



BÁO CÁO ĐÁNH GIÁ CỦA BAN TỔNG GIÁM ĐỐC VỀ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NĂM 2019 CÔNG TY CỔ PHẦN PHÁT TRIỂN BẤT ĐỘNG SẢN PHÁT ĐẠT

Kính thưa Quý Cổ đông,

Căn cứ Điều lệ Công ty và Quy chế Quản trị Công ty, thay mặt Ban Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Phát triển Bất động sản Phát Đạt, tôi xin phép trình bày Báo cáo đánh giá của Ban Tổng Giám đốc về hoạt động kinh doanh năm 2019 của Công ty với các nội dung cụ thể như sau:

I. BÁO CÁO ĐÁNH GIÁ CỦA BAN TGD NĂM 2019

1. ĐÁNH GIÁ TỔNG QUAN HOẠT ĐỘNG NĂM 2019:

Nền kinh tế Việt Nam trong năm qua tiếp tục tăng trưởng ổn định với mức tăng GDP trên 7%; đây là năm thứ 2 liên tiếp tăng trưởng kinh tế Việt Nam đạt trên 7%; là tiền đề quan trọng và thuận lợi để thị trường bất động sản có nhiều cơ hội và diễn biến sôi động trong các năm sắp đến.

Tại TP.HCM, nguồn cung từ dự án mới khá hạn chế do vướng mắc một số quy định pháp luật liên quan và việc triển khai các quy định pháp luật cụ thể cho từng dự án, khiến thị trường có rất ít dự án được phê duyệt đầu tư trong năm qua. Tình hình khan hiếm sản phẩm trên địa bàn Thành phố góp phần giúp các dự án mở bán ra thị trường thường đạt được tỷ lệ hấp thụ cao.

Với thị trường ngoài TP.HCM, đặc biệt là các thành phố dọc ven biển miền Trung, hai chiều cung - cầu diễn ra sôi nổi, mức độ quan tâm ở thời điểm gần đây thật sự được tỏa nhiệt. Từ đầu năm 2019 đến nay, một loạt các dự án quy mô lớn tại các tỉnh ven biển đã được công bố ra thị trường. Nhu cầu lớn chính là động lực để các doanh nghiệp đầu tư mạnh vào các tỉnh, thành phố miền biển. Tuy nhiên, vị trí đất ven biển lại chỉ có hạn cho nên nguồn cung không nhiều, khiến cho đất nền nhiều dự án ven biển có biên độ tăng giá rất mạnh. Ngoài ra, Sự tăng tốc của thị trường du lịch khiến cho việc khai thác đất nền ven biển càng đạt hiệu quả cao.

Tuy nhiên, sự đổ vỡ của một số mô hình kinh doanh bất động sản khiến niềm tin của khách hàng bị thách thức. Đồng thời, việc siết chặt quản lý từ cấp quản lý vĩ mô khiến yêu cầu về pháp lý và nguồn vốn vay cho bất động sản chặt chẽ, thận trọng hơn.

Bối cảnh này được xem như có giá trị thử thách và sàng lọc. Đây là thời điểm để thể hiện giá trị và sự khác biệt của những doanh nghiệp có định hướng, chiến lược kinh doanh nghiêm túc, đã tạo được uy tín và niềm tin cho thị trường, có khả năng đáp ứng nhu cầu của khách hàng trong bối cảnh mới. PDR là một trong những doanh nghiệp thuộc nhóm này; với năng lực cạnh tranh tốt, chiến lược rõ ràng và linh hoạt, Công ty có cơ hội được phát huy rõ nét hơn, điển hình là phát huy năng lực kiến tạo quỹ đất và năng lực triển khai pháp lý dự án.

2019 là năm đầu tiên của **Kỷ nguyên mới** - giai đoạn **05 năm phát triển đột phá** của PDR. Do đó, các kế hoạch và chỉ tiêu được đặt ra đều mang tính nhạy vọt. Tuy vậy, với nền tảng vững vàng và đà tăng trưởng đã tạo được từ năm 2018, cùng với quyết tâm, nỗ lực cao độ, PDR đã mở cửa **Kỷ nguyên mới** thành công bằng những thành quả vượt mức kỳ vọng.

Trọng tâm thị trường kinh doanh năm 2019 của PDR là các địa phương ngoài TP.HCM, đặc biệt tập trung vào Bình Định, Công ty đã vượt qua nhà đầu tư khác để đấu giá thành công dự án Phân khu số 2, Phân khu số 4 và Phân khu số 9 thuộc Khu đô thị Du lịch Sinh thái Nhơn Hội, tỉnh Bình Định; với tổng quy mô là 116,2 ha; vị trí mặt tiền quốc lộ 19B với một mặt giáp biển, đã hoàn thiện các trục giao thông chính kết nối trực tiếp vào sân bay Phú Cát và thành phố Quy Nhơn. Vị trí khu vực đô thị này được xem là đặc địa bậc nhất khu vực kinh tế Nhơn Hội, thành phố Quy Nhơn. Ngoài ra, với sự hiểu rõ về thị trường và chiến lược kinh doanh linh hoạt; ngay sau khi đấu giá thành công các phân khu này, Công ty đã thực hiện các thủ tục pháp lý để được cho phép phân lô bán nền với diện tích nhỏ, vừa phải, phù hợp với nhu cầu của thị trường; đẩy mạnh xây dựng hạ tầng chỉ trong vài tháng. Từ đó, Công ty đã thành công đàm phán với đối tác có tiềm lực tài chính và có đội ngũ bán hàng hùng hậu, trên khắp cả nước; để mua lại sản phẩm đất nền của các phân khu (Phân khu số 2, Phân khu số 4). Các quyết định mang tính chiến lược này đã góp phần mang lại hiệu quả rất cao của dự án. Ngoài ra, Công ty cũng đã thành công đấu giá một số khu đất vàng khác tại trung tâm Thành phố Quy Nhơn, tỉnh Bình Định.

Đối với thị trường tại TP.HCM, Công ty đã hoàn thành chuyển nhượng một phần dự án The EverRich 3 và tiếp tục thực hiện các thủ tục pháp lý của dự án The EverRich 2 (River City) và phần còn lại của dự án The EverRich 3 để hoàn tất thủ tục chuyển nhượng theo đúng quy định.

Việc xác định đúng thị trường trọng tâm và linh hoạt trong việc chuyển giao dự án đã giúp PDR đạt được trên 110,5% chỉ tiêu lợi nhuận trước thuế dù chỉ số doanh thu phải thay đổi. Cụ thể, Công ty Phát Đạt đã đạt được kế hoạch doanh thu và lợi nhuận như sau:

- Đạt **3.400,19** tỷ đồng doanh thu thuần, tăng 58,3% so với năm 2018.
- Đạt **1.105,31** tỷ đồng lợi nhuận trước thuế – bằng 110,5% kế hoạch, tăng 45,8% so với năm 2018.

