

BÁO CÁO
KẾT QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2020
VÀ NHIỆM VỤ KẾ HOẠCH NĂM 2021

Ban điều hành Công ty Cổ phần Tư vấn Xây dựng Điện 1 trân trọng báo cáo Đại hội về kết quả sản xuất kinh doanh năm 2020 và kế hoạch năm 2021 như sau:

PHẦN 1. KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG NĂM 2020

I. Đánh giá tình hình trong năm 2020

- Đầu năm 2020, đại dịch Covid-19 bùng phát đã ảnh hưởng trực tiếp đến kế hoạch sản xuất kinh doanh, phát triển thị trường, năng suất lao động của toàn Công ty. Hơn nữa, năm 2020 cũng là năm khí hậu biến đổi dị thường gây ra thiên tai, bão lũ cũng ảnh hưởng nhiều đến tiến độ thực hiện các dự án.
- Quy mô thị trường có giới hạn cùng với sự cạnh tranh gay gắt trong lĩnh vực tư vấn;
- Quy hoạch điện VIII đang trong giai đoạn xây dựng, do vậy các dự án năng lượng mới chưa thể triển khai;
- Do chưa bán được NMTĐSB5 nên Công ty vẫn chịu áp lực lớn về thiếu hụt dòng tiền cho SXKD, chi phí lãi vay ở mức cao. Công ty vẫn tiếp tục phải thực hiện trích lập dự phòng, kết chuyển giá vốn các công trình đã hoàn thành nhưng còn chi phí dở dang nhằm khắc phục và lành mạnh hóa tài chính, dẫn tới lợi nhuận không được như kỳ vọng của cổ đông, tình trạng nợ lương chưa được giải quyết triệt để dẫn đến tâm lý một bộ phận người lao động chưa ổn định;
- Đối với các MTV, tuy EVN đã có chủ trương dừng tái cơ cấu các MTV nhưng trong năm 2019 các MTV (trừ MTV2) đã dừng ký hợp đồng mới, lực lượng lao động có kinh nghiệm chuyển việc, hoạt động cầm chừng ... dẫn đến không có doanh thu gối đầu và rất khó khăn cho việc triển khai SXKD trở lại. Bên cạnh đó các yếu tố khách quan về thị trường làm doanh thu kế hoạch của các MTV cũng giảm đáng kể.
- Ngoài những khó khăn trên, Công ty cũng có những thuận lợi là nhận được sự hỗ trợ có hiệu quả của EVN về cơ chế chính sách, đặc biệt trong việc nghiệm thu, thanh quyết toán các công trình đã hoàn thành.

II. Kết quả sản xuất kinh doanh năm 2020

1. Công tác phát triển thị trường

Công ty đã tích cực, chủ động thu thập thông tin các dự án chuẩn bị triển khai, nắm bắt nhu cầu khách hàng để mở rộng thị trường tới các lĩnh vực TV QLDA, TVGS các dự án năng lượng tái tạo và dự án lưới điện. Do ảnh hưởng của

dịch Covid-19 và các tác động về chính sách, chu kỳ đầu tư, các dự án được triển khai trong năm 2020 không nhiều.

Tổng giá trị hợp đồng ký mới trong năm 396,67 tỷ đồng, chỉ bằng 65,16% năm 2019; trong đó các hợp đồng đến từ khách hàng EVN chiếm tỷ trọng 64,9%.

Bảng 1-Giá trị Hợp đồng ký năm 2020

Lĩnh vực	Thực hiện 2019 (tỷ đồng)	Thực hiện 2020 (tỷ đồng)	Tỷ lệ (%) so với năm trước
Tổng giá trị hợp đồng	608,72	396,67	65,16
- Thủy điện – Thủy lợi	265,97	120,22	45,20
- Nhiệt điện	106,73	36,73	34,41
- Lưới điện	175,55	188,05	107,12
- Năng lượng mới: Điện gió, điện mặt trời,..	60,48	51,67	85,43

Năm 2020, ngoài lĩnh vực Lưới điện ít chịu ảnh hưởng do phần lớn các dự án của các chủ đầu tư thuộc EVN, giá trị ký mới các hợp đồng thuộc lĩnh vực Thủy điện-Thủy lợi, Nhiệt điện giảm sâu so với năm 2019, tương ứng 45% và 34,41% (Do tình hình dịch Covid-19, các nhà đầu tư nước ngoài vào Việt Nam bị hạn chế nên việc triển khai đầu tư bị hạn chế rất nhiều, mặt khác đến đầu 2020, PECC1 vẫn chưa xây dựng được năng lực lập các báo cáo thuộc giai đoạn chuẩn bị đầu tư như Bổ sung QH, Pre-FS, báo cáo FS cho các dự án LNG. Bên cạnh đó xu hướng chung của thế giới về việc hạn chế phát thải khí nhà kính nên việc đầu tư các dự án Nhiệt điện than mới bị hạn chế, thậm chí có các dự án bị dừng luôn như Quỳnh Lập 2, do vậy năm 2020 không có các hợp đồng cho các dự án mới về nhiệt điện than).

2. Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh

Bảng 2-Kết quả SXKD năm 2020 hợp nhất

STT	Nội dung	Kế hoạch (*) (tỷ đồng)	Thực hiện (tỷ đồng)	Tỷ lệ so với KH
1	Tổng doanh thu	579,20	633,17	109,34%
1.1	Doanh thu hoạt động SXKD chính, trong đó:	579,20	631,83	109,11%
-	Doanh thu KSTK	476,00	452,06	95,25%
-	Doanh thu bán điện Sông Bung 5	103,20	178,511	172,9%
1.2	Doanh thu hoạt động tài chính		1,343	
1.3	Thu nhập khác			
2	Tổng lợi nhuận trước thuế	6,90	8,21	116,5%
3	Lợi nhuận sau thuế		1,18	

(*) Kế hoạch theo kịch bản chưa bán được NMTĐ Sông Bung 5.

- Tổng doanh thu thuần toàn Công ty đạt 633,17 tỷ đồng, vượt kế hoạch 9,4%.
- Doanh thu KSKT: doanh thu khảo sát, thiết kế và xây lắp toàn Công ty đạt 95,24% so với kế hoạch;
- Doanh thu bán điện: do tình hình điều kiện thủy văn thuận lợi nên sản lượng phát điện của NMTĐ Sông Bung 5 trong năm 2020 đạt 181 triệu kWh, doanh thu bán điện đạt 178,511 tỷ đồng, tương đương 172,9% kế hoạch được giao.

3. Các dự án tiêu biểu

Trong năm 2020, một số dự án tư vấn trọng điểm được Công ty chú trọng triển khai, như:

- Các dự án Thủy điện: Thủy điện Hòa Bình MR, thủy điện Yaly MR, thủy điện Thượng Kon Tum ...;
- Các dự án Lưới điện: Cụm lưới điện Tây Bắc, Các dự án đấu nối lưới điện với Lào, ĐZ 500kV mạch 3, Monsoon – Thạch Mỹ (FS); ĐZ 500kV Lào Cai-Vĩnh Yên (PF/S), ĐZ 500kV Tua bin khí miền Trung-Krong Buk (PF/S); TBA 500kV Lào Cai (FS) và nhiều đường dây và trạm 220KV khác.
- Các dự án năng lượng tái tạo: Dự án xử lý rác thải rắn công nghiệp Thái Nguyên, điện gió BIM (EPC), điện gió Hòa Thắng 1.2, Điện sinh khối Hòa Bình, điện gió BT1, BT2, ĐMT Phước Thái 1, điện mặt trời Phù Mỹ, điện mặt trời nổi Đầm Trà Ô và một số dự án điện mặt trời, điện gió khác.
- Các dự án Nhiệt điện: Nhiệt điện Nghi Sơn 2, Điện khí LNG Quảng Ninh...

4. Các hoạt động quản trị doanh nghiệp

Trong năm 2020, Ban điều hành đã áp dụng nhiều nhóm giải pháp để nâng cao năng lực quản trị như:

4.1. Về công tác kế hoạch – tài chính

- Rà soát, đề xuất sửa đổi Quy chế phân cấp quản lý và khoán nội bộ trình HĐQT phê duyệt theo hướng tăng tỷ lệ lương cho người lao động và gắn trách nhiệm nghiệm thu thanh toán với trách nhiệm thu hồi nợ;

- Xây dựng hệ thống các mẫu báo cáo tài chính cho mục đích báo cáo định kỳ và quản trị; xây dựng và giám sát việc thực hiện các kế hoạch tài chính, dòng tiền cũng như kế hoạch nghiệm thu, chi phí theo hợp đồng hàng quý/tháng đối với tất cả các đơn vị trực thuộc Công ty cũng như NMTĐ Sông Bung 5 và đưa ra các giải pháp điều hành kịp thời;

- Tập trung rà soát, đối chiếu công nợ và tích cực thu hồi công nợ, đặc biệt là công nợ khó đòi có giá trị lớn;

- Kiểm soát chi phí, sản lượng dở dang; thúc đẩy nghiệm thu thanh quyết toán và thanh lý các hợp đồng đã hoàn thành; Kiểm soát chi phí dở dang của các hợp đồng đã hết doanh thu, kiểm soát chi phí theo hợp đồng nhằm sử dụng chi phí hiệu quả;

- Ưu tiên trả lương, các khoản nợ có lãi suất cao trong phạm vi tài chính cho phép; tiết giảm chi phí; không huy động vay vốn cá nhân.

- Một số kết quả tích cực đạt được sau các giải pháp quản trị như sau:

- + Chi phí sản xuất dở dang giảm từ 504,5 tỷ đồng đầu năm xuống còn 417,75 tỷ đồng, giảm 86,75 tỷ đồng (tương ứng 17,2%);
- + Nợ phải trả giảm từ 1.415 tỷ đồng đầu năm xuống 1.322 tỷ đồng, giảm 93 tỷ đồng (tương ứng 6,6%);

4.2. Về công tác tổ chức, lao động và tiền lương

- Tổng số lao động toàn Công ty đến cuối 2020 là 607 người (527 thường xuyên).

- Công ty luôn chú trọng việc chi trả lương cho người lao động. Đến 31/12/2020, tổng số thực trả trong năm đạt 120,18 tỷ đồng, cao hơn 10% so với năm 2019. Tại Công ty mẹ, lương bình quân của NLĐ đạt 18,2 triệu đồng/tháng.
- Tiếp tục tiến hành cơ cấu về tổ chức theo chiến lược phát triển giai đoạn 2018-2020 định hướng 2025 đã được ĐHĐCĐ phê duyệt;
- Triển khai xây dựng hệ thống đánh giá hiệu quả công việc BSC.KPI và hệ thống trả lương 3P cho khối quản lý;
- Thực hiện kế hoạch sử dụng lao động năm 2020, tổ chức tuyển dụng được 17 nhân sự so với kế hoạch là 39 nhân sự;
- Tổ chức các lớp đào tạo tiếng Anh cho các kỹ sư chủ chốt, lớp đào tạo về pháp luật lao động, tổ chức đào tạo và xin cấp chứng chỉ hành nghề hoạt động xây dựng cho 114 kỹ sư (hạng I/II) và nhiều chương trình đào tạo chuyên môn/chuyên ngành khác;
- Công tác trích và đóng bảo hiểm được thực hiện đầy đủ, đúng hạn, giải quyết kịp thời các chế độ chính sách cho người lao động.

4.3. Công tác tổ chức bán NMTĐ SB5

- Công ty luôn xác định để lành mạnh hóa tài chính, giải pháp nhanh và triệt để là bán NMTĐ Sông Bung 5. Trong năm, Công ty đã tích cực thực hiện các thủ tục và triển khai đấu giá NMTĐ SB5 02 lần (lần 1 ngày 07/09/2020 và lần 2 ngày 28/11/2020), nhưng trong cả hai lần đều đấu giá không thành. Công ty đã tiếp tục thuê tư vấn thẩm định giá và xây dựng phương án tiếp tục bán lần thứ 6 trong năm 2021 để trình ĐHĐCĐ thông qua.

4.4. Các công tác hành chính quản trị khác

- Công ty cũng chú trọng tới những giải pháp về pháp chế liên quan đến quyền sở hữu trí tuệ, vấn đề pháp lý đối với công tác tiền lương và việc chi trả lương với những lao động thôi không làm việc tại Công ty....;
- Hiệu chỉnh và ban hành qui định về mức thu phí ô tô cho phù hợp với thực tế, đảm bảo phục vụ tốt và hiệu quả cho SXKD;
- Xây dựng hoàn thành phần mềm quản lý hợp đồng, xây dựng phần mềm quản lý lương; lập kế hoạch mua sắm các trang thiết bị vật tư, phần mềm phục vụ sản xuất: phần mềm thiết kế tua bin khí, thiết kế điện gió, quản lý dự án BIM360...;
- Thực hiện tốt các công tác văn phòng, chăm sóc sức khỏe, phòng chống dịch bệnh, an toàn vệ sinh thực phẩm, vệ sinh môi trường khác đảm bảo phục vụ SXKD.

5. Các khó khăn và tồn tại trong năm 2020

- Về tài chính: Tài chính Công ty tồn tại giá trị lớn các khoản tồn kho, nợ phải thu/nợ phải trả (bao gồm cả nợ lương người lao động) từ nhiều năm trước với giá trị khá lớn. Chi phí tài chính cao làm lợi nhuận giảm và thiếu hụt dòng tiền SXKD.
- Về quản trị: Tuy đã có nhiều chuyển biến tích cực về năng lực, phương pháp quản trị nhưng hiệu quả của các giải pháp, chính sách quản trị mới áp dụng còn hạn chế do tâm lý của người lao động và năng lực quản lý nói chung chưa theo kịp với nhu cầu đổi mới.

- Việc dừng tái cơ cấu các MTV đã tác động tiêu cực tới hiệu quả SXKD chung của Công ty. Tới thời điểm hiện tại, MTV3 đã dừng hoạt động, các MTV1 và MTV4 không có doanh thu mới, không phát triển được thêm thị trường và cũng ở tình trạng rất khó khăn.

- Về nguồn nhân lực: Do khó khăn về tài chính, nhiều CBCNV đã nghỉ việc/chuyển việc khiến Công ty thiếu hụt nguồn nhân lực chất lượng cao. Tuy Công ty đã có những chính sách, kế hoạch tuyển dụng, đào tạo song không thể mang lại hiệu quả trong thời gian ngắn.

- Bên cạnh đó, việc Công ty chưa đủ nguồn thanh toán hết các khoản nợ lương, việc chưa bán được NMTĐ Sông Bung 5 để khắc phục tài chính làm tâm lý của một bộ phận không nhỏ CBCNV không ổn định và giảm động lực lao động.

PHẦN 2. NHIỆM VỤ VÀ GIẢI PHÁP THỰC HIỆN NĂM 2021

1. Đánh giá tình hình năm 2021

1.1. Thuận lợi

- Trong năm 2020, Công ty đã đạt được những kết quả nhất định về sản xuất kinh doanh, phát triển thị trường và khắc phục được một phần tồn tại tài chính cũ, đồng thời ký được nhiều văn bản thỏa thuận hợp tác với các đối tác chiến lược như Viện Năng lượng, Genco1, Công ty TNHH Maxcom Corporation (Thái Lan), tạo tiền đề cho ổn định và phát triển SXKD cho năm 2021 và các năm tiếp theo.

- Tiếp tục nhận được sự hỗ trợ của EVN về cơ chế chính sách, cũng như phát triển thị trường, nghiệm thu, thanh quyết toán các công trình đã hoàn thành và thu hồi các khoản nợ khó đòi của các dự án từ những năm trước để lại.

1.2. Các khó khăn

a) Về thị trường:

- Đại dịch Covid-19 được dự báo vẫn phức tạp trên thế giới và các nước trong khu vực, sẽ có tác động tiêu cực tới tiến độ, kế hoạch triển khai của nhiều dự án đầu tư;

- Quy mô thị trường tư vấn năng lượng ngày càng giảm và mức độ cạnh tranh thị trường ngày càng cao;

- Nguồn thủy điện lớn đã hết; các dự án thủy điện nhỏ khó triển khai do vướng về chính sách; các dự án thủy điện mở rộng khác chưa có chủ trương nghiên cứu. Các công việc tư vấn trong giai đoạn vận hành của các nhà máy như an toàn đập, xây dựng bản đồ ngập lụt hạ du... các NMTĐ trong EVN cơ bản đã thực hiện xong trong 2018-2019 và chỉ lập lại sau chu kỳ vài năm tiếp theo;

- Các dự án nhiệt điện than, khí vướng các thủ tục ĐTXD cơ bản, môi trường, quy hoạch,... nên tốc độ triển khai rất chậm, thậm chí một số dự án còn dừng triển khai như Trung tâm điện lực Quỳnh Lập.

b) Về tài chính: Do chưa bán được SB5 nên Công ty vẫn chịu áp lực lớn về thiếu hụt dòng tiền cho SXKD trong một số thời điểm; chi phí lãi vay ở mức cao, đặc biệt các khoản vay cá nhân hàng tháng/quí/năm vẫn phải trả lãi. Bên cạnh đó, Công ty vẫn tiếp tục phải thực hiện trích lập dự phòng, kết chuyển giá vốn các

công trình đã hoàn thành nhưng còn chi phí dở dang lớn nhằm khắc phục và lành mạnh hóa tài chính, dẫn tới lợi nhuận không được như kỳ vọng của cổ đông.

c) Các MTV: Với lĩnh vực kinh doanh chính là Tư vấn khảo sát các công trình nguồn điện, do vậy các MTV đang rất khó khăn trong việc tìm kiếm việc làm, phát triển thị trường dẫn tới tình trạng hoạt động kém hiệu quả, cầm chừng, lực lượng lao động có kinh nghiệm chuyên việc. Điển hình là trong năm 2020, MTV3 đã nhiều lần có văn bản đề nghị tạm dừng hoạt động.

2. Mục tiêu năm 2021

- Rà soát, sửa đổi Quy chế phân cấp quản lý và khoán nội bộ phù hợp với xu hướng phát triển mới, khuyến khích được các đơn vị trong tìm kiếm hợp đồng, tối ưu chi phí và nâng cao hiệu quả hoạt động;
- Lập kế hoạch và kiểm soát chi phí theo từng hợp đồng/dự án;
- Mở rộng thị trường tư vấn, thiết kế sửa chữa và các báo cáo chuyên ngành cho các nhà máy thủy điện, nhiệt điện đang vận hành;
- Đầu tư nguồn lực nhằm nâng cao chất lượng, uy tín thương hiệu, hoàn thành các công việc đã ký hợp đồng, mở rộng thị trường đối với khách hàng truyền thống, đặc biệt là các công việc từ EVN;
- Mở rộng thị trường lĩnh vực tư vấn, thiết kế, TVGS, QLDA các dự án lưới điện và các dự án năng lượng tái tạo (điện gió, điện mặt trời...);
- Tiếp tục mở rộng thị trường các dự án tại Lào;
- Mở rộng thị trường Tư vấn, thiết kế, Tư vấn giám sát và Tư vấn quản lý các dự án Năng lượng tái tạo (điện gió, điện mặt trời);
- Hợp tác với các tư vấn tìm kiếm các dự án EPC để xây dựng năng lực về EPC, tiến tới mở rộng thêm công việc trong lĩnh vực này;
- Đẩy mạnh công tác nghiệm thu thanh toán khối lượng công việc đã hoàn thành và thu hồi công nợ.

3. Chỉ tiêu Kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2021

Trong năm 2021, Công ty tiếp tục tập trung chuyển nhượng NMTĐ Sông Bung 5 theo các Nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông đã thông qua. Công ty xây dựng hai kịch bản cho kế hoạch năm 2021 gồm:

- **Kịch bản 1**- Không có thu nhập từ bán tài sản NMTĐSB5;

Trong kịch bản này, Công ty tiếp tục phải sử dụng dòng tiền từ KSTK để bù lỗ và duy trì hoạt động của NMTĐSB5, do vậy việc khắc phục tài chính rất hạn chế.

- **Kịch bản 2**- Có thu nhập từ bán tài sản NMTĐSB5.

Trong trường hợp việc bán tài sản NMTĐSB5 thành công trong năm 2021, Công ty có đủ nguồn để khắc phục tồn đọng tài chính, thanh toán các khoản nợ vay tồn tại từ nhiều năm trước như nợ lương người lao động, vay cá nhân/vay đầu tư, nợ cổ tức EVN, v.v.

Các chỉ tiêu chủ yếu của hai kịch bản SXKD như sau:

Bảng 3-Kế hoạch SXKD năm 2021

Đơn vị tính: Tỷ đồng

STT	Chỉ tiêu	Kịch bản 1	Kịch bản 2
1	Tổng doanh thu	675,0	1.097,4
1.1	Doanh thu hoạt động SXKD chính	675	587,67
-	<i>Doanh thu Khảo sát, thiết kế, xây lắp</i>	500,00	500,00
-	<i>Doanh thu bán điện NMTĐSB5</i>	175,0	87,67*
1.2	Thu nhập từ việc bán NMTĐSB5	0	509,741
2	Tổng lợi nhuận trước thuế	14,52	116,62

(*) Doanh thu bán điện phụ thuộc vào thời điểm chuyển nhượng NMTĐSB5
 Kế hoạch phân phối lợi nhuận năm 2021 (bao gồm kế hoạch chia cổ tức) sẽ được ĐHĐCĐ thường niên năm 2022 quyết định căn cứ trên kết quả sản xuất kinh doanh năm 2021, sau khi Công ty hoàn thành các nghĩa vụ với ngân sách nhà nước và các nghĩa vụ tài chính khác.

4. Các giải pháp

Để thực hiện hiệu quả các mục tiêu và chỉ tiêu sản xuất kinh doanh nêu trên, Công ty xác định triển khai đồng bộ các nhóm giải pháp như sau:

4.1. Về công tác quản trị

- Rà soát và kiến nghị HĐQT bổ sung các quy chế, quy trình quản lý nội bộ phù hợp với Pháp luật, nâng cao khả năng phối hợp hoạt động giữa các đơn vị phù hợp với thay đổi cơ cấu tổ chức của Công ty; sửa đổi, bổ sung các quy trình sản xuất, các cơ chế, chính sách quản lý nhân sự, đãi ngộ cạnh tranh để phát triển đội ngũ quản lý, chuyên gia, kỹ sư có chất lượng cao.
- Đẩy mạnh hoạt động nâng nhận thức cho người lao động về văn hóa doanh nghiệp, tăng cường triển khai thực hiện Quy tắc ứng xử trong Công ty, nâng cao tính phối hợp đối với các đơn vị trong Công ty, xây dựng quan hệ tốt và chuyên nghiệp với khách hàng, đối tác.

4.2. Về công tác tổ chức

- Tiếp tục tái cơ cấu tổ chức và điều phối đối với trung tâm Lưới điện;
- Hoàn thành công tác xây dựng BSC.KPI và hệ thống trả lương 3P theo vị trí chức danh cho khối quản lý để trình HĐQT thông qua;
- Từng bước loại bỏ các vị trí không cần thiết, lao động không đáp ứng yêu cầu.
- Xây dựng và thử nghiệm các mô hình thực hiện dự án;
- Hoàn thiện các tiêu chí và cách thức đánh giá cán bộ, tiêu chuẩn năng lực các chức danh, hoàn thiện Quy chế về công tác cán bộ trình HĐQT thông qua.

4.3. Về phát triển công việc và thị trường

- Tập trung nguồn lực, nhân lực thực hiện thành công các dự án trọng điểm đã ký hợp đồng, nâng cao chất lượng, uy tín thương hiệu, mở rộng thị trường đối với khách hàng truyền thống, đặc biệt là các công việc từ EVN; Tìm kiếm, nắm bắt thông tin và chủ động đón đầu một số công việc:
 - Tham gia công tác khảo sát, lập TKKT, BVTC thủy điện Tanahu (Nepal);

TVGS nhiệt điện Quảng Trạch 1, Lập FS nhiệt điện Quảng Trạch 2 và ĐMT Phước Thái 2, 3; lập FS NĐ Quảng Trạch 2; FS đường dây 500KV Lào Cai-Vĩnh Yên...

- Tư vấn các giai đoạn cho các dự án lưới điện truyền tải phục vụ kết nối lưới điện của Việt Nam và các nước láng giềng; các dự án lưới điện phục vụ giải tỏa công suất nguồn thủy điện, điện mặt trời và điện gió; nâng khả năng tải các dự án đường dây;
- Tư vấn đánh giá an toàn vận hành cho công trình và thiết bị các dự án thủy điện do Liên Xô (Nga) thiết kế: Hoà Bình, Ialy, Trị An, Thác Bà, Thác Mơ; tư vấn đánh giá, thay thế các tua bin của TĐ Hoà Bình;
- Mở rộng thị trường tư vấn, thiết kế sửa chữa và các báo cáo chuyên ngành cho các nhà máy thủy điện, nhiệt điện đang vận hành thuộc EVN và các Genco;
- Mở rộng thị trường lĩnh vực tư vấn, thiết kế, TVGS, QLDA các dự án lưới điện và các dự án năng lượng tái tạo (điện gió, điện mặt trời...) như dự án Đak Đoa;
- Tiếp tục mở rộng thị trường các dự án tại Lào;
- Tham gia từng bước trong tổ hợp EPC dự án điện gió, TVQL dự án năng lượng tái tạo; TVGS các dự án lưới điện; thiết kế chế tạo cơ khí cho thủy điện và nhiệt điện.
- Đẩy mạnh công tác nghiệm thu thanh toán khối lượng công việc đã hoàn thành và thu hồi công nợ.
- Xây dựng kênh truyền thông nội bộ và với bên ngoài trên nền tảng mạng xã hội (zalo, facebook, Likedin để hướng tới tương tác với đối tác Quốc tế), chú trọng xây dựng và cập nhật tin bài thường xuyên nhằm quảng bá kinh nghiệm, năng lực của Công ty.

4.4. Về tài chính

- Xây dựng mẫu bảng biểu báo cáo tài chính quản trị để theo dõi tình hình tài chính thường xuyên và kịp thời;
- Tiếp tục việc quản lý và giám sát tài chính, dòng tiền trên các kế hoạch chi phí chi tiết theo hợp đồng, kế hoạch dòng tiền theo từng tháng, phân đấu các chỉ tiêu về thu hồi vốn; đánh giá rủi ro tài chính;
- Tiếp tục đẩy mạnh công tác phân loại, thu hồi công nợ; thực hiện tiết kiệm chi phí, giảm giá thành như tối ưu chi phí nguyên vật liệu trong mua sắm trang thiết bị, dịch vụ mua ngoài và chi phí khác;
- Từng bước giải quyết các tồn đọng tài chính, nhất là vấn đề nợ lương người lao động.
- Xây dựng và áp dụng quản lý chi phí cho NMTĐ Sông Bung 5.
- Triển khai các công tác bán tài sản NMTĐ SB5 năm 2021 nhằm triệt để khắc phục và lành mạnh hóa tài chính, để tập trung nguồn lực phát triển lĩnh vực cốt lõi là tư vấn, thiết kế.

4.5. Về đào tạo nâng cao năng lực tư vấn

- Tiếp tục tổ chức các khóa đào tạo bồi dưỡng nghiệp vụ đấu thầu, định giá...;

- Tổ chức đào tạo, đề nghị cấp chứng chỉ hành nghề hoạt động xây dựng cho các cá nhân. Rà soát và xin cấp chứng chỉ năng lực hoạt động còn thiếu theo kế hoạch sản xuất kinh doanh/chiến lược phát triển;
- Tiếp tục tổ chức thực hiện chương trình đào tạo về Quản trị doanh nghiệp cho các cán bộ quản lý cấp cao và cấp trung, các lớp bồi dưỡng tiếng Anh;
- Xây dựng chương trình đào tạo nâng cao năng lực kỹ sư để tham gia các dự án năng lượng mới, điện khí LNG, trong đó chú trọng công tác đào tạo nội bộ.

4.6. Về áp dụng khoa học công nghệ trong quản lý và sản xuất

- Chú trọng đầu tư trang thiết bị và phần mềm công nghệ hiện đại trong lĩnh vực khảo sát-thiết kế;
- Tăng cường ứng dụng khoa học công nghệ trong việc quản lý và điều hành sản xuất; đầu tư hạ tầng hệ thống thông tin, xây dựng các giải pháp quản lý nhằm tăng hiệu quả quản lý, tối ưu quy trình, tiết kiệm nhân lực.

4.7. Đối với các MTV

- Xây dựng các biện pháp nâng cao năng lực hoạt động;
- Tăng cường giám sát từ công ty mẹ: xây dựng cơ chế và thực hiện giám sát tài chính đặc biệt đối với các MTV, tăng cường vai trò và trách nhiệm của các kiểm soát viên;

Trên đây là báo cáo của Ban điều hành về kết quả hoạt động năm 2020 và kế hoạch, nhiệm vụ trong năm 2021. Ban điều hành kính trình Đại hội đồng cổ đông thông qua, đồng thời mong muốn Đại hội đóng góp những ý kiến thiết thực giúp Ban điều hành thực hiện thành công Nghị quyết Đại hội vì sự phát triển của Công ty./.

Nơi nhận:

- Như trên;
- TV HĐQT, BKS;
- P7 (đăng web);
- Lưu: VT, HĐQT.

**KT. TỔNG GIÁM ĐỐC
PHÓ TỔNG GIÁM ĐỐC**

Nguyễn Hữu Chính