

THÁNG 9 | 2010



BẢN CÁO BẠCH

**CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN ĐÔ THỊ LONG GIANG
ĐĂNG KÝ CHÀO BÁN CHỨNG KHOÁN**



ỦY BAN CHỨNG KHOÁN NHÀ NƯỚC CẤP CHỨNG NHẬN ĐĂNG KÝ CHÀO BÁN CỔ PHIẾU RA CÔNG CHÚNG CHỈ CÓ NGHĨA LÀ VIỆC ĐĂNG KÝ CHÀO BÁN CỔ PHIẾU ĐÃ THỰC HIỆN THEO CÁC QUY ĐỊNH CỦA PHÁP LUẬT LIÊN QUAN MÀ KHÔNG HÀM Ý ĐẢM BẢO GIÁ TRỊ CỦA CỔ PHIẾU. MỌI TUYÊN BỐ TRÁI VỚI ĐIỀU NÀY LÀ BẤT HỢP PHÁP.



BẢN CÁO BẠCH

CÔNG TY CỔ PHẦN

ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN ĐÔ THỊ LONG GIANG



LONG GIANG

LAND

(Giấy CNĐKKD số 0103000552 do Sở Kế hoạch và Đầu tư thành phố Hà Nội cấp lần đầu ngày 8.10.2001, cấp đăng ký thay đổi số hiệu theo mã số thuế 010 11 84201 ngày 14.05.2010)

CHÀO BÁN CỔ PHIẾU RA CÔNG CHÚNG

(Giấy đăng ký chào bán số...⁶⁹³.../UBCK-GCN do UBCKNN cấp ngày...^{28/9/2010}.....)

Bản cáo bạch này được cung cấp tại:

Công ty Cổ phần Đầu tư và Phát triển Đô thị Long Giang

Địa chỉ : 173 Xuân Thủy, Quận Cầu Giấy, Hà Nội
Điện thoại : (84.4) 3 795 0595 Fax: (84.4) 3 795 0099
Website : longgianland.com.vn

Công ty TNHH Chứng khoán Ngân hàng ĐT&PT Việt Nam (BSC)

Trụ sở chính : Tầng 10 Tháp A Vincom, 191 Bà Triệu, Hà Nội
Điện thoại : (84.4) 222 00 672 Fax: (84.4) 222 00 669
Website : www.bsc.com.vn

Chi nhánh : Lầu 9, 146 Nguyễn Công Trứ, Quận 1, Tp. Hồ Chí Minh
Điện thoại : (84.8) 3 821 888 3 Fax: (84.8) 3 821 8510

Phụ trách công bố thông tin:

Ông : **Lê Hà Giang** Chức vụ: Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám đốc
Điện thoại : (84.4) 3 795 0595 Fax: (84.4) 3 795 0099

ỦY BAN CHỨNG KHOÁN NHÀ NƯỚC CẤP CHỨNG NHẬN ĐĂNG KÝ CHÀO BÁN CỔ PHIẾU RA CÔNG CHÚNG CHỈ CÓ NGHĨA LÀ VIỆC ĐĂNG KÝ CHÀO BÁN CỔ PHIẾU ĐÃ THỰC HIỆN THEO CÁC QUY ĐỊNH CỦA PHÁP LUẬT LIÊN QUAN MÀ KHÔNG HÀM Ý ĐẢM BẢO GIÁ TRỊ CỦA CỔ PHIẾU. MỌI TUYÊN BỐ TRÁI VỚI ĐIỀU NÀY LÀ BẤT HỢP PHÁP.

BẢN CÁO BẠCH

CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN ĐÔ THỊ LONG GIANG



(Giấy CNĐKKD số 0103000552 do Sở Kế hoạch và Đầu tư thành phố Hà Nội cấp lần đầu ngày 8.10.2001, cấp đăng ký thay đổi số hiệu theo mã số thuế 010 11 84201 ngày 14.05.2010)

CHÀO BÁN CỔ PHIẾU RA CÔNG CHÚNG

(Giấy đăng ký chào bán số...../UBCK-GCN do UBCKNN cấp ngày

Bản cáo bạch này được cung cấp tại:

Công ty Cổ phần Đầu tư và Phát triển Đô thị Long Giang

Địa chỉ : 173 Xuân Thủy, Quận Cầu Giấy, Hà Nội
Điện thoại : (84.4) 3 795 0595 Fax: (84.4) 3 795 0099
Website : longgiangland.com.vn

Công ty TNHH Chứng khoán Ngân hàng ĐT&PT Việt Nam (BSC)

Trụ sở chính : Tầng 10 Tháp A Vincom, 191 Bà Triệu, Hà Nội
Điện thoại : (84.4) 222 00 672 Fax: (84.4) 222 00 669
Website : www.bsc.com.vn

Chi nhánh : Lầu 9, 146 Nguyễn Công Trứ, Quận 1, Tp. Hồ Chí Minh
Điện thoại : (84.8) 3 821 888 3 Fax: (84.8) 3 821 8510

Phụ trách công bố thông tin:

Ông : **Lê Hà Giang** Chức vụ: Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám đốc
Điện thoại : (84.4) 3 795 0595 Fax: (84.4) 3 795 0099



CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN ĐÔ THỊ LONG GIANG

(Giấy CNĐKKD số 0103000552 do Sở Kế hoạch và Đầu tư thành phố Hà Nội cấp lần đầu ngày 8.10.2001, cấp đăng ký thay đổi số hiệu theo mã số thuế 010 11 84201 ngày 14.05.2010)

CHÀO BÁN CỔ PHIẾU RA CÔNG CHÚNG

Tên cổ phiếu	: Cổ phiếu Công ty cổ phần Đầu tư và Phát triển Đô thị Long Giang (Long Giang Land)
Mã chứng khoán	: LGL
Loại cổ phiếu	: Cổ phiếu phổ thông
Mệnh giá	: 10.000 đồng/cổ phần
Tổng số lượng chào bán	: 5.999.275 cổ phiếu
Tổng giá trị chào bán (theo mệnh giá)	: 59.992.750.000 đồng
Đối tượng chào bán	: Cổ đông hiện hữu, cán bộ nhân viên và cổ đông chiến lược
Cổ đông hiện hữu	: 2.799.420 cổ phiếu
Cán bộ nhân viên	: 699.855 cổ phiếu
Cổ đông chiến lược	: 2.500.000 cổ phiếu

TỔ CHỨC TƯ VẤN

Công ty TNHH Chứng khoán Ngân hàng ĐT&PT Việt Nam (BSC)

Trụ sở chính : Tầng 10 Tháp A Vincom, 191 Bà Triệu, Hà Nội

Điện thoại : (84.4) 222 00 672 Fax: (84.4) 222 00 669

Website : www.bsc.com.vn

Chi nhánh : Lầu 9, 146 Nguyễn Công Trứ, Quận 1, Tp. Hồ Chí Minh

Điện thoại : (84.8) 3 821 888 3 Fax : (84.8) 3 821 8 510

TỔ CHỨC KIỂM TOÁN:

Công ty TNHH Dịch vụ Tư vấn Tài chính Kế toán và Kiểm toán (AASC)

Địa chỉ : Số 01 Lê Phụng Hiểu – Hoàn Kiếm – Hà Nội

Điện thoại : (84.4) 3 824 1990 Fax: (84.4) 3 825 3973

Website : www.aasc.com.vn

Chi nhánh Công ty TNHH kiểm toán và tư vấn tại Hà Nội (A & C)

Địa chỉ : Số 40 Giảng Võ, Cát Linh, Đống Đa, Hà Nội

Điện thoại : (84.4) 3 736 7879 Fax: (84.4) 3 736 7869

**MỤC LỤC**

PHẦN 1: CÁC NHÂN TỐ RỦI RO	1
1. RỦI RO VỀ KINH TẾ.....	1
2. RỦI RO VỀ LUẬT PHÁP	2
3. RỦI RO ĐẶC THÙ	3
4. RỦI RO CỦA ĐỢT CHÀO BÁN	5
5. RỦI RO KHÁC.....	5
PHẦN 2: NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM CHÍNH ĐỐI VỚI NỘI DUNG BẢN CÁO BẠCH.....	8
1. TỔ CHỨC PHÁT HÀNH	8
2. TỔ CHỨC TƯ VẤN	8
PHẦN 3: CÁC KHÁI NIỆM VÀ TỪ VIẾT TẮT.....	9
PHẦN 4: TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC PHÁT HÀNH.....	10
1. GIỚI THIỆU CHUNG VỀ CÔNG TY	10
2. LỊCH SỬ HÌNH THÀNH VÀ PHÁT TRIỂN.....	13
2.1. Các sự kiện quan trọng của Công ty	13
2.2. Quá trình tăng vốn điều lệ.....	15
3. CƠ CẤU TỔ CHỨC BỘ MÁY QUẢN LÝ CỦA CÔNG TY.....	15
4. DANH SÁCH CỔ ĐÔNG LỚN VÀ CƠ CẤU CỔ ĐÔNG.....	19
5. DANH SÁCH CÔNG TY MẸ, CÔNG TY CON CỦA TỔ CHỨC, NHỮNG CÔNG TY MÀ TỔ CHỨC ĐANG NẮM GIỮ QUYỀN KIỂM SOÁT HOẶC CHI PHỐI, NHỮNG CÔNG TY NẮM QUYỀN KIỂM SOÁT HOẶC CHI PHỐI ĐỐI VỚI TỔ CHỨC	20
5.1. Công ty mẹ của Công ty	20
5.2. Danh sách các công ty con của Công ty	20
5.3. Danh sách các công ty mà Công ty nắm quyền kiểm soát và chi phối.....	20
5.4. Danh sách các công ty nắm quyền kiểm soát và chi phối Công ty.....	20
6. HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH.....	21
6.1. Giá trị dịch vụ và sản phẩm	21
6.1.1. Đầu tư bất động sản.....	21
6.1.2. Thi công xây lắp.....	22
6.1.3. Hoạt động khác.....	25

6.2.	Các yếu tố đầu vào	27
6.3.	Chi phí sản xuất.....	29
6.4.	Trình độ công nghệ.....	30
6.5.	Tình hình kiểm tra chất lượng sản phẩm	32
6.6.	Hoạt động marketing	32
6.7.	Nhãn hiệu thương mại, đăng ký phát minh sáng chế và bản quyền	34
6.8.	Các hợp đồng và dự án lớn đang thực hiện hoặc đã ký kết.....	34
6.9.	Thông tin chi tiết về các dự án đầu tư bất động sản	36
4.9.1.	Dự án Khu chung cư Thành Thái, phường 14, quận 10, TP HCM	36
4.9.2.	Dự án đầu tư xây dựng cải tạo và chỉnh trang khu dân cư, phường Cái Khế, quận Ninh Kiều, thành phố Cần Thơ.....	37
4.9.3.	Dự án Trung tâm Thương mại Dịch vụ và Nhà ở tại 173 Xuân Thủy, quận Cầu Giấy, Thành phố Hà Nội.	39
4.9.4.	Dự án Khu nhà ở và văn phòng tại 102 Trường Chinh, Hà Nội.....	41
4.9.5.	Dự án Khu nhà ở và văn phòng tại 69 Vũ Trọng Phụng, Hà Nội.....	43
7.	BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH	45
7.1.	Tóm tắt một số chỉ tiêu về hoạt động kinh doanh từ 2007 đến nay	45
7.2.	Những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh từ 2008 đến 30.06.2010.....	46
8.	VỊ THẾ CỦA CÔNG TY SO VỚI CÁC DOANH NGHIỆP KHÁC TRONG NGÀNH	47
8.1.	Vị thế của Công ty trong ngành.....	47
8.2.	Điểm mạnh điểm yếu, cơ hội và thách thức của Công ty	47
8.3.	Triển vọng của ngành	48
8.4.	Đánh giá về sự phù hợp định hướng phát triển của Công ty với định hướng của ngành 49	
9.	CHÍNH SÁCH ĐỐI VỚI NGƯỜI LAO ĐỘNG	50
9.1.	Số lượng lao động và cơ cấu lao động	50
9.2.	Chính sách đào tạo, lương, thưởng, trợ cấp	50
10.	CHÍNH SÁCH CỔ TỨC.....	51
11.	TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG TÀI CHÍNH.....	53
11.1.	Các chỉ tiêu cơ bản.....	53
11.2.	Các chỉ tiêu tài chính.....	55
12.	HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ, BAN KIỂM SOÁT, BAN GIÁM ĐỐC VÀ KẾ TOÁN TRƯỞNG .	57
12.1.	Danh sách và sơ yếu lý lịch các thành viên HĐQT	57
12.2.	Danh sách và sơ yếu lý lịch các thành viên BKS.....	62

12.3.	Danh sách và sơ yếu lí lịch Ban Giám đốc	65
12.4.	Sơ yếu lí lịch kế toán trưởng	66
13.	KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH LỢI NHUẬN VÀ CỔ TỨC.....	67
14.	ĐÁNH GIÁ CỦA TỔ CHỨC TƯ VẤN VÀ KẾ HOẠCH LỢI NHUẬN VÀ CỔ TỨC.....	68
15.	THÔNG TIN VỀ NHỮNG CAM KẾT NHƯNG CHƯA THỰC HIỆN CỦA CÔNG TY.....	68
PHẦN 5: CHỨNG KHOÁN ĐÃ NIÊM YẾT.....		69
PHẦN 6: CHỨNG KHOÁN CHÀO BÁN.....		70
1.	CHÀO BÁN CHO CỔ ĐÔNG HIỆN HỮU.....	70
1.1.	Loại chứng khoán	70
1.2.	Mệnh giá.....	70
1.3.	Giá dự kiến chào bán	70
1.4.	Tổng số cổ phiếu chào bán.....	70
1.5.	Phương thức phân phối	71
1.6.	Thời gian phân phối dự kiến	71
1.7.	Các hạn chế liên quan đến việc chuyển nhượng	71
2.	PHÁT HÀNH CHO CÁN BỘ NHÂN VIÊN	72
2.1.	Loại chứng khoán	72
2.2.	Mệnh giá.....	72
2.3.	Giá dự kiến chào bán	72
2.4.	Tổng số cổ phiếu chào bán.....	72
2.5.	Phương thức phân phối	72
2.6.	Thời gian phân phối dự kiến	72
2.7.	Các hạn chế liên quan đến việc chuyển nhượng	72
3.	CHÀO BÁN CHO CỔ ĐÔNG CHIẾN LƯỢC	73
3.1.	Loại chứng khoán	73
3.2.	Mệnh giá.....	73
3.3.	Tổng số cổ phiếu chào bán.....	73
3.4.	Giá dự kiến chào bán	73
3.5.	Phương thức phân phối	73
3.6.	Thời gian phân phối dự kiến	73
3.7.	Các hạn chế liên quan đến việc chuyển nhượng	74
4.	PHƯƠNG PHÁP TÍNH GIÁ.....	74
4.1.	Chào bán cho cổ đông hiện hữu.....	74
4.2.	Chào bán cho cán bộ nhân viên	74