Chi tiết kết quả kinh doanh năm 2019 so với năm 2018

Đvt: Tỷ đồng

Kết quả kinh doanh	2018	2019	% Tăng/giảm
Doanh thu thuần	2.147,71	3.400,19	58,3%
Lợi nhuận gộp	681,15	1.318,01	93,5%
Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	564,34	1.109,06	96,5%
Lợi nhuận trước thuế	758,08	1.105,31	45,8%
Lợi nhuận sau thuế	643,32	874,14	35,9%

2. ĐÁNH GIÁ VỀ TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH:

2.1. Tình hình tài sản:

a. Tài sản ngắn hạn:

Đến cuối năm 2019, tài sản ngắn hạn của PDR đạt 10.354,69 tỷ đồng, tăng 28,6% so với năm 2018. Trong đó, hàng tồn kho tăng nhiều nhất với mức tăng 2.128,99 tỷ đồng, tương ứng với 36,3%.

Nguyên nhân là trong năm, Công ty đã đấu giá thành công và tiến hành đầu tư, xây dựng hạ tầng các dự án Phân khu số 2, Phân khu số 4 và Phân khu số 9 thuộc Khu đô thị Du lịch Sinh thái Nhơn Hội, tỉnh Bình Định.

Theo dự kiến, toàn bộ giá trị này sẽ được hạch toán vào giá vốn trong hai năm 2020 và năm 2021 - ngay sau khi các Dự án này đủ điều kiện chuyển nhượng theo quy định.

Mặt khác, với Dự án The EverRich 3, do đã đủ điều kiện chuyển nhượng một phần nên PDR đã ghi nhận doanh thu bán hàng và giảm giá trị hàng tồn kho tương ứng 1.176 tỷ đồng. Công ty cũng đang trong quá trình hoàn thiện các yêu cầu của Nhà nước để đủ điều kiện chuyển nhượng toàn bộ Dự án The EverRich 2 (River City) và phần còn lại của The EverRich 3.

Khi các dự án này đáp ứng đủ các điều kiện pháp lý, PDR sẽ hoàn tất thực hiện việc chuyển nhượng theo luật định và giá trị hàng tồn kho sẽ giảm đáng kể.

Tài sản ngắn hạn năm 2019 so với năm 2018

DVT: Tỷ đồng

Tài sản ngắn hạn	Năm 2019	Năm 2018	Tăng/giảm
Tổng cộng	10.354,69	8.050,30	28,6%
Tiền	646,33	189,34	241,4%
Phải thu ngắn hạn	1.705,32	1.987,99	-14,2%
Hàng tồn kho	7.994,80	5.865,81	36,3%
Tài sản ngắn hạn khác	8,24	7,16	15,1%

DVT: Tỷ đồng

Cơ cấu hàng tồn kho	Năm 2019
Tổng cộng	7.994,80
Dự án The EverRich 2 (River City)	3.597,77
Dự án The EverRich 3	875,64
Dự án Khu dân cư Phát Đạt Bàu Cả	37,60
Dự án Trung tâm TDTT Phan Đình Phùng	75,13
Dự án Khu Đô thị Du lịch sinh thái Nhơn Hội	2.791,17
Dự án Trung tâm thương mại Bình Dương	596,31
Dự án khác	21,18

b. Tài sản dài hạn:

- Thứ nhất, PDR đã góp 94% vốn điều lệ thành lập Công ty CP Phát triển Bất động sản Ngô Mây để đấu giá thành công 5.246m² đất làm dự án thương mại dịch vụ khách sạn tại số 01 Ngô Mây, TP.Quy Nhơn, Bình Định, nên giá trị tài sản tăng 127 tỷ đồng - tương ứng giá trị trúng đấu giá của dự án.
- Thứ hai, Chi phí liên quan đến dự án phân khu số 2, KĐT Du lịch sinh thái Nhơn Hội khi-Công ty ghi nhận tương ứng doanh thu của Dự án Phân khu số 2, Khu Đô thị Du lịch sinh thái Nhơn Hội.
- Thứ ba, PDR đã điều chỉnh tăng tài sản, tương ứng giảm phần trả trước khoản PDR tham gia góp vốn đầu tư vào Công ty Tam Bình và Công ty Tân Hoàng để thực hiện các dự án bất động sản tại TP.HCM.

Chỉ tiêu lợi nhuận sau thuế /tổng tài sản (ROA) đạt 6,99%, tăng 14,1% so với năm 2018 và cao hơn nhiều so với các năm gần đây.

Năm 2019, PDR không phát sinh nợ phải thu xấu và tài sản xấu.

Tài sản dài hạn năm 2019 so với năm 2018

ĐVT: Tỷ đồng

Tài sản dài hạn	Năm 2019	Năm 2018	% Tăng/giảm
Tổng cộng	3.606,69	3.007,13	19,9%
Các khoản phải thu dài hạn	1.566,43	1.218,79	28,5%
Tài sản cố định	17,57	10,53	66,9%
Bất động sản đầu tư	75,42	81,80	-7,8%
Tài sản dở dang dài hạn	908,37	772,51	17,6%
Đầu tư tài chính dài hạn	5,50	-	-
Tài sản dài hạn khác	1.033,40	923,50	11,9%

2.2. Tình hình nguồn vốn:

a. Nợ phải trả:

Đến cuối năm 2019, nợ phải trả của PDR là 9.592,45 tỷ đồng - tăng 27,1% so với năm 2018, chủ yếu do các khoản nợ ngắn hạn từ phát hành trái phiếu để đầu tư phát triển các dự án tại Khu Đô thị Du lịch sinh thái Nhơn Hội, tỉnh Bình Định. Cụ thể như sau:

b. Nợ ngắn hạn:

Tổng thể tăng 2.280,77 tỷ đồng - tương ứng tăng 288,0% so với năm 2018, chủ yếu do khách hàng trả trước 592 tỷ đồng tiền mua sản phẩm của các dự án tại Khu Đô thị Du lịch sinh thái Nhơn Hội. Đồng thời, PDR còn có khoản nợ 528 tỷ đồng phải trả cho các cổ đông cũ của Công ty CP Địa ốc Sài Gòn – KL (khoản nợ này sẽ được thực hiện chi trả trong tháng 01/2020 bằng nguồn tiền gửi ngân hàng hiện có).

Ngoài ra, còn có khoản vay 100 tỷ đồng tại ngân hàng BIDV Nhà Bè, cùng với khoản 1.102 tỷ đồng từ 09 đợt phát hành trái phiếu riêng lẻ trong năm.

Trong năm 2020, toàn bộ nợ ngắn hạn từ vay ngân hàng và phát hành trái phiếu sẽ được hoàn trả bằng nguồn thu chủ yếu từ chính các dự án tại Khu đô thị Du lịch sinh thái Nhơn Hội, tỉnh Bình Định.

