

BÁO CÁO
HOẠT ĐỘNG CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ NĂM 2016
VÀ ĐỊNH HƯỚNG HOẠT ĐỘNG NĂM 2017



Kính thưa: Quý vị Cổ đông CTCP Đầu tư Dịch vụ Hoàng Huy (HHS)

Thay mặt Hội đồng quản trị, tôi xin báo cáo tới Quý vị cổ đông những đánh giá tổng quát đối với từng lĩnh vực hoạt động của công ty cũng như chi tiết hoạt động của HĐQT trong năm 2016 và kế hoạch năm 2017.

PHẦN 1 – HOẠT ĐỘNG KINH DOANH Ô TÔ TẢI

1. BỐI CẢNH TOÀN NGÀNH Ô TÔ TẢI NĂM 2016

Giai đoạn 2014 - 2015, toàn ngành ô tô tải có sự khởi sắc do hoạt động thương mại, đầu tư tăng trưởng mạnh nhờ nền kinh tế phục hồi. Đặc biệt, chính sách về kiểm soát tải trọng của xe tải được áp dụng từ đầu năm 2014 khiến các doanh nghiệp trong ngành vận tải, logistics tăng cường đầu tư mua sắm xe nhằm đáp ứng năng lực vận chuyển hàng hoá. Nhờ đó, trong 2 năm 2014 - 2015, hoạt động kinh doanh của Công ty có sự tăng trưởng đột biến khi doanh thu và lợi nhuận đạt mức cao nhất từ khi thành lập.

Bước sang năm 2016, với chính sách tải trọng đã đi vào ổn định cũng như sự chững lại của nền kinh tế trong nước, các bất ổn và biến động mạnh từ thị trường quốc tế khiến thị trường xe tải nhanh chóng trở về trạng thái ổn định và bão hoà, nhu cầu đầu tư, mua sắm trang bị xe ô tô tải trở lại nhịp độ bình thường.

Với những tác động ngược chiều so với năm 2015 nêu trên, tất cả các doanh nghiệp kinh doanh xe ô tô tải đều có chung xu hướng là giảm mạnh cả doanh số và lợi nhuận từ mức 50%, thậm chí lên tới 70% so với năm 2015. Đây cũng chính là nguyên nhân chính khiến năm 2016 công ty chỉ đạt 35% kế hoạch về lợi nhuận so với kế hoạch đề ra. Tổng doanh thu của HHS đạt 1.577 đồng, giảm 55,1% so với năm 2015; lợi nhuận sau thuế đạt 138,5 tỷ đồng, giảm 71,2% so với năm 2015.

2. CÁC CHỈ ĐẠO ĐỊNH HƯỚNG KINH DOANH Ô TÔ TẢI NĂM 2016

Khi những biến động mạnh của thị trường xe tải trong năm 2016 xuất hiện, HĐQT đã sớm định hướng chỉ đạo Ban Giám đốc thực hiện các giải pháp tăng cường bán hàng, đồng thời áp dụng chính sách kiểm soát nhập khẩu, duy trì quy mô hàng tồn

kho ở mức tối ưu. Giá trị xe tồn kho của Công ty trong năm giảm dần từ 817 tỷ đồng đầu năm còn 369 tỷ đồng vào cuối năm 2016.

Theo tính toán, nếu công ty thực hiện duy trì nhập khẩu như giai đoạn 2014 – 2015 và duy trì mức hàng tồn kho từ 800-1.000 tỷ, Công ty có thể thua lỗ lên tới hàng trăm tỷ đồng bởi biến động tiêu cực của mặt bằng giá bán, tồn kho lớn sẽ khiến hàng chậm luân chuyển, giảm chất lượng .v.v.

Do vậy, với việc duy trì cơ cấu hàng tồn kho ở quy mô vừa đủ hợp lý đã đảm bảo cho việc kinh doanh xe ô-tô tải của công ty vẫn duy trì mức lợi nhuận khá tốt. Đồng thời, công ty kiên quyết không đẩy mạnh kinh doanh hay đầu tư khi không thấy hiệu quả hoặc chưa thuận lợi nhằm bảo an toàn nguồn vốn.

Nhờ các giải pháp linh hoạt nêu trên, kết quả hoạt động kinh doanh của công ty không những an toàn, bảo toàn vốn cho các cổ đông, mà vẫn đạt mức lợi nhuận sau thuế 138,5 tỷ đồng – là mức cao từ khi thành lập tới nay, chỉ thấp hơn năm 2015. Trong năm, công ty cũng đã thực hiện chi trả cổ tức gần 108 tỷ đồng bằng tiền, tương đương tỷ lệ 4% cho các cổ đông.

3. ĐÁNH GIÁ TRIỂN VỌNG THỊ TRƯỜNG Ô TÔ TẢI

Trong ngắn hạn, cụ thể năm 2017, thị trường kinh doanh xe ô tô tải vẫn còn chịu tác động nhất định của xu hướng chung toàn ngành trong tình trạng thái bão hoà.

Tuy nhiên, với xu hướng đô thị hoá, nhu cầu đầu tư cơ sở hạ tầng xã hội, hoạt động xây dựng đang vào giai đoạn tăng trưởng nhanh là một động lực giúp thị trường sớm lấy lại sự cân bằng.

Đặc biệt hơn, cuối tháng 2/2017, Bộ Giao thông Vận tải trình Thủ Tướng Chính Phủ thẩm định báo cáo nghiên cứu tiền khả thi dự án xây dựng đường cao tốc Bắc – Nam. Với việc triển khai đầu tư và hoàn thành cao tốc Bắc- Nam, chúng tôi hoàn toàn có thể tin tưởng trong trung và dài hạn sẽ mở ra cho thị trường xe tải cơ hội đầy tiềm năng cho HHS. Với hàng nghìn km đường cao tốc mới hoàn thành sẽ tạo nên mạng lưới kết nối toàn quốc thống nhất sẽ kích thích nhu cầu giao thương, luân chuyển hàng hoá tăng trưởng mạnh mẽ.

4. ĐỊNH HƯỚNG PHÁT TRIỂN Ô TÔ TẢI NĂM 2017

Đón trước những xu hướng của thị trường ô tô tải, HĐQT chỉ đạo Ban Giám đốc công ty đã không ngừng đổi mới phương thức bán hàng, nâng cao chất lượng dịch vụ trước và sau bán hàng một cách toàn diện.

Trong năm 2016, HHS đã cho ra mắt các dòng xe tải mới mới chất lượng, đón đầu xu hướng nhu cầu của thị trường. Năm 2017, công ty cần phải tiếp tục đẩy mạnh hoạt động marketing, bán hàng để nâng cao thương hiệu và tăng trưởng thị phần.

HĐQT cũng chỉ đạo Ban Giám đốc coi trọng dịch vụ sau bán hàng, cung ứng linh kiện, phụ tùng và các dịch vụ khác là thước đo quan trọng của chất lượng sản phẩm. Công ty cần phải mở rộng và hỗ trợ, nâng cấp các đại lý đạt tiêu chuẩn 3S.



Hình ảnh: Lễ ra mắt 6 dòng xe DongFeng mới của HHS tại Tp. Đà Nẵng



Hình ảnh: Lễ ký kết Hợp đồng dịch vụ 3S giữa HHS và các đại lý

PHẦN 2 – HOẠT ĐỘNG KINH DOANH BẤT ĐỘNG SẢN

1. DỰ ÁN PRUKSA TOWN GẠT HÁI NHIỀU THÀNH CÔNG

HHS hiện đang đầu tư triển khai dự án Khu đô thị **Pruksa Town** (liên doanh giữa HHS và Tập đoàn Pruksa International, Thái Lan). Dự án có quy mô 20,69 hecta tại An Đông, An Dương, Thành phố Hải Phòng. Dự án gồm 5 khối chung cư 5 tầng, 22 khối chung cư 3 tầng và đầy đủ mọi tiện ích của một khu đô thị phong cách hiện đại.



Hình ảnh: Trước khu đô thị Pruksa Town của HHS

Năm 2016 đánh dấu thành công lớn khi chưa đầy 2 năm từ ngày khởi công, dự án đã hoàn thành 8 block nhà thấp tầng, đang hoàn thiện 6 block nhà và tiếp tục triển khai tiếp 9 block nhà tiếp theo của dự án. Tỷ lệ lấp đầy số lượng căn hộ đã hoàn thiện đạt con số 70%.



Hình ảnh: Nhà ở, giao thông và tiện ích công cộng của dự án Pruksa Town



Hình ảnh: Căn hộ chất lượng, giá cả hợp lý tại Pruksa Town

Điều đặc biệt quan trọng đem lại thành công dự án là do sản phẩm chất lượng cao, giá cả hợp lý vừa túi tiền khách hàng. Khu đô thị đem lại môi trường sống văn minh, hiện đại với đầy đủ mọi tiện ích tốt nhất như khu vực gửi xe rộng lớn, cảnh quan cây xanh, các khu vực dịch vụ công cộng...

