

BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN NĂM 2025



BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN
CÔNG TY CỔ PHẦN VẬT TƯ HẬU GIANG
Năm báo cáo 2025

PHẦN I. THÔNG TIN CHUNG

1. Thông tin khái quát

CÔNG TY CỔ PHẦN VẬT TƯ HẬU GIANG

HAM
MÃ CỔ PHIẾU

GIẤY CHỨNG NHẬN ĐKDN

MÃ SỐ DOANH NGHIỆP: 1800506679
Sở KH&ĐT TP. Cần Thơ cấp:

Cấp lần đầu: 12/05/2003
Thay đổi lần thứ 30: 29/07/2025

VỐN ĐIỀU LỆ

96.380.610.000 ĐỒNG

VỐN ĐẦU TƯ CỦA CHỦ SỞ HỮU

96.380.610.000 ĐỒNG

ĐỊA CHỈ TRỤ SỞ CHÍNH

**184 TRẦN HƯNG ĐẠO,
P. NINH KIỂU,
TP. CẦN THƠ**

Cần Thơ

LIÊN HỆ

SỐ ĐIỆN THOẠI: 0292 3 832176
WEBSITE: www.HAMACO.vn

2. Quá trình hình thành

Ngày thành lập: 03/3/1976

Ngày niêm yết: 21/8/2017

Khởi đầu từ năm 1976 với vị thế là một doanh nghiệp giàu tiềm năng tại trung tâm vùng Đồng bằng sông Cửu Long, Công ty Cổ phần Vật tư Hậu Giang (HAMACO) đã xác lập nền móng vững chắc xuyên suốt hành trình nửa thế kỷ. Trải qua gần 50 năm bền bỉ phát triển, HAMACO đã củng cố vị thế vững chắc trong bảng xếp hạng VNR500 và duy trì vị trí Top 10 doanh nghiệp lớn nhất thành phố Cần Thơ. Uy tín của doanh nghiệp được minh chứng qua năng lực quản trị ổn định và khả năng thích ứng linh hoạt, trở thành đối tác tin cậy hàng đầu của khu vực. HAMACO vận hành hệ sinh thái sản phẩm toàn diện, từ vật liệu xây dựng thô đến các mảng phụ trợ chiến lược, với năng lực cung ứng được đảm bảo bởi hệ thống hạ tầng kỹ thuật hiện đại, bao gồm các trạm trộn bê tông, nhà máy bê tông cấu kiện, cùng nhà máy sản xuất xi măng và vật liệu xây tổ, đáp ứng các tiêu chuẩn kỹ thuật khắt khe của thị trường miền Nam. Song hành cùng mục tiêu kinh doanh, HAMACO cam kết theo đuổi chiến lược phát triển bền vững, ưu tiên các giải pháp sản xuất thân thiện với môi trường và thực hiện trách nhiệm cộng đồng, nhằm kiến tạo những giá trị lâu dài cho khách hàng và xã hội.

50 NĂM HÀNH TRÌNH TỰ HÀO

HAMACO
GROUP



Ngành nghề và địa bàn kinh doanh**- Kinh doanh vật liệu xây dựng**

- Sản xuất Xi măng: Việt Nhật, Tây Nam, Việt Mỹ
- Phân phối các thương hiệu thép: VAS, Hòa Phát, Miền Nam, VinaKyoiei, Tây Đô, Pomina;
- Phân phối thương hiệu xi măng: Nghi Sơn
- Gạch tuynel, gạch không nung;
- Phân phối sơn: Dulux; Maxilite;
- Sản phẩm gia công: thép đầu cọc, thép mặt bít, kẽm cột, đinh thép,...

- Kinh doanh Gas

- Phân phối các thương hiệu Gas: Total Energies, Total Gaz, Elf gaz, PetrolimexGas, SaigonPetro, PacificPetroVietnam, VinaGas
- Bếp gas và các phụ kiện ngành gas;
- Lắp đặt hệ thống gas công nghiệp.

- Kinh doanh dầu nhớt

- Phân phối thương hiệu dầu nhớt Total.

- Kinh doanh thiết bị vệ sinh

- Phân phối thương hiệu Inax, American Standard.

- Kinh doanh Bê tông thương hiệu HAMACO

- Sản xuất và kinh doanh bê tông trộn sẵn;
- Sản xuất và kinh doanh cấu kiện bê tông đúc sẵn.

- Kinh doanh dịch vụ

- Vận tải hàng hóa Thủy - Bộ;
- Cho thuê Văn phòng - Kho - Bãi.

3. Mạng lưới hoạt động/Thông tin tập đoàn**- Trụ sở chính**

- Địa chỉ: 184 Trần Hưng Đạo, P. Ninh Kiều, TP. Cần Thơ.
- Điện thoại: 0292 3 832 176 - Fax 0292 3 734 426
- Website: HAMACO.vn

- Phòng Bán hàng

- Địa chỉ: C22 Lê Hồng Phong, P. Bình Thủy, TP. Cần Thơ.
- Điện thoại: 0292 3 735 456 - Fax 0292 3 735 456
- Kinh doanh vật liệu xây dựng: thép, xi măng, bê tông trộn sẵn, cấu kiện bê tông đúc sẵn.
- **Cửa hàng Vật tư Trà Nóc**
 - Lô II, 18A, KCN Trà Nóc II, P. Phước Thới, TP. Cần Thơ.
 - Điện thoại: 0292 3 884576 - Fax 0292 3 884744
 - Kinh doanh vật liệu xây dựng: thép, xi măng, bê tông trộn sẵn, cấu kiện bê tông đúc sẵn.
- **Phòng Kinh doanh Sơn, Thiết bị vệ sinh**
 - Địa chỉ: 55 Tầm Vu, P. Tân An, TP. Cần Thơ
 - Điện thoại: 0293 3 880 378 - Fax 0292 3 826 453
 - Chuyên kinh doanh: Sơn Dulux, Maxilite
- **Chi nhánh Sóc Trăng:**
 - Địa chỉ: 339 đường Bạch Đằng, P. Phú Lợi, TP. Cần Thơ
 - Điện thoại: 0299 3 623 972 - Fax 0299 3 624 972
 - Chuyên kinh doanh: thép, xi măng, bê tông trộn sẵn, cấu kiện bê tông đúc sẵn, dầu nhớt Total.
- **Chi nhánh Bạc Liêu:**
 - Địa chỉ: 107 QL1A, ấp Phước Thạnh, X. Hòa Bình, tỉnh Cà Mau
 - Điện thoại: 0291 3 891 873 - Fax 0291 3 891 874
 - Chuyên kinh doanh: thép, xi măng, bê tông trộn sẵn, cấu kiện bê tông đúc sẵn, dầu nhớt Total.
- **Chi nhánh Phú Quốc**
 - Địa chỉ: 51 Nguyễn Huệ, Khu phố 11, Đặc khu Phú Quốc, tỉnh An Giang
 - Điện thoại: 0297 3 991 888 - Fax: 0297 3 99 33 77
 - Chuyên kinh doanh: thép, xi măng, bê tông trộn sẵn, cấu kiện bê tông đúc sẵn, Sơn trang trí & Bột trét.
- **Chi nhánh Vĩnh Long**
 - Địa chỉ: 209, đường 14/9, P. Thanh Đức, tỉnh Vĩnh Long.
 - Điện thoại: 02703 888 639 Fax 02703 888 637
 - Chuyên kinh doanh: thép, xi măng, bê tông trộn sẵn, cấu kiện bê tông đúc sẵn

- Chi nhánh Tiền Giang

- Địa chỉ: Số 9, Khu phố 2, ấp Chợ, P. Trung An, tỉnh Đồng Tháp
- Điện thoại: 0818995399
- Chuyên kinh doanh: Sơn Dulux, Maxilite các loại.

- Chi nhánh Vị Thanh

- Địa chỉ: Số 34/9 Quốc lộ 61, ấp Mỹ Hiệp 1, X. Hỏa Lựu, TP. Cần Thơ
- Điện thoại: 0293 3 879 036
- Chuyên kinh doanh: thép, xi măng, Sơn Dulux, Maxilite các loại, dầu nhớt Total.

Các công ty con**- Công ty TNHH MTV HAMACO Petro**

- Địa chỉ: Lô II, 18A, KCN Trà Nóc II, P. Phước Thới, TP. Cần Thơ.
- Điện thoại: 0292 3 784 784/881 577 - Fax: 0292 3 883 928
- Chuyên kinh doanh:
 - Gas đốt, bếp gas, phụ kiện gas, lắp đặt hệ thống gas;
 - Dầu nhớt Total
- Vốn điều lệ: 7.000.000.000 đồng.
- Vốn điều lệ thực góp: 7.000.000.000 đồng.
- Tỷ lệ góp vốn 100%.

- Công ty TNHH MTV HAMACO Vị Thanh

- Địa chỉ: Số 34/9 Quốc lộ 61, ấp Mỹ Hiệp 1, X. Hỏa Lựu, TP. Cần Thơ
- Điện thoại: 0293 3 879 036 - Fax: 0293 3 879 037
- Chuyên kinh doanh:
 - Sắt thép - Xi măng
 - Sơn Dulux, Maxilite các loại
 - Dầu nhớt Total
- Vốn điều lệ: 4.000.000.000 đồng.
- Vốn điều lệ thực góp: 4.000.000.000 đồng.
- Tỷ lệ góp vốn 100%.

- Công ty Cổ phần Bê tông HAMACO

- Địa chỉ: C22 Lê Hồng Phong, P. Bình Thủy, TP. Cần Thơ
- Điện thoại: 0292 3 600 010 - Fax: 0292 3 880 883

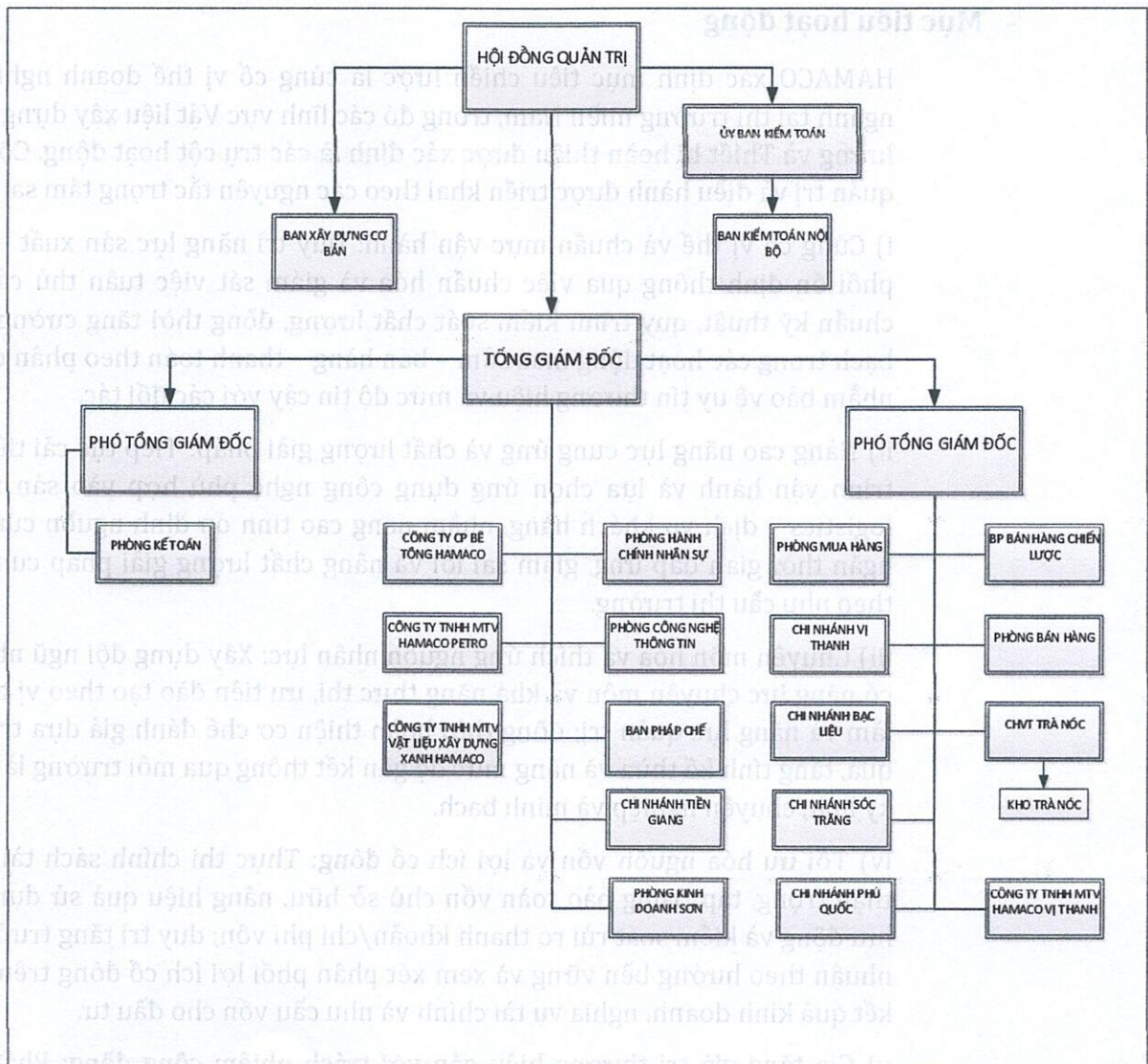


- Chuyên sản xuất và kinh doanh: bê tông trộn sẵn, cấu kiện bê tông: cọc vuông, cọc tròn, dầm,...
- Vốn điều lệ: 85.000.000.000 đồng.
- Vốn điều lệ thực góp: 78.684.783.000 đồng.
- Tỷ lệ góp vốn 82%.

- **Công ty TNHH MTV Vật liệu xây dựng Xanh HAMACO**

- Địa chỉ: KCN Sông Hậu – Giai đoạn 1, X. Châu Thành, TP.Cần Thơ
- Điện thoại: 1800 55 68 34
- Chuyên sản xuất: Xi măng, Vật liệu xây tô
- Vốn điều lệ: 30.000.000.000 đồng.
- Vốn điều lệ thực góp: 30.000.000.000 đồng.
- Tỷ lệ góp vốn 100%.