ĐVT: Tỷ đồng

Chỉ tiêu	2019	2018	% Tăng/giảm
Tổng tài sản	13.961,38	11.057,43	26,3%
- Tài sản ngắn hạn	10.354,69	8.050,30	28,6%
- Tài sản dài hạn	3.606,69	3.007,13	19,9%
Nợ phải trả	9.592,45	7.545,80	27,1%
- Nợ ngắn hạn	3.072,73	791,98	288,0%
- Nợ dài hạn	6.519,70	6.753,82	-3,5%
Vốn chủ sở hữu	4.368,95	3.511,63	24,4%

c. Nợ dài hạn:

Nợ dài hạn ghi nhận trong năm là 6.519,70 tỷ đồng, giảm 234,12 tỷ đồng - tương ứng giảm 3,5% so với cùng kỳ năm 2018. Nguyên nhân chính:

- Thứ nhất, phát sinh tăng 955 tỷ đồng khoản vay nước ngoài và phát hành trái phiếu có kỳ hạn 02 năm.
- Thứ hai, một phần Dự án The EverRich 3 đủ điều kiện chuyển nhượng nên Công ty đã ghi nhận doanh thu, tương ứng giảm 1.162 tỷ đồng mà Công ty đã nhận từ đối tác trong các năm trước. Toàn bộ khoản nợ phải trả dài hạn còn lại (5.549 tỷ đồng) là tiền nhận trước theo các hợp đồng hợp tác đầu tư của The EverRich 2 (River City) và The EverRich 3. Khoản này sẽ không còn khi 02 dự án hoàn tất thủ tục chuyển nhượng.

d. Về trái phiếu: PDR đã có 09 đợt phát hành trái phiếu với tổng số tiền thu được là 1.659 tỷ đồng, lãi suất từ 9,5%/năm đến 14,45%/năm. Trong năm, PDR đã hoàn trả 100 tỷ đồng, nên còn lại 1.559 tỷ đồng. Theo kỳ hạn, khoản này sẽ được thanh toán trong năm 2020 và năm 2021, toàn bộ lãi đến hạn đều được thanh toán đúng kỳ hạn. Tuy nhiên, như đã đề cập ở trên, PDR sẽ tất toán toàn bộ các khoản nợ vay bằng trái phiếu trong năm 2020.

So với các nguồn huy động khác, tiêu biểu là vốn vay ngân hàng, mức lãi suất do huy động trái phiếu được xem là rất cao, khó mang lại hiệu quả kinh tế. Tuy nhiên, PDR đã tính toán rất kỹ và hoàn toàn chủ động khi quyết định chọn kênh huy động vốn với mức lãi suất này. Trong đó, lý do rõ ràng nhất:

- Phát hành trái phiếu giúp PDR huy động nguồn vốn nhanh và linh hoạt, góp phần đáp ứng sớm nhất nhu cầu tài chính để thực hiện các dự án đang được triển khai với tốc độ cao. Việc phê duyệt cấp vốn nhanh - hoàn thành dự án tốc độ đã mang lại hiệu quả tài chính rất lớn cho PDR, góp phần tạo nên mức lợi nhuận trước thuế hơn 1.105,31 tỷ đồng trong năm qua.
- Đồng thời, điều kiện thanh toán nợ từ trái phiếu linh động hơn, không bị ràng buộc về thời gian trả nợ. Dẫn tới, PDR có thể chủ động và thanh toán nợ trước kỳ hạn.
- Ngoài ra, Công ty còn mua lại cổ phần, đấu giá để sở hữu các dự án mới như Dự án Trung tâm thương mại và căn hộ cao cấp tại Bình Dương, lô đất có mục đích thương mại dịch vụ khách sạn tại Dự án số 01 Ngô Mây, TP.Quy Nhơn,... Các dự án này đều cần cơ hội được triển khai - hoàn tất nhanh chóng, với hiệu quả kinh doanh dự kiến cao ngay trong các năm tới.

3. ĐÁNH GIÁ VỀ TÌNH HÌNH ĐẦU TƯ - PHÁT TRIỂN DỰ ÁN:

Năng lực phát triển quỹ đất của PDR:

STT	DANH MỤC DỰ ÁN	VỊ TRÍ	DIỆN TÍCH (Ha)	CHÚ THÍCH
I. QUỸ ĐẤT TỰ PHÁT TRIỂN			410,69	
1	River City (The EverRich 2)	Quận 7, TP.HCM	11,2	
2	The EverRich 3	Quận 7, TP.HCM	9,9	Đã chuyển nhượng 2 lô B1 và B4 (2,91 ha)
3	Cù lao Bà Sang	Quận 9, TP.HCM	23,9	
TỔNG TP.HCM			45	
4	Khu Dân cư Phát Đạt Bàu Cả	Quảng Ngãi	7,7	Đã bán 316/324 nền đất
5	Khu Dân cư Bờ Bắc kết hợp chỉnh trang đô thị	Quảng Ngãi	44,1	
TỔNG QUẢNG NGÃI			51,8	

STT	DANH MỤC DỰ ÁN	VỊ TRÍ	DIỆN TÍCH (Ha)	CHÚ THÍCH
6	Khu dân cư làng nghề, tiểu thủ công nghiệp và trung tâm xã Hàm Ninh	Phú Quốc	137,73	
TỔNG PHÚ QUỐC			178,33	
7	Khu đô thị Du lịch Sinh thái Nhơn Hội	Bình Định	116,2	Đã bán 100% (1.308 nền đất) khu thấp tầng của PK4
8	Khu Dân cư Bắc Hà Thanh	Bình Định	43,2	
9	Dự án số 1 Ngô Mây	Quy Nhơn	0,53	
TỔNG BÌNH ĐỊNH			159,93	
10	Trung tâm thương mại Bình Dương	Bình Dương	3,73	
TỔNG BÌNH DƯƠNG			3,73	
II. QUỸ ĐẤT LIÊN KẾT PHÁT TRIỂN			40,60	
11	Khu Du lịch Sinh thái Vũng Bầu	Phú Quốc	40,6	
TỔNG CỘNG			438,79	

Trọng tâm thị trường của PDR trong năm 2019 là các dự án tại Quy Nhơn và các thành phố đang phát triển. Các thành phố duyên hải miền Trung còn nhiều tiềm năng, đang cần những nhà phát triển bất động sản có năng lực và kinh nghiệm để tạo nên những dự án có giá trị và tiện ích phù hợp với phong cách sống mới. Do đó, Quảng Ngãi và Bình Định phù hợp trở thành thị trường ưu tiên của PDR.

Thắng lợi trong các cuộc đấu giá, PDR đã có được dự án Phân khu số 2, Phân khu số 4 và Phân khu số 9 trong Khu đô thị Du lịch Sinh thái Nhơn Hội và khu đất dự án số 01 Ngô Mây, TP.Quy Nhơn. Trên cơ hội này, PDR lập tức triển khai dự án với tốc độ chưa từng có. Kết quả là chỉ sau 07 tháng từ thời điểm đấu giá thành công, PDR đã hoàn tất xây dựng hạ tầng công cộng, thủ tục pháp lý cần thiết và mọi yêu cầu có liên quan đến bán hết 100% sản phẩm khu thấp tầng của Phân khu số 4, tạo nên kỷ lục hiếm có trong giới kinh doanh bất động sản. Các dự án này đã đóng góp tỷ trọng lớn nhất trong doanh thu và lợi nhuận của PDR trong năm qua. Ngoài các quỹ đất đấu giá thành công tại tỉnh Bình Định, công ty đã và đang triển khai dự án Bắc Hà Thanh với diện tích khoảng 55,7ha; hiện nay, công ty đã và đang làm thủ tục phê duyệt quy hoạch dự án và dự kiến sẽ sớm triển khai kinh doanh trong thời gian tới.

Tại Thành phố Quảng Ngãi, ngoài dự án Bàu Cả đã và đang đóng góp doanh thu và lợi nhuận cho công ty; dự án Bờ Bắc sẽ là một trong các dự án trọng điểm của công ty tại khu vực này trong thời gian sắp tới căn cứ việc UBND Tỉnh đã chấp thuận chủ trương thực hiện dự án.

Để đẩy mạnh chiến lược đa dạng hóa sản phẩm và mở rộng thị trường, PDR tích cực tìm kiếm quỹ đất và dự án mới. Ngoài thị trường có sẵn là TP.HCM và Phú Quốc cộng với thị trường trọng điểm Bình Định, Quảng Ngãi, PDR cũng đã thành công trong việc tìm kiếm các cơ hội mới tại Bình Dương và Đồng Nai. Đây là tiền đề để PDR cất cánh mạnh mẽ hơn trong năm 2020 với nhiều dự án có quy mô và triển vọng lớn, đặc biệt là tại thị trường Bình Dương.

Tất cả dự án của PDR đều đảm bảo tiêu chí tuân thủ chặt chẽ các quy định pháp lý, phát triển hài hòa với môi trường đô thị chung, dẫn dắt lối sống thành thị văn minh của cộng đồng cư dân mới phát triển... Công ty luôn đảm bảo tỷ lệ mảng xanh trong thiết kế - quy hoạch dự án và đầu tư thỏa đáng cho tiện ích - hạ tầng công cộng. Những yếu tố này càng giúp gia tăng sức hút cho các dự án của PDR trong cả khách hàng lẫn giới đầu tư.

4. PHÁT TRIỂN NGUỒN NHÂN LỰC, CHĂM SÓC NGƯỜI LAO ĐỘNG VÀ VĂN HOÁ DOANH NGHIỆP

Năm 2019, PDR có bình quân 169 nhân sự toàn thời gian. Theo đánh giá chung, đội ngũ nhân sự này đạt hiệu quả ở mức cao, phát huy nhiều kỹ năng và nội lực để áp dụng tốt với yêu cầu và khối lượng công việc trong năm. Chất lượng nhân sự là một trong những điểm mạnh của PDR. Đây cũng là điểm cốt lõi mà Công ty chú trọng đầu tư, bồi dưỡng, nâng cấp nhằm đảm bảo sự ổn định và tính sẵn sàng cho các yêu cầu phát triển trong thời gian tới.

5. CHÍNH SÁCH LIÊN QUAN ĐẾN NGƯỜI LAO ĐỘNG

▪ Chính sách lương và phúc lợi:

Sau các nỗ lực cải tiến liên tục về chính sách nhân sự trong giai đoạn 2017-2019, hiện nay, chế độ tiền lương và phúc lợi cho người lao động tại PDR đã cao hơn so với bình quân của ngành bất động sản và thị trường lao động. Tỷ lệ tăng thu nhập bình quân của người lao động toàn Công ty trong năm 2019 là 12,2%.

Tính đến cuối năm 2019, tiền lương bình quân của người lao động toàn Công ty là 27,76 triệu đồng/người/tháng; đặc biệt tiền lương bình quân của các cấp quản lý là 76,93 triệu đồng/người/tháng (tăng trên 15% so với năm 2018).

Đồng thời, tổng mức chi cho phúc lợi của người lao động trong năm là 7,58 tỉ đồng.

▪ Chính sách thưởng:

- Nhằm khích lệ sự nỗ lực, tạo động lực, phát huy tiềm năng, năng lực và hiệu quả làm việc của người lao động, PDR đã cải tiến chính sách tiền thưởng dựa trên kết quả đánh giá về năng lực, hiệu quả làm việc và giá trị đóng góp cho Công ty của từng cá nhân.
- Để tri ân người lao động đã đóng góp và gắn bó lâu dài cho sự phát triển của Công ty, PDR cũng đang áp dụng chính sách thưởng thâm niên đối với người lao động có thâm niên làm việc đủ 05 năm, 10 năm, 15 năm tương ứng mức thưởng 01, 02 và 03 tháng lương. Ngoài ra, PDR còn có chính sách thưởng quyền chọn mua sản phẩm bất động sản của Công ty với giá ưu đãi đối với cấp quản lý, người lao động có thâm niên.

6. PHÁT TRIỂN VĂN HOÁ DOANH NGHIỆP

PDR có văn hóa doanh nghiệp riêng khá rõ nét. Đây cũng là một sức mạnh mà PDR luôn chú trọng bồi dưỡng và phát triển.

Văn hóa doanh nghiệp của PDR có thể được kể trên một vài nội dung điển hình:

- Cơ hội phát triển năng lực - kiến thức - lối sống cá nhân phù hợp môi trường làm việc tại Công ty.
- Những hoạt động kết nối - tương tác - liên kết giữa cá nhân với cá nhân và cá nhân với tập thể.
- Những tính cách, đặc điểm chung cần có của người lao động tại PDR để làm điểm tương đồng và tiêu chuẩn hành xử.
- Để phát triển văn hóa doanh nghiệp, PDR thực thi những nhóm công việc sau:
- Công tác đào tạo:

- Hiện nay, đội ngũ nhân sự của PDR có năng lực khá tốt. Tuy nhiên, để đáp ứng kỳ vọng về tầm vóc mới nhằm phù hợp với yêu cầu phát triển trong giai đoạn mới, Công ty đã xây dựng chiến lược và kế hoạch phát triển chất lượng nguồn nhân lực với sự đầu tư nghiêm túc.
- Cụ thể, PDR chi 1,33 tỷ đồng cho hoạt động đào tạo đội ngũ quản lý cấp trung trong năm 2019 và năm 2020, bao gồm nhiều chương trình, hoạt động với các giảng viên, chuyên gia uy tín. Trong đó, năm 2019, PDR đã thực hiện đào tạo được 04 chuyên đề về nâng cao năng lực làm việc và quản lý.

7. TRÁCH NHIỆM VỚI MÔI TRƯỜNG KHI PHÁT TRIỂN DỰ ÁN

Ý thức trách nhiệm với môi trường và xã hội được thể hiện cụ thể trong mọi hoạt động phát triển của Công ty. Một số chính sách tiêu biểu:

- Khi phát triển một dự án, PDR luôn chú trọng đến tính hài hòa của quy hoạch tổng thể, tính thẩm mỹ của thiết kế và chất lượng xây dựng để đảm bảo giá trị văn hóa, mỹ quan và văn minh đô thị.
- Tuân thủ nghiêm túc việc đảm bảo tỷ lệ mảng xanh tại các dự án, tuyệt đối không hy sinh tỷ lệ này cho nhu cầu nâng cao doanh thu và lợi nhuận.
- Không chỉ tuân thủ theo quy định chung, PDR còn chủ động đầu tư ngân sách để phát triển hoặc nâng cao tiện ích - hạ tầng công cộng trong hoặc xung quanh các dự án của mình, khởi xướng lối sống văn minh, lành mạnh và nhân văn trong cộng đồng dân cư.
- Luôn lựa chọn các đối tác, nhà thầu, nhà cung cấp tuân thủ các quy định về môi trường, đảm bảo yêu cầu kiến tạo những sản phẩm đáp ứng tốt nhất các tiêu chí về tiện ích và môi trường sống cho khách hàng và cộng đồng.

8. PHÁT TRIỂN THƯƠNG HIỆU

Phát triển thương hiệu qua truyền thông

- Thực hiện khá nhiều hoạt động quan hệ báo chí để qua đó truyền tải các thông tin mới về Công ty đến công chúng.
- Theo dõi, phân tích thông tin về PDR và thông tin chung về ngành bất động sản để nắm bắt kịp thời diễn biến trên mặt trận truyền thông, hồi đáp nhanh chóng và đúng mực phản ánh của công luận về những vấn đề liên quan đến Công ty.
- Chú trọng việc lắng nghe công chúng thông qua mạng xã hội, từ đó có khả năng đo lường nhất định đối với sự quan tâm của công chúng dành cho thương hiệu, có giải pháp kịp thời với những luồng dư luận tiêu cực, sai trái về Công ty.
- Sử dụng khá nhiều ngân sách cho hoạt động quảng bá ngoài trời (OOH) như đặt billboard lớn tại các khu vực mà Công ty đang phát triển dự án, khu vực công cộng có khả năng tiếp cận tầm nhìn của công chúng mục tiêu, sân bay... giúp tăng sự hiện diện hình ảnh của thương hiệu Phát Đạt và nhắc nhở về thương hiệu trong công chúng.
- Tham gia tài trợ cho nhiều hội nghị, diễn đàn kinh doanh liên quan đến ngành đất động sản hoặc các sự kiện dành cho giới kinh doanh nhằm tăng cường cả cơ hội tiếp cận với giới đầu tư, đối tác, khách hàng mục tiêu..., lẫn mối quan hệ với các tổ chức báo chí, cơ quan chức năng.

Phát triển thương hiệu qua sản phẩm

- Nâng cao uy tín với khách hàng và giới đầu tư bằng đảm bảo các cam kết về chất lượng, tiến độ bàn giao, giá trị của dự án, sản phẩm...
- Đồng hành hoặc đối thoại với khách hàng về những khó khăn, vướng mắc của họ trong quá trình sử dụng các dự án đã bàn giao
- Giải quyết thỏa đáng, bảo vệ quyền lợi của doanh nghiệp một cách phù hợp trong sự cân bằng quyền lợi của khách hàng mặc dù gặp một vài bất đồng trong tiến trình đối thoại với khách hàng.
- Khẳng định uy tín trước cộng đồng và giữ vững niềm tin của khách hàng về thương hiệu Phát Đạt bằng những sản phẩm được cam kết về chất lượng, thẩm mỹ, tiện ích và các giá trị cộng thêm vượt trội, lâu dài như tiêu chí của Công ty.

Phát triển thương hiệu bền vững qua các đóng góp cho cộng đồng

- Bằng việc thực hiện đúng các cam kết về giá trị văn hóa, thẩm mỹ và tiện ích công cộng trong các dự án do PDR phát triển, Công ty đã góp phần thay đổi diện mạo đô thị và phong cách sống lành mạnh của cư dân địa phương. Điều này giúp mang lại thiện cảm dành cho thương hiệu và sự tin tưởng của các cơ quan chức năng khi PDR tham gia các dự án mới.
- Tiếp tục đóng góp và chia sẻ với cộng đồng bằng các hoạt động góp phần thay đổi đời sống văn hóa - tinh thần của xã hội.

9. TRÁCH NHIỆM VỚI CỘNG ĐỒNG VÀ XÃ HỘI

Hoạt động thiện nguyện và cộng đồng tại PDR luôn được khởi xướng và nhắc nhở bởi người lãnh đạo cao nhất. Ông luôn khuyến khích đội ngũ quản lý và nhân viên cùng đồng hành với mình bằng chia sẻ “Mỗi hành động nhỏ đều có thể mang lại sự thay đổi tích cực cho cả cộng đồng”. Vì vậy, hoạt động thiện nguyện và công tác nhân đạo tại PDR khá sôi nổi.

Riêng năm 2019, tập thể PDR đã đóng góp và tham gia vào 39 chương trình thiện nguyện tại nhiều địa phương, trên nhiều cách thức và mức độ. Riêng tổng giá trị đóng góp bằng tiền mặt là 6,78 tỷ đồng.

Một số chương trình tiêu biểu:

- Đồng hành cùng Nhà xuất bản Hồng Đức hiện thực hóa dự án viết lại truyện cổ tích Việt Nam “Thần tích Việt truyện”.
- Chia sẻ yêu thương với trẻ em và đồng bào nghèo tại tỉnh Quảng Ngãi như ủng hộ ngân sách cho cô nhi viện Phú Hòa, các hộ nghèo ở miền quê Núi Ân, Sông Trà và các hoạt động kỷ niệm tái lập tỉnh với kinh phí gần 01 tỷ đồng.
- Thăm hỏi, hỗ trợ và mang không khí Tết đến các gia đình có hoàn cảnh khó khăn, nạn nhân chất độc màu da cam trên địa bàn các quận 3, 7, 8 và Bình Chánh, TP.HCM với tổng ngân sách hơn 02 tỷ đồng.

II. ĐỊNH DẠNG TƯƠNG LAI

1. DỰ BÁO THỊ TRƯỜNG BẤT ĐỘNG SẢN NĂM 2020

a. Nhiều thách thức với nền kinh tế toàn cầu

Từ đầu năm 2020, dịch Covid-19 đã và đang gây nhiều thiệt hại cho nền kinh tế thế giới nói chung và Việt Nam nói riêng. Cùng với các biện pháp ứng phó trên toàn thế giới vẫn đang tiếp tục được phát triển, Việt Nam đứng trước rất nhiều khó khăn để ổn định hóa và thúc đẩy nền kinh tế quốc gia; theo đó, ngành bất động sản sẽ gặp nhiều thách thức trong năm nay.

b. Cơ hội chỉ còn dành cho những nhà phát triển bất động sản chuyên nghiệp

PDR theo dõi, nghiên cứu và phân tích tình hình thị trường sâu sát để qua đó, đánh giá kỹ cơ hội, rủi ro và có hành động phù hợp nhất. Từ các kênh quan sát và lắng nghe thị trường, bức tranh ngành bất động sản Việt Nam năm 2020 được dự báo qua một số điểm tiêu biểu.

c. Nguồn cung tiếp tục hạn chế: Thủ tục pháp lý cho dự án bất động sản được siết chặt từ năm 2019 sẽ tiếp tục diễn ra trong năm 2020. Một vài dự báo cho thấy tình hình có thể được nói lỏng hơn đôi chút nhưng sẽ không có tình trạng dễ dàng

Điều kiện này khiến nguồn cung dự án không nhiều, đặc biệt là các khu vực trung tâm ở hai thị trường trọng điểm TP.HCM và Hà Nội. Tuy nhiên, dù nguồn cung hiếm, tỷ lệ hấp thụ cao, giá sản phẩm bất động sản - nhất là căn hộ - sẽ ít có xu hướng tăng giá đột biến vì những đặc điểm thị trường có liên quan tiếp theo sau.

d. Tín dụng cho bất động sản bị thắt chặt. Nhằm đảm bảo sự an toàn và bền vững, ngành ngân hàng tiếp tục giai đoạn siết tín dụng bất động sản. Tỷ lệ cho vay vốn ngắn hạn và trung hạn sẽ tiếp tục giảm.

e. "Sức nóng" thị trường tỏa đến các đô thị mới. Quỹ đất của các đô thị trung tâm đã gần như cạn kiệt, bức tranh thị trường được sắp xếp và quản lý kỹ lưỡng hơn. Cơ hội với bất động sản tại Hà Nội và TP.HCM vì thế trở nên chật chội và không còn nhiều lựa chọn.

Thực tế này khiến giới đầu tư và phát triển bất động sản phải tìm hướng đi khác. Các đô thị loại 02 và 03 sẽ trở thành điểm đến của ngày càng nhiều doanh nghiệp. Sự quan tâm gia tăng mạnh có thể khiến giá đất ở một số địa phương tăng vọt và diễn biến khó đoán.

f. Khách hàng và nhu cầu thực. Điểm tích cực nhất trong bối cảnh thị trường bất động sản bị siết chặt chính là sự sàng lọc đối với hoạt động đầu cơ và kinh doanh thiếu kiểm soát. Do đó, thị trường còn lại khách hàng mua bất động sản với nhu cầu thực để sử dụng hoặc đầu tư bền vững.

Mặc dù trong năm 2020 kinh tế vĩ mô có thể gặp nhiều khó và thị trường bất động sản đứng trước nhiều thách thức như trên, tuy nhiên với sự thấu hiểu thị trường, năng lực kiến tạo quỹ đất và phát triển dự án, PDR tự tin sẽ đạt được hiệu quả kinh doanh tốt và hoàn thành cam kết đối với khách hàng và các đối tác đang đồng hành cùng công ty trong năm 2020.

2. KẾ HOẠCH PHÁT TRIỂN CỦA PDR

a. Cát cánh và tăng tốc với sự chuẩn bị chu đáo

Để đạt đến các chỉ tiêu tăng trưởng rất cao, nhảy vọt so với năm 2019, đồng thời, còn phải gia tăng rõ nét sức mạnh nội lực để cung cấp đầy đủ hành trang cho chiến lược phát triển dài hạn hơn, kế hoạch hoạt động trong năm 2020 của PDR được thiết lập trên 05 yêu cầu chính.

b. Tập trung - tránh dàn trải. PDR đa dạng hóa loại hình sản phẩm và mở rộng thị trường nhưng không đồng nghĩa với sự mông lung, thiếu trọng điểm.

Trong định hướng đó, cho đến năm 2023, thị trường chính của PDR sẽ chỉ từ miền Trung trở vào - với TP.HCM và các đô thị loại 02, nơi đã hình thành tương đối đầy đủ hạ tầng xã hội và tính sẵn sàng để phát triển. Điều này đảm bảo cho nhu cầu triển khai dự án nhanh, tạo vòng quay vốn ngắn, hiệu quả chắc chắn, tránh bị dậm chân trong những dự án mang tính chờ đợi thời cơ và không kiểm soát được thời hạn.

c. Phát huy thế chủ động với thị trường vốn. Ngoài những lợi thế đã thiết lập được, PDR tiếp tục mở rộng mạng lưới mối quan hệ với các nhà đầu tư, đón nhận mọi cơ hội tiếp cận từ bên ngoài, từ nhà đầu tư trong nước đến quốc tế. Sau đó, sẽ thẩm định và lựa chọn những đối tác minh bạch, tương thích về giá trị và tầm nhìn.

d. Tin tưởng và nhất quán với triết lý phát triển sản phẩm. Mục tiêu của PDR là bước vào Top 5 doanh nghiệp động sản lớn nhất Việt Nam. Mục tiêu này không chỉ nằm ở quy mô doanh số và tốc độ tăng trưởng, mà còn ở giá trị chiều sâu của sản phẩm và khả năng tác động tích cực đến xã hội thông qua các dự án do mình phát triển.

Do đó, mọi sản phẩm của PDR đều phải dựa trên triết lý phát triển không gian sống vì hạnh phúc và văn minh của cư dân đô thị hiện đại. Tốc độ phát triển dự án không được mâu thuẫn với triết lý này.

e. Bảo vệ uy tín của thương hiệu và doanh nghiệp. Thị trường ngày càng hướng về nhu cầu và giá trị thực nên sản phẩm bất động sản được lựa chọn trên cơ sở tiêu chí của nhóm sản phẩm có tác động quan trọng, lâu dài đến đời sống của khách hàng. Vì thế, uy tín của nhà đầu tư - phát triển là một trong những cơ sở quan trọng hàng đầu khi khách hàng tìm đến một dự án.

PDR đã xây dựng được niềm tin lớn nơi thị trường nhưng để trở thành lựa chọn đáng tin cậy trong sự thẩm định ngày càng khắt khe hơn, uy tín thương hiệu được yêu cầu phải phát triển cả về bề rộng lẫn chiều sâu.

f. củng cố nền tảng quản trị và nâng cấp nội lực. Sức ép cạnh tranh càng nặng nề, thách thức từ thị trường càng lớn, doanh nghiệp càng được đòi hỏi về nội lực, từ hệ thống quản trị đến chất lượng đội ngũ.

Với chỉ tiêu phát triển nhanh nhưng bền vững, PDR chủ trương không chỉ tối đa cơ hội thị trường mà còn phải nắm bắt chặt chẽ xu hướng và sự thay đổi đời sống kinh doanh nhằm đáp ứng năng lực tương thích.

Năm 2020, PDR có sự đầu tư lớn để nâng cao năng lực từ bên trong, đặc biệt chú trọng đến nâng cấp năng lực của đội ngũ quản lý và chuyển đổi số để tối ưu hiệu suất lao động.

Hướng đến mục tiêu lợi nhuận 1.500 tỷ đồng, PDR tiếp tục định hướng đa dạng loại hình sản phẩm trên nhiều thị trường với sự nhất quán về triết lý phát triển, tiếp tục với sản phẩm căn hộ bằng dự án có quy mô lớn tại Bình Dương.

3. QUỸ ĐẤT - DỰ ÁN - SẢN PHẨM

a. Tiếp tục gia tăng quỹ đất và thúc đẩy tiến độ triển khai dự án:

Quỹ đất và dự án chính cho kế hoạch phát triển của năm 2020 đã được chuẩn bị sẵn sàng, PDR chỉ còn tập trung thúc đẩy và triển khai để đảm bảo theo đúng tiến trình, hiệu quả và tiếp tục kiến tạo tiền đề cho những kế hoạch kế tiếp. Cũng trong năm 2020, PDR có đầy đủ sản phẩm đất nền, căn hộ, khách sạn...

b. Về quỹ đất và dự án:

Hiện nay, quỹ đất của PDR đã đạt 438,79 ha, tỏa rộng trên nhiều tỉnh, thành và phần lớn tọa lạc tại vị trí đẹp. Quỹ đất này có triển vọng gia tăng đáng kể với những kế hoạch mà Công ty đang xúc tiến.

Tại TP.HCM, PDR vẫn sẽ tiếp tục tìm kiếm, nhận chuyển nhượng các quỹ đất sạch, pháp lý rõ ràng để triển khai các dự án có hiệu quả đầu tư cao. Ngoài ra, PDR đã và đang rà soát để hoàn thiện thủ tục pháp lý và thúc đẩy tiến trình của các dự án BT. Thông qua đó, sẽ có cơ hội nhận lại quỹ đất hoán đổi với vị trí đắc địa tại khu vực trung tâm Tp. Hồ Chí Minh. Đồng thời, các dự án chỉnh trang đô thị cũng sẽ được tiếp tục triển khai nhanh nhằm đưa ra thị trường các dự án căn hộ với các vị trí trọng điểm, cách trung tâm thành phố chỉ khoảng 05 km.

Với thị trường ngoài TP.HCM, PDR ưu tiên chọn các dự án cách trung tâm các đô thị lớn 07 - 11 km. Thị trường đã có của PDR là Đà Nẵng, Quảng Ngãi, Bình Định, Bình Dương, Đồng Nai và Phú Quốc.

Đặc biệt, ngoài phân khu 2, 4 và 9 tại dự án Khu đô thị Du lịch sinh thái Nhơn Hội, một trong những dự án trọng điểm khác của PDR năm nay là Trung tâm Thương Mại Bình Dương - nơi PDR sẽ phát triển tổ hợp căn hộ cao cấp và bất động sản thương mại - du lịch. Đây cũng là dự án đánh dấu sự quay trở lại với sản phẩm căn hộ của PDR sau 01 năm tập trung vào sản phẩm đất nền.

c. Về sản phẩm:

Dù loại hình sản phẩm nào, sản phẩm của PDR cũng đều phải thỏa mãn các yêu cầu quan trọng nhất sau đây:

- Vị trí - địa điểm thuận tiện, thuộc - hoặc không quá xa - trung tâm các đô thị.
- Tuân thủ chỉ tiêu quy hoạch, đảm bảo về công năng, chất lượng, thẩm mỹ và sự hòa hợp với cảnh quan xung quanh.
- Tính pháp lý rõ ràng để đảm bảo cơ sở triển khai dự án đúng tiến độ và nhanh chóng hoàn tất thủ tục chứng nhận quyền sở hữu tài sản cho khách hàng.

Đây là những đặc điểm quan trọng nhất trong nhu cầu của khách hàng hiện nay khi mua bất động sản. Đáp ứng đầy đủ các đặc điểm này, sản phẩm của PDR đảm bảo được đón nhận nhanh với giá thành tối ưu.

Thị trường có thể lên - xuống, nhưng giá trị sản phẩm do PDR phát triển phải luôn ở mức cao nhất trên phân khúc được định vị. Bám sát và tin tưởng vào giá trị của sản phẩm do mình phát triển là yếu tố định hướng cho các dự án của PDR.

4. KẾ HOẠCH TÀI CHÍNH VÀ NGUỒN VỐN

Phát huy thế chủ động và đa dạng nguồn hợp tác:

Sức khỏe tài chính dồi dào, ổn định là điều kiện cần tiên quyết để PDR cất cánh nhanh, mạnh và đủ nguồn lực chinh phục những cao điểm mới. Với những tiền đề đã có, PDR có đủ cơ sở để tự tin vào sự vững mạnh tài chính và khả năng huy động vốn hiệu quả.

Trong năm 2020, PDR sẽ hoàn tất việc chuyển nhượng dự án The EverRich 2 (River City) và The EverRich 3, giải phóng hoàn toàn khối lượng hàng tồn kho lớn và những áp lực có liên quan.

Doanh thu từ các dự án Phân khu 2, 4, 9 của Khu đô thị Du lịch Sinh thái Nhơn Hội tiếp tục được ghi nhận. Quy mô và tốc độ triển khai các dự án này sẽ là một trong những nguồn đóng góp lớn nhất vào tổng doanh số của PDR.

Bên cạnh đó, PDR triển khai và đẩy nhanh tốc độ xây dựng dự án Trung tâm Thương mại Bình Dương, sẵn sàng ghi nhận doanh thu khi dự án này được mở bán trong năm.

Đối với nhu cầu huy động vốn để triển khai các dự án mới, hiện PDR đang có nhiều nguồn để lựa chọn chủ động, tương thích với yêu cầu về tính hiệu quả. Kết quả kinh doanh rất tốt của năm 2019 và kế hoạch khả quan cho năm 2020 giúp PDR trở thành đối tượng thu hút các nguồn cấp vốn. Đồng thời, tính lành mạnh, minh bạch, khả năng quản lý tốt và uy tín lớn của PDR khiến nhiều nhà đầu tư nước ngoài mong muốn hợp tác. Điển hình, vào tháng 05/2019, PDR đã thành công trong ký kết hợp tác với Samty Corporation và một công ty phát triển bất động sản hàng đầu của Nhật Bản thông qua Quỹ Vietnam New Urban Center LP. Đây là một trong những minh chứng cụ thể của PDR cho triển vọng kết nối các nguồn hợp tác quốc tế chuyên nghiệp. Đồng thời, thông qua đó cho thấy, PDR đã đáp ứng được các tiêu chí, yêu cầu khó tính của Nhà đầu tư nước ngoài.

Với sự thuận lợi này, PDR tiếp tục mở rộng mối quan hệ với giới đầu tư trong và ngoài nước. Do đó, năng lực huy động vốn được đảm bảo chắc chắn đáp ứng tốt nhu cầu phát triển dự án.

Trong quá trình triển khai hoạt động với tốc độ cao, PDR đặt yêu cầu cốt lõi đảm bảo sự an toàn, nguồn dự trữ lớn, quản lý rủi ro tài chính ở mức cao nhất và sử dụng vốn hiệu quả nhất.

PDR đã có kế hoạch đưa ra quyết định mua lại toàn bộ trái phiếu đã phát hành trong năm 2019 và trả hết 100% các khoản vay ngắn hạn từ ngân hàng, sức khỏe tài chính đang ở mức rất tốt và dự kiến sẽ mạnh mẽ hơn nhiều trong năm 2020.

5. PHÁT TRIỂN VĂN HOÁ DOANH NGHIỆP

Vươn tới vị trí dẫn đầu bằng phẩm chất của chim đại bàng

PRD xác định rõ văn hóa doanh nghiệp phải được xây dựng trên 03 cơ sở: Các giá trị cốt lõi, quy tắc hành xử của con người và hệ thống quản lý. PDR cũng đặt yêu cầu phát triển một môi trường làm việc chuyên nghiệp, hợp tác chặt chẽ để từ đó, hiệu quả của công ty cao hơn và từng thành viên đều có cơ hội hạnh phúc hơn.

Ban Lãnh đạo PDR mong muốn doanh nghiệp trở thành một tập thể giàu cảm xúc và tình thương với nhau như người trong gia đình. Do đó, mục tiêu "xây dựng PDR trở thành công ty mang giá trị gia đình" được dựa trên góc độ này. Khái niệm "gia đình" ở PDR không hàm nghĩa về mối quan hệ huyết thống, lợi ích cục bộ hay cảm tính, tùy tiện. Một doanh nghiệp muốn phát triển bền vững sẽ không chỉ cần có sự chuyên nghiệp, mà còn cần tinh thần nhân bản.

NGUỒN CẢM HỨNG TỪ HÌNH ẢNH CỦA CHIM ĐẠI BÀNG

Văn hóa của PDR, trên tư cách một doanh nghiệp hoặc từng cá nhân, đều phải mang "phẩm chất đại bàng". Đây là một biểu tượng cụ thể được PDR lựa chọn để làm nguồn cảm hứng và thông điệp truyền thông - đào tạo nội bộ.

Chim đại bàng - được mệnh danh là thủ lĩnh của bầu trời - tượng trưng cho hình ảnh mạnh mẽ của người dẫn đầu tích cực và đích thực. Trong đó, có những phẩm chất cao quý, điển hình mà con người hay doanh nghiệp muốn thành công một cách chân chính cần phải có:

- Khao khát chinh phục tầm cao mới.
- Nhấn quan ngại bén, nhận diện được mục tiêu từ rất xa.
- Bản lĩnh đón nhận bão tố để trưởng thành, không trú ẩn hay tránh né thử thách tất yếu của môi trường tự nhiên.
- Chỉ thỏa mãn với những cuộc chinh phục chân chính.
- Luôn dám rũ bỏ giới hạn cũ của chính mình, tự thay đổi và mài giũa bản thân để có tầm vóc và nội lực mới.

Những phẩm chất này tương ứng với **Khát vọng - Tầm nhìn - Bản lĩnh - Tính chân chính** và **Năng lực tự đào tạo, tự thay đổi** vốn cũng chính là sức mạnh đã - đang và cần phải được phát huy của PDR.

6. NÂNG CẤP NGUỒN NHÂN LỰC

Đội ngũ nhân sự phải tương ứng với tốc độ phát triển

Năm 2020, PDR sẽ có nhiều nỗ lực cải tiến theo mục tiêu nâng cấp năng lực của đội ngũ, nhất là đội ngũ quản lý cấp trung - cao.

- **Vai trò của CEO mới.** Đây là năm đầu tiên sau nhiều năm theo mô hình kiêm nhiệm, PDR tách bạch vai trò Tổng Giám đốc(CEO) khỏi Chủ tịch HĐQT.. Nhân sự này đã được đào tạo từ khá lâu, có đủ năng lực đảm nhiệm và sự thấu hiểu đối với văn hóa, mục tiêu và giá trị của PDR.

- Sự thay đổi này cũng nhằm tăng thêm tính minh bạch, chuyên biệt và phù hợp với quy định của pháp luật đối với công ty niêm yết.
- Với quá trình chuẩn bị chu đáo và nhân sự mới hoàn toàn phù hợp với tinh thần chung của doanh nghiệp, sự đảm trách vai trò của CEO mới được đảm bảo không gây nên sự xáo trộn, bất ổn hay suy giảm sức mạnh của PDR do tầm quan trọng của CEO kiêm nhiệm trước đây.
- Với một nền tảng đã vững vàng của doanh nghiệp, thêm sự dẫn dắt và tư vấn sâu sát của HĐQT, PDR tin tưởng vào hiệu quả tốt hơn khi có thêm nhân sự trên vị trí CEO trong yêu cầu phát triển hiện nay.
- **80% quản lý cấp trung trở lên đạt tiêu chuẩn năng lực.** Ngoài các tiêu chuẩn của Công ty, đội ngũ quản lý sẽ được khuyến khích phát triển hoặc được trực tiếp đào tạo những kiến thức - kỹ năng cập nhật với xu hướng phát triển chung, giảm tình trạng bó buộc về tầm nhìn trong phạm vi thị trường hẹp.
- **Sẵn sàng đội ngũ kế thừa.** Chú trọng tính gắn bó và cam kết, nhưng PDR không chú quan với sự thay đổi và nguy cơ thiếu hụt, biến động nhân sự. Vì vậy, phát triển các nhân tố mới luôn là nhiệm vụ thường trực để đảm bảo luôn có lựa chọn phù hợp cho sự kế thừa vai trò hoặc nhu cầu đội ngũ mới theo tiến trình phát triển.
- **Chính sách lương, thưởng và phúc lợi.** Các nỗ lực nâng cao thu nhập và phúc lợi của người lao động tiếp tục được PDR xem là trọng tâm để đảm bảo sự cân bằng và ổn định.

PDR tiếp tục theo đuổi mục tiêu nằm trong Top 100 doanh nghiệp có môi trường làm việc tốt nhất Việt Nam.

7. CHUYỂN ĐỔI SỐ

Trọng tâm của cuộc nâng cấp nội lực

Được xem như một trong những chuyển biến quan trọng nhất về nội lực của PDR, cuộc chuyển đổi số (digital transformation) được bắt đầu sôi nổi từ năm 2019 và có nhiệm vụ thúc đẩy tiến trình mạnh mẽ hơn trong năm 2020.

Công cuộc chuyển đổi số được đẩy mạnh trong năm nay bám sát các cơ sở sau:

- **Chuyển đổi số dựa trên chiến lược phát triển của doanh nghiệp.**
- Năm 2020, PDR hoàn thành việc ứng dụng công nghệ vào các hệ thống quản lý, từ lĩnh vực nhân sự, tài chính - kế toán, dữ liệu khách hàng, báo cáo quản trị..., và tiến tới mở rộng ứng dụng công nghệ trong quản lý chất lượng xây dựng, công trình.
- Kết quả mục tiêu:
 - **Ngắn hạn:** Hoàn chỉnh hạ tầng công nghệ - trang thiết bị và phần mềm cho các hệ thống quản lý, góp phần tạo sinh khí và tốc độ mới trong hoạt động của đội ngũ Công ty.
 - **Dài hạn:** Ứng dụng thành công chương trình ERP vào cuối năm 2022 và nâng cao năng lực hoạt động của PDR trên nền tảng số.

Chuyển đổi số là nhiệm vụ nhận được sự đồng thuận và quyết tâm cao của Ban lãnh đạo PDR. Nhiệm vụ này thành công sẽ góp phần tạo nên cả tốc độ lẫn sự bền vững cho quá trình tăng trưởng.

8. PHÁT TRIỂN THƯƠNG HIỆU

Mở rộng tầm ảnh hưởng với bên ngoài - Tăng sự thấu hiểu với bên trong

Quy mô và vị thế của PDR đã đạt đến phạm vi và tầm vóc mới. Do vậy, Công ty cần một chiến lược thương hiệu có với mức độ chuyên nghiệp tương thích để đủ sức bảo vệ uy tín và phát triển giá trị đã có được.

Tiếp tục phát triển thương hiệu của PDR dựa trên uy tín và những nguyên tắc kinh doanh đã được khách hàng, đối tác và cộng đồng kính trọng. Điển hình như nguyên tắc win-win (hài hòa quyền lợi trong quá trình hợp tác), chất lượng sản phẩm, tiến độ phát triển dự án, tính hợp pháp của dự án...

Kính thưa Quý Cổ đông,

Với đánh giá của Ban Tổng Giám đốc về tình hình hoạt động kinh doanh năm 2019 của Công ty và các định hướng chiến lược, kế hoạch năm 2020 như đã trình bày ở trên, Chúng tôi mong đợi nhận được sự thống nhất cao cũng như sự tin tưởng và hỗ trợ của Quý Cổ đông để Ban Tổng Giám đốc tiếp tục điều hành Công ty chinh phục những đỉnh cao mới và phát triển bền vững.

Kính chúc Quý Cổ đông sức khỏe và thành công.

Trân trọng.

Tp. Hồ Chí Minh, ngày 18 tháng 03 năm 2020

**TM. BAN TỔNG GIÁM ĐỐC
PHÓ TỔNG GIÁM ĐỐC ĐẦU TƯ**



BÙI QUANG ANH VŨ