



BẢN TIN

# người đại diện

TỔNG CÔNG TY ĐẦU TƯ VÀ KINH DOANH VỐN NHÀ NƯỚC

SỐ 15-2023

[www.scic.vn](http://www.scic.vn)



# MỤC LỤC

## 1 TIN SCIC

- 3 Kết luận của Phó Thủ tướng Chính phủ Lê Minh Khái tại cuộc họp về Chiến lược phát triển và Đề án cơ cấu lại SCIC
- 4 Lễ công bố Quyết định của Chủ tịch Ủy ban Quản lý vốn nhà nước tại doanh nghiệp về việc Bổ nhiệm Kiểm soát viên SCIC
- 6 SCIC tiếp và làm việc với Đoàn công tác của Tập đoàn Itochu
- 7 Đảng ủy SCIC tổ chức Hội nghị chuyên đề học tập và làm theo tư tưởng, đạo đức, phong cách Hồ Chí Minh năm 2023
- 9 Đoàn Thanh niên SCIC tổ chức các hoạt động nhân dịp kỷ niệm 133 năm Ngày sinh của Chủ tịch Hồ Chí Minh (19/5/1890-19/5/2023)

## 2 TIN DN THÀNH VIÊN

- 11 ĐHĐCĐ VNSTEEL: Thận trọng giảm rủi ro, chủ động nguồn tài chính 2 dự án lớn, bắt đầu vận hành mới
- 13 ĐHĐCĐ Dược Hậu Giang: Đạt mục tiêu doanh thu 5.000 tỷ đồng năm 2023
- 14 ĐHĐCĐ Nhựa Tiền Phong: Đơn vị tăng giá cuối cùng và giảm giá thì phải là đầu tiên
- 17 ĐHĐCĐ Traphaco (TRA): Tăng tốc với sức mạnh chuyển đổi số
- 20 ĐHĐCĐ Bảo Minh: Bảo Minh tổ chức thành công Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2023
- 22 ĐHĐCĐ Sabeco: Doanh thu xuất khẩu kém, thị phần miền Bắc tăng nhanh hơn đối thủ

- 25 ĐHĐCĐ Vinamilk (VNM): Năm 2023 chỉ có thể tăng giá trong khoảng 3-5% theo lạm phát, dự kiến từ quý 2-3 kết quả kinh doanh sẽ tốt lên

## 3 INFOGRAPHIC

- 30 Toàn cảnh tình hình kinh tế tháng 5/2023

## 4 NGHIÊN CỨU - TRAO ĐỔI

- 31 Cần đảm bảo quản lý chặt chẽ sử dụng vốn nhà nước

## 4 GÓC QUẢN TRỊ

- 33 5 lý do doanh nghiệp cần thực hiện ngay công tác chuyển đổi số
- 34 3 mô hình nổi tiếng giúp điều hành và phát triển doanh nghiệp

## 5 VĂN BẢN - CHÍNH SÁCH

- 36 Nghị quyết số 73/NQ-CP ngày 6/5/2023



## KẾT LUẬN CỦA PHÓ THỦ TƯỚNG CHÍNH PHỦ LÊ MINH KHÁI TẠI CUỘC HỌP VỀ CHIẾN LƯỢC PHÁT TRIỂN VÀ ĐỀ ÁN CƠ CẤU LẠI SCIC

NGÀY 27/4/2023, TẠI TRỤ SỞ CHÍNH PHỦ, PHÓ THỦ TƯỚNG LÊ MINH KHÁI ĐÃ CHỦ TRÌ CUỘC HỌP VỀ CHIẾN LƯỢC PHÁT TRIỂN GIAI ĐOẠN 2021-2030, TẦM NHÌN ĐẾN NĂM 2035; KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH VÀ KẾ HOẠCH ĐẦU TƯ PHÁT TRIỂN 5 NĂM GIAI ĐOẠN 2021-2025, ĐỀ ÁN CƠ CẤU LẠI VÀ DANH MỤC DOANH NGHIỆP CHUYỂN GIAO VỀ TỔNG CÔNG TY ĐẦU TƯ VÀ KINH DOANH VỐN NHÀ NƯỚC (SCIC).



*Phó Thủ tướng Chính phủ Lê Minh Khái chủ trì cuộc họp ngày 27/4 (Ảnh: VGP).*

**T**ham dự cuộc họp có Lãnh đạo các Bộ, cơ quan: Văn phòng Chính phủ, Y tế, Công Thương, Ủy ban Quản lý vốn nhà nước tại doanh nghiệp, Ban Chỉ đạo Đổi mới và Phát triển doanh nghiệp, đại diện lãnh đạo các Bộ, cơ quan: Tài chính, Kế hoạch và Đầu tư, Tư pháp, Lao động – Thương binh và xã hội, Xây dựng, Văn hóa, Thể thao và Du lịch, Nông nghiệp và Phát triển nông thôn, Đảng ủy Khối DNTW và Chủ tịch HĐQT SCIC.

Theo dự thảo Chiến lược phát triển SCIC giai đoạn đến năm 2030 và tầm nhìn đến năm 2035, mục tiêu, định hướng phát triển SCIC được xác định như sau: Tiếp tục thực hiện vai trò đại diện chủ sở hữu vốn nhà nước; đẩy mạnh tiến độ tái cơ cấu và bán vốn nhà nước tại các doanh nghiệp mà Nhà nước không cần nắm giữ; tập trung nguồn lực để đầu tư vào những ngành, lĩnh vực mang lại hiệu quả hoặc Nhà nước cần tiếp tục nắm giữ; trở thành tổ chức đầu tư tài chính chuyên nghiệp... Định hướng đến năm 2035, SCIC từng bước hoạt động theo mô hình Quỹ đầu tư để thực hiện vai trò đầu tư của Chính phủ. Trong thời gian tới, SCIC sẽ tập trung triển khai một số nhiệm vụ,

giải pháp về mô hình, chiến lược, thể chế, cơ chế, chính sách của SCIC về sắp xếp, đổi mới doanh nghiệp, cổ phần hóa, thoái vốn và về quản trị doanh nghiệp.

Sau khi nghe báo cáo tóm tắt của SCIC và ý kiến của các đại biểu dự họp, Phó Thủ tướng Chính phủ Lê Minh Khái cơ bản nhất trí với báo cáo của SCIC, Ủy ban Quản lý vốn nhà nước tại doanh nghiệp và các ý kiến phát biểu tại cuộc họp. Trong thời gian qua, SCIC đã nỗ lực vượt qua khó khăn, hoàn thành tốt nhiệm vụ được giao như tiếp nhận doanh nghiệp, bán vốn nhà nước tại doanh nghiệp, đầu tư..., đạt được những kết quả tích cực, toàn diện trên các mặt hoạt động, góp phần đẩy nhanh tiến trình sắp xếp, đổi mới, nâng cao hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp nhà nước.

Ngày 05/5/2023 Văn phòng Chính phủ ban hành Thông báo số 16/TB-VPCP về Kết luận của Phó Thủ tướng Lê Minh Khái tại cuộc họp về Chiến lược phát triển giai đoạn 2021-2030, tầm nhìn đến năm 2035; Kế hoạch sản xuất kinh doanh và kế hoạch đầu tư phát triển 5 năm giai đoạn 2021-2025, Đề án cơ cấu lại và Danh mục doanh nghiệp chuyển giao về Tổng công ty Đầu tư và Kinh doanh vốn nhà nước.

# LỄ CÔNG BỐ QUYẾT ĐỊNH CỦA CHỦ TỊCH ỦY BAN QUẢN LÝ VỐN NHÀ NƯỚC TẠI DOANH NGHIỆP VỀ VIỆC BỔ NHIỆM KIỂM SOÁT VIÊN SCIC

SÁNG NGÀY 5/5/2023, TẠI TRỤ SỞ SCIC ĐÃ DIỄN RA LỄ CÔNG BỐ VÀ TRAO QUYẾT ĐỊNH CỦA CHỦ TỊCH ỦY BAN QUẢN LÝ VỐN NHÀ NƯỚC TẠI DOANH NGHIỆP (UBQLV) VỀ VIỆC BỔ NHIỆM ĐỒNG CHÍ NGUYỄN THANH NAM LÀM KIỂM SOÁT VIÊN TỔNG CÔNG TY ĐẦU TƯ VÀ KINH DOANH VỐN NHÀ NƯỚC (SCIC).



Chủ tịch HĐQT SCIC Nguyễn Chí Thành chúc mừng Tân Kiểm soát viên

**T**ham dự buổi lễ có đại diện lãnh đạo Vụ Tổng hợp, Vụ Tổ chức cán bộ, Vụ Pháp chế, Kiểm soát nội bộ và Văn phòng Ban Cán sự Đảng UBQLV.

Về phía SCIC, có sự tham dự của Chủ tịch và các Thành viên Hội đồng thành viên, Ban Giám đốc, lãnh đạo các đơn vị thuộc, trực thuộc Tổng công ty.

Tại buổi lễ, đồng chí Hồ Sỹ Hùng - Phó Chủ tịch Ủy ban Quản lý vốn nhà nước tại doanh nghiệp đã trao Quyết định số 189/QĐ-UBQLV

ngày 24/4/2023 cho đồng chí Nguyễn Thanh Nam.

Phát biểu chúc mừng và giao nhiệm vụ, đồng chí Phạm Tuấn Anh – Vụ trưởng Vụ Tổng hợp UBQLV đề nghị đồng chí Nguyễn Thanh Nam luôn giữ vững phẩm chất chính trị, bản lĩnh vững vàng, không ngừng nỗ lực phấn đấu, rèn luyện; phối hợp chặt chẽ với Hội đồng thành viên, Ban Tổng giám đốc, các đơn vị thuộc SCIC thực hiện chức trách của Kiểm soát viên vừa là cánh tay nối dài, vừa là cầu nối hiệu quả giữa Ủy ban và Tổng công ty; đoàn kết nhất trí để hoàn thành xuất sắc nhiệm vụ được giao.

Phát biểu chúc mừng đồng chí Nguyễn Thanh Nam, đồng chí Nguyễn Chí Thành – Chủ tịch Hội đồng thành viên SCIC bày tỏ tin tưởng với nền tảng đào tạo bài bản, có kinh nghiệm thực tiễn trong công tác, tân Kiểm soát viên Nguyễn Thanh Nam sẽ đồng hành cùng tập thể SCIC triển khai những nhiệm vụ mà Ủy ban Quản lý vốn nhà nước tại doanh nghiệp giao cho Tổng công ty, đặc biệt là những nhiệm vụ

quan trọng trước mắt trong công tác thực hiện Chiến lược phát triển đến năm 2030, tầm nhìn đến năm 2035 của SCIC và công tác tiếp nhận các doanh nghiệp bàn giao về Tổng công ty.

Nhân dịp này Chủ tịch Hội đồng thành viên SCIC bày tỏ sự cảm ơn tới Lãnh đạo Ủy ban và Vụ Tổng hợp đã chỉ đạo, giám sát, đồng hành, chia sẻ và hỗ trợ trong quá trình hoạt động của Tổng công ty kể từ khi bàn giao về Ủy ban Quản lý vốn nhà nước tại doanh nghiệp. Đồng chí Nguyễn Chí Thành cho biết: SCIC sẽ tiếp tục thực hiện tốt vai trò là một trong những cơ quan đại diện chủ sở hữu vốn nhà nước; nâng cao năng lực, hiệu quả hoạt động theo cơ chế thị trường và quy định của pháp luật; đẩy mạnh tiến độ tái cơ cấu và bán vốn nhà nước tại các doanh nghiệp mà Nhà nước không cần nắm giữ nhằm thúc đẩy quá trình tái cơ cấu doanh nghiệp nhà nước, tập trung nguồn lực để đầu tư vào những ngành, lĩnh vực mang lại hiệu quả hoặc Nhà nước cần tiếp tục nắm giữ; nâng cao hiệu quả sử dụng vốn tại doanh nghiệp.

Phát biểu nhận nhiệm vụ, đồng chí Nguyễn Thanh Nam – tân Kiểm soát viên SCIC bày tỏ sự vinh dự và gửi lời cảm ơn tới Ban Cán sự Đảng, Đảng ủy, Lãnh đạo Ủy ban Quản lý vốn nhà nước tại doanh nghiệp. Với niềm tin, trọng trách được giao phó, đồng chí Nguyễn Thanh Nam cam kết nghiêm túc tiếp thu ý kiến chỉ đạo của Vụ trưởng Vụ Tổng hợp; đồng thời, khẳng định sẽ nỗ lực hết mình, hoàn thành nhiệm vụ mà Ủy ban giao phó.

Đồng chí Nguyễn Thanh Nam chia sẻ: Trước khi nhận nhiệm vụ mới, bản thân đã có quá trình công tác 5 năm tại Vụ Tổng hợp và đã có kinh nghiệm trực



*Đồng chí Phó Chủ tịch UBQLV Hồ Sỹ Hùng trao Quyết định về việc bổ nhiệm Kiểm soát viên và chúc mừng đồng chí Nguyễn Thanh Nam.*



*Các đại biểu tham dự Hội nghị chụp ảnh lưu niệm*



*Tân Kiểm soát viên Nguyễn Thanh Nam phát biểu nhận nhiệm vụ*

tiếp xử lý một số công việc quan trọng của SCIC. “Bên cạnh những thuận lợi, cũng còn nhiều khó khăn thách thức phải vượt qua, bản thân tôi xin hứa sẽ nỗ lực hết sức mình, khẩn trương tiếp cận, nắm bắt mọi nhiệm vụ; phối hợp tốt và chặt chẽ với Hội đồng thành viên, Ban Tổng giám đốc, cũng như phối hợp tốt với các Ban chuyên môn trong Tổng công ty để thực hiện vai trò, trách nhiệm vừa là cánh tay nối dài, vừa là cầu nối hiệu quả giữa Ủy ban và SCIC” – đồng chí Nguyễn Thanh Nam nhấn mạnh.

