

MỤC LỤC

I. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO	1
1. Rủi ro chào bán	1
2. Rủi ro kinh tế	1
3. Rủi ro luật pháp	1
4. Rủi ro cạnh tranh	2
5. Rủi ro hời nháp	2
6. Rủi ro kinh doanh:	2
7. Rủi ro thị giá hời đoán	3
8. Rủi ro vỡ nợ án	3
9. Rủi ro khác	3
II. NHÓNG NGƯỜI CHUYỂN TRÁCH NHIỆM CHÍNH ĐỐI VỚI NỘI DUNG BÊN CÁO BỐCH	4
III. CÁC KHÁI NIỆM	4
IV. TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỤ THỂ CỦA CHỖ CHÀO BÁN	5
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	6
1.3. Các chủ sở hữu và số lượng cổ đông của Công ty (thời điểm 13/11/2007)	6
1.4. Các lĩnh vực hoạt động của Công ty	7
2. Các chủ thể chính	7
2.1. Các chủ thể chính của Công ty Cổ phần Vincom	7
2.2. Các chủ 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 thời điểm 13/11/07	11
4. Danh sách công ty thành viên của tổ chức chào bán (chiếm từ 51% trở lên), công ty mà tổ chức chào bán đang nắm giữ quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối, danh sách công ty nắm quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối đối với tổ chức chào bán	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 công ty tổ chức đang nắm quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối đối với tổ chức chào bán	12
5. Hoạt động kinh doanh	12
5.1. Chiến lược phát triển kinh doanh:	12
5.2. Các loại hình kinh doanh và dịch vụ	12
5.3. Doanh thu và lợi nhuận theo từng nhóm dịch vụ	14
5.4. Chi phí kinh doanh	17

5.6	Trình độ công nghệ.....	18
5.8	Hoạt động nghiên cứu và phát triển.....	22
5.9	Nhãn hiệu thương mại, đăng ký phát minh sáng chế, bản quyền.....	22
5.10	Các hợp đồng mua bán đang diễn ra hiện tại.....	23
6.	Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh trong hai năm gần nhất.....	26
6.1.	Tóm tắt kết quả chủ yếu hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty trong hai năm 2005 và 2006, và năm 2007.....	26
6.2.	Những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty trong hai năm qua.....	27
7.	Vị thế của Công ty so với các doanh nghiệp khác trong cùng ngành.....	28
7.1.	Vị thế của Công ty trong ngành.....	28
7.2.	Đối thủ cạnh tranh.....	29
7.3.	Triển vọng phát triển của ngành.....	29
7.4.	Định hướng phát triển của Công ty.....	40
8.	Chính sách đối với người lao động.....	42
8.1.	Số lượng người lao động trong Công ty.....	42
8.2.	Chính sách đối với người lao động.....	42
9.	Chính sách tài chính.....	44
10.	Tình hình hoạt động tài chính.....	44
10.1.	Các chỉ tiêu chủ yếu.....	44
10.2.	Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu.....	46
10.3.	Các hoạt động tài chính khác.....	47
11.	Hội đồng quản trị, Ban Tổng giám đốc, Ban kiểm soát, Kế toán trưởng.....	48
11.1.	Danh sách thành viên Hội đồng quản trị.....	48
11.2.	Danh sách thành viên Ban kiểm soát.....	53
11.3.	Danh sách thành viên Ban Tổng Giám đốc.....	55
12.	Tài sản.....	59
13.1	Phân tích điểm mạnh, điểm yếu, cơ hội, nguy cơ.....	59
13.2.	Kế hoạch hoạt động của Vincom JSC trong thời gian tới.....	61
14.	Kế hoạch tài chính và các tài chính giai đoạn 2007 – 2009.....	62
16.	Các thông tin tranh chấp kiện tụng liên quan tới Công ty có thể ảnh hưởng đến giá cổ phiếu. Không có.....	63
V.	CỔ PHIẾU CHÀO BÁN.....	63
1.	Loại cổ phiếu Cổ phiếu phổ thông.....	63
2.	Mức giá 10.000 đồng.....	63
3.	Tổng số cổ phiếu dự kiến chào bán 40.000.000 cổ phiếu.....	63
4.	Giá chào bán dự kiến: 10.000 đồng/cổ phiếu.....	63
5.	Phương thức phân phối:.....	63
6.	Thời gian phân phối cổ phiếu:.....	64
7.	Đăng ký mua cổ phiếu.....	64
8.	Giới hạn và thời hạn nộp tiền mua cổ phiếu ngoài.....	65

9.	Các h ^o n ch ^o liên quan đ ^o n chuy ^o n nh ^o ̣ ng.....	66
10.	Các lo ^o i thu ^o có liên quan	66
11.	Ngân hàng m ^o tài kho ^o n phong to ^o nh ^o n t ^o n mua c ^o phi ^o u.....	66
VI.	M ^o C ĐÍCH CHÀO BÁN	66
1.	M ^o c đích chào bán.....	66
2.	Thông tin v ^o D ^o án tri ^o n khai.....	66
3.	K ^o ho ^o ch t ^o ch ^o c th ^o c hi ^o n d ^o án.....	72
VI.	K ^o HO ^o CH S ^o D ^o NG S ^o TI ^o N THU Đ ^o ̣ C T ^o Đ ^o T CHÀO BÁN	73
VII.	CÁC Đ ^o I TÁC LIÊN QUAN Đ ^o N Đ ^o T CHÀO BÁN	74
VIII.	PH ^o L ^o C	74

I. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO

1. Rủi ro chào bán

Trong bối cảnh có nhiều đợt IPO lớn sẽ diễn ra trên thị trường chứng khoán Việt Nam, đợt phát hành của Công ty có thể diễn ra với rủi ro không chào bán hết cổ phần. Tuy nhiên, với phương án phát hành và giá chào bán được tính toán một cách hợp lý (bằng mệnh giá cổ phần – 10.000 VNĐ), với việc tổ chức đợt chào bán danh tiếng trong lĩnh vực kinh doanh bất động sản và kết quả kinh doanh tốt của Công ty, Công ty tin tưởng rằng đợt phát hành sẽ thành công, cổ phiếu sẽ được chào bán hết. Trong trường hợp cổ phiếu không được chào bán hết, HĐQT Công ty sẽ tìm phương án xử lý thích hợp và tiếp tục chào bán trên thị trường cho các đợt tiếp theo theo giá phát hành phù hợp với thời điểm phát hành nhằm không làm ảnh hưởng đến giá cổ phiếu của Công ty. Do vậy, rủi ro việc chào bán cổ phiếu là không có.

2. Rủi ro kinh tế

Những năm trở lại đây, nền kinh tế Việt Nam duy trì tốc độ tăng trưởng 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 mức cao từ 7- 8%/năm. Sự phát triển liên quan của nền kinh tế đã thúc đẩy sự tăng trưởng mạnh mẽ 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 tầng 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 quy 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 15m² sàn vào năm 2010 và 20m² sàn vào năm 2020, chất lượng nhà ở phải đạt tiêu chuẩn quốc gia. Quy định này sẽ có tác động khuyến khích rất lớn đến 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 dần dần 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.

3. 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 thể thức 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 theo sự thông thoáng hơn với các thể thức hành chính để phục vụ nhu cầu với nhà đầu tư ngày càng trở nên bức thiết đối với người dân. Do đó, mặc dù yếu tố pháp luật liên quan đến vốn đầu tư dài 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.

4. **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 có các doanh nghiệp nước ngoài với tiềm lực tài chính rất mạnh. Tuy nhiên, với lợi thế về thế mạnh hiên, khả năng chớp thời cơ, trình độ hiểu biết về thể thức pháp lý, trình độ quản lý cùng với tiềm năng đất đai, tiềm lực về tài chính, Vincom JSC hoàn toàn có thể 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 thể năng lực để kiểm soát được rủi ro này và từng bước mở rộng hoạt động sản xuất kinh doanh.

5. **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 từng bước mở rộng hơn nữa với sự tăng trưởng mạnh mẽ 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 với 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.

6. **Rủi ro kinh doanh:**

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

Tuy nhiên, đây không thể nói là mặt số hạn chế đối với Vincom JSC bởi những nguyên

nhân sau:

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 ngành bất động sản với mức giá bình quân thị trường là rất đáng kể.

- Hiện tại 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 đáng kể.
- 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.
- 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 hiện có tiềm năng phát triển của Công ty cũng được giảm thiểu đáng kể.

7. Rủi ro về giá hàng hoá

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 tăng dần, mức dao động giá khá thấp, việc đảm bảo tỷ giá trong ngắn hạn cũng không quá khó khăn. Vì vậy nhìn chung do biến động tỷ giá đồng 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 tệ nhận được khi mua sắm trang thiết bị chuyên dùng, hiện tại chi phí của Vincom JSC là đồng Việt Nam do vậy những biến động tỷ giá gây ra cũng được hạn chế.

8. Rủi ro về Dự án

Việc đầu tư xây dựng Trung Tâm Thương Mại - Dịch Vụ - Khách Sạn – Văn Phòng và Căn Hộ Cao Cấp Vincom là hoàn toàn phù hợp với quy hoạch và chiến lược phát triển kinh tế xã hội của Thành phố Hồ Chí Minh. Dự án cũng đã được UBND TP. Hồ Chí Minh cấp Giấy chứng nhận đầu tư số 41121000033 vào ngày 28/8/2007 và việc triển khai thực hiện Dự án đang diễn ra rất thuận lợi. Theo dự kiến, Dự án sẽ khởi công vào tháng 02/2008 và hoàn thành đưa công trình vào sử dụng vào tháng 12/2009.

9. Rủi ro khác

Các rủi ro khác như thiên tai, dịch bệnh, hỏa hoạn... 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 NGUYÊN TẮC CHU TRÁCH NHIỆM CHÍNH ĐỐI VỚI NỘI DUNG BÀN CÁO BÀN CH

Tổ chức chào bán

Ông Lê Khắc Hiệp	Chủ tịch Hội đồng quản trị Công ty Cổ phần Vincom.
Bà Mai Hoàng Ngọc Nhi	Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Vincom.
Bà Đỗ Minh Hoàng	Kế toán trưởng Công ty Cổ phần Vincom.

III. CÁC KHÁI NIỆM

□ Công ty:	Công ty Cổ phần Vincom
□ Tổ chức chào bán:	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

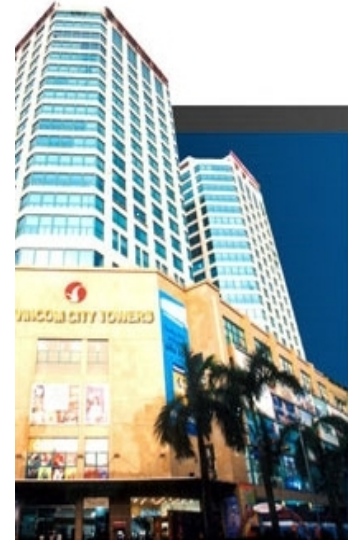
IV. TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM MÔI TRƯỜNG CHỨC CHÀO BÁN

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, 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 (tòa 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 đạt được nhiều thành công trong lĩnh vực kinh doanh bất động sản, cho thuê văn phòng và đã sử dụng nguồn lợi nhuận chia phần qua các năm để chi trả cổ tức cho cổ đông hiện hữu và khoản tiền cổ tức này được dùng để mua lại cổ phần phát hành thêm nâng vốn điều lệ Công ty lên 600 tỷ đồng (hoàn tất vào ngày 28/02/2007) theo Nghị quyết số 02/07/NQ-ĐHĐCĐ-VINCOM JSC ngày 09/02/2007 của Đại hội đồng cổ đông.
- Công ty đã thực hiện thành công đợt chào bán cổ phần ra công chúng vào tháng 07/2007 và đã tăng Vốn Điều lệ lên 800 tỷ đồng theo Giấy phép số 85/UBCK-CNCB do Chủ tịch Ủy ban Chứng khoán Nhà nước cấp ngày 09/04/2007. Hiện nay, Tổng Vốn Điều lệ của Công ty là 800 tỷ đồng.
- Công ty đã được cấp phép niêm yết theo Quyết định số 106/QĐ-SGDHCM do Tổng Giám đốc Sở Giao dịch Chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh cấp ngày 07 tháng 09 năm 2007 và 80.000.000 cổ phần của Công ty đã chính thức giao dịch trên Sở Giao dịch Chứng khoán TP. Hồ Chí Minh vào ngày 19/9/2007.
- 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 tiếp tục hoạt động trong lĩnh vực kinh doanh bất động sản, cho thuê văn phòng, cung cấp dịch vụ nghỉ dưỡng nghỉ dưỡng 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 Đức Hành, Quận Hai Bà Trưng, Hà Nội, Việt Nam.
- Điện thoại: (04) 974 9999 Fax: (04) 974 8888
- Email: info@vincomjsc.com.vn
- Website: 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 14 ngày 14/08/2007.
- Vốn đầu tư: **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 (tính đến hết 13/11/2007)

STT	Cổ đông	Giá trị sở hữu	Số lượng cổ phần	Tỷ lệ sở hữu %
I	Cổ đông trong Công ty	339.634.640.000	33.963.464	42,45 %
	1. Cổ đông đặc biệt (HĐQT, BKS, BGĐ, KTT)	334.078.180.000	33.407.818	41,76%
	2. Người lao động trong Công ty	5.556.460.000	555.646	0,69%
	- Người lao động trong nội bộ	5.556.460.000	555.646	0,69%
	- Người lao động nội bộ ngoài	-	-	-
II	Cổ đông ngoài Công ty	460.365.360.000	46.036.536	57,55
	- Tổ chức và cá nhân trong nội bộ	428.651.350.000	42.865.135	53,58
	- Tổ chức và cá nhân nội bộ ngoài	31.714.010.000	3.171.401	3,97
	Tổng cộng	800.000.000.000	80.000.000	100%

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 , máy móc, thiết bị công trình;
- ☐ Kinh doanh khách sạn;
- ☐ Dịch vụ vui chơi, giải trí: bi-a, trò chơi điện tử, trò chơi đồ chơi ngoài trời, trò chơi trên càn, bãi lặn;
- ☐ Dịch vụ làm đẹp thẩm mỹ (không bao gồm xăm mặt 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, phòng ngừa thiên tai, hàng điện tử, tin học, điện lạnh, dân dụng, thiết bị điện hóa, thiết bị bảo vệ phòng chống trộm cắp, hàng nông, lâm, thủy hải sản;
- ☐ Đại lý mua, đại lý bán, ký gửi hàng hóa;
- ☐ Tổ chức du lịch;
- ☐ Cho thuê nhà có trang thiết bị kỹ thuật đặc biệt (phòng hòa nhạc, nhà hát, hội trường, phòng chiếu, trường quay, rạp chiếu phim);
- ☐ Quảng cáo và các dịch vụ liên quan đến quảng cáo.
- ☐ Xây dựng, kinh doanh sân golf và các dịch vụ liên quan đến sân golf;
- ☐ Xây dựng, kinh doanh khu du lịch sinh thái và các dịch vụ liên quan đến khu du lịch sinh thái;
- ☐ Kinh doanh công viên cây xanh, công viên nước, vườn trẻ giải trí.

2. Cấu trúc chức năng

2.1. Cấu trúc chức năng của Công ty Cổ phần Vincom

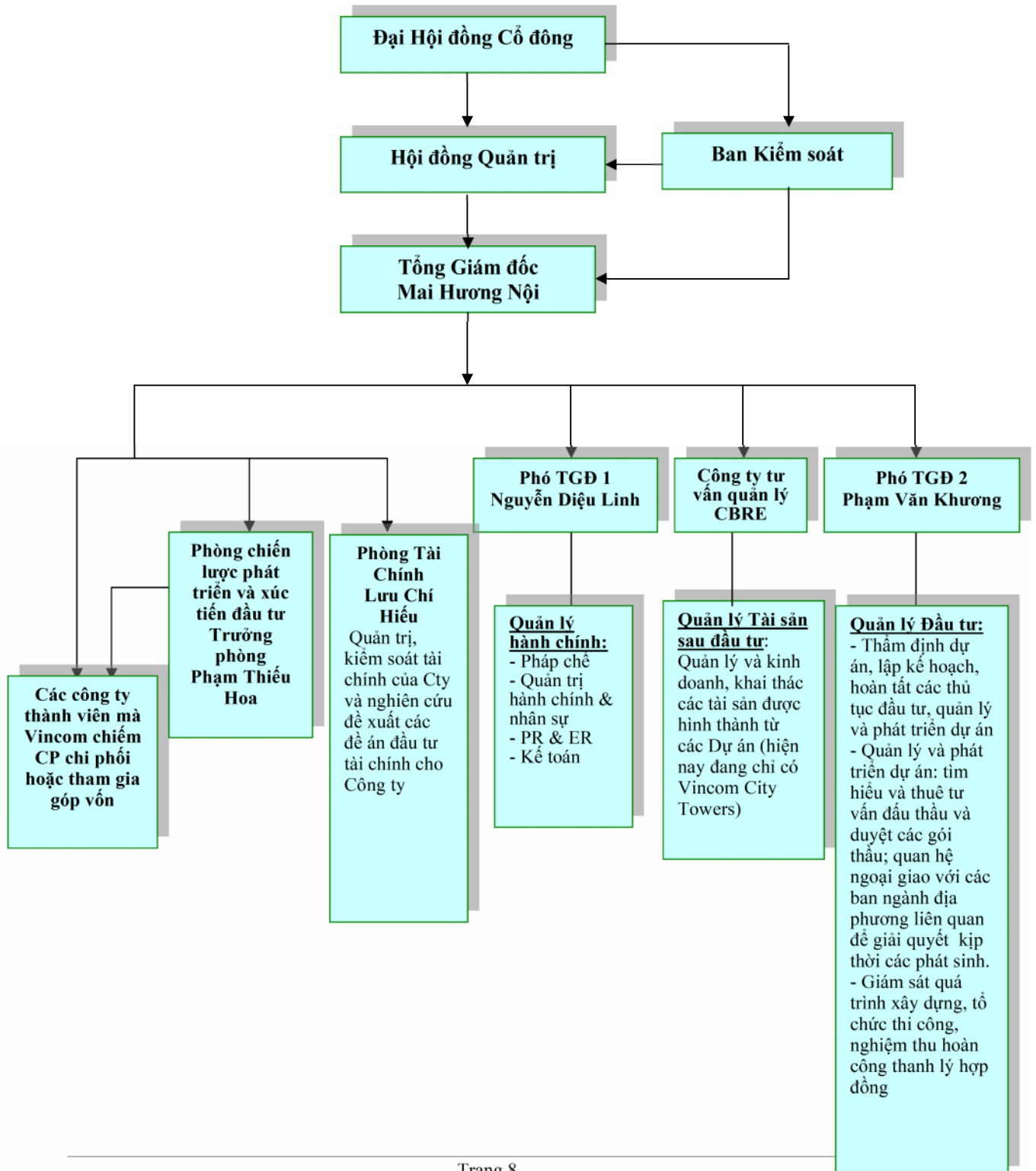
Vincom JSC được tổ chức và hoạt động tuân thủ theo Luật doanh nghiệp đã được Quốc hội nước Cộng hòa Xã hội Chủ nghĩa Việt Nam khóa X kỳ họp thứ V thông qua ngày 29 tháng 11 năm 2005, Luật Chứng khoán được Quốc hội nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam, khóa XI, kỳ họp thứ 9 thông qua ngày 29 tháng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

2.2. Cấu trúc 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 hợp, khép kín có liên hệ với nhau.

CẤU TRÚC TỔ CHỨC CỦA VINCOM JSC



Cổ chủ tự chủ 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

Điều lệ đồng cổ đông: Điều lệ đồng cổ đông là văn bản quy định nội dung cao nhất của Công ty, bao gồm tất cả các cổ đông có quyền biểu quyết và người được cổ đông ủy quyền. Điều lệ 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 Hội đồng cổ đông bầu ra, là văn bản quy định cao nhất của Công ty, có nhiệm vụ:

- ☐ Báo cáo trình 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 cổ chủ tự chủ, bổ máy, quy chế hoạt động và quản lý của Công ty
- ☐ Bầu, bãi nhiệm và giám sát hoạt động của Ban Giám đốc
- ☐ Kiểm soát và bổ sung điều lệ của Công ty
- ☐ Quyết định triệu tập 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 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 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 Giám đốc có nhiệm vụ:

- ☐ Thực hiện triển khai thực hiện các quyết định của Hội đồng Quản trị, kế hoạch kinh doanh. Kiểm soát phương án bổ trí cổ chủ tự chủ và quy chế quản lý nội bộ Công ty theo đúng điều lệ, nghị quyết 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 trình 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 trình Hội đồng Quản trị.

