



CÔNG TY CỔ PHẦN ĐỊA ỐC AN GIANG

Địa chỉ: 140 Phan Bội Châu, P. Bình Khánh, TP. Long Xuyên, An Giang
Telephone: 02963 953 895 - Fax: 02963 953 145
Email: ctydiaocag@vnn.vn - Website: www.diaocag.com.vn



An Giang, ngày 11 tháng 04 năm 2022

**BÁO CÁO
CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ NĂM 2021**

Nhiệm kỳ IV (2017-2021)

(Tại phiên họp Đại hội đồng cổ đông thường niên 2022)

Kính gửi: Quý cổ đông

Căn cứ Luật doanh nghiệp số 59/2020/QH14 ngày 17/06/2020;

Căn cứ chức năng, nhiệm vụ của Hội Đồng Quản Trị được quy định tại Điều lệ Công ty Cổ phần Địa Ốc An Giang.

Kết thúc năm 2021, cũng là kết thúc nhiệm kỳ IV (2017-2021) của Hội Đồng Quản Trị Công ty, thay mặt Hội Đồng Quản Trị, tôi xin báo cáo tổng kết công tác điều hành của HĐQT trong suốt nhiệm kỳ qua, đồng thời HĐQT xin thông qua Đại hội đồng cổ đông định hướng phát triển Công ty trong 5 năm tiếp theo (2022-2026). Nội dung chi tiết như sau:

PHẦN I

KẾT QUẢ THỰC HIỆN NHIỆM VỤ NHIỆM KỲ IV (2017-2021)

I. Tình hình chung trong nhiệm kỳ

Nhiệm kỳ 2017-2021 đánh dấu một bước phát triển quan trọng của Công ty. Từ một đơn vị doanh số hoạt động hàng năm chỉ dao động ở mức 50 tỷ trở lại, trong 5 năm vừa qua đơn vị liên tục phát triển về sản lượng cũng như doanh thu và lợi nhuận. Có thể nói sau 5 năm doanh thu đã đạt gần tới mức 2,5 lần và đã đạt tới mức doanh thu là 120 tỷ đồng, lợi nhuận trước thuế tăng trưởng hàng năm và tăng gấp đôi so với đầu nhiệm kỳ.

Có được thành công trên ngoài những hỗ trợ ban đầu từ phía tập đoàn Lộc Trời, còn lại xuất phát từ những quyết sách quan trọng nhằm cơ cấu lại hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty từ HĐQT, chính các quyết sách này đã đặt nền tảng để hoạt động Công ty đi dần vào hướng phát triển, thể hiện qua:

- Các chủ trương đều tập trung và việc khắc phục những hạn chế, yếu kém, đưa sản phẩm, dịch vụ của Công ty dần đi vào hoàn thiện về mặt chất lượng để tạo uy tín trên thị trường theo các chuẩn mực do nhà nước quy định. Đây cũng là một nhiệm vụ mang tính sống còn của Công ty trong giai đoạn cạnh tranh hiện nay. Kết quả, trong các năm qua hầu hết các sản phẩm chủ lực của Công ty đều đã công bố tiêu chuẩn

chất lượng hoặc đã được công nhận hợp quy (đủ tiêu chuẩn để lưu hành trên thị trường) và được thị trường trong và ngoài tỉnh đón nhận.

- Xây dựng được hệ thống cung cấp và kiểm soát chất lượng vật tư, nguyên vật liệu cho quá trình sản xuất và thi công để kiểm soát chất lượng của công trình và sản phẩm sản xuất theo tiêu chuẩn ISO 9001-2015.

- Chính sách bán hàng có sức hút và linh hoạt; bộ phận thu hồi vốn tích cực trong công việc đã làm giảm thiểu được công nợ, tăng hiệu quả sử dụng vốn lưu động.

- Trong 5 năm qua mối quan hệ tín dụng giữa Công ty và các Ngân hàng tín dụng không ngừng được cải thiện cụ thể là hạn mức của các Ngân hàng đã đạt mức tín dụng từ 25 đến 30 tỷ. Đó là một nền tảng tài chính mạnh mẽ thúc đẩy sự phát triển của Công ty.