4.3. Chào bán cho cổ đông chiến lược.....	74
5. GIỚI HẠN VỀ TỶ LỆ NẮM GIỮ ĐỐI VỚI NGƯỜI NƯỚC NGOÀI.....	75
6. CÁC LOẠI THUẾ CÓ LIÊN QUAN.....	75
7. NGÂN HÀNG TÀI KHOẢN PHÒNG TỎA NHẬN TIỀN MUA CỔ PHIẾU.....	75
PHẦN 7: MỤC ĐÍCH CHÀO BÁN.....	76
1. MỤC ĐÍCH CHÀO BÁN.....	76
2. PHƯƠNG ÁN KHẢ THI DỰ ÁN KHU CHUNG CƯ THÀNH THÁI. QUẬN 10. TP.HCM	76
2.1. Mục đích của dự án.....	76
2.2. Cơ sở của dự án	76
2.3. Căn cứ pháp lý của dự án.....	77
2.4. Kế hoạch triển khai dự án.....	78
2.5. Phương án tài chính của dự án.....	78
2.6. Hiệu quả dự kiến trên phần vốn đầu tư của Công ty	79
PHẦN 8: KẾ HOẠCH SỬ DỤNG SỐ TIỀN THU ĐƯỢC TỪ ĐỢT PHÁT HÀNH	80
1. SỐ TIỀN DỰ KIẾN THU ĐƯỢC TỪ ĐỢT CHÀO BÁN.....	80
2. KẾ HOẠCH SỬ DỤNG SỐ TIỀN THU ĐƯỢC TỪ ĐỢT PHÁT HÀNH	81
PHẦN 9: CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN ĐẾN VIỆC PHÁT HÀNH	82
PHẦN 10: PHỤ LỤC	83

**MỤC LỤC BẢNG**

Bảng 1: Chi tiết đợt tăng các đợt tăng Vốn Điều lệ của Công ty.....	15
Bảng 2: Danh sách cổ đông lớn nắm giữ trên 5% tại thời điểm 17.04.2010.....	19
Bảng 3: Cơ cấu cổ đông tại thời điểm 17.04.2010	19
Bảng 4: Các công trình tiêu biểu Công ty đã thi công	24
Bảng 5: Doanh thu, giá vốn và Lợi nhuận gộp theo hoạt động từ 2008 đến 30.06.2010	26
Bảng 6: Tỷ trọng các khoản mục chi phí kinh doanh so với doanh thu thuần	29
Bảng 7: Các dự án đầu tư bất động sản Công ty đang thực hiện	35
Bảng 8: Các hợp đồng hợp tác đầu tư bất động sản Công ty đang thực hiện.....	35
Bảng 9: Các hợp đồng thi công xây lắp Công ty đang thực hiện	35
Bảng 10: Một số chỉ tiêu về hoạt động của Công ty từ 2008 đến 30.06.2010.....	45
Bảng 11: Cơ cấu lao động tại thời điểm 30.07.2010	50
Bảng 12: Phân phối cổ tức từ năm 2007 đến năm 2009	52
Bảng 13: Số năm khấu hao cho các loại tài sản cố định.....	53
Bảng 14: Chi tiết hàng tồn kho từ 2008 đến 30.06.2010	53
Bảng 15: Tình hình nợ vay từ 2008 đến 30.06.2010	54
Bảng 16: Các khoản phải thu từ 2008 đến 30.06.2010	54
Bảng 17: Các khoản phải trả từ 2008 đến 30.06.2010	55
Bảng 18: Các chỉ tiêu tài chính từ 2008 đến 2009	55
Bảng 19: Danh sách thành viên HĐQT	57
Bảng 20: Danh sách thành viên BKS	62
Bảng 21: Danh sách Ban giám đốc	65
Bảng 22: Kế hoạch sản xuất kinh doanh, lợi nhuận và cổ tức trong 02 năm	67
Bảng 23: Các dự án bất động sản đem lại doanh thu từ 2010-2011.....	67
Bảng 24: Kế hoạch triển khai dự án Khu chung cư Thành Thái. TP.HCM	78
Bảng 25: Phương án tài chính của dự án "Khu chung cư Thành Thái. TP.HCM".....	78
Bảng 26: Hiệu quả dự kiến trên phần vốn đầu tư của Công ty vào Lô C của dự án "Khu chung cư Thành Thái, TP.HCM"	79
Bảng 27: Số tiền dự kiến thu được từ đợt chào bán	80

Bảng 28: Kế hoạch dự kiến sử dụng vốn từ đợt phát hành.....	81
Bảng 29: Tiêu chuẩn áp dụng cho các công trình của Công ty.....	83

MỤC LỤC HÌNH VẼ

Hình 1: Chỉ số giá đất nền và căn hộ tại TP.HCM	1
Hình 2: Tốc độ tăng GDP (so với cùng kỳ năm trước) của Việt Nam.....	1
Hình 3: Cơ cấu tổ chức bộ máy quản lý của Công ty.....	16
Hình 4: Nhà mẫu dự án 173 Xuân Thủy – Hà Nội.....	21
Hình 5: Quy trình thi công cọc khoan nhồi.....	23
Hình 6: Cơ cấu chi phí kinh doanh	29
Hình 7: Bản phối cảnh dự án khu chung cư Thành Thái, quận 10, TP HCM.....	36
Hình 8: Bản phối cảnh dự án khu chung cư Cái Khế, thành phố Cần Thơ	38
Hình 9: Bản phối cảnh dự án cao ốc 173 Xuân Thủy.....	40
Hình 10: Bản phối cảnh dự án khu nhà cao tầng 102 Trường Chinh.....	42
Hình 11: Bản phối cảnh dự án 69 Vũ Trọng Phụng	43



PHẦN 1: CÁC NHÂN TỐ RỦI RO

Công ty xin lưu ý các nhà đầu tư về các nhân tố rủi ro có thể ảnh hưởng tới kết quả sản xuất kinh doanh, qua đó gián tiếp có thể ảnh hưởng tới giá cổ phiếu của Công ty.

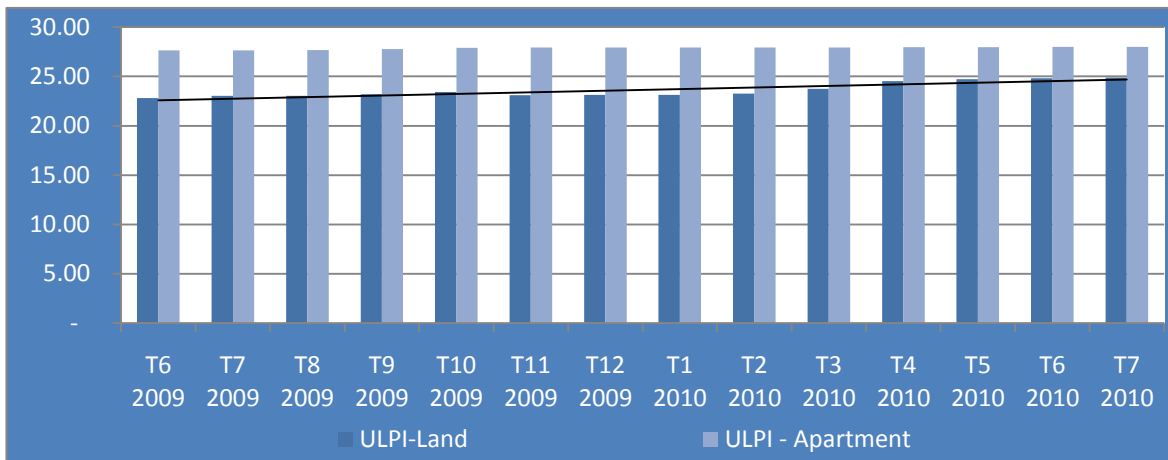
1. RỦI RO VỀ KINH TẾ

Tốc độ tăng trưởng kinh tế chung của cả nước, lãi suất ngân hàng, tình hình lạm phát, v.v. đều ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty và giá cổ phiếu của Công ty trên thị trường.

Tốc độ tăng trưởng kinh tế

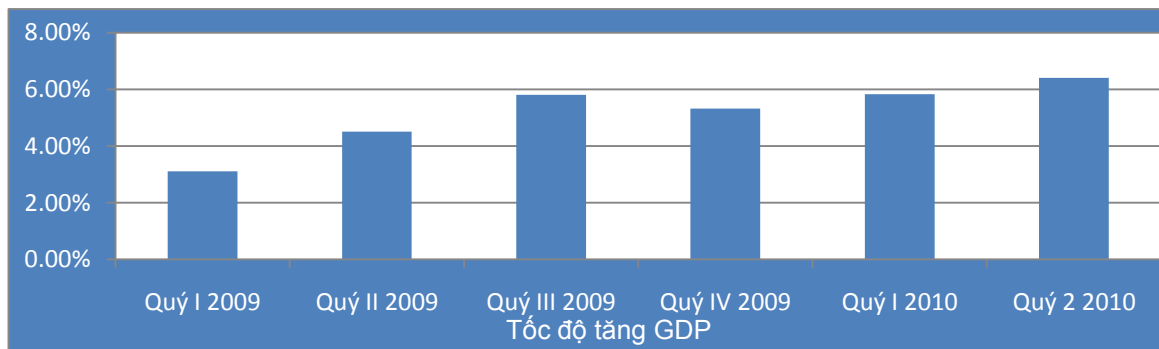
Khi kinh tế phát triển, thu nhập người dân tăng sẽ thúc đẩy nhu cầu xây dựng và nhà ở. Ngược lại, tốc độ tăng trưởng kinh tế chậm lại như thời kỳ giữa năm 2008 đến đầu năm 2009 sẽ làm sụt giảm nhu cầu cũng như giá bất động sản. Do đó, sự phát triển của ngành nói chung và Công ty nói riêng phụ thuộc lớn vào sự tăng trưởng kinh tế của đất nước.

Hình 1: Chỉ số giá đất nền và căn hộ tại TP.HCM



Nguồn: Công ty cổ phần Đầu tư Bất động sản Việt Nam (VinaLand Invest)

Hình 2: Tốc độ tăng GDP (so với cùng kỳ năm trước) của Việt Nam



Nguồn: Tổng Cục Thống Kê

Hình 1 và hình 2 cho thấy mối quan hệ mật thiết giữa tốc độ tăng trưởng GDP và biến động của chỉ số giá đất nền/căn hộ tại TP.HCM. Khi tốc độ tăng trưởng chậm lại, đặc biệt là quý I 2009, 02 chỉ số giá đất nền và căn hộ sụt giảm. Ngược lại, chỉ số trên đã có sự tăng trưởng khi tốc độ tăng trưởng GDP trong quý III 2009 có sự khởi sắc so với các quý trước đó.

Lạm phát

Trong những năm gần đây, Việt Nam phải đối mặt với lạm phát tăng từ 6,6% năm 2006 lên tới 12,6% năm 2007 và tăng mạnh vào năm 2008 với chỉ số giá tiêu dùng kỷ lục trong hai thập kỷ qua, 19,89%. Những con số này vượt xa so với con số tăng trưởng kinh tế. Tốc độ lạm phát cao hơn tốc độ tăng trưởng kinh tế, chắc chắn sẽ tác động tới các doanh nghiệp nói chung và Long Giang Land nói riêng. Cụ thể, lạm phát tăng sẽ ảnh hưởng đến việc lập dự toán chi phí các dự án bất động sản cũng như chi phí xây lắp của Công ty do giá nguyên vật liệu, giá nhân công, v.v. tăng.

Lãi suất

Do đặc thù của ngành, nợ luôn chiếm tỉ trọng khá lớn (khoảng 70-80%) trong tổng nguồn vốn. Trong bối cảnh lạm phát gia tăng, Ngân hàng Nhà nước áp dụng chính sách tiền tệ thắt chặt, lãi suất tín dụng của ngân hàng thương mại gia tăng và đạt đỉnh ở mức 21% vào thời điểm giữa năm 2008. Năm 2009 và 6 tháng đầu năm 2010, lãi suất đã giảm nhưng vẫn ở mức khá cao (dao động từ 15-18%). Kết quả của việc tăng lãi suất này sẽ làm giảm sút lợi nhuận của các doanh nghiệp vay vốn do tăng chi phí lãi vay.

Tuy nhiên, sự tăng mạnh lãi suất không ảnh hưởng nhiều đến tỉ suất lợi nhuận của Công ty do Công ty đã thanh toán toàn bộ khoản nợ vay ngân hàng dài hạn. Công ty chỉ còn một số khoản nợ ngân hàng ngắn hạn, chiếm hơn 20% tổng nguồn vốn của Công ty. Chính vì vậy, Công ty không phải chịu áp lực quá lớn từ việc trả nợ gốc và lãi vay.

Tỷ giá hối đoái

Hoạt động xuất nhập khẩu của Công ty chiếm tỷ trọng ít vì vậy biến động của tỷ giá hối đoái không ảnh hưởng nhiều đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.

2. RỦI RO VỀ LUẬT PHÁP

Là doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực xây lắp và bất động sản, Công ty chịu sự điều chỉnh của Luật Xây dựng 2003, Luật Đấu thầu 2005, Luật Kinh doanh bất động sản 2006 và Luật Đất đai 2003. Trong thực tế, các văn bản luật này, cũng như các văn bản hướng dẫn dưới luật liên quan còn khá nhiều bất cập và chưa phù hợp với sự phát triển kinh tế - xã hội. Những yếu tố này có thể gây ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của Công ty.

Là doanh nghiệp hoạt động theo hình thức công ty cổ phần và niêm yết trên Sở giao dịch chứng khoán thành phố Hồ Chí Minh, hoạt động của Công ty chịu ảnh hưởng của Luật Doanh nghiệp, Luật Chứng khoán... Việc đăng ký niêm yết và huy động vốn trên thị trường chứng khoán là những lĩnh vực còn nhiều vấn đề phải thảo luận. Luật và các văn bản dưới luật quy định về các vấn đề này còn đang trong quá trình hoàn thiện, do đó nếu có sự thay đổi thì sẽ ảnh hưởng tình hình giao dịch cổ phiếu của Công ty.

3. RỦI RO ĐẶC THÙ

Với hai hoạt động chính gồm đầu tư kinh doanh bất động sản và thi công xây lắp, Công ty sẽ gặp phải những rủi ro sau:

Rủi ro kinh doanh

Rủi ro kinh doanh lớn nhất của các công ty bất động sản là sự sụt giảm nhu cầu an cư và đầu tư bất động sản.

Khi thị trường bất động sản không sôi động, nhu cầu an cư và nhu cầu đầu tư bất động sản sẽ sụt giảm, làm ảnh hưởng rất lớn đến doanh thu của các công ty trong ngành. Trong khi đó năm 2009 và 2010 là năm được dự báo là năm ngành sẽ vẫn phải đối mặt với nhiều khó khăn. Để tồn tại và phát triển trong tình hình này, các doanh nghiệp phải xây dựng được sự khác biệt về sản phẩm của mình và tối đa hóa lợi ích cho khách hàng. Đây chính là chiến lược mà Long Giang Land đang thực hiện.

Ngoài ra, các doanh nghiệp có hoạt động xây lắp còn gặp rủi ro từ việc thi công công trình bao gồm i) biến động nguyên vật liệu làm ảnh hưởng tới chi phí và thời gian thi công công trình; ii) việc chậm trễ trong việc giải ngân của chủ đầu tư làm kéo dài thời gian thi công, cũng như làm lãng phí nguồn lực của doanh nghiệp; iii) sự mất thời gian trong việc nghiệm thu theo tiến độ cũng như trong việc thanh quyết toán giữa chủ đầu tư với nhà thầu ảnh hưởng khá lớn tới tình hình công nợ của các doanh nghiệp xây dựng.

