



Số: 202 /BC-TGD

Hà Nội, ngày 02 tháng 6 năm 2016

BÁO CÁO
KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2015,
KẾ HOẠCH SXKD NĂM 2016

Kính gửi: Đại hội đồng cổ đông Công ty cổ phần Đầu tư và Xây dựng Bưu điện.

PHẦN 1
KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2015

1. Kết quả thực hiện kế hoạch sxkd năm 2015

Đơn vị: Triệu đồng

Chỉ tiêu	TH 2014	KH 2015	TH 2015	So với KH 2015	So với TH 2014
Tổng doanh thu	165.415	493.728	176.839	36%	107%
Tổng lợi nhuận trước thuế	3.328	21.806	-10.339		
Tổng lợi nhuận sau thuế	3.328	21.806	-10.881		

Trong đó, công ty mẹ:

- Doanh thu : 105.929 triệu đồng.
- Lợi nhuận trước thuế : 3.462 triệu đồng.
- Lợi nhuận sau thuế : 3.299 triệu đồng.

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

Đơn vị: Đồng

STT	Nội dung	Kế hoạch 2015	Quyết toán năm 2015
1	Chi phí nhân viên	4.587.178.568	4.940.501.028
	- Lương	3.750.000.000	3.485.516.453
	- Bảo hiểm	479.279.943	378.692.790
	- Kinh phí công đoàn	32.898.625	63.207.910
	- Trợ cấp chấm dứt HĐLĐ	325.000.000	1.013.083.875
2	Chi phí văn phòng, khấu hao, chi phí mua ngoài, tiếp khách, đi công tác, và chi phí bằng tiền khác (xăng xe, sửa chữa xe), trích lập dự phòng.	2.600.000.000	1.644.334.128
3	Thuế, phí, lệ phí	1.278.582.600	474.509.473

4	Chi phí đầu thầu	50.000.000	59.381.500
5	Chi phí khác (HDQT, BKS, khai xuân, tất niên, kỷ niệm lễ lớn ...)	1.180.000.000	330.409.264
	Tổng	9.695.761.168	7.449.135.393

Năm 2015 có một số chi phí ảnh hưởng lớn đến chi phí văn phòng công ty và kết quả kinh doanh như sau:

- Chênh lệch tiền trợ cấp mất việc, thôi việc số lao động tại Nhà máy Vật liệu Viễn thông 1, và một số lao động dôi dư khác: 676 triệu đồng;
- Do việc chuyển trụ sở văn phòng công ty nên phát sinh chi phí cải tạo, hoàn thiện văn phòng và chi phí thuê văn phòng;

Tuy nhiên do tiết giảm được một số chi phí nên tổng chi phí văn phòng đã giảm so với dự toán chi phí đầu năm.

3. Chi tiết kết quả sxkd theo từng lĩnh vực hoạt động chính năm 2015

Trong năm 2015 Tập đoàn VNPT tiếp tục tiến hành tái cơ cấu, sắp xếp lại mô hình hoạt động, thành lập mô hình 3 tổng công ty thuộc VNPT và tách thành lập TCT Mobifone (VNPT là thị trường chính của công ty PTIC) nên việc đầu tư trong năm 2015 vẫn còn dè dặt, chưa có nhiều khởi sắc, đặc biệt là công tác đầu tư, thu hồi vốn tại các doanh nghiệp tái cơ cấu, sắp xếp lại gần như hoàn toàn như VTN. Mặc dù tình hình tài chính của công ty đã ổn định, nhưng do công ty bị lỗ năm 2012 nên việc đầu thầu còn hạn chế, ngoài ra theo quy định mới về đấu thầu, rất nhiều gói thầu dưới 5 tỷ hiện nay không phù hợp với năng lực, quy mô công ty mà chỉ dành cho các doanh nghiệp nhỏ và siêu nhỏ. Từ một số nguyên nhân trên dẫn đến các chỉ tiêu kế hoạch kinh doanh chính đặt ra từ đầu năm 2015 đã không hoàn thành. Chi tiết doanh thu thực hiện cụ thể từng Chi nhánh và đơn vị Công ty như sau:

KẾT QUẢ SXKD NĂM 2015

(Lĩnh vực sản xuất kinh doanh chính)

Đơn vị: triệu đồng

TT	Đơn vị	Kế hoạch sxkd năm 2015	Thực hiện sxkd năm 2015	Hoàn thành (%)
1	Xí nghiệp 3	39.457	13.357	34%
2	Xí nghiệp 5	7.530	4.198	56%
3	Xí nghiệp 7	39.344	10.791	27%
5	Đội thi công số 1	2.735	2.715	99%
4	Đội thi công số 2	27.538	36.922	134%
6	Đội thi công số 3	6.235	10.552	169%
7	Đội thi công số 4	4.675	6.108	131%
8	Đội thi công số 5	5.055	5.167	102%
9	Công ty (thương mại và	9.347	5.468	59%

dịch vụ gia tăng)			
Cộng	141.916	95.278	67,1%

TỔNG HỢP KẾT QUẢ KINH DOANH NĂM 2015 CÔNG TY MẸ

Đơn vị: triệu đồng

Doanh thu từ công trình, thương mại:	95.278
Doanh thu từ hoạt động tài chính	10.432
Thu nhập khác	219
TỔNG CỘNG	105.929
Chi phí trực tiếp công trình	87.074
Chi phí tài chính	3.993
Chi phí bán hàng	1.295
Chi phí quản lý doanh nghiệp	7.449
Chi phí khác	2.656
TỔNG CỘNG	102.467
Lợi nhuận	3.462

