

Số: 29 /BC-SC

TP. Hồ Chí Minh, ngày 31 tháng 03 năm 2009

BÁO CÁO

KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2008

KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2009

I. TÌNH HÌNH CHUNG :

1.1 Những thuận lợi :

- Thị trường lớn, nhu cầu của khách hàng nhiều và rộng: Trong giai đoạn hiện nay, do nhu cầu phát triển rất lớn của dịch vụ di động trong cả nước, nên yêu cầu lắp đặt các trạm BTS của các doanh nghiệp cung ứng dịch vụ khá lớn, đặc biệt vào 2 tháng cuối năm.
- Tại thị trường mục tiêu Khu vực thành phố Hồ Chí Minh, Saicom đã xây dựng được một vị thế đứng thuận lợi. Hiện nay, Saicom đã được Viễn thông Thành phố chọn là đối tác hợp tác chiến lược chính thức trong hoạt động cung cấp dịch vụ xây lắp viễn thông.
- Khu vực các tỉnh: Saicom được sự tin cậy của khách hàng, là cơ sở để củng cố thị phần của công ty tại các tỉnh.
- Với đối tác nước ngoài: thương hiệu và chất lượng của các công trình do công ty thực hiện đã được tin tưởng và coi là đối tác chiến lược.
- Do không đủ điều kiện tài chính để đảm nhận nhà thầu chính của dự án mạng HT Mobile (dự án 2.600 tỷ đã được Đại hội thông qua năm 2008), nhưng công ty đã kịp thời chuyển hướng để làm thầu phụ của các nhà thầu nước ngoài. Điều đó đã đem về một khối lượng công việc khá lớn, đồng thời vừa giảm bớt gánh nặng tài chính vừa đem lại giá trị doanh thu cao.

1.2 Những khó khăn chính:

- Do tình hình kinh tế trong nước cũng như thế giới gặp nhiều khó khăn trong năm 2008 và dự báo sẽ khó khăn hơn trong năm 2009, nên hoạt động kinh doanh của công ty chịu ảnh hưởng rất lớn. Một số công trình lớn chậm hoặc ngưng triển khai, nếu đang triển khai thì chậm quyết toán.
- Trong thực hiện hợp đồng, việc tạm ứng và thanh toán của các đơn vị chủ đầu tư trong ngành thường chậm và đòi hỏi nhiều thủ tục, làm cho việc thu hồi vốn của công ty gặp nhiều khó khăn.
- Do yêu cầu tăng nhanh khối lượng công việc trong các dự án chìa khóa trao tay (turn key) phục vụ cho đối tác nước ngoài nên công ty còn đang thiếu hụt nhân sự vừa có tay nghề cao, vừa thông thạo tiếng Anh cũng như kinh nghiệm làm việc với các đối tác nước ngoài.
- Cơ chế chính sách của công ty vẫn chưa hoàn thiện, cần phải bổ sung, sửa đổi

II. KẾT QUẢ THỰC HIỆN KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2008 :

2.1. - Tình hình thực hiện kế hoạch kinh doanh:

Đơn vị tính: triệu đồng

TT	Tên chỉ tiêu	Kế hoạch 2008	Thực hiện 2008	Tỷ lệ TH/KH 2008
1	Tổng doanh thu	64.371	72.122	112%
2	Tổng chi phí	60.952	68.536	112%
3	Lợi nhuận trước thuế	3.419	3.586	105%
4	Thuế TNDN	855	896	105%
5	Lợi nhuận sau thuế	2.564	2.690	105%
6	Tỷ suất lợi nhuận sau thuế/vốn điều lệ	20,03%	21,02%	105%
8	Thu nhập bình quân của người lao động	3.50	3.57	102%

(Nguồn “Báo cáo tài chính đã kiểm toán bởi công ty Kiểm toán và tư Vấn (A&C)”)

Trong năm 2008, mặc dù nền kinh tế nói chung và ngành xây lắp gặp rất nhiều khó khăn, công ty vẫn hoàn thành vượt mức kế hoạch đề ra.

Về doanh thu, công ty hoàn thành vượt mức kế hoạch 112%. Về lợi nhuận, công ty cũng vượt mức kế hoạch 105%. Đây là thành tích rất đáng khích lệ của công ty so với các công ty trong cùng ngành xây lắp. Tuy mức vốn thấp (12,8 tỷ) nhưng công ty đã đạt được mức doanh thu khả quan (trên 72 tỷ), vòng quay vốn đạt 5,63 vòng (tức cứ 1 đồng vốn tạo ra 5,63 đồng doanh thu).

Về thu nhập của người lao động: Công ty luôn đảm bảo công ăn việc làm cho toàn thể CBCNV, tránh không để xảy ra tình trạng ngừng việc hoặc giảm người lao động. Mức lương bình quân năm 2008 duy trì ở mức 3.570.000 đồng / người / tháng, đạt kế hoạch Đại hội Cổ đông giao. Trong bối cảnh tình hình kinh tế thế giới và Việt Nam gặp nhiều khó khăn, các doanh nghiệp cắt giảm nhân sự hàng loạt, một số công ty vốn tồn đọng nhiều không có kế hoạch sử dụng hết thì công ty SAICOM vẫn ổn định và phát triển.

2.2. - Tình hình thực hiện kế hoạch đầu tư:

STT	Tên dự án	Kế hoạch	Thực hiện	Ghi chú
A. Dự án chuyển tiếp của năm 2007				
1	Trạm biến thế điện 225KVA – khu vực 69 Ngô Tất Tố	340.000.000	306.928.843	
B. Dự án đầu tư mới 2008				
1	Máy hàn cáp quang	200.000.000	183.045.500	
2	Hệ thống máy lạnh	192.000.000	112.961.404	
3	Máy photocopy (1 máy)	50.000.000		Chuyển tiếp sang năm 2009
4	Bộ dụng cụ cầm tay	35.000.000		Chuyển tiếp sang năm 2009
5	Máy đo điện trở suất	40.000.000		Chuyển tiếp sang năm 2009
6	Máy đo OTDR	300.000.000		Chuyển tiếp sang năm 2009
7	Máy đo thu phát quang	100.000.000		Chuyển tiếp sang năm 2009
8	Máy đo xung phản xạ	50.000.000		Chuyển tiếp sang năm 2009
Tổng cộng:		1.307.000.000	602.935.747	

2.3. Tình hình giải quyết hàng tồn kho lâu năm

Tính đến 31/12/2008, công ty đã giải quyết được 1,1 tỷ đồng hàng tồn kho lâu năm, lỗ khoảng 500 triệu đồng, đã đưa vào chi phí. Giá trị của hàng tồn kho lâu năm hiện nay là khoảng 1,3 tỷ (chủ yếu là tổng đài, máy fax, điện thoại và một số linh kiện chống sét...). Công ty đã trích lập dự phòng giảm giá 900 triệu cho phần vật tư này.

2.4. Vấn đề đào tạo và thu nhập của người lao động

- Công ty đã ban hành quy chế đào tạo. Tổ chức các lớp đào tạo ngắn hạn về quản lý, chuyên môn, an toàn lao động như lớp kỹ năng quản lý, lớp quản lý dự án, khóa kỹ thuật cáp quang, nâng cao tay nghề cho công nhân.... Trong năm công ty đã cử đi một thạc sĩ đi học lớp ngắn hạn ở nước ngoài (Nhật Bản).
- Quy chế lương đã phát huy tác dụng, làm cho thu nhập của người lao động không ngừng gia tăng theo hiệu quả của công ty.
- Đồng thời, công ty cũng thường xuyên quan tâm chính sách, chế độ cho người lao động.

III. PHƯƠNG HƯỚNG KẾ HOẠCH NĂM 2009 :

3.1. Định hướng chung:

- Tập trung tổ chức sản xuất và xây lắp đảm bảo chất lượng, tiến độ theo đúng yêu cầu của khách hàng.
- Đẩy mạnh hoạt động kinh doanh vật tư, thiết bị, phụ kiện.
- Tổ chức thực hiện tốt các biện pháp quản lý doanh thu, sản lượng và chi phí nhằm tiết giảm chi phí, tăng lợi nhuận.
- Nghiên cứu và triển khai các mảng dịch vụ mới nhằm mở rộng kinh doanh và tăng thu nhập cho người lao động

3.2. Dự kiến các chỉ tiêu kế hoạch năm 2009:

Đơn vị tính: triệu đồng

TT	CHỈ TIÊU	Đơn vị tính	TH 2008	KH 2009	KH 2009/TH2008
1	TỔNG DOANH THU	Tr.đồng	72.122	95.000	132%
2	TỔNG CHI PHÍ	Tr.đồng	68.536	90.000	131%
3	TỔNG LỢI NHUẬN TRƯỚC THUẾ	Tr.đồng	3.586	5.000	139%
4	TỔNG LỢI NHUẬN SAU THUẾ	Tr.đồng	2.690	3.752	139%
5	CỔ TỨC	Tr.đồng	14%	15%	105%
6	LƯƠNG BÌNH QUÂN	Tr.đồng	3.57	4.20	118%

Trên cơ sở nền tảng năm 2008, công ty muốn có một sự đột phá về quy mô sản xuất và kết quả kinh doanh trong năm 2009 và những năm tiếp theo.

Các chỉ tiêu kế hoạch của năm 2009 được xây dựng trên cơ sở nguồn lực của công ty và thị trường trong năm 2009. Hiện nay, công ty đang nỗ lực đào tạo và tuyển dụng nhân sự chất lượng cao để đảm bảo cho những hợp đồng lớn đã ký kết cuối năm 2008.

Phương hướng triển khai thực hiện các chỉ tiêu kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2009:

- Các đơn vị xây lắp, thiết kế:
 - Tập trung vào các dịch vụ kỹ thuật cao.
 - củng cố lại phương thức tổ chức công việc sao cho bảo đảm đáp ứng đủ lực lượng và tiến độ theo yêu cầu.
 - Nghiên cứu tìm giải pháp tiết giảm chi phí trong việc sử dụng vật tư và tổ chức công việc nhằm hạ giá thành sản phẩm.
 - Tuyển dụng và đào tạo đội ngũ nhân viên đáp ứng nhu cầu mới.
 - Củng cố, đẩy mạnh hoạt động hoàn công quyết toán công trình.
- Các đơn vị kinh doanh:
 - Tập trung thương mại cấp quang và phụ kiện, các hệ thống viễn thông tin học hiện đại.
 - Tổ chức các chương trình chăm sóc khách hàng, giữ vững thị trường hiện có.
 - Thực hiện các biện pháp thu hồi nhanh đồng vốn.
 - Tăng cường và vận dụng các mối quan hệ để mở rộng thị trường.

3.3. Kế hoạch đầu tư

STT	DANH MỤC	KINH PHÍ		GHI CHÚ
		VNĐ	NGUỒN VỐN	
A. Dự án chuyển tiếp năm 2008				
1	Máy photocopy (1 máy)	50.000.000	Quỹ đầu tư phát triển	
2	Bộ dụng cụ cầm tay	35.000.000	Quỹ đầu tư phát triển	
3	Máy đo điện trở suất	40.000.000	Quỹ đầu tư phát triển	
4	Máy đo OTDR	300.000.000	Quỹ đầu tư phát triển	
5	Máy đo thu phát quang	100.000.000	Quỹ đầu tư phát triển	
6	Máy đo xung phản xạ	50.000.000	Quỹ đầu tư phát triển	
B. Dự án đầu tư mới				
1	Xe ô tô 7 chỗ (1 chiếc)	550.000.000	Quỹ đầu tư phát triển	
	Tổng cộng	1.125.000.000		

3.4. Kế hoạch sửa chữa, trang bị công cụ dụng cụ

STT	DANH MỤC	KINH PHÍ	GHI CHÚ
1	Cải tạo, kang trang bên ngoài tòa nhà làm việc, phòng làm việc XNTK, phòng bảo vệ LLQ; Chống dột xưởng sửa chữa – bảo trì máy lạnh; Sửa chữa mái, tường rào khu vực Xưởng Cơ khí	270.000.000	
2	Trang bị công cụ dụng cụ sản xuất, thiết bị vi tính văn phòng...	362.000.000	
	Tổng cộng	632.000.000	

3.5. Kế hoạch giải quyết hàng tồn kho lâu năm

Công ty đặt quyết tâm giải quyết hoàn toàn giá trị hàng tồn kho lâu năm trong năm 2009 (trị giá khoảng 1.3 tỷ). Biện pháp thực hiện là tiến hành bán thanh lý.

3.6. Công tác tổ chức, quản trị, nội chính:

- Tiếp tục hoàn thiện quy chế quản lý chi phí, quy trình quyết toán công trình.
- Tiếp tục thực hiện các quy trình ISO trên tinh thần tự giác và đầy đủ.
- Tăng cường công tác cán bộ, sắp xếp, điều chuyển, đề bạt cán bộ có năng lực, trình độ phù hợp trong từng hoạt động của công ty.
- Từng bước thực hiện cải tạo điều kiện, môi trường làm việc cho cán bộ công nhân viên

IV. KẾT LUẬN :

Năm 2008, trong điều kiện nền kinh tế gặp nhiều khó khăn, Công ty Cổ phần Đầu tư xây dựng Bưu chính Viễn thông đã có nhiều nỗ lực trong việc thực hiện hoàn thành vượt mức chỉ tiêu kế hoạch đề ra. Bước sang năm 2009, trên cơ sở sự ủng hộ của Quý vị cổ đông, với nhiều thách thức mới và cũng không ít cơ hội, toàn thể CB.CNV Công ty Cổ phần Đầu tư Xây dựng Bưu chính Viễn thông quyết tâm đoàn kết, thống nhất phấn đấu hoàn thành kế hoạch doanh thu và lợi nhuận năm 2009, đưa công ty SAICOM ngày càng phát triển đi lên cùng với sự phát triển kinh tế đất nước và khu vực.