Rủi ro về cạnh tranh

Hoạt động đầu tư bất động sản

Công ty bắt đầu hoạt động đầu tư bất động sản trong 06 năm gần đây. Do đó Công ty sẽ chịu sức ép cạnh tranh từ các doanh nghiệp có kinh nghiệm trong ngành như Tổng Công ty cổ phần Xuất nhập khẩu và Xây dựng Việt Nam, Tổng công ty Đầu tư và phát triển nhà - Bộ xây dựng, Tổng công ty xây dựng Sông Đà, Bitexco, Hoàng Anh Gia Lai, v.v. Để giảm thiểu cạnh tranh cũng như để xây dựng vị thế của Long Giang Land trong thị trường bất động sản, Công ty:

- ◆ Đã và đang hướng tới phân khúc thị trường vẫn đang phát triển, đó là thị trường nhà chung cư có vị trí thuận lợi, chất lượng cao, giá bán hợp lý.
- ◆ Phát huy lợi thế của nhà thầu chuyên nghiệp với nhiều kinh nghiệm quản lý các dự án xây dựng quy mô lớn, thực hiện triển khai các dự án bất động sản đảm bảo chất lượng và có giá thành cạnh tranh.

Hoạt động thi công xây lắp

Thừa hưởng và phát huy kinh nghiệm thi công từ Công ty cổ phần Tập đoàn Đầu tư Long Giang, Công ty đã thành công trong việc xây dựng thương hiệu Long Giang trở thành một trong các thương hiệu hàng đầu trong lĩnh vực thi công phần móng và tầng hầm, đặc biệt là các công trình có nhiều tầng hầm.

Tuy nhiên, Công ty vẫn gặp phải sự cạnh tranh từ các doanh nghiệp trong nước và đặc biệt là từ các công ty nước ngoài có thế mạnh về vốn, công nghệ và sự chuyên nghiệp. Để hạn chế rủi ro này, Công ty thường xuyên nâng cao sức cạnh tranh của mình bằng việc đầu tư thiết bị và công nghệ mới, nâng cao tính chuyên nghiệp trong hoạt động thi công xây lắp và giữ uy tín với khách hàng.

Rủi ro về các yếu tố đầu vào

Các yếu tố đầu vào của Công ty bao gồm chi phí về đất (cụ thể là chi phí giải phóng mặt bằng, chi phí chuyển quyền sử dụng đất) và các nguyên vật liệu xây dựng. Do đó sự biến động của các chi phí này ảnh hưởng trực tiếp đến hoạt động kinh doanh của Công ty.

Công tác giải phóng mặt bằng, cụ thể là chi phí và tiến độ giải phóng mặt bằng có ảnh hưởng lớn đến các dự án đầu tư bất động sản của Công ty. Tiến độ của dự án phụ thuộc rất lớn vào việc giải phóng mặt bằng nhanh hay chậm. Tuy nhiên Công ty không gặp nhiều khó khăn trong tiến độ giải phóng mặt bằng do phần lớn các dự án của Công ty đều là các dự án có quỹ đất sạch.

Chi phí giải phóng mặt bằng và chi phí chuyển quyền sử dụng đất của Công ty sẽ bị ảnh hưởng nếu Nhà nước thay đổi khung giá tiền đất. Đây là rủi ro khá lớn đối với các doanh nghiệp bất động sản.

Sự biến động giá vật liệu xây dựng ảnh hưởng đến chi phí của Công ty. Để đối phó với vấn đề này Công ty đã: 1) luôn tăng cường hoạt động kiểm soát, quản lý chi phí sản xuất kinh doanh, tổ chức cơ cấu bộ máy quản lý phù hợp; 2) đưa ra các biện pháp xử lý linh hoạt và kịp thời nhằm tối thiểu hóa chi phí và giảm thiểu ảnh hưởng của yếu tố lạm phát đến hoạt động kinh doanh của Công ty. Cụ thể:

- ◆ Đối với hoạt động đầu tư bất động sản, Công ty (và các đối tác trong hợp đồng liên doanh liên kết) đã kịp thời điều chỉnh tổng dự toán công trình và tính toán dự phòng

biến động giá cho toàn bộ phần còn lại của dự án vào thời điểm vật tư biến động mạnh. Giá bán căn hộ cũng có thể được điều chỉnh hợp lý để bù khoản chi phí tăng lên. Việc tăng giá hợp lý này dường như sẽ ít ảnh hưởng đến số lượng và tốc độ tiêu thụ căn hộ do lợi thế địa lý của các dự án đầu tư (gần trung tâm thành phố như dự án 102 Trường Chinh - Hà Nội, dự án 173 Xuân Thủy - Hà Nội, v.v.).

- ◆ Đối với hoạt động xây lắp, rủi ro này cũng được hạn chế do các hợp đồng xây lắp của Công ty thường quy định điều khoản điều chỉnh giá trị công trình theo tình hình biến động giá vật liệu xây dựng.

4. RỦI RO CỦA ĐỢT CHÀO BÁN

Công ty dự kiến phát hành 5.999.275 cổ phiếu cho các đối tượng gồm 1) cổ đông hiện hữu (2.799.420 cổ phiếu); 2) cán bộ nhân viên (699.855 cổ phiếu) và 3) cổ đông chiến lược (2.500.000 cổ phiếu). Nếu các cổ đông hiện hữu không đăng ký mua hết (2.799.420 cổ phiếu), Công ty sẽ thực hiện chào bán cho các đối tác khác với điều kiện không ưu đãi hơn cổ đông hiện hữu. Nếu nhân viên không đăng ký mua hết, Công ty sẽ thực hiện phân phối số cổ phiếu còn lại (của 699.855 cổ phiếu cho cán bộ nhân viên) cho các nhân viên khác. Nếu phương án phát hành cho cổ đông chiến lược không thành công, Công ty dự kiến sẽ phát hành số còn lại cho các đối tác khác với điều kiện không ưu đãi hơn cho cổ đông chiến lược.

Công ty dự kiến sử dụng nguồn vốn huy động được cho các mục đích 1) tiếp tục đầu tư giai đoạn I cho dự án Khu chung cư Thành Thái, quận 10, TP.HCM và 2) bổ sung nguồn vốn lưu động của Công ty.

Trong trường hợp cổ phiếu không được chào bán hết, Công ty sẽ có kế hoạch sử dụng vốn vay thay thế để đảm bảo dự án được thực hiện theo đúng kế hoạch đã xây dựng.

5. RỦI RO KHÁC

Rủi ro pha loãng giá cổ phiếu

Tổng số cổ phần đang lưu hành của Công ty trước thời điểm chào bán là 13.997.100 cổ phần. Sau khi chào bán cổ phần phát hành thêm dự kiến tổng số phần đang lưu hành của Công ty sẽ tăng lên thành 19.996.375 cổ phần. Như vậy giá thị trường của cổ phiếu có thể sẽ bị giảm tương ứng với tỷ lệ nói trên.

Nhà đầu tư cần lưu ý sự điều chỉnh kỹ thuật vào ngày giao dịch không hưởng quyền của cổ phiếu Công ty để thực hiện phát hành cho cổ đông hiện hữu (2.799.420 cổ phiếu) theo công thức sau:



$$P * 13.997.100 + 10.000 * 2.799.420$$

$$P_{\text{điều chỉnh}} = \frac{\quad}{16.796.520}$$

Trong đó:

P : Giá đóng cửa của cổ phiếu LGL trong ngày giao dịch gần nhất trước ngày giao dịch không hưởng quyền

$P_{\text{điều chỉnh}}$: Giá tham chiếu của cổ phiếu LGL tại ngày giao dịch không hưởng quyền phát hành cho cổ đông hiện hữu với tỉ lệ 5:1 (tương đương chào bán 2.799.420 cổ phiếu).

Giả sử, tại ngày giao dịch gần nhất trước ngày giao dịch không hưởng quyền, giá đóng cửa của cổ phiếu LGL là 35.000 đồng/cổ phiếu, giá tham chiếu của cổ phiếu LGL tại ngày giao dịch không hưởng quyền sẽ là 30.800¹ đồng/cổ phiếu.

Rủi ro pha loãng EPS và giá trị sổ sách

Nếu đợt chào bán thành công, thu nhập cơ bản trên mỗi cổ phần cũng như giá trị sổ sách trên mỗi cổ phần của Công ty có thể bị ảnh hưởng vì i) số lượng cổ phiếu lưu hành tăng lên và ii) lợi nhuận cũng như vốn chủ sở hữu của Công ty có thể không đạt được mức tăng tương ứng do đợt tăng vốn này.

Thu nhập cơ bản trên mỗi cổ phần (EPS) pha loãng được tính như sau:

Lãi (lỗ) phân bổ cho cổ đông sở hữu cổ phiếu phổ thông

$$\text{EPS pha loãng} = \frac{\quad}{\text{Số lượng cổ phiếu phổ thông đang lưu hành bình quân trong kỳ}}$$

Sau khi Công ty thực hiện chào bán thành công 6 triệu cổ phiếu (dự kiến vào cuối năm 2010), mức thu nhập năm 2010 dự kiến trên mỗi cổ phần sẽ dự kiến là 3.653² đồng/cổ phần, thấp hơn so với 1) EPS năm 2009 là 4.620 đồng/cổ phần, và 2) EPS pha loãng 4 quý gần nhất của Công ty (từ 1.7.2009 đến 30.06.2010) là 4.688³ đồng/cổ phần. Tuy nhiên tỉ lệ giảm của EPS vẫn thấp hơn nhiều so với tỉ lệ tăng Vốn Điều lệ do lợi nhuận dự kiến năm 2010 tăng mạnh so với năm 2009.

Giá trị sổ sách trên mỗi cổ phần được tính như sau:

Nguồn vốn chủ sở hữu (thuộc cổ đông)

$$\text{Giá trị sổ sách trên mỗi cổ phần} = \frac{\quad}{\text{Số cổ phần đã phát hành - Cổ phiếu quỹ}}$$

¹ Làm tròn xuống đơn vị trăm đồng theo quy định của Sở Giao dịch Chứng khoán TP.HCM.

² Lợi nhuận kế hoạch năm 2010/ Số cổ phiếu lưu hành bình quân năm 2010 dự kiến

³ Lợi nhuận từ 1.7.2009 đến 30.6.2010/ Số cổ phiếu lưu hành bình quân từ 1.7.2009 đến 30.6.2010

Giá trị sổ sách trên mỗi cổ phần tại thời điểm 30.06.2010 của Công ty là 18.648 đồng. Sau khi thực hiện chào bán 6 triệu cổ phiếu thành công, giá trị sổ sách trên cổ phiếu của Công ty có thể giảm xuống do Công ty thực hiện chào bán cho cổ đông hiện hữu và nhân viên với giá 10.000 đồng/cổ phiếu.

Rủi ro dự án

Dự án Thành Thái do Công ty làm chủ đầu tư và đã hoàn thành các thủ tục đầu tư, khởi công trong năm 2010 và dự kiến sẽ hoàn thành vào năm 2012.

Đây là dự án bất động sản nên có thể gặp phải các rủi ro như: i) rủi ro trong quá trình xây dựng (biến động các yếu tố đầu vào như tăng giá vật liệu xây dựng, nhân công v.v.); ii) rủi ro trong quá trình bán căn hộ (do thị trường bất động sản trầm lắng, v.v.).

Rủi ro bất thường

Ngoài các rủi ro trình bày ở trên, Công ty còn chịu các rủi ro bất khả kháng như động đất, thiên tai, bão lụt, hỏa hoạn, chiến tranh, dịch bệnh, khủng bố, v.v. Những rủi ro này dù ít hay nhiều cũng sẽ có những tác động trực tiếp hoặc gián tiếp đến kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty.

PHẦN 2: NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM CHÍNH ĐỐI VỚI NỘI DUNG BẢN CÁO BẠCH

1. TỔ CHỨC PHÁT HÀNH

Ông **Lê Hà Giang** Chức vụ: Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám đốc

Bà **Nguyễn Thị Thanh Hà** Chức vụ: Kế toán trưởng

Bà **Lã Thị Minh Phương** Chức vụ: Trưởng ban Kiểm soát

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

2. TỔ CHỨC TƯ VẤN

Ông **Đỗ Huy Hoài** Chức vụ: Giám đốc

Bản cáo bạch này là một phần của hồ sơ đăng ký phát hành do Công ty TNHH Chứng khoán Ngân hàng ĐT&PT Việt Nam tham gia lập trên cơ sở Hợp đồng tư vấn với Công ty Cổ phần Đầu tư và Phát triển Đô thị Long Giang. Chúng tôi đảm bảo rằng việc phân tích, đánh giá và lựa chọn ngôn từ trên Bản cáo bạch này đã được thực hiện một cách hợp lý và cẩn trọng dựa trên cơ sở các thông tin và số liệu do Công ty Cổ phần Đầu tư và Phát triển Đô thị Long Giang cung cấp.

PHẦN 3: CÁC KHÁI NIỆM VÀ TỪ VIẾT TẮT

- ◆ **“Công ty”, “Tổ chức phát hành”, hay “Long Giang Land”**: Công ty Cổ phần Đầu tư và Phát triển Đô thị Long Giang được thành lập theo Giấy Chứng nhận đăng ký số 0103000552 do Sở Kế hoạch và Đầu tư thành phố Hà Nội cấp ngày 08 tháng 10 năm 2001, đăng ký thay đổi theo mã số thuế 010 11 84201 ngày 14 tháng 05 năm 2010.
- ◆ **“Cổ phiếu”**: Cổ phiếu của Công ty Cổ phần Đầu tư và Phát triển Đô thị Long Giang.
- ◆ **“Bản cáo bạch”**: Bản công bố thông tin của Long Giang Land về tình hình tài chính, hoạt động kinh doanh của Công ty nhằm cung cấp thông tin cho nhà đầu tư đánh giá và đưa ra các quyết định đầu tư.
- ◆ **“Ban kiểm soát”**: Ban kiểm soát của Long Giang Land
- ◆ **“Đại hội đồng cổ đông”**: Đại hội đồng cổ đông của Long Giang Land
- ◆ **“Hội đồng quản trị”**: Hội đồng quản trị của Long Giang Land
- ◆ **“Tổ chức tư vấn”**: Công ty TNHH Chứng khoán Ngân hàng ĐT&PT Việt Nam
- ◆ **“Tổ chức kiểm toán”**: Công ty TNHH Dịch vụ Tư vấn Tài chính Kế toán và Kiểm toán (AASC)/ Chi nhánh Công ty TNHH Kiểm toán và tư vấn tại Hà Nội (A&C)

Các từ hoặc nhóm từ viết tắt được viết trong bản cáo bạch này có nội dung như sau:

- ◆ BGD : Ban Giám đốc
- ◆ BKS : Ban kiểm soát
- ◆ BSC : Công ty TNHH Chứng khoán Ngân hàng ĐT&PT Việt Nam
- ◆ CBCNV : Cán bộ công nhân viên
- ◆ CMND : Chứng minh nhân dân
- ◆ CTCP : Công ty cổ phần
- ◆ ĐHĐCĐ : Đại hội đồng cổ đông
- ◆ ĐKKD : Đăng ký kinh doanh
- ◆ HĐQT : Hội đồng quản trị
- ◆ HOSE : Sở Giao dịch Chứng khoán thành phố Hồ Chí Minh
- ◆ LGL : Công ty cổ phần Đầu tư và Phát triển Đô thị Long Giang
- ◆ TNHH : Trách nhiệm hữu hạn



PHẦN 4: TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC PHÁT HÀNH

1. GIỚI THIỆU CHUNG VỀ CÔNG TY

- Tên Công ty : Công ty Cổ phần Đầu tư và Phát triển Đô thị Long Giang
- Tên Tiếng Anh : Long Giang Investment and Urban Development
Joint-stock Company
- Tên viết tắt : Long Giang Land
- Mã chứng khoán : LGL



- Logo của Công ty :  **LONG GIANG**
LAND
- Vốn Điều lệ : 140.000.000.000 VNĐ (*Một trăm bốn mươi tỷ đồng*)
- Địa chỉ trụ sở chính : 173 Xuân Thủy - Quận Cầu Giấy - Hà Nội
- Điện thoại : (84.4) 3 795 0595
- Fax : (84.4) 3 795 0099
- Website : www.longgiangland.com.vn
- Email : lgl-hn@longgiangland.com.vn
- Chi nhánh : 35/11 Trần Đình Xu – Quận 1 – TP. Hồ Chí Minh
Điện thoại: (84.8) 5 404 2080 Fax: (84.8) 5 404 2079
- Văn phòng đại diện : Lô C – Đường Trần Quang Khải, Khu dân cư phường Cái Khế
Quận Ninh Kiều – TP. Cần Thơ
Điện thoại: (84.71) 3 765 937 Fax: (84.71) 3 765 815

Tâm nhìn của Công ty

- Trở thành:
 - ◆ Một doanh nghiệp kinh doanh bất động sản có uy tín lớn tại Việt Nam;
 - ◆ Một trong những nhà thầu chuyên nghiệp nhất trong lĩnh vực thi công móng và tầng hầm tại Việt Nam.

