

Số: 54 /TTr-VNCC

Hà Nội, ngày 28 tháng 6 năm 2023

TỜ TRÌNH

Về việc thông qua danh sách ứng viên để bầu thay thế thành viên Hội đồng quản trị của Tổng công ty Tư vấn xây dựng Việt Nam-CTCP nhiệm kỳ 2021-2026

Kính gửi: Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2023

1. Căn cứ Luật Doanh nghiệp số 59/2020/QH14 đã được Quốc hội nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam thông qua ngày 17/6/2020;
2. Căn cứ Điều lệ tổ chức và hoạt động của Tổng công ty Tư vấn Xây dựng Việt Nam - CTCP đã được Đại hội đồng cổ đông thông qua ngày 15/10/2021;
3. Căn cứ Quy chế bầu thay thế thành viên Hội đồng quản trị của Tổng công ty Tư vấn Xây dựng Việt Nam-CTCP nhiệm kỳ 2021-2026;
4. Căn cứ tiêu chuẩn và điều kiện của các ứng viên để bầu thành viên Hội đồng quản trị của Tổng công ty Tư vấn Xây dựng Việt Nam-CTCP nhiệm kỳ 2021-2026;
5. Căn cứ đơn đề cử của cổ đông là Tổng công ty Đầu tư và Kinh doanh vốn Nhà nước (SCIC) (cổ đông sở hữu 87,32% vốn điều lệ VNCC) về việc đề cử ứng viên để bầu thay thế thành viên Hội đồng quản trị nhiệm kỳ 2021-2026;

Hội đồng quản trị kính trình Đại hội đồng cổ đông xem xét thông qua danh sách ứng viên để bầu thay thế Thành viên Hội đồng quản trị của Tổng công ty nhiệm kỳ 2021-2026 như sau:

TT	Họ và tên	Năm sinh	Nghề nghiệp	Chức vụ hiện tại
1	Tổng Văn Toàn	1982	Ths. Quản trị kinh doanh	Phó trưởng Ban TCCB SCIC

Kính trình Đại hội đồng cổ đông xem xét và thông qua./.

Nơi nhận:

- Như trên;
- Lưu VT;

**TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
CHỦ TỊCH**


Ths.KTS Thân Hồng Linh

Số: 56/TT-HĐQT

Hà Nội, ngày 28 tháng 6 năm 2023

TỜ TRÌNH

**Về việc bổ sung ngành nghề kinh doanh Đăng ký doanh nghiệp của
Tổng công ty Tư vấn Xây dựng Việt Nam - CTCP**

**Kính gửi: Đại hội đồng cổ đông
Tổng công ty Tư vấn Xây dựng Việt Nam - CTCP**

Căn cứ Luật Doanh nghiệp số 59/2020/QH14 ngày 17 tháng 6 năm 2020 của Quốc hội nước CHXHCN Việt Nam;

Căn cứ Điều lệ Tổng công ty Tư vấn Xây dựng Việt Nam - CTCP đã được Đại hội đồng cổ đông thông qua ngày 15/10/2021;

Căn cứ nhu cầu và năng lực thực hiện công việc của Tổng công ty,

Hội đồng quản trị Tổng công ty Tư vấn Xây dựng Việt Nam - CTCP kính trình Đại hội đồng cổ đông thông qua bổ sung ngành nghề kinh doanh cho Tổng công ty với nội dung như sau:

STT	Tên ngành	Mã ngành
1	Thẩm tra tính hiệu quả và tính khả thi của dự án;	7110
2	Lập và thẩm tra dự án đầu tư xây dựng; Báo cáo nghiên cứu tiền khả thi;	7110
3	Lập tổng dự toán;	7110
4	Lập định mức xây dựng, lập đơn giá xây dựng công trình;	7110
5	Kiểm soát chi phí đầu tư xây dựng công trình;	7110
6	Quản lý chi phí đầu tư xây dựng: Tổng mức đầu tư, dự toán công trình, định mức xây dựng, đơn giá xây dựng công trình, hợp đồng trong hoạt động xây dựng;	7110
7	Tư vấn thẩm tra phòng chống mối cho các công trình xây dựng;	7110
8	Tư vấn thẩm tra hệ thống thông tin đối với công trình thông tin liên lạc; Bru chính viễn thông;	7110
9	Tư vấn giám sát hệ thống phòng cháy và chữa cháy; Tư vấn giám sát thiết bị bảo vệ, trang trí nội, ngoại thất các loại công trình;	7110
10	Thẩm định thiết kế và dự toán sau giai đoạn Thiết kế cơ sở;	7110
11	Thẩm định hồ sơ mời thầu và kết quả lựa chọn nhà thầu;	7110
12	Điều tra xã hội về đô thị và các công trình xây dựng;	7320
13	Đầu tư, kinh doanh trái phiếu, cổ phiếu và các chứng chỉ có giá khác;	6611

Hội đồng quản trị kính trình Đại hội đồng cổ đông xem xét và thông qua.

