



TP. Hồ Chí Minh, ngày 05 tháng 04 năm 2024

Số: 02/2024/BCĐH-HĐQT- BCG

BÁO CÁO HOẠT ĐỘNG CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ NĂM 2023 CHIẾN LƯỢC VÀ KẾ HOẠCH HOẠT ĐỘNG KINH DOANH GIAI ĐOẠN 2024-2028

Kính gửi: Quý cổ đông Công ty cổ phần Tập đoàn Bamboo Capital

Hội đồng quản trị (HĐQT) Công ty cổ phần Tập đoàn Bamboo Capital (BCG) báo cáo Đại hội đồng cổ đông (ĐHĐCĐ) về tình hình hoạt động của HĐQT trong năm 2023 và chiến lược, kế hoạch hoạt động kinh doanh trong giai đoạn 2024–2028 với những nội dung như sau:

I. HOẠT ĐỘNG CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ NĂM 2023:

Những diễn biến tình hình kinh tế chính trị thế giới trong năm 2023 và vài năm gần đây đã và đang phản ánh những xu hướng mới của thế giới, một thế giới đang ở trong giai đoạn chuyển động rất sâu sắc mang tính đan xen, cộng hưởng đa chiều, cả về chính trị, kinh tế và công nghệ.

Xu hướng phi toàn cầu hoá đang trở nên mạnh mẽ; chính sách bảo hộ xuất hiện trở lại ở nhiều nước dưới các hình thức khác nhau. Các nước phát triển càng ngày càng quan tâm nhiều đến các vấn đề phát triển bền vững, chống biến đổi khí hậu, từ đó dựng lên những tiêu chuẩn và quy định mới liên quan đến chuỗi cung ứng, nguyên liệu, lao động, môi trường đối với các sản phẩm nhập khẩu nhằm đảm bảo quyền lợi của mình.

Xu hướng dịch chuyển nguồn cung về gần thị trường tiêu thụ để giảm thiểu các rủi ro gián đoạn nguồn cung cùng xu hướng phát triển kinh tế tuần hoàn, kinh tế xanh, kinh tế số và việc dựng thuế tối thiểu toàn cầu đang là chất xúc tác định hình lại các hình thức, loại hình dự án FDI trên toàn cầu có thể ảnh hưởng nhất định đến dòng vốn đầu tư trực tiếp và chính sách thu hút đầu tư nước ngoài của mỗi quốc gia.

Chiều hướng chuyển dịch này sẽ còn kéo dài và diễn biến sâu sắc hơn trong năm 2024 và các năm tiếp theo. Các chuyển dịch về kinh tế, thương mại, đầu tư sẽ không chỉ thuần túy vận động theo cơ chế thị trường và lợi nhuận như trước đây, mà được quan tâm nhiều hơn đến vấn đề an ninh trên các góc độ an ninh về kinh tế, an ninh về công nghệ và an ninh về chính trị.

Trong nước tình hình kinh tế được Bộ Công thương nhận định ngắn gọn: *Nền kinh tế bước vào năm 2023 trong bối cảnh hết sức khó khăn, hoạt động sản xuất, kinh doanh và tăng trưởng kinh tế chung suy giảm mạnh so với cuối năm 2022... áp lực cạnh tranh và sự gia tăng các rào cản kỹ thuật tại các thị trường xuất khẩu, nhiều bất cập,*

vướng mắc nội tại sau nhiều năm tích tụ tiếp tục bộc lộ..., tác động đến hoạt động sản xuất, kinh doanh của doanh nghiệp, việc làm và đời sống của người lao động.

Không nằm ngoài những tác động bất lợi của tình hình kinh tế, chính trị thế giới và trong nước. Năm 2023, Công ty cổ phần Tập đoàn Bamboo Capital cũng gặp nhiều khó khăn. Cụ thể ảnh hưởng đến các mảng kinh doanh cốt lõi như sau:

- Mảng năng lượng tái tạo: Sự chậm trễ ban hành Kế hoạch thực hiện Quy hoạch phát triển điện lực quốc gia thời kỳ 2021-2030 cùng với tác động từ những điểm nghẽn về cơ chế chính sách, hành lang pháp lý, hạ tầng truyền tải, công tác xử lý các sai phạm trong đầu tư xây dựng các nhà máy điện năng lượng tái tạo đã ảnh hưởng rất lớn đến kế hoạch huy động vốn để thực hiện các dự án điện gió của Công ty.
- Mảng bất động sản: Tín hiệu khó khăn của thị trường bất động sản bắt đầu bùng mạnh và lan rộng vào thời điểm cuối năm 2022. Bước sang năm 2023, khó khăn bao trùm toàn thị trường bất động sản nguyên nhân chính chủ yếu do ách tắc pháp lý và nguồn vốn cũng như tác động tiêu cực từ xử lý các sai phạm trong lĩnh vực này. Mảng kinh doanh này của Công ty cũng không nằm ngoài sự ảnh hưởng của thị trường chung.
- Mảng xây dựng dân dụng và hạ tầng: Cũng gặp hệ lụy từ khó khăn của thị trường bất động sản, mảng xây dựng dân dụng không có đầu vào mới, chỉ tiếp tục xây dựng các công trình đang dở dang. Mảng xây dựng hạ tầng cũng không có công trình do nội tại chưa đáp ứng các điều kiện để tham gia dự thầu theo yêu cầu của các công trình hạ tầng vốn đầu tư công.
- Mảng đầu tư tài chính: Tỷ giá biến động tăng cùng với môi trường thế giới chứa nhiều yếu tố bất ổn định đã khiến nhà đầu tư nước ngoài trên thị trường chứng khoán (TTCK) đã bán ròng 9 tháng liên tiếp kể từ tháng 4/2023 với tổng giá trị bán ròng khoảng 20.000 tỷ đồng. Các tin đồn không căn cứ, cũng như việc xử lý các sai phạm trên TTCK của cơ quan quản lý đã tác động đến tâm lý nhà đầu tư đặc biệt niềm tin vào TTCK. Những tác động trên cùng với nội tại nền kinh tế nói chung và tình hình sản xuất kinh doanh của các mảng cốt lõi cũng làm cho giá cổ phiếu của Công ty biến động không mong muốn.
- Mảng sản xuất, thương mại: Những biến đổi cơ bản của nền kinh tế thế giới cùng với các điều kiện và rào cản bảo vệ lợi ích của từng quốc gia, sự sụt giảm nhu cầu tiêu dùng, đòi hỏi chứng minh nguồn gốc gỗ đã tác động mạnh và rõ nét nhất đến mảng sản xuất thương mại của Công ty.

Tuy nhiên trong những thách thức, sóng gió của năm 2023 chúng ta cũng đã tạo ra những kỳ tích và những điểm sáng trong kinh doanh, trong củng cố nội tại về cơ cấu tổ chức, tiềm lực nhân sự, về văn hóa công ty, về chiến lược kinh doanh cũng như tiềm lực tài chính, công nghệ, Công ty đã phòng thủ tốt, vững chãi trước khó khăn và tạo tiềm lực và thế để kinh doanh bứt phá trong năm 2024:

- Đến ngày hôm nay chúng ta có thể tự tin rằng Tập đoàn chúng ta đã tồn tại với tỷ lệ nợ tỷ vay trên vốn chủ sở hữu đã giảm còn dưới 1.
- Mảng xây dựng dân dụng và hạ tầng đã tái cấu trúc Công ty cổ phần Đầu tư Phát triển Công nghiệp (TRACODI) thành Tập đoàn xây dựng nhằm phát triển và nắm bắt được cơ hội của nền kinh tế.
- Mảng bất động sản đã niêm yết thành công Công ty cổ phần BCG Land, tái cấu trúc BCG Land, sẵn sàng nội lực, sản phẩm để chờ đợi cơ hội của thị trường.

- Mảng năng lượng tái tạo đã thực hiện tái cấu trúc Công ty cổ phần BCG Energy trở thành Tập đoàn năng lượng lớn, hướng tới dẫn đầu thị trường và đang trong lộ trình niêm yết BCG Energy, hướng BCG Energy trở thành 1 đơn vị năng lượng mạnh trong nước.
- Mảng dược phẩm: Đã tái cấu trúc thành công Công ty cổ phần Dược phẩm Tipharco để đưa thương hiệu Tipharco quay trở lại thị trường và là Công ty Dược phẩm duy nhất tăng trưởng và đạt kế hoạch lần này.
- Mảng bảo hiểm: Tái cấu trúc thành công Tổng Công ty cổ phần Bảo hiểm AAA từ 1 doanh nghiệp có giá trị thương hiệu lâu đời, nhưng bộ máy cũ kỹ, cách kinh doanh không phù hợp, lỗ nhiều năm, nhưng sau 2 năm mua lại, đến 2023, các lỗ hổng đang được lấp lại, hướng tới Bảo hiểm AAA là một trong 15 doanh nghiệp bảo hiểm lớn nhất phi nhân thọ của Việt Nam.

Sau đây là kết quả hoạt động của HĐQT:

1. Kết quả triển khai thực hiện các nội dung được ĐHĐCĐ thông qua:

HĐQT đã chỉ đạo triển khai toàn diện và kịp thời các nội dung được thông qua tại Nghị quyết ĐHĐCĐ 2023, cụ thể như sau:

1.1 Về thực hiện kế hoạch kinh doanh năm 2023:

Trích xuất từ Báo cáo tài chính hợp nhất đến ngày 31/12/2023 đã kiểm toán, kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất của BCG với các chỉ tiêu cơ bản như sau:

DVT: Tỷ đồng

STT	Nội dung	Thực hiện năm 2022 (1)	Kế hoạch năm 2023	Thực hiện năm 2023	Tỷ lệ % TH 2023/ KH 2023 (2)	Tỷ lệ % TH 2023/ TH 2022 (3)
1	Doanh thu hoạt động SXKD	4.531,2	6.924,5	4.012,2	57,9%	88,5%
2	Lợi nhuận thuần hoạt động SXKD	789,0	768,8	213,3	27,7%	27,0%
3	Lợi nhuận trước thuế	812,5	791,3	251,4	31,8%	30,9%
4	Lợi nhuận sau thuế	566,8	650,3	171,1	26,3%	30,2%
5	Chia cổ tức	(không chia)	5% bằng cổ phiếu	(không chia)		

(1) Số thực hiện năm 2022 được trình bày lại theo số liệu đã điều chỉnh hồi tố so với Báo cáo tài chính năm 2022.

(2): Tỷ lệ % giữa Thực hiện 2023 so với Kế hoạch 2023.

(3): Tỷ lệ % giữa Thực hiện 2023 so với Thực hiện 2022.