TỔNG HỢP KẾT QUẢ KINH DOANH HỢP NHẤT NĂM 2015

Năm 2015, có các giá trị hợp nhất của công ty CTC và công ty SDY vào công ty mẹ, đồng thời hợp nhất của một số đơn vị liên doanh, liên kết. Tổng doanh thu và lợi nhuận sau khi hợp nhất như sau:

TT	Nội dung	Chỉ tiêu	Ghi chú
1	Tổng doanh thu	176.839	
2	Tổng lợi nhuận trước thuế	-10.399	
3	Tổng lợi nhuận sau thuế	-10.881	

Lợi nhuận của công ty sau hợp nhất lỗ hơn 10 tỷ đồng chủ yếu do lỗ của công ty con của PTIC khi hợp nhất là Công ty Cổ phần Xi măng Sông Đà Yaly cụ thể như sau:

Công ty Cổ phần Xi măng Sông Đà Yaly lỗ 19.619.956.301 đồng sau khi kiểm toán do:

- + Trích lập dự phòng công nợ phải thu khó đòi 10,347 tỷ đồng;
- + Hạch toán bổ sung giá vốn công trình: 8,187 tỷ đồng do công ty cung cấp vật tư, thành phẩm cho Công trình thủy điện Xekaman 1 theo đơn giá công trình năm 2012 do Ban điều hành thủy điện Xekaman 1 (thuộc Tổng công ty Sông Đà) ban hành và hạch toán doanh thu theo đơn giá ban hành năm 2012. Tuy nhiên giá mua đầu vào của công ty là theo đơn giá thực tế, vì vậy kiểm toán yêu cầu hạch toán bổ sung giá vốn công trình: 8,187 tỷ đồng;
- + Bổ sung chi phí cấp quyền khai thác khoáng sản: 1,281 tỷ đồng.

PHẦN II

KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2016

I. Nhận định

1. Về thị trường.

Căn cứ vào kết quả thực hiện năm 2015, 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 2016 với nhận định là năm đầu tiên ổn định về tài chính cũng như đảm bảo năng lực đấu thầu (3 năm liên tiếp không lỗ đối với công ty mẹ). Mặt khác, về thị trường: Việc tái cơ cấu, sắp xếp thành lập các tổng công ty của Tập đoàn VNPT, TCT Mobifone cơ bản ổn định, vì vậy đầu tư xây dựng trong năm 2016 bắt đầu đẩy mạnh đầu tư (đặc biệt bên Tổng công ty Mobifone đã phân cấp và trong thời gian qua cũng như những năm tiếp theo sẽ đầu tư ồ ạt). Một số thị trường xây dựng khác như: Trụ sở ngân hàng, trụ sở thuế, văn phòng làm việc của các cấp bên ngành công an, Công ty cũng đang tiếp xúc và bước đầu đã có những kết quả khả quan.

Về hoạt động thương mại: Từ năm 2015, chính sách mua hàng của VNPT chuyển sang mua bán tập trung, VNPT ưu tiên cho các công ty con có vốn sở hữu chi phối như: VNPT Tech, VFT, POSTEF,...; và yêu cầu phải có dây chuyền sản xuất thiết bị tại Việt Nam; Thay đổi công nghệ từ A-ON (kiểu kết nối: Điểm – Điểm) sang G-Pon (kiểu kết nối: Điểm – Đa điểm), PTIC 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-pon, 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 nghiêm trọng.

Về lĩnh vực dịch vụ giá trị gia tăng: Công ty đã tiến hành phát triển dịch vụ Voice Emotion trên hệ thống mạng Viettel, đã có doanh thu từ tháng 5/2015 tuy nhiên rất thấp và đến nay đã dừng dịch vụ. Hiện tại, công ty vẫn tiếp tục thực hiện dịch vụ giá tăng Funvoice và vẫn cho hiệu quả.

2. Về nội lực công ty.

Các Xí nghiệp 1; 2; 4; 6; DVVT; TVTK; NMVLVT1; CN Miền Trung đã dừng hoạt động, cơ bản nhân sự cũng như quy mô tổ chức đã gọn nhẹ, tạo tính cạnh tranh lành mạnh cao. 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.

Công nợ tại Chi nhánh TP.HCM: Công ty đã có cơ chế để chi nhánh thu dứt điểm các khoản có thể thu được. Sau năm 2016, các khoản chưa thu được sẽ được khoanh vùng và xử lý.

Tình hình tài chính công ty vững mạnh, nợ bảo hiểm, thuế, đối tác khách hàng cũng đã được giải quyết, tạo tính minh bạch, lành mạnh và ổn định tình hình tài chính công ty.

Năm 2015 việc tái cơ cấu thành công các tài sản của công ty làm cho tình hình tài chính thực sự ổn định, bên cạnh đó việc tái cơ cấu nhân sự, tinh giảm bộ máy và có văn phòng mới văn minh, hiện đại đã tạo ra diện mạo mới cho toàn công ty.