Trân trọng.

Nơi nhận:

- ĐHCĐ;
- HĐQT; BGĐ;
- Thư ký HĐQT;
- Lưu VT, KHĐT. *W*

**TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
CHỦ TỊCH**



Thân Hồng Linh

Số: **55**/TTr-HĐQT

Hà Nội, ngày **28** tháng **6** năm 2023

TỜ TRÌNH
VỀ VIỆC THÔNG QUA ĐỀ ÁN TÁI CƠ CẤU
của Tổng công ty Tư vấn Xây dựng Việt Nam - CTCP

Kính gửi: Đại hội đồng cổ đông
Tổng công ty Tư vấn Xây dựng Việt Nam - CTCP

Hội đồng quản trị Tổng công ty Tư vấn Xây dựng Việt Nam - CTCP kính trình Đại hội đồng cổ đông thông qua Đề án tái cơ cấu của Tổng công ty Tư vấn xây dựng Việt Nam – CTCP giai đoạn 2023 – 2027, định hướng đến 2030 như sau:

Đề án Tái cơ cấu gồm 3 phần:

Phần 1: Tình hình hoạt động của Tổng công ty giai đoạn 2016-2022

Phần 2: Định hướng mục tiêu, giải pháp và cơ cấu lại Tổng công ty giai đoạn 2023-2027, định hướng đến 2030

Phần 3: Đề xuất

(Chi tiết bản Đề án đã được đăng tải trên Website của Tổng công ty)

Hội đồng quản trị kính trình Đại hội đồng cổ đông xem xét và thông qua.

Trân trọng.

Nơi nhận:

- ĐHCĐ;
- HĐQT; BGĐ;
- Thư ký HĐQT;
- Lưu VT, KHĐT. ✓✓

**TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
CHỦ TỊCH**



Thân Hồng Linh

Hà nội, ngày 28 tháng 06 năm 2023

BÁO CÁO

ĐỀ ÁN TÁI CƠ CẤU TỔNG CÔNG TY TƯ VẤN XÂY DỰNG VIỆT NAM-CTCP GIAI ĐOẠN 2023-2027, ĐỊNH HƯỚNG ĐẾN 2030

Tổng công ty Tư vấn xây dựng Việt Nam-CTCP báo cáo ĐHCĐ thường niên Tổng công ty năm 2023 về tình hình hoạt động của Tổng công ty giai đoạn 2016-2022 và định hướng chiến lược, giải pháp cơ cấu lại doanh nghiệp giai đoạn 2023-2027, định hướng đến 2030.

PHẦN I. TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG CỦA TỔNG CÔNG TY GIAI ĐOẠN 2016-2022

1. Thông tin về Tổng công ty Tư vấn xây dựng Việt Nam-CTCP

1.1. Thông tin chung

Tên tiếng Việt : **TỔNG CÔNG TY TƯ VẤN XÂY DỰNG VIỆT NAM - CTCP**

Tên tiếng Anh : **VIETNAM NATIONAL CONSTRUCTION
CONSULTANTS CORPORATION- JSC**

Tên viết tắt : **VNCC**

Nhãn hiệu (logo) của Tổng công ty:



Trụ sở đăng ký hoạt động của Tổng công ty:

- Địa chỉ: 243 Đê La Thành, phường Láng Thượng, quận Đống Đa, Thành phố Hà Nội, Việt Nam.
- Điện thoại: (84-24) 37667463.
- Fax: (84-24) 37667464.
- Website: www.vncc.vn

Tổng công ty Tư vấn Xây dựng Việt Nam – CTCP được thành lập tháng 4 năm 1955 tiền thân là Phòng thiết kế thuộc Nha Kiến trúc.

VNCC là tổ chức thiết kế kiến trúc xây dựng đầu tiên của ngành xây dựng Việt Nam. Tháng 5/1954, cuộc kháng chiến trường kỳ chống Pháp kết thúc, đất nước tạm thời bị chia cắt và đặt ra kế hoạch tái thiết miền Bắc vô cùng khẩn trương. Đáp ứng nhu cầu đó, ngày 06/4/1955, Thủ tướng chính phủ nước Việt Nam Dân chủ Cộng hòa ra quyết định số 506/TTg thành lập Nha Kiến trúc, trong đó Phòng Thiết kế trực thuộc Nha Kiến trúc được ghi nhận là tổ chức tiền thân của Tổng Công ty Tư vấn Xây dựng Việt Nam - CTCP ngày nay.