Chiến lược của Công ty

- Khác biệt hóa sản phẩm bất động sản để xây dựng Long Giang Land thành một thương hiệu ngày càng lớn mạnh trong lĩnh vực bất động sản;
- Duy trì và phát huy thương hiệu hàng đầu của Long Giang trong lĩnh vực thi công xây lắp, thi công cọc khoan nhồi, móng và tầng hầm các công trình nhà cao tầng đặc biệt là các công trình có nhiều tầng hầm;
- Đa dạng hóa ngành nghề kinh doanh để tối ưu hóa lợi ích của cổ đông

Triết lý kinh doanh

- *Đối với khách hàng:*
 - ◆ Hợp tác trên cơ sở cùng có lợi;
 - ◆ Cung cấp các dịch vụ có chất lượng tốt nhất.
- *Đối với cổ đông:*
 - ◆ Phát triển Công ty bền vững;
 - ◆ Quản lý minh bạch;
 - ◆ Sử dụng nguồn vốn có hiệu quả;
 - ◆ Tối đa hóa lợi ích của cổ đông.
- *Đối với cán bộ công nhân viên Công ty:*
 - ◆ Tạo dựng môi trường làm việc chuyên nghiệp với thu nhập ngày càng gia tăng;
 - ◆ Tạo điều kiện để người lao động có cơ hội đào tạo và phát triển đồng hành cùng Công ty.

Các lĩnh vực hoạt động

Hoạt động kinh doanh ban đầu của Công ty được cấp phép theo Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 0103000552 do Sở Kế hoạch và Đầu tư TP Hà Nội cấp ngày 08 tháng 10 năm 2001. Trong quá trình hoạt động, Công ty đã có đã năm lần thay đổi đăng ký kinh doanh. Theo đăng ký kinh doanh thay đổi lần gần nhất (lần 6) vào 14 tháng 5 năm 2010 với mã số thuế là 0101184201, ngành nghề kinh doanh của Công ty gồm:

- Xây dựng dân dụng, xây dựng công nghiệp, xây dựng các công trình giao thông;

- Xây dựng và kinh doanh hạ tầng kỹ thuật các khu đô thị và khu công nghiệp;
- Kinh doanh nhà và bất động sản;
- Kinh doanh máy móc thiết bị và vật tư ngành xây dựng;
- Tư vấn xây dựng (không bao gồm thiết kế);
- Tư vấn đầu tư tài chính (không bao gồm tư vấn pháp luật);
- Kinh doanh các dịch vụ khách sạn, nhà hàng (không bao gồm kinh doanh quán bar, phòng hát karaoke, vũ trường);
- Tư vấn đầu tư (không bao gồm tư vấn pháp luật), tư vấn quản lý dự án trong lĩnh vực xây dựng;
- Tư vấn giám sát thi công xây dựng công trình dân dụng và công nghiệp;
- Tư vấn thiết kế kiến trúc công trình;
- Khai thác, sản xuất, chế biến và kinh doanh vật liệu xây dựng (cát, đá, sỏi, gạch, ngói, xi măng, kính, tấm lợp, nhựa đường và các vật liệu xây dựng khác dùng trong xây dựng và trang trí nội thất), các cấu kiện bê tông đúc sẵn, kết cấu thép;
- Kinh doanh xuất nhập khẩu ô tô các loại, dây chuyền công nghệ máy, vật liệu xây dựng, máy móc thiết bị ngành xây dựng, vận tải;
- Dịch vụ tư vấn bất động sản;
- Dịch vụ quảng cáo bất động sản;
- Dịch vụ đấu giá bất động sản;
- Dịch vụ quản lý bất động sản;
- Dịch vụ môi giới bất động sản;
- Dịch vụ định giá bất động sản;
- Kinh doanh sàn giao dịch bất động sản.

Định hướng phát triển chính

- **Đầu tư và kinh doanh bất động sản:** tập trung vào các dự án bất động sản gồm dự án phát triển nhà, tổ hợp chung cư cao cấp, trung tâm thương mại và văn phòng cho thuê;
- **Thi công xây lắp:** tập trung vào lĩnh vực thi công phần móng và tầng hầm cho các công trình cao tầng, đặc biệt là các công trình có nhiều tầng hầm.

2. LỊCH SỬ HÌNH THÀNH VÀ PHÁT TRIỂN

2.1. Các sự kiện quan trọng của Công ty



Trải qua quá trình hình thành và phát triển, Công ty Cổ phần Đầu tư và Phát triển Đô thị Long Giang được đánh giá:

- ◆ **Khác biệt:** Với những đặc tính về vị trí, thiết kế, và giá cả, sản phẩm bất động sản của Công ty mặc dù vẫn đang trong giai đoạn xây dựng nhưng đã được đánh giá là có bản sắc riêng.
- ◆ **Công nghệ hiện đại:** Công ty sử dụng công nghệ hiện đại mà rất ít công ty có thể làm chủ, đó là công nghệ thi công cọc nhồi, cọc barrette, tường vây để thi công tầng hầm và các công trình có nhiều tầng hầm.
- ◆ **Chất lượng:** Các sản phẩm bất động sản và thi công xây lắp của Công ty luôn được chủ đầu tư và người sử dụng đánh giá cao về chất lượng.
- ◆ **Uy tín:** Với phong cách làm việc chuyên nghiệp và luôn đề cao chữ tín, Công ty được các khách hàng và các tổ chức tín dụng đánh giá cao.

2.2. Quá trình tăng vốn điều lệ

Vốn Điều lệ khi Công ty thành lập năm 2001 là 30 tỷ đồng. Từ đó đến nay Công ty đã thực hiện tăng vốn hai lần với chi tiết như sau:

Bảng 1: Chi tiết đợt tăng các đợt tăng Vốn Điều lệ của Công ty

Thời gian	Loại PH	Căn cứ thực hiện	VĐL trước PH (tỷ)	VĐL sau PH (tỷ)
2001	Thành lập Công ty			30
2007	PH riêng lẻ	NQ ĐHĐCĐ 2007 Luật Chứng khoán	30	80
2010	PH ra công chúng PH theo chương trình người lao động PH cho cổ đông chiến lược	NQ ĐHĐCĐ 2009 Luật chứng khoán 497/UBCK-GCN	80	140

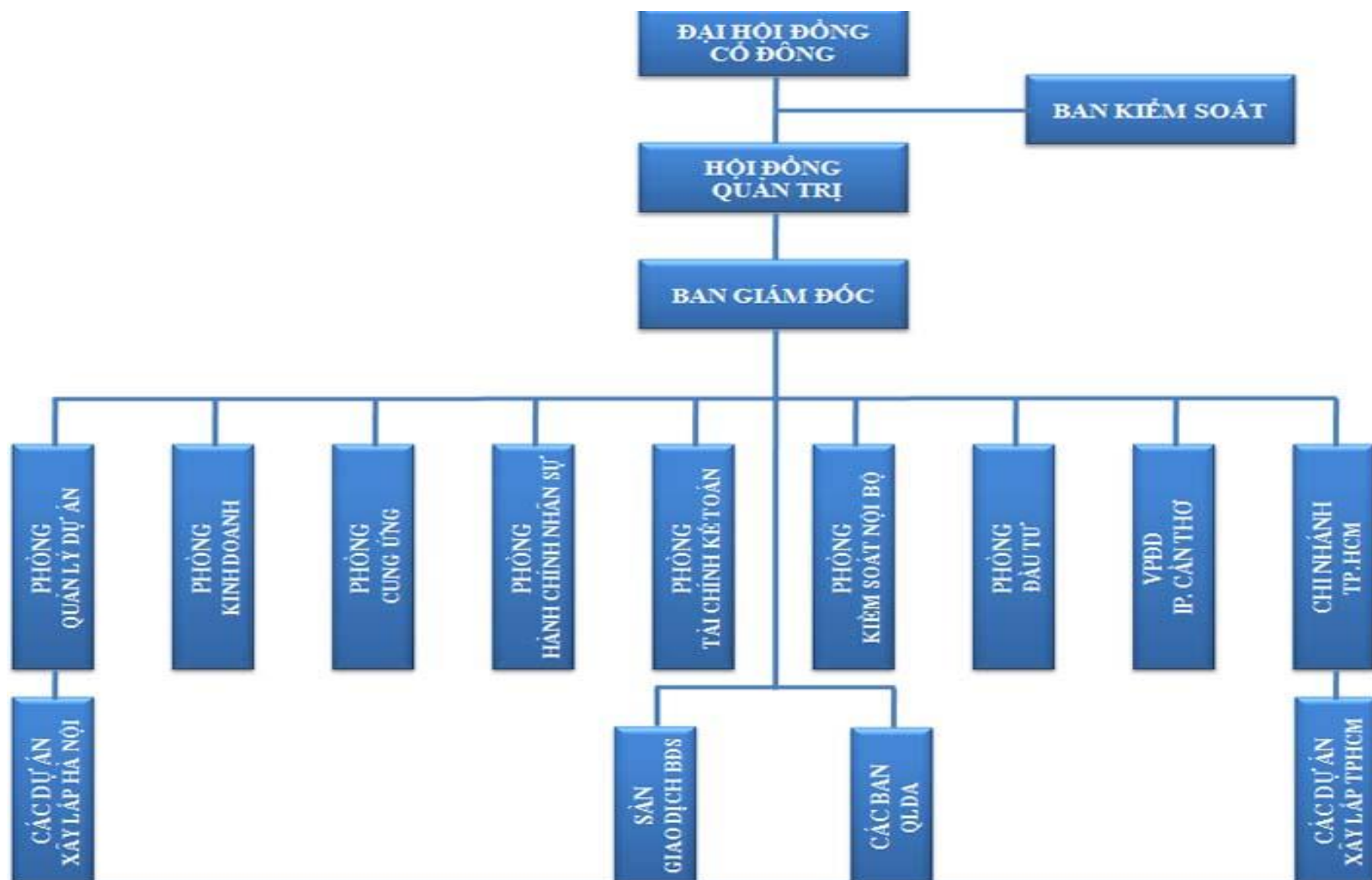
Nguồn: Long Giang Land

3. CƠ CẤU TỔ CHỨC BỘ MÁY QUẢN LÝ CỦA CÔNG TY

Công ty Long Giang Land 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 thông qua ngày 29/11/2005;
- Điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty được Đại hội đồng cổ đông nhất trí thông qua bản sửa đổi, bổ sung vào ngày 18 tháng 04 năm 2009;
- Cơ cấu bộ máy tổ chức và quản lý của Công ty được tổ chức theo mô hình công ty cổ phần, chi tiết theo sơ đồ dưới đây:

Hình 3: Cơ cấu tổ chức bộ máy quản lý của Công ty



Nguồn: Long Giang Land

- **Đại hội đồng cổ đông**

Là cơ quan có thẩm quyền cao nhất quyết định mọi vấn đề quan trọng của Công ty theo Luật Doanh nghiệp năm 2005 và Điều lệ Công ty. ĐHĐCĐ bao gồm tất cả các cổ đông (hoặc đại diện của cổ đông) có quyền biểu quyết của Công ty. ĐHĐCĐ là cơ quan thông qua chủ trương chính sách liên quan đến hoạt động kinh doanh của Công ty, quyết định cơ cấu vốn, bầu ra cơ quan quản lý và giám sát hoạt động của Công ty.

- **Ban kiểm soát**

Gồm 03 thành viên, thay mặt cổ đông giám sát, đánh giá kết quả kinh doanh và hoạt động quản trị, điều hành của Công ty một cách khách quan nhằm đảm bảo lợi ích cho cổ đông.

- **Hội đồng quản trị**

Là cơ quan quản lý Công ty và có toàn quyền nhân danh Công ty để quyết định mọi vấn đề liên quan đến mục đích, quyền lợi của Công ty, trừ những vấn đề thuộc thẩm quyền của ĐHĐCĐ. Thành viên HĐQT Công ty do ĐHĐCĐ bầu và bãi miễn. HĐQT của Công ty gồm 05 thành viên.

- **Ban Giám đốc**

Gồm Tổng Giám đốc và các Phó Tổng Giám đốc, Kế toán trưởng. Ban Giám đốc điều hành hoạt động hàng ngày của Công ty.

- **Phòng Hành chính – Nhân sự**

- ◆ Tham mưu giúp việc Ban Giám đốc Công ty trong công tác quản trị nhân sự, quản trị hành chính văn phòng và quản trị mạng, website của Công ty.
- ◆ Tham mưu giúp việc cho Đại hội đồng cổ đông và Hội đồng quản trị trong việc quản trị công ty niêm yết.

- **Phòng Kinh doanh**

- ◆ Tham mưu cho Ban Giám đốc Công ty trong Quản lý kinh doanh và môi giới bất động sản.
- ◆ Lập kế hoạch, tổ chức, tham gia, giám sát và đánh giá hiệu quả công tác marketing và bán hàng.

- **Phòng Đầu tư**

- ◆ Tham mưu, giúp việc Ban Giám đốc Công ty triển khai các thủ tục liên quan trong quá trình chuẩn bị đầu tư các dự án.
- ◆ Kiểm soát các dự án đầu tư từ khi bắt đầu triển khai đến khi hoàn thành dự án.
- ◆ Tham mưu, giúp việc Ban Giám đốc trong việc phát triển các dự án đầu tư mới.

