

Tp.Hồ Chí Minh, ngày 24 tháng 4 năm 2018

BÁO CÁO CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ **NĂM 2017 VÀ KẾ HOẠCH NĂM 2018**

I. BÁO CÁO VỀ TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG TRONG NĂM 2017

1. Các hoạt động chính của Hội đồng Quản trị (HĐQT) trong năm 2017

Thông qua các phiên họp định kỳ hàng Quý, HĐQT đã kịp thời đưa ra các chủ trương, định hướng, điều chỉnh công tác trọng tâm trong từng giai đoạn để phù hợp với tình hình vận hành thực tế của công ty cũng như biến đổi của thị trường.

- Hoạch định chiến lược và kế hoạch triển khai để đảm bảo hoàn thành tốt Nghị Quyết đã được Đại hội đồng cổ đông (ĐHĐCĐ) thông qua:
 - Thực hiện phát hành cổ phiếu tăng vốn điều lệ 7% từ nguồn lợi nhuận sau lũy kế chưa phân phối. Số lượng cổ phiếu phát hành là 15.951.804 cổ phiếu, nâng tổng số cổ phiếu lưu hành sau tăng vốn là 243.871.235
 - Thực hiện chào bán cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu và chào bán cổ phiếu riêng lẻ.
 - Thông qua chủ trương cho các hoạt động đầu tư, mua bán các dự án Bất động sản (BDS). Theo đó, triển khai và quản lý 10 dự án hiện tại đảm bảo theo tiến độ đề ra, dự kiến đưa ra thị trường khoảng hơn 3000 sản phẩm
 - Thực hiện di dời địa điểm trụ sở chính Công ty về 253 Hoàng Văn Thụ, Phường 2, Quận Tân Bình, Tp. HCM.
- Định hướng đầu tư phát triển và hỗ trợ cho Ban điều hành (BDH) tiếp cận với các định chế tài chính, nguồn quỹ đất tiềm năng; đồng thời, đưa ra các quyết định về kế hoạch đầu tư nhằm tăng diện tích Quỹ đất cho Công ty.
- Giám sát hoạt động của Ban Tổng Giám đốc (TGD) về hoạt động kinh doanh và điều hành tuân thủ theo quy định pháp luật.
- Hoạch định về cơ cấu tổ chức và nhân sự triển khai các kế hoạch đã đề ra.

2. Đánh giá kết quả các mặt hoạt động công ty và của BDH năm 2017

Năm 2017, dưới sự chỉ đạo và giám sát thường xuyên của Ban kiểm soát (BKS) và HĐQT, BDH đã hoàn thành tốt nhiệm vụ ĐHĐCĐ và HĐQT giao phó, thường xuyên đưa ra các giải pháp tối ưu để nâng cao hiệu quả hoạt động của Công ty. Điều đó được thể hiện rõ qua kết quả hoạt động năm 2017 chi tiết như sau:

2.1 Các chỉ tiêu tài chính năm 2017:

- **Tổng tài sản 9,554** tỷ tăng 27.43% so với cùng kỳ.
- **Vốn điều lệ 2,438** tỷ tăng 12.3% so với cùng kỳ.
- **Vốn chủ sở hữu (CSH) 3,483** tỷ tăng 6.7% so với cùng kỳ.
- **ROE toàn ngành là 5.7%** tăng 0.8% so với cùng kỳ.

2.2 Kết quả kinh doanh năm 2017:

- **Doanh thu 1,824** tỷ đạt 135.59% kế hoạch (KH).
- **Lợi nhuận trước thuế 275** tỷ tăng trưởng 22.95% KH.

2.3 Các mục tiêu trọng tâm đạt được năm 2017

Trong năm 2017, đã giao dịch thành công các dự án trọng điểm sau:

- **Jamona Golden Silk:** 110 căn trên 120 căn so với KH.
- **Jamona Height:** 240 căn trên 286 căn so với KH.
- **Charmington La Point:** 20 căn trên 15 căn so với KH.
- **Carillon 5:** 40 căn trên 25 căn so với KH.

HDQT biểu dương và đánh giá cao nỗ lực của BDH với hiệu quả kinh doanh đã đạt được. Tuy nhiên trong năm 2018 BDH cần tăng cường thúc đẩy công tác tìm kiếm các quỹ đầu tư các nguồn Quỹ đầu tư nước ngoài và khai thác tối đa nguồn lực nội tại để nâng tầm thương hiệu TTC Land trên thị trường bất động sản.

3. Tình hình chi trả thù lao năm 2017

Theo sự thống nhất của ĐHĐCĐ thường niên năm 2016 ngày 29/4/2017, mức thù lao của HDQT và BKS là 680.000.000 đồng/tháng (sáu trăm tám mươi triệu đồng mỗi tháng) kể cả tháng 13. Mức thù lao này không bao gồm thuế thu nhập cá nhân.

II. ĐỊNH HƯỚNG – KẾ HOẠCH HÀNH ĐỘNG NĂM 2018

1. Định hướng phát triển:

Trong năm 2018, HDQT cam kết hướng tới các mục tiêu đảm bảo hiệu quả đầu tư tối đa của toàn thể cổ đông Công ty. Đảm bảo triển khai đúng tiến độ các dự án, xây dựng thương hiệu bằng uy tín và chất lượng sản phẩm – dịch vụ của TTC Land. Góp phần vào sự phát triển chung của cộng đồng xã hội bằng nghĩa vụ của công ty với Nhà nước, tham gia hỗ trợ cộng đồng, góp phần an sinh xã hội.

• Về phát triển dự án

- Thường xuyên tìm kiếm các đối tác chiến lược (nhà cung cấp, nhà thầu tư vấn, xây dựng) nhằm tối ưu hóa chi phí xây dựng và quản lý dự án.
- Chiến lược phát triển quỹ đất và cung cấp quỹ đất để phát triển ít nhất 2 dự án Carillon, 1 dự án Charmington, 1 dự án Jamona. Đồng thời, thực hiện “lưu hoán”

các dự án trong quá trình phát triển cũng như triển khai dự án để đem về lợi nhuận tối ưu nhất để đầu tư các dự án tiềm năng hơn.

- Đầu tư nguồn lực, công cụ nghiên cứu phát triển thị trường để đánh giá đúng thời điểm thị trường, đúng đối tượng khách hàng có nhu cầu đầu tư sản phẩm.
- Định hướng những giải pháp về pháp lý dự án tốt nhất để đáp ứng nhu cầu kinh doanh đúng tiến độ và đầy đủ các điều kiện cần thiết nhưng vẫn nhằm đạt mục tiêu nhanh chóng – an toàn – hiệu quả.
- Luôn đảm bảo tính tuân thủ đối với các quy định của pháp luật đồng thời với việc tập trung nghiên cứu, cập nhật những thay đổi trong chủ trương chính sách của Nhà nước không chỉ đối với bất động sản và các lĩnh vực có liên quan như tài chính, chứng khoán, ngân hàng, để từ đó phân tích thật kỹ lưỡng mức độ ảnh hưởng với điều kiện nội tại của doanh nghiệp mình nhằm tạo nên những định hướng đúng đắn, những tham mưu kịp thời nhằm đưa đến các quyết định linh hoạt và phù hợp nhất

- **Về triển khai dự án**

- Chuẩn hóa các thiết kế điển hình, các chủng loại vật liệu sản phẩm theo từng phân cấp, các dịch vụ tiện ích tương ứng của dòng sản phẩm để phát triển nhanh dự án ngay khi có quỹ đất.
- Nâng cao chất lượng quản lý dự án, áp dụng những giải pháp thúc đẩy tiến độ xây dựng, kiểm soát chất lượng ở từng giai đoạn thực hiện.
- Thường xuyên tổ chức thẩm tra, đánh giá trong việc kiểm soát chất lượng và tiến độ theo kế hoạch. Kiểm soát chặt chẽ chi phí xây dựng so với kế hoạch đầu tư theo từng dự án, từng giai đoạn, không để mất kiểm soát tính hiệu quả đầu tư của dự án.

- **Về công tác kinh doanh**

- Chủ động trong công tác tìm kiếm, phát triển khách hàng mới; ký kết với các đối tác chiến lược về kinh doanh sàn thương mại và văn phòng cho thuê; mở rộng dữ liệu khách hàng đạt mức 20,000 khách hàng; mở rộng kênh phân phối sàn TTCLand Service, các sàn liên kết lớn trong phạm vi TPHCM.
- Tập trung đẩy nhanh công tác bán hàng với hơn 3,000 sản phẩm theo kế hoạch được giao trong năm 2018. Tiếp tục thanh lý các tích sản tồn, tài sản không sinh lời để thu hồi vốn thực hiện tái đầu tư cho các dự án mới.
- Xây dựng đội ngũ nhân sự kinh doanh cho những dự án tỉnh như Đà Nẵng, Hải Phòng, Tây Ninh, Lâm Đồng ... và các chính sách giá, chiến lược marketing phù hợp, hệ thống chăm sóc khách hàng tận tâm để cung ứng dịch vụ hậu mãi tốt nhất.
- Áp dụng các giải pháp công nghệ cho việc quản lý nguồn tài sản thông tin, kiểm soát tính bảo mật, định hướng giải pháp tương tác để khai thác tính tối ưu của công nghệ vào công tác kinh doanh.

- **Về công tác hậu mãi**

- TTC Land Management là khâu hậu mãi tạo sự an tâm cho khách hàng khi sử dụng sản phẩm TTC Land.

- Phải giữ được bối cảnh dự án, chú trọng làm tốt công tác như phòng cháy, chống thấm dột, tạo sự hài lòng cho khách hàng, từ đó khách hàng sẽ là đội ngũ bán hàng và marketing hiệu quả cho sản phẩm TTC Land.
- **Về tài chính tín dụng**

Tài chính Công ty phải tự tin phát huy lợi thế về khả năng tiếp cận nguồn vốn tín dụng vì Sacomreal là doanh nghiệp BĐS mà tỷ trọng vay / vốn chủ sở hữu rất thấp hiện nay. Do vậy, bối cảnh NHNN kiểm soát chặt tín dụng bất động sản phải được xem là cơ hội phát triển của Sacomreal.

 - Tăng cường các giải pháp phù hợp để duy trì và tạo thanh khoản cho Công ty, ổn định và duy trì nguồn tài chính vững mạnh.
 - Tìm kiếm nguồn tài trợ cho các dự án xúc tiến đầu tư mới với quy mô lớn hơn và có chọn lọc.
 - Phát huy kênh huy động vốn từ phát hành trái phiếu để đa dạng nguồn vốn; chuẩn bị kịp thời nguồn vốn cho các dự án mới.
- **Về nhân sự**
 - Ổn định và phát triển nguồn nhân lực nhằm phát huy tối đa năng lực của các nhân sự hiện có và mới gia nhập, do đó cần đặc biệt chú ý đến công tác đào tạo và thi đua khen thưởng.
 - Tiếp tục kiện toàn hệ thống, cải tiến cơ chế và hoàn thiện công tác quản trị điều hành.
- **Về công tác kiểm tra kiểm soát**
 - Liên tục rà soát, kiện toàn bộ máy tổ chức, quy trình, quy chế, hướng dẫn, cẩm nang để phù hợp với định hướng phát triển của Công ty trong từng thời kỳ.
 - Xây dựng cơ chế, chính sách để hỗ trợ các công ty mới thành lập, chi nhánh mới mở đảm bảo hoạt động có hiệu quả.

Với mục tiêu, giải pháp trọng tâm trên, HĐQT tin rằng TTC Land hoàn toàn có khả năng hoàn thành tốt kế hoạch năm 2018, và tiến đến hoàn thành chiến lược 5 năm 2016-2020.

TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
CHỦ TỊCH HĐQT

PHẠM ĐIỀN TRUNG