# SCIC TIẾP VÀ LÀM VIỆC VỚI ĐOÀN CÔNG TÁC CỦA TẬP ĐOÀN ITOCHU

CHIỀU NGÀY 09/05/2023, PHÓ TỔNG GIÁM ĐỐC SCIC, ÔNG LÊ THANH TUẤN ĐÃ TIẾP VÀ LÀM VIỆC VỚI ĐOÀN CÔNG TÁC CỦA TẬP ĐOÀN ITOCHU (NHẬT BẢN) VỀ TÌNH HÌNH HỢP TÁC GIỮA SCIC VÀ ITOCHU CŨNG NHƯ CÔNG TÁC QUẢN TRỊ DOANH NGHIỆP TẠI VINATEX – DOANH NGHIỆP MÀ SCIC VÀ ITOCHU CÙNG LÀ CỔ ĐÔNG LỚN.



*Hình ảnh buổi làm việc của SCIC với Tập đoàn Itochu*

**T**ham dự buổi làm việc, về phía Đoàn công tác của Tập đoàn Itochu có ông Suzumura Tomokazu, Giám đốc quản lý của Công ty TNHH Prominent (Việt Nam), ông Yasuharu Takafuji – Phó Tổng Giám đốc của Công ty TNHH Prominent (Việt Nam).

Về phía SCIC có sự tham dự của ông Lê Thanh Tuấn Phó Tổng Giám đốc SCIC, và đại diện các Ban chuyên môn.

Trao đổi tại buổi làm việc, lãnh đạo của hai bên đã bày tỏ sự vui mừng về kết quả hợp tác tốt đẹp giữa SCIC và Tập đoàn Itochu với vai trò là đồng cổ đông tại Tập đoàn Dệt May Việt Nam (Vinatex).

Sự thống nhất giữa cổ đông SCIC, Tập đoàn Itochu và các cổ đông khác tại Vinatex, đã tạo điều kiện giúp công ty duy trì được vị thế tại thị trường dệt may Việt Nam.

Hai bên thống nhất tiếp tục phối hợp trao đổi kinh nghiệm nhằm tăng cường năng lực quản trị tại Vinatex, góp phần thúc đẩy sự phát triển của Vinatex trên thị trường Việt Nam cũng như hướng tới thị trường quốc tế.

Trong quá trình hoạt động tại Việt Nam, Tập đoàn Itochu mong muốn tiếp tục nhận được sự ủng hộ và đồng hành của SCIC với tư cách là cổ đông tại Vinatex cũng như là đối tác quốc tế quan trọng của SCIC.

## ĐẢNG ỦY SCIC TỔ CHỨC HỘI NGHỊ CHUYÊN ĐỀ HỌC TẬP VÀ LÀM THEO TƯ TƯỞNG, ĐẠO ĐỨC, PHONG CÁCH HỒ CHÍ MINH NĂM 2023



Hội nghị học tập Chuyên đề tại Đảng bộ SCIC

Thực hiện Kế hoạch số 77-KH/ĐUK ngày 04/4/2023 của Đảng ủy Khối Doanh nghiệp Trung ương và Kế hoạch số 696/KH-ĐU ngày 27/4/2023 của Đảng ủy SCIC về học tập và làm theo tư tưởng, đạo đức, phong cách Hồ Chí Minh năm 2023; thiết thực kỷ niệm 133 năm, ngày sinh Chủ tịch Hồ Chí Minh (19/5/1890 – 19/5/2023), ngày 16/5/2023, tại Hà Nội, Đảng ủy SCIC đã tổ chức Hội nghị học tập chuyên đề “về xây dựng, củng cố tổ chức bộ máy và đội ngũ cán bộ, đảng viên tiên phong, gương mẫu, có đạo đức cách mạng trong sáng, đáp ứng yêu cầu nhiệm vụ theo tư tưởng, phong cách Hồ Chí Minh”.

Tham dự Hội nghị có toàn thể cán bộ, đảng viên, người lao động tại SCIC. Đồng chí Nguyễn Chí Thành - Ủy viên Ban Chấp hành



Đồng chí Nguyễn Chí Thành tặng hoa cho báo cáo viên Hoàng Anh

Đảng bộ Khối Doanh nghiệp Trung ương, Bí thư Đảng ủy, Chủ tịch Hội đồng Thành viên SCIC chủ trì hội nghị.

Hội nghị đã được nghe đồng chí Hoàng Anh, PGS.TS - Vụ trưởng Vụ Tổ chức cán bộ Học viện Chính trị Quốc gia Hồ Chí Minh trình bày



PGS., TS. Hoàng Anh, Vụ trưởng Vụ Tổ chức cán bộ, Học viện Chính trị Quốc gia Hồ Chí Minh báo cáo chuyên đề tại Hội nghị

chuyên đề với phương pháp sinh động, nhiều kinh nghiệm, bài học thực tế và các nhiệm vụ, giải pháp nhằm xây dựng, củng cố tổ chức, bộ máy và đội ngũ cán bộ, đội ngũ đảng viên tiên phong, gương mẫu theo tư tưởng, đạo đức, phong cách của Bác. Qua đó đã giúp cho toàn thể cán bộ, đảng viên, người lao động SCIC nâng cao hơn nữa nhận thức về những nội dung cơ bản của chuyên đề, hiểu rõ hơn nhiệm vụ của cá nhân, tập thể trong học tập, làm theo Bác trong tham gia xây dựng tổ chức bộ máy, cán bộ của SCIC.

Phát biểu tại Hội nghị, đồng chí Bí thư Đảng ủy - Chủ tịch Hội đồng thành viên SCIC cảm ơn PGS, TS Hoàng Anh đã dành thời gian truyền đạt những nội dung thực tiễn về công tác “xây dựng, củng cố tổ chức bộ máy và đội ngũ cán bộ, đảng viên tiên phong, gương mẫu, có đạo đức cách mạng trong sáng, đáp ứng yêu cầu nhiệm vụ theo tư tưởng, đạo đức, phong cách Hồ Chí Minh”. Đồng chí Bí thư - Chủ tịch Hội đồng thành viên chỉ đạo toàn thể cán bộ, đảng viên, người lao động nêu cao trách nhiệm trong công việc, “trên dưới đồng lòng, dọc ngang thông suốt”, phát huy tinh thần đoàn kết, cống hiến, lao động sáng tạo, nỗ lực hoàn thành các nhiệm vụ chính trị của SCIC được

Đảng và Chính phủ giao. Cụ thể: Về công tác tiếp nhận bàn giao vốn nhà nước, cần tăng cường tính chủ động, khẩn trương bàn giao theo quy định tại Quyết định số 1479/QĐ-TTg ngày 29/11/2022 và theo quy định của pháp luật. Về công tác quản trị doanh nghiệp, cần tiếp tục tập trung tái cơ cấu nâng cao hiệu quả hoạt động, xử lý tồn tại phát sinh

tại doanh nghiệp; nâng cao vai trò cổ đông nhà nước tại doanh nghiệp thông qua việc áp dụng các chuẩn mực và biện pháp quản trị doanh nghiệp tiên tiến theo tiêu chuẩn quốc tế, tăng cường công tác quản trị đối với doanh nghiệp quy mô lớn, có vốn nhà nước chi phối; đồng thời tiếp tục công tác cổ phần hóa, bán vốn, đẩy mạnh đầu tư kinh doanh vốn... qua đó góp phần xây dựng, phát triển đơn vị, Tổng công ty trong sạch, vững mạnh toàn diện, xây dựng phát triển đất nước phồn vinh, hạnh phúc.

Thời gian qua, Đảng bộ SCIC đã tiếp tục thực hiện Chỉ thị số 05 và các kết luận của Trung ương, Đảng ủy Khối Doanh nghiệp Trung ương về học tập và làm theo tư tưởng, đạo đức, phong cách Hồ Chí Minh bằng nhiều hình thức sinh động, thiết thực, hiệu quả. Định kỳ hàng năm, Đảng ủy SCIC ban hành kế hoạch chuyên đề để lãnh đạo, chỉ đạo việc học tập và làm theo tư tưởng, đạo đức, phong cách của Bác; triển khai việc cam kết tu dưỡng rèn luyện đến 100% đảng viên. Đến nay việc học tập và làm theo tư tưởng, đạo đức, phong cách Hồ Chí Minh trở thành một nội dung được các cấp ủy đảng và cán bộ, đảng viên, đoàn viên Công đoàn, Đoàn thanh niên thực hiện nề nếp, thường xuyên, qua đó góp phần tích cực thực hiện phong trào thi đua lao động sáng tạo, nâng cao hiệu quả kinh doanh, phong trào đền ơn, đáp nghĩa, các hoạt động thiện nguyện, vì cuộc sống cộng đồng và công tác an sinh xã hội.



# ĐOÀN THANH NIÊN SCIC TỔ CHỨC CÁC HOẠT ĐỘNG NHÂN DỊP KỶ NIỆM 133 NĂM NGÀY SINH CỦA CHỦ TỊCH HỒ CHÍ MINH (19/5/1890-19/5/2023)

## Chương trình về nguồn tại Nghệ An

Ngày 19-20/5/2023, được sự đồng ý của Đảng ủy, Lãnh đạo Tổng công ty, Ban Chấp hành Đoàn Thanh niên SCIC tổ chức chương trình về nguồn tại tỉnh Nghệ An nhằm tăng cường giáo dục truyền thống “Uống nước nhớ nguồn” thông qua hoạt động tuyên truyền cho các đoàn viên, thanh niên, nhân dịp kỷ niệm 133 năm Ngày sinh của Chủ tịch Hồ Chí Minh (19/5/1890-19/5/2023).

Tham dự chương trình có đồng chí Đinh Quang Hoà - Ủy viên Ban Chấp hành Đảng bộ, Bí thư Đoàn Thanh niên SCIC làm trưởng đoàn; các đồng chí là UV BCH ĐTN cùng đoàn viên thanh niên SCIC.

Tại đây, đoàn công tác đã dâng hương tưởng nhớ Chủ tịch Hồ Chí Minh cũng như tham quan, tìm hiểu về thân thế, gia đình của Người tại Khu di tích Kim Liên - một trong những khu di tích trọng điểm quốc gia và là một trong 4 địa danh quan trọng bậc nhất về cuộc đời và sự nghiệp của Chủ tịch Hồ Chí Minh.

Trong khuôn khổ chương trình, đoàn công tác cũng đã đến dâng hương tưởng niệm các Anh hùng liệt sỹ tại Khu di tích lịch sử Trùng Bồn tại xã Mỹ Sơn, huyện Đô Lương, tỉnh Nghệ An, nơi được ví như “tọa độ lửa” có vị trí giao thông chiến lược đặc biệt quan trọng trong cuộc đấu tranh giải phóng miền Nam. Hiện nay, Trùng Bồn đã trở thành “địa chỉ đỏ” về giáo dục truyền thống cách mạng, tinh thần yêu nước và niềm tự hào của các thế hệ người dân Việt Nam.



Đoàn công tác dâng hương tưởng nhớ Chủ tịch Hồ Chí Minh và tham quan tại Khu di tích Kim Liên



Đoàn công tác dâng hương tưởng niệm các Anh hùng liệt sỹ tại Khu di tích lịch sử Trùng Bồn



### Giải bóng đá giao hữu

Ngày 18/05/2023, Đoàn Thanh niên SCIC đã tham gia Giải bóng đá chào mừng kỷ niệm 133 năm ngày sinh Chủ tịch Hồ Chí Minh, 05 năm thành lập Ủy ban Quản lý vốn Nhà nước tại Doanh nghiệp, 30 năm thành lập Hãng hàng không Quốc gia Việt Nam, 28 năm thành lập Tổng công ty Hàng không Việt Nam và đại hội Công đoàn các cấp nhiệm kỳ 2023 -2028 do Đoàn Thanh niên Tổng công ty Hàng không Việt Nam (VNA) tổ chức tại Sân bóng đá Công Đoàn TCT Hàng không Việt Nam, Số 202B Nguyễn Sơn, Long Biên, Hà Nội.

Tham dự chương trình có đồng chí Nguyễn Văn Hải, Phó Bí thư Đảng uỷ, Chủ tịch Công đoàn Cục Hàng không Việt Nam, đồng chí Đặng Anh Tuấn, Ủy viên BTV Đảng uỷ, Trưởng Ban Truyền thông TCT HKVN, đ/c Đào Mạnh Kiên, Ủy viên BCH Đảng uỷ, Chủ tịch Công

đoàn TCT HKVN, đồng chí Kiều Anh, Q. Chánh Văn phòng TCT HKVN, các đồng chí Bí thư, Phó Bí thư Đoàn thanh niên các đơn vị, các nhà tài trợ cùng các vận động viên, cổ động viên tham gia giải đấu.

Giải đấu gồm 6 đội bóng của Đoàn thanh niên các đơn vị tham gia:

- Bộ Tài chính;
- Cục Hàng không Việt Nam;
- Ủy Ban Quản Lý Vốn Nhà Nước Tại Doanh Nghiệp;
- Công An thành phố Hà Nội;
- Tổng công ty Đầu tư và Kinh doanh vốn nhà nước;
- Tổng công ty Hàng không Việt Nam.

