

BÁO CÁO

ĐÁNH GIÁ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH DỊCH VỤ 2015-2019

& PHƯƠNG HƯỚNG HOẠT ĐỘNG KINH DOANH DỊCH VỤ 2020-2025

PHẦN A. ĐÁNH GIÁ KẾT QUẢ THỰC HIỆN CHỈ TIÊU KẾ HOẠCH KINH DOANH DỊCH VỤ 2015-2019

I. Tình hình chung

– Việc tham gia vào Hiệp định Đối tác Toàn diện và Tiến bộ xuyên Thái Bình Dương (CPTPP) và Hiệp định thương mại tự do Việt Nam – Liên minh châu Âu (EVFTA) được xem sẽ đem lại nhiều ưu đãi tạo cơ hội phát triển mới cho doanh nghiệp Việt Nam, song cũng đặt ra nhiều thách thức trong chính những cam kết hội nhập mà Việt Nam phải thực thi. Để tận dụng tốt các ưu đãi, cơ hội, vượt qua thách thức, đòi hỏi doanh nghiệp Việt Nam phải có sự chuẩn bị kỹ lưỡng, nhận thức rõ những cơ hội và thách thức để mở rộng thị trường, vươn ra thế giới.

– Nhìn chung, năm 2015 Việt Nam đã ghi nhận nhiều tín hiệu tích cực về tăng trưởng GDP, kiểm soát lạm phát, cải thiện môi trường đầu tư - kinh doanh và phát triển kinh tế đối ngoại trong bối cảnh có nhiều biến động phức tạp toàn cầu. Đây cũng là năm nền kinh tế Việt Nam đạt tốc độ tăng trưởng GDP ở mức 6,68%.

– Đến 2016, kinh tế Việt Nam chịu ảnh hưởng của tác động nền kinh tế thế giới nên GDP chỉ đạt 6,21% thấp hơn 2015 và so với kế hoạch đặt ra.

– Tổng vốn đầu tư phát triển toàn xã hội tiếp tục xu hướng tăng trưởng tích cực. Năm 2019, đầu tư phát triển tăng 10,2%, nâng tổng mức đầu tư lên mức 33,9% GDP so với 32,6% trong năm 2015. Trong đó, đầu tư khu vực nhà nước chiếm 31% tổng vốn và tăng trưởng 2,6% so với năm trước; mặc dù có tăng trưởng nhưng tỉ trọng vốn đầu tư khu vực nhà nước tiếp tục xu hướng giảm từ mức 38% năm 2015 xuống 31% năm 2019.

– Đầu tư khu vực nhà nước giảm về tỉ trọng trong thời gian qua được bù đắp còn nhiều hơn bởi đầu tư của khu vực tư nhân nhờ chính sách ưu đãi, hỗ trợ tạo điều kiện cho doanh nghiệp đầu tư mở rộng sản xuất kinh doanh, đưa tốc độ tăng trưởng và tỉ trọng vốn đầu tư của khu vực này lần lượt lên mức 17,3% và 46% vào năm 2019 so với mức 13% và 38,7% năm 2015. Đầu tư khu vực FDI vẫn duy trì mức tăng trưởng khá trong thời gian qua; năm 2019, tổng vốn FDI đạt 38,02 tỉ USD, tăng 7,2% so với cùng kì; duy trì tỉ trọng ổn định ở mức 23,3 – 23,8% trong giai đoạn 2015 – 2019.

– Về ổn định vĩ mô, kiểm soát lạm phát, NHNN đã điều hành chính sách tiền tệ chủ động, linh hoạt, phối hợp chặt chẽ với chính sách tài khóa và các chính sách kinh tế vĩ mô khác nhằm kiểm soát lạm phát, ổn định kinh tế vĩ mô, góp phần hỗ trợ tăng trưởng kinh tế; thanh khoản của tổ chức tín dụng được đảm bảo và có dư thừa, thị trường tiền tệ, ngoại hối ổn định, thông suốt.

– Lạm phát được kiểm soát nhờ thực hiện tốt, đồng bộ các giải pháp về tiền tệ, tín dụng và tài khóa cũng như cơ chế phối hợp linh hoạt giữa chính sách tài khóa và chính sách tiền tệ. Chỉ số CPI bình quân năm giảm từ 4,74% năm 2016 xuống 3,54% năm 2018; năm 2019 giảm còn 2,79%.

– Vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài thực hiện các năm 2015-2019 lần lượt là: 11,8 tỷ USD; 12,7 tỷ USD; 14,2 tỷ USD; 15,1 tỷ USD; 16,2 tỷ USD.

II. Tình hình thực hiện các chỉ tiêu chủ yếu giai đoạn 2015-2019

1. Kết quả thực hiện

Đơn vị tính: **Triệu đồng**

Các chỉ tiêu	ĐVT	Thực hiện chỉ tiêu kế hoạch hàng năm					
		Năm 2015	Năm 2016	Năm 2017	Năm 2018	Năm 2019	Nhịp độ tăng trưởng bình quân giai đoạn 2015-2019
I. Tổng doanh thu	Tr.đ	106.145	108.731	129.896	99.760	71.334	90,54%
1- Doanh thu dịch vụ	Tr.đ	32.863	36.360	37.440	41.712	43.256	107,11%
2- Doanh thu thương mại	Tr.đ	72.814	71.042	90.399	55.333	24.872	76,45%
3- Doanh thu tài chính, khác	Tr.đ	468	1.329	2.057	2.715	3.206	161,78%
II. Lợi nhuận trước thuế	Tr.đ	9.095	10.775	11.901	14.554	15.301	113,89%
III. Thuế & các khoản phải nộp ngân sách NN	Tr.đ	10.562	11.709	21.232	24.437	17.613	113,64%

2. Đánh giá tình hình hoạt động kinh doanh dịch vụ giai đoạn 2015-2019

2.1 Kinh doanh thương mại

– Về mảng vải sợi: Từ năm 2017, Công ty đã thực hiện phương án cơ cấu nhân sự tại Chi nhánh 4, định hướng và nghiên cứu một số mặt hàng kinh doanh mới, tuy nhiên từ năm 2017 đến nay tình hình kinh doanh giảm sút về doanh thu. Thêm vào đó, Công ty cũng chủ động giảm hoạt động kinh doanh thương mại để tập trung vào hoạt động kinh doanh dịch vụ nhằm hạn chế rủi ro.

– Về kinh doanh xuất nhập khẩu:

+ Năm 2016, Công ty đã nghiên cứu tìm kiếm ngành hàng mới, sản phẩm mới và triển khai thực hiện thương vụ nhập khẩu Ấc quy bán bao tiêu nội địa vào cuối năm 2016. Doanh thu và lợi nhuận mang lại cũng góp phần thực hiện chỉ tiêu kế hoạch hàng năm.

+ Năm 2018, do ảnh hưởng bởi một số quy định về hàng hóa nhập khẩu và một số ý kiến đóng góp tại Đại hội cổ đông Công ty về hoạt động kinh doanh Ấc quy nên Công ty cũng đã tạm ngưng hoạt động nhập khẩu nhằm đảm bảo hoạt động kinh doanh an toàn và hiệu quả.

2.2 Kinh doanh dịch vụ

❖ Trung tâm Bến Thành

– Với vị trí ngay trung tâm Quận 1, bên hông chợ Bến Thành là điều kiện thuận lợi cho hoạt động kinh doanh vàng bạc nữ trang. Các khách hàng tại trung tâm là khách hàng gắn bó lâu năm cùng Công ty nên hoạt động khai thác kinh doanh của trung tâm luôn ổn định và tăng trưởng. Tuy nhiên, từ năm 2017 doanh thu hoạt động kinh doanh dịch vụ tăng trưởng chậm do các dự án đưa vào khai thác kinh doanh ổn định giá trong thời gian dài. Việc thi công tuyến Metro ngầm của TP.HCM tại quận 1 làm hàng rào chặn ngay mặt tiền gây khó khăn giao thông ảnh hưởng trực tiếp tới hoạt động kinh doanh tại khu vực chợ Bến Thành nói chung và trung tâm nói riêng. Tâm lý khách hàng lo ngại việc kinh doanh bị phụ thuộc tiến độ thi công sẽ không hiệu quả như mong muốn nên các quầy kinh doanh tại trung tâm khi trống rất khó để tìm khách hàng hợp tác và gắn bó lâu dài.

– Đầu năm 2019, Công ty đã lên phương án thực hiện việc cải tạo, nâng cấp 30-36 Phan Bội Châu nhằm tăng tiện ích, thu hút khách hàng, điều chỉnh doanh thu tăng 15% so với trước đây.

– Hiện nay, trung tâm Bến Thành tiếp tục cơ cấu lại một số hoạt động kinh doanh tại đây để nâng cao hiệu quả như: hợp tác kinh doanh với đối tác có khả năng nhằm khai thác hiệu quả mặt bằng 56-58 Phan Bội Châu.

❖ Trung tâm Đại Quang Minh

– Năm 2018, Trung tâm đã ký hợp đồng thuê quầy với mức giá thuê tính theo hệ số K, tăng doanh thu lên 40% so với năm 2017. Trung tâm thường xuyên đôn đốc và thu tiền thuê quầy theo đúng hợp đồng đã ký với khách hàng, chủ động tìm nguồn khách hàng để lấp đầy mặt bằng, khai thác tối đa năng lực quầy, sắp xếp hiện có.

❖ Hoạt động kinh doanh dịch vụ khác

– Các bất động sản Công ty quản lý, khai thác đã được lấp đầy khách hàng 100%. Hiệu quả khai thác kinh doanh dịch vụ ổn định và tăng trưởng qua các năm.

– Các dự án Công ty hợp tác cùng đối tác đầu tư xây dựng, ký kết hợp đồng hợp tác khai thác đang tiếp tục và mang lại hiệu quả kinh doanh và sự phát triển tốt cho các bên.

– Trong năm 2019, thực hiện khuyến cáo của kiểm toán nhà nước về việc sử dụng bất động sản nhà nước giao ngắn hạn hàng năm, Công ty đã và đang nghiên cứu thực hiện chuyển đổi hình thức kinh doanh từ cho thuê sang tự doanh. Trong năm 2019 đã triển khai hình thức hoạt động dịch vụ gửi giữ hàng hóa tại kho 229 Tùng Thiện Vương Quận 8 và

tiếp tục nghiên cứu phương án tự doanh, hợp tác kinh doanh tại các mặt bằng còn lại của Công ty để triển khai thực hiện trong năm 2020.

2.3 Một số công tác khác

– Công ty đã xem xét lại cơ cấu tổ chức Công ty và thực hiện giải thể các chi nhánh ngưng hoạt động hoặc hoạt động không hiệu quả: Chi nhánh Chợ Lớn, Trung tâm thương mại Hàng Xanh, Chi nhánh kinh doanh số 04 theo đúng Nghị quyết Hội đồng quản trị.

– Các phòng ban Công ty luôn cố gắng theo dõi và cập nhật các Nghị định, thông tư của các cơ quan nhà nước ban hành. Trong năm 2019, Công ty thực hiện việc rà soát tác động của việc tăng hệ số K theo Quyết định số 18/2019/QĐ-UBND ngày 01 tháng 8 năm 2019 của Ủy ban nhân dân thành phố Hồ Chí Minh.

– Quá trình hoạt động kinh doanh khai thác các bất động sản Công ty cũng được theo dõi và thường xuyên thực hiện duy tu, sửa chữa, bảo dưỡng cho các bất động sản luôn trong trạng thái khang trang, hoạt động tốt và mang lại hiệu quả.

– Hàng năm Công ty đều tổ chức lớp tập huấn PCCC cho các cán bộ, nhân viên Công ty và bà con thương nhân nhằm đảm bảo an toàn PCCC và tài sản.

– Trong năm 2019, Công ty đã phối hợp với Công ty cổ phần chứng khoán Rồng Việt để thực hiện công tác đăng ký cổ phiếu Công ty lên sàn chứng khoán UPCOM theo Nghị quyết của Hội đồng quản trị.

PHẦN B. PHƯƠNG HƯỚNG, NHIỆM VỤ KẾ HOẠCH KINH DOANH DỊCH VỤ GIAI ĐOẠN 2020-2025

I. Dự báo tình hình

1. Thuận lợi

– Trong các năm tiếp theo mặc dù tình hình kinh tế Việt Nam có nhiều khó khăn, thách thức song nhờ tận dụng được tác động tích cực từ xu hướng toàn cầu hoá và kinh tế số, cộng với nỗ lực từ nền kinh tế trong nước, kinh tế Việt Nam giai đoạn tiếp theo có triển vọng tăng trưởng thuận lợi hơn.

– Kinh tế vĩ mô về cơ bản ổn định, mô hình tăng trưởng kinh tế dần chuyển đổi, mặc dù trong ngắn hạn chủ yếu dựa vào những động lực tăng trưởng kinh tế hiện nay nhưng chất lượng, hiệu quả nền kinh tế được cải thiện hơn.

– Theo Báo cáo tổng quan kinh tế giữa kỳ 2019, trong giai đoạn 2020 - 2025, tăng trưởng của Việt Nam vẫn duy trì được mức khá cao, khoảng 7%; GDP bình quân đầu người dự kiến đạt 4.500 USD vào năm 2025.

– Đối với Công ty trong giai đoạn 2020-2025 hoạt động kinh doanh dịch vụ dự kiến sẽ có xu hướng tăng trưởng tốt phù hợp với sự phát triển của nền kinh tế. Trong thời gian dịch Covid, Công ty kịp thời có phương án hỗ trợ đối tác, khách hàng nhằm chia sẻ phần nào khó khăn và tiếp tục cùng nhau gắn bó phát triển hơn.

2. Khó khăn

– Đầu năm 2020 do dịch Covid-19 diễn biến phức tạp gây ảnh hưởng đến toàn bộ hoạt động kinh tế. Kinh tế Việt Nam cũng chịu ảnh hưởng lớn từ dịch Covid-19 từ cuối tháng

01/2020. Tuy nhiên quá trình dịch bệnh kéo dài và trên diện rộng đã ảnh hưởng nghiêm trọng tới tình hình kinh tế gây ảnh hưởng nhiều nhất đến các ngành kinh doanh dịch vụ, nhu cầu mua sắm hay dịch vụ du lịch, vui chơi giải trí giảm mạnh dẫn đến nhiều khách hàng phải trả mặt bằng vì thua lỗ không có doanh thu để chi trả chi phí. Số doanh nghiệp ngưng hoạt động ngày càng tăng, người lao động mất việc làm, giảm thu nhập tăng lên, tạo áp lực lớn đối với công tác an sinh xã hội. Dự kiến dịch Covid-19 vẫn còn kéo dài, hoạt động kinh tế dù có hồi phục một phần sau khi dịch bệnh được khống chế ở nước ta nhưng vẫn tiềm ẩn nhiều rủi ro, dẫn đến hiện nay hoạt động kinh doanh dịch vụ vẫn chưa hồi phục bình thường, từ đó giảm sút hiệu quả của Công ty trong năm 2020.

– Tiền thuê đất nhà nước tăng đột biến trong năm 2019 và rất khó dự đoán trong các năm tiếp theo. Các chính sách chủ trương về thuê đất được điều chỉnh liên tục, các doanh nghiệp vừa và nhỏ rất khó cập nhật dẫn đến nhiều khó khăn trong quá trình hoạt động kinh doanh, ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động.

II. Dự kiến chỉ tiêu kế hoạch kinh doanh dịch vụ giai đoạn năm 2020-2025

Đơn vị tính : Triệu đồng

Các chỉ tiêu	ĐVT	Dự kiến chỉ tiêu kế hoạch hàng năm						Tốc độ tăng trưởng bình quân giai đoạn 2020-2025
		Năm 2020	Năm 2021	Năm 2022	Năm 2023	Năm 2024	Năm 2025	
I. Tổng doanh thu	Tr.đ	60.000	68.000	71.000	75.000	80.000	85.000	107,21%
1- Doanh thu dịch vụ	Tr.đ	39.684	46.200	48.500	50.100	53.300	54.700	106,63%
2- Doanh thu thương mại	Tr.đ	17.916	19.200	19.700	21.900	23.500	26.700	108,31%
3- Doanh thu tài chính, khác	Tr.đ	2.400	2.600	2.800	3.000	3.200	3.600	108,45%
II. Lợi nhuận trước thuế	Tr.đ	12.650	16.000	17.500	18.500	19.800	21.000	110,67%
III. Thuế & các khoản phải nộp NSNN	Tr.đ	16.700	18.800	20.200	20.700	22.100	22.600	106,24%

– Do ảnh hưởng của dịch Covid từ đầu năm 2020 và cho đến hiện nay đang có tình trạng bùng phát dịch trở lại tại một số nơi trên thế giới khiến cho tình hình kinh tế gặp khó khăn. Tình hình kinh doanh dịch vụ của Công ty năm 2020 có nhiều biến động do ảnh hưởng của dịch Covid dự kiến doanh thu năm 2020 giảm so với 2019.

- Doanh thu thương mại giai đoạn 2020-2025 tăng trưởng bình quân dự kiến 8%/năm. Công ty tiếp tục duy trì ngành hàng kinh doanh truyền thống và nghiên cứu một số mặt hàng khác trên cơ sở ổn định, an toàn và hiệu quả.
- Doanh thu dịch vụ giai đoạn 2020-2025 tăng trưởng bình quân dự kiến từ 6,6%/năm là chỉ tiêu nhiệm vụ chủ yếu Công ty hết sức tập trung đầu tư để thực hiện đạt kết quả, mang lại hiệu quả cho Công ty.
- Dự kiến tốc độ tăng trưởng bình quân giai đoạn 2020-2025 của chỉ tiêu lợi nhuận là 10,7%, cao hơn tốc độ tăng trưởng của chỉ tiêu doanh thu.

III. Các giải pháp và nhiệm vụ chủ yếu trong giai đoạn 2020-2025

1. Hoạt động kinh doanh thương mại dịch vụ

1.1 Kinh doanh thương mại

- Cổ phiếu Công ty sẽ được niêm yết trên sàn Upcom, các thông tin về hoạt động kinh doanh của Công ty cũng như hiệu quả hoạt động cũng sẽ được thông tin đại chúng. Qua đó có thể tạo thêm nhiều mối liên kết, tìm kiếm được đối tác hợp tác nâng cao hoạt động kinh doanh trong giai đoạn 2020-2025. Bên cạnh đó công tác quản lý điều hành hoạt động kinh doanh càng phải ổn định, vững chắc, an toàn và có hiệu quả.
- Công ty tiếp tục xây dựng đội ngũ kinh doanh thương mại, chú trọng hiệu quả và an toàn vốn. Chi nhánh kinh doanh 2 tiếp tục triển khai nhiệm vụ kinh doanh. Bên cạnh đó, cần đảm bảo thực hiện đúng quy trình triển khai hợp đồng mua bán hàng hóa (quy định về công nợ, quy định giải phóng hàng tồn kho, quy định hoạt động kinh doanh).
- Để thực hiện khuyến cáo của kiểm toán Nhà nước Công ty đã triển khai hoạt động kinh doanh tại 229 Tùng Thiện Vương và 14 Lưu Văn Lang trong năm 2019 và sẽ tiếp tục triển khai cho các mặt bằng còn lại đã được kiểm toán Nhà nước có kiến nghị trong năm 2019.

1.2 Kinh doanh dịch vụ

- Trung tâm Bến Thành: Khi tuyến Metro hoàn thành và UBND Thành phố tháo dỡ rào chắn tại khu vực Trung tâm Quận 1 (dự kiến vào năm 2022) thì lưu lượng khách tại khu vực Chợ Bến Thành sẽ tập nập và hoạt động kinh doanh tại khu vực này cũng sẽ tăng trưởng cao. Các quầy hàng dự kiến sẽ được khai thác triệt để, doanh thu và hiệu quả sẽ có điều kiện phát triển.
- Trung tâm Đại Quang Minh: là cư xá cũ hiện nay cũng đang xuống cấp, do đó Công ty quan tâm việc duy tu bảo dưỡng định kỳ hàng năm, ngành hàng buôn bán truyền thống càng ngày càng bị cạnh tranh với thương mại điện tử. Do đó việc chăm sóc khách hàng và tạo thêm các tiện ích để giữ chân khách hàng kinh doanh ổn định. Đồng thời phải thường xuyên nhắc nhở khách hàng về công tác phòng cháy chữa cháy, đảm bảo an toàn, an ninh trật tự.
- Hiện nay, các bất động sản của Công ty đa phần đều là nhà phố, nhỏ, lẻ, vướng hộ dân cư trú, sử dụng chung nên Công ty gặp nhiều khó khăn khi cải tạo, đầu tư xây dựng

mới, cũng như chuyển đổi mô hình kinh doanh. Vì vậy khó có sự đột biến về hiệu quả khai thác kinh doanh dịch vụ. Các dự án Công ty đã hoạt động và tăng trưởng ổn định, không có tăng trưởng đột biến.

- Tiếp tục công tác theo dõi và thực hiện điều chỉnh tăng giá thuê đối với các hợp đồng đến hạn và hợp đồng cần điều chỉnh giá, kịp thời hỗ trợ chăm sóc khách hàng, thu tiền kinh doanh dịch vụ đúng hạn; Hỗ trợ tốt khách hàng thuê, cùng các đối tác quản lý, vận hành và khai thác các dự án đã đầu tư mang lại hiệu quả ổn định cho Công ty; Tích cực tìm kiếm khách hàng mới, duy trì mối quan hệ với các khách hàng có nhu cầu thuê mặt bằng để có thể lấp vào ngay khi các mặt bằng kinh doanh không có khách thuê.

- Trong giai đoạn 2020-2025 khi tuyến Metro khu vực Quận 1 hoàn thành, việc đi lại khu vực Trung tâm cũng thuận tiện, hoạt động giao dịch kinh doanh thương mại khu vực Quận 1 sẽ ổn định và tăng cao. Các bất động sản Công ty hầu hết thuộc khu vực trung tâm sẽ nâng cao hiệu quả.

- Áp dụng các phương thức kinh doanh mới, tiên tiến nhằm nâng cao năng suất lao động, năng lực quản trị doanh nghiệp; chú trọng quá trình đào tạo, đổi mới tư duy của đội ngũ cán bộ chủ chốt các cấp nhằm nâng cao khả năng dự báo, đề xuất, triển khai thực hiện các giải pháp tối ưu giúp Công ty phát huy thế mạnh, nắm bắt tốt các cơ hội phát triển, từng bước giải quyết các thách thức, vươn lên phát triển bền vững.

- Thường xuyên theo dõi và cập nhật các Nghị định, thông tư từ các cơ quan nhà nước ban hành liên quan đến việc sử dụng đất và hoạt động khai thác kinh doanh dịch vụ như: đầu tư, khai thác, hợp tác kinh doanh, cho thuê bất động sản của Công ty.

2. Công tác đầu tư phát triển

2.1 Công tác quản lý và đầu tư

- Đối với các Dự án đã và đang hoạt động Công ty sẽ tiếp tục theo dõi tiến độ thực hiện Hợp đồng, phối hợp khách hàng trong công tác duy tu bảo dưỡng dự án nhằm đảm bảo tài sản Công ty luôn trong tình trạng hoạt động tốt, an toàn, hiệu quả.

- Dự kiến trong giai đoạn 2020-2025, sẽ thực hiện các bước đi tiếp theo để nghiên cứu, lập dự án đầu tư khả thi, có hiệu quả để trình ban điều hành, HĐQT, Đại Hội cổ đông Công ty để thực hiện dự án Trung tâm hội nghị tiệc cưới tại bất động sản 169 Điện Biên Phủ nhằm nâng cao hiệu quả sử dụng khu đất này. Tăng giá trị tài sản của Công ty, nâng cao hiệu quả khai thác kinh doanh Bất động sản cho Công ty trong các năm tiếp theo.

- Đối với 1 số bất động sản có ưu thế có thể phát triển kinh doanh dịch vụ nhưng vướng hộ dân lưu cư lâu năm. Công ty cũng sẽ nghiên cứu các phương án hợp tác hoặc các phương án tái cơ cấu tài sản để có thể thực hiện Dự án mới trong giai đoạn 2020-2025 hoặc cho các năm tiếp theo.

- Tiếp tục bám sát thị trường cho thuê bất động sản, nghiên cứu xây dựng phương án tái cơ cấu tài sản Công ty nhằm nâng cao hiệu quả khai thác các bất động sản có lợi thế.

- Nghiên cứu phát triển loại hình dịch vụ mới có giá trị gia tăng cao, nâng cao hơn nữa hiệu quả kinh doanh. Tìm kiếm các đối tác với các loại hình kinh doanh dịch vụ mới với các

tiêu chí hợp tác đầu tư phù hợp để có thể tìm ra hướng phát triển mới cho hoạt động đầu tư khai thác dịch vụ của Công ty.

- Xây dựng bộ máy kinh doanh dịch vụ tinh gọn hiệu quả, với phong cách chuyên nghiệp theo quá trình hiện đại hóa và công nghiệp hóa 4.0, làm nền tảng cho sự phát triển bền vững của Công ty.

2.2 Tăng cường công tác pháp lý đối với các mặt bằng Công ty quản lý

- Công ty đang triển khai phương án tự doanh và hợp tác kinh doanh tại 03 bất động sản của Công ty: theo khuyến cáo của kiểm toán Nhà nước trên cơ sở bảo đảm an toàn và mang lại hiệu quả cho Công ty.

- Bên cạnh đó, sẽ Tiếp tục công tác xin cấp GCNQSDD và quyền sở hữu tài sản trên đất đối với các bất động sản của Công ty nhằm tạo tiền đề triển khai kế hoạch tái cơ cấu tài sản Công ty nhằm mang lại hiệu quả cao và bền vững hơn. Công ty vẫn tiếp tục liên hệ các cơ quan có thẩm quyền, cũng như các đơn vị, tư vấn có khả năng và đủ năng lực để hoàn thiện thủ tục pháp lý về sử dụng đất; cập nhật, theo sát tình hình thực hiện cấp Giấy chứng nhận quyền sử dụng đất, Quyền sở hữu nhà và tài sản trên đất để có thể tiến hành ngay khi các cơ quan có thẩm quyền tiếp tục thực hiện việc cấp Giấy chứng nhận nhằm ổn định và nâng cao hoạt động khai thác kinh doanh dịch vụ của Công ty trong thời gian tới.

- Thường xuyên theo dõi và cập nhật các Nghị định, thông tư từ các cơ quan nhà nước ban hành liên quan đến việc sử dụng đất và hoạt động khai thác kinh doanh dịch vụ như: đầu tư, khai thác, hợp tác kinh doanh, cho thuê bất động sản của Công ty.

3. Công tác kế toán tài chính

- Lập kế hoạch tài chính cụ thể để đánh giá kết quả công việc và quan trọng là căn cứ kiểm soát các hoạt động của công ty, như kiểm soát thực hiện kế hoạch doanh thu, chi phí và thực hiện kế hoạch lợi nhuận.

- Kiểm tra đơn đốc thu các khoản thu, chi các khoản phải trả, phải nộp theo đúng quy định. Đánh giá các khoản tiền gửi có kỳ hạn và khai thác tối đa các khoản tiền nhàn rỗi làm tăng lợi nhuận cho công ty.

- Tăng cường công tác kế toán tài chính, kế toán quản trị bằng việc ứng dụng công nghệ thông tin.

- Thường xuyên nghiên cứu nắm bắt thông tin về thuế, tài chính, đất đai và thực hiện công tác báo cáo thuế và các nghĩa vụ nộp ngân sách theo quy định.

- Lập các báo cáo có sự so sánh, đánh giá để tham mưu cho Lãnh đạo.

- Nghiên cứu tập trung tích lũy nguồn lực tài chính để chuẩn bị nguồn vốn cho giai đoạn 2020-2025 khi Công ty thực hiện tái cơ cấu tài sản tại 1 số BĐS Công ty hoặc triển khai thực hiện Dự án tại 169 Điện Biên Phủ. Nguồn lực tài chính Công ty mang lại chủ yếu từ hoạt động khai thác kinh doanh dịch vụ và có thể áp dụng một số phương pháp như: tự tích lũy, huy động, hợp tác đối tác cùng đầu tư, khai thác kinh doanh hoặc vay ngân hàng để bù đắp nguồn lực tài chính.

Quá trình thực hiện Dự án cũng sẽ ảnh hưởng đến hoạt động tài chính, doanh thu và đặc biệt là lợi nhuận của Công ty trong thời gian triển khai. Tuy nhiên sau khi Dự án đi vào hoạt động thì hiệu quả Dự án mang lại sẽ cao hơn trước, có thể mở ra hướng đi mới cho hoạt động kinh doanh Công ty đồng thời hoạt động khai thác kinh doanh dịch vụ của Công ty ổn định và ngày càng phát triển trong các giao đoạn tiếp theo.

4. Bộ máy nhân sự và phát triển nguồn nhân lực

- Dự kiến số lao động bình quân trong giai đoạn 2020-2025 : 29-33 nhân sự. Đây là số lượng nhu cầu lao động trong điều kiện Công ty phát triển theo kế hoạch trên. Trường hợp Công ty đầu tư phát triển dự án có qui mô và có kế hoạch tự phát triển kinh doanh thì số lượng nhu cầu nhân sự sẽ phù hợp với kế hoạch được phê duyệt. Công ty tập trung mảng kinh doanh dịch vụ, xây dựng bộ máy kinh doanh dịch vụ tinh gọn chuyên nghiệp, hoạt động kinh doanh thương mại sẽ được sắp xếp thu gọn, đồng thời tiếp tục thực hiện phương án tái cơ cấu tổ chức chi nhánh, bộ máy hoạt động công ty với mục tiêu xây dựng cơ cấu bộ máy tinh gọn nhẹ, phù hợp quy mô hoạt động của Công ty trong từng giai đoạn.

- Xây dựng văn hóa làm việc công ty với phong cách chuyên nghiệp theo quá trình hiện đại hóa và công nghiệp hóa 4.0, làm nền tảng để vận hành bộ máy Công ty đi đến thành công.

- Người lao động Công ty luôn được tạo mọi điều kiện tốt nhất về môi trường làm việc, có chế độ đãi ngộ xứng đáng với năng lực để mọi người yên tâm công tác và cống hiến cho Công ty, cũng như thu hút được ngày càng nhiều nguồn nhân lực có chất lượng cao.

- Thực hiện chỉ đạo của Tổng Công ty xây dựng đội ngũ lao động có trình độ và chuyên môn nghiệp vụ cao. Xây dựng kế hoạch đào tạo cho các chức danh đã được quy hoạch đến năm 2025. Chuẩn hóa lại tiêu chuẩn chức danh công việc phù hợp với tình hình công ty để nâng cao năng suất lao động, đồng thời xây dựng chính sách lương hợp lý nhằm giữ chân và thu hút được lao động có năng lực, có kinh nghiệm làm tăng năng suất hiệu quả Công ty.

Trên đây là báo cáo tình hình hoạt động kinh doanh Công ty giai đoạn 2015-2019 và phương hướng hoạt động kinh doanh 2020-2025 Tổng Giám đốc kính trình Hội đồng quản trị xem xét thông qua. /.

TỔNG GIÁM ĐỐC

Nơi nhận:

- HĐQT và BKS Cty;
- P.KHKD;
- Lưu VT.



HỒ PHƯỚC HẢI