

# MỤC LỤC

|                                                                                                           |          |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------|
| <b>I. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO .....</b>                                                                        | <b>1</b> |
| 1. Rủi ro kinh tế .....                                                                                   | 1        |
| 2. Rủi ro luật pháp.....                                                                                  | 1        |
| 3. Rủi ro cạnh tranh .....                                                                                | 2        |
| 4. Rủi ro hội nhập .....                                                                                  | 2        |
| 5. Rủi ro kinh doanh .....                                                                                | 2        |
| 6. Rủi ro tỷ giá hối đoái.....                                                                            | 3        |
| 7. Rủi ro khác .....                                                                                      | 3        |
| <b>II. NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM CHÍNH ĐỐI VỚI NỘI DUNG BẢN CÁO BẠCH .....</b>                         | <b>4</b> |
| 1. Tổ chức niêm yết .....                                                                                 | 4        |
| 2. Tổ chức tư vấn niêm yết. ....                                                                          | 4        |
| <b>III. CÁC KHÁI NIỆM .....</b>                                                                           | <b>4</b> |
| <b>IV. TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC NIÊM YẾT .....</b>                                               | <b>5</b> |
| 1. Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển .....                                                       | 5        |
| 1.1. Lịch sử hình thành và phát triển.....                                                                | 5        |
| 1.2. Giới thiệu về Công ty .....                                                                          | 5        |
| 1.3. Cơ cấu sở hữu và số lượng cổ đông của Công ty (thời điểm 03/08/2007) .....                           | 6        |
| 1.4. Các lĩnh vực hoạt động của Công ty.....                                                              | 6        |
| 2. Cơ cấu tổ chức .....                                                                                   | 7        |
| 2.1. Cơ cấu tổ chức của Công ty Cổ phần Vincom.....                                                       | 7        |
| 2.2. Cơ cấu bộ máy quản lý Công ty.....                                                                   | 7        |
| 2.3. Nhóm điều hành và quản lý.....                                                                       | 9        |
| 2.4. Nhóm tác nghiệp .....                                                                                | 10       |
| 3. Danh sách cổ đông nắm giữ từ 5% trở lên vốn cổ phần của Công ty tại thời điểm 03/08/07 .....           | 11       |
| 4. Danh sách những Công ty thành viên của tổ chức niêm yết .....                                          | 11       |
| 4.1. Danh sách các Công ty mà Vincom JSC đang nắm quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối. ....             | 11       |
| 4.2. Danh sách những tổ chức đang nắm quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối đối với tổ chức niêm yết..... | 12       |
| 5. Hoạt động kinh doanh .....                                                                             | 12       |
| 5.1. Các loại hình kinh doanh và dịch vụ .....                                                            | 13       |
| 5.2. Doanh thu và lợi nhuận theo từng nhóm dịch vụ.....                                                   | 14       |
| 5.3. Chi phí kinh doanh .....                                                                             | 17       |
| 5.4. Tình hình kiểm tra chất lượng sản phẩm và dịch vụ.....                                               | 18       |
| 5.5. Trình độ công nghệ .....                                                                             | 19       |
| 5.6. Hoạt động Marketing .....                                                                            | 21       |
| 5.7. Hoạt động nghiên cứu thị trường .....                                                                | 21       |

|                                                                                                                                      |    |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| 5.8. Nhân hiệu thương mại, đăng ký phát minh sáng chế, bản quyền.....                                                                | 22 |
| 5.9. Các hợp đồng lớn đang được thực hiện .....                                                                                      | 23 |
| 6. Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh trong hai năm gần nhất.....                                                                  | 27 |
| 6.1. Tóm tắt một số chỉ tiêu về hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty trong hai năm 2005 và 2006, và sáu tháng đầu năm 2007..... | 27 |
| 6.2. Những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty trong hai năm qua .....                                   | 27 |
| 6.3. Vị thế của Công ty trong ngành .....                                                                                            | 28 |
| 6.4. Đối thủ cạnh tranh .....                                                                                                        | 29 |
| 6.5. Triển vọng phát triển của ngành.....                                                                                            | 29 |
| 6.6. Định hướng phát triển của Công ty.....                                                                                          | 34 |
| 7. Chính sách đối với người lao động.....                                                                                            | 36 |
| 7.1. Số lượng người lao động trong Công ty.....                                                                                      | 36 |
| 7.2. Chính sách đối với người lao động.....                                                                                          | 36 |
| 8. Chính sách cổ tức .....                                                                                                           | 38 |
| 9. Tình hình hoạt động tài chính .....                                                                                               | 38 |
| 9.1. Các chỉ tiêu cơ bản .....                                                                                                       | 38 |
| 9.2. Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu.....                                                                                             | 40 |
| 9.3. Kế hoạch tài chính trong thời gian tới .....                                                                                    | 41 |
| 10. Hội đồng quản trị, Ban Tổng giám đốc, Ban kiểm soát, Kế toán trưởng .....                                                        | 42 |
| 10.1. Danh sách thành viên Hội đồng quản trị.....                                                                                    | 42 |
| 10.2. Danh sách thành viên Ban kiểm soát .....                                                                                       | 47 |
| 10.3. Danh sách thành viên Ban Tổng Giám đốc .....                                                                                   | 50 |
| 11. Tài sản.....                                                                                                                     | 53 |
| 12. Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức giai đoạn 2007 – 2009 .....                                                                         | 54 |
| 12.1. Phân tích điểm mạnh, điểm yếu, cơ hội, nguy cơ .....                                                                           | 54 |
| 12.2. Kế hoạch hoạt động của Vincom JSC trong thời gian tới .....                                                                    | 56 |
| 13. Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức giai đoạn 2007 – 2009 .....                                                                         | 57 |
| 14. Đánh giá của tổ chức tư vấn về kế hoạch lợi nhuận .....                                                                          | 57 |
| 15. Thông tin về những cam kết nhưng chưa thực hiện của Công ty.....                                                                 | 58 |
| 16. Các thông tin tranh chấp kiện tụng liên quan tới Công ty có thể ảnh hưởng đến giá cổ phiếu .....                                 | 58 |
| V. CỔ PHIẾU ĐĂNG KÝ NIÊM YẾT .....                                                                                                   | 58 |
| 1. Loại cổ phiếu.....                                                                                                                | 58 |
| 2. Mệnh giá.....                                                                                                                     | 58 |
| 3. Tổng số cổ phiếu dự kiến niêm yết.....                                                                                            | 58 |
| 4. Số lượng cổ phiếu bị hạn chế chuyển nhượng theo quy định của pháp luật.....                                                       | 58 |
| 4.1. Hội đồng quản trị.....                                                                                                          | 59 |
| 4.2. Ban kiểm soát.....                                                                                                              | 59 |
| 4.3. Ban Tổng Giám đốc.....                                                                                                          | 59 |
| 4.4. Kế toán trưởng .....                                                                                                            | 59 |

|      |                                                          |    |
|------|----------------------------------------------------------|----|
| 5.   | Giá dự kiến niêm yết.....                                | 59 |
| 6.   | Phương pháp tính giá .....                               | 59 |
| 7.   | Giới hạn về tỷ lệ nắm giữ đối với người nước ngoài ..... | 59 |
| 8.   | Các loại thuế có liên quan.....                          | 60 |
| VI.  | CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN ĐẾN ĐỢT NIÊM YẾT .....             | 60 |
| 1.   | Tổ chức tư vấn niêm yết.....                             | 60 |
| 2.   | Tổ chức kiểm toán.....                                   | 60 |
| VII. | PHỤ LỤC .....                                            | 60 |

## I. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO

### 1. Rủi ro kinh tế

Những năm trở lại đây, nền kinh tế Việt Nam duy trì tốc độ tăng trưởng ở mức khá cao so với các nước trong khu vực và trên thế giới. Tốc độ tăng trưởng GDP năm 2002 đạt 7,1%, năm 2003 đạt 7,23%, năm 2004 đạt 7,7%, năm 2005 đạt 8,4% và năm 2006 là 8,17%. Theo nhận định của các chuyên gia phân tích kinh tế, tốc độ tăng trưởng GDP của Việt Nam sẽ tiếp tục tăng trưởng và duy trì ở mức cao từ 7- 8%/năm. Sự phát triển lạc quan của nền kinh tế đã thúc đẩy sự tăng trưởng mạnh về nhu cầu nhà ở, văn phòng cho thuê và trung tâm thương mại. Với tốc độ tăng trưởng này, Việt Nam sẽ có nhiều dự án đầu tư xây dựng cao ốc văn phòng và căn hộ cao cấp, thị trường quản lý bất động sản do đó có rất nhiều tiềm năng phát triển. Thêm vào đó, theo quyết định phê duyệt định hướng phát triển nhà ở đến năm 2020 của Thủ tướng Chính phủ, diện tích nhà bình quân đầu người phải đạt mức 15m<sup>2</sup> sàn vào năm 2010 và 20m<sup>2</sup> sàn vào năm 2020, chất lượng nhà ở phải đạt tiêu chuẩn quốc gia. Quyết định này sẽ có tác động khuyến khích rất lớn đối với việc phát triển nhà ở trong căn hộ chung cư cao tầng để tăng nhanh quỹ nhà ở, tiết kiệm đất đai, tạo diện mạo và cuộc sống văn minh đô thị.

Bên cạnh đó, khi nền kinh tế phát triển đời sống dân cư cũng được nâng cao dẫn đến nhu cầu về các căn hộ cao cấp cũng như các dịch vụ mua sắm, vui chơi giải trí tăng mạnh sẽ tác động tích cực đến sự phát triển của hoạt động kinh doanh của Công ty.

Ngược lại, khi nền kinh tế phát triển trì trệ sẽ ảnh hưởng tiêu cực đến hoạt động kinh doanh của Công ty nói riêng và ngành kinh doanh bất động sản nói chung. Tuy nhiên với tốc độ tăng trưởng kinh tế của Việt Nam hiện nay, có thể nhận định rằng rủi ro về kinh tế không phải là một rủi ro lớn đối với hoạt động của Công ty.

### 2. Rủi ro luật pháp

Hệ thống pháp luật của nước ta hiện nay chưa thật sự hoàn chỉnh và khả năng thực thi chưa cao. Thêm vào đó vẫn còn tồn tại nhiều quy định phức tạp chồng chéo trong lĩnh vực hành chính trong đó có lĩnh vực đất đai và kinh doanh bất động sản. Điều này làm ảnh hưởng không nhỏ đến hoạt động kinh doanh bất động sản của Công ty.

Việc thay đổi luật pháp cũng như thủ tục hành chính sẽ có ảnh hưởng trực tiếp đến tính khả thi cũng như tiến độ thực hiện dự án của Công ty. Tuy nhiên, với xu hướng phát triển chung của nền kinh tế, Chính phủ cũng đang từng bước hoàn chỉnh hệ thống pháp luật tạo sự thông thoáng hơn về các thủ tục hành chính để phục vụ nhu cầu về nhà ở ngày càng trở nên bức thiết đối với người dân. Do đó, mặc dù yếu tố pháp luật liên quan đến vấn đề đất đai và kinh doanh bất động sản có ảnh hưởng trực tiếp đến hoạt động kinh doanh của Công

ty nhưng để phù hợp với tình hình phát triển đất nước Chính phủ sẽ có những điều chỉnh theo hướng thông thoáng hơn nên rủi ro pháp luật ít có ảnh hưởng đến hoạt động của Công ty.

### 3. **Rủi ro cạnh tranh**

Ngành kinh doanh bất động sản là ngành có tiềm năng phát triển rất lớn nên ngày càng có nhiều doanh nghiệp tham gia vào lĩnh vực này. Cùng với xu hướng mở cửa nên đối thủ cạnh tranh của Công ty không chỉ là các doanh nghiệp trong nước mà còn cả các doanh nghiệp nước ngoài với tiềm lực tài chính rất mạnh.

Tuy nhiên, với lợi thế về thương hiệu, khả năng chớp thời cơ, trình độ hiểu biết về thủ tục pháp lý, trình độ quản lý cùng với tiềm năng đất đai, tiềm lực về tài chính, Vincom JSC hoàn toàn có thể tự tin vào khả năng cạnh tranh của mình trước các đối thủ cạnh tranh trong và ngoài nước. Nhìn chung, việc ngày càng có nhiều đối thủ cạnh tranh sẽ làm giảm thị phần của Vincom JSC nhưng với những lợi thế sẵn có của mình, Công ty có đủ năng lực để kiểm soát được rủi ro này và từng bước mở rộng hoạt động sản xuất kinh doanh.

### 4. **Rủi ro hội nhập**

Việt Nam chính thức gia nhập WTO cũng là yếu tố ảnh hưởng lâu dài tới hoạt động kinh doanh của Công ty. Việc thông thoáng hơn trong các chính sách đối với nhà đầu tư nước ngoài khi hội nhập sẽ tạo điều kiện thuận lợi cho các nhà đầu tư nước ngoài tham gia vào thị trường bất động sản Việt Nam và trở thành đối thủ cạnh tranh trực tiếp với các doanh nghiệp trong nước, trong đó có Vincom JSC.

Ngược lại, Công ty cổ phần Vincom cũng đang đứng trước một vận hội lớn với sự tăng trưởng mạnh của nhu cầu nhà ở, văn phòng cho thuê khi hội nhập cũng như những cơ hội hợp tác với các đối tác nước ngoài thực hiện những dự án lớn, mang tầm cỡ quốc tế nhằm nâng cao trình độ kinh doanh, trình độ quản lý và mở rộng hoạt động sản xuất kinh doanh nhằm mang lại hiệu quả kinh tế cao nhất cho Công ty.

Đứng trước những cơ hội và thách thức hội nhập như vậy, Vincom JSC đã có sự chuẩn bị kỹ lưỡng về năng lực quản lý, điều hành, chiến lược kinh doanh, từng bước củng cố tiềm lực tài chính để có thể chủ động nắm bắt thời cơ và vận hành phù hợp với tình hình mới.

### 5. **Rủi ro kinh doanh:**

Hoạt động kinh doanh của Vincom JSC hiện chủ yếu tập trung vào Toà tháp đôi Vincom City Towers (VCT ) và hiện nay cũng đã khai thác hầu như 100% công suất nên việc tạo ra sự tăng trưởng cho Công ty trong tương lai sẽ gặp khó khăn.

Tuy nhiên, đây không thật sự là một sự hạn chế đối với Vincom JSC bởi những nguyên nhân sau:

1. Giá cho thuê văn phòng và trung tâm thương mại của Vincom hiện đang thấp hơn các đơn vị hoạt động trong cùng lĩnh vực nên việc tăng giá cho thuê cho ngang bằng với mức giá bình quân thị trường là rất đơn giản.

2. Hầu hết các hợp đồng cho thuê của Vincom JSC là ngắn hạn nên với việc giá cho thuê văn phòng và trung tâm thương mại đang tăng mạnh như hiện nay thì điều chỉnh tăng giá cho phù hợp của Vincom JSC là rất dễ dàng.
3. Bên cạnh việc kinh doanh trên toà VCT như hiện nay thì Vincom JSC cũng đang xúc tiến các dự án bất động sản khác với tiềm năng phát triển là khá lớn.
4. Ngoài lĩnh vực kinh doanh bất động sản thì hoạt động cung cấp các dịch vụ vui chơi giải trí cũng đang mang lại hiệu quả và Công ty đang có kế hoạch phát triển mạnh lĩnh vực này nhằm đa dạng hoá hoạt động, giảm thiểu rủi ro.

Với những lý do trên thì những rủi ro kinh doanh hạn chế tiềm năng phát triển của Công ty cũng được giảm thiểu đáng kể.

## **6. Rủi ro tỷ giá hối đoái**

Trong những năm gần đây, do chính sách ổn định tiền tệ của Nhà nước nên tỷ giá giữa đồng Việt Nam so với các ngoại tệ mạnh tương đối ổn định, mức dao động giá khá thấp, việc dự báo tỷ giá trong ngắn hạn cũng không quá khó khăn. Vì vậy ảnh hưởng do biến động tỷ giá đến giá hoạt động kinh doanh của Công ty là không đáng kể. Mặt khác, khách hàng của Vincom chủ yếu là các đối tác nước ngoài, nên doanh thu tính bằng ngoại tệ của Công ty rất lớn, ngoại trừ những khoản đầu tư mua sắm trang thiết bị chuyên dùng, hầu hết chi phí của Vincom JSC là đồng Việt Nam do vậy những thiệt hại do biến động tỷ giá gây ra cũng được hạn chế.

## **7. Rủi ro khác**

Các rủi ro khác như thiên tai, dịch hoạ, hoả hoạn .v.v... là những rủi ro bất khả kháng, nếu xảy ra sẽ gây thiệt hại cho tài sản, con người và tình hình hoạt động chung của Công ty.

## II. **NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM CHÍNH ĐỐI VỚI NỘI DUNG BẢN CÁO BẠCH**

### 1. **Tổ chức niêm yết**

|                  |                                                    |
|------------------|----------------------------------------------------|
| Ông Lê Khắc Hiệp | Chủ tịch Hội đồng quản trị Công ty Cổ phần Vincom. |
| Bà Mai Hương Nội | Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Vincom.              |
| Bà Đỗ Mỹ Hương   | Kế toán trưởng Công ty Cổ phần Vincom.             |

Chúng tôi đảm bảo rằng các thông tin và số liệu trong Bản cáo bạch này là phù hợp với thực tế mà chúng tôi được biết, hoặc đã điều tra, thu thập một cách hợp lý.

### 2. **Tổ chức tư vấn niêm yết.**

|                       |                                                                             |
|-----------------------|-----------------------------------------------------------------------------|
| Ông Nguyễn Quang Vinh | Giám đốc Công ty Cổ phần Chứng khoán Bảo Việt                               |
| Ông Tô Hải            | Giám đốc Chi nhánh Công ty Cổ phần Chứng khoán Bảo Việt tại TP. Hồ Chí Minh |

Bản cáo bạch này là một phần của hồ sơ đăng ký niêm yết do Công ty Cổ phần Chứng khoán Bảo Việt tham gia lập trên cơ sở Hợp đồng tư vấn với Công ty Cổ phần Vincom. Chúng tôi đảm bảo rằng việc phân tích, đánh giá và lựa chọn ngôn từ trong Bản cáo bạch này đã được thực hiện một cách hợp lý và cẩn trọng dựa trên cơ sở các thông tin và số liệu do Công ty Cổ phần Vincom cung cấp.

## III. **CÁC KHÁI NIỆM**

- |                      |                                         |
|----------------------|-----------------------------------------|
| □ Công ty:           | Công ty Cổ phần Vincom                  |
| □ Tổ chức phát hành: | Công ty Cổ phần Vincom                  |
| □ DN:                | Doanh nghiệp                            |
| □ VINCOM JSC:        | Tên viết tắt của Công ty Cổ phần Vincom |
| □ VCT:               | Toà nhà Vincom City Towers              |
| □ TTTM :             | Trung tâm thương mại                    |
| □ UBCKNN:            | Ủy ban Chứng khoán Nhà nước             |
| □ SGDCK:             | Sở Giao dịch Chứng khoán                |
| □ BHXH:              | Bảo hiểm xã hội                         |
| □ PCCC:              | Phòng cháy chữa cháy                    |
| □ CNĐKKD:            | Chứng nhận đăng ký kinh doanh           |
| □ VND:               | Đồng Việt Nam                           |
| □ USD:               | Đô la Mỹ                                |

## IV. **TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC NIÊM YẾT**

### 1. **Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển**

#### 1.1. Lịch sử hình thành và phát triển

**Công ty Cổ phần Vincom** (tiền thân là Công ty Cổ phần Thương mại Tổng hợp Việt Nam). Quá trình hình thành và phát triển của Công ty được tóm tắt như sau:

- ☐ Ngày 03/05/2002, Công ty Cổ phần Thương mại Tổng hợp Việt Nam chính thức hoạt động với vốn điều lệ ban đầu là 196 tỷ đồng, sau đó gần một năm tăng lên 251 tỷ, để đầu tư xây dựng và quản lý khu TTTM - Dịch vụ - Văn phòng cho thuê tại 191 Bà Triệu, Q. Hai Bà Trưng, Hà Nội (toà nhà Vincom City Towers). Hoạt động chính của Công ty là kinh doanh bất động sản, cho thuê văn phòng, trung tâm thương mại và cung cấp các sản phẩm dịch vụ, giải trí.
- ☐ Trong quá trình hoạt động với nhu cầu mở rộng hoạt động kinh doanh, sau khi xem xét, đánh giá định hướng phát triển của Công ty, tháng 12/2006 Công ty chính thức tăng vốn điều lệ lên mức 313,5 tỷ đồng.
- ☐ Từ năm 2005 cho đến nay, Công ty đã gặt hái được nhiều thành công trong lĩnh vực kinh doanh bất động sản, cho thuê văn phòng và đã sử dụng nguồn lợi nhuận chưa phân phối qua các năm để nâng vốn điều lệ lên 600 tỷ đồng theo Nghị quyết số 02/07/NQ-ĐHĐCĐ-VINCOMJSC ngày 09/02/2007.
- ☐ Ngày 22/06/2007, Công ty đã được cấp Giấy ĐKKD sửa đổi lần thứ 13 với số vốn Điều lệ đăng ký là 800 tỷ đồng.
- ☐ Trải qua 05 năm phát triển, ngày nay với thương hiệu Vincom, Công ty đã tạo được một vị thế vững chắc trong lĩnh vực kinh doanh bất động sản và cung cấp dịch vụ. Từ năm 2007 trở đi, Công ty sẽ tiếp tục hoạt động trong lĩnh vực kinh doanh bất động sản, văn phòng cho thuê, cung cấp dịch vụ đồng thời đẩy mạnh đầu tư mở rộng và đưa vào hoạt động những dự án mới nhằm không ngừng nâng cao hiệu quả hoạt động cho Công ty.



