

**CÔNG TY CỔ PHẦN HAREC
ĐẦU TƯ VÀ THƯƠNG MẠI**

**CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc lập – Tự do – Hạnh phúc**

Số...../BCHAREC/2019

Hà Nội, ngày tháng ... năm 2019

**BÁO CÁO CỦA BAN GIÁM ĐỐC
TỔNG KẾT HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NĂM 2018
MỤC TIÊU, GIẢI PHÁP TRIỂN KHAI KẾ HOẠCH KINH DOANH NĂM 2019**

I. CÔNG TÁC HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NĂM 2018

1 Hoạt động kinh doanh:

Công suất cho thuê trung bình toàn thị trường hạng A-B-C đạt lần lượt khoảng 88.8% - 89.9% - 97.5% ; giá thuê trung bình của từng hạng A –B-C đạt lần lượt 27.4USD- 17.7USD-12.2USD/m2/tháng

Diện tích trống từ năm 2017 chuyển sang 4,19% công suất; Diện tích hết hạn hợp đồng trong năm 2018 chiếm 34.07% công suất; Diện tích khách chấm dứt hợp đồng trước thời hạn chiếm 0.62% . Tổng diện tích trống trong năm 2018 là 38.88% công suất cho thuê

Trong năm gia hạn được 11 khách hàng thuê tương đương 28% công suất cho thuê; Bình quân giá thuê gia hạn hợp đồng là 16.83 USD/m2/tháng + VAT, giảm 0.19USD/m2/tháng so với năm 2017; Ký hợp đồng thuê mới với 3 khách thuê tương đương 5.5% công suất cho thuê Công suất: Bình quân giá thuê hợp đồng ký mới là 18.43USD/m2/tháng + VAT.

Vậy công suất cho thuê bình quân năm 2018 là 94.88% giảm 2.14% so với bình quân năm 2017 Trung bình mức giá thuê bình quân của năm (bao gồm cả tầng 1) là 17.89 USD/m2 (+VAT) giảm 0.09USD so với giá thuê bình quân năm 2017; Cụ thể:

- Tổng Doanh thu đạt 44 tỷ 003 triệu đồng , đạt 114.34% so với kế hoạch, giảm 1,53 % so cùng kỳ.
- Lợi nhuận trước thuế đạt 23 tỷ 174 triệu đồng, đạt 123,19% so với kế hoạch, giảm 3.29% so với cùng kỳ.
- Tỷ lệ cổ tức được chi dự kiến 25%/ 1 cổ phiếu, đạt 125% so với kế hoạch, bằng 100% so với cùng kỳ

2 Tình hình hoạt động tài chính biểu kết quả kinh doanh đính kèm.



Doanh thu thuần của Công ty hoàn toàn đến từ các hợp đồng cho thuê văn phòng.. Ngoài ra, trong quá trình cho thuê và vận hành tòa nhà, Công ty còn cung cấp một số dịch vụ khác như trông giữ xe, dịch vụ kỹ thuật tòa nhà, v.v... với giá trị đạt 39,805 tỷ đồng. Đây cũng là mảng doanh thu chiếm tỷ trọng lớn nhất trong cơ cấu tổng doanh thu của Công ty.

Doanh thu hoạt động tài chính của Công ty chủ yếu đến các khoản lãi tiền gửi mang lại, với giá trị 4,197 tỷ đồng. Doanh thu từ hoạt động tài chính là mảng doanh thu chiếm tỷ trọng cao thứ hai trong cơ cấu tổng doanh thu của Harec.

3. Tình hình hoạt động quản lý:

Duy trì dịch vụ nhằm tạo dựng uy tín đối với khách hàng, Tòa nhà luôn chú trọng tiêu chuẩn dịch vụ, kết hợp với các phòng ban hỗ trợ và đáp ứng các yêu cầu hợp lý của khách hàng một cách nhanh chóng và hiệu quả, duy trì quan hệ hợp tác với khách và nắm bắt nhu cầu để đáp ứng dịch vụ nhằm giữ được khách hàng thuê gia hạn thuê thêm khi hết hợp đồng.

Duy trì dịch vụ chăm sóc khách hàng: Trang trí tòa nhà dịp Lễ Tết, tặng quà cho tất cả các khách hàng dịp lễ Tết, thăm hỏi dịp kỷ niệm ngày thành lập công ty...;

Thực hiện kiểm tra và tập huấn kỹ năng sử dụng các trang bị PCCC định kỳ và kiểm tra hệ thống điện trong diện tích khách thuê theo định kỳ quý; Kết hợp với Đội cảnh sát PCCC số 2 Tổ chức diễn tập PCCC năm 2018; Rà soát các tồn đọng về PCCC và lên kế hoạch thực hiện khắc phục. Lắp bổ sung một số camera nhằm giám sát tăng cường an ninh cho tòa nhà. Đo điện trở chống sét; thực hiện kiểm định hệ thống thang máy...

