

Báo cáo của Ban Tổng Giám Đốc

NHỮNG KẾT QUẢ ĐẠT ĐƯỢC TRONG NĂM 2012

1. Sơ lược về tình hình kinh tế và thị trường BĐS năm 2012:

Năm 2012 là một năm rất khó khăn đối với thị trường BĐS, khi tăng trưởng GDP chỉ đạt 5,03%, tỷ lệ lạm phát dù đã được kiểm soát ở mức khoảng 6,81% và lãi suất cho vay từ 15-17%/năm, tuy nhiên doanh nghiệp rất khó tiếp cận nguồn vốn vay và đặc biệt là lĩnh vực đầu tư kinh doanh BĐS. Chính sách điều hành kinh tế vĩ mô có quá nhiều xáo trộn, bất ổn, hệ thống ngân hàng bộc lộ nhiều rủi ro, chi phối từ các nhóm lợi ích. Tâm lý co cụm, thận trọng trong đầu tư, kinh doanh, thắt chặt việc chi tiêu công và chi tiêu cá nhân làm cho thị trường càng khó khăn hơn. Gần như các hoạt động đầu tư đều bị dừng lại hoặc giảm qui mô đầu tư, điều này đã gây ra rất nhiều khó khăn cho nền kinh tế và đặc biệt là thị trường BĐS, do vậy việc huy động nguồn vốn cho thị trường BĐS và hoạt động kinh doanh trong lĩnh vực BĐS là bài toán nan giải trong cả năm vừa qua.

Mặt khác, trong năm 2012, Chính phủ tiếp tục thực hiện quyết liệt nghị quyết 11 về thắt chặt chính sách tiền tệ và chính sách tài khóa, tăng cường kiềm chế lạm phát, triển khai các giải pháp ổn định kinh tế vĩ mô, tìm các giải pháp xử lý các tồn đọng của lĩnh vực BĐS, nên năm 2012 thị trường BĐS vẫn còn nhiều bất ổn và việc kinh doanh ngày càng khó khăn hơn.

Bên cạnh đó là khó khăn về chính sách, luật, việc thay đổi các qui định, thủ tục đền bù giải phóng mặt bằng, phê duyệt dự án ngày càng xiết chặt .v.v, làm cho các doanh nghiệp đang hoạt động trong lĩnh vực BĐS gặp nhiều khó khăn và làm tăng chi phí, kéo dài thời gian thực hiện dự án.

Vào quý 4 năm 2012, trước các áp lực khủng hoảng từ ngành BĐS ảnh hưởng nghiêm trọng đến hoạt động kinh doanh của các ngành nghề khác như ngành sắt, thép, VLXD, và ngành xây dựng, gây hiệu ứng tồn kho vật liệu xây dựng, cắt giảm lao động trên diện rộng của ngành xây dựng và vật liệu xây dựng, góp phần gây hoang mang, tác động xấu lên thị trường và nền kinh tế; sức mua giảm mạnh trên mọi lĩnh vực kinh doanh. Chính phủ cũng nhận thấy tình hình khó khăn nghiêm trọng này và đã có nhiều nỗ lực để hỗ trợ, vực dậy lĩnh vực kinh doanh BĐS và các ngành có liên quan đến BĐS, tuy nhiên các giải pháp hỗ trợ chưa được triển khai đồng bộ và chưa mang lại kết quả như mong đợi, chưa vực lại niềm tin của người dân.

Ngoài ra, tình hình thị trường BĐS năm 2012 với nguồn cung mới tuy rất ít nhưng các sản phẩm BĐS được đưa ra thị trường khá nhiều mà chưa bán được của những năm trước đó đã tạo áp lực lớn lên việc cạnh tranh và tiêu thụ sản phẩm BĐS trong năm 2012. Trong khi thị trường tiêu thụ BĐS có lực cầu khá yếu, các chi phí xây dựng vẫn tăng cao do lãi suất vay đầu tư còn cao, áp lực cạnh tranh về sản phẩm, giá, chất lượng dịch vụ giữa các dự án là rất lớn, làm cho thị trường BĐS khá trầm lắng và ảm đạm so với năm 2011.

2. Kết quả kinh doanh năm 2012:

Trước những khó khăn trên, Ban Tổng Giám Đốc Công ty Phát Đạt đã nỗ lực, để hiệu chỉnh các mục tiêu, hiệu chỉnh các chỉ tiêu dự án, tiến độ xây dựng dự án, tái cấu trúc lại qui mô, danh mục đầu tư, nguồn vốn, điều chỉnh thời gian vay vốn nhằm giảm tối đa chi phí lãi vay và các khoản vay bổ sung cho đầu tư trong năm 2012 để đạt được kết quả trong năm 2012 qua các chỉ tiêu sau:

-Doanh thu năm 2012 đạt:	104.439.839.470 đồng.
-Lợi nhuận trước thuế năm 2012 đạt:	6.453.537.424 đồng.
-Tổng tài sản của công ty:	5.187.272.033.112 đồng
-Vốn chủ sở hữu:	1.426.035.949.926 đồng
-Vốn điều lệ:	1.302.000.000.000 đồng
-Lợi nhuận sau thuế /tổng tài sản (ROA):	0,10%
-Lợi nhuận sau thuế /vốn chủ sở hữu (ROE):	0,35%
-Lợi nhuận sau thuế/vốn điều lệ:	0,38%
-Lãi cơ bản trên mỗi cổ phiếu:	38 đồng/cổ phiếu

Doanh thu chủ yếu của Phát Đạt trong năm 2012 từ nguồn bán các diện tích tầng hầm của dự án The EverRich 1, diện tích khu vực thương mại block B&C của dự án The EverRich 2, bán một phần khu dịch vụ Dự án The EverRich 3, ngoài nguồn thu từ việc chuyển nhượng trên, công ty còn tập trung thu tiền bán hàng từ các khách hàng mua căn hộ dự án The EverRich 2 trong năm 2012 và các năm trước đó.

3. Tình hình hoạt động đầu tư năm 2012:

Năm 2012, nhận định tình hình kinh tế, thị trường BĐS năm 2012 vẫn còn tiếp tục khó khăn, Ban TGD đã quyết định thu hẹp đầu tư, chỉ tập trung đầu tư vào 02 dự án trọng điểm là dự án The EverRich 2 và The EverRich 3. Bên cạnh đó, thực hiện rà soát lại các chỉ tiêu và qui mô dự án, hiệu quả đầu tư và điều chỉnh một số chỉ tiêu dự án nhằm nâng cao hiệu quả đầu tư, cơ cấu lại sản phẩm nhằm đáp ứng nhu cầu thị trường trong tình hình thay đổi. Đến cuối quý 2 năm 2012, Ban TGD nhận thấy tình hình bán căn hộ sẽ rất khó khăn, bên cạnh đó, nhóm khách hàng vi phạm tiến độ thanh toán tiền mua căn hộ có xu hướng ngày càng tăng. Trước tình hình này Ban TGD đã khẩn trương triển khai việc lấy ý kiến khách hàng về việc giãn tiến độ xây dựng để giảm chi phí đầu tư và giảm bớt áp lực thanh toán cho khách hàng trong tình hình khó khăn. Đồng thời thực hiện ngay các biện pháp nhằm giảm chi phí đầu tư, chi phí vận hành bộ máy, cơ cấu lại nguồn vốn, nâng cao hiệu quả của dự án, như:

3.1 Công tác điều hành Xây dựng các dự án:

-Quyết định triển khai tự tổ chức thực hiện Quản lý, giám sát dự án The EverRich 2 thay cho ACT để giảm bớt chi phí Tư vấn quản lý dự án từ ACT bằng nguồn nhân lực hiện có, việc này đã góp phần giảm đến 20% chi phí phải trả cho Tư vấn giám sát,

Quản lý dự án cho phần việc hiện tại và tiến tới giảm 40% chi phí cho các khối nhà tiếp theo của dự án.