#### 1.2. Giới thiệu về Công ty

- ☐ Tên Công ty: CÔNG TY CỔ PHẦN VINCOM
- ☐ Tên tiếng Anh: VINCOM JOINT STOCK COMPANY
- ☐ Tên viết tắt: VINCOM JSC



□ Biểu tượng của Công ty:



- Trụ sở chính: 191 Bà Triệu, Phường Lê Đại Hành, Quận Hai Bà Trưng, Hà Nội, Việt Nam.
- Điện thoại: (04) 974 9999 Fax: (04) 974 8888
- Email: [info@vincomjsc.com.vn](mailto:info@vincomjsc.com.vn)
- Website: [www.vincom.com.vn](http://www.vincom.com.vn)
- Giấy CNĐKKD: Số 0103001016 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố Hà Nội cấp, đăng ký lần đầu ngày 03/05/2002, đăng ký bổ sung lần thứ 13 ngày 22/06/2007.
- Vốn điều lệ: 800.000.000.000 VNĐ (Tám trăm tỷ đồng Việt Nam)

### 1.3. Cơ cấu sở hữu và số lượng cổ đông của Công ty (thời điểm 03/08/2007)

| Cổ đông                              | Giá trị sở hữu         | Số lượng cổ phần  | Tỷ lệ sở hữu |
|--------------------------------------|------------------------|-------------------|--------------|
| 1. Cổ đông đặc biệt (HĐQT, BKS, BGĐ) | 333.764.930.000        | 33.376.493        | 41,72        |
| 2. Cổ đông trong Công ty             | 3.118.180.000          | 311.818           | 0,39         |
| 3. Cổ đông ngoài công ty             | 463.116.890.890        | 46.311.689        | 57,89        |
| - Cá nhân                            | 369.973.070.000        | 36.997.307        | 46,25        |
| - Tổ chức                            | 93.143.820.000         | 9.314.382         | 11,64        |
| <b>Tổng cộng</b>                     | <b>800.000.000.000</b> | <b>80.000.000</b> | <b>100%</b>  |

### 1.4. Các lĩnh vực hoạt động của Công ty

Trong quá trình hoạt động, Vincom JSC đã nhiều lần bổ sung thêm chức năng và hiện nay lĩnh vực hoạt động kinh doanh chính của Công ty theo Giấy chứng nhận ĐKKD bao gồm:

- ☐ Kinh doanh bất động sản;
- ☐ Dịch vụ cho thuê văn phòng, nhà ở, máy móc, thiết bị công trình;
- ☐ Kinh doanh khách sạn;
- ☐ Dịch vụ vui chơi, giải trí: bi-a, trò chơi điện tử, trò chơi dưới nước, trò chơi trên cạn, bơi lội;
- ☐ Dịch vụ làm đẹp thẩm mỹ (không bao gồm xăm mắt và các công việc gây chảy máu);
- ☐ Dịch vụ ăn uống, giải khát;
- ☐ Xây dựng dân dụng và công nghiệp;
- ☐ Buôn bán hàng công, nông nghiệp, xây dựng, phương tiện vận tải, hàng điện tử, tin học, điện lạnh, dân dụng, tự động hóa, thiết bị bảo vệ phòng chống trộm tự động, hàng nông, lâm, thủy hải sản;
- ☐ Đại lý mua, đại lý bán, ký gửi hàng hóa;
- ☐ Tư vấn đầu tư;
- ☐ Cho thuê nhà có trang thiết bị kỹ thuật đặc biệt (phòng hòa nhạc, nhà hát, hội trường, phòng cưới, trường quay, rạp chiếu phim);
- ☐ Quảng cáo và các dịch vụ liên quan đến quảng cáo.

## 2. Cơ cấu tổ chức

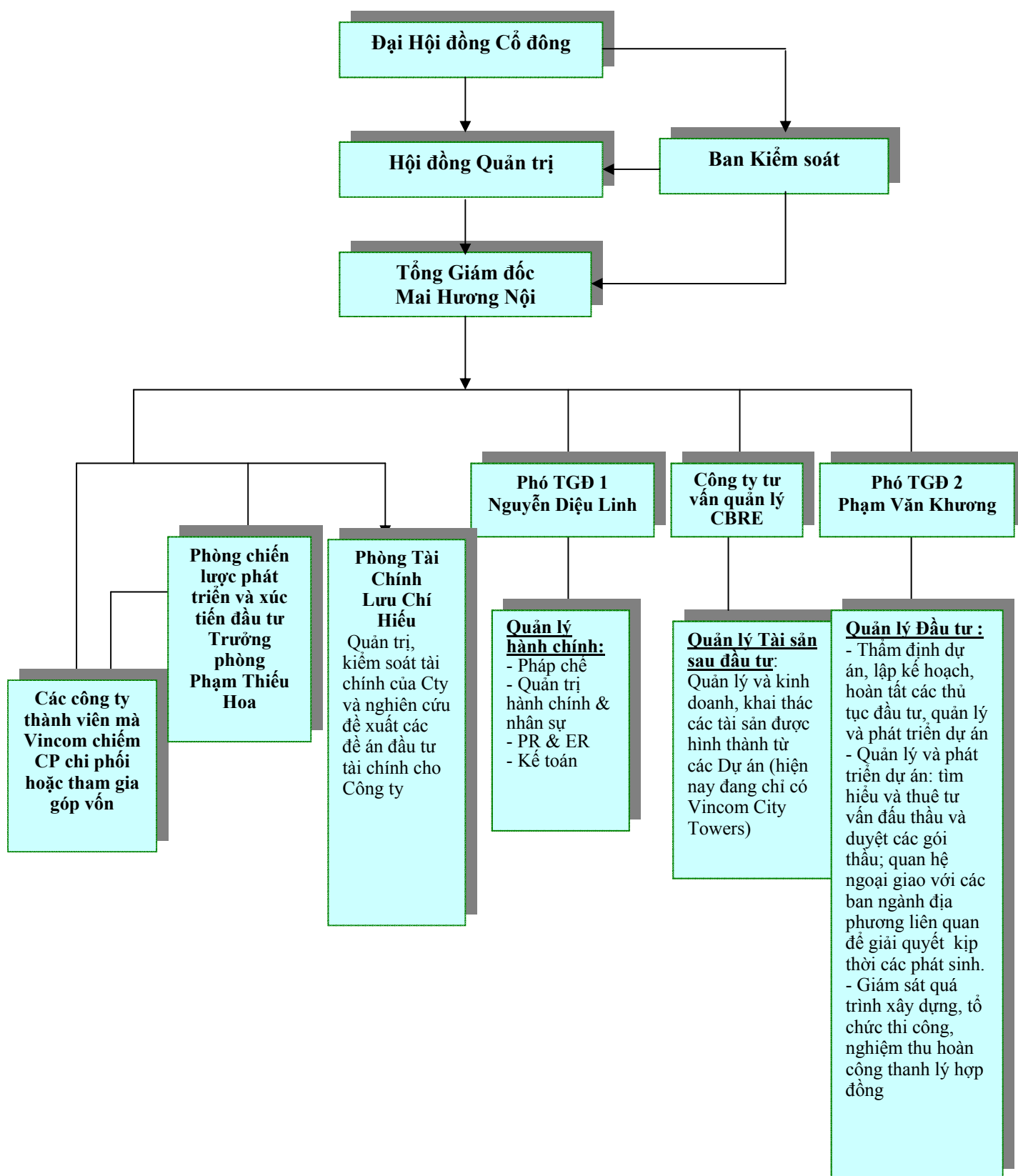
### 2.1. Cơ cấu tổ chức của Công ty Cổ phần Vincom

Vincom JSC được tổ chức và hoạt động tuân thủ theo Luật doanh nghiệp đã được Quốc hội nước Cộng hoà Xã hội Chủ nghĩa Việt Nam khoá X kỳ họp thứ V thông qua ngày 29 tháng 11 năm 2005, Luật Chứng khoán được Quốc hội nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam, khoá XI, kỳ họp thứ 9 thông qua ngày 29 tháng 6 năm 2006 tuân thủ các Luật khác có liên quan và Điều lệ Công ty.

### 2.2. Cơ cấu bộ máy quản lý Công ty

Vincom JSC được tổ chức và điều hành theo mô hình Công ty cổ phần, tuân thủ theo các quy định của pháp luật hiện hành. Cấu trúc tổ chức của Công ty được xây dựng theo cấu trúc chức năng nhằm phù hợp với lĩnh vực hoạt động của Công ty: cung cấp sản phẩm dịch vụ hẹp, khép kín có liên hệ với nhau.

## CƠ CẤU TỔ CHỨC CỦA VINCOM JSC



Cơ cấu tổ chức của Công ty có thể được chia tách làm hai nhóm: Nhóm điều hành - quản lý và Nhóm tác nghiệp.

### 2.3. Nhóm điều hành và quản lý

**Đại hội đồng cổ đông:** Đại hội đồng cổ đông là cơ quan quyền lực cao nhất của Công ty, bao gồm tất cả các cổ đông có quyền biểu quyết và người được cổ đông ủy quyền. Đại hội đồng cổ đông có toàn quyền quyết định mọi hoạt động của Công ty và có nhiệm vụ:

- ☐ Thông qua điều lệ, phương hướng hoạt động kinh doanh của Công ty
- ☐ Bầu, bãi nhiệm Hội đồng quản trị và Ban Kiểm soát
- ☐ Các nhiệm vụ khác do điều lệ quy định

**Hội đồng quản trị:** Hội đồng quản trị do Đại hội đồng cổ đông bầu ra, là cơ quan quản lý cao nhất của Công ty, có nhiệm vụ:

- ☐ Báo cáo trước Đại hội đồng Cổ đông tình hình kinh doanh, dự kiến phân phối lợi nhuận, chia lãi cổ phần, báo cáo quyết toán tài chính, phương hướng phát triển và kế hoạch hoạt động kinh doanh của Công ty.
- ☐ Quyết định cơ cấu tổ chức, bộ máy, quy chế hoạt động và quỹ lương của Công ty
- ☐ Bổ, bãi nhiệm và giám sát hoạt động của Ban Giám đốc
- ☐ Kiến nghị sửa đổi và bổ sung điều lệ của Công ty
- ☐ Quyết định triệu tập Đại hội đồng cổ đông

Hiện tại Hội đồng quản trị Công ty có 06 thành viên bao gồm 01 Chủ tịch, và 05 Thành viên.

**Ban kiểm soát:** Ban kiểm soát do Đại hội đồng cổ đông bầu ra, có nhiệm vụ kiểm tra tính hợp lý, hợp pháp trong điều hành hoạt động kinh doanh và báo cáo tài chính của Công ty. Hiện tại Ban kiểm soát Công ty gồm 3 thành viên, mỗi thành viên có nhiệm kỳ 3 năm, và 1/3 số thành viên được bầu lại mỗi năm.

**Ban Tổng Giám đốc:** Ban Giám đốc do Hội đồng quản trị bổ nhiệm và bãi miễn, bao gồm 01 Tổng Giám đốc và 02 Phó Tổng Giám đốc. Ban Tổng Giám đốc có nhiệm vụ:

- ☐ Tổ chức triển khai thực hiện các quyết định của Hội đồng Quản trị, kế hoạch kinh doanh. Kiến nghị phương án bố trí cơ cấu tổ chức và quy chế quản lý nội bộ Công ty theo đúng điều lệ, nghị quyết Đại hội đồng cổ đông và Hội đồng Quản trị.
- ☐ Bổ nhiệm và bãi nhiệm các chức danh quản lý của Công ty: Giám đốc, Phó Giám đốc chi nhánh, công ty thành viên, Trưởng và phó phòng sau khi đã được Hội đồng Quản trị phê duyệt.
- ☐ Ký các văn bản, hợp đồng, chứng từ theo sự phân cấp của Điều lệ Công ty.

- Báo cáo trước Hội đồng Quản trị tình hình hoạt động tài chính, kết quả kinh doanh và chịu trách nhiệm toàn bộ hoạt động của Công ty trước Hội đồng Quản trị.

#### 2.4. Nhóm tác nghiệp

Để hỗ trợ cho Ban Tổng Giám đốc trong việc quản lý, điều hành là các phòng ban với các chức năng nhiệm vụ cụ thể như sau:

- Phòng Hành chính tổng hợp - Pháp chế: tư vấn pháp luật cho Ban lãnh đạo Công ty và các phòng ban trong Công ty; tư vấn về thủ tục thực hiện các dự án kinh doanh của Công ty phù hợp với quy định của pháp luật cũng như các vấn đề liên quan đến nhân sự, lao động của Công ty; quản lý và lưu trữ toàn bộ các tài liệu, công văn, giấy tờ, hồ sơ pháp lý của Công ty đồng thời thực hiện các chương trình phúc lợi, các chính sách liên quan đến người lao động.
- Phòng nhân sự: Theo dõi việc thực hiện các chính sách bảo hiểm xã hội – y tế cho CBCNV của Công ty, lập bảng lương hàng tháng và thực hiện các chính sách nhân sự, lao động khác; Xây dựng kế hoạch, đề xuất các chương trình vui chơi giải trí tập thể cho CBCNV trong Công ty, đảm bảo sử dụng quỹ phúc lợi hợp lý và có hiệu quả nhất; Tìm kiếm, tuyển dụng các ứng cử viên có năng lực vào các vị trí theo yêu cầu của Ban GD; Tư vấn cho Ban GD về các chính sách, chủ trương mới trong lĩnh vực lao động; Xây dựng, đề xuất các chương trình đào tạo, nâng cao trình độ và kỹ năng chuyên môn cho các phòng ban.
- Phòng Quản lý đầu tư: phối hợp với phòng chiến lược phát triển và xúc tiến đầu tư để thẩm định dự án, lập kế hoạch, hoàn tất các thủ tục đầu tư, quản lý và phát triển dự án, tổ chức thi công, nghiệm thu hoàn công công trình trước khi đưa vào sử dụng.
- Phòng tài chính: phân tích, đánh giá tình hình tài chính, kết quả kinh doanh của Công ty; Tư vấn, tham mưu cho Ban Tổng GD về các chiến lược tài chính ngắn, trung và dài hạn trên cơ sở các Dự án đang và sẽ triển khai; kiểm tra, giám sát tình hình, công tác tài chính kế toán để đảm bảo tuân thủ quy chế của Công ty và các quy định liên quan của Pháp luật.
- Phòng Kế toán: thực hiện các công việc về tài chính - kế toán liên quan đến hoạt động kinh doanh của Công ty. Kế toán trưởng chịu trách nhiệm về tính chính xác, trung thực phản ánh đầy đủ hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty trước Ban Tổng Giám đốc.
- Phòng PR & ER: xây dựng quảng bá thương hiệu, xây dựng các chiến lược truyền thông, các kế hoạch marketing dài hạn và đưa ra ý tưởng thiết kế các sản phẩm quảng cáo của Công ty.
- Phòng Chiến lược phát triển và Xúc tiến đầu tư: nghiên cứu và đề xuất về mặt chiến lược cho việc phát triển hoạt động đầu tư dự án, đánh giá dự án

và lập kế hoạch thực hiện các dự án của Công ty.

- Ban quản lý VCT: Thuộc bộ phận Quản lý tài sản sau đầu tư, có trách nhiệm quản lý toàn bộ các vấn đề liên quan đến khách thuê tại Toà nhà Vincom City Towers, Ban quản lý được chia thành 5 bộ phận: Bộ phận Điều phối khách hàng, Bộ phận Sales & Marketing, Bộ phận Dịch vụ vệ sinh, Bộ phận An Ninh, Bộ phận Kỹ Thuật.

### 3. **Danh sách cổ đông nắm giữ từ 5% trở lên vốn cổ phần của Công ty tại thời điểm 03/08/07**

**DANH SÁCH CỔ ĐÔNG SỞ HỮU TỪ 5% CỔ PHẦN CÔNG TY**

| STT | TÊN CỔ ĐÔNG                                    | ĐỊA CHỈ                                                     | TỔNG SỐ CỔ PHẦN SỞ HỮU | TỶ LỆ SỞ HỮU  |
|-----|------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------|------------------------|---------------|
| 1   | PHẠM NHẬT VƯỢNG                                | SỐ 18 NGÕ 3, PHỐ ĐẶNG VĂN NGŨ, P. TRUNG TỰ, ĐÔNG ĐA, HÀ NỘI | 23.891.250             | 29,86%        |
| 2   | PHẠM THUÝ HẰNG                                 | TỔ 41, P. Ô CHỢ DỪA, Q. ĐÔNG ĐA, HÀ NỘI                     | 4.123.125              | 5,15%         |
| 3   | NGUYỄN THỦY HÀ                                 | 15 ZABAIKALSKYI, QUẬN KOMINTERNOVSKYI, TP KHARKOV, UCRAINA  | 4.200.000              | 5,25%         |
| 4   | CTY TNHH BẢO HIỂM NHÂN THỌ PRUDENTIAL VIỆT NAM | 37 TÔN ĐỨC THẮNG, P. BẾN NGHÉ, Q.1, HỒ CHÍ MINH             | 7.500.000              | 9,38%         |
|     | <b>Tổng cộng</b>                               |                                                             | <b>39.714.375</b>      | <b>49,64%</b> |

*Nguồn: Công ty cổ phần Vincom*

### 4. **Danh sách những Công ty thành viên của tổ chức niêm yết (chiếm từ 51% trở lên), những công ty mà tổ chức niêm yết đang nắm giữ quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối, danh sách những công ty nắm quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối đối với tổ chức niêm yết.**

#### 4.1. **Danh sách các Công ty mà Vincom JSC đang nắm quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối.**

| Tên công ty                                  | Vốn điều lệ | Địa chỉ                                                        | Tỷ lệ sở hữu (%) |
|----------------------------------------------|-------------|----------------------------------------------------------------|------------------|
| Công ty TNHH Đầu tư và Thương mại PFV        | 456 tỷ đồng | Tầng 11, 191 Bà Triệu, P. Lê Đại Hành, Q. Hai Bà Trưng, Hà Nội | 93%              |
| Công ty CP Quảng cáo và thương mại Hùng Việt | 5 tỷ đồng   | Số 14, hẻm 1/33/20 Khâm Thiên, Q. Đống Đa, TP Hà Nội           | 60%              |
| Công ty CP tài chính An Viên                 | 100 tỷ đồng | Số 78, Trần Phú, P. Lộc Thị, TP. Nha Trang                     | 51%              |

Hình thức góp vốn:

- Đầu tư liên doanh liên kết góp vốn tham gia thành lập Công ty TNHH PFV xây dựng thực hiện dự án xây dựng Trung tâm thương mại, Văn phòng cho thuê và Căn hộ cao cấp;
- Mua lại 60% vốn cổ phần của Công ty cổ phần Quảng cáo và thương mại Hùng Việt;
- Mua lại 51 % vốn cổ phần của Công ty CP tài chính An Viên.

#### 4.2. Danh sách những tổ chức đang nắm quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối đối với tổ chức niêm yết.

Không có

## 5. Hoạt động kinh doanh

### Chiến lược phát triển kinh doanh :

Định vị : Vincom JSC là một công ty về Bất động sản, sở hữu các tòa nhà và phát triển các dự án, một mặt luôn luôn cung cấp cho cổ đông nguồn thu ổn định hàng năm, một mặt tạo ra giá trị tăng vốn qua việc đầu tư các dự án mới.

Mục tiêu của công ty là trở thành một trong những công ty bất động sản hàng đầu tại Việt Nam, niêm yết trên thị trường chứng khoán và sở hữu các bất động sản lớn.

Chiến lược kinh doanh của công ty bao gồm :

- ☐ Chuyên nghiệp hóa các hoạt động quản lý tài sản, quản lý tòa nhà thông qua việc chú trọng đến chất lượng, sử dụng các đơn vị quản lý và tư vấn quốc tế, sử dụng các công ty kiểm toán quốc tế các nhà thầu có uy tín trong và ngoài nước.
- ☐ Sử dụng lợi thế, nguồn lực và kinh nghiệm để mở rộng đầu tư vào các dự án với các tiêu chí :

- o Tập trung vào khu TTTM, văn phòng, nhà ở, căn hộ và vui chơi giải trí
- o Tập trung vào các vị trí trung tâm của 2 thành phố lớn là TPHCM và Hà Nội
- o Nhắm đến thị trường trung cao cấp
- o Đầu tư và phát triển các dự án BĐS có thể mang lại tỷ suất thu hồi nội bộ IRR lớn hơn 20%.

### 5.1. Các loại hình kinh doanh và dịch vụ

Các loại hình dịch vụ chính do Công ty cung cấp bao gồm:

- ☐ Kinh doanh bất động sản;
- ☐ Dịch vụ cho thuê địa điểm: văn phòng, gian hàng;
- ☐ Dịch vụ vui chơi, giải trí: trò chơi điện tử;
- ☐ Dịch vụ ăn uống, giải khát;
- ☐ Xây dựng dân dụng và công nghiệp;
- ☐ Tư vấn đầu tư;
- ☐ Cho thuê nhà có trang thiết bị kỹ thuật đặc biệt (phòng hòa nhạc, nhà hát, hội trường, phòng cưới, trường quay, rạp chiếu phim);
- ☐ Quảng cáo và các dịch vụ liên quan đến quảng cáo.

Công ty đã đầu tư xây dựng tòa tháp đôi VCT và đưa vào hoạt động sau 18 tháng thi công xây dựng, VCT chính thức khai trương ngày 23/11/2004.

Tòa nhà VCT là một tổ hợp gồm 06 tầng phía dưới là trung tâm dịch vụ thương mại, siêu thị, nhà hàng, rạp chiếu phim, các dịch vụ công cộng khác và hai tầng tháp văn phòng ở 15 tầng phía trên.

Tòa nhà được xây dựng trên khu đất có tổng diện tích 6.713 m<sup>2</sup>, tổng diện tích sàn xây dựng là khoảng hơn 80.000m<sup>2</sup>, trong đó 20.000m<sup>2</sup> là diện tích khu trung tâm thương mại, 50.000m<sup>2</sup> là khu văn phòng và 10.000m<sup>2</sup> là khu vực để xe. Tòa nhà này được trang bị tổng cộng 10 thang máy chở khách & 16 thang cuốn (Schindler), 4 thang máy Panoramic nổi ngoài trời (Fuji), một thang máy để vận chuyển hàng hóa tại khu TTTM có tải trọng tối đa 3.000kg, hệ thống an ninh giám sát 24h/ngày, hệ thống điều hòa Trung tâm làm lạnh bằng chiller (Trane), hệ thống phát hiện cháy, báo cháy và dập cháy tự động (sprinkler, màn ngăn nước..), hệ thống máy phát điện dự phòng đảm bảo 100% công suất.

Tòa nhà VCT được bao bọc bởi 4 phố lớn của Hà Nội là: Bà Triệu, Thái Phiên, Bùi Thị Xuân, Đoàn Trần Nghiệp. Tòa nhà được tư vấn và quản lý bởi Công ty CB Richard Ellis Việt Nam (CBRE) – Công ty Mỹ chuyên trong lĩnh vực cung cấp các dịch vụ môi giới, tư vấn và quản lý bất động sản trên toàn thế giới.