- Phòng Quản lý dự án

- ◆ Tham mưu, giúp việc cho Ban Giám đốc trong việc xây dựng hệ thống quản lý thi công xây lắp.
- ◆ Kiểm soát việc thực hiện hệ thống quản lý thi công xây lắp.
- ◆ Hỗ trợ các Ban Quản lý dự án trong quá trình triển khai các dự án đầu tư của Công ty.

- Phòng Tài chính – Kế toán

- ◆ Thực hiện những công việc về nghiệp vụ chuyên môn tài chính kế toán theo đúng quy định của Nhà nước về chuẩn mực kế toán, nguyên tắc kế toán và pháp lệnh kế toán thống kê của Nhà nước.
- ◆ Theo dõi tình hình góp vốn liên doanh, liên kết vào các doanh nghiệp khác. Phân tích kết quả hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp góp vốn và báo cáo định kỳ Ban Giám đốc.
- ◆ Tham mưu, giúp việc cho Ban Giám đốc Công ty trong lĩnh vực tài chính, kế toán.

- Phòng Cung ứng

- ◆ Tham mưu, giúp việc cho Ban Giám đốc Công ty trong việc cung ứng vật tư, thiết bị phục vụ các dự án đầu tư và thi công xây lắp.
- ◆ Tham mưu, giúp việc cho Ban Giám đốc Công ty xây dựng hệ thống quản lý vật tư, thiết bị tại các dự án đầu tư và thi công xây lắp của Công ty

- Phòng Kiểm Soát nội bộ

- ◆ Tham mưu, giúp việc cho Ban Giám đốc Công ty trong công tác pháp chế, kiểm toán nội bộ xây dựng cơ bản và kiểm toán nội bộ báo cáo tài chính;
- ◆ Thanh tra, kiểm tra việc chấp hành các quy định của Công ty và các quyết định, chỉ đạo của Ban Giám đốc Công ty, kiểm soát tuân thủ, kiểm soát hoạt động và kiểm soát rủi ro.

- Chi nhánh TP.HCM

- ◆ Thay mặt cho Công ty điều hành các hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty tại địa bàn thành phố Hồ Chí Minh;
- ◆ Tìm kiếm và phát triển các cơ hội kinh doanh theo định hướng của Công ty tại khu vực phía Nam.

- **Văn phòng Đại diện Cần Thơ:** Đại diện cho Công ty liên hệ, giao dịch với các bên hữu quan tại địa phương và giải quyết các công việc liên quan đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty tại địa bàn thành lập văn phòng đại diện.

- Ban Quản lý dự án:

- ◆ Tổ chức thực hiện dự án theo các chủ trương và kế hoạch đã được Ban Giám đốc phê duyệt theo quy định của pháp luật và quy định của Công ty.
- ◆ Tham mưu cho Ban Giám đốc Công ty trong quá trình triển khai dự án.

- **Các dự án xây lắp:**

- ◆ Tổ chức thực hiện dự án thi công xây lắp theo kế hoạch được Ban Giám đốc Công ty phê duyệt (bao gồm toàn bộ các công việc từ khâu chuẩn bị, triển khai thi công đến khi thanh lý hợp đồng).

- **Sàn giao dịch bất động sản**

- ◆ Tổ chức, quản lý, điều hành hoạt động kinh doanh dịch vụ bất động sản;
- ◆ Thực hiện các hoạt động kinh doanh dịch vụ bất động sản;
- ◆ Cung cấp các dịch vụ hỗ trợ giao dịch bất động sản.

4. DANH SÁCH CỔ ĐÔNG LỚN VÀ CƠ CẤU CỔ ĐÔNG

Bảng 2: Danh sách cổ đông lớn nắm giữ trên 5% tại thời điểm 17.04.2010⁴

STT	Tên cổ đông	Địa chỉ	Số CP	%
1.	Công ty cổ phần Tập đoàn Đầu tư Long Giang	Tầng 2 toà nhà Simco 28 Phạm Hùng – Từ Liêm Hà Nội	2.545.000	18,17%
2.	Lê Hà Giang	173 Xuân Thủy- Cầu Giấy – Hà Nội	2.710.500	19,36%
3.	Công ty CP Cơ điện Xây dựng Việt Nam (MCG)	102 Trường Chinh, Hà Nội	1.000.000	7,14%
Tổng			6.255.500	44,67%

Nguồn: Long Giang Land

Tại ngày 21.07.2010, Công ty TNHH Chứng khoán Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam đã thông báo sở hữu 1.342.012 cổ phiếu, tương đương 9,58% Vốn Điều lệ của Long Giang Land.

Bảng 3: Cơ cấu cổ đông tại thời điểm 17.04.2010

STT	Loại cổ đông	Số lượng	Số cổ phần	Tỷ trọng
1.	Nhà nước	0	0	0,00%

⁴ Danh sách tham dự Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2010

2.	Tổ chức	8	4.387.642	31,34%
	<i>Trong nước</i>	<i>6</i>	<i>4.383.142</i>	<i>31,30%</i>
	<i>Ngoài nước</i>	<i>2</i>	<i>4.500</i>	<i>0,03%</i>
3.	Cá nhân	1.240	9.612.358	68,65%
	<i>Trong nước</i>	<i>1.234</i>	<i>9.528.968</i>	<i>68,06%</i>
	<i>Ngoài nước</i>	<i>6</i>	<i>83.390</i>	<i>0,59%</i>
	Tổng	1.248	14.000.000	100%

Nguồn: Long Giang Land

5. DANH SÁCH CÔNG TY MẸ, CÔNG TY CON CỦA TỔ CHỨC, NHỮNG CÔNG TY MÀ TỔ CHỨC ĐANG NẪM GIỮ QUYỀN KIỂM SOÁT HOẶC CHI PHỐI, NHỮNG CÔNG TY NẪM QUYỀN KIỂM SOÁT HOẶC CHI PHỐI ĐỐI VỚI TỔ CHỨC

5.1. Công ty mẹ của Công ty

Không có

5.2. Danh sách các công ty con của Công ty

Tên công ty con : Công ty cổ phần Đầu tư Thương mại Dịch vụ Xuân Thủy

Vốn Điều lệ : 25 tỷ đồng⁵

Tỉ lệ nắm giữ : 64% Vốn Điều lệ

Ngành nghề hoạt động : kinh doanh khu thương mại, v.v.

5.3. Danh sách các công ty mà Công ty nắm quyền kiểm soát và chi phối

Không có

5.4. Danh sách các công ty nắm quyền kiểm soát và chi phối Công ty

Không có

⁵ CTCP Đầu tư Thương mại Dịch vụ Xuân Thủy đang tiến hành các thủ tục với Sở Kế hoạch Đầu tư Hà Nội để nâng Vốn Điều lệ lên 40 tỷ đồng.

6. HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH

6.1. Giá trị dịch vụ và sản phẩm

Hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty tập trung vào 02 hoạt động chính là i) đầu tư bất động sản; ii) thi công xây lắp. Ngoài ra Công ty còn triển khai hoạt động thương mại gồm kinh doanh vật liệu xây dựng và cho thuê máy móc thiết bị.

6.1.1. Đầu tư bất động sản

Đầu tư và kinh doanh bất động sản là hoạt động kinh doanh chính của Công ty. Công ty có định hướng đầu tư và kinh doanh các dự án phát triển nhà, tổ hợp thương mại, văn phòng cho thuê, chung cư trung và cao cấp trên địa bàn thành phố Hà Nội, thành phố Hồ Chí Minh và các thành phố lớn trong cả nước.

Trong lĩnh vực này, Công ty đang dẫn đầu định thương hiệu Long Giang Land trên thị trường. Hoạt động đầu tư và kinh doanh bất động sản của Công ty đã đem lại doanh thu vào cuối năm 2009.

Hình 4: Nhà mẫu dự án 173 Xuân Thủy – Hà Nội



Nguồn: Long Giang Land

Công ty thực hiện đầu tư bất động sản dưới hai hình thức:

◆ Tự đầu tư:

Với năng lực tài chính và kinh nghiệm thi công có tiếng trên thị trường, Công ty được Ủy ban nhân dân cấp các địa phương chọn làm chủ đầu tư các dự án khu đô thị mới, tổ hợp khu chung cư và trung tâm thương mại. Các dự án tiêu biểu là dự án khu chung cư Thành Thái, quận 10, thành phố Hồ Chí Minh và dự án khu dân cư Cái Khế - Ninh Kiều - Thành phố Cần Thơ.

◆ Liên doanh, liên kết đầu tư:

Công ty đã liên doanh, liên kết với các doanh nghiệp có quỹ đất để đầu tư xây dựng các tổ hợp trung tâm thương mại, văn phòng cho thuê và chung cư trung - cao cấp. Phần lớn các dự án này đều có lợi thế vị trí trong nội thành thành phố nên việc tiêu thụ các sản phẩm của dự án không gặp khó khăn. Ngoài việc tham gia với tư cách đối tác chính của hợp đồng đầu tư phát triển dự án, Công ty còn được các đối tác tin tưởng chọn là nhà thầu thi công công trình.

Thực tế, mảng thi công xây lắp đã đem lại sự hỗ trợ lớn cho mảng đầu tư của Công ty do tạo được sự chủ động cao đối với những Dự án đầu tư bất động sản mà Công ty đang đầu tư. Theo quy định, khi hoàn thành xong phần móng, Chủ đầu tư có thể huy động vốn từ khách hàng. Việc làm chủ giai đoạn thi công phần móng và tầng hầm đã giúp cho Long Giang Land có được nguồn thu nhanh từ huy động vốn của khách hàng đồng thời cũng tạo được sự thuận lợi cho việc bán các sản phẩm căn hộ do sự tin tưởng của khách hàng vào chất lượng xây dựng nền móng của Long Giang Land.

6.1.2. Thi công xây lắp

Trong lĩnh vực này, Công ty tập trung chuyên sâu vào lĩnh vực thi công phần móng và tầng hầm các công trình cao tầng, đặc biệt là các công trình có nhiều tầng hầm. Công ty đã thành công trong việc khẳng định thương hiệu Long Giang là một trong những thương hiệu hàng đầu trong lĩnh vực này.

Việc thi công phần móng và tầng hầm các công trình cao tầng nói riêng và phần ngầm các công trình nói chung thường rất khó khăn và là thách thức đối với nhiều nhà thầu. Mỗi công trình đều có những đặc điểm riêng về cấu tạo nền đất, mặt cắt địa chất, chiều cao mực nước ngầm, v.v. nên không thể chỉ sử dụng kinh nghiệm mà đòi hỏi cần có hiểu biết đầy đủ, có sự tính toán khoa học, ứng dụng các công nghệ mới đáp ứng nhằm đưa ra các giải pháp mang tính khả thi cao, an toàn tuyệt đối và cạnh tranh về giá thành.

Nắm bắt được cơ hội này, Long Giang Land, với thế mạnh về kỹ thuật, công nghệ thi công cọc khoan nhồi, cọc barrette, tường vây và kinh nghiệm đã nhanh chóng phát triển thương

hiệu và trở thành một trong những công ty hàng đầu cung cấp sản phẩm này với các giải pháp thi công phổ biến và tiên tiến nhất trên thế giới, cụ thể:

- Thi công cọc khoan nhồi: Cọc khoan nhồi có ưu điểm là giải quyết được vấn đề gia cố nền móng các công trình cao tầng trong khi chống được rung động để đảm bảo an toàn cho các công trình lân cận, v.v.

Quy trình thi công cọc khoan nhồi như sau:

Hình 5: Quy trình thi công cọc khoan nhồi



Nguồn: Long Giang Land

- Thi công cọc barrette: Về cơ bản, quy trình thi công cọc barrette tương tự quy trình thi công cọc khoan nhồi, chỉ khác ở thiết bị thi công đào hố và hình dạng lồng cốt thép. Thi công cọc barrette dùng loại gầu ngoạm hình chữ nhật và lồng cốt thép có tiết diện hình chữ nhật. Các thiết bị chuyên dụng đều được nhập khẩu từ Ý, Nhật, như SOILMEC, MASAGO..
- Thi công tường trong đất (diafram wall): Quy trình thi công tường trong đất là thi công các cọc barrette nối liền nhau được liên kết bởi các khớp nối đặt gioăng chống thấm nhằm tạo thành một bức tường bê tông cốt thép trong đất. Có thể nói tường trong đất đã được sử dụng thành công trong thi công tầng hầm của công trình có quy mô từ 2 tầng hầm trở lên.

Kế thừa và phát huy kinh nghiệm thi công móng và tầng hầm, Công ty đã ghi dấu thương hiệu Long Giang trên nhiều công trình lớn. Các công trình tiêu biểu của Long Giang gồm:

Bảng 4: Các công trình tiêu biểu Công ty đã thi công

STT	Năm	Tên công trình	Quy mô	Hạng mục Công ty thi công
1.	2003	Cherwood Residence – TP HCM	23 tầng	Cọc khoan nhồi, cọc barrette, tường vây và 02 tầng hầm diện tích 6.000 m ²
2.	2004	The Manor – Hà Nội	26 tầng	Cọc ép, cọc khoan nhồi, móng và 01 tầng hầm diện tích 20.000 m ²
3.	2005	Tòa nhà Bảo Việt – TP HCM	12 tầng	Cọc khoan nhồi, tường vây, móng và 02 tầng hầm diện tích 3.000 m ²
4.	2005	Khách sạn Rex – TP HCM	05 tầng	Cọc khoan nhồi, tường vây và 03 tầng hầm diện tích 10.800 m ²
5.	2006	M5 Tower – Hà Nội	34 tầng	Cọc khoan nhồi, tường vây, móng và 05 tầng hầm diện tích 9.200 m ²
6.	2007	Tháp BIDV – Hà Nội	26 tầng	Cọc khoan nhồi, cọc barrette, tường vây và 03 tầng hầm diện tích 4.800 m ²
7.	2008	Cao ốc Xuân Thủy – Hà Nội	25 tầng	Cọc khoan nhồi, cọc barrette, tường vây và 02 tầng hầm diện tích 6.000 m ²
8.	2009	Khách sạn Đồng Khởi – TP HCM	17 tầng	Cọc khoan nhồi, tường vây và 03 tầng hầm diện tích 3.000 m ²
9.	2009	Chung cư Pre'che – TP HCM	33 tầng	Cọc khoan nhồi, cọc barrette, tường vây và 2 tầng hầm diện tích 20.000 m ²
10.	2010	Cao ốc Văn phòng HMTTC	18 tầng	Thi công móng, cọc barrette, tường vây diện tích 2.500m ²
11.	2010	Chung cư 52 Lĩnh Nam, Hà Nội	17 tầng	Cọc khoan nhồi và 01 tầng hầm diện tích 4.500 m ²
12.	2010	Cao ốc Green Park, Yên Hoà, Hà Nội	26 tầng	Thi công cọc khoan nhồi, 02 tầng hầm diện tích 5.800 m ² (đang thi công hầm)

Nguồn: Long Giang Land



6.1.3. Hoạt động khác

Ngoài hai hoạt động chính trên, Công ty còn triển khai một số hoạt động kinh doanh khác như đầu tư tài chính, kinh doanh vật liệu xây dựng và cho thuê thiết bị.

