

Số: 01/BC/TGĐ/EVG-2017

Hà Nội, ngày 21 tháng 3 năm 2017

**BÁO CÁO
TỔNG KẾT HOẠT ĐỘNG NĂM 2016 - PHƯƠNG HƯỚNG, NHIỆM VỤ
VÀ GIẢI PHÁP THỰC HIỆN NĂM 2017**

Kính thưa Quý cổ đông,

Thưa Đại hội,

Sau đây, tôi xin thay mặt Ban Giám đốc trình bày với Đại hội ***Báo cáo Tổng kết hoạt động năm 2016 - Phương hướng, nhiệm vụ và giải pháp thực hiện năm 2017*** của Công ty cổ phần Đầu tư Everland. Báo cáo gồm 02 Phần lớn:

Phần 1:

TÌNH HÌNH VÀ KẾT QUẢ THỰC HIỆN NHIỆM VỤ NĂM 2016

I. ĐẶC ĐIỂM TÌNH HÌNH

1.1. Những thuận lợi

- Năm 2016, tình hình kinh tế vĩ mô tiếp tục ổn định và có những chuyển biến tích cực; thị trường bất động sản, xây dựng, thương mại, dịch vụ, tài chính ngân hàng đang trên đà phục hồi; mặt bằng lãi suất ổn định và có xu hướng giảm nhẹ; lạm phát thấp đã tạo môi trường kinh doanh thuận lợi cho các doanh nghiệp.
- Thương hiệu của Everland trong lĩnh vực kinh doanh vật liệu xây dựng cao cấp, thi công, hoàn thiện công trình dân dụng và công nghiệp, xuất nhập khẩu và dịch vụ bất động sản tiếp tục được khẳng định.
- Cơ cấu tổ chức bộ máy và nhân sự của Công ty tiếp tục được kiện toàn, củng cố và tăng cường; hoạt động đầu tư kinh doanh ngày càng ổn định và đi vào nề nếp.
- Everland đã phát triển được mạng lưới đối tác, khách hàng và các nhà cung ứng trong và ngoài nước uy tín và tin cậy.

1.2. Khó khăn

- Tình hình thế giới trong năm 2016 có nhiều biến động, ảnh hưởng trực tiếp đến các doanh nghiệp xuất nhập khẩu hàng hóa, trong đó có Everland.
- Thị trường bất động sản và xây dựng tuy có phục hồi nhưng vẫn bấp bênh, lượng hàng tồn kho BĐS còn lớn trong khi tình hình nợ xấu chưa được cải thiện nhiều, nguồn lực tài chính của các chủ đầu tư vẫn còn bị hạn chế.
- Cạnh tranh trong lĩnh vực BĐS, xây dựng và kinh doanh vật liệu xây dựng ngày càng khốc liệt, với sự xuất hiện ngày càng nhiều đối thủ cạnh tranh tiềm tàng.
- Lãi suất ngân hàng tuy có giảm nhưng vẫn ở mức cao, giá cả vật tư và các chi phí đầu vào vẫn có xu hướng tăng, làm đội giá thành sản xuất, giảm sức cạnh tranh và giảm lợi nhuận của các doanh nghiệp.

Trước những thuận lợi và khó khăn nêu trên, ngay từ đầu năm HĐQT Công ty cổ phần Đầu tư Everland đã đề ra nhiệm vụ và các chỉ tiêu kế hoạch kinh doanh năm 2016, đồng thời chỉ đạo Ban Tổng giám đốc thực hiện các giải pháp triển khai một cách quyết liệt và đồng bộ. Nhờ vậy, tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh và các mặt khác của Công ty đã đạt được những kết quả quan trọng, quy mô và các nguồn lực của Công ty không ngừng gia tăng so với năm 2015.

II. KẾT QUẢ THỰC HIỆN NHIỆM VỤ NĂM 2016

2.1. Về thực hiện nhiệm vụ sản xuất, kinh doanh

2.1.1. Các chỉ tiêu tổng hợp

a) Chỉ tiêu về sản lượng, doanh thu và lợi nhuận:

STT	Chỉ tiêu	ĐVT	Thực hiện 2015	Thực hiện 2016	So sánh 2015
1	Tổng doanh thu thuần	Tỷ đồng	211	339	160,66%
1.1	Thi công xây dựng	Tỷ đồng	20,35	47,59	234%
1.2	Dịch vụ	Tỷ đồng	3,91	2,21	57%
1.3	Hàng hóa	Tỷ đồng	186,85	289,3	155%
2	Lợi nhuận sau thuế	Tỷ đồng	9,25	12,86	139%

b) Chỉ tiêu về tổng tài sản và vốn chủ sở hữu:

Khoản mục	Đơn vị tính	2015	2016	2015/2016
Tổng tài sản	Tỷ đồng	223,18	388,54	57%
Vốn chủ sở hữu	Tỷ đồng	190,63	323,29	59%

2.1.2. Một số kết quả cụ thể

a) Về phát triển thị trường và sản phẩm, dịch vụ

- Công ty tiếp tục củng cố và khẳng định uy tín trên thị trường trong lĩnh vực kinh doanh vật liệu xây dựng cao cấp, đặc biệt là mặt hàng đá ốp lát nhập khẩu.

- Quy mô thị trường không ngừng mở rộng, vượt ra khỏi phạm vi địa bàn các thành phố lớn và đang từng bước vươn ra các tỉnh thành trong toàn quốc.

- Trong năm 2016, Công ty tiếp tục tìm kiếm, nhập khẩu và phân phối một số sản phẩm đá ốp lát và vật liệu xây dựng mới như sơn tường, gỗ công nghiệp tại thị trường Việt Nam.

b) Về nâng cao năng lực sản xuất kinh doanh

- Năng lực cung cấp vật tư và thi công công trình của Everland không ngừng được nâng cao. Năm 2016, Công ty đã trúng thầu thi công hoàn thiện nhiều công trình lớn, quan trọng như: Khách sạn Đông Bắc (Trà Cổ, Quảng Ninh), Khu đô thị Pandora (Triều Khúc, Thanh Xuân, Hà Nội), Trụ sở làm việc của Bộ Tài nguyên – Môi trường tại TP. Hồ Chí Minh, Tổ hợp Chung cư Sunsquare (Lê Đức Thọ, Hà Nội), Khu du lịch sinh thái và khách sạn Six Sense (Ninh Vân, Khánh Hòa)...

- Tiến độ và chất lượng thi công công trình không ngừng được cải thiện, được khách hàng ghi nhận và đánh giá cao.

- Quy trình tổ chức triển khai thi công, quy trình kiểm soát chất lượng ngày càng được chuẩn hóa theo hướng chuyên nghiệp, hiệu quả.

c) Về mở rộng lĩnh vực, ngành nghề kinh doanh

- Ngoài các lĩnh vực, ngành nghề truyền thống là xây dựng, xuất nhập khẩu và thương mại, từ năm 2016 Công ty bắt đầu chuyển hướng đầu tư vào một số lĩnh vực trọng điểm là khai thác mỏ, sản xuất vật liệu xây dựng và kinh doanh bất động sản.

- Công ty đã tìm kiếm và đàm phán với đối tác để mua lại các mỏ đá Granite và Marble ở khu vực Bắc Trung Bộ và miền Trung, hoạt động đầu tư, khai thác và sản xuất đá xây dựng sẽ được tiến hành trong năm 2017.

- Tháng 3/2016, Everland đã ký Hợp đồng hợp tác đầu tư Giai đoạn 2 Dự án “*Khu vườn sinh thái Cẩm Đình – Hiệp Thuận*” tại huyện Phúc Thọ, thành phố Hà Nội, do Công ty TNHH Thương mại Kim Thanh làm Chủ đầu tư, với quy mô hợp tác đầu tư 60ha. Tháng 12/2016, Everland đã mua lại 40% cổ phần của Công ty cổ phần Bất động sản An Việt, qua đó gián tiếp sở hữu Dự án đầu tư xây dựng “*Khu du lịch văn hóa quan họ Cổ Mễ*” tại thành phố Bắc Ninh, tỉnh Bắc Ninh.

- Ngoài ra, Công ty đang trong quá trình thương thảo với một số đối tác để ký hợp đồng hợp tác đầu tư hoặc nhận chuyển nhượng lại một số dự án bất động sản trên địa bàn thành phố Hà Nội và các tỉnh lân cận.

d) Về hoạt động tài chính

- Tổng tài sản của Công ty tính đến hết năm 2015 là 223,18 tỷ đồng, đến hết năm 2016 đã tăng lên 388,54 tỷ đồng, tương đương mức tăng 57%;

- Vốn chủ sở hữu của Công ty tính đến hết năm 2015 là 190,63 tỷ đồng, đến hết năm 2016 đã tăng lên 323,29 tỷ đồng, tương đương mức tăng 59%;

- Lợi nhuận sau thuế từ hoạt động kinh doanh năm 2016 tăng so với năm 2015 là 3,61 tỷ đồng, tương đương mức tăng 39%.

- Các chỉ tiêu tài chính cơ bản của Công ty đều tích cực; số dư nợ ngân hàng không đáng kể, không có nợ xấu; các khoản phải thu, phải trả khác đều ở ngưỡng an toàn; giá trị sổ sách cổ phần của Everland tại thời điểm 31/12/2016 là 10.776 đồng/cổ phần; chỉ số thu nhập trên một cổ phiếu (EPS) năm 2016 là 481 đồng.

- Cùng với tốc độ tăng trưởng của Tổng tài sản và sự hấp dẫn của cổ phiếu, quy mô cổ đông của Everland cũng đã tăng lên hơn 300 người tính đến thời điểm hiện tại. Trong đó có nhiều cổ đông lớn, có uy tín và tiềm lực về tài chính.

e) Về phát triển quan hệ với khách hàng, đối tác

- Everland tiếp tục củng cố và phát triển quan hệ hợp tác với hàng loạt đối tác lớn, như: Tổng công ty 789 (Bộ Quốc phòng), Tổng công ty Đông Bắc (Bộ Quốc phòng), Công ty TNHH MTV 207 (Bộ tổng Tham mưu), Công ty cổ phần Tập đoàn Hà Đô (Bộ Quốc phòng), Công ty cổ phần Tập đoàn Thế kỷ (CenGroup), Công ty cổ phần Đầu tư Phát triển Đô thị Thăng Long, Công ty TNHH Liên doanh Ô tô Hòa Bình (VMC)....

- Everland cũng mở rộng hợp tác với hàng loạt ngân hàng, công ty tài chính, công ty chứng khoán có uy tín như: BIDV, Agribank, ABBank, Tiên phong Bank, Techcombank, VPBank, MBBank, Công ty chứng khoán Ngân hàng MB, Công ty chứng khoán Ngân hàng Vietinbank...

- Năm 2016 lãnh đạo Công ty đã có hàng chục chuyến khảo sát, tiếp xúc với chính quyền địa phương và đối tác để tìm kiếm cơ hội đầu tư tại nhiều tỉnh thành trong cả nước, đồng thời khảo sát tại thị trường các nước: Singapore, Malaysia, Indonesia, Myanmar, Ấn Độ, Pakistan, Trung Quốc, Tây Ban Nha, Ucraina, Brazil, Italia... nhằm tìm kiếm cơ hội hợp tác đầu tư khai thác mỏ, xuất nhập khẩu đá và vật liệu xây dựng....

- Công ty cũng tiếp đón nhiều đoàn đối tác nước ngoài đến thăm và bàn cơ hội hợp tác. Tháng 4/2016, Everland và Công ty Shivam Granites & Marble (Ấn Độ) đã ký Hợp đồng độc quyền phân phối sản phẩm đá Bạch Dương Trắng (White Splendor) tại Việt Nam. Tháng 12/2016, Everland và Tập đoàn Foshan Red Lion Ceramic (Trung Quốc) đã ký Hợp đồng độc quyền phân phối sản phẩm gạch ngói mang thương hiệu Sư Tử Đỏ Phật Sơn tại Việt Nam.

2.2. Về thực hiện các nhiệm vụ khác

2.2.1. Về kiện toàn bộ máy tổ chức và quy trình hoạt động

- Bộ máy tổ chức và nhân sự cấp cao của Everland không ngừng được kiện toàn, củng cố và tăng cường. Các phòng, ban chuyên môn cũng được kiện toàn, sắp xếp lại cho phù hợp với mô hình kinh doanh đa ngành, đa lĩnh vực.

- Các quy trình, quy chế về tổ chức và hoạt động của Công ty tiếp tục được rà soát, cập nhật cho phù hợp với yêu cầu thực tế.

- Để tăng cường tính minh bạch, hiệu quả trong hoạt động quản trị doanh nghiệp, tháng 10/2016 Công ty đã nộp Hồ sơ đăng ký đại chúng tại Ủy ban chứng khoán Nhà nước và ngày 19/01/2017 Everland đã được chấp thuận trở thành công ty đại chúng. Đây là cột mốc quan trọng của Everland trong tiến trình xây dựng mô hình quản trị doanh nghiệp chuyên nghiệp, hiện đại.

2.2.2. Về phát triển đội ngũ nhân sự

- Quy mô nhân sự của Công ty không ngừng gia tăng; đến nay số nhân sự các phòng, ban đã lên đến 40 người, cùng hàng trăm cán bộ kỹ thuật, nhân công trực tiếp thi công tại các công trình.

- Công ty thường xuyên áp dụng chính sách tuyển dụng và đãi ngộ hấp dẫn để thu hút nhân sự vào làm việc, nhờ vậy chất lượng đội ngũ nhân sự không ngừng được cải thiện.

- Bên cạnh đó, Công ty cũng thường xuyên quan tâm chăm lo công tác đào tạo, bồi dưỡng nâng cao trình độ chuyên môn, nghiệp vụ cho cán bộ, kỹ sư và nhân viên các phòng, ban chức năng, cũng như rèn luyện ý thức kỷ luật và tác phong công nghiệp cho đội ngũ công nhân trên công trường.

2.2.3. Về chăm lo đời sống cán bộ, nhân viên

- Toàn bộ nhân sự vào làm việc tại Everland đều được ký hợp đồng lao động có thời hạn hoặc không thời hạn, được bảo đảm việc làm ổn định, thường xuyên, được trả lương đầy đủ, đúng hạn theo thỏa thuận và được tham gia đầy đủ BHXH, BHYT, BHTN theo quy định.

- Các kỹ sư, công nhân trực tiếp làm việc tại công trường, kho bãi, nhà xưởng được Công ty trang bị đầy đủ phương tiện bảo hộ lao động, được hỗ trợ tiền ăn ca và các khoản phụ cấp theo chế độ của Công ty.

- Bên cạnh đó, Công ty cũng quan tâm chăm lo đời sống tinh thần cho cán bộ, nhân viên bằng việc tổ chức các hoạt động tham quan, du lịch, lễ hội và liên hoan văn nghệ nhân các ngày lễ lớn như 8/3, 2/9, Tết dương lịch.... Ngoài ra, Ban Giám đốc và Ban chấp hành Công đoàn Công ty còn tổ chức thăm hỏi động viên cán bộ, nhân viên và thân nhân trong các dịp ốm đau, may chay, hiếu hỉ.

2.2.4. Về thực hiện nghĩa vụ với Nhà nước

- Everland luôn chấp hành đúng và đầy đủ các quy định của pháp luật liên quan đến sản xuất kinh doanh và hoạt động tài chính. Việc phát hành, sử dụng hóa đơn tài chính được thực hiện theo đúng quy định của pháp luật. Các Báo cáo tài chính hàng năm đều được lập theo đúng các chế độ và chuẩn mực kế toán hiện hành và được kiểm toán đầy đủ.

- Công ty thực hiện chế độ kê khai, nộp thuế đầy đủ đối với các khoản thuế doanh thu và thuế thu nhập doanh nghiệp. Năm 2016 Everland đã nộp hàng chục tỷ đồng tiền thuế doanh thu và thuế thu nhập doanh nghiệp cho nhà nước. Cũng trong năm 2016, cơ quan Thuế đã tiến hành kiểm tra và quyết toán thuế đối với Công ty. Qua kiểm tra đã ghi nhận Công ty không vi phạm các quy định của Luật quản lý thuế.

Đánh giá chung:

Mặc dù vẫn phải đối mặt với những khó khăn, thách thức chung của thị trường và nền kinh tế, nhưng với tầm nhìn và định hướng đúng đắn của Ban lãnh đạo trong việc xác định các mục tiêu, nhiệm vụ sản xuất kinh doanh và giải pháp thực hiện, với sự đồng tâm hiệp lực của toàn thể cán bộ, kỹ sư, nhân viên và người lao động, Công ty

cổ phần Đầu tư Everland đã hoàn thành về cơ bản kế hoạch năm 2016, trong đó doanh thu, lợi nhuận và các chỉ tiêu tài chính cơ bản đều có sự tăng trưởng mạnh so với năm 2015. Các lĩnh vực sản xuất kinh doanh của Công tiếp tục được duy trì ổn định và mở rộng; uy tín và thương hiệu Everland không ngừng được nâng cao; việc làm, thu nhập và đời sống của người lao động được đảm bảo; quy mô vốn, nhân sự và các nguồn lực khác của Công ty tiếp tục gia tăng; trình độ tổ chức và quản trị kinh doanh được nâng lên một bước. Những thành công nói trên sẽ tạo tiền đề quan trọng cho sự mở rộng và phát triển của Everland trong năm 2017 và những năm tiếp theo.

