nhận định về năm 2015 và những khó khăn, tồn tại còn tồn đọng của những năm trước năm 2015, mục tiêu kế hoạch của công ty được xây dựng trên cơ sở thận trọng, duy trì năng lực sản xuất, đảm bảo ổn định và tái cơ cấu mạnh của Công ty và phấn đấu đạt lợi nhuận đề ra như sau:

### CÁC CHỈ TIÊU KẾ HOẠCH SXKH NĂM 2015

Đơn vị: triệu đồng

Doanh thu từ hoạt động xây lắp:	139.569
Doanh thu từ hoạt động thương mại, dịch vụ giá trị gia tăng và đầu tư:	350.194
Doanh thu từ hoạt động cho thuê:	3.182
Doanh thu từ hoạt động khác:	783
<b>TỔNG CỘNG</b>	<b>493.728</b>

Chi phí trực tiếp công trình	133.384
Chi phí hoạt động thương mại, dịch vụ giá trị gia tăng và đầu tư	326.659
Chi phí từ hoạt động khác	783
Chi phí bán hàng	1.400
Chi phí quản lý doanh nghiệp	9.696
<b>TỔNG CỘNG</b>	<b>471.922</b>
<b>Lợi nhuận</b>	<b>21.806</b>

Lưu ý: Trong trường hợp công ty tái cơ cấu thành công toàn bộ tài sản gắn liền với khu đất Pháp Vân, doanh thu dự kiến tăng thêm khoảng 70 tỷ đồng, Lợi nhuận dự kiến tăng thêm khoảng 50 tỷ đồng.

## II. Đánh giá kế hoạch 2015

Với tình hình tài chính đã được cải thiện, nguồn vốn thi công được đảm bảo, hoạt động quản lý đã được kiện toàn và hoạt động hiệu quả hơn trước, kế hoạch kinh doanh công ty xây dựng là hoàn toàn khả thi:

### 2.1. Doanh thu

#### 2.1.1. Hoạt động kinh doanh chính (doanh thu kế hoạch: 493.728 triệu đồng)

##### a. Xây lắp công trình kiến trúc (các công trình lớn).

Hoạt động xây lắp các công trình kiến trúc hiện tại đang được thực hiện các đội thi công số 1, đội thi công số 2, xí nghiệp 3 và trong năm 2015 các đơn vị này vẫn tiếp tục thực hiện. Mục tiêu trong năm 2015 sẽ hoàn thành quyết toán các công trình và bảo vệ kiểm toán các công trình: Viettel Bình Định, Viettel Thái Nguyên, Nhà làm việc và điều hành Viễn thông KonTum, Trụ sở Vietcombank Đà Lạt, thi công hoàn thành công

trình Nhà văn hóa lao động tỉnh Lâm Đồng, đồng thời tiếp xúc và đấu thầu thành công 1- 2 công trình mới.

Mặt khác, do tình hình tài chính Công ty cơ bản đã ổn định, vì vậy trong thời gian tới sẽ hạn chế hình thức giao khoán với công trình nhỏ mà các chủ nhiệm công trình tự bỏ vốn để thực hiện, chỉ áp dụng với các gói thầu có giá trị nhỏ hơn 100 triệu mà chủ nhiệm công trình có khả năng tự thực hiện về huy động vốn.

#### b. Xây lắp công trình Thông tin

Hoạt động xây lắp các công trình thông tin trong năm 2015 vẫn sẽ được thực hiện bởi xí nghiệp 3, 5, 7 và các đội số 3, 4, 5. Với ưu thế về thương hiệu và khả năng triển khai thi công mảng này nên kỳ vọng trong năm sẽ tiến hành đấu thầu thành công nhiều gói thầu lớn về xây lắp.

Công ty sẽ tiếp tục chú trọng duy trì mối quan hệ sẵn có với các khách hàng chính trong thời gian qua như H27 – Bộ Công An, Công An Hà nội, VTN...Đồng thời sẽ tích cực trong việc mở rộng thị phần tại địa bàn các tỉnh Miền Tây, Miền Nam, viễn thông các tỉnh thành để từng bước mở rộng phát triển thêm doanh thu từ hoạt động này.

Theo xu thế trong lương lai sẽ có hai nguồn việc lớn bên cạnh khách hàng truyền thống đó là xây dựng hệ thống ITS trên đường cao tốc và xây dựng hệ đường trực mạng lưới Mobifone (doanh nghiệp vừa tách ra từ Tập đoàn VNPT). Hiện tại công ty đang rất lưu ý đến việc hoàn thiện năng lực để đáp ứng yêu cầu khi thi công hệ thống ITS trên đường cao tốc, hiện Công ty đang triển khai trên các tuyến Sài Gòn - Trung Lương; Hà Nội - Lào Cai và chuẩn bị thi công tuyến Long Thành - Giầu Dây cũng như tiếp xúc với Tổng Công ty Mobifone...

#### c. Xây lắp công trình hạ tầng kỹ thuật

Mảng công trình hạ tầng kỹ thuật trong năm 2014 đã được triển khai thực hiện bởi đội xây dựng số 1 và xí nghiệp 3, mặc dù sản lượng chưa cao nhưng sơ bộ là công trình có hiệu quả do danh mục quản lý ít, đơn giản nên công trình dễ dàng được kiểm soát. Ngoài ra, đây là loại hình công trình thi công có tỷ trọng sản lượng/tháng khá lớn tuy nhiên việc tiếp xúc và tìm kiếm cũng không phải dễ dàng.

#### d. Thương mại, dịch vụ giá trị gia tăng và đầu tư:

\* Về thương mại:

- Hoạt động thương mại truyền thống của công ty gặp nhiều khó khăn do có sự cạnh tranh gay gắt từ các đối thủ khác, đồng thời khách hàng chính sẽ tập trung tại VNPT Hà Nội và VNPT Hồ Chí Minh. Khả năng mở rộng thị trường hạn chế do VNPT các tỉnh thành chưa đầy mạnh hoạt động đầu tư.

- Mặc dù vậy hoạt động thương mại vẫn mang lại hiệu quả tích cực với biên lợi nhuận tốt trong khi nhu cầu vốn lưu động thấp, vòng quay vốn cao. Do vậy, với tình

hình tài chính hiện nay công ty sẽ đẩy mạnh hoạt động thương mại để phát huy tối đa thế mạnh uy tín, thương hiệu của PTIC trong thời gian qua.

\* Dịch vụ giá trị gia tăng:

- Phát triển dịch vụ mới Voice Emotion: hiện tại PTIC đang triển khai dịch vụ giá tăng mới có tên là Voice Emotion trên mạng di động của nhà cung cấp Viettel, tính năng hoàn toàn tương tự với dịch vụ Funvoice trên mạng di động Vietnamobile.

- Thuận lợi: do dịch vụ Voice Emotion định hướng đến khách hàng di động trong độ tuổi thanh thiếu niên và Viettel là mạng di động lớn với lượng thuê bao lớn hơn 50 triệu, do đó số lượng khách hàng tuổi thanh thiếu niên dùng khá nhiều, đây là điều kiện giúp cho PTIC có thể phát triển dịch vụ này một cách nhanh chóng, đội triển khai dịch vụ đang trong quá trình hoàn tất đưa vào sử dụng trong khoảng tháng 4/2015 có thể cho doanh thu vào tháng 5/2015.

- Khó khăn: dịch vụ Voice Emotion tuy đã được phát triển trước đây trên mạng Viettel nhưng chưa mang lại hiệu quả cao, vì vậy cần sử dụng biện pháp quảng cáo và chiến dịch marketing để đẩy mạnh số thuê bao sử dụng.

Duy trì dịch vụ cũ Funvoice kết hợp với một số chính sách, chương trình khuyến mại mới để kích thích phát triển thuê bao mới tham gia sử dụng dịch vụ. Song song với việc phát triển dịch vụ mới là việc duy trì dịch vụ cũ đây là một việc hết sức khó khăn khi tuổi đời của dịch vụ trên một mạng viễn thông khoảng 4 năm, doanh thu liên tục giảm trung bình mỗi tháng 7 - 10%. Doanh thu dịch vụ chỉ tăng đột biến và hiệu quả khi có PTIC cùng Vietnamobile triển khai các chương trình Marketing như: tặng quà thuê bao đăng ký mới, thuê bao có thời gian sử dụng dịch vụ nhiều, quảng cáo qua tin nhắn tổng đài...

\* Đầu tư khác:

Sau khi tái cơ cấu thành công tài sản là NMVLVT1, công ty đã giải quyết được khó khăn về thanh khoản, khả năng thanh toán. Đồng thời, sau khi trừ đi các khoản phải chi bắt buộc và cấp bách, hiện nay công ty còn dư 25 – 30 tỷ đồng bổ sung cho nguồn vốn lưu động. Số tiền này cơ bản đủ tài trợ cho nhu cầu cấp vốn cho hoạt động thi công công trình, kinh doanh thương mại của công ty, tuy nhiên song song với việc tích cực thu hồi công nợ còn tồn đọng, quản lý tốt hơn về việc thi công các công trình, công ty có thể dư tiền tại một số thời điểm.

Chính vì vậy, công ty có thể tận dụng cơ hội để thực hiện các hoạt động đầu tư khác tại các thời điểm thích hợp trên nguyên tắc thực hiện chặt chẽ đúng quy định, đề cao tính an toàn và khả năng thu hồi vốn. Kỳ vọng lợi nhuận thu được từ 10% - 12%/năm đối với các cơ hội đầu tư được thực hiện.

### 2.1.2. Doanh thu từ hoạt động cho thuê (*Doanh thu dự kiến: 3,18 tỷ đồng*)

#### a. Đối với khu đất Pháp Vân.

Nhằm tập trung nguồn vốn phục vụ sản xuất và kinh doanh, năm 2014 công ty đã tiến hành tái cấu toàn bộ tài sản gắn liền với đất thuê tại NMVLVT1 tại khu công nghiệp thuộc xã Ngọc Liệp – Quốc Oai – Hà Nội; trụ sở chi nhánh Miền Nam (đã tiến hành mua trụ sở mới với quy mô hợp lý).

Với khu đất Pháp Vân: hiện tại, công ty đang hợp tác kinh doanh một phần nằm trong khu đất tại Pháp Vân, nơi công ty đặt trụ sở với Công ty cổ phần dịch vụ và phát triển ngành nước. Tuy nhiên việc hợp tác kinh doanh này chỉ mới bù đắp được tiền thuê và tiền thuê đất, phần còn lại được công ty sử dụng làm văn phòng và sử dụng còn lỗ phí, chưa hiệu quả. Trong năm 2015, Ban điều hành kính đề nghị Hội đồng quản trị hỗ trợ tìm kiếm phương án kinh doanh mới để sử dụng hợp lý và hiệu quả hơn nữa khu đất này trong đó không ngoại trừ cả phương án tìm kiếm đối tác để chuyển nhượng toàn bộ tài sản gấp liền với khu đất.

Trong trường hợp công ty tái cấu thành công toàn bộ tài sản gắn liền với khu đất Pháp Vân, doanh thu dự kiến tăng thêm 70 tỷ đồng, lợi nhuận dự kiến tăng thêm 50 tỷ đồng.

#### b. Kinh doanh BDS dự án Vinh

Đối với dự án BDS Vinh: với tình hình thị trường bất động sản hiện nay, việc triển khai tiếp để đủ điều kiện để bán đất trong tương lai gần là chưa phù hợp, cần đánh giá tổng thể và tìm đối tác có thể mạnh mẽ với khu đất trên để:

- Chuyển nhượng toàn bộ dự án;
- Liên doanh, liên kết.

## 2.2. Chi phí

### 2.2.1. Mảng kinh doanh chính

Về kinh doanh chính: toàn bộ giá trị công trình, chi thương mại được khoán về các xí nghiệp, đội xây dựng được coi là chi phí. Trên thực tế, công ty đã thành lập các đội và tổ chức thực hiện việc kiểm tra, kiểm soát chi phí nên cá nhân đội trưởng phải chịu trách nhiệm về lỗ lãi của công trình, chịu trách nhiệm về chi phí của công trình trên chi phí được giao khoán. Trong tương lai gần, công ty sẽ hoàn thiện tiếp quy trình, quy chế, quy định để công ty có thể kiểm soát chi phí của các xí nghiệp hạch toán phụ thuộc. Chi phí trực tiếp khi giao khoán được tính toán dựa trên quy chế khoán hiện hành của công ty. Đối với công trình kiến trúc khoán 95%, Công trình giao thông 90%, công trình thông tin 88%, thương mại 93%.

Triển khai định hướng trên, Ban Tổng giám đốc công ty đưa ra các chỉ tiêu cũng như dự trù chi phí quản lý trong năm 2015 như sau:

- Tổng chi phí quản lý: **9.695 tỷ đồng**, trong đó một số khoản mục chính
  - o Chi phí nhân viên: 4.587 tỷ đồng
  - o Thuế, phí, lệ phí: 1.278 tỷ đồng

- Chi phí khấu hao: 0.65 tỷ đồng

Dự kiến chi phí quản lý gián tiếp của công ty giảm mạnh so với 2014 do công ty giám được khấu hao tại nhà máy VLVT1 và tinh giảm được bộ máy quản lý.

### 2.2.2. Mảng kinh doanh khác:

Mảng kinh doanh khác tại thời điểm hiện tại chỉ còn phần hợp tác kinh doanh tài sản gắn liền với khu đất tại Pháp Vân với thu nhập cố định 3.18 tỷ/năm. Tổng giám đốc kiến nghị HĐQT trình ĐHCĐ để tìm kiếm thêm phương án sử dụng hiệu quả hơn nữa, mang lại lợi nhuận tốt hơn cho công ty. (*Chi tiết theo tờ trình về việc tái cấu tạo tài sản gắn liền khu đất Pháp Vân*).

### 2.3. Nguồn vốn:

Sau khi tái cấu trúc thành công tài sản, công ty có đủ nguồn vốn để thực hiện doanh thu từ 130 – 150 tỷ. Tuy nhiên, định hướng của công ty là phát triển mảng xây lắp viễn thông, thương mại dịch vụ viễn thông và đầu tư khác đạt doanh thu từ 350 – 400 tỷ. Do vậy, công ty sẽ cần phải bổ sung thêm nguồn vốn để đảm bảo kế hoạch phát triển dài hạn. (*Chi tiết theo tờ trình về việc tăng vốn*)

#### 2.3.1. Các nguồn lực

##### a. Nguồn nhân lực:

Nguồn nhân lực hiện tại của công ty đáp ứng quy mô sản xuất với doanh thu khoảng 200-250 tỷ sản lượng xây lắp, do đó với doanh thu kế hoạch trên thì số nhân lực của công ty đủ sức thực hiện. Tuy nhiên để đáp ứng việc quản lý công ty trong điều kiện vừa sản xuất kinh doanh hiện tại đồng thời chuẩn bị nhân sự đáp ứng nhu cầu của tương lai với nhiều lĩnh vực mới thì việc tiếp tục tái cơ cấu nhân sự với tiêu chí tinh, gọn để tạo ra một tập thể vững mạnh đủ sức cạnh tranh với các doanh nghiệp cùng ngành nghề cần tiếp tục được thực hiện.

##### b. Thiết bị làm việc

Hiện tại, văn phòng Công ty được trang bị đầy đủ trang thiết bị cần thiết để thực hiện công việc cụ thể: Với phòng TCKT đã trang bị đầy đủ máy tính, máy photocopy, phần mềm Kế toán; Phòng KTKT trang bị đầy đủ máy tính, các phần mềm khác nhau để làm giá dự thầu.

##### c. Máy móc thiết bị thi công

Năm 2015, Công ty sẽ giao các đơn vị thi công công trình lớn tiếp quản một số máy móc, thiết bị của Công ty đầu tư như cần cẩu tháp, vận thăng, giàn giáo. Số lượng thiết bị cơ bản đủ để thi công một công trình. Còn lại các đơn vị thi công tùy theo nhu cầu sử dụng của công trình sẽ lên phương án đi thuê hoặc đầu tư mới.

#### 2.3.2. Xác định đối tượng và phương án tìm kiếm dự án

**Đối với công trình kiến trúc:** Ban Tổng giám đốc, các Phòng, Ban, Xí nghiệp cùng tập trung để phối hợp từ đầu mới đạt mục tiêu có giá tốt để thực hiện.

**Đối với các công trình thông tin:** Đa số các công trình thông tin đã có khách hàng từ trước, lượng công trình của các khách hàng mới phát sinh không nhiều. Vì vậy công ty tiếp tục duy trì mối quan hệ với đối tượng khách hàng này đồng thời Ban Tổng giám đốc sẽ tiếp tục tìm kiếm loại hình công trình điện nhẹ có quy mô lớn, các công trình thi công hệ thống ITS trên đường cao tốc để tham gia thực hiện.

**Đối với các công trình hạ tầng kỹ thuật:** Đề nghị HĐQT có phương án chiến lược về công việc cho loại hình công trình này.

### 2.3.3. Tổ chức và quản lý:

Tiếp tục tái cơ cấu các xí nghiệp, chi nhánh, phòng ban công ty một cách toàn diện theo hướng tinh, gọn nhân sự, đồng thời nghiên cứu để quản lý tránh rủi ro.

Với Chi nhánh TP.HCM, bộ máy gián tiếp chi nhánh sẽ được giảm tối đa và hoạt động như một văn phòng đại diện của công ty tại TP.HCM. Bộ máy gián tiếp hưởng lương từ văn phòng công ty và thừa lệnh công ty xử lý các vấn đề trong khu vực phía Nam.

Hoàn thiện quy trình các quy chế cấp vốn, quy chế tài chính, quy chế chi tiêu nội bộ, quy trình quản lý thi công; thành lập hội đồng giá công ty, quản lý chặt chẽ các hình thức giao khoán.

Tổ chức giao kế hoạch SXKD cụ thể và có giám sát theo hàng tuần/tháng/quý/năm, hoàn thiện hợp đồng giao khoán đến đơn vị, đội trưởng.

Tổ chức hệ thống đánh giá công việc đảm bảo công bằng của bộ máy gián tiếp.

Trên đây là Báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2014 và kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2015 của Ban Tổng Giám đốc. Kính trinh HĐQT xem xét cho ý kiến chỉ đạo./.

Trân trọng báo cáo!

Nơi nhận:

- Như kg;
- Ban TGĐ;
- Lưu VT, Tky.