Hiện nay lĩnh vực kinh doanh bất động sản chưa phải là nguồn doanh thu và lợi nhuận chính của Công ty. Tuy nhiên do duy trì tốt hoạt động thi công xây lắp, nguồn doanh thu của Công ty vẫn được duy trì và đảm bảo mức độ tăng trưởng và mang lại cổ tức từ 10-15% trong những năm qua. Năm 2009 và 2010 là năm bản lề của Công ty khi các dự án đầu tư bất động sản của Công ty bắt đầu được hạch toán lợi nhuận trong khi vẫn duy trì sự ổn định của hoạt động thi công xây lắp.

Trong 6 tháng đầu năm 2010, hoạt động cho thuê thiết bị bị lỗ do Công ty không triển khai nhiều hợp đồng cho thuê như các năm trước.

Chi tiết kết quả kinh doanh của Công ty trong thời gian qua như sau:

Bảng 5: Doanh thu, giá vốn và Lợi nhuận gộp theo hoạt động từ 2008 đến 30.06.2010

STT	Hạng mục	2008		2009		6 tháng 2010	
		Giá trị (VNĐ)	%	Giá trị (VNĐ)	%	Giá trị (VNĐ)	%
A	Doanh thu thuần	225.890.507.285	100%	251.256.309.455	100%	110.198.716.290	100%
1.	Xây lắp	159.373.283.041	71%	176.772.743.337	70.4%	95.073.025.443	86.3%
2.	Kinh doanh vật liệu xây dựng	60.815.078.902	27%	51.095.070.525	20.3%	14.250.713.575	12.9%
3.	Cho thuê thiết bị	5.702.145.342	3%	23.388.495.593	9.3%	874.977.272	0.8%
B	Giá vốn	189.344.090.514	100%	203.527.674.001	100%	85.853.316.665	100%
1.	Xây lắp	134.200.784.647	71%	143.526.216.562	70.5%	72.995.156.020	85.0%
2.	Kinh doanh vật liệu xây dựng	54.030.141.609	29%	49.676.272.302	24.4%	11.874.433.608	13.9%
3.	Cho thuê thiết bị	1.113.164.258	1%	10.325.185.137	5.1%	936.977.900	1.1%
C	Lợi nhuận gộp	36.546.416.771	100%	47.728.635.454	100%	24.392.148.762	100%
1.	Xây lắp	25.172.498.394	69%	33.246.526.775	69.7%	22.077.869.423	90.5%
2.	Kinh doanh vật liệu xây dựng	6.784.937.293	19%	1.418.798.223	3.0%	2.376.279.967	9.7%
3.	Cho thuê thiết bị	4.588.981.084	13%	13.063.310.456	27.4%	-62.000.628	-0.2%

Nguồn: Long Giang Land

6.2. Các yếu tố đầu vào

Các yếu tố đầu vào

Hoạt động chính của Long Giang Land là đầu tư kinh doanh bất động sản nên các chi phí đầu vào chính sẽ là chi phí đền bù giải phóng mặt bằng, thuế chuyển quyền sử dụng đất và chi phí nguyên vật liệu xây dựng.

Chi phí giải phóng mặt bằng ảnh hưởng rất lớn tới chi phí và lợi nhuận của Công ty. Hiện tại quỹ đất của Công ty đều là đất đã được thành phố có quyết định thu hồi để Công ty thực hiện thi công các khu dân cư, tổ hợp chung cư, văn phòng và trung tâm thương mại. Do đó giá đền bù mặt bằng được xác định theo khung giá đất của thành phố. Tuy nhiên, để đẩy nhanh công tác giải phóng mặt bằng, Công ty có quỹ hỗ trợ các hộ di dời sớm (bên cạnh việc đền bù theo khung của Nhà nước). Việc đẩy nhanh tiến độ giải phóng mặt bằng góp phần làm đẩy nhanh tiến độ dự án và tiết kiệm nguồn lực của Công ty.

Chi phí nguyên vật liệu xây dựng của Công ty chủ yếu gồm xi măng, thép và bê tông, v.v. được sản xuất trong nước. Trong năm 2008 giá nguyên vật liệu xây dựng đã có sự biến đổi khó lường, do đó ảnh hưởng không nhỏ tới chi phí sản xuất của Công ty. Tuy nhiên, lợi nhuận của Công ty lại ít chịu ảnh hưởng bởi sự biến động trên do trong các dự án đầu tư kinh doanh bất động sản Công ty (và đối tác liên doanh) đã tính toán đến dự phòng biến động giá và thỏa thuận với khách hàng về việc bù đắp thêm chi phí nguyên vật liệu tăng thêm do trượt giá. Trong các hợp đồng thi công xây lắp, Công ty đều có cam kết với điều khoản tăng giá trị hợp đồng khi có biến động về giá vật liệu xây dựng. Cụ thể, khi đơn giá vật tư có biến động sai khác $\pm 2\%$ đến $\pm 5\%$ so với đơn giá trong dự toán của hợp đồng thì giá vật tư điều chỉnh sẽ căn cứ theo giá bán của nhà cung cấp vật tư cho công trình.

Nhà cung cấp

Để đảm bảo và chủ động trong việc cung cấp nguyên vật liệu phục vụ quá trình thi công, Công ty đã áp dụng quy trình ISO 9001-2008 vào việc lựa chọn nhà cung cấp theo các tiêu chí cơ bản sau: 1) Nhà cung cấp quy mô lớn trên thị trường và có tiếng về chất lượng; 2) Với mỗi loại vật liệu chính, mỗi công trình cần trung bình 3-5 nhà cung cấp để hạn chế rủi ro do phụ thuộc vào một nhà cung cấp.

Căn cứ vào các tiêu chí này, Công ty đã hợp tác và xây dựng mối quan hệ truyền thống, ổn định với các nhà cung cấp có uy tín và thương hiệu trên thị trường như thép Hòa Phát, thép Miền Nam, thép Việt Hàn, bê tông liên doanh Holcim, v.v. Cùng với chính sách mua hàng linh hoạt theo diễn biến thị trường, Công ty đã chủ động được nguồn cung cấp nguyên vật liệu cho các công trình.



Qua nhiều năm làm việc và hợp tác, Công ty đã tạo được uy tín và xây dựng được mối quan hệ truyền thống với các nhà cung cấp có tiếng. Công ty được các nhà cung cấp cho trả chậm từ 30 đến 60 ngày (tùy theo từng hợp đồng).

Ảnh hưởng của nguyên vật liệu tới doanh thu, chi phí và lợi nhuận

Sự biến động giá nguyên vật liệu ảnh hưởng lớn tới chi phí và lợi nhuận của các công ty bất động sản. Đồng thời, nguồn cung cấp cũng không ổn định gây bị động cho công tác dự trù và ký kết hợp đồng thi công. Trong khi đó giá vật liệu xây dựng lại có xu hướng tăng trong các năm qua do ảnh hưởng của lạm phát.

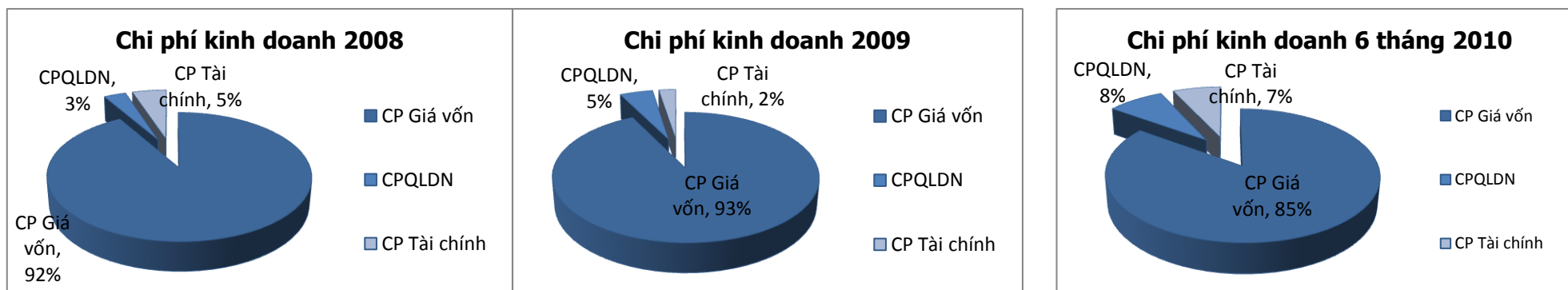
Sự tăng giá chóng mặt của vật liệu xây dựng vào giữa năm 2008 đã góp phần làm chi phí giá vốn của Công ty tăng mạnh. Tuy nhiên, hoạt động kinh doanh của Công ty nhìn chung ít bị ảnh hưởng do Công ty cùng đối tác đã chỉnh kịp thời Tổng dự toán công trình và tính toán dự phòng biến động giá cho toàn bộ phần còn lại của dự án vào thời điểm vật tư có biến động cao. Đối với hoạt động xây lắp, các nguyên vật liệu chính như thép, bê tông thương phẩm đều được Chủ đầu tư chấp thuận điều chỉnh theo giá thực tế thời điểm thi công.

6.3. Chi phí sản xuất

Bảng 6: Tỷ trọng các khoản mục chi phí kinh doanh so với doanh thu thuần

STT	Chi phí	2008		2009		6 tháng 2010	
		Giá trị (VNĐ)	%	Giá trị (VNĐ)	%	Giá trị (VNĐ)	%
1.	Giá vốn hàng bán	189.344.090.514	84%	203.527.674.001	81%	85.806.567.528	78%
2.	Quản lý doanh nghiệp	6.743.351.137	3%	10.641.979.320	4%	8.157.549.845	7%
3.	Tài chính	10.429.901.965	5%	5.524.886.681	2%	6.975.527.297	6%
Tổng		206.517.343.616	91%	219.694.540.002	87%	100.939.644.670	92%

Hình 6: Cơ cấu chi phí kinh doanh



Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2008, 2009 và BCTC bán niên 2010 hợp nhất soát xét của Long Giang Land

Giá vốn hàng bán

Giá vốn chiếm tỉ trọng lớn nhất trong tổng số chi phí sản xuất kinh doanh của Công ty. Trong năm 2008, giá vật liệu tăng cao làm ảnh hưởng tới hoạt động của nhiều Công ty xây lắp và bất động sản. Song, với phương án quản lý rủi ro biến động giá vật liệu tốt, cùng với chính sách mua hàng linh hoạt và định mức chi phí hợp lý, Công ty đã thành công trong việc quản lý chi phí giá vốn, do đó tỉ trọng giá vốn trên doanh thu thuần giảm dần từ 2008 đến nay (từ 84% năm 2008 xuống 78% trong 6 tháng đầu năm 2010).

Chi phí quản lý doanh nghiệp

Tương tự như giá vốn, chi phí quản lý doanh nghiệp cũng được quản lý chặt chẽ và hiệu quả hơn với hệ thống chi phí định mức hợp lý. Tuy nhiên, trong 6 tháng đầu năm 2010, tỉ trọng chi phí quản lý doanh nghiệp trên cả tổng chi phí kinh doanh và doanh thu thuần đều tăng mạnh do Công ty thực hiện tăng lương cho cán bộ nhân viên.

Chi phí tài chính

Trong các năm qua chi phí tài chính chỉ chiếm dưới 5% tổng chi phí nên sự biến động của chi phí tài chính không ảnh hưởng nhiều đến lợi nhuận của Công ty. Tuy nhiên trong 6 tháng đầu năm 2010 tỉ trọng chi phí tài chính trong tổng chi phí kinh doanh đã tăng cao lên tới 7% do Công ty không còn được hưởng lãi suất ưu đãi của Chính phủ như trong năm 2008 và 2009.

6.4. Trình độ công nghệ

Công ty rất chú trọng đến vấn đề con người, máy móc và công nghệ bởi đây là những yếu tố quan trọng quyết định tới chất lượng các dự án Công ty thực hiện.

Với thế mạnh về công nghệ thi công nền móng và kết cấu tầng hầm đã áp dụng thành công qua các dự án lớn công ty tham gia như The Manor, BIDV Tower, M5 Tower, v.v. Công ty đã đưa ra các giải pháp công nghệ thi công phù hợp với từng điều kiện địa chất và thiết kế của mỗi dự án, góp phần đảm bảo tiến độ chung của các dự án, tăng uy tín của công ty trước các đối tác.

Về nhân lực

Tại Long Giang Land, con người được khẳng định là một trong những nhân tố quan trọng quyết định sự thành công của Công ty. Công ty có chiến lược thu hút và giữ chân cán bộ quản lý cấp trung và cao cấp; nâng cao chế độ đãi ngộ vật chất cho CBNV và xây dựng môi trường làm việc của Long Giang Land có tính cạnh tranh và ngày càng hấp dẫn đối với người lao động.

Đội ngũ quản lý đầu tư bất động sản của Công ty, với ít nhất 06 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực bất động sản, luật, tài chính và marketing đã góp phần không nhỏ tạo nên giá trị gia tăng cho các dự án của Công ty.

Công ty có một đội ngũ kỹ sư, kiến trúc sư với kinh nghiệm nhiều năm trong lĩnh vực thi công với rất nhiều công trình lớn như công trình the Manor – Hà Nội, tòa tháp BIDV, công trình M5-Tower, v.v. Bên cạnh nguồn nhân lực hiện có, Công ty còn có mối quan hệ tốt với các chuyên gia tại các công ty tư vấn, những người có nhiều kinh nghiệm trong việc tính toán, thẩm tra các phương án do Long Giang Land đưa ra, nhằm đảm bảo tính khả thi cho biện pháp thi công của Long Giang Land. Do đó chất lượng công trình mà Công ty thi công luôn được đảm bảo.

Về thiết bị thi công

Công ty đã đầu tư thiết bị thi công hiện đại do lĩnh vực thi công móng và tầng hầm đòi hỏi trình độ công nghệ cao. Công ty cũng nhận được sự hỗ trợ về thiết bị thi công từ các Công ty thành viên trong tập đoàn Long Giang.

Về biện pháp thi công

Như đã trình bày về phần công nghệ thi công ở trên, do đặc thù thi công phần móng và tầng ngầm của công trình cao tầng luôn đòi hỏi kinh nghiệm và giải pháp thi công hợp lý, nhằm cung cấp sản phẩm đúng tiến độ, chất lượng và an toàn.

Nhìn chung, một sản phẩm thi công phần ngầm sẽ được chủ yếu được phân chia thành 02 giai đoạn. Với mỗi giai đoạn tương ứng sẽ vận dụng các quy trình kỹ thuật, công nghệ khác nhau để tạo ra sản phẩm:

- Giai đoạn I: Sử dụng công nghệ thi công cọc khoan nhồi, cọc barrette và
Xử lý nền móng tường trong đất.

- Giai đoạn II: Sử dụng 1 trong 2 biện pháp thi công hầm: 1) thi công theo
Thi công tầng hầm phương pháp top down và 2) thi công bằng phương pháp thông thường có sử dụng biện pháp chống hoặc neo giữ tường trong đất.

Thi công theo Sau khi hoàn thành phần cọc và tường vây, thực hiện thi công
phương pháp top đồng thời: 1) các sàn tầng hầm phía dưới và móng từ trên xuống
down và 2) phần thân nhà. Do vậy thời gian thi công được rút ngắn.