4. Sơ đồ tổ chức kinh doanh



5. Định hướng phát triển

- Mục tiêu hoạt động

HAMACO xác định mục tiêu chiến lược là củng cố vị thế doanh nghiệp đa ngành tại thị trường miền Nam, trong đó các lĩnh vực Vật liệu xây dựng, Năng lượng và Thiết bị hoàn thiện được xác định là các trụ cột hoạt động. Công tác quản trị và điều hành được triển khai theo các nguyên tắc trọng tâm sau:

i) Củng cố vị thế và chuẩn mực vận hành: Duy trì năng lực sản xuất – phân phối ổn định thông qua việc chuẩn hóa và giám sát việc tuân thủ các tiêu chuẩn kỹ thuật, quy trình kiểm soát chất lượng, đồng thời tăng cường minh bạch trong các hoạt động mua sắm – bán hàng – thanh toán theo phân quyền, nhằm bảo vệ uy tín thương hiệu và mức độ tin cậy với các đối tác.

ii) Nâng cao năng lực cung ứng và chất lượng giải pháp: Tiếp tục cải tiến quy trình vận hành và lựa chọn ứng dụng công nghệ phù hợp vào sản xuất – logistics – dịch vụ khách hàng, nhằm nâng cao tính ổn định nguồn cung, rút ngắn thời gian đáp ứng, giảm sai lỗi và nâng chất lượng giải pháp cung ứng theo nhu cầu thị trường.

iii) Chuyên môn hóa và thích ứng nguồn nhân lực: Xây dựng đội ngũ nhân sự có năng lực chuyên môn và khả năng thực thi, ưu tiên đào tạo theo vị trí việc làm và năng lực quản trị; đồng thời hoàn thiện cơ chế đánh giá dựa trên kết quả, tăng tính kế thừa và nâng mức độ gắn kết thông qua môi trường làm việc kỷ luật, chuyên nghiệp và minh bạch.

iv) Tối ưu hóa nguồn vốn và lợi ích cổ đông: Thực thi chính sách tài chính thận trọng, tập trung bảo toàn vốn chủ sở hữu, nâng hiệu quả sử dụng vốn lưu động và kiểm soát rủi ro thanh khoản/chi phí vốn; duy trì tăng trưởng lợi nhuận theo hướng bền vững và xem xét phân phối lợi ích cổ đông trên cơ sở kết quả kinh doanh, nghĩa vụ tài chính và nhu cầu vốn cho đầu tư.

v) Gia tăng giá trị thương hiệu gắn với trách nhiệm cộng đồng: Phát triển thương hiệu HAMACO gắn với tuân thủ, chất lượng và minh bạch thông tin; đồng thời triển khai các hoạt động trách nhiệm xã hội và môi trường theo nguyên tắc phù hợp nguồn lực, có mục tiêu và có thể đánh giá hiệu quả, ưu tiên các giải pháp giảm thiểu tác động môi trường trong hoạt động sản xuất – vận hành và đóng góp thiết thực cho địa phương.

- Chiến lược phát triển trung và dài hạn.

HAMACO xác định các chiến lược trọng tâm nhằm hỗ trợ tăng trưởng bền vững và duy trì năng lực cạnh tranh trong giai đoạn 2024–2025 và các năm tiếp theo, trên cơ sở ưu tiên hiệu quả vận hành, kỷ luật vốn và quản trị rủi ro theo chuẩn doanh nghiệp niêm yết:

i) Tối ưu hóa chuỗi cung ứng và sản xuất:

o Định hướng ứng dụng công nghệ số trong quản trị chuỗi cung ứng theo hướng minh bạch dữ liệu và kiểm soát theo thời gian thực, nhằm giảm chi phí logistics, tối ưu tồn kho và nâng hiệu quả sản xuất. Hoạt động đầu tư vào nhà máy/sản xuất được xem xét theo tiêu chí hiện đại hóa công nghệ, tiết kiệm năng lượng, tuân thủ môi trường và hiệu quả hoàn vốn, bảo đảm phù hợp với nhu cầu thị trường và sức chịu đựng dòng tiền.

ii) Phát triển sản phẩm xanh và bền vững:

o Tập trung nghiên cứu và triển khai các dòng sản phẩm vật liệu xây dựng thân thiện môi trường (xi măng xanh, bê tông có thành phần tái chế, vật liệu cách nhiệt tiết kiệm năng lượng), đồng thời xây dựng cơ sở đo lường và kiểm soát các chỉ tiêu liên quan (tiêu hao năng lượng, tỷ lệ tái chế, tiêu chuẩn kỹ thuật) để đáp ứng yêu cầu thị trường và xu hướng quản lý, hạn chế rủi ro tuân thủ.

iii) Mở rộng thị trường và đa dạng hóa sản phẩm:

o Mở rộng thị trường được định hướng theo nguyên tắc chọn lọc, gắn với năng lực vận hành và quản trị rủi ro. Song song, đa dạng hóa danh mục sản phẩm ưu tiên theo hướng tăng khả năng bán chéo trong hệ sinh thái VLXD và nâng chất lượng doanh thu, kiểm soát rủi ro tồn kho và vòng đời sản phẩm.

iv) Số hóa toàn diện:

o Xây dựng nền tảng số hóa đồng bộ từ quản trị nội bộ đến tương tác khách hàng, với trọng tâm là chuẩn hóa dữ liệu và tăng hiệu quả kiểm soát nội bộ: quản trị bán hàng – tồn kho – công nợ theo phân quyền, tự động hóa phê duyệt, tăng khả năng truy vết giao dịch, giảm sai sót ghi nhận và nâng chất lượng thông tin quản trị. Ở cấp thị trường, số hóa hướng đến cải thiện trải nghiệm khách hàng và chất lượng dịch vụ, đồng thời tạo dữ liệu cho dự báo nhu cầu và chính sách thương mại.

v) Đầu tư vào nghiên cứu và phát triển (R&D):

o Phát triển năng lực R&D theo hướng ứng dụng, phục vụ trực tiếp hoạt động sản xuất – kinh doanh, bao gồm nghiên cứu vật liệu/công nghệ mới, tối ưu công thức – cấp phối, và phát triển các giải pháp kỹ thuật hỗ trợ khách hàng dự án. Việc tổ chức trung tâm R&D cần gắn với cơ chế quản trị ngân sách, tiêu chí thương mại hóa và đánh giá hiệu quả để bảo đảm tính thận trọng và khả năng kiểm soát chi phí.

- Cam kết với các bên liên quan

HAMACO cam kết xây dựng mối quan hệ bền vững với tất cả các bên liên quan, hướng tới sự phát triển chung:

Khách hàng: cung cấp sản phẩm, dịch vụ chất lượng cao, giá cả cạnh tranh, trải nghiệm khách hàng vượt trội.

Nhân viên: tạo môi trường làm việc chuyên nghiệp, công bằng, có cơ hội phát triển nghề nghiệp.

Cổ đông: đảm bảo lợi nhuận bền vững và tăng trưởng giá trị cổ phiếu thông qua các chiến lược kinh doanh hiệu quả.

Cộng đồng và môi trường: đóng góp tích cực vào sự phát triển kinh tế xã hội và thực hiện trách nhiệm xã hội doanh nghiệp thông qua các hoạt động bảo vệ môi trường và hỗ trợ cộng đồng.

6. Các rủi ro

Trong bối cảnh kinh tế toàn cầu và nội địa biến động phức tạp, HAMACO xác định quản trị rủi ro là nền tảng cốt lõi để bảo vệ giá trị doanh nghiệp và đảm bảo sự phát triển bền vững. Hội đồng Quản trị và Ban Điều hành đã thiết lập hệ thống kiểm soát toàn diện nhằm nhận diện, đánh giá và ứng phó kịp thời với các nhóm rủi ro trọng yếu sau:

Rủi ro kinh tế vĩ mô và thị trường

Kinh tế năm 2025 chịu áp lực từ lạm phát, chính sách tiền tệ thắt chặt và sự phục hồi chậm của thị trường bất động sản. Những yếu tố này trực tiếp tác động đến sức mua và chu kỳ tiêu thụ vật liệu xây dựng.

Giải pháp trọng tâm:

- Quản trị dựa trên dữ liệu: Vận hành hệ thống giám sát biến động vĩ mô liên tục, chuyển đổi từ dự báo định tính sang ra quyết định dựa trên dữ liệu thực tế để điều chỉnh kế hoạch kinh doanh linh hoạt.
- Cơ cấu lại danh mục: Giảm sự phụ thuộc vào các phân khúc thị trường đơn lẻ, mở rộng danh mục sản phẩm bổ trợ nhằm phân tán rủi ro chu kỳ ngành.
- Tối ưu hóa định phí: Đẩy mạnh tự động hóa để tinh gọn bộ máy, đảm bảo biên lợi nhuận ngay cả trong kịch bản doanh thu biến động.

Rủi ro trong hoạt động sản xuất

Hoạt động sản xuất – cung ứng VLXD chịu rủi ro từ biến động giá đầu vào (nhiên liệu, nguyên liệu thô), gián đoạn logistics, chất lượng đầu vào không ổn định và yêu cầu tiêu chuẩn kỹ thuật ngày càng cao. Đối với nhóm sản xuất, rủi ro vận hành còn bao gồm rủi ro chất lượng, rủi ro an toàn lao động và rủi ro tiến độ giao hàng bên cạnh áp lực gia tăng chi phí năng lượng và nguyên liệu đầu vào.

Giải pháp:

- Tiên phong chuyển đổi xanh: Đầu tư sâu vào công nghệ giảm phát thải carbon và sử dụng nguyên liệu tái chế, biến áp lực môi trường thành lợi thế cạnh tranh dài hạn.
- Nội lực từ R&D: Tập trung nguồn lực cho Trung tâm Nghiên cứu và Phát triển để đột phá về chất lượng, tạo ra sự khác biệt hóa thực chất cho sản phẩm.
- Thông minh hóa chuỗi cung ứng: Áp dụng quản trị tồn kho thông minh để tối ưu hóa vòng quay vốn và đảm bảo tính liên tục của nguồn cung.

Rủi ro tài chính tín dụng

Năm 2025, thị trường tài chính tiếp tục biến động do lãi suất cao và thanh khoản thấp. Điều này gây áp lực lên chi phí tài chính và khả năng tiếp cận vốn của doanh nghiệp, đặc biệt trong bối cảnh thị trường bất động sản chưa phục hồi.

Giải pháp:

- Bảo toàn dòng tiền ròng: Kiểm soát chặt chẽ các chỉ số tài chính, ưu tiên tính thanh khoản và duy trì cấu trúc vốn an toàn.
- Kỷ luật công nợ: Thiết lập hệ thống xét duyệt tín dụng khách hàng nghiêm ngặt, thực hiện thu hồi nợ quyết liệt để giảm thiểu rủi ro nợ xấu.
- Tối ưu chi phí vốn: Chủ động đàm phán và đa dạng hóa nguồn tín dụng để tận dụng các gói vay có chi phí hợp lý nhất.

Rủi ro cạnh tranh & thị trường

Thị trường VLXD và các ngành hàng liên quan (son, thiết bị vệ sinh, gas, nhớt) có mức độ cạnh tranh cao, chịu áp lực về giá, chiết khấu và tốc độ dịch vụ. Xu hướng khách hàng quan tâm nhiều hơn đến tính bền vững, tiêu chuẩn kỹ thuật và dịch vụ đi kèm làm gia tăng yêu cầu về năng lực tư vấn kỹ thuật và hậu mãi.

Giải pháp:

- Định vị phân khúc cao cấp: Tập trung vào các dòng sản phẩm có hàm lượng kỹ thuật cao, đáp ứng tiêu chuẩn của các công trình trọng điểm.
- Nâng tầm dịch vụ hậu mãi: Xây dựng hệ thống hỗ trợ kỹ thuật chuyên sâu, chuyển từ bán hàng thuần túy sang cung cấp giải pháp vật liệu trọn gói.
- Xây dựng thương hiệu thực chất: Khẳng định uy tín HAMACO thông qua cam kết về chất lượng và sự bền vững trong mọi sản phẩm.

Rủi ro chính sách & pháp lý

Thay đổi quy định về môi trường, phát thải, an toàn lao động, PCCC và thuế có thể làm tăng chi phí tuân thủ và yêu cầu đầu tư. Rủi ro pháp lý hợp đồng (điều khoản

giao nhận, nghiệm thu, thanh toán, phạt vi phạm) và tranh chấp thương mại có thể phát sinh khi điều kiện thị trường biến động. Đối với doanh nghiệp niêm yết, rủi ro công bố thông tin và giao dịch với bên liên quan là nhóm rủi ro cần kiểm soát chặt chẽ.

Giải pháp:

- **Tuân thủ chính sách mới:** Công ty duy trì rà soát định kỳ các quy định liên quan đến môi trường – PCCC – Thuế - lao động; thực hiện đầu tư/duy tu hệ thống xử lý và an toàn theo yêu cầu.
- **Thận trọng rà soát hợp đồng:** Ban Pháp chế rà soát định kỳ mọi cam kết hợp đồng và cập nhật kịp thời các quy định pháp luật mới nhất.

Rủi ro khác

Thiên tai, dịch bệnh hoặc biến động địa chính trị có thể gây gián đoạn nguồn cung, vận chuyển, lao động và hoạt động thương mại. Đây là rủi ro có xác suất khó dự báo nhưng tác động có thể lớn

Giải pháp:

- **Kế hoạch dự phòng (BCP):** Xây dựng và diễn tập các kịch bản ứng phó khẩn cấp để đảm bảo khả năng vận hành liên tục trong mọi tình huống.
- **Đa dạng hóa chuỗi cung ứng:** Giảm rủi ro tập trung vào một khu vực địa lý hoặc một nhà cung cấp duy nhất.

Việc quản trị rủi ro trong năm 2025 được định hướng theo nguyên tắc thận trọng và ưu tiên ổn định dòng tiền, kiểm soát chất lượng vận hành và tuân thủ pháp lý. HAMACO cam kết thực thi quản trị rủi ro bằng sự thận trọng và tinh thần trách nhiệm cao nhất, xem rủi ro là những biến số cần được kiểm soát để bảo vệ nền tảng tăng trưởng bền vững của công ty.

PHẦN II. TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG TRONG NĂM 2025

1. Tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh

Năm 2025, kinh tế thế giới ghi nhận xu hướng phục hồi không đồng đều và vẫn tiềm ẩn nhiều yếu tố bất định. Các xung đột địa chính trị kéo dài cùng biến động giá năng lượng, nguyên liệu và chi phí vận tải tiếp tục tạo áp lực lên lạm phát, làm gián đoạn chuỗi cung ứng cục bộ và kéo dài thời gian giao hàng tại một số tuyến thương mại. Trong bối cảnh tăng trưởng toàn cầu chậm lại, niềm tin tiêu dùng và đầu tư chịu ảnh hưởng, kéo theo mức độ thận trọng cao hơn trong quyết định chi tiêu và mở rộng sản xuất của doanh nghiệp.

Tại Việt Nam, nền kinh tế phục hồi theo xu hướng tích cực hơn qua từng quý, song tổng cầu tiêu dùng và nhu cầu thị trường nội địa ở một số nhóm ngành vẫn ở mức thận trọng. Chính sách điều hành tiếp tục theo hướng hỗ trợ doanh nghiệp và ổn định vĩ mô thông qua phối hợp giữa chính sách tiền tệ và chính sách tài khóa, bao gồm điều hành hạn mức tín dụng, điều hành tỷ giá theo hướng linh hoạt; đồng thời duy trì các biện pháp hỗ trợ như kéo dài giảm thuế VAT, điều chỉnh một số sắc thuế liên quan đến xăng dầu và cắt giảm một số loại phí, lệ phí. Các biện pháp này góp phần giảm áp lực chi phí và hỗ trợ thanh khoản cho doanh nghiệp, tuy nhiên mức độ phục hồi tiêu dùng và đầu tư tư nhân vẫn chịu tác động bởi triển vọng thị trường bất động sản và mặt bằng chi phí vốn.

Trong năm 2025, ngành vật liệu xây dựng tiếp tục phụ thuộc đáng kể vào động lực đầu tư công và mức độ hồi phục của xây dựng dân dụng. Mặc dù nhu cầu tiềm năng trong dài hạn còn lớn, quá trình phục hồi trong ngắn hạn chịu tác động bởi tiến độ triển khai dự án, năng lực hấp thụ của thị trường và biến động giá đầu vào. Các hạn chế về hạ tầng logistics và kết nối cũng là yếu tố ảnh hưởng đến chi phí phân phối và hiệu quả chuỗi cung ứng của doanh nghiệp trong ngành.

Trong bối cảnh đó, hoạt động sản xuất – kinh doanh của HAMACO chịu tác động trực tiếp từ biến động nhu cầu tiêu thụ và mức độ cạnh tranh theo ngành hàng. Công tác điều hành trong năm tập trung vào việc ổn định sản xuất – cung ứng, bám sát thị trường theo từng nhóm hàng, đồng thời kiểm soát chi phí và quản trị vốn lưu động để hạn chế rủi ro dòng tiền trong điều kiện sức mua còn phân hóa.

Năm 2025 là một năm đầy thách thức đối với HAMACO nói riêng và ngành vật liệu xây dựng nói chung. Trong bối cảnh kinh tế toàn cầu và trong nước còn nhiều bất ổn, HAMACO đã nỗ lực vượt qua khó khăn, từng bước khôi phục hoạt động sản xuất kinh doanh và đạt được những kết quả đáng ghi nhận. Dưới đây là bức tranh tổng quan về kết quả kinh doanh của từng ngành hàng chính trong năm 2025.

- **Ngành Thép: Khẳng định năng lực thích ứng**

Thép xác lập kết quả tích cực với sản lượng tiêu thụ hoàn thành 103,5% kế hoạch và tăng trưởng 19,7% so với năm 2024. Trong bối cảnh thị trường bất động sản dân dụng trầm lắng, kết quả này minh chứng cho sự nhạy bén của Ban điều hành trong

việc xoay trục chiến lược sang phân khúc đầu tư công và hạ tầng công nghiệp, giúp bảo toàn vị thế và thị phần chủ lực tại khu vực.

▪ **Ngành Xi Măng: Tăng trưởng dựa trên sự ổn định**

Sản lượng tiêu thụ vượt 2,4% chỉ tiêu năm và tăng trưởng 15,3% so với cùng kỳ. Sự ổn định này dựa trên nền tảng khai thác hiệu quả hệ thống kênh phân phối hiện có và tập trung cung ứng cho các công trình hạ tầng trọng điểm. Đây là ngành hàng duy trì được nhịp độ tăng trưởng bền vững, khẳng định vai trò mắt xích cốt lõi trong chuỗi cung ứng vật liệu của Tập đoàn.

▪ **Ngành Gas: Quyết liệt tái cấu trúc để bảo toàn dòng tiền**

Sản lượng gas đạt 54,6% kế hoạch năm, kết quả này phản ánh áp lực kép từ biến động giá năng lượng toàn cầu và xu hướng chuyển dịch nhu cầu tiêu dùng. Ban điều hành đã thận trọng áp dụng chiến lược tái cấu trúc ngành hàng nhằm siết chặt quản trị tín dụng và bảo toàn dòng tiền, ưu tiên tính an toàn tài chính hơn là chạy đua sản lượng tại các phân khúc rủi ro. Đồng thời, ngành gas cần duy trì chuẩn an toàn – tuân thủ (quản trị vô bình, PCCC, vận chuyển) như một trụ kiểm soát bắt buộc nhằm giảm rủi ro vận hành và tạo nền cho giai đoạn phục hồi.

▪ **Ngành Dầu Nhờn: Tái cấu trúc kênh phân phối**

Ngành dầu nhờn chịu tác động đáng kể từ nhịp hoạt động vận tải, thi công và cạnh tranh thương hiệu tại kênh đại lý; do đó kết quả năm 2025 cho thấy cần tăng cường hiệu lực triển khai kênh bán thay vì chỉ mở rộng độ phủ. Trọng tâm quản trị phù hợp là củng cố các địa bàn và kênh bán hàng hiệu quả, tăng tỷ trọng khách hàng hợp đồng (B2B), kiểm soát tồn kho theo vòng đời sản phẩm và siết điều kiện thanh toán để hạn chế rủi ro đọng vốn, đặc biệt khi ngành hàng có biên lợi nhuận dễ bị bào mòn bởi chiết khấu.

▪ **Ngành Sơn: Duy trì nhịp độ thị trường**

Hoạt động kinh doanh ngành Sơn giữ được sự ổn định cần thiết trong điều kiện cạnh tranh khốc liệt giữa các thương hiệu nội và ngoại, việc duy trì đà tăng trưởng dương cho thấy năng lực gắn kết bền chặt của HAMACO với hệ thống nhà thầu và khả năng bao phủ thị trường bán lẻ hiệu quả.

▪ **Ngành Bê Tông: Hiệu quả vận hành tối ưu**

Ngành Bê tông tiếp tục là trụ cột về hiệu quả với doanh thu vượt 20,7% định mức kế hoạch đề ra. Việc tập trung nguồn lực vào các dự án cao tốc và công trình quốc gia có yêu cầu kỹ thuật khắt khe không chỉ giúp tối ưu hóa công suất trạm trộn mà còn khẳng định năng lực thực thi và uy tín thương hiệu HAMACO trên thị trường xây dựng hạ tầng miền Nam.

▪ **Ngành Thiết Bị Vệ Sinh: Đột phá từ hệ sinh thái phân phối**

Ngành Thiết bị vệ sinh ghi nhận kết quả tăng trưởng bùng nổ, động lực chính đến từ việc chính thức bổ sung phân phối thương hiệu cao cấp Inax, giúp HAMACO thâm nhập sâu vào phân khúc hoàn thiện cao cấp và tận dụng tối đa lợi thế bán chéo trên tệp khách hàng sẵn có của mảng vật liệu thô.

2. Kết quả thực hiện các chỉ tiêu kinh doanh năm 2025

Bảng 1: Bảng kết quả kinh doanh năm 2025

Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Kế hoạch 2025	Thực hiện 2025	% thực hiện kế hoạch 2025	Tăng/giảm 2025 so 2024
Doanh thu thuần	Tr.đ	3.400.000	3.292.409	96,8%	9,1%
Lợi nhuận sau thuế	Tr.đ	45.000	51.299	114%	5,3%

(Nguồn: Phòng Kế toán – Công ty Cổ phần Vật tư Hậu Giang)

- Mặc dù đứng trước nhiều khó khăn, thách thức, tác động sâu rộng đến thị trường kinh doanh vật liệu xây dựng, doanh thu đạt 96,8% kế hoạch năm, song với quyết tâm cao độ và ý chí bền bỉ của lãnh đạo và tập thể người lao động, HAMACO đã hiện thực hóa chỉ tiêu tăng trưởng kết quả kinh doanh năm 2025 với lợi nhuận đạt 114% kế hoạch năm và tăng trưởng 5,3% so với năm 2024.
- Năm 2025, trong bối cảnh nền kinh tế toàn cầu và trong nước còn nhiều biến động, HAMACO đã nỗ lực vượt qua những thách thức để duy trì hoạt động sản xuất kinh doanh và đạt được những kết quả đáng ghi nhận. Theo báo cáo, doanh thu năm 2025 đạt 3.292.409 triệu đồng, đạt 96,8% so với kế hoạch đề ra và tăng 9,1% so với năm 2024.
- Tuy nhiên, điểm sáng trong bức tranh tài chính của HAMACO chính là lợi nhuận sau thuế đạt 51.299 triệu đồng, vượt 114% so với kế hoạch năm 2025 và tăng 5,3% so với năm 2024. Kết quả này phản ánh sự thành công trong việc tối ưu hóa chi phí, nâng cao hiệu quả quản lý và khai thác hiệu quả các cơ hội kinh doanh.
- Những kết quả này không chỉ là minh chứng cho sự quyết tâm và nỗ lực của toàn thể đội ngũ lãnh đạo và nhân viên HAMACO mà còn là nền tảng vững chắc để doanh nghiệp tiếp tục phát triển bền vững trong những năm tiếp theo. Trong bối cảnh kinh tế vĩ mô còn nhiều bất ổn, HAMACO đã chứng minh được khả năng thích ứng và tìm kiếm cơ hội ngay cả trong giai đoạn khó khăn, từ đó tạo đà cho sự phục hồi và bứt phá mạnh mẽ hơn trong tương lai.

3. Tổ chức và nhân sự

3.1 Giới thiệu Ban Tổng Giám đốc

- Tổng Giám đốc

- Họ và tên : **MAI BẢO NGỌC**
- Trình độ chuyên môn : Cử nhân QTKD, Thạc sỹ QTKD, cử nhân Luật.
- Ngày vào công ty : Năm 2002
Ông Mai Bảo Ngọc có hơn 20 năm kinh nghiệm lãnh đạo tại Tập đoàn Hamaco với các vị Thành viên HĐQT, Phó Tổng Giám đốc Tập đoàn.
- Chức vụ công tác hiện nay: Thành viên HĐQT kiêm Tổng Giám đốc.
- Chức vụ ở các tổ chức khác: Thành viên Hội đồng quản trị Công ty Cổ phần Bê tông HAMACO.
- Số cổ phần nắm giữ : 197.235 cổ phần, chiếm 2,05% vốn điều lệ.
- Những người có liên quan:

STT	Họ và tên	Quan hệ	Số cổ phần sở hữu	Tỷ lệ cổ phần sở hữu/Vốn Điều lệ
1	Khổng Liên Phương	Vợ	60.675	0,63%
2	Nguyễn Thị Liên	Mẹ vợ	268.557	2,79%

- Phó Tổng Giám đốc

- Họ và tên : **PHẠM VĂN HÙNG**
- Trình độ chuyên môn : Cử nhân QTKD
- Ngày vào công ty : Năm 1997
- Chức vụ công tác hiện nay: Phó Tổng Giám đốc.
- Chức vụ ở các tổ chức khác: Chủ tịch Công ty TNHH MTV HAMACO Vị Thanh.
- Số cổ phần nắm giữ: 3.169 cổ phần, chiếm 0,03 % vốn điều lệ
- Những người có liên quan:

STT	Họ và tên	Quan hệ	Số cổ phần sở hữu	Tỷ lệ cổ phần sở hữu/Vốn Điều lệ
1	Nguyễn Kim Diệu	Vợ	2.014	0,02%

- Phó Tổng Giám đốc:

- Họ và tên : **LÂM THỊ TRÚC HÀ**
- Trình độ chuyên môn : Cử nhân Tài chính
- Ngày vào công ty : Năm 2010
Trước khi giữ vị trí Phó Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Vật tư Hậu Giang, bà Lâm Thị Trúc Hà đã giữ các chức vụ Kế toán trưởng Công ty CP Vật tư Hậu Giang
- Chức vụ công tác hiện nay: Thành viên HĐQT kiêm Phó Tổng Giám đốc.
- Chức vụ ở các tổ chức khác: Không
- Số cổ phần nắm giữ: 309.300 cổ phần, chiếm 3,21 % vốn điều lệ
- Những người có liên quan:

STT	Họ và tên	Quan hệ	Số cổ phần sở hữu	Tỷ lệ cổ phần sở hữu/Vốn Điều lệ
-----	-----------	---------	-------------------	----------------------------------

			hữu	hữu/Vốn Điều lệ
1	Trần Thị Phụng	Mẹ	398.625	4,14%
2	Lâm Thị Việt Hà	Chị	18.187	0,19%
3	Lâm Thị Lệ Hà	Em	10.780	0,11%
4	Nguyễn Chiến Mạnh	Anh rể	110.718	1,15%

- Kế toán trưởng:

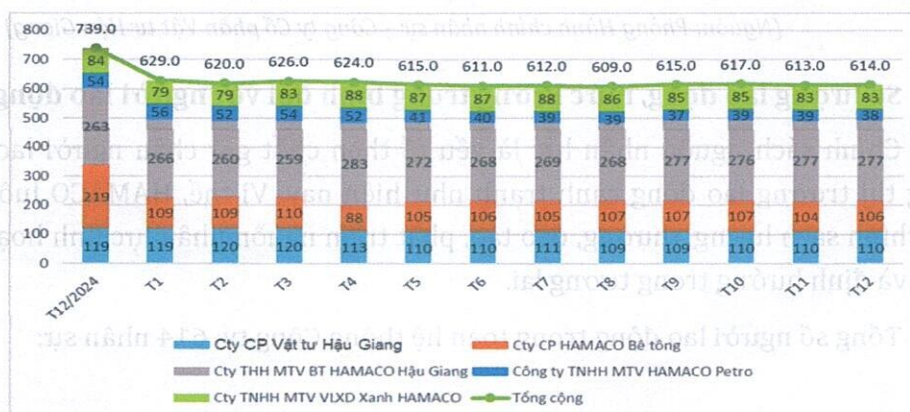
- Họ và tên : **Lâm Thị Thu Hiền**
- Trình độ chuyên môn : **Thạc sỹ Tài chính**
- Ngày vào công ty : **Năm 2015**
- Chức vụ công tác hiện nay : **Kế toán trưởng**
- Chức vụ ở các tổ chức khác : **Không**
- Số cổ phần nắm giữ : **109.200 cổ phần, chiếm 1,13 % vốn điều lệ**
- Những người có liên quan:

STT	Họ và tên	Quan hệ	Số cổ phần sở hữu	Tỷ lệ cổ phần sở hữu/Vốn Điều lệ
1	Lâm Anh Truyền	Cha	244.960	2,54%
2	Đào Thị Vững	Mẹ	380.370	3,95%
3	Lâm Thị Thu Hà	Em	91.405	0,95%

3.2. Tình hình lao động

Năm 2025 với tư duy chủ động trước những biến động của thị trường, Ban điều hành đã thực hiện từng bước tinh gọn bộ máy hoạt động, xác lập trạng thái cân bằng nhân sự mới với **614 cán bộ nhân viên** tối ưu hóa chi phí vận hành và tăng năng suất lao động.

Bảng 2: Tình hình biến động Nhân sự năm 2025



(Nguồn: Phòng Hành chính nhân sự – Công ty Cổ phần Vật tư Hậu Giang)

Tỉ lệ nhân sự có trình độ Đại học trở lên chiếm **32%** là minh chứng cho cam kết của HAMACO trong việc xây dựng đội ngũ tri thức, sẵn sàng dẫn dắt hệ thống bứt phá trong giai đoạn mới.

