

BÁO CÁO **TỔNG KẾT HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NĂM 2022**

Kính gửi: ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2023

Thực hiện chức năng, nhiệm vụ theo quy định tại Điều lệ tổ chức và hoạt động Công ty CP Xây Lập Thương Mại 2 (ACSC), Hội Đồng Quản Trị xin báo cáo ĐHĐCĐ tổng kết hoạt động kinh doanh năm 2022 cụ thể như sau:

I. TỔNG QUAN VỀ TÌNH HÌNH KINH TẾ XÃ HỘI VÀ CÔNG TY

1. Kinh tế Xã hội:

Tình hình kinh tế - xã hội trên thế giới có nhiều biến động, đặc biệt là cuộc xung đột giữa Ukraine và Nga. Giá các loại hàng hóa thiết yếu trên thị trường thế giới tăng cao, đặc biệt là giá dầu thô, khí đốt tự nhiên và khí tự nhiên hóa lỏng tăng mạnh nhất kể từ năm 2011, gây nguy cơ khủng hoảng an ninh năng lượng, lương thực, gián đoạn chuỗi cung ứng và tình trạng tài chính toàn cầu thắt chặt, tạo áp lực lớn đến lạm phát toàn cầu.

2. Việt Nam

Thực hiện rà soát, thanh kiểm tra qua các thời kỳ và nhất là trong thời gian gần đây, ảnh hưởng mạnh đến thị trường bất động sản, thị trường xây dựng măng công nghiệp nói riêng và thị trường xây dựng nói chung, việc triển khai các thủ tục dự án gần như là dừng lại.

Hoạt động của các doanh nghiệp trong ngành xây dựng gặp nhiều khó khăn, đặc biệt trong khả năng tiếp cận nguồn vốn vay tín dụng dẫn đến doanh nghiệp thiếu vốn phải giãn tiến độ.

Các dự án Công ty đang triển khai thi công xây dựng phải tạm dừng thi công trong một thời gian thực hiện giãn cách do dịch bệnh, đến đầu năm 2022 mới bắt đầu triển khai trở lại, do đó tiến độ thi công bị chậm, các thủ tục pháp lý điều chỉnh về cấp giấy phép và nghiệm thu Phòng cháy chữa cháy được kiểm soát rất chặt chẽ... làm ảnh hưởng đến sự hấp dẫn từ Khách Hàng và thời gian thi công các dự án mà Công ty đang thực hiện.

3. Công ty

Năm 2016 được đánh dấu cột mốc 40 năm thành lập công ty (1976-2016). Kể từ sự kiện đó Công ty đã thực hiện chiến lược phát triển dựa trên 3 cột trụ: Xây Dựng chất lượng cao - Thiết kế bền vững trên nền tảng công nghệ cao - Bất động sản xanh.

Với việc áp dụng công nghệ BIM trong khâu phân tích ý tưởng và thiết kế ở mức độ

sâu rộng hơn kể từ 2015, ACSC đã được thị trường công nhận là một nhà thầu có năng lực công nghệ và thực hiện được những dự án có yêu cầu cao (như công nghệ phức tạp, công trình xanh, dự án sạch HACCP,...) và quy mô lớn.

Từ các dự án chỉ có quy mô vài chục tỷ đến 100 tỷ trong giai đoạn trước đó, ACSC đã thực hiện thành công các dự án có quy mô từ trên 100 tỷ đến 300 tỷ. Uy tín thương hiệu ACSC đã được đánh giá cao trên thị trường, cả các nhà đầu tư nước ngoài và trong nước.

Trong 2022 ngoài khối lượng các dự án đã ký từ 2020-2021 chuyển qua: Công trình Stellapharm, Công trình Đại Phú Lộc, Công trình Hasan, Công trình Jorn Technology, công trình Nipro (Giai đoạn 2), Kho thành phẩm Nhà máy Dược Phẩm và Nhà Máy Bao Bì DHG tại KCN Tân Phú Thạnh, Tỉnh Hậu Giang, Công ty đã ký kết được nhiều hợp đồng dự án có quy mô vừa và lớn như công trình Nisshin tại Khu Công Nghiệp Amata, tỉnh Đồng Nai, công trình Kho Dược Phẩm Công ty M.S.T tại Khu Công Nghiệp Vsip 1, tỉnh Bình Dương. Tuy nhiên với tác động của tình hình kinh tế của thế giới và Việt Nam như nói trên, buộc Công ty phải thực hiện những biện pháp quyết liệt nhằm đối phó các tác động tiêu cực của nó để duy trì ổn định việc sản xuất kinh doanh.

II. CƠ CẤU TỔ CHỨC VÀ NHÂN SỰ

1. Hệ thống Công ty và các đơn vị thành viên

- (i). Công ty CP Xây Lắp Thương Mại 2 (ACSC);
- (ii). Công ty Cổ phần Xây Dựng E-CONS: ACSC chiếm 70% Vốn điều lệ, là đơn vị thành viên, chuyên về công nghệ hoàn thiện ốp lát gạch Striving Method theo bản quyền của Công ty Oopart Nhật Bản.
- (iii). Công ty TNHH Tư vấn Xây dựng ACSC & FUJINAMI (AFCC): ACSC chiếm 51% vốn điều lệ, là đơn vị thành viên, liên doanh giữa ACSC và Công ty Tư Vấn Xây Dựng FUJINAMI, hoạt động của AFCC chủ yếu trong công tác thiết kế dự án xây dựng dân dụng & công nghiệp, trên cơ sở kết hợp về ứng dụng BIM của ACSC và kinh nghiệm nhiều năm của KTS Michio Fujinami.
- (iv). Công ty CP Cơ khí – Vật tư – Thiết bị xây dựng TNA (TNA): là công ty liên kết, trong đó ACSC chiếm 28,21% vốn điều lệ, hoạt động trong lĩnh vực Cơ khí – Vật tư & Thiết bị xây dựng.
- (v). Ban Điều phối Dự án GreenField 686: Là đơn vị trực thuộc được thành lập trên cơ sở hợp tác Liên Doanh của 4 công ty (Công ty Cổ phần Xây Lắp Thương Mại 2, Công ty Cổ phần Đầu tư Xây dựng Ngoại Thương, Công ty Cổ phần Đầu tư Xây dựng Thương Mại Tradeco, Công ty TNHH Đầu tư Sato) để thực hiện Dự án Chung cư Green Field 686 tại số 686 XVTN, phường 25, quận Bình Thạnh; Ông Đặng Lê Dũng được phân công làm Trưởng Ban Điều phối chịu trách nhiệm và chỉ đạo chung việc triển khai Dự án. Đến hiện tại, Dự án đã hoàn thành và đã bàn giao căn hộ cho Khách hàng từ cuối năm 2019. Hiện tại, đã thành lập Ban Quản trị tòa nhà chung cư nhiệm kỳ thứ nhất do anh Phạm Giáp Dần làm đại diện Chủ