Thi công theo Sau khi thi công phần cọc và tường trong đất, sử dụng hệ văng
phương pháp thông chống thép hoặc neo đất để giữ ổn định cho thành tường trong
thường đất. Sau đó thi công phần móng và tầng hầm theo phương pháp
thông thường, gồm: 1) đào đất tới chiều sâu của đài móng; 2) thi

công đài móng; 3) thi công các sàn hầm trên; 4) thi công phần thân nhà.

Với các giải pháp kỹ thuật có sử dụng biện pháp chống hoặc neo giữ tường trong đất đưa ra, Công ty đã ký kết hợp đồng với các chuyên gia để thẩm định độc lập các giải pháp đã tính toán, nhằm đảm bảo tính khả thi, giảm thiểu rủi ro của dự án. Với ưu điểm như trình bày ở trên về các biện pháp thi công, Công ty đã khẳng định thương hiệu của mình, tăng tính cạnh tranh bằng các giải pháp kỹ thuật có tính thuyết phục cao đối với các Chủ đầu tư và các đơn vị tư vấn.

6.5. Tình hình kiểm tra chất lượng sản phẩm

Việc kiểm tra chất lượng thi công được Công ty triển khai theo quá trình: từ đầu vào đến toàn bộ quá trình xây dựng và đến bước nghiệm thu.

Trong quá trình thi công, Công ty luôn có đội ngũ kỹ sư kinh nghiệm kiểm tra và giám sát và luôn có giải pháp xử lý nếu có vấn đề phát sinh.

Khi tiến hành nghiệm thu công trình, Công ty luôn tuân thủ các yêu cầu trong Quy định quản lý chất lượng công trình xây dựng ban hành kèm theo Nghị định 209/2004/NĐ-CP của Chính phủ ban hành ngày 16 tháng 12 năm 2004, Nghị định 49/2008/NĐ-CP của Chính phủ về sửa đổi, và các tiêu chuẩn kỹ thuật của Nhà nước.

Trong năm 2008, Công ty đã hoàn thành việc xây dựng và đưa vào áp dụng hệ thống quản lý chất lượng theo tiêu chuẩn chất lượng ISO 9001:2008 (trước đó là ISO 9001:2000) để đảm bảo chất lượng sản phẩm từ đầu vào đến đầu ra cho cả hoạt động đầu tư bất động sản và hoạt động thi công xây lắp.

6.6. Hoạt động marketing

Với hai hoạt động chính là đầu tư bất động sản và thi công xây lắp, Công ty có 02 phương pháp tiếp cận khác nhau cho từng hoạt động.

Đầu tư kinh doanh bất động sản

Với mục tiêu khẳng định thương hiệu Long Giang Land trên thị trường bất động sản với tư cách là một Công ty phát triển các dự án bất động sản chuyên nghiệp và có uy tín trong lĩnh vực đầu tư các Trung tâm thương mại, căn hộ cao cấp và văn phòng cho thuê, Công ty đã xây dựng chiến lược marketing như sau:

- *Phân khúc thị trường:*

Nắm bắt được nhu cầu của nhóm khách hàng chú trọng vào các yếu tố thuận lợi (về giao thông, về môi trường, về dịch vụ), tiện nghi và thẩm mỹ, Công ty tập trung vào

phân khúc trung và cao cấp bằng việc đầu tư và phát triển các dự án bất động sản có vị trí địa lý tốt, có chất lượng cao và giá bán hợp lý.

- *Sản phẩm*

Xác định thị trường mục tiêu như trên, Công ty hướng tới cung cấp các sản phẩm bất động sản cao cấp gồm: i) Trung tâm thương mại; ii) Căn hộ cao cấp và iii) Văn phòng cho thuê với vị trí thuận lợi gần trung tâm thành phố như dự án 173 Xuân Thủy và dự án 102 Trường Chinh, v.v.

- *Giá bán*

Vì tập trung vào phân khúc trung và cao cấp, giá bán sản phẩm của Công ty ở mức trung bình và khá với giá trị 1 căn hộ từ 1,5 đến 3 tỷ đồng. Cụ thể như công trình 173 Xuân Thủy, giá bán căn hộ của dự án (thực hiện bán năm 2008) là 17.8 triệu đồng/m². Mức giá này được xây dựng dựa trên các nghiên cứu, đánh giá của Công ty và đối tác về tình hình bất động sản trên địa bàn và mức lợi nhuận kỳ vọng của dự án.

- *Phân phối*

Thông qua sàn giao dịch bất động sản, Công ty sẽ phân phối sản phẩm tới khách hàng để tăng tính minh bạch và công bằng. Sàn bất động sản của Công ty đã chính thức hoạt động vào cuối năm 2009.

- *Quảng bá*

Để quảng bá sản phẩm của Công ty, Công ty triển khai các phương thức sau:

- ◆ Cập nhật thông tin của Công ty trên website www.longgiangland.com.vn
- ◆ Xây dựng nhà mẫu dự án.
- ◆ Xây dựng catalogue
- ◆ Quảng cáo trên các phương tiện thông tin đại chúng (mạng, báo, truyền hình)
- ◆ Chụp ảnh, thông báo thông tin về tiến độ hoàn thiện dự án.

Ngoài ra Công ty còn có đường dây điện thoại nóng (số 09 3636 2525) để tiếp nhận yêu cầu của khách hàng về thông tin dự án hoặc về việc chuyển nhượng căn hộ.

Thi công xây lắp

Với thương hiệu và kinh nghiệm lâu năm thi công trong lĩnh vực nền móng, Công ty luôn được nhiều Chủ đầu tư mời tham gia dự thầu các dự án lớn.

Tập trung vào khách hàng tại địa bàn Hà Nội, thành phố Hồ Chí Minh và các vùng lân cận để chủ động quản lý có hiệu quả quá trình thi công nhằm đảm bảo chất lượng, tiến độ và giá thành hợp lý.

- Khách hàng
hàng
- Chuyển dịch dần tỷ trọng các công trình thi công xây lắp với vai trò nhà thầu thuần túy sang thi công công trình mà Công ty tham gia đầu tư nhằm giảm rủi ro về thu hồi vốn và tăng cường khả năng khai thác có hiệu quả nguồn lực của Công ty.

- Quảng bá: Mời chủ đầu tư và đối tác thăm quan các công trình mang thương hiệu Long Giang Land để hiểu rõ và có cái nhìn chính xác về khả năng thi công của Công ty.
- Liên kết: Hợp tác liên danh với các công ty lớn khác để cùng thực hiện các công trình lớn nhằm nâng cao khả năng cạnh tranh với các đối thủ cạnh tranh. Cụ thể Công ty đã liên danh với Tổng Công ty Vinaconex để thi công phần móng và tầng hầm tòa tháp BIDV - Hà Nội, với Tổng công ty xây dựng số 1 (Bộ xây dựng) thi công phần móng và tầng hầm khách sạn Rex – TP.HCM, v.v.

6.7. Nhãn hiệu thương mại, đăng ký phát minh sáng chế và bản quyền

Công ty đã tiến hành thiết kế, xây dựng website thông tin về công ty và đăng ký tên miền trên mạng Internet như sau: www.longgiangland.com.vn

Logo của công ty cũng đã được đăng ký tại Cục Sở hữu trí tuệ Việt Nam:



Biểu tượng và tên thương hiệu

- ◆ Lấy cảm hứng từ ngành nghề hoạt động, năng lực cũng như giá trị cốt lõi của Long Giang.
 - ◆ 03 khối tam giác được kết hợp với nhau để tạo nên một biểu tượng tượng trưng cho sự bền vững, trường tồn (như hình kim cương).
 - ◆ Màu chủ đạo của Logo là màu xanh, màu tượng trưng cho sự chắc chắn, an toàn, tin cậy, v.v. Và đó chính là thông điệp Long Giang Land muốn khẳng định với khách hàng về các dịch vụ do Công ty cung cấp.
- Về chi tiết, Logo gồm 02 màu xanh: xanh đậm tượng trưng cho dương và xanh nhạt tượng trưng cho âm. Cả hai cùng kết hợp nhuần nhuyễn dựa trên các yếu tố duy tâm và các yếu tố của thời đại để tạo nên một hình ảnh ấn tượng, thể hiện được bản sắc của Thương hiệu trong thời kỳ hội nhập.

6.8. Các hợp đồng và dự án lớn đang thực hiện hoặc đã ký kết

Hiện tại Công ty có các hợp đồng và dự án lớn trong 02 lĩnh vực gồm:

- ◆ Đầu tư bất động sản: Tự đầu tư và liên doanh liên kết với các đối tác.
- ◆ Thi công xây lắp: thi công công trình dân dụng và công nghiệp với chuyên sâu thi công cọc khoan nhồi, móng và tầng hầm các công trình cao tầng.

Bảng 7: Các dự án đầu tư bất động sản Công ty đang thực hiện

STT	Dự án	Diện tích đất XD	Dự kiến khởi công	Dự kiến hoàn thành	IRR dự kiến
1.	Khu chung cư Thành Thái, quận 10, TP Hồ Chí Minh	10.680 m ²	2010	2012	27,44%
2.	Khu dân cư Long Giang – Cái Khế, TP Cần Thơ	41.502 m ²	2010	2013	25,00%

Bảng 8: Các hợp đồng hợp tác đầu tư bất động sản Công ty đang thực hiện

STT	Dự án	Đối tác	Dự kiến hoàn thành	Vốn góp dự kiến		Vốn đã góp (tỷ)	Vốn góp hiện tại	IRR dự kiến
				%	Tỷ VNĐ			
1.	173 Xuân Thủy	Công ty Thương mại dịch vụ Tràng Thi	2010	45%	32,3	32,3	0,0	27,18%
2.	102 Trường Chinh	Công ty cổ phần cơ điện và xây dựng VN	2012	40%	68	68,0	68,0	38,77%
3.	69 Vũ Trọng Phụng	CTCP Tu bổ di tích và Thiết bị văn hoá TW	2012	64%	64	5,0	5,0	21,58%

Bảng 9: Các hợp đồng thi công xây lắp Công ty đang thực hiện

STT	Dự án	Đối tác	Giá trị HĐ (tỷ)	Thời gian thi công
1.	Khu nhà ở và văn phòng 102 Trường Chinh	Công ty cổ phần Cơ điện và Xây dựng Việt Nam	97	T5.09 – T11.10
2.	Trường đại học cần Thơ	Trường Đại học Cần Thơ	28,4	T11.09 – T9.10
3.	Chung cư CT1-CT2 Yên Hòa – Hà Nội	Công ty Constrexim – Holdings	36,8	T02.10 – T8.10
4.	Cao ốc văn phòng HMTTC –TP.HCM	Công ty QLKD và phát triển nhà TP.HCM	38	T1.2010 – T9.2010

Nguồn: Long Giang Land

6.9. Thông tin chi tiết về các dự án đầu tư bất động sản

Hiện tại Công ty đang đầu tư vào 05 dự án bất động sản đầu tư, trong đó có 02 dự án Công ty đóng vai trò chủ đầu tư và 03 dự án Công ty tham gia dưới hình thức hợp tác kinh doanh.

4.9.1. Dự án Khu chung cư Thành Thái, phường 14, quận 10, TP HCM

- Hình thức đầu tư: Long Giang Land được UBND quận 10 chọn làm chủ đầu tư dự án
- Địa điểm: trung tâm quận 10, TP HCM.
- **Giá trị tổng mức đầu tư ước tính:** 736.120.975.337 đồng.
- **IRR dự kiến:** 27,44%
- Quy mô dự án: Dự án thực hiện trên tổng diện tích đất 10.680 m² có quy mô thiết kế như sau:
 - ◆ Tổng diện tích xây dựng: khoảng 56.668 m²
 - ◆ 03 khối nhà chung cư cao tầng: mỗi khối cao 17 tầng và có 01 tầng hầm, tầng trệt với tổng số căn hộ dự kiến là 416 căn.

Hình 7: Bản phối cảnh dự án khu chung cư Thành Thái, quận 10, TP HCM



Nguồn: Long Giang Land

- Tiến độ dự án:
 - ◆ Quy hoạch và thiết kế cơ sở của dự án đã được phê duyệt
 - ◆ Đang hoàn tất các thủ tục gồm:
 - Xin cấp phép xây dựng
 - Phê duyệt dự án
 - Thiết kế kỹ thuật thi công
 - Khởi công dự án

- Khởi công: năm 2010

- Dự kiến hoàn thành: năm 2012

- Đánh giá của Công ty về dự án:

Dự án xây dựng khu chung cư Thành Thái, TP HCM dự kiến sẽ đem lại lợi nhuận cao (với IRR ước tính 27%) nhờ vào 02 yếu tố là: 1) giá thành cạnh tranh và 2) vị trí trung tâm nên dễ tiêu thụ. Công ty tin tưởng dự án sẽ có giá thành cạnh tranh do tận dụng được thế mạnh của Long Giang Land trong thi công xây lắp. Ngoài ra, dự án còn có lợi thế về chi phí giải phóng mặt bằng do đây là quỹ đất sạch được UBND quận 10, thành phố Hồ Chí Minh giao.

Công ty dự kiến điều chỉnh quy mô dự án từ 18 tầng lên 25 tầng, diện tích sàn xây dựng tăng từ 56.688 m² lên 72.178 m²; số lượng căn hộ từ 416 lên 612 căn; Vì vậy tổng mức đầu tư dự kiến tăng lên hơn 1.000 tỷ VND.

4.9.2. Dự án đầu tư xây dựng cải tạo và chỉnh trang khu dân cư, phường Cái Khế, quận Ninh Kiều, thành phố Cần Thơ

- Hình thức đầu tư: Long Giang Land được UBND thành phố Cần Thơ chọn làm chủ đầu tư dự án
- Địa điểm: Trung tâm Quận Ninh Kiều - T.P Cần Thơ, khu vực phát triển năng động nhất của Đồng bằng sông Cửu Long.
- **Giá trị tổng mức đầu tư:** 600.000.000.000 đồng
- **IRR dự kiến:** 25%
- Quy mô dự án: Dự án thực hiện trên tổng diện tích đất 41.502 m² có quy mô thiết kế như sau:
 - ◆ Khu chung cư: cao 15 tầng trên diện tích đất 2.318 m², tổng diện tích sàn khoảng 22.000 m², trong đó bố trí hơn 200 căn hộ diện tích từ 60 m² đến 120 m²
 - ◆ Khu nhà ở liền kề gồm 192 lô cao 4 tầng, tổng diện tích đất là 17.242 m²
 - ◆ Khu nhà ở liền kề tái định cư gồm 38 lô cao 4 tầng, tổng diện tích đất là 2.729m²
 - ◆ 19.203 m² còn lại là diện tích cây xanh, đường giao thông và các công trình công cộng phục vụ chung cho khu dân cư.

Hình 8: Bản phối cảnh dự án khu chung cư Cái Khế, thành phố Cần Thơ



Nguồn: Long Giang Land

- Tiến độ dự án:
 - ◆ Lập xong phương án tổng thể về bồi thường, hỗ trợ giải phóng mặt bằng và trình UBND quận Cái Khế, thành phố Cần Thơ phê duyệt.
 - ◆ Quy hoạch 1/500 và thiết kế cơ sở của dự án đã được phê duyệt
 - ◆ Dự án đầu tư đã được phê duyệt
 - ◆ Đang hoàn tất công tác giải phóng mặt bằng
 - ◆ Hoàn thành
 - Thỏa thuận đấu nối hạ tầng kỹ thuật của dự án
 - Cam kết bảo vệ môi trường của dự án
 - Thỏa thuận Phòng cháy chữa cháy
- Dự kiến khởi công: năm 2010
- Dự kiến hoàn thành: năm 2013
- Đánh giá của Công ty về dự án:

Dự án đầu tư xây dựng cải tạo và chỉnh trang khu dân cư thuộc phường Cái Khế, quận Ninh Kiều, thành phố Cần Thơ là dự án đầu tư dài hạn của Công ty. Dự án là một bước tiến lớn trên con đường tự khẳng định mình của thương hiệu và uy tín Long Giang Land trên thị trường bất động sản.