Một số hoạt động nổi bật:

- Quảng bá sản phẩm, thương hiệu: Mở rộng địa bàn đưa sản phẩm của Nhà máy ra các tỉnh Vĩnh Long, Sóc Trăng, Cà Mau, Đồng Tháp, Không ngừng thâm nhập thị trường, chăm sóc khách hàng và đại lý để tìm hiểu nhu cầu khách hàng từ đó đó biện pháp khắc phục hoặc nghiên cứu đa dạng hóa sản phẩm hơn trước. Bên cạnh đó là tăng cường cập nhật đổi mới trang Web (<http://www.diaocag.com.vn/>) để quảng bá sản phẩm Công ty; Gửi thông báo giá cho các Sở Xây dựng; Gắn các bảng quảng cáo sản phẩm cho các đại lý trong và ngoài tỉnh.

- Xây dựng kênh phân phối: Đã thiết lập được 23 cơ sở đại lý phân phối hàng trong và ngoài tỉnh. Đặt mục tiêu cho các kênh phân phối và định kỳ sàng lọc nhằm duy trì những đơn vị đạt được mục tiêu doanh số. Hiện tại các kênh phân phối đang phát huy tốt sản lượng kinh doanh. Ngoài ra Công ty đã có những chính sách thúc đẩy mảng kinh doanh, từng Ban quản lý dự án trở thành đại lý cho sản phẩm của mình, lồng ghép sản phẩm vào các đơn vị thiết kế. Áp dụng chính sách hoa hồng bán hàng một cách mạnh mẽ và mềm dẻo quyết tâm đạt mục tiêu kinh doanh.

- Làm tốt công tác quản trị tài chính và quản trị rủi ro: Thể hiện rõ nhất ở các công việc như quản trị dòng tiền và vốn lưu động, thông qua việc giám sát chặt chẽ hàng tồn kho và ưu tiên thu hồi công nợ. Chính việc làm tốt công tác này mà các chỉ tiêu về hàng tồn kho, sử dụng vốn lưu động, công nợ đều có những cải thiện đáng kể qua từng năm so với đầu nhiệm kỳ, do đó tiết kiệm được nhiều chi phí tài chính trong hoạt động sản xuất kinh doanh. Nổi trội nhất trong việc quản lý tài chính là trong nhiệm kỳ này có phát sinh khoản đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn với giá trị có thời điểm lên đến 43 tỷ đồng từ đó đã đóng góp một phần không nhỏ về doanh thu tài chính của Công ty.

- **Mạnh dạn đầu tư máy móc thiết bị** để tăng năng lực sản xuất, thi công, chủ động phương tiện vận chuyển vật tư, thiết bị, hàng hóa. Việc đầu tư xe vận chuyển hoạt động có hiệu quả chủ động trong khâu vận chuyển đã thúc đẩy doanh thu bán hàng và yêu cầu giao hàng sớm của khách. Từ 2017-2021 tổng đầu tư mua sắm máy

móc thiết bị, xây dựng cơ bản có giá trị 8,283 tỷ đồng nâng giá trị tài sản của Công ty từ 42,284 tỷ (2017) lên 51,286 tỷ (2021).

II. Kết quả sản xuất kinh doanh nhiệm kỳ 2017-2021:

TT	Chỉ tiêu	2017	2018	2019	2020	2021	Tăng trưởng cuối nhiệm kỳ so đầu nhiệm kỳ
1	Tổng doanh thu	67,92	107,60	122,42	112,40	122,94	81,0%
2	Trong đó: Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	66,61	106,74	121,43	110,70	119,26	79,0%
3	Lợi nhuận sau thuế	2,22	2,66	5,31	7,52	8,04	263,1%
4	Tỷ lệ lợi nhuận sau thuế / doanh thu	3,26%	2,47%	4,34%	6,69%	6,54%	100,6%
5	Tỷ suất lợi nhuận sau thuế / vốn chủ sở hữu	7,83%	9,24%	16,69%	21,16%	20,92%	167,3%
6	Tỷ lệ cổ tức được chia hàng năm	9,9%	10%	15%	20%	25%	152,5%

Số liệu sản xuất kinh doanh trong nhiệm kỳ 2017-2021 được ghi nhận qua các chỉ tiêu:

Tổng doanh thu cuối nhiệm kỳ (2021) có mức tăng 81,0% so với đầu nhiệm kỳ (2017), lợi nhuận sau thuế cuối nhiệm kỳ tăng 263,1% so với đầu nhiệm kỳ.