Kiểm tra và giám sát các nhà thầu thi công cho khách hàng; Hỗ trợ các khách hàng dựa trên những yêu cầu hợp lý đáp ứng dịch vụ như sửa chữa điện, sửa chữa thiết bị, giải quyết các phát sinh liên quan đến diện tích thuê.

II. Kế hoạch và các giải pháp năm 2019

1. Tình hình thị trường

Cho thuê văn phòng hiện nay là một trong những dịch vụ kinh doanh bất động sản quan trọng đòi hỏi sự nhạy bén trước một thị trường cạnh tranh tương đối khốc liệt, đặc biệt trong bối cảnh có nhiều tòa nhà cho thuê văn phòng mới và hiện đại hơn đang xuất hiện

trên thị trường.

Theo thống kê tại thị trường Hà nội, diện tích văn phòng đã giảm từ mức 1.000m²/doanh nghiệp những năm trước, hiện xuống còn 300 – 400m²/doanh nghiệp. Dự kiến, nguồn cung trong tương lai tiếp tục vượt cầu, áp lực cạnh tranh lớn do nhiều tòa văn phòng mới đi vào vận hành.

Tuy nhiên, dưới góc độ chuyên gia, xu hướng thay đổi hoạt động của văn phòng này là tất yếu, đây chính là cơ hội để các nhà đầu tư nhìn lại mình, chứng tỏ khả năng tồn tại và đáp ứng nhu cầu của khách hàng cũng như bắt kịp xu hướng tương lai. Đối với các tòa văn phòng cũ, chủ đầu tư cũng cần có hình thức cải tạo để đáp ứng nhu cầu ngày càng cao của khách thuê, đồng thời phù hợp với xu hướng phát triển văn phòng trong tương lai. Hơn nữa, họ cũng phải chú trọng đến công tác tiếp thị để có thể duy trì khách hàng hiện tại cũng như thu hút khách thuê mới trong cả ngắn hạn và dài hạn.

Nhằm mục đích duy trì vị thế của mình trong giai đoạn sắp tới, đạt được các chỉ tiêu kế hoạch lợi nhuận và cổ tức năm 2019,

- Tổng doanh thu : 38 tỷ 466 triệu đồng
- Lợi nhuận trước thuế : 18 tỷ 747 triệu đồng
- Tỷ lệ cổ tức : 20%/ cổ phiếu

Ban Tổng Giám đốc xây dựng chi tiết phương án và các giải pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh, bao gồm:

2. Các giải pháp cơ bản:

Thực tế toà nhà đã hoạt động trên 12 năm, so với những toà nhà mới thì thiết kế ,cơ sở vật chất không hiện đại và tiện nghi bằng; do đó Khách hàng có nhiều sự lựa chọn và so sánh dẫn tới xu hướng muốn giảm phí thuê.

Năm 2019 Diện tích hết hạn hợp đồng tương đương 50.17% công suất Diện tích trống chuyển từ năm 2018 sang chiếm 5.38% công suất. **Vậy Tổng diện tích trống trong năm 2019 chiếm 55.54%**, trong đó có hai khách hàng lớn hết hạn chiếm 32%

Phương châm “ Sự lựa chọn của khách hàng là tồn tại của chính mình”

Do vậy cần nắm bắt nhu cầu của khách thuê và đưa ra nhưng ưu đãi hợp lý nhằm giữ khách đang thuê, và chào khách mới. Cần tập trung chú trọng vào dịch vụ khách hàng,cụ thể.



2.1 Công tác Quản lý chất lượng dịch vụ khách hàng:

- ✓ Thường xuyên duy trì và không ngừng nâng cao dịch vụ chăm sóc khách hàng, hỗ trợ sửa chữa và đáp ứng các yêu cầu của khách hàng đang thuê một cách nhanh chóng, hiệu quả;
- ✓ Luôn tạo được hình ảnh mỹ quan của toà nhà: trang trí nội ngoại thất trong các dịp lễ tết, luôn giữ toà nhà sạch đẹp, dịch vụ tiện ích tiện lợi tạo môi trường văn phòng cao cấp.
- ✓ Tặng quà nhân dịp đặc biệt cho các khách thuê tại toà nhà như năm mới, ngày thành lập công ty của khách, dịp khai trương văn phòng tại toà nhà...