4.9.3. Dự án Trung tâm Thương mại Dịch vụ và Nhà ở tại 173 Xuân Thủy, quận Cầu Giấy, Thành phố Hà Nội.

- Hình thức đầu tư: Long Giang Land hợp tác kinh doanh với Công ty Thương mại Dịch vụ Tràng Thi.
- Địa điểm: 173 Xuân Thủy, quận Cầu Giấy, Hà Nội.
- **Giá trị tổng mức đầu tư dự kiến:** 733.819.000.000 đồng (bảy trăm ba mươi ba tỷ tám trăm mười chín triệu đồng)
- **IRR dự kiến:** 27,18%
- **Tổng giá trị vốn góp:** 71.000.000.000 (bảy mươi một tỷ đồng), trong đó:
 - ◆ Phần vốn góp của Long Giang: 48%
 - ◆ Phần vốn góp của Công ty TM DV Tràng Thi: 52%
- Quy mô dự án: Dự án thực hiện trên tổng diện tích đất 9.203 m² để xây dựng khu thương mại dịch vụ, nhà ở cao tầng và nhà ở thấp tầng (nhà vườn):
 - ◆ Khối nhà 25 tầng:
 - Diện tích khu đất là 4.282 m², trong đó 2.530 m² được dùng làm diện tích xây dựng. Tổng diện tích sàn xây dựng là 56.643 m²
 - Chiều cao đến đỉnh mái tòa nhà là 92,65m.
 - 02 tầng hầm có diện tích sàn xây dựng là 6.140 m².
 - Tầng 1, 2, 3 và 4 có diện tích sàn xây dựng là 10.485 m² được sử dụng làm khu dịch vụ thương mại và văn phòng cho thuê. Tầng 5 là tầng kỹ thuật.
 - Tầng 6-23 (276 căn hộ) có diện tích sàn xây dựng là 34.737 m².
 - Tầng 24 có diện tích sàn là 934 m² được sử dụng làm dịch vụ công cộng.
 - Tầng 25 là tầng kỹ thuật.
 - ◆ Khối nhà vườn:
 - Khu nhà vườn NV 1 gồm 10 lô nhà với diện tích đất xây dựng là 713 m²
 - Khu nhà vườn NV 2 gồm 11 lô nhà, diện tích đất xây dựng là 865 m²
 - Tổng diện tích sàn xây dựng là 7.264 m²
 - ◆ Diện tích còn lại 3.875 m² là vườn hoa, cây xanh và đường giao thông nội bộ

Hình 9: Bản phối cảnh dự án cao ốc 173 Xuân Thủy



Nguồn: Long Giang Land

- Tiến độ dự án:
 - ◆ Đã thi công xong phần thô khối nhà chung cư cao tầng
 - ◆ Đang hoàn thiện khối nhà chung cư 25 tầng
 - ◆ Đã thi công xong và bàn giao khối nhà thấp tầng cho khách hàng
 - ◆ Đã bán hết 276 căn hộ chung cư cao cấp
- Khởi công: năm 2007
- Dự kiến hoàn thành: 2010, trong đó khu thương mại sẽ được đưa vào sử dụng vào ngày 10.10.2010 để kỷ niệm 1.000 năm Thăng Long – Hà Nội.
- Đánh giá của Công ty về dự án:

Dự án 173 Xuân Thủy dự kiến sẽ đem lại lợi nhuận với IRR ước tính hơn 27%. Cuối năm 2008, Công ty và đối tác đã thu hồi toàn bộ vốn góp vì công tác bán hàng rất hiệu quả. Việc rút toàn bộ vốn (32,3 tỷ đồng) giúp Long Giang Land giảm chi phí lãi vay trong năm 2009 (ước tính tiết kiệm được khoản chi phí gần bằng 50% chi phí lãi vay của năm 2008). Ngoài ra, nếu giá nguyên vật liệu không biến động mạnh như giữa năm 2008 thì Công ty sẽ được hưởng lợi thêm từ khoản dự phòng biến động giá của dự án.

4.9.4. Dự án Khu nhà ở và văn phòng tại 102 Trường Chinh, Hà Nội

- Hình thức đầu tư: Long Giang Land hợp tác kinh doanh với Công ty cổ phần Cơ điện và Xây dựng Việt Nam
- Địa điểm: ngõ 102 Trường Chinh, quận Đống Đa, Hà Nội
- **Giá trị tổng mức đầu tư ước tính:** 934.295.352.739 đồng (chín trăm ba mươi tư tỷ hai trăm chín mươi lăm triệu ba trăm năm mươi hai nghìn bảy trăm ba mươi chín đồng)
- **IRR dự kiến:** 38,77%
- **Tổng giá trị vốn góp:** 170.000.000.000 (một trăm bảy mươi tỷ đồng), trong đó:
 - ◆ Phần vốn góp của Long Giang: 40%
 - ◆ Phần vốn góp của Công ty cổ phần Cơ điện và Xây dựng Việt Nam: 60%
- Quy mô dự án: Gồm khu nhà cao tầng và khu nhà vườn
 - ◆ Nhà HH1 (gồm 2 đơn nguyên, đơn nguyên A cao 21 tầng và đơn nguyên B cao 14 tầng) là nhà ở cao tầng kết hợp siêu thị, văn phòng.
 - 2 tầng hầm làm chỗ để xe và các phòng kỹ thuật phục vụ tòa nhà
 - Đơn nguyên B nhà HH1 cao 14 tầng bố trí làm văn phòng
 - Đơn nguyên A tầng 1 và 2 bố trí sảnh, siêu thị, dịch vụ thương mại, từ tầng 3 đến tầng 21 bố trí các căn hộ (249 căn hộ có diện tích từ 85 đến 119 m²)
 - Chiều cao đơn nguyên A là 75,6 m đến tum, chiều cao đơn nguyên B là 54,9 m đến tum.
 - Diện tích xây dựng khoảng 3.328 m², diện tích sàn xây dựng 42.986 m² (không kể tầng hầm và tầng kỹ thuật).
 - ◆ Nhà HH2 cao 19 tầng là nhà ở cao tầng (có 01 tầng hầm để xe và bố trí các phòng kỹ thuật phục vụ tòa nhà).
 - Tầng 1 bố trí sảnh, không gian dịch vụ phục vụ tòa nhà
 - Tầng 2 đến tầng 17 bố trí các căn hộ (144 căn hộ có diện tích từ 50,5 đến 162,2 m²), chiều cao 66,3 m đến tum.
 - Diện tích xây dựng khoảng 1.111 m², diện tích sàn xây dựng 20.497 m².
 - ◆ Khối nhà vườn gồm 8 mẫu cao 3 tầng (bao gồm 32 nhà) diện tích đất xây dựng từ 82 đến 115 m², diện tích xây dựng từ 56 - 62 m², chiều cao đến tầng áp mái là 10,1 m.
- Tiến độ dự án:
 - ◆ Hoàn thiện công tác giải phóng mặt bằng;
 - ◆ Đã nộp tiền sử dụng đất của dự án;
 - ◆ Hoàn thiện công tác lập thiết kế kỹ thuật thi công và tổng dự toán dự án.

- ◆ Đã triển khai công tác thi công hạ tầng kỹ thuật
- ◆ Đã khởi công phần móng của chung cư và khu nhà vườn
- ◆ Hoàn tất công tác chuẩn bị bán căn hộ nhà vườn và chung cư để có thể triển khai bán nhà sau khi thi công xong phần móng.

Hình 10: Bản phối cảnh dự án khu nhà cao tầng 102 Trường Chinh



Nguồn: Long Giang Land

- Khởi công: năm 2009
- Dự kiến hoàn thành: năm 2012
- Đánh giá của Công ty về dự án:

Dự án 102 Trường Chinh là dự án nằm trên vị trí tốt, giao thông thuận lợi nên công tác bán căn hộ được dự đoán là sẽ nhanh và hiệu quả. Hiện tại số lượng người đăng ký mua đã vượt quá số lượng căn hộ của dự án. Đến thời điểm 30.07.2010 Long Giang Land đã góp 68 tỷ trên tổng số vốn phải góp là 68 tỷ. Tuy nhiên, tiến độ dự án bị chậm lại (dự kiến khoảng 6 tháng đến 1 năm) do Thủ tướng Chính đã ra thông báo số 348/TB-VPCP ngày 9.12.2009 về việc tạm dừng thi công các công trình cao tầng (từ 9 tầng trở lên) trong 04 quận nội thị Hoàn Kiếm, Đống Đa, Hai Bà Trưng, Ba Đình.

4.9.5. Dự án Khu nhà ở và văn phòng tại 69 Vũ Trọng Phụng, Hà Nội

- Hình thức đầu tư: Long Giang Land hợp tác kinh doanh với Công ty Cổ phần Tu bổ di tích và thiết bị văn hóa Trung Ương.
- Địa điểm: 69 Vũ Trọng Phụng, quận Thanh Xuân, Hà Nội
- **Giá trị tổng mức đầu tư ước tính:** 782.553.000.000 đồng (bảy trăm tám mươi hai tỷ năm trăm năm mươi ba triệu đồng)
- **IRR dự kiến:** 21,58%
- **Tổng giá trị vốn góp dự kiến:** 100.000.000.000 (một trăm tỷ đồng), trong đó:
 - ◆ Phần vốn góp của Long Giang: 64%
 - ◆ Phần vốn góp của CTCP Tu bổ di tích và thiết bị văn hóa Trung Ương: 36%
- Quy mô dự án: Dự án thực hiện trên tổng diện tích đất 11.234,5 m² có quy mô dự kiến như sau:
 - ◆ Khu nhà ở, văn phòng, trung tâm thương mại cao tầng gồm 02 khối nhà có chung 02 tầng hầm; mỗi khối nhà cao 22 tầng.
 - ◆ Tổng diện tích sàn xây dựng khoảng: 79.900 m²
 - ◆ Tổng số căn hộ dự kiến 430 căn hộ.

Hình 11: Bản phối cảnh dự án 69 Vũ Trọng Phụng



Nguồn: Long Giang Land

- Tiến độ dự án: Chủ trương đầu tư của dự án đã được UBNDTP Hà Nội chấp thuận
 - ◆ Quy hoạch 1/500 và thiết kế sơ bộ của dự án đã được phê duyệt
 - ◆ Đang lập dự án đầu tư trình các cơ quan có thẩm quyền của Thành phố Hà Nội để hoàn tất các thủ tục đầu tư của dự án.

- Dự kiến khởi công: năm 2010
- Dự kiến hoàn thành: năm 2012
- Đánh giá của Công ty về dự án:

Dự án 69 Vũ Trọng Phụng nằm ở khu vực trung tâm của quận Thanh Xuân, rất gần các cơ quan hành chính của quận Thanh Xuân, đồng thời gần sát với khu vực các dự án đang triển khai xung quanh như Trung Hoà - Nhân Chính, Đông Nam Trần Duy Hưng, đường Lê Văn Lương, v.v. nên cũng sẽ được hưởng lợi từ các tiện ích của các dự án này như siêu thị, nhà hàng, trường học, khu vui chơi giải trí, v.v. Bên cạnh đó, dự án có thiết kế mới, hiện đại, thông thoáng, bố trí căn hộ đa dạng và tòa nhà có các dịch vụ phụ trợ tốt. Do các điều kiện thuận lợi nêu trên nên công tác bán căn hộ được dự đoán là sẽ nhanh và có hiệu quả.

7. BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

7.1. Tóm tắt một số chỉ tiêu về hoạt động kinh doanh từ 2007 đến nay

Bảng 10: Một số chỉ tiêu về hoạt động của Công ty từ 2008 đến 30.06.2010

STT	Chỉ tiêu	Đơn vị	2008	2009	% tăng giảm	6 tháng đầu 2010
1.	Tổng Tài sản	Đồng	321.238.814.358	370.351.463.494	15%	547.793.647.478
2.	Vốn điều lệ	Đồng	80.000.000.000	80.000.000.000	0%	140.000.000.000
3.	Vốn chủ sở hữu	Đồng	118.064.643.598	130.727.446.234	11%	260.805.172.582
4.	Doanh thu thuần	Đồng	225.890.507.285	251.256.309.455	11%	110.198.716.290
5.	LN thuần từ HĐKD	Đồng	23.543.153.067	44.624.816.881	90%	31.781.162.066
6.	Lợi nhuận khác	Đồng	461.929.371	(101.879.359)	-122%	299.576.880
7.	LN trước thuế	Đồng	24.005.082.438	44.522.937.522	85%	32.080.738.946
8.	LN sau thuế	Đồng	17.401.798.275	36.957.470.981	112%	26.643.784.331
9.	EPS	Đồng/cổ phần	2.165	4.620	113%	2.648

Nguồn: BCTC kiểm toán 2008 và 2009, BCTC bán niên 2010 hợp nhất soát xét của Long Giang Land

Tổng tài sản 6 tháng đầu năm 2010 tăng mạnh so với năm 2009 do i) Công ty thực hiện thành công việc chào bán 6 triệu cổ phiếu tăng Vốn Điều lệ lên 140 tỷ đồng và Công ty bắt đầu tiến thực hiện báo cáo tài chính hợp nhất (công ty con là CTCP Đầu tư Thương mại Dịch vụ Xuân Thủy) và ii) Công ty đẩy mạnh nợ vay ngắn hạn để thực hiện các công trình xây lắp ký mới trong năm 2010.

Doanh thu thuần tăng trưởng ổn định khoảng 10%/năm do Công ty chủ trương không đẩy mạnh xây lắp mà tập trung vào hoạt động đầu tư, kinh doanh bất động sản. Tuy nhiên lợi nhuận thuần từ hoạt động sản xuất kinh doanh trong năm 2009 lại tăng 90% so với năm 2008 do Công ty i) thực hiện tốt việc quản lý chi phí và ii) được hưởng hỗ trợ lãi suất của Chính phủ cho hoạt động xây lắp. Do đó, lợi nhuận trước thuế và sau thuế năm 2009 cũng tăng mạnh.

Lợi nhuận khác năm 2009 giảm mạnh do Công ty không còn tiến hành thanh lý một số máy móc như năm 2008.

7.2. Những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh từ 2008 đến 30.06.2010

Thuận lợi trong hoạt động kinh doanh

- Hoạt động đầu tư và kinh doanh bất động sản bắt đầu đem lại lợi nhuận từ quý IV 2009. Đặc biệt, trong 06 tháng đầu năm 2010 Công ty đã thu lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh Bất động sản là 10,1 tỷ đồng.
- Công tác quản lý chi phí của Công ty ngày càng hiệu quả nên Công ty đã đạt được mức tỉ lệ lợi nhuận biên gộp rất cao so với các công ty trong ngành (15%⁶). Cụ thể, tỷ lