

BÁO CÁO BAN ĐIỀU HÀNH

I. Công tác nhân sự và tổ chức

- Bổ nhiệm ông Đỗ Trần Quyết làm TGD từ ngày 01/01/2017.
- Cơ cấu nhân sự đến 31/12/2016:
- Số lượng CBNV là 16 người, bao gồm: 2 Thạc sỹ, 13 Cử nhân ĐH, 1 Cử nhân CĐ.
- Độ tuổi trung bình: 31 tuổi.

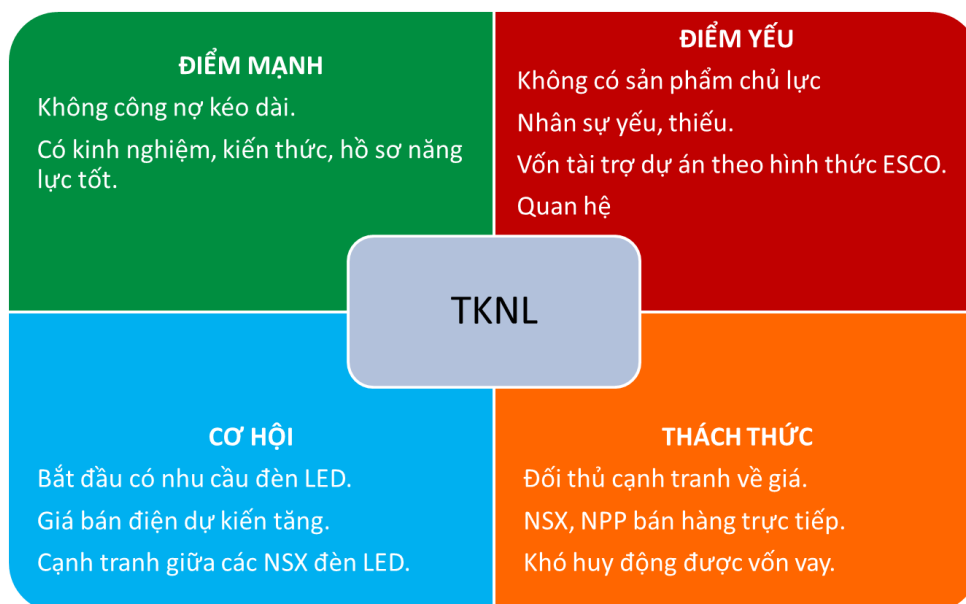
II. Kết quả hoạt động kinh doanh 2016 (hợp nhất)

Chỉ tiêu	Năm 2016	Năm 2015	Tỷ lệ TH 2016/2015
Doanh thu bán hàng và cung cấp DV	12.800.275.055	19.562.549.420	65%
Các khoản giảm trừ	43.914.940	79.015.462	56%
Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp DV	12.756.360.115	19.483.533.958	65%
Giá vốn hàng bán	12.887.275.816	17.270.586.276	75%
Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp DV	-130.915.701	2.212.947.682	-6%
Doanh thu hoạt động tài chính	314.328.473	789.451.574	40%
Chi phí tài chính	305.954.181	227.723.353	134%
Phần lãi hoặc lỗ trong công ty liên doanh, liên kết	-795.125.926	-2.158.423.128	37%
Chi phí bán hàng	1.522.286.753	1.631.972.179	93%
Chi phí quản lý doanh nghiệp	5.313.695.615	5.977.691.421	89%
Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	-7.753.649.703	-6.993.410.825	111%
Lợi nhuận khác	380.513.375	521.957.422	73%
Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	-7.373.136.328	-6.471.453.403	114%
Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hiện hành	0	0	
Chi phí thuế thu nhập DN hoãn lại	1.393.775.668	-1.457.062.239	-96%
Lợi nhuận sau thuế thu nhập DN	-5.979.360.660	-5.014.391.164	119%

III. Đánh giá chung

1. Tiết kiệm năng lượng

- Có nguồn thu từ dự án năm trước (Suntory Pepsico).
- Không phát sinh công nợ kéo dài.
- Nghiên cứu, giới thiệu mô hình kinh doanh mới theo hình thức ESCO.
- Phát triển thêm nguồn hàng mới: Philips, Kumho.
- Bước đầu nghiên cứu khai thác những ngành triển vọng: chế biến thủy hải sản, đèn chiếu sáng đô thị.
- Thị trường bắt đầu chuyển dần sang dùng đèn LED.



2. Thương mại

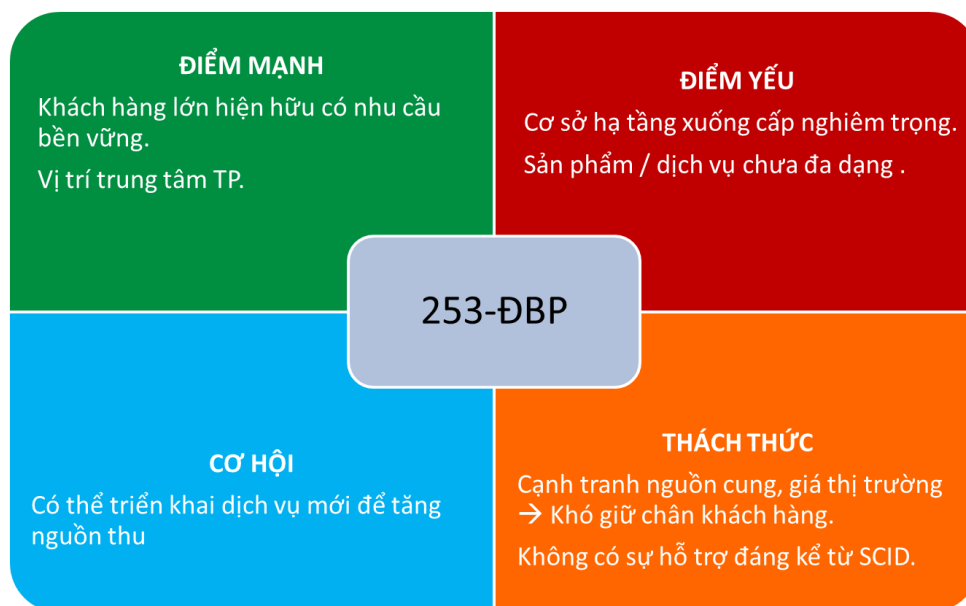
- Công tác giải tồn được quan tâm đúng mức.
- Có nguồn tiền thực từ hoạt động giải tồn.
- Tìm kiếm được những đối tác tổng thầu, giảm thời gian, chi phí làm việc với các nhà phân phối.
- Bước đầu hợp tác B2B theo hình thức cung cấp sản phẩm theo từng đơn hàng cụ thể.
- Dự án hợp tác cung cấp máy lọc nước giúp có nguồn thu tương đối ổn định trong tương lai, mức lợi nhuận khá tốt, không tốn chi phí lưu kho, không cần nhiều lao động.



3. Cho thuê Văn phòng

- Tăng giá thuê từ SCID 8% theo hợp đồng đã ký.
- Áp lực giảm tiền thuê từ các khách hàng hiện tại theo tình hình thị trường.

- Chi phí sửa chữa, bảo trì, bảo dưỡng trang thiết bị tòa nhà cũng tăng dần, đặc biệt là hệ thống lạnh, máy phát điện, thang máy.



IV. Hoạt động liên doanh liên kết

1. Liên doanh VSMC:

- Tiếp tục làm việc với các đối tác có nhu cầu mua công nghệ, mua công ty.
- Sẵn sàng cân nhắc việc thực hiện giải thể.

2. Liên doanh Sacom – Chíp Sáng:

- Đến 31/12/2015: độ phủ đạt trên 35%.
- Ban điều hành SCS đã thực hiện một số biện pháp tiết kiệm chi phí, hợp lý hóa kinh doanh, hợp lý hóa giá thuê mặt bằng và tiếp thị tòa nhà.

3. Liên doanh Chíp Sáng và Ashmanov (CSA):

- Tối thiểu hóa hoạt động, nhân sự, chi phí.
- Nghiên cứu phương án chấm dứt hoạt động kinh doanh.

V. Định hướng kinh doanh 2017

1. Nhiệm vụ chiến lược

- Cắt giảm 60% mức lỗ:
 - Cắt giảm chi phí.
 - Tối ưu hóa bộ máy tổ chức.
 - Kiểm soát chặt dòng tiền, hạn chế công nợ.
- Tìm kiếm hướng kinh doanh mới phù hợp với năng lực công ty.

Tóm lại, Ban điều hành quyết tâm đảm bảo sự tồn tại của công ty trong thời gian tìm kiếm cơ hội mới.

2. Tiết kiệm năng lượng

- Tích cực đeo bám dự án, sẵn sàng đáp ứng tối đa nhu cầu khách hàng.
- Đa dạng hóa nguồn cung cấp, đảm bảo tính ổn định, phù hợp thị hiếu.
- Cải thiện quan hệ với nhà sản xuất, cung ứng, KH cũ.
- Cải tiến giải pháp, chú trọng các dự án có mức tiết kiệm chi phí năng lượng đáng kể.
- Trong một số trường hợp, có thể chấp nhận hình thức trả chậm.
- Hợp tác với các công ty trong ngành để tối ưu nguồn lực, chia sẻ thị phần.

3. Thương mại

- Tích cực tìm sản phẩm mới phù hợp thị trường.
- Hạn chế tối đa công nợ.
- Tận dụng khai thác nhà phân phối hình thức tổng thầu.
- Khai thác kênh B2B theo hình thức cung cấp sản phẩm theo từng đơn hàng cụ thể.
- Tiếp tục đeo bám dự án hợp tác cung cấp máy lọc nước.

4. Cho thuê văn phòng

- Chú trọng giữ chân khách hàng hiện tại.
- Thu gọn diện tích sử dụng, mở rộng tối đa diện tích cho thuê.
- Đa dạng hóa dịch vụ bên cạnh dịch vụ cho thuê văn phòng truyền thống.
- Tối thiểu hóa chi phí.
- Đảm bảo tòa nhà vận hành ổn định, an toàn.

5. Khác

- Tìm kiếm hướng kinh doanh mới phù hợp với năng lực công ty nhằm giúp công ty có hướng phát triển lâu dài.

Tp.HCM, ngày 31 tháng 03 năm 2017

Tổng Giám đốc



Đỗ Trần Quyết