Vincom City Towers hiện là tòa tháp đôi có tính năng hiện đại vào bậc nhất tại Hà Nội. Thêm vào đó, điều kiện kinh doanh khá thuận lợi trong năm vừa qua (Việt Nam chính thức trở thành thành viên tổ chức Thương mại Thế Giới WTO, tổ chức thành công Hội nghị APEC 14,...) đã giúp cho hiệu suất cho thuê của Tòa nhà Vincom ở mức khá cao, cụ thể như sau:

- ☐ Khu văn phòng: 100%
- ☐ Khu thương mại: 98 %

Công ty Vincom JSC đã ký Hợp đồng chuyển nhượng một phần tòa nhà VCT cho Ngân hàng Đầu tư Phát triển Việt Nam (BIDV), với nội dung chuyển nhượng bao gồm:

- ☐ Quyền sở hữu toàn bộ tòa tháp A bao gồm các tầng từ tầng 07 đến tầng 22 của tòa tháp A, và một phần diện tích văn phòng ở tầng 01 với tổng diện tích chuyển nhượng là 22.640 m<sup>2</sup>. Tỷ lệ diện tích chuyển nhượng trên tổng diện tích tòa nhà VCT là  $22.640 \text{ m}^2 / 72.667 \text{ m}^2 = 31,16\%$ .
- ☐ Quyền sử dụng đối với ½ khu đất (3.279,6m<sup>2</sup>);
- ☐ Quyền sở hữu đối với một phần của Hệ thống kỹ thuật chung.

## 5.2. Doanh thu và lợi nhuận theo từng nhóm dịch vụ

### a) Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ

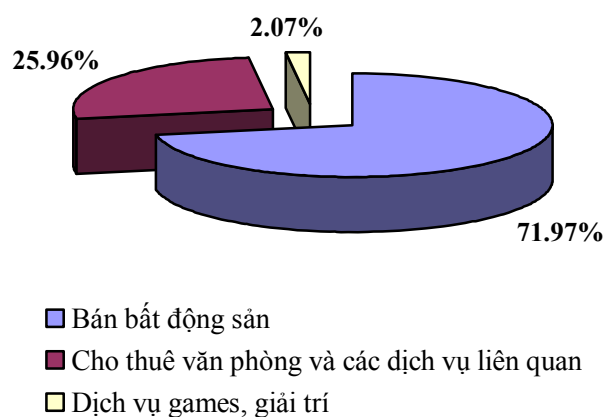
#### DOANH THU BÁN HÀNG VÀ CUNG CẤP DỊCH VỤ

| Khoản mục                                      | Năm 2005       |                | Năm 2006       |                | Báo cáo đã được hợp nhất tại 30.6.2007 |                |
|------------------------------------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------------------------------|----------------|
|                                                | Giá trị (Tr.đ) | Tỷ trọng       | Giá trị (Tr.đ) | Tỷ trọng       | Giá trị (Tr.đ)                         | Tỷ trọng       |
| 1. Bán Bất động sản                            | -              | -              | 394.677        | 71,97%         | -                                      | -              |
| 2. Cho thuê văn phòng và các dịch vụ liên quan | 128.041        | 93,49%         | 142.379        | 25,96%         | 80.470                                 | 92,7%          |
| 3. Dịch vụ games, giải trí                     | 8.914          | 6,51%          | 11.357         | 2,07%          | 6.337                                  | 7,3%           |
| <b>Tổng doanh thu thuần</b>                    | <b>136.955</b> | <b>100,00%</b> | <b>548.413</b> | <b>100,00%</b> | <b>86.807</b>                          | <b>100,00%</b> |

Nguồn: Công ty cổ phần Vincom

Doanh thu nhượng bán tài sản trên đất (Doanh thu bán bất động sản) chiếm tỷ trọng cao nhất trong 02 năm vừa qua, chiếm khoảng 58% tổng doanh thu thuần. Ngoài ra, các dịch vụ cho thuê văn phòng và các dịch vụ giải trí, games chiếm khoảng 42%/tổng doanh thu thuần. Tới thời điểm cuối năm 2005 tỷ lệ diện tích cho thuê của Công ty đạt trên 90% nhưng đến thời điểm năm 2006 tỷ lệ diện tích cho thuê tăng nhanh, lên đến trên 95%. Điều này được thể hiện rõ trong tốc độ tăng trưởng doanh thu của mảng dịch vụ cho thuê bán lẻ, văn phòng và dịch vụ games, giải trí.

## CƠ CẤU DOANH THU CỦA VINCOM JSC NĂM 2006



## b) Lợi nhuận thuần bán hàng và cung cấp dịch vụ

## LỢI NHUẬN THUẦN BÁN HÀNG VÀ CUNG CẤP DỊCH VỤ

Đơn vị: VND

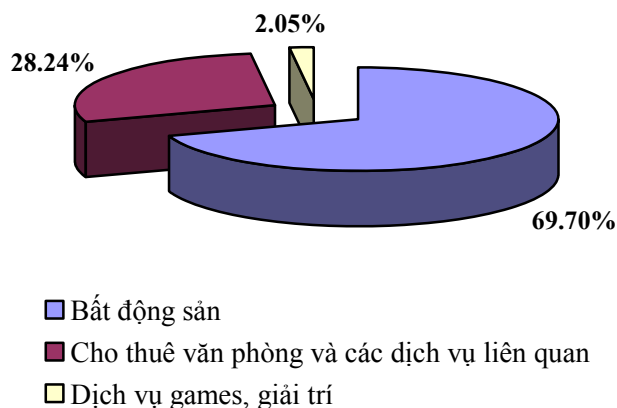
| Chỉ tiêu                                 | Năm 2005              | Năm 2006               | Báo cáo đã được<br>hợp nhất tại<br>30.6.2007 |
|------------------------------------------|-----------------------|------------------------|----------------------------------------------|
| Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ   | 136.954.915.012       | 548.413.023.816        | 86.807.719.866                               |
| Giá vốn hàng bán và cung cấp các dịch vụ | 42.293.126.252        | 191.748.134.726        | 24.402.440.853                               |
| Lợi nhuận gộp về bán hàng và c/c dịch vụ | <b>94.661.788.760</b> | <b>356.664.889.090</b> | <b>62.405.279.013</b>                        |

Nguồn: Công ty cổ phần Vincom

## CƠ CẤU LỢI NHUẬN GỘP CỦA VINCOM 2006

| Chỉ tiêu                                 | Giá trị (đồng)         | Tỷ trọng       |
|------------------------------------------|------------------------|----------------|
| 1. Bất động sản                          | 248.611.477.533        | 69,70%         |
| 2. Cho thuê nhà và các dịch vụ liên quan | 100.724.115.002        | 28,24%         |
| 3. Dịch vụ Games, giải trí               | 7.329.296.555          | 2,05%          |
| <b>Tổng Lợi nhuận gộp</b>                | <b>356.664.889.090</b> | <b>100,00%</b> |

Nguồn: Công ty cổ phần Vincom



### ***Về sự gia tăng đột biến của lợi nhuận giữa các năm:***

Trong các năm 2002 và 2003, Công ty chỉ thu được một số khoản lãi tiền gửi tại các ngân hàng. Tuy nhiên, trong giai đoạn này Công ty cũng đã phải chi một số khoản chi cho hoạt động quản lý của Công ty để phục vụ cho việc khai thác và sử dụng toà nhà sau này. Vì vậy số lỗ của Vincom JSC trong 2 năm 2002 và 2003 lần lượt là: 63.262.257 đồng và 164.231.448 đồng.

Vincom JSC chính thức đưa toà nhà vào hoạt động từ ngày 23/11/2004, tuy nhiên trong năm 2004 Công ty cũng đã phải chi khá nhiều cho công tác quảng cáo, tiếp thị và các chi phí ban đầu khác, do đó số lỗ của Công ty trong năm 2004 là: 5.262.758.765 đồng.

Sang đầu năm 2005, Vincom JSC đã cho thuê đến gần 80% diện tích của toà nhà VCT, đến cuối năm 2005, diện tích cho thuê đã đạt trên 90%. Chính bởi vậy, **năm 2005** Vincom đạt được số lãi (lợi nhuận) sau thuế là **68.524.502.079 đồng** (số liệu đã được kiểm toán)

Năm 2006, lợi nhuận sau thuế của Vincom JSC đạt được là: **343.772.424.294 đồng** (số liệu đã được kiểm toán), **tăng 275.247.922.215 đồng** so với năm 2005, do một số nguyên nhân chính sau:

- (i) Tỷ lệ cho thuê của toà nhà VCT đã đạt gần 100%, đã giúp lợi nhuận sau thuế từ hoạt động cho thuê, vui chơi giải trí, trông giữ xe của Công ty tăng **6.481.101.802 đồng** so với năm 2005
- (ii) Phát sinh lãi do chuyển nhượng bất động sản đầu tư: Cuối năm 2006, Công ty đã hoàn tất việc chuyển nhượng một phần diện tích của VCT cho BIDV (từ tầng 7 đến tầng 21 của một tháp, tương ứng 31.156% tổng diện tích của VCT) cùng quyền sử dụng 3.279,6m<sup>2</sup> đất tại 191 Bà Triệu – Hà Nội theo Hợp đồng chuyển nhượng ký ngày 31 tháng 7 năm 2006 và Biên bản thanh lý Hợp đồng ký ngày 27 tháng 12 năm 2006. Lợi nhuận sau thuế thu được từ việc chuyển nhượng tài sản cho BIDV là: **245.158.053.301 đồng**. Đây là nguyên nhân chính làm sự tăng trưởng đột biến về lợi nhuận sau thuế của Vincom JSC khi so sánh số liệu của các năm 2006 và năm 2005 với nhau.
- (iii) Lợi nhuận sau thuế từ hoạt động tài chính và lợi nhuận khác của năm 2006 tăng **23.608.767.112 đồng** so với năm 2005, trong đó nguyên nhân chính là do cuối năm 2005 Công ty đã thanh toán hết các khoản nợ vay ngân hàng để đầu tư xây dựng toà

nhà, do đó năm 2006 Công ty không còn phải chịu các khoản chi phí liên quan đến vốn vay.

### ***Về việc xử lý khoản lỗ phát sinh trong các năm 2002; 2003 và 2004:***

Số lỗ lũy kế của Công ty đến ngày 31/12/2004 là: **5.490.252.470 đồng**, toàn bộ số lỗ này đã được tính trừ vào lợi nhuận của năm 2005 trước khi thực hiện phân chia cổ tức năm 2005 cho các Cổ đông. Theo chính sách ưu đãi về thuế của Nhà nước thì chúng tôi sẽ được phép giảm trừ thu nhập chịu thuế tương ứng với khoản lỗ này trong các năm sắp tới (sẽ làm giảm số thuế thu nhập doanh nghiệp phải nộp của các năm tới).

Chúng tôi cũng đã công bố vấn đề này trong Thuyết minh báo cáo tài chính số 22 đính kèm Báo cáo tài chính năm 2006 và Báo cáo kiểm toán.

Trong năm 2006, phần lớn lợi nhuận của Công ty là do hoạt động kinh doanh bất động sản mang lại do Công ty bán đi toà tháp A của VCT. Cho nên có thể nhận thấy lợi nhuận chính của Công ty trong điều kiện hoạt động bình thường (không bán bất động sản) là do hoạt động cho thuê văn phòng và các dịch vụ liên quan mang lại. Bên cạnh đó, hoạt động dịch vụ games, giải trí cũng đã tăng trưởng và góp phần vào sự gia tăng lợi nhuận của Công ty.

Với phương thức hoạt động này, lợi nhuận của Công ty luôn giữ được sự ổn định cần thiết thông qua lợi nhuận thu được từ cho thuê văn phòng và dịch vụ giải trí và vào những thời điểm nhất định lợi nhuận của Công ty sẽ tăng đột biến khi Công ty hoàn thành và đưa vào khai thác các dự án bất động sản với quy mô lớn và hiệu quả cao.

### **5.3. Chi phí kinh doanh**

Chi phí bán hàng và cung cấp dịch vụ của Công ty và các chi phí khác được thể hiện trong bảng sau:

#### **CHI PHÍ KINH DOANH**

*Đơn vị: 1.000 VND*

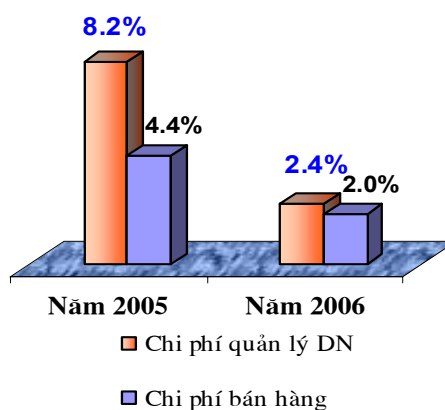
| STT | YẾU TỐ CHI PHÍ               | Năm 2005          |             | Năm 2006           |             | Báo cáo đã được hợp nhất tại 30.6.2007 |               |
|-----|------------------------------|-------------------|-------------|--------------------|-------------|----------------------------------------|---------------|
|     |                              | Giá trị           | % Doanh thu | Giá trị            | % Doanh thu | Giá trị                                | % Doanh thu   |
| 01  | Giá vốn hàng bán             | 42.293.126        | 31%         | 191.748.135        | 35%         | 24.402.440                             | 28,11%        |
| 02  | Chi phí bán hàng             | 5.992.723         | 4,4%        | 10.907.817         | 2%          | 5.536.908                              | 6,38%         |
| 03  | Chi phí quản lý doanh nghiệp | 11.179.391        | 8,2%        | 13.174.819         | 2,4%        | 11.319.070                             | 13,04%        |
| 04  | Chi phí hoạt động tài chính  | 4.662.129         | 3%          | 3.750              | 0,001%      | 2.063.425                              | 2,38%         |
|     | <b>TỔNG CỘNG</b>             | <b>64.127.369</b> | <b>47%</b>  | <b>215.834.520</b> | <b>39%</b>  | <b>43.321.843</b>                      | <b>49,91%</b> |

*Nguồn: Công ty cổ phần Vincom*

Trong hai năm vừa qua, Vincom JSC đã đạt được những thành quả nhất định trong việc kiểm soát chi phí, nhất là khoản chi phí bán hàng và quản lý doanh nghiệp. Hai khoản chi phí này giảm mạnh trong năm 2006 từ mức trung bình khoảng 6%/doanh thu xuống mức 2%/doanh thu, góp phần nâng cao tốc độ tăng trưởng lợi nhuận ấn tượng trong năm 2006 (gấp 05 lần so với năm 2005).

Trong 6 tháng đầu năm 2007 chi phí quản lý tăng lên do việc mở rộng văn phòng đại diện và chi nhánh Công ty tại Tp HCM, các chi phí cho việc phát triển dự án. Ngoài ra, một phần chi phí phát sinh thêm do việc bổ sung sắp xếp bộ máy nhân sự đáp ứng yêu cầu hoạt động của Công ty đại chúng và chuẩn bị niêm yết.

### CHI PHÍ QUẢN LÝ, BÁN HÀNG TRONG TỔNG DOANH THU



#### 5.4. Tình hình kiểm tra chất lượng sản phẩm và dịch vụ.

Chất lượng dịch vụ là yếu tố tối quan trọng trong hoạt động kinh doanh hàng ngày của Vincom JSC. Chất lượng dịch vụ liên quan đến thành công hay thất bại của tòa nhà và là yếu tố cấu thành quyết định của giá thuê, công suất cho thuê v.v. Chính vì lẽ đó việc kiểm tra chất lượng sản phẩm, dịch vụ luôn được Ban lãnh đạo và toàn thể cán bộ, nhân viên Vincom JSC coi trọng. Hàng loạt các quy định về chức năng nhiệm vụ, quy trình thực hiện công việc, trình tự báo cáo và kiểm tra, xử lý, nhằm đảm bảo và nâng cao chất lượng sản phẩm, dịch vụ đã được ban hành và tuân thủ nghiêm ngặt. Mọi yêu cầu hợp lý của khách hàng đều được đáp ứng đầy đủ, kịp thời; mọi trục trặc đều được khắc phục, sửa chữa nhanh chóng.

Trong quản lý chất lượng Vincom JSC tuân thủ theo hệ thống tiêu chuẩn và quy trình quản lý quốc tế thông qua sự tham vấn và hỗ trợ của Tập đoàn quản lý bất động sản nổi tiếng thế giới CBRE.

Ngoài ra những yêu cầu cơ bản của hệ thống quản lý chất lượng ISO như: Sự phù hợp, Không ngừng nâng cao chất lượng, Tuân thủ hợp đồng, Khắc phục kịp thời, Thỏa mãn

nhu cầu khách hàng, Thanh tra, kiểm toán nội bộ, Biện pháp phòng ngừa v.v.... cũng được Công ty áp dụng trong thực tế quản lý hàng ngày.

### 5.5. Trình độ công nghệ

Do Công ty hoạt động trong lĩnh vực kinh doanh bất động sản, cho thuê văn phòng, cung cấp dịch vụ nên không có những máy móc thiết bị chuyên dùng mà chủ yếu là các công cụ, thiết bị quản lý.

Danh mục những tài sản có giá trị lớn của Công ty tại thời điểm 30/06/2007:

| TÊN TÀI SẢN                                    | NĂM SỬ DỤNG        | NGUYÊN GIÁ        | KHẤU HAO LUỸ KẾ        | GIÁ TRỊ CÒN LẠI        |
|------------------------------------------------|--------------------|-------------------|------------------------|------------------------|
| <b>NHÀ CỬA, VẬT KIẾN TRÚC</b>                  |                    |                   |                        |                        |
| Nhà cửa (phần xây dựng)                        | 2004               | 171,356,417,809   | 9,301,451,251          | 162,054,966,558        |
| Nội thất vách ngăn T15                         | 2005               | 63,034,000        | 41,850,451             | 21,183,549             |
| Nhà cửa tầng 22&23                             | 2006               | 2,447,407,737     | 245,047,087            | 2,202,360,650          |
| <b>MÁY MÓC THIẾT BỊ</b>                        |                    |                   |                        |                        |
| Hệ thống điều hoà không khí                    | 2004               | 28,407,383,975    | 7,124,734,443          | 21,282,649,532         |
| Hệ thống thông gió Tầng 22                     | 2006               | 33,941,500        | 7,353,992              | 26,587,508             |
| Điều hòa Panasonic 24000BU Tầng 22             | 2006               | 154,339,933       | 33,440,319             | 120,899,614            |
| Điều hòa Panasonic 9000BU Tầng 22              | 2006               | 87,999,764        | 19,066,616             | 68,933,148             |
| Điều hòa Tầng 22&23                            | 2006               | 234,983,637       | 46,996,727             | 187,986,910            |
| Điều hòa khu cầu thang bộ                      | 2006               | 225,358,189       | 22,535,819             | 202,822,370            |
| Thang chở khách có máy lạnh                    | 2004               | 4,767,123,875     | 1,143,702,106          | 3,623,421,769          |
| Thang máy chở khách không có máy lạnh          | 2004               | 1,582,255,948     | 425,618,182            | 1,156,637,767          |
| Thang chở ô tô loại có máy lạnh                | 2004               | 1,458,152,716     | 406,727,708            | 1,051,425,008          |
| Thang cuốn loại 9300 cao 5.0 m                 | 2004               | 2,375,507,805     | 631,528,941            | 1,743,978,864          |
| Thang cuốn lại 9300 cao 4.5m                   | 2004               | 7,017,979,810     | 1,769,183,756          | 5,248,796,055          |
| <b>TÊN TÀI SẢN</b>                             | <b>NĂM SỬ DỤNG</b> | <b>NGUYÊN GIÁ</b> | <b>KHẤU HAO LUỸ KẾ</b> | <b>GIÁ TRỊ CÒN LẠI</b> |
| Thang máy quan sát Fujitsu Trọng tải 1 tấn     | 2006               | 5,163,570,343     | 629,418,347            | 4,534,151,996          |
| Tủ điện hạ thế, trung thế, máng điện, cáp điện | 2004               | 2,896,805,065     | 738,926,413            | 2,157,878,652          |



|                                       |                    |                   |                        |                        |
|---------------------------------------|--------------------|-------------------|------------------------|------------------------|
| Máy biến áp khô 1600KA ( công ty ABB) | 2004               | 882,485,166       | 232,224,403            | 650,260,763            |
| Bộ công tắc điện                      | 2005               | 866,153,035       | 207,683,023            | 658,470,012            |
| Hệ thống máy phát điện                | 2005               | 3,191,340,256     | 742,963,842            | 2,448,376,415          |
| Hệ thống cấp thoát nước               | 2004               | 5,019,619,266     | 1,195,727,321          | 3,823,891,945          |
| Hệ thống PCCC                         | 2004               | 8,250,185,087     | 2,059,958,302          | 6,190,226,785          |
| Hệ thống điện chiếu sáng              | 2004               | 8,178,091,016     | 1,945,013,514          | 6,233,077,502          |
| Hệ thống âm thanh an ninh kiểm soát   | 2004               | 488,627,274       | 113,079,008            | 375,548,266            |
| Hệ thống âm thanh khu cầu thang bộ    | 2006               | 55,808,768        | 7,427,270              | 48,381,498             |
| Trò chơi chiến thuật                  | 2004               | 105,289,435       | 52,199,420             | 53,090,015             |
| Xếp chữ (đua ô tô đơn trắng)          | 2004               | 116,666,444       | 57,887,925             | 58,778,519             |
| Ngôi nhà tử thần                      | 2004               | 113,522,844       | 56,316,125             | 57,206,719             |
| Cuộc chạy đua (đua ô tô đồ đơn)       | 2004               | 182,802,142       | 90,955,774             | 91,846,368             |
| Điều nhảy E22                         | 2004               | 143,447,093       | 71,278,249             | 72,168,844             |
| Anh hùng trên đồng xanh (đua ngựa)    | 2004               | 116,786,546       | 57,947,976             | 58,838,570             |
| Đua ngựa 220V màn hình 34"            | 2004               | 114,444,752       | 57,222,376             | 57,222,376             |
| OK Touch                              | 2004               | 180,570,315       | 90,285,158             | 90,285,158             |
| Khu liên hoàn cổ tích 6 khối          | 2004               | 114,285,714       | 57,142,857             | 57,142,857             |
| Máy nhảy tay + chân (E22)             | 2005               | 118,276,334       | 38,757,217             | 79,519,117             |
| Máy đập chuột                         | 2005               | 111,759,247       | 36,496,507             | 75,262,740             |
| Máy trò chơi có phần thưởng           | 2005               | 153,239,629       | 50,214,116             | 103,025,513            |
| Đua ô tô đôi 3 vàng                   | 2005               | 183,550,020       | 59,940,763             | 123,609,257            |
| Ngôi nhà ma (tiểu liên óp sồn)        | 2005               | 296,866,894       | 97,278,417             | 199,588,477            |
| <b>TÊN TÀI SẢN</b>                    | <b>NĂM SỬ DỤNG</b> | <b>NGUYÊN GIÁ</b> | <b>KHẤU HAO LUỸ KẾ</b> | <b>GIÁ TRỊ CÒN LẠI</b> |
| Đua ô tô 2                            | 2005               | 200,337,705       | 65,647,384             | 134,690,322            |
| <b>PHONG TIỆN VẬN TẢI</b>             |                    |                   |                        |                        |
| Ô tô Marda                            | 2002               | 410,519,856       | 230,917,427            | 179,602,429            |



|                         |      |               |             |               |
|-------------------------|------|---------------|-------------|---------------|
| Ô tô TOYOTA Altis       | 2004 | 457,861,818   | 193,993,673 | 263,868,145   |
| Ô tô Mercedes Benz      | 2004 | 2,717,171,727 | 849,116,165 | 1,868,055,562 |
| Ô tô Mondeo 2.5 V6      | 2005 | 615,520,000   | 128,233,333 | 487,286,667   |
| Ô tô Mercedes Benz 4114 | 2006 | 1,295,040,000 | 287,786,667 | 1,007,253,333 |

## 5.6. Hoạt động Marketing

Với việc xác định rõ ràng nhóm khách hàng mục tiêu, kế hoạch quảng cáo dài hạn và ngắn hạn của Công ty Cổ phần Vincom được đặt ra phù hợp với mục đích phát triển bền vững lâu dài cũng như mục tiêu trước mắt của Công ty.