VNCC là tổ chức thiết kế kiến trúc xây dựng tin cậy của Đảng và Nhà nước. Trong chiến tranh gian khổ cũng như trong hòa bình, từ các công trình tối quan trọng như hầm trú ẩn cho lãnh tụ, công trình an ninh quốc phòng, đến các công trình dân dụng lớn của đất nước; VNCC đồng hành cùng sự phát triển của ngành xây dựng nói riêng và Việt Nam nói chung.

2. Tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh trong giai đoạn 2016-2022

2.1. Tình hình kết quả sản xuất kinh doanh

Về tổng quan kinh tế vĩ mô, trong giai đoạn 2016-2020 nền kinh tế Việt Nam có tốc độ tăng trưởng cao so với giai đoạn 2011-2016. Với đà tăng của thị trường, Tổng công ty duy trì tập trung vào mảng kinh doanh chính là tư vấn xây dựng với các dịch vụ phổ rộng trong lĩnh vực từ khảo sát, lập quy hoạch, thiết kế hạ tầng, thiết kế công trình, giám sát thi công và kiểm định chất lượng, bao phủ khắp các loại hình công trình dân dụng - công nghiệp với sự hiện diện tại các dự án ở 52/63 tỉnh thành cả nước và vươn ra nước ngoài như Lào, Campuchia, Philippin, Myanmar, Ấn Độ. Trong giai đoạn này tổng số lượng các hợp đồng ký được đạt 1.261 hợp đồng, tổng giá trị đạt 1.898,52 tỷ đồng. Cơ cấu nguồn vốn dự án phần lớn vẫn là từ các dự án vốn tư nhân với tỷ trọng trung bình chiếm gần 80%, các dự án vốn nhà nước chiếm gần 19% và các dự án vốn nước ngoài chiếm khoảng 1%.

Cũng trong giai đoạn này, khi nền kinh tế mở cửa, hội nhập thế giới, thị trường Việt Nam đón làn sóng ồ ạt các doanh nghiệp đầu tư, tổ chức tư vấn thiết kế nước ngoài cạnh tranh mạnh mẽ với các tổ chức trong nước, đặt ra yêu cầu VNCC phải thay đổi để bắt kịp với thị trường. Bên cạnh đó, VNCC cũng gặp phải sự cạnh tranh từ các tổ chức tư vấn trong nước thành lập sau, quy mô vừa và nhỏ có bộ máy tinh gọn. Trước tình hình đó VNCC đã luôn nỗ lực thích ứng, linh hoạt, không ngừng nâng cao chất lượng dịch vụ để có lợi thế tốt trong cạnh tranh. Kết quả cụ thể đạt được như sau:

- **Công tác phát triển thị trường**

STT	Chỉ tiêu	Năm 2016	Năm 2017	Năm 2018	Năm 2019	Năm 2020	Năm 2021	Năm 2022	Tổng cộng
1	Số lượng hợp đồng	256	262	274	235	234	239	266	1.766
2	Giá trị hợp đồng (tỷ đồng)	362,6	364,76	428,5	343,79	398,87	400,91	418,77	2.718,2

- **Kết quả sản xuất kinh doanh**

Tình hình sản xuất của Tổng công ty giữ ổn định, giá trị doanh thu, lợi nhuận bám sát kế hoạch đề ra. Cụ thể như sau:

Đơn vị tính: tỷ đồng

TT	Chỉ tiêu	Năm 2016	Năm 2017	Năm 2018	Năm 2019	Năm 2020	Năm 2021	Năm 2022	Tổng cộng
1	Doanh thu	274,82	267,66	268,78	272,88	278,91	217,15	266,03	1.846,23
2	Tổng chi phí	248,12	243,63	244,49	238,52	254,11	196,24	246,02	1.671,13
	<i>Tỷ trọng tổng CP/Tổng DT</i>	<i>90,29%</i>	<i>91,03%</i>	<i>90,96%</i>	<i>87,41%</i>	<i>91,11%</i>	<i>90,37%</i>	<i>92,48%</i>	<i>90,51%</i>
3	Lợi nhuận trước thuế	26,69	24,02	24,29	34,36	24,80	20,92	20,02	175,10

- **Về các chỉ tiêu tài chính:**

+ Tỷ lệ nợ phải trả/Vốn chủ sở hữu qua các năm đều ổn định, bình quân 0,44 lần. Tỷ lệ này ở mức an toàn.

+ Hệ số khả năng thanh toán nhanh và khả năng thanh toán hiện hành lượt bình quân 1,26 lần và 1,66 lần cho thấy doanh nghiệp có đủ khả năng thanh toán các khoản nợ đến hạn.