Doanh thu và lợi nhuận điều tăng trưởng qua các năm, tuy nhiên vào năm 2021 thì Công ty có bước “chững lại” so với năm trước, bởi các nguyên nhân sau:

- Sản phẩm, dịch vụ của Nhà máy vẫn còn chịu nhiều áp lực cạnh tranh về giá trong khi giá cả vật liệu xây dựng thì lại tăng đột biến trong năm 2021.

- Hoạt động xây dựng thì phải chịu sự cạnh tranh trong khốc liệt trong công tác đấu thầu, giá cả vật liệu xây dựng tăng cao làm ảnh hưởng đến tỷ suất lợi nhuận của các công trình xây dựng.

- Cũng trong năm 2020-2021 Công ty và Nhà máy phải chịu ảnh hưởng lớn của đại dịch covid 19 phải ngừng hoạt động trong tháng 7,8/2021 theo chỉ thị 16 của chính phủ. Việc ngưng hoạt động này đã làm ảnh hưởng rất lớn đối với sản xuất kinh doanh của Công ty.

Một số chỉ tiêu về tài chính (2017-2021)

Chỉ tiêu tài chính	Đơn vị tính	Đầu nhiệm kỳ (2017)	Cuối nhiệm kỳ (2021)
Chỉ tiêu về khả năng thanh toán			
Hệ số thanh toán ngắn hạn	Lần	2,11	1,14
Hệ số thanh toán nhanh	Lần	1,22	1,03
Chỉ tiêu về hệ số Nợ			

Hệ số nợ/ Tổng tài sản	Lần	0,33	0,69
Hệ số nợ/ Vốn chủ sở hữu	Lần	0,49	2,26
Chỉ tiêu về năng lực hoạt động			
Vòng quay hàng tồn kho	Vòng	4,01	11,58
Vòng quay tổng tài sản	Vòng	1,43	1,14
Chỉ tiêu về khả năng sinh lời			
Hệ số lợi nhuận sau thuế/ doanh thu thuần (ROS)	%	3,26%	6,75%
Hệ số lợi nhuận sau thuế/ vốn chủ sở hữu (ROE)	%	7,67%	20,92%
Hệ số lợi nhuận sau thuế/ tổng tài sản (ROA)	%	5,16%	6,42%

III. Về vốn và tài sản:

Trước năm 2020 Tập Đoàn Lộc Trời sở hữu tỷ lệ cổ phần là 50,44%, Cuối năm 2020 có sự biến động về tỷ lệ cổ phần với mức tỷ lệ nắm giữ của Tập Đoàn Lộc Trời tăng lên 51,86%, 48,14% thuộc về các cổ đông còn lại. Với mức nắm giữ tỷ lệ cổ phần này thì Tập Đoàn Lộc Trời thì Công ty Cổ phần Địa Ốc An Giang chính thức trở thành công ty con của Công ty Cổ phần Tập Đoàn Lộc Trời.

Tổng tài sản Công ty đầu nhiệm kỳ: 42,09 tỷ đồng, cuối nhiệm kỳ tăng lên 125,30 tỷ đồng.

Tổng vốn chủ sở hữu đầu nhiệm kỳ: 28,31 tỷ đồng, cuối nhiệm kỳ tăng lên 38,45 tỷ đồng.

Bảng số liệu về vốn, cổ đông, cổ tức

Diễn giải	Năm 2017	Năm 2018	Năm 2019	Năm 2020	Năm 2021
Tổng tài sản	42,09	49,13	67,94	83,27	125,30
Vốn điều lệ	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00
Vốn chủ sở hữu	28,31	28,77	31,81	35,54	38,45
Số lượng cổ đông	48	48	37	34	33
Tỷ lệ cổ tức hàng năm	9,9%	10%	15%	20%	25%

IV. Hoạt động của Hội Đồng Quản Trị:

1. Thành viên HĐQT:

Hiện tại HĐQT gồm 04 thành viên trong đó: 02 người là đại diện Công ty CP Tập đoàn Lộc Trời và 02 người công tác tại công ty CP Địa Ốc An Giang.