Bảng 3: Thống kê cơ cấu lao động theo trình độ và giới tính

Tên công ty	Trình độ						Giới tính		Tổng số
	Trên ĐH	ĐH	CĐ	TC	CN Kỹ thuật	LĐPT	Nữ	Nam	
Công ty Cổ phần Vật tư Hậu Giang	4	57	7	8	19	15	36	74	110
	4%	52%	6%	7%	17%	14%	33%	67%	100%
Công ty CP Bê Tông HAMACO	1	32	10	5	9	49	12	94	106
	0,94%	17%	3%	4%	17%	58,80%	92%	8%	100%
Công ty TNHH MTV Bê tông HAMACO Hậu Giang	1	50	3	8	5	210	21	256	277
	0,36%	18,05%	1,08%	2,89%	1,81%	75,81%	7,58%	92,42%	100,00%
Công ty TNHH MTV HAMACO Petro	0	15	4	2	0	18	7	31	38
	0%	39%	11%	5%	0%	47%	18%	82%	100%
Công ty TNHH MTV VLXD XANH HAMACO	0	38	8	5	0	34	8	75	83
	0%	46%	10%	6%	0%	41%	10%	90%	100%
Tổng cộng	6	192	32	28	33	326	84	530	614
	1%	31%	5%	5%	5%	53%	14%	86%	100%

(Nguồn: Phòng Hành chính nhân sự – Công ty Cổ phần Vật tư Hậu Giang)

3.2.1. Số lượng lao động, mức lương trung bình đối với người lao động.

Chính sách nguồn nhân lực là yếu tố then chốt giữ chân người lao động, đặc biệt trong thị trường lao động cạnh tranh như hiện nay. Vì thế, HAMACO luôn chú trọng cải tiến chính sách lương, thưởng, đào tạo, phát triển nguồn nhân lực linh hoạt theo từng giai đoạn và định hướng trong tương lai.

Tổng số người lao động trong toàn hệ thống Công ty: 614 nhân sự;

Với triết lý "Con người là tài sản quý giá nhất", HAMACO kiên định thực thi chính sách đãi ngộ cạnh tranh và công bằng, đảm bảo sự gắn kết bền vững của đội ngũ trong mọi giai đoạn biến động của thị trường.

Hệ thống lương thưởng gắn liền với hiệu quả:

Đảm bảo thu nhập: Duy trì ổn định các khoản lương, thưởng định kỳ, thưởng tháng 13 và các dịp Lễ, Tết nhằm bảo đảm đời sống vật chất và củng cố tinh thần trách nhiệm của cán bộ nhân viên (CBNV).

Cơ chế tạo động lực: Áp dụng chính sách lương thưởng linh hoạt theo kết quả kinh doanh (KPIs) cho các đơn vị trực tiếp. Cơ chế này không chỉ thúc đẩy tư duy chủ động, tối ưu hóa doanh số mà còn trực tiếp gia tăng thu nhập thực tế tương xứng với năng lực thực thi của người lao động.

An sinh phúc lợi và Chăm sóc sức khỏe toàn diện:

Tuân thủ chuẩn mực: thực hiện nghiêm túc và đầy đủ 100% nghĩa vụ về Bảo hiểm xã hội (BHXH), Bảo hiểm y tế (BHYT) và Bảo hiểm thất nghiệp theo Luật lao động.

Bảo vệ tối ưu: 100% đội ngũ nhân sự được trang bị gói bảo hiểm tai nạn 24/24. Đặc biệt, Công ty duy trì đặc quyền bảo hiểm sức khỏe toàn diện dành cho đội ngũ cán bộ quản lý, khẳng định chính sách đãi ngộ nhân tài có chiều sâu.

Y tế định kỳ: Tổ chức khám sức khỏe tổng quát định kỳ cho toàn thể CBNV. Riêng đối với lực lượng làm việc trong môi trường đặc thù, nặng nhọc hoặc độc hại, HAMACO thực hiện đầy đủ các chế độ bồi dưỡng hiện vật và bảo hộ lao động theo đúng quy định hiện hành, đảm bảo an toàn tuyệt đối cho người lao động.

3.2.2. Chính sách lao động nhằm đảm bảo sức khỏe, an toàn và phúc lợi của người lao động

HAMACO - Đồng hành cùng giá trị nhân văn và sự phát triển bền vững

HAMACO không chỉ là một doanh nghiệp tiên phong trong lĩnh vực sản xuất kinh doanh mà còn là một người bạn đồng hành đáng tin cậy của cộng đồng và người lao động. Với triết lý hoạt động "Gắn kết kinh doanh với trách nhiệm xã hội", HAMACO luôn nỗ lực tạo ra những giá trị tốt đẹp nhất cho người tiêu dùng, xã hội và đặc biệt là đội ngũ nhân viên – những người đóng vai trò then chốt trong sự phát triển của công ty.

Bên cạnh việc không ngừng cải tiến chính sách lương thưởng, phúc lợi để khuyến khích và gắn kết nhân sự, HAMACO còn chú trọng xây dựng một môi trường làm việc chuyên nghiệp, thân thiện, nơi mỗi nhân viên có thể an tâm cống hiến và phát huy tối đa năng lực của mình. Năm 2025, công ty và công đoàn đã triển khai nhiều hoạt động ý nghĩa nhằm nâng cao đời sống tinh thần và thể chất cho CBCNV, tạo nên một không gian làm việc tràn đầy năng lượng và sự gắn kết.

Các hoạt động nâng cao đời sống tinh thần và thể chất

- Với phương châm “Doanh nghiệp và người lao động cùng đồng hành”, HAMACO đã tổ chức nhiều chương trình thiết thực, mang lại niềm vui và sự hứng khởi cho nhân viên:
- Tặng quà và tổ chức vui Trung thu cho con em CBCNV: chương trình mang lại niềm vui và tiếng cười cho các em nhỏ, thể hiện sự quan tâm của công ty đến đời sống gia đình nhân viên.
- Khám sức khỏe định kỳ: Công ty và công đoàn có chính sách khám sức khỏe định kỳ cho người lao động, đảm bảo sức khỏe và sự an tâm cho nhân viên.

Đảm bảo an toàn vệ sinh lao động

HAMACO luôn coi trọng việc đảm bảo an toàn vệ sinh lao động, xem đây là nhiệm vụ quan trọng trong sản xuất kinh doanh. Công ty thường xuyên tổ chức các buổi tuyên truyền, đào tạo về an toàn lao động và phòng cháy chữa cháy, nhằm nâng cao ý thức và kỹ năng cho người lao động. Điều này không chỉ góp phần bảo vệ sức khỏe nhân viên mà còn nâng cao năng suất lao động và chất lượng sản phẩm.

Các hoạt động gắn kết và phúc lợi đặc biệt

- HAMACO luôn chú trọng đến việc chăm lo đời sống tinh thần của người lao động thông qua nhiều chính sách phúc lợi vượt trội:
- Du lịch cho CBCNV nữ nhân ngày Quốc tế Phụ nữ 20/10/2025: chương trình thể hiện sự tri ân và tôn vinh những đóng góp của chị em phụ nữ trong công ty.
- Tặng quà sinh nhật cho CBCNV và cán bộ quản lý: mang lại niềm vui nho nhỏ nhưng ý nghĩa lớn lao.
- Tổ chức các buổi họp mặt, tặng quà vào dịp lễ đặc biệt: Như Quốc tế Phụ nữ 8/3, những hoạt động này không chỉ mang lại niềm vui mà còn góp phần gắn kết tình đồng nghiệp.

Các chính sách và hoạt động mà HAMACO đang thực hiện không chỉ thể hiện sự quan tâm sâu sắc đến lợi ích chính đáng của người lao động mà còn là lời cam kết mạnh mẽ về việc xây dựng một môi trường làm việc hạnh phúc, nơi mỗi nhân viên đều cảm thấy được trân trọng và có cơ hội phát triển. HAMACO tin rằng, chỉ khi người lao động được chăm lo chu đáo, họ mới có thể cống hiến hết mình và cùng công ty viết nên những trang sử mới đầy tự hào và thành công.

Với tinh thần “Vì một tương lai bền vững”, HAMACO sẽ tiếp tục đồng hành cùng nhân viên và cộng đồng, kiến tạo những giá trị tốt đẹp cho xã hội.

3.3. Hoạt động đào tạo người lao động

Trong hành trình kiến tạo và phát triển không ngừng, HAMACO luôn xem việc đào tạo và nâng cao năng lực đội ngũ nhân sự là một trong những nền tảng vững chắc để vươn tới những đỉnh cao mới. Năm 2025, với tầm nhìn chiến lược và sự đầu tư bài bản, HAMACO tiếp tục chú trọng vào công tác đào tạo, nhằm xây dựng một đội ngũ nhân lực đa năng, linh hoạt và giàu kỹ năng. Không chỉ dừng lại ở việc nâng cao trình độ chuyên môn, các khóa đào tạo còn là cơ hội để mỗi cá nhân khám phá tiềm năng của bản thân, từ đó góp phần vào sự phát triển bền vững của toàn hệ thống.

Các chương trình đào tạo được thiết kế bài bản, đa dạng về nội dung và hình thức, từ kỹ năng vận hành máy móc, thiết bị chuyên dụng đến những buổi học kỹ năng mềm như bán hàng và phòng cháy chữa cháy. Mỗi khóa học không chỉ là những giờ học nghiêm túc mà còn là những trải nghiệm quý giá, nơi kiến thức được truyền tải một cách sinh động, gần gũi và thiết thực.

Đặc biệt, HAMACO luôn đề cao tinh thần "học đi đôi với hành", tạo điều kiện tối đa để nhân viên được thực hành và ứng dụng ngay những kiến thức đã học vào thực tế công việc. Qua đó, mỗi cá nhân không chỉ trở nên tự tin hơn trong vai trò của mình mà còn cảm nhận được sự gắn kết, đồng hành cùng sự phát triển chung của tập thể.

HAMACO tin rằng, một môi trường làm việc chuyên nghiệp, thân thiện và minh bạch sẽ là nền tảng vững chắc để mỗi nhân viên phát huy tối đa khả năng của mình. Với cam kết không ngừng nâng cao chất lượng đào tạo, HAMACO mong muốn cùng đội ngũ nhân sự viết nên những trang sử mới, đầy tự hào và thành công trong hành trình phát triển bền vững.

4. Tình hình hoạt động của các công ty con

4.1. Công ty TNHH MTV HAMACO Petro

▪ Các chỉ tiêu tài chính

(Bảng 4: Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu Công ty TNHH MTV HAMACO Petro)

Chỉ tiêu	Năm	Năm	Ghi chú
	2024	2025	
1. Chỉ tiêu về khả năng thanh toán			
Hệ số thanh toán ngắn hạn	0,96	0,86	
Hệ số thanh toán nhanh	0,51	0,51	

2. Chỉ tiêu về cơ cấu vốn

Hệ số Nợ/Tổng tài sản	0,84	0,85
Hệ số Nợ/Vốn chủ sở hữu	5,13	5,46

3. Chỉ tiêu về năng lực hoạt động

Vòng quay hàng tồn kho	10	6,6
Giá vốn hàng bán/Hàng tồn kho bình quân		
Doanh thu thuần/Tổng tài sản	3	2,4

4. Chỉ tiêu về khả năng sinh lời

Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần	0,86%	(3,2%)
Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu	17,75%	(49,5%)
Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản	2,57%	(7,7%)
Hệ số Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh/Doanh thu thuần	1,10%	(3,4%)

(Nguồn: Phòng Kế toán - Công ty TNHH MTV HAMACO Petro)

4.2. Công ty TNHH MTV HAMACO Vị Thanh

▪ Các chỉ tiêu tài chính

(Bảng 5: Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu Công ty TNHH MTV HAMACO Vị Thanh)

Chỉ tiêu	Năm 2024	Năm 2025	Ghi chú
1. Chỉ tiêu về khả năng thanh toán			
Hệ số thanh toán ngắn hạn	2,54	18,41	
Hệ số thanh toán nhanh	2,54	18,41	

2. Chỉ tiêu về cơ cấu vốn

Hệ số Nợ/Tổng tài sản	0,05	0,05
Hệ số Nợ/Vốn chủ sở hữu	0,06	0,06

3. Chỉ tiêu về năng lực hoạt động

Vòng quay hàng tồn kho	-	-
Giá vốn hàng bán/Hàng tồn kho bình quân	-	-
Doanh thu thuần/Tổng tài sản	-	-

4. Chỉ tiêu về khả năng sinh lời

Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần	-	-
Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu	0,3%	8,5%
Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản	0,4%	8,1%
Hệ số Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh/Doanh thu thuần	-	-

(Nguồn: Phòng Kế toán - Công ty TNHH MTV HAMACO Việt Nam)

4.3. Công ty Cổ phần Bê tông HAMACO

▪ Các chỉ tiêu tài chính

(Bảng 6: Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu Công ty Cổ phần Bê tông HAMACO)

Chỉ tiêu	Năm 2024	Năm 2025	Ghi chú
1. Chỉ tiêu về khả năng thanh toán			
Hệ số thanh toán ngắn hạn	1,40	1,37	
Hệ số thanh toán nhanh	1,06	1,01	
2. Chỉ tiêu về cơ cấu vốn			

Hệ số Nợ/Tổng tài sản	0,45	0,43
Hệ số Nợ/Vốn chủ sở hữu	0,82	0,76

3. Chỉ tiêu về năng lực hoạt động

Vòng quay hàng tồn kho	12,5	11,8
Doanh thu thuần/Tổng tài sản	2,43	2,28

4. Chỉ tiêu về khả năng sinh lời

Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần	4,3%	4,1%
Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu	19,2%	16,4%
Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản	10,5%	9,4%
Hệ số Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh/Doanh thu thuần	4,2%	4,1%

(Nguồn: Phòng Kế toán - Công ty Cổ phần Bê tông HAMACO)

4.4. Công ty TNHH MTV Vật liệu xây dựng Xanh HAMACO

▪ Các chỉ tiêu tài chính

(Bảng 7: Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu TNHH MTV VLXD Xanh HAMACO)

Chỉ tiêu	Năm	Năm	Ghi chú
	2024	2025	
1. Chỉ tiêu về khả năng thanh toán			
Hệ số thanh toán ngắn hạn	0,51	0,83	
Hệ số thanh toán nhanh	0,41	0,72	
2. Chỉ tiêu về cơ cấu vốn			
Hệ số Nợ/Tổng tài sản	0,71	0,67	

Hệ số Nợ/Vốn chủ sở hữu

2,44

2,03

3. Chỉ tiêu về năng lực hoạt động

Vòng quay hàng tồn kho

47

39

Giá vốn hàng bán/Hàng tồn kho bình quân

Doanh thu thuần/Tổng tài sản

2,46

2,68

4. Chỉ tiêu về khả năng sinh lời

Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần

6,6%

6,1%

Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu

56,4%

49,7%

Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản

16,2%

16,4%

Hệ số Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh/Doanh thu thuần

6,6%

6,6%

(Nguồn: Phòng Kế toán - Công ty TNHH MTV VLXD Xanh HAMACO)

4.5. Công ty Cổ phần Vật tư Hậu Giang

▪ Các chỉ tiêu tài chính

(Bảng 8: Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu Công ty Cổ phần Vật tư Hậu Giang)