Trước những tác động của những biến động vĩ mô và địa chính trị trong và ngoài nước, Công ty đã không thể đạt được kế hoạch đã đề ra trên cả hai chỉ tiêu doanh thu và lợi nhuận. Kết thúc năm tài chính 2023, doanh thu thuần và lợi nhuận sau thuế chỉ đạt lần lượt là 57,9% và 26,3% so với kế hoạch. Cụ thể như sau:

- Doanh thu từ hoạt động kinh doanh là 4.012,2 tỷ đồng, đạt 57,9% so với kế hoạch 2023. Và chỉ đạt 88,5% so với doanh thu thực hiện của năm 2022, giảm 11,5%. Doanh thu của năm 2023 được đóng góp chủ yếu từ nguồn thu của các

11,5%. Doanh thu của năm 2023 được đóng góp chủ yếu từ nguồn thu của các hoạt động xây lắp, bất động sản và các dự án năng lượng tái tạo đã phát điện từ năm 2020. Việc chưa đạt được chỉ tiêu doanh thu đã đề ra đến từ 2 lý do chính: Một là, việc xây dựng kế hoạch được đưa ra từ đầu năm 2023 khi thị trường vẫn còn có những tín hiệu tích cực, vì vậy, các chỉ tiêu kế hoạch chưa theo sát được với những diễn biến đảo chiều ngoài dự tính của thị trường. Hai là, những ảnh hưởng sâu sắc đến từ sự suy thoái nền kinh tế thế giới nói chung và Việt Nam nói riêng cụ thể là lạm phát tăng cao, giá nguyên vật liệu ở mức đỉnh điểm, các địa chính trị không có dấu hiệu hạ nhiệt, nhiều nút thắt chưa có thể tháo gỡ đã tác động không hề nhỏ tới tiến độ phát triển dự án cũng như kết quả hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp trong đó bao gồm Bamboo Capital. Bên cạnh đó, cũng do những biến động từ thị trường đã khiến cho hoạt động M&A của Công ty chưa thể triển khai như dự kiến, từ đó ảnh hưởng tới doanh thu tài chính.

- Chỉ tiêu lợi nhuận sau thuế chỉ đạt 26,3% so với kế hoạch và giảm 69,8% so với lợi nhuận sau thuế năm 2022. Sự sụt giảm về lợi nhuận chủ yếu là đến từ sự sụt giảm doanh thu do những khó khăn chung của nền kinh tế đang tác động nặng nề và tỷ giá ngoại tệ tăng mạnh. Ngoài ra, những áp lực về giá nguyên vật liệu tăng cao cũng khiến cho chi phí hoạt động doanh nghiệp và phát triển dự án tăng theo.

Mặc dù kết quả kinh doanh không đạt so với kế hoạch đề ra, nhưng lợi nhuận vẫn được giữ ở mức dương, đặc biệt là trước những làn sóng đóng cửa và sa thải hàng loạt của các công ty khác trên thị trường. Điều này đã phần nào cho thấy được tính đúng đắn và sự linh hoạt trong các chiến lược của HĐQT, Ban lãnh đạo cũng như sự đồng lòng của Cán bộ Công nhân viên Công ty tinh gọn bộ máy, quản lý chi phí để nâng cao tính hiệu quả trong hoạt động sản xuất kinh doanh. Chính những quyết sách kịp thời này đã giúp cho Công ty vượt qua được “con sóng dữ”, và chuẩn bị sẵn sàng để ứng phó với những thử thách sắp tới.

1.2 Về phân phối lợi nhuận và chi trả cổ tức cho năm 2023:

Theo phương án phân phối lợi nhuận đã được ĐHĐCĐ thường niên năm 2023 thông qua, Công ty không chi trả cổ tức năm 2022 theo đúng phê duyệt của ĐHĐCĐ.

1.3 Về thực hiện phát hành cổ phiếu theo chương trình lựa chọn cho người lao động trong Công ty năm 2023:

Căn cứ kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2022, HĐQT không thực hiện chính sách thưởng cổ phiếu ESOP theo đúng phê duyệt của ĐHĐCĐ.

1.4 Về mức thù lao của HĐQT và BKS năm 2023:

- Việc chi trả thù lao cho các thành viên HĐQT và BKS trong năm 2023 được thực hiện theo đúng Nghị quyết thông qua tại ĐHĐCĐ thường niên năm 2023.
- Các chi phí hoạt động của HĐQT và BKS được thực hiện đúng quy định của Điều lệ và các quy định nội bộ của Công ty.

1.5 Về tiếp tục triển khai phương án tăng vốn điều lệ do phát hành cổ phiếu ra công chúng cho cổ đông hiện hữu theo Nghị quyết ĐHĐCĐ năm 2022:

Tiếp theo nội dung báo cáo tại Báo cáo số 02/2023/BCĐH-HĐQT-BCG ngày 07/04/2023 đã được ĐHĐCĐ thường niên năm 2023 thông qua, liên quan việc triển

khai phương án tăng vốn điều lệ do phát hành cổ phiếu ra công chúng cho cổ đông hiện hữu theo Nghị quyết ĐHĐCĐ năm 2022 (tại điểm b, mục 1.5), HĐQT báo cáo cập nhật như sau:

Trong năm 2023, HĐQT tiếp tục thực hiện kế hoạch tăng vốn điều lệ như đã trình ĐHĐCĐ thường niên năm 2022 tại Tờ trình số 22/2022/TTĐH-HĐQT-BCG ngày 23/06/2022 của HĐQT v/v phương án chào bán thêm cổ phiếu ra công chúng cho cổ đông hiện hữu để tăng vốn điều lệ và đã được ĐHĐCĐ phê duyệt tại Nghị quyết số 06/2022/NQ-ĐHĐCĐ-BCG ngày 22/07/2022.

Các việc đã thực hiện trong năm 2023 như sau:

- Trình ĐHĐCĐ thông qua Tờ trình số 01/2023/TTĐH-HĐQT-BCG ngày 24/02/2023 về việc báo cáo việc điều chỉnh phương án sử dụng vốn dự kiến thu được từ đợt chào bán thêm cổ phiếu ra công chúng cho cổ đông hiện hữu theo ủy quyền của ĐHĐCĐ đã thông qua tại Nghị quyết số 06/2022/NQ-ĐHĐCĐ-BCG ngày 22/07/2022 theo Nghị quyết số 02/2023/NQ-ĐHĐCĐ-BCG ngày 15/03/2023.
- Cập nhật lại và ban hành Nghị quyết số 14/2023/NQ-HĐQT-BCG ngày 14/02/2023 v/v thông qua Hồ sơ đăng ký chào bán thêm cổ phiếu ra công chúng cho cổ đông hiện hữu và bổ sung hồ sơ ngày 15/03/2023 bằng Nghị quyết số 22/2023/NQ-HĐQT-BCG v/v triển khai Phương án sử dụng vốn dự kiến thu được từ đợt chào bán đã báo cáo Đại hội đồng cổ đông thông qua tại Nghị quyết số 02/2023/NQ-ĐHĐCĐ-BCG ngày 15/03/2023 và bổ sung Hồ sơ đăng ký chào bán thêm cổ phiếu ra công chúng cho cổ đông hiện hữu.
- Công ty đã thực hiện cập nhật Hồ sơ đăng ký chào bán thêm cổ phiếu ra công chúng cho cổ đông hiện hữu cho Ủy ban Chứng khoán Nhà nước và đến tháng 03/2024 Công ty tiếp tục giải trình và bổ sung tài liệu theo yêu cầu của Ủy ban Chứng khoán Nhà nước. Hiện hồ sơ chào bán đang trong quá trình hoàn thiện.

1.6 Về lựa chọn đơn vị kiểm toán:

Theo ủy quyền của ĐHĐCĐ, HĐQT đã chọn Công ty TNHH Dịch vụ Tư vấn Tài chính Kế toán và Kiểm toán Phía Nam (AASCS) là đơn vị thực hiện công tác kiểm toán Báo cáo tài chính riêng và Báo cáo tài chính hợp nhất cho giai đoạn bán niên và cho cả năm 2023 theo Nghị quyết số 52/2023/NQ-HĐQT-BCG ngày 26/06/2023. Theo đó, Công ty đã ký Hợp đồng Kiểm toán số 213/HĐKT/TC/2023/AASCS, ngày 27/06/2023 với AASCS và Phụ lục Hợp đồng số 56/PLHĐ/TC/2023/AASCS ngày 27/12/2023 với mức phí dịch vụ là 2.170.000.000 đồng.

1.7 Về ban hành Điều lệ và các Quy chế thuộc thẩm quyền ĐHĐCĐ:

Thực hiện ủy quyền của ĐHĐCĐ, năm 2023 HĐQT đã ban hành:

- Điều lệ CTCP Tập đoàn Bamboo Capital (sửa đổi, bổ sung lần thứ 20) ngày 28/04/2023 phù hợp theo Tờ trình số 12/2023/TTĐH-HĐQT-BCG ngày 07/04/2023 của HĐQT v/v sửa đổi, bổ sung Điều lệ Công ty cổ phần Tập đoàn Bamboo Capital (lần thứ 20). Theo đó, tại khoản 4 Điều 2 quy định: “*Chủ tịch Hội đồng quản trị, Tổng Giám đốc và Phó Tổng Giám đốc Điều hành là Người đại diện theo pháp luật của Công Ty*”. Tuy nhiên, do có thay đổi phân công nhiệm vụ trong Ban điều hành nên Công ty đã không thực hiện bổ sung Người đại diện pháp luật theo chức vụ “*Phó Tổng Giám đốc Điều hành*”.

- Quy chế Quản trị nội bộ CTCP Tập đoàn Bamboo Capital (sửa đổi bổ sung lần thứ 4) theo Quyết định số 42/2023/QĐ-HĐQT-BCG ngày 28/04/2023.

2. Kết quả thực hiện nhiệm vụ quản trị Công ty theo chức năng nhiệm vụ của HĐQT:

2.1 Các cuộc họp thông qua các Nghị quyết/Quyết định của HĐQT:

- Năm 2023, HĐQT đã tổ chức các phiên họp thường kỳ và đột xuất vào từng thời điểm nhằm thông qua các quyết sách kịp thời đáp ứng công tác tổ chức bộ máy, công tác nhân sự, dự án đầu tư, góp vốn đầu tư, giao dịch huy động vốn, xây dựng kế hoạch hoạt động, ban hành các quy chế quản trị, quy định nội bộ, giao dịch liên quan, v.v. ... Các Nghị quyết/Quyết định của HĐQT đều đạt sự nhất trí, đồng thuận cao của các thành viên HĐQT. Kết thúc các cuộc họp đều có ban hành Nghị quyết/Quyết định để các bên liên quan tổ chức triển khai thực hiện và giao nhiệm vụ cho Ban điều hành (BDH) giải quyết các vấn đề cụ thể trên cơ sở chủ trương đã được thông qua, kịp thời giải quyết những đề nghị của BDH phát sinh trong quá trình hoạt động kinh doanh.. Trong năm, HĐQT đã có 75 phiên họp và đã ban hành 110 nghị quyết và quyết định. Danh mục số lượng các cuộc họp và các Nghị quyết/Quyết định của HĐQT năm 2023 được tổng hợp, thống kê và công bố tại Báo cáo tình hình quản trị Công ty theo đúng quy định pháp luật và các quy định về chế độ công bố thông tin của công ty đại chúng.
- Năm 2023, HĐQT có 01 lần tổ chức ĐHĐCĐ thường niên 2023 và 01 lần thông qua Nghị quyết ĐHĐCĐ bằng hình thức lấy ý kiến cổ đông bằng văn bản vào tháng 3/2023.

2.2 Hoạt động của các thành viên HĐQT:

Từng thành viên HĐQT đã thực hiện đầy đủ chức trách, nhiệm vụ và quyền hạn theo quy định của pháp luật, Điều lệ Công ty và Quy chế hoạt động của HĐQT, đảm bảo hiệu quả hoạt động chung của HĐQT. Khai thác điểm mạnh của từng thành viên, các thành viên HĐQT tham gia đóng góp xây dựng mọi vấn đề vướng mắc trong hoạt động quản trị để hỗ trợ nguồn lực cần thiết và giám sát cấp cao để BDH triển khai nhiệm vụ. Các nội dung thuộc thẩm quyền HĐQT được các thành viên thảo luận và biểu quyết thông qua trên tinh thần đồng thuận cao, đoàn kết trong việc thực hiện các nhiệm vụ một cách trung thực và thích ứng nhanh chóng với những quyết sách quan trọng vào từng điểm. Năm 2023, HĐQT đã sửa đổi và ban hành Quyết định về phân công nhiệm vụ cho từng thành viên HĐQT, trong đó nhiệm vụ và quyền hạn cho từng thành viên độc lập HĐQT phù hợp theo chuyên môn. Trong lĩnh vực được phân công, các thành viên có trách nhiệm chỉ đạo, kiểm tra, giám sát các đơn vị chức năng đề xuất các cơ chế, chính sách, văn bản trình HĐQT phê duyệt, ban hành, quản trị rủi ro, tối ưu hóa lợi ích cho Công ty.

2.3 Đánh giá của Thành viên độc lập HĐQT về hoạt động của HĐQT:

Hoạt động của HĐQT trong năm 2023 luôn duy trì sự hoạt động ổn định, triển khai tuân thủ Điều lệ Công ty, Quy chế Hoạt động của HĐQT và các quy định của pháp luật hiện hành, thực hiện đầy đủ các nội dung tại Nghị quyết ĐHĐCĐ và các nội dung do ĐHĐCĐ ủy quyền, luôn tích cực trong việc định hướng chiến lược kinh doanh và hoạt động toàn Tập đoàn. Các thành viên HĐQT đã đóng góp tích cực vào kết quả hoạt động chung của Công ty.

Báo cáo đánh giá của Thành viên độc lập HĐQT về hoạt động của HĐQT năm 2023 chi tiết tại Phụ lục 01 đính kèm.

2.4 Kết quả giám sát đối với Ban điều hành (BDH):

HĐQT thực hiện giám sát công tác quản lý, điều hành của BDH thông qua tổ chức triển khai thực hiện kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2023. Công tác giám sát BDH thường xuyên, kịp thời đưa ra các chủ trương, định hướng nhằm tháo gỡ khó khăn, bất cập trong hoạt động sản xuất kinh doanh để hoàn thành nhiệm vụ.

Thông qua hoạt động giám sát của HĐQT đối với BDH, HĐQT nhận thấy BDH Công ty như sau:

- BDH đã triển khai kịp thời, đầy đủ các nội dung, định hướng, chỉ đạo thông qua các Nghị quyết/Quyết định của HĐQT và ĐHĐCĐ, đưa ra các giải pháp cụ thể, triển khai nhiệm vụ cụ thể trong từng điểm đến từng thành viên trong BDH để triển khai thực hiện các nghị quyết, quyết định của ĐHĐCĐ và HĐQT được đầy đủ và kịp thời.
- BDH thực hiện tốt trách nhiệm xã hội vì cộng đồng và phân giao các chỉ tiêu, nhiệm vụ kinh doanh cho các đơn vị thành viên trong Tập đoàn. Các chỉ đạo của HĐQT luôn được BDH và các đơn vị thành viên xác định là nhiệm vụ trọng tâm, cấp bách để đạt được hiệu quả tốt.
- BDH điều hành hoạt động Công ty vượt qua thời kỳ bất ổn của nền kinh tế thế giới nói chung và Việt Nam nói riêng.
- Nhìn chung, năm 2023 tập thể BDH và các cán bộ quản lý Công ty là một tập thể đoàn kết, gắn bó, có sự quyết tâm cao hoàn thành tốt nhiệm vụ điều hành và thực hiện các mục tiêu kinh doanh theo đúng định hướng chiến lược. Kết quả thực hiện các chỉ tiêu kế hoạch năm 2023 không hoàn thành như mong muốn nhưng là kết quả đáng ghi nhận của tập thể BDH và toàn thể CBNV Công ty.

2.5 Hoạt động của các Hội đồng, Ủy ban, Ban, Tiểu ban theo mô hình quản trị Hệ sinh thái Tập đoàn Bamboo Capital đặc thù:

- Hệ sinh thái Tập đoàn Bamboo Capital hoạt động đa ngành nghề, với 01 Văn phòng Đại diện tại Hà Nội, 09 công ty con kiểm soát trực tiếp và 30 công ty con kiểm soát gián tiếp, 02 công ty liên kết sở hữu trực tiếp và 06 công ty liên kết sở hữu gián tiếp, hơn 1.800 nhân sự, hoạt động tại nhiều tỉnh thành trên cả nước. Công ty tiếp tục phát huy vai trò Công ty mẹ, triển khai mô hình quản trị Tập đoàn Bamboo Capital đặc thù nhằm đảm bảo cơ chế quản lý tập trung đối với các Công ty thành viên mà Công ty cổ phần Tập đoàn Bamboo Capital (BCG) nắm giữ cổ phần chi phối và các Công ty liên kết mà BCG không nắm giữ cổ phần chi phối hoặc các Công ty liên kết tự nguyện tham gia vào hệ sinh thái hoạt động kinh doanh chung của Tập đoàn để hỗ trợ lợi ích tương hỗ nhau theo tinh thần cam kết trong Thỏa ước Tập đoàn về việc củng cố, nâng cao sức mạnh Hệ sinh thái Tập đoàn Bamboo Capital.
- Mô hình được hình thành theo thứ bậc các cấp quản lý, đứng đầu là Chủ tịch Tập đoàn chỉ đạo và thành lập các Hội đồng, Ủy ban, Ban, Tiểu ban. Các Hội đồng, Ủy ban, Ban, Tiểu ban thực hiện đầy đủ, kịp thời và hiệu quả chức năng, nhiệm vụ được quy định tại Quy chế Tổ chức và Hoạt động của Hệ sinh thái Tập đoàn Bamboo Capital các Hội đồng, Ủy ban, Ban, Tiểu ban thuộc Tập đoàn Bamboo Capital cũng như kịp thời tham mưu, tư vấn, giúp việc cho Chủ tịch Tập đoàn trong quản lý điều hành tập trung nhất quán.
- Thông qua HĐQT Công ty mẹ, các Hội đồng, Ủy ban, Ban, Tiểu ban thuộc Tập đoàn Bamboo Capital cùng phối hợp hoạt động theo chức năng nhiệm vụ chuyên môn quản trị các công ty thành viên, công ty liên kết thông qua 05 hoạt động cốt lõi: (1) Nâng

lượng tái tạo; (2) Bất động sản; (3) Xây dựng dân dụng, công nghiệp, cơ sở hạ tầng và thương mại; (4) Bảo hiểm và (5) Dược phẩm.

3. Kết quả quản trị điều hành, lãnh đạo, chỉ đạo các nhiệm vụ trọng tâm:

3.1 Công tác kiện toàn mô hình tổ chức và nhân sự gắn với nâng cao chất lượng nguồn nhân lực, thu hút nhân tài:

- Công ty tiếp tục kiện toàn mô hình tổ chức, hoàn thiện hơn nữa mô hình công ty đầu tư (*holding company*), tinh gọn bộ máy tổ chức đáp ứng phù hợp điều hành hoạt động từ Công ty mẹ đối với các mảng hoạt động cốt lõi trong toàn Tập đoàn, việc quản trị tại Công ty mẹ sẽ do các Giám đốc Khối chịu trách nhiệm triển khai thực hiện; việc quản trị doanh nghiệp sẽ do đội ngũ quản lý tại các công ty thành viên có sự chủ động, ít lệ thuộc vào các quyết định tập trung tại Tập đoàn. Mô hình này sẽ giúp cho các Công ty thành viên chủ động hơn trong các quyết định quản lý trong điều kiện thị trường khó khăn như hiện tại.
- Kiện toàn đội ngũ lãnh đạo và cán bộ chủ chốt thích ứng với điều kiện thị trường thay đổi và tối ưu hóa nội lực của Công ty, hướng tới bộ máy hoạt động được tinh giảm hơn nữa để tránh chồng chéo, các quy trình tiếp tục cải thiện để nâng cao hiệu quả hoạt động hơn. Một số cán bộ quản lý cấp cao được rút ra khỏi các vị trí kiêm nhiệm tại Công ty mẹ để tập trung quản lý các mảng kinh doanh lõi toàn thời gian, bổ nhiệm một số nhân sự mới, nhân tố trẻ vào các vị trí lãnh đạo cấp trung và cấp cao, trao quyền nhiều hơn cho các lãnh đạo trẻ tài năng.
- Chỉ đạo công tác hoàn thiện hồ sơ lập quy, quản trị công ty đảm bảo tính tuân thủ và theo thông lệ tốt, cập nhật và ban hành Quy chế Tổ chức và Hoạt động (04 lần), Quy chế về Chế độ Công tác phí, Quy chế Lương Thưởng và Chế độ đãi ngộ, Quy chế Mua sắm và Quản lý tài sản, Hệ thống thang bảng lương, Hệ thống cấp bậc công việc, Nội quy lao động, Quy trình quản lý nhân sự, Quy định quản lý chấm công, Thỏa ước Lao động Tập thể, Quy chế Công bố thông tin ... được sửa đổi, bổ sung phù hợp cấu trúc hoạt động của Công ty và hoạt động chung của Tập đoàn.
- Chỉ đạo tiếp tục hoàn thiện hệ thống thiết lập và đánh giá KPIs theo chuẩn mực chung cho toàn Tập đoàn, mỗi cấp bậc công việc khác nhau có bộ tiêu chí riêng về giao và đánh giá kết quả thực hiện nhiệm vụ của CBNV làm cơ sở xét nâng lương, nâng bậc và tuyên dương khen thưởng; Việc bổ nhiệm, tái bổ nhiệm, nâng bậc, nâng lương được soát xét kỹ lưỡng thông qua Quy trình khảo sát đánh giá chặt chẽ theo các tiêu chí đảm bảo việc bổ nhiệm, nâng bậc, nâng lương được khách quan, đánh giá đúng người, đúng việc có thành tích tốt, nổi trội; Công tác sàng lọc, điều động, bố trí công việc phù hợp từng nhằm nâng cao hiệu quả năng suất lao động, phù hợp theo nhu cầu công việc từng thời điểm cụ thể trong Tập đoàn.
- Công tác phát triển nguồn nhân lực, nền tảng chất lượng chuyên môn của người lao động luôn được duy trì và nâng cao, chú trọng công tác đào tạo, tập huấn chuyên ngành nhằm nâng cao trình độ chuyên môn: (1) Tích cực tham gia các hội thảo, chương trình đào tạo, diễn đàn do Ủy ban Chứng khoán Nhà nước, Sở Giao dịch Chứng khoán, VCCI và các cơ quan quản lý chuyên ngành tổ chức nhằm cải tiến hoạt động quản trị Công ty; (2) Tập đoàn tổ chức nhiều khóa đào tạo từ các chương trình kiến thức cơ bản hỗ trợ đáp ứng trong công việc, quản trị nhân viên, tương tác khách hàng với 5 chủ đề đào tạo cho CBNV có cấp bậc công việc từ 1A đến 1C “*Teamwork – Tinh thần đồng đội*”, “*Tư duy sáng tạo – Đổi mới*”, “*Khơi dậy động lực bản thân trong công việc và cuộc sống*”, “*Kỹ năng Giải quyết vấn đề*” và “*Kỹ năng Đàm phán*” ... đến các chương trình bổ sung kỹ năng dành cho nhân sự quản

lý cấp cao và cấp trung: “*Phương pháp Tư duy sáng tạo*” và “*Khơi dậy động lực bản thân và truyền cảm hứng cho nhân viên*” ... từ đó xây dựng hình ảnh, uy tín, thương hiệu Công ty đối với các cơ quan quản lý, đối tác, tổ chức tài chính và nhà đầu tư trong nước và ngoài nước

- Luôn quan tâm và có chính sách phúc lợi cho toàn thể CBNV Tập đoàn và có chính sách phúc lợi riêng nhằm thu hút nhân tài và tạo sự gắn bó làm việc lâu dài thông qua chế độ bảo hiểm sức khỏe và tai nạn, bảo hiểm nhân thọ, nghỉ dưỡng.

3.2 Công tác bảo tồn nguồn vốn, nâng cao năng lực tài chính, quản lý chi phí hiệu quả, quản trị rủi ro:

- Đối diện với những thách thức khó khăn về vốn, dòng tiền, Tập đoàn đã chuyển từ xu hướng tăng trưởng sang phòng thủ, ưu tiên hàng đầu là phát triển bền vững, duy trì hoạt động ổn định, quản trị tốt chi phí và các rủi ro.
- Điều chỉnh cấu trúc tài chính, tái cấu trúc nợ vay, trả nợ vay hiện tại để giảm lãi suất và cải thiện dòng tiền, giúp giảm chi phí lãi vay, tối ưu hóa việc sử dụng vốn cho hoạt động kinh doanh và tỷ lệ nợ vay trên vốn chủ sở hữu của Công ty được đưa về tỷ lệ an toàn.
- Tiếp tục sửa đổi, hoàn thiện các văn bản về cơ chế, quy trình liên quan quản lý phê duyệt đầu tư, mua sắm tài sản, xây dựng công trình nhằm quản trị chi phí hiệu quả.
- Quản lý chi phí quản lý tại các đơn vị thành viên được thực hiện thường xuyên, nhất quán trong toàn Tập đoàn thông qua kiểm toán tuân thủ và kiểm toán hiệu quả đầu tư, tiết kiệm, chống lãng phí chi phí quản lý, nhất quán phân bổ định mức theo quy mô, hiệu quả hoạt động tương ứng.
- Chỉ đạo công tác kiểm tra, giám sát việc tuân thủ, chấp hành Điều lệ tổ chức và hoạt động, Quy chế quản lý tài chính, Nghị quyết / Quyết định của Hội đồng quản trị, các quy chế, quy trình nội bộ đối với mọi mặt hoạt động của các Công ty thuộc Tập đoàn.
- Chỉ đạo công tác kiểm tra, kiểm soát nội bộ về các xung đột lợi ích tiềm ẩn, các giải pháp nhằm quản lý rủi ro, nâng cao hiệu lực, hiệu quả của hệ thống kiểm tra, kiểm soát nội bộ của Tập đoàn, đảm bảo cho mọi mặt hoạt động an toàn và đúng pháp luật. Theo đó, Bộ phận Kiểm toán nội bộ thực hiện nhiệm vụ, trách nhiệm và quyền hạn theo quy định tại Nghị định số 05/2019/NĐ-CP ngày 22/01/2019 nhằm phòng ngừa, phát hiện, xử lý các rủi ro của Công ty, đảm bảo tính hiệu quả và có hiệu suất cao.
- Chỉ đạo và giám sát thực hiện việc hoàn thành, nộp và công bố thông tin đúng thời hạn các Báo cáo tài chính định kỳ, Báo cáo quản trị và Báo cáo thường niên, các văn bản về công bố thông tin thuộc thẩm quyền của HĐQT đảm bảo đúng thời gian và đầy đủ theo quy định tại Thông tư 96/2020/TT-BTC.
- Chỉ đạo tuân thủ nghĩa vụ công khai các lợi ích liên quan và người liên quan trong Công ty theo quy định tại khoản 1 Điều 164 Luật Doanh nghiệp được thông tin đầy đủ trong Báo cáo quản trị định kỳ.
- Chỉ đạo tuân thủ đầy đủ các yêu cầu pháp luật về bảo vệ môi trường, không để xảy ra các vi phạm hay xử phạt hành chính liên quan đến việc bảo vệ môi trường trong hoạt động sản xuất kinh doanh của các công ty thành viên nơi có nhà máy sản xuất hoặc dự án.

- Chỉ đạo việc xây dựng, phát triển chính sách, định hình và triển khai chiến lược ESG trong doanh nghiệp gồm: Môi trường (Environmental), Trách nhiệm Xã hội (Social) và Quản lý Quản trị (Governance) nhằm thu hút được sự quan tâm của các nhà đầu tư có tâm huyết và tăng cơ hội tiếp cận vốn đầu tư.

3.3 Công tác đẩy mạnh ứng dụng công nghệ thông tin và chuyển đổi số:

Việc ứng dụng công nghệ thông tin và chuyển đổi số trong năm đã hoàn thành một số dự án, chương trình trọng điểm sau:

- Tiếp tục vận hành và kiện toàn hệ thống quản trị nhân sự HRM trong toàn Tập đoàn: (1) Chuẩn hóa hồ sơ nhân sự và đánh giá nhân sự; (2) Chuẩn hóa hệ thống chấm công, tính lương, bảo hiểm xã hội ... từ đó quản lý tổng thể quản trị nhân sự, số lượng thông tin nhân sự toàn Tập đoàn, thống kê báo cáo, theo dõi các chính sách phúc lợi dành cho CBNV.
- Nâng cấp Hệ thống bảo mật hệ thống email của CBNV trong toàn Tập đoàn.
- Tiếp tục hoàn thiện việc triển khai và ứng dụng các phần mềm: (1) Giải pháp E-office - Hệ thống quản lý và tự động hóa nghiệp vụ văn phòng; (2) Quản trị hệ thống ERP tại các Công ty thành viên có yếu tố sản xuất; hệ thống ERP nhóm các công ty thành viên, công ty liên kết thuộc mảng năng lượng tái tạo, bất động sản; (3) Phần mềm trong hoạt động Quản lý mua bán bất động sản liên kết với các hệ thống kế toán doanh nghiệp; (4) Phần mềm trong quản lý khách sạn, nhà hàng, khu nghỉ dưỡng; các ứng dụng phần mềm trong quản lý sản xuất điện ...
- Triển khai nâng cấp tường lửa cho Tập đoàn và trang bị hệ thống lưu trữ dữ liệu NAS.

3.4 Thực hiện đầy đủ nghĩa vụ với Nhà nước, trách nhiệm với cộng đồng, đảm bảo quyền lợi cổ đông và người lao động, tiếp tục khẳng định và nâng cao tín nhiệm thương hiệu:

a. Thực hiện đầy đủ nghĩa vụ với Nhà nước:

Công ty tuân thủ nghiêm túc các quy định hiện hành và thực hiện nghĩa vụ nộp ngân sách Nhà nước đầy đủ và kịp thời. Năm 2023, tổng số thuế, phí đã nộp ngân sách Nhà nước là 414.171.486.577 đồng.

b. Thực hiện trách nhiệm với cộng đồng:

Cùng với việc thực hiện nhiệm vụ hoạt động kinh doanh, phát triển các chiến lược ESG để tận dụng cơ hội liên quan đến bền vững và trách nhiệm xã hội, đảm bảo rằng các chính sách ESG phản ánh cam kết của doanh nghiệp đối với phát triển bền vững và trách nhiệm xã hội. Năm 2023, Tập đoàn Bamboo Capital tiếp tục tích cực tham gia nhiều chương trình chia sẻ trách nhiệm cộng đồng, hỗ trợ các địa phương nơi đang phát triển dự án của Tập đoàn và xem đó là một sứ mệnh trong hoạt động kinh doanh. Một số chương trình tài trợ tiêu biểu của hoạt động vì cộng đồng gồm: Trao tặng học bổng cho học sinh, sinh viên; Xây cầu kênh; Xây nhà tình nghĩa, nhà đồng đội, phòng khám tại huyện Tri Tôn, tỉnh An Giang; Xây 73 căn nhà Đại đoàn kết và khuyến học tại Hồng Lam, Hà Tĩnh; Kinh phí phẫu thuật bệnh tim bẩm sinh cho trẻ em có hoàn cảnh khó khăn tại Quảng Ngãi; Tài trợ chương trình Cần Giờ xanh, Hướng tới Đô thị sinh thái ven biển; Tài trợ Lễ hội Oóc Om Bóc - Đua ghe Ngo tỉnh Sóc Trăng; Tài trợ chương trình Lễ kỷ niệm 130 năm Đà Lạt hình thành và phát triển; Khám bệnh, cấp phát thuốc và tặng quà cho người khó khăn tại Bản Xèo, tỉnh Lào Cai và tại huyện Châu Thành, huyện

Tân Phú Đông, thị xã Gò Công tỉnh Tiền Giang; Kinh phí phẫu thuật tim bẩm sinh cho trẻ em nghèo tại Quảng Ngãi; và nhiều chương trình an sinh xã hội khác: Tặng quà Tết Trung thu tại Long An; Tặng bò cho bà con Khmer, Tặng xe máy cho lực lượng dân quân tuần tra, Tặng quà Tết tại nhiều tỉnh thành trong cả nước, v.v... với tổng kinh phí hoạt động tài trợ và an sinh xã hội gần 20 tỷ đồng.

c. Đảm bảo quyền lợi cổ đông:

Năm 2023 cũng là năm tiếp tục có nhiều biến động ảnh hưởng thị trường chứng khoán nói chung và giá cổ phiếu của từng doanh nghiệp niêm yết nói riêng bị sụt giảm và cổ phiếu BCG không là ngoại lệ. Hoạt động của HĐQT và các thành viên HĐQT luôn trung thành với lợi ích cổ đông và Công ty, nỗ lực thực hiện tốt chức trách, nhiệm vụ trên tinh thần trách nhiệm, trung thực, cẩn trọng và theo đúng quy định của pháp luật và Điều lệ Công ty nhằm đảm bảo quyền lợi cổ đông tốt nhất có thể và đảm bảo hoạt động hiệu quả. Ngoài việc thường xuyên thông tin đến cổ đông thông qua Website, Fanpage, Bản tin nhà đầu tư (Newsletter) ... HĐQT duy trì tổ chức Hội nghị gặp gỡ Nhà đầu tư hàng quý, đồng thời giải đáp các thắc mắc của cổ đông về hoạt động của doanh nghiệp một cách rõ ràng, minh bạch.

