

BÁO CÁO ĐÁNH GIÁ CỦA BAN TỔNG GIÁM ĐỐC CÔNG TY CỔ PHẦN TẬP ĐOÀN KHẢI HOÀN LAND

Năm 2022 tiếp tục được xem là một năm của những khó khăn và thách thức đối với nền kinh tế nói chung và thị trường bất động sản nói riêng. Với chiến lược phát triển bền vững, Công ty Cổ phần Tập đoàn Khải Hoàn Land (sau đây gọi tắt là “Tập đoàn Khải Hoàn Land” hoặc “Tập đoàn” hoặc “KHG”) vẫn duy trì được đà tăng trưởng trong bối cảnh khó khăn của thị trường.

Bám sát chiến lược, mục tiêu và định hướng đã được Đại hội đồng cổ đông và Hội đồng quản trị thông qua, Ban Tổng giám đốc đã lập kế hoạch và phương án triển khai hợp lý, nên quá trình thực hiện hoạt động kinh doanh nhất quán với hoạch định của KHG.

I. ĐÁNH GIÁ HOẠT ĐỘNG TRONG NĂM 2022:

Bức tranh về hoạt động kinh doanh chuyển biến tích cực và khả quan trong giai đoạn từ 2016 đến nay thông qua các chỉ tiêu mà Tập đoàn đã đạt được như:

- Năm 2022, Doanh thu thuần của Tập đoàn đạt 1.396,20 tỷ đồng, tăng trưởng 8,39% so với năm 2021, chủ yếu được ghi nhận từ hoạt động tư vấn, môi giới, đầu tư bất động sản cũng như những chính sách sắc bén và linh hoạt không ngừng gia tăng thị phần trên thị trường.
- Bên cạnh đó, lợi nhuận của Tập đoàn trong năm 2022 cũng tăng lên đáng kể. Lợi nhuận sau thuế năm 2022 là 442,47 tỷ đồng, tăng trưởng 7,01% so với năm 2021.
- Nhờ mức phí linh hoạt và hấp dẫn trên thị trường, giá trị/sản phẩm tốt hơn mà tỷ lệ chi phí quản lý và bán hàng trên doanh thu thuần được giảm về mức 12,81 % trong năm 2022, so với mức 12-42 % trong giai đoạn 2017-2020, tỷ lệ lợi nhuận trước thuế và lãi vay (EBIT) của KHG trong năm 2022 cũng cải thiện đáng kể đạt 48,38% so với mức 44,33% năm 2021. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh năm 2022 của Khải Hoàn Land đạt 585,13 tỷ đồng tăng trưởng 13,45% so với cùng kỳ năm 2021.
- Cũng trong năm 2022, Khải Hoàn Land liên tục đồng hành với các chủ đầu tư lớn, có sản phẩm chất lượng và nguồn cung dồi dào như: T&T, Vinhomes, VinPearl, Masterise, Kepple Land, GS, Kusto Home, ... Đặc biệt, KHG đã ký kết phân phối độc quyền các dự án có quy mô lớn tại nhiều thành phố/khu đô thị trên cả nước.

II. ĐÁNH GIÁ VỀ TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH:

1. Đối với tình hình tài sản

Tính đến cuối năm 2022, tổng tài sản của Tập đoàn đạt 7.044,64 tỷ đồng, tăng so với đầu năm khoảng 1,1 lần (tổng tài sản đầu năm là 6.420,34 tỷ đồng).

2. Đối với tình hình nguồn vốn



- Nợ phải trả của Tập đoàn tại ngày 31/12/2022 là 1.904,8 tỷ đồng chiếm 27,04% trong tổng cơ cấu tổng nguồn vốn, điều này cho thấy mức độ an toàn tài chính của Tập đoàn ở mức tương đối cao.
- Trong năm 2022, vốn chủ sở hữu của Tập đoàn tăng từ 4.697,38 đồng tại thời điểm đầu năm lên 5.139,85 tỷ đồng ở thời điểm cuối năm chủ yếu là do:
 - Tập đoàn phát hành cổ phiếu để trả cổ tức, phát hành cổ phiếu thưởng làm tăng vốn điều lệ thêm 1.306,18 tỷ đồng (từ 3.188,17 tỷ đồng lên 4.494,35 tỷ đồng).
 - Dẫn tới, lợi nhuận sau thuế của Tập đoàn trong năm tăng thêm 60,86 tỷ đồng, lũy kế đến 31/12/2022 đạt 632,44 tỷ đồng.