Chỉ tiêu	Năm 2024	Năm 2025	Ghi chú
1. Chỉ tiêu về khả năng thanh toán			
Hệ số thanh toán ngắn hạn	0,92	1,05	
Tài sản ngắn hạn/Nợ ngắn hạn			
Hệ số thanh toán nhanh			
(Tài sản ngắn hạn - Hàng tồn kho)	0,72	0,78	
Nợ ngắn hạn			
2. Chỉ tiêu về cơ cấu vốn			
Hệ số Nợ/Tổng tài sản	0,73	0,72	
Hệ số Nợ/Vốn chủ sở hữu	2,7	2,7	
3. Chỉ tiêu về năng lực hoạt động			

Vòng quay hàng tồn kho	18	18
Giá vốn hàng bán/Hàng tồn kho bình quân		
Doanh thu thuần/Tổng tài sản	2,81	2,82
4. Chỉ tiêu về khả năng sinh lời		
Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần	1,61%	1,55%
Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu	17,0%	14,1%
Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản	4,53%	4,39%
Hệ số Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh/Doanh thu thuần	1,55%	1,17%

(Nguồn: Phòng Kế toán - Công ty Cổ phần Vật tư Hậu Giang)

▪ Cơ cấu cổ đông, thay đổi vốn đầu tư của chủ sở hữu.

i. Thông tin cổ phiếu

(Bảng 9: Cơ cấu cổ đông Công ty Cổ phần Vật tư Hậu Giang)

Tổng số cổ phần	9.638.061	Mã cổ phiếu	HAM
Số cổ phần chuyển nhượng tự do	9.638.061	Loại cổ phiếu	Cổ phiếu phổ thông
Số cổ phần hạn chế chuyển nhượng	0	Tổng số lượng cổ phiếu đăng ký	0
Mệnh giá cổ phần	10.000 đồng	Mệnh giá cổ phiếu	10.000 đồng
Tổng giá trị cổ phần	96.380.610.000 đồng	Tổng giá trị cổ phiếu đăng ký	96.380.610.000 đồng

(Nguồn: Danh sách người sở hữu chứng khoán chốt ngày 04/02/2025 – Tổng Công ty Lưu Ký và Bù Trừ Chứng Khoán Việt Nam)

ii. Cơ cấu cổ đông

- Cơ cấu cổ đông của Công ty Cổ phần Vật tư Hậu Giang tại ngày chốt danh sách 04/02/2025 để thực hiện đăng ký, lưu ký chứng khoán tập trung tại Tổng Công ty Lưu Ký và Bù Trừ Chứng Khoán Việt Nam và đăng ký giao dịch Upcom tại Sở Giao dịch Chứng khoán Hà Nội:

(Bảng 10: Cơ cấu cổ đông Công ty Cổ phần Vật tư Hậu Giang)

Đối tượng	Trong nước		Nước ngoài		Tổng cộng	
	Số lượng	Tỷ lệ	Số lượng	Tỷ lệ	Số lượng	Tỷ lệ (%)

Số lượng cổ phần	9.638.061	100%	0	0%	9.638.061	100%
Tổ chức	-	0%	-	0%	-	0%
Cá nhân	9.638.061	100%	-	0%	9.638.061	100%
Cổ phiếu quỹ	-	0%	-	0%	-	0%
Số lượng cổ đông	225	100%	0	0%	225	100%
Tổ chức	-	0%	-	0%	-	0%
Cá nhân	217	100%	-	0%	217	100%
Cổ phiếu quỹ	-	0%	-	0%	-	0%

(Nguồn: Danh sách người sở hữu chứng khoán chốt ngày 04/02/2026 – Tổng Công ty Lưu Ký và Bù Trừ Chứng Khoán Việt Nam)

(Bảng 11: Cơ cấu cổ đông chi tiết)

Stt	Nội dung	Số lượng cổ đông (người)	Số lượng cổ phần (cổ phần)	Tỷ lệ % thực góp trên vốn điều lệ
1	Cổ đông Nhà nước	-	-	0%
2	Cổ đông nội bộ	6	1.418.609	14,71%
a	Hội đồng quản trị	4	1.306.240	13,55%
b	Ban kiểm toán nội bộ	-	-	0%
c	Ban Tổng Giám đốc	1	3.169	0,03%
d	Kế toán trưởng	1	109.200	1,13%
3	Cổ đông sở hữu trên 5%	2	1.225.875	12,72%
a	Cổ đông trong nước	2	1.225.875	12,72%
b	Cổ đông nước ngoài	-	-	0%
4	Cổ đông sở hữu từ 1% đến 5%	25	5.685.602	58,99%
a	Cổ đông trong nước	25	5.685.602	58,99%
b	Cổ đông nước ngoài	-	-	0%
5	Cổ đông sở hữu dưới 1%	190	2.726.584	28,29%
a	Cổ đông trong nước	190	2.726.584	28,29%
b	Cổ đông nước ngoài	-	-	0%
6	Cổ phiếu quỹ	-	-	0%

(Nguồn: Danh sách người sở hữu chứng khoán chốt ngày 04/02/2025 – Tổng Công ty Lưu Ký và Bù Trừ Chứng Khoán Việt Nam)

5. Báo cáo đánh giá liên quan đến trách nhiệm về môi trường và xã hội của Công ty

5.1. Chính sách môi trường

Trong bối cảnh năm 2025, khi yêu cầu về phát triển bền vững và tiêu chuẩn môi trường ngày càng trở thành điều kiện tiên quyết trong hoạt động sản xuất – kinh doanh, HAMACO xác định trách nhiệm môi trường là yếu tố quan trọng trong chiến lược tăng trưởng bền vững. Do đó, các hoạt động quản trị môi trường năm 2025 được triển khai theo hướng chủ động, kiểm soát rủi ro và tối ưu hóa nguồn lực.

Năm 2025, Công ty tiếp tục duy trì và nâng cấp hệ thống kiểm soát môi trường tại các đơn vị sản xuất:

- Giảm phát thải khí và bụi

Hệ thống lọc bụi theo tiêu chuẩn châu Âu tiếp tục được vận hành ổn định, giúp giảm đáng kể nồng độ bụi phát tán so với năm 2024.

Các chỉ số khí thải đều nằm trong giới hạn cho phép theo quy định pháp luật hiện hành.

Công ty thực hiện quan trắc môi trường định kỳ và công bố minh bạch theo quy định.

Việc kiểm soát phát thải không chỉ nhằm tuân thủ pháp luật mà còn giảm thiểu rủi ro vận hành dài hạn và nâng cao uy tín thương hiệu trong chuỗi cung ứng vật liệu xây dựng.

- Quản lý chất thải

Hợp tác với các đơn vị xử lý chuyên nghiệp nhằm đảm bảo 100% chất thải rắn được phân loại và xử lý theo đúng quy trình.

Tăng cường tái chế nội bộ đối với một số loại vật liệu có khả năng tái sử dụng.

Năm 2025, Công ty không ghi nhận bất kỳ trường hợp vi phạm nào liên quan đến quy định môi trường.

5.2. Quản lý nguồn nguyên vật liệu

Quản lý nguyên vật liệu năm 2025 được triển khai theo định hướng tối ưu chi phí và giảm thiểu tác động môi trường.

- Tối ưu hóa quy trình sản xuất

Ứng dụng tự động hóa và cải tiến quy trình giúp giảm khoảng 10% tỷ lệ hao hụt nguyên vật liệu so với năm trước.

Giảm hao hụt đồng nghĩa với giảm chi phí trực tiếp và giảm lượng chất thải phát sinh.

- Kiểm soát chuỗi cung ứng

Lựa chọn nhà cung cấp đáp ứng tiêu chuẩn chất lượng và bền vững.

Duy trì tồn kho chiến lược ở mức hợp lý nhằm giảm thiểu rủi ro biến động giá nguyên liệu.

- Hướng tới kinh tế tuần hoàn

Tăng cường nghiên cứu và thử nghiệm tái sử dụng vật liệu thừa.

Từng bước hình thành mô hình sản xuất theo định hướng tuần hoàn, phù hợp với chiến lược phát triển bền vững giai đoạn 2026–2030.

5.3. Tiêu thụ năng lượng

Trong bối cảnh chi phí năng lượng tiếp tục gia tăng và yêu cầu giảm phát thải carbon ngày càng rõ ràng, HAMACO xác định quản trị năng lượng là một nội dung trọng yếu trong chiến lược nâng cao hiệu quả vận hành. Năm 2025, Công ty tiếp tục triển khai đồng bộ các giải pháp tiết kiệm và tối ưu hóa tiêu thụ điện.

Hệ thống điện mặt trời tại nhà máy hiện cung cấp khoảng 10% tổng nhu cầu điện năng, góp phần giảm phụ thuộc vào nguồn điện truyền thống và từng bước giảm phát thải gián tiếp. Song song đó, Công ty thực hiện nâng cấp, thay thế các thiết bị cũ bằng công nghệ hiệu suất cao hơn, qua đó giảm khoảng 15% mức tiêu thụ điện tại một số phân xưởng trọng điểm.

Bên cạnh các giải pháp kỹ thuật, HAMACO chú trọng xây dựng văn hóa sử dụng năng lượng tiết kiệm thông qua đào tạo nội bộ về quản lý năng lượng và khuyến khích cán bộ, nhân viên đề xuất sáng kiến cải tiến. Việc quản trị năng lượng không chỉ nhằm kiểm soát chi phí mà còn là nền tảng nâng cao hiệu suất sản xuất và củng cố biên lợi nhuận trong dài hạn.

5.4. Tiêu thụ nước

Trong năm 2025, tổng lượng nước sử dụng của Công ty đạt 19.342 m³. Hệ thống tuần hoàn nước tại nhà máy tiếp tục được vận hành hiệu quả, cho phép tái sử dụng khoảng 40% lượng nước thải phát sinh trong quá trình sản xuất, qua đó giảm nhu cầu khai thác nguồn nước cấp mới và hạn chế tác động đến môi trường.

Công tác kiểm tra, bảo trì định kỳ hệ thống cấp – thoát nước được thực hiện nghiêm túc và thường xuyên nhằm kiểm soát thất thoát, bảo đảm hiệu quả sử dụng tài nguyên nước. Việc quản lý nước được triển khai theo hướng tiết kiệm, bền vững, phù hợp với định hướng phát triển dài hạn của Công ty.

Stt	Nguồn tiêu thụ	Năm 2025
1	Nguồn nước (m ³)	18.760
2	Nguồn điện (kWh)	5.580.000

PHẦN III. BÁO CÁO VÀ ĐÁNH GIÁ CỦA BAN TỔNG GIÁM ĐỐC

1. Đánh giá kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh:

Năm 2025 đánh dấu một bước chuyển quan trọng của ngành vật liệu xây dựng Việt Nam khi thị trường tiếp tục phục hồi sau giai đoạn khó khăn từ giữa năm 2022. Thực tế cho thấy cả sản lượng sản xuất và tiêu thụ của các nhóm vật liệu chủ lực trên thị trường đã hồi phục đáng kể; trong đó, sản lượng thép xây dựng đạt mức tăng trưởng khoảng 6-7% so với năm trước nhờ nhu cầu từ các dự án hạ tầng lớn và xây dựng dân dụng được đẩy mạnh. Các sản phẩm như gạch ốp lát, kính xây dựng và sứ vệ sinh cũng ghi nhận tăng trưởng sản lượng và tiêu thụ so với cùng kỳ.

Đồng thời, thị trường xây dựng Việt Nam tiếp tục thể hiện dấu hiệu phục hồi trong cả năm, với hoạt động đầu tư công duy trì cao và đẩy nhanh tiến độ giải ngân vốn, góp phần kích thích nhu cầu nguyên vật liệu trong nước. Các nỗ lực này tạo nền tảng ổn định cho nhóm vật liệu xây dựng – một trong những động lực chính của ngành công nghiệp xây dựng – tiếp tục tăng trưởng trong bối cảnh kinh tế vĩ mô duy trì được nhịp độ tích cực.

Tuy nhiên, thị trường vẫn phải đối mặt với một số thách thức nội tại. Dù giá bán vật liệu chế biến phục hồi và tăng nhẹ so với năm 2024, chi phí đầu vào tiếp tục neo ở mức cao, đặc biệt là chi phí năng lượng, vận chuyển và nguyên liệu đầu vào. Mặt khác, những phân khúc như bất động sản dân dụng vẫn phục hồi chậm và chưa thể bù đắp hoàn toàn đà giảm của các năm trước, khiến áp lực cạnh tranh trong ngành tiếp tục gay gắt.

Trong bối cảnh đó, với chiến lược linh hoạt và quyết đoán, HAMACO đã chủ động điều chỉnh hoạt động sản xuất – kinh doanh, đồng thời đẩy mạnh các giải pháp tối ưu hóa chi phí và cải tiến sản phẩm. Công ty đã tận dụng những cơ hội từ các dự án hạ tầng trọng điểm và chính sách hỗ trợ của Nhà nước để củng cố hiệu quả vận hành, từng bước khẳng định vị thế trên thị trường.

Cụ thể, chiến lược đa dạng hoá sản phẩm, tăng cường ứng dụng công nghệ trong sản xuất và nâng cao năng lực quản trị đã giúp HAMACO ghi nhận những kết quả tích cực trong năm 2025. Các nhóm sản phẩm thân thiện với môi trường và phù hợp với xu hướng phát triển bền vững tiếp tục được đẩy mạnh, góp phần tăng tính cạnh tranh và củng cố vị thế của Công ty trong ngành.

Tổng thể, năm 2025 là năm mà HAMACO vừa tận dụng được các điều kiện thuận lợi của thị trường, vừa vượt qua không ít thách thức để duy trì đà tăng trưởng và định hình nền tảng phát triển bền vững cho giai đoạn tiếp theo.

2. Tình hình tài chính:

2.1 Tình hình tài sản:

Năm 2025, tổng tài sản tăng 8,4% so với cùng kỳ. Cơ cấu tài sản dịch chuyển sang nhóm ngắn hạn nhằm nâng cao năng lực thích ứng và đảm bảo tính thanh khoản cho hoạt động kinh doanh. Tài sản dài hạn giảm 4,7% thông qua việc chủ động sàng lọc danh mục và tối ưu hóa chi phí khấu hao.

(Bảng 12: Tình hình tài sản Công ty Cổ phần Vật tư Hậu Giang)

Chỉ tiêu chính	Đơn vị tính	2024	2025	Tăng/giảm 2025 so với 2024
Tài sản ngắn hạn	Tr.đ	623.929	735.784	17,9%
Tài sản dài hạn	Tr.đ	452.149	430.938	(4,7%)
Tổng tài sản	Tr.đ	1.076.079	1.166.722	8,4%

(Nguồn: Báo cáo tài chính hợp nhất 2025 - Công ty Cổ phần Vật tư Hậu Giang)

2.2 Tình hình nợ phải trả:

Năm 2025, cấu trúc nguồn vốn HAMACO tăng trưởng ổn định gắn liền với lộ trình tối ưu hóa nợ. Công ty chủ động gia tăng nội lực vốn chủ sở hữu (tăng 11,4%) và dài hạn hóa các khoản nợ (tăng 34,8%) nhằm ổn định chi phí tài chính, đảm bảo nguồn vốn bền vững cho các hoạt động đầu tư trung và dài hạn.