Chỉ đạo và giám sát công tác công bố thông tin đảm bảo đúng thời gian và đầy đủ theo quy định tại Thông tư 96/2020/TT-BTC của Bộ Tài chính; Nâng cao chất lượng công tác quan hệ với các cổ đông, đảm bảo quyền lợi của tất cả các cổ đông; Thực hiện đầy đủ, đúng hạn và chất lượng đối với các Báo cáo quản trị, Báo cáo thường niên, Báo cáo Phát triển bền vững.

d. Đảm bảo quyền lợi người lao động:

Đảm bảo cam kết ESG, mặc dù đối mặt với những thách thức khó khăn, để củng cố và nâng cao tinh thần, giữ vững lòng tin cho CBNV cùng nhau vượt qua hành trình đầy sóng gió, HĐQT vẫn đảm bảo chi trả lương, thưởng, các phúc lợi đầy đủ cho CBNV. Về hoạt động đoàn thể, hội thi, hội thao, giao lưu kết nối toàn thể CBNV thuộc Tập đoàn Bamboo Capital cũng như giao lưu với các đơn vị đối tác luôn diễn ra thường xuyên như: Cuộc thi “Vào bếp cùng BCG” nhân ngày 8/3; Hội thi cắm hoa chủ đề Nét đẹp phụ nữ BCG nhân ngày 20/10; Hội thao Bamboo Capital Group năm 2023; Đêm hội Trăng rằm 2023; Cuộc thi tìm hiểu Văn hóa Công ty và giá trị cốt lõi của Con người BCG; Các giải tennis, bóng đá, cầu lông giao hữu ...

e. Khẳng định và nâng cao tín nhiệm thương hiệu:

Những nỗ lực của toàn bộ CBNV toàn Tập đoàn Bamboo Capital đã luôn được ghi nhận, tiếp tục khẳng định và nâng cao tín nhiệm thương hiệu hệ thống Tập đoàn Bamboo Capital thông qua việc được ghi nhận và vinh danh từ nhiều tổ chức giải thưởng uy tín trong nước và quốc tế sau đây:

*** Công ty cổ phần Tập đoàn Bamboo Capital**

- Doanh nghiệp xuất sắc Châu Á 2023;
- Lần thứ 4 liên tiếp Top 500 Doanh nghiệp lợi nhuận tốt nhất Việt Nam 2023;
- Lần thứ 7 liên tiếp vào Top 500 Doanh nghiệp lớn nhất Việt Nam 2023.

Các Công ty thành viên cũng nhận được nhiều giải thưởng danh giá cho những thành tựu xuất sắc trong hoạt động sản xuất kinh doanh:

- * **Công ty cổ phần Đầu tư Phát triển Công nghiệp và Vận tải (TRACODI):**
 - Lần thứ 7 liên tiếp vào “Top 500 doanh nghiệp lớn nhất Việt Nam năm 2023”;
 - Lần thứ 6 “Top 50 Doanh nghiệp tăng trưởng xuất sắc nhất Việt Nam năm 2023 – FAST 500”;
 - Lần thứ 2 đạt được giải thưởng “Doanh nghiệp xuất sắc nhất Châu Á năm 2023”;
 - Top 10 doanh nghiệp quản trị công ty tốt nhất (trong khuôn khổ Lễ Trao giải Cuộc bình chọn doanh nghiệp niêm yết 2023 lần thứ 16). Theo đó, TRACODI có tên trong Danh sách Doanh nghiệp niêm yết đạt Chuẩn Công bố thông tin trên thị trường chứng khoán năm 2023.
- * **Công ty TNHH BCG - SP Solar:**
 - Vinh danh thương vụ giải ngân 31,5 triệu USD do tạp chí The Asset bình chọn.
- * **Công ty cổ phần Dược phẩm Tipharco:**
 - Bằng khen Chi đoàn cơ sở Tipharco đã có nhiều thành tích trong phong trào Xanh, Sạch, Đẹp, đảm bảo an toàn vệ sinh lao động;
 - Bằng khen vì đã có thành tích xuất sắc trong công tác phối hợp chỉ đạo và tổ chức thực hiện chính sách bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế từ năm 2021-2022;
 - Giải Ba toàn diện tại Hội thi An toàn, vệ sinh lao động - Phòng chống cháy nổ tỉnh Tiền Giang lần thứ 23 năm 2023;

II. ĐỊNH HƯỚNG KẾ HOẠCH HOẠT ĐỘNG CỦA HĐQT NĂM 2024-2028:

Giai đoạn 2024-2028 sẽ tiếp tục là một giai đoạn có nhiều thách thức đối với sự phát triển chung của Tập đoàn, mà phần lớn vẫn đến từ những dư địa của các biến động địa chính trị và kinh tế vĩ mô tại Việt Nam và trên toàn thế giới kéo dài từ năm 2022 đến nay. Tuy nhiên, đây cũng là giai đoạn mà Ban lãnh đạo cùng toàn thể cán bộ nhân viên Tập đoàn đã đoàn kết với tâm thế mạnh mẽ đúng với slogan “Can trường, Sát cánh” và hy vọng về một sự chuyển mình mạnh mẽ, khi nền kinh tế bắt đầu có những tín hiệu khởi sắc, các nút thắt chính sách được tháo gỡ và những mâu thuẫn địa chính trị được tạm lắng. Vì vậy, trong 5 năm sắp tới, HĐQT sẽ vẫn tiếp tục giữ vững những nền tảng giá trị cốt lõi, nhưng sẽ linh hoạt hơn trong các chiến lược phát triển: Khi thị trường có nhiều rủi ro như trong thời điểm hiện nay, Tập đoàn sẽ tập trung vào chính sách “phòng thủ tích cực”, tinh gọn bộ máy, nâng cao hiệu quả quản lý chi phí và công tác điều hành và bồi đắp nguồn lực. Khi thị trường có nhiều chuyển biến thuận lợi, Tập đoàn sẽ nhanh chóng nắm bắt các cơ hội phát triển, đặc biệt là trong những lĩnh vực lõi để mở rộng quy mô về doanh thu và tài sản nhằm đảm bảo quyền lợi cho các cổ đông, đối tác, khách hàng và người lao động, đóng góp vào sự phát triển chung của đất nước. Tập đoàn nhận định rằng, giai đoạn 2024-2028 vẫn là một giai đoạn còn nhiều rủi ro hơn là cơ hội: lạm phát vẫn chưa có dấu hiệu hạ nhiệt, giá xăng dầu và nguyên vật liệu vẫn còn ở mức cao, các bất ổn chính trị vẫn còn kéo dài dẫn tới sự thiết hụt về nguồn cung, đặc biệt là ở các mặt hàng trọng yếu và các mặt hàng phục vụ cho nhu cầu sản xuất. Tuy nhiên, về dài hạn, bức tranh chung của thị

trường sẽ được cải thiện đáng kể và đây cũng chính là động lực chính để Tập đoàn có những bước chuyển mình mạnh mẽ, tiếp tục gặt hái nhiều thành tựu hơn và hướng tới mở rộng ở thị trường quốc tế.

Từ những phân tích trên, HĐQT đề ra định hướng kế hoạch trọng tâm giai đoạn 2024-2028 như sau:

2.1 Kế hoạch kinh doanh giai đoạn 2024-2028:

Bước sang năm 2024, Công ty sẽ tập trung chuyển đổi từ chiến lược phòng thủ sang chiến lược phòng thủ tích cực nhằm hướng tới mục tiêu phát triển bền vững, thông qua việc nâng cao hiệu suất đầu tư, tinh gọn bộ máy, quản lý chi phí hiệu quả và tiếp tục tập trung vào những hoạt động sản xuất kinh doanh cốt lõi bao gồm: Năng lượng tái tạo, Bất động sản, Dịch vụ Tài chính, Xây dựng cơ sở hạ tầng và sản xuất. Bên cạnh đó, Công ty cũng sẽ tích cực tìm kiếm cơ hội đầu tư và phát triển cho từng lĩnh vực trọng điểm cũng như những lĩnh vực mới bổ trợ hiệu quả cho tổng thể hệ sinh thái Công ty. Kế hoạch phát triển kinh doanh sẽ được xây dựng song song với kế hoạch huy động vốn, để tạo nên một nền tảng tài chính vững chắc tạo đà phát triển, đón đầu cơ hội khi thị trường có những chuyển biến tích cực. Việc huy động vốn sẽ tiếp tục được thực hiện đa kênh, cả trong và ngoài nước, nhằm khai thác tối đa những nguồn vốn tiềm năng, từ đó cải thiện sức khỏe tài chính, giữ vững đòn bẩy tài chính dưới 2.