3. Phát triển quỹ đất

- Về chiến lược phát triển quỹ đất, dự kiến tính đến năm 2023, Tập đoàn sẽ phát triển quỹ đất lên đến hơn 1.000 ha, đủ để phát triển trong vòng 5 năm tới với các dự án chủ đạo gồm có La Partenza tại TP. Hồ Chí Minh, Helios Phú Quốc, dự án Gò Găng tại Vũng Tàu và các tỉnh thành lân cận.
- Ngoài ra, Tập đoàn tiếp tục làm việc với các địa phương như TP.HCM, Long An, Bà Rịa Vũng Tàu, Phú Quốc, Vĩnh Long, Bến Tre, ... để tiếp tục gia tăng quỹ đất trong thời gian tới.
- Năm 2022 là năm KHG tiếp tục duy trì định hướng/mục tiêu phát triển khẳng định vị thế của doanh nghiệp đối với quỹ đất đang có triển vọng, tại các khu vực: Long An, Phú Quốc, Bà Rịa Vũng Tàu và các tỉnh thành lân cận Tp. Hồ Chí Minh. Tập đoàn tiếp tục liên tục xúc tiến, hoàn thiện các bước pháp lý đối để nhanh chóng đưa dự án đi vào xây dựng.
- Tại TP.HCM, KHG tích cực phối hợp với đơn vị hợp tác phát triển dự án để hoàn thiện thủ tục pháp lý và đẩy nhanh tiến độ dự án La Partenza để đảm bảo dự án thi công trong năm 2023.

4. Phát triển nguồn nhân lực

a. Chuẩn bị nội lực cho những cuộc đột phá trong tương lai

- Tổ chức lại bộ máy nhân sự, trong đó, cơ cấu lại các vị trí và vai trò của các thành viên Tập đoàn để phù hợp và phát huy năng lực và nhiệt huyết của người lao động.
- Nhằm kiện toàn bộ máy nhân sự: trong năm KHG đã tuyển dụng và bổ sung kịp thời nguồn nhân lực cho hầu hết các Phòng/ban và Hệ thống sàn giao dịch để đảm bảo việc hoạt động kinh doanh được diễn ra thông suốt.

b. Đào tạo và phát triển nguồn nhân lực

- Tập đoàn đã xây dựng chiến lược và kế hoạch phát triển chất lượng nguồn nhân lực nhằm đáp ứng yêu cầu phát triển của Tập đoàn.
- Tập đoàn đã triển khai chương trình đào tạo dành cho đội ngũ quản lý cấp trung trong năm 2022 với các giảng viên bên ngoài đến từ các Trường đại học, tổ chức đào tạo chuyên nghiệp. Năm 2022 cũng đánh dấu bước ngoặt khi KHG triển khai áp dụng E-learning cho toàn hệ thống, CBNV có thể chủ động sắp xếp việc học, ôn tập kiến thức, nâng cao kỹ năng mọi lúc mọi nơi.

- Bên cạnh đó, nhằm cải thiện, nâng cao về trình độ chuyên môn và kỹ năng cho người lao động; chuẩn bị cho nhân viên theo kịp với sự thay đổi cơ cấu của tổ chức khi có sự thay đổi và phát triển trong tương lai; Đồng thời, nâng cao thành tích của tổ chức thông qua những chỉ tiêu như sự đổi mới về lợi nhuận, quay vòng vốn, dẫn đầu thị trường; Tập đoàn đẩy mạnh các hoạt động đào tạo nội bộ với đội ngũ giảng viên có bề dày kinh nghiệm thuộc hệ thống Tập đoàn Khải Hoàn Land, bình quân cứ 30 CBNV sẽ có 1 giảng viên nội bộ. Trong năm 2022, KHG đã tổ chức 65 chuyên đề đào tạo bao gồm đào tạo online và offline, với tổng lượt CBNV tham gia đào tạo 16.250 lượt, Tổng số giờ đào tạo: 6.500 giờ.
- Năm 2022, KHG triển khai 40% khóa học dành cho quản lý cấp trung; 40% khóa học dành cho cấp chuyên viên/nhân viên và 20% đào tạo chung cho các cấp. Hoạt động đào tạo tập trung vào mục đích giúp nhân sự hiểu rõ mình và tổ chức để từ đó, nâng tầm về năng lực cá nhân, nâng cao kỹ năng nghề nghiệp.