Đầu tư và đang làm hồ sơ cấp chủ quyền theo quy định.

2. Về cơ cấu tổ chức của Công ty

- (i). Đứng đầu là Đại Hội Đồng Cổ Đông;
- (ii). Kế đến là Hội Đồng Quản Trị, hiện tại gồm 05 thành viên, giúp việc cho HĐQT có Văn phòng HĐQT và các chuyên viên giúp việc khác.
- (iii). Ban Kiểm soát gồm 03 thành viên: Trưởng Ban Kiểm soát và 02 Kiểm soát viên
- (iv). Ban Tổng Giám đốc gồm 05 thành viên:
 - Ông Đinh Việt Duy – Tổng Giám đốc, phụ trách chung;
 - Ông Võ Thanh Thuận – Phó Tổng Giám đốc thường trực: Phụ trách Khối kinh tế, quản trị và tạm thời phụ trách Khối Điều Hành Dự Án;
 - Ông Phạm Văn Hùng Em – Phó Tổng giám đốc: Phụ trách Khối Cơ điện;
 - Ông Trần Văn Lâm – Phó TGD: Phụ trách Khối Kỹ thuật;
 - Ông Đặng Hồng Phước – Phó TGD: Phụ trách Khối Phát Triển Dự Án;
 - Ông Lê Đức Long - Phó TGD: Phụ trách Khối HCQT & Nhân sự
- (v). Các Phòng Ban, cơ cấu hiện tại gồm có 08 đơn vị Phòng Ban:
 - Phòng Quản lý chi phí & Hợp đồng
 - Phòng Tài chính - Kế toán
 - Phòng HCQT & Nhân sự
 - Phòng Phát triển Dự án
 - Phòng Thiết kế - Kỹ thuật
 - Phòng Quản lý Dự án & Thi công
 - Phòng Cơ điện.
- (vi). Sau cùng là các Ban Điều hành Dự án: Đứng đầu là các Giám đốc Dự án, chịu trách nhiệm trong việc triển khai thi công các Dự án của Công ty.

3. Hệ thống chứng nhận năng lực và quản lý

- (i). Doanh nghiệp Hạng 1 của Bộ Xây dựng về thiết kế và thi công các công trình công nghiệp, dân dụng;
- (ii). Hệ thống Quản Lý Chất Lượng ISO 9001:2015;
- (iii). Hệ thống Quản Lý An Toàn ISO45001;
- (iv). Hội viên hạng vàng (Gold member) của Hội đồng Công trình xanh Việt Nam (VGBC).
- (v). Đội ngũ nhân sự công ty có nhiều thành viên có chứng chỉ hành nghề hạng I về thiết kế, giám sát, quản lý dự án để có khả năng thực hiện các dự án có quy mô vừa và lớn với yêu cầu kỹ thuật phức tạp.

4. Các vấn đề về nhân sự:

4.1. Nhân sự toàn hệ thống ACSC

Đơn vị	Năm 2022	Năm 2021
ACSC	116	174
AFCC	2	2
E-CONS	2	2
Tổng cộng	120	178

4.2. Cơ cấu nhân sự

Khoản mục	Năm 2022 (31/12/2022)	Năm 2021 (31/12/2021)
Tổng số	116	174
<i>Phân loại giới tính</i>		
<i>Nam</i>	94	144
<i>Nữ</i>	22	34
<i>Học vấn</i>		
<i>Trên đại học (PGS, TS, Thạc sĩ)</i>	7	7
<i>Đại học</i>	83	119
<i>Cao đẳng</i>	12	23
<i>Trung cấp & khác</i>	14	29
<i>Độ tuổi</i>		
<i>>50</i>	12	19
<i>40 – 49</i>	27	34
<i>30 – 39</i>	56	80
<i><30</i>	21	45

4.3. Các vấn đề cần quan tâm

Vấn đề nhân sự luôn là vấn đề các tổ chức luôn quan tâm và đặt lên hàng đầu cùng với công tác phát triển kinh doanh của Công ty, đặc biệt trong lĩnh vực xây dựng luôn đòi hỏi nhân sự có chuyên môn tốt, có năng lực để quản lý tốt công tác thi công, đảm bảo chất lượng xây dựng cho Chủ đầu tư/Khách hàng. Hiện nay, đội ngũ quản lý cấp trung là vấn đề lớn mà HĐQT đang quan tâm giải quyết trong thời gian qua.

4.4. Công tác phúc lợi cho CBNV:

- (i). Tiếp tục thúc đẩy tôn chỉ “Hợp Tác Đích Thực – Đóng Góp Vững Bền”, Ban Lãnh đạo Công ty luôn có chủ trương mang đến những phúc lợi tốt nhất để nâng cao tinh thần làm việc, đời sống cho CBNV trong công ty và các đơn vị thành viên. Trong đó, một số sự kiện thường niên của Công ty như:
- Gặp gỡ Tân Niên (sau tết Nguyên Đán);
 - Kỳ nghỉ hè hàng năm;
 - Tổ chức các sự kiện nhân ngày lễ dành cho Phụ nữ (ngày 8/3 và 20/10);
 - Và một số chính sách phúc lợi khác cho CBNV Công ty.

- (ii). Ngoài ra, Công ty thường xuyên tổ chức các Hội thảo chuyên đề và gửi nhân sự tham gia các khóa huấn luyện chuyên sâu ở các trường Đại Học và cơ sở đào tạo bên ngoài, nhằm nâng cao kỹ năng quản lý, kỹ năng chuyên môn cho CBNV tác nghiệp.

III. HOẠT ĐỘNG QUẢNG BÁ THƯƠNG HIỆU

Với định hướng kinh doanh năm 2022 mà ĐHĐCĐ đã đề ra. Ban lãnh đạo đã không ngừng nỗ lực để phát triển thị trường hơn nữa, tiếp cận với đa dạng khách hàng. Kết quả cho thấy những chuyển biến tích cực trong nhiệm kỳ qua đã phát triển thêm nhiều Dự án mới có giá trị lớn.

Hoạt động quảng bá thương hiệu, ACSC đã tích cực tham gia trong nhiều tổ chức khác nhau như:

(i). Các Hội nghề nghiệp & Hiệp hội doanh nghiệp:

- Tổng Hội Xây dựng Việt Nam;
- Hội Khoa học kỹ thuật xây dựng TP.HCM;
- Hiệp hội các nhà thầu xây dựng Việt Nam;
- Hội đồng công trình xanh Việt Nam;
- Câu lạc bộ Doanh nhân Sài Gòn;
- Tham gia Hội Kỹ Sư Xây Dựng Việt Nam để tận dụng nguồn chất xám từ các hoạt động của Hội và Trường, là kênh tuyển dụng nguồn nhân sự chất lượng cao từ các Trường ĐH có uy tín.

(ii). Hỗ trợ giáo dục và các hoạt động tại các trường đại học:

- Quỹ phát triển Đại học Quốc Gia TP.HCM;
- Quỹ BK CONS, chương trình thực tập và hội chợ việc làm của Khoa Xây dựng – ĐH Bách Khoa TP.HCM;
- Tiếp nhận thực tập và huấn luyện cho sinh viên, tài trợ các chương trình khởi nghiệp MasterMind, Hội chợ việc làm cho trường Đại Học Quốc Tế thuộc Đại học Quốc Gia TP.HCM;
- Huấn luyện BIM cho sinh viên khoa Xây Dựng Đại Học HUTECH;
- Góp ý các chương trình đào tạo đại học cho ngành kỹ thuật xây dựng cho Đại học Sư phạm kỹ thuật TP.HCM;
- Ngày hội việc làm tại trường Đại Học Hutech và trường Đại Học Bách Khoa TpHCM.
- Tiếp nhận thực tập và huấn luyện cho sinh viên Trường Đại Học Hutech, tiếp nhận 2 sinh viên vào làm tại Công ty.

(iii). Hoạt động xã hội:

- Tặng nhà tình thương cho người dân Thị xã Kiến Tường, tỉnh Long An;

- Chương trình hiến máu tình nguyện do Thời Báo Kinh tế Sài Gòn tổ chức hàng năm;
- Các hoạt động từ thiện khác.

IV. HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH

1. Tổng quát:

Đối mặt với bức tranh vĩ mô không thuận lợi của năm 2022, HĐQT đã xác định 2023 là năm tái thiết để tăng trưởng, tập trung duy trì ổn định hoạt động kinh doanh, kiểm soát hiệu quả chi phí.

2. Các nền tảng ổn định và phát triển hoạt động kinh doanh:

- Đội ngũ lãnh đạo có kinh nghiệm làm việc lâu năm và có uy tín đối với các đối tác nước ngoài và trong nước;
- Tham gia các mạng lưới đa dạng (kinh doanh, công nghệ, giáo dục, xã hội) để phát triển thương hiệu và thị trường.
- Chiến lược phát triển phù hợp xu thế chung của thị trường (Thiết kế & Thi Công, công trình xanh, Mô hình thông tin công trình (BIM) và các công nghệ mới về vật liệu & thi công, thiết kế);
- Nắm vững các công nghệ tiên tiến và các hệ thống chứng nhận chất lượng cao của thế giới và Việt Nam;
- Thực hiện chuyển đổi số các hoạt động Quản trị và nghiệp vụ của Công ty như: Áp dụng phần mềm quản lý Base, áp dụng phần mềm tính toán nhanh cho mảng Phát triển dự án và Tính toán khối lượng (QS), phát triển BIM từ thiết kế sang mảng thi công;
- Bổ sung nhân sự quản lý Quản Lý Dự Án và CHT chất lượng cao, cải thiện và nâng cao năng lực quản lý nhân sự Phòng Quản lý Thi Công, để đáp ứng công việc trong tình hình mới.

V. TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH VÀ KẾT QUẢ KINH DOANH

1. **Vốn điều lệ: 40.000.000.000 đồng** (Bằng chữ: Bốn mươi tỷ đồng).
2. Các khoản góp vốn và đầu tư

STT	Đầu tư vào các đơn vị	Giá trị (VNĐ)
1	Đầu tư vào công ty con, Công ty thành viên	1.210.000.000
	Công ty CP Xây dựng E-CONS	700.000.000
	Công ty TNHH Tư Vấn XD ACSC & FUJINAMI	510.000.000

STT	Đầu tư vào các đơn vị	Giá trị (VNĐ)
2	Đầu tư vào công ty liên doanh, liên kết	11.000.000.000
	Công ty CP Cơ Khí – Vật tư – Thiết bị Xây dựng TNA	11.000.000.000
3	Đầu tư dài hạn khác	5.000.000.000
	Trái phiếu VietinBank (kỳ hạn 10 năm, 29/06/2018 - 29/06/2028) Khoản đầu tư trái phiếu tại VietinBank được sử dụng như TSDB cho Hạn mức tín dụng VietinBank cấp cho ACSC.	5.000.000.000
	Tổng cộng	17.210.000.000