TT	Họ tên	Chức Danh	Cổ phiếu nắm giữ	Tỷ lệ trên vốn %
	Tập đoàn Lộc Trời			
01	Nguyễn Phi Bằng	Chủ tịch		
02	Trần Hải Triều	Thành viên		
	Cty CP Địa Ốc An Giang			
03	Trần Vĩnh Ngân	Thành viên	483.759	24,19%
04	Trần Thị Thanh Hoa	Thành viên	2.814	0,14%

2. Hoạt động của HĐQT trong nhiệm kỳ:

Trong suốt nhiệm kỳ qua HĐQT đã tích cực thực hiện vai trò, nhiệm vụ của mình theo chuẩn mực quản trị của Công ty Cổ phần và duy trì hoạt động theo quy định tại điều lệ Công ty bằng sự quyết tâm cao, chủ động đối mặt với khó khăn, thách thức HĐQT đã chỉ đạo, giám sát các hoạt động quản lý, điều hành của Ban Tổng giám đốc, đồng viên công nhân viên và người lao động trong toàn Công ty nỗ lực thực hiện các biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh, kịp thời phát hiện và khắc phục các thiếu sót để Công ty hoàn thành các chỉ tiêu kế hoạch với mong muốn đem lại lợi ích cao nhất cho cổ đông, công việc và thu nhập cho người lao động để Công ty luôn phát triển bền vững.

Thông qua các phiên họp HĐQT đã thống nhất các vấn đề:

- Giám sát công tác điều hành hoạt động sản xuất kinh doanh đảm bảo theo đúng định hướng chiến lược do Đại hội đồng cổ đông đề ra.
- Tổ chức tốt việc sửa đổi, bổ sung điều lệ và giấy đăng ký kinh doanh khi có sự cố thay đổi về vốn, về ngành nghề hoạt động hay về thay đổi luật doanh nghiệp.
- Thống nhất hạn mức tín dụng cho phép Công ty được ký với các Ngân hàng, đồng thời ủy quyền cho Tổng giám đốc làm đại diện ký kết các văn bản có liên quan trong việc vay vốn ngân hàng cho hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.
- Ngoài ra trong các cuộc họp định kỳ HĐQT cũng đã xem xét tình hình hoạt động và cho ý kiến định hướng cho Công ty, thông qua việc đánh giá các báo cáo sản xuất kinh doanh hàng quý, 6 tháng và cả năm của Ban điều hành, Ban kiểm soát. Từ những kết quả đó mà đưa ra những giải pháp hỗ trợ như việc quản lý chi phí, giá cả, nguồn vốn, mở rộng thị trường, chọn thị trường mục tiêu, sản phẩm mục tiêu nhằm nâng cao hơn nữa hiệu quả sản xuất kinh doanh.

Để thực hiện mục tiêu chiến lược của Công ty, HĐQT cũng có những quan tâm đến những vấn đề tồn tại nhằm hạn chế những sai sót trong chuyên môn, tăng cường quản lý những rủi ro, đề xuất bổ sung nhân sự cho những khâu còn thiếu, còn yếu để

tăng năng lực đảm bảo đáp ứng nhu cầu của công việc trong điều kiện cạnh tranh ngày một khắc khe. Có thể nói các chủ trương của HĐQT trong lãnh đạo hoạt động tại Công ty trong các năm qua nói chung đã thực sự giúp Công ty vượt qua những khó khăn, tạo được mức tăng trưởng vượt bậc qua từng năm; Hoạt động quản trị của Công ty ngày càng đi vào nề nếp, góp phần làm cho mọi hoạt động của Công ty dần hoàn thiện hơn, khoa học hơn.

3. Những tồn tại của Hội Đồng Quản Trị trong nhiệm kỳ qua (2017-2021)

Hoạt động điều hành trong 5 năm qua mặc dù đã đạt được những kết quả đáng khích lệ tạo được nền móng cho sự phát triển của Công ty trong những năm tới, HĐQT nhận thấy vẫn còn tồn tại vấn đề như sau:

Đầu tư thay đổi so với nội dung trong kế hoạch ban đầu: Trong thực tế việc đầu tư tài sản cố định và đầu tư mở rộng sản xuất thường bị thay đổi cho phù hợp với điều kiện thực tế tại thời điểm và khả năng đem lại hiệu quả cao nhất cho việc đầu tư. Đồng thời, HĐQT thực hiện đúng theo quyền hạn đầu tư quy định tại điều lệ.