2.4. Nhóm tác nghiệp

Đề nghị cho Ban 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: thực hiện pháp luật cho Ban lãnh đạo Công ty và các phòng ban trong Công ty; thực hiện và thực thi các chính sách kinh doanh của Công ty phù hợp với quy định của pháp luật cũng như các văn bản 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 công việc trình phúc lý, các chính sách liên quan đến người lao động.
- Phòng nhân sự: Theo dõi việc thực hiện các chính sách báo cáo nhân sự – y tế cho CBNV 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 công việc vui chơi giải trí tập thể cho CBNV trong Công ty, đảm bảo sự đồng thuận phúc lợi hợp lý và có hiệu quả nhất; Tìm kiếm, tuyển dụng các ứng viên có năng lực vào các vị trí theo yêu cầu của Ban Giám đốc; Thực hiện cho Ban Giám đốc với các chính sách, chế độ đãi ngộ mới trong lĩnh vực lao động; Xây dựng, đề xuất các công việc 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, thực hiện 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; Thực hiện, tham mưu cho Ban Giám đốc với 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 trình bày chịu trách nhiệm với tính chính xác, trung thực phản ánh đầy đủ hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty trình Ban Giám đốc.
- Phòng PR & ER: xây dựng quản lý báo cáo thông tin, 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 với Ban lãnh đạo 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 Tòa 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 Kế Toán.

3. **Danh sách cổ đông nắm giữ từ 5% trở lên vốn cổ phần của Công ty tại thời điểm 13/11/2007**

STT	TÊN CỔ ĐÔNG	ĐỊA CHỈ	TỔNG SỐ CỔ PHẦN SỞ HỮU	TỶ LỆ SỞ HỮU
1	PHẠM NHẬT VĂN NG	Số 18 Ngõ 3, Phố Đặng Văn Ng, P. Trung Tân, Đặng Ng Đa, Hà Nội	23.891.250	29,86
2	PHẠM THUYẾT NG	Tổ 41, P. Ô Chai Đa, Q. Đặng Ng Đa, Hà Nội	4.123.125	5,15
3	NGUYỄN THUY HÀ	15 ZABAIKALSKYI, QUẬN KOMINTERNOVSKYI, TP KHARKOV, UCRAINA	4.267.102	5,33
4	PHẠM KHÁC PH	Thôn Lũ Khê, Xã Liên Hà, Huyện Đông Anh, Hà Nội	4.281.755	5,35
5	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
6	PHAN THU HÀ NG	Nhà 19, Ngách 1, Ngõ 178 Phố Thái Hà, Quận Đặng Ng Đa, Hà Nội	<u>4.269.194</u>	5,34
	Tổng cộng		48.332.426	60,41

Nguồn: Công ty cổ phần Vincom

4. **Danh sách thành viên của tổ chức chào bán (chỉ từ 51% trở lên), công ty mà tổ chức chào bán đang nắm giữ quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối, danh sách công ty nắm quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối và tổ chức chào bán**

4.1. **Danh sách các Công ty mà Vincom JSC đang nắm quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối tại thời điểm 31/12/2007**

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	93,12%

Công ty CP Quãng 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 Chênh khoán Vincom	300 tỷ đồng	Tầng 15, 191 Bà Triệu, Lê Đại Hành, Q. Hai Bà Trưng, Hà Nội	70%

4.2. **Danh sách những công ty đang nắm quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối đối với công ty chào bán.**

Không có

5. **Hoạt động kinh doanh**

5.1 **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 cộng đồng 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, sở hữu các dự án về quản lý và tư vấn quản trị, sở hữu các công ty kiểm toán quốc tế, các nhà thầu có uy tín trong và ngoài nước.
- ☐ Sở hữu 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 Nhóm dân thể thao khách hàng trung cao cấp
 - o Đầu tư và phát triển các dự án BĐS có thể mang lại lợi nhuận suất thu hồi vốn IRR lớn hơn 20%.

5.2 **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;

- ☐ Tầm nhìn đầu tiên;
- ☐ Cho thuê nhà có trang thiết bị kỹ thuật đặc biệt (phòng hòa nhạc, nhà hát, hội trường, phòng họp, phòng 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 tập 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 15 tầng phía trên.

Tòa nhà được xây dựng trên khu đất có tổng diện tích 6.713 m², tổng diện tích sàn xây dựng là khoảng hơn 80.000m², trong đó 20.000m² là diện tích khu trung tâm thương mại, 50.000m² là khu văn phòng và 10.000m² là khu vực để xe. Tòa nhà này được trang bị tổng cộng 10 thang máy khách & 16 thang cuốn (Schindler), 4 thang máy Panoramic nối ngoài trời (Fuji), một thang máy vận chuyển hàng hóa tại khu TTTM có tải trọng tải đã 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 phòng làm việc của Hà Nội là: Bà Triệu, Thái Phiên, Bùi Xuân, Đoàn Trăn Nghiệp. Tòa nhà được đầu tư vốn và quản lý bởi Công ty CB Richard Ellis Việt Nam (CBRE) – Công ty MNC chuyên trong lĩnh vực cung cấp các dịch vụ môi giới, đầu tư 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 chính thức Tổ chức Thương mại Thế giới WTO, trở thành thành công Hội nghị APEC 14...) đã giúp cho hiệu suất cho thuê của Tòa nhà Vincom rất 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:

- ☐ Quy định số hữu toàn bộ tòa tháp A bao gồm các tầng từ tầng 07 đến tầng 21 của tòa tháp A, và một phần diện tích văn phòng ở tầng 01 với diện tích chuyển nhượng là 22.640 m². Tỷ lệ diện tích chuyển nhượng trên tổng diện tích tòa nhà VCT là $22.640 \text{ m}^2 / 72.667 \text{ m}^2 = 31,16\%$.
- ☐ Quy định số diện tích đất 1/2 khu đất (3.279,6m²);

□ Quy định số h u d i v i m t p h n c a H t h n g k t h u t chung.

5.3 Doanh thu và l i nhu n theo t ng nhóm d ch v

a) Doanh thu bán hàng và cung c p d ch v

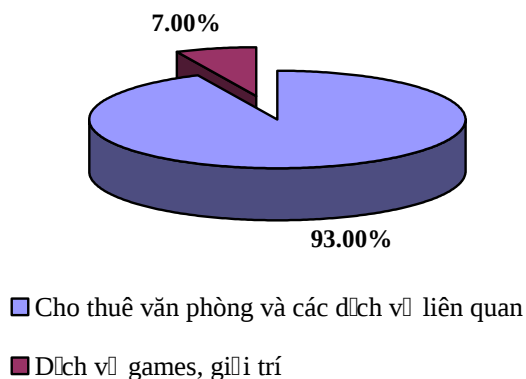
DOANH THU BÁN HÀNG VÀ CUNG C P D CH V

Kho n m c	Năm 2006		Năm 2007	
	Giá tr (Tr.đ)	T t t ng	Giá tr (Tr.đ)	T t t ng
1. Bán B t đ ng s n	394.677	71,97%		
2. Cho thuê văn phòng và các d ch v liên quan	142.379	25,96%	167.431	93%
3. D ch v games, gi i trí	11.357	2,07%	12.613	7%
T ng doanh thu thu n	548.413	100,00%	180.044	100,00%

Nguồn: Công ty c p h n Vincom

Doanh thu nh p ng bán tài s n trên đ t (Doanh thu bán b t đ ng s n) chi m t t t ng cao nh t trong năm 2006 kho ng 72% t ng doanh thu thu n. Ngoài ra, các d ch v cho thuê văn phòng và các d ch v gi i trí, games chi m kho ng 28%/t ng doanh thu thu n. T i th i đ i m cu i năm 2005 t l d n tích cho thuê c a Công ty đ t trên 90% nh ng đ n th i đ i m năm 2006 t l d n tích cho thuê tăng nhanh, lên đ n trên 95%. Đi u này đ c th h i n r ở trong t c đ tăng tr ng doanh thu c a m ng d ch v cho thuê bán l , văn phòng và d ch v games, gi i trí.

C C U DOANH THU C A VINCOM JSC Đ N H T NĂM 2007



b) Lợi nhuận thu nhập bán hàng và cung cấp dịch vụ

LỢI NHUẬN THU NHẬP BÁN HÀNG VÀ CUNG CẤP DỊCH VỤ

Đơn vị: VND

Chỉ tiêu	Năm 2006	Năm 2007
Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	548.413.023.816	180.044.511.263
Giá vốn hàng bán và cung cấp các dịch vụ	191.748.134.726	51.153.804.360
Lợi nhuận gộp về bán hàng và c/c dịch vụ	356.664.889.090	128.890.706.903

Nguồn: Công ty cổ phần Vincom

CÁC CHỈ SỐ LỢI NHUẬN Gộp CỦA VINCOM 2007

Chỉ tiêu	Giá trị (đồng)	Tỷ trọng
1. Bất động sản		
2. Cho thuê nhà và dịch vụ liên quan	119.868.357.420	93%
3. Dịch vụ Games, giải trí	9.022.349.483	7%
Tổng Lợi nhuận gộp	128.890.706.903	100,00%

Nguồn: Công ty cổ phần Vincom

Vốn sở hữu tăng giảm từ biến động của lợi nhuận gộp các năm:

Trong các năm 2002 và 2003, Công ty chủ yếu thu được lợi nhuận từ khoanh lãi tiền gửi tại các ngân hàng. Tuy nhiên, trong giai đoạn này Công ty cũng đã phải chi mất số khoanh chi cho hoạt động quản lý của Công ty để phục vụ cho việc khai thác và sử dụng tòa nhà sau này. Vì vậy số lợi 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 tòa 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 lợi của Công ty trong năm 2004 là: 5.262.758.765 đồng.

Năm 2006, lợi nhuận sau thuế của Vincom JSC đạt được là: **343.772.424.294 đồng** (số liệu đã được kiểm toán), Trong đó:

- (i) 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 (tổng 7 đến tổng 21 của mặt thấp, tổng 31.156% tổng diện tích của VCT) cùng quyên số diện tích 3.279,6m² đất tại 191 Bà Triệu – Hà Nội theo Hợp đồng chuyển

những 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**.

(ii) Lợi nhuận sau thuế từ hoạt động kinh doanh chính, tài chính và lợi nhuận khác của năm 2006 là **98.614.370.993 đồng**

(iii) Với việc xử lý khoản lỗ phát sinh trong các năm 2002; 2003 và 2004:

Số 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 từ những lỗ trong các năm sắp tới (sẽ làm giảm số 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 giao dịch chuyển nhượng tòa tháp A của VCT cho Ngân hàng BIDV mang lại. Cho nên, có thể nhận thấy lợi nhuận chính của Công ty trong điều kiện hoạt động bình thường (không bán bất động sản) thu được từ hoạt động cho thuê văn phòng và các dịch vụ liên quan. 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 những thực trạng hoạt động này, lợi nhuận của Công ty luôn giữ được sự ổn định liên tục 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.

Theo quy định của Bộ Tài chính, Công ty được phép chuyển các khoản lỗ tính thuế sang kỳ sau để bù trừ với lợi nhuận thu được trong vòng 5 năm kể từ ngày phát sinh khoản lỗ đó. Tính đến thời điểm ngày 31/12/2004, số lũy kế của Công ty từ năm 2002-2003 và năm 2004 là **5.490.252.470 VNĐ**, Công ty dự kiến sẽ bù trừ sang năm tài chính như sau:

Năm phát sinh lỗ	Năm dự kiến chuyển lỗ	Số lỗ (VNĐ)
2002 + 2003	2008	227.493.705
2004	2009	5.262.758.765
Tổng cộng		5.490.252.470

Do Vincom JSC được ưu đãi thuế thu nhập doanh nghiệp trong hai năm đầu kể từ khi có thu nhập chịu thuế và 50% số thuế phải nộp cho hai năm tiếp theo. Vì vậy, Vincom JSC đưa ra kế hoạch chuyển lỗ như trên bù trừ với lợi nhuận phát sinh trong tương lai, sẽ làm giảm số thu nhập doanh nghiệp phải nộp trong năm tới.

5.4 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

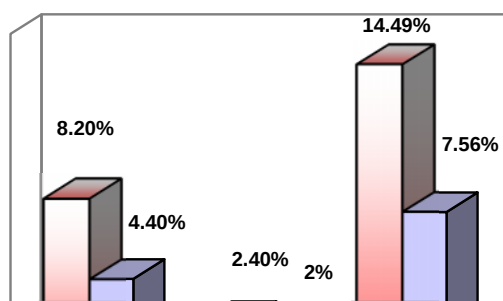
STT	YÊU TỐ CHI PHÍ	Năm 2006		Năm 2007	
		Giá trị	% Doanh thu	Giá trị	% Doanh thu
01	Giá vốn hàng bán	191.748.135	35%	51.153.804	28,41%
02	Chi phí bán hàng	10.907.817	2%	13.623.459	7,56%
03	Chi phí quản lý doanh nghiệp	13.174.819	2,4%	26.088.195	14,49%
04	Chi phí hoạt động tài chính	3.750	0,001%	22.191.475	12,33%
	TỔNG CỘNG	215.834.520	39%	113.056.933	62,79%

Nguồn: Công ty cổ phần Vincom

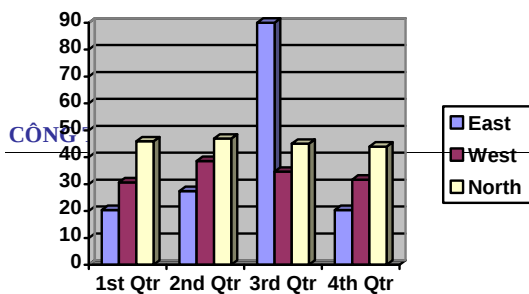
Trong năm 2006, Vincom JSC đã đạt được những thành quả nhất định trong việc kiểm soát chi phí, nhất là khoản chi phí bán hàng và quản lý doanh nghiệp. Hai khoản chi phí này giảm mạnh trong năm 2006 từ mức trung bình khoảng 6%/doanh thu xuống mức 2%/doanh thu, góp phần nâng cao tốc độ tăng trưởng lợi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

Trong năm 2007, chi phí quản lý tăng lên do việc mở rộng văn phòng đi dần, chi nhánh Công ty tại Tp. Hồ Chí Minh và các chi phí cho việc phát triển dự án. Ngoài ra, một phần chi phí phát sinh thêm do việc bổ sung sếp xếp bộ máy nhân sự đáp ứng yêu cầu hoạt động của Công ty sau khi trở thành Công ty niêm yết.

CHI PHÍ QUẢN LÝ, BÁN HÀNG TRONG TỔNG DOANH THU



Chi phí quản lý DN
Chi phí bán hàng



5.5 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 chế độ năng suất, 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 được 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... cũng được Công ty áp dụng trong thực tế quản lý hàng ngày.

5.6 Trình độ công nhân

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 nhân, thiết bị quản lý.

Danh mục nội dung tài sản có giá trị lớn của Công ty từ thời điểm 31/12/2007:

Tên tài sản cố định	Nguyên giá	Khấu hao lũy kế	Giá trị còn lại
Nhà cửa, vật kiến trúc	173,866,859,546	11,545,552,468	162,321,307,078
Nhà cửa (phần xây dựng)	171,356,417,809	11,125,709,787	160,230,708,023
Nội thất vách ngăn T15	63,034,000	52,442,226	10,591,774
Nhà cửa tầng 22&23	2,447,407,737	367,400,456	2,080,007,281
Máy móc thiết bị	140,069,170,753	35,017,850,832	105,051,319,920
Hệ thống điều hòa thông gió	29,205,681,272	8,771,471,310	20,434,209,963
Hệ thống điều hòa không khí	28,407,383,975	8,559,519,805	19,847,864,170
Hệ thống thông gió Tầng 22	33,941,500	10,748,142	23,193,358
Điều hòa Panasonic 24000BU Tầng 22	154,339,933	48,874,312	105,465,621
Điều hòa Panasonic 9000BU Tầng 22	87,999,764	27,866,592	60,133,172
Điều hòa Tầng 22&23	234,983,637	70,495,091	164,488,546
Điều hòa khu cầu thang bộ	225,358,189	45,071,638	180,286,551
Hệ thống cấp khí tươi cho tầng hầm B2	61,674,274	8,895,730	52,778,544
Hệ thống điều hòa trong thang máy	64,790,500	2,929,111	61,861,389
Máy điều hòa cho thang máy Fuji	29,175,000	1,174,718	28,000,282
Điều hòa nhiệt độ cho thang máy Fuji	35,615,500	1,754,393	33,861,107
Hệ thống thang máy	23,907,490,498	6,399,837,757	17,507,652,741
Thang chở khách có máy lạnh	4,767,123,875	1,387,977,731	3,379,146,144
Thang máy chở khách không có máy lạnh	1,582,255,948	503,593,761	1,078,662,187
Thang chở ô tô loại có máy lạnh	1,458,152,716	477,610,292	980,542,423
Thang cuốn loại 9300 cao 5.0 m	2,375,507,805	749,100,550	1,626,407,255
Thang cuốn lại 9300 cao 4.5m	7,017,979,810	2,123,035,175	4,894,944,635
Thang máy quan sát Fujitsu Trọng tải 1 tấn	5,163,570,343	888,512,747	4,275,057,596



HT khung thép và thang bộ thoát hiểm ngoài nhà	1,542,900,000	270,007,500	1,272,892,500
Hệ thống máy phát điện , tủ hạ thế trung thế, máng cáp	8,089,625,920	2,351,545,807	5,738,080,114
Tủ điện hạ thế, trung thế, máng điện, cáp điện	2,896,805,065	884,401,378	2,012,403,686
Máy biến áp khô 1600KA (công ty ABB)	882,485,166	276,062,207	606,422,959
Bộ công tác điện	866,153,035	251,098,628	615,054,407
Hệ thống máy phát điện	3,191,340,256	906,188,936	2,285,151,320
Hệ thống điện T22&23	58,475,207	17,542,562	40,932,645
Bồn dầu HT máy phát điện	194,367,191	16,252,095	178,115,096
Hệ thống cấp thoát nước	5,019,619,266	1,453,517,789	3,566,101,477
Hệ thống PCCC	8,397,365,027	2,521,430,944	5,875,934,084
Hệ thống PCCC	8,250,185,087	2,477,276,962	5,772,908,126
Hệ thống PCCC T22&23	147,179,940	44,153,982	103,025,958
Hệ thống điện chiếu sáng	8,178,091,016	2,365,220,986	5,812,870,030
Hệ thống âm thanh an ninh kiểm soát	544,436,042	151,406,619	393,029,423
Hệ thống âm thanh an ninh kiểm soát	488,627,274	138,396,869	350,230,406
Hệ thống âm thanh khu cầu thang bộ	55,808,768	13,009,751	42,799,017
Thiết bị phòng game	4,888,555,224	2,614,725,444	2,273,829,780
Phương tiện vận tải	6,518,235,596	2,120,818,427	4,397,417,169
Ô tô Marda	410,519,856	256,574,917	153,944,939
Ô tô TOYOTA Altis	457,861,818	222,265,260	235,596,558
Ô tô Mercedes Benz	2,717,171,727	1,018,939,398	1,698,232,329
Ô tô Mondeo 2.5 V6	615,520,000	166,703,333	448,816,667
Ô tô Mercedes Benz 4114	1,295,040,000	395,706,667	899,333,333
Xe ô tô TOYOTA CAMRY 3.5Q	1,022,122,195	60,628,853	961,493,342

5.7. **Hoạt động marketing**

Chiến lược marketing tổng thể của Vincom được định vị và thực hiện nhằm hướng tới cộng đồng và các nhà đầu tư; xây dựng hình ảnh mới Vincom năng động, hiệu quả, chuyên nghiệp và khoa học.

Đây là chiến lược mang tính định hướng cho toàn bộ hoạt động của Vincom và do đó mang tính chiến lược lâu dài.

Marketing

Tích đức, sáng tạo, hiệu quả và chính xác trong từng hành động

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 – thương hiệu bất động sản hàng đầu Việt Nam**. Có thể nói, hình ảnh tòa tháp đôi Vincom đã trở thành hình ảnh quen thuộc không chỉ với người dân Thủ đô mà còn đối với người dân cả nước. Tại đây, hình ảnh Vincom sẽ được nâng tầm và gắn liền với những tập hợp dự án BĐS cao cấp và biệt thự không chỉ Hà Nội mà còn ngay tại trung tâm Quận 1, TP. Hồ Chí Minh. Bên cạnh đó, Công ty Cổ phần Vincom thường xuyên tổ chức các chương trình khuyến mãi và lễ hội lớn nhằm thu hút khách tại Trung tâm thương mại. Những chương trình này đều được thực hiện kịp thời, đúng thời điểm để kích cầu mua sắm và tiêu dùng, được biết trong những dịp lễ tết, các ngày kỷ niệm lớn.

Vincom cũng đã trở nên quen thuộc với các hoạt động quảng bá như tham gia các hội chợ triển lãm, các hội nghị hội thảo, các diễn đàn có tầm ảnh hưởng lớn về kinh tế, bất động sản, nghiên cứu khoa học.

Đồng hành cùng các chương trình khuyến mãi, quảng cáo trên báo chí hay truyền hình, thương hiệu Vincom còn được đánh giá là một thương hiệu thân thiện với các hoạt động tài trợ cho các chương trình nhân đạo cho những nạn nhân chết đuối màu da cam, trẻ mồ côi, người nghèo, đồng bào vùng lũ lụt, những người gặp hoàn cảnh khó khăn... Vincom luôn phân bổ và sử dụng bền vững và phát triển bền vững.

Trong năm qua, Vincom đã vinh dự được bình chọn là Doanh nghiệp được giới thiệu Sao Vàng Đất Việt, Tổng giám đốc Vincom - Bà Mai Hoàng Ngọc đã được trao giải Doanh nhân ASEAN và một số giải thưởng mang tính vinh danh thương hiệu khác. Vincom đang được đánh giá là một doanh nghiệp có sức ảnh hưởng nhất định tới cộng đồng.

Truyền thông và quan hệ cộng đồng

Thân thiện và đồng hành cùng cộng đồng

Truyền thông thân thiện và khoa học là một phương thức được Vincom áp dụng với các đối tượng cộng đồng. Tạo ra các hoạt động xã hội mang tính xã hội hóa cao là cách mà Vincom luôn áp dụng để đẩy mạnh công tác truyền thông, tạo hình ảnh và sự kiên trì tiếp cận cộng đồng. Chính vì vậy mà Vincom luôn được cộng đồng và

hệ thống truyền thông đánh giá cao và sẵn thân thiện và chuyên nghiệp trong công tác này.

Các hoạt động truyền thông và quan hệ công chúng của Vincom luôn được duy trì ổn định, thông tin xuyên và liên tục, quảng bá hiệu quả hình ảnh và thương hiệu Vincom. Việc công bố và xây dựng các cá tính, định vị thương hiệu của Vincom được thực hiện thông tin xuyên theo phương châm “vững chắc, chuyên nghiệp, khoa học, năng động và hiện đại”.

Hoạt động truyền thông và quan hệ công chúng của Vincom luôn đi theo hướng truyền thông một cách trung thực để tạo uy tín, công minh và hành động nhất quán, trước và sau khi một dự án xây dựng niềm tin. Hoạt động này cũng được duy trì liên tục truyền thông hai chiều nhằm ngăn ngừa bất hòa và xây dựng quan hệ lâu dài, tạo ra sự hài hòa trong mối quan hệ giữa doanh nghiệp, tổ chức và cộng đồng trong xã hội. Tuy nhiên, truyền thông thực sự trở thành cầu nối hiệu quả giữa Vincom với cộng đồng nói chung cũng như với các nhà đầu tư nói riêng.

Tất cả những hoạt động trên luôn luôn diễn ra song song với nhau, tạo nên một thể chế của một Công ty cổ phần Vincom hiệu quả, chuyên nghiệp, khoa học và phát triển bền vững.

5.8 Hoạt động nghiên cứu thị trường

Trong năm qua, công tác điều tra, nghiên cứu thị trường vẫn liên tục được tăng cường nhằm cung cấp cơ sở cho việc lập chiến lược, ra quyết định cho các hoạt động kinh doanh của Vincom. Hiện nay hoạt động này được giao cho Bộ phận Marketing của Công ty tiến hành.

Việc thực hiện tốt công tác nghiên cứu thị trường giúp Vincom xây dựng và thực hiện hiệu quả chiến lược marketing và giao tiếp nội, tạo nên một nền tảng vững chắc cho thông điệp và thương hiệu của Vincom.

Ngoài ra, thông tin liên quan đến thị trường Bất động sản Hà Nội, Thành phố Hồ Chí Minh và các tỉnh thành khác cũng thông tin xuyên được Công ty thu thập, đánh giá, tổng hợp thông tin, từ đó định vị đúng vị trí của Vincom, dự đoán phương hướng phát triển của thị trường, từ đó đưa ra chiến lược, sách lược kinh doanh phù hợp... Bên cạnh đó, nhằm có được những thông tin chính xác, khách quan, Công ty cũng luôn thuê các công ty tư vấn, đánh giá và nghiên cứu thị trường để có các điều tra, nghiên cứu sâu về các lĩnh vực (định vị thương hiệu, BĐS) để từ đó Công ty có các căn cứ đánh giá và định hướng xác đáng, hiệu quả...

5.9 Nhận hiệu ứng môi trường, đăng ký phát minh sáng chế, bản quyền

Nhận hiệu ứng môi trường 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 hiệu là Vincom với logo Công ty là:



Phát minh sáng chế, bản quyền: chủ sở hữu

5.10 Các hợp đồng liên doanh đầu tư thực hiện (vào thời điểm 31/12/2007)

STT	SỐ HỢP ĐỒNG	NGÀY KÝ HỢP ĐỒNG	TÊN ĐỐI TÁC	THỜI HẠN THUÊ (NĂM)	TIỀN THUÊ HÀNG THÁNG (USD)
I. Trung tâm Thương mại					
1	CBRE/VCTR/018/2007	05/01/2007	Viet Style Co., Ltd (Gloria Jeans Coffee)	5	11.182,00
2	VINCOM/VCTR/09/2007	28/09/2006	Phuong Phat Co., Ltd (Make Up Forever / Paris France)	3	10.664,64
3	CBRE/VCTR/019/2004	11/12/2004	Viet Bac Co., Ltd (SB Furniture)	3	9.792,00
4	CBRE/VCTR/006/2004	11/12/2004	Viet Bac Co., Ltd (Mandison)	3	18.998,40
5	CBRE/VCTR/016/2004	10/12/2004	Dong Hung Trade & Services Co., Ltd – Hanoi Branch (Siêu thị Citimart)	10	30.290,00
6	CBRE/VCTR/099/2005	01/11/2005	Rossano Co., Ltd	5	12.180,00
7	CBRE/VCTR/100/2005	01/11/2005	Rossano Co., Ltd	3	5.520,00
8	CBRE/VCTR/001/2004	17/9/2004	Ben Thanh Marketing and Trading Co., Ltd (Siêu thị Điện máy Carings)	5	49.185,00
9	CBRE/VCTR/036/2004	06/11/2004	Toji Joint Stock Co.	2	8.832,00
10	CBRE/VCTR/036/2004	05/11/2004	Dat A Trading Co. Ltd	5	5.712,00
11	VINCOM/VCTR/07/2004	14/12/2004	May 10	3	5.037,00
12	CBRE/VCTR/005/2004	29/10/2004	Nghi Hung Trading & service Co. Ltd	3	4.880,00
13	CBRE/VCTR/080/2004	30/11/2004	Công ty TNHH Thương mại trang Phi Hà	3	8.371,77
14	CBRE/VCTR/074/2004	20/11/2004	Hoa Binh Trading and Entertainment Services Co., Ltd (Paloma Cafe)	3	7.920,00
15	VINCOM/VCTR/0	03/07/2005	Vinh Loi Trading and	3	5.883,00

STT	SỐ HẸ	NGÀY KÝ HẸ	TÊN ĐỐI TÁC	THỜI HẠN THUÊ (NĂM)	TỔNG THUÊ HÀNG THÁNG (USD)
	03/2005		Services Co., Ltd (Vinh Loi II Restaurant)		
16	CBRE/VCTR/011/2004	10/12/2004	Development Economic Joint Stock Company for Vietnamese Young Talents (Ocean Harbor Restaurant)	7	12.442,90
17	CBRE/VCTR/103/2006	01/4/2006	Viet Thai International Joint Stock Company (Nike)	5	7.518,72
18	VINCOM/VCTR/010/2006	23/11/2006	Mr. Nguyen Hoang Tuan (Elle)	2	8.332,72
19	CBRE/VCTR/020/2004	23/11/2004	Thuy Loc Trading Construction Co., Ltd – Hanoi Branch (Shiseido)	3	4.560,00
20	CBRE/VCTR/060/2004	23/11/2004	Nguyen Bao Ngoc Trading Co., Ltd (Bossini / Giordanno)	3	11.534,00
21	CBRE/VCTR/007/2006	23/11/2004	Mrs. Nguyen Thi Tuyet (Adidas)	3	5.329,00
22	VINCOM/VCTR/007/2006	15/8/2006	Nikko Furniture Co., Ltd (Nikko)	3	5.232,00
23	CBRE/VCTR/092/2005	03/10/2005	Megastar Media Joint Venture Co. Ltd, VN (Megastar Cinema Complex)	20	48.805,00
24	CBRE/VCTR/013/2004	15/11/2004	Viet Thai International Joint Stock Company (Highland Coffee)	5	8.520,00
25	CBRE/VCTR/086/2005	04/04/2005	Thanh Bac Indochina Co., Ltd (Levi's)	3	6.610,54
26	CBRE/VCTR/014/2004	23/11/2004	Ms. Do Thi Cam Lynh (BONIA)	3	7.671,30
27	CBRE/VCTR/019/2007	01/02/2007	Banyang Trading Company (Samsonite)	3	7.575,68
28	VINCOM/VCTR/006/2007	15/04/2007	Thanh Bac Indochina Co., Ltd. (Elizabeth Arden)	3	2.418,00

STT	SỐ HẸ	NGÀY KÝ HẸ	TÊN ĐỐI TÁC	THỜI HẠN THUÊ (NĂM)	TỔNG THUÊ HÀNG THÁNG (USD)
29	CBRE/VCTR/022/2007	15/05/2007	Phung Thien Trading Co. (Montblanc)	3	2.403,00
30	CBRE/VCTR/021/2007	15/05/2007	Tan Hoang Cuong Co. (Edox, Longiness, CK)	3	4.188,80
31	VINCOM/VCTR/07/2007	15/03/2007	Thuy Loc Company (Za cosmetics & Thierry Mugler perfume)	3	2.480,00
32	VINCOM/VCTR/08A/2005	01/08/2005	Thanh Bac Company (Gianfranco Ferre)	3	704,00
33	VINCOM/VCTR/07/2005	15/05/2005	Indochina Company (Revlon)	3	704,00
II. Khách văn phòng					
1	CBRE/VCTO/029/2005	12/04/2005	BAT Vietnam LTD	3	8.300,00
2	CBRE/VCTO/042/2005	12/09/2005	Irish Embassy	3	11.076,00
3	CBRE/VCTO/016/2005	21/1/2005	Marubeni Corporation Representative	3	11.583,00
4	CBRE/VCTO/023/2005	18/3/2005	Royal Norwegian Embassy	3	16.146,00
5	CBRE/VCTO/015/2005	03/11/2005	Vinamilk Joint Stock Company - HN Branch	3	6.817,20
6	CBRE/VCTO/007/2004	29/11/2004	Pacific Consuntance International (PCI)	3	5.160,00
7	CBRE/VCTO/024/2005	31/03/2005	Cisco System Vietnam Ltd.,	3	5.180,00
8	CBRE/VCTO/048/2006	05/06/2006	THT Development Co.Ltd.,	3	6.300,00
9	CBRE/VCTO/039/2005	23/07/2005	Sony Viet nam Co,Ltd	3	5.200,00
10	VINCOM/VCTO/06/2005	22/06/2005	VN Airlines Office for Northern Region	3	7.475,00
11	VINCOM/VCTO/10/2005	07/06/2005	Deposit Insurance of Viet nam	3	46.296,25
12	CBRE/VCTO/08/2005	21/02/2005	Thyssen Krupp Representative Office	3	8.280,00
13	CBRE/VCTO/019/2005	21/02/2005	Thyssen Vietnam Elevator Co., Ltd	3	2.040,00
14	CBRE/VCTO/044/	19/01/2006	Nortel Vietnam Co., Ltd	3	2.691,00

STT	SỐ HẸP	NGÀY KÝ HẸP	TÊN ĐỐI TÁC	THỜI HẠN THUÊ (NĂM)	TỔNG THUÊ HÀNG THÁNG (USD)
	2005				
15	CBRE/VCTO/045/2005	19/01/2006	Nortel Representative Office	3	7.254,00
16	VINCOM/VCTO/005-2005 & 001-2007	07/5/2005 / 31/01/2007	Center for Trading and Labor Export of Airserco	3	9.860,00
17	CBRE/VCTO/032 A/2005	14/6/2005	Thang Long Gas LPD Ltd	3	3.528,00
18	CBRE/VCTO/020/2005	08/3/2005	IDG Ventures Vietnam – Management Company INC Representative Office	3	3.150,00
19	VINCOM/VCTO/08/2007	01/06/2007	Telenor Asia Pte., Ltd Representative	2	3.250,00
20	VINCOM/VCTO/007/2005	01/04/2005	CB Richard Ellis Company	3	6.076,50
21	VINCOM/VCTO/011/2005	07/09/2005	Navigos Co., Ltd.	3	5.200,00
22	VINCOM/VCTO/011/2007	31/12/2007	Navigos Co., Ltd.	3	5.610,00
23	CBRE/VCTO/025/2005	15/04/2005	SGE-Schindler Elevator Co., Ltd.	3	2.503,00
24	CBRE/VCTO/089/2005	01/04/2005	Acer Vietnam Co., Ltd.	3	1.407,00
25	VINCOM/VCTO/007/2007	31/12/07	Bureau Veritas Vietnam	3	4.550,00

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

6.1. Tóm tắt mức tiêu thụ hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty trong hai năm 2006 và 2007

CHỈ TIÊU HOẠT ĐỘNG NG SẴN XUẤT KINH DOANH

Đơn vị tính: VND

STT	CHỈ TIÊU	Năm 2006	Năm 2007	So sánh (2007-2006)
01	Tổng giá trị tài sản	674.408.365.648	3.089.206.391.098	458,06%
02	Doanh thu thuần	548.413.023.816	180.044.511.263	32,83%
03	Lợi nhuận trước thuế	338.715.676.758	327.549.343.945	96,70%
04	Lợi nhuận trước thuế	347.225.848.526	336.146.780.536	96,81%
05	Lợi nhuận sau thuế	343.772.424.294	288.547.467.567	83,94%
06	Tổng chi phí tài chính	109,66% (*)	-	

Nguồn: Công ty cổ phần Vincom

(*) Chỉ tiêu năm 2006 được tính dựa trên giá mua của phân phát hành thêm tăng vốn điều lệ 313,5 tỷ đồng lên 600 tỷ đồng với giá 10.000 đồng/cổ phần.

Nhìn chung, tình hình kinh doanh của Công ty qua các năm đạt kết quả tốt và tăng trưởng mạnh. Doanh thu và lợi nhuận ròng của Vincom JSC năm 2006 tăng trưởng vượt trội so với năm 2005 (doanh thu tăng gấp 04 lần và lợi nhuận ròng tăng gấp 05 lần). Tổng lợi nhuận ròng trên vốn điều lệ lên trên 100% (343,7 tỷ / 313,5 tỷ). Năm 2007, Công ty đã hoàn thành và vượt trội kết quả kinh doanh. Công ty, với nguồn thu ổn định từ hoạt động cho thuê (luôn đạt công suất cho thuê trên 99%), doanh thu thuần và cung cấp dịch vụ, kinh doanh tài chính và dịch vụ khác là 449 tỷ, vượt so với kế hoạch, doanh thu hoạt động tài chính và nhập kho đầu tư trung hạn và ngắn hạn có sự tăng đáng kể. Do sự nhạy bén và tài đa hóa đầu tư thu các nguồn thu, các hoạt động đầu tư ngắn hạn mua bán cổ phiếu trong năm 2007 đã mang lại lợi nhuận cao.

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

a) **T**huận lợi:

- Nhu cầu thị trường bất động sản, đặc biệt là văn phòng làm việc và trung tâm thương mại đã đưa 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 đến 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 luôn thu hút 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;
- Quy trình, quy chế làm việc hiệu quả và có sự phối hợp chặt chẽ với các cơ quan chức năng, đảm bảo tình hình an ninh an toàn và phòng cháy chữa cháy của tòa nhà VCT được đánh giá rất tốt, tạo tâm lý an toàn cho khách hàng.

b) Khó khăn:

- Vincom JSC luôn duy trì và áp dụng các 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 các bãi (bãi đỗ xe, thang máy);
- Chịu áp lực tài chính nhu cầu sử dụng các dịch vụ cao cấp của khách hàng.

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

7.1. Vị thế của Công ty trong ngành

Khu Thương mại:

Số Thương mại Thành phố Hà Nội công bố danh sách 22 siêu thị và Trung tâm Thương mại tại Hà Nội được xếp hàng 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, nơi đây còn là khu văn phòng với rất nhiều tiện ích và rất an ninh.

Vị trí 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 nhiều tiện ích cho các 02 khu, tạo nên một vị thế mà cho đến hiện nay, chưa có bất cứ một tòa nhà nào tại Hà Nội có được.

Cơ sở chi nhánh bóng Megastar: đây được xem là cơ sở chi nhánh bóng hiện đại nhất hiện nay với 8 phòng chi nhánh đa năng tiêu chuẩn Quốc tế. Cơ sở chi nhánh bóng này sẽ có tác động công nghệ và hỗ trợ cho khu TTTM và tạo cho Vincom một vị thế cạnh tranh vững 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 50.000m² văn phòng, Vincom được xem là một trong những tòa nhà văn phòng lớn nhất Hà Nội, được các tư vấn và quản lý bởi tập đoàn CBRE. Với vị trí trung

tâm, tòa nhà chủ chốt có mặt tại thị trường tranh so với các tòa nhà đang hoạt động khác và kết quả các dự án đang triển khai trong tương lai.

Dự án đầu tư HH1:

Hiện nay Vincom đang chủ trì công tác xây dựng dự án HH1 tại khu đất bên cạnh tòa nhà (khoảng gần 4,000m²). Tòa nhà này có tổng diện tích xây dựng khoảng 45,000m² và sẽ được liên thông với tòa tháp đôi 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 130,000m².

Dự án Công cao cấp 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 nên đây thành tổ hợp bất động sản hàng đầu tại Việt Nam với ý tưởng thiết kế và chất lượng tốt nhất.

7.2. Đới thị trường tranh

Ngoài những đối thủ cạnh tranh hiện tại (Tràng Tiễn 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 năm 2007, nhiều TTTM đã và sẽ hoàn thành và đi vào hoạt động (Opera Business Centre – 1.070m² (tổng diện tích khu thương mại), Pacific Plaza – 7.500 m², Ruby Plaza – 3.300 m²). Nhưng Vincom sẽ không ngại bất cứ mặt đối thủ nào trong lĩnh vực khai thác các dịch vụ cho thuê TTTM vì Vincom có những lợi thế cạnh tranh sau:

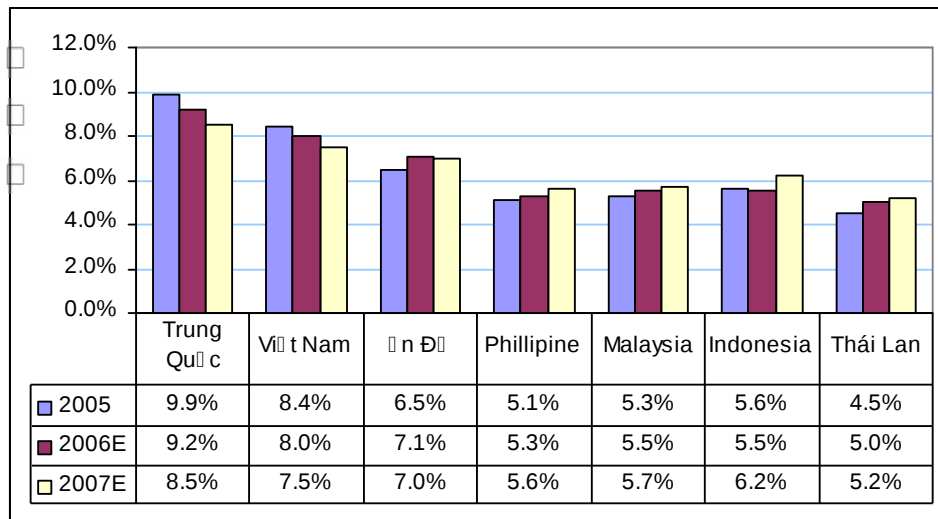
1. Vị trí đắc địa;
2. Giá cả hợp lý;
3. Chất lượng dịch vụ tốt, phong cách dịch vụ chuyên nghiệp.

7.3. 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.

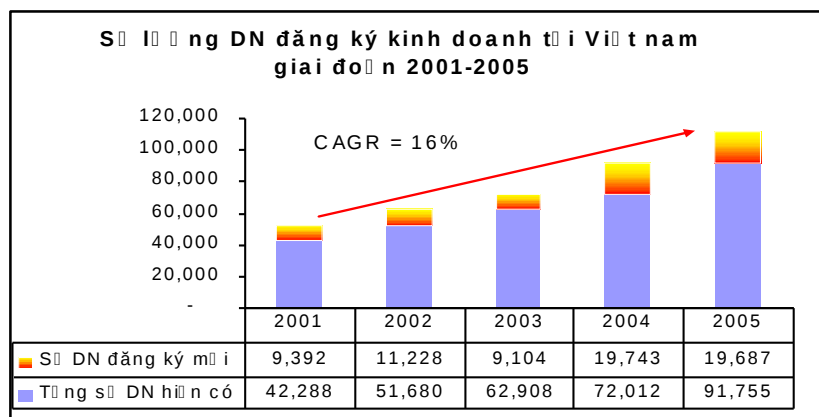


(Nguồn: Ngân hàng Thế Giới - Tháng 03/2006)

- Đầu tư trong nước và nước ngoài gia tăng, tạo nên nhiều việc làm mới 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%, mức 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 Tỉ lệ đô thị hóa hàng năm			
Thị trường	Tỉ lệ dân số thành thị	Tỉ lệ đô thị hóa hàng năm	
Việt Nam	1	26%	2.9%
Thái Lan	2	29%	2.2%
Trung Quốc	3	32%	1.7%
Indonesia	4	40%	3.0%
Phillipine	5	47%	3.9%
Malaysia	6	62%	3.1%
Nhật Bản	7	64%	2.9%
Hàn Quốc	8	66%	0.3%
Hồng Kông	9	81%	0.8%
	10	100%	1.2%
Nguồn: Cục thống kê M - QII/2006			

Phân trăm dân số dưới 35 tuổi		
Thị trường	Phân trăm	
Việt Nam	1	72.0%
Phillipine	2	70.8%
Malaysia	3	66.5%
Thái Lan	4	66.3%
Indonesia	5	64.0%
Trung Quốc	6	55.4%
Campuchia	7	53.9%
Hàn Quốc	8	53.2%
Singapore	9	49.6%
	10	45.2%
Nguồn: World Bank - QI/2006		

Với sự tăng trưởng mạnh mẽ của nền kinh tế cùng với sự tăng trưởng của nhu cầu tiêu dùng là một điều kiện 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 càng hoàn thiện giúp môi trường kinh doanh thuận lợi 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.

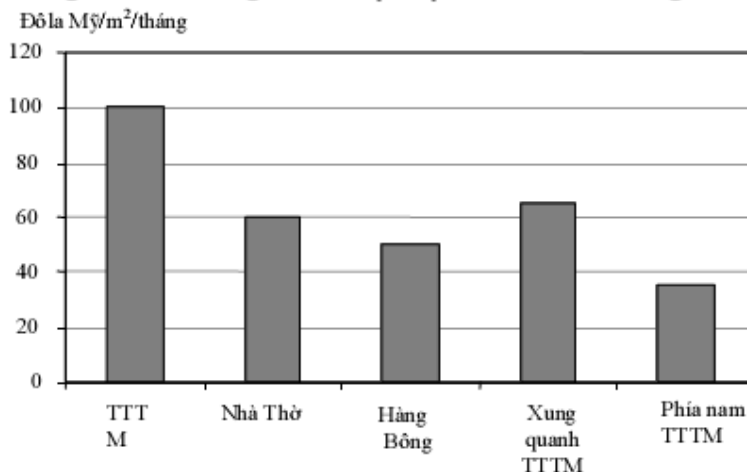
Thị trường TTTM

Theo các cam kết trong WTO, Việt Nam sẽ mở cửa thị trường dịch vụ bán lẻ, bán sỉ và nhượng quyền thương mại. Theo đó, 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%.

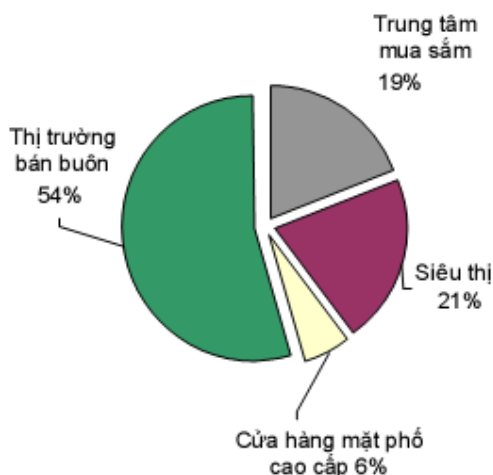
Từ 01/01/2008, thị trường góp vốn được bãi bỏ và từ 01/01/2009, các nhà đầu tư được thành lập doanh nghiệp 100% vốn nước ngoài. Với mức cửa thị trường sẽ thu hút thêm nhiều nhà bán lẻ, phân phối và nhượng quyền thương mại đến Việt Nam, nhiều công ty trong nước, nước ngoài sẽ thành lập và mở rộng hệ thống phân phối, nhiều siêu thị và trung tâm mua sắm chuyên nghiệp sẽ mở cửa. Kết quả là nhu cầu mua sắm bán lẻ tăng cao ở các trung tâm mua sắm và ở các tuyến đường trung tâm.

Hiện Hà Nội có kho bãi 40.000m² diện tích mặt bằng bán lẻ, giá thuê khoảng 20-90 USD/m²/tháng. Công suất cho thuê trung bình của các trung tâm thương mại đạt trên 90%.

Ước tính mức giá thuê trung bình hiện tại ở các khu trong Hà Nội



Nguồn: Tập đoàn Savills



Các nhân tố kích C:

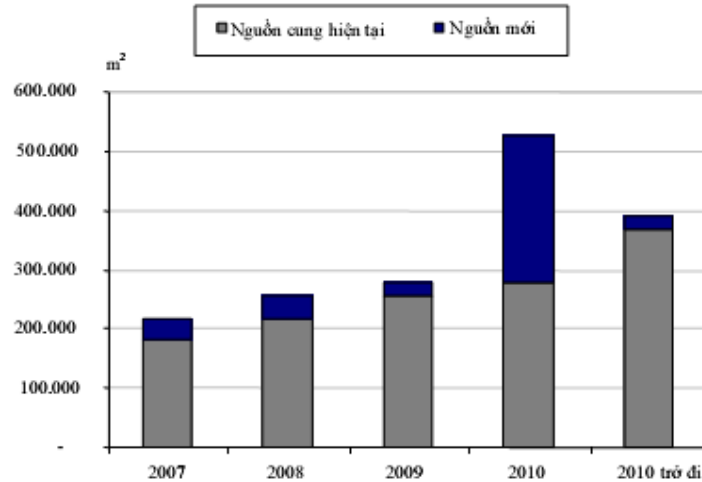
- ☐ Kinh doanh bán lẻ tăng với tốc độ trung bình khoảng 23%/năm.
- ☐ Tỷ lệ tiêu dùng trên thu nhập của người Việt Nam thuộc loại cao nhất Đông Nam Á (Người Việt tiêu dùng 70% thu nhập, trong khi người Sing chỉ tiêu khoảng 57% thu nhập).
- ☐ Tốc độ tăng trưởng thu nhập khoảng 15%/năm. Thu nhập bình quân trên đầu người ở Hà Nội khoảng 1.600 USD/năm.
- ☐ Nhu cầu về các trung tâm mua sắm, giải trí tăng nhanh không ngừng, do chi tiêu của người dân gia tăng. Ngoài ra, dân số trẻ cùng với sự thay đổi trong xu hướng tiêu dùng và sự phát triển của tầng lớp trung lưu cũng góp phần củng cố vững chắc cho sự phát triển với nhu cầu về thị trường bán lẻ.

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. Những các TTTM này có diện tích Khu thương mại nhỏ (diện tích sàn thương mại dưới 20.000m²). Các dự án xây dựng TTTM lớn sẽ được đưa vào sử dụng vào năm 2009-2010, đáng kể nhất là Khu Hanoi City Complex và Liều

Giai - Đào Tồn với tổng diện tích Khu thố ng mới lên tới 50.000m². Với diện tích, Hà Nội sẽ có thêm hơn 35.000m² mặt rỗng cho khu vực bán lẻ, tăng 20% diện tích bán lẻ tính đến cuối năm 2007. Hiện nay vẫn thiếu nguồn cung cấp trong khu vực bán lẻ hiện tại, do vậy, mức giá sẽ tiếp tục tăng dần đều cho đến năm 2008. Giá thuê TTTM tại Hà Nội đã đạt 130USD/m², ngang với mức giá thuê tại các khu mua sắm lớn tại Thái Lan.

Nguồn cung tương lai về diện tích bán lẻ ở Hà Nội



Nguồn: Tập đoàn Savills

Thị trường cho thuê văn phòng

Tính đến thời điểm hết quý 3 năm 2007, Hà Nội có khoảng 53 cao ốc văn phòng cho thuê, trong đó có 10 tòa nhà được xếp hạng A, 21 tòa nhà hạng B và 22 tòa nhà hạng C. Trong đó, 9/10 tòa nhà hạng A được xây dựng bởi các nhà đầu tư nước ngoài như Hồng Kông, Singapore, Hàn Quốc, Nhật Bản và Pháp. 50% tòa nhà hạng B được xây dựng bởi các nhà đầu tư Singapore, Thái Lan, Indonesia, Hàn Quốc và Hồng Kông, phần còn lại do các nhà đầu tư trong nước xây dựng. Các tòa nhà hạng C phần lớn được các doanh nghiệp trong nước đầu tư xây dựng vì mục đích sử dụng hơn là mục đích cho thuê. Giá thuê hàng tháng dao động từ 9.00USD đến 48.50USD/m².

	Hạng A	Hạng B	Hạng C	Tổng cộng
Tổng cung				
Số lượng tòa nhà	10	21	22	53
Diện tích thực cho thuê (m2)	97,312	168,589	76,275	342,176
Tổng cầu				
Không gian đã thuê (m2)	97,280	160,029	75,868	333,178
Tỷ lệ thuê	99.97%	94.92%	99.47%	97.37%
Giá thuê theo tháng (US\$/m2)				
Giá điều tra (inc. S/C, exc. VAT)	30.00 48.50	18.00 40.00	9.00 18.00	9.00 48.50

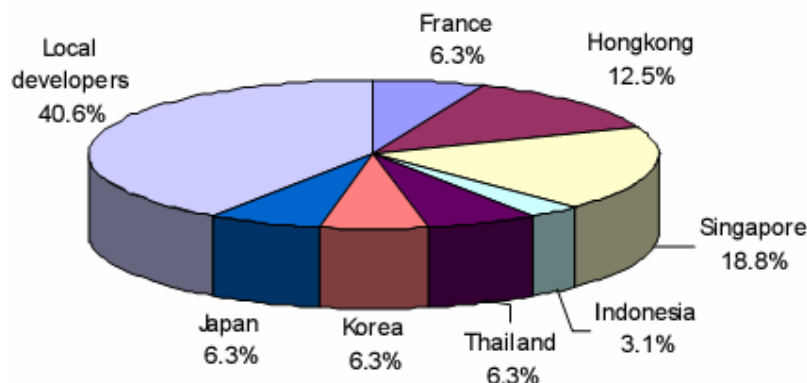
Nguồn : CB Richard Ellis Vietnam

Các nhân tố kích Cú:

- ☐ Tăng trưởng kinh tế;
- ☐ Tăng trưởng FDI (Hà Nội đã thu hút được 236 dự án đầu tư nước ngoài với tổng số vốn đăng ký 1,128 tỷ USD trong 9 tháng đầu năm 2007. Trong số này có 210 dự án cấp mới và vốn đầu tư đăng ký 940 triệu USD. Nhờ vậy, tính chung cả nước Hà Nội đứng thứ 2 toàn quốc về thu hút đầu tư, chỉ sau Bà Rịa - Vũng Tàu);
- ☐ 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.