3. Tài chính & Ngân hàng

- Các hoạt động Tài chính Ngân hàng duy trì ổn định, Công ty đã thiết lập và duy trì quan hệ tín dụng tốt, lâu năm với VietinBank Chi nhánh KCN Bình Dương, BIDV Chi nhánh TP Hồ Chí Minh. Ngoài ra, nhằm gia tăng hạn mức tín dụng để đáp ứng tốt hơn cho nhu cầu vốn phục vụ cho hoạt động SXKD, Công ty cũng đã mở rộng quan hệ tín dụng thêm với Ngân hàng Quân Đội (MB).
- Tình hình sử dụng Hạn mức tín dụng tại các Ngân hàng đến năm 2022 như sau:

Ngân hàng	Hạn mức cho vay (tỷ đồng)	Hạn mức bảo lãnh (tỷ đồng)	Tổng cộng	Ghi chú
VietinBank	100	120	220	
MB	85	100	185	
Tổng cộng	185	220	405	

Việc đảm bảo uy tín trong thanh toán và quan hệ tín dụng với các Ngân hàng (các khế ước nhận nợ luôn được thanh toán đúng và trước hạn), là cơ sở cho việc trì và tăng hạn mức tín dụng tại các Ngân hàng trong thời gian qua.

4. Kết quả kinh doanh hợp nhất: (Đơn vị tính: đồng)

STT	Khoản mục	Năm 2021	Năm 2022
		Theo Báo cáo kiểm toán	Theo Báo cáo kiểm toán
1	Doanh thu	418.594.056.001	277.915.586.281
-	<i>Tỷ lệ tăng trưởng doanh thu so với năm trước</i>		(33,6%)
-	<i>Tỷ lệ so với kế hoạch</i>		46,32%
2	Lợi nhuận trước thuế	2.984.949.093	1.412.900.119
3	Lợi nhuận sau thuế TNDN	2.469.149.503	7.894.482
4	Cổ phiếu lưu hành bình quân	4.000.000 cổ phiếu	4.000.000 cổ phiếu
5	Lãi cơ bản trên CP	618	2
6	Tổng tài sản	473.018.806.861	361.195.571.695
-	<i>Tỷ lệ tăng trưởng TTS so với năm trước</i>		(23,6%)
7	Cổ tức (%/Mệnh giá CP)	0	

Qua số liệu kinh doanh, tuy kết quả kinh doanh năm 2022 chưa đạt như kỳ vọng theo kế hoạch được Đại Hội Đồng Cổ Đông giao phó. Tuy nhiên, nhìn chung hoạt động kinh doanh của Công ty có chiều hướng tốt; vị thế và uy tín của công ty trên thị trường ngày càng được nâng cao, thương hiệu được nhiều khách hàng biết đến, cụ thể Công ty đã trúng thầu và triển khai nhiều công trình có giá trị lớn, tiêu biểu như sau: Công trình NAFE (tại KCN Bắc Đồng Phú, tỉnh Bình Phước), Công trình M.S.T (tại KCN Vsip 1, tỉnh Bình Dương), Công trình Dược Hậu Giang....

VI. TỔNG QUAN HOẠT ĐỘNG CỦA HĐQT

1. Nhân sự Hội đồng quản trị

Căn cứ Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2020 ngày 18/7/2020, Đại hội đồng cổ đông đã bầu 05 thành viên Hội Đồng Quản trị cho nhiệm kỳ 2020 - 2025, cụ thể như sau:

STT	Họ tên	Chức danh
1	Ông Đặng Lê Dũng	Chủ tịch HĐQT
2	Ông Lê Đức Nguyên	Phó Chủ tịch Thường trực HĐQT
3	Ông Đinh Viết Duy	Phó Chủ tịch HĐQT, Tổng Giám đốc
4	Ông Võ Thanh Thuận	Thành viên HĐQT
5	Ông Đặng Hồng Phước	Thành viên HĐQT độc lập

2. Đánh giá hoạt động của HĐQT

HĐQT thực hiện công việc theo chức năng, nhiệm vụ đã được quy định tại Điều lệ tổ chức hoạt động được Đại hội đồng cổ đông thông qua.

3. Tình hình quản trị Công ty

Trong năm vừa qua, HĐQT đã ban hành các nghị quyết liên quan tới cơ cấu tổ chức và bộ máy hoạt động, về nhân sự, ban hành các quy chế nội bộ ... nhằm thực hiện tốt công tác quản trị đối với hoạt động sản xuất kinh doanh, cũng như xây dựng định hướng phát triển cho Công ty.

4. Thù lao và chi phí hoạt động của HĐQT (triệu đồng)

Khoản mục	Năm 2020	Năm 2021	Năm 2022
Thù lao HĐQT & BKS	1.501	1.547	812
Chi phí hoạt động	-	-	-

5. Cuộc họp và Nghị quyết HĐQT

Trong năm 2022, HĐQT đã tổ chức các phiên họp định kỳ để xem xét các vấn đề thuộc thẩm quyền HĐQT.

Ngoài những phiên họp định kỳ như trên, Hội đồng quản trị thường xuyên bàn bạc, thảo luận, thống nhất qua các cuộc họp bất thường, trao đổi qua điện thoại, để lấy ý kiến các Thành viên kịp thời đưa ra những nghị quyết, định hướng cho hoạt động kinh doanh.

6. Công tác giám sát đối với Ban Điều hành và các cán bộ quản lý

Trong năm 2022, HĐQT đã thực hiện chức năng giám sát, hỗ trợ cho hoạt động của

Ban điều hành thông qua việc kiểm tra, đánh giá tình hình triển khai thực hiện các Nghị quyết, quyết định của HĐQT, ĐHĐCĐ và kịp thời tháo gỡ những khó khăn, vướng mắc nhằm hỗ trợ tốt nhất cho hoạt động kinh doanh. Nhìn chung, Ban Điều hành dưới sự giám sát của HĐQT cũng đã hết sức nỗ lực để hoàn thành nhiệm vụ được giao trong điều kiện sản xuất kinh doanh chung còn nhiều khó khăn và sự cạnh tranh thị trường ngày càng khốc liệt.

7. Những tồn tại khó khăn:

- Trong năm 2022, bên cạnh những kết quả nhất định đáng ghi nhận, vẫn còn có những khó khăn, tồn đọng nhất định cần được xem xét và giải quyết, cụ thể như sau:
- Khó khăn chính của Công ty trong năm 2022 là nguồn vốn. Khả năng tự chủ tài chính của Công ty hiện nay chưa cao, trong khi hoạt động kinh doanh trong nhiều kỳ qua có sự tăng trưởng mạnh về doanh thu, đòi hỏi phải có tiềm lực tài chính vững mạnh, hoạt động của Công ty trong những năm gần đây còn phụ thuộc nhiều vào nguồn vốn vay tại các Ngân hàng, việc này ít nhiều đã ảnh hưởng đến hiệu quả kinh doanh chung.
 - Nguồn nhân lực: Nguồn nhân lực luôn là mối quan tâm hàng đầu ở bất kỳ tổ chức nào, đặc biệt là các công ty hoạt động trong lĩnh vực xây dựng như ACSC. Theo đó, trong năm 2022, mặc dù HĐQT cũng với Ban Điều hành thực hiện nhiều biện pháp để củng cố và nâng cao chất lượng nguồn nhân lực, tinh gọn bộ máy...; Nhưng thực tế vẫn còn nhiều bất cập. Đây là nguyên nhân chính ảnh hưởng đến chất lượng và tiến độ thi công các Dự án trong thời gian qua.
 - Mức độ cạnh tranh thị trường trong lĩnh vực xây dựng ngày càng cao: Trong những năm qua, tình hình Bất động sản có dấu hiệu chững lại, nên nhiều công ty hoạt động chuyên xây dựng công trình nhà cao tầng, chung cư thì nay cũng đã lấn sân sang lĩnh vực xây dựng công nghiệp dân dụng, việc này ảnh hưởng không nhỏ đến công tác đầu thầu và biên độ lợi nhuận của các công ty trong ngành như ACSC.

VII. KẾT LUẬN VÀ KIẾN NGHỊ

- Với tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh và tình hình tài chính trong năm vừa qua. Và với định hướng phát triển kinh doanh năm 2023, cũng như trong những năm tiếp theo, HĐQT nhận thấy cần thiết phải tăng cường năng lực tài chính cho Công ty, bước đầu là nên xem xét phương án tăng vốn Điều lệ lên 100 tỷ. Việc này, HĐQT đã cân nhắc các phương án và trình ĐHĐCĐ thông qua tại Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2022 nhưng hiện tại vẫn chưa thể triển khai vì nhiều lý do.
- Để kết quả kinh doanh trong những năm tiếp theo tăng trưởng ổn định và vững chắc, mang đến chất lượng sản phẩm tốt nhất cho Khách hàng (Chủ Đầu tư), Công ty cần phải thực hiện nhiều biện pháp quyết liệt hơn nữa trong công tác nhân sự, đặc biệt là nhân sự cấp cao và cấp trung.

Trên đây là báo cáo về tổng kết hoạt động Công ty năm 2022 của HĐQT. HĐQT tin tưởng rằng với sự tin tưởng của các đối tác đối với uy tín thương hiệu của ACSC cùng với những nỗ lực không ngừng và hy vọng vào diễn biến thị trường có chiều hướng tốt hơn, HĐQT tin tưởng rằng ACSC sẽ củng cố niềm tin và sẽ sớm vượt qua những khó khăn chung của thị trường. Đồng thời, HĐQT cũng mong muốn sẽ tiếp tục nhận được sự ủng hộ, gắn bó và đồng thuận của Quý Cổ Đông trong các hoạt động của Công ty.

TP.HCM, ngày 27 tháng 5 năm 2023

TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

CHỦ TỊCH



ĐẶNG LÊ DŨNG

Nơi nhận:

- ĐHĐCĐ;
- HĐQT, BKS;
- Ban TGD;
- Lưu VP HĐQT.



Tp. Hồ Chí Minh, ngày 27 tháng 05 năm 2023

BÁO CÁO HOẠT ĐỘNG CỦA BAN KIỂM SOÁT
(Trình Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2023)

Kính thưa Quý Cổ đông!

Thực hiện nhiệm vụ được quy định trong điều lệ Công ty Cổ phần Xây Lập Thương Mại 2, Ban Kiểm Soát báo cáo trước Đại hội đồng cổ đông về tình hình và kết quả hoạt động của Công ty trong năm 2022 như sau:

I. Hoạt động của Ban Kiểm Soát trong năm 2022

Trong năm 2022, Ban Kiểm Soát Công ty Cổ phần Xây Lập Thương Mại 2 đã thực hiện các nhiệm vụ chính như sau:

- Kiểm tra, giám sát việc thực hiện các nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông và Hội đồng quản trị năm 2022;
- Tham gia kiến nghị với Ban Tổng Giám Đốc Công ty về các vấn đề liên quan tới hoạt động của Công ty;
- Thẩm định các báo cáo về tình hình kinh doanh và tình hình tài chính của công ty.
- Xem xét, đánh giá quy trình hoạt động, phối hợp của các bộ phận: quá trình quản lý và điều hành doanh nghiệp của Ban Tổng Giám Đốc.

II. Đánh giá hoạt động của Hội đồng quản trị và Ban Tổng Giám Đốc

1. Đánh giá hoạt động của HĐQT:

- Các thành viên HĐQT đã thực hiện đúng chức năng, nhiệm vụ của HĐQT; đúng theo quy định của pháp luật và điều lệ Công ty.
- HĐQT đã tổ chức và duy trì đều đặn các phiên họp định kỳ theo đúng quy định của Điều lệ Công ty.

2. Đánh giá hoạt động của Ban tổng giám đốc:

- Các quyết định của Ban Tổng Giám Đốc luôn thực hiện đúng thẩm quyền, đúng quy định và luôn bám sát các chỉ tiêu kế hoạch của HĐQT



- Thực hiện báo cáo thường xuyên và định kỳ về thực tế hoạt động sản xuất kinh doanh. Đồng thời, báo cáo kịp thời các vấn đề phát sinh để Hội đồng quản trị nắm rõ tình hình của Công ty.
- Hằng năm, tổ chức đánh giá những điểm thuận lợi trong hoạt động sản xuất kinh doanh để tích cực phát huy. Đồng thời cũng chỉ rõ những mặt hạn chế nhằm tìm giải pháp khắc phục.

III. Kết quả thẩm định báo cáo tài chính năm 2022

1. Công tác lập và kiểm toán Báo cáo tài chính

- Chứng từ, biểu mẫu, sổ sách kế toán đầy đủ, rõ ràng. Số liệu phản ánh trung thực và hợp lý trên các khía cạnh trọng yếu tình hình tài chính của công ty
- Báo cáo tài chính được lập đúng quy định, tuân thủ theo các chuẩn mực, chế độ kế toán, Luật kế toán Việt Nam và các văn bản pháp lý có liên quan.

2. Bảng kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh hợp nhất Công ty năm 2022

Chỉ tiêu	Kế hoạch năm 2022	Thực hiện năm 2022	Tỷ lệ đạt được năm 2022 so với kế hoạch
Tổng doanh thu (tỷ đồng)	600	277,916	46.32%
*Doanh thu xây lắp và dịch vụ (tỷ đồng)		274,447	
Lợi nhuận trước thuế (tỷ đồng)	7	1,413	20.18%
Lợi nhuận sau thuế (triệu đồng)	5.600	7,67	
Tổng số vốn sở hữu (tỷ đồng)		72,412	

Nhận xét:

Năm 2022 là một năm kinh tế đầy biến động. Trước ảnh hưởng của lạm phát kinh tế, khủng hoảng kinh tế toàn cầu, chính sách thắt chặt tiền tệ, chiến tranh giữa các nước đã tác động mạnh mẽ đến hầu hết tất cả các nước trên thế giới. Trong đó các Doanh nghiệp Việt Nam cũng chịu tác động không nhỏ trước những tác động. Do đó, các chỉ tiêu kinh doanh công ty đã không hoàn thành với kế hoạch đề ra.

IV. Kế hoạch công tác năm 2023 của Ban Kiểm Soát

- Giám sát việc thực hiện các nghị quyết của đại hội đồng cổ đông và HĐQT năm 2023.

- Thảm định, kiểm tra các báo cáo kinh doanh và các báo cáo tài chính của công ty.
- Đưa ra các đề xuất, kiến nghị với HĐQT, Ban Tổng Giám Đốc để nâng cao hiệu quả công tác quản trị và điều hành hoạt động sản xuất kinh doanh.

V. Sự phối hợp giữa Ban Kiểm Soát với HĐQT, Ban điều hành:

- Ban Kiểm Soát với HĐQT, Ban điều hành đã có sự phối hợp hoạt động chặt chẽ trên tinh thần xây dựng hợp tác.
- Ban kiểm soát đã được HĐQT, Ban điều hành tạo điều kiện thuận lợi để hoàn thành nhiệm vụ.

VI. Kiến nghị của Ban Kiểm Soát:

Ban Kiểm Soát có một số kiến nghị như sau:

- Ban Tổng Giám Đốc tiếp tục phát triển hoạt động xây lắp công nghiệp là thế mạnh của Công ty.
- Vì đặc thù của ngành xây dựng tiềm ẩn nhiều rủi ro trong quá trình thanh quyết toán và bảo hành công trình cho nên Ban Tổng Giám Đốc cần tăng cường lập dự toán, lập kế hoạch và tính toán nguồn dự phòng hợp lý để phòng ngừa rủi ro phát sinh.
- Nâng cao công tác tìm kiếm, mở rộng thị trường mới; thận trọng trong việc đưa ra các quyết định nhằm hạn chế rủi ro cho công ty.

Trên đây là báo cáo của Ban Kiểm Soát trình Đại hội đồng cổ đông thường niên 2023

Trân trọng!

TM. BAN KIỂM SOÁT


Trần Thị Thuý Hằng

Tp.HCM, ngày 27 tháng 5 năm 2023

PHƯƠNG HƯỚNG HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NĂM 2023

Kính gửi: ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2023

Thực hiện chức năng, nhiệm vụ theo quy định tại Điều lệ tổ chức hoạt động, hôm nay Hội Đồng Quản trị Công ty CP Xây Lắp Thương mại 2 (ACSC) xin báo cáo Đại hội đồng cổ đông (ĐHĐCĐ) về phương hướng hoạt động kinh doanh năm 2023.

I. NHẬN ĐỊNH CHUNG VỀ TÌNH HÌNH KINH TẾ XÃ HỘI

1. Nhận định chung về Kinh tế - Xã hội

Những khó khăn ảnh hưởng từ tình hình kinh tế, chính trị thế giới được dự báo là sẽ còn tiếp tục ảnh hưởng trong năm 2023

Trước khó khăn đó cho thấy, năm 2023 tiếp tục là một năm nhiều khó khăn đối với nền kinh tế Việt Nam và ngành xây dựng nói chung, cũng là một năm không thuận lợi cho ACSC nói riêng. Trong giai đoạn trước mắt, đại dịch Covid-19 mặc dù có dấu hiệu ổn định, tuy nhiên vẫn có nguy cơ bùng phát lại ở nhiều nơi trên thế giới nên giao thương quốc tế vẫn bị ảnh hưởng nghiêm trọng. Các nhà đầu tư nước ngoài và trong nước tại Việt Nam đang theo dõi sát sao các diễn tiến để ra quyết định phù hợp về đầu tư và kinh doanh.

2. Nhận định về tình hình chung Công ty

Thừa hưởng những thành quả của các năm trước, từ đầu năm 2023 đến hiện tại Công ty đang triển khai các dự án được chuyển tiếp từ năm 2020, 2021, 2022 chuyển sang, đó là: Dự án SAITEX, Dự án NAFE, Dự án HASAN, dự án JORNTECH, dự án NIPPRO giai đoạn 2, Dự án Kho Dược M.S.T – Chi nhánh Bình Dương. Đầu năm 2023 Công ty cũng đã ký được hợp đồng với giá trị lớn như Dự án Nhà máy Gia Công Răng Aceso – Chi nhánh An Phước tại KCN An Phước, huyện Long Thành, tỉnh Đồng Nai

Theo kế hoạch, năm 2023 Công ty sẽ phát triển thêm một số Dự án mới. Tuy nhiên, do chịu ảnh hưởng chung của tình hình chiến tranh Nga – Ukraine và các chính sách vĩ mô trong nước, nên hoạt động kinh doanh năm 2023 của công ty dự báo gặp rất nhiều khó khăn và có thể kéo sang đến năm 2024. Do đó, nhiệm vụ trọng tâm trong năm 2023 là tiếp tục ổn định tình hình kinh doanh, duy trì bộ máy hoạt động là ưu tiên hàng đầu của Công ty trong tình hình thị trường như hiện nay.

II. PHƯƠNG HƯỚNG HOẠT ĐỘNG NĂM 2023

1. Về cơ cấu tổ chức & Nhân sự

a. Cơ cấu tổ chức công ty: Định hướng điều chỉnh cơ cấu tổ chức công ty theo hướng

ting gọn nhằm hoạt động ngày càng hiệu quả hơn.

- b. Chính sách nhân sự:** HĐQT nhận định rằng năm 2023 là năm kinh doanh vô cùng khó khăn, nên nhiệm vụ trọng tâm là duy trì ổn định hoạt động kinh doanh và ổn định bộ máy nhân sự, để làm tiền đề cho các năm tiếp theo. Mục tiêu quan trọng cần phải tiếp tục tăng cường bổ sung, hoàn thiện bộ máy quản lý cấp trung có đầy đủ năng lực, trình độ, kinh nghiệm và phẩm chất để đáp ứng được các yêu cầu công việc ngày càng cao, phù hợp với xu thế phát triển thị trường và sự tăng trưởng của Công ty.

2. Định hướng tiếp cận thị trường:

Tiếp tục định hướng việc thiết lập văn phòng đại diện cho các khu vực trọng điểm (nếu tình hình thị trường khả quan). Bên cạnh mảng khách hàng FDI về công nghiệp và khách hàng truyền thống lâu nay (Nhật Bản, Đài Loan), ACSC và các đơn vị thành viên sẽ tích cực tiếp cận các khách hàng khác như:

- Khách hàng FDI từ các nước Trung Quốc, ASEAN, Hàn Quốc, Ấn Độ, Châu Âu, ...
- Các dự án ODA chủ yếu do chính phủ Nhật Bản tài trợ;
- Khách hàng trong nước (màng tư nhân) và các dự án công nghiệp - dân dụng.

Với sự phát triển rộng hơn về địa bàn và đối tượng khách hàng. ACSC sẽ tập trung phát triển đội ngũ phát triển dự án cũng như xây dựng các kênh tiếp thị hiệu quả hơn nữa. Thành lập bộ phận marketing trực thuộc phòng phát triển dự án, dựa trên việc xây dựng, đào tạo, tuyển dụng các nhân sự có trình độ chuyên môn phù hợp với ngành nghề và hướng phát triển Công ty. Xây dựng chiến lược phát triển thị trường trên cơ sở tiếp cận các khách hàng mới. Đồng thời thường xuyên bám sát và chăm sóc các khách hàng truyền thống. Chú trọng xây dựng định hướng chiến lược tiếp cận khách hàng dựa trên uy tín của Công ty đã được khẳng định trên thương trường và các nền tảng đã đạt được trong thời gian qua như công nghệ BIM và phát triển công trình xanh.

3. Phương hướng sản xuất kinh doanh của Công ty và các đơn vị thành viên, đơn vị trực thuộc

- Công ty CP Xây Lắp Thương Mại 2 (ACSC) giữ vai trò là trung tâm điều phối các hoạt động với các đơn vị thành viên. Hướng tới định hướng thu gọn các đơn vị thành viên, tính toán hiệu quả hoạt động, giải quyết dứt điểm và thu hồi công nợ đối với các đơn vị này nhằm mục đích tập trung quản lý và điều hành Công ty lớn.
- Đầu tư chiều sâu hơn nữa về các hệ thống công nghệ và quy trình đang áp dụng để nâng cao hơn nữa hiệu quả thiết kế và thi công trên nền tảng BIM và công trình xanh;
- Hướng đến việc áp dụng công nghệ mới (lắp ghép, mô đun,...) và vật liệu mới với tỷ trọng lớn hơn để nâng cao chất lượng, rút ngắn tiến độ và giảm giá thành.
- Xây dựng công nghiệp: ngoài các dự án đã thi công trong năm 2022 và chuyển tiếp sang 2023, trong quý 3 & 4/2023 cố gắng phát triển thêm một số Dự án mới. ACSC sẽ nỗ lực đa dạng hóa đối tượng khách hàng hơn nữa chứ không chỉ tập trung trong các khách hàng truyền thống như Nhật bản, Đài Loan. Tiêu chí chọn lựa vẫn trên cơ sở đảm bảo rủi ro về thanh toán. Xây dựng kế hoạch phát triển kinh doanh mở rộng thị trường và khu vực thành phố HCM, các tỉnh lân cận (Đồng Nai, Bình Dương, Bình Phước, Long An), Tây Nam Bộ và phát triển ra thị trường khu vực miền Trung (Đà Nẵng,

Quảng Ngãi, Bình Định)

- Xây dựng dân dụng: Với sự đầu tư các máy móc thiết bị mới và đội ngũ nhân sự chất lượng cao có kinh nghiệm về cao tầng và dân dụng, ACSC sẽ nỗ lực đi vào thị trường này và chọn phân khúc phù hợp (dưới 30 tầng).

III. KẾ HOẠCH KINH DOANH NĂM 2023

Năm 2023 với nhận định thị trường có nhiều khó khăn và thách thức, đặc biệt cả thế giới chịu ảnh hưởng của giai đoạn hậu đại dịch Covid 19 và chiến tranh Nga - Ukraine tác động mạnh mẽ đến nền kinh tế thế giới nói chung và Việt Nam nói riêng. Tâm lý của các nhà đầu tư nước ngoài (Doanh nghiệp FDI) sẽ vô cùng thận trọng. Đây là yếu tố ảnh hưởng rất lớn đến hoạt động kinh doanh của Công ty. Tuy nhiên, với niềm tin tất cả sẽ cùng vượt qua khó khăn. HĐQT xem đây cũng là thời cơ để mở đầu cho chu kỳ kinh doanh mới cũng như tái cấu trúc lại Công ty, nhắm hướng đến mục tiêu phát triển bền vững. Với tinh thần đó, HĐQT đặt ra mục tiêu và giải pháp như sau:

1. Kế hoạch kinh doanh năm 2023:

1.1. Cơ sở thực hiện kế hoạch kinh doanh năm 2023

STT	Khoản mục	Doanh thu xây lắp (chưa VAT, tỷ đồng)
1	Khối lượng Dự án đã ký kết Hợp đồng các năm trước chuyển sang năm 2023 (Saitex, Nafe, Hasan, Jorn Tech, Nipro, Nisshin, M.S.T).	150,0
2	Khối lượng Dự án đã ký kết Hợp đồng năm 2023 (Hợp đồng thiết kế và thi công dự án ACESO, hợp đồng thiết kế dự án Richbase).	184,7
3	Khối lượng dự án dự kiến ký mới năm 2023	600

⇒ Tổng doanh thu quyết toán năm 2023 (dự kiến): 600 tỷ đồng.

1.2. Chỉ tiêu hoạt động kinh doanh năm 2023

Với sự thận trọng cần thiết cho phương hướng sản xuất kinh doanh năm 2023, chúng tôi đề nghị Đại hội Đồng cổ đông thường niên 2023 thông qua các chỉ tiêu sau đây:

STT	Chỉ tiêu	Kế hoạch 2023	Năm 2022	So sánh so với năm 2022	
				Giá trị tăng/giảm	% tăng/giảm
1	Tổng doanh thu dự kiến (tỷ đồng)	600	278	322	+115.8%
2	Lợi nhuận trước thuế (tỷ đồng)	8	1.5	6.5	+433.3%

STT	Chỉ tiêu	Kế hoạch 2023	Năm 2022	So sánh so với năm 2022	
				Giá trị tăng/giảm	% tăng/giảm
3	Lợi nhuận sau thuế (tỷ đồng)	6.4			
4	Cổ tức chia cho cổ đông dự kiến (%)		0		

2. Các nhiệm vụ trọng tâm khác:

- (i). Cần có lộ trình và giải pháp nâng cao năng lực tài chính cho công ty, đặc biệt là lộ trình tăng Vốn điều lệ hoạt động trong giai đoạn 2020 – 2025, nhằm hỗ trợ tốt nhất cho nguồn vốn hoạt động kinh doanh trong giai đoạn đặc biệt khó khăn tới.
- (ii). Công tác phát triển kinh doanh: đa dạng hóa các ngành nghề kinh doanh, đẩy mạnh phát triển thêm các sản phẩm, dịch vụ. Đồng thời tiếp cận, mở rộng đối tượng khách hàng.
- (iii). Cơ cấu lại bộ máy hoạt động: Cơ cấu và ổn định bộ máy nhân sự, tinh gọn bộ máy hoạt động và nâng cao chất lượng nhân sự, năng suất lao động.
- (iv). Thực hiện chuyển đổi số các hoạt động Quản trị và nghiệp vụ của Công ty như: Áp dụng phần mềm quản lý Base, áp dụng phần mềm tính toán nhanh cho mảng Phát triển dự án và Tính toán khối lượng (QS), phát triển BIM từ thiết kế sang mảng thi công;
- (v). Bổ sung nhân sự quản lý Quản Lý Dự Án và CHT chất lượng cao, cải thiện và nâng cao năng lực quản lý nhân sự Phòng Quản lý Thi Công, để đáp ứng công việc trong tình hình mới.

Trên đây là tờ trình về phương hướng hoạt động Công ty năm 2023. HĐQT tin tưởng rằng với sự tin tưởng của các đối tác đối với uy tín thương hiệu của ACSC cùng với những nỗ lực không ngừng và hy vọng vào diễn biến thị trường có chiều hướng tốt hơn, HĐQT tin tưởng rằng ACSC sẽ củng cố niềm tin và sẽ sớm vượt qua những khó khăn chung của thị trường. Đồng thời, HĐQT cũng mong muốn sẽ tiếp tục nhận được sự ủng hộ, gắn bó và đồng thuận của Quý Cổ Đông trong các hoạt động của Công ty.

TP.HCM, ngày 27 tháng 5 năm 2023

TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

CHỦ TỊCH

Nơi nhận:

- ĐHCĐ;
- HĐQT, BKS;
- Ban TGD;
- Lưu VP HĐQT.



Đặng Lê Dũng