IV. NHỮNG MẶT TỒN TẠI, HẠN CHẾ VÀ NGUYÊN NHÂN

4.1. Những mặt tồn tại, hạn chế

- Mặc dù sự phát triển của Công ty là đáng ghi nhận nhưng vẫn chưa thực sự mang tính đột phá, chưa tương xứng với tiềm lực của Công ty và cơ hội thị trường.
- Công ty vẫn chưa khai thác một cách tối ưu nguồn vốn, lao động và các nguồn lực khác để nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh và tạo ra nhiều giá trị gia tăng hơn.
- Công tác tổ chức triển khai, giám sát, đo lường và đánh giá hiệu quả công việc chưa được làm bài bản, quyết liệt, thậm chí có lúc, có nơi còn buông lỏng.
- Hoạt động quản trị doanh nghiệp chưa thực sự chuyên nghiệp và còn bất cập cần hoàn thiện.

4.2. Nguyên nhân

- Những khó khăn khách quan của nền kinh tế đã tác động không nhỏ đến môi trường đầu tư, kinh doanh của các doanh nghiệp, trong đó có Everland.
- Everland vẫn đang trong giai đoạn đầu tư và tích lũy, cần có thêm thời gian và nguồn lực để đạt được sự tăng trưởng bứt phá.
- Đội ngũ nhân sự, nhất là nhân sự cấp cao còn thiếu; chất lượng nguồn nhân lực phổ thông còn yếu và chưa đồng đều, thậm chí một bộ phận không đáp ứng được yêu cầu công việc.
- Ban lãnh đạo, điều hành Công ty chưa thực sự phát huy cao độ vai trò, trách nhiệm của mình, một số còn có tư tưởng trông chờ, ỉ lại, thiếu chủ động trong công việc, gây ảnh hưởng đến hiệu quả điều hành chung.

Những mặt tồn tại, hạn chế nêu trên cùng các nguyên nhân của nó cần được Ban lãnh đạo và cán bộ, nhân viên Công ty cổ phần Đầu tư Everland nghiêm túc nhìn nhận, rút kinh nghiệm và tìm biện pháp khắc phục trong năm 2017 và những năm tiếp theo để đưa Công ty phát triển ngày càng nhanh và bền vững.

Phần 2:

PHƯƠNG HƯỚNG, NHIỆM VỤ VÀ GIẢI PHÁP THỰC HIỆN NĂM 2017

I. ĐÁNH GIÁ TÌNH HÌNH

1.1. Những mặt thuận lợi

- Năm 2017, tình hình kinh tế vĩ mô được dự báo sẽ tiếp tục ổn định, tạo tiền đề cho sự phát triển của thị trường bất động sản, xây dựng, tài chính và chứng khoán. Bên cạnh đó, việc khởi động mô hình “Chính phủ kiến tạo phát triển” đang tạo cảm hứng và động lực mạnh mẽ cho cộng đồng doanh nghiệp.

- Những thành quả hoạt động kinh doanh của năm 2016 và các năm trước đó cùng với uy tín và thương hiệu đã gây dựng được là tiền đề quan trọng và là nguồn lực vững chắc cho sự phát triển của Everland trong chặng đường tiếp theo.

- Việc Everland trở thành công ty đại chúng và niêm yết cổ phiếu tại Sở Giao dịch chứng khoán TP. Hồ Chí Minh sẽ là cơ hội tuyệt vời để khẳng định thương hiệu và huy động các nguồn lực tài chính cho đầu tư kinh doanh. Cùng với đó, việc hoàn thiện và nâng cao năng lực quản trị của Everland theo mô hình công ty đại chúng, công ty niêm yết sẽ là cú huých để nâng cao hiệu quả đầu tư, kinh doanh của doanh nghiệp và thu hút sự quan tâm của các nhà đầu tư.

1.2. Khó khăn, thách thức

- Thị trường thế giới và trong nước vẫn tiềm ẩn những nguy cơ bất ổn và biến động khó lường, tác động không nhỏ đến tình hình sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp.

- Sự cạnh tranh trong các lĩnh vực bất động sản, xây dựng, kinh doanh vật liệu xây dựng, xuất nhập khẩu tiếp tục diễn ra một cách khốc liệt.

- Hoạt động theo mô hình công ty đại chúng, công ty niêm yết cũng là một thách thức lớn khi Công ty phải tuân thủ các chuẩn mực tài chính và quản trị và chịu sự giám sát nghiêm ngặt của thị trường, của UBCKNN và của các cổ đông.

II. MỤC TIÊU, NHIỆM VỤ NĂM 2017

2.1. Các chỉ tiêu, nhiệm vụ sản xuất kinh doanh

2.1.1. Các chỉ tiêu chính về sản xuất kinh doanh

	ĐVT	KH năm 2017
1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	Đồng	610.000.000.000
2. Các khoản giảm trừ	Đồng	
3. Doanh thu thuần bán hàng và cung cấp dịch vụ	Đồng	610.000.000.000

4. Giá vốn hàng bán	Đồng	537.500.000.000
5. Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ	Đồng	72.500.000.000
6. Doanh thu hoạt động tài chính	Đồng	2.000.000.000
7. Chi phí tài chính	Đồng	1.500.000.000
8. Chi phí bán hàng	Đồng	
9. Chi phí quản lý doanh nghiệp	Đồng	12.200.000.000
10. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	Đồng	60.800.000.000
11. Thu nhập khác	Đồng	
12. Lợi nhuận khác	Đồng	
13. Lợi nhuận trước thuế TNDN	Đồng	60.800.000.000
14. Thuế TNDN	Đồng	12.160.000.000
15. Lợi nhuận sau thuế TNDN	Đồng	48.640.000.000
16. Lãi cơ bản trên cổ phiếu	Đồng	1.621

2.1.2. Một số nhiệm vụ sản xuất kinh doanh cụ thể

a) Tăng cường và mở rộng hoạt động kinh doanh vật liệu xây dựng

- Công ty phải tiếp tục duy trì và khẳng định được vị thế cạnh tranh trong lĩnh vực kinh doanh vật liệu xây dựng cao cấp, đặc biệt là nhập khẩu và phân phối đá xây dựng và các vật liệu xây dựng tại thị trường Việt Nam.

- Mở rộng quy mô thị trường cung ứng vật liệu xây dựng trong phạm vi toàn quốc, trong đó tập trung vào các thị trường trọng điểm như Hà Nội, TP. Hồ Chí Minh, Đà Nẵng, Nha Trang..., đồng thời phấn đấu giành thị phần từ các đối thủ cạnh tranh.

- Đẩy mạnh hoạt động xuất nhập khẩu đá tự nhiên, bột đá và các loại vật liệu xây dựng khác, trong đó tập trung vào các thị trường truyền thống như Trung Quốc, Ấn Độ, Trung Đông và Tây Âu.

b) Đẩy mạnh phát triển lĩnh vực thi công hoàn thiện công trình

- Tập trung nguồn lực đẩy nhanh tiến độ cung ứng vật tư và thi công, hoàn thiện các công trình mà Công ty đã trúng thầu trong thời gian qua.

- Chuẩn bị hồ sơ dự thầu các gói thầu thi công hoàn thiện các công trình lớn tại Hà Nội và các tỉnh thành trong toàn quốc.

- Ngoài ra, Everland cần chuẩn bị nguồn lực và các điều kiện cần thiết khác để nhận thầu/tổng thầu thi công các công trình xây có quy mô vừa và lớn để nâng cao năng lực và gia tăng hiệu quả kinh doanh của Công ty.

c) *Đầu tư vào lĩnh vực khai thác mỏ và chế biến vật liệu xây dựng*

- Trong năm 2017, Everland sẽ hoàn tất các thương vụ nhận chuyển nhượng các mỏ đá granite và marble từ các đối tác tại khu vực miền Trung, đồng thời đầu tư cho hoạt động khai thác, chế biến đá ốp lát phục vụ tiêu thụ trong nước và xuất khẩu.

- Bên cạnh đó, Công ty sẽ hợp tác với các đối tác khai thác mỏ đá xây dựng tại Hòa Bình, Bắc Giang, khai thác mỏ cát tại Vĩnh Phúc, Phú Thọ, Hưng Yên để cung ứng vật liệu thi công các dự án hạ tầng giao thông tại miền Bắc.

- Ngoài ra, Everland sẽ tiếp tục khảo sát, nghiên cứu và đàm phán với đối tác nước ngoài để đầu tư khai thác mỏ đá ốp lát và đá xây dựng tại Myanmar để sản xuất vật liệu xây dựng phục vụ thị trường nội địa và xuất khẩu.

d) *Đầu tư phát triển các dự án bất động sản*

- Phát triển các dự án bất động sản được xác định là một hướng đầu tư chiến lược của Everland trong những năm tới. Trong năm 2017, Everland sẽ phối hợp với Chủ đầu tư hoàn tất thủ tục điều chỉnh quy hoạch Dự án “Khu vườn sinh thái Cẩm Đình – Hiệp Thuận” để kịp triển khai thỏa thuận hợp tác đầu tư Giai đoạn 2 của Dự án theo Hợp đồng đã ký giữa hai bên. Đồng thời, Everland phối hợp với Công ty cổ phần bất động sản An Việt để hoàn tất thủ tục đầu tư và triển khai Dự án “Khu du lịch văn hóa quan họ Cổ Mễ” tại tỉnh Bắc Ninh.

- Công ty cũng sẽ hoàn thiện thủ tục phê duyệt điều chỉnh quy hoạch Tổng mặt bằng tỷ lệ 1/500 Dự án “Trung tâm dạy nghề xã hội Global” diện tích 3,2ha tại phường Cổ Nhuế, Quận Bắc Từ Liêm, Hà Nội và tiến hành các thủ tục đầu tư tiếp theo đối với Dự án.

- Bên cạnh đó, Công ty sẽ nghiên cứu một số địa điểm đầu tư tại Hà Nội, Vĩnh Phúc và các địa phương khác để xuất với cơ quan nhà nước có thẩm quyền cho phép Everland lập dự án đầu tư.

2.2. Những mục tiêu, nhiệm vụ khác

2.2.1. *Hoàn thiện mô hình và cấu trúc Công ty*

- Hoàn thiện mô hình kinh doanh, mô hình quản trị, cấu trúc vốn, cấu trúc cổ đông phù hợp với mục tiêu, quy mô và chiến lược phát triển của Everland trong giai đoạn mới.

- Hoàn thiện tổ chức và bộ máy quản trị Everland theo đúng chuẩn mực quản trị của công ty đại chúng, công ty niêm yết, hướng đến các tiêu chuẩn tiên tiến của thế giới.

2.2.2. *Tăng cường quy mô và nâng cao chất lượng nguồn nhân lực*

- Quy mô nhân sự Everland tính đến hết năm 2017 dự kiến từ 150 đến 200 người, trong đó nhân sự quản lý và chuyên viên các phòng, ban dự kiến từ 50 đến 60 người.

- Phát triển đội ngũ nhân lực có chất lượng, trình độ, kỷ cương, kỷ luật, đủ sức đảm đương và xử lý mọi yêu cầu, nhiệm vụ sản xuất kinh doanh của Công ty.

- Xây dựng bộ máy nhân sự quản lý Công ty chuyên nghiệp, có đủ năng lực quản trị, điều hành công ty đại chúng và công ty niêm yết.
- Trong năm 2017, xây dựng và ban hành Chiến lược phát triển nguồn nhân lực dài hạn và 5 năm của Everland.

2.2.3. *Đẩy mạnh xây dựng thương hiệu và chiến lược phát triển Công ty*

- Xây dựng chiến lược phát triển thương hiệu hướng đến mục tiêu đưa Everland trở thành một thương hiệu mạnh trong lĩnh vực kinh doanh vật liệu xây dựng, thi công công trình và đầu tư bất động sản. Xây dựng những giá trị chuẩn mực để định vị thương hiệu Everland so với các đối thủ cạnh tranh.
- Trước mắt, trong năm 2017 cần tập trung chiến lược truyền thông cho sự kiện niêm yết cổ phiếu Everland tại Sở Giao dịch Chứng khoán TP. Hồ Chí Minh, chuyển Công ty về trụ sở mới và thay đổi logo và bộ nhận diện thương hiệu của Công ty.
- Xây dựng và ban hành Chiến lược phát triển dài hạn 5 năm, 10 năm tương xứng với tầm nhìn và mục tiêu phát triển dài hạn của Everland, làm tiền đề cho việc xây dựng và thực hiện kế hoạch kinh doanh hàng năm, đảm bảo cho Công ty phát triển hiệu quả, đúng hướng và bền vững.

III. CÁC GIẢI PHÁP THỰC HIỆN

Để hoàn thành các mục tiêu, nhiệm vụ và chỉ tiêu kế hoạch đề ra cho năm 2017, Ban lãnh đạo Công ty cổ phần Đầu tư Everland sẽ thực hiện một số giải pháp sau đây:

3.1. Giải pháp về nguồn vốn

- Trước hết, nguồn vốn chủ sở hữu và khoản lợi nhuận thặng dư của các năm sẽ được sử dụng cho hoạt động kinh doanh của Công ty trên nguyên tắc bảo toàn và phát triển vốn, đảm bảo quyền lợi cho các cổ đông.
- Trong trường hợp cần bổ sung vốn lưu động hoặc vốn đầu tư ngắn hạn, Công ty sẽ sử dụng vốn vay ngân hàng. Đối với các khoản đầu tư trung và dài hạn, Công ty ưu tiên sử dụng vốn phát hành trái phiếu hoặc phát hành cổ phiếu tăng vốn điều lệ nhằm giảm thiểu chi phí về vốn và tăng hiệu quả đầu tư kinh doanh.
- Bên cạnh đó, Công ty cũng đẩy mạnh hoạt động liên doanh, liên kết, hợp tác đầu tư với các đối tác trong và ngoài nước theo nguyên tắc chia sẻ lợi nhuận và rủi ro để huy động các nguồn vốn bổ sung.