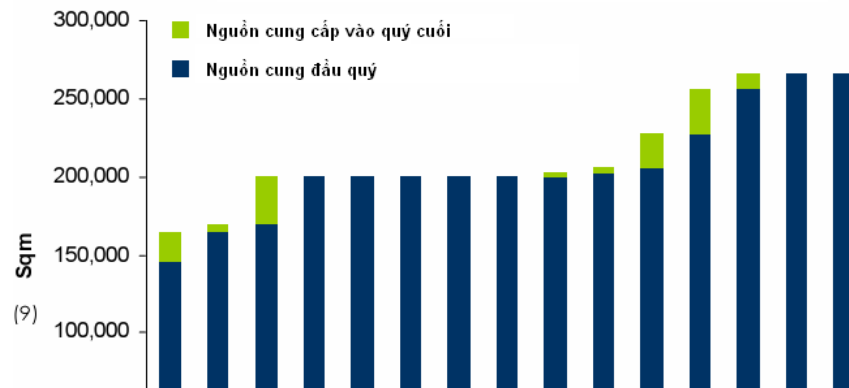
Thị trường văn phòng Hà Nội giai đoạn 2007 - 2009

Theo khảo sát, các tòa nhà hạng A được thuê bởi phần lớn các công ty đa quốc gia, các phái đoàn ngoại giao, các văn phòng đại diện và các hãng lớn như Citigroup, PriceWaterHouse, Standard Chartered Bank... Trong khi đó, các tòa nhà văn phòng hạng B và hạng C chủ yếu tập trung xây dựng và hình ảnh của mình hợp đồng hơn với các công ty đòi hỏi không quá khắt khe và nguồn tài chính có hạn.

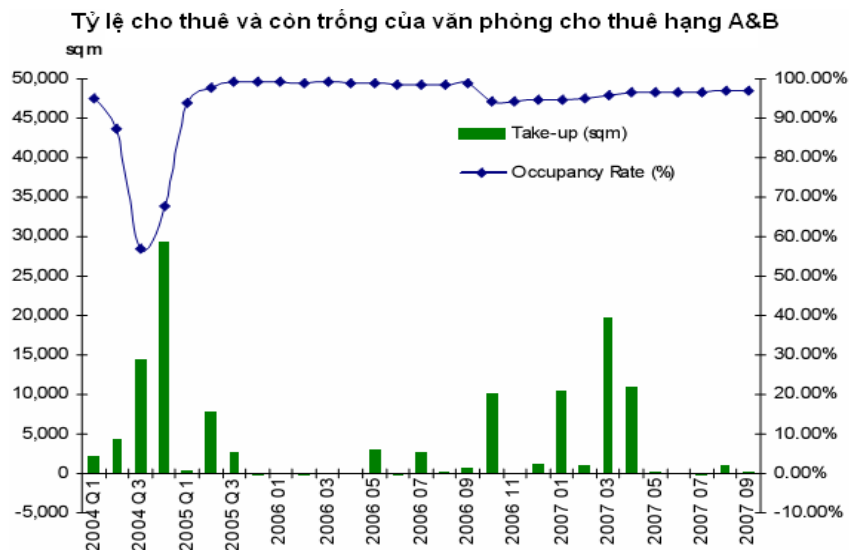
Các nhà đầu tư văn phòng cho thuê tại Hà nội

Tính đến cuối quý 3 năm 2007, có 21 tòa nhà hạng B tại Hà Nội, với tổng diện tích thuê cho thuê ước tính gần 170,000m².

Thị trường cung cấp cho thuê văn phòng hạng A và B
tại Hà Nội vào đầu và cuối quý

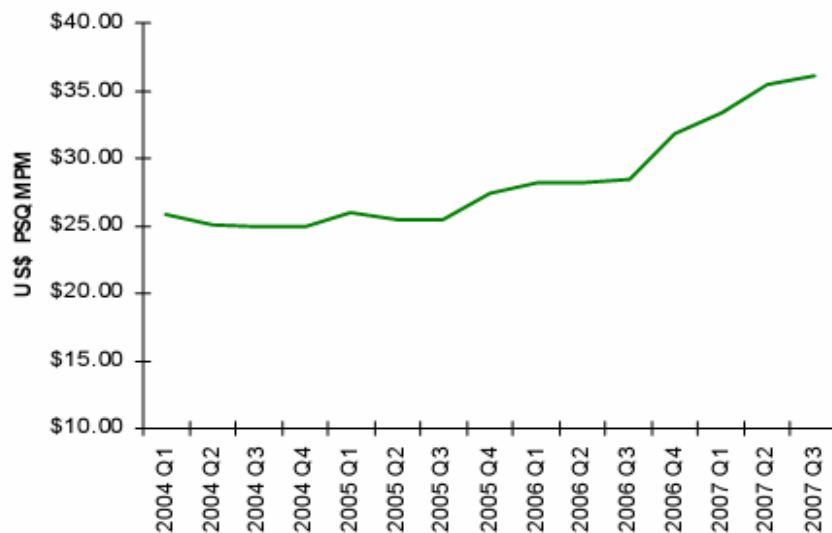


Trong 6 tháng cuối năm 2007, thị trường văn phòng cho thuê tại Hà Nội sẽ chỉ ng
kiến một bước phát triển đáng kể về nguồn cung và diện tích cho thuê. Tính đến cuối
quý 3 năm 2007, tổng cho thuê của các cao ốc văn phòng hạng A và B vẫn duy trì ở
mức gần 97%. Một số các nhân tố như nền kinh tế tăng trưởng mạnh, tốc độ tăng
trưởng của các nguồn vốn đầu tư nước ngoài vào Hà Nội, sự mở rộng hoạt động sản
xuất kinh doanh của các công ty đa quốc gia, sự góp mặt của các phái đoàn ngoại
giáo và các tổ chức phi chính phủ đã tác động tích cực đến thị trường cho thuê văn
phòng hạng A và B. Thêm vào đó, theo dự đoán, trong vòng 2,3 năm tới, các nguồn
vốn đầu tư dài hạn và các chính sách đầu tư hòa nhập kinh tế trong khu vực Châu Á sẽ
góp phần thúc đẩy nhu cầu cho thuê văn phòng tại Hà Nội.

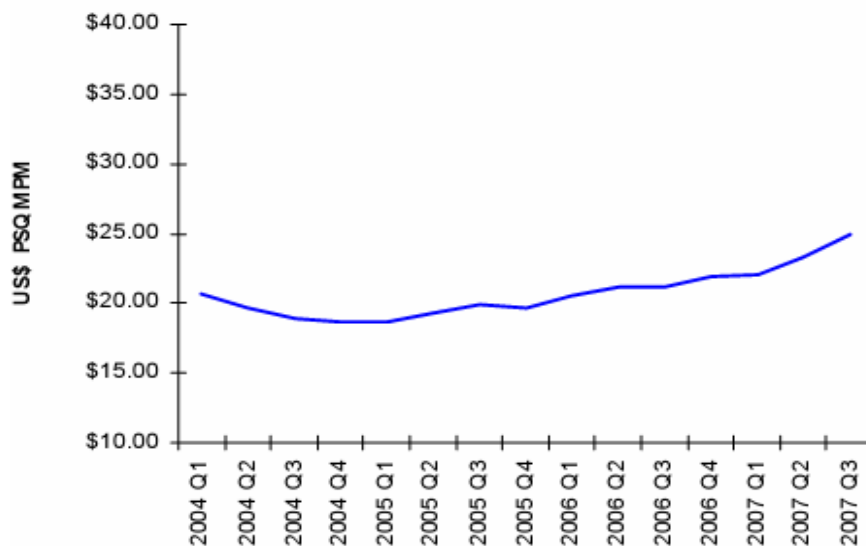


Mức giá cho thuê văn phòng hạng A tăng 42% so với cùng kỳ năm ngoái, chỉ thấp vào quý 3 năm 2007, mức giá cho thuê trung bình dao động khoảng US\$36.07 (chưa bao gồm phí dịch vụ) dao động khoảng US\$5.00 đến US\$8.00/m²/tháng). Mức giá cho thuê văn phòng hạng B tại Hà Nội dao động khoảng US\$24.95/tháng (bao gồm cả phí dịch vụ) xấp xỉ gần US\$5.00/m²/tháng).

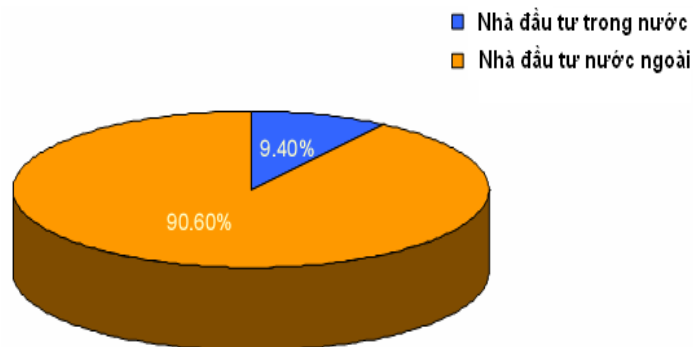
Giá thuê trung bình của văn phòng hạng A tại Hà Nội



Giá thuê trung bình của văn phòng hạng B tại Hà Nội



Một tín hiệu đáng mừng mà chúng ta có thể nhận thấy rằng các tòa nhà văn phòng cho thuê hàng A không chỉ hấp dẫn đối với các nhà đầu tư nước ngoài nổi tiếng trên thị trường mà còn hấp dẫn đối với các nhà đầu tư Việt Nam trong nước. Điều này tác động rất tích cực tới thị trường cho thuê văn phòng tại Hà Nội nói riêng và Việt Nam nói chung.



Thị trường văn phòng Hà Nội giai đoạn 2007 - 2010

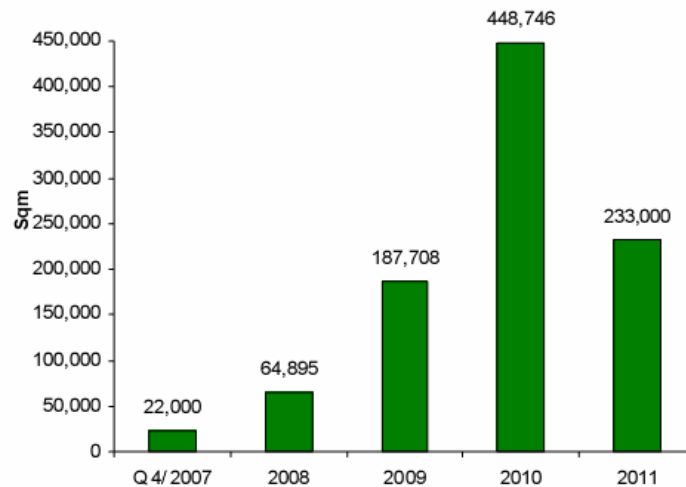
Trong vòng 12 tháng tới, dự đoán nguồn cung cấp cho thị trường văn phòng cho thuê sẽ tăng cao, cụ thể, tính đến năm 2009 sẽ có 13 dự án mới với tổng diện tích cung cấp lên đến 259,543m². Năm 2010 sẽ có 10 dự án mới với tổng diện tích cung cấp là 368,746m². Dự đoán trong vòng nửa năm tới đây, sẽ tăng trưởng của nền kinh tế, các luồng vốn đầu tư trực tiếp từ nước ngoài vào Hà Nội, sẽ tăng nhanh với sự lôi cuốn các dự án FDI sẽ trở thành động lực thúc đẩy mạnh mẽ đến sự phát triển của thị trường kinh doanh bất động sản tại Việt Nam. Đặc biệt, thị trường bất động sản phát triển không chỉ đóng vai trò mất sự lôi cuốn mà còn hướng tới mục tiêu chất lượng cao hơn nhằm bắt kịp với mục tiêu nên một thị trường bất động sản với dịch vụ và không gian làm việc chuyên nghiệp mang tiêu chuẩn quốc tế.

Ước tính không gian văn phòng sẽ được cung cấp mới (Q4/2007 - 2010)

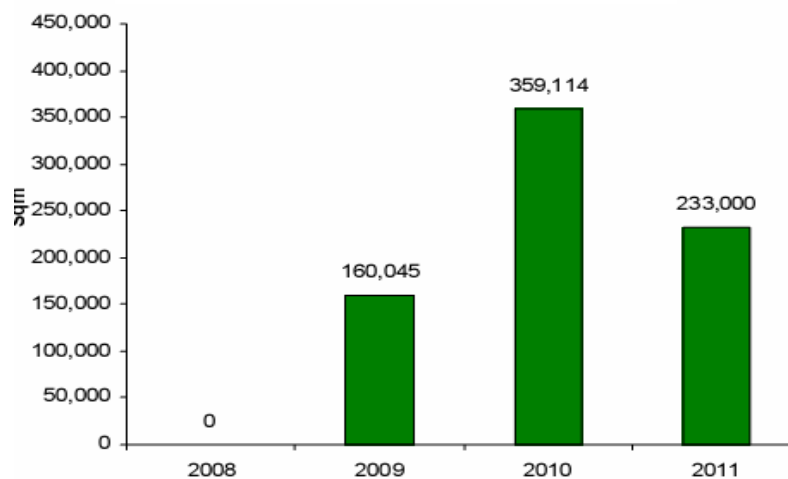
Năm hoàn thành	Số dự án mới	Diện tích cung cấp (m2)
Q4/2007	3	22,000
2008	8	97,060
2009	13	259,543
2010	10	368,746
2011	4	218,000
Tổng cộng	38	965,349

Nguồn : CB Richard Ellis Vietnam

**Diện tích văn phòng hạng A,B và C cung cấp mới
(dự báo cho Q4/2007 - 2010)**



**Thị trường cho thuê văn phòng hạng A
(Dự báo cho năm 2008 - 2010)**



Nguồn : CB Richard Ellis Vietnam

Thị trường căn hộ cao cấp cho thuê hoặc bán

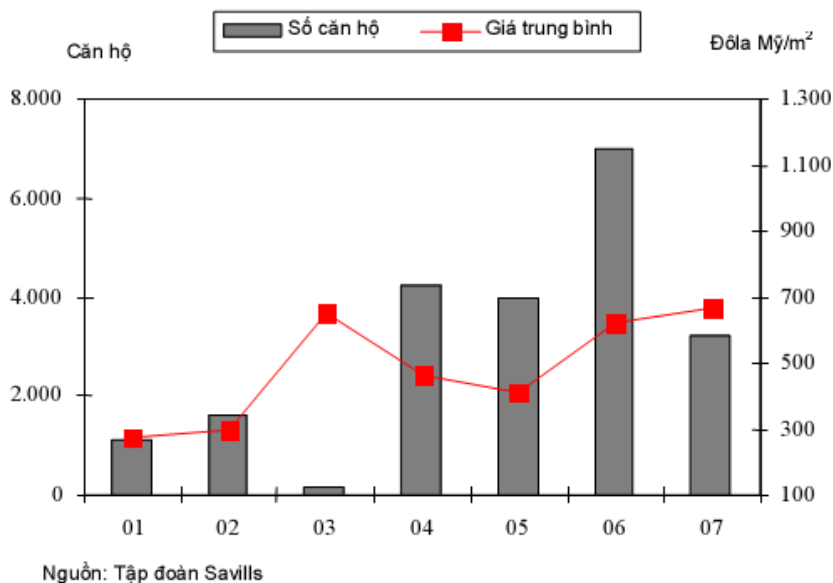
Cho tới nay nguồn cung cấp thị trường căn hộ cao cấp cho thuê hoặc bán vẫn còn hạn chế. Thị trường tồn tại hai mức giá trong đó có một mức là giá mua trực tiếp từ chủ đầu tư và một mức giá cao hơn xuất hiện trên thị trường mua bán thứ cấp. Hà Nội đang có khoảng 43 dự án hoàn thành đã bán hết và 18 dự án đang xây dựng nhưng đã bán hết. Hiện tại cung đường nhà chủ nhà vẫn duy trì lượng cầu ngày càng tăng. Mức giá của các căn hộ tiêu chuẩn trong các tòa cao ốc nằm ở các khu vực không trung tâm dao động từ 420 - 800 đô-la Mỹ/m². Đối với các căn hộ có chất

Loại nhà và địa điểm tốt hơn, giá nằm trong khoảng từ 2.300 - 2.800 đô-la Mỹ/m². Trên thị trường thì có, mức giá cao nhất đi với các căn hộ Pacific Place là khoảng 3.000 đô-la Mỹ/m².

Phân loại (**)	Số căn hộ ước tính	Giá chào trung bình, chưa tính VAT (đôla Mỹ/m ²)*
Căn hộ cao cấp	85	2.225
Căn hộ cấp thấp	38	419
Tổng/ Trung bình	123	1.048

Sức mua đi với căn hộ tăng dần đều qua các giai đoạn. Trong năm 2007, loại căn hộ đang bán ra nhanh hơn dự kiến. Các giao dịch gần đây thì loại là mua với mức đích đầu tư. Nhu cầu cho tất cả các loại căn hộ đều tăng mạnh, đặc biệt là nhóm căn hộ cao cấp trong thành phố. Tốc độ đô thị hóa nhanh, thay đổi về phong cách sống, thành phần dân số, nhóm dân cư với mức thu nhập cao đang tăng lên là những cơ sở để thuyết phục cho dự đoán nhu cầu tiếp tục tăng trong tương lai.

Căn hộ đã bán ở Hà Nội, tính theo năm



Tuy nhiên, nguồn cung với căn hộ cao cấp trong trung tâm thành phố sẽ vẫn hơn chẵn trong thời điểm trước mắt. Do vậy, giá sẽ tiếp tục tăng. Đa phần nguồn cung căn hộ trong tương lai nằm ở các khu đô thị mới. Trong 5 năm tới, hầu hết các dự án sẽ là căn hộ trung cấp nằm ở các quận ven thành phố sẽ hướng vào nhóm khách hàng có thu nhập trung bình.

Từ năm 2009 - 2010 sẽ là thời điểm cạnh tranh diễn ra trên thị trường mua bán căn hộ vì lúc đó là lúc các dự án quy mô lớn hoàn thành và được đưa vào sử dụng. Phần lớn các dự án đều nằm ở các khu đô thị mới và nhu cầu cho các dự án đều đưa vào thị

trở lại cùng lúc thì áp lực giảm giá bán có thể xảy ra.

7.4. **Đánh giá 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 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, lợi được các kênh tài chính và ngân hàng lớn sẵn sàng huy động (do Công ty có tiềm năng phát triển lớn, khả năng tài sản thế chấp lớn...). Vincom JSC có đầy đủ các điều kiện để phát triển và phát triển trong thời gian tới.

Các dự án chủ yếu hiện tại:

☐ **Dự án: Trung tâm Thương mại và Căn hộ cao cấp cho thuê**

Địa điểm: Khu đất HH1, 114 Mai Húc Đường, P. Lê Đình Hành, Q. Hai Bà Trưng, Hà Nội.

Diện tích: gần 4.000m²

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 thời gian tới, tòa nhà HH1 (Vincom 2) sẽ chính thức được khởi công ngay bên cạnh VCT. Với diện tích mặt bằng khoảng gần 4000m², mặt tòa nhà cao 25 tầng với 3 tầng hầm sẽ được xây dựng, cung cấp thêm hàng chục nghìn m² 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 giới phóng măt bng tto qu đt s ch cho D 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 công tác thiết kế theo quy định nội (thẩm định nhu cầu sử dụng đất, lập phương án tổng thể và dự án, tái định cư và giới phóng măt bng...) 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 hình 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, được biết vào dịp kỷ niệm 1.000 năm Thăng Long sắp tới.

- **Dự án Công viên cao cấp văn phòng và căn hộ cao cấp cho thuê, khách sạn 5 sao, Trung tâm thương mại và Bãi đỗ xe ngầm tại Quận 1 TP Hồ Chí Minh**

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

Tổng vốn đầu tư dự kiến: 4.500 tỷ đồng

Báo cáo đầu tư xây dựng: do Công ty tư vấn xây dựng dân dụng Việt Nam (VNCC) lập

Thiết kế kiến trúc: Công ty Site Architecture (Pháp) thiết kế.

Tình trạng pháp lý:

- o Giấy chứng nhận đầu tư số **41121000033** do UBND TP. Hồ Chí Minh cấp ngày 28/8/2007
- o Công văn số 6997/UBND-ĐTMT ngày 17/10/2007 của UBND TP. Hồ Chí Minh về việc thu hồi đất, bồi thường giới phóng măt bng, chuyển nhượng đất cho Công ty Cổ phần Vincom.
- o Công văn số 8191/UBND-ĐTMT ngày 29/11/2007 của UBND TP Hồ Chí Minh về việc thành lập Hội đồng bồi thường hỗ trợ và tái định cư dự án Khu Tiếp giáp Eden, quận 1.
- o Công văn số 951/QĐ-TNMT-QLMT ngày 29/11/2007 của Sở Tài nguyên Môi trường TP Hồ Chí Minh về báo cáo Đánh giá tác động môi trường của dự án Công viên Trung tâm thương mại, dịch vụ, khách sạn, văn phòng, căn hộ cao cấp và bãi đỗ xe ngầm Vincom.

Dự án này đã được thực hiện theo trình tự thủ tục và hàng động của Sở Kế hoạch đầu tư

từ và các Sở ban ngành liên quan khác của Thành phố Hồ Chí Minh. Các bộ phận chức năng và xin phép được thực hiện rút công khai, minh bạch, thông qua các văn bản chính thức gửi đến các cơ quan chức năng. Bên cạnh đó, Công ty còn thuê các Công ty tư vấn và các tổ chức thiết kế và xây dựng có uy tín, kinh nghiệm trong việc thực hiện các dự án bất động sản. Hiện tại, Công ty đang triển khai các thủ tục tiếp theo của dự án.

8. Chính sách đối với người lao động

8.1. Số lượng người lao động trong Công ty

Tổng số lao động của Công ty tính đến thời điểm 30/09/2007 là 374 người, cơ cấu lao động được thể hiện trong bảng sau:

CƠ CẤU LAO ĐỘNG

Tiêu chí	Số lượng	Tỷ lệ
I. PHÂN THEO TRÌNH ĐỘ CHUYÊN MÔN	374	100,00%
Từ đại học trở lên	135	36,00%
Dưới đại học (cao đẳng, trung cấp, sơ cấp)	239	64,00%
II. PHÂN THEO CÔNG VIỆC	374	100,00%
Lao động trực tiếp	237	63,40%
Lao động gián tiếp	137	36,60%

8.2. Chính sách đối với người lao động

a) Chế độ làm việc

Thời gian làm việc: Công ty thực hiện 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 quy định 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. Nhân viên có thời gian làm việc tại Công ty từ 12 tháng trở lên được nghỉ phép 12 ngày mỗi năm, nhân viên có thời gian làm việc tại Công ty chưa đến 12 tháng thì số ngày được nghỉ phép trong năm được tính theo 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 từ 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 tình hình và trí cần thiết mà Công ty đưa ra những tiêu chuẩn bắt buộc riêng, song tất cả các chức danh đều phải đáp ứng các yêu cầu cơ bản nhất: 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, chấp hành trong công việc, có ý thức 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 riêng, thông qua việc tiếp xúc với các nhân viên giỏi và nhiều kinh nghiệm trong các lĩnh vực liên quan, mời mời đến gặp chân nhân viên lâu dài, mời khác đến “chiêu hiền đãi sĩ”, thu hút nhân lực giỏi từ nhiều nguồn khác nhau vào 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, dựa trên năng suất của từng cá nhân và dựa trên tình hình kinh doanh của Công ty. Chính sách lương và chế độ đãi ngộ Công ty không phân theo phòng ban hay đơn vị và cũng không theo sản phẩm.

Chính sách thưởng: Nhằm khuyến khích người lao động nâng cao năng suất và hiệu quả công việc, ngoài các quy định về quy định bởi Luật Lao động, cán bộ nhân viên trong Công ty còn được hưởng một số quy định khác như được ưu tiên mua cổ phiếu và trái phiếu của Công ty. Mục tiêu dài hạn thu hút vào một đội ngũ 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 tại ngân hàng cá nhân 24/24h (đối với các trường hợp: chết, ốm đau, thai sản, chi phí y tế, trợ cấp nghỉ việc do tai nạn).

Tư vấn 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 quy định 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, thăm hỏi 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... Công ty đã thành lập Công đoàn cấp sơ bộ 361

đoàn viên nhằm quan tâm hơn nữa đến quyền lợi và hợp pháp của cán bộ nhân viên. Từ khi thành lập đến nay, Công đoàn đã tổ chức nhiều các hoạt động bổ ích như Hội diễn văn nghệ, chào mừng 20/10, giải bóng đá, bóng chuyền, hội thi khiêu vũ, đưa xuất trang bị mũ bảo hiểm miễn phí cho toàn thể cán bộ nhân viên.....

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.

9. 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 ngưng cổ tức cho các cổ đông theo từng thời gian 06 tháng một lần.

Tổng số cổ tức sẽ được Hội đồng Cổ đông quyết định dựa trên số dư 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 tiếp theo.

10. Tình hình hoạt động tài chính

10.1. Các chỉ tiêu chính

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, đơn vị tính là đồng 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 lại đây, 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 trích khấu hao theo phương pháp khấu hao thẳng theo 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 và 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 nội quy và hoạt động của Công ty và pháp luật hiện hành. Tất cả các quỹ trên được Hội đồng Quản trị quyết định từng năm và trình Đại hội đồng Cổ đông thông qua phê duyệt.

f) Tình hình nợ vay ngân hàng

Tại thời điểm 31/12/2007, 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 2006 và tại thời điểm 31/12/2007

Đơn vị: 1000 VND

CHỈ TIÊU	Năm 2006		Năm 2007	
	Tổng số	Nợ quá hạn	Tổng số	Nợ quá hạn
Phải thu từ khách hàng	2.933.704	-	257.960.674	-
Trợ cấp cho người bán	3.615.306	-	21.133.067	-
Phải thu nội bộ	3.183.976	-	5.539.827	-
Phải thu khác	3.750.904	-	4.261.988	-
Dư phòng phải thu khó đòi	-	-	-	-
Tổng cộng	13.483.891	-	288.895.556	-

Nguồn: Báo cáo tài chính năm 2006 và năm 2007

- Các khoản phải trả 2006 và tài sản điếm 31/12/2007

Đơn vị: 1000 VND

CHỈ TIÊU	Năm 2006		Năm 2007	
	Tổng số	Nợ quá hạn	Tổng số	Nợ quá hạn
Nợ ngắn hạn	56.424.942	-	181.062.561	-
Vay ngắn hạn	-	-		-
Phải trả cho người bán	3.660.623	-	631.116	-
Người mua trả tiền trước	182.015	-	851.446	-
Các khoản thu phải nộp	24.364.673	-	41.346.856	-
Phải trả công nhân viên	129.401	-	2.053.693	-
Chi phí phải trả	2.734.420	-	23.720.735	-
Phải trả nội bộ			75.096.650	
Phải trả khác	25.353.811	-	37.362.065	-
Nợ dài hạn (Vay dài hạn)	-	-	1.000.000.000	-
Nợ khác (Phải trả dài hạn khác)	23.461.999	-	46.241.772	-
Tổng	79.886.942	-	1.227.304.333	-

Nguồn: Báo cáo tài chính năm 2006 và năm 2007

10.2. Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu

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

Chỉ tiêu	Năm 2006	Năm 2007
1. Chỉ tiêu về khả năng thanh toán (lần)		
- Hệ số thanh toán ngắn hạn:	6,29	12,07
TSLĐ/Nợ ngắn hạn		
- Hệ số thanh toán nhanh:	6,29	12,07
TSLĐ - Hàng tồn kho		
Nợ ngắn hạn		
2. Chỉ tiêu về cơ cấu vốn (lần)		
- Hệ số nợ/Tổng tài sản:	0,12	0,40
- Hệ số nợ/Vốn chủ sở hữu:	0,13	0,66

Chỉ tiêu	Năm 2006	Năm 2007
3. Chỉ tiêu về năng lực hoạt động (lần)		
- Vòng quay hàng tồn kho:	2242,85	899,15
<u>Giá vốn hàng bán</u>		
Hàng tồn kho bình quân		
- Doanh thu thuần/Tổng tài sản:	0,83	0,06
4. Chỉ tiêu về khả năng sinh lợi (%)		
- Lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần	61,08	1,6
- Lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu	57,82	0.15
- Lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản	50,75	0.09
- Lợi nhuận trước thuế kinh doanh/Doanh thu thuần	61,76	1,82
5. Chỉ tiêu liên quan đến chi phí (MG: 10,000đ/CP)		
- Thu nhập trên mỗi chi phí (đồng/chi phí)	10,966	4,527

Người: Báo cáo tài chính năm 2006 và năm 2007

10.3. Các hoạt động tài chính khác

Căn cứ vào Nghị quyết số 08/07/NQ-ĐHĐCĐ-VINCOM JSC ngày 10/8/2007 của Đại Hội đồng và Nghị quyết số 44/07/NQ-HĐQT-VINCOM JSC ngày 04/10/2007, Công ty đã thực hiện thành công đợt chào bán trái phiếu doanh nghiệp theo hình thức riêng lẻ để huy động vốn cho mục tiêu đầu tư đang chuẩn bị triển khai.

Nội dung và kết quả đợt chào bán trái phiếu như sau:

- Tên chủ phát hành: **Công ty Cổ phần Vincom**
- Tên gọi: **Trái phiếu Vincom**
- Mệnh giá trái phiếu: 1.000.000.000 đồng/trái phiếu
- Hình thức phát hành: Trái phiếu được phát hành riêng lẻ theo Nghị định 52/2006/NĐ-CP và phát hành Trái phiếu doanh nghiệp ngày 19/5/2006.
- Khối lượng phát hành: **1.000 tỷ đồng**
- Lãi suất coupon: **10,3%/năm**
- Kỳ hạn: **5 năm**
- Ngày phát hành: **22/10/2007**
- Ngày đến hạn thanh toán: **22/10/2012**
- Phương thức trả lãi: Trả lãi sau hàng năm và thanh toán mệnh giá vào ngày 22/10 hàng năm
- Hình thức trái phiếu: trái phiếu ghi sổ
- Đối tượng phát hành: Các tổ chức trong và ngoài nước
- Mục đích phát hành: huy động vốn để đầu tư vào Dự án Công trình Trung tâm Thương mại - Dịch vụ - Khách sạn – Văn phòng - Căn hộ cao cấp và Bãi đỗ xe ngầm Vincom tại 68-70 Lê Thánh Tôn, phường Nguyễn Văn Cao, Quận 1, TP. Hồ Chí Minh

- Đơn vị tài vụ và bộ lãnh phát hành: Ngân hàng BIDV và Ngân hàng ANZ.

Với đợt phát hành thành công này, Vincom trở thành một trong ít nhất Công ty cổ phần tại Việt Nam phát hành trái phiếu theo chu kỳ mua và trái phiếu của Vincom đã tiêu chuẩn để có thể trở thành hàng hoá trên thị trường giao dịch thế giới.

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

11.1. Danh sách thành viên Hội đồng quản trị

a) Chủ tịch HĐQT - Ông Lê Khúc Hiệp

- Họ và tên: Lê Khúc Hiệp
- Giới tính: Nam
- CMND số: 011432986
- Ngày tháng năm sinh: 06/05/1956
- Nơi sinh: Hà Nội
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Quê quán: Huyện Trà, Thừa Thiên
- Địa chỉ thường trú: Số 21 Ngõ 89, Phố Thái Hà, Đống Đa, Hà Nội
- ĐT liên lạc cá nhân: (84-4) 974 2868
- Trình độ văn hóa: 12/12
- Trình độ chuyên môn: Tiến sĩ 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
- Quy định nội mâu thuẫn với Công ty: Không

b) Thành viên HĐQT - Ông Phạm Nhật Vượng

- Họ và tên: Phạm Nhật Vượng
- Giới tính: Nam
- CMND số: 011388711
- 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 Đông Văn Ngõ, Phường Trung Tân, Quận Đa, Hà Nội
- ĐT liên lạc cá nhân: (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: Chủ động 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
- Quy định nội mâu thuẫn với Công ty: Không
- Những người có liên quan:
 - * Vợ Phạm Thu Hằng, nắm giữ 3.750.000 cổ phần
 - * Em Phạm Lan Anh, nắm giữ 2.400 cổ phần

c) Thành viên HĐQT - Bà Phạm Thuý Hằng

- Họ và tên: Phạm Thuý Hằng
- Giới tính: Nữ
- Họ chữ u s: PT N1126636
- Ngày tháng năm sinh: 10/09/1974
- Nơi sinh: Hà Nội
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Quê quán: Thành phố Tín, Hà Tây
- Địa chỉ thường trú: T 41, phường Ng Ô Ch D a, Đống Đa, Hà Nội
- ĐT liên lạc 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: Cử động của Công ty TNHH Technocom, Ukraina (nay là Tập đoàn Technocom).
 - + Từ 2001 - nay: Cử động 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
- Quy định về mâu thuẫn với Công ty: Không
- *Những người có liên quan:*
 - Chị Nguyễn Quế Thành, nắm giữ 252.000 cổ phần
 - Chị Phạm Hằng Linh, nắm giữ 990.993 cổ phần
 - Chị Phạm Thu Hằng, nắm giữ 3.750.000 cổ phần

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

- Họ và tên: Phạm Hằng Linh
- Giới tính: Nữ
- CMND s: 011019528
- Ngày tháng năm sinh: 25/12/1965
- Nơi sinh: Hà Nội

- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Quê quán: Tiền Phong, Thành phố Tán, Hà Tây
- Địa chỉ thường trú: Số 41, phường Ông Chín Dã, Phường Đa, Hà Nội
- ĐT liên lạc 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: Công đồng Công ty Vincom JSC.
- Chức vụ hiện tại: Thành viên Hội đồng quản trị Công ty cổ phần Vincom.
- Số cổ phần nắm giữ: 990.993 cổ phần
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Quy định nội mâu thuẫn với Công ty: Không
- *Những người có liên quan:*
 - *Chồng Ông Đông Nam, nắm giữ 850.000 cổ phần*
 - *Em Phạm Thu Hằng, 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 Hằng Lan**

- Họ và tên: Nguyễn Thị Hằng Lan
- CMND số: 012387795
- 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 ngõ 97/121, phường Ông Chín Trung, Thanh Xuân, Hà Nội
- ĐT liên lạc cơ quan: (84-4) 974 9999
- Trình độ văn hóa: 12/12

- Trình độ chuyên môn: Thạc sĩ trực tiếp
- Quá trình công tác:
 - + Từ 1995 - nay: Công tác tại Tập đoàn Technocom, Ukraina.
 - + Từ 2001 - nay: Công đồng 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
- Quy định lợi ích mâu thuẫn với Công ty: Không

f) Thành viên HĐQT - Ông Trần Lê Khánh

- Họ và tên: Trần Lê Khánh
- Giới tính: Nam
- CMND số: 022771616
- Ngày tháng năm sinh: 02/12/1971
- Nơi sinh: Hà Nội Bình
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Quê quán: Bắc Ninh
- Địa chỉ thường trú: C2-4 Hẻm Vọng 2, Phú Mỹ Hưng, Phường Tân Phong, Quận 7, Tp.HCM.
- ĐT liên lạc cá nhân: (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 Quản 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 Vincom.
- Số cổ phần nắm giữ: 0 cổ phần
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Quyển lý lịch mâu thuẫn với Công ty: Không

11.2. **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
- CMND số: 011904496
- 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 Hổ, Quận Hai Bà Trưng, Hà Nội
- ĐT liên lạc cơ quan: (84-4) 974 3545
- Trình độ văn hóa: 12/12
- Trình độ chuyên môn: Thạc sĩ Kinh tế
- Quá trình công tác:

4/2001 - 11/2005	Trưởng Tổng Giám đốc Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam	Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam (Vietcombank)
------------------	--	---

11/2005 - 4/2007	Phó Chánh Văn phòng Trưởng Tổng Giám đốc	Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam (Vietcombank)
------------------	---	---

4/2007- đến nay	Giám đốc Tài chính Đoàn 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
- Quy định nội quy thu nhập với Công ty: Không

b) Thành viên Ban kiểm soát - Bà Phạm Thy Thảo

- Họ và tên: Phạm Thy Thảo
- Giới tính: Nữ
- CMND số: 012124831
- Ngày tháng năm sinh: 14/10/1981
- Nơi sinh: Hà Nội
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Quê quán: Thành phố Tín, Hà Tây
- Địa chỉ thường trú: 92 Thủ Đức Bắc, Hà Nội
- ĐT liên lạc cá nhân: (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
- Quy định nội quy thu nhập với Công ty: Không
- *Những người có liên quan:*
 - Bà Phạm Minh Hùng, nắm giữ 1.875 cổ phần
 - Mẹ Nguyễn Hiền Thảo, 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
- CMND số: 162385394
- Ngày tháng năm sinh: 20/05/1970

- Nơi sinh: Nam Định
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Quê quán: Giao Thuỷ, Nam Định
- Địa chỉ thường trú: Giao Tiển-Giao Thủy-Nam Định
- ĐT liên lạc trực tiếp: (84-4) 974 9999
- Trình độ văn hóa: 12/12
- Trình độ chuyên môn: Kỹ sư Điện lực
- 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
- Quy định nội mâu thuẫn với Công ty: Không
- *Những người có liên quan:*
- * Vợ Trần Kim Quyên, nắm giữ 18.750 cổ phần

11.3. **Danh sách thành viên Ban Tổng Giám đốc**

a) **Tổng Giám đốc - Bà Mai Hoàng Núi**

- Họ và tên: Mai Hoàng Núi
- Giới tính: Nữ
- CMND số: 011480352
- 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 Tâm, phường Trung Tâm, Đống Đa, Hà Nội
- ĐT liên lạc trực tiếp: (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, Bộ phận kinh doanh Thành phố Hà Nội.
 - + Từ 1996 - 1998: Phó Phòng Thanh toán công nợ phí – TT Dịch vụ Khách hàng Bộ phận kinh doanh Hà Nội.
 - + Từ 1998 - 2003: Trưởng Phòng Thanh toán công nợ phí – TT Dịch vụ Khách hàng Bộ phận kinh doanh Hà Nội.
 - + Từ 2003 - 02/2006: Phó Giám đốc TT Dịch vụ Khách hàng Bộ phận kinh doanh 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
- Quy định nội bộ thu nhập của Công ty: Không
- *Những người có liên quan:*
 - Bà Mai Thị Tuyết Nam nắm giữ 61.875 cổ phần
 - Mẹ Bà Thị Thu Hương nắm giữ 18.750 cổ phần
 - Em Mai Thu Thủy nắm giữ 20.000 cổ phần
 - Nguyễn Thị Thu Hương nắm giữ 2.500 cổ phần

b) Phó Tổng Giám đốc - Bà Nguyễn Diễm Linh

- Họ và tên: Nguyễn Diễm Linh
- Giới tính: Nữ
- CMND số: 011855072
- 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 Đức Hành, quận Hai Bà Trưng, Hà Nội
- ĐT liên lạc công quan: (84-4) 974 9999
- Trình độ văn hóa: 12/12

- Trình độ chuyên môn: Thạc sĩ 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: Công sở 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
- Quy định nội mâu thuẫn với Công ty: Không
- *Những người có liên quan:*
 - Bà Nguyễn Khúc Cẩm Ng, nắm giữ 27.500 cổ phần

c) **Phó Tổng Giám đốc - Ông Phạm Văn Khôi**

- Họ và tên: Phạm Văn Khôi
- Giới tính: Nam
- CMND số: 011539578
- 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 cá nhân: (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 thi công 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
- Quy định nội mâu thuẫn với Công ty: Không
- *Những người có liên quan:*
 - * Vợ Phạm Thị Tuyết Mai nắm giữ 432.802 cổ phần
 - * Con Phạm Minh Vũ nắm giữ 27.250 cổ phần
 - * Em Phạm Văn Sinh nắm giữ 19.750 cổ phần

11.4. **Kiểm toán** kiểm toán

- Họ và tên: Đỗ Mạnh Hùng
- Giới tính: Nam
- CMND số: 012203409
- 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 Phú Hà Nội
- Số điện thoại liên lạc cá nhân: (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 : Kiểm toán viên Công ty khoa học sản xuất mĩ
 - Từ năm 1998- 2001 : Kiểm toán kiểm toán Liên hiệp khoa học sản xuất Mĩ
 - Từ năm 2002- 2003 : Kiểm toán kiểm toán CN Công ty TNHH Kodak Mĩ Hùng
 - Từ năm 2004 đến nay: Kiểm toán Công ty Cổ phần VINCOM (Vincom JSC)
- Chức vụ công tác hiện nay: Kiểm toán kiểm toán Công ty Vincom JSC
- Số cổ phần nắm giữ: 3.200 cổ phần
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không

- Quy định về mối liên hệ giữa lợi ích Công ty: Không
- Nhiệm vụ liên quan :
- * Em Đào Minh Hoàng nắm giữ 5 cổ phần

12. Tài sản

a) Giá trị tài sản có định theo báo cáo tài chính tại thời điểm 31/12/2007

TÀI SẢN CẬP ĐÍNH, BỔ TÚNG SỔ NĐT UT VÀ KHU HAO

Tại thời điểm 31/12/2007

Đơn vị tính: VND

Chỉ tiêu	Bổ sung số đầu tư	Máy móc, thiết bị	Phân ngành tài sản chuyên	Thiết bị quản lý	Phân môn quản lý	Tổng cộng
I. Nguyên giá						
1. Số đầu năm	296,325,155,818	5,206,955,283	5,496,113,401	2,333,076,817	65,465,000	309,426,766,319
2. Tăng trong kỳ	1,940,650,566		1,022,122,195	1,307,857,204	260,634,071	4,531,264,036
3. Giảm trong kỳ		22,000,000				22,000,000
4. Số cuối kỳ	298,265,806,384	5,184,955,283	6,518,235,596	3,640,934,021	326,099,071	313,936,030,355
II. Giá trị hao mòn						
1. Số đầu năm	25,913,738,402	1,730,623,571	1,319,904,954	1,035,050,887	25,815,300	30,025,133,114
2. Tăng trong kỳ	13,678,239,408	1,072,822,520	800,913,473	911,511,229	82,887,334	16,546,373,964
3. Giảm trong kỳ		(8,103,722)				(8,103,722)
4. Số cuối kỳ	39,591,977,810	2,795,342,369	2,120,818,427	1,946,562,116	108,702,634	46,563,403,356
III. Giá trị còn lại						-
1. Số đầu năm	270,411,417,416	3,476,331,712	4,176,208,447	1,298,025,930	39,649,700	279,401,633,205
2. Số cuối kỳ	258,673,828,574	2,389,612,914	4,397,417,169	1,694,371,905	217,396,437	267,372,626,999

Nguồn: Báo cáo tài chính năm 2007

13. Kết quả chi phí nhu cầu và các tài sản giai đoạn 2007 – 2009

13.1 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 được 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 thời gian 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 hút sức thu hút 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), nổi 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 đảo 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 khi thuê địa điểm kinh doanh, văn phòng hoặc tham gia các hoạt động 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 chủ trương tuyển dụng, đào tạo thêm để đảm bảo tối thiểu 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 dự án hoặc các dự án lớn của Công ty.

- Trong thời điểm hiện tại, Công ty chủ yếu khai thác nhu cầu và bất động sản trên địa bàn Thành phố Hà Nội, chủ yếu khai thác hình thức thuê trong nhà ở mà đặc biệt là thuê trong Thành phố Hồ Chí Minh.

c) **Các hoạt động**

- Nhân 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 mẽ là một tín hiệu tốt cho sự phát triển của 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 thị trường, 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 mẽ 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 cả nước cùng hợp tác kinh doanh và có chung các đồng chủ 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 cả nước Công ty luôn không chủ quan 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**

- Mặc dù 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 thách thức đặt ra đối với hoạt động của Công ty.
- Thời gian hành chính rườm rà, phức tạp cũng là một trở ngại với việc triển khai các dự án bất động sản của Công ty.

13.2. **Khoạch 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 luỹ để các ngành kinh nghiệm quý báu trong việc thiết kế, xây dựng, vận hành, khai thác và quản lý tập 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 duy trì hoạt động kinh doanh trong thời gian sắp tới. Trong năm 2007, toà nhà HH1 (Vincom 2) đã khởi công chính thức để khai công ngay bên cạnh VCT với diện tích mặt bằng lên đến gần 4.000m², mặt toà nhà cao 25 tầng với 3 tầng hầm sẽ được xây dựng, cung cấp thêm hàng chục nghìn m² 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.

Công ty cổ phần Vincom cũng đang triển khai các dự án 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.

Nhóm không ngừng duy trì hoạt động kinh doanh của Công ty trên phạm vi toàn quốc, Công ty đã và đang triển khai một dự án rất lớn là Dự án Xây dựng Centrum cao cấp 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. Sau khi nhận được Giấy Cho thuê đất, chính thức cho phép Công ty cổ phần Vincom làm chủ đầu tư dự án này, hiện Công ty đang triển khai các thủ tục cần thiết khác để triển khai 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 sẽ có ảnh hưởng tích cực đáng kể cho bộ mặt kinh tế xã hội của thành phố Hồ Chí Minh và mang lại nguồn lợi nhuận rất lớn cho Công ty trong vài năm tới.

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.

14. Kết quả hoạt động tài chính và các chỉ tiêu giai đoạn 2007 – 2009

Chỉ tiêu	2007		2008		2009	
	Đơn vị	(%) tăng giảm so với 2006	Đơn vị	(%) tăng giảm so với 2007	Đơn vị	(%) tăng giảm so với 2008
Vốn đầu tư	800	155,18%	1.200	50%	1.200	0%
Doanh thu thuần	221	-60%	444	101%	2.127	391%
Lợi nhuận trước thuế	141	-59%	230	129%	1.369	495%
Lợi nhuận sau thuế	127	-63%	198	56%	1.145	478%
Tỷ lệ lợi nhuận sau thuế/doanh thu thuần	57%	-5%	45%	-12%	54%	9%



Tỷ lệ lợi nhuận sau thuế/Vốn đầu tư	16%	-93%	17%	1%	95%	78%
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 tòa tháp A mang lại doanh thu và bán bất động sản rớt lún (394 tỷ đồng) đã làm cho doanh thu và lợi nhuận của năm 2006 tăng đột biến. Trong năm 2006, Công ty không chia cổ tức mà dùng lợi nhuận giữ lại để tăng vốn.

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.

(2) Dự kiến doanh thu năm 2008, 2009 của Vincom bao gồm: Doanh thu của Dự án HH1 (bắt đầu có doanh thu từ năm 2008), doanh thu hoạt động của Công ty Chứng khoán Vincom và Vincom JSC. Dự án tại TP. Hồ Chí Minh đến năm 2010 mới có doanh thu.

15. **Thông tin về những cam kết những chính sách 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. CỐ PHẦN CHÀO BÁN

- L**ợi ích cổ phiếu **Cổ phiếu phổ thông**
- M**ệnh giá **10.000 đồng**
- T**ổng số cổ phiếu dự kiến chào bán **40.000.000 cổ phiếu**
- G**iá chào bán dự kiến: **10.000 đồng/cổ phiếu.**
- P**hương pháp phân phối:

Chào bán cho cổ đông hiện hữu theo phương pháp thực hiện quy định:

- **Tỷ lệ thực hiện quy định:** chào bán cho các cổ đông hiện hữu theo hình thức thực hiện quy định với tỷ lệ 2:1 (tức là cổ đông sở hữu 02 cổ phần cũ sẽ được mua 01 cổ phần mới phát hành thêm). Số lượng cổ phần chào bán thêm mà cổ đông hiện hữu được quy định mua sẽ được làm tròn xuống đến hàng nghìn và số lượng cổ phần mà cổ đông hiện hữu không mua hết và số cổ phiếu là phát sinh sau khi thực hiện quy định mua cho cổ đông hiện hữu (nếu có) sẽ do Hội đồng quản trị quyết định phân phối cho các đối tượng khác để đảm bảo nguyên tắc giá chào bán không thấp hơn giá chào bán cho cổ đông hiện hữu.

- Tổng số cổ phiếu chào bán: 40.000.000 cổ phiếu (bốn mươi triệu cổ phiếu)
- Giá chào bán: 10.000 đồng/cổ phiếu.

6. **Thời gian phân phối cổ phiếu:** đủ kiến trong vòng 90 ngày sau khi Ủy ban Chứng khoán Nhà nước cấp giấy chứng nhận chào bán cổ phiếu.

7. **Đăng ký mua cổ phiếu**

 Công bố báo chí:

Trong thời hạn 07 ngày sau ngày nhận đủ các giấy phép chào bán, tổ chức phát hành sẽ công bố việc chào bán trên các phương tiện thông tin đại chúng theo quy định hiện hành của pháp luật về chứng khoán và thị trường chứng khoán; đồng thời công bố ngày chốt danh sách cổ đông, ngày giao dịch không hưởng quyền và thời gian thực hiện quy định.

 Các cổ đông hiện hữu đăng ký mua.

✓ **Xác định Danh sách số hữu cụ cùng:**

Công ty sẽ phối hợp với TTLKCK lập Danh sách số hữu cụ cùng. Đồng kiến thời hạn xong trong vòng 7-10 ngày làm việc kể từ ngày công bố thông tin.

✓ **Phân bố và thông báo quy định mua:**

Trong thời hạn 05 ngày làm việc kể từ ngày nhận đủ các danh sách số hữu cụ cùng, tổ chức phát hành sẽ phối hợp cùng TTLKCK phân bố và thông báo quy định ưu tiên mua trước các cổ phiếu đến các thành viên ưu ký, các cổ đông chưa ưu ký cổ phiếu.

✓ **Đăng ký thực hiện quy định và nộp tiền mua cổ phiếu:**

Trên cơ sở Danh sách phân bố quy định ưu tiên mua trước các cổ phiếu do TTLKCK cung cấp, các thành viên ưu ký tiếp tục cho các cổ đông đăng ký thực hiện quy định và nộp tiền mua cổ phiếu mới phát hành.

Đối với tiếp tục hợp các cổ đông chưa ưu ký thì sẽ đăng ký và nộp tiền tại tiếp tục phát hành.

Thời gian đăng ký thực hiện quy định và nộp tiền mua cổ phiếu trong vòng tối thiểu 20 ngày kể từ ngày TTLKCK phân bố quy định mua đến các thành viên ưu ký. Sau thời hạn quy định, các quy định mua chưa đăng ký thực hiện đồng nhiên hết hạn ưu c.

✓ **Chuyển nhượng quy định mua cổ phiếu:**

Quy định mua đồng kiến thực hiện chuyển nhượng trong vòng 15 ngày kể từ ngày thông báo Danh sách phân bố quy định thông qua thành viên ưu ký.

Việc chuyển nhượng quy định mua cho các cổ đông chưa ưu ký đồng kiến thực hiện tại tiếp tục phát hành.

✓ **Tình hình phát hành:**

Trong 04 ngày làm việc sau ngày hết hạn đăng ký thực hiện quyên, TTLKCK gửi báo cáo thực hiện quyên cho tổ chức phát hành.

✚ **Báo cáo kết quả phát hành:**

Trong vòng 10 ngày sau khi kết thúc việc phát hành, tổ chức phát hành sẽ lập báo cáo phát hành gửi UBCKNN, Sở GDCK TP.HCM và TTLKCK và phối hợp cùng TTLKCK và Sở GDCK TP.HCM gửi Báo cáo phân bổ chứng khoán phát hành thêm đến các thành viên lưu ký.

✚ **Niêm yết bổ sung cổ phiếu phát hành thêm**

Sau khi Sở Giao dịch Chứng khoán TP. HCM ra quyết định niêm yết bổ sung số lượng cổ phiếu phát hành, tổ chức phát hành sẽ thực hiện các thủ tục đăng ký lưu ký đối với cổ phiếu chào bán thêm để chính thức giao dịch tại Sở Giao dịch Chứng khoán TP. HCM.

✚ **Trao trả Giấy chứng nhận sở hữu cổ phần:**

Trong thời gian 20 ngày làm việc kể từ ngày kết thúc thời gian phân phối, tổ chức phát hành hoàn tất thủ tục trao trả Giấy chứng nhận sở hữu cổ phần cho các cổ đông chưa đăng ký lưu ký.

✚ **Xét lý do ngừng chào bán không thành công**

Sau khi kết thúc đợt chào bán, nếu còn tồn tại số cổ phần chưa phân phối hết nhúng đánh giá khả năng còn có thể chào bán tiếp, Hội đồng quản trị Công ty sẽ tiến hành các bước sau:

- Bước 1: Tiếp tục chào bán trực tiếp cho các đối tượng khác theo giá phát hành phù hợp với thời điểm phát hành nhúng không vượt quá hạn so với cổ đông hiện hữu.

Xin phép UBCKNN gia hạn thời gian phát hành nếu thấy cần thiết.

- Bước 2: Kết thúc việc chào bán thêm và gia hạn thời gian phát hành, Hội đồng quản trị Công ty báo cáo kết quả phát hành thực tế gửi UBCKNN và thông báo tới toàn thể các nhà đầu tư.

8. Giai hạn và thời hạn nộp thuế và nghĩa vụ khác ngoài

Đầu tư tổ chức và hoạt động của Công ty không giới hạn thời hạn nộp thuế của Công ty đối với nghĩa vụ khác ngoài. Cổ phiếu của Công ty được niêm yết trên Sở GDCK TP. HCM, thời hạn nộp thuế của nghĩa vụ khác ngoài tuân theo quy định tại Quyết định số 238/2005/QĐ-TTg ngày 29/09/2005 của Thủ tướng Chính phủ và tiếp tục tham gia của bên nghĩa vụ khác ngoài vào thủ tục đăng ký 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 quy định tổ chức, cá nhân nộp

ngoài mua, bán hàng hóa trên thị trường hàng hóa Việt Nam được niêm yết tại đa 49% tổng số cổ phiếu niêm yết của một tổ chức niêm yết trên Trung tâm Giao dịch Chứng khoán.

9. Các hình thức liên quan đến chuyển nhượng

Không có.

10. Các lợi ích thu được có liên quan

Thu nhập 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.

11. Ngân hàng mở tài khoản phong tỏa nhận tiền mua cổ phiếu

Toàn bộ số tiền thu từ đợt chào bán (400 tỷ đồng) sẽ được chuyển vào tài khoản phong tỏa do Công ty cổ phần Vincom mở tại Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam – Chi nhánh Quang Trung. Chi tiết về tài khoản phong tỏa như sau:

Số tài khoản: 123.10.00.014638.9 (VNĐ)

VI. MỤC ĐÍCH CHÀO BÁN

1. Mục đích chào bán

Đợt chào bán thêm cổ phiếu của Công ty nhằm để huy động vốn để đầu tư vào Dự án Công trình Trung tâm Thương mại - Dịch vụ - Khách sạn - Văn phòng - Căn hộ cao cấp và Bãi đỗ xe ngầm Vincom tại 68-70 Lê Thánh Tôn, phường Nguyễn Văn Hoa Chi Lăng và TTTM Eden, Quận 1, TP. Hồ Chí Minh.