Công ty luôn có kế hoạch truyền thông và quảng cáo hàng năm trên hầu hết các tạp chí, báo có uy tín nhằm định vị thương hiệu: ***“Vincom City Towers - Nơi hội tụ những thương hiệu hàng đầu”***. Có thể nói, hình ảnh toà tháp đôi, dù chỉ mới đi vào hoạt động chính thức được hơn 2 năm, đã trở thành hình ảnh quen thuộc không chỉ với mọi người dân thủ đô mà còn đối với người dân cả nước.

Bên cạnh đó, hầu như mỗi tháng, Công ty Cổ phần Vincom đều đứng ra tổ chức một sự kiện gồm chương trình khuyến mãi và lễ hội lớn. Những chương trình này đều được thực hiện vào những thời điểm “nóng” để mua sắm và tiêu dùng, là những ngày lễ, Tết của Việt Nam và Quốc tế. Lưu lượng khách bình quân mỗi ngày đến trong dịp lễ tết này có thể gấp 04 tới 05 lần ngày thường, có lúc lên tới hơn 02 vạn lượt mỗi ngày. Vincom City Towers cũng luôn là địa điểm đón tiếp rất nhiều du khách quốc tế bởi hàng hoá đa dạng, mẫu mã đẹp và đảm bảo chất lượng.

Cũng do đó, doanh thu của mọi gian hàng tại TTTM VCT tăng rất nhiều trong những chương trình khuyến mãi. Trong đợt khuyến mãi Giáng sinh và năm mới 2006 vừa qua, tổng doanh thu phát sinh trong chương trình khuyến mãi mà BTC ghi nhận được của các gian hàng tại Vincom đạt trên 05 tỷ VNĐ.

Tuy nhiên, chiến lược quảng bá thương hiệu của Công ty Cổ phần Vincom không chỉ nằm trong việc quảng bá, khuyến mãi trên báo chí hay truyền hình. Thương hiệu Vincom còn thành công bởi các chương trình hỗ trợ như tặng quà, tài trợ cho các chương trình nhân đạo và xã hội, hỗ trợ người nghèo, người gặp hoàn cảnh khó khăn hay nạn nhân chất độc màu da cam.

Tất cả những hoạt động trên luôn luôn diễn ra song song với nhau, tạo nên vị thế của một Công ty cổ phần Vincom phát triển và bền vững.

## 5.7. Hoạt động nghiên cứu thị trường

Công ty thường xuyên tổ chức hoạt động nghiên cứu thị trường. Hiện nay hoạt động này được giao cho Bộ phận Marketing của Công ty thực hiện. Ngoài ra, thông tin liên quan đến thị trường Bất động sản trong phạm vi thành phố Hà Nội và các tỉnh thành khác cũng thường xuyên được Công ty thu nhận từ nhiều nguồn khác nhau.



Phương thức thực hiện: Thu thập, đánh giá, tổng hợp thông tin, từ đó báo cáo và đề xuất dự đoán phương hướng và mức phát triển của thị trường.

Những báo cáo về thị trường bất động sản đã giúp ích rất nhiều cho Ban Giám đốc trong việc điều hành và quản lý tòa nhà.

### **5.8. Nhãn hiệu thương mại, đăng ký phát minh sáng chế, bản quyền**

Nhãn hiệu thương mại của Công ty: Từ khi thành lập vào ngày 03/05/2002, Công ty cổ phần Vincom đã đăng ký bảo hộ nhãn hiệu thương mại là Vincom với logo Công ty là:



Trong kế hoạch, khoảng giữa tháng 8 năm 2007 sẽ công bố và sử dụng logo mới của Công ty cổ phần Vincom.

Phát minh sáng chế, bản quyền: chưa có

**5.9. Các hợp đồng lớn đang được thực hiện**

| STT                            | SỐ HĐ                    | NGÀY KÝ<br>HĐ | TÊN ĐỐI TÁC                                                                     | THỜI<br>HẠN<br>THUÊ<br>(NĂM) | TIỀN THUÊ HÀNG<br>THÁNG (USD) |
|--------------------------------|--------------------------|---------------|---------------------------------------------------------------------------------|------------------------------|-------------------------------|
| <b>I. Trung tâm Thương mại</b> |                          |               |                                                                                 |                              |                               |
| 1                              | CBRE/VCTR/018/<br>2007   | 05/01/2007    | Viet Style Co., Ltd<br>(Gloria Jeans Coffee)                                    | 5                            | 9.940,00                      |
| 2                              | VINCOM/VCTR/0<br>9/2007  | 28/09/2006    | Phuong Phat Co., Ltd<br>(Make Up Forever /<br>Paris France)                     | 3                            | 10.664,64                     |
| 3                              | CBRE/VCTR/019/<br>2004   | 11/12/2004    | Viet Bac Co., Ltd (SB<br>Furniture)                                             | 3                            | 6.273,00                      |
| 4                              | CBRE/VCTR/006/<br>2004   | 11/12/2004    | Viet Bac Co., Ltd<br>(Mandison)                                                 | 3                            | 10.092,90                     |
| 5                              | CBRE/VCTR/018/<br>2004   | 18/11/2004    | Mr. Lam Quang Vinh<br>(Blue Exchange)                                           | 3                            | 9.879,00                      |
| 6                              | CBRE/VCTR/016/<br>2004   | 10/12/2004    | Dong Hung Trade &<br>Services Co., Ltd –<br>Hanoi Branch (Siêu thị<br>Citimart) | 10                           | 25.746,50                     |
| 7                              | CBRE/VCTR/099/<br>2005   | 01/11/2005    | Rossano Co., Ltd                                                                | 5                            | 12.180,00                     |
| 8                              | CBRE/VCTR/100/<br>2005   | 01/11/2005    | Rossano Co., Ltd                                                                | 3                            | 3.720,00                      |
| 9                              | CBRE/VCTR/001/<br>2004   | 17/9/2004     | Ben Thanh Marketing<br>and Trading Co., Ltd<br>(Siêu thị Điện máy<br>Carings)   | 5                            | 40.441,00                     |
| 10                             | CBRE/VCTR/074/<br>2004   | 20/11/2004    | Hoa Binh Trading and<br>Entertainment Services<br>Co., Ltd (Paloma Cafe)        | 3                            | 5.530,00                      |
| 11                             | VINCOM/VCTR/0<br>03/2005 | 03/07/2005    | Vinh Loi Trading and<br>Services Co., Ltd (Vinh<br>Loi II Restaurant)           | 3                            | 5.883,00                      |
| 12                             | CBRE/VCTR/011/           | 10/12/2004    | Development Economic<br>Joint Stock Compnay                                     | 7                            | 11.146,00                     |



| STT | SỐ HĐ                | NGÀY KÝ<br>HĐ | TÊN ĐỐI TÁC                                                        | THỜI<br>HẠN<br>THUÊ<br>(NĂM) | TIỀN THUÊ HÀNG<br>THÁNG (USD) |
|-----|----------------------|---------------|--------------------------------------------------------------------|------------------------------|-------------------------------|
|     | 2004                 |               | for Vietnamese Young Talents (Ocean Harbor Restaurant)             |                              |                               |
| 13  | CBRE/VCTR/103/2006   | 01/4/2006     | Viet Thai International Joint Stock Company (Nike)                 | 5                            | 7.433,28                      |
| 14  | VINCOM/VCTR/010/2006 | 23/11/2006    | Mr. Nguyen Hoang Tuan (Elle)                                       | 2                            | 8238,03                       |
| 15  | CBRE/VCTR/020/2004   | 23/11/2004    | Thuy Loc Trading Construction Co., Ltd – Hanoi Branch (Shiseido)   | 3                            | 4.480,00                      |
| 16  | CBRE/VCTR/060/2004   | 23/11/2004    | Nguyen Bao Ngoc Trading Co., Ltd (Bossini / Giordanno)             | 3                            | 5.402,00                      |
| 17  | CBRE/VCTR/007/2006   | 23/11/2004    | Mrs. Nguyen Thi Tuyet (Adidas)                                     | 3                            | 3.024,00                      |
| 18  | VINCOM/VCTR/007/2006 | 15/8/2006     | Nikko Furniture Co., Ltd (Nikko)                                   | 3                            | 5.123,00                      |
| 19  | CBRE/VCTR/092/2005   | 03/10/2005    | Megastar Media Joint Venture Co. Ltd, VN (Megastar Cinema Complex) | 20                           | 62.611,00                     |
| 20  | CBRE/VCTR/013/2004   | 15/11/2004    | Viet Thai International Joint Stock Company (Highland Coffee)      | 5                            | 8.280,00                      |
| 21  | CBRE/VCTR/086/2005   | 04/04/2005    | Thanh Bac Indochina Co., Ltd (Levi's)                              | 3                            | 4.490,00                      |
| 22  | CBRE/VCTR/014/2004   | 23/11/2004    | Ms. Do Thi Cam Lynh (BONIA)                                        | 3                            | 4.640,00                      |
| 23  | CBRE/VCTR/019/2007   | 01/02/2007    | Banyang Trading Company (Samsonite)                                | 3                            | 7.575,68                      |
| 24  | VINCOM/VCTR/006/2007 | 15/04/2007    | Thanh Bac Indochina Co., Ltd. (Elizabeth                           | 3                            | 2.418,00                      |



| STT                       | SỐ HĐ                    | NGÀY KÝ<br>HĐ | TÊN ĐỐI TÁC                                                    | THỜI<br>HẠN<br>THUÊ<br>(NĂM) | TIỀN THUÊ HÀNG<br>THÁNG (USD) |
|---------------------------|--------------------------|---------------|----------------------------------------------------------------|------------------------------|-------------------------------|
|                           |                          |               | Arden)                                                         |                              |                               |
| 25                        | CBRE/VCTR/022/<br>2007   | 15/05/2007    | Phung Thien Trading<br>Co. (Montblanc)                         | 3                            | 2.403                         |
| 26                        | CBRE/VCTR/021/<br>2007   | 15/05/2007    | Tan Hoang Cuong Co.<br>(Edox, Longiness, CK)                   | 3                            | 4.188,8                       |
| 27                        | VINCOM/VCTR/0<br>7/2007  | 15/03/2007    | Thuy Loc Company (Za<br>cosmetics & Thierry<br>Mugler perfume) | 3                            | 2.480,00                      |
| 28                        | VINCOM/VCTR/0<br>8A/2005 | 01/08/2005    | Thanh Bac Company<br>(Gianfranco Ferre)                        | 3                            | 704,00                        |
| 29                        | VINCOM/VCTR/0<br>7/2005  | 15/05/2005    | Indochina Company<br>(Revlon)                                  | 3                            | 704,00                        |
| <b>II. Khối văn phòng</b> |                          |               |                                                                |                              |                               |
| 1                         | CBRE/VCTO/029/<br>2005   | 12/04/2005    | BAT Vietnam LTD                                                | 3                            | 8.300,00                      |
| 2                         | CBRE/VCTO/042/<br>2005   | 12/09/2005    | Irish Embassy                                                  | 3                            | 11.076,00                     |
| 3                         | CBRE/VCTO/016/<br>2005   | 21/1/2005     | Marubeni Corporation<br>Representative                         | 3                            | 11.583,00                     |
| 4                         | CBRE/VCTO/023/<br>2005   | 18/3/2005     | Royal Norwegian<br>Embassy                                     | 3                            | 16.146,00                     |
| 5                         | CBRE/VCTO/015/<br>2005   | 03/11/2005    | Vinamilk Joint Stock<br>Company - HN Branch                    | 3                            | 6.817,20                      |
| 6                         | CBRE/VCTO/007/<br>2004   | 29/11/2004    | Pacific Consuntance<br>International (PCI)                     | 3                            | 5.160,00                      |
| 7                         | CBRE/VCTO/013/<br>2004   | 20/1/2004     | ZTE Co. Representative                                         | 3                            | 9.933,00                      |
| 8                         | CBRE/VCTO/024/<br>2005   | 31/03/2005    | Cisco System Vietnam<br>Ltd.,                                  | 3                            | 5.180,00                      |
| 9                         | CBRE/VCTO/048/<br>2006   | 05/06/2006    | THT Development<br>Co.Ltd.,                                    | 3                            | 6.300,00                      |
| 10                        | CBRE/VCTO/039/<br>2005   | 23/07/2005    | Sony Viet nam Co,Ltd                                           | 3                            | 5.200,00                      |

| STT | SỐ HĐ                                   | NGÀY KÝ<br>HĐ             | TÊN ĐỐI TÁC                                                                  | THỜI<br>HẠN<br>THUÊ<br>(NĂM) | TIỀN THUÊ HÀNG<br>THÁNG (USD) |
|-----|-----------------------------------------|---------------------------|------------------------------------------------------------------------------|------------------------------|-------------------------------|
|     | 2005                                    |                           |                                                                              |                              |                               |
| 11  | VINCOM/VCTO/0<br>6/2005                 | 22/06/2005                | VN Airlines Office for<br>Northern Region                                    | 3                            | 5.980,00                      |
| 12  | VINCOM/VCTO/1<br>0/2005                 | 07/06/2005                | Deposit Insurance of<br>Viet nam                                             | 3                            | 51.587,25                     |
| 13  | CBRE/VCTO/041/<br>2005                  | 07/09/2005                | Nokia Thailand (S) Ltd                                                       | 2                            | 6.800,00                      |
| 14  | CBRE/VCTO/08/2<br>005                   | 21/02/2005                | Thyssen Krupp<br>Representative Office                                       | 3                            | 9.200,00                      |
| 15  | CBRE/VCTO/019/<br>2005                  | 21/02/2005                | Thyssen Vietnam<br>Elevator Co., Ltd                                         | 3                            | 2.040,00                      |
| 16  | CBRE/VCTO/044/<br>2005                  | 19/01/2006                | Nortel Vietnam Co., Ltd                                                      | 3                            | 4.875,00                      |
| 17  | VINCOM/VCTO/0<br>05-2005 & 001-<br>2007 | 07/5/2005 /<br>31/01/2007 | Center for Trading and<br>Labor Export of<br>Airserco                        | 3                            | 7.352,00                      |
| 18  | CBRE/VCTO/032<br>A/2005                 | 14/6/2005                 | Thang Long Gas LPD<br>Ltd                                                    | 3                            | 3.150,00                      |
| 19  | CBRE/VCTO/020/<br>2005                  | 08/3/2005                 | IDG Ventures Vietnam<br>– Management<br>Company INC<br>Representative Office | 3                            | 5.070,00                      |
| 20  | CBRE/VCTO/040/<br>2005                  | 01/09/2005                | Piaggio Indochina Pte.,<br>Ltd.                                              | 2                            | 2.088,00                      |
| 21  | VINCOM/VCTO/0<br>8/2007                 | 01/06/2007                | Telenor Asia Pte., Ltd<br>Representative                                     | 2                            | 2.470,00                      |
| 22  | VINCOM/VCTO/0<br>07/2005                | 01/04/2005                | CB Richard Ellis<br>Company                                                  | 3                            | 3.646,5                       |
| 23  | VINCOM/VCTO/0<br>11/2005                | 07/09/2005                | Navigos Co., Ltd.                                                            | 3                            | 5.200                         |
| 24  | CBRE/VCTO/025/<br>2005                  | 15/04/2005                | SGE-Schindler Elevator<br>Co., Ltd.                                          | 3                            | 1.843,00                      |
| 25  | CBRE/VCTO/089/<br>2005                  | 01/04/2005                | Acer Vietnam Co., Ltd.                                                       | 3                            | 1.407,00                      |

| STT | SỐ HĐ | NGÀY KÝ<br>HĐ | TÊN ĐỐI TÁC | THỜI<br>HẠN<br>THUÊ<br>(NĂM) | TIỀN THUÊ HÀNG<br>THÁNG (USD) |
|-----|-------|---------------|-------------|------------------------------|-------------------------------|
|     | 2005  |               |             |                              |                               |

## 6. Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh trong hai năm gần nhất

### 6.1. Tóm tắt một số chỉ tiêu về hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty trong hai năm 2005 và 2006, và sáu tháng đầu năm 2007

#### CHỈ TIÊU HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH

Đơn vị tính: VND

| STT | CHỈ TIÊU                             | Năm 2005        | Năm 2006        | % tăng<br>giảm | Báo cáo đã<br>được hợp nhất<br>tại 30.6.2007 |
|-----|--------------------------------------|-----------------|-----------------|----------------|----------------------------------------------|
| 01  | Tổng giá trị tài sản                 | 489.145.736.578 | 674.408.365.648 | 37,87%         | 811.977.229.744                              |
| 02  | Doanh thu thuần                      | 136.954.915.012 | 548.413.023.816 | 300,43%        | 86.807.719.866                               |
| 03  | Lợi nhuận từ hoạt<br>động kinh doanh | 73.645.360.344  | 338.715.676.758 | 359,93%        | 71.581.786.347                               |
| 04  | Lợi nhuận trước<br>thuế              | 68.524.502.079  | 347.225.848.526 | 406,72%        | 76.894.404.923                               |
| 05  | Lợi nhuận sau thuế                   | 68.524.502.079  | 343.772.424.294 | 401,68%        | 65.826.759.124                               |

Nguồn: Công ty cổ phần Vincom

Nhìn chung, tình hình kinh doanh của Công ty các năm 2005 và 2006 rất tốt. Doanh thu và lợi nhuận ròng của Vincom JSC năm 2006 tăng trưởng vượt bậc so với năm 2005 (doanh thu tăng gấp 04 lần và lợi nhuận ròng tăng gấp 05 lần). Tỉ suất lợi nhuận ròng trên vốn điều lệ lên trên 100% (343,7 tỷ/ 313,5 tỷ). Sáu tháng đầu năm 2007, Công ty đã hoàn thành và vượt mức kế hoạch đề ra. Cụ thể, với nguồn thu ổn định từ hoạt động cho thuê (luôn đạt công suất cho thuê trên 98%), doanh thu thuần về cung cấp dịch vụ hàng hóa là 86,8 tỷ, đạt 100% so với kế hoạch, doanh thu hoạt động tài chính với những khoản đầu tư trung hạn và ngắn hạn (28 tỷ đã vượt mức kế hoạch), lợi nhuận thuần trước thuế (76,8 tỷ cao hơn 15,5% so với kế hoạch).

### 6.2. Những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty trong hai năm qua.

**a) Thuận lợi:**

- Nhu cầu thị trường bất động sản, đặc biệt là văn phòng làm việc và trung tâm thương mại ở địa bàn thành phố ngày càng cao;
- VCT nằm ở vị trí trung tâm thành phố, giao thông thuận tiện;
- VCT là trung tâm thương mại duy nhất của thành phố Hà Nội (các trung tâm khác mang đặc điểm của bách hoá tổng hợp);
- Thương hiệu Vincom ngày càng được khẳng định và sẽ là thương hiệu mạnh trong tương lai gần;
- Chất lượng dịch vụ của tòa nhà tốt cùng với mức giá cho thuê cạnh tranh, do đó lượng khách hàng tìm đến tòa nhà ngày càng đông;
- Đội ngũ Ban quản lý tòa nhà làm việc có chuyên môn và kinh nghiệm cao, được hỗ trợ bởi Công ty tư vấn quản lý chuyên nghiệp CBRE;
- Nhờ quy trình, quy chế làm việc hiệu quả và có sự phối hợp chặt chẽ với các cơ quan chức năng, đến nay tình hình an ninh an toàn và phòng cháy chữa cháy ở tòa nhà VCT được đánh giá rất tốt, tạo tâm lý an toàn cho khách hàng.

**b) Khó khăn:**

- Vincom JSC luôn đối mặt với áp lực nguồn vốn đầu tư cho các dự án không ngừng tăng cao.
- Do lượng khách đến tòa nhà ngày một gia tăng nên gây nên tình trạng quá tải cục bộ ( bãi để xe, thang máy);
- Chịu áp lực từ nhu cầu sử dụng các dịch vụ cao cấp của khách hàng.

**Vị thế của Công ty so với các doanh nghiệp khác trong cùng ngành****6.3. Vị thế của Công ty trong ngành**

Khu Thương mại:

Sở Thương mại Thành phố Hà Nội công bố danh sách 22 siêu thị và Trung tâm Thương mại tại Hà Nội được xếp hạng theo tiêu chuẩn của Bộ Thương mại, đứng đầu được kể tên đến chính là Trung tâm Thương mại Vincom. Hiện tại, không một Trung tâm Thương mại nào tại Hà Nội lại có thể là sự kết hợp hoàn hảo giữa hoạt động mua sắm và các dịch vụ vui chơi, giải trí và ẩm thực chất lượng cao như tại TTTM Vincom. Trên hết cả, nơi đây còn là khu văn phòng với rất nhiều tiện ích và rất an ninh.