-Tự tổ chức, thực hiện quản lý, giám sát việc xây dựng hạ tầng cơ sở của dự án The EverRich 3.

-Tự Tổ chức, thực hiện quản lý, giám sát việc xây dựng hạ tầng cơ sở của dự án The Westin resort & spa Cam Ranh.

-Giãn tiến độ xây dựng Block C, Block B, điều chỉnh thời gian giao nhà Block C từ 30/12/2013 như kế hoạch thành ngày 30/12/2014,(giãn 12 tháng) việc này góp phần hỗ trợ khách hàng trong lúc khó khăn và giúp công ty giãn được dòng chi phí xây dựng, giảm áp lực về huy động vốn và chi phí trả lãi suất trong điều kiện lãi suất còn cao và hạn chế tín dụng, thị trường BĐS còn khó khăn để tăng hiệu quả sử dụng nguồn vốn.

-Cắt hoặc giãn một số hạn mục đầu tư chưa tạo nguồn thu trong điều kiện thị trường BĐS còn khó khăn kéo dài, nhằm giảm ngân sách đầu tư theo kế hoạch thực hiện được duyệt của năm 2012.

3.2 Công tác đầu tư qui hoạch dự án:

- Xem xét lại toàn bộ chương trình đầu tư các dự án, đặc biệt các dự án trọng điểm, đánh giá hiệu quả và triển khai việc điều chỉnh loại hình, cấu trúc sản phẩm và triển khai việc điều chỉnh diện tích, số lượng căn hộ của Dự án The EverRich 2 từ 3.125 căn hộ lên gần 4.900 căn hộ. Trong đó có nhiều căn hộ có diện tích nhỏ từ 60-70m²/căn để đáp ứng nhu cầu thị trường và giảm giá trên mỗi căn hộ.

-Nâng cao hiệu quả sử dụng đất, giảm chi phí đầu tư xây dựng để đưa ra thị trường các sản phẩm mới phù hợp và cạnh tranh hơn trong điều kiện thị trường có nhiều thay đổi sau khủng hoảng. Quyết định việc điều chỉnh dự án The EverRich 3 từ 12,4 ha thành 9,7ha nhưng vẫn giữ nguyên các hệ số sử dụng đất, tăng thêm tỷ lệ diện tích sàn trên tổng diện tích sàn so với qui mô diện tích 12,4 ha trước đây, miễn trách nhiệm phát triển nhà ở xã hội theo qui định, Giảm chi phí đền bù đất đối với các hộ dân (giảm khoảng 280 tỷ - căn cứ theo Phương án đền bù GPMB tổng thể đã được duyệt) góp phần tăng hiệu quả đầu tư dự án và rút ngắn thời gian thực hiện đền bù giải tỏa, triển khai xây dựng.

3.3 Công tác vận hành bộ máy:

a/ Công tác tuyển dụng và bố trí nhân sự

Nhân sự năm 2012 có nhiều biến động, công ty đã rà soát, sắp xếp cắt giảm nhân sự, cắt giảm chi phí vận hành theo qui mô, tiến độ đầu tư xây dựng hiệu chỉnh, tiết giảm được 13% chi phí nhân sự và chi phí vận hành công ty.

b/ Công tác đào tạo và phát triển nguồn nhân lực

Công ty tập trung đào tạo và áp dụng hệ thống định giá chức danh theo tiêu chuẩn của Mercer, xây dựng và đào tạo nhân viên áp dụng hệ thống tài liệu quản lý theo mô hình chuyên nghiệp, trong năm qua đã tổ chức được 11 khóa đào tạo tập trung toàn công ty và nhiều lớp tập huấn riêng lẻ ở cấp phòng ban bộ phận.

Trước tình hình kinh tế rất khó khăn và việc kinh doanh BĐS không thuận lợi, công ty vẫn thực hiện trả lương đầy đủ cho cán bộ, nhân viên. Bên cạnh đó để chia sẻ khó khăn và đồng hành cùng công ty, Ban TGD cũng chủ động đề nghị cắt giảm thu nhập của toàn bộ Ban TGD từ năm 2013.

3.4 Công tác quản lý tài chính:

Tổng giá trị hạng mục đầu tư chính trong năm 2012 như sau:

Nội dung	Đơn vị	Giá trị	Tỷ trọng
The EverRich 2	VND	552,266,944,697	77.44%
The EverRich 3	VND	147,222,190,587	20.64%
The EverRich 4 (Nhà Bè)	VND	6,052,117,878	0.85%
The Westin Resort & Spa CR	VND	7,631,665,741	1.07%
Tổng giá trị đầu tư		713,172,918,903	100.00%

3.5 Các Hoạt động triển khai dự án trọng tâm năm 2012:

Dự án The EverRich 2: Tiếp tục thực hiện xây dựng Block C theo tiến độ được giãn, hoàn thành và giao nhà cho khách hàng vào cuối năm 2014. Hiện nay Block C đã được xây dựng đến tầng 31, bên cạnh đó triển khai các thủ tục điều chỉnh dự án có qui mô từ 3.125 căn hộ lên gần 4.900 căn hộ, bổ sung, tăng lượng căn hộ có diện tích < 70 m² nhằm đa dạng hóa sản phẩm, đáp ứng yêu cầu thị trường hiện nay và giảm từ 30 đến 40% giá trị mỗi căn hộ so với trước đây để khách hàng dễ tiếp cận, sở hữu, sản phẩm sẽ cạnh tranh hơn trên thị trường.

Dự án The EverRich 3: Triển khai các thủ tục pháp lý cần thiết để điều chỉnh qui mô dự án từ 12,4 ha giảm còn 9,7 ha và vẫn giữ nguyên các chỉ tiêu dự án, để giảm chi phí bồi thường đất, tăng hiệu quả sử dụng đất, giảm giá thành đầu tư xây dựng và nâng cao hiệu quả dự án. Hoàn thành việc xây dựng hạ tầng giao thông, cảnh quan cho giai đoạn bán khu villa, hoàn thành việc xây dựng bờ kè, cảnh quan giai đoạn 1 của dự án, sẵn sàng cho việc bán các villa tại khu dự án được cấp phép.

4. Các hoạt động thương hiệu, tiếp thị và chất lượng dịch vụ:

Trong năm qua đã thực hiện các chương trình truyền thông duy trì hình ảnh thương hiệu và giới thiệu dự án trên các phương tiện thông tin đại chúng, tổ chức sự kiện thu hút khách hàng tiềm năng đến tham quan nhằm mục đích quảng bá bán hàng và nâng cao sự nhận biết thương hiệu đối với khách hàng mục tiêu. Kết quả đã có đến 90% số lượng khách hàng mục tiêu nhận biết và đánh giá cao thương hiệu The EverRich gắn liền với phân khúc căn hộ cao cấp và thương hiệu Phát Đạt cũng được khách hàng và nhà đầu tư đánh giá rất cao với 80% mức độ nhận biết.

Bên cạnh đó, hệ thống chất lượng dịch vụ của Phát Đạt cũng được nâng cao và có hơn 95% khách hàng của Phát Đạt hài lòng với chất lượng dịch vụ mà Phát Đạt cung cấp.

5. Phát triển hệ thống quản lý doanh nghiệp:

Trong giai đoạn thị trường khó khăn, Phát Đạt đã đưa ra định hướng thu hẹp đầu tư và tái cấu trúc bộ máy doanh nghiệp thông qua việc xây dựng hệ thống quản lý, hoàn thiện cơ cấu và chức năng/nhiệm vụ của các phòng ban, bố trí hợp lý nhân sự đáp ứng nhu cầu hoạt động của công ty nhằm cắt giảm chi phí, trong đó chú trọng việc hoàn thiện hệ thống đánh giá thành tích nhân viên dựa trên kết quả thực hiện công việc.

Bên cạnh đó, tiếp tục thực hiện việc duy trì phát triển văn hóa doanh nghiệp với kết quả hơn 80% cán bộ, nhân viên Phát Đạt hiểu rõ về tầm nhìn, sứ mạng và giá trị cốt lõi của công ty. Năm 2012 là một năm rất khó khăn cho việc kinh doanh BĐS, tuy nhiên công ty vẫn duy trì các hoạt động xây dựng văn hóa doanh nghiệp, đào tạo nội bộ nhằm nâng cao kỹ năng, nghiệp vụ cho nhân viên.

KẾ HOẠCH THỰC HIỆN TRONG NĂM 2013

1. Nhận định về tình hình kinh tế và thị trường BĐS năm 2013:

Kinh tế Việt Nam trong năm 2013 sẽ còn nhiều bất ổn và khó khăn, do vậy, Chính phủ sẽ tiếp tục tăng cường ổn định kinh tế vĩ mô và kiềm chế lạm phát, tái cấu trúc hệ thống ngân hàng, doanh nghiệp nhà nước, siết chặt đầu tư công, tiếp tục thực hiện chính sách tiền tệ và chính sách tài khóa thắt chặt. Do đó, tăng trưởng GDP năm 2013 dự kiến khoảng 5,2% đến 5,5% so với năm 2012, tỷ lệ lạm phát sẽ duy trì ở mức một con số, tuy nhiên, theo nhận định của các tổ chức tài chính quốc tế thì tỷ lệ lạm phát sẽ vào khoảng 12%, tăng trưởng tín dụng sẽ tốt hơn năm 2012 nhưng sẽ không vượt quá 2 con số (theo Ông Ambreesh Srivastava, giám đốc cấp cao tại Fitch) và nguồn vốn đầu tư vào BĐS sẽ tiếp tục bị hạn chế do áp lực thu hồi nợ và mục tiêu củng cố, tái cấu trúc ngành ngân hàng trong giai đoạn này; lãi suất cho vay có thể tiếp cận được ở mức 12 đến 14% /năm, tuy có giảm so với năm 2012 nhưng vẫn sẽ khó tiếp cận được nguồn vốn vay cho đầu tư, sản xuất.

Xu hướng thị trường bất động sản

Về thị trường căn hộ cao cấp: Trong năm 2013, nguồn cung căn hộ cao cấp sẽ không nhiều, thậm chí sẽ giảm do các chủ đầu tư chuyển đổi qua các căn hộ trung bình, có diện tích nhỏ để dễ tiêu thụ. Tuy nhiên với tình hình khó khăn chung của nền kinh tế và đặc biệt ảnh hưởng đến thị trường BĐS, phân khúc thị trường cao cấp sẽ tiếp tục gặp nhiều khó khăn trong năm 2013.

Về thị trường nhà phố, biệt thự: Theo nhận định chung, thị trường nhà phố và biệt thự sẽ vẫn còn trầm lắng do đa phần người mua và nhà đầu tư đang còn tâm lý chờ bắt đáy và hy vọng giá BĐS sẽ còn tiếp tục giảm trong 6 tháng đầu năm 2013, tâm lý lo lắng về khả năng khó phục hồi kinh tế và thị trường trong năm 2013.

Về thị trường căn hộ trung bình: Theo đánh giá chung, phân khúc nhà, căn hộ có giá bán thấp hơn 1,2 tỷ/căn sẽ vẫn có giao dịch, vì đây là phân khúc mà đa số người mua có nhu cầu thực; do vậy dự báo đây là phân khúc thị trường chính của năm 2013.

Nhận định chung:

Trong năm 2013 là năm còn nhiều khó khăn đối với nền kinh tế và đặc biệt là ngành BĐS. Do vậy cần phải thận trọng và tránh việc đầu tư dàn trải; những công ty có chiến lược và kế hoạch tài chính rõ ràng, quản trị tốt nguồn lực sẽ vượt qua giai đoạn khó khăn này để tái cấu trúc cho một chu kỳ mới phát triển hơn khi thị trường BĐS hồi phục.