2. Thông tin về Dự án triển khai

Tên dự án đầu tư :

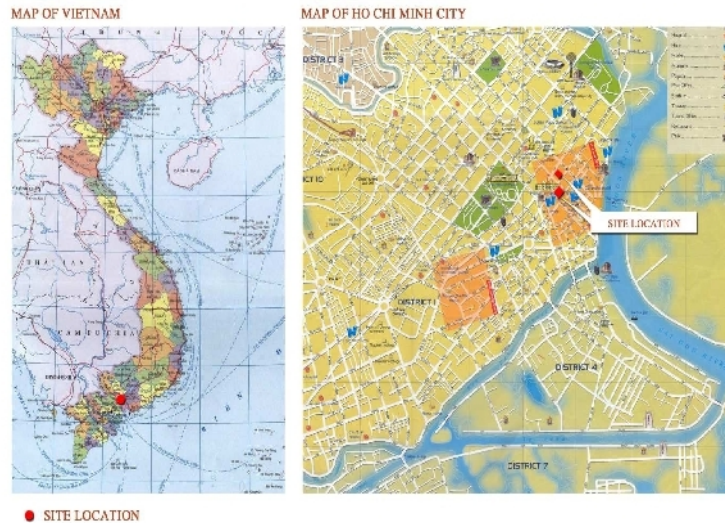
CƠ M CÔNG TRÌNH TRUNG TÂM THƯƠNG MẠI - DỊCH VỤ - KHÁCH SẠN - VĂN PHÒNG - CĂN HỘ CAO CẤP VÀ BÃI ĐỖ XE NGẦM VINCOM.

Cổ sở pháp lý: Giấy chứng nhận đầu tư số 41121000033 do UBND TP. Hồ Chí Minh cấp ngày 28/8/2007.

Khái Quát về Dự án

Vincom đang triển khai xây dựng công trình đa chức năng, với tổng diện tích 19.665m², thuộc khu vực đất của Quận 1, tại khu trung tâm Thành phố Hồ Chí Minh. Dự án nhằm đem lại cho cộng dân, người thuê và khách mua không gian làm việc - sinh sống - mua sắm - vui chơi - giải trí trong môi trường thoáng mát.

COMPLEX OF COMMERCIAL CENTRE, HOTEL, OFFICE, HIGH CLASS APARTMENT VINCOM
SITE MAP



Việc đầu tư xây dựng Trung tâm Thương mại - Dịch vụ - Khách sạn – Văn Phòng và Căn Hộ Cao Cấp Vincom là hoàn toàn phù hợp với quy hoạch và chiến lược phát triển kinh tế xã hội của Thành phố Hồ Chí Minh. Vị trí xây dựng công trình nằm tại Quận 1 là Khu Trung tâm và tài chính, dịch vụ, ngoại giao, văn hoá, giải trí lớn của Thành phố và là Trung tâm du lịch quốc tế để phân bổ chức năng như sau:

- Trung tâm Hành chính, ngoại giao: Tập trung vào khu vực đường Lê Thánh Tôn đến đường Nguyễn Biên Phố mà trục xương sống là Đường Lê Duẩn.
- Trung tâm thương mại, dịch vụ, du lịch, giao dịch quốc tế: tập trung vào khu vực đường Đồng Khởi, Lê Thánh Tôn đến sông Sài Gòn, Bến Chanh đường Đồng Khởi, đường Nguyễn Thị Minh Nghĩa.

Dự án khai thác để có lợi thế thương mại của địa điểm và phù hợp với chỉ trình và quy hoạch phát triển của Thành phố là xây dựng mới các khu nhà cao tầng nhậm (i) khai thác tiềm năng lợi thế Quận trung tâm, (ii) xây dựng Trung tâm Thương mại - Dịch vụ xen kẽ để tạo điều kiện phục vụ nhu cầu mua sắm cho người dân và (iii) xây dựng bãi đỗ xe ngầm với tổng diện tích đỗ xe khoảng 60.000 m², đảm bảo giải quyết nhu cầu về giao thông tĩnh hiện đang là nhu cầu rất bức xúc tại khu vực này.

Diện tích Khu đất

Tổng diện tích khu đất xây dựng là 19.665 m², gồm 2 lô đất tại ngã tư Đồng Khởi – Lê Thánh Tôn, đối diện với Trụ sở UBND thành phố Hồ Chí Minh và trung tâm thương mại Parkson.

- Trại sít của Sở Giáo dục và Đào tạo Thành phố Hồ Chí Minh hiện nay và Công viên Chi Lăng, bao bọc bởi ba đường Lý Thường Kiệt, Đường Khôi và Lê Thánh Tôn, với diện tích là 10.865 m² và
- Trung tâm thương mại Eden hiện nay, bao bọc bởi bốn đường Nguyễn Huệ, Đường Khôi, Lê Lợi và Lê Thánh Tôn, có diện tích là 8.800 m².

COMPLEX OF COMMERCIAL CENTRE, HOTEL, OFFICE, HIGH CLASS APARTMENT VINCOM
EXISTING IMAGES



Lý do đầu tư :

- Nền kinh tế Việt Nam đang có sự phát triển mạnh mẽ dẫn tới thu nhập và mức sống của dân cư tăng cao.
- Việt Nam đang trở thành một điểm đến của các nhà đầu tư nước ngoài, khách du lịch nước ngoài đến tìm kiếm nhu cầu về nhà ở, khách sạn và văn phòng tăng cao.
- Với dân số 84 triệu người, tuổi bình quân trẻ và có sức mua lớn, Việt Nam đang là một thị trường bán lẻ hấp dẫn.
- Thành phố Hồ Chí Minh là một trung tâm kinh tế năng động hàng đầu của đất nước, nằm trong khu vực tam giác phát triển kinh tế Đông Nam Á do đó nhu cầu về trung tâm thương mại, căn hộ cao cấp, khách sạn, bãi đỗ xe ngày một gia tăng trong khi nguồn cung chưa tăng kịp.

Mục tiêu đầu tư :

Dự án này:

- không định xu hướng đầu tư của thương mại trong sự phát triển của nền kinh tế thị trường, đặc biệt tại thành phố Hồ Chí Minh, một trong những trung tâm

thông minh hàng đầu của các nước, nơi mà các siêu thị, trung tâm thương mại liên đang thay thế các chợ cóc, chợ tầm manh mún.

- đáp ứng được nhu cầu văn phòng làm việc – căn hộ cho thuê cao cấp cho các đối tượng là các doanh nghiệp trong và ngoài nước, các chuyên gia nước ngoài và người dân có nhu cầu. Bên cạnh đó, Dự án còn đáp ứng được nhu cầu với khách sạn cho nghỉ ngơi khách đến du lịch và làm việc ngắn hạn tại thành phố Hồ Chí Minh.
- ngoài ra còn triển khai xây dựng hệ thống gara để xe ngầm với diện tích sàn dành cho để xe khoảng 60.000m². Đây là một nhân tố rất tích cực góp phần giải quyết tình trạng quá tải và giao thông tĩnh hiện nay, tại các đô thị lớn, mặt để xe có gia tăng nhanh hơn tốc độ phát triển mặt bằng giao thông (tăng nhanh hơn 12 – 15% so với phát triển mặt bằng giao thông), diện tích đất trống ở các đô thị này lại có hạn, vì vậy việc xây dựng hệ thống để xe ô tô tại đây chính là giải pháp tối ưu cho quy hoạch giao thông tĩnh trong tương lai.

Kết quả và phát huy kinh nghiệm mà Công ty thu được từ những dự án đi trước, Dự án sẽ áp dụng những công nghệ mới nhất với hệ thống quản lý kỹ thuật tòa nhà như điện, nước, camera giám sát, viễn thông, truyền hình và Internet... với mức tiêu thụ điện và cung cấp cho người sử dụng những tiện nghi hiện đại nhất và những dịch vụ chuyên nghiệp theo tiêu chuẩn quốc tế. Dự án sẽ được thi công bởi các nhà thầu kỹ thuật trong và ngoài nước và được xây dựng bằng vật liệu tốt, bởi đội ngũ nhân công lành nghề để đảm bảo cho người sử dụng yên tâm tuyệt đối và chất lượng xây dựng và quản lý vận hành là sẽ được điều hành và quản lý và vận hành bởi các công ty quản lý chuyên nghiệp. Dự án sẽ đem lại cho khách du lịch và những người dân thành phố một trung tâm làm việc - nghỉ ngơi - mua sắm - vui chơi - giải trí trong một quần thể thương mại.

Thông số Dự án

Diện tích xây dựng đất liền là 309.230 m².

Lô A (Dự án khu Eden): khách sạn 5 sao, văn phòng cao cấp, trung tâm thương mại dịch vụ, gara để xe ngầm

- Diện tích khu đất: 8.800 m²
- Diện tích xây dựng: 6.600 m²
- Diện tích sàn: 61.600 m² tầng nổi và 61.600 m² sàn tầng hầm
- Mật độ xây dựng: 75%
- Hệ số sử dụng đất: 7 lần
- Chiều cao tầng: 8 tầng nổi phía đông và 7 tầng nổi phía tây, phía Lê Lợi và phía Lê Thánh Tôn và 7 tầng hầm.
- Thời hạn thi công: 18 tháng



Lô B1: Cải tạo và xây dựng mới Vòm hoa Chi Lăng, xây dựng gara ôtô và trung tâm thương mại ngầm bên dưới:

- Diện tích khu đất: 3.482 m²
- Diện tích xây dựng vòm hoa: 3.482 m²
- Diện tích xây dựng tầng hầm: 3.400 m²
- Tổng diện tích sàn tầng hầm: 23.800 m²

Lô B2: Trung tâm thương mại, dịch vụ, văn phòng, căn hộ cao cấp, Gara ôtô ngầm

- Diện tích khu đất: 7.383 m²
- Diện tích xây dựng: 5.160 m²
- Diện tích sàn: 110.640 m² phần nổi và 51.590 m² sàn tầng hầm
- Mật độ xây dựng: 70%
- Hệ số sử dụng đất: 15 lần
- Chiều cao tầng: 26 tầng nổi và 7 tầng hầm

Thời gian hoàn thành xây dựng Lô B1 và Lô B2 là 24 tháng.



* Toàn bộ các tầng hầm của Khu A, và bãi đỗ xe ngầm phía dưới khu Khu B1, B2 được thông với nhau bởi ngầm tải và bố trí bên dưới ngã tư Đường Khố i – Lê Thánh Tôn để kết nối toàn bộ phần ngầm của các công trình.

Vốn Đầu Tư :

Tổng vốn đầu tư dự kiến: khoảng 4.500.000 triệu VND, trong đó

- Chi phí vốn đất (tiền thuê đất, tiền đền bù giải phóng mặt bằng): khoảng 1.900.000 triệu VND.
- Chi phí xây dựng: khoảng 2.600.000 triệu VND.

Dự kiến nguồn vốn đầu tư cho Dự án nói trên sẽ bao gồm 20% vốn chủ sở hữu của Công ty và 80% huy động từ các nguồn bên ngoài (vay ngân hàng, phát hành Trái phiếu ...)

Hiệu quả dự án:

- Công trình này góp phần cải thiện văn minh thị trường mới, tạo thêm quỹ nhà ở, khách sạn và văn phòng cho thuê, đáp ứng nhu cầu đang ngày một gia tăng tại Tp. HCM - một trong những trung tâm kinh tế quan trọng trong tam giác phát triển kinh tế Đông Nam Bộ đồng thời cũng góp phần vào việc thúc đẩy chuyển đổi công nghiệp hoá- hiện đại hoá của chính quyền thành phố, hình thành một điểm nhấn kiến trúc đẹp, hiện đại tại khu vực trung tâm thành phố.
- Bên cạnh những lợi ích chung cho xã hội, cho cộng đồng, việc triển khai và đưa Dự án vào hoạt động cũng sẽ mang lại hiệu quả kinh tế cho chủ đầu tư với thời gian hoàn vốn ngắn, tốc độ lợi nhuận cao.

3. Kế hoạch thực hiện dự án (dự kiến)

Thời gian chủ yếu đầu tư

: hết tháng 02/2008

- Hoàn thành Dự án đầu tư xây dựng : tháng 11/2007
- Thiết kế kỹ thuật và tính toán : tháng 12/2007 – 1/2008
- Thẩm định thiết kế kỹ thuật và tính toán : 1/2008
- Thiết kế bản vẽ thi công : 2/2008
- Lập hồ sơ mời thầu và đánh giá HSDT : 2/2008

Thời gian thi công xây dựng:

Khu phố mới Công viên Chi Lăng và khu đất tại 66-68-70, đường Lê Thánh Tôn:

- Khởi công : 2/2008
- Hoàn thành đưa công trình vào sử dụng : 9/2009

Khu phố góc Eden:

- Khởi công : 9/2008
- Hoàn thành đưa công trình vào sử dụng : 12/2009

Việc triển khai thực hiện kế hoạch và tiến độ nêu trên còn phải tuân thủ vào việc phê duyệt và cấp phép của các cơ quan chức năng và UBND thành phố Hồ Chí Minh.

VI. KẾ HOẠCH SẴN DẴNG SẢN TIỀN THU ĐÓNG C TỶ ĐÓNG T CHÀO BÁN

Toàn bộ số tiền thu được từ đợt chào bán (400 tỷ đồng Việt Nam) sẽ được dùng để bổ sung vốn đầu tư vào dự án Công trình Trung tâm Thương mại - Dịch vụ - Khách sạn - Văn phòng - Căn hộ cao cấp và Bãi đỗ xe ngầm Vincom tại 68-70 Lê Thánh Tôn, phường Nguyễn Văn Hoa Chi Lăng và TTTM Eden, Quận 1, TP. Hồ Chí Minh (**Dự án Eden**).

Phấn vốn đầu tư của dự án nói trên Vincom JSC sẽ dùng nguồn vốn từ có của Công ty để đầu tư, phần còn thiếu sẽ huy động bằng các nguồn vốn vay khác. Vào thời điểm 31/12/2007, Vốn Điều lệ của Vincom JSC là 800 tỷ VNĐ, trong đó vốn từ đợt chào bán chiếm phần vào tháng 7/2007 và qua là 773 tỷ VNĐ đang được dùng để chuẩn bị cho việc triển khai Dự án Eden và Dự án HH1 (114 Mai Húc Đ, Hai Bà Trưng, Hà Nội). Nhu cầu vốn từ có của hai Dự án này dự kiến vào khoảng 1.400 tỷ VNĐ, trong đó riêng Dự án Eden đã cần ít nhất khoảng 900 tỷ VNĐ. Với việc chào bán thêm 400 tỷ VNĐ, Vincom JSC sẽ có khoảng hơn 1.100 tỷ VNĐ để chuẩn bị cho việc thực hiện hai dự án này.

Đối với Dự án Eden, bên cạnh việc tăng Vốn Điều lệ để đáp ứng nhu cầu vốn đầu tư của chủ đầu tư cho dự án, Công ty đã và đang chuẩn bị và thu xếp nguồn vốn vay từ bên ngoài, cụ thể như sau:

- Tháng 10/2007: Đã phát hành đợt trái phiếu riêng lẻ với khối lượng là 1.000 tỷ VNĐ, kỳ hạn 5 năm; và
- Đã chủ động làm việc với các ngân hàng và định chế tài chính trong và ngoài nước với khả năng vay vốn tín dụng ngân hàng hoặc chào bán thêm trái phiếu (theo hình thức riêng lẻ) với khối lượng dự kiến 2.600 tỷ VNĐ để thực hiện dự án;
- Ngay khi Công ty công bố đầu tư và thực hiện Dự án Eden, đã có nhiều định chế tài chính, các quỹ đầu tư trong và ngoài nước tiếp xúc và làm việc với Vincom JSC để đề nghị được hợp tác tài trợ vốn, trong đó có Công ty Quản lý Quỹ Đầu tư Prudential Việt Nam (**PRUFund**). PRUFund đã cam kết số tài trợ cho toàn bộ phần vốn vay theo yêu cầu để hỗ trợ Công ty thực hiện dự án này.

Cụ thể, hình thức huy động vốn và khối lượng của từng loại sẽ do HĐQT Công ty xem xét và quyết định tùy thuộc vào tình hình và diễn biến của thị trường tiền tệ và tài chính tại thời điểm cần huy động để vốn đầu tư bổ sung cho dự án cũng như hiệu quả cao nhất cho Công ty.

Tóm tắt về chỉ tiêu tài chính dự kiến để thực hiện Dự án Eden:

Đơn vị: Tỷ đồng

Chỉ tiêu		Cân đối vốn	
Tổng vốn đầu tư cho dự án	4.500		
Vốn từ có (20%)	900	- Vốn chủ sở hữu vào thời	1.859

		điểm 30/11/2007	
		- Trong đó vốn Điều lệ	800
Vốn vay (80%)	3.600	- Đã phát hành 1 đợt trái phiếu doanh nghiệp theo hình thức phát hành riêng lẻ (10/2007)	1.000
		- Dự kiến vay vốn Ngân hàng/chào bán Trái phiếu bổ sung trong năm 2008	2.600

VII. CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN ĐẾN ĐỢT CHÀO BÁN

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, Tòa 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 đang tiến hành kiểm toán Báo cáo tài chính năm 2007

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

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

VIII. PHỤ LỤC

- Phụ lục I: Giấy đăng ký kinh doanh.
- Phụ lục II: Điều lệ Tổ chức và Hoạt động.
- Phụ lục III: Báo cáo tài chính đã được kiểm toán năm 2005, 2006, 6 tháng đầu năm 2007 và báo cáo tài chính năm 2007.
- Phụ lục IV: Thước đo tài trợ vốn của Công ty Quản lý Quỹ Đầu tư Prudential Việt Nam.



Hà Nội, ngày 04 tháng 01 năm 2008

ĐỀ NGHỊ ĐIỂN TỌA CHỖ C PHÁT HÀNH - CÔNG TY CỔ PHẦN VINCOM

CHỖ TỌA HẸM I ĐƯỜNG QUỲN TR

Lê Khắc Hiệp

TỔNG GIÁM ĐỐC

KẾ TOÁN TRƯỞNG

Mai Hoàng Núi

Đỗ Mạnh Hùng