2.2 Công tác hoạt động kinh doanh:

- ✓ Thường xuyên tìm hiểu thông tin thị trường, nắm bắt thông tin của khách thuê để linh hoạt trong phạm vi chính sách cho phép nhằm tạo thuận lợi cho sự lựa chọn trong thương thảo khi hết hạn hợp đồng hay chào thuê khách mới.
- ✓ Vận hành máy móc thiết bị theo chủ trương tiết kiệm điện, nước, bảo trì định kỳ hệ thống máy móc theo đúng kế hoạch để tránh hỏng hóc làm kéo dài tuổi thọ của thiết bị, tiết kiệm chi phí.
- ✓ Luôn chú trọng công tác an toàn và phòng chống cháy nổ, thực hiện nghiêm túc các qui định về an toàn PCCC để có thể đảm bảo an toàn an ninh tránh các vấn đề phát sinh, duy trì thực hiện kiểm tra định kỳ, diễn tập PCCN và cứu hộ cứu nạn nhằm nâng cao kiến thức và tích lũy kinh nghiệm để sẵn sàng ứng phó khi có sự cố cháy nổ.
- ✓ Thực hiện kế hoạch cải tạo những tồn đọng nhằm thực hiện nghiêm túc quy định về PCCC, cụ thể:
 - Lắp màng ngăn cháy cho hầm G1, G2, bổ sung camera trong thang máy.
 - Lắp hệ thống quạt hút khói tại hành lang các tầng, quạt tăng áp buồng thang bộ
 - Đấu liên động hệ thống quạt tầng hầm với hệ thống báo cháy

- Lắp cửa vào khoang thang máy tầng hầm
 - Lắp thay cửa sắt lõi ra thép giải nhiệt và sơn thượng bằng cửa chống cháy có tay đẩy theo tiêu chuẩn quy định
 - Thay cửa gỗ hiện tại từ hành lang vệ sinh vào thang bộ trên các tầng bằng cửa chống cháy
 - Thay cửa kính hiện tại từ hành lang thăm ra thang hàng bằng cửa chống cháy.
- ✓ Duy trì thực hiện kế hoạch bảo trì bảo dưỡng cơ sở vật chất, các trang thiết bị để cung cấp dịch vụ cho khách hàng
 - ✓ Cập nhật các chính sách, quy định của Nhà nước liên quan đến hoạt động của toà nhà (như luật đất đai, cho thuê, kế toán, PCCC....)
 - ✓ Rà soát các quy trình liên quan đến hoạt động, quản lý của bộ phận, cập nhật và bổ sung nếu cần thiết (nâng cao hiệu quả công việc)
 - ✓ Đào tạo cho nhân viên để duy trì hoạt động, hiểu về thay đổi (nếu có), nâng cao nghiệp vụ chuyên môn; hiểu về tính dịch vụ chuyên nghiệp; nâng cao kỹ năng giao tiếp, kỹ năng xử lý sắp xếp các công việc khoa học và hiệu quả, chủ động và linh hoạt xử lý các vấn đề/tình huống phát sinh....
 - ✓ Xây dựng tập thể đoàn kết nội bộ, các phòng ban phối hợp và hỗ trợ khi cần

2.3 Giải quyết Tồn đọng:

- Hệ thống Thang máy khi hoạt động còn bị rung, lắc, hụt tầng – cần theo dõi và giám sát chặt chẽ để báo kỹ thuật hoặc Otis xử lý khi có sự cố
- Điều hoà: nóng vào mùa hè, lạnh vào mùa đông – cần lưu ý công tác vận hành hệ thống kỹ thuật đáp ứng dịch vụ cho khách hàng.
- Chỗ đỗ xe của toà nhà hạn chế - cần hướng dẫn và giám sát bảo vệ bố trí chỗ đỗ xe hợp lý. Trường hợp quá đông đề nghị khách hàng gửi xe tại bãi xe gần toà nhà.

3. Về chuyển nhượng giấy chứng nhận quyền sử dụng đất.

Qua trao đổi, tìm hiểu chi phí thuê đơn vị Luật tư vấn thủ tục chuyển nhượng Giấy chứng nhận quyền sử dụng đất, Thuê đơn vị thực hiện thủ tục với các cơ quan nhà nước có thẩm quyền để có giải pháp phù hợp nhất với các quy định của pháp luật. Hiện đang chờ ý kiến chỉ đạo của Hội đồng quản trị Công ty để thực hiện các bước tiếp theo

Trên đây là báo cáo hoạt động của Ban giám đốc Công ty trong năm 2018 và kế hoạch năm 2019, kính trình đại hội đồng cổ đông thông qua.

Trân trọng cảm ơn!