Với những nhận định về năm 2016 và những khó khăn, tồn tại còn tồn đọng của những năm trước năm 2016, mục tiêu kế hoạch của công ty được xây dựng trên cơ sở phát huy những thế mạnh đang có, duy trì năng lực sản xuất, đảm bảo ổn định và phấn đấu đạt lợi nhuận đề ra như sau:

CÁC CHỈ TIÊU KẾ HOẠCH CƠ BẢN NĂM 2016

Đơn vị: triệu đồng

Doanh thu từ công trình, thương mại, đầu tư tài chính	318.126
Doanh thu từ cơ cấu tài sản	65.909
TỔNG CỘNG	384.035
Chi phí trực tiếp	303.907
Chi phí bán hàng	2.915
Chi phí quản lý doanh nghiệp	8.556
TỔNG CỘNG	315.378
Lợi nhuận trước thuế	68.657
Chi thuế thu nhập doanh nghiệp đối với hoạt động chuyên nhượng bất động sản (Pháp Vân + NMVT1)	15.714
Lợi nhuận sau thuế (Chỉ mới tính thuế do cơ cấu tài sản)	52.943

TỔNG HỢP KẾ HOẠCH HỢP NHẤT NĂM 2016

DOANH THU

Doanh thu từ công ty mẹ	384.035
Doanh thu từ công ty CTC	63.500
Doanh thu từ công ty SDY	144.734
TỔNG CỘNG	593.269

LỢI NHUẬN SAU THUẾ

Lợi nhuận từ công ty mẹ	52.943
Lợi nhuận từ công ty CTC	1.200
Lợi nhuận từ công ty SDY	8.420
TỔNG CỘNG	62.564

Chi tiết kế hoạch sản xuất kinh doanh ngành nghề chính là xây dựng, thương mại và dịch vụ giá trị gia tăng, thương mại tập trung năm 2016 (chưa bao gồm tái cơ cấu tài sản) như sau:

Đơn vị: triệu đồng

TT	Đơn vị	Đơn vị đăng ký doanh	Giá trị chuyển tiếp từ	Doanh thu mới	Chi phí trực tiếp + gián	Lợi nhuận gộp	Ghi chú

		thu năm 2016	năm 2015		tiếp các XN	2016	
1	Xí nghiệp 3	21.443	10.643	10.800	20.692	751	
2	Xí nghiệp 5	4.132	332	3.800	3.967	165	
3	Xí nghiệp 7	37.225	7.225	30.000	35.736	1.489	
4	CN Miền Nam	10.000	0	10.000	9.650	350	
5	Đội thi công số 1	13.930	13.930	0	13.373	557	
6	Đội thi công số 2	3.503	3.503	0	3.328	175	
7	Đội thi công số 3	11.162	1.262	9.900	10.660	502	
8	Đội thi công số 4	3.642	442	3.200	3.515	127	
9	Đội thi công số 5	5.425	1.926	3.499	5.181	244	
10	Các công trình khác	31.000	0	31.000	29.737	1.263	
11	Công ty (thương mại và dịch vụ gia tăng)	4.400	0	4.400	3.515	885	
12	Thương mại tập trung	159.608	37.376	122.232	155.599	4.009	
13	Doanh thu từ đầu tư tài chính	16.442	0	16.442	2.400	14.042	
	Cộng	321.912	76.639	245.273	297.353	24.559	

* Một số mục tiêu chính quan trọng trong năm 2016 cho hoạt động xây lắp:

Hoàn thành bảo hành, quyết toán, bảo vệ kiểm toán 2 công trình là VCB Đà Lạt và Nhà văn hóa lao động tỉnh Lâm Đồng;

Ngoài thị trường truyền thống VNPT, đối với công trình viễn thông tìm kiếm các hợp đồng bên Mobifone, các công trình kiến trúc tìm kiếm các hợp đồng bên Bộ Công an (vừa qua đã ký mới được hợp đồng 15 tỷ với công an tỉnh Lâm Đồng), trụ sở mobifone các tỉnh (hiện tại đã có chủ trương xây dựng).

Tìm kiếm, liên kết đầu tư các dự án nhỏ (dự án INBuilding các tòa nhà, dự án phát triển mạng theo chuẩn hóa mới)

Với mục tiêu đạt tổng doanh thu của hoạt động chính năm 2016 là 318.126 triệu đồng, các biện pháp thực hiện kế hoạch năm 2016 như sau:

II. Phân tích kế hoạch 2016

Với tình hình tài chính vững mạnh, tuy nhiên với những bất cập đã xảy ra với công ty liên quan đến việc cấp phát vốn trong quá khứ thì việc cấp phát vốn và quản lý vốn phải được đặc biệt thận trọng nhưng cũng không thể làm chậm việc thi công trên công trường cũng như thanh toán khách hàng, công ty cũng đã xây dựng và ban hành quy chế cấp vốn mới đầu năm 2016 đảm bảo an toàn, hiệu quả và phù hợp với thực tế.