5. Chính sách liên quan đến người lao động

a. Chính sách lương và phúc lợi:

Nhằm cạnh tranh thu hút nhân tài mới và tăng tính gắn bó của đội ngũ nhân sự hiện nay, Tập đoàn cải tiến chính sách tiền lương và phúc lợi nâng cao hơn so với mức trung bình của thị trường:

- Năm 2022 với sự thay đổi mức phí hoa hồng sơ cấp trọn đời lên đến 84% cho K.I.S, đồng thời điều chỉnh thay đổi tăng mức phí trách nhiệm, lương, thưởng cho hệ thống kinh doanh để khuyến khích đội ngũ nhân sự phát triển, tăng mức độ gắn kết nhân viên cùng đồng hành, gắn bó với sự phát triển của Tập đoàn và thu hút lực lượng nhân sự bên ngoài để phục vụ việc mở rộng hệ thống.
- Kết quả xét nâng lương định kỳ cho người lao động đợt tháng 3 năm 2022, thu nhập của người lao động toàn Tập đoàn tăng 10%.
- Tổng chi phúc lợi (chưa gồm thưởng) cho người lao động năm 2022 là 1.060.000.000 đồng. Bên cạnh đó, năm 2022 Tập đoàn tổ chức chương trình Teambuilding cho Toàn thể CBNV khối Văn phòng, đội ngũ Lãnh đạo và cấp Quản lý Khối Kinh doanh với tổng chi phí: 586.440.000 đồng.
- Ngoài ra, Tập đoàn còn có chính sách tri ân đặc biệt trao tặng gói bảo hiểm sức khỏe toàn diện đến từ thương hiệu Dai-ichi Life với toàn bộ chi phí tham gia bảo hiểm lên đến 15 năm cho cấp quản lý và CBNV có thâm niên, thành tích xuất sắc trong Tập đoàn (tổng chi phí: 6.327.000.000 đồng).

b. Chính sách thưởng:

- Nhằm tạo động lực phát huy tối đa năng lực và hiệu quả làm việc của nguồn nhân lực, được sự tư vấn của các chuyên gia hàng đầu và giàu kinh nghiệm, Tập đoàn đã cải tiến và áp dụng chính sách tiền thưởng dựa trên kết quả đánh giá năng lực và hiệu quả làm việc của từng cá nhân người lao động đóng góp cho hiệu quả chung toàn Tập đoàn.
- Ngoài ra, Tập đoàn cũng áp dụng chính sách đối với người lao động có thâm niên làm việc:
 - Thưởng quyền chọn mua sản phẩm bất động sản do Khải Hoàn Land là chủ đầu tư/ nhà phát triển cho người lao động với giá ưu đãi.

- Thường cổ phiếu ESOP cho CBNV gắn bó, đóng góp lớn cho Tập Đoàn trong chặng đường phát triển vừa qua.

c. Những cải tiến về cơ cấu tổ chức, chính sách, quản lý:

- Đổi mới, nâng cấp, bổ sung hệ thống chính sách nhân sự với chế độ đãi ngộ, phúc lợi tốt như: Khám sức khỏe định kỳ, mua bảo hiểm chăm sóc sức khỏe và bảo hiểm tai nạn cho cán bộ nhân viên (CBNV), Tổ chức các hoạt động và tặng quà nhân dịp sinh nhật, Tết Nguyên Đán, Trung thu, Quốc tế Phụ nữ, thăm hỏi ốm đau bệnh tật, chương trình du lịch cho CBNV và người thân, ... Xây dựng cụ thể thang bậc thăng tiến ở mỗi vị trí công việc, chế độ tăng lương sẽ được xét theo định kỳ hoặc đánh giá dựa trên năng lực đóng góp. Tập đoàn cũng có các chính sách khen thưởng hàng kỳ, hàng năm, thưởng đột xuất cho các cá nhân, tập thể dựa trên kết quả kinh doanh đạt được. Chính sách khen thưởng, phúc lợi của KHG bao gồm: Thưởng theo thành tích cá nhân cuối năm dựa trên đánh giá kết quả làm việc (đánh giá KPIs); thưởng vượt chỉ tiêu; thưởng về việc thể hiện nổi bật giá trị cốt lõi; thưởng lễ; thưởng thâm niên, ... thông qua các hình thức thăng chức, tiền mặt, các chuyến đi tham quan nghỉ dưỡng, du lịch, ...
- Song song đó, KHG cũng tập trung xây dựng môi trường làm việc năng động, cầu tiến, sáng tạo và gắn kết. Điển hình là chuỗi chương trình đào tạo “Khải Hoàn Land học tập”, đồng thời kết hợp E-Learning trong việc giảng dạy làm tăng tính kết nối.
- Không những thế, KHG luôn khuyến khích, duy trì và phát triển văn hoá đọc sách, tinh thần tự học - tự trau dồi kiến thức của mỗi nhân viên qua nhiều hình thức: nhân viên cũ hướng dẫn nhân viên mới, đồng nghiệp cùng nhau trao đổi chuyên môn, lãnh đạo chia sẻ kinh nghiệm cho nhân viên, ...