Mức chi thù lao HĐQT và Ban kiểm soát nhiệm kỳ 2017-2021:

TT	Chỉ tiêu	ĐVT	2017	2018	2019	2020	2021
01	Thù lao HĐQT	Tr/năm	104,522	127,74	284,9	404,14	433,51
02	Nhân sự HĐQT	Người	05	05	05	05	04
03	Thù lao BKS	Tr/năm	40,648	23,53	40,7	35,14	37,70
04	Nhân sự BKS	Người	03	02	03	03	03

4. Đánh giá của HĐQT đối với Ban Tổng Giám Đốc:

Trong nhiệm kỳ qua, tuy có những tín hiệu khởi sắc nhưng tựu trung hoạt động sản xuất kinh doanh vẫn còn gặp nhiều khó khăn, trắc trở; căn cứ vào các định hướng của HĐQT, Ban Tổng Giám Đốc Công ty đã có những nỗ lực trong việc thực hiện chức trách nhiệm vụ được giao cùng với các chỉ tiêu kế hoạch mà nghị quyết đại hội đồng cổ đông hàng năm đã tin tưởng, giao phó. Thông qua các cuộc họp với HĐQT, Ban Tổng Giám Đốc đã báo cáo chi tiết tình hình hoạt động của Công ty trong từng kỳ, phân tích những mặt thuận lợi, khó khăn từ đó đề xuất các giải pháp để tháo gỡ những vướng mắc cho hoạt động của đơn vị.

Ngoài những vấn đề trên, trong nhiệm kỳ qua, Ban Tổng Giám Đốc Công ty đã xây dựng được hệ thống kiểm soát việc cung cấp vật tư, nguyên vật liệu đầu vào cho quá trình sản xuất một cách chủ động với chất lượng và giá cả phù hợp giúp sản phẩm của Công ty tăng tính cạnh tranh. Việc nghiên cứu để cho ra đời sản phẩm mới, phù hợp với nhu cầu thị trường, làm phong phú thêm mặt hàng của Công ty. Việc tiếp cận công nghệ mới đã giúp tăng năng suất cho sản phẩm cọc bê tông, đây là điều kiện tốt để Công ty hạ giá thành, tăng sức cạnh tranh của sản phẩm.

Bên cạnh đó, trong quá trình hoạt động, Ban Tổng Giám Đốc đã luôn tuân thủ các quy định của pháp luật, điều lệ Công ty, nghị quyết Đại hội đồng cổ đông, nghị quyết của HĐQT và của chủ tịch HĐQT.

Về nhân sự Ban Tổng Giám Đốc từ đầu nhiệm kỳ là 03 người trong đó có 2 nhân sự tại Công ty và 01 nhân sự được phía Tập đoàn Lộc Trời đề cử. Đến năm 2018 ông Nguyễn Xuân Tùng từ nhiệm được thay thế bởi ông Nguyễn Văn Trung nhân sự tại Công ty. Như vậy, đến thời điểm hiện tại nhân sự của Ban Tổng Giám Đốc là 03 người tất cả đều là nhân sự tại Công ty.

5. Các danh hiệu đạt được trong nhiệm kỳ:

- Bằng khen của UBND tỉnh An Giang tặng Công ty: Thực hiện tốt chính sách pháp luật thuế 2017-2019
- UBND tỉnh An Giang công nhận Công ty đạt danh hiệu “ Doanh nghiệp đạt chuẩn văn hóa” 2017-2021
- UBND tỉnh An Giang công nhận Công ty đạt tiêu chuẩn “ An toàn về an ninh, trật tự” năm 2017-2020
- Doanh nghiệp vì Người lao động 2017-2019-2020
- Bằng khen của UBND tỉnh An Giang tặng Công ty “Đã có thành tích tiêu biểu góp phần củng cố, xây dựng mối quan hệ lao động hài hòa, ổn định, tiến bộ tại doanh nghiệp; góp phần vào sự phát triển Kinh tế- Xã hội của tỉnh” năm 2020.