Đặc thù các công trình xây dựng kiến trúc thường kéo dài nên việc chọn lọc các dự án thực hiện cần kiên quyết dựa trên nguyên tắc “tập trung, không dàn trải” nhằm tăng khả năng quay vòng vốn, tránh các rủi ro, tránh bị chiếm dụng về tài chính. Các công trình thông tin lớn thường là các gói thầu thực hiện theo tiến độ của công trình chính (đường giao thông, hạ tầng) nên tiến độ khó lường trước được, vì vậy khi ký hợp đồng phải cân nhắc, tìm hiểu và tính toán với mục đích giảm thiểu rủi ro do tiến độ

chậm đem lại. Mục tiêu đăng ký và cách thức thực hiện đảm bảo kế hoạch trong năm 2016 như sau:

2.1. Doanh thu

2.1.1. Lĩnh vực sản xuất kinh doanh chính (doanh thu kế hoạch: 318.126 triệu đồng)

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

Lĩnh vực 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 2016 các đơn vị này vẫn tiếp tục thực hiện, ngoài ra dự kiến thành lập các đội để thực hiện nếu công ty đấu thầu thành công các công trình lớn. Ngoài ra, công ty đang tiếp xúc một số Chủ đầu tư để tìm kiếm công trình. Trong năm 2015 đã quyết toán dứt điểm nhóm công trình lớn của công ty bất động sản Viettel. Mục tiêu trong năm 2016 sẽ hoàn thành quyết toán các công trình và bảo vệ kiểm toán các công trình: Trụ sở Vietcombank Đà Lạt, Nhà văn hóa lao động tỉnh Lâm Đồng, xây dựng xong công trình trung tâm huấn luyện và bồi dưỡng nghiệp vụ công an tỉnh Lâm Đồng. Đồng thời cố gắng tiếp xúc để đấu thầu thành công từ 3 đến 4 công trình mới.

Mặt khác, do tình hình tài chính Công ty đã ổn định, vì vậy trong thời gian tới sẽ không giao khoán theo hình thức 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 (Đã ban hành quy chế đầu năm 2016).

b. Xây lắp công trình thông tin

Lĩnh vực xây lắp các công trình thông tin trong năm 2016 vẫn sẽ được thực hiện bởi các Xí nghiệp 3, 5, 7 và các đội số 3, 4, 5. Với ưu thế là một doanh nghiệp được cổ phần hóa từ VNPT và đang dần khẳng định lại uy tín đối với VNPT tỉnh thành, hơn nữa công ty có đủ kinh nghiệm và thương hiệu trong triển khai thi công mảng này nên hy vọng trong năm sẽ tiến hành đấu thầu thành công nhiều gói thầu lớn về xây lắp.

Tuy nhiên, trong mảng thông tin mặc dù có ưu điểm là biên lợi nhuận đảm bảo, nhưng các gói đầu tư này thường có quy mô nhỏ, công ty phần nhiều mới chỉ có thể tham gia thị trường được các công trình xây lắp có giá trị dưới 5 tỷ, với các gói thầu có giá trị từ 5 - 10 tỷ đồng, khách hàng chủ yếu là H47 - Bộ Công an, Công An Hà Nội, VTN thì mới chỉ Xí nghiệp số 7 đáp ứng được các tiêu chí khắt khe của đối tác về kỹ thuật thi công, công tác làm, hoàn thiện hồ sơ. Với đối tác Tổng Công ty mạng lưới Viettel thì PTIC hiện tại không tham gia do tồn tại các công trình trước quá nhiều, hồ sơ quá khắt khe và thay đổi nhân sự kiểm soát hồ sơ của Chủ đầu tư liên tục dẫn tới khó khăn trong công tác làm hồ sơ, quyết toán.

Theo xu thế trong tương 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 trục mạng lưới Mobifone (bao gồm trục chính, các vòng ring nối các trung tâm viễn thông của các tỉnh). 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 mà công ty đang triển khai trên các tuyến Sài Gòn - Trung Lương; Hà Nội - Lào Cai và đang thi công tuyến Long Thành - Giàu Dây cũng như tiếp xúc với Tổng Công ty Mobifone. Ngoài ra với

các VNPT tỉnh thành công ty vẫn sẽ hoàn thiện các hợp đồng đang chuyển tiếp đảm bảo và dần lấy lại uy tín, thương hiệu tại các tỉnh thành đồng tiếp xúc để nhận được những công trình mới với các viễn thông ở các tỉnh thành mới.

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 và dịch vụ:

d.1. Về thương mại:

- Thị trường: như đã phân tích ở trên thị trường của công ty có thay đổi do chính sách mua hàng của VNPT: chuyển từ phân cấp cho các viễn thông tỉnh, thành phố mua sang tập trung mua tại VNPT Hà Nội và VNPT Hồ Chí Minh.

- Hợp đồng chuyển tiếp: không có.

- Khó khăn, thuận lợi: chuyển đổi chính sách mua hàng phân cấp sang tập trung, mặt khác VNPT ưu tiên cho các công ty con có vốn sở hữu chi phối như: VNPT Tech, VFT...; và yêu cầu phải có dây chuyền sản xuất thiết bị tại Việt Nam, thay đổi công nghệ từ A-ON sang G-Pon.

Mặt khác, PTIC 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-pon, đặc trưng của sản phẩm này là phải có mã code của thiết bị trên tổng đài phù hợp với thiết bị đầu cuối).

- Khả năng mở rộng thị trường: Hạn chế khả năng mở rộng thị trường do các viễn thông phát triển nhưng ít dùng sản phẩm của PTIC đang phân phối, chỉ mua với số lượng hạn chế.

d.2. Dịch vụ gia tăng:

Phát triển dịch vụ mới: Voice Emotion đã bị dừng do doanh thu thấp.

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. 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... Hiện tại ban Tổng Giám đốc công ty đang nghiên cứu, xúc tiến đầu tư dịch vụ mới.

