

Hà Nội, ngày 16 tháng 4 năm 2017

**BÁO CÁO HOẠT ĐỘNG CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ NHIỆM KỲ 2012-2017
VÀ KẾ HOẠCH HOẠT ĐỘNG 5 NĂM 2017-2022**

Kính thưa Quý vị Cổ đông !

Thưa toàn thể Đại hội !

Được sự phân công của HĐQT, sau đây tôi xin trình bày báo cáo tổng kết hoạt động của HĐQT nhiệm kỳ 2012-2017 và Kế hoạch hoạt động của HĐQT nhiệm kỳ 2017-2022.

I. BÁO CÁO TỔNG KẾT HOẠT ĐỘNG CỦA HĐQT 5 NĂM 2012-2017

1. Nhận định chung:

Bước sang năm 2012, nền kinh tế của Việt Nam tiếp tục bị ảnh hưởng bởi sự bất ổn của kinh tế thế giới, do khủng hoảng tài chính và nợ công ở châu Âu chưa được giải quyết. Suy thoái tại khu vực đồng Euro cùng với khủng hoảng tín dụng và tình trạng thất nghiệp gia tăng, khiến cho hoạt động sản xuất và thương mại toàn cầu bị tác động mạnh, giá cả hàng hóa diễn biến phức tạp.

Những bất lợi từ sự sụt giảm của kinh tế thế giới đã ảnh hưởng xấu đến hoạt động sản xuất kinh doanh và đời sống dân cư trong nước. Thị trường tiêu thụ hàng hóa bị thu hẹp, hàng tồn kho ở mức cao, lãi suất ngân hàng tăng cao kỷ lục. Tỷ lệ nợ xấu ngân hàng ở mức đáng lo ngại. Kết quả là nhiều doanh nghiệp gặp khó khăn dẫn đến phá sản hoặc tạm dừng, thu hẹp sản xuất, công ăn việc làm, thu nhập của người lao động bị ảnh hưởng.

Mặc dù Chính phủ đã đưa ra một số giải pháp, bao gồm: Gia hạn nộp thuế thu nhập doanh nghiệp (TNDN), thuế giá trị gia tăng (GTGT), giảm thuế suất thuế TNDN xuống còn 20% đối với DN vừa và nhỏ; Từ năm 2013 kinh tế vĩ mô cơ bản ổn định, CPI tăng hơn 5%, lãi suất cho vay giảm xuống dưới 1 con số. Tuy nhiên khó khăn vẫn chồng chất, việc làm thiếu hụt trầm trọng.

Và chúng ta cũng không thoát khỏi vòng xoáy đó. Sau khi hoàn thành dự án Thủy điện Bản Chát năm 2012, cùng với tình hình kinh tế vĩ mô hết sức âm đạm, các dự án đầu tư xây dựng thủy điện cũng giảm dần và gần như không có hoặc rất khó cạnh tranh. Công ty rơi vào khó khăn trong việc tìm kiếm việc làm.

Đứng trước tình hình đó, HĐQT quyết định xây dựng chiến lược kinh doanh, chuyển đổi ngành nghề, lấy xây dựng công trình hạ tầng, giao thông làm trọng tâm. Trên

thực tế, quyết định của HĐQT đến thời điểm này cho thấy tính đúng đắn, thông qua một số tiêu chí:

2. Đánh giá những mặt tích cực:

a. Định hướng mục tiêu chiến lược trong lựa chọn lĩnh vực sản xuất kinh doanh và công tác tìm kiếm việc làm:

Mặc dù đã tìm ra hướng đi là ưu tiên xây dựng các công trình hạ tầng giao thông, nhưng khó khăn là rất nhiều khi Công ty thiếu hụt năng lực kinh nghiệm cũng như thiết bị, con người để thi công trong lĩnh vực mới. Trước tình hình đó phương án “Thầu phụ” cho các đơn vị lớn được HĐQT lựa chọn. Thầu phụ để được tham gia ngay những dự án lớn, thầu phụ để không phải gây dựng năng lực từ những dự án nhỏ.

Những nỗ lực của Ban lãnh đạo đã được ghi nhận khi từ cuối năm 2014, chúng ta đã có được những hợp đồng đầu tiên từ xây dựng công trình giao thông, đó là Dự án cải tạo nâng cấp Quốc lộ 1A giá trị 68 tỷ đồng. Năm 2015 tiếp tục tham gia Dự án Cải tạo nâng cấp Quốc lộ 38 giá trị 180 tỷ đồng ... và đặc biệt cuối năm 2015 chúng ta đã được giao thầu dự án cao tốc Hạ Long Vân Đồn với tư cách Nhà thầu chính, giá trị cả 2 Gói thầu khoảng 200 tỷ đồng.

Như vậy sau một thời gian ngủ sâu trong đáy của sóng khủng hoảng, với định hướng của HĐQT và sự năng nổ, dám nghĩ, dám làm của Ban lãnh đạo, chúng ta đã tìm ra hướng đi và cho đến thời điểm này có thể khẳng định, con đường chúng ta đã chọn là đúng đắn. Tại thời điểm này, Licogi 166 đã là một Nhà thầu thi công hạ tầng giao thông có uy tín, có đủ năng lực, tự tin triển khai thi công các dự án lớn về hạ tầng giao thông.

b. Thực hiện tái cơ cấu bộ máy quản lý Công ty:

Cùng với việc chuyển đổi ngành nghề kinh doanh là việc chuẩn bị nhân sự để đáp ứng yêu cầu công việc. Từ việc xây dựng công trình thủy điện với nhân lực hầu hết là các kỹ sư thủy lợi. Bước sang xây dựng hạ tầng giao thông, bước đầu không khỏi ngỡ ngàng. Nhưng với những nỗ lực không ngừng về xây dựng chính sách hợp lý dành cho người lao động: Từ việc duy trì trả lương ổn định và đúng hạn, đến việc các chính sách đãi ngộ và quan tâm đến đời sống tinh thần của người lao động phù hợp; Từ việc liên tục tổ chức các khóa đào tạo nâng cao trình độ kỹ năng của cán bộ đến việc tổ chức xây dựng các quy trình làm việc theo hướng ngày càng chuyên nghiệp... mang nhiều triển vọng, chúng ta đã thu hút và tuyển dụng được nhiều kỹ sư chuyên ngành có năng lực và kinh nghiệm.

Song song với đó, bộ máy quản lý cũng được cấu trúc lại theo hướng tinh giản, gọn nhẹ, người nào việc nấy. Ở cấp Ban lãnh đạo, số lượng cấp phó giảm đi đến mức tối thiểu. Ở cấp Phòng/Ban thậm chí không cơ cấu cấp phó, các vị trí Trưởng phòng đều trực tiếp tham gia được nhiều công việc với hiệu suất và tinh thần làm việc cao.

Đội ngũ Giám đốc các BDH cũng liên tục được tuyển dụng, đào tạo và sàng lọc. Lựa chọn ra những nhân sự có năng lực, có kinh nghiệm, nhiệt huyết và có nhiều động lực cống hiến.

Cho đến nay, chúng ta đã xây dựng được đội ngũ cán bộ chủ chốt cũng như cán bộ chuyên môn ngày càng đông đủ và đa dạng hơn, chủ động được hầu hết tất cả các lĩnh vực trong hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.

c. Công tác xây dựng và củng cố tài chính:

Mặc dù có những giai đoạn khó khăn, nhưng chúng ta đã duy trì mối quan hệ tốt với các ngân hàng thương mại, các tổ chức tín dụng, góp phần ổn định nguồn tài chính phục vụ đầu tư và sản xuất kinh doanh của Công ty.

Trong những lúc khó khăn, việc quyết liệt chi đạo, giám sát yêu cầu Ban lãnh đạo xây dựng và thực hiện điều hành kế hoạch dòng tiền là bước đi đúng đắn. Thất chặt và kiểm soát chi tiêu, tiết giảm chi phí quản lý và quyết liệt đẩy nhanh tiến độ thi công các dự án, song song với đó là tổ chức nghiệm thu thanh toán, thu hồi vốn đã phân nào giảm được khó khăn về vốn cho doanh nghiệp.

Điểm sáng nhất trong việc điều hành doanh nghiệp là việc HĐQT thông qua đề xuất của TGD bằng quyết định huy động nguồn vốn nhân rỗi của cán bộ công nhân viên Công ty trong từng thời điểm. Đây là bước đi sáng tạo và quan trọng, không chỉ góp phần nâng cao năng lực tài chính, có đủ nguồn lực để tìm kiếm nguồn việc và tổ chức sản xuất mà còn tạo niềm tin với các tổ chức tín dụng đồng thời tạo sự gắn bó, đoàn kết trong Ban lãnh đạo cũng như cán bộ công nhân viên Công ty.

d. Công tác đầu tư:

Kết thúc dự án Thủy điện Bản Chát mang lại cho Công ty một khoảng lợi nhuận không nhỏ. Việc tìm kiếm cơ hội đầu tư là bước đi đúng đắn, nhằm nâng tầm Công ty với hy vọng tạo nên một sự bứt phá. Tại thời điểm đó, Khu kinh tế Vũng Áng đang ồ ạt xây dựng, HĐQT đã quyết định đầu tư dây chuyền khai thác và sản xuất đá xây dựng là những toan tính hợp lý. Thứ nhất theo tính toán, nhu cầu về đá xây dựng thời điểm đó là rất lớn lên đến hàng triệu m³; Thứ 2 lĩnh vực đầu tư cũng phù hợp với định hướng ngành nghề và năng lực của Công ty là xây dựng hạ tầng giao thông.

Do những nguyên nhân khách quan đến từ cơ chế quản lý Nhà nước nên việc chuyển đổi sở hữu và xin chứng nhận đầu tư gặp khó khăn và kéo dài, cơ hội sớm đưa nhà máy vào khai thác và thu hồi vốn bị tuột qua. Thêm một lần nữa, đưa HĐQT vào thế phải tính toán là dừng hay tiếp tục duy trì sản xuất của nhà máy?

Với quyết tâm của Ban TGD, bằng đề xuất tìm hướng đầu ra cho mô đá thông qua con đường xuất khẩu. HĐQT đã thêm một lần ra quyết định. Cho đến nay, quyết định đó

đã được minh chứng là đúng đắn. Từ ý tưởng của Licogi 166, thị trường đá xuất khẩu của Hà Tĩnh đang hoạt động khá sôi động và chúng ta sẽ có thị phần ở đó. Hiện tại chúng ta đã ký được hợp đồng xuất khẩu đá trong 3 năm từ 2017 đến hết 2019 với tổng khối lượng trên 1,5 triệu tấn.

Song song với việc xây dựng hệ thống, con người, củng cố tài chính, công tác củng cố và tăng cường năng lực thiết bị cũng được Ban lãnh đạo đặc biệt quan tâm. Mặc dù đã có những thời điểm khó khăn về tài chính, xong HĐQT cũng đã tìm ra được những giải pháp phù hợp để nâng cao năng lực dàn thiết bị thi công. Bằng việc mua trực tiếp hay liên kết, thuê mua tài chính. Đến nay, chúng ta đã có dàn thiết bị tương đối đầy đủ với tổng giá trị hơn 80 tỷ đồng, đáp ứng cơ bản thi công hạ tầng giao thông.

e. Công tác xây dựng thương hiệu và truyền thông:

Công tác xây dựng thương hiệu và truyền thông bước đầu đã được ban lãnh đạo quan tâm. Từ lãnh đạo đến cán bộ công nhân viên của Công ty đều được định hướng về ý thức giữ gìn hình ảnh Công ty. Đến nay, thương hiệu Licogi 166 đã được nhiều đối tác biết đến như một đơn vị thi công xây lắp có uy tín trong ngành giao thông.

Và sau đây là:

**BẢNG THỐNG KÊ KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH
5 NĂM TỪ 2012-2016**

Đơn vị tính: Tỷ đồng

TT	Chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014	Năm 2015	Năm 2016
1	Sản lượng	355.72	76.23	89.62	201.14	173.23
2	Doanh thu.	563.28	82.03	79.21	155.73	163.12
3	Vốn điều lệ	76,00	76,00	76,00	76,00	76,00
4	Lợi nhuận sau thuế	11.71	0.35	-37.70	0.98	0.65
5	Tỷ lệ cổ tức	10%	0	0	0	0
6	Tổng tài sản	308.43	202.47	156.74	206.44	227.28
7	Tổng số CBCNV	159	126	98	123	128

f. Nhân sự HĐQT nhiệm kỳ 2012-2017:

HĐQT nhiệm kỳ 2012-2017, gồm 7 thành viên:

- Ông Bùi Dương Hùng - Chủ tịch HĐQT; đề tập trung cho công tác điều hành tại LICOGI 16 đã thôi đảm nhiệm chức vụ CT HĐQT tháng 5/2013

- 2. Ông Vũ Công Hưng - UV HĐQT; được HĐQT bầu giữ chức vụ CT HĐQT tháng từ 5/2013
- 3. Ông Nguyễn Quốc Đồng - UV HĐQT
- 4. Ông Trần Đình Tuấn - UV HĐQT
- 5. Ông Lê Văn Hoạch - UV HĐQT
- 6. Ông Vũ Đình Dũng - UV HĐQT
- 7. Ông Trịnh Thế Dũng - UV HĐQT; từ nhiệm năm 2014

Từ năm 2014 HĐQT gồm có 6 thành viên.

3. Những tồn tại, hạn chế:

Bên cạnh những mặt tích cực, Trong nhiệm kỳ vừa qua HĐQT nhận thấy còn một số tồn tại hạn chế như sau:

- Chưa phân tích sát tình hình thị trường để chủ động đưa ra ứng phó phù hợp khi chuẩn bị kết thúc dự án Thủy điện Bản Chát, dẫn đến một thời gian chờ chuyển đổi ngành nghề, thiếu hụt việc làm.

- Thông qua chủ trương đầu tư dự án mỏ đá Licogi 166 chưa mang lại hiệu quả như mong muốn, giá trị đầu tư lớn trong khi thời gian xin cấp phép kéo dài. Khi được cấp phép thì gặp phải khó khăn về thị trường.

- Nguồn công việc chưa ổn định và rủi ro từ việc bàn giao mặt bằng, thanh toán chậm của các Chủ đầu tư, vì vậy có thời điểm thiếu việc làm, sản lượng, doanh thu thấp, hoạt động kinh doanh chưa hiệu quả, Công ty thua lỗ vào năm 2014.

- Tài chính: Do doanh thu thấp, kinh doanh chưa hiệu quả, nhiều thời điểm thiếu vốn trong sản xuất kinh doanh và đầu tư.

II. KẾ HOẠCH HOẠT ĐỘNG CỦA HĐQT 5 NĂM TỪ 2017-2022.

Kính thưa Quý cổ đông !

Mặc dù khó khăn vẫn còn, nhưng HĐQT thống nhất nhận định, giai đoạn khó khăn nhất đã qua đi và chúng ta đang ở phần “nhánh đi lên” của biểu đồ phát triển. Đồng thời đưa ra những mục tiêu như sau:

1. Định hướng Mục tiêu:

a. Mục tiêu về các lĩnh vực sản xuất kinh doanh:

- Tiếp tục duy trì và phát triển ổn định lĩnh vực xây dựng các công trình hạ tầng và giao thông.

- Duy trì, củng cố mối quan hệ đang có; tiếp tục phát triển, mở mối quan hệ trên nền tảng hiện có để tìm kiếm việc làm và cơ hội đầu tư các dự án phù hợp trong lĩnh vực hạ tầng, cấp thoát nước, môi trường, đường giao thông.