Với một tầm nhìn chiến lược, một chính sách linh hoạt phù hợp với những biến động của thị trường, những nỗ lực không ngừng nâng cao tính hiệu quả trong quản trị và sự đồng lòng của các cán bộ nhân viên trong Công ty, Bamboo Capital tin rằng giai đoạn 2024-2028 sẽ là một giai đoạn Tập đoàn vững vàng trước sóng gió, xây dựng nền tảng vững chắc, đón đầu những cơ hội mới và sẵn sàng vươn mình với những thành tựu đột phá.

a. Các chỉ tiêu về hoạt động kinh doanh 2024

ĐVT: Tỷ đồng

STT	Nội dung	Thực hiện năm 2023	Kế hoạch năm 2024	Tỷ lệ % KH/TH(*)
1	Doanh thu hoạt động SXKD	4.012,2	6.102,5	152,1%
2	Lợi nhuận thuần hoạt động SXKD	213,3	938,1	439,8%
3	Lợi nhuận trước thuế	251,4	1.151,9	458,2%
4	Lợi nhuận sau thuế	171,1	951,7	556,2%
5	Chia cổ tức	(không chia)	5% (bằng tiền/cổ phiếu)	

(*): Tỷ lệ % giữa Kế hoạch 2024 so với Thực hiện 2023.

b. Dự báo chỉ tiêu kinh doanh giai đoạn 2024-2028

ĐVT: Tỷ đồng

STT	Nội dung	Thực hiện 2023	Năm 2024	Năm 2025	Năm 2026	Năm 2027	Năm 2028
1	Doanh thu thuần	4.012,2	6.102,5	10.434,0	18.469,7	24.565,6	30.475,2
2	Lợi nhuận sau thuế	171,1	951,7	1.401,3	2.558,2	4.235,1	4.535,6
3	Chia cổ tức	(không chia)	5% (bằng tiền/ cổ phiếu)	10% (bằng tiền/ cổ phiếu)	15% (bằng tiền/ cổ phiếu)	20% (bằng tiền/ cổ phiếu)	25% (bằng tiền/ cổ phiếu)

2.2 Các định hướng hoạt động SXKD giai đoạn 2024-2028:

a. Năng lượng tái tạo:

Tính đến hết năm 2023, Công ty cổ phần BCG Energy (“BCG Energy”) đã sở hữu danh mục các dự án phát điện lên đến 600 MW bao gồm các dự án điện mặt trời và điện mặt trời áp mái. Với công suất phát điện trên, BCG Energy đã trở thành Top 3 đơn vị phát triển năng lượng tái tạo tại Việt Nam. Mục tiêu trong dài hạn của BCG Energy là sẽ không ngừng phát triển, mở rộng danh mục các dự án để trở thành một trong những đơn vị phát triển năng lượng tái tạo hàng đầu tại khu vực và trên toàn Châu Á.

Tuy nhiên, năm 2023 tiếp tục là một năm có nhiều khó khăn và thách thức đối với BCG Energy nói riêng và toàn bộ lĩnh vực năng lượng tái tạo tại Việt Nam nói chung, đặc biệt là khi những nút thắt chính sách vẫn chưa được tháo gỡ hoàn toàn. Ngày 15/05/2023, Thủ tướng Chính phủ đã phê duyệt quy hoạch phát triển điện lực quốc gia thời kỳ 2021–2030, tầm nhìn đến năm 2050, tuy nhiên công tác triển khai và xây dựng khung giá điện vẫn chưa có nhiều tiến triển, khiến cho tiến độ phát triển dự án của các doanh nghiệp phát triển điện năng lượng tái tạo bị ngừng trệ. Mặc dù giá điện chuyển tiếp đã được công bố nhưng mức giá đưa ra lại thấp hơn rất nhiều so với mức giá cũ và đang có những tác động không hề nhỏ tới hiệu suất đầu tư của các doanh nghiệp phát triển dự án trong đó có BCG Energy, từ đó ảnh hưởng trực tiếp tới dòng tiền và kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty. Ngoài ra, những biến động trong nền kinh tế vĩ mô, đặc biệt là những biến động trong tỷ giá cũng là một trong những thách thức lớn đối với một Công ty có nhiều giao dịch quốc tế như BCG Energy, từ đó ảnh hưởng tới việc triển khai các mục tiêu đã đề ra. Ban lãnh đạo Công ty nhận định rằng, năm 2024 sẽ tiếp tục là một năm có nhiều biến động trên thị trường và chưa có nhiều tín hiệu rõ ràng từ các khung pháp lý trọng điểm. Vì vậy, chiến lược của BCG Energy trong năm 2024 sẽ tiếp tục tập trung nâng cao công suất hoạt động của những dự án đã đi vào vận hành để tạo nguồn thu ổn định, điều chỉnh tiến độ của các dự án đang phát triển để phù hợp với tiến trình phê duyệt của chính sách, đồng thời thúc đẩy cơ hội mở rộng sang các nguồn năng lượng tái tạo tiềm năng khác như điện rác. Danh mục dự án sẽ được thúc đẩy trong thời gian tới của BCG Energy bao gồm: 550 MW điện gió gần bờ và xa bờ, 150 MW điện áp mái và điện rác tại TP. Hồ Chí Minh và Long An. Song song với mục tiêu phát triển, BCG Energy cũng sẽ tập trung nâng cao hiệu quả quản trị, tối ưu hóa chi phí và tinh gọn bộ máy. Bên cạnh đó,

Công ty cũng tận dụng kinh nghiệm làm việc với các tổ chức và doanh nghiệp nước ngoài để thúc đẩy các chương trình hợp tác và huy động vốn, tiếp cận các nguồn tái tài trợ và các nguồn tín dụng “xanh” để chuẩn bị nguồn lực phát triển cho quỹ dự án lớn trong tương lai.

Về dài hạn, thị trường năng lượng tái tạo vẫn là một thị trường có nhiều tiềm năng và đang được các quốc gia trên toàn thế giới quan tâm trong đó bao gồm Việt Nam, đặc biệt là khi nhu cầu về năng lượng cho phát triển kinh tế ngày càng tăng cao, việc thiếu điện tại các khu vực phía Bắc vẫn diễn ra liên tục. Bên cạnh đó, Chính phủ Việt Nam đang xây dựng kế hoạch cụ thể để thực hiện cam kết phát thải ròng bằng 0 vào năm 2050 tại COP 28. Vì vậy, Công ty nhìn nhận rằng những vướng mắc về chính sách chỉ là những thách thức ngắn hạn và có thể được tháo gỡ sớm trong năm 2024. Khi những rào cản được tháo gỡ sẽ tạo ra cơ hội phát triển mạnh mẽ cho những doanh nghiệp có năng lực và kinh nghiệm triển khai dự án như BCG Energy. Trong giai đoạn 2024-2028, Công ty sẽ linh hoạt trong việc phát triển các dự án, phù hợp với tình hình chính sách, để có thể nhanh chóng đưa các dự án tiềm năng trong danh mục đầu tư vào vận hành từ đó giúp cho Công ty mở rộng quy mô về tài sản. Ngoài ra, Công ty sẽ sớm triển khai các dự án trong những lĩnh vực mới tiềm năng như điện rác, pin lưu trữ năng lượng. Vì vậy, Công ty sẽ đưa ra những kế hoạch cụ thể trong công tác kêu gọi vốn, dự phóng tài chính, mua sắm, thiết kế và kiểm soát rủi ro cả về rủi ro tài chính và rủi ro vận hành. Mục tiêu mà BCG Energy hướng tới là hoàn thiện danh mục 2 GW tổng công suất phát điện, làm tiền đề cho việc mở rộng ra thị trường khu vực và quốc tế và hướng tới mô hình hoạt động như một Tập đoàn phát triển năng lượng tái tạo hàng đầu Việt Nam.

b. Bất động sản:

Những thách thức đối với lĩnh vực bất động sản trong năm 2022 vẫn chưa thể được bình ổn và tiếp tục ảnh hưởng tới tiến trình phát triển của năm 2023, mà nguyên nhân chủ yếu vẫn đến từ biến động trong nền kinh tế vĩ mô cả trong và ngoài nước: giá nguyên vật liệu chưa có dấu hiệu hạ nhiệt, lạm phát mặc dù được kiểm soát nhưng vẫn ở mức cao, tín dụng dành cho lĩnh vực Bất động sản vẫn chưa được mở, các hoạt động thanh tra Chính phủ kéo dài cũng đang tác động tới việc phê duyệt pháp lý dự án. Những nhân tố trên đã khiến cho các doanh nghiệp trong lĩnh vực bất động sản trong đó bao gồm BCG Land chưa thể đạt được những mục tiêu kỳ vọng từ đầu năm. Với hàng loạt chính sách hỗ trợ từ Chính phủ và Ngân hàng Nhà nước, từ nửa cuối năm 2023, thị trường bất động sản xuất hiện những tín hiệu khởi sắc về lượng giao dịch ở một vài phân khúc. Kỳ vọng bất động sản năm 2024 sẽ có dấu hiệu hồi phục nhưng vẫn mang tính cục bộ và phân hóa rõ nét. Vì vậy, trong giai đoạn tới, BCG Land vẫn sẽ tập trung vào chiến lược phát triển bền vững, tập trung vào 5 mục tiêu lớn như sau:

- *Thứ nhất*, đẩy mạnh tiến độ triển khai các dự án bao gồm tiến độ xây dựng của King Crown Infinity (Thủ Đức), tiến độ bàn giao của Malibu Hội An (Quảng Nam) và Hội An D'Or (Hội An) để nhanh chóng ghi nhận doanh thu vào cuối năm 2024.
- *Thứ hai*, tiếp tục hoàn thiện tiến độ pháp lý đối với các dự án trọng điểm khác, đặc biệt là những dự án đang có hướng tháo gỡ và sự hỗ trợ từ Chính quyền địa phương.

- *Thứ ba*, tiếp tục kiến tạo quỹ đất cho tương lai và mở rộng hoạt động kinh doanh sang lĩnh vực khu công nghiệp.
- *Thứ tư*, sau khi niêm yết thành công vào đầu năm 2024, Công ty sẽ tăng cường khả năng huy động vốn cho việc phát triển các dự án.
- *Thứ năm*, tinh gọn bộ máy, cải thiện quy trình quản trị và phát triển dự án, đồng thời kiểm soát chi phí chặt chẽ để nâng cao hiệu quả hoạt động.

Tầm nhìn dài hạn cho BCG Land giai đoạn 2024-2028 là sẽ củng cố vị thế và uy tín trên thị trường phát triển bất động sản trở thành một tại Việt Nam với những dự án trọng điểm, mang tính biểu tượng của thành phố. Để thực hiện mục tiêu trên, Công ty sẽ tập trung vào kế hoạch hoạt động tập trung vào 5 trọng điểm cụ thể, bao gồm:

- *Thứ nhất*, nâng cao năng lực hoàn thiện pháp lý dự án cũng như năng lực triển khai dự án, đặc biệt là những dự án trọng điểm, đóng góp giá trị cho cộng đồng và xã hội.
- *Thứ hai*, không ngừng tìm kiếm các cơ hội M&A, để mở rộng danh mục dự án, gia tăng quy mô tài sản, bổ sung các loại hình: Khu đô thị quy mô lớn, Khu công nghiệp, Bất động sản đô thị nghỉ dưỡng, Bất động sản nhà ở xã hội.
- *Thứ ba*, đẩy mạnh năng lực phân phối thông qua việc tái cấu trúc hệ thống phân phối bán hàng mạnh mẽ khắp cả nước, đồng thời mở rộng hợp tác với những đơn vị phân phối có uy tín.
- *Thứ tư*, không ngừng mở rộng các mối quan hệ đối tác trong và ngoài nước nhằm nâng cao lợi thế cạnh tranh, đồng thời tìm kiếm cơ hội phát triển ở thị trường nước ngoài.
- *Thứ năm*, nâng cao năng lực quản trị thông qua việc ứng dụng công nghệ tiên tiến vào việc xây dựng, quản lý và chào bán các dự án bất động sản.

c. **Xây dựng và đầu tư hạ tầng:**

Trong giai đoạn 2024-2028, Tracodi sẽ dần chuyển mình sang quy mô Tập đoàn và đặt mục tiêu trở thành một trong những Tập đoàn xây dựng uy tín và hoạt động hiệu quả tại Việt Nam. Tracodi sẽ từng bước xây dựng một hệ sinh thái có tính tổng hòa cao từ logistic, khai thác nguyên vật liệu xây dựng cho tới thế mạnh cốt lõi là tổng thầu xây dựng, từng bước mở rộng đầu tư vào các dự án xây dựng khu công nghiệp, cơ sở hạ tầng và giao thông, xây dựng dân dụng. Bên cạnh đó, tiếp tục nâng cao năng lực tài chính thông qua các kế hoạch tăng vốn với lộ trình huy động vốn cụ thể từng giai đoạn.

Đối với mảng xây dựng: Trong giai đoạn 5 năm sắp tới, mảng xây dựng của Tracodi sẽ tập trung vào 3 mục tiêu chính:

- *Thứ nhất*, tiếp tục tập trung phát triển và hoàn thiện các dự án năng lượng tái tạo và bất động sản trong danh mục đầu tư của Tập đoàn BCG để đảm bảo dòng tiền ổn định cho hoạt động của Công ty. Trong đó giai đoạn 2024-2025, Tracodi sẽ triển khai theo tiến độ thi công và nghiệm thu đối với các dự án như Malibu Hội An (Quảng Nam), King Crown Infinity (Thủ Đức, TP. HCM), Hoian d'Or (Cồn Bắp, Hội An) và các dự án năng lượng mặt trời áp mái.

- *Thứ hai*, Tracodi sẽ tìm kiếm cơ hội hợp tác mở rộng với các đối tác chiến lược và Chính quyền địa phương để tiếp cận với những dự án có quy mô lớn, nằm ngoài hệ sinh thái, đặc biệt là những dự án hạ tầng, chống biến đổi khí hậu theo chương trình PPP của Chính phủ.
- *Thứ ba*, tiếp cận với các công trình dân sự có quy mô vừa và nhỏ để đa dạng hóa nguồn doanh thu, đồng thời củng cố hồ sơ năng lực.
- *Thứ tư*, tăng cường đầu tư vào máy móc, công nghệ triển khai thi công và đội ngũ nhân sự tinh gọn có chuyên môn cao, để từ đó nâng cao năng lực và vị thế cạnh tranh trên thị trường.

Bên cạnh lĩnh vực chủ chốt, mảng khai thác nguyên liệu xây dựng bao gồm mỏ đá hợp tác với Antraco sẽ tiếp tục được mở rộng để đón đầu cơ hội từ những dự án hạ tầng quy mô lớn tại khu vực Đồng bằng Sông Cửu Long đang được Chính phủ tạo điều kiện phát triển. Vì vậy, mục tiêu trong giai đoạn 2024-2028 của Tracodi dành cho lĩnh vực này là tiếp tục giữ vững vị thế của mình trên thị trường, nhanh chóng nắm bắt các cơ hội chính sách của Chính phủ để tạo ra những “bước nhảy vọt” trong doanh thu và tính bền vững trong khai thác. Bên cạnh đó, Công ty cũng sẽ mở rộng danh mục thông qua các hoạt động M&A để vừa tự chủ được nguồn cung nguyên liệu, vừa mở rộng nguồn doanh thu từ các hoạt động khai thác. Trong thời gian tới, mảng khai thác nguyên liệu sẽ vươn mình trở thành một trong những trụ cột chính của Tập đoàn xây dựng Tracodi.

d. Sản xuất và Thương mại:

Các hoạt động sản xuất thuộc công ty thành viên nhóm Công ty cổ phần Phát triển Nguyễn Hoàng (“Nguyễn Hoàng”) sẽ tập trung vào chiến lược phát triển bền vững và không ngừng tìm kiếm cơ hội để mở rộng thị trường, gia tăng tính cạnh tranh, giảm thiểu rủi ro đến từ cung ứng nguyên liệu, và những biến động địa chính trị trên toàn cầu, đặc biệt là khi thị trường chính của Nguyễn Hoàng là thị trường xuất khẩu. Đối với năm 2024, các tín hiệu cho thấy các Ngân hàng TW của các thị trường trọng yếu đang cân nhắc việc giảm lãi suất và nới lỏng các chính sách thắt chặt tiền tệ, đồng thời lượng hàng tồn kho của các thị trường này đang ở mức thấp kỷ lục, việc này tạo ra một kỳ vọng tích cực cho sự hồi phục của nhu cầu tiêu dùng đi kèm với các đơn đặt hàng lớn. Trong bối cảnh này, Nguyễn Hoàng sẽ thúc đẩy các hoạt động kinh doanh theo hai hướng song song, vừa tập trung vào những mặt hàng chủ lực như đồ gỗ nội, ngoại thất, tinh bột sản biến tính nhằm tạo nguồn doanh thu ổn định, vừa tìm kiếm những đối tác chiến lược và những công nghệ tiềm năng để mở rộng thị trường.

Nguyễn Hoàng sẽ tiếp tục lấy khách hàng làm trọng tâm trong việc cung cấp và phát triển sản phẩm và dịch vụ, nhằm nâng cao giá trị thương hiệu và khẳng định vị thế trên thị trường.

Về mảng tinh bột sản thuộc CTCP Tapiotek: Đây sẽ tiếp tục là một trong những sản phẩm chủ lực của Nguyễn Hoàng trong giai đoạn 2024-2028. Sau khi nâng công suất nhà máy lên 200 tấn thành phẩm/ngày vào cuối năm 2022, Tapiotek đã không ngừng tìm kiếm thị trường để tận dụng tối đa ưu thế trong quy mô sản xuất, từ đó quản trị giá thành hiệu quả. Đồng thời, để cải thiện biên lợi nhuận, Tapiotek sẽ nghiên cứu, triển khai tăng cường sản xuất thành phẩm thay vì hoạt động gia công chiếm tỷ trọng lớn như hiện nay và sử dụng các chính sách bán hàng cạnh tranh để mở rộng hoạt động tìm kiếm khách hàng mới ở cả thị trường trong và ngoài nước.

Trong năm 2024, Nguyễn Hoàng vẫn xác định thị trường Úc, Châu Âu và Hoa Kỳ là những thị trường chính, đồng thời xem xét tìm kiếm cơ hội mở rộng sang các thị trường khác như: Nhật Bản, Hàn Quốc để giảm thiểu rủi ro trong tính mùa vụ của sản phẩm. Về việc phát triển các kênh phân phối, ngoài những kênh phân phối truyền thống, Nguyễn Hoàng sẽ tiếp tục đầu tư và hoàn thiện kênh thương mại điện tử để đưa kênh này trở thành một trong những kênh chủ lực tiếp cận tới những khách hàng và thị trường tiềm năng trong thời gian tới. Về chiến lược phát triển sản phẩm, Nguyễn Hoàng vẫn tập trung phát triển các dòng sản phẩm chủ lực là đồ gỗ nội ngoại thất và tinh bột sắn biến tính, đồng thời xem xét việc đa dạng hóa sản phẩm, ưu tiên sản phẩm có tính công nghệ, lợi thế cạnh tranh rõ ràng, phù hợp với nhu cầu của thị trường.

e. Dịch vụ Tài chính:

Trong năm 2022, Công ty đã tập trung vào công tác tái cấu trúc cho mảng kinh doanh bảo hiểm của Công ty cổ phần Bảo hiểm AAA và năm 2023 là một năm chứng kiến nhiều bước chuyển mình ngoạn mục của AAA, khi số lượng chi nhánh không ngừng tăng lên, dịch vụ được cải thiện và có tính đa dạng cao, dần trở thành đối tác tin cậy của rất nhiều các doanh nghiệp lớn. Năm 2024 là năm cuối thực hiện chiến lược kinh doanh trong giai đoạn 2022-2024 và là năm bản lề chuyển bước qua giai đoạn 2 chiến lược kinh doanh 2025-2027. Bảo hiểm AAA đặt mục tiêu doanh thu phí bảo hiểm năm 2024 đạt tối thiểu 1.000 tỷ đồng. Lợi nhuận sau thuế năm 2024 tối thiểu bằng 2023, ước thực hiện đạt 17 tỷ đồng (tăng 71% so với 2023). Công ty sẽ chuyển dịch cơ cấu nghiệp vụ theo hướng tăng dần tỷ trọng nghiệp vụ bảo hiểm Tài sản - Kỹ thuật - Hàng hải (tối thiểu 20%) và nghiệp vụ bảo hiểm Con người (tối thiểu 30%) và giảm dần tỷ trọng nghiệp vụ bảo hiểm Xe cơ giới (xuống dưới 45%). Bảo hiểm gốc vẫn là nền tảng, cơ sở vững chắc để tiếp tục phát triển kinh doanh. Bên cạnh đó, sau khi tăng vốn thành công vào đầu năm 2024 lên mức 374 tỷ đồng, Bảo hiểm AAA cũng sẽ bắt đầu triển khai các hồ sơ cần thiết để đăng ký giao dịch chứng khoán trên sàn UPCoM, hướng đến mục tiêu trở thành Top 10 công ty bảo hiểm phi nhân thọ tốt nhất tại Việt Nam.

Tầm nhìn chiến lược trong giai đoạn 2024-2028 được xây dựng cho AAA là trở thành một trong mười Công ty bảo hiểm phi nhân thọ hàng đầu của Việt Nam với giá trị cốt lõi được xây dựng dựa trên dịch vụ chăm sóc khách hàng chuyên nghiệp, tận tình và nhanh chóng. Cũng trong giai đoạn này, Công ty sẽ mở thêm các chi nhánh lớn ở những thành phố sầm uất, vị trí đắc địa, có tính chuyên biệt cao để có thể cung cấp những dịch vụ tốt nhất, đáp ứng nhu cầu cho từng khách hàng.

f. Dược phẩm:

Năm 2023 tiếp tục là một năm tăng trưởng nóng của Công ty cổ phần Dược phẩm Tipharco (Tipharco), khi doanh thu thuần đạt 372 tỷ đồng tăng trưởng 25%; lợi nhuận sau thuế đạt 30 tỷ đồng, tăng 70% so với năm 2022 và cao nhất từ khi thành lập đến nay, đã phân nào chứng minh được tính đúng đắn trong chiến lược và tầm nhìn của Tập đoàn BCG khi quyết định mua lại Công ty từ năm 2022. Giai đoạn 2024 – 2028, Tipharco sẽ đóng một vai trò chủ chốt trong mảng sản xuất của BCG, đóng góp thiết thực vào tầm nhìn chiến lược kinh doanh 5 năm sắp tới của Công ty, là trở thành một trong những doanh nghiệp đi đầu trong việc đóng góp vào tiến trình phát triển chung của xã hội và đất nước, củng cố vị thế của thương hiệu Việt không chỉ trong nước mà còn trên toàn thế giới, đảm bảo chuỗi cung

031
CÔ
CỔ
ĐO
CA
PHC

ứng y tế khi có những biến động tương tự như dịch bệnh Covid-19 xảy ra trong tương lai. Kế hoạch kinh doanh của Tipharco được xây dựng trên cơ sở thận trọng trong môi trường kinh doanh vẫn tồn tại nhiều biến động, theo đó, mức doanh thu thuần và lợi nhuận kế hoạch năm 2024 lần lượt là 406 và 33 tỷ đồng. Ban lãnh đạo Công ty đưa ra 7 mục tiêu cần phát triển và hoàn thiện Tipharco như sau:

- **Chất lượng toàn diện:** Nâng cao chất lượng sản phẩm, quyết tâm dẫn đầu thị trường;
- **Sản phẩm đa dạng:** Mở rộng danh mục sản phẩm, đáp ứng tối đa nhu cầu và thị hiếu của khách hàng;
- **Nhận diện thương hiệu:** Xây dựng và gia tăng sự quen thuộc, gợi nhớ và gia tăng lòng trung thành của khách hàng đối với thương hiệu Tipharco;
- **Đẩy mạnh kinh doanh:** Đẩy mạnh hoạt động kinh doanh thông qua việc mở rộng các tệp khách hàng;
- **Quy trình tinh gọn:** Xây dựng quy trình hiệu quả, chính xác, cập nhật liên tục trong quá trình hoạt động;
- **Tăng cường công nghệ:** Đầu tư thiết bị, nghiên cứu công nghệ hiện đại, sẵn sàng nâng cấp tiêu chuẩn EU-GMP trong tương lai;
- **Phát triển con người:** Xây dựng môi trường, tạo điều kiện để người lao động nâng cao khả năng, tích lũy kiến thức.

2.3 Các kế hoạch, định hướng đối với quản trị nội bộ:

a. Chiến lược nhân sự:

- Xây dựng đội ngũ nhân sự nòng cốt, mỗi cán bộ quản lý phải luôn đi đầu, tạo sự tin tưởng, nâng tầm chuyên nghiệp, mỗi CBNV tuân thủ, kỷ cương, xây dựng BCG thành một đội hình có tính kỷ luật cao, đầy đủ bản lĩnh với đủ phẩm chất cốt lõi của con người BCG: (1) Đạo đức; (2) Tuân thủ kỷ luật; (3) Nhiệt huyết; (4) Lắng nghe, tôn trọng và đối xử công bằng.
- Tạo điều kiện và trao quyền cho đội ngũ lãnh đạo kế cận trẻ tuổi, tài năng, vừa có kiến thức chuyên môn và quản trị vững chắc vừa biết khai thác và phát huy những nguồn lực nội sinh đặc biệt về hệ giá trị con người BCG, cùng nhau can trường sát cánh, cùng nhau vượt qua khó khăn, tạo ra lợi thế lớn nhất không có doanh nghiệp nào có được, đó là lợi thế cạnh tranh giúp Công ty vượt qua mọi khó khăn thách thức.
- Tiếp tục phát triển môi trường làm việc đảm bảo quyền lợi và điều kiện làm việc cho CBNV để BCG là nơi mà tất cả CBNV đều cảm thấy yên tâm và tự hào là một phần của tập thể.

b. Chiến lược cổ đông:

- Xây dựng được lòng tin, tăng cường trao đổi thông tin với cổ đông, nâng cao sự hiểu biết giữa BCG và cổ đông, trân trọng từng cổ đông và đảm bảo hiệu quả cho sự đầu tư của cổ đông với mức chia cổ tức tốt nhất và giá trị cổ phiếu ngày càng tăng.
- Tiếp tục mở rộng về số lượng và nâng cao về chất lượng của cổ đông, đưa BCG thành một công ty đại chúng được cổ đông ủng hộ và chia sẻ.

- Xây dựng chiến lược chăm sóc cổ đông hiệu quả thông qua nhiều kênh như email, điện thoại, fanpage, website và các kênh truyền thông khác nhằm tăng tính tương tác, gắn kết cổ đông với doanh nghiệp, từ đó làm tăng tính trung thành của cổ đông, đồng thời cập nhật kịp thời cho cổ đông về tình hình hoạt động kinh doanh của Công ty

c. Chiến lược vốn: Kiên định thực hiện 3 nhiệm vụ:

- Thực hiện gọi vốn đa kênh, phù hợp với những diễn biến của thị trường cũng như nhu cầu của từng Công ty thành viên, nhằm tìm kiếm được nguồn vốn có quy mô với mức chi phí rẻ nhất.
- Tăng cường vốn tự có, giảm nợ, giảm rủi ro.
- Giảm chi phí tài trợ vốn, tìm kiếm những giải pháp để tăng giá trị và margin tài sản, thông qua các giải pháp tái tài trợ vốn hiệu quả đặc biệt là tiếp cận với những gói hỗ trợ tài chính quốc tế với mức lãi suất thấp.

d. Xây dựng lợi thế cạnh tranh đặc thù cho Tập đoàn: Xác định rõ lợi thế cạnh tranh của BCG:

- Khả năng triển khai các ý tưởng, dự án kinh doanh trên nền tảng nhiệt huyết, can đảm, công nghệ và giám sát tốt rủi ro để triển khai thật nhanh chóng.
- Xây dựng văn hóa doanh nghiệp gắn kết, đồng lòng với tinh thần ONE BCG mà ở đó mỗi CBNV có thể phát huy năng lực, thể hiện tinh thần trách nhiệm, cùng chia sẻ khát vọng và những thành tựu đạt được cho BCG cũng chính là cho mỗi cá nhân tạo môi trường làm việc mà mỗi CBNV đều cảm thấy tự hào là một phần của tập thể.
- Không ngừng mở rộng mối quan hệ bền chặt với Chính quyền các cấp, các Sở ban ngành và đối tác chiến lược để cùng chia sẻ một tầm nhìn phát triển chung, chung tay hiện thực hóa những mục tiêu cao cả, đảm bảo lợi ích cho các bên đồng thời đóng góp vào tiến trình phát triển của nước nhà.
- Tiếp tục phát triển các mối quan hệ xã hội, chia sẻ trách nhiệm cộng đồng, gắn kết hoạt động của doanh nghiệp với cộng đồng, với địa phương có phát triển dự án của BCG, quan tâm đến công tác an sinh xã hội và xem đó không những là trách nhiệm của doanh nghiệp mà còn là yếu tố tồn tại lâu dài.

2.4 Kết luận:

Năm 2023 đầy thách thức đã khép lại, là một năm rất biến động của nền kinh tế Việt Nam, thế giới nói chung và của Tập đoàn Bamboo Capital nói riêng: Kinh tế toàn cầu bấp bênh, ảnh hưởng tiêu cực từ các xung đột địa chính trị, chính sách thắt chặt tiền tệ của các nước nhằm kiềm chế lạm phát, xu hướng thắt chặt tiêu dùng, sụt giảm lượng hàng hóa xuất khẩu, thị trường bất động sản suy thoái, giá năng lượng tăng cao ... đã tác động tiêu cực đến hầu hết các doanh nghiệp toàn cầu. Đứng trước những “con sóng dữ” đó, HĐQT cùng toàn thể Ban lãnh đạo của BCG đã linh hoạt trong chiến lược kinh doanh, tiếp tục chiến lược “phòng thủ tốt”, tập trung vào những hoạt động cốt lõi mang lại giá trị thực cho Công ty. Tuy kết quả hoạt động kinh doanh không đạt được chỉ tiêu doanh thu, lợi nhuận đặt ra nhưng chỉ tiêu an toàn, chỉ tiêu phát triển con người, chỉ tiêu tinh gọn đội ngũ, những chỉ tiêu vô hình xây dựng nên giá trị thương hiệu Tập đoàn BCG để có lợi thế cạnh tranh trong tương lai đã làm rất tốt trong năm 2023.

Năm 2024 cũng được dự báo đối mặt với nhiều sóng gió, HĐQT cùng tập thể Ban lãnh đạo cùng nhau xây dựng Tập đoàn Bamboo Capital trong giai đoạn mới với quyết tâm “Cùng tác biến, biến tác thông”, khó khăn càng nhiều, rủi ro càng lớn thì cơ hội càng nhiều. Tập đoàn Bamboo Capital luôn kiên định, bình tĩnh, cùng nhau xây dựng Tập đoàn vượt qua những giông bão, bắt kịp và nhận diện những cơ hội, tự hào trên con đường chúng tôi đi, chúng tôi có bên nhau những người bạn, những người đồng đội, Quý cổ đông và Quý đối tác chiến lược, khi chúng tôi khó khăn thì chúng tôi luôn tin rằng với tinh thần đoàn kết, với giá trị cốt lõi nội sinh khác biệt sẽ giúp chúng tôi vượt qua phong ba bão táp và cùng tự hào là một phần của một tổ chức đã đi qua những khó khăn nhất, cùng nhau thừa hưởng những phút oanh liệt nhất, hạnh phúc nhất.

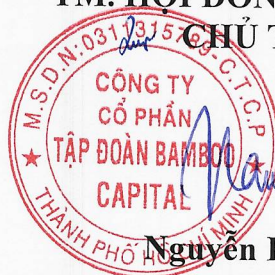
Thay mặt HĐQT, tôi xin gửi lời cảm ơn trân trọng đến tất cả quý khách hàng, đối tác đã tin tưởng, hợp tác cùng BCG; xin gửi lời cảm ơn đến toàn thể CBNV Công ty đã không ngừng nỗ lực để góp phần vào thành công chung của Công ty; đồng thời xin chân thành cảm ơn đến Quý Cổ đông đã luôn đồng hành và ủng hộ cho HĐQT trong năm qua để chúng tôi hoàn thành tốt nhiệm vụ mà quý Cổ đông giao phó.

Trân trọng cảm ơn!

Nơi nhận:

- ĐHQĐ;
- Lưu: VP HĐQT.

TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
CHỦ TỊCH



Nguyễn Hồ Nam