Phần II

Định hướng cho mục tiêu SXKD nhiệm kỳ 2022-2026

A. ĐỊNH HƯỚNG CHUNG

Trong 5 năm tới tình hình kinh tế sẽ diễn biến theo hướng khó lường trước do diễn biến phức tạp của Đại dịch Covid 19. Tuy nhiên việc ngân hàng hạ lãi suất, Chính phủ có những chính sách hỗ trợ cho các doanh nghiệp sản xuất kinh doanh trong tình hình phức tạp của dịch thì đó cũng là một trong những cơ hội để Công ty phát triển. Tuy nhiên, trước mắt phải thực hiện các vấn đề sau:

- Luôn linh động ứng phó trước những biến động của nền kinh tế và thị trường cạnh tranh ngày càng gay gắt, nhằm ổn định các mặt sản xuất kinh doanh, đảm bảo mức độ tăng trưởng hàng năm một cách hợp lý, đồng thời chuẩn bị các điều kiện cần thiết để có thể tiếp cận và khai thác ngay các cơ hội tốt từ các dự án đầu tư và kinh doanh địa ốc mang lại.

- Các kế hoạch kinh doanh hàng năm được xây dựng dựa trên 2 mảng hoạt động chính là xây dựng, sản xuất và kinh doanh, hoạt động đầu tư bất động sản thì cần có nhiều cơ hội, nguồn lực và xúc tiến hơn nữa.

- Quan tâm hơn nữa công tác đào tạo và phát triển nguồn nhân lực đáp ứng đủ nhu cầu công việc, chú trọng xây dựng văn hóa doanh nghiệp, làm cho tổ chức vững

manh nhằm phát huy mọi nguồn lực, nâng cao năng lực cạnh tranh, làm tiền đề nâng cao đời sống vật chất tinh thần cho người lao động.

- Từ những định hướng chung đã nêu trên, Công ty sẽ tập trung vào các vấn đề cụ thể với từng mảng hoạt động như sau:

1. Hoạt động xây dựng:

Củng cố hoạt động xây dựng từ khâu nghiên cứu lập hồ sơ đấu thầu, đến triển khai thi công hoàn thành bàn giao, trong đó kiểm soát việc tuân thủ quy trình, quy phạm kỹ thuật trong thi công để đảm bảo chất lượng công trình được đặt lên hàng đầu, nhằm xây dựng lòng tin nơi các chủ đầu tư, cũng như giữ vững uy tín của Công ty trong lĩnh vực thi công xây dựng.

2. Hoạt động sản xuất – kinh doanh vật liệu xây dựng:

Nghiên cứu để phát triển sản phẩm theo hướng đa dạng, kết hợp với gia tăng giá trị sử dụng của sản phẩm để kích thích nhu cầu thị trường.

Sản phẩm của Công ty hiện nay đa dạng về loại hàng và số lượng, và quan trọng hơn nữa là có thể sản xuất theo yêu cầu của khách hàng nhưng chất lượng thì vẫn đảm bảo. Đồng thời Công ty cũng đang mở rộng đầu tư cho sản phẩm chủ lực như: dây chuyền cọc, dàn quay công; Chuẩn bị đầu tư cho sản phẩm mới cọc cừ ván, cọc chữ I, tấm tường chắn, “Bê tông tươi” sản phẩm đang được người tiêu dùng ưu tiên sử dụng trong thời điểm hiện nay. Việc đầu tư sản xuất sản phẩm mới này vừa là một bước tiến mới, một thử thách mới của Công ty trong những năm sắp tới đây.

3. Đầu tư – kinh doanh địa ốc:

Là mảng kinh doanh tiềm năng, cần có những cơ hội tiếp cận dự án, đầu tư lớn về nguồn lực, đội ngũ kinh doanh có chuyên môn sâu. Trong thời gian nhiệm kỳ tới, có nhiều khả năng phát triển mạnh về lĩnh vực này.

4. Phát triển nguồn nhân lực:

Nhằm đáp ứng theo nhu cầu phát triển, yêu cầu phát triển nguồn nhân lực là cực kỳ cần thiết. Chiến lược phát triển nguồn nhân lực cần tập trung vào chất lượng, không ngừng đào tạo, đào tạo lại lực lượng tại chỗ, xây dựng đội ngũ kế thừa xứng tầm, bố trí công việc đúng người, đúng việc nhằm khai thác tối đa khả năng sáng tạo của từng người lao động, tạo môi trường làm việc chuyên nghiệp nhưng không thiếu phần thân thiện, tập trung phát triển văn hóa doanh nghiệp.