Hiện nay, Tổng công ty đầu tư vào 12 công ty, trong đó: 04 công ty con, 04 công ty liên kết và 04 công ty đầu tư tài chính. Các khoản đầu tư góp vốn tập trung vào lĩnh vực ngành nghề kinh doanh chính và liên quan đến ngành nghề chính, không đầu tư dàn trải.

2.2. Việc thực hiện theo Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông

Hội đồng quản trị, Ban Tổng giám đốc chủ động nắm bắt tình hình, bám sát các mục tiêu, nhiệm vụ trọng tâm đã được Đại hội đồng cổ đông thường niên hàng năm thông qua để triển khai quyết liệt và linh hoạt trong công tác điều hành hoạt động sản xuất kinh doanh và từng bước thực hiện kế hoạch tái cơ cấu một cách toàn diện các mặt hoạt động của Tổng công ty nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh đáp ứng thực tế yêu cầu của xã hội đảm bảo tăng trưởng bền vững.

Giai đoạn 2016-2022, Tổng công ty Tư vấn Xây dựng Việt Nam - CTCP hoàn thành và vượt các mục tiêu được Đại hội đồng cổ đông hàng năm thông qua.

3. Đánh giá chung

Giai đoạn 2016-2022, Tổng công ty có sự chuyển đổi về mô hình hoạt động. Quá trình chuyển đổi mô hình hoạt động từ công ty TNHH Nhà nước MTV sang công ty cổ phần từ năm 2016; Năm 2017 Tổng công ty đã IPO và trở thành công ty đại chúng. Thực hiện chủ chương thoái vốn Nhà nước năm 2017-2019 (tập trung thực hiện lên kế hoạch, Phương án thoái vốn và tổ chức xác định giá trị doanh nghiệp công ty mẹ và các công ty thành viên); Chuyển giao quyền đại diện chủ sở hữu nhà nước tại Tổng công ty từ Bộ Xây dựng sang SCIC năm 2020-2022.

Mặc dù có nhiều biến động về sự chuyên đổi mô hình, quản lý, bên cạnh đó còn có sự ảnh hưởng của đại dịch Covid-19 năm 2020-2022, Ban lãnh đạo Tổng công ty cùng toàn thể cán bộ nhân viên đã luôn nỗ lực thực hiện các biện pháp linh hoạt thay đổi, ứng phó để đạt kết quả cao nhất. Giai đoạn 2016-2022, Tổng công ty vẫn phát huy được vai trò và vị thế trên thị trường tư vấn xây dựng Việt Nam, tham gia đóng góp vào nhiều dự án trọng điểm của đất nước. Tình hình sản xuất của Tổng Công ty giữ ổn định, giá trị doanh thu, lợi nhuận bám sát kế hoạch đề ra, các chỉ số, tình hình tài chính lành mạnh, an toàn. Tổng công ty đã có tăng trưởng nhẹ cả về lợi nhuận, doanh thu, vốn chủ sở hữu, tổng tài sản trong giai đoạn 2016-2022. Tổng công ty và các công ty thành viên vẫn giữ vững là những doanh nghiệp hàng đầu trong hoạt động tư vấn đầu tư xây dựng. Hoạt động sản xuất kinh doanh vẫn tiếp tục giữ vững truyền thống, tập trung vào mảng kinh doanh chính là tư vấn xây dựng (chiếm 90,2%).

Văn hóa Vc group được vun đắp và xây dựng liên tục qua các thế hệ lãnh đạo và được kế thừa phát huy giúp gắn kết các công ty trong tổ hợp để duy trì xây dựng một tổ chức hành nghề tư vấn xây dựng lớn nhất Việt Nam.

PHẦN II. ĐỊNH HƯỚNG MỤC TIÊU VÀ CÁC GIẢI PHÁP CƠ CẤU LẠI TỔNG CÔNG TY GIAI ĐOẠN 2023-2027, ĐỊNH HƯỚNG ĐẾN 2030

1. Mục tiêu trong giai đoạn 2023-2027

Tái cơ cấu Tổng công ty Tư vấn xây dựng Việt Nam nhằm phát triển, nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh và tăng cường sức cạnh tranh của Tổng công ty trên thị trường trong nước và có khả năng cạnh tranh khu vực, quốc tế.

- 1.1. Nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh, năng suất, chất lượng và sức cạnh tranh của Tổng công ty thông qua đổi mới sáng tạo, chuyển đổi số, ứng dụng khoa học công nghệ. Tạo giá trị gia tăng cao cho khách hàng.
- 1.2. Xây dựng văn hóa sáng tạo trong VNCC, tôn vinh con người VNCC; Chú trọng đạo đức kinh doanh, tính cam kết, nâng cao uy tín của thương hiệu VNCC trong cung cấp dịch vụ, hoàn thiện các cơ chế, chính sách; quy chế quản lý theo nguyên tắc quản trị hiện đại, quản lý tinh gọn. Nâng cao năng lực quản lý, điều hành nhằm tạo động lực phát triển mới.
- 1.3. Phát huy tối đa vai trò dẫn dắt của Công ty mẹ trong Tổ hợp VC group, sứ mệnh tiên phong trong lĩnh vực tư vấn thiết kế kiến trúc xây dựng Việt Nam. Cơ cấu lại, củng cố, phát triển, M&A mở rộng xây dựng hệ sinh thái công ty thành viên tạo ra vị thế mới, lợi thế cạnh tranh trên thị trường.
- 1.4. Đến hết năm 2027 phấn đấu đạt một số chỉ tiêu cụ thể sau:
 - 1.4.1. Công ty mẹ và các công ty con ứng dụng quản trị hiệu quả trên nền tảng số, thực hiện quản trị doanh nghiệp tiệm cận với các nguyên tắc quản trị của OEDC.

1.4.2. VNCC trong Top 500 các công ty tư vấn thiết kế uy tín trên thế giới và Top 100 khu vực Châu Á (về quy mô và doanh thu). Đạt 05 Giải thưởng Kiến trúc Quốc gia.

1.4.3. Mức tăng trưởng giai đoạn 2023-2027: Tăng trưởng doanh thu bình quân 6-8%/năm, tổng doanh thu 1.300 tỷ đồng. Giữ tốc độ mức tăng chi phí thấp hơn mức tăng doanh thu. Tăng trưởng lợi nhuận trước thuế bình quân 5-6%/năm, tổng lợi nhuận trước thuế 116 tỷ đồng. Cổ tức bình quân 6-10%/năm.

2. Định hướng giải pháp cơ cấu lại doanh nghiệp trong giai đoạn 2023-2027

2.1. Định hướng chiến lược phát triển, kinh doanh

2.1.1. Định hướng đối với Công ty mẹ. Đổi mới mô hình kinh doanh khai thác các cơ hội, theo các định hướng giải pháp sau

2.1.1.1. Định hướng 1- Đổi mới mô hình hoạt động:

Đổi mới mô hình hoạt động dựa trên công nghệ số, dữ liệu số. Đây sẽ là công cụ để quản trị nguồn vốn tri thức của VNCC, các tri thức, kiến thức, cảm nang, dữ liệu thiết kế của VNCC sẽ được hệ thống hóa, lưu trữ trong cơ sở dữ liệu để dễ dàng nắm bắt, theo dõi, phân tích, tổng hợp, chia sẻ, khai thác và sử dụng hiệu quả. Khi hệ thống được hình thành và có thể kiểm soát tốt chất lượng sản phẩm dịch vụ từ trụ sở chính sẽ là công cụ để mở rộng biên giới cung cấp dịch vụ của VNCC ra các thị trường, địa bàn ở xa, nước ngoài.

2.1.1.2. Định hướng 2- Phát triển dịch vụ tư vấn cốt lõi:

Xây dựng chiến lược phát triển dịch vụ tư vấn thiết kế theo hướng đổi mới giá trị, tạo ra sự đột biến, sự gia tăng mạnh mẽ về giá trị dịch vụ tư vấn thiết kế xây dựng của VNCC hướng tới khách hàng (Chiến lược khác biệt hóa). Định vị sản phẩm thiết kế, dịch vụ có một số thuộc tính chỉ duy nhất VNCC cung cấp được khách hàng, đó là những tiêu chí mà khách hàng đánh giá cao (giải pháp tổng thể dịch vụ, chất lượng vượt trội, tính sáng tạo, kiến trúc xanh, bền vững, công trình, đô thị thông minh...).

2.1.1.3. Định hướng 3- Phát triển thương hiệu:

Định vị thương hiệu VNCC-thương hiệu quốc gia với tâm điểm vị thế danh tiếng là đơn vị đầu ngành về sáng tạo, chất lượng trong lĩnh vực tư vấn xây dựng Việt Nam và liên tục truyền thông tiếp thị các tuyên bố giá trị đến đến khách hàng. Chú trọng phát triển thương hiệu thông qua trải nghiệm dịch vụ của khách hàng (các điểm tương tác, điểm chạm với khách hàng như gặp gỡ, chào giá, ký kết hợp đồng, thực hiện dịch vụ và chăm sóc khách hàng).