3.2. Giải pháp về thị trường

- Tập trung đầu tư đẩy mạnh công tác nghiên cứu, khảo sát, đánh giá nhu cầu thị trường để phục vụ việc xây dựng chiến lược phát triển dài hạn và kế hoạch kinh doanh hàng năm của Công ty. Trong đó, Công ty vẫn trung thành với chiến lược đi tắt đón đầu, tập trung vào các phân khúc thị trường hẹp và các sản phẩm mới xuất hiện trên thị trường, ít bị cạnh tranh.
- Đầu tư nguồn lực và cử nhân sự tham gia các hội chợ, triển lãm về vật liệu xây dựng trong và ngoài nước để tìm hiểu sản phẩm, tìm kiếm đối tác và quảng bá thương hiệu của Everland.

- củng cố, duy trì, phát triển quan hệ với các đối tác truyền thống ở trong và ngoài nước để thông qua đó khai thác thị trường, sản phẩm, thông tin về hàng hóa, dịch vụ.

3.3. Giải pháp về nhân sự

- Áp dụng các cơ chế, chính sách hấp dẫn để thu hút ngũ nhân sự cấp cao bổ sung vào bộ máy quản lý Công ty, đồng thời tuyển dụng đội ngũ nhân sự chất lượng cao về làm việc tại Công ty.

- Xây dựng, hoàn thiện chính sách và quy trình đào tạo, bồi dưỡng thường xuyên, định kỳ nhằm nâng cao trình độ chuyên môn, nghiệp vụ, kỹ năng nghề nghiệp và ý thức tổ chức kỷ luật cho mọi vị trí nhân sự trong Công ty.

- Áp dụng cơ chế khuyến khích vật chất và cơ chế phân phối lợi ích hợp lý để tạo động lực làm việc, nâng cao năng suất và hiệu quả công việc của đội ngũ cán bộ, nhân viên.

- Xây dựng và áp dụng hệ thống đo lường và đánh giá hiệu quả công việc (KPI) cho việc đánh giá cán bộ, nhân viên, qua đó kịp thời khen thưởng, kỷ luật và sàng lọc cán bộ, nhân viên và người lao động.

3.4. Giải pháp về quản trị, điều hành

- Tiếp tục kiện toàn về tổ chức và nhân sự các phòng ban chuyên môn nhằm tạo ra một bộ máy quản lý năng động, hiệu quả, đủ sức đảm nhận và xử lý mọi vấn đề phát sinh trong hoạt động đầu tư kinh doanh của Công ty.

- Đổi mới phương thức lãnh đạo, điều hành trong hàng ngũ nhân sự cấp cao của Công ty; phân công lại, điều động, điều chuyển giữa các nhân sự cấp cao để tạo ra sự thay đổi linh hoạt hơn, tránh sự trì trệ, thụ động và sức ì của bộ máy.

Kết luận:

Những mục tiêu, nhiệm vụ và chỉ tiêu kế hoạch của năm 2017 được xây dựng dựa trên những kết quả Everland đã đạt được trong năm 2016 cũng như xuất phát từ tình hình thực tế của thị trường, những thuận lợi và khó khăn, thách thức đối với Công ty. Những mục tiêu đó tuy có phần tham vọng nhưng hoàn toàn hợp lý và có đầy đủ cơ sở để thực hiện. Với quyết tâm cao độ và nỗ lực của Ban lãnh đạo cùng toàn thể cán bộ, nhân viên Everland, chúng ta tin tưởng sẽ hoàn thành và hoàn thành vượt mức các mục tiêu, nhiệm vụ đã đề ra, qua đó tạo ra những bước ngoặt mang tính đột phá trong sự phát triển của Everland, vì quyền lợi của Công ty và của các cổ đông.

Nơi nhận:

- Chủ tịch và TV HĐQT;
- Ban Kiểm soát;
- Các Phó TGĐ;
- Các cổ đông;
- Lưu VT, HC-NS;

TỔNG GIÁM ĐỐC

(đã ký)

Nguyễn Thúc Cẩn