5. Các giải pháp hỗ trợ cho hoạt động:

Giải pháp tạo vốn cho hoạt động:

- Đảm bảo vốn hoạt động của Công ty tương xứng với quy mô hoạt động, đồng thời đảm bảo sự tăng trưởng vốn phù hợp với quy mô và tầm cỡ. Các giải pháp ưu tiên theo thứ tự khi thực hiện kế hoạch tạo vốn:

- + Đẩy mạnh công tác bán hàng, tiêu thụ sản phẩm, tập trung thu hồi công nợ.
- + Vay từ các tổ chức tín dụng.
- + Phát hành cổ phiếu, tăng vốn điều lệ.

+ Hợp tác kinh doanh, liên doanh với các nhà đầu tư với nhiều hình thức từ góp vốn bằng đất của chủ đất, tham gia hợp tác từng hạng mục công trình, một phần hoặc toàn bộ dự án hoặc các hình thức khác để huy động vốn khi cần cho hoạt động.

+ Tiết kiệm chi phí, cân đối dòng tiền, có kế hoạch thu chi hợp lý cho từng công trình, dự án trong từng tháng, từng quý, từng năm đảm bảo chủ động hiệu quả và tránh được những rủi ro bất trắc của biến động thị trường.

+ Làm tốt các nội dung quản trị rủi ro bao gồm: Nâng cao khả năng dự phòng, cân trọng trong đầu tư, tiết kiệm trong chi phí,... linh hoạt trong việc huy động vốn kinh doanh.

Giải pháp về quản trị:

- Hệ thống quản trị ERP.SAPS/4HANA được áp dụng từ tháng 9/2021, hệ thống giúp quản trị minh bạch theo những tiêu chí quy định.

- Hoàn chỉnh và thực hiện tốt điều lệ và các quy chế quản trị Công ty đáp ứng đầy đủ theo yêu cầu của cổ đông.

- Hoàn chỉnh các quy chế hoạt động quản lý, kiểm tra giám sát nội bộ.

- Luôn cập nhật, bổ sung, vận hành nghiêm túc quy trình quản lý chất lượng theo tiêu chuẩn ISO 9001-2015.

- Phát triển WEBSITE phục vụ cho công tác quản bá thương hiệu, sản phẩm và công bố thông tin doanh nghiệp.

KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH 2022-2026 (đvt: triệu đồng)

TT	Chỉ tiêu	2022	2023	2024	2025	2026	Tăng trưởng cuối nhiệm kỳ so đầu nhiệm kỳ
01	Doanh thu bán hàng	200.000	210.000	220.500	231.525	243.101	21,6%
02	Lợi nhuận trước thuế	14.469	15.491	16.586	17.759	19.016	31,4%
03	Lợi nhuận sau thuế	11.523	12.341	13.217	14.156	15.161	31,6%
04	Tỉ lệ cổ tức/mệnh giá (đồng)	5.761	6.170	6.609	7.078	7.580	31,6%
05	Tỷ suất LNST/Doanh thu	5,8%	5,9%	6,0%	6,1%	6,2%	8,2%
06	Tỷ suất LNST/Vốn CHS	30,0%	32,1%	34,4%	36,8%	39,4%	31,6%

Kế hoạch sản xuất kinh doanh trong 05 năm tới tùy tình hình thực tế sẽ được điều chỉnh từng năm cho phù hợp với tình hình chung để vừa đảm bảo định hướng chiến lược của Công ty, vừa đảm bảo hiệu quả hoạt động. Riêng đối với hoạt động bất động sản, do còn đang trong giai đoạn tìm kiếm cơ hội nên chưa có kế hoạch chi tiết

thông qua hội đồng trình đại hội. Nếu được triển khai các dự án này có thể giúp tăng trưởng bình quân đạt mức $20\% \text{ năm} \div 25\% \text{ năm}$.

Nơi nhận:

- Như trên;
- Lưu VT.



NGUYỄN PHI BẰNG