2.1.1.4. Định hướng 4- Phát triển thị trường:

Định hướng phát triển mở rộng tập trung vào các cơ hội tăng trưởng: (1) Thâm nhập mở rộng thị trường: Tăng thị phần với các dịch vụ hiện hữu tập trung vào các thị trường mục tiêu như các thành phố trực thuộc trung ương (Hà Nội, TPHCM, Đà Nẵng, Hải Phòng, Cần Thơ...) và các vùng kinh tế trọng điểm của đất nước. Chú trọng vào phân khúc các công trình cấp đặc biệt, cấp 1,2 của các chủ đầu tư từ chính phủ, bộ ngành, các tập đoàn, tổng công ty nhà nước và tư nhân, nước ngoài lớn. Đồng thời có đối sách tiếp cận, quy trình thực hiện phù hợp để khai thác hiệu quả các dự án sử dụng nguồn vốn Chính phủ, vốn tư nhân và vốn đầu tư nước ngoài; (2) Phát triển cung cấp dịch vụ mới vào thị trường hiện hữu, (Nội thất, cảnh quan, hạ tầng, dịch vụ BIM...); (3) Mở rộng thị trường và thâm nhập thị trường nước ngoài: Nghiên cứu một số thị trường có cơ hội cho sản phẩm, dịch vụ của VNCC, giảm sự phụ thuộc vào một thị trường và nâng tầm dịch vụ của VNCC qua đó đáp ứng được các khách hàng có tầm nhìn quốc tế đòi hỏi dịch vụ quốc tế, dịch vụ có yếu tố nước ngoài. Theo các hình thức trực tiếp, liên danh, nhượng quyền, gia công triển khai theo hợp đồng ...

2.1.1.5. Định hướng 5- Phát triển nguồn nhân lực:

Xác định lợi thế cạnh tranh thông qua nguồn vốn nhân lực, bằng cách hội tụ, sở hữu những tài nguyên quý, hiếm là những chuyên gia có thương hiệu cá nhân, KTS, KS kinh nghiệm, đầu ngành trong từng thể loại chuyên môn cốt lõi. Đối với đội ngũ nhân lực chủ chốt, những người có năng lực, Tổng công ty sẽ có chính sách phát triển và giữ chân nhân tài. Thông qua phân loại đánh giá tiềm năng, mục tiêu dài hạn, lộ trình thăng tiến về chuyên môn với định hướng tôn vinh các chức danh chuyên môn, chương trình phát triển các năng lực kỹ thuật, kiến thức, kỹ năng nhằm từng bước xây dựng đội ngũ nguồn nhân lực tiếp cận chuẩn quốc tế (kỹ sư chuyên nghiệp Asean...). Bên cạnh đó, để tăng năng lực cạnh tranh, việc sử dụng nguồn nhân lực quốc tế trong một số công đoạn cung cấp dịch vụ cũng được xem xét (thực hiện concept, các chuyên môn kỹ thuật cao...) nhằm đảm bảo Tổng công ty có nguồn lực linh hoạt tốt nhất đáp ứng chiến lược phát triển trong giai đoạn tới.

2.1.1.6. Định hướng 6- Đổi mới quản lý tinh gọn sản xuất đặt trọng tâm vào chất lượng:

Có lợi thế bền vững thông qua sự tối ưu hóa các tài sản quy trình, dữ liệu thiết kế, đổi mới quy trình cung cấp dịch vụ, tinh gọn trong sản xuất (sử dụng tài nguyên, nhân lực, chi phí, thời gian ít hơn so với đối thủ cạnh tranh nhưng đạt được mục tiêu sản xuất với ít lỗi và chất lượng thiết kế tốt hơn) hướng đến mục đích cải tiến chất lượng, tăng năng suất lao động và tăng khả năng cung cấp chất lượng cao nhất quán giữa các đơn vị trong Tổng công ty. Áp dụng Mô hình thông tin công trình (BIM) nhằm

nâng cao chất lượng sản phẩm thiết kế, tăng cường trao đổi thông tin một cách hiệu quả với cơ quan quản lý nhà nước về xây dựng, chủ đầu tư, nhà thầu thi công trong quá trình cung cấp dịch vụ. Đồng thời tăng cường quản trị dịch vụ, áp dụng mô hình Giám đốc dự án (áp dụng từng bước cho những dự án trọng điểm, chính trị, quan trọng cho đến toàn bộ các dự án của Tổng công ty). Bên cạnh áp dụng các mô hình mới, thành lập đơn vị mới (trung tâm thiết kế đổi mới sáng tạo) cũng cần nhắc tổ chức sắp xếp lại các đơn vị trực thuộc cho phù hợp, đồng bộ, hiệu quả với tình hình sản xuất mới.