6. Phát triển thương hiệu:

a. Phát triển thương hiệu trên khắp cả nước

- Năm 2022 cũng là năm thương hiệu Khải Hoàn Land đã có bước tiến vượt bậc về mức độ nhận diện trên phạm vi cả nước. Độ phủ vật lý được mở rộng nhanh chóng thông qua các chi nhánh quy mô tập trung trải dài khắp các tỉnh, thành phố. Đi kèm đó là sự hiện diện đông đảo của đội ngũ chuyên viên kinh doanh K.I.S (Khải Hoàn Land Investment Specialist) – chuyên gia quản lý đầu tư BĐS. Hình ảnh về thương hiệu Khải Hoàn Land, cổ phiếu KHG cũng được quảng bá rộng rãi trên các kênh truyền thông đại chúng, thu hút được sự chú ý của công chúng và gia tăng mạnh giá trị thương hiệu Khải Hoàn Land.
- Đồng thời, Tập đoàn cũng tiên phong trong việc ứng dụng công nghệ vào hoạt động kinh doanh BĐS, KHG đã phát triển ứng dụng “Công Đồng Môi Giới” từ năm 2018. Ứng dụng đã phát huy hiệu quả rất lớn trong giai đoạn cao điểm nhất của dịch Covid -19, mang lại lợi thế cạnh tranh khác biệt cho Khải Hoàn Land mà các đối thủ không làm được. KHG vẫn đang tiếp tục cải tiến ứng dụng này và tích hợp thêm các công cụ khác nhằm tăng trải nghiệm người dùng, tối ưu hóa khả năng kết nối và phát triển cộng đồng người dùng đông đảo làm nền tảng cho hoạt động kinh doanh trực tuyến của Khải Hoàn Land.

- Phát triển thương hiệu thông qua dự án – sản phẩm bằng cách hỗ trợ và phối hợp chặt chẽ với các đối tác phân phối để đẩy mạnh quảng bá thương hiệu chủ đầu tư song song với thương hiệu Dự án.

- Phát triển thương hiệu thông qua các hoạt động thiện nguyện vì cộng đồng, ...

b. Phát triển thương hiệu qua phương tiện truyền thông

- Với một tầm vóc mới, hình ảnh Tập đoàn Khải Hoàn Land đang được đẩy mạnh quảng bá rộng rãi trên quy mô cả nước bằng nhiều phương tiện và truyền thông đại chúng hiện đại.

- Trong năm 2022, các chiến dịch quảng bá thương hiệu Khải Hoàn Land được tiếp tục phủ sóng trên các phương tiện truyền hình trực tiếp tại các vị trí đặc địa như quảng trường, sân bay, đại lộ trung tâm, các cao ốc, ...

- Bên cạnh đó, chiến dịch truyền thông đại chúng trực tuyến đa kênh cũng được triển khai mạnh mẽ như: báo chí, Facebook, Youtube, ..., đưa hình ảnh Khải Hoàn Land tiếp cận công chúng và giới trẻ, các khách hàng tiềm năng trong tương lai.

- Nhân sự K.I.S của Khải Hoàn Land bằng hình ảnh cá nhân trực tuyến của mình đã chia sẻ niềm tự hào về thương hiệu Khải Hoàn Land, Nhà phát triển và môi giới bất động sản hàng đầu Việt Nam. Khơi dậy tinh thần cống hiến mạnh mẽ, sức trẻ, sự sáng tạo của lực lượng nhân sự hùng hậu K.I.S, sẵn sàng chinh phục mọi mục tiêu.