- Sản xuất và kinh doanh vật liệu đá xây dựng: Tìm thị trường để ổn định đầu ra cho

sản phẩm, nghiên cứu thị trường để bổ sung các sản phẩm xây dựng từ đá... chọn thời điểm để bổ sung đầu tư nâng cao năng lực khai thác và sản xuất đá XD và các sản phẩm từ đá.

b. Mục tiêu về tài chính:

Từng bước cải thiện, lành mạnh năng lực tài chính, xóa lỗ lũy kế và thực hiện tăng vốn để đáp ứng mục tiêu sản xuất kinh doanh của Công ty.

c. Mục tiêu đầu tư:

- Nghiên cứu và tìm kiếm ít nhất 1 dự án xây dựng hạ tầng, cấp thoát nước, môi trường, đường giao thông theo hình thức BT, BOT phù hợp với năng lực của công ty.

- Đầu tư phát triển mở rộng ngành sản xuất và xuất khẩu vật liệu xây dựng khi thị trường đầu ra đã ổn định.

d. Mục tiêu về xây dựng thương hiệu:

Tiếp tục xây dựng và quảng bá thương hiệu Licogi 166 ngày càng chuyên nghiệp. Tạo dựng hình ảnh một nhà thầu có năng lực và uy tín trong lĩnh vực xây dựng hạ tầng giao thông.

e. Mục tiêu về chính sách đối với người lao động:

Xác định con người là trọng tâm. Từng bước xây dựng các cơ chế và chính sách đãi ngộ mang tính đột phá để thu hút và giữ chân những nhân sự có trình độ, năng lực, kinh nghiệm và tâm huyết.

Với những định hướng như vậy, HĐQT đề ra Kế hoạch sản xuất kinh doanh cho giai đoạn 5 năm từ 2017-2021 như sau:

KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH 5 NĂM TỪ 2017-2021

Đơn vị tính: tỷ đồng

TT	Chỉ tiêu	Năm 2017	Năm 2018	Năm 2019	Năm 2020	Năm 2021
2	Doanh thu.	268,82	306,61	382,87	501,56	551,72
2	Lợi nhuận	2,207	6,555	16,196	24,088	26,497
3	Vốn Điều lệ	76,00	76,00	76,00	150,00	150,00
4	Cổ tức	0%	0%	5%	10%	10%

2. Khái quát cơ hội và thách thức:

a. Cơ hội:

Hệ thống mạng lưới giao thông của Việt nam còn chưa đồng bộ, chưa đáp ứng nhu cầu về giao thông và vận tải hàng hoá. Chủ trương Chính phủ là tiếp tục phát triển mạng lưới giao thông, đặc biệt là đường cao tốc xuyên Bắc - Nam mở ra nguồn công việc lớn cho những công ty có năng lực, kinh nghiệm và uy tín.

Việc thi công các dự án đường cao tốc của Công ty như Hạ Long Vân Đồn, dự án

hạ tầng công hợp thoát nước tại Long Biên không chỉ tạo cơ hội là Nhà thầu song hành cùng với Nhà đầu tư trong các dự án tương tự mà còn mở ra cơ hội tiếp cận các dự án mới về hạ tầng.

Licogi 16 cũng đang có những chuyển biến mạnh mẽ với vai trò là Tổng thầu EPC và Nhà đầu tư các dự án về hạ tầng, đường giao thông, điều này mở ra cơ hội tiếp cận các dự án do năng lực của Công ty mẹ mang lại.

Đến thời điểm này, mặc dù doanh số hàng năm còn khiêm tốn, nhưng chúng ta cũng đã xác định được vị thế nhất định trong cộng đồng đơn vị thi công công trình giao thông, điều này mở ra cơ hội liên danh, liên kết với các đối tác trong và ngoài nước.

Cơ hội xuất khẩu và mở rộng thị trường sản xuất và xuất khẩu vật liệu xây dựng đang hết sức rõ ràng. Điều này không chỉ sớm thu hồi vốn đầu tư mà còn làm tăng năng lực về tài chính trong hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.

b. Thách thức:

Mặc dù chủ trương của Đảng và Chính phủ là tiếp tục đầu tư mạng lưới giao thông, tuy nhiên một thực tế là thiếu nguồn vốn, giá vốn cao, khó tiếp cận. Bên cạnh đó các doanh nghiệp gặp khó khăn trong tìm kiếm đơn hàng do cơ chế xin cho và hệ thống đấu thầu thiếu minh bạch, sự cạnh tranh tranh là khốc liệt trên mọi phân khúc và mọi phương diện.