Đối với phần kinh doanh chính của công ty và các xí nghiệp, đội thi công, Ban thương mại và thương mại tập trung, đăng ký doanh thu năm 2016 là: **318.126** triệu đồng. Qua phân tích, khả năng đăng ký của đơn vị phù hợp với năng lực thi công hiện tại của đơn vị, cũng như khả năng thực hiện của toàn công ty. Tuy nhiên giá trị tổng doanh thu (về xây lắp) còn hạn chế (146,862 tỷ đồng), chưa tương xứng với tiềm năng của Công ty hiện nay nhưng trong bối cảnh cần thận trọng để lựa chọn loại hình công trình, thậm chí là loại hình kinh doanh thì với tổng doanh thu trên đây là tương đối phù

hợp để làm bàn đạp vững chắc cho sự phát triển những năm tiếp theo với doanh thu dự kiến năm 2017 khoảng 250 tỷ đồng; năm 2018 là 250-300 tỷ đồng.

2.1.2. Các mảng kinh doanh khác:

a. Kinh doanh BĐS dự án Vinh

Đối với dự án BĐS Vinh: với tình hình thị trường bất động sản hiện nay, việc triển khai tiếp 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 đối với khu đất trên để:

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

b. Đầu tư tài chính

Đối với hoạt động đầu tư tài chính: trong những năm trước đây việc đầu tư vào các công ty con, công ty liên doanh liên kết, đầu tư chứng khoán đều không mang lại hiệu quả thậm chí thua lỗ rất nặng và khả năng thu hồi vốn gần như là không thể như: đầu tư thành lập Công ty PTZ, mua cổ phần của công ty TFP, Vina - OFC. Do đó, khi tiến hành đầu tư tài chính ở PTIC hiện nay phải rút kinh nghiệm sâu sắc từ những bài học của công ty trong quá khứ, phải nghiên cứu thật kỹ thị trường và đầu tư đúng quy định, đúng phân cấp phân quyền và điều lệ công ty quy định.

Sau khi tái cơ cấu thành công Nhà máy Vật liệu Viễn thông 1, khu đất Pháp Vân thì tình hình tài chính của công ty đã ổn định. Các khoản đầu tư tài chính vào các công ty con bao gồm CTC, SDY đã mang lại hiệu quả, tình hình đầu tư tài chính khác của công ty cũng mang lại lợi ích rất lớn. Do vậy, trong năm 2016:

- i) Công ty tiếp tục tìm kiếm cơ hội để đầu tư vào các công ty con hoạt động hiệu quả, có tiềm năng phát triển dài hạn, các mã cổ phiếu có khả năng sinh lợi nhuận, doanh thu dự kiến 16,442 tỷ đồng.
- ii) Đối với các khoản đầu tư vào các công ty con, công ty liên kết hoạt động kém hiệu quả, thua lỗ. Cụ thể:
 - Công ty Cổ phần PTIC-ZTE Công nghệ Viễn thông (PTZ):
 - + Tỷ lệ vốn góp của PTIC: 72,97%, tương đương: 21,7 tỷ đồng.
 - + Ngành nghề kinh doanh chính: sản xuất thiết bị Gphone.
 - + Thực trạng: PTZ liên tục thua lỗ, mức lỗ lớn và đã tạm dừng hoạt động từ 2013. Lỗ lũy kế tính đến ngày 31/12/2013 là: 13,8 tỷ đồng.
 - Công ty Cổ phần Cấp quang Việt Nam Vina-OFC:
 - + Tỷ lệ vốn góp của PTIC: 25%, tương đương: 14,2 tỷ đồng.
 - + Ngành nghề kinh doanh chính: sản xuất công nghiệp, thiết bị viễn thông.
 - + Thực trạng: Hoạt động khó khăn, ngành nghề khó có triển vọng, thị trường hẹp lại bị cạnh tranh khốc liệt cho nên hoạt động hầu như chỉ ổn định, duy trì cân bằng thu chi và có thể tiềm ẩn lỗ. Tài sản khác: Nhà xưởng xây dựng trên đất thuê trả tiền hàng năm (gần 160 triệu đồng/năm), 02 dây chuyền sản xuất cấp quang.
 - Với các công ty có vốn góp nhỏ như: Công ty Cổ phần Cấp quang và Thiết bị Bưu điện (TFP) (PTIC góp: 4,93 tỷ đồng; chiếm tỷ lệ 6,29%)

và Công ty CP Tư vấn Xây dựng Bưu chính Viễn thông (PTIC góp: 250 triệu đồng; chiếm tỷ lệ 12,7%): hoạt động không hiệu quả thua lỗ kéo dài.

Nghiên cứu các phương án: tìm phương án thoái vốn, giải thể nhằm tái cơ cấu các khoản đầu tư vào các công ty con, công ty liên kết hoạt động kém hiệu quả, thua lỗ. Cụ thể:

- Triển khai các công việc để giải thể Công ty Cổ phần PTIC-ZTE Công nghệ Viễn thông.
- Chuyển nhượng phần vốn góp đối với các công ty: Công ty Cổ phần Cấp quang Việt Nam Vina-OFC; Công ty Cổ phần Cấp quang và Thiết bị Bưu điện và Công ty CP Tư vấn Xây dựng Bưu chính Viễn thông.

c. **Thương mại tập trung tại công ty.**

Hiện tại, công ty đã ký được các hợp đồng thương mại tập trung có giá trị lớn với các đối tác như hợp đồng cung cấp đồng, khô đậu ...doanh thu dự kiến 159,608 tỷ đồng; trong những tháng đầu năm công ty đã thực hiện và nhận định, mức độ doanh thu trên là hoàn toàn khả thi.

