

ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2020

BÁO CÁO CỦA TỔNG GIÁM ĐỐC

Về kết quả hoạt động năm 2019 và kế hoạch hoạt động năm 2020

I. BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG NĂM 2019

Với tình hình kinh tế và thị trường bất động sản nhiều khó khăn, trong năm 2019 An Gia vẫn tiếp tục tăng trưởng về quy mô tài sản, đạt lợi nhuận như cam kết. Cụ thể, tại ngày 31/12/2019, theo báo cáo tài chính hợp nhất có kiểm toán, Tổng tài sản của Công ty đạt 5.398 tỷ đồng, tăng hơn 136%, lợi nhuận sau thuế hợp nhất của công ty mẹ đạt 326 tỷ đồng tăng 12% so với năm 2018.

Đơn vị: VND

STT	Chỉ tiêu	31/12/2019	31/12/2018	% chênh lệch
1	Vốn chủ sở hữu	1.453.449.945.894	839.347.188.858	73%
2	Tổng tài sản	5.398.912.884.002	2.291.059.515.965	136%
3	Lợi nhuận sau thuế của Công ty mẹ	326.497.011.845	292.640.552.761	12%

Nguồn: Báo cáo tài chính hợp nhất năm 2019 có kiểm toán

1. Về hoạt động phát triển dự án và bán hàng

Trong bối cảnh thị trường thiếu thốn nguồn cung, Ban Tổng giám đốc xác định “trong nguy có cơ”, đẩy mạnh M&A các dự án có pháp lý minh bạch, rút ngắn thời gian phát triển. Cụ thể, trong năm 2019 An Gia đã mua quỹ đất có tổng giá trị 2.800 tỷ của 04 dự án, cụ thể như sau:

1. Dự án The Sóng tại Vũng Tàu với tổng diện tích 8.800 m², với hơn 1.500 căn hộ condotel;
2. Dự án West Gate tại Tân Túc, Huyện Bình Chánh với tổng diện tích 31.000 m², với khoảng hơn 2.200 căn hộ thuộc phân khúc mid-end;
3. Dự án New Tech tại Đào Trí, Quận 7 với tổng diện tích 12.000 m²;
4. Dự án Khu dân cư Lê Gia Bình Dương với tổng diện tích gần 70.000 m²;

Các quỹ đất mua được đều được triển khai phát triển với tốc độ cao. Tiềm ích và yếu tố thẩm mỹ trong quá trình thiết kế được chú trọng, tạo nên thương hiệu cho các sản phẩm của An Gia và qua đó hỗ trợ cho công tác bán hàng. Cụ thể trong năm 2019, An Gia đã mở bán dự án Signal (thuộc cụm dự án La Casa) và dự án The Sóng tại Vũng Tàu; đồng thời tiếp tục triển khai bán các hàng tồn kho tại các dự án cũ. Cụ thể, Công ty đã bán được tổng số 2.760 sản phẩm với doanh số khoảng 6.600 tỷ đồng trong năm 2019 cao gấp 5 lần so với năm 2018. Với những sản phẩm được thiết kế chau chuốt, đánh đúng nhu cầu thị trường, các dự án mở bán trong năm 2019 đều ghi nhận mức hấp thụ cao: 90% của dự án Signal và 95% của dự án The Sóng. Bên cạnh phương thức bán hàng truyền thống, An Gia cũng phối hợp cùng một số đơn vị môi giới

quốc tế để đưa sản phẩm của An Gia cho khách hàng tại thị trường Hongkong, Singapore và Trung Quốc.

STT	Dự án	31.12.2018		31.12.2019	
		Số lượng	Doanh số	Số lượng	Doanh số
1	Riverside	3	8,030,034,400	4	14,262,946,407
2	Skyline	17	46,608,277,039	8	29,569,880,678
3	River Panorama 1	20	62,061,598,420	85	302,053,148,151
4	River Panorama 2	17	51,185,353,289	84	303,233,164,606
5	Sky 89	359	1,127,603,083,102	74	314,983,219,536
6	Signal	-	-	948	1,545,602,758,835
7	The Sóng	-	-	2	4,088,118,876,639
TỔNG CỘNG		416	1,295,488,346,250	2,760	6,597,823,994,852

(Nguồn: Phòng Kinh Doanh)

2. Hoạt động phân chia lợi nhuận và tăng vốn

Để có nguồn vốn phục vụ phát triển kinh doanh, đồng thời đạt quy mô vốn phù hợp cho việc niêm yết, trong năm 2019, An Gia đã tiến hành tăng vốn chủ sở hữu lên 750 tỷ từ 430 tỷ cuối năm 2018, cụ thể như sau:

- Tăng vốn lên 468.2 tỷ thông qua việc phát hành ESOP cho cán bộ công nhân viên;
- Tăng vốn lên 700 tỷ từ nguồn vốn chủ sở hữu;
- Tăng vốn lên 750 tỷ thông qua phát hành riêng lẻ cho Nhà đầu tư tài chính;

Các hoạt động tăng vốn được tiến hành đúng trình tự pháp luật và đăng ký đầy đủ với Cơ quan chức năng.

II. KẾ HOẠCH HOẠT ĐỘNG NĂM 2020

1. Định hướng chung:

- Hoàn tất bán hàng, xây dựng và bàn giao sản phẩm của các dự án đang kinh doanh River Panorama;
- Ra mắt các dự án mới WestGate tại Bình Chánh, dự án The Standard tại Bình Dương;
- Tiếp tục tìm kiếm các đối tác có uy tín và tiềm lực tài chính để hợp tác triển khai các dự án mới của Công ty;
- Mở rộng đầu tư các dự án mới với các tiêu chí: pháp lý minh bạch, giá cả hợp lý và vị trí đắc địa để phục vụ cho kế hoạch phát triển bền vững và lâu dài trong tương lai;
- Tiếp tục cải tiến, hoàn thiện các chính sách, quy trình cũng như cơ cấu bộ máy nhân sự của Công ty và đồng thời tăng cường giám sát, nâng cao vai trò quản trị và kiểm soát rủi ro trong Công ty.

2. Kế hoạch kinh doanh năm 2020

Trên cơ sở dự báo môi trường kinh doanh như trên, đánh giá các cơ hội và thách thức đối với hoạt động của An Gia, Ban Tổng giám đốc xây dựng kế hoạch doanh năm 2020 như sau:

STT	Chỉ tiêu	Kế hoạch
1	Số lượng sản phẩm tiêu thụ (sản phẩm)	1.500
2	Doanh số bán hàng (tỷ đồng)	3.000
3	Doanh thu thuần bán hàng và cung cấp dịch vụ (tỷ đồng)	2.400
4	Lợi nhuận sau thuế cổ đông công ty mẹ (tỷ đồng)	410

3. Giải pháp thực hiện kế hoạch của Ban Tổng giám đốc

Để đạt được các mục tiêu trong năm 2020, Ban Tổng giám đốc sẽ tập trung triển khai một số biện pháp sau:

- Xây dựng các phương án, kịch bản khác nhau để ứng phó với các thay đổi trong môi trường kinh doanh nhiều biến động;
- Tập trung các nguồn lực hiện có vào năng lực cốt lõi của Công ty với trọng tâm là các sản phẩm nhà ở (căn hộ, compound) trong phân khúc vừa túi tiền và trung cấp. Kinh nghiệm cho thấy trong bối cảnh thị trường suy thoái, các sản phẩm trong phân khúc này vẫn tiêu thụ được do nhắm vào nhu cầu thực nhà ở thực còn nhiều dư địa;
- Đầu tư thận trọng. Đa dạng nguồn vốn để tài trợ phát triển dự án;
- Tiết kiệm chi phí, đảm bảo kỷ luật ngân sách;

Tóm lại năm 2019, An Gia đã đạt được nhiều thành tựu trong tổ chức và hoạt động kinh doanh. Bước sang năm 2020, Ban Tổng giám đốc và nhân viên tiếp tục nỗ lực xây dựng An Gia phát triển ổn định, hiệu quả và bền vững nhằm tạo ra và bảo vệ tốt nhất lợi ích của cổ đông và các đối tác.

Kiến nghị Đại hội đồng cổ đông thông qua báo cáo của Tổng giám đốc và kế hoạch kinh doanh năm 2020.

Trân trọng./.

TỔNG GIÁM ĐỐC

(đã ký)

Nguyễn Bá Sáng