Việc kết hợp hoàn hảo giữa 06 tầng phía dưới là một TTTM lớn, đa dạng chủng loại mặt hàng, có khu ẩm thực và giải trí với 15 tầng phía trên là khu văn phòng cao cấp đã mang lại tiện ích tối đa cho cả 02 khối, tạo nên một vị thế mà cho đến hiện nay, chưa có bất cứ một toà nhà nào tại Hà Nội có được.

Cụm rạp chiếu bóng Megastar: đây được xem là cụm rạp chiếu bóng hiện đại nhất hiện nay với 8 phòng chiếu đa năng tiêu chuẩn Quốc tế. Cụm rạp chiếu bóng này sẽ có tác dụng cộng hưởng và hỗ trợ cho khu TTTM và tạo cho Vincom một vị thế cạnh

tranh vũng vàng tại Hà Nội mà các tòa nhà khác chưa thể có được trong thời gian 2-3 năm tới.

Khu văn phòng:

Với diện tích 50.000m<sup>2</sup> văn phòng, Vincom được xem là một trong những tòa nhà văn phòng lớn nhất Hà Nội, được tư vấn và quản lý bởi tập đoàn CBRE. Với vị trí trung tâm, tòa nhà chắc chắn có một lợi thế cạnh tranh so với các tòa nhà đang hoạt động khác và kể cả các dự án đang triển khai trong tương lai.

Dự án đầu tư HH1:

Hiện nay Vincom đang chuẩn bị khởi công xây dựng dự án HH1 tại khu đất bên cạnh tòa nhà (khoảng gần 4,000m<sup>2</sup>). Tòa nhà này có tổng diện tích xây dựng khoảng 45,000m<sup>2</sup> và sẽ được liên thông với tòa nhà Vincom. Như vậy, đây dự kiến sẽ trở thành một trong những khu phức hợp văn phòng, căn hộ, trung tâm thương mại, giải trí và chiếu bóng lớn nhất Việt nam với tổng diện tích xây dựng trên 130,000m<sup>2</sup>.

Dự án Cụm cao ốc văn phòng và căn hộ cao cấp cho thuê, khách sạn 5 sao và Trung tâm thương mại tại Quận 1 TP Hồ Chí Minh:

Tại thành phố Hồ Chí Minh, Vincom JSC đã tiếp tục khẳng định được mình qua việc chính thức được phép tham gia với tư cách chủ đầu tư của 2 khu đất tại vị trí trung tâm thành phố. Công ty dự kiến sẽ xây dựng nơi đây thành tổ hợp bất động sản hàng đầu tại Việt Nam với ý tưởng thiết kế và chất lượng tốt nhất.

#### **6.4. Đối thủ cạnh tranh**

Ngoài những đối thủ cạnh tranh hiện tại (Tràng Tiền Plaza, BigC Thăng Long, Opera Business Centre,...), Vincom JSC còn sẽ phải đối mặt với nhiều đối thủ khác trong những năm sắp tới. Ngay trong Quý 1 năm nay, nhiều TTTM sẽ hoàn thành và đi vào hoạt động (Opera Business Centre – 1.070m<sup>2</sup> (tổng diện tích khu thương mại), Pacific Plaza – 7.500 m<sup>2</sup>, Ruby Plaza – 3.300 m<sup>2</sup>). Nhưng VCT sẽ không ngại bất cứ một đối thủ nào trong lĩnh vực khai thác các dịch vụ cho thuê TTTM vì Vincom có những lợi thế cạnh tranh sau:

1. Vị trí đắc địa;
2. Giá cả hợp lý;
3. Chất lượng dịch vụ tốt, phong cách dịch vụ chuyên nghiệp.

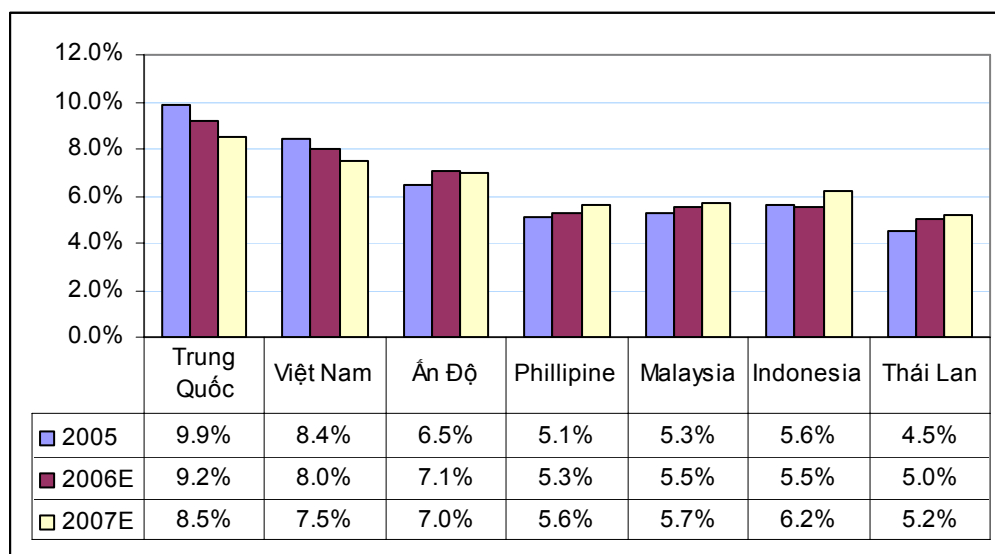
#### **6.5. Triển vọng phát triển của ngành**

Triển vọng của nền kinh tế Việt Nam và những nhân tố tác động đến thị trường kinh doanh bất động sản.

*a) Nền kinh tế tăng trưởng và ổn định dẫn đến gia tăng nhu cầu chung.*



- Nền kinh tế Việt Nam là một trong những nền kinh tế tăng trưởng nhanh nhất trong khu vực Châu Á - Thái Bình Dương, đứng thứ hai sau Trung



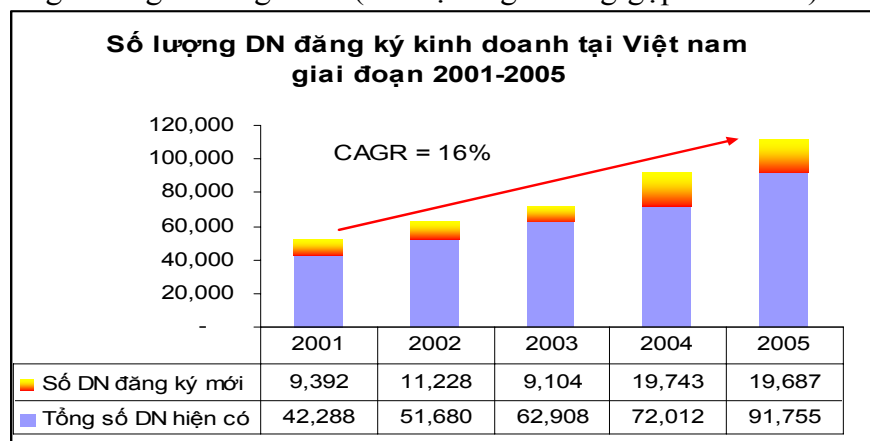
Quốc.

(Nguồn: Ngân hàng Thế Giới - Tháng 03/2006)

- Đầu tư trong nước và nước ngoài gia tăng, tạo nên nhiều việc làm hơn và tăng thu nhập tích lũy của người dân.

**b) Tăng trưởng kinh tế dẫn đến tăng nhu cầu về văn phòng**

- Cùng với sự tăng trưởng của GDP, số lượng công ty đăng ký thành lập mới đã tăng trưởng khoảng 16% (tốc độ tăng trưởng gộp – CAGR) trong 04 năm qua.



(Nguồn: Tổng Cục Thống Kê Việt Nam - QII/2006)

**c) Đô thị hóa và dân số trẻ dẫn đến nhu cầu tiêu dùng tăng cao**

- Tỷ lệ dân số thành thị của Việt Nam là 26%, một tỷ lệ thấp nhất trong khu vực Châu Á - Thái Bình Dương.
- Đô thị hóa không chỉ làm thay đổi phong cách sống mà còn làm gia tăng nhu cầu về căn hộ cao cấp, văn phòng, bán lẻ và giải trí.

| Tỉ lệ đô thị hóa và Tốc độ đô thị hóa hàng năm |          |                        |                            |
|------------------------------------------------|----------|------------------------|----------------------------|
|                                                | Thứ hạng | Tỉ lệ dân số thành thị | Tốc độ đô thị hóa hàng năm |
| <b>Việt Nam</b>                                | <b>1</b> | <b>26%</b>             | <b>2.9%</b>                |
| Ấn Độ                                          | 2        | 29%                    | 2.2%                       |
| Thái Lan                                       | 3        | 32%                    | 1.7%                       |
| Trung Quốc                                     | 4        | 40%                    | 3.0%                       |
| Indonesia                                      | 5        | 47%                    | 3.9%                       |
| Phillipine                                     | 6        | 62%                    | 3.1%                       |
| Malaysia                                       | 7        | 64%                    | 2.9%                       |
| Nhật Bản                                       | 8        | 66%                    | 0.3%                       |
| Hàn Quốc                                       | 9        | 81%                    | 0.8%                       |
| Hồng Kông                                      | 10       | 100%                   | 1.2%                       |
| Nguồn: Cục thống kê Mỹ - QII/2006              |          |                        |                            |

| Phần trăm dân số dưới 35 tuổi |          |              |
|-------------------------------|----------|--------------|
|                               | Thứ hạng | Phần trăm    |
| <b>Việt Nam</b>               | <b>1</b> | <b>72.0%</b> |
| Phillipine                    | 2        | 70.8%        |
| Malaysia                      | 3        | 66.5%        |
| Ấn Độ                         | 4        | 66.3%        |
| Indonesia                     | 5        | 64.0%        |
| Thái Lan                      | 6        | 55.4%        |
| Trung Quốc                    | 7        | 53.9%        |
| Campuchia                     | 8        | 53.2%        |
| Hàn Quốc                      | 9        | 49.6%        |
| Singapore                     | 10       | 45.2%        |
| Nguồn: World Bank - QI/2006   |          |              |

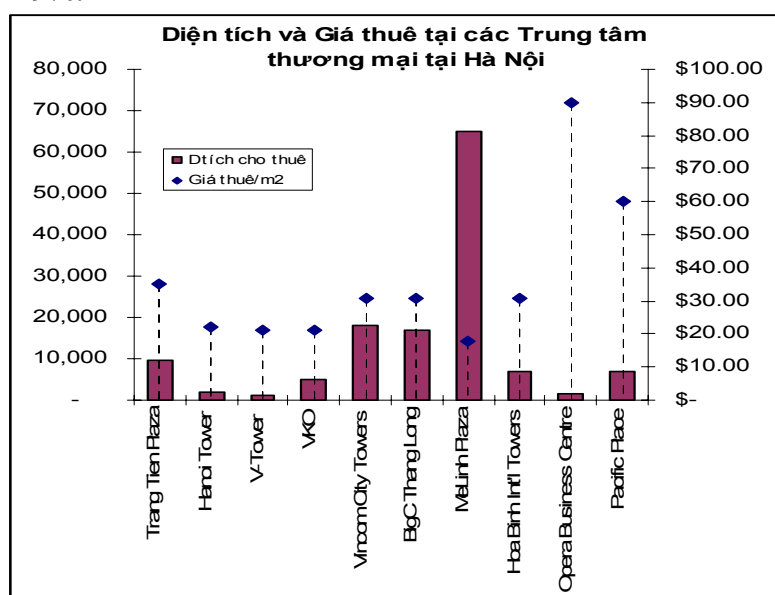
Với sự tăng trưởng mạnh của nền kinh tế cùng với sự tăng trưởng của nhu cầu tiêu dùng là một điều kiện hết sức thuận lợi để Vincom JSC có thể đẩy mạnh hoạt động sản xuất kinh doanh của mình trong giai đoạn sắp tới.

**d) Hệ thống pháp lý ngày một hoàn thiện giúp môi trường kinh doanh bất động sản tốt hơn, minh bạch hơn.**

- ☐ Luật Kinh doanh bất động sản có hiệu lực thi hành kể từ ngày 01/01/2007, tạo hành lang pháp lý rõ ràng cho hoạt động kinh doanh bất động sản. Đây cũng là một điều kiện thuận lợi không nhỏ cho ngành kinh doanh bất động sản nói chung và hoạt động kinh doanh bất động sản của Vincom JSC nói riêng.

### Thị trường TTTM

Theo các cam kết trong WTO, Việt Nam sẽ mở cửa thị trường dịch vụ bán sỉ, bán lẻ và nhượng quyền thương mại. Theo đó, tại thời điểm gia nhập, các doanh nghiệp nước ngoài sẽ được phép thành lập liên doanh với công ty trong nước với tỉ lệ góp vốn không quá 49%.



Từ 01/01/2008, tỉ lệ góp vốn sẽ được bãi bỏ và từ 01/01/2009, các nhà đầu tư được thành lập doanh nghiệp 100% vốn nước ngoài. Việc mở cửa thị trường sẽ thu hút thêm nhiều nhà bán lẻ, phân phối và nhượng quyền thương mại đến Việt nam, nhiều công ty trong nước, nước ngoài sẽ thành lập và mở rộng hệ thống phân phối, nhiều siêu thị và trung tâm mua sắm chuyên nghiệp sẽ mở cửa. Kết

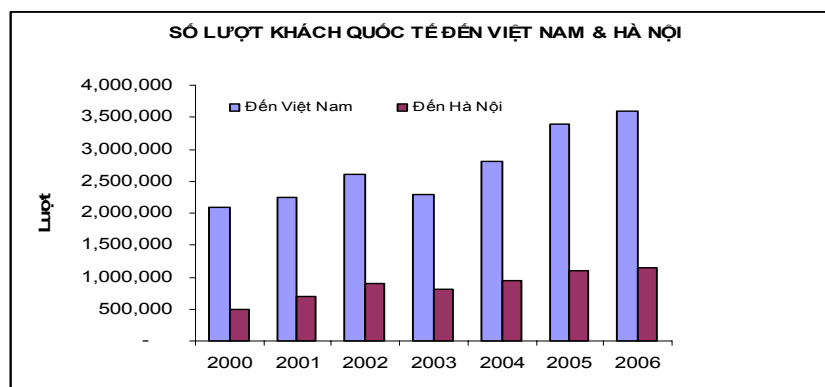
(Nguồn: Báo cáo tổng quan Thị trường Bất động sản Hà Nội năm 2006- Công ty CBRE, 25/01/2007)

quả là nhu cầu mặt bằng bán lẻ tăng cao ở các trung tâm mua sắm và ở các tuyến đường trung tâm.

Hiện Hà Nội có khoảng 40.000m<sup>2</sup> diện tích mặt bằng bán lẻ, giá thuê khoảng 20-90 USD/m<sup>2</sup>/tháng. Công suất cho thuê trung bình của các trung tâm thương mại đạt trên 90%.

Các nhân tố kích Cầu:

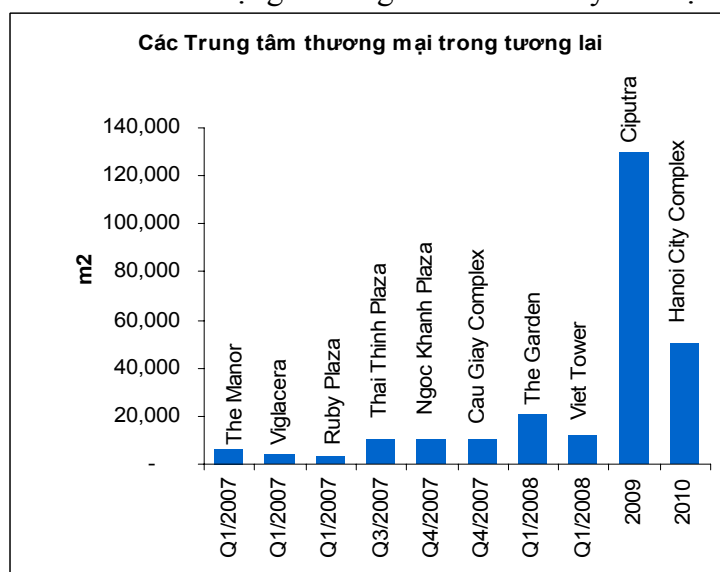
- ☐ Kinh doanh bán lẻ tăng với tốc độ trung bình khoảng 23%/năm.
- ☐ Tỷ lệ tiêu dùng trên thu nhập của người Việt Nam thuộc loại cao nhất Đông Nam Á (Người Việt tiêu dùng 70% thu nhập, trong khi người Sing chỉ tiêu khoảng 57% thu nhập).
- ☐ Tốc độ tăng trưởng thu nhập khoảng 15%/năm. Thu nhập bình quân trên đầu người ở Hà Nội khoảng 1.600 USD.
- ☐ Nhu cầu về các trung tâm mua sắm, giải trí tăng nhanh không ngừng, do chi tiêu của người dân gia tăng và nhiều Việt Kiều/người nước ngoài sẽ du lịch/định cư tại Việt nam (1,15 triệu lượt khách du lịch đã đến Hà Nội trong năm 2006).



(Nguồn: Báo cáo Tổng quan thị trường Bất động sản Hà Nội năm 2006-Cty CBRE)

Thị trường TTTM Hà Nội giai đoạn 2007-2009

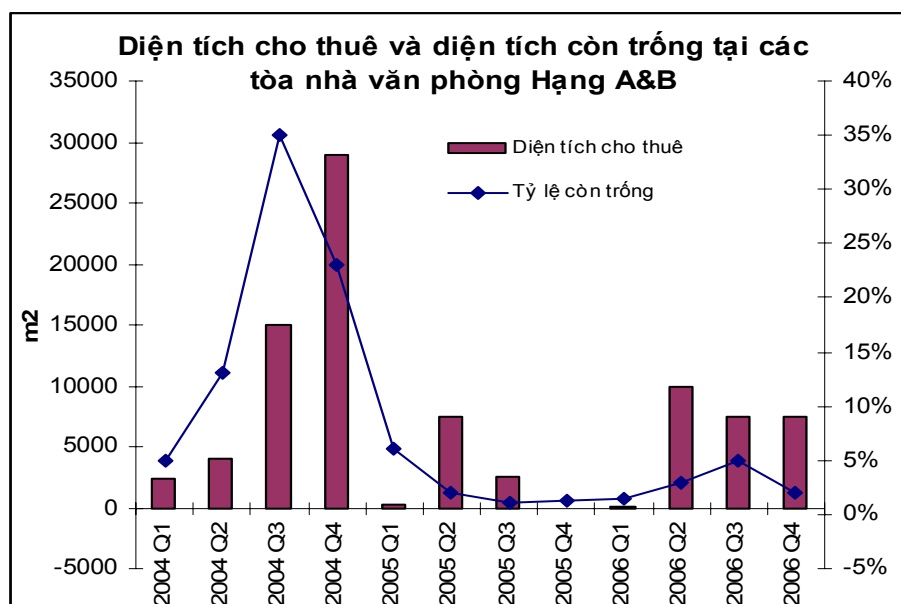
Trong năm 2007, nhiều TTTM sẽ đi vào hoạt động làm cho thị trường TTTM, mặt bằng bán lẻ thêm sôi động. Nhưng các TTTM này có diện tích Khu thương mại nhỏ (diện tích



sàn thương mại dưới 20.000 m<sup>2</sup>). Các dự án xây dựng TTTM lớn sẽ được đưa vào sử dụng vào năm 2009-2010, đáng kể đến là Khu Hanoi City Complex ở Liễu Giai - Đào Tấn với tổng diện tích Khu thương mại lên tới 50.000 m<sup>2</sup>. Với nhiều dự án TTTM sẽ hoàn thành vào giai đoạn 2007-2010, nhiều khả năng thị trường TTTM sẽ bị bão hòa trong giai đoạn 2010-2011.

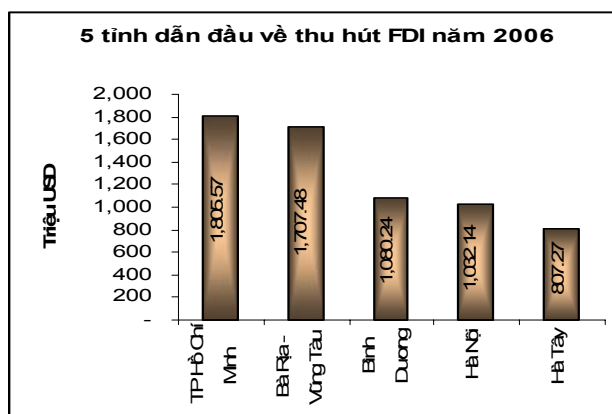
### Thị trường cho thuê văn phòng

Hiện tại, Hà Nội có khoảng 54 cao ốc văn phòng cho thuê với tổng diện tích cho thuê khoảng 270.000 m<sup>2</sup> (theo số liệu ước tính của VKMD Asset Management, Ltd), tỉ lệ còn trống tại các tòa nhà văn phòng các hạng A&B chỉ còn khoảng 2% (tại thời điểm Q4/2006). Giá thuê trung bình khoảng 13-33 USD/m<sup>2</sup>/tháng.



Các nhân tố kích Cầu:

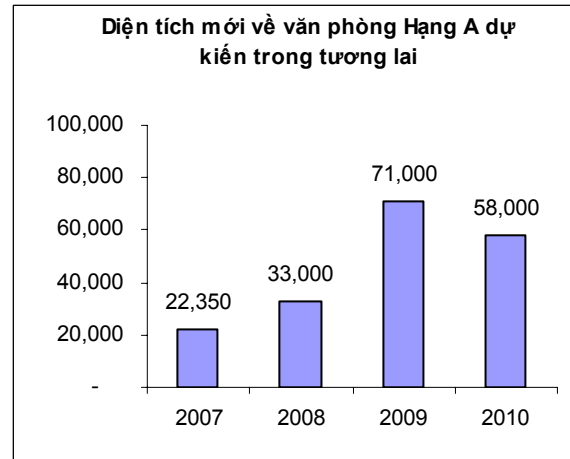
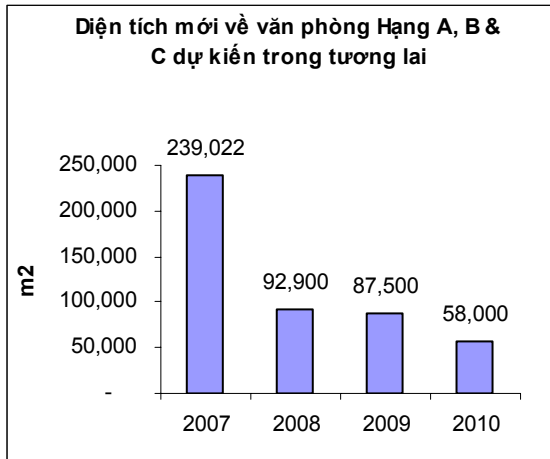
- ☐ Tăng trưởng kinh tế;
- ☐ Tăng trưởng FDI (Hà Nội nằm trong danh sách 05 tỉnh dẫn đầu về thu hút FDI năm 2006);
- ☐ Sự thành lập mới các văn phòng công ty đa quốc gia đang hoạt động tại Việt Nam;
- ☐ Sự mở rộng của các công ty lớn của Việt Nam.
- ☐ Xu hướng chuyển văn phòng vào các cao ốc nhằm nâng cao hình ảnh, vị thế công ty.



(Nguồn: Báo cáo tổng quan Thị trường Bất động sản Hà Nội năm 2006- Công ty CBRE, 25/01/2007)

Thị trường văn phòng Hà Nội giai đoạn 2007-2009.

Thị trường văn phòng cho thuê sẽ bùng nổ trong giai đoạn 2007-2009 khi rất nhiều văn phòng cho thuê sẽ đi vào hoạt động.



#### 6.6. Định hướng phát triển của Công ty.

Với việc xây dựng và đưa vào sử dụng tòa tháp đôi Vincom (đến nay tỷ lệ lấp đầy đạt gần 100%), Vincom JSC đã tích lũy được những kinh nghiệm quý báu trong việc thiết kế, xây dựng, vận hành, khai thác và quản lý tổ hợp trung tâm thương mại văn phòng, căn hộ cao cấp cho thuê và khách sạn. Cùng với tiềm lực tài chính của chính mình rất hùng hậu, lại được các tổ chức tài chính và ngân hàng lớn sẵn sàng hậu thuẫn (do có tiềm năng phát triển lớn, khối tài sản thế chấp lớn v.v.) Vincom JSC có đầy đủ các điều kiện để phát triển vượt bậc trong thời gian tới.

##### Các dự án chuẩn bị thực hiện:

- **Dự án: Trung tâm Thương mại và Căn hộ cao cấp cho thuê**  
 Địa điểm: Khu đất HH1, 114 Mai Hắc Đế, P. Lê Đại Hành, Q.Hai Bà Trưng, Hà Nội.  
 Diện tích: gần 4.000 m<sup>2</sup>  
 Tổng vốn đầu tư dự kiến: 456 tỷ đồng  
 Thuyết minh dự án đầu tư: do Công ty tư vấn xây dựng dân dụng Việt Nam (VNCC) lập  
 Giấy tờ pháp lý liên quan: Giấy chứng nhận đầu tư số 01121000003 do UBND Thành phố Hà Nội cấp ngày 01/3/2007, thay đổi lần thứ nhất ngày 13/6/2007.

Trong Quý III năm 2007, tòa nhà HH1 (Vincom 2) sẽ chính thức được khởi công ngay bên cạnh VCT. Với diện tích mặt bằng khoảng gần 4000m<sup>2</sup>, một tòa nhà cao 25 tầng với 3 tầng hầm sẽ được xây dựng, cung cấp thêm hàng chục nghìn m<sup>2</sup> cho khu trung tâm thương mại, các căn hộ cao cấp cho thuê, tạo cho quần thể các tháp Vincom trở thành một trung tâm thương mại, văn phòng, căn hộ lớn, đẹp và tiện lợi nhất tại Thủ đô.

- **Dự án: Khu đô thị, du lịch sinh thái và sân Golf Long Biên**  
 Địa điểm: Đất ven sông Hồng, Quận Long Biên - Thành phố Hà Nội  
 Diện tích: 500 ha  
 Tổng vốn đầu tư dự kiến: 1.500 tỷ đồng

Thuyết minh dự án đầu tư: do Công ty tư vấn kiến trúc xây dựng và thương mại (ACT) lập

Giấy tờ pháp lý liên quan:

- o Công văn số 1586/UBND-KH&ĐT ngày 27/03/2007 của UBND TP Hà Nội chấp thuận giao cho Công ty Cổ phần Vincom nghiên cứu lập quy hoạch và dự án khu Du lịch sinh thái và Sân Golf Long Biên;
- o Công văn số 691/QHKT-P3 v/v lập nhiệm vụ thiết kế quy hoạch chi tiết Khu du lịch sinh thái và sân golf Long Biên ngày 23/5/2007;
- o Công văn số 931/VPUB-NNĐC ngày 11/06/2007 của Văn phòng UBND Hà Nội về việc giao nhiệm vụ giải phóng mặt bằng tạo quỹ đất sạch cho Dự án khu du lịch sinh thái và sân golf Long Biên.

Sau khi được UBND thành phố chính thức lựa chọn làm chủ đầu tư nghiên cứu và thực hiện dự án, Công ty CP Vincom đã nhanh chóng triển khai các bước cần thiết theo quy định như (thẩm định nhu cầu sử dụng đất, lập phương án tổng thể về đền bù, tái định cư và giải phóng mặt bằng...) để trình các cơ quan chức năng phê duyệt. Đây là Dự án trọng điểm của thành phố, sau khi hoàn thành và đi vào hoạt động sẽ hứa hẹn trở thành khu vực du lịch, vui chơi giải trí với nhiều loại hình dịch vụ chuyên nghiệp, góp phần vào sự tăng trưởng kinh tế của toàn thành phố, đặc biệt vào dịp kỷ niệm 1.000 năm Thăng Long sắp tới.

□ **Dự án: Nâng cấp và cải tạo Công viên Thống nhất**

Địa điểm: Công viên Thống nhất - Thành phố Hà Nội

Diện tích: 50 ha (gồm đất và mặt nước)

Tổng vốn đầu tư dự kiến: hơn 1.500 tỷ đồng

Thuyết minh dự án đầu tư: do Công ty tư vấn xây dựng dân dụng Việt Nam (VNCC) lập

Giấy tờ pháp lý liên quan:

- o TB kết luận của UBND Tp. tại cuộc họp nghe Công ty Cổ phần Vincom trình bày về Dự án đầu tư, cải tạo Công viên Thống nhất (ngày 24/01/2007);
- o Công văn số 1324 ngày 14/3/2007 của UBND Tp. Hà Nội về Chủ đầu tư Dự án cải tạo Công viên Thống nhất;
- o Công văn số 565 ngày 20/3/2007 của Sở KH&ĐT v/v đầu tư xây dựng khai thác quản lý Công viên Thống nhất;
- o Quyết định số 1104 ngày 23/3/2007 v/v thành lập tổ công tác TP hướng dẫn, giúp doanh nghiệp nghiên cứu lập và triển khai thực hiện Dự án đầu tư tại Công viên Thống Nhất;
- o Quyết định số 1834 ngày 10/5/2007 của UBND TP. Hà Nội v/v thành lập Ban tru bị để thành lập Công ty Cổ phần và chuẩn bị Dự án đầu tư Công viên Thống Nhất.

□ **Dự án Cụm cao ốc văn phòng và căn hộ cao cấp cho thuê, khách sạn 5 sao và Trung tâm thương mại tại Quận 1 TP Hồ Chí Minh**

Địa điểm: Khu tứ giác Eden, Sở Giáo dục thành phố HCM và tầng hầm công viên Chi Lăng

Tổng vốn đầu tư dự kiến: 4.500 tỷ đồng

Thuyết minh dự án đầu tư: do Công ty tư vấn xây dựng dân dụng Việt Nam

(VNCC) lập

Tình trạng pháp lý:

- o Công văn số 2101/VP-ĐT của UBND đồng ý về Chủ trương cho phép Công ty CP Vincom đầu tư Cụm Công trình Khu văn phòng và thương mại dịch vụ cao cấp tại khu đất số 66-68-70 Lê Thánh Tôn, quận 1, hầm đậu xe tại Công viên Chi Lăng và TTTM Eden;
- o Công văn số 1191/SQHKT-QHKT của Sở QHKT về Báo cáo các chỉ tiêu quy hoạch tại khu tứ giác Eden và ô phố Đồng Khởi – Lý Tự Trọng – Hai Bà Trưng – Lê Thánh Tôn;
- o Công văn số 4013/STC-BVG của Sở Tài chính hướng dẫn các thủ tục, trình tự thực hiện nghĩa vụ tài chính đối với Dự án Cụm công trình Khu văn phòng và TTTM Dịch vụ cao cấp tại 66-68-70 Lê Thánh Tôn, quận 1; hầm đậu xe tại Công viên Chi Lăng và TTTM Eden;
- o Công văn số 3737/SKHĐT-HTXT của Sở Kế hoạch và Đầu tư ngày 3/7/2007 về chủ trương chỉ tiêu quy hoạch xây dựng Cụm Công trình tại 66-68-70 Lê Thánh Tôn; Vườn hoa Chi Lăng và TTTM Eden (Quận 1).

## 7. Chính sách đối với người lao động

### 7.1. Số lượng người lao động trong Công ty

Tổng số lao động của Công ty tại thời điểm 30/06/2007 là 332 người, cơ cấu lao động được thể hiện trong bảng sau:

**CƠ CẤU LAO ĐỘNG**

| Tiêu chí                                   | Số lượng   | Tỷ lệ          |
|--------------------------------------------|------------|----------------|
| <b>I. PHÂN THEO TRÌNH ĐỘ CHUYÊN MÔN</b>    | <b>332</b> | <b>100,00%</b> |
| Từ đại học trở lên                         | 98         | 29,50%         |
| Dưới đại học (cao đẳng, trung cấp, sơ cấp) | 234        | 70,50%         |
| <b>II. PHÂN THEO CÔNG VIỆC</b>             | <b>332</b> | <b>100,00%</b> |
| Lao động trực tiếp                         | 237        | 71,40%         |
| Lao động gián tiếp                         | 95         | 28,60%         |

### 7.2. Chính sách đối với người lao động

#### a) Chế độ làm việc

Thời gian làm việc: Công ty tổ chức làm việc 8h/ngày, 5,5 ngày/tuần, nghỉ trưa 1h. Khi có yêu cầu về tiến độ sản xuất, kinh doanh, Công ty có thể yêu cầu cán bộ nhân viên làm thêm giờ và thực hiện các chế độ đãi ngộ thỏa đáng cho người lao động, ngoài việc đảm bảo quyền lợi cho người lao động theo quy định của nhà nước..

Nghỉ phép, nghỉ lễ, Tết: Nhân viên được nghỉ lễ và Tết 9 ngày theo quy định của Bộ Luật Lao động. Những nhân viên có thời gian làm việc tại Công ty từ 12 tháng trở lên được nghỉ phép 12 ngày mỗi năm, những nhân viên có thời gian làm việc tại Công ty chưa đủ 12 tháng thì số ngày được nghỉ phép trong năm được tính theo tỷ lệ thời gian



làm việc. Ngoài ra, cứ 05 năm làm việc tại Công ty nhân viên được cộng thêm 01 ngày phép.

Nghỉ ốm, thai sản: Nhân viên Công ty khi nghỉ ốm sẽ được hưởng trợ cấp ốm đau do quỹ Bảo hiểm xã hội chi trả theo Luật lao động. Trong thời gian nghỉ thai sản (04 tháng) người lao động sẽ được nhận trợ cấp thai sản tương đương 04 tháng tiền lương do quỹ Bảo hiểm xã hội chi trả

Điều kiện làm việc: Công ty bố trí văn phòng làm việc cho cán bộ nhân viên khang trang, thoáng mát. Đối với lực lượng lao động trực tiếp, Công ty trang bị đầy đủ các phương tiện bảo hộ lao động, vệ sinh lao động. Các nguyên tắc an toàn lao động luôn được tuân thủ nghiêm ngặt trong toàn công ty.

*b) Chính sách tuyển dụng, đào tạo*

Tuyển dụng: Mục tiêu tuyển dụng của Công ty là thu hút người lao động có năng lực vào làm việc cho Công ty, đáp ứng nhu cầu mở rộng hoạt động sản xuất kinh doanh. Tùy theo từng vị trí cụ thể mà Công ty đề ra những tiêu chuẩn bắt buộc riêng, song tất cả các chức danh đều phải đáp ứng các yêu cầu cơ bản như: có trình độ chuyên môn cơ bản, có ý thức phát triển nghề nghiệp và có tính kỷ luật cao.

Cán bộ quản lý phải tốt nghiệp đại học chuyên ngành, nhiệt tình, ham học hỏi, yêu thích công việc, chủ động trong công việc, có ý tưởng sáng tạo, có năng lực tổ chức, quản lý, lãnh đạo nhóm. Đối với các vị trí quan trọng, các yêu cầu tuyển dụng khá khắt khe, với các tiêu chuẩn bắt buộc về kinh nghiệm công tác, tư duy logic, phán đoán nhanh nhạy, linh hoạt, tính quyết đoán cao, khả năng phân tích tốt cũng như các yêu cầu về trình độ ngoại ngữ, tin học.

Chính sách thu hút nhân tài: Công ty có chính sách lương, thưởng đặc biệt đối với các nhân viên giỏi và nhiều kinh nghiệm trong các lĩnh vực liên quan, một mặt để giữ chân nhân viên lâu dài, mặt khác để “chiêu hiền đãi sĩ”, thu hút nhân lực giỏi từ nhiều nguồn khác nhau về làm việc cho Công ty.

*c) Chính sách lương, thưởng, phúc lợi*

Chính sách lương: Công ty xây dựng chính sách lương dựa trên sự tham khảo thang bảng lương của Nhà nước và các đơn vị cùng ngành, hệ suất năng suất của từng cá nhân và dựa trên tình hình kinh doanh của Công ty. Chính sách lương và chế độ tại Công ty không phân theo phòng ban hay đơn vị và cũng không theo sản phẩm.

Chính sách thưởng: Nhằm khuyến khích động viên người lao động nâng cao năng suất và hiệu quả công việc, , ngoài các quyền lợi được quy định bởi Luật Lao động, cán bộ nhân viên trong Công ty còn được hưởng một số quyền lợi khác như được ưu tiên mua cổ phiếu và trái phiếu của Công ty. Mức độ ưu đãi tùy thuộc vào mức độ đóng góp của bản thân người lao động cho Công ty và do ĐHCĐ quy định.

Bảo hiểm và phúc lợi: Việc trích nộp bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế được Công ty trích nộp đúng theo quy định của pháp luật. Ngoài ra, toàn thể cán bộ nhân viên được Công ty đóng Bảo hiểm tai nạn cá nhân 24/24h (đối với các trường hợp: chết, thương tật, chi phí y tế, trợ cấp nghỉ việc do tai nạn)



Tổ chức đoàn thể: mặc dù là một doanh nghiệp mới thành lập nhưng Công ty đã rất quan tâm đến hoạt động đoàn thể, chú trọng đến quyền lợi cũng như đời sống tinh thần của toàn thể nhân viên. Hàng năm công ty tổ chức cho cán bộ nhân viên đi tham quan nghỉ mát, thực hiện các chế độ thăm hỏi đối với nhân viên ốm đau, thai sản, tặng quà cho nhân viên nhân dịp sinh nhật, kết hôn, tổ chức Ngày hội cho con em cán bộ nhân viên nhân dịp 1-6, Trung thu...

Chính sách ưu đãi cổ phiếu cho cán bộ nhân viên: Nhằm tạo sự gắn bó lâu dài của nhân viên với Công ty và tạo động lực khuyến khích cho cán bộ nhân viên nâng cao ý thức và hiệu quả công việc, Công ty thực hiện chính sách ưu đãi cổ phiếu cho cán bộ nhân viên dưới hai hình thức: thưởng cổ phiếu và bán cổ phiếu với giá ưu đãi so với giá thị trường.

## 8. Chính sách cổ tức

Công ty sẽ chi trả cổ tức cho các cổ đông khi kinh doanh có lãi và đã hoàn thành các nghĩa vụ nộp thuế, các nghĩa vụ tài chính khác theo quy định của Pháp luật, ngay khi trả hết số cổ tức đã định, Công ty vẫn đảm bảo thanh toán đầy đủ các khoản nợ và các nghĩa vụ tài sản khác đến hạn phải trả.

Cổ đông sẽ được chia cổ tức theo phần vốn góp và tùy theo đặc điểm tình hình kinh doanh cho phép Hội đồng Quản trị có thể tạm ứng cổ tức cho các cổ đông theo từng thời gian 06 tháng một lần.

Tỷ lệ cổ tức sẽ được Đại hội đồng Cổ đông quyết định dựa trên cơ sở đề xuất của Hội đồng Quản trị, với căn cứ là kết quả hoạt động kinh doanh của năm hoạt động và phương án hoạt động kinh doanh của các năm tới.

## 9. Tình hình hoạt động tài chính

### 9.1. Các chỉ tiêu cơ bản

Năm tài chính của Công ty bắt đầu từ ngày 01 tháng 01 và kết thúc vào ngày 31 tháng 12 hàng năm. Báo cáo tài chính của Công ty trình bày bằng đồng Việt nam, được lập và trình bày phù hợp với các chuẩn mực và chế độ kế toán Việt Nam.

#### a) Trích khấu hao tài sản cố định

Từ năm 2003 trở về trước, Công ty áp dụng trích khấu hao theo Quyết định số 166/1999/QĐ-BTC ngày 30/12/1999 của Bộ Tài chính. Kể từ năm 2004, tài sản cố định được khấu hao theo phương pháp khấu hao đường thẳng để trừ dần nguyên giá tài sản cố định theo thời gian sử dụng ước tính, phù hợp với Quyết định số 206/2003/QĐ/BTC ngày 12/12/2003 của Bộ trưởng Bộ Tài chính về ban hành chế độ quản lý, sử dụng và trích khấu hao TSCĐ.

Thời gian khấu hao áp dụng tại Công ty:

|                         |           |
|-------------------------|-----------|
| ~ Nhà xưởng :           | 47 năm    |
| ~ Máy móc và thiết bị : | 05-08 năm |

- ~ Phương tiện vận tải, truyền dẫn: 08 năm
- ~ Thiết bị, dụng cụ quản lý: 03-07 năm

*b) Mức lương bình quân*

Thu nhập bình quân hàng tháng của người lao động trong Công ty năm 2006 là 5.000.000 đồng/người/tháng.

- ☐ Mức cao nhất : 6.000 USD/người/tháng
- ☐ Mức thấp nhất : 81,25 USD/người/tháng

Đây là mức lương khá cao so với các đơn vị cùng ngành.

*c) Thanh toán các khoản nợ đến hạn*

Trong quá trình hoạt động kinh doanh, Vincom JSC không phát sinh các khoản nợ đến hạn.

*d) Các khoản phải nộp theo luật định*

Công ty thực hiện nghiêm túc việc nộp các khoản thuế VAT, thuế thu nhập doanh nghiệp theo quy định của Nhà nước.

*e) Trích lập các quỹ*

Công ty thực hiện việc trích lập các quỹ theo quy định tại Điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty và pháp luật hiện hành. Tỷ lệ các quỹ trên được Hội đồng Quản trị quyết định từng năm và trình Đại hội đồng Cổ đông thường niên phê duyệt.

*f) Tổng dư nợ vay ngân hàng*

Tại thời điểm 30/06/2007, tình hình nợ vay của Công ty như sau:

- ~ Vay và nợ ngắn hạn: 0 đồng.
- ~ Vay và nợ dài hạn: 0 đồng.