(Bảng 13: Tình hình nợ phải trả Công ty Cổ phần Vật tư Hậu Giang)

Chỉ tiêu chính	Đơn vị tính	2024	2025	Tăng/giảm 2025 so với 2024
- Tổng nợ phải trả	Tr.đ	790.530	848.460	7,3%
+ Nợ vay ngắn hạn	Tr.đ	679.055	698.171	2,8%
+ Nợ dài hạn	Tr.đ	111.475	150.289	34,8%
- Tổng vốn chủ sở hữu	Tr.đ	285.548	318.262	11,4%
Tổng nguồn vốn	Tr.đ	1.076.079	1.166.722	8,4%

(Nguồn: Báo cáo tài chính hợp nhất 2025 - Công ty Cổ phần Vật tư Hậu Giang)

3. Tình hình đầu tư và thực hiện dự án trong năm 2025

Năm 2025 đánh dấu một bước tiến quan trọng trong chiến lược phát triển của HAMACO, khi công ty tập trung nguồn lực để thực hiện các dự án đầu tư lớn nhằm nâng cao năng lực sản xuất và củng cố vị thế trên thị trường vật liệu xây dựng. HAMACO đã triển khai nhiều dự án trọng điểm, mang lại hiệu quả thiết thực và tạo đà phát triển bền vững.

Một trong những dự án trọng tâm của năm 2025 là việc mở rộng Nhà máy xi măng HAMACO Green giai đoạn 2, với mục tiêu tăng thêm 300.000 tấn/năm vào công suất sản

xuất. Dự án này không chỉ giúp HAMACO đáp ứng nhu cầu ngày càng tăng của thị trường mà còn khẳng định cam kết của công ty trong việc cung cấp các sản phẩm xi măng chất lượng cao, thân thiện với môi trường.

HAMACO cũng đầu tư nâng cấp trạm trộn bê tông tại Cần Thơ, nâng công suất lên 150m³/h. Việc nâng cấp này không chỉ tăng hiệu suất sản xuất mà còn đảm bảo chất lượng sản phẩm đạt tiêu chuẩn cao, đáp ứng yêu cầu khắt khe của khách hàng. Đây là bước đi chiến lược giúp HAMACO mở rộng thị phần tại khu vực Đồng bằng sông Cửu Long, nơi có nhu cầu lớn về vật liệu xây dựng.

Để tối ưu hóa quy trình vận hành và nâng cao hiệu quả giao nhận hàng hóa, HAMACO đã đầu tư vào việc mở rộng kho bãi, cải tiến hệ thống vận hành cầu trục, và bổ sung phương tiện vận chuyển mới. Những cải tiến này giúp công ty đáp ứng nhu cầu của khách hàng một cách nhanh chóng và hiệu quả, đồng thời tăng cường năng lực cạnh tranh trong bối cảnh thị trường ngày càng khốc liệt.

Những khoản đầu tư chiến lược trong năm 2025 của HAMACO không chỉ thể hiện quyết tâm mở rộng quy mô sản xuất mà còn khẳng định tầm nhìn dài hạn của công ty. Với việc tập trung vào nâng cao năng lực sản xuất, cải tiến chất lượng sản phẩm, và tối ưu hóa quy trình vận hành, HAMACO đang từng bước xây dựng nền tảng vững chắc cho sự phát triển bền vững, hướng tới mục tiêu trở thành doanh nghiệp dẫn đầu trong ngành vật liệu xây dựng.

4. Những cải tiến về cơ cấu tổ chức, chính sách, quản lý

Năm 2025, trong bối cảnh thị trường vật liệu xây dựng phục hồi không đồng đều – đầu tư công tăng mạnh nhưng bất động sản dân dụng hồi phục chậm, biên lợi nhuận ngành chịu áp lực từ chi phí năng lượng và cạnh tranh giá – HAMACO đã chủ động thực hiện các cải tiến có tính hệ thống trong cơ cấu tổ chức, chính sách và quản trị điều hành.

Các điều chỉnh trong năm không mang tính ngắn hạn mà hướng tới mục tiêu nâng cao hiệu quả vận hành và củng cố năng lực cạnh tranh dài hạn.

Nâng cao hiệu quả sản xuất và kiểm soát chi phí

Trong năm 2025, Công ty hoàn tất triển khai tự động hóa tại một số trạm trộn bê tông và khâu kiểm soát phối liệu, qua đó rút ngắn thời gian vận hành và giảm chi phí nhân công trực tiếp. Việc chuẩn hóa quy trình sản xuất giúp giảm tỷ lệ hao hụt nguyên vật liệu và cải thiện tính ổn định của chất lượng đầu ra.

Song song đó, HAMACO đàm phán lại các hợp đồng cung ứng nguyên liệu theo hướng dài hạn và linh hoạt giá, tận dụng xu hướng hạ nhiệt tương đối của một số nhóm nguyên liệu đầu vào trong nửa cuối năm 2025. Chính sách ưu tiên nguồn cung trong khu vực giúp giảm chi phí logistics trong bối cảnh giá vận chuyển vẫn ở mức cao.

Hệ thống điện mặt trời tại nhà máy tiếp tục được khai thác hiệu quả, kết hợp với việc thay thế thiết bị tiêu thụ điện lớn bằng công nghệ hiệu suất cao, góp phần kiểm soát chi phí năng lượng trong điều kiện giá điện có xu hướng điều chỉnh tăng.

Mở rộng thị trường và củng cố hệ thống phân phối

Trước xu hướng đầu tư công được đẩy mạnh trong năm 2025, đặc biệt tại các dự án hạ tầng giao thông khu vực Đồng bằng sông Cửu Long, HAMACO tập trung tái cấu trúc hệ thống phân phối theo hướng bám sát các công trình trọng điểm.

Công ty mở rộng mạng lưới đại lý tại các tỉnh có tốc độ giải ngân đầu tư công cao, đồng thời ký kết các thỏa thuận hợp tác chiến lược với đối tác phân phối lớn trong khu vực. Các hoạt động marketing được tái thiết kế theo hướng tích hợp giữa kênh truyền thống và nền tảng số, tăng khả năng tiếp cận nhóm khách hàng doanh nghiệp và dự án.

Chính sách bán hàng được điều chỉnh linh hoạt theo từng phân khúc, ưu tiên hiệu quả dòng tiền và kiểm soát rủi ro công nợ thay vì chạy theo tăng trưởng sản lượng đơn thuần.

Đa dạng hóa sản phẩm và nâng cao chất lượng

Năm 2025, trong bối cảnh xu hướng vật liệu xây dựng xanh và tiết kiệm năng lượng ngày càng được quan tâm, HAMACO đẩy mạnh phát triển và phân phối các dòng sản phẩm thân thiện môi trường, phục vụ nhóm công trình công nghiệp và dự án có tiêu chí bền vững.

Công ty tiếp tục rà soát và chuẩn hóa quy trình kiểm soát chất lượng theo tiêu chuẩn quốc tế, tăng cường kiểm tra nguyên liệu đầu vào và giám sát thành phẩm. Tỷ lệ sản phẩm không đạt tiêu chuẩn được duy trì ở mức thấp, góp phần củng cố uy tín thương hiệu trong hệ thống phân phối.

Phát triển nguồn nhân lực và văn hóa doanh nghiệp

Nhận thức rằng hiệu quả quản trị bắt đầu từ con người, HAMACO triển khai các chương trình đào tạo chuyên sâu về quản lý dự án, kỹ năng bán hàng theo mô hình B2B và ứng dụng công nghệ trong sản xuất. Đội ngũ kỹ sư và công nhân kỹ thuật được đào tạo bổ sung về vận hành thiết bị tự động và tiêu chuẩn an toàn mới.

Chính sách ghi nhận và khen thưởng nội bộ được duy trì theo hướng minh bạch, gắn kết quả công việc với hiệu quả kinh doanh. Văn hóa đề cao kỷ luật vận hành, tinh thần trách nhiệm và cải tiến liên tục tiếp tục được củng cố trong toàn hệ thống.

Tối ưu hóa quản lý tài chính và rủi ro

Trong bối cảnh lãi suất có xu hướng ổn định hơn so với giai đoạn 2022–2023, HAMACO cơ cấu lại danh mục vay theo hướng tăng tỷ trọng vay trung và dài hạn, giảm áp lực thanh khoản ngắn hạn. Chính sách kiểm soát dòng tiền và công nợ được siết chặt nhằm đảm bảo an toàn tài chính trong môi trường cạnh tranh cao.

Công ty thiết lập cơ chế theo dõi biến động giá nguyên liệu và thị trường theo thời gian thực, đồng thời tăng cường quản lý rủi ro hợp đồng đối với các dự án lớn. Việc mua bảo hiểm rủi ro công trình và trách nhiệm sản phẩm tiếp tục được duy trì nhằm hạn chế tổn thất tiềm ẩn.

5. Kế hoạch phát triển năm 2026

Năm 2025 được kỳ vọng là năm phục hồi mạnh mẽ của ngành vật liệu xây dựng (VLXD), khi các dự án hạ tầng giao thông, đô thị và bất động sản tiếp tục được đẩy mạnh nhờ sự hỗ trợ từ các chính sách kinh tế vĩ mô của Chính phủ. Việc triển khai các gói kích thích kinh tế, tăng cường đầu tư công vào hạ tầng giao thông và nhà ở xã hội sẽ tạo động lực lớn cho nhu cầu vật liệu xây dựng. Đặc biệt, các dự án cao tốc, cầu đường và khu đô thị mới được kỳ vọng sẽ thúc đẩy sản lượng tiêu thụ xi măng, thép và bê tông. Bên cạnh đó, ngành bất động sản dự kiến sẽ có những tín hiệu phục hồi rõ nét hơn vào nửa cuối năm 2025, khi các nút thắt về vốn và pháp lý từng bước được tháo gỡ. Tuy nhiên, bối cảnh kinh tế toàn cầu vẫn còn nhiều bất ổn, với áp lực lạm phát và biến động giá nguyên liệu đầu vào, đòi hỏi các doanh nghiệp phải linh hoạt và chủ động trong chiến lược kinh doanh. Đồng thời, xu hướng phát triển bền vững ngày càng được chú trọng, mở ra cơ hội cho các sản phẩm vật liệu xanh như xi măng xanh, bê tông nhẹ và sơn sinh thái. Trong bối cảnh đó, HAMACO đặt mục tiêu tận dụng cơ hội từ sự phục hồi của thị trường, đồng thời vượt qua thách thức để củng cố vị thế và đạt được tăng trưởng bền vững.

Với những chính sách hỗ trợ của chính phủ đi kèm với nhiều thách thức của thị trường, HAMACO vẫn quyết tâm nỗ lực đạt mục tiêu tăng trưởng trong năm 2025.

(Bảng 14: Chỉ tiêu kinh doanh năm 2026)

Chỉ tiêu	ĐVT	Kế hoạch 2026	Tăng/giảm 2026 so 2025
1. Doanh thu	Tr.đ	3.500.000	6,3%
2. Lợi nhuận sau thuế	Tr.đ	55.000	7,2%

(Nguồn: Phòng Kế toán - Công ty Cổ phần Vật tư Hậu Giang)

Năm 2025, HAMACO bước vào giai đoạn mới với quyết tâm tận dụng mọi cơ hội từ sự phục hồi của thị trường vật liệu xây dựng. Công ty đặt mục tiêu đạt 3.500 tỷ đồng doanh thu, tăng 6,3% so với năm 2025, đồng thời duy trì lợi nhuận sau thuế ở mức 55 tỷ đồng. Để hiện thực hóa các mục tiêu này, HAMACO tập trung vào ba trụ cột chiến lược: tối ưu hóa hoạt động phân phối, mở rộng thị trường, và phát triển sản phẩm bền vững.

Trong lĩnh vực phân phối, HAMACO sẽ đẩy mạnh ứng dụng công nghệ vào quy trình quản lý kho bãi và vận chuyển. Cụ thể, hệ thống quản lý kho thông minh (WMS) sẽ được triển khai, giúp tối ưu hóa việc sắp xếp hàng hóa và giảm 15% thời gian giao nhận. Song song đó, công ty sẽ tối ưu hóa chuỗi cung ứng bằng cách đàm phán hợp đồng dài hạn với các nhà cung cấp, giảm 5-7% chi phí mua hàng. Đặc biệt, việc đầu tư vào hệ thống quản lý vận tải (TMS) sẽ giúp tối ưu hóa lộ trình vận chuyển, giảm 10% chi phí logistics.

Về mở rộng thị trường, HAMACO sẽ tập trung vào việc phát triển mạng lưới phân phối tại các tỉnh trọng điểm như Cần Thơ, An Giang, Kiên Giang và Đồng Tháp. Kế hoạch thêm 10 đại lý mới và ký hợp đồng độc quyền với 5 đối tác phân phối lớn sẽ giúp công ty

tiếp cận sâu hơn đến khách hàng tại khu vực Đồng bằng sông Cửu Long. Đồng thời, HAMACO sẽ tăng cường chiến dịch tiếp thị với ngân sách quảng cáo tăng 20%, tập trung vào các kênh truyền thống như bảng quảng cáo, đài phát thanh địa phương và các hội chợ triển lãm. Công ty sẽ tổ chức 3 hội chợ triển lãm tại TP. Cần Thơ và TP. Hồ Chí Minh để quảng bá sản phẩm và kết nối với khách hàng tiềm năng.

Để đáp ứng xu hướng phát triển bền vững, HAMACO sẽ đẩy mạnh phân phối các sản phẩm xanh và thân thiện với môi trường. Công ty sẽ hợp tác với các nhà sản xuất để cung cấp dòng xi măng xanh với hàm lượng CO2 thấp hơn 30% so với sản phẩm truyền thống, nhằm vào các dự án bất động sản cao cấp và công trình xanh. Bên cạnh đó, HAMACO sẽ mở rộng danh mục sản phẩm bê tông nhẹ và các vật liệu xây dựng tiết kiệm năng lượng, đáp ứng nhu cầu ngày càng tăng của thị trường.

Ngoài ra, HAMACO sẽ tiếp tục đầu tư vào phát triển nguồn nhân lực và văn hóa doanh nghiệp. Công ty sẽ tổ chức 4 khóa đào tạo kỹ năng bán hàng và quản lý kho bãi cho 100 nhân viên kinh doanh và quản lý, đồng thời đào tạo chuyên sâu về quản lý chuỗi cung ứng cho 50 nhân viên logistics. Để khuyến khích tinh thần làm việc, HAMACO sẽ triển khai chương trình "Nhân viên xuất sắc" với phần thưởng hàng tháng và tổ chức 2 chuyến du lịch nghỉ dưỡng cho nhân viên có thành tích xuất sắc.