2.1.3 Hoạt động khác.

Triển khai Nghị quyết ĐHĐCĐ thường niên năm 2014, 2015, nhằm tập trung nguồn vốn phục vụ sản xuất và kinh doanh, Công ty đã thực hiện chuyển nhượng thành công toàn bộ tài sản gắn liền với đất thuê và máy móc thiết bị, dây chuyền sản xuất tại Nhà máy VLVT1 tại cụm công nghiệp xã Ngọc Liệp - Quốc Oai - Hà Nội; Song song với việc chuyển nhượng trụ sở Chi nhánh Miền Nam và trụ sở chính của Công ty tại Pháp Vân, Hoàng Liệt, Hoàng Mai; Công ty đã tìm kiếm, chuyển địa điểm trụ sở văn phòng Chi nhánh (mua sở hữu) và địa điểm đặt trụ sở chính của Công ty (thuê) với quy mô hợp lý, phù hợp với mô hình hoạt động của công ty.

Dòng tiền thu được từ hoạt động cơ cấu tài sản đã bổ sung kịp thời, hiệu quả cho hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty cũng như thanh toán các khoản nợ quá hạn, thực hiện các nghĩa vụ đối với Nhà nước (nợ thuế, bảo hiểm...).

2.2. Chi phí

2.2.1. Mãng 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 cụ thể như sau:

Đơn vị: đồng

STT	Nội dung	Kế hoạch năm 2016	Ghi chú
1	Chi phí nhân viên	4.246.900.700	
	- Lương	3.500.000.000	
	- Bảo hiểm	378.692.790	
	- Kinh phí công đoàn	63.207.910	
	- Trợ cấp CDHĐLD	305.000.000	
2	Chi phí văn phòng, khấu hao, chi phí mua ngoài, tiếp khách, đi công tác, và chi phí bằng tiền khác (xăng xe, sửa chữa xe...), trích lập dự phòng.	2.652.400.000	
3	Thuế, phí, lệ phí	702.000.000	
4	Chi phí đấu thầu	130.000.000	
5	Chi phí khác (HĐQT, BKS, khai xuân, tất niên, kỷ niệm 40 năm và lễ lớn ...)	945.000.000	
	Tổng cộng	8.676.300.700	

Ngoài chi phí dự trù như trên năm 2016 còn có một số chi phí ảnh hưởng lớn đến kết quả kinh doanh như sau: Việc tiến hành giải thể các xí nghiệp, chi nhánh: 1; 2; 4; 6; DVVT; TVTK; NMVLVT1; Chi nhánh Miền Trung theo Nghị quyết của Hội đồng quản trị, Tổng giám đốc đã thành lập tổ rà soát lại toàn bộ công nợ của các xí nghiệp này (với một khoản rủi ro rất lớn, có thể lỗ, thất thoát khoảng: 20 tỷ đồng), để có thể giữ tình hình ổn định công ty Ban Tổng giám đốc đề xuất khi có một khoản doanh thu bất thường có lợi nhuận lớn thì sẽ tiến hành trích lập dự phòng khoản này. Chi phí trích lập dự phòng sẽ căn cứ vào tình hình thực tế của công nợ, đồng thời tiến hành các biện pháp thu hồi mạnh khác với các cá nhân liên quan.

2.2.2. Mạng kinh doanh khác:

Với tình hình tài chính vững mạnh như hiện nay, Ban điều hành đang tìm kiếm, liên kết đầu tư các dự án nhỏ (dự án INBuilding các tòa nhà, dự án phát triển mạng theo chuẩn hóa mới các trường THCS, THPT).

2.3. Nguồn vốn:

Đối với PTIC, khả năng quay vòng vốn trong những năm qua đạt tỷ lệ rất khiêm tốn: từ 0,7 đến 0,9 lần. Đối với mạng thương mại, khả năng quay vòng vốn trong đạt 3 vòng/ năm và có thể nợ khách hàng đến 50% (tuy nhiên giá trị thương mại thực hiện tại công ty của Ban thương mại hiện nay rất thấp), trong năm 2015 với mục tiêu đặt ra là thu nợ tốt và đã thực hiện khá hiệu quả, năm 2016 tiếp tục thực hiện mục tiêu quyết toán nhóm công trình Viettel Net và thu hồi vốn. Căn cứ vào tình hình thực tế các công trình đang xây lắp, trên cơ sở khả năng của PTIC cũng như các hợp đồng có định hướng sẽ ký mới với chủ đầu tư, kế hoạch tài chính như sau:

(Chi tiết kế hoạch tài chính)

Để tăng cường sử dụng vốn hiệu quả, theo nghị quyết HĐQT thì công ty đã cho rà soát và nhận bàn giao nguyên trạng các xí nghiệp về công ty, các công việc còn tồn tại sẽ được công ty tiếp tục thực hiện. Tuy nhiên, ngoài các công trình đã đầy đủ hồ sơ, thanh lý hợp đồng hoặc đã hình thành công nợ, các trình còn dở dang thì công ty hầu hết không nhận được hồ sơ, liên lạc với các đầu mối đều không có kết quả khả quan. Vì vậy **cần nhanh chóng có cơ chế để tổ chức thực hiện công tác phục hồi hồ sơ thanh, quyết toán...** Ngoài ra tích cực trong công tác thu hồi vốn (cả các xí nghiệp, đội đang hoạt động và các xí nghiệp sẽ giải thể) và công nợ nhằm nâng cao hiệu quả sử dụng vốn trong quá trình sản xuất kinh doanh.

Cần tạo mối quan hệ tốt đối với các đối tác chiến lược, ngân hàng để nhận được sự hỗ trợ kịp thời về tín dụng, thanh toán đảm bảo phục vụ cho các dự án của Công ty trong năm. Tiếp tục nghiên cứu xây dựng quy chế trả lương phù hợp với tình hình SXKD của Công ty.

2.3.1. Các nguồn lực

a. Nguồn nhân lực:

Nhân sự hiện tại đã tương đối đầy đủ theo tiêu chí kiêm nhiệm, tinh gọn, tuy nhiên nguồn nhân lực của công ty chưa thực sự đáp ứng các mô tả cần thiết, vì vậy chưa phát huy hết hiệu quả tiềm năng đang có, nhân lực hiện tại đáp quy mô sản xuất với doanh thu khoảng 300 – 350 tỷ đồng sản lượng xây lắp, do đó với doanh thu kế hoạch như trên thì 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 ngành nghề đầu tư 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 trong điều kiện mới.

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 dự toán dự thầu.

c. Máy móc thiết bị thi công:

Năm 2016, 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 đề 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 điều hành sẽ tiếp tục tìm kiếm loại hình công trình điện nhẹ có quy mô, các công trình thi công hệ thống ITS trên đường cao tốc, các công trình của nhà mạng Mobifone để tham gia thực hiện.

Đối với các công trình hạ tầng kỹ thuật: Đây là loại hình công trình có sản lượng trong một kỳ thi công lớn. Năm 2016 Ban Tổng giám đốc tiếp tục đề nghị HĐQT xem xét có định hướng cho loại hình công trình này.

2.3.3. Tổ chức và quản lý:

Việc xác định các công trình thông tin, kiến trúc có quy mô vừa và trung bình vẫn là các hoạt động cốt lõi, là nền tảng để Công ty tạo công ăn việc làm cho lao động. Năm 2016 công trình kiến trúc sẽ vẫn tiếp tục được giao cho các XN 3 và các đội thi công số 1, số 2 để thực hiện, ngoài ra khi có các công trình mới có quy mô lớn, công ty sẽ xem xét để thành lập các đội thi công mới để tổ chức thực hiện. Công trình thông tin cho các xí nghiệp 3, 5, 7, các đội thi công số 3, 4, 5.

Với Chi nhánh TP.HCM, bộ máy gián tiếp chi nhánh sẽ được giảm tối đa. Bộ máy gián tiếp sẽ hưởng lương trên giá trị tiền về của công nợ được thu hồi (Công ty cũng đã làm việc với chi nhánh và đã ký biên bản làm việc để giao chi nhánh thu hồi các công nợ cũ) cũng như tìm kiếm các công việc mới để xem xét cho chi nhánh thực hiện.

Thường xuyên tái cơ cấu các xí nghiệp, chi nhánh, phòng ban công ty một cách toàn diện theo hướng tinh, gọn nhân sự, đồng thời tích cực trong công tác đào tạo để tạo nguồn nhân lực phù hợp với năng lực của công ty.

Thành lập hội đồng giá công ty, quản lý chặt chẽ các hình thức giao khoán.

Đã tổ chức ký hợp đồng khung giao khoán đến đơn vị, đội trưởng.

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

PHẦN III. KIẾN NGHỊ

I. Về mô hình tổ chức của công ty PTIC trong kế hoạch ngắn hạn 3 năm:

Để công ty PTIC phát triển thành doanh nghiệp có quy mô lớn. Xuất phát từ yêu cầu tồn tại phát triển của các doanh nghiệp trong nền kinh tế thị trường. Trước áp lực cạnh tranh, từ nội lực về tài chính sau khi tái cơ cấu thành công các tài sản của công ty. Công ty PTIC đã, đang và sẽ định hướng trở thành doanh nghiệp hoạt động có hiệu quả trong lĩnh vực thế mạnh về nguồn lực, nguồn nhân lực của công ty là đầu tư tài chính và hoạt động hiệu quả trong ngành xây dựng. Tuy nhiên, sự mở rộng về quy mô phải được cân nhắc kỹ càng trên cơ sở chuyên môn hóa theo thế mạnh của các tổ chức được thành lập và tái lập. Vì vậy, việc tìm ra một mô hình quản lý và xây dựng chiến lược phát triển cho tập là cần thiết. Với thế mạnh hiện có, Tổng Giám đốc kiến nghị HĐQT như sau:

Do đặc điểm của thị trường xây lắp thế mạnh của công ty PTIC là các công trình viễn thông, trải dài trong cả nước. Công ty vẫn bám sát loại hình kinh doanh là xây dựng các công trình này và xác định là thế mạnh. Việc có các đơn vị đầu mối ở các vùng miền là cần thiết. Hiện tại PTIC đã có công ty con tại Đà Nẵng là Công ty cổ phần Xây lắp Bưu điện Miền Trung về cơ bản đã chứng minh là hoạt động hiệu quả nếu có cơ chế quản lý sát sao và hỗ trợ từ Công ty mẹ.

Để chuyên nghiệp hóa, Tổng giám đốc Kiến nghị thành lập mới các công ty con có trụ sở tại Hà Nội và thành phố Hồ Chí Minh để tham gia thực hiện các dự án xây lắp ở miền Bắc và miền Nam.

Các công ty con mới được thành lập có quy mô vốn từ 10 đến 20 tỷ đồng, Công ty PTIC nắm giữ 51% đến 80% vốn trong giai đoạn đầu và sẽ thoái vốn dần cho người lao động, cán bộ công nhân viên trong công ty trong 1-2 năm tiếp theo tạo tính gắn kết, bền vững. Tùy theo thị trường, năng lực của công ty con sẽ liền danh với công ty PTIC và sẽ hoàn toàn đủ năng lực tự thực hiện trong vòng 3 năm.

Song song với việc thành lập các công ty con mới, tiếp tục tái cơ cấu công ty mẹ PTIC theo hướng chuyên nghiệp phù hợp với đầu tư tài chính.

II. Kiến nghị về hỗ trợ của HĐQT với công ty PTIC:

Tăng cường công tác chỉ đạo và hỗ trợ Ban Tổng Giám đốc Công ty trong các mối quan hệ, tìm kiếm dự án, nhận thầu thi công các công trình theo chủ trương định hướng và phát triển thêm các ngành nghề trong lĩnh vực hoạt động mới là thi công hạ tầng, giao thông và dân dụng công nghiệp khác. Vừa là bổ xung doanh thu cho năm 2016 vừa hoàn thiện và xây dựng lực lượng chuyên nghiệp hơn, đổi mới quản lý tinh gọn hơn tạo đà phát triển cho những năm sau.

Tăng cường công tác chỉ đạo và hỗ trợ Ban Tổng Giám đốc Công ty trong các mối quan hệ, tìm kiếm dự án, nhận thầu thi công các công trình theo chủ trương định hướng và phát triển thêm các ngành nghề trong lĩnh vực hoạt động mới là thi công hạ tầng, giao thông và dân dụng công nghiệp khác. Vừa là bổ xung doanh thu cho năm 2016 vừa hoàn thiện và xây dựng lực lượng chuyên nghiệp hơn, đổi mới quản lý tinh gọn hơn tạo đà phát triển cho những năm sau.

Tăng cường công tác chỉ đạo và hỗ trợ Ban Tổng Giám đốc Công ty trong các mối quan hệ, tìm kiếm dự án, nhận thầu thi công các công trình theo chủ trương định hướng và phát triển thêm các ngành nghề trong lĩnh vực hoạt động mới là thi công hạ tầng, giao thông và dân dụng công nghiệp khác. Vừa là bổ xung doanh thu cho năm 2016 vừa hoàn thiện và xây dựng lực lượng chuyên nghiệp hơn, đổi mới quản lý tinh gọn hơn tạo đà phát triển cho những năm sau.

Thường xuyên quan tâm, giám sát các hoạt động của công ty đảm bảo đúng định hướng, đúng quy định.

Trên đây là báo cáo kết quả sản xuất kinh doanh năm 2015 và kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2016 của Ban Tổng Giám đốc. Kính trình Đại hội đồng cổ đông xem xét thông qua./.

Trân trọng cảm ơn Quý vị cổ đông!

Nơi nhận:

- Như trên;
- HĐQT, BKS;
- Lưu VT, Tk.

TỔNG GIÁM ĐỐC



Nguyễn Văn Độ

KẾ HOẠCH DÒNG TIỀN TRONG NĂM 2016													
STT	Khoản mục	Tháng 1	Tháng 2	Tháng 3	Tháng 4	Tháng 5	Tháng 6	Tháng 7	Tháng 8	Tháng 9	Tháng 10	Tháng 11	Tháng 12
I	Dòng tiền chi	7.638	7.151	8.308	13.018	11.308	13.208	11.545	13.055	11.545	9.138	8.538	8.718
1	Dòng tiền chi thi công xây lắp	6.298	5.811	6.968	10.998	9.968	11.868	10.205	11.035	10.205	7.798	7.198	6.138
2	Dòng tiền chi kinh doanh thương mại	247	247	247	927	247	247	247	927	247	247	247	1.487
3	Dòng tiền chi trả nợ đầu năm các XN		0										
4	Dòng tiền chi bảo lãnh	(Bảo lãnh thực hiện, tạm ứng đã có nguồn tiền riêng)											
5	Dòng tiền chi văn phòng công ty	1.093	1.093	1.093	1.093	1.093	1.093	1.093	1.093	1.093	1.093	1.093	1.093
6	Dòng tiền chi Đầu tư (Ban QLDA Vinh)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
8	Lãi vay	529	447	488	693	558	582	429	386	286	164	101	43
II	Dòng tiền thu	3.116	11.918	4.448	4.646	19.545	8.847	5.572	19.345	17.646	9.498	11.336	15.728
1	Dòng thu từ thi công các công trình	2.666	11.468	3.998	4.196	19.095	8.397	5.122	18.895	17.196	9.048	10.886	15.278
2	Dòng thu từ kinh doanh thương mại	450	450	450	450	450	450	450	450	450	450	450	450
3	Thu khác												
III	Chênh lệch (Thu -Chi)	-4.521	4.768	-3.859	-8.372	8.238	-4.361	-5.972	6.290	6.102	361	2.799	7.011
IV	Tiền thiếu hụt	-4.521	247	-3.613	-11.985	-3.747	-8.108	-14.080	-7.790	-1.689	-1.328	1.471	8.482
	Dòng Vốn lưu động bù đắp thiếu hụt	4.152	0	2.504	10.506	1.899	5.890	11.493	4.833	0	0	0	0