7. Áp dụng công nghệ tạo hiệu quả kinh doanh

- Với tinh thần năng động, luôn đổi mới tư duy và chủ động đón đầu mọi cơ hội, KHG luôn linh hoạt thích nghi với mọi hoàn cảnh để không ngừng tăng trưởng. Tập đoàn là doanh nghiệp tiên phong trong việc ứng dụng công nghệ vào hoạt động kinh doanh BĐS, vận hành doanh nghiệp và phát triển đội ngũ, đào tạo con người. Từ năm 2018, KHG đã hợp tác với các đối tác công nghệ phát triển và hoàn thiện ứng dụng “Cộng Đồng Môi Giới“, ứng dụng này đang mang lại hiệu quả kinh doanh khác biệt cho Tập đoàn.

- Trong thời gian thị trường chịu ảnh hưởng của làn sóng dịch bệnh Covid-19 lần thứ 4, nhiều sàn giao dịch BĐS “đóng băng“, Tập đoàn là một trong số ít đơn vị giữ vững được tốc độ tăng trưởng, duy trì được hoạt động kinh doanh sôi nổi nhờ phối hợp linh hoạt giữa đội ngũ K.I.S giàu năng lực và ứng dụng công nghệ trực tuyến.

- Bên cạnh đó, sự hỗ trợ đắc lực của ứng dụng công nghệ trực tuyến, hoạt động bán hàng của Khải Hoàn Land diễn ra hiệu quả và nhận được sự hưởng ứng nhiệt tình của đội ngũ K.I.S và sự tin tưởng, đồng hành của đông đảo khách hàng.

- Theo đó, ứng dụng công nghệ trực tuyến tại doanh nghiệp được xem là “vũ khí chiến lược” hỗ trợ khách hàng tìm kiếm sản phẩm BĐS an cư lý tưởng, đầu tư sinh lời cao; hỗ trợ quá trình tư vấn - giao dịch của đội ngũ K.I.S, giải pháp “đầu ra” sản phẩm hiệu quả cho chủ đầu tư và mang đến nhiều tiện ích khác cho khách hàng và đội ngũ K.I.S.

- Với tinh thần năng động, luôn thay đổi tư duy, chủ động đón đầu cơ hội, linh hoạt thích nghi trong mọi hoàn cảnh để không ngừng tăng trưởng, Tập đoàn là một trong số ít doanh nghiệp tiên phong ứng dụng công nghệ cao vào lĩnh vực BĐS để ngày càng chuyên nghiệp hóa quá trình quản lý, vận hành cũng như nâng cao hiệu suất của hoạt động bán hàng. Nhờ đó, Khải Hoàn Land chắc chắn sẽ còn tiến xa và tăng trưởng mạnh mẽ hơn nữa.



- Thành công bước đầu đã cho thấy công nghệ là chìa khóa mở ra các cơ hội kinh doanh mới, thị trường mới, khách hàng mới mà KHG là người tiên phong dẫn dắt. Vì vậy, Ban lãnh đạo Tập đoàn luôn có tâm thế cũng như chỉ đạo toàn thể cán bộ nhân viên phải không ngừng học hỏi, ứng dụng và khai thác các công nghệ mới, đưa vào thực tiễn hoạt động, kinh doanh của tập đoàn. KHG không chỉ là người tiên phong khai mở mà sẽ trở thành đơn vị vận hành thị trường giao dịch BĐS trực tuyến đầu tiên tại Việt Nam.

Trên đây là báo cáo đánh giá của Ban Tổng Giám đốc năm 2022. Trong năm 2023, chúng tôi sẽ tiếp tục đề ra các mục tiêu tăng trưởng kép cao hơn so với năm 2022: đặt mục tiêu tăng trưởng vốn hóa lớn, qua đó, đẩy mạnh tăng trưởng doanh thu và lợi nhuận của Tập đoàn qua các năm, gia tăng quyền lợi cổ đông và các nhà đầu tư chiến lược đồng hành cùng Tập đoàn trong giai đoạn tới. Với quyết tâm hoàn thành các mục tiêu đã đề ra, Tập đoàn Khải Hoàn Land rất mong Quý Cổ đông tiếp tục đồng hành và chia sẻ cùng Chúng tôi trong những chặng đường phát triển tiếp theo.

Mọi thông tin chi tiết, Quý vị cổ đông và toàn thể Đại hội đồng cổ đông có thể xem thêm trên website của Tập đoàn, tài liệu và các báo cáo trình đại hội để biết nhiều hơn các thông tin chi tiết.

Trân trọng kính trình báo cáo Đại hội đồng cổ đông./.



ĐINH THỊ NHẬT HẠNH