Mặt khác trong giai đoạn khó khăn này, cần nghiên cứu, điều chỉnh để tạo ra những sản phẩm BĐS tốt, đáp ứng nhu cầu thị trường và giá phù hợp vẫn bán được; vì vậy việc đưa ra các sản phẩm mới cần được nghiên cứu để đáp ứng nhu cầu và đa dạng hóa sản phẩm, nâng cao chất lượng sản phẩm, dịch vụ; quản lý tốt để giảm giá thành để đảm bảo lợi nhuận.

Hơn nữa, thị trường BĐS Việt Nam tăng trưởng và suy thoái thường có tính chu kỳ và thời gian khủng hoảng đã kéo dài hơn 4 năm qua. Khủng hoảng kinh tế thế giới kéo dài, kinh tế Việt Nam bị ảnh hưởng và phục hồi khá chậm, tình hình thị trường BĐS sẽ còn nhiều khó khăn trong năm 2013 và phụ thuộc rất nhiều vào chính sách của Nhà nước, sự ổn định của kinh tế vĩ mô.

2. Kế hoạch kinh doanh năm 2013:

Từ những nhận định chung về tình hình kinh tế và đặc biệt đối với thị trường BĐS, Ban Tổng Giám Đốc rất cân nhắc khi đặt ra mục tiêu thực hiện trong năm 2013 để phân đầu với kế hoạch hành động như sau:

Kế hoạch lợi nhuận 2013

Doanh thu	:	303.357.000.000 đồng
Lợi nhuận trước thuế	:	36.021.000.000 đồng
Lợi nhuận sau thuế	:	27.016.000.000 đồng

3. Những hoạt động đầu tư trọng tâm cho năm 2013:

Dự án The EverRich 2:

-Tiếp tục xây dựng Block C, theo kế hoạch đã được giãn để hoàn thành và bàn giao căn hộ cho khách hàng vào cuối năm 2014.

- Triển khai điều chỉnh cấu trúc căn hộ theo hướng tăng thêm căn hộ có diện tích nhỏ từ 60 -70 m2 trong dự án và hoàn tất các thủ tục xin điều chỉnh trong năm 2013.

Dự án The EverRich 3:

-Thực hiện xin phép phê duyệt đồ án QH 1/500 và hồ sơ TKCS để xin và nhận quyết định phê duyệt giấy phép xây dựng và quyết định giao đất trong đầu quý 3 năm 2013, đáp ứng việc triển khai bán các villa tại dự án.

-Triển khai hoàn thiện hạ tầng cơ sở, cảnh quan khu villa để đảm bảo cho việc xây dựng nhà ở tại khu vực này.

-Hoàn thành việc ngầm hóa tuyến điện trong dự án.

Dự án The EverRich 4 (dự án khu dân cư Phước Kiển, Nhà Bè):

- Hoàn thành việc lập và trình duyệt đồ án qui hoạch 1/500 cho dự án trước ngày 30/12/2013.

Dự án khách sạn Westin – Resort & Spa Cam Ranh:

- Hoàn thành điều chỉnh và phê duyệt qui hoạch 1/500 hiệu chỉnh trước ngày 30/12/2013. Triển khai các thủ tục xin chuyển một phần đất khu Villa theo hướng sở hữu lâu dài.

Dự án khu nhà ở cao cấp và biệt thự nghỉ dưỡng Bắc bán đảo Cam Ranh:

- Hoàn thành thuận chủ trương đầu tư và phê duyệt qui hoạch 1/500 của dự án trước 30/12/2013.

Xây dựng thương hiệu, tiếp thị và chất lượng dịch vụ:

Năm 2013 sẽ thực hiện các chương trình truyền thông cho các dự án tập trung theo chiều sâu, bằng việc giới thiệu và phân tích chất lượng dự án, tiến độ thi công, môi trường sống, cơ hội cho nhà đầu tư .v.v. Bên cạnh đó, thực hiện các chương trình quảng bá và tiếp thị để truyền thông đều đặn, nhắc nhớ hình ảnh thương hiệu trong tâm trí khách hàng, nhà đầu tư; duy trì tỷ lệ 90% khách hàng mục tiêu nhận biết thương hiệu The EverRich và 80% khách hàng mục tiêu nhận biết thương hiệu Phát Đạt trên thị trường BĐS TP.HCM.