Về quản lý tài chính, HAMACO sẽ tận dụng lãi suất thấp, giảm chi phí lãi vay xuống 5%/năm, đồng thời chuyển đổi các khoản vay ngắn hạn sang dài hạn để giảm áp lực trả nợ. Công ty cũng sẽ thiết lập hệ thống cảnh báo sớm về biến động giá nguyên liệu và nhu cầu thị trường, đồng thời mua bảo hiểm rủi ro cho các dự án lớn để giảm thiểu thiệt hại tài chính.

Với những kế hoạch chi tiết và thực tiễn trên, HAMACO kỳ vọng sẽ đạt được các mục tiêu về doanh thu, sản lượng và lợi nhuận trong năm 2025, đồng thời củng cố vị thế dẫn đầu trong lĩnh vực phân phối vật liệu xây dựng và hướng tới sự phát triển bền vững.

Với kế hoạch hành động chi tiết và thực tiễn trên, HAMACO kỳ vọng sẽ đạt được các mục tiêu về doanh thu, sản lượng và lợi nhuận trong năm 2025. Những nỗ lực này không chỉ giúp công ty vượt qua thách thức thị trường mà còn củng cố vị thế dẫn đầu trong ngành vật liệu xây dựng.

PHẦN IV. ĐÁNH GIÁ CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ VỀ HOẠT ĐỘNG CỦA CÔNG TY

1. Đánh giá của Hội đồng quản trị về hoạt động của Công ty

Năm 2025 khép lại, đánh dấu một chương đầy thử thách nhưng cũng đậm chất bản sắc trong hành trình phát triển của HAMACO. Trước bối cảnh thị trường vật liệu xây dựng và chuỗi cung ứng logistics toàn cầu trải qua nhiều nhịp rung lắc mạnh, Hội đồng Quản trị (HĐQT) đã phát huy tối đa vai trò định hướng chiến lược, sát cánh cùng Ban

Điều hành để chuyển hóa áp lực thành động lực tăng trưởng. Sự linh hoạt trong công tác quản trị được thể hiện rõ nét qua việc kết hợp nhịp nhàng giữa các phiên họp định kỳ truyền thống và cơ chế lấy ý kiến bằng văn bản số hóa. Cách tiếp cận này không chỉ đảm bảo tính tuân thủ mà còn tối ưu hóa tốc độ ra quyết định, giúp hệ thống HAMACO phản ứng kịp thời trước các biến động khẩn cấp của thị trường, từ đó bảo toàn dòng vốn và duy trì đà vận hành không đứt đoạn ngay cả trong những giai đoạn cam go nhất.

Tối ưu hóa vận hành:

Xác định công nghệ là "hệ miễn dịch" của doanh nghiệp hiện đại, HĐQT đã quyết liệt chỉ đạo lộ trình số hóa và tự động hóa toàn diện quy trình sản xuất. Những cải tiến đột phá trong việc ứng dụng công nghệ tự động vào các trạm trộn và nhà máy không chỉ giúp HAMACO nâng cao năng suất mà còn trực tiếp kéo giảm chi phí vận hành thông qua việc kiểm soát nghiêm ngặt tỷ lệ hàng kém phẩm chất. Song song với đó, chiến lược quản trị hàng tồn kho thông minh đã giúp tối ưu hóa vốn lưu động, tạo dư địa tài chính cho các hoạt động đầu tư dài hạn. Trên phương diện thị trường, HĐQT đã kiên định với mục tiêu mở rộng độ phủ tại các địa bàn trọng điểm, ưu tiên dịch chuyển cơ cấu sang các dòng sản phẩm có biên lợi nhuận cao và đạt chuẩn xanh, từ đó củng cố vị thế dẫn đầu của thương hiệu tại khu vực ĐBSCL.

Mở rộng thị trường và cơ cấu danh mục sản phẩm:

Trên cơ sở đánh giá xu hướng đầu tư công tăng mạnh và thị trường dân dụng phục hồi chậm, HĐQT đã định hướng tập trung vào các phân khúc có dòng tiền ổn định và tỷ suất lợi nhuận hợp lý. Công ty tăng cường khai thác các thị trường trọng điểm tại khu vực Đồng bằng sông Cửu Long, đồng thời đẩy mạnh phân phối các nhóm sản phẩm có giá trị gia tăng cao. Chiến lược này giúp duy trì tăng trưởng doanh thu và củng cố vị thế cạnh tranh của HAMACO trong khu vực.

Hoàn thiện hệ thống quản trị:

Một dấu ấn nổi bật trong niên độ 2025 chính là việc hoàn thiện hệ thống quản trị nội bộ theo mô hình Holding (Tập đoàn). Quyết sách này của HĐQT đã giúp tinh gọn bộ máy, xóa bỏ các rào cản trung gian và tạo ra sự cộng hưởng mạnh mẽ giữa các đơn vị thành viên trong hệ sinh thái HAMACO. Đồng thời, việc kiên trì đầu tư vào hệ thống hạ tầng kho bãi hiện đại và nâng cao năng suất xếp dỡ đã minh chứng cho tầm nhìn dài hạn của Công ty trong việc nâng cao trải nghiệm khách hàng và giảm thiểu chi phí logistics. Toàn bộ các hoạt động này đều được đặt dưới sự giám sát tài chính khắt khe, đảm bảo mọi rủi ro đều được dự báo sớm và các chỉ số kinh doanh luôn được phản ánh một cách trung thực, minh bạch theo các chuẩn mực cao nhất.

Đầu tư cơ sở hạ tầng:

HĐQT phê duyệt chủ trương đầu tư nâng cấp công nghệ kho bãi và hiện đại hóa dây chuyền sản xuất tại các đơn vị thành viên. Trọng tâm là ứng dụng hệ thống quản lý

kho bằng mã vạch, tự động hóa khâu xuất – nhập – kiểm đếm hàng hóa và cải tiến dây chuyền nhằm nâng cao độ chính xác, giảm thất thoát và tối ưu năng suất vận hành.

Việc đầu tư có chọn lọc vào công nghệ và thiết bị sản xuất không chỉ giúp rút ngắn thời gian xử lý đơn hàng, nâng cao tính ổn định của chất lượng sản phẩm mà còn tạo nền tảng cho chuyển đổi số trong quản trị vận hành. Đây là bước đi quan trọng nhằm nâng cao hiệu quả toàn chuỗi cung ứng và củng cố năng lực cạnh tranh dài hạn của Công ty.

Quản lý tài chính:

Công tác quản lý tài chính tiếp tục được HĐQT giám sát chặt chẽ. Các chỉ tiêu an toàn tài chính được duy trì ở mức hợp lý; cơ cấu nguồn vốn được điều chỉnh theo hướng cân đối giữa vốn vay và vốn chủ sở hữu. HĐQT yêu cầu tăng cường công tác kiểm soát công nợ, đánh giá rủi ro thị trường và bảo đảm các báo cáo tài chính phản ánh trung thực, đầy đủ tình hình hoạt động của Công ty.

2. Đánh giá của Hội đồng quản trị về hoạt động của Ban Tổng Giám đốc

Năng lực thực thi chiến lược và Tuân thủ quản trị

Dưới định hướng chiến lược và sự chỉ đạo sát sao từ Hội đồng Quản trị (HĐQT), Ban Tổng Giám đốc HAMACO đã thể hiện năng lực điều hành xuất sắc, hiện thực hóa thành công các chủ trương, chính sách và Nghị quyết được Đại hội đồng cổ đông thông qua. Với tinh thần trách nhiệm cao và tư duy quản trị linh hoạt, BTGD đã chỉ đạo xuyên suốt các đơn vị thành viên, đảm bảo mọi hoạt động trong hệ thống đều vận hành an toàn, hiệu quả và tuân thủ nghiêm ngặt các quy định pháp luật hiện hành. HĐQT đánh giá cao vai trò cầu nối của BTGD trong việc chủ động đề xuất các giải pháp ứng phó kịp thời, giúp hệ thống duy trì được tính kiểm soát chặt chẽ và sự ổn định vận hành ngay cả trong những giai đoạn thị trường đầy biến động.

Kỷ luật điều hành và Tính minh bạch trong quản trị

Tính kỷ luật trong điều hành được BTGD duy trì vững chắc thông qua cơ chế giao ban định kỳ tháng, quý và các phiên họp khẩn cấp nhằm giải quyết dứt điểm các vướng mắc phát sinh. HĐQT ghi nhận sự nỗ lực của BTGD trong việc duy trì nguyên tắc công khai, minh bạch đối với mọi hoạt động báo cáo kinh doanh. Việc chuẩn hóa quy trình thông tin không chỉ giúp HĐQT nắm bắt sát sao thực tế tại từng phân xưởng, kho bãi mà còn tạo nền tảng vững chắc cho công tác giám sát, đánh giá hiệu quả hoạt động một cách khách quan và chính xác. Đây chính là yếu tố cốt lõi giúp HAMACO củng cố niềm tin với các cổ đông và các đối tác tài chính trong niên độ 2025.

Thích ứng thị trường và Quản trị rủi ro hệ thống

Trong một năm mà các ngành hàng có sự phân hóa mạnh mẽ về cung cầu, BTGD đã chứng minh được sự nhạy bén chiến lược thông qua việc nhận diện rõ nét các cơ hội

và thách thức của từng mảng kinh doanh. Sự linh hoạt trong việc điều chỉnh kế hoạch kinh doanh phù hợp với diễn biến thực tế đã giúp Công ty đạt được những kết quả khả quan, đặc biệt là trong công tác kiểm soát rủi ro tài chính và hàng tồn kho. Nhờ các kịch bản ứng phó được xây dựng bài bản, BTGD đã giúp HAMACO hạn chế tối đa các tác động tiêu cực từ sự biến động giá nguyên liệu đầu vào, đảm bảo an toàn hệ thống trong suốt chu kỳ hoạt động.

Nhìn nhận thách thức và Dự địa bút phá

Bên cạnh những thành tựu đã đạt được, HĐQT thẳng thắn nhìn nhận cùng BTGD về những dự địa cần tiếp tục cải thiện. Tại một số ngành hàng, kết quả lợi nhuận dù có tăng trưởng nhưng vẫn chưa tương xứng với tiềm năng sẵn có của thị trường và lợi thế quy mô của Công ty. Sự chuyển dịch tại các mảng kinh doanh truyền thống còn đôi chút chậm nhịp so với kỳ vọng, đòi hỏi BTGD cần có những chiến lược bút phá mạnh mẽ hơn trong thời gian tới. HĐQT kỳ vọng BTGD sẽ quyết liệt hơn nữa trong việc tái cấu trúc các mảng kinh doanh kém hiệu quả, tập trung nguồn lực vào các sản phẩm xanh và dịch vụ giá trị gia tăng để tối ưu hóa biên lợi nhuận cho Công ty trong giai đoạn chiến lược 2026.

3. Các kế hoạch và định hướng của Hội đồng quản trị

Năm 2026 không chỉ là một niên độ tài chính thông thường, mà là dấu ấn vàng son kỷ niệm 50 năm hình thành và phát triển của HAMACO. Đứng trước ngưỡng cửa của một kỷ nguyên mới, Hội đồng Quản trị (HĐQT) xác định đây là thời điểm quan trọng để chuyển hóa toàn bộ những nền tảng đã xây dựng trong giai đoạn 2021-2025 thành sức mạnh bút phá.

Trong bối cảnh nền kinh tế Việt Nam được kỳ vọng duy trì đà tăng trưởng ổn định, đầu tư công tiếp tục đóng vai trò động lực chủ đạo và thị trường bất động sản từng bước phục hồi có chọn lọc, Hội đồng quản trị xác định đây là giai đoạn quan trọng để HAMACO củng cố nền tảng nội tại và mở rộng quy mô phát triển theo hướng bền vững.

Trên cơ sở đánh giá kết quả thực hiện năm 2025, HĐQT đề ra các định hướng chiến lược trọng tâm cho năm 2026 như sau:

Nâng cao năng lực sản xuất và chuyển đổi công nghệ

Năm 2026, Công ty tiếp tục ưu tiên đầu tư chiều sâu vào công nghệ sản xuất và tự động hóa nhằm gia tăng năng suất, kiểm soát chất lượng và tối ưu chi phí. Trọng tâm là:

Hoàn thiện hệ thống quản lý sản xuất tích hợp số hóa.

Tối ưu hóa vận hành tại các nhà máy và trạm trộn bê tông theo hướng giảm hao hụt, giảm tiêu hao năng lượng.

Mở rộng ứng dụng công nghệ trong kiểm soát chất lượng và truy xuất nguồn gốc sản phẩm.

Mở rộng thị trường và tái cơ cấu danh mục ngành hàng

HĐQT định hướng năm 2026 là năm tăng tốc khai thác hiệu quả thị trường hạ tầng và công trình công nghiệp tại khu vực Đồng bằng sông Cửu Long. Công ty sẽ:

Tăng cường hiện diện tại các địa bàn có tốc độ giải ngân đầu tư công cao.

Củng cố hệ thống phân phối hiện hữu, đồng thời phát triển thêm đối tác chiến lược.

Rà soát và tái cơ cấu danh mục sản phẩm theo hướng tập trung vào các ngành hàng có biên lợi nhuận hợp lý và tiềm năng tăng trưởng dài hạn.

Mục tiêu không chỉ là tăng trưởng doanh thu mà là nâng cao chất lượng doanh thu và hiệu quả sử dụng vốn.

Quản trị dựa trên dữ liệu và Tổ chức thích nghi

HĐQT kiên trì mục tiêu xây dựng một bộ máy quản trị thông minh, tinh gọn và có khả năng thích ứng cao. Toàn bộ quy trình vận hành từ quản trị rủi ro, tài chính đến chuỗi cung ứng sẽ được quản lý dựa trên dữ liệu thực tế. Việc số hóa không còn là công cụ hỗ trợ mà đã trở thành "hệ điều hành" trung tâm, đảm bảo tính minh bạch tuyệt đối và giúp HĐQT đưa ra các quyết sách chiến lược chính xác và nhanh chóng. Đây là yếu tố then chốt để HAMACO bảo toàn giá trị cổ đông và phát triển ổn định trong một thế giới đầy biến động.

Phát triển nguồn nhân lực gắn với hiệu quả

HĐQT xác định yếu tố con người là động lực trung tâm của chiến lược phát triển.

Trong năm 2026, Công ty sẽ:

Tăng cường đào tạo năng lực quản trị, kỹ năng chuyên môn và ứng dụng công nghệ.

Hoàn thiện hệ thống đánh giá hiệu quả công việc (KPI) gắn với mục tiêu kinh doanh.

Xây dựng môi trường làm việc chuyên nghiệp, kỷ luật và đề cao tinh thần trách nhiệm.

Chính sách đãi ngộ được điều chỉnh theo hướng khuyến khích hiệu quả, sáng kiến và đóng góp thực chất.

Các chính sách thu hút nhân tài và hệ thống đãi ngộ dựa trên hiệu suất (KPI xanh) sẽ tiếp tục được hoàn thiện để biến HAMACO thành nơi hội tụ của những khát vọng lớn, sẵn sàng cho hành trình 50 năm tiếp theo

Củng cố nền tảng tài chính và quản trị rủi ro

HĐQT đặt mục tiêu duy trì cơ cấu tài chính an toàn, kiểm soát chặt chẽ công nợ và dòng tiền. Năm 2026, Công ty sẽ:

Tối ưu hóa cơ cấu nguồn vốn theo hướng cân bằng giữa vốn vay và vốn chủ sở hữu.

Tăng cường dự báo và giám sát rủi ro thị trường, đặc biệt là biến động giá nguyên vật liệu.

Duy trì tính minh bạch và tuân thủ trong công bố thông tin tài chính.

Năm 2026 được xác định là năm củng cố nền tảng quản trị, nâng cao hiệu quả vận hành và chuẩn bị cho chu kỳ tăng trưởng mới của ngành vật liệu xây dựng. Hội đồng quản trị sẽ tiếp tục phát huy vai trò định hướng chiến lược, giám sát và đồng hành cùng Ban Tổng Giám đốc nhằm bảo đảm mọi hoạt động của Công ty được triển khai hiệu quả, bền vững và phù hợp với lợi ích lâu dài của cổ đông.

PHẦN V. QUẢN TRỊ CÔNG TY

1. Hội đồng quản trị

a) Thành viên và cơ cấu của Hội đồng quản trị trong năm:

(Bảng 15: Thành viên và cơ cấu HĐQT)

Stt	Họ và tên	Vị trí	Số cổ phần sở hữu	Tỷ lệ	Chức vụ đang giữ tại công ty khác
1	Lê Hoàng Nam	Chủ tịch HĐQT	704.568	7,31%	Chủ tịch HĐQT Công ty CP Bê tông HAMACO
2	Phạm Ngọc Minh	Phó Chủ tịch HĐQT	-	0%	Không
3	Mai Bảo Ngọc	Thành viên HĐQT kiêm Tổng Giám Đốc	197.235	2,05%	Thành viên HĐQT Công ty CP Bê tông HAMACO
4	Lâm Thị Trúc Hà	Thành viên HĐQT kiêm Phó Tổng Giám Đốc	309.300	3,21%	Không
5	Đào Đức Đại	Thành viên HĐQT kiêm Thành viên Ủy Ban Kiểm Toán	95.137	0,99%	Giám đốc Công ty TNHH Đại Việt

(Nguồn: Báo cáo tình hình quản trị công ty năm 2025 – Công ty CP Vật tư Hậu Giang)

b) Hoạt động của Hội đồng quản trị:

Trong năm 2025, Hội đồng quản trị (HĐQT) đã thực hiện nghiêm túc vai trò kiểm tra, giám sát hoạt động của Tổng giám đốc và Ban điều hành, đảm bảo việc điều hành sản xuất kinh doanh của Công ty được thực hiện hiệu quả và tuân thủ đúng các quy định. Các hoạt động cụ thể của HĐQT trong năm bao gồm:

Lập kế hoạch kinh doanh và tổ chức Đại hội đồng cổ đông:

HĐQT đã phê duyệt kế hoạch kinh doanh năm 2025 và tổ chức thành công Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2024, thông qua các nghị quyết quan trọng liên quan đến định hướng phát triển của Công ty.

Giám sát việc thực hiện kế hoạch kinh doanh:

HĐQT đã theo dõi sát sao tình hình thực hiện kế hoạch kinh doanh năm 2025, đảm bảo các mục tiêu đề ra được thực hiện đúng tiến độ và hiệu quả.

Giám sát hoạt động của Ban Tổng giám đốc và các công ty con:

HĐQT đã thường xuyên kiểm tra, giám sát hoạt động của Ban Tổng giám đốc Công ty mẹ và các công ty con, đảm bảo sự phối hợp nhịp nhàng và hiệu quả trong toàn hệ thống.

Giám sát hoạt động đầu tư:

HĐQT đã giám sát chặt chẽ các hoạt động đầu tư của Công ty mẹ và các công ty con, đảm bảo các dự án đầu tư được thực hiện đúng kế hoạch và mang lại hiệu quả cao.

Tăng cường quản trị nội bộ và kiểm soát rủi ro:

HĐQT đã rà soát và tăng cường các hoạt động quản trị nội bộ, bao gồm việc kiểm soát nội bộ và kiểm soát rủi ro, nhằm đảm bảo hoạt động của Công ty mẹ và các công ty con được thực hiện minh bạch, hiệu quả và tuân thủ đúng quy định.

(Bảng 16: Các nội dung đã được thông qua tại các cuộc họp HĐQT 2025)

STT	Số Nghị quyết	Ngày ban hành	Nội dung tóm tắt
01	01/NQ/HĐQT.2025	13/01/2025	Thông qua kế hoạch tổ chức Đại hội đồng cổ đông (ĐHĐCĐ) thường niên 2025 vào ngày 03/03/2025.
02	03/NQ/HĐQT.2025	21/02/2025	Thông qua báo cáo hoạt động Quý IV/2024; Phê duyệt chủ trương mua bất động sản tại đường Lê Hồng Phong, TP. Cần Thơ và bán tài sản tại TP. Hồ Chí Minh.
03	04/NQ/HĐQT.2025	22/02/2025	Phê duyệt phương án trích lập dự phòng 11,8 tỷ đồng và triển khai kế hoạch thu hồi công nợ tại Công ty TNHH Bất động sản An Khương.
04	06/NQ/HĐQT.2025	04/03/2025	Thông qua chủ trương bán tài sản tại địa chỉ số 18 Nguyễn Bình Khiêm, Quận 1, TP. Hồ Chí Minh.
05	07/NQ/HĐQT.2025	10/03/2025	Đề cử nhân sự ứng cử vào HĐQT và Ban Kiểm soát Công ty CP Bê tông HAMACO nhiệm kỳ 2025-2029.
06	09/NQ/HĐQT.2025	27/03/2025	Miễn nhiệm và bổ nhiệm mới Kế toán trưởng tại Công ty TNHH MTV HAMACO Petro.
07	10/NQ/HĐQT.2025	21/04/2025	Thông qua việc thay đổi mẫu con dấu Công ty và thời gian áp dụng từ 01/06/2025.
08	13,14,15 16/NQ/HĐQT.2025	22/04/2025	Thông qua việc giải thể các chi nhánh tại Vĩnh Long, Vị Thanh và Sóc Trăng nhằm tinh gọn bộ máy.
09	18/NQ/HĐQT.2025	12/05/2025	Thông qua việc chi trả cổ tức còn lại năm 2024 tỷ lệ 2% bằng tiền mặt.
10	19/NQ/HĐQT.2025	12/05/2025	Thông qua lựa chọn Công ty TNHH Kiểm toán AFC Việt Nam làm đơn vị kiểm toán báo cáo tài chính năm 2025.
11	20/NQ/HĐQT.2025	04/06/2025	Phê duyệt chủ trương đầu tư lô đất tại Long Phú (Sóc Trăng)
12	23, 24/NQ/HĐQT.2025	16 & 17/07/2025	Thông qua việc chuyển nhượng quyền sử dụng đất tại Long Phú (Sóc Trăng) và tạm ứng kinh phí thực hiện dự án.

13	25/NQ/HĐQT.2025	28/07/2025	Thông qua báo cáo hoạt động Quý II/2025 & kế hoạch Quý III/2025; Thông qua nội dung tờ trình của Tổng Giám đốc về việc cho cá nhân tạm ứng phục vụ hoạt động kinh doanh Phê duyệt đầu tư mua 100.000 cổ phần Công ty CP Bê tông HAMACO và hỗ trợ vốn vay cho HAMACO Petro (22 tỷ đồng).
14	26/NQ/HĐQT.2025	25/08/2025	Thông nhất giá trị chuyển nhượng tài sản tại Quận Bình Thạnh, TP. Hồ Chí Minh với mức giá 15,7 tỷ đồng.
15	30/NQ/HĐQT.2025	31/10/2025	Thông qua báo cáo hoạt động Quý III/2025 & kế hoạch Quý IV/2025; Phê duyệt kế hoạch tổ chức Lễ kỷ niệm 50 năm thành lập; Bảo lãnh khoản vay 40 tỷ đồng cho HAMACO Petro.
16	31/NQ/HĐQT.2025	29/11/2025	Bổ nhiệm ông Võ Hồng Sang giữ chức vụ Chủ tịch Công ty TNHH MTV HAMACO Petro.
17	32/NQ/HĐQT.2025	29/12/2025	Thông qua việc tạm ứng cổ tức đợt 1 năm 2025 tỷ lệ 10% bằng tiền mặt.
STT	Số Quyết định	Ngày ban hành	Nội dung tóm tắt
01	số 01/QĐ/HĐQT.25	12/05/2025	Thông qua việc chi trả cổ tức còn lại năm 2024 tỷ lệ 2% bằng tiền mặt.

(Nguồn: Ban Quản trị – Công ty CP Vật tư Hậu Giang)

2. Ban Kiểm toán nội bộ

a) Thành viên và cơ cấu của Ban kiểm toán nội bộ:

(Bảng 17: Thành viên và cơ cấu Ban kiểm toán nội bộ)

Stt	Họ và tên	Vị trí	Số cổ phần sở hữu	Tỷ lệ	Chức vụ đang giữ tại công ty khác
1	Nguyễn Thị Bé Ghí	Trưởng ban	0	0%	Không
2	Nguyễn Thị Cẩm Hằng	Kiểm toán viên nội bộ	0	0%	Không
3	Lê Kim Ngân	Kiểm toán viên nội bộ	0	0%	Không

(Nguồn: Báo cáo tình hình quản trị công ty năm 2025 – Công ty CP Vật tư Hậu Giang)

b) Hoạt động của Ban kiểm toán nội bộ:

Thực thi hệ thống kiểm soát đa tầng và số hóa công tác giám sát Trong niên độ 2025, Ban Kiểm toán nội bộ (KTNB) đã khẳng định vai trò trọng yếu trong việc bảo vệ giá trị doanh nghiệp thông qua việc xây dựng và thực thi hệ thống kế hoạch kiểm soát toàn diện tại tất cả các đơn vị thành viên. Điểm sáng trong hoạt động năm nay chính là việc đẩy mạnh ứng dụng công nghệ vào quy trình giám sát; KTNB đã khai thác tối đa nền tảng phần mềm kế toán tập trung để thực hiện kiểm soát dữ liệu thời gian thực, giúp nhận diện sớm các sai lệch và ngăn ngừa rủi ro vận hành một cách chủ động. Mọi hoạt động giám sát đều được

triển khai nghiêm túc, bám sát chức năng và nhiệm vụ được Hội đồng Quản trị giao phó, đảm bảo tính độc lập và khách quan tuyệt đối trong công tác thẩm định.

Đánh giá tính tuân thủ và Năng lực điều hành Qua quá trình giám sát thực tế, Ban KTNB ghi nhận và đánh giá cao sự chuẩn mực trong công tác quản lý của Hội đồng Quản trị và Ban Điều hành Công ty. Trong suốt năm 2025, mọi quyết sách và hoạt động vận hành đều tuân thủ nghiêm ngặt Điều lệ tổ chức, Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông cũng như các quy định pháp luật hiện hành. Trước bối cảnh thị trường có những biến động phức tạp và khó lường, HĐQT và Ban Điều hành đã thể hiện bản lĩnh quản trị vững vàng thông qua các giải pháp ứng phó linh hoạt, quyết đoán và kịp thời. Dù sự phân hóa mạnh mẽ của thị trường khiến một số chỉ tiêu kinh doanh chưa đạt được mục tiêu kỳ vọng, nhưng KTNB nhận định hệ thống vẫn đang vận hành đúng hướng và nằm trong tầm kiểm soát rủi ro cho phép.

Ban Kiểm toán nội bộ đặc biệt ghi nhận những nỗ lực không ngừng nghỉ của Ban Tổng Giám đốc trong việc hiện thực hóa các chỉ tiêu kinh doanh và duy trì sự ổn định của hệ thống logistics, sản xuất. Với tinh thần trách nhiệm cao, Ban Tổng Giám đốc đã quyết liệt trong công tác điều hành, đồng thời duy trì tính minh bạch tối đa trong báo cáo và quản trị tài chính. Đây chính là nền tảng quan trọng giúp HAMACO duy trì niềm tin với các cổ đông và đối tác, đồng thời tạo đà vững chắc để toàn hệ thống tự tin bước vào năm 2026 – cột mốc kỷ niệm 50 năm thành lập với một tâm thế chuyên nghiệp, minh bạch và phát triển bền vững.

3. Các giao dịch, thù lao của HĐQT và Tổng Giám đốc.

a) Thù lao và thu nhập:

Năm 2025, công ty đã ghi nhận các thù lao của HĐQT và Thu nhập của Tổng Giám đốc như sau:

(Bảng 18: Thù lao của HĐQT và Thu nhập của Tổng Giám đốc)

Chỉ tiêu	Năm 2025		% so với Kế hoạch
	Kế hoạch (đ)	Thực hiện(đ)	
Lợi nhuận sau thuế của cổ đông mẹ	45.000.000.000	51.299.852.100	114%
Tổng thù lao Hội Đồng Quản Trị		1.042.229.870	
Thu nhập của Tổng Giám đốc		916.950.733	
Thu nhập bình quân/tháng của Tổng Giám đốc		76.412.561	

(Nguồn: Báo cáo tài chính hợp nhất kiểm toán năm 2025 – Công ty CP Vật tư Hậu Giang)

PHẦN VI. BÁO CÁO TÀI CHÍNH

1. Ý kiến kiểm toán

Theo ý kiến của chúng tôi, Báo cáo tài chính hợp nhất đã phản ánh trung thực và hợp lý trên các khía cạnh trọng yếu tình hình tài chính hợp nhất của Tập đoàn tại ngày 31/12/2025 cũng như kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất và tình hình luân chuyển tiền tệ hợp nhất cho năm tài chính kết thúc cùng ngày, phù hợp với các Chuẩn mực Kế toán Việt Nam, Chế độ Kế toán Doanh nghiệp Việt Nam và các quy định pháp luật có liên quan đến việc lập và trình bày Báo cáo tài chính hợp nhất.

2. Báo cáo tài chính được kiểm toán

Báo cáo tài chính năm 2025 đã được kiểm toán bao gồm: Bảng cân đối kế toán; Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh; Báo cáo lưu chuyển tiền tệ; Bản thuyết minh Báo cáo tài chính được cập nhật trên trang web của Công ty Cổ phần Vật tư Hậu Giang tại địa chỉ: www.HAMACO.vn mục quan hệ cổ đông.

TỔNG GIÁM ĐỐC

Mai Bảo Ngọc

Chỉ tiêu	Năm 2025		Số với Kế hoạch
	Kế hoạch (đ)	Thực hiện (đ)	
Tổng thu từ hoạt động kinh doanh	42.000.000.000	51.299.825.100	114%
Tổng thu từ hoạt động kinh doanh khác	1.042.329.870		
Tổng thu từ hoạt động kinh doanh khác	916.920.738		
Tổng thu từ hoạt động kinh doanh khác	76.412.561		

(Nguồn: Báo cáo tài chính hợp nhất kiểm toán năm 2025 - Công ty Cổ phần Vật tư Hậu Giang)