*g) Tình hình công nợ hiện nay*

- ~ Các khoản phải thu 2005-2006 và tại thời điểm 30/6/2007

*Đơn vị : 1000 VND*

| CHỈ TIÊU                  | Năm 2005         |            | Năm 2006          |            | Báo cáo đã được hợp nhất tại 30.6.2007 |            |
|---------------------------|------------------|------------|-------------------|------------|----------------------------------------|------------|
|                           | Tổng số          | Nợ quá hạn | Tổng số           | Nợ quá hạn | Tổng số                                | Nợ quá hạn |
| Phải thu từ khách hàng    | 1.146.371        | -          | 2.933.704         | -          | 1.416.893                              | -          |
| Trả trước cho người bán   | 2.946.223        | -          | 3.615.306         | -          | 2.710.265                              | -          |
| Phải thu nội bộ           | -                | -          | 3.183.976         | -          | -                                      | -          |
| Phải thu khác             | 492.192          | -          | 3.750.904         | -          | 866.481                                | -          |
| Dự phòng phải thu khó đòi | -                | -          | -                 | -          | -                                      | -          |
| <b>Tổng cộng</b>          | <b>4.584.786</b> | <b>-</b>   | <b>13.483.891</b> | <b>-</b>   | <b>4.993.639</b>                       | <b>-</b>   |

Nguồn: Báo cáo tài chính năm 2005-2006 và Sáu tháng 2007

- Các khoản phải trả 2005-2006 và tại thời điểm 30/6/2007

Đơn vị: 1000 VND

| CHỈ TIÊU                               | Năm 2005           |            | Năm 2006          |            | Báo cáo đã được hợp nhất tại 30.6.2007 |            |
|----------------------------------------|--------------------|------------|-------------------|------------|----------------------------------------|------------|
|                                        | Tổng số            | Nợ quá hạn | Tổng số           | Nợ quá hạn | Tổng số                                | Nợ quá hạn |
| <b>Nợ ngắn hạn</b>                     | <b>52.850.323</b>  | -          | <b>56.424.942</b> | -          | 67.923.587                             | -          |
| Vay ngắn hạn                           | -                  | -          | -                 | -          | -                                      | -          |
| Phải trả cho người bán                 | 6.181.190          | -          | 3.660.623         | -          | 935.861                                | -          |
| Người mua trả tiền trước               | 310.658            | -          | 182.015           | -          | 89.448                                 | -          |
| Các khoản thuế phải nộp                | 64.413             | -          | 24.364.673        | -          | 9.340.689                              | -          |
| Phải trả công nhân viên                | 47.649             | -          | 129.401           | -          | 1.485.936                              | -          |
| Chi phí phải trả                       | 6.542.033          | -          | 2.734.420         | -          | 1.518.670                              | -          |
| Phải trả khác                          | 39.704.380         | -          | 25.353.811        | -          | 54.552.981                             | -          |
| <b>Nợ dài hạn (Vay dài hạn)</b>        | -                  | -          | -                 | -          | -                                      | -          |
| <b>Nợ khác (Phải trả dài hạn khác)</b> | <b>122.512.163</b> | -          | <b>23.461.999</b> | -          | 48.357.342                             | -          |
| <b>Tổng</b>                            | <b>175.362.487</b> | -          | <b>79.886.942</b> | -          | <b>116.280.930</b>                     | -          |

Nguồn: Báo cáo tài chính năm 2005-2006 và Sáu tháng 2007

## 9.2. Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu

## CHỈ TIÊU ĐÁNH GIÁ THỰC TRẠNG TÀI CHÍNH VÀ KẾT QUẢ KINH DOANH

| Chỉ tiêu                                                 | Năm 2005 | Năm 2006 | Báo cáo đã được hợp nhất tại 30.6.2007 |
|----------------------------------------------------------|----------|----------|----------------------------------------|
| <b>1. Chỉ tiêu về khả năng thanh toán (lần)</b>          |          |          |                                        |
| - Hệ số thanh toán ngắn hạn:                             | 0,16     | 6,29     | 5,28                                   |
| TSLĐ/Nợ ngắn hạn                                         |          |          |                                        |
| - Hệ số thanh toán nhanh:                                | 0,16     | 1,7      | 2,34                                   |
| TSLĐ - Hàng tồn kho                                      |          |          |                                        |
| Nợ ngắn hạn                                              |          |          |                                        |
| <b>2. Chỉ tiêu về cơ cấu vốn (lần)</b>                   |          |          |                                        |
| - Hệ số nợ/Tổng tài sản:                                 | 0,36     | 0,12     | 0,14                                   |
| - Hệ số nợ/Vốn chủ sở hữu:                               | 0,56     | 0,13     | 0,16                                   |
| <b>3. Chỉ tiêu về năng lực hoạt động (lần)</b>           |          |          |                                        |
| - Vòng quay hàng tồn kho:                                | 907,17   | 2242,85  | 176,73                                 |
| Giá vốn hàng bán                                         |          |          |                                        |
| Hàng tồn kho bình quân                                   |          |          |                                        |
| - Doanh thu thuần/Tổng tài sản:                          | 0,28     | 0,81     | 0,11                                   |
| <b>4. Chỉ tiêu về khả năng sinh lời (%)</b>              |          |          |                                        |
| - Lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần                     | 50,03    | 62,68    | 75,83                                  |
| - Lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu                      | 21,84    | 57,82    | 9,46                                   |
| - Lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản                        | 14,01    | 50,75    | 8,10                                   |
| - Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh/Doanh thu thuần      | 53,77    | 61,76    | 82,46                                  |
| <b>5. Chỉ tiêu liên quan đến cổ phần (MG:10.000đ/CP)</b> |          |          |                                        |
| - Thu nhập trên mỗi cổ phần (đồng/cổ phần)               | 2,733    | 10,966   | 1,307                                  |

Nguồn: Báo cáo tài chính năm 2005-2006 và Sáu tháng 2007

### 9.3. Kế hoạch tài chính trong thời gian tới

Công ty dự kiến phát hành một đợt trái phiếu vào khoảng tháng 9 năm 2007, theo phương thức có lợi nhất để huy động thêm nguồn vốn đầu tư cho các dự án đang và sẽ triển khai. Phương án và nội dung cụ thể của đợt phát hành đã được HĐQT trình và xin ý kiến của ĐHĐCĐ.

## 10. Hội đồng quản trị, Ban Tổng giám đốc, Ban kiểm soát, Kế toán trưởng

### 10.1. Danh sách thành viên Hội đồng quản trị

#### a) *Chủ tịch HĐQT - Ông Lê Khắc Hiệp*

- Họ và tên: Lê Khắc Hiệp
- Giới tính: Nam
- Ngày tháng năm sinh: 06/05/1956
- Nơi sinh: Hà Nội
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Quê quán: Hương Trà, Thừa Thiên
- Địa chỉ thường trú: Số 21 Ngõ 89, Phố Thái Hà, Đống Đa, Hà Nội
- ĐT liên lạc ở cơ quan: (84-4) 974 2868
- Trình độ văn hóa: 12/12
- Trình độ chuyên môn: Tiến sỹ vật lý tại Trường Đại học Tổng hợp Kharkov-Ucraina (Liên Xô cũ)
- Quá trình công tác:
  - + Từ 1984 - 1994: Nghiên cứu viên tại Viện Vật lý, Viện Khoa học Việt Nam.
  - + Từ 1994 - 1999: Văn phòng đại diện Công ty Prudential – Anh.
  - + Từ 1999 - 2001: Giám đốc Quan hệ đối ngoại Công ty Bảo hiểm Nhân thọ Prudential Việt Nam.
  - + Từ 2001 - 11/2004: Phó Tổng Giám đốc phụ trách đối ngoại và Chi nhánh Công ty Bảo hiểm Nhân thọ Prudential.
  - + Từ 11/2004 - 02/2006: Tổng Giám đốc Công ty cổ phần Vincom.
  - + Từ 02/2006 - nay: Chủ tịch Hội đồng quản trị Công ty cổ phần Vincom.

- Chức vụ hiện tại: Chủ tịch Hội đồng quản trị Công ty cổ phần Vincom.
- Số cổ phần nắm giữ: 681.250 cổ phần
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không

**b) Thành viên HĐQT - Ông Phạm Nhật Vượng**

- Họ và tên: Phạm Nhật Vượng
- Giới tính: Nam
- Ngày tháng năm sinh: 05/08/1968
- Nơi sinh: Hà Nội
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Quê quán: Hà Tĩnh
- Địa chỉ thường trú: Số 18 Ngõ 3, Phố Đặng Văn Ngữ, Phường Trung Tự, Đống Đa, Hà Nội
- ĐT liên lạc ở cơ quan: (84-4) 974 9999
- Trình độ văn hóa: 12/12
- Trình độ chuyên môn: Kỹ sư Kinh tế địa chất
- Quá trình công tác:
  - + Từ 1993 - nay: Sáng lập viên Công ty TNHH Technocom, Ukraina (nay là tập đoàn Technocom).
  - + Từ 2001 - nay: Cổ đông Công ty Vincom JSC.
- Chức vụ hiện tại: Thành viên Hội đồng quản trị Công ty cổ phần Vincom, Chủ tịch Tập đoàn Technocom.
- Số cổ phần nắm giữ: 23.891.250 cổ phần
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không

- Những người có liên quan :
  - \* Vợ Phạm Thu Hương, nắm giữ 3.750.000 cổ phần
  - \* Em Phạm Lan Anh, nắm giữ 1.500 cổ phần

**c) Thành viên HĐQT - Bà Phạm Thuý Hằng**

- Họ và tên: Phạm Thuý Hằng
- Giới tính: Nữ
- Ngày tháng năm sinh: 10/09/1974
- Nơi sinh: Hà Nội
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Quê quán: Thường Tín, Hà Tây
- Địa chỉ thường trú: Tổ 41, phường Ô Chợ Dừa, Đống Đa, Hà Nội
- ĐT liên lạc ở cơ quan: (84-4) 974 9999
- Trình độ văn hóa: 12/12
- Trình độ chuyên môn: Cử nhân ngoại ngữ
- Quá trình công tác:
  - + Từ 1998 - nay: Cổ đông của Công ty TNHH Technocom, Ukraina (nay là Tập đoàn Technocom).
  - + Từ 2001 - nay: Cổ đông Công ty Vincom JSC.
- Chức vụ hiện tại: Thành viên Hội đồng quản trị Công ty cổ phần Vincom, Phó Chủ tịch Tập đoàn Technocom.
- Số cổ phần nắm giữ: 4.123.125 cổ phần
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không
- Những người có liên quan :
  - Ông Nguyễn Quốc Thành, nắm giữ 252.000 cổ phần
  - Chị Phạm Hồng Linh, nắm giữ 962.868 cổ phần
  - Chị Phạm Thu Hương, nắm giữ 3.750.000 cổ phần

**d) Thành viên HĐQT - Bà Phạm Hồng Linh**

- Họ và tên: Phạm Hồng Linh
- Giới tính: Nữ
- Ngày tháng năm sinh: 25/12/1965
- Nơi sinh: Hà Nội
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Quê quán: Tiền Phong, Thường Tín, Hà Tây
- Địa chỉ thường trú: Tổ 41, phường Ô Chợ Dừa, Đống Đa, Hà Nội
- ĐT liên lạc ở cơ quan: (84-4) 974 2868
- Trình độ văn hóa: 10/10
- Trình độ chuyên môn: Cao đẳng ngoại ngữ
- Quá trình công tác:
  - + Từ 1994 - nay: Công tác tại Tập đoàn Technocom, Ukraina.
  - + Từ 2001 - nay: Cổ đông Công ty Vincom JSC.
- Chức vụ hiện tại: Thành viên Hội đồng quản trị Công ty cổ phần Vincom.
- Số cổ phần nắm giữ: 962.868 cổ phần
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không
- Những người có liên quan :
  - *Chồng Đỗ Đông Nam, nắm giữ 850.000 cổ phần*
  - *Em Phạm Thu Hương, nắm giữ 3.750.000 cổ phần*
  - *Em Phạm Thúy Hằng, nắm giữ 4.123.125 cổ phần*

**e) Thành viên HĐQT - Bà Nguyễn Thị Hương Lan**

- Họ và tên: Nguyễn Thị Hương Lan
- Giới tính: Nữ
- Ngày tháng năm sinh: 15/01/1970
- Nơi sinh: Ninh Bình
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh



- Quê quán: Nam Định
- Địa chỉ thường trú: 22 A ngách 97/121, phường Khương Trung, Thanh Xuân, Hà Nội
- ĐT liên lạc ở cơ quan: (84-4) 974 9999
- Trình độ văn hóa: 12/12
- Trình độ chuyên môn: Thạc sỹ trắc địa
- Quá trình công tác:
  - + Từ 1995 - nay: Công tác tại Tập đoàn Technocom, Ukraina.
  - + Từ 2001 - nay: Cổ đông Công ty Vincom JSC.
- Chức vụ hiện tại: Thành viên Hội đồng quản trị Công ty cổ phần Vincom.
- Số cổ phần nắm giữ: 3.125.000 cổ phần
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không

**f) Thành viên HĐQT - Ông Trần Lê Khánh**

- Họ và tên: Trần Lê Khánh
- Giới tính: Nam
- Ngày tháng năm sinh: 02/12/1971
- Nơi sinh: Hà Sơn Bình
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Quê quán: Bắc Ninh
- Địa chỉ thường trú: C2-4 Hưng Vượng 2, Phú Mỹ Hưng, Phường Tân Phong, Quận 7, Tp.HCM.
- ĐT liên lạc ở cơ quan: (84-8) 910 1660
- Trình độ văn hóa: 12/12
- Trình độ chuyên môn: Cử nhân Kinh tế
- Quá trình công tác:
  - + Từ 1993 – 1997: Trưởng Chi nhánh Công ty quảng cáo Đất Việt tại Hà Nội.

- |                                    |                                                                                                                                |
|------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| + Từ 1997 – 2000:                  | Chuyên viên Đầu tư Quỹ đầu tư phát triển Đô thị Tp.HCM.                                                                        |
| + Từ 2001 – nay:                   | Công tác tại phòng Đầu tư Công ty TNHH BHNT Prudential VN, Công ty Quản lý Quỹ Đầu tư Prudential VN và Công ty Cổ phần Vincom. |
| - Chức vụ hiện tại:                | Thành viên Hội đồng quản trị Công ty Cổ phần                                                                                   |
| - Số cổ phần nắm giữ:              | 0 cổ phần                                                                                                                      |
| - Hành vi vi phạm pháp luật:       | Không                                                                                                                          |
| - Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: | Không                                                                                                                          |

## 10.2. **D**anh sách thành viên Ban kiểm soát

### a) **Trưởng Ban Kiểm soát - Ông Nguyễn Thế Anh**

- |                          |                                                                       |                                               |
|--------------------------|-----------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------|
| - Họ và tên:             | Nguyễn Thế Anh                                                        |                                               |
| - Giới tính:             | Nam                                                                   |                                               |
| - Ngày tháng năm sinh:   | 21/8/1975                                                             |                                               |
| - Nơi sinh:              | Hà Nội                                                                |                                               |
| - Quốc tịch:             | Việt Nam                                                              |                                               |
| - Dân tộc:               | Kinh                                                                  |                                               |
| - Quê quán:              | Kim Động - Hưng Yên                                                   |                                               |
| - Địa chỉ thường trú:    | Số nhà 25, phố Lò Đúc, Phường Phạm Đình Hồ, Quận Hai Bà Trưng, Hà Nội |                                               |
| - ĐT liên lạc ở cơ quan: | (84-4) 974 3545                                                       |                                               |
| - Trình độ văn hóa:      | 12/12                                                                 |                                               |
| - Trình độ chuyên môn:   | Thạc sỹ Kinh tế                                                       |                                               |
| - Quá trình công tác:    |                                                                       |                                               |
| 4/2001 - 11/2005         | Trợ lý Tổng Giám đốc Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam                  | Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam (Vietcombank) |
| 11/2005 - 4/2007         | Phó Chánh Văn phòng<br>Trợ lý Tổng Giám đốc                           | Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam (Vietcombank) |

Ngân hàng Ngoại thương Việt  
Nam

4/2007- đến nay Giám đốc Tài chính Dự án Tập đoàn Technocom tại Việt Nam  
Tập đoàn Technocom tại Việt Nam

- Chức vụ hiện tại: Trưởng Ban kiểm soát Công ty cổ phần Vincom.
- Số cổ phần nắm giữ: 500 cổ phần
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không

**b) Thành viên Ban kiểm soát - Bà Phạm Thy Thơ**

- Họ và tên: Phạm Thy Thơ
- Giới tính: Nữ
- Ngày tháng năm sinh: 14/10/1981
- Nơi sinh: Hà Nội
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Quê quán: Thường Tín, Hà Tây
- Địa chỉ thường trú: 92 Thuốc Bắc, Hà Nội
- ĐT liên lạc ở cơ quan: (84-4) 974 3545
- Trình độ văn hóa: 12/12
- Trình độ chuyên môn: Cử nhân ngoại ngữ  
Kế toán tổng hợp
- Quá trình công tác:
  - + Từ 2003 - nay: Công tác tại Công ty cổ phần Vincom
- Chức vụ hiện tại: Thành viên Ban kiểm soát Công ty cổ phần Vincom.

- Số cổ phần nắm giữ: 3.750 cổ phần
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không
- *Những người có liên quan :*
  - *Bố Phạm Mạnh Hùng, nắm giữ 1.875 cổ phần*
  - *Mẹ Nguyễn Hiền Thu, nắm giữ 1.875 cổ phần*

**c) Thành viên Ban kiểm soát - Ông Hoàng Văn Sơn**

- Họ và tên: Hoàng Văn Sơn
- Giới tính: Nam
- Ngày tháng năm sinh: 20/05/1970
- Nơi sinh: Nam Định
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Quê quán: Giao Thủy, Nam Định
- Địa chỉ thường trú: Giao Tiến-Giao Thủy-Nam Định
- ĐT liên lạc ở cơ quan: (84-4) 974 9999
- Trình độ văn hóa: 12/12
- Trình độ chuyên môn: Kỹ sư Điện lạnh
- Quá trình công tác:
  - + Từ 2000 - nay: Thành viên của Công ty TNHH Kharproduct và Công ty TNHH Promproduct.
- Chức vụ hiện tại: Thành viên Ban kiểm soát Công ty cổ phần Vincom.
- Số cổ phần nắm giữ: 56.250 cổ phần
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không
- *Những người có liên quan :*
  - \* *Vợ Trần Kim Quyên, nắm giữ 18.750 cổ phần*

### 10.3. **D**anh sách thành viên Ban Tổng Giám đốc

#### a) **Tổng Giám đốc - Bà Mai Hương Nội**

- Họ và tên: Mai Hương Nội
- Giới tính: Nữ
- Ngày tháng năm sinh: 13/10/1969
- Nơi sinh: Hà Nội
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Quê quán: Hà Nội
- Địa chỉ thường trú: Phòng 11B & P12 - D5, tập thể Trung Tự, phường Trung Tự, Đống Đa, Hà Nội
- ĐT liên lạc ở cơ quan: (84-4) 974 9999
- Trình độ văn hóa: 12/12
- Trình độ chuyên môn: Cử nhân kinh tế
- Quá trình công tác:
  - + Từ 1991 - 1996: Kế toán viên, Sở Bưu điện, Hà Nội.
  - + Từ 1996 - 1998: Phó Phòng Thanh toán cước phí – TT Dịch vụ Khách hàng Bưu điện Hà Nội.
  - + Từ 1998 - 2003: Trưởng Phòng Thanh toán cước phí – TT Dịch vụ Khách hàng Bưu điện Hà Nội.
  - + Từ 2003 - 02/2006: Phó Giám đốc TT Dịch vụ Khách hàng Bưu điện Hà Nội.
  - + Từ 03/2006 - nay: Tổng Giám đốc Công ty cổ phần Vincom.
- Chức vụ hiện tại: Tổng Giám đốc Công ty cổ phần Vincom.
- Số cổ phần nắm giữ: 3.750 cổ phần
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không
- Những người có liên quan:
  - *Bố Mai Tất Tổ, nắm giữ 61.875 cổ phần*
  - *Mẹ Bé Thị Thuần, nắm giữ 18.750 cổ phần*
  - *Em Mai Thu Thủy, nắm giữ 20.000 cổ phần*

**b) Phó Tổng Giám đốc - Bà Nguyễn Diệu Linh**

- Họ và tên: Nguyễn Diệu Linh
- Giới tính: Nữ
- Ngày tháng năm sinh: 14/05/1974
- Nơi sinh: Hà Nội
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Quê quán: Hà Nội
- Địa chỉ thường trú: 14, Ngõ 55 Lê Đại Hành, quận Hai Bà Trưng, Hà Nội
- ĐT liên lạc ở cơ quan: (84-4) 974 9999
- Trình độ văn hóa: 12/12
- Trình độ chuyên môn: Thạc sỹ Luật kinh doanh quốc tế tại Pháp
- Quá trình công tác:
  - + Từ 03/1996 - 06/1999: Chuyên viên pháp lý Văn phòng Luật Ngo Miguérès and Partners, Hà Nội.
  - + Từ 1999 - 01/2005: Cộng sự Hãng Luật Gide Loyrette Nouel, Hà Nội.
  - + Từ 01/2005 - nay: Công tác tại Công ty cổ phần Vincom.
- Chức vụ hiện tại: Phó Tổng Giám đốc Công ty cổ phần Vincom.
- Số cổ phần nắm giữ: 3.750 cổ phần
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không

*Bố Nguyễn Khắc Cường, nắm giữ 27.500 cổ phần*

**b) Phó Tổng Giám đốc - Ông Phạm Văn Khương**

- Họ và tên: Phạm Văn Khương
- Giới tính: Nam
- Ngày tháng năm sinh: 21/06/1959
- Nơi sinh: Hà Nội
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh

- Quê quán: Thanh Trì, Hà Nội
- Địa chỉ thường trú: 69 Phùng Hưng, Hoàn Kiếm, Hà Nội
- ĐT liên lạc ở cơ quan: (84-4) 974 2535
- Trình độ văn hóa: 10/10
- Trình độ chuyên môn: Kỹ sư xây dựng
- Quá trình công tác:
  - + Từ 1996 - 2003: Giám đốc Xí nghiệp xây dựng kinh doanh thiết bị công nghệ CTN – Bộ Xây dựng.
  - + Năm 2003: Trưởng Ban quản lý đầu tư xây dựng Vincom.
  - + Năm 2006: Giám đốc BQLDA đầu tư xây dựng tập đoàn Technocom tại Việt Nam.
- Chức vụ hiện tại: Phó Tổng Giám đốc Công ty cổ phần Vincom.
- Số cổ phần nắm giữ: 525.000 cổ phần
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không
- *Những người có liên quan :*
  - \*Vợ Phạm Thị Tuyết Mai, nắm giữ 164.802 cổ phần

#### 10.4. **Kế toán trưởng**

- Họ và tên: Đỗ Mỹ Hương
- Giới tính: Nữ
- Ngày tháng năm sinh: 12 tháng 11 năm 1971
- Nơi sinh: Cẩm phả - Quảng Ninh
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Quê quán: Huyện Thanh Oai – tỉnh Hà Tây
- Địa chỉ thường trú: Số 9D tổ 31 Khu An Thành – Yên Phụ Hà Nội
- Số điện thoại liên lạc ở cơ quan: (04) 974.9999
- Trình độ văn hóa: 12/12
- Trình độ chuyên môn: Cử nhân kinh tế
- Quá trình công tác
- Từ năm 1996 – 1997 : Kế toán viên Công ty khoa học sản xuất mở

- Từ năm 1998- 2001 : Kế toán trưởng Liên hiệp khoa học sản xuất Mỏ
- Từ năm 2002- 2003 : Kế toán trưởng Công ty TNHH Kodak Mỹ Hạnh
- Từ năm 2004 đến nay: Kế toán Công ty Cổ phần VINCOM (Vincom JSC)
- Chức vụ công tác hiện nay: Kế toán trưởng Công ty Vincom JSC
- Số cổ phần nắm giữ: 3.200 cổ phần
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích Công ty: Không

## 11. Tài sản

- a) *Giá trị tài sản cố định theo báo cáo tài chính được kiểm toán tại thời điểm 30/6/2007*

### TÀI SẢN CỐ ĐỊNH, BẤT ĐỘNG SẢN ĐẦU TƯ VÀ KHẤU HAO

Tại thời điểm 30/6/2007

Đơn vị tính: VND

| Chỉ tiêu                    | Bất động sản đầu tư | Máy móc, thiết bị | Phương tiện vận chuyển | Thiết bị quản lý | Phần mềm quản lý | Tổng cộng              |
|-----------------------------|---------------------|-------------------|------------------------|------------------|------------------|------------------------|
| <b>I. Nguyên giá</b>        |                     |                   |                        |                  |                  |                        |
| 1. Số đầu năm               | 296,325,155,818     | 5,206,955,283     | 5,496,113,401          | 2,333,076,817    | 65,465,000       | <b>309,426,766,319</b> |
| 2. Tăng trong kỳ            | 1,681,492,174       |                   | 562,250,000            | 629,679,868      | 241,280,107      | <b>3,114,702,149</b>   |
| 3. Giảm trong kỳ            |                     | 22,000,000        |                        |                  |                  | <b>22,000,000</b>      |
| 4. Số dư cuối kỳ            | 298,006,647,992     | 5,184,955,283     | 6,058,363,401          | 2,962,756,685    | 306,745,107      | <b>312,519,468,468</b> |
| <b>II. Giá trị hao mòn</b>  |                     |                   |                        |                  |                  | -                      |
| 1. Số đầu năm               | 25,913,738,402      | 1,730,623,571     | 1,319,904,954          | 1,035,050,887    | 25,815,300       | <b>30,025,133,114</b>  |
| 2. Tăng trong kỳ            | 6,887,715,548       | 537,337,679       | 439,050,860            | 439,143,387      | 24,306,166       | <b>8,327,553,640</b>   |
| 3. Giảm trong kỳ            |                     | (8,103,722)       |                        |                  |                  | <b>(8,103,722)</b>     |
| 4. Số dư cuối kỳ            | 32,801,453,950      | 2,259,857,528     | 1,758,955,814          | 1,474,194,274    | 50,121,466       | <b>38,344,583,032</b>  |
| <b>III. Giá trị còn lại</b> |                     |                   |                        |                  |                  | -                      |
| 1. Số đầu năm               | 270,411,417,416     | 3,476,331,712     | 4,176,208,447          | 1,298,025,930    | 39,649,700       | <b>279,401,633,205</b> |
| 2. Số cuối kỳ               | 265,205,194,042     | 2,925,097,755     | 4,299,407,587          | 1,488,562,411    | 256,623,641      | <b>274,174,885,436</b> |

Nguồn: Báo cáo tài chính



## 12. Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức giai đoạn 2007 – 2009

### 12.1. Phân tích điểm mạnh, điểm yếu, cơ hội, nguy cơ

#### a) Điểm mạnh

- Thương hiệu Vincom đã được nhiều khách hàng nổi tiếng trên thế giới biết đến và Vincom đã tạo dựng được vị thế vững chắc trên thị trường kinh doanh bất động sản;
- Vincom JSC có được thế mạnh rất lớn trong việc triển khai các dự án bất động sản. Các dự án bất động sản của Vincom JSC luôn có thời gian xây dựng rất ngắn (khoảng 20 tháng) so với tiến độ xây dựng bình quân của các Doanh nghiệp khác hoạt động trong cùng lĩnh vực (từ 28 tháng đến 3 năm) nhờ vào lợi thế về tài chính và việc theo dõi, giám sát chặt chẽ tiến độ thi công công trình. Bằng tiến độ thi công nhanh đã giúp cho Vincom JSC có thể chớp thời cơ rất nhanh, làm chủ tình hình và hoàn toàn chủ động trong hoạt động kinh doanh của Công ty.
- Tòa nhà VCT nằm ở vị trí trung tâm thành phố, giao thông thuận tiện là một yếu tố hết sức thuận lợi để phát triển hoạt động kinh doanh của Công ty;
- VCT là một Trung tâm thương mại duy nhất của thành phố Hà Nội (các trung tâm khác mang đặc điểm của bách hoá tổng hợp), nơi thu hút sự quan tâm, tập trung của những tập đoàn kinh tế hùng mạnh cũng như những nhãn hàng nổi tiếng trong và ngoài nước;
- Chất lượng dịch vụ rất tốt, trang thiết bị hiện đại, phù hợp cùng với mức giá cho thuê cạnh tranh, do đó lượng khách hàng tìm đến tòa nhà ngày càng đông tạo nên một lợi thế cạnh tranh rất lớn so với các đối thủ trong cùng ngành;
- Đội ngũ Ban quản lý tòa nhà làm việc có chuyên môn và kinh nghiệm cao, lao động của Vincom JSC được đào tạo bài bản, chuyên nghiệp để phục vụ ngày càng tốt hơn nhu cầu của khách hàng;
- Nhờ quy trình, quy chế làm việc hiệu quả và có sự phối hợp chặt chẽ với các cơ quan chức năng, đến nay tình hình an ninh an toàn và phòng cháy chữa cháy ở tòa nhà VCT được đánh giá rất tốt, tạo tâm lý an toàn cho khách hàng khu hoạt động cũng như mua sắm, vui chơi, giải trí tại VCT.

#### b) Điểm yếu

- Lực lượng lao động của Công ty tuy có trình độ chuyên môn cao nhưng với tốc độ phát triển mạnh của Công ty như hiện nay thì Công ty cần phải có chế độ tuyển dụng, đào tạo thêm để đảm bảo tốt nhất cho nhu cầu tăng trưởng.

- Đối với hoạt động kinh doanh bất động sản thì nhu cầu vốn là một nhu cầu thiết yếu nên Công ty cũng cần phải xem xét đến yếu tố vốn khi thực hiện đồng loạt các dự án lớn của Công ty.
- Trong thời điểm hiện tại, Công ty chủ yếu khai thác nhu cầu về bất động sản trên địa bàn Thành phố Hà Nội, chưa khai thác hết tiềm năng thị trường trong nước mà đặc biệt là thị trường Thành phố Hồ Chí Minh.

**c) Cơ hội**

- Nền kinh tế Việt Nam đang trong giai đoạn tăng trưởng cao và ổn định, thu nhập người dân ngày càng cao, đời sống dân cư ngày càng được cải thiện nên nhu cầu về nhà ở, văn phòng cho thuê, dịch vụ vui chơi giải trí cũng phát triển mạnh sẽ là một tiền đề hết sức thuận lợi để Vincom JSC ngày càng phát huy được thế mạnh của mình trong hoạt động kinh doanh.
- Việt Nam gia nhập WTO đã mở ra một giai đoạn mới, giai đoạn mở cửa cho tổ chức, cá nhân nước ngoài tham gia đầu tư vào Việt Nam, từ đó dẫn đến nhu cầu văn phòng cho thuê cũng như các dịch vụ mua sắm, giải trí cũng tăng trưởng mạnh là một yếu tố góp phần không nhỏ vào triển vọng phát triển của Vincom JSC.
- Vincom JSC có được sự hỗ trợ và liên doanh, liên kết, hợp tác với một số Công ty, tập đoàn kinh tế mạnh trên cơ sở cùng hợp tác kinh doanh và có chung cổ đông để cùng tiến hành các dự án lớn, hiệu quả kinh doanh cao.
- Được sự giúp đỡ và tạo điều kiện của các cơ quan chức năng địa phương, trên cơ sở Công ty luôn không chỉ nghiêm túc tuân thủ triệt để các quy định của pháp luật, mà còn gương mẫu thực hiện các phong trào, chủ trương do cơ quan chức năng phát động, Vincom JSC có nhiều điều kiện thuận lợi trong việc thực hiện các dự án bất động sản của Công ty.

**d) Nguy cơ**

- Mức độ cạnh tranh trong thị trường TTTM, mặt bằng bán lẻ, văn phòng cho thuê, và các dịch vụ khai thác TTTM ngày càng gay gắt khi ngày càng có nhiều Công ty trong và ngoài nước tham gia vào lĩnh vực này.
- Hệ thống luật pháp trong lĩnh vực kinh doanh bất động sản đang trong quá trình hoàn thiện nên có thể có một số thử thách đặt ra đối với hoạt động của Công ty.
- Thủ tục hành chính rườm rà, phức tạp cũng là một trở lực đối với việc triển khai các dự án bất động sản của Công ty.

## 12.2. Kế hoạch hoạt động của Vincom JSC trong thời gian tới

Với việc hình thành, xây dựng và đưa vào sử dụng toà tháp đôi Vincom, Công ty đã tích lũy được những kinh nghiệm quý báu trong việc thiết kế, xây dựng, vận hành, khai thác và quản lý tổ hợp trung tâm thương mại văn phòng, căn hộ cao cấp cho thuê và khách sạn. Bên cạnh đó, cùng với tiềm lực tài chính hùng mạnh, Vincom JSC có đầy đủ các điều kiện để đẩy mạnh hoạt động kinh doanh trong thời gian sắp tới. Trong năm 2007, toà nhà HH1 (Vincom 2) dự kiến sẽ chính thức được khởi công ngay bên cạnh VCT với diện tích mặt bằng lên đến gần 4.000m<sup>2</sup>, một toà nhà cao 25 tầng với 3 tầng hầm sẽ được xây dựng, cung cấp thêm hàng chục nghìn m<sup>2</sup> cho khu trung tâm thương mại, các căn hộ cao cấp cho thuê, tạo cho quần thể các tháp Vincom trở thành một trung tâm thương mại, văn phòng, căn hộ lớn, đẹp và tiện lợi nhất tại Thủ đô.

Hiện tại, Công ty đang xúc tiến các thủ tục cần thiết để tham gia triển khai nghiên cứu lập dự án Cải tạo, nâng cấp công viên Thống Nhất với diện tích mặt đất và mặt nước gần 50 hecta. Thành phố đã chỉ đạo Công ty và các đối tác lập đề án thành lập Công ty cổ phần làm chủ đầu tư dự án gồm Công ty cổ phần Vincom, Công ty THHH Tân Hoàng Minh và Công ty TNHH nhà nước 1 thành viên Công viên Thống nhất.

Sau khi được UBND thành phố Hà Nội ra văn bản chính thức chỉ định Công ty cổ phần Vincom làm chủ đầu tư dự án, Công ty cổ phần Vincom cũng đang triển khai các thủ tục cho Dự án xây dựng Khu đô thị, du lịch sinh thái và sân golf Long Biên, rộng hơn 500 hecta tại Quận Long Biên, Hà Nội.

Nhằm không ngừng đẩy mạnh hoạt động kinh doanh của Công ty trên phạm vi toàn quốc, một dự án rất lớn đang được công ty chuẩn bị thực hiện là Dự án Xây dựng Cụm cao ốc văn phòng & căn hộ cao cấp cho thuê, khách sạn 5 sao và Trung tâm thương mại tại Trung tâm Quận 1 thành phố Hồ Chí Minh. Thành phố đã có văn bản đồng ý chỉ định Công ty cổ phần Vincom làm chủ đầu tư dự án này. Hiện Công ty đang triển khai các thủ tục pháp lý cần thiết để xin cấp Giấy phép đầu tư chính thức cho dự án. Đây là dự án trọng điểm của thành phố vì quy mô hết sức to lớn và hiện đại của nó. Dự án đưa vào khai thác chắc chắn sẽ có ảnh hưởng tích cực đáng kể cho bộ mặt kinh tế xã hội của thành phố Hồ Chí Minh.

Ngoài hoạt động chính là phát triển các dự án Bất động sản lớn, Công ty đã và đang có những hoạt động tài chính khá hiệu quả, bằng việc đầu tư và chuyển nhượng các cổ phiếu của các công ty có tiềm năng, có tính thanh khoản tốt, mang lại nguồn lợi nhuận không nhỏ cho Công ty.

**13. Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức giai đoạn 2007 – 2009**

Đơn vị tính: tỷ đồng

| Chỉ tiêu                                 | 2007    |                           | 2008    |                           | 2009    |                           |
|------------------------------------------|---------|---------------------------|---------|---------------------------|---------|---------------------------|
|                                          | Dự kiến | (%) tăng giảm so với 2006 | Dự kiến | (%) tăng giảm so với 2007 | Dự kiến | (%) tăng giảm so với 2008 |
| Vốn điều lệ                              | 800     | 155,18%                   | 800     | 0%                        | 800     | 0%                        |
| Doanh thu thuần                          | 221     | -60%                      | 245     | 11%                       | 2.127   | 770%                      |
| Lợi nhuận trước thuế                     | 141     | -59%                      | 154     | 10%                       | 1.369   | 790%                      |
| Lợi nhuận sau thuế                       | 127     | -63%                      | 138     | 9%                        | 1.145   | 700%                      |
| Tỷ lệ lợi nhuận sau thuế/doanh thu thuần | 57%     | -5%                       | 56%     | -1%                       | 54%     | -2%                       |
| Tỷ lệ lợi nhuận sau thuế/Vốn điều lệ     | 16%     | -93%                      | 17%     | 1%                        | 143%    | 126%                      |
| Tỷ lệ chi trả cổ tức                     | 15%     | -                         | 15%     | 0%                        | 15%     | 0%                        |

(1): Các chỉ tiêu tài chính trong năm 2007 giảm mạnh so với năm 2006 là do trong năm 2006 Công ty bán đi toà tháp A mang lại doanh thu về bán bất động sản rất lớn (394 tỷ đồng) đã làm cho doanh thu và lợi nhuận của năm 2006 tăng đột biến. Trong năm 2007 hoạt động của Vincom JSC trở lại bình thường với hoạt động chính là cho thuê văn phòng và cung cấp dịch vụ.

Trong năm 2006, Công ty không chia cổ tức mà dùng lợi nhuận giữ lại để tăng vốn.

(2): Trong năm 2009, kế hoạch doanh thu lợi nhuận dự kiến của Công ty sẽ tăng đột biến do năm 2009 các dự án căn hộ chung cư sẽ hoàn thành và bàn giao cho người thuê dài hạn.

**14. Đánh giá của tổ chức tư vấn về kế hoạch lợi nhuận**

Với tư cách là tổ chức tư vấn chuyên nghiệp, Công ty Cổ phần Chứng khoán Bảo Việt đã tiến hành thu thập thông tin, nghiên cứu phân tích và đưa ra những đánh giá và dự báo về hoạt động kinh doanh của Công ty cổ phần Vincom.

Chúng tôi cho rằng mức tăng trưởng doanh thu ổn định trong năm 2008 ở mức 12% mà Vincom JSC dự kiến là có thể chấp nhận được vì các lý do sau:

- Việt Nam có tốc độ tăng trưởng GDP bình quân khá cao và ổn định: năm 2002 đạt 7,1%, năm 2003 đạt 7,23%, năm 2004 đạt 7,7%, năm 2005 đạt 8,4% và năm 2006 là 8,17%, GDP của Việt Nam dự kiến từ năm 2006-2010 là từ 6,6% đến 7,0%, tốc độ

tăng trưởng GDP của Việt Nam sẽ tiếp tục tăng trưởng và duy trì ở mức cao từ 7-8%/năm. Trong đó, tốc độ tăng trưởng hoạt động cho thuê văn phòng, nhà ở vào khoảng 15%-20% và theo các chuyên gia thì triển vọng của toàn ngành kinh doanh bất động sản vẫn còn rất lớn và tốc độ tăng trưởng này sẽ còn duy trì trong thời gian dài.

- Vincom JSC là doanh nghiệp hàng đầu trong lĩnh vực kinh doanh bất động sản, cho thuê văn phòng và các dịch vụ giải trí khác với một vị thế vững chắc trên thương trường cùng với quá trình chuẩn bị kỹ lưỡng cho các dự án tương lai bằng những thế mạnh sẵn có, Vincom JSC hoàn toàn có khả năng thực hiện được những mục tiêu kế hoạch mà mình đã đề ra.

Nếu không có những biến động bất thường và bất khả kháng tác động đến hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, thì kế hoạch lợi nhuận mà Công ty đề ra trong 3 năm 2007-2009 là có tính khả thi và Công ty có thể đảm bảo được tỷ lệ chi trả cổ tức hàng năm như kế hoạch. Chúng tôi cũng cho rằng, tỷ lệ lợi nhuận trả cổ tức như kế hoạch của Công ty cổ phần Vincom đề ra là hợp lý, đảm bảo nguồn lợi nhuận giữ lại để tiếp tục tái đầu tư nhằm duy trì tốc độ tăng trưởng trong tương lai.

Chúng tôi cũng xin lưu ý rằng, các ý kiến nhận xét nêu trên được đưa ra dưới góc độ đánh giá của một tổ chức tư vấn, dựa trên những cơ sở thông tin được thu thập có chọn lọc và dựa trên lý thuyết về tài chính chứng khoán mà không hàm ý bảo đảm giá trị của chứng khoán cũng như tính chắc chắn của những số liệu được dự báo. Nhận xét này chỉ mang tính tham khảo với nhà đầu tư khi tự mình ra quyết định đầu tư.

**15. Thông tin về những cam kết nhưng chưa thực hiện của Công ty. Không có.**

**16. Các thông tin tranh chấp kiện tụng liên quan tới Công ty có thể ảnh hưởng đến giá cổ phiếu. Không có.**

## V. CỔ PHIẾU ĐĂNG KÝ NIÊM YẾT

- |                                                                           |                     |
|---------------------------------------------------------------------------|---------------------|
| 1. Loại cổ phiếu                                                          | Cổ phiếu phổ thông  |
| 2. Mệnh giá                                                               | 10.000 đồng         |
| 3. Tổng số cổ phiếu dự kiến niêm yết                                      | 80.000.000 cổ phiếu |
| 4. Số lượng cổ phiếu bị hạn chế chuyển nhượng theo quy định của pháp luật |                     |

**4.1. Hội đồng quản trị:**

- Ông Lê Khắc Hiệp – Chủ tịch HĐQT nắm giữ 681.250 cổ phần
- Ông Phạm Nhật Vượng – Thành viên HĐQT nắm giữ 23.891.250 cổ phần
- Bà Phạm Thúy Hằng - Thành viên HĐQT nắm giữ 4.123.125 cổ phần
- Bà Phạm Hồng Linh - Thành viên HĐQT nắm giữ 962.868 cổ phần
- Bà Nguyễn Thị Hương Lan - Thành viên HĐQT nắm giữ 3.125.000 cổ phần

**4.2. Ban kiểm soát**

- Ông Nguyễn Thế Anh – Trưởng Ban KS nắm giữ 500 cổ phần
- Bà Nguyễn Thy Thơ – Thành viên Ban KS nắm giữ 3.750 cổ phần
- Ông Hoàng Văn Sơn - Thành viên Ban KS nắm giữ 56.250 cổ phần

**4.3. Ban Tổng Giám đốc**

- Bà Mai Hương Nội – Tổng giám đốc nắm giữ 3.750 cổ phần
- Bà Nguyễn Diệu Linh – Phó Tổng giám đốc nắm giữ 3.750 cổ phần
- Ông Phạm Văn Khương – Phó Tổng giám đốc nắm giữ 525.000 cổ phần

**4.4. Kế toán trưởng:**

- Bà Đỗ Mỹ Hương – Kế toán trưởng nắm giữ 3.200 cổ phần

**5. Giá dự kiến niêm yết : 119.000 đồng/CP**

**6. Phương pháp tính giá:** Giá đầu giá thành công bình quân của đợt đầu giá bán cổ phần ra công chúng tổ chức vào ngày 03/07/2007 làm tròn. Giá đầu giá thành công bình quân là: **119.479 đồng/cổ phiếu.**

**7. Giới hạn về tỷ lệ nắm giữ đối với người nước ngoài**

Điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty không giới hạn tỷ lệ nắm giữ cổ phiếu của Công ty đối với người nước ngoài. Theo Luật khuyến khích đầu tư trong nước quy định: “Người nước ngoài được góp vốn hoặc mua cổ phần với mức không quá 30% vốn điều lệ của doanh nghiệp Việt Nam vào những ngành, nghề, lĩnh vực thuộc Danh mục do Thủ tướng Chính phủ phê duyệt cho từng thời kỳ theo đề nghị của Bộ trưởng Bộ Kế hoạch và Đầu tư”. Khi Công ty niêm yết trên SGDCK TP. HCM, tỷ lệ nắm giữ của người nước ngoài tuân theo quy định tại Quyết định số 238/2005/QĐ-TTg ngày 29/09/2005 của Thủ tướng Chính phủ về tỷ lệ tham gia của bên nước ngoài vào thị trường chứng khoán Việt Nam và Thông tư số 90/2005/TT-BTC ngày 17/10/2005 của Bộ Tài chính hướng dẫn thi hành Quyết định số 238/2005/QĐ-TTg. Quyết định 238/2005/QĐ-TTg qui định tổ chức, cá nhân nước ngoài mua, bán chứng khoán trên thị trường chứng khoán Việt Nam được nắm giữ tối đa 49% tổng số cổ phiếu niêm yết của một tổ chức niêm yết trên Trung tâm Giao dịch Chứng khoán.

## 8. Các loại thuế có liên quan

Thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp hàng năm Vincom JSC phải nộp được tính bằng 28% lợi nhuận thu được. Từ năm 2007 đến năm 2009, Công ty vẫn còn tiếp tục được ưu đãi 50% thuế thu nhập doanh nghiệp.

## VI. CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN ĐẾN ĐỢT NIÊM YẾT

### 1. Tổ chức tư vấn niêm yết:

Công ty Cổ phần Chứng khoán Bảo Việt

Trụ sở chính: Tầng 2+5, 94 Bà Triệu, Quận Hoàn Kiếm, Hà Nội.

Điện thoại: (84-4) 9433016/017 Fax: (84-4) 943 3012

Chi nhánh: 11 Nguyễn Công Trứ, Quận 1, Tp. Hồ Chí Minh

Điện thoại: (84-8) 9141993/994 Fax: (84-8) 914 1991

Website : <http://www.bvsc.com.vn>

### 2. Tổ chức kiểm toán:

+ Công ty Trách nhiệm hữu hạn KPMG: Thực hiện kiểm toán báo cáo tài chính năm 2004; 2005

Trụ sở chính: Tầng 16, Toà nhà Vietcombank, 198 Trần Quang Khải, Hoàn Kiếm, Hà Nội.

Điện thoại: (84-4) 936 0380 Fax: (84-4) 936 0381

+ Công ty Trách nhiệm hữu hạn Ernst & Young Việt Nam : Kiểm toán báo cáo tài chính năm 2006 và 6 tháng đầu năm 2007, Kiểm toán Nguồn vốn 6 tháng đầu năm 2007 và kiểm toán nguồn vốn sau đợt chào bán.

Trụ sở chính: Tầng 15, Daeha Business Center, 360 Kim Mã, Hà Nội.

Điện thoại: (84-4) 831 5100 Fax: (84-4) 831 5090

## VII. PHỤ LỤC

1. Phụ lục I: Giấy đăng ký kinh doanh.
2. Phụ lục II: Điều lệ Tổ chức và Hoạt động.
3. Phụ lục III: Báo cáo tài chính đã được kiểm toán năm 2005, 2006 và 6 tháng đầu năm 2007, Báo cáo nguồn vốn.
4. Phụ lục IV: Sơ yếu lý lịch thành viên Thành viên HĐQT, Ban kiểm soát, Ban Tổng Giám đốc, Kế toán trưởng.

*Hà Nội, ngày tháng 8 năm 2007*

**ĐẠI DIỆN TỔ CHỨC NIÊM YẾT - CÔNG TY CỔ PHẦN VINCOM**

**CHỦ TỊCH HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ**

**Lê Khắc Hiệp**

**TỔNG GIÁM ĐỐC**

**KẾ TOÁN TRƯỞNG**

**Mai Hương Nội**

**Đỗ Mỹ Hương**