Tiếp tục thực hiện các chương trình quảng cáo, tiếp thị, tổ chức sự kiện..v.v. để bán các sản phẩm của dự án The EverRich 2 và The EverRich 3. Phối hợp, liên kết với các công ty có uy tín trong việc phân phối các sản phẩm BĐS để đẩy mạnh bán các sản phẩm BĐS của công ty.

Để có thể thực hiện các mục tiêu nêu trên, Hội đồng Quản trị dự kiến tập trung vào một số giải pháp chủ yếu như sau.

- 3.1. Tiếp tục đa dạng hóa sản phẩm và triển khai hoạt động kinh doanh tại Dự án The EverRich 3.
- 3.2. Tăng thêm căn hộ có diện tích nhỏ và kiểm soát chặt chẽ tiến độ và chi phí xây dựng của dự án The EverRich 2.
- 3.3. Tăng cường kiểm soát chi phí và dòng tiền đầu tư, đầu tư tập trung vào các dự án có thể mang lại dòng thu và hiệu quả cao.
- 3.4. Tăng chi phí hoa hồng bán hàng và chuyển hoạt động bán hàng cho đơn vị môi giới bất động sản bên ngoài.
- 3.5. Hoàn chỉnh, cải tiến và kiểm soát việc triển khai áp dụng và tuân thủ hệ thống quản lý doanh nghiệp.
- 3.6. Tổ chức đào tạo/huấn luyện nội bộ về kiến thức và phương pháp quản lý, kỹ năng quản lý, kỹ năng làm việc cho các cấp quản lý và nhân viên.
- 3.7. Tiếp tục tổ chức các hoạt động truyền thông nội bộ, đối thoại giữa lãnh đạo và nhân viên và các hoạt động xây dựng văn hóa doanh nghiệp.

4. Phát triển nguồn lực và hoàn thiện hệ thống quản lý doanh nghiệp:

Tiếp nối quá trình xây dựng và hoàn thiện hệ thống quản lý của Công ty trong năm 2012. Công ty sẽ tiếp tục thực hiện triển khai áp dụng các tài liệu quản lý trong hệ thống quản lý cho tất cả các phòng ban, chức năng và đẩy mạnh công tác cải tiến chỉnh sửa những tài liệu này cho phù hợp.

Tiếp tục cải tổ bộ máy hoạt động, cấu trúc lại bộ phận bán hàng theo hướng giao cho công ty chuyên nghiệp thực hiện phân phối sản phẩm của công ty Phát Đạt, phát huy khả năng sáng tạo, năng động trong đội ngũ nhân viên, mỗi phòng có ít nhất 20% nhân sự đảm nhận được hai vị trí chức danh công việc, 80% nhân viên đạt 80% tiêu chuẩn năng lực của chức danh công việc.

Thực hiện huấn luyện đào tạo nội bộ cho 100% cán bộ, công nhân viên trong toàn công ty hiểu, nắm rõ và hoàn thành các mục tiêu công việc theo kế hoạch KPI cá nhân. Tập trung đào tạo và tìm kiếm những nhân viên, quản lý trẻ có tiềm năng nhằm xây dựng đội ngũ quản lý cấp trung – cao, tạo nguồn nhân sự kế thừa có đủ trình độ và năng lực quản lý công ty trong quá trình phát triển. Tiếp tục duy trì và xây dựng văn hóa doanh nghiệp thông qua các hoạt động thi đua, khen thưởng và chăm sóc đời sống, tinh thần cho cán bộ, nhân viên toàn công ty.

TM. BAN TỔNG GIÁM ĐỐC

Tổng Giám đốc



S.Đ.Κ.Κ.Đ. 0303493/56 - C.1.C.Đ.
CÔNG TY
CỔ PHẦN PHÁT TRIỂN
BẤT ĐỘNG SẢN
PHÁT ĐẠT
QUẬN 7 - TP. HỒ CHÍ MINH

Nguyễn Văn Đạt