Có thể nói, khu đô thị Pruksa Town đã trở thành một trong các dự án nhà ở dành cho người có thu nhập thấp tiêu biểu nhất tại Thành phố Hải Phòng cũng như trong cả nước về tính chất đồng bộ, chất lượng. Đây cũng chính là tiền đề cho HHS tiếp tục phát triển các dự án bất động sản trong tương lai.

2. ĐỊNH HƯỚNG PHÁT TRIỂN BẤT ĐỘNG SẢN CỦA HHS

Với tiềm lực tài chính dồi dào, HHS ngoài khả năng cân đối tốt cho lĩnh vực kinh doanh thương mại ô-tô tải, HHS hoạch định chiến lược đẩy mạnh phát triển lĩnh vực bất động sản trong giai đoạn mới.

Định hướng dự án và sản phẩm kinh doanh bất động sản của HHS:

VỊ TRÍ ĐẸP

GIÁ CẢ HỢP LÝ

SẢN PHẨM CHẤT LƯỢNG CAO

HHS đang hợp tác với các đối tác trong lĩnh vực bất động sản để mở rộng, phát triển quỹ đất tại các vị trí thuận lợi, quy mô vừa và lớn. Định hướng của công ty là triển khai các dự án nhà ở xã hội, thương mại cho người thu nhập thấp và trung bình.

Đặc biệt, HHS cũng đang xúc tiến xây dựng kế hoạch hợp tác cùng TCH (Công ty Cổ phần Đầu tư Dịch vụ Tài chính Hoàng Huy) để triển khai các dự án do TCH làm chủ đầu tư.

Với kinh nghiệm tích lũy qua các dự án đã thực hiện, đặc biệt tầm nhìn về thiết kế, quy hoạch và năng lực quản trị thi công xây dựng, HHS tự tin sẽ triển khai thành công các dự án tiếp theo. Các dự án bất động sản tuy không đem lại lợi nhuận trong ngắn hạn tuy nhiên, giá trị và lợi nhuận trong trung và dài hạn sẽ đạt quy mô lớn, đảm bảo thu nhập và mức sinh lời cao cho công ty, đem lại lợi ích dài hạn cho cổ đông.

PHẦN 3 – BÁO CÁO HOẠT ĐỘNG HĐQT NĂM 2016 VÀ KH2017

HĐQT hiện tại có 05 thành viên. Các thành viên HĐQT cùng Ban Giám đốc đã tích cực phối hợp làm việc để thực hiện nhiệm vụ sản xuất kinh doanh năm 2016, cụ thể như sau:

1. HOẠT ĐỘNG CỦA HĐQT NĂM 2016

- ✓ Quản trị chiến lược trong năm 2016
 - HĐQT đã định hướng phát huy tối đa mọi nguồn lực từ con người, nguồn vốn, thời gian hỗ trợ hoạt động từ nhập khẩu cho tới phân phối sản phẩm tới các khách hàng, đại lý phân phối trên khắp toàn quốc.
 - Song song với phát triển về quy mô kinh doanh, công ty cũng chú trọng trong nâng cao chất lượng sản phẩm, đa dạng hóa sản phẩm, đưa các sản phẩm mới vào kinh doanh. Tăng cường cung cấp các dịch vụ hậu bán như bảo trì, bảo dưỡng, cung cấp linh kiện xe.
 - Từng bước nâng cao năng lực trình độ quản lý của các cấp lãnh đạo phù hợp với quy mô phát triển của doanh nghiệp, đảm bảo hoạt động an toàn, hiệu quả, bền vững.
- ✓ Hỗ trợ công tác quản trị điều hành.

HĐQT đánh giá trong năm 2016 vừa qua ông Vũ Văn Cảnh – Giám đốc đã thực hiện đúng trách nhiệm và quyền hạn của mình trong việc điều hành Công ty theo Điều lệ quy định. Ban Giám đốc đã cùng các cán bộ quản lý các cấp có nhiều nỗ lực thực hiện tốt kế hoạch kinh doanh của Công ty. Kết quả thực hiện các công việc được ĐHCĐ và HĐQT chỉ đạo như sau:

- Công tác phát triển kinh doanh: Duy trì vận hành tốt các hoạt động cốt lõi của công ty. Không ngừng củng cố và phát triển hệ thống đại lý phân phối sản phẩm, các đơn vị liên kết, liên doanh. Đổi mới sản phẩm phù hợp với xu hướng và nhu cầu khách hàng.
 - Công tác quan hệ cổ đông: Tổ chức thành công 2 kỳ Đại hội đồng cổ đông thường niên và bất thường năm 2016.
 - Thực hiện chi trả cổ tức cho cổ đông trong năm 2016:
 - Hoàn thành việc trả nốt cổ tức năm 2015 cho các cổ đông hiện hữu với tỷ lệ 5% bằng cổ phiếu.
 - Tạm ứng chi trả cổ tức năm 2016 cho các cổ đông hiện hữu với tỉ lệ 4% (khoảng 108 tỷ đồng).
- ✓ Báo cáo hoạt động của từng thành viên HĐQT

TT	Thành viên HĐQT	Phân công nhiệm vụ và báo cáo kết quả hoạt động của từng TV.HĐQT trong năm 2016
1	Ông Đỗ Hữu Hạ - Chủ tịch HĐQT	Điều phối chung các hoạt động và công việc của HĐQT. Xây dựng định hướng chung, phân công tổ chức công việc tới từng thành viên HĐQT.

2	Ông Đỗ Hữu Hậu – Thành viên HĐQT	Hoàn thành các hoạt động theo chức năng và phân công của HĐQT và trong phạm vi các công việc liên quan về nhập khẩu xe, phân phối xe.
3	Bà Nguyễn Thị Hà – Thành viên HĐQT	Hoàn thành các công việc theo chức năng và phân công của HĐQT về công tác kế hoạch hoạt động của HĐQT, phụ trách công tác tổ chức sự kiện cổ đông. Đảm nhiệm các hoạt động về văn bản, tài liệu của HĐQT. Thư ký các cuộc họp của HĐQT và đôn đốc triển khai các Biên bản, Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông và của HĐQT.
4	Ông Nguyễn Phú Hiếu - Thành viên HĐQT độc lập	Hỗ trợ và giám sát các hoạt động của HĐQT nhằm đảm bảo tính tuân thủ hoạt động của HĐQT đúng theo quy định pháp luật và Điều lệ công ty.
5	Ông Đỗ Hữu Hưng – Thành viên HĐQT	Hoàn thành các hoạt động theo chức năng và phân công của HĐQT trong phạm vi các định hướng phát triển kinh doanh gồm nghiên cứu thị trường, kế hoạch kinh doanh...

- ✓ Thực hiện đầy đủ chế độ thù lao của HĐQT theo mức đã được phê duyệt

2. KẾ HOẠCH HOẠT ĐỘNG NĂM 2017

- ✓ **Mục tiêu tổng quát trong hoạt động quản trị**
 - Củng cố, duy trì hoạt động kinh doanh ô tô tải. Đón đầu chu kỳ tăng trưởng mới của ngành.
 - Đẩy mạnh đầu tư các dự án bất động sản nhà ở xã hội và nhà ở thương mại dành cho người có thu nhập thấp và trung bình.
- ✓ **Định hướng xây dựng chỉ tiêu kinh doanh năm 2017**

STT	Các chỉ tiêu hợp nhất	Đơn vị tính	Thực hiện 2016	Kế hoạch 2017
1	Tổng doanh thu	Tỷ Đồng	1.577	1.700
2	Lợi nhuận trước thuế	Tỷ Đồng	155.3	163
3	Tỷ lệ cổ tức	%	4%	6-8%

- ✓ **Các giải pháp cụ thể**
 - Định hướng triển khai đồng bộ các giải pháp quản trị bằng kinh nghiệm và quy trình nghiệp vụ đã ban hành.
 - Định hướng cho Ban Giám đốc thường xuyên và định kỳ đánh giá chất lượng, hiệu quả hoạt động kinh doanh của mỗi cán bộ/mỗi dự án kinh doanh theo bộ tiêu chí. Qua đó thực hiện các cơ chế khuyến khích kinh doanh làm động lực cho đội ngũ từ lãnh đạo tới nhân viên.

- Xây dựng thương hiệu, hình ảnh sản phẩm của công ty có tính đồng nhất. Khẳng định vị thế của công ty trong từng lĩnh vực kinh doanh.

Trên đây là nội dung báo cáo các hoạt động của HĐQT Công ty trong năm 2016 và kế hoạch hoạt động của HĐQT trong năm 2017.

Trân trọng./.

**TM.HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
CHỦ TỊCH**

(đã ký)

Đỗ Hữu Hạ