2.1.1.7. Định hướng 7- Phát triển văn hóa doanh nghiệp:

Xây dựng văn hóa sáng tạo trong VNCC. Thành lập các Hội đồng sáng tạo. Giải thưởng sáng tạo VNCC hằng năm, cơ chế tôn vinh con người VNCC tạo nguồn cảm hứng sáng tạo, tạo động lực cho mọi người phát huy tài năng làm việc với niềm tự hào và hạnh phúc khi hành nghề tại VNCC. Tất cả nhằm tạo ra “Danh tiếng của VNCC liên quan đến sự sáng tạo”, tiên phong trong lĩnh vực tư vấn thiết kế kiến trúc xây dựng Việt Nam. Bên cạnh văn hóa sáng tạo, các khía cạnh “Văn hóa chuyên nghiệp - VNCC giỏi nghề, được tôn trọng và nghề là sự tự hào”; “Văn hóa cam kết - VNCC làm đúng những gì đã hứa, coi đó là danh dự”; “Văn hóa kỷ luật - VNCC hiểu biết phải làm gì, không được làm gì”; “Văn hóa ứng xử - VNCC đối xử đúng đạo lý, tôn trọng đồng nghiệp, khách hàng và xử thế khéo léo”.

2.1.2. Định hướng đối với công ty con do Công ty mẹ đầu tư vốn:

Tổ hợp VC group là tập hợp các thương hiệu mạnh, lâu đời trong hoạt động xây dựng (từ 30 đến gần 70 năm) của Quốc gia (Bộ Xây dựng) đã tạo ra các dấu ấn quan trọng trong các công trình lịch sử của đất nước, xuyên suốt qua các thời kỳ. Với năng lực đã được khẳng định thông qua việc triển khai các dự án quan trọng Quốc gia, quốc phòng, quốc tế các công trình trọng điểm có quy mô lớn, kỹ thuật cao, hiện đại, tiến độ triển khai gấp. VC group với sứ mệnh lịch sử của mình sẽ tiếp tục duy trì và phát huy năng lực trong giai đoạn mới thông qua quá trình tái cơ cấu để giải phóng sức mạnh, năng lực tiềm ẩn chưa được phát huy hết của từng công ty, tham gia đóng góp xây dựng và cung cấp dịch vụ theo các chương trình phát triển Quốc gia về: Phát triển đô thị thông minh bền vững; đô thị sinh thái; công trình xanh cac-bon thấp; Phát triển nhà ở quốc gia (nhà thương mại, nhà ở xã hội, nhà ở công vụ, nhà ở tái định cư, cải tạo chung cư); Phát triển hạ tầng bền vững (giao thông, năng lượng, nước..); Phát triển công trình Công nghiệp (chế biến, điện tử viễn thông, năng lượng mới); Hướng đến các xu hướng kiến trúc xanh, kiến trúc bền vững, kiến trúc tiết kiệm năng lượng, kiến trúc ứng phó thiên tai, kiến trúc vì cộng đồng. Đồng thời từng bước tích lũy kinh nghiệm, phát triển

năng lực để tham gia cạnh tranh trên quy mô thị trường quốc tế. VNCC với vai trò công ty Mẹ, chủ động tham gia định hướng vào việc hình thành chiến lược tại các công ty con, nhằm hiện thực hóa tầm nhìn và các cơ hội. Công ty Mẹ sẽ sắp xếp lại các công ty thành viên và mở rộng thêm các công ty mới theo tiêu chí: (1) Ngành nghề chuyên môn- giữ lại, mở rộng thêm các công ty có các ngành nghề chuyên môn chính có liên quan phục vụ trực tiếp lĩnh vực kinh doanh của công ty Mẹ và/hoặc phối hợp cùng tạo ra dịch vụ giá trị mới; (2) Hoạt động kinh doanh hiệu quả và có vai trò quan trọng hoặc quy mô cần thiết cho sự phát triển của các công ty trong mô hình công ty mẹ-con.

2.1.2.1. Định hướng 8- Quản trị về dịch vụ lĩnh vực chuyên môn:

VC group được định vị là tổ hợp dẫn đầu thị trường tư vấn thiết kế Việt Nam, là liên minh chiến lược cùng quảng bá thương hiệu Vc group, dịch vụ tư vấn. Công ty Mẹ sẽ tổ chức bố trí sắp xếp phân nhóm các đơn vị thành viên có tương quan với trọng về lĩnh vực kinh doanh, khách hàng, đào tạo, khoa học công nghệ. Tổ chức phát triển định hướng chiến lược theo chiều ngang. Trong đó: Chia sẻ các hoạt động giữa các công ty nhằm giảm chi phí tăng hiệu quả: Xây dựng các chính sách phối hợp chung như phát triển thị trường, thương hiệu; Thiết lập mạng lưới chia sẻ thông tin chung; Thúc đẩy số hóa doanh nghiệp và ứng dụng BIM vào sản xuất; Nâng cao năng lực; Xây dựng các mối quan hệ với bộ ngành địa phương để phát triển thị trường công việc trong cả nước và nước ngoài; Cùng xây dựng chuỗi giá trị dịch vụ theo các giai đoạn tư vấn để giới thiệu cho nhau cùng phát triển, cùng khai thác theo năng lực và chuyên môn sâu của các công ty trong Tổ hợp, trong khi vẫn giữ duy trì tính độc lập của từng đơn vị thành viên.

2.1.2.2. Định hướng 9- Quản trị đầu tư tài chính:

Công ty Mẹ có nguồn lực tài chính, bảo đảm đầu tư đủ vốn vào các công ty con, các doanh nghiệp liên kết khác. Công ty Mẹ sẽ tổ chức sắp xếp lại các công ty theo hướng tăng vốn hợp lý vào các công ty hoạt động hiệu quả hoặc có tiềm năng phát triển tốt. Tiếp tục duy trì giữ tỷ lệ nắm giữ với các công ty hoạt động ổn định, phát triển bền vững. Giảm, thoái ở những đơn vị hiệu quả thấp, tiềm ẩn nhiều rủi ro, nguy cơ mất vốn và chuyển số vốn rút ra để tiếp tục đầu tư có chiến lược vào các công ty mới hiệu quả hơn.

2.1.2.3. Định hướng 10- Xây dựng hệ sinh thái mới:

Hướng tới mô hình kinh doanh giải pháp mang tính toàn diện trong việc đáp ứng triệt để các nhu cầu của khách hàng (tư vấn đầu tư, khảo sát, quy hoạch, thiết kế ý tưởng, thiết kế triển khai, giám sát cho các dịch vụ tư vấn từ dân dụng, công nghiệp, giao thông, hạ tầng...). Xây dựng hệ sinh thái các công ty thông qua việc quy hoạch lại các công ty thành viên hiện

có và thành lập công ty mới dưới thương hiệu VNCC, mở các văn phòng đại diện và hợp tác với các đối tác để cung cấp dịch vụ toàn diện, trọn gói. Hợp nhất tăng trưởng thông qua việc mua bán sát nhập đầu tư vào các công ty tư vấn dịch vụ chuyên biệt hỗ trợ dịch vụ chính của VNCC (các công ty phát triển sử dụng năng lực Trí tuệ nhân tạo trong thiết kế, thực tế ảo, giải pháp tòa nhà thông minh, triển khai dịch vụ BIM). Đồng thời chủ động kết hợp với hệ sinh thái các công ty thuộc hệ thống của SCIC Nhằm tạo ra lợi thế về dịch vụ quy mô và danh tiếng cho VNCC.

PHẦN III. ĐỀ XUẤT VÀ KIẾN NGHỊ

1. Đề xuất với chủ sở hữu:

a) Giai đoạn tái cơ cấu 2023-2027 Tổng công ty tăng cường tích lũy và đầu tư dài hạn nhằm đạt được các mục tiêu tái cơ cấu đề ra. Do vậy, hiệu quả của đề án rất phụ thuộc vào mức độ, tiến độ đầu tư và đồng thời có cân đối mức chia cổ tức và trích các quỹ hằng năm để đảm bảo đủ nguồn lực cho Tổng công ty phát triển.

b) Tăng cường nguồn lực cho Tổng công ty từ lợi nhuận sau thuế và các nguồn hợp pháp khác để đầu tư nâng cao năng lực sản xuất, năng lực cạnh tranh quốc tế, năng lực quản trị điều hành theo kịp tốc độ phát triển ứng dụng khoa học kỹ thuật, sự thay đổi của môi trường kinh doanh toàn cầu. Phát huy vai trò dẫn dắt của công ty mẹ trong tổ hợp Vc group.

c) Trích Quỹ đầu tư phát triển để mở rộng phát triển kinh doanh, đầu tư chuyên sâu áp dụng các tiến bộ khoa học kỹ thuật, nghiên cứu khoa học, đào tạo nâng cao kỹ năng, đổi mới trang thiết bị công nghệ vào sản xuất và quản lý trên nguyên tắc hiệu quả.

2. Kiến nghị:

Hội đồng quản trị Tổng công ty trình Đại hội đồng cổ đông một số nội dung sau:

Thông qua về kết quả tình hình hoạt động của Tổng công ty giai đoạn 2016-2022 và định hướng giải pháp cơ cấu lại doanh nghiệp giai đoạn 2023-2027, định hướng đến 2030. Trên cơ sở mục tiêu, định hướng chiến lược, giải pháp được ĐHĐCĐ phê duyệt, giao cho Hội đồng quản trị xây dựng kế hoạch triển khai chi tiết.

Kính trình Đại hội đồng cổ đông xem xét, thông qua.

Xin trân trọng cảm ơn./.

TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ ✓

CHỦ TỊCH

Thân Hồng Linh