Trong khi đó xây dựng công trình giao thông là ngành nghề kinh doanh tiềm ẩn nhiều rủi ro, khó kiểm soát (về con người, về thời tiết...) trong quá trình triển khai dự án; Mặt khác, yêu cầu cao về chất lượng, tiến độ nhưng có nguy cơ chiếm dụng vốn lớn từ khách hàng; các nhà cung cấp (thầu phụ) thiếu chuyên nghiệp, thiếu tính cam kết.

Vì vậy, để tồn tại các công ty trong ngành phải có năng lực thích ứng nhanh, chuyên nghiệp và tinh gọn.

Đối với ngành sản xuất đá xây dựng: thị trường đang bị thu hẹp, khó phát triển; Áp lực cạnh tranh về giá và quan hệ với địa phương; Cơ chế vẫn còn thiếu linh động gây khó khăn cho doanh nghiệp.

3. Các giải pháp chính:

a. Công tác điều hành và quản trị doanh nghiệp:

- HĐQT đặt yêu cầu và giám sát chặt chẽ quá trình điều hành hoạt động theo KH đã được ĐHCĐ và HĐQT phê duyệt để Ban tổng giám đốc phải tìm mọi biện pháp nâng cao năng suất lao động, giảm chi phí, đảm bảo mức lợi nhuận.

- Đổi mới công tác giám sát, đặc biệt là giám sát chiều sâu theo từng lĩnh vực SXKD thông qua việc phân công các thành viên HĐQT phụ trách từng lĩnh vực cụ thể và có chương trình hành động, và thực hiện nhiệm vụ cụ thể theo định kỳ tháng, quý...

- HĐQT sẽ căn cứ vào tình hình thực tế của doanh nghiệp và thành lập các tiểu ban trực thuộc hội đồng quản trị.

- Tăng cường hoạt động của Ban kiểm toán nội bộ để phát hiện sớm các bất cập, có biện pháp phòng ngừa và xử lý kịp thời, hạn chế rủi ro trong các hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty.

- Xây dựng bộ máy tổ chức Công ty tinh gọn, hiệu quả phù hợp với hoạt động của Công ty, tuyển dụng đào tạo và xây dựng đội ngũ CBCNV theo tiêu chí: Mỗi cán bộ quản lý phải là chuyên gia trong lĩnh vực của mình, mỗi nhân viên là một người đa năng và tận tâm.

b. Xây dựng công trình hạ tầng giao thông:

- Tiếp tục với những dự án cầu đường có nguồn từ BT, BOT.

- Xây dựng uy tín và duy trì mối quan hệ tốt đẹp với các Nhà đầu tư lớn đã được xác lập, đón nhận thêm nhiều dự án hạ tầng khác do họ đầu tư.

- Tìm kiếm và xây dựng thêm các mối quan hệ “thị trường ngách”, khai thác việc làm có vốn từ Ngân sách.

- Tranh thủ sự ủng hộ và cơ hội từ công ty mẹ Licogi 16 và tăng cường hợp tác liên danh, liên kết để tìm kiếm cơ hội đầu tư.

- Tổ chức tham gia đấu thầu các dự án có vốn đầu tư nước ngoài, vốn ODA.

c. Giải pháp gia tăng doanh thu từ kinh doanh đá:

- Hiện nay, thị trường xuất khẩu đá xây dựng tại Hà Tĩnh đã dần hình thành và hoạt động đều đặn. Chúng ta cũng đang có nhiều đối tác mong muốn hợp tác lâu dài thông qua việc bao mua sản phẩm do chúng ta sản xuất. Đây là là nguồn thu rõ ràng nhất trong giai đoạn tiếp theo.

Khi nguồn đầu ra đã đảm bảo, bước tiếp theo là mở rộng sản xuất và kinh doanh thương mại để cải thiện doanh số và lợi nhuận.

d. Giải pháp về đầu tư:

Từ cuối năm 2016, Ban lãnh đạo đã có chủ trương tìm kiếm dự án vừa sức thuộc lĩnh vực hạ tầng giao thông hoặc môi trường để đầu tư. Đây là tính toán phù hợp nhằm khai thác hết tiềm năng của Công ty. Trên thực tế có rất nhiều phân khúc còn bỏ ngỏ. Trong khi các Nhà đầu tư lớn thì không quan tâm, những nhà đầu tư nhỏ hơn thì hoặc không có thông tin, hoặc thiếu năng lực để triển khai.

e. Giải pháp về xây dựng hệ thống và chế độ, phúc lợi cho người lao động:

Nhiều năm gần đây, lãnh đạo Công ty đã quan tâm đến việc đào tạo và xây dựng hệ thống. Nhiều khoá đào tạo tại chỗ đã được thực hiện, nhiều lượt cán bộ chủ chốt cũng được cử đi học các lớp về quản trị.

Trong 5 năm tới, phải tiếp tục tái cấu trúc công ty phù hợp cho từng giai đoạn và mục tiêu định hướng sản xuất kinh doanh; Đào tạo, đào tạo lại, chủ động tuyển dụng và sắp xếp công tác tổ chức nhân sự từ các Ban điều hành đến bộ máy văn phòng công ty mang chuyên nghiệp và hiệu quả.

Hoàn thiện và bổ sung các quy trình và phần mềm quản lý. Vận hành các quá trình quản lý sản xuất và kinh doanh của Công ty một cách bài bản và chuyên nghiệp.

Hoàn thiện mô hình quản lý các BDH, xây dựng bộ định mức nội bộ, xây dựng cơ chế khoán phù hợp nhằm thúc đẩy và mở rộng sản xuất.

f. Giải pháp về tài chính:

Xây dựng Phòng Tài chính kế toán theo hướng chuyên nghiệp. Hoạch định chiến lược tài chính, quản lý tốt chi phí, tăng hiệu quả sử dụng vốn.

Duy trì mối quan hệ tốt với các tổ chức tín dụng, đảm bảo đáp ứng nhu cầu về vốn cho hoạt động sản xuất kinh doanh.

Tìm kiếm các tổ chức tài chính, các nhà đầu tư có tiềm lực, kêu gọi hợp tác đầu tư hoặc cung cấp tài chính cho những kế hoạch, dự án đầu tư.

Tăng vốn Điều lệ bằng cách phát hành thêm cổ phần.

Nghiên cứu cơ chế phù hợp, tiếp tục duy trì huy động vốn từ cán bộ công nhân viên công ty, chủ động nguồn vốn cho sản xuất, kinh doanh.

g. Giải pháp về quảng bá thương hiệu:

Tiếp tục phát huy những giá trị đã xây dựng, cam kết giữ gìn hình ảnh công ty mỗi khi tham gia các dự án.

Quan tâm tham gia các sự kiện của cộng đồng doanh nghiệp và của xã hội; quảng bá thương hiệu Công ty từ các kênh truyền thông và nhiều kênh khác.

Xây dựng bộ nhận dạng thương hiệu và hoàn thiện bộ tài liệu về Công ty, quảng bá rộng rãi đến các đối tượng khách hàng.

Kính thưa quý Cổ đông!

Tôi vừa trình bày xong báo cáo tổng kết hoạt động của HĐQT nhiệm kỳ 5 năm từ 2012 đến 2017 và Kế hoạch 5 năm từ 2017 đến 2022.

Hội đồng quản trị và Ban Tổng Giám đốc rất mong nhận được những ý kiến đóng góp tích cực của Quý cổ đông, vì sự phát triển bền vững của Công ty và lợi ích của các Cổ đông.

Kính chúc Quý vị cổ đông mạnh khỏe, hạnh phúc và thành đạt. Chúc đại hội thành công tốt đẹp !

Xin trân trọng cảm ơn !

Nơi gửi:

- Như trên;
- Lưu HĐQT & Ban TGD

TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ



VŨ CÔNG HÙNG