Kết thúc giải đấu, đội bóng Ủy ban Quản lý vốn nhà nước tại doanh nghiệp giành chức vô địch chung cuộc, đội bóng Công an thành phố Hà Nội giành ngôi á quân, đội bóng Tổng công ty Hàng không Việt Nam và Tổng công ty Đầu tư và Kinh doanh vốn nhà nước đứng ở vị trí thứ ba.

Giải bóng đá giao hữu được tổ chức nhằm mục đích tăng cường hoạt động thể dục thể thao, giao lưu học hỏi và đẩy mạnh phong trào bóng đá, góp phần động viên đoàn viên thanh niên, tăng cường tinh thần đoàn kết, phối hợp giữa các đơn vị.



## ĐẠI HỘI CỔ ĐÔNG NĂM 2023 CỦA VNSTEEL: THẬN TRỌNG GIẢM RỦI RO, CHỦ ĐỘNG NGUỒN TÀI CHÍNH 2 DỰ ÁN LỚN, BẦU LÃNH ĐẠO MỚI

THAM DỰ ĐẠI HỘI CÓ BÀ NGUYỄN THỊ THU BÌNH - PHÓ VỤ TRƯỞNG VỤ TỔNG HỢP, ỦY BAN QUẢN LÝ VỐN NHÀ NƯỚC TẠI DOANH NGHIỆP; ÔNG NGUYỄN CHÍ THÀNH - BÍ THƯ ĐẢNG ỦY, CHỦ TỊCH HĐQT TỔNG CÔNG TY ĐẦU TƯ VÀ KINH DOANH VỐN NHÀ NƯỚC (SCIC), BAN LÃNH ĐẠO TỔNG CÔNG TY THÉP VIỆT NAM - CTCP CÓ SỰ THAM GIA CỦA ÔNG LÊ THANH TUẤN - PHÓ TỔNG GIÁM ĐỐC SCIC, CHỦ TỊCH HĐQT TỔNG CÔNG TY; ÔNG LÊ SONG LAI - THÀNH VIÊN HĐQT, TỔNG GIÁM ĐỐC TỔNG CÔNG TY VÀ LÃNH ĐẠO PHÒNG BAN.



Tổng công ty Thép Việt Nam - CTCP tổ chức Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2023

### Giảm sút và chống chất khó khăn

Báo cáo kết quả hoạt động năm 2022 tại đại hội, lãnh đạo Tổng công ty Thép Việt Nam - CTCP (VNSTEEL) cho biết, thị trường thép nói chung phải đối mặt với rất nhiều khó khăn khi giá thép liên tục giảm mạnh từ đầu quý II, nhu cầu thị trường yếu, tiêu thụ giảm sút, tồn kho cao chủ yếu tồn nguyên liệu, thép thành phẩm giá cao, các doanh nghiệp đều phải tăng trích lập dự phòng hàng tồn kho giá cao, cùng với đó là lãi vay ngân hàng, lỗ do chênh lệch tỷ

giá từ nguồn nguyên liệu nhập khẩu tăng cao.

Những yếu tố trên cũng đã khiến hiệu quả kinh doanh của các đơn vị trong hệ thống VNSTEEL giảm sút và một số đơn vị không có hiệu quả. Sản xuất thép thành phẩm ước đạt 3,34 triệu tấn, đạt 87% kế hoạch, giảm 13% so cùng kỳ; Sản xuất thép thành phẩm ước đạt 3,34 triệu tấn, đạt 87% kế hoạch, giảm 13% so cùng kỳ. Tổng doanh thu hợp nhất 38.740,62 tỷ đồng; Lợi nhuận hợp nhất trước thuế lỗ 723,09 tỷ đồng.

Nhận định thị trường năm 2023 sẽ tiếp tục gặp



Ban lãnh đạo chụp hình kỷ niệm sau khi Đại hội đồng cổ đông 2023 diễn ra thành công tốt đẹp

rất nhiều trở ngại và có diễn biến khó lường, bối cảnh kinh tế ngày càng có nhiều thách thức không chỉ về cạnh tranh tại thị trường nội địa, mà các chính sách thắt chặt tiền tệ, tăng lãi suất, tỷ giá leo thang cũng có thể ảnh hưởng tiêu cực tới nhu cầu và hoạt động sản xuất kinh doanh của các đơn vị trong ngành.

Bên cạnh đó, năm 2023 Tổng công ty sẽ phải chủ động chuẩn bị nguồn lực tài chính lớn để nộp quyết toán cổ phần hoá và thực hiện phương án xử lý Dự án Tisco 2 và tái cơ cấu Công ty TNHH Khoáng sản và Luyện kim Việt - Trung sau khi được phê duyệt. Vậy nên, HĐQT VNSTEEL có kế hoạch chia cổ tức bằng tiền mặt với tỷ lệ 3% trên vốn điều lệ tương ứng 203,4 tỷ đồng. Số lợi nhuận sau thuế sau khi trích các quỹ và chia cổ tức thì sẽ tích lũy để đầu tư phát triển.

### **Xây dựng kế hoạch thận trọng, giảm thiểu rủi ro**

Trong bối cảnh có nhiều rủi ro và thách thức, Tổng công ty xây dựng kế hoạch 2023 trên tinh thần thận trọng, ưu tiên kiểm soát rủi ro, tiếp tục linh hoạt trong điều hành để hài hoà các mục tiêu trước mắt và lâu dài. Đại hội cũng đã nhất trí thông qua Kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2023 của Tổng công ty Thép Việt

Nam - CTCP với các chỉ tiêu chủ yếu như lên kế hoạch sản lượng sản xuất thép thành phẩm đạt 3.435.000 tấn; Kế hoạch tài chính năm 2023: Doanh thu hợp nhất: 35.800 tỷ đồng.

Sau khi nghe các Báo cáo, Tờ trình của HĐQT và Ban Kiểm soát trình bày trước Đại hội, các cổ đông đã có một số các vấn đề còn vướng mắc và đã được Ban Lãnh đạo cùng với đại diện Tổng công ty giải đáp ngay tại đại hội.

Sau phần thảo luận cùng các cổ đông, Đại hội tiến hành thông báo miễn nhiệm chức vụ thành viên HĐQT nhiệm kỳ 2021 - 2026 đối với Ông Lê Thanh Tuấn - Phó Tổng Giám đốc SCIC và tiến hành ứng cử và bầu cử cho vị trí thành viên HĐQT Tổng công ty đối với Nhiệm kỳ năm 2021 - 2026. Công tác Ứng cử, Bầu cử tiến hành trong không khí nghiêm túc, đúng quy định và công tác Kiểm phiếu được diễn ra minh bạch với sự hỗ trợ của bên thứ 3 là Công ty TNHH Hãng Kiểm toán AASC. Đặc biệt, Đại hội thống nhất bầu thành viên HĐQT bổ sung là ông Nghiêm Xuân Đa - Phó Tổng Giám đốc SCIC.

Trong đó, ông Lê Song Lai được bầu giữ chức vụ Chủ tịch HĐQT Tổng công ty nhiệm kỳ 2021 - 2026; ông Nghiêm Xuân Đa được bầu giữ chức vụ Tổng Giám đốc Tổng công ty nhiệm kỳ 2021 - 2026.

*tapchicongthuong.vn*

# ĐẠI HỘI CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN DƯỢC HẬU GIANG: ĐẶT MỤC TIÊU DOANH THU 5.000 TỶ ĐỒNG NĂM 2023

NGÀY 19/4, CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC HẬU GIANG (DHG PHARMA) TỔ CHỨC THÀNH CÔNG ĐẠI HỘI CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN, ĐỀ RA MỤC TIÊU DOANH THU THUẦN MỤC TIÊU 5.000 TỶ ĐỒNG VÀ LỢI NHUẬN TRƯỚC THUẾ LẦN ĐẦU TIÊN VƯỢT MỐC 1.000 TỶ ĐỒNG.

Nhờ nền tảng phát triển bền vững và chiến lược linh hoạt, năm 2022 đánh dấu bút phá ngoạn mục trong trạng thái bình thường mới của Dược Hậu Giang. Công ty ghi nhận doanh thu thuần 4.676 tỷ đồng, tăng 17% so với năm trước. Lãi sau thuế đạt 988 tỷ đồng, tăng 27% và cũng là mức lãi cao nhất trong lịch sử hoạt động.

Ban lãnh đạo Dược Hậu Giang cho biết, thành tựu đạt được nhờ nhu cầu tiêu thụ thuốc tăng cao (đặc biệt là các sản phẩm kháng sinh, phòng bệnh) cùng việc chủ động dự trữ nguyên liệu, thành phẩm để đáp ứng nhu cầu, kiểm soát tốt chi phí, tăng sản phẩm tồn kho để có giá chi phí thấp.

Kết quả kinh doanh năm qua cũng giúp DHG Pharma tiếp tục giữ vững vị trí dẫn đầu ngành công nghiệp dược Việt Nam 26 năm liền về doanh thu và lợi nhuận. Đồng thời, tiếp tục giữ vị trí Top 5 doanh nghiệp dược có thị phần lớn nhất Ngành Dược Việt Nam (theo thống kê của IQVIA Quý IV/2022).

Về kế hoạch kinh doanh năm 2023, Dược Hậu Giang đặt mục tiêu doanh thu thuần 5.000 tỷ đồng và lợi nhuận trước thuế là 1.130 tỷ đồng, lần lượt tăng 7% và 3% so với kết quả năm 2022. Nếu hoàn thành được mục tiêu trên, đây là lần đầu



Hội đồng Quản trị và Ban Tổng Giám đốc tại Đại hội cổ đông thường niên

tiên DHG đạt mức lãi nghìn tỷ đồng

Cùng với đó, Đại hội cổ đông thống nhất thông qua kế hoạch chi trả cổ tức năm 2022 bằng tiền với tỷ lệ 35%, cao hơn so với kế hoạch đề ra tại Đại hội đồng cổ đông thường niên 5 năm trước (30%). Số tiền dự chi khoảng 457 tỷ đồng.

Cũng tại sự kiện, Đại hội đồng cổ đông đã tiến hành miễn nhiệm vị trí thành viên Hội đồng quản trị nhiệm kỳ IV (2019 – 2023) đối với ông Masashi Nakaura sau khi có đơn xin từ nhiệm vì lý do nghỉ hưu theo chế độ và bầu bổ sung ông Toshiyuki Ishii, Tổng giám đốc Dược Hậu Giang làm thành viên Hội đồng quản trị.

[baodautu.vn](http://baodautu.vn)

# NHỰA TIỀN PHONG LÀ ĐƠN VỊ TĂNG GIÁ CUỐI CÙNG VÀ GIẢM GIÁ THÌ PHẢI LÀ ĐẦU TIÊN

ĐÓ LÀ KHẲNG ĐỊNH CỦA ÔNG ĐẶNG QUỐC DŨNG, CHỦ TỊCH HĐQT CÔNG TY CỔ PHẦN NHỰA THIẾU NIÊN TIỀN PHONG TRƯỚC CỔ ĐÔNG TẠI KỶ HỌP ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2023, NGÀY 28/4.



Ông Bùi Đức Long, Trưởng ban Tổ chức cán bộ của SCIC (ngoài cùng bên trái) được bầu làm thành viên HĐQT mới của Nhựa Tiên Phong



Ông Đặng Quốc Dũng, Chủ tịch HĐQT Nhựa Tiên Phong khẳng định: "Nếu nguyên liệu đầu vào giảm giá, thì Nhựa Tiên Phong là đơn vị đầu tiên giảm giá, nếu nguyên liệu tăng giá thì chúng ta là doanh nghiệp cuối cùng tăng giá".

## Đặt mục tiêu tăng trưởng 5%

Ngày 28/4, Công ty cổ phần Nhựa Thiếu niên Tiên Phong (Nhựa Tiên Phong, mã chứng khoán là NTP) đã họp Đại Hội Đồng Cổ Đông thường niên năm 2023.

Báo cáo tại kỳ họp trước toàn thể cổ đông của Công ty, ông Chu Văn Phương, thành viên HĐQT kiêm Tổng giám đốc Nhựa Tiên Phong đã nhấn mạnh: "Công ty đã kiên cường vượt qua năm 2020, 2021 đầy khốc liệt với kết quả kinh doanh đứng đầu ngành. Nhựa Tiên Phong đã bắt đầu năm 2022 với một tâm thế chủ động, sẵn sàng thích ứng linh hoạt với những thay đổi, kiếm tìm những giải pháp phù hợp trong lúc khó khăn và tạo ra cơ hội trong mỗi thách thức".

Bằng những nỗ lực và quyết tâm, kết quả sản xuất kinh doanh hợp nhất năm 2022 của Nhựa Tiên Phong đã ghi nhận ở mức cao nhất trong



Ngày 28/4, Nhựa Tiên Phong tổ chức kỳ họp Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2023.

vòng 4 năm trở lại đây với tổng doanh thu đạt 5.685,1 tỷ đồng, tăng hơn 700 tỷ đồng so với năm 2021 và lợi nhuận trước thuế năm 2022 đạt 564,48 tỷ đồng. Kết quả này đã vượt 9,8% kế hoạch doanh thu và 21,4% kế hoạch lợi nhuận trước thuế.

Tại thời điểm cuối năm 2022, tổng tài sản của công ty đạt 5.064 tỷ đồng, tăng hơn 3,38% so với năm 2021 tập trung chủ yếu ở tài sản cố định (gồm nhà xưởng, máy móc...) và hàng tồn kho (nguyên vật liệu). Nợ phải trả là 2.233,02 tỷ đồng, tương đương 44% tổng nguồn vốn, trong đó không ghi nhận nợ vay dài hạn. Đây là điểm sáng trong bức tranh tài chính của Nhựa Tiên Phong trong bối cảnh lãi suất tăng, sức ép chi phí vốn đè nặng nhiều doanh nghiệp.

Căn cứ vào năng lực nội tại và tình hình phát triển kinh tế đất nước, Ban lãnh đạo của Nhựa Tiên Phong đã đề ra mục tiêu sản xuất, kinh doanh hợp nhất cho năm 2023 (gồm, Công ty TNHH Nhựa Thiếu niên Tiên Phong miền Trung – công ty con; không bao gồm công ty liên kết, liên danh) và được các cổ đông thông qua. Theo đó, doanh thu thuần là 5.875 tỷ đồng, sản lượng đạt 106.000 tấn, duy trì mức tăng trưởng 5%. Riêng chỉ tiêu lợi nhuận trước thuế là 535 tỷ đồng, thấp hơn so với mức lợi nhuận thực hiện được của năm 2022.

Tại kỳ họp, các cổ đông đã nhất trí phương án

phân phối lợi nhuận năm 2022. Trong đó, trả cổ tức bằng tiền mặt năm 2022 cho cổ đông bằng 20% vốn điều lệ. Hiện đã trả cổ tức bằng tiền mặt đợt I là bằng 15% vốn điều lệ vào ngày 15/12/2022; trích lập quỹ khen thưởng phúc lợi với mức 10% lợi nhuận sau thuế, trích lập cho Quỹ đầu tư phát triển là 151,08 tỷ đồng. Năm 2023, mức cổ tức bằng tiền vẫn duy trì ở mức 20% vốn điều lệ.

Ngoài ra, các cổ đông còn biểu quyết thông qua các báo cáo Hội đồng quản trị và thành viên Hội đồng quản trị độc lập năm 2022, báo cáo kết quả sản xuất kinh doanh, báo cáo tài chính kiểm toán năm 2022; mức thù lao cho HĐQT năm 2023; uỷ quyền cho HĐQT lựa chọn 1 trong 4 công ty kiểm toán cho năm tài chính 2023; sửa đổi, bổ sung điều lệ tổ chức và hoạt động công ty; đổi một số ngành nghề đăng ký kinh doanh.

Đại hội đồng cổ đông còn thông qua việc phê chuẩn miễn nhiệm chức vụ thành viên HĐQT Nhựa Tiên Phong của ông Nguyễn Việt Phương, Phó trưởng ban Đầu tư 3 của Tổng công ty Đầu tư và Kinh doanh vốn nhà nước (SCIC). Bầu bổ sung thành viên HĐQT nhiệm kỳ 2020 – 2025 với ông Bùi Đức Long, Trưởng ban Tổ chức cán bộ của SCIC.

### Không chạy theo lợi nhuận để tận thu

Tại kỳ họp này, vấn đề được cổ đông quan tâm và lãnh đạo Nhựa Tiên Phong dành thời gian trao đổi nhiều nhất liên quan đến câu chuyện chênh lệch doanh thu, lợi nhuận giữa Nhựa Tiên Phong so với doanh nghiệp khác cùng lĩnh vực. Cụ thể là Nhựa Bình Minh.

Cổ đông Tô Hồng Sơn, người nắm giữ cổ phần của Nhựa Tiên Phong ngay từ những ngày đầu cổ phần hoá, tiếp tục là người có câu hỏi đầu tiên trong kỳ họp lần này.

Ông Sơn đã bày tỏ niềm vui vì sau một năm rất khó khăn, Nhựa Tiên Phong vẫn giữ được sự

*Nhựa Tiên Phong là đơn vị sản xuất ống và phụ tùng nhựa lớn hàng đầu Việt Nam, chiếm khoảng 37% thị phần trong nước, sở hữu 12 trung tâm phân phối, gần 400 nhà phân phối và khoảng 21.000 cửa hàng, điểm bán hàng trên toàn quốc.*

tăng trưởng dù không quá lớn. Nhưng nếu so sánh với một doanh nghiệp khác cùng ngành thì ông Sơn thấy sự tăng trưởng của Nhựa Tiên Phong trong năm 2022 và quý I/2023 có sự chênh lệch thấp hơn nhiều so với Nhựa Bình Minh, nên đã yêu cầu Ban Lãnh đạo của Nhựa Tiên Phong có những lý giải cụ thể.

Thay mặt Ban lãnh đạo công ty, ông Đặng Quốc Dũng, Chủ tịch HĐQT Nhựa Tiên Phong chia sẻ: “Nhựa Tiên Phong từ nhiều năm nay, cụ thể là trong vòng 10 năm trở lại, luôn duy trì ổn định tỷ suất lợi nhuận/doanh thu từ 9-11%/năm. Để có tỷ suất lợi nhuận như vậy, Nhựa Tiên Phong đã phải áp dụng những chính sách linh hoạt, bám sát thị trường, chính sách phù hợp trong mua dự trữ nguyên liệu”. Theo phân tích báo cáo tài chính, việc dự trữ được nguyên liệu với giá thấp hơn các doanh nghiệp khác đã đóng góp 34 tỷ đồng trong tổng lợi nhuận của Nhựa Tiên Phong năm 2022”.

Còn việc lợi nhuận không bằng Nhựa Bình Minh là vì sao? Theo ông Dũng, đó chắc chắn là do nguyên tắc quản trị của từng doanh nghiệp. Hiện nay giá bán của Nhựa Bình Minh đang cao hơn Nhựa Tiên Phong gần 20%. Từ tháng 8/2022 trở về trước thì cao hơn khoảng 10%. Tháng 10/2021, khi nguyên liệu tăng giá tới 1.600 – 1.800 USD/tấn thì Nhựa Bình Minh đã tăng giá tới 4 lần, còn Nhựa Tiên Phong chỉ có 3 lần trong năm 2021.

Đến tháng 7/2022 khi giá nguyên liệu trên thế

giới, cũng như ở thị trường Việt Nam tương đối ổn định và đưa về mức giá chỉ trên 1.000 USD/tấn thì Nhựa Tiên Phong ngay lập tức giảm 5% giá bán vào đầu tháng 8/2022, đến tháng 10 lại giảm tiếp 5%. Trong khi đó, Nhựa Bình Minh vẫn giữ giá bán đến hiện tại. Đó là nguyên nhân chính để dẫn đến sự chênh lệch lợi nhuận, doanh thu của Nhựa Tiên Phong so với Nhựa Bình Minh”, ông Dũng lý giải.

Ông Dũng chia sẻ thêm: Nếu 1/8/2022, Nhựa Tiên Phong thực hiện giảm giá lần đầu 5%, thì đến 3/8, Chính phủ đã yêu cầu Bộ Công thương, Bộ Tài chính và các ban ngành duy trì, ổn định mặt bằng giá trên thị trường. Trong bối cảnh khó khăn chung, việc không chạy theo cuộc đua tăng giá, là trách nhiệm của Nhựa Tiên Phong với cộng đồng, cũng là sứ mệnh của đơn vị đầu ngành trong lĩnh vực sản xuất ống nhựa của Công ty.

“Nếu nguyên liệu đầu vào giảm giá, thì Nhựa Tiên Phong là đơn vị đầu tiên giảm giá, nếu nguyên liệu tăng giá thì chúng ta là doanh nghiệp cuối cùng tăng giá. Đó là nguyên tắc điều hành của Ban lãnh đạo công ty. Truyền thống Nhựa Tiên Phong là được sinh ra từ nhân dân, lớn lên và phát triển bền vững cũng nhờ nhân dân. Nhựa Tiên Phong là doanh nghiệp quốc dân, là doanh nghiệp của Việt Nam, thương hiệu Việt Nam thì phải tôn trọng và tuân thủ nguyên tắc này. Đó còn là vì niềm tin của người tiêu dùng dành cho chúng ta”, ông Dũng nhấn mạnh.

Trong trường hợp Nhựa Tiên Phong cứ giữ mức giá bán cao, không giảm giá để tăng lợi nhuận thì có bán được hàng không? Ông Chu Văn Phương, Tổng giám đốc Công ty đã khẳng định là được. Trong ngắn hạn 2-3 năm tới là được. Tuy nhiên, hệ quả của điều này sẽ là lâu dài, và nguy hiểm nhất là niềm tin của người tiêu dùng, các đối tác lớn của Nhựa Tiên Phong sẽ bị mất đi. “Nhựa Tiên Phong không chọn cách đi này”, ông Phương khẳng định.

*baodautu.vn*



# ĐHQĐ TRAPHACO (TRA): TĂNG TỐC VỚI SỨC MẠNH CHUYỂN ĐỔI SỐ



Ông Chung Ji Kwang - Chủ tịch Hội đồng quản trị phát biểu tại Đại hội

**C**hủ tịch HĐQT Traphaco Chung Ji Kwang đánh giá, mục tiêu 2023 đầy thách thức nhưng Traphaco vẫn có thể đạt kết quả tốt hơn.

Ngày 14/4, Công ty cổ phần Traphaco (mã: TRA) tổ chức thành công Đại hội cổ đông thường niên năm 2023. Đại hội đã thông qua kế hoạch năm 2023 với mục tiêu doanh thu 2.600 tỷ đồng, lợi nhuận 326 tỷ đồng, lần lượt tăng trưởng 8% và 11,2% so với năm trước. Cổ tức 30% bằng tiền mặt.

## Mục tiêu thách thức nhưng có thể đạt cao hơn

Chủ tịch HĐQT Traphaco Chung Ji Kwang đánh giá đây là mục tiêu đầy thách thức nhưng Traphaco vẫn có thể đạt kết quả tốt hơn.

Để thực hiện được các mục tiêu trên, năm 2023, Traphaco ưu tiên nâng cao năng lực quản trị và năng lực cạnh tranh của công ty thông qua các giải pháp kinh doanh tốc độ, chuyển đổi số tích hợp.

Cụ thể, Công ty sẽ nâng cao hiệu quả quản trị thông qua giao và đánh giá các chỉ tiêu công việc bằng hệ thống KPI. Tiếp tục chia tách trình duyệt viên Đông dược và Ngoài đông dược trên toàn hệ thống OTC.

Đặc biệt, Traphaco sẽ tập trung triển khai Chuyển đổi số, thực hiện số hóa quy trình làm việc và các hệ thống văn bản nội bộ, thực hiện số hóa toàn diện hệ thống quản trị, nâng cao năng suất, gia tăng tốc độ báo cáo của hệ thống theo thời gian thực; Đầu tư lắp đặt hệ thống giám sát hành trình với xe ô tô giao hàng, giảm thời gian giao nhận, nâng cao trải nghiệm khách hàng. Quản lý chi phí bằng kế hoạch ngân sách, cải cách quy chế lương.

Traphaco sẽ đầu tư mạnh cho hoạt động R&D phát triển sản phẩm mới trong Tân dược, Đông dược và cung cấp các dịch vụ mới, tập trung vào các sản phẩm có nghiên cứu tương đương sinh học. Đồng thời, tăng cường hoạt động chuyển giao công nghệ.

“Khi Traphaco càng ngày càng đa dạng hóa những phương thức phát triển sản phẩm mới thông qua chuyển giao công nghệ, sản phẩm khai thác (nhập khẩu) cùng với hoạt động nghiên cứu và phát triển của chính công ty, đây sẽ là một trong những yếu tố then chốt trong việc nâng cao năng lực cạnh tranh và tạo nét riêng biệt trong lĩnh vực dược phẩm Việt Nam”, ông Chung Ji Kwang nhấn mạnh và bày tỏ sự tin tưởng: “Tôi nóng lòng muốn nhìn thấy thành tựu của Công ty trong năm 2023 khi tiếp tục vượt qua ranh giới các mục tiêu và ý tưởng để thúc đẩy chúng ta tiến xa hơn trên hành trình hướng tới tương lai khỏe mạnh hơn cho tất cả mọi người”.

2022 là một năm thành công trên mọi lĩnh vực của Traphaco. Công ty đạt doanh thu 2.399 tỷ đồng, lợi nhuận đạt 293 tỷ đồng, tăng trưởng kép 11% so với năm 2021. Những con số này đã đưa Traphaco nằm trong nhóm tăng trưởng tốt trên thị trường về doanh thu và lợi nhuận. Các chỉ tiêu về số đăng ký, phát triển sản phẩm mới và các chỉ tiêu khác đều hoàn thành và hoàn thành vượt kế hoạch đề ra.

Điểm nổi bật trong quá trình tái cấu trúc là Traphaco tiếp tục chia tách lại các phòng ban,



Ông Trần Túc Mã - Thành viên HĐQT, Tổng giám đốc trình bày Báo cáo Kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2023.

hệ thống kinh doanh theo hướng tách Đông dược và Ngoài đông dược, xây dựng lại các quy trình làm việc cho phù hợp với mô hình tổ chức mới. Có 13 tỉnh tiên phong chia tách trình dược viên Đông dược và Ngoài đông dược, là cơ sở để chia tách toàn bộ hệ thống kinh doanh trong năm 2023.

Với những nguồn lực được đầu tư hợp lý, mảng Ngoài Đông dược chứng kiến mức tăng trưởng 37% so với năm 2021, đồng thời mang lại mức tăng trưởng 16% cả Đông dược và Ngoài Đông dược cộng lại.

### Thúc đẩy sản phẩm tương đương sinh học

Phần hỏi đáp tại đại hội thể hiện Traphaco liên tục đổi mới, khát vọng chinh phục nhiều mục tiêu lớn và tiếp tục là nhà sáng tạo dẫn đầu ngành dược Việt Nam.

### Bên cạnh lợi thế kênh OTC, Traphaco sẽ đẩy mạnh mảng ETC bằng cách nào?

Trong năm 2022, Traphaco tung ra 16 sản phẩm mới và nhanh chóng trở thành yếu tố quan trọng trong sự tăng trưởng của Traphaco giai đoạn 2021-2022, đạt doanh số 156 tỷ đồng, vượt 140% kế hoạch. Riêng năm 2022, doanh số sản phẩm mới đạt 74 tỷ đồng, vượt 54% kế hoạch.

Công ty tiếp tục đẩy mạnh kinh doanh ETC, mở rộng danh mục sản phẩm đa dạng trên các lĩnh vực khác nhau thông qua chuyển giao công

nghe và sản phẩm khai thác. Đến nay, Traphaco có 6 sản phẩm đã được công bố tương đương sinh học (BE), cùng 4 sản phẩm đã nghiên cứu đạt và đang nộp hồ sơ BE, đạt tỷ lệ 100% sản phẩm nghiên cứu BE thành công. Kết quả này sẽ tạo lợi thế cạnh tranh cho sản phẩm tân dược trong đấu thầu.

Chúng tôi sẽ tập trung cho các kênh khách hàng mới là phòng khám – kê đơn.

### **Mảng Đông dược có chiến lược ứng phó với cạnh tranh ngày càng quyết liệt ra sao?**

Traphaco tiếp tục đa dạng hóa sản phẩm, phát triển thêm các sản phẩm cao cấp hơn, trong các nhóm Công ty vốn có thế mạnh như Hoạt huyết dưỡng não, Boganic... để mở rộng hơn đối tượng khách hàng. Đồng thời, Traphaco triển khai các hoạt động marketing để phù hợp với xu thế hiện đại, tổ chức chia sẻ thông tin với khách hàng để họ cùng nắm rõ và hiểu biết sâu sắc về sản phẩm của Công ty.

### **Chuỗi nhà thuốc đang phát triển mạnh và có thể lấn lướt các nhà thuốc truyền thống, Traphaco có định hướng gì về kênh phân phối?**

Không nằm ngoài xu thế phát triển, năm 2022, Traphaco đã thúc đẩy doanh số bán hàng qua các chuỗi nhà thuốc (3-5 kênh), giúp mang lại tăng trưởng doanh thu 60% so với năm 2021 (61,8 tỷ đồng vào năm 2021) và tiếp tục nỗ lực trong các kênh trực tuyến như thương mại điện tử, doanh số tăng 50% (8,6 tỷ đồng vào năm 2021).

Dù vậy, chúng tôi cũng phải cân bằng sự phát triển của chuỗi và nhà thuốc truyền thống. Năm nay, chúng tôi ưu tiên thúc đẩy đưa nhiều SKU (mã sản phẩm) vào chuỗi từ đó lan tỏa ra nhà thuốc truyền thống.

Khi xuất hiện các chuỗi nhà thuốc hiện đại, Traphaco đã phối hợp với chuyên gia để trao đổi, cập nhật xu hướng, chia sẻ kinh nghiệm, để nhà thuốc có niềm tin, có cách thích ứng,

tiếp tục đồng hành với Traphaco.

### **Doanh số Tân dược có thể lớn nhưng biên lợi nhuận lại chưa chắc bằng Đông dược. Traphaco làm gì để duy trì được hiệu quả khi phát triển mạnh mẽ Tân dược?**

Mảng Đông dược có sản phẩm chủ lực, nhiều năm trên thị trường, đã tương đối ổn định và thường được ví là con bò sữa của Traphaco. Nhưng Traphaco không tự hài lòng với những kết quả này, Công ty đang tiếp tục làm mới sản phẩm, tạo dựng và khẳng định đông dược chất lượng cao, nghiên cứu và đưa ra nhiều sản phẩm cao cấp hơn nữa, lợi ích cho sức khỏe người dùng.

Với Tân dược, Traphaco cũng có những nhóm sản phẩm doanh số lớn như nhóm thuốc ho doanh số trên 300 tỷ đồng/năm. Hiệu quả mảng Tân dược cũng đã được chứng minh khi năm 2022 Traphaco tăng 11% về doanh thu cũng đã tăng lợi nhuận sau thuế 11% tương ứng.

Hiện nay, Công ty có 2 mô hình nghiên cứu Đông dược và ngoài Đông dược. 2 bộ phận đều nỗ lực đưa các SKU vào sản xuất, phát triển sản phẩm mới, tối ưu hóa quy trình khâu hao, phân phối. Khi chúng ta tăng doanh thu, tăng quy mô sản phẩm, sẽ có những bước cải tiến để gia tăng hiệu quả từng nhóm hàng.

Từ lợi thế mảng Đông dược, mảng Tân dược sẽ tạo ra các SKU cộng hưởng để mang lại giá trị lớn hơn cho TRA.

### **Traphaco có định hướng M&A để tăng quy mô và hiệu quả. Hiện doanh nghiệp đã có mục tiêu chưa?**

Traphaco đánh giá M&A là phương thức tốt và chúng tôi tập trung vào những doanh nghiệp tốt. Traphaco mong có hợp lực tốt với doanh nghiệp trong lĩnh vực sức khỏe. Hướng đến những công ty có giá trị cao trong lĩnh vực dược phẩm và y tế. Dù vậy, hiện chưa có ứng viên và chúng tôi luôn sẵn sàng nếu có cơ hội.

<http://www.scic.vn>



*Ông Vũ Anh Tuấn – Bí Thư Đảng ủy, Thành viên Hội đồng Quản trị,  
Tổng Giám đốc Tổng Công ty Cổ phần Bảo Minh báo cáo tại Đại hội*

# BẢO MINH TỔ CHỨC THÀNH CÔNG ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2023

NGÀY 17/04/2023, ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN 2023 CỦA TỔNG CÔNG TY CỔ PHẦN BẢO MINH (BẢO MINH) TỔ CHỨC THEO HÌNH THỨC TRỰC TUYẾN ĐÃ DIỄN RA THÀNH CÔNG TỐT ĐẸP VỚI NHIỀU NỘI DUNG QUAN TRỌNG ĐỀU ĐẠT ĐƯỢC SỰ NHẤT TRÍ CAO VÀ THÔNG QUÁ CỦA CÁC CỔ ĐÔNG THAM DỰ.

**B**áo cáo tại Đại hội, ông Vũ Anh Tuấn – TV.HDQT, Tổng Giám đốc Bảo Minh cho biết năm 2022, kinh tế thế giới nói chung và kinh tế Việt Nam nói riêng có nhiều dấu hiệu khởi sắc, thị trường bảo hiểm cũng ghi nhận nhiều tín hiệu phát triển tích cực với việc toàn thị trường duy trì mức tăng trưởng khả quan, tuy nhiên, bên cạnh đó, năm 2022 cũng là một năm đầy thách thức khi mà tình hình thế giới tiếp tục biến động nhanh, phức tạp, khó lường với các yếu tố rủi ro cả về kinh tế, chính trị, xã hội ngày càng gia tăng, trong nước, việc giải ngân vốn đầu tư công chậm, kéo dài, thị trường tài chính, tiền tệ cũng diễn biến phức tạp, tiềm ẩn nhiều rủi ro. Trước tình hình đó, dự báo và đánh giá được những khó khăn, thách thức phải đối mặt, Ban lãnh đạo và tập thể cán bộ nhân viên Bảo Minh đã phát huy sự đồng lòng, quyết tâm cùng tinh thần năng động, sáng tạo để cùng nhau tạo



Đại hội diễn ra thành công và kết thúc cùng ngày

nên những kết quả kinh doanh ấn tượng trong năm 2022, theo đó:

- Tổng doanh thu đạt 6.312 tỷ đồng, đạt 110,75% kế hoạch, tăng trưởng 18% so với cùng kỳ
- Lợi nhuận trước thuế: 342 tỷ, đạt 100,81% kế hoạch, tăng trưởng 11,9% so với cùng kỳ
- ROE ở mức 12,23%, đạt 122,3% kế hoạch, tăng trưởng 11,2% so với cùng kỳ.

Với kết quả này, Bảo Minh đã hoàn thành vượt kế hoạch các chỉ tiêu đã đề ra tại ĐHĐCĐTN năm 2022, qua đây, các cổ đông cũng ghi nhận và đánh giá cao những chính sách, chỉ đạo của Hội đồng quản trị (HĐQT), Ban Điều Hành (BDH) trong việc triển khai thực các Nghị quyết của ĐHĐCĐTN năm 2022 nhằm đạt được những con số ấn tượng như trên.

Bước qua năm 2023, trong bối cảnh nền kinh tế - xã hội đất nước sẽ còn nhiều biến động, thách thức khó lường, HĐQT, BDH Bảo Minh vẫn tiếp tục bám sát chiến lược kinh doanh 5 năm đã được ĐHĐCĐTN năm 2022 thông qua, xây dựng kế hoạch doanh năm 2023 theo lộ trình 2021-2025 ở mức 6.750 tỷ đồng, lợi nhuận trước thuế ở mức 375 tỷ đồng và chia cổ tức ở mức tối thiểu 10% cũng như triển khai việc tăng vốn để thực hiện cam kết với đại hội

cổ đông nhằm đạt được mức vốn 1.500 tỷ đồng vào năm 2025. Để thực hiện kế hoạch nêu trên, HĐQT, BDH định hướng chú trọng vào việc nâng cao chất lượng dịch vụ sản phẩm, phát triển và đa dạng hóa các sản phẩm bảo hiểm cũng như tăng cường rà soát kiểm tra, kiểm soát tỉ lệ bồi thường nhằm đảm bảo hiệu quả trong hoạt động khai thác kinh doanh.

Tại đại hội, ông Đinh Việt Tùng – Phó Tổng Giám đốc Tổng Công ty Đầu tư và Kinh doanh vốn Nhà nước (SCIC), Chủ tịch HĐQT Bảo Minh cũng đã trả lời những thắc mắc của cổ đông liên quan tới kế hoạch kinh doanh năm 2023, các định hướng, chiến lược của Ban lãnh đạo Bảo Minh trong thời gian tới, đồng thời tiếp tục nhấn mạnh việc SCIC sẽ tiếp tục đồng hành cùng Bảo Minh để hoàn thành những nhiệm vụ đã được ĐHĐCĐ năm 2023 tin tưởng giao phó.

Kết thúc Đại hội, thay mặt HĐQT Bảo Minh, ông Đinh Việt Tùng – CT.HĐQT cũng gửi lời cảm ơn sâu sắc tới các cổ đông, các đối tác, các khách hàng đã luôn tin tưởng và ủng hộ Bảo Minh, đồng thời, mong muốn tiếp tục nhận được sự hỗ trợ của các Quý cổ đông, đối tác và khách hàng để Bảo Minh ngày càng phát triển mạnh mẽ, khẳng định uy tín, hình ảnh và thương hiệu của Bảo Minh trên thị trường bảo hiểm phi nhân thọ.

tienphong.vn



## ĐHĐCĐ SABECO: DOANH THU XUẤT KHẨU KÉM, THỊ PHẦN MIỀN BẮC TĂNG NHANH HƠN ĐỐI THỦ

(VNF) - ĐHĐCĐ TỔNG CÔNG TY CỔ PHẦN BIA - RƯỢU  
- NƯỚC GIẢI KHÁT SÀI GÒN (SABECO, HOSE: SAB)  
ĐƯỢC TỔ CHỨC VÀO SÁNG 27/4 TẠI TP. HCM.

Tại đại hội, ông Neo Gim Siong Bennet, Tổng giám đốc Sabeco đã chia sẻ về triển vọng năm 2023 của công ty cũng như thị trường bia rượu.

Theo đó, ông Bennet dự báo nền kinh tế nói chung sẽ còn nhiều bất ổn, chi phí đầu vào, giá bán và lãi suất sẽ vẫn duy trì ở mức cao. Về thị trường bia, lãnh đạo Sabeco cho biết đã đoán trước và chứng kiến sự cạnh tranh khốc liệt. Theo đó, sự cạnh tranh này sẽ còn gay gắt hơn nữa.

“Thị phần của Sabeco đã tăng trưởng trong những năm qua. Chúng tôi sẽ tiếp tục cải thiện thị phần bằng cách cải thiện tất cả các cấp và quản lý chi phí hiệu quả nhất. Chúng tôi sẽ không tập trung vào



DHDCĐ thường niên năm 2023 của Sabeco

1 khía cạnh riêng biệt mà tập trung vào nhiều khía cạnh như bán hàng, sản xuất, còn người để đạt được tiêu chuẩn quốc tế”, ban lãnh đạo Sabeco chia sẻ.

Ngoài phân khúc tầm trung, Sabeco cho biết sẽ tập trung tấn công cả vào phân khúc cận cao cấp bằng cách hợp tác với những đối tác khác hoặc “tự lực cánh sinh”.

Về giá nguyên vật liệu, theo ban lãnh đạo Sabeco, công ty có chiến lược mua trước các hợp đồng tương lai cho nguyên vật liệu, tùy thuộc vào từng loại nguyên vật liệu. Đơn cử như bao bì, Sabeco thường mua trước 6-9 tháng.

Công ty đã chốt giá nguyên vật liệu cho năm 2023. Riêng đối với sản phẩm bia lon, giá nguyên vật liệu đã chốt đến hết quý III/2023. Do giá nguyên vật liệu được chốt từ những hợp đồng tương lai từ cuối năm 2022, ban lãnh đạo cho biết nhiều khả năng giá sẽ cao hơn so với năm trước.

“Chúng tôi đã dự tính trước về giá nguyên vật liệu cao hơn năm trước nên sẽ đẩy mạnh hiệu quả hoạt động, tối ưu hoá chi phí và kỳ vọng biên độ lợi nhuận sẽ giữ nguyên”, ban lãnh đạo Sabeco cho biết.

Trước thách thức của cổ đông về kế hoạch đầu tư cũng như chi phí capex (chi phí đầu tư vào tài sản cố định), ban điều hành Sabeco cho biết công ty vẫn còn dư một khoản chi phí capex từ năm 2022, do đó chi phí capex cho năm 2023 đang dao động từ 50-70 triệu USD, bao gồm chi phí mở rộng nhà máy trong vòng 2-3 năm nữa.

Được biết, Sabeco vào tháng 2 vừa qua đã thông qua chủ trương triển khai đề xuất nâng tỷ lệ sở hữu tại Công ty Cổ phần Tập đoàn bia Sài Gòn Bình Tây (Sabibeco Group) và Công





Tân tổng giám đốc Sabeco

ty Cổ phần Tập đoàn bao bì Sài Gòn (Saigon Packaging Group). Sau khi hoàn thành các thủ tục cần thiết, 2 công ty này sẽ trở thành công ty con của Sabeco.

Theo chia sẻ của ban lãnh đạo tại đại hội, lý do đầu tư vào 2 đơn vị này là khi sở hữu chi phối, kết quả tài chính của các đơn vị này sẽ hợp nhất với Sabeco và gia tăng lợi nhuận cho công ty.

“Khi cùng nhau hợp sức làm việc, chúng ta có thể tạo ra lợi nhuận tốt hơn nữa. Việc hợp tác với 2 đơn vị này sẽ cải thiện hoạt động sản xuất và sẽ có sự cộng hưởng từ các nhân hàng”, ban lãnh đạo Sabeco cho biết.

Tại đại hội, một số cổ đông thắc mắc về kế hoạch cạnh tranh của Sabeco ở miền Bắc khi thị phần của Heineken và Habeco đã rất mạnh. Phản hồi cổ đông, Sabeco gửi lời cảm ơn các cựu cán bộ, lãnh đạo của công ty đã tạo ra nền tảng vững chắc ở miền Bắc.

Theo đó, trong 5-8 năm qua, thị phần ở miền Bắc của Sabeco đã tăng gấp đôi, hiện tại đang chiếm thị phần ở vị trí thứ 2 và vẫn đang tiếp tục phát triển. Ban lãnh đạo Sabeco cho rằng việc gia tăng thị phần của công ty ở miền Bắc là nhanh hơn bất cứ đối thủ nào trên thị trường.

“Chúng tôi đang đầu tư vào nhãn hiệu và con người ở miền Bắc. Tôi nghĩ rằng các kế hoạch và chiến lược của chúng tôi đang chứng minh được hiệu quả ở khu vực này”, ban lãnh đạo Sabeco chia sẻ.

Về khả năng phục hồi tiêu thụ bia trong tương lai, ông Bennet cho rằng với tình hình hiện tại trên thế giới, các thị trường tài chính thế giới đang ổn định lại, lãi suất cũng đang trên đà ổn định, trong đó lãi suất ở Việt Nam đang bắt đầu giảm thì việc tiêu thụ của Sabeco có thể sẽ phục hồi.

Tổng giám đốc Sabeco cho biết, doanh thu xuất khẩu của công ty trong 3 quý gần nhất không tốt. Tuy nhiên, khi các thị trường trên thế giới hồi phục, xuất khẩu của Sabeco sẽ được cải thiện và khả năng tiêu thụ bia sẽ phục hồi trong nửa cuối năm, tuy nhiên sự kỳ vọng này chưa tính đến các yếu tố bất ngờ khác.

Cũng tại đại hội, ông Bennet trong phần báo cáo của mình đã tiết lộ về việc kết thúc nhiệm kỳ tổng giám đốc và giới thiệu người thay thế.

Theo đó, nhiệm kỳ của ông Bennet sẽ kết thúc vào tháng 9 tới đây. Ông Neo Gim Siong Bennet cho biết người thay thế ông ngồi “ghế nóng” tại Sabeco là ông Lester Tan Teck Chuan kể từ ngày 1/10/2023.

Trước đó, theo tài liệu ĐHCĐ, Sabeco đặt mục tiêu doanh thu năm 2023 đạt 40.272 tỷ đồng, tăng 15% so với mức thực hiện năm 2022. Lợi nhuận sau thuế mục tiêu đạt 5.775 tỷ đồng, tăng trưởng ở mức 5%.

Sabeco cho biết, năm 2023 sẽ đánh dấu các cơ hội vàng cho ngành bia Việt Nam nhờ cơ cấu dân số vàng, thu nhập tăng nhanh; tiềm năng lớn của phân khúc bia không cồn; tiềm năng về thị trường xuất khẩu. Song, sự cạnh tranh tiếp tục diễn ra gay gắt giữa các công ty sản xuất bia nhằm giành thị phần cao hơn.

Hãng bia này dự báo xu hướng tiêu thụ các dòng bia cận cao cấp sẽ tiếp tục đà tăng trưởng. Tuy nhiên, xu hướng chuyển dịch sang các phân khúc thấp hơn của người tiêu dùng do thu nhập bị ảnh hưởng bởi đại dịch Covid-19 kéo dài có thể ảnh hưởng đến doanh thu năm 2023. Cùng với đó là sự cạnh tranh tiếp tục diễn ra gay gắt giữa các công ty sản xuất bia nhằm giành thị phần cao hơn.



## ĐHĐCĐ VINAMILK (VNM) NĂM 2023 CHỈ CÓ THỂ TĂNG GIÁ TRONG KHOẢNG 3-5% THEO LẠM PHÁT, DỰ KIẾN TỪ QUÝ 2-3 KẾT QUẢ KINH DOANH SẼ TỐT LÊN

XU HƯỚNG 2023 GIÁ CẢ NGUYÊN VẬT LIỆU (NVL) CÓ XU HƯỚNG GIẢM, ĐIỀU NÀY DỰ KIẾN HỖ TRỢ CHO BIÊN LỢI NHUẬN CỦA VINAMILK (VNM) SẼ CẢI THIẾN.

Sáng ngày 25/4/2023, CTCP Sữa Việt Nam (Vinamilk, VNM) đã tổ chức họp Đại hội đồng cổ đông (ĐHĐCĐ) thường niên 2023, thông qua kế hoạch tổng doanh thu hợp nhất 63.380 tỷ đồng, tăng 5,5% so với thực hiện năm ngoái. Lợi nhuận sau thuế dự kiến đi ngang so với cùng kỳ, ở mức 8.622 tỷ đồng trong đó, LNST thuộc về cổ đông công ty mẹ dự kiến đạt 8.514 tỷ đồng.

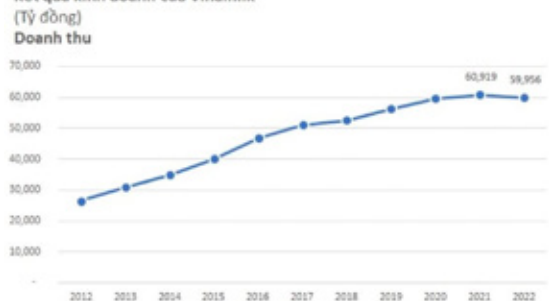
Với chỉ tiêu trên, năm 2023 HĐQT Vinamilk sẽ chi trả cổ tức bằng tiền tối thiểu 50% lợi nhuận sau thuế hợp nhất phân bổ cho chủ sở hữu công ty. Cổ tức đợt 1 dự kiến là 15% bằng tiền (1.500 đồng/cp). Ngày đăng ký cuối cùng là 5/8 và dự kiến thanh toán ngày 5/10/2023. Cổ đông sẽ phê duyệt ủy quyền cho HĐQT quyết định mức tạm ứng cổ tức và thời gian tạm ứng cổ tức cho đợt 2 của năm 2023.

Dự kiến vào ngày 5/8 tới đây, Vinamilk sẽ chốt danh sách cổ đông nhận cổ tức còn lại của năm 2022 và đợt 1 năm 2023

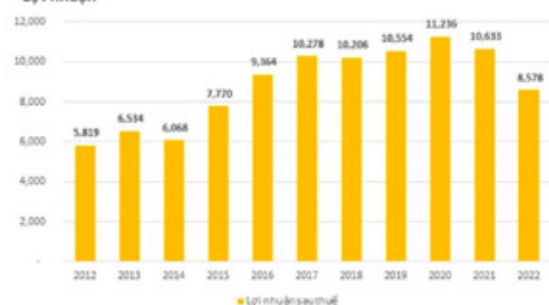


Doanh nhân Mai Kiều Liên, CEO Vinamilk

Kết quả kinh doanh của Vinamilk



Lợi nhuận



với tổng tỷ lệ 24,5% (2.450 đồng/cp). Thời gian thanh toán dự kiến vào ngày 5/10/2023.

Năm 2022, Vinamilk duy trì tổng doanh thu hợp nhất trên 60.000 tỷ đồng, thực hiện 94% kế hoạch năm; lợi nhuận trước thuế hợp nhất 10.496 tỷ đồng, thực hiện 88% kế hoạch. Trong đó,

- + Thị trường nội địa ghi nhận doanh thu thuần hợp nhất 50.704 tỷ đồng và lợi nhuận gộp 20.556 tỷ đồng.
- + Doanh thu thuần của thị trường nước ngoài đạt 9.252 tỷ đồng, lợi nhuận gộp 3.342 tỷ đồng. Trong đó, Driftwood tăng trưởng trên 30% nhờ đa dạng hóa kênh phân phối và duy trì được việc đưa một số sản phẩm của Vinamilk vào thị trường Mỹ. Angkormilk tăng trưởng doanh thu trên 10% nhờ phát triển sản phẩm mới, tăng cường phân phối....

Với kết quả trên, tổng mức cổ tức năm 2022 dành cho cổ đông Vinamilk lên đến 8.046 tỷ đồng, tương đương 94% LNST hợp nhất phân bổ cho chủ sở hữu công ty năm 2022. Dự kiến, cổ tức đợt cuối là 950 đồng/cp, ngày đăng ký cuối cùng là 5/8 và dự kiến thanh toán ngày 5/10/2023. Với gần 2,09 tỷ cổ phiếu đang lưu hành, ước tính Vinamilk sẽ chi khoảng 1.985 tỷ đồng để trả cổ tức.

## Thảo luận tại Đại hội

**1. Tại Việt Nam, VNM vẫn là DN có thị phần lớn nhất, có danh mục trải dài trên nhiều ngành hàng... Vậy VNM đánh giá thị trường sữa hiện như thế nào và VNM sẽ làm gì để duy trì tăng trưởng với mỗi ngành hàng?**

**Bà Mai Kiều Liên:** Với ngành hàng có thách thức riêng, mỗi người tiêu dùng có đánh giá riêng tùy thuộc vào hoàn cảnh, sở thích và thời gian sử dụng. Do đó, VNM luôn có chiến lược riêng, và thường xuyên cân nhắc thay đổi cho từng ngành hàng sao cho phù hợp với thị trường.



**2. Trong 3 năm trở lại đây doanh thu hầu như không đổi trong khi lợi nhuận giảm. Ngoài chi phí khách quan như biến động giá nguyên vật liệu... thì ban lãnh đạo đánh giá thế nào về tính cạnh tranh của các đối thủ hiện nay?**

Mỗi công ty đều phải trả qua chu kỳ tăng trưởng, điều này không nằm trong vòng quay tăng trưởng của nền kinh tế. Hiện VNM đang tái cấu trúc nguồn lực để hỗ trợ tăng trưởng dài hạn.



*3. Trong bối cảnh lợi nhuận giảm nhưng vẫn trả cổ tức cao trong 3 năm qua. Điều này có làm ảnh hưởng đến khả năng tái đầu tư VNM không?*

Trong từng thời điểm, VNM có cân nhắc kỹ để làm sao tối hoá dòng tiền cho HĐQT.

*4. Cửa hàng Giấc mơ sữa Việt mục tiêu là gì, quảng bá sản phẩm hay tăng doanh số bán hàng. Nếu là tăng doanh số làm sao để không*

*xung đột với kênh khác?*

Chúng tôi xác định rõ mỗi kênh có lợi thế riêng, và mỗi kênh khi hoạt động sẽ được cân đối để hài hoà với nhau. Riêng cửa hàng Giấc mơ sữa Việt không chỉ vì mục tiêu tăng trưởng.

*5. VNM có vẻ chưa đẩy mạnh Marketing qua giải bóng đá, trong khi kênh này đang rất phổ biến?*

Hình thức Marketing qua giải bóng đá là từ



năm 2008 đến nay VNM vẫn đồng hành cùng các đội tuyển quốc gia (cả nam và nữ). Hiện, đang xem xét hình thức nào cho hợp lý và hiệu quả hơn.

**6. Thị trường sữa Việt Nam bão hoà chưa? Làm sao để tiếp tục tăng trưởng?**

Theo quan điểm VNM thị trường sữa Việt Nam chưa bão hoà, do:

- + Dân số tăng;
- + Thu nhập có lúc tăng lúc giảm, nhưng nhìn chung vẫn tăng;
- + Thu nhập bình quân trên đầu người so với khu vực còn rất thấp.

Làm sao để tăng trưởng, thì với mỗi ngành hàng VNM sẽ có kế hoạch để đáp ứng được nhu cầu, đặc biệt nhu cầu mới của người dùng thông qua giá cả, chất lượng.

**7. Tiến độ nhà máy Hưng Yên?**

Nhà máy Hưng Yên hiện những thủ tục về đất đai còn rất phức tạp. Nếu hoàn tất được thủ tục, thì dự kiến nhà máy hoàn thành và đưa vào sử dụng vào năm 2025.

**8. Biên lợi nhuận năm nay có hồi phục không, dự khi nào về mức trước Covid-19?**

Xu hướng 2023 giá cả nguyên vật liệu (NVL) có xu hướng giảm, điều này dự kiến hỗ trợ cho biên lợi nhuận của VNM sẽ cải thiện.

Tuy nhiên, mới đây khi theo dõi thì thấy giá đang tăng, nên việc giá cả sẽ phụ thuộc vào thị trường, và VNM phải có những chiến lược thích ứng, giảm chi phí, tăng doanh thu... để cải thiện mức biên lợi nhuận.

Còn muốn để trở về mức biên trước thời kỳ Covid-19 thì tôi nghĩ cần 1 năm nữa.

### 9. Tình hình xuất khẩu của VNM?

Xuất khẩu phụ thuộc vào tình hình kinh tế thế giới, nên xuất khẩu bằng ngoại tệ ảnh hưởng đến giá bán sản phẩm. Tôi đánh giá xuất khẩu những năm tới sẽ khó khăn, và VNM đang có những chiến lược thích ứng như gia công để tiết kiệm chi phí, từ đó giảm giá thành.

### 10. Tình hình trang trại mới ở Lào?

trang trại bò ở Lào đã đi vào hoạt động và đã bắt đầu vắt sữa. Năm 2023 sẽ bổ sung giai đoạn 1 thêm 7.000 con,

100 tấn sữa/ngày bằng. Tây Ninh, trên tổng 1 triệu lít sữa tươi/ngày của VNM thông qua tự sản xuất và liên kết với nông dân.

### 11. Chia sẻ về dự án bò thịt?

Dự án bò Thịt cùng với đối tác Nhật liên danh. 2 năm qua đã thí điểm với nhau về phương thức ăn uống, chăn nuôi. Mới thí nghiệm 20 lứa đầu thì khả quan, chất lượng thịt được người dùng đón nhận và đúng với tiêu chuẩn Nhật để ra. Mảng này tuy lợi nhuận không lớn, nhưng có thể tận dụng được những nền tảng hiện có của VNM để tăng nguồn thu.

### 12. Vì sao LNTT của 2022 giảm 10% trong doanh thu chỉ giảm nhẹ 1,5%?

Năm 2022, tôi đánh giá là trong quá trình 47 năm hoạt động của VNM chưa bao giờ thấy giá cả NVL tăng cao như vậy, từ 37-50% do chiến tranh, lạm phát... Điều này ảnh hưởng đến VNM, và Công ty không thể chuyển hết điều này vào giá thành cho người dùng. Do đó, để đảm bảo quyền lợi của người dùng và chia sẻ khó khăn với người dùng, nên VNM chỉ tăng giá 3%. Do không đủ bù việc tăng giá NVL nên lợi nhuận giảm mạnh, tôi vẫn đánh giá bước đi này của VNM là đúng đắn.

### 13. VNM có kế hoạch M&A thời gian tới không?

VNM có tham khảo các dự án ở Indonesia, Mỹ.

Nhưng xem xét thì có thể 2-3 năm tới chưa có kế hoạch M&A mới.

### 14. Giá cả NVL tăng cao ảnh hưởng thế nào đến hoạt động 2023?

Giá cả NVL hiện biến động rất nhanh và không lường, có lúc tăng có lúc giảm. Riêng năm 2023 VNM đã chốt giá NVL đến tháng 8. Về việc tích NVL thì VNM có quy tắc “3 tháng”, gồm: 1 tháng đi đường, 1 tháng trong sản xuất và 1 tháng tồn kho.

Với sự chuẩn bị như vậy cùng dự báo giá NVL có xu hướng giảm, thì kết quả kinh doanh sẽ tốt lên bắt đầu từ quý 2-3/2023 trở đi.

### 15. Môi trường cạnh tranh khiến thị phần giảm, Công ty có kế hoạch lấy lại thị phần không?

Năm 2022 tình hình khó khăn, thị phần giảm. Từ năm qua, chúng tôi thực thi chiến lược 5 năm tiếp theo, 2022 là năm khởi đầu, xác định quy mô, vấn đề cần cải thiện để bắt đầu thực hiện trong 2023. Tất cả khối từ sản xuất, kinh doanh, nội địa, xuất khẩu, nghiên cứu và phát triển, nhận sự. Theo đánh giá của tôi, tất cả kết quả khả quan và chúng ta có thể tin tưởng tương lai sắp tới của VNM.

### 16. Giá bán năm 2023 có tăng nữa không?

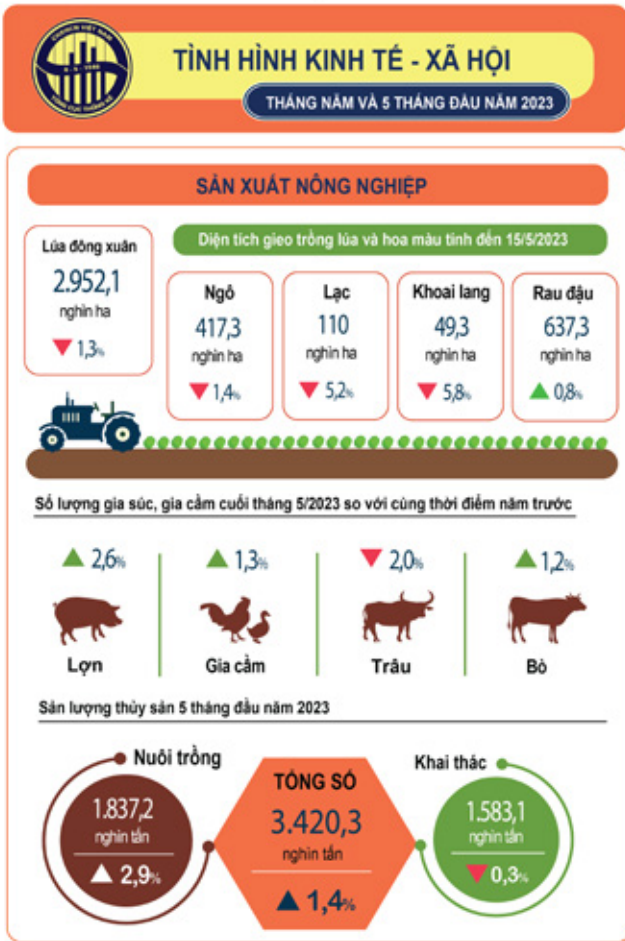
Giá bán chúng tôi dự kiến tăng 3-5% theo tỷ lệ lạm phát, nhưng chỉ chừng đó thôi không tăng được nữa. Như chúng ta đã thấy, hiện sức mua đang giảm, nếu tăng nữa thì ảnh hưởng rất nhiều đến sức mua.

### 17. Cổ đông ngoại đăng ký mua nhiều lần nhưng không thực hiện mua, VNM có thể chia sẻ về điều này?

Đại diện quỹ ngoại: Trước khi mua có đăng ký với Sở GD&ĐT và UBCK, và khi mua cũng tùy thuộc vào tình hình thị trường. Và thời gian qua thì thị trường không thuận lợi.

*Nhịp sống thị trường*

# TOÀN CẢNH TÌNH HÌNH KINH TẾ THÁNG 5/2023



# CẦN ĐẢM BẢO QUẢN LÝ CHẶT CHẼ SỬ DỤNG VỐN NHÀ NƯỚC

PHÓNG VIÊN TTXVN GHI NHẬN NHIỀU Ý KIẾN ĐẠI BIỂU VỀ CÁC NỘI DUNG CÒN NHIỀU Ý KIẾN KHÁC NHAU LIÊN QUAN ĐẾN PHẠM VI ÁP DỤNG LUẬT ĐẦU THẦU ĐỐI VỚI DOANH NGHIỆP NHÀ NƯỚC VÀ DỰ ÁN SỬ DỤNG VỐN NHÀ NƯỚC.



**Đại biểu Phan Đức Hiếu (Đoàn Thái Bình):**  
Không mở rộng phạm vi áp dụng với công ty con của doanh nghiệp nhà nước

Trong dự thảo Luật Đầu thầu có mở rộng phạm vi áp dụng luật đối với công ty con của doanh nghiệp nhà nước. Việc này đồng nghĩa mở rộng thêm 4 nhóm đối tượng áp dụng Luật Đầu thầu. Như vậy, phạm vi điều chỉnh của Luật Đầu thầu rất rộng.

Mặt khác, Luật Đầu thầu không phải là công cụ duy nhất quản lý doanh nghiệp nhà nước, còn có các cơ chế giám sát khác. Do đó, không nên mở rộng phạm vi áp dụng Luật Đầu thầu đối

với công ty con của doanh nghiệp nhà nước.

Nếu áp dụng cứng nhắc việc mở rộng phạm vi áp dụng Luật Đầu thầu đối với công ty con của doanh nghiệp nhà nước có thể làm hoạt động sản xuất của doanh nghiệp bị ảnh hưởng, ảnh hưởng lợi ích của nhà đầu tư, lợi ích của nhà nước.

Thậm chí, việc này có thể tác động đến cả thị trường chứng khoán, quá trình cổ phần hóa doanh nghiệp trong thời gian tới.

**Đại biểu Đỗ Thị Việt Hà (Đoàn Bắc Giang):**  
Cần quy định lựa chọn thầu đối với doanh nghiệp do Nhà nước nắm giữ trên 50% vốn điều lệ



*Đại biểu Quốc hội tỉnh Thái Bình Phan Đức Hiếu.  
Ảnh: Minh Đức/TTXVN*

Đối với quy định về đối tượng áp dụng là doanh nghiệp nhà nước và dự án sử dụng vốn nhà nước, dự thảo Luật Đấu thầu cần quy định việc lựa chọn nhà thầu để thực hiện các gói thầu thuộc dự án đầu tư của doanh nghiệp nhà nước theo quy định của Luật Doanh nghiệp và doanh nghiệp do nhà nước nắm giữ trên 50% vốn điều lệ.

Thực tế, nhiều doanh nghiệp nhà nước đã sử dụng vốn của mình để thành lập các công ty con nhằm phục vụ cho mục đích sản xuất, kinh doanh. Với quan điểm ở nơi nào sử dụng vốn, tiền ngân sách nhà nước, ở đó phải có cơ chế phòng, chống tham nhũng, tiêu cực. Trên cơ sở này, những doanh nghiệp có quyền chi phối thuộc về doanh nghiệp nhà nước vẫn phải áp dụng cơ chế đấu thầu như dự án sử dụng vốn nhà nước để đảm bảo tính công khai, minh bạch, phòng ngừa tham nhũng, tiêu cực.

Quy định như vậy sẽ quản lý được chặt chẽ nguồn vốn đầu tư của doanh nghiệp nhà nước và nguồn vốn của doanh nghiệp nhà nước đầu tư, góp vốn vào các doanh nghiệp khác mà doanh nghiệp nhà nước nắm quyền chi phối. Từ đó sẽ giữ được vai trò điều tiết trụ cột cho nền kinh tế.

Về nội dung này, Bộ trưởng Bộ Kế hoạch và Đầu tư Nguyễn Chí Dũng đã có giải trình tại Quốc hội ngay tại hội trường thảo luận.

Tại dự thảo Luật trình Quốc hội, Chính phủ đã đề xuất chỉ áp dụng Luật Đấu thầu đối với hoạt động lựa chọn nhà thầu của doanh nghiệp nhà nước thuộc đối tượng quy định tại khoản 1 Điều 88 Luật Doanh nghiệp, đồng thời bãi bỏ điểm c khoản 1 Điều 1 Luật Đấu thầu hiện hành để không áp dụng luật này đối với hoạt động lựa chọn nhà thầu thuộc các dự án có sử dụng vốn nhà nước, vốn của doanh nghiệp nhà nước từ 30% trở lên hoặc dưới 30% nhưng trên 500 tỷ đồng trong tổng mức đầu tư của dự án.

Theo Bộ trưởng Bộ Kế hoạch và Đầu tư Nguyễn Chí Dũng, phương án của Chính phủ sẽ không làm thu hẹp phạm vi áp dụng của luật và vẫn đảm bảo quản lý chặt chẽ việc sử dụng vốn nhà nước. Dự thảo luật đã quy định tất cả các hoạt động lựa chọn nhà thầu mà có sử dụng vốn ngân sách nhà nước đều thuộc phạm vi điều chỉnh của luật này. Khi mà đã sử dụng vốn của nhà nước, doanh nghiệp nhà nước hay không phải doanh nghiệp nhà nước đều phải thực hiện đấu thầu theo vi phạm điều chỉnh của luật này.

Mặt khác, doanh nghiệp nhà nước phải có trách nhiệm bảo toàn sử dụng có hiệu quả nguồn vốn của nhà nước đầu tư vào doanh nghiệp. Nhà nước không can thiệp vào các hoạt động đầu tư kinh doanh của doanh nghiệp nhà nước tại các doanh nghiệp khác và phải bảo đảm doanh nghiệp nhà nước hoạt động theo cơ chế thị trường và lấy hiệu quả kinh tế làm tiêu chí để đánh giá chủ yếu làm sao để đảm bảo tính tự chủ, tự chịu trách nhiệm và cạnh tranh bình đẳng theo luật pháp.

Phương án Chính phủ trình đã phù hợp với các quan điểm của Nghị quyết số 12-NQ/TW về tiếp tục cơ cấu lại, đổi mới và nâng cao hiệu quả doanh nghiệp nhà nước, Luật Quản lý, sử dụng vốn nhà nước đầu tư vào sản xuất, kinh doanh tại doanh nghiệp, vừa đảm bảo thông thoáng, thuận lợi cho hoạt động đấu thầu của doanh nghiệp nhà nước, vừa đảm bảo hiệu quả quản lý của nhà nước tại doanh nghiệp.

*Yên Hương - Diệp Anh (TTXVN)*



VIỆC THỰC HIỆN CHUYỂN ĐỔI SỐ NGÀY Càng trở nên cấp thiết và đóng vai trò quan trọng trong việc đảm bảo sự tồn tại và thành công của một doanh nghiệp. Dưới đây là 5 lý do doanh nghiệp cần thực hiện ngay công tác chuyển đổi số.

## 5 LÝ DO DOANH NGHIỆP CẦN THỰC HIỆN NGAY

# CÔNG TÁC CHUYỂN ĐỔI SỐ

### Tận dụng cơ hội thị trường

Thị trường hiện nay đang chứng kiến một cuộc cách mạng công nghệ, trong đó sự phát triển của mạng Internet và các công nghệ số đã mở ra cơ hội mới cho các doanh nghiệp. Việc thực hiện chuyển đổi số sẽ giúp doanh nghiệp tận dụng những cơ hội này, từ việc tiếp cận khách hàng trên nền tảng trực tuyến, mở rộng thị trường và tăng cường tương tác với khách hàng thông qua các kênh kỹ thuật số.

### Nâng cao năng suất và hiệu quả hoạt động

Chuyển đổi số cho phép doanh nghiệp áp dụng các công nghệ mới như trí tuệ nhân tạo (AI), tự động hóa (robot) và Internet vạn vật (IoT) để tối ưu hóa quy trình sản xuất và vận hành. Việc áp dụng các công nghệ này giúp tăng cường năng suất làm việc, giảm thiểu lỗi và tăng cường hiệu quả hoạt động tổng thể của doanh nghiệp.

Trong một thị trường cạnh tranh gay gắt, việc thực hiện chuyển đổi số không chỉ giúp doanh nghiệp tiếp cận và phục vụ khách hàng một cách tốt hơn, mà còn tạo ra sự khác biệt và giá trị độc đáo. Sử dụng công nghệ số, doanh

nh nghiệp có thể phát triển các sản phẩm và dịch vụ mới, tạo ra trải nghiệm độc đáo và cá nhân hóa để thu hút và giữ chân khách hàng.

### Đáp ứng nhanh chóng với sự thay đổi

Trong thời đại thông tin nhanh chóng và biến đổi liên tục, doanh nghiệp cần thực hiện chuyển đổi số để có khả năng đáp ứng nhanh chóng với sự thay đổi trong môi trường kinh doanh. Công nghệ số giúp doanh nghiệp tăng cường khả năng linh hoạt, nhạy bén trong việc phân tích dữ liệu, đưa ra quyết định và thay đổi chiến lược kinh doanh dựa trên thông tin thời gian thực.

### Tăng cường sự bảo mật và an ninh thông tin

Trong thế giới kỹ thuật số, an ninh thông tin trở thành một yếu tố quan trọng không thể thiếu. Chuyển đổi số cho phép doanh nghiệp nâng cao khả năng bảo mật thông tin, xây dựng hệ thống bảo vệ dữ liệu và đối phó với các mối đe dọa mạng. Điều này giúp đảm bảo rằng thông tin khách hàng và dữ liệu quan trọng của doanh nghiệp được bảo vệ một cách an toàn và tin cậy.

[doanhnhansaigon.vn](http://doanhnhansaigon.vn)

# 3 MÔ HÌNH NỔI TIẾNG GIÚP ĐIỀU HÀNH VÀ PHÁT TRIỂN DOANH NGHIỆP

DUỚI ĐÂY LÀ NHỮNG MÔ HÌNH GIÚP DOANH NGHIỆP ĐƯỢC QUẢN TRỊ VÀ ĐỊNH VỊ TỐT, ĐẠT ĐƯỢC MỤC TIÊU KINH DOANH VÀ PHÁT TRIỂN LÂU DÀI.

## Mô hình Holocracy

Mô hình Holocracy được thành lập vào năm 2007 bởi Brian Robertson và Tom Thomsom, là mô hình tự tổ chức. Đội ngũ quản lý và chủ sở hữu tin rằng những người trong tổ chức có thể tự phân quyền và tự chủ làm việc. Mô hình này hữu ích nếu những người tiên phong có thể đối phó với việc giải phóng, loại bỏ khuôn khổ, kỷ luật và cấu trúc.

Holocracy được tổ chức theo kiểu tuần tự và khác với hệ thống phân cấp truyền thống. Mô hình quản trị này phân phối quyền lực trên các vai trò được xác định rõ ràng, không cần quản lý vi mô. Có 4 điểm khác biệt rõ ràng nhất giữa hệ thống phân cấp truyền thống và tổ chức theo kiểu tuần tự (Holocracy):

- Vai trò: Các quy tắc được xác định xung quanh công việc, nhiệm vụ, chứ không phải nhân viên. Chúng được cập nhật thường xuyên. Một thành viên trong nhóm có thể đảm nhiệm nhiều vai trò, trách nhiệm khi thay đổi công việc hoặc dự án.
- Quyền hạn: Quyền hạn được phân phối cho các nhóm, vai trò và quyết định được

thực hiện trong phạm vi các nhóm đó. Các đội tự tổ chức thay vì phân phối xuống cấp cho các nhà quản lý cá nhân.

- Phát triển tổ chức nhanh: Cơ cấu tổ chức được cập nhật thường xuyên, liên tục thay đổi và phát triển một cách nhanh chóng, linh hoạt. Thay vì dự đoán và kiểm soát từ trên xuống, mô hình này tập trung vào việc quan sát và thử nghiệm.
- Sự minh bạch: Tất cả mọi người đều phải tuân theo các quy tắc minh bạch, kể cả CEO. Thông tin và phản hồi được cung cấp rõ ràng để tổ chức có thể học hỏi và tiếp tục phát triển.

Ưu điểm của Holocracy là các tổ chức toàn quyền linh hoạt hơn, dễ thích nghi và hiệu quả hơn; cơ cấu tổ chức của một bộ máy tương đối phẳng, ít có sự phân cấp; nhân viên có thể linh hoạt để đảm nhận các nhiệm vụ khác nhau và di chuyển giữa các nhóm một cách tự do.

## Mô hình Mckinsey 7-S

Mô hình này được phát triển bởi các chuyên gia tư vấn làm việc cho McKinsey & Company



vào những năm 1980. Họ đã xác định 7 yếu tố nội bộ của một tổ chức cần phải điều chỉnh để thành công gồm chiến lược (Strategy): lập kế hoạch hành động từng bước, nhằm xây dựng và duy trì lợi thế cạnh tranh so với các đối thủ cạnh tranh; cấu trúc (Structure): liên quan đến cấu trúc hoặc hệ thống phân cấp của một tổ chức, ví dụ sơ đồ tổ chức và các dòng báo cáo; hệ thống (System): các hoạt động và thủ tục hằng ngày mà nhân viên sử dụng để hoàn thành công việc, ví dụ các quy trình chính thức và hệ thống công nghệ thông tin; giá trị được chia sẻ (Shared Value): những giá trị cốt lõi của tổ chức và phản ánh đạo đức làm việc chung của tổ chức, chúng được gọi là “các mục tiêu cao cấp” khi mô hình lần đầu tiên được phát triển; phong cách (Style): phong cách lãnh đạo; nhân viên (Staff): các nhân viên và năng lực chung của họ; kỹ năng (Skill): các kỹ năng và năng lực thực tế của nhân viên trong tổ chức.

Mô hình McKinsey 7-S thường được sử dụng với mục đích cải thiện hiệu suất. Doanh nghiệp có thể xác định các yếu tố nào của 7-S cần thay đổi để duy trì sự liên kết và đảm bảo hiệu suất. Những thay đổi này có thể bao gồm tái cấu

trúc, quy trình mới, sáp nhập tổ chức, hệ thống mới và thay đổi lãnh đạo.

Để áp dụng mô hình McKinsey 7-S trong tổ chức, có thể làm theo các bước: bắt đầu với các giá trị được chia sẻ (Shared Value): chúng có nhất quán với cấu trúc, chiến lược và hệ thống không, nếu không cần thay đổi điều gì; xem xét các yếu tố khó (chiến lược, cấu trúc và hệ thống): mỗi người đang hỗ trợ những người khác như thế nào, xác định những yếu tố cần thực hiện thay đổi; xem xét các yếu tố mềm (giá trị được chia sẻ, kỹ năng, phong cách (lãnh đạo) và đội ngũ nhân viên): họ có hỗ trợ các “yếu tố khó” tốt không, họ có hỗ trợ nhau không, Nếu không cần thay đổi điều gì; khi điều chỉnh và căn chỉnh các phần tử, sẽ cần sử dụng một quy trình lặp đi lặp lại (và thường tốn thời gian) để thực hiện các điều chỉnh, sau đó phân tích lại cách điều đó ảnh hưởng đến các phần tử khác và sự liên kết của chúng.

### Mô hình Kotter's 8-Step Change

Mô hình quản lý 8 bước thay đổi của Kotter là một quy trình được thiết kế để giúp các nhà quản trị thực hiện thành công việc thay đổi tổ chức. Mô hình này được phát triển bởi John P. Kotter - Giáo sư Trường Kinh doanh Harvard, được đánh giá là dễ hiểu và dễ làm theo, tập trung vào việc tạo ra sự khẩn cấp để tạo ra sự thay đổi.

Nó hướng dẫn các nhà quản trị quá trình bắt đầu, quản lý và duy trì sự thay đổi trong 8 bước:

Bước 1: Tạo sự khẩn cấp

Bước 2: Thành lập một đội nhóm mạnh mẽ

Bước 3: Tạo tầm nhìn cho sự thay đổi

Bước 4: Truyền đạt tầm nhìn

Bước 5: Loại bỏ chướng ngại vật

Bước 6: Tạo thành công trong ngắn hạn

Bước 7: Xây dựng dựa trên sự thay đổi

Bước 8: Cố định những thay đổi trong văn hóa doanh nghiệp.

[doanhnhansaigon.vn](http://doanhnhansaigon.vn)



***Nghị quyết số 73/NQ-CP ngày 06/05/2023 của Chính phủ về việc ủy quyền quyết định giá đất cụ thể***

1. UBND các tỉnh, thành phố trực thuộc Trung ương ủy quyền cho UBND cấp huyện quyết định một số nội dung sau:

- Quyết định giá đất cụ thể để tính tiền bồi thường khi Nhà nước thu hồi đất; thu tiền sử dụng đất khi giao đất tái định cư; tính tiền sử dụng đất, tiền thuê đất khi Nhà nước giao đất, cho thuê đất, chuyển mục đích sử dụng đất cho hộ gia đình, cá nhân; xác định giá đất đối với diện tích vượt hạn mức khi Nhà nước công nhận quyền sử dụng đất ở cho hộ gia đình, cá nhân; xác định giá khởi điểm để đấu giá quyền sử dụng đất cho hộ gia đình, cá nhân.
- Quyết định thành lập Hội đồng thẩm định giá đất, thành viên Hội đồng bao gồm:
  - + Chủ tịch UBND cấp huyện làm chủ tịch hội đồng và lãnh đạo cơ quan tài chính cấp huyện làm thường trực Hội đồng.
  - + Lãnh đạo cơ quan tài nguyên và môi trường, các cơ quan chuyên môn cấp huyện có liên quan và lãnh đạo UBND cấp xã nơi có đất.
  - + Tổ chức có chức năng tư vấn xác định giá đất hoặc chuyên gia về giá đất và các thành viên khác do UBND cấp huyện quyết định.

2. UBND các tỉnh, thành phố trực thuộc Trung ương phải bảo đảm điều kiện về tài chính, nguồn nhân lực và điều kiện cần thiết khác để UBND cấp huyện thực hiện việc quyết định giá đất cụ thể được ủy quyền theo quy định.

***Nghị quyết này có hiệu lực từ ngày ký.***



SCIC

TỔNG CÔNG TY ĐẦU TƯ VÀ KINH DOANH VỐN NHÀ NƯỚC  
STATE CAPITAL INVESTMENT CORPORATION



**Chịu trách nhiệm xuất bản:**

Lê Thanh Tuấn - Phó Tổng giám đốc Tổng công ty Đầu tư  
và Kinh doanh vốn nhà nước (SCIC)

**Chịu trách nhiệm nội dung:**

Đàm Thúy Nga - Trưởng Ban Đối ngoại Truyền thông

**Thư ký biên tập:** Trần Hoàng Ly - Phó Ban Đối ngoại Truyền thông

**Trình bày thiết kế mỹ thuật:** Công ty Thiết kế Tạo mẫu Hoa Sen (Lotus)

Điện thoại: (024) 62780 126 - Fax: (024) 62780 136

Email: bantintin@scic.vn - Website: www.scic.vn

Địa chỉ xuất bản: 117 Trần Duy Hưng, Cầu Giấy, Hà Nội

[www.scic.vn](http://www.scic.vn)