

Biên Hòa, ngày 24 tháng 4 năm 2025

BÁO CÁO TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2024 VÀ KẾ HOẠCH NĂM 2025

I. TÌNH HÌNH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2024

1. Kết quả sản xuất kinh doanh Năm 2024

TT	Chỉ tiêu	Kế hoạch	Thực hiện	%Thực hiện/Kế hoạch
3	Doanh thu	400	245	61,25%
2	Lợi nhuận sau thuế	17,215	1,532	8,89%

2. Công tác tổ chức quản lý, nhân sự:

Tổng số CBNV tính đến 31/12/2024 là 79 người, trong đó gồm: Ban Tổng giám đốc, 06 phòng chức năng và 06 đội thi công.

TT	Tên phòng ban	Số lượng	Ghi chú
1	Ban Tổng Giám Đốc	03	
2	Phòng Hành Chính - Kế toán	08	Tuyển dụng 01 NV phiên dịch tiếng Hoa
3	Phòng Quản lý Chi phí - Hợp đồng	03	
4	Phòng Kinh doanh	05	
5	Phòng Dự thầu	06	
6	Phòng Thiết kế	06	Bổ nhiệm 01 Chủ nhiệm thiết kế; tuyển dụng 01 Chủ trì thiết kế kết cấu
7	Phòng Thi công	23	Tuyển dụng 02 chỉ huy trưởng
8	Đội Thi Công Số 1	09	
9	Đội Thi Công Số 2	01	
10	Đội Thi Công Số 4	09	
11	Đội Thi Công Số 7	02	
11	Đội Cơ điện	03	

TT	Tên phòng ban	Số lượng	Ghi chú
12	Đội Cơ khí	01	

- Trong năm 2024, công ty đã trả bớt diện tích thuê văn phòng nhỏ của khu vực Phòng Thiết kế 54m2 (diện tích thuê VP giảm từ 219m2 còn 165m2).
- Chuyển đổi sử dụng dịch vụ email của Google sang Microsoft.
- Hỗ trợ học phí tạo điều kiện cho nhân viên nâng cao chuyên môn: tham gia khóa học phần mềm Revit, ngoại ngữ tiếng Hoa.
- Tổ chức cho CBNV công trường thi cấp chứng chỉ hành nghề Giám sát xây dựng hạng 1 và chứng chỉ giám sát công trình giao thông hạng 3.
- Tổ chức đào tạo phần mềm bóc tách khối lượng Corecons. Mua phần mềm Dự toán Bắc Nam phục vụ cho công tác của đầu thầu.
- Tổ chức đánh giá nhân sự, thỏa thuận phân công lại công việc đối với các nhân sự thuộc Phòng Thiết kế và Phòng Dự thầu nhằm đạt hiệu suất công việc.
- Xem xét và cải tiến tài liệu Hệ thống quản lý chất lượng, tiếp tục thực hiện việc tổ chức đánh giá duy trì cấp giấy chứng nhận ISO 9001:2015.

3. Công tác Tiếp thị - Dự thầu

DVT: tỷ đồng

TT	Chỉ tiêu	Kế hoạch	Thực hiện	%Thực hiện/Kế hoạch
1	Giá trị dự thầu	3.281	2.572	78%
2	Giá trị trúng thầu	600	248	41%
3	Tỷ suất Giá trị trúng thầu/Giá trị dự thầu	9.6%		

- Giá dự thầu chưa cạnh tranh, công tác kiểm soát báo giá thầu phụ chuyên nghiệp, nhà cung cấp chưa tốt.
- Mối quan hệ với các CĐT/ tư vấn cũ chưa đạt yêu cầu, chưa có chiến lược duy trì và tiếp cận cụ thể.
- Tìm kiếm khách hàng mới chậm vì chủ yếu thông qua quan hệ của công ty, my project và các hiệp hội Trung Quốc.
- Chưa đánh giá được tối đa khả năng của mỗi dự án khi tham gia tiếp thị và quá trình dự thầu.

4. Công tác Thi công

DVT : tỷ đồng		
TT	Chỉ tiêu	Giá trị
1	Doanh thu	242
2	Giá vốn	221
3	Lợi nhuận	21
4	Margin BQ	8.81%

5. Công tác Thiết kế:

ĐVT : tỷ đồng		
TT	Chỉ tiêu	Giá trị
1	Doanh thu	3.3
2	Giá vốn	1.5
3	Lợi nhuận	1.7
4	Margin BQ	52.87%

- Tiến độ của thủ tục pháp lý bị kéo dài làm ảnh hưởng đến tiến độ thi công và ngân sách dự án.

6. Công tác Cung ứng vật tư – Công cụ dụng cụ

- Từ đầu năm 2024 đến nay, công ty đã đầu tư các thiết bị - công cụ dụng cụ với tổng giá trị là 1,712 tỷ đồng.
- Cung ứng vật tư đúng giá, đúng nguồn, đúng yêu cầu kỹ thuật theo yêu cầu của công trường, đúng số lượng và không vượt khối lượng dự toán. Có đơn giá thấp hơn dự toán thi công ít nhất 1%.
- Đáp ứng đúng thời gian yêu cầu cấp vật tư của công trình.
- Phối hợp với BCH CT kiểm soát khối lượng vật tư xuất cho đơn vị thi công không vượt khối lượng dự toán.

II. KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2025:

1. Chỉ tiêu kế hoạch sản xuất kinh doanh:

- Giá trị đấu thầu: 4,800 tỷ
- Giá trị trúng thầu: 1,440 tỷ
- Sản lượng thi công: 1,200 tỷ
- Doanh thu: 999 tỷ.

2. Công tác tổ chức quản lý, nhân sự:

- Tổ chức, sắp xếp định biên nhân sự cho các phòng trên cơ sở kế hoạch sản xuất kinh doanh của công ty.
- Dự kiến xây dựng định biên nhân sự năm 2025 như sau:

TT	Tên phòng ban	Số lượng	Ghi chú
1	Ban Tổng Giám Đốc	03	
2	Phòng Hành Chính - Kế toán	08	
3	Phòng Quản lý Chi phí - Hợp đồng	03	
4	Phòng Kinh doanh	04	Tuyển dụng 01 Trưởng phòng
5	Phòng Dự thầu	12	Tuyển dụng 01 Trưởng phòng; 02 NV khối lượng; 02 NV Dự toán ; 01 kỹ sư biện pháp thi công
6	Phòng Thiết kế	08	Tuyển dụng 01 NV Kiến trúc sư;

TT	Tên phòng ban	Số lượng	Ghi chú
			01 Kỹ sư MEPF
7	Phòng Thi công	24	Tùy theo số lượng công trình thực tế mà tuyển dụng các GDDA, CHT, GSKT
8	Đội Thi Công Số 1	09	
9	Đội Thi Công Số 2	01	
10	Đội Thi Công Số 3	05	Dự kiến thành lập Đội TC số 3 vào Quý 2
11	Đội Thi Công Số 4	09	
12	Đội Cơ điện	03	
	Tổng	89	

- Chuyển đổi phần mềm kế toán để đồng bộ với hệ thống QH Group.
- Tìm kiếm các tổ chức tín dụng tài trợ hạn mức để đảm bảo tài chính, dòng tiền của dự án.
- Xây dựng đội ngũ kỹ sư thiết kế, quản lý dự án và thi công có hiệu suất cao.
- Đầu tư các phần mềm thiết kế và đào tạo nhân viên sử dụng.
- Thành lập văn phòng 2 của công ty tại TP.HCM gồm các Phòng: Kinh doanh, Thiết kế, Dự thầu để tận dụng lợi thế từ hệ sinh thái của cổ đông QHPlus.

3. Công tác Tiếp thị - Dự thầu:

- Tỷ lệ trúng thầu $\geq 18-20\%$
- Doanh số hợp đồng ký: ≥ 1.444 tỷ đồng
- Tổng giá trị chào thầu: 8.064 tỷ đồng
- Giảm chi phí đầu vào: 4-6%
- 90% hồ sơ đúng tiến độ, sai sót kỹ thuật $\leq 2\%$
- Tổ chức, xây dựng Phòng Dự thầu chuyên nghiệp, có khả năng thực hiện doanh số chào thầu từ 8.000-10.000 tỷ.
- Cải thiện hồ sơ kỹ thuật đấu thầu, review chi tiết mỗi dự án
- Hợp đánh giá rút kinh nghiệm khi có kết quả đấu thầu các dự án có giá trị >50 tỷ.
- Phát triển nhóm khách hàng nước ngoài, đặc biệt là nhóm khách hàng khu vực Châu Á đang chuyển dịch đầu tư vào Việt Nam.
- Phát triển khách hàng nội địa là các chủ đầu tư có uy tín, minh bạch tài chính trong từng lĩnh vực ngành nghề kinh doanh chính của khách hàng;
- Hợp tác liên doanh hoặc làm nhà thầu phụ cho các tổng thầu EPC quốc tế tại Việt Nam
- Tập trung chính vào các dự án nhà công nghiệp, song song đó từng bước mở rộng sang nhà dân dụng cao tầng và thấp tầng phù hợp với năng lực, nguồn lực của Sonacons.

4. Công tác Thi công

- Thi công và hoàn thành bàn giao các công trình đúng tiến độ được khách hàng chấp thuận, đảm bảo an toàn, kỹ thuật và chất lượng công trình
- Nghiên cứu, áp dụng vật liệu mới, biện pháp thi công mới, thiết kế thân thiện môi trường nhằm mang lại hiệu quả cao nhất cho khách hàng.
- Lập bảng phân chia phạm vi công việc phù hợp với thể mạnh của Thầu phụ.
- Tìm kiếm thầu phụ mới bổ sung vào danh sách các nhà thầu phụ phù hợp với phạm vi công việc

5. Công tác Thiết kế:

- Duy trì quan hệ với các Khách hàng, nguồn thông tin truyền thống, phối hợp với Phòng Dự Thầu, Ban Tổng giám đốc trong công tác tiếp thị.
- Đa dạng hóa kỹ năng làm việc của nhân viên. Đặc biệt là tự đào tạo Nhân viên Thiết kế có thể tham gia các công tác khác: tính khối lượng dự toán, nâng cao kỹ năng làm việc, sử dụng thành thạo các phần mềm Thiết kế theo yêu cầu của công ty.
- Thực hiện các hồ sơ pháp lý: Giấy phép XD, Giấy phép PCCC, Quy Hoạch 1/500 (ngoại trừ Giấy phép môi trường).

6. Công tác Cung ứng vật tư – Công cụ dụng cụ

- Tìm hiểu thêm các vật liệu mới phù hợp với xu hướng phát triển của ngành.
- Xây dựng vendor list của Công ty (phối hợp với Phòng Thi công và Phòng Dự thầu) và cập nhật thường xuyên.
- Ký hợp đồng nguyên tắc với các nhà cung cấp uy tín để đảm bảo nguồn hàng và ổn định giá.
- Đàm phán các điều khoản thanh toán linh hoạt để giảm áp lực tài chính.
- Xây dựng định mức đơn giá nhân công, các vật liệu mới, điều chỉnh một số đơn giá chưa phù hợp với thực tế thi công.
- Lập bảng giá NET của MEPF, KCT và 01 số công tác giá NET của TP Chuyên nghiệp (Nhôm kính, cửa sắt, chống cháy....).

TỔNG GIÁM ĐỐC



Trần Thanh Xuân