



**BÁO CÁO**

**TÌNH HÌNH S N XU T KINH DOANH N M 2012 VÀ K HO CH SXKD N M 2013**

**A. K HO CH KINH DOANH, K T QU KINH DOANH VÀ TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH N M 2012**

**I. K ho ch kinh doanh n m 2012**

TT	CÁC CH TIÊU K HO CH C B N N M 2012			Ghi chú
1	T ng doanh thu	Tri u ng	342.100	
2	L i nhu n tr c thu	Tri u ng	16.650	
3	L i nhu n sau thu	Tri u ng	12.480	

**II. K t qu kinh doanh 2012**

C t gi m ut công, Th tr ng B S óng b ng, Nhà n c t m c tiêu H n ch t ng tr ng kìm ch l m phát b ng cách th t ch t tín d ng. PTIC c ng nh các công ty kinh doanh khác g p khó kh n v ngu n v n khi n n ng l c s n xu t b tác ng x u. Các ch tiêu k ho ch t rat u n m 2012 ã không hoàn thành. Thêm ó, vi c ho t ng không t t c a các công ty con, công ty góp v n khi n cho K t qu kinh doanh h p nh t c ng b nh h ng.

**1. K t qu ho t ng kinh doanh n m 2012**

VT: Tri u ng

TT	Tên n v	Doanh thu th c hi n c n m	L i nhu n th c hi n c n m	Ghi chú
	<b>T ngs</b>	<b>167.242</b>	<b>-53.139</b>	
1	V n phòng Công ty	14.639	-30.514	
2	Xí nghi p s 1	95.975	-10.358	
3	Xí nghi p s 2	-210	-237	
4	Xí nghi p s 3	19.984	35	
5	Xí nghi p s 4	-27	-131	
6	Xí nghi p s 5	3.347	-464	
7	Xí nghi p s 7	19.257	-289	
8	Xí nghi p DVVT	0	-194	
9	Xí nghi p TVTK	65	-497	
10	Chi nhánh M. Nam	12.662	-7.741	
11	Chi nhánh M. Trung	2.164	-1.943	
12	Nhà máy VLVT1	384	-806	

Phân tích chi tiêu kế toán kinh doanh năm 2012: - 53.139 triệu đồng như sau:

PTIC trích bổ sung Khấu hao TSCĐ nhà máy Nhà máy VLVTI: 9.641 triệu (thời gian trích KH từ tháng 7/2011 đến 31/12/2012). Tháng 7/2011 Công ty đang trong quá trình hoàn thiện thủ tục pháp lý chuyển nhượng nhà máy và kế hoạch chuyển nhượng nhà máy trong năm 2011, nên đã ngừng trích KH từ ngày 01/07/2011, ngừng cho năm 2012 do nhu cầu nguyên nhân khách quan và chủ quan mà Công ty chuyển nhượng công. Hội đồng quản trị công ty Ban hành quy định trích khấu hao bổ sung tài sản của Nhà máy theo đúng quy định.

Trích lập dự phòng các khoản nợ phải thu theo đúng quy định: 16.046 triệu.

Chi phí thuê đất sản xuất kinh doanh tăng: 1.000 triệu.

Giá trị như nhận về việc bán bất động sản tại Vinh: 1.631 triệu : Do nhận hết quý 4/2012 Công ty vẫn chưa bàn giao công trình cho khách hàng theo đúng kế hoạch.

Trích lập dự phòng lập vào Công ty con PTIC: 5.221 triệu

Lợi nhuận sản xuất kinh doanh: 18.763 triệu

Như vậy, phân tích và so sánh chi tiêu về các chỉ tiêu SXKD năm 2012 so với cùng kỳ năm 2011, lợi nhuận năm 2012 suy giảm chủ yếu là do phải trích lập các khoản dự phòng, trích khấu hao TSCĐ tại Nhà máy. Việc phải trích lập dự phòng là do thực hiện theo yêu cầu của Hội đồng quản trị trong việc kiểm tra, tra soát chi tiêu và trích lập theo quy định của Bộ tài chính.

- Nguyên nhân kế toán SXKD chính sách khách quan:

+ Bị khách quan chung của nền kinh tế, nhất là thị trường xây dựng chủ yếu do tác động suy giảm xuất, nhập khẩu thành toán hàng hóa, việc này làm ảnh hưởng hoạt động SXKD chính của Công ty.

+ Ngoài ra trong hoạt động xây dựng công trình không tránh khỏi biến động giá vật tư tăng cao vượt trội so với giá vật tư thị trường. Các công trình của PTIC chủ yếu là công trình kiến trúc. Theo quy định của Hội đồng quản trị Công ty đang trong thời gian tìm hiểu nguyên nhân giải trình chi tiêu.

## 2. Nội dung khác

Trong năm 2012 Công ty và các chi nhánh của công ty Miền Bắc đã phối hợp cùng cơ quan thuế thực hiện việc kiểm tra, quy toán thu giải phóng năm 2005- 2011. Kế toán, ngày 07/02/2013 Cục thuế TP.Hà Nội đã có Quyết định số 4261/QĐ-CT-TTr2, v/v: Xử lý vụ thu, xử lý vi phạm hành chính qua thanh tra việc chấp hành pháp luật thuế và việc công ty. Đây là quy định của Cục thuế TP.Hà Nội về việc công ty chấp hành nộp thuế phi nhân và tín dụng thu thuế và tính nộp là: 1.636.929.466 đồng.

Về việc này, Ban Tổng Giám đốc báo cáo HĐQT, công ty công khai hành vi vi phạm, xác định trách nhiệm cá nhân liên quan và phân bổ trách nhiệm cho các cá nhân, nhân viên chịu trách nhiệm hoàn toàn nộp phạt theo đúng tình hình thực tế của HĐQT.

## B. K HO CH S NXU T KINH DOANH N M 2013

### I. Nh n nh

V i nh n nh khó kh n kinh t nói chung, khó kh n v th tr ng xây d ng nói riêng trong n m 2013. S c nh tranh gi a các Công ty Xây d ng ngày càng gay g t. Vi c Ngân hàng Nhà n c t ra l trình gi m lãi su t cho vay n cu i n m 2013 s khi n Công ty khó ti p c n ngu n v n vay giá r . Bên c nh ó là áp l c v chi phí tài chính hi n t i c ng r t l n.

N m 2012, Công ty ã g p r t nhi u khó kh n v tài chính, m t v n c bi t quan tr ng n a là n m 2013 Công ty s không n ng l c tham gia u th u các công trình m i.

V i nh ng nh n nh v n m 2013 và nh ng khó kh n còn t n ng c a n m 2012, m c tiêu k ho ch c a công ty c xây d ng trên c s th n tr ng, duy trì n ng l c s n xu t c a Công ty và ph n u t l i nh u n ra nh sau:

### CÁC CH TIÊU K HO CH C B N N M 2013

n v : Tri u ng – tr c thu GTGT

TT	N i Dung	Tr ng h p bán c NMVLVT1	Tr ng h p không bán c NMVLVT1	Ghi chú
<b>1</b>	<b>T ng doanh thu</b>	<b><u>249.014</u></b>	<b><u>194.750</u></b>	
	Doanh thu xây l p	159.000	159.000	
	Doanh thu th ng m i + DVGT	20.500	20.500	
	Doanh thu t c c u l i tài s n và ho t ng khác	69.514	15.250	
<b>2</b>	<b>T ng chi phí</b>	<b><u>244.615</u></b>	<b><u>197.615</u></b>	
	Chi phí xây l p	150.225	150.225	
	Chi phí th ng m i + DVGT	16.080	16.080	
	Chi phí gián ti p	12.850	12.850	
	Chi phí t c c u l i tài s n và ho t ng khác	65.460	18.460	
<b>3</b>	<b>T ng L i nhu n tr c thu</b>	<b><u>4.399</u></b>	<b><u>-2.865</u></b>	
<b>3.1</b>	<b>L i nhu n t SXKD Chính</b>	<b><u>345</u></b>	<b><u>345</u></b>	
	L i nhu n xây l p	-4,075	-4.075	
	L i nhu n TM và DVGT	4,420	4.420	TM: 920 tr. ; DVGT: 3.500 tr.
<b>3.2</b>	<b>L i nhu n t c c u l i tài s n và ho t ng khác</b>	<b><u>4,054</u></b>	<b><u>-3.210</u></b>	
<b>4</b>	<b>T l chia c t c</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	

Vì mục tiêu tăng doanh thu chính năm 2013 là: **179.500** triệu đồng (trước thuế), trong đó: Xây lắp: 159.000 tr.; Thương mại và DVGT là: 20.500 tr. các biện pháp thực hiện kế hoạch năm 2013 như sau:

## **II. Phân tích kế hoạch 2013**

Vì nhiệm vụ khó khăn về tài chính công nghiệp tình hình chung chưa có nhiệm vụ quan trọng năm 2013. Vì thế thúc đẩy các công trình xây dựng kiến trúc thực tế kéo dài nên vì chênh lệch các dự án thực hiện nên kiên quyết dựa trên nguyên tắc “Tập trung, không dàn trải” nhằm tăng khả năng quay vòng vốn, tránh các rủi ro về tài chính. Mục tiêu ngắn kỳ và cách thực hiện mở rộng kế hoạch trong năm 2013.

### **II.1 Doanh thu**

**II.1.1. Mục kinh doanh chính:** Doanh thu dự kiến: **179.500** triệu đồng

#### **a. Xây lắp công trình kiến trúc**

Mục xây lắp các công trình kiến trúc hiện tại đang thực hiện bởi Xí nghiệp 1, Xí nghiệp 3, Chi nhánh TPHCM và trong năm 2013 các nhân viên này vẫn tiếp tục thực hiện. Ngoài ra, một số cá nhân thuộc công ty đang có hợp đồng tách ra thành các dự án thực hiện như: giám sát chi phí lắp máy gián tiếp bao gồm các công trình: Nhà văn hóa Lao động tỉnh Lâm Đồng, Xây dựng trụ sở VCB Đà Lạt. Trong thời gian tới, nếu các gói thầu có giá trị nhỏ mà chủ nhiệm công trình có khả năng thực hiện về hưu nghỉ về hưu, Công ty sẽ giao trực tiếp và giám sát lắp, giám sát lắp tài chính của công ty.

#### **b. Xây lắp công trình Thông tin**

Mục xây lắp các công trình thông tin trong năm 2013 vẫn sẽ thực hiện bởi Xí nghiệp 3, 5, 7 và chi nhánh TP. Hồ Chí Minh. Vì ưu tiên vẫn là thành viên VNPT, hiện nay Công ty có kinh nghiệm và thế mạnh trong triển khai thi công mạng này.

Tuy nhiên, trong mạng thông tin Công ty phụ thuộc nhiều nhất có thể đáp ứng các công trình xây lắp có giá trị dưới 5 tỷ. Mặc dù có ưu điểm là biên lợi nhuận mở rộng, nhưng các gói thầu này thường có quy mô nhỏ, nhiệm vụ chủ yếu có khả năng thanh toán kém.

Vì các gói thầu có giá trị từ 5 – 10 tỷ đồng, khách hàng chủ yếu là ngành Công An, Viettel Net và Công ty Viễn thông Liên tỉnh... thì hiện có vài xí nghiệp đáp ứng các tiêu chí khắt khe của các tác vụ kỹ thuật thi công, công tác làm, hoàn thiện hồ sơ.

Ngoài Xí nghiệp 3, Xí nghiệp 7 tiếp tục hoàn thành tiếp các công trình đã ký trong năm 2012 đang thi tiếp xúc với các gói thầu mới. Xí nghiệp 5 và Chi nhánh TP. Hồ Chí Minh đã tiếp tục các gói thầu thông tin có quy mô vừa và nhỏ và đang cố gắng thúc đẩy vì ký kết hợp đồng ngay trong quý I năm 2013:

#### **c. Giao thông**

Mục công trình giao thông trong năm 2012 vì nhiệm vụ lý do chưa thực hiện được. Sau khi bố trí nhân lực và có công trình sẵn sàng thành lập thi công ngay. Doanh thu cho mục công trình giao thông công nghệ thực hiện trong năm 2013 là 10 tỷ đồng.

#### **d. Thương mại và dịch vụ**

Thương mại: các Viễn thông tỉnh/thành phố thuộc khu vực phía Bắc, khách hàng của PTIC hiện nay bao gồm: VT Hà Nội, VT Hải Phòng, VT Quảng Ninh, VT Nam Định, VT

Lưu ý, VT S n la, VT Hà giang. Hiện PTIC đang kết nối mở rộng thị trường ra các Vùng thông khác như Nghệ An, Bắc Giang...

Hợp đồng chuyển nhượng: Hợp đồng với Công ty viễn thông Hà Nội 3- Vùng thông Hà Nội, giá trị chuyển nhượng thị trường năm 2013 khoảng 1,2 tỷ.

▪ **Khó khăn, thuận lợi**

- **Thuận lợi:** PTIC là đơn vị trong VNPT nên được phép sử dụng các hợp đồng thu cước VNPT, dòng tiền quay vòng nhanh, linh hoạt như các đơn vị khác (đến thời điểm này PTIC có hơn 12 tỷ tiền hàng, và đã thu về hơn 11 tỷ chi phí)

- **Khó khăn:** Các bất lợi khó khăn về nguồn vốn kinh doanh, mặc dù PTIC có ngành nghề phân phối nhà cung cấp thiết bị viễn thông, tài chính thanh toán, tuy nhiên do PTIC không có nguồn vốn do đó chúng ta gặp khó khăn về nguồn hàng. Thị trường ngày càng biến động tranh quyền lợi từ các đơn vị khác trong ngành như VFT, Postep, Kasati,....

▪ **Đ báo xu hướng giá:** giá bán ngày càng giảm đi do các nhà sản xuất khác cùng cung cấp cùng chủng loại sản phẩm giá thành rẻ hơn (PTIC chủ yếu là cung cấp các loại sản phẩm chất lượng cao hơn, có thể nghĩ đến), do đó linh hoạt giảm báo sản phẩm hàng.

▪ **Khả năng mở rộng thị trường:** Hiện PTIC đang cố gắng duy trì các thị trường cũ và tiếp tục mở rộng thị trường tại các vùng thông phía Bắc như Nghệ An, Bắc Giang...(đã gửi sản phẩm chi tiết), còn các thị trường ngoài VNPT như Viettel, FPT thì các đơn vị trong VNPT có rất ít cơ hội thâm nhập do chính sách bảo hộ của bản.

- **Dịch vụ giá trị:**

PTIC kết hợp với các nhà sản xuất UC đã triển khai xong dịch vụ Funvoice trên mạng Vietnamobile và đã đưa vào khai thác từ cuối tháng 9 (hiện đã có khoảng 20.000 khách hàng đăng ký sử dụng dịch vụ, cuối năm 2012 đã lên đến khoảng 400.000 khách hàng). Hiện PTIC và các nhà sản xuất đang cùng với nhà mạng Vietnamobile mở các chương trình marketing, khuyến mãi thu hút thêm nhiều khách hàng sử dụng dịch vụ.

Hiện PTIC đang cùng với các nhà sản xuất bàn bạc, nghiên cứu các dịch vụ, giải pháp mới có thể triển khai trên mạng khác.

Chỉ số hiệu quả kinh doanh chính của công ty. Các Chỉ số, Ban Tổng giám đốc ký doanh thu năm 2013 là **179.500** tỷ đồng. Qua đăng ký và phân tích, khả năng đăng ký của đơn vị phù hợp với ngành viễn thông của đơn vị. Giá trị tăng sản lượng phù hợp với ngành viễn thông của Công ty hiện nay.

**K HO CH DOANH THU N M 2013 (M NG KINH DOANH CHÍNH)**

Đơn vị: Tỷ đồng

TT	Đơn vị	Khoản chi năm 2012	T. hiện năm 2012	Hoàn thành (%)	Đơn vị đăng ký doanh thu năm 2013	Giá trị chuyển nhượng năm 2012	Ghi chú
1	Xí nghiệp 1	90.000	95.796	106%	15.000	15.000	
2	Chỉ thị công VCB Hà Nội	0	0		35.000	35.000	
3	Xí nghiệp 3	36.000	19.984	56%	36.000	20.919	

4	Xí nghi p 5	18.000	3.347	19%	7.000	1.050	
5	Xí nghi p 7	20.000	19.257	96%	27.000	18.996	
6	CN TP. H Chí Minh	40.000	12.662	32%	14.000	5.355	
7	i công trình nhà v n hóa Lâm ng	0			15.000	15.000	Giá tr h p ng 58.121 tr.
8	Công trình d phòng	10.000	0	0%	10.000	0	0
9	Công ty (Th ng m i và d ch v Gia t ng)	15.800	12.491	79%	20.500	1.020	Th ng m i 11,5 t D ch v GT: 9 t
<b>T ng c ng</b>		<b>229.800</b>	<b>163.537</b>	<b>71%</b>	<b>179.500</b>	<b>112.340</b>	

Các công trình chuy n tí p t n m 2012:

	<b>n v th c hi n, danh m c công trình, h ng m c công trình</b>	<b>Chuy n tí p t n m 2012</b>	<b>Giá tr thi công n m 2013</b>
	<b><u>T ng s</u></b>	<b><u>164.333</u></b>	<b><u>112.340</u></b>
1	<b>Xí nghi p s 1</b>	<b>15.000</b>	<b>15.000</b>
2	<b>i XD s 1</b>	<b>35.000</b>	<b>35.000</b>
3	<b>Xí nghi p s 3</b>	<b>30.811</b>	<b>20.919</b>
4	<b>Xí nghi p s 5</b>	<b>1.050</b>	<b>1.050</b>
5	<b>Xí nghi p s 7</b>	<b>18.996</b>	<b>18.996</b>
6	<b>i thi công s 2</b>	<b>58.121</b>	<b>15.000</b>
7	<b>Chi nhánh mi n Nam</b>	<b>5.355</b>	<b>5.355</b>
	<i>Chi tí t theo công trình c a các n v</i>		
1	<b><u>Xí nghi p s 1</u></b>	<b><u>15.000</u></b>	<b><u>15.000</u></b>
	Tòa nhà Viettel Thái Nguyên	15.000	15.000
2	<b><u>ôi XD s 1</u></b>	<b><u>35.000</u></b>	<b><u>35.000</u></b>
	<i>Tr s Ngân hàng VCB à L t - Lâm ng</i>	35.000	35.000
3	<b><u>Xí nghi p s 3</u></b>	<b><u>30.811</u></b>	<b><u>20.919</u></b>
	<i>XD c ng b ng s t ô th Cát Linh - Hà ông</i>	2.334	1.000
	<i>Nhà làm vi c Vi n thông Kon Tum</i>	20.644	15.000
	<i>Ng m hoá cáp vi n thông Tp à L t ( Viettel)</i>	4.914	2.000
	<i>Nhà B V nh Phúc Ba ình Hà n i</i>	1.319	1.319
	<i>3 tr m BTS Vi n thông S n la</i>	1.600	1.600
4	<b><u>Xí nghi p s 5</u></b>	<b><u>1.050</u></b>	<b><u>1.050</u></b>
	<i>D/chuy n c ng b ng Tân Trào Tuyên Quang</i>	1.050	1.050
	Các công trình tí m n ng: 1. T ng Bao, Nhà i u hành m i Vi n Thông Tuyên Quang 3 t (Kh n ng nh n c kho ng 65%) 2. Trung tâm Host: 2,6 t (Kh n ng nh n c kho ng 80%) 3. Doanh thu khác (S a ch a, hàng cáp) kho ng 300 tri u. Các t nh là th tr ng có th khai thác các công trình vi n thông trong n m 2013: Qu ng Ninh, Lào Cai, Thái Nguyên, B c c n, Yên Bái, H ng Yên, i n Biên, Lai Châu, Thanh Hóa, Hòa Bình.		
5	<b><u>Xí nghi p s 7</u></b>	<b><u>18.996</u></b>	<b><u>18.996</u></b>
	<i>D ch chuy n c ng b cáp t nh l 295B B.Ninh</i>	3.996	3.996
	<i>Cáp quang QL 1A o n qua t nh Qu ng Tr VTN</i>	15.000	15.000
6	<b><u>i thi công s 2</u></b>	<b><u>58.121</u></b>	<b><u>15.000</u></b>
	<i>Nhà V n hóa lao ng t nh Lâm ng</i>	58.121	15.000

<b>7</b>	<b>Chi nhánh miền Nam</b>	<b>5.355</b>	<b>5.355</b>
	XD3 tuyến công bố Trà Vinh, Tây Ninh, Sóc Trăng	1.800	1.800
	miền Thoại Đông - VT Sài Gòn	1.500	1.500
	Phước Long B	1.000	1.000
	Thị Công địa điểm tuyến công bố Nha Trang	1.055	1.055
Ngoài ra, chi nhánh có thể khai thác mới sản phẩm liệt kê các công trình sản phẩm: Bình Thuận, Khánh Hòa, Long An, Bến Tre, Trà Vinh, Sóc Trăng, Bình Phước			

**II.1.2. Doanh thu do các tài sản và hoạt động khác: Doanh thu: 69.514 triệu đồng.**  
 (Trên hợp bán các NMVLVT 1); **Doanh thu 15.250 triệu đồng** (Trên hợp không bán các NMVLVT 1)

**a. Bán tài sản cố định: Bán trả các Chi nhánh miền trung, Miền nam và NMVLVT1**

Nhằm tập trung nguồn vốn phục vụ sản xuất và kinh doanh, năm 2013 Công ty tiếp tục xử lý toàn bộ tài sản và đất đai khu Ngã Lấp – Quốc Oai – Hà Nội. Công ty đã triển khai Hợp đồng nguyên tắc với các nhà thầu, hiện đang triển khai UBND TP. Hà Nội xin ý kiến chấp thuận hợp đồng chuyển quyền thuê, tuy nhiên rất khó khăn thì hiện chuyển quyền thuê đất nên khoản doanh thu khi chuyển nhượng sẽ tính như trên.

Tiếp tục lên kế hoạch bán trả Chi nhánh Miền Trung, Miền Nam. Hiện đang triển khai thủ tục bán Chi nhánh miền Trung, địa điểm năm 2013 sẽ hoàn thành hợp đồng chuyển nhượng.

Lên kế hoạch chuyển nhượng Hợp đồng Vận thông Khu đô thị mới Nghĩa Đô – Cầu Giấy Hà Nội, hiện chuyển nhượng các nhà thầu là khoản doanh thu bất động sản

**b. Kinh doanh Bất Động sản Vinh**

Hiện dự án Vinh cần đánh giá lại thị trường toàn bộ, khi ngừng mua bán và phân khúc khách hàng theo các hình thức tiếp thị khai: Tuy nhiên dù thực hiện theo hình thức nào công phí hiện bù đắp chi phí và làm tăng ngân sách hàng rào, địa điểm chi phí khoảng 950 triệu đồng và không có doanh thu.

- Xuất tiếp thị ưu tiên bán trả;
- Chuyển nhượng toàn bộ dự án cho các nhà thầu khác;
- Liên doanh, liên kết với các nhà thầu khác

**c. Hoạt động tài chính**

Ngoài tình hình chung ngành xây dựng gặp khó khăn, mặt vốn quản lý góp phần khi không kế hoạch kinh doanh của Công ty năm 2012 không thể kế hoạch ra đó là khi ngừng hoạt động của các Công ty con, Công ty góp vốn.

Hoạt động kinh doanh của Công ty con PTZ thua lỗ 2 năm 2011, 2012 gây ảnh hưởng tiêu cực đến kết quả kinh doanh của Công ty mẹ.

Ngoài PTZ ra, Công ty góp vốn Vina-OFC tính đến thời điểm quý III năm 2012 tuy có ghi nhận lợi nhuận là 930 triệu đồng, tuy nhiên nếu tính lý lẽ cho các năm trước thì Công ty này đang lỗ lũy tiến.

Giới quy định về vận tải hàng hóa Công ty con và Công ty góp vốn là công việc khó khăn và cần có lộ trình rõ ràng.

#### d. Cho thuê mướn

Ngoài các mảng kinh doanh trên, hiện tại công ty có sân tennis, cho thuê vận tải taxi hợp tác tốt nhất trong khuôn viên công ty nên công ty có doanh thu cho thuê mướn.

### D KINH DOANH THU KINH HOẠCH NĂM 2013 (MẢNG KINH DOANH KHÁC)

Đơn vị: Triệu đồng

TT	Nội dung	Doanh Thu TH Bán lẻ NMVT1
1	- Bán Nhà máy Vật liệu VT 1	54.264
2	- Chuyển nhượng hàng hóa và quyền sử dụng đất đai miền Nghệ An	Khoản thu bất thường
3	- Bán Trại CN Miền Nam	8.500
4	- Bán Trại CN Miền Trung	5.850
5	- Cho thuê mướn	900
<b>Cộng</b>		<b>69.514</b>

## II.2. Chi phí

### II.2.1. Mảng kinh doanh chính

- Về kinh doanh chính: Toàn bộ giá trị công trình, chi thường mướn các khoản và các xí nghiệp, vận chuyển coi là chi phí. Vì trong tương lai gần, khi các quy trình, quy định của ban hành y tế thì cá nhân chịu trách nhiệm về lãi của công trình, chịu trách nhiệm về chi phí của công trình trên chi phí của giao khoán.

Chi phí trực tiếp khi giao khoán được tính toán dựa trên quy chế khoán hiện hành của công ty. Về chi công trình kiến trúc khoán 95%, Công trình giao thông 90%, công trình thông tin 88%, thương mại 92%. Tổng hợp chi phí trực tiếp khi giao khoán và xí nghiệp, vận chuyển sau:

Chi phí trực tiếp	<b>166.305</b>	Chi phí trực tiếp xí nghiệp, vận chuyển
-------------------	----------------	---

- Tỷ lệ trong phòng công ty, chi phí chi thường mướn sau:

TT	Nội dung	N m 2012	N m 2013	Ghi chú
1	Khấu hao	1.288	1.290	
2	Thu + Phí	2.379	2.080	
3	Điện	2.000	700	
4	Kiểm toán	590	250	
5	Chi khác	653	650	
6	Lương + Nhà	6.000	4.530	
7	Trực tiếp thí nghiệm	1.600	1.100	
8	VPP	33	100	
9	Đi ăn, ăn, đi ăn	501	500	
10	S/chưa ô tô + Xe	376	500	
11	Tiếp khách	493	600	



12	B o lãnh + HS th u	297	150	
13	Công tác phí	209	400	
<b>C ng</b>		<b>16.419</b>	<b>12.850</b>	

### II.2.2. M ng c c u l i tài s n và ho t ng khác:

TT	N i dung	Chi phí	Ghi chú
1	- Bán Nhà máy V t li u VT 1	51.600	Trích d phòng cho ph n l c a PTZ là 2.048 tr.
2	- Bán Tr s CN Mi n Nam	6.500	
3	- Bán Tr s CN Mi n Trung	6.600	
4	- D phòng công ty con	760	
<b>C ng</b>		<b>65.460</b>	

### II.3. L i nhu n:

Tri u ng

TT	N i dung	Tr ng h p bán c NMVLVT1	Tr ng h p không bán c NMVLVT1
1	T ng doanh thu	249.014	194.750
2	Chi phí	244.615	197.615
3	L i nhu n tr c thu	4,399	-2.865

### II.4. Ngu n v n:

Hì n t i quay vòng c a m t s Công ty xây d ng l n t t 3,5 n 4 vòng/ n m (Cotecons 4 vòng, Hoabinh Corp 3,5 vòng). i v i m ng th ng m i, kh n ng quay vòng v n trong t 1,5 vòng/ n m và có th n khách hàng n 60%. Vì v y i v i Công ty l y h s quy vòng v n kho ng 1,5 vòng/ n m. i v i m ng xây l p và th ng m i, t doanh thu 179,5 t ng, t ng nhu c u v n trong n m 2013 là 101 t ng.

### NHU C U V N TRONG N M 2013

n v : tri u ng

TT	n v	T ng doanh thu n m 2013	Giá tr chuy n tí p t n m 2012 và t/c n m 2013	Chi phí		T ng nhu c u v n trong n m
				Chi phí gián tí p H. ng xí nghi p	Chi phí tr c tí p vào công trình	
1	Xí nghi p 1	15.000	15.000	450	1.450	1,900
2	i thi công VCB à L t	35.000	35.000		31.850	23,333
3	Xí nghi p 3	36.000	20.919	1.080	31.320	24,000
4	Xí nghi p 5	7.000	1.050	400	5.670	4,667
5	Xí nghi p 7	27.000	18.996	1.000	21.870	18,000
6	CN TP. H Chí Minh	14.000	5.355	1.363	11.340	9,333
7	Công ty (Th ng m i và d ch v Gia t ng)	20.500	1.020	312	15.188	3,280
8	i công trình nhà v n hóa Lâm ng	15.000	15.000		13.350	10,000
9	Công trình d phòng	10.000	0		9.500	6,667
<b>C ng</b>		<b>179.500</b>	<b>112.340</b>	<b>4.605</b>	<b>141.538</b>	<b>101,180</b>

(Chi tí t k ho ch thu, chi và vay Ngân hàng có ph l c ính kèm)

tăng cường sự đồng bộ và hiệu quả công tác nhanh chóng hoàn thiện quy trình công tác lập kế hoạch hoàn công, hồ sơ nghiệm thu, tích cực trong công tác thu hồi vốn và công nhân mới giảm chi phí và nâng cao hiệu quả sử dụng vốn trong quá trình sản xuất kinh doanh.

Cần tổ chức quan hệ tốt với các tác nhân liên quan, ngân hàng nhằm các hỗ trợ kịp thời về tín dụng, thanh toán mỗ bộ phận về cho các dự án của Công ty trong năm.

Tiếp tục nghiên cứu xây dựng quy chế quản lý phù hợp với tình hình SXKD của Công ty.

## **II.5. Các nguồn lực**

### **a. Nguồn nhân lực:**

Sau khi Tái cấu trúc Công ty, Nguồn nhân lực hiện tại đáp ứng quy mô lý thuyết quy mô kho hàng trên 300 tấn hàng sản xuất xây lắp. Hiện tại xác định quy mô thực hiện kho hàng 179,5 tấn thì số nhân lực của Công ty sẽ thiếu hụt, tuy nhiên mỗ bộ phận về và tuyển dụng xứng đáng cho ngành công nghiệp thi công xây dựng biên chế còn kho hàng 70% so với hiện tại.

Ngoài ra, Công ty đang hướng thành lập riêng thi công nhà văn hóa Lâm Đồng, thi công công trình trụ sở VCB Đà Lạt. Vì do vị trí này là ngành của Công ty, các thành viên khác do vị trí quản lý và chịu trách nhiệm.

Tổng cộng nguồn nhân lực trực tiếp hiện tại là 92 người. Xét về bộ máy trực tiếp phục vụ sản xuất thì số lượng này vẫn nhũ so với số lượng trước. Và nhũ về y mỗ bộ phận về kỹ thuật thi công.

### **b. Thi t b làm vi c**

Hiện tại, Văn phòng Công ty có trang bị đầy đủ trang thi t b cần thi t thực hiện công vi c cơ bản: Văn phòng TCKT đã trang bị đầy đủ máy tính, phần mềm kế toán; Phòng Kế Toán trang bị đầy đủ máy tính, 03 phần mềm khác nhau làm giá d thực thu. Mỗ trang thi t b còn thi u nhũ giá trị không lớn số xuất mua trong năm t i (máy nhũ KTS, mỗ phần mềm chuyên d ng khác...).

### **c. Máy mocs thi t b thi công**

Năm 2013, Công ty sẽ giao các nhân viên thi công công trình liên tiếp quản lý mỗ máy móc, thi t b của Công ty để thực hiện các công tác, vận chuyển, giàn giáo. Số lượng thi t b cơ bản thi công mỗ công trình. Còn lại các nhân viên thi công tùy theo nhu cầu sử dụng của công trình sẽ lên kế hoạch dự án chi tiêu.

Công ty sẽ chú ý lên kế hoạch dự án để thêm máy móc, thi t b liên hệ về thi công do chi phí nhìn thấy hiệu quả công tác này cho các dự án trong năm 2013.

## **II.6. Xác định nhu cầu và kế hoạch tìm kiếm nhân lực**

### **a. Trong ngành**

Xem xét ngành liên quan để hoàn thiện các công trình trong ngành có nguồn nhân lực thực hiện

### **b. Ngoài ngành**

**Chỉ tiêu công trình kỹ thuật:** Tổng giám đốc, Các Phòng, Ban, Xí nghiệp cùng tập trung phân tích và tìm kiếm các nhân lực có giá trị thực hiện.

**i v i các công trình thông tin:** Các công trình thông tin đã có khách hàng đặt cọc, công trình của các khách hàng mới phát sinh không nhiều. Vì vậy các xí nghiệp duy trì tốt tình hình khách hàng này.

**i v i các công trình giao thông:** Công ty HQT có phương án đầu tư công việc cho loại hình công trình này.

### **II.7. Tình hình và quản lý:**

Việc xác định các công trình kiến trúc, thông tin vẫn là các hoạt động cốt lõi, là nhiệm vụ của Công ty tổ chức nhân viên làm cho hơn 200 lao động. Năm 2013, công trình kiến trúc sẽ vẫn tiếp tục được giao cho các XN 3 và Chi nhánh TP.HCM và tách các dự thi công riêng thành hiện tại. Công trình thông tin cho các xí nghiệp 5, 7, Chi nhánh TP. Hồ Chí Minh.

Tiếp tục tái cấu trúc các Xí nghiệp, chi nhánh một cách toàn diện theo hướng tinh gọn, tránh phình to bộ máy quản lý.

Hoàn thiện quy trình quản lý vận hành; xây dựng ngân sách chi tiêu, quản lý chặt chẽ các hình thức giao khoán.

Tổ chức giao kế hoạch SXKD chặt chẽ và có giám sát theo hàng Tuần/Tháng/Quý/Năm.

Lập quy trình thành hiện hành đánh giá hiệu quả công tác cá nhân và cá nhân theo định kỳ tháng/quý/năm. Nhân viên, cá nhân có chất lượng không tốt yêu cầu sử dụng nhân sự mới tiếp nhận và hiệu quả công việc.

### **C. KINH NGHỊ**

hoàn thành tất cả các tiêu chí, Công ty xin kiến nghị một số ý kiến sau:

Coi việc gì quy định thì làm tài sản tại nhà máy VLVT1, Chi nhánh miền Trung, Miền Nam là công việc cần ưu tiên.

Nghiên cứu phương án ghi quỹ cho vận chuyển tải trọng công ty con PTZ (lần đầu tiên ngày 31/12/2012 là: 13.589.657.444 đồng), công ty góp vốn Vina-OFC.

Theo dõi sát sao thị trường BSI tại TP. Vinh, đánh giá lại toàn bộ dự án Vinh và tiến hành rút vốn khi thị trường có khách hàng tốt, hiện nay sẽ tính giảm bớt máy BQL DA để kinh doanh 2-3 nhân sự chốt chốt.

Tiếp tục hoàn thiện một số quy trình quản lý công ty.

Tách các dự thi công riêng thành hiện tại các công trình do công ty ưu tiên hoặc cá nhân liên hệ và. Trước mắt xuất thành lập các dự thi XL theo hình thức khoán để lập thành hiện tại các công trình như: VCB và L, NVH Lâm Đồng, và chuyển mô hình hoạt động của chi nhánh miền nam thành các dự thi khoán để lập trình thu của Công ty quản lý, chi nhánh ghi quỹ theo các công việc liên quan có thể tiến hành phân hóa CN TP.HCM.

Tiếp tục tái cấu trúc tinh gọn bộ phận phòng ban Công ty (giảm khoảng 20-30% nhân sự phòng ban so với hiện tại), các Xí nghiệp, chi nhánh một cách toàn diện theo hướng tinh gọn, tránh phình to bộ máy quản lý.

Hoàn thiện quy trình quản lý vận hành; xây dựng ngân sách chi tiêu, quản lý chặt chẽ các hình thức giao khoán.

Thực hiện kiểm soát chất lượng thi công các công trình, đảm bảo tiến độ hoàn thành công trình như kế hoạch.

Tăng cường giám sát thi công, đảm bảo công trình đúng như thiết kế.

Kiểm soát chặt chẽ chi phí, tránh lãng phí, tiết kiệm chi phí cho Công ty.

Hoàn thiện quy trình quản lý tài chính phù hợp với tình hình thực tế.

Nâng cao vị trí quản lý tài chính có hiệu quả trong quá trình thực hiện dự án.

Thực hiện lập báo cáo tài chính đúng chuẩn kế toán và thực hiện công bố thông tin theo đúng quy định của Bộ Tài Chính, UBCKNN và Sở Minh bạch thị trường, nhà đầu tư.

Xin trân trọng báo cáo kính chúc Công ty.

N i nh ã n:

- H C ;
- H QT, BKS;
- L u TK Cty;

**TM. BAN I U HÀNH**  
**T NG GIÁM C**

( ã ký)

**Nguy n V n**

**PH L C**  
**BÁO CÁO TÌNH HÌNH V N GÓP DÀI H N, U T RA NGOÀI DOANH NGHIỆP**  
**(Th i i m 31/12/2012)**

**I. T NG QUAN**

**1. V v n góp:**

- n th i i m 31/12/2012, t ng s v n góp dài h n c a PTIC u t ra ngoài doanh nghiệp ã th c hi n là: 46.600.887.373 ng, chi m 12,48% t ng tài s n. Trong ó:
  - + u t thành l p Công ty con: 21.702.512.373 ng, b ng 46,57% t ng v n u t dài h n.
  - + u t vào Công ty liên k t: 18.878.375.000 ng, b ng 40,51% t ng v n u t dài h n.
  - + u t góp v n vào doanh nghiệp khác: 6.020.000.000 ng, b ng 12,92% t ng v n u t dài h n
- Trong t ng v n u t dài h n, s v n c u t vào các ngành ngh , l nh v c nh sau:
  - + u t vào l nh v c s n xu t, công nghiệp, thi t b vi n thông 40.843.387.373 ng, b ng 87,64%.
  - + u t vào l nh v c xây l p, th ng m i 4.917.500.000 ng, b ng 10,55%.
  - + u t vào l nh v c khác (du l ch, khách s n): 840.000.000 ng, b ng 1,8%.
- T ng s v n u t dài h n c th c hi n gi i ngân ch y u giai o n n m 2007 - 2009, giá tr 41.933.387.373 ng, b ng 89,98%; s còn l i 4.667.500.000 ng, b ng 10,01% c th c hi n n m 2011.
- Trong t ng v n góp, u t ra ngoài doanh nghiệp ã th c hi n, giá tr v n góp u t b ng tỉ n m t là: 36.378.374.999 ng, b ng 78,06%; giá tr v n góp u t b ng TSC (Nhà x ng, MMTB) là 10.222.512.374 ng, b ng 21,94%.
- C th các kho n u t :

STT	Kho n u t	V n PTIC góp	T l %
1	Cty CP PTIC-PTZ công ngh vi n thông	21,7 t ng	72,97%
2	Cty CP Xây l p B Mi n Trung	4,66 t ng	46,73%
3	Cty CP Cấp quang Vi t Nam VinaOFC	14,2 t ng	25,00%
4	Cty CP cấp quang và thi t b B - TFP	4,93 t ng	6,29%
5	Cty CP th ng m i và du l ch B Hà T nh	840 tri u ng	8,4%
6	Cty CP T v n xây d ng BC-VT	250 tri u ng	12,7%

**2. Hi u qu u t**

- n th i i m 31/12/2012, t ng c t c, l i nhu n c chia t các kho n u t , góp v n là 2.744.738.750 ng, t t su t l i nhu n trên v n u t 5,88%. Trong ó, n m 2009 c chia 1.770.238.750 ng, n m 2010: 708.000.000 ng, n m 2011: 266.500.000 ng

- Các doanh nghiệp PTIC rút góp vốn như h t là l h o c có lãi nh ng lãi r t ít, cá bi t có công ty con PTZ liên t c thua l , m c l l n, do v y giá tr kho n u t góp v n dài h n n 31/12/2012 ph i th c hi n trích d phòng, giá tr gi m còn 36.987.194.817 ng, b ng 79,37% t ng v n góp. Tuy nhiên, do hi n t i các doanh nghiệp PTIC tham gia u t , góp v n ch a c niêm y t do v y giá tr th tr ng t i th i i m hi n t i khó ánh giá chính xác, song t ng quan v i th c tr ng tài chính, ngành ngh kinh doanh c ng nh h ng kinh doanh thì kh n ng giá tr v n u t c a PTIC t i th i i m hi n t i s là r t th p.

- Xét v dài h n: nh ã phân tích trên, hi n nay các kho n u t v n l n c a PTIC t p trung vào các doanh nghiệp s n xu t công nghiệp, thi t b v i n thông nh s n xu t cáp quang, thi t b u cu i v i n thông Gphone.... ây là nh ng ngành ngh khó có tri n v ng. Trong ó, doanh nghiệp PTZ ngành ngh chính là SX thi t b Gphone thì hi n nay, sau khi u t máy móc dây truy n, nhà x ng thì th tr ng không có nhu c u nên h u nh d ng ho t ng. i v i các doanh nghiệp kinh doanh s n xu t cáp quang nh VinaOFC, TFP thì ho t ng khó kh n, th tr ng h p l i b c nh tranh kh c li t, giá thành cao...cho nên ho t ng h u nh ch n nh, duy trì cân b ng thu chi và có th ti m n l . Vì v y, nguy c PTIC s t i p t c có th l và không th b o toàn c v n t ho t ng u t ra ngoài doanh nghiệp.

- Nh v y, ánh giá hi u qu tài chính chung các kho n u t góp v n dài h n c a PTIC là ch a hi u qu , kh n ng t ng tr ng và b o toàn v n là r t khó m b o.

## **II. NH H NG TÁI C C U QU NLÝ V N**

- Tr c th c tr ng ngành ngh kinh doanh nh t là trong m ng th tr ng thi t b v i n thông, cáp quang s khó có th có tri n v ng. nh h ng c a Công ty là: tr c m t, t p trung tri n khai các công vi c s m gi i th c Cty con PTZ. V i các doanh nghiệp s n xu t cáp quang t m thi duy trì và tìm ph ng án thoái v n. Riêng Công ty CP Xây l p B Mi n Trung: t ng c ng công tác qu n tr , giám sát h tr nâng cao d n hi u qu SXKD. V i 02 Công ty còn l i có v n góp nh , Cty Du l ch B Hà T nh xu t cho gi i th thu h i v n, Cty T v n XDBCVT c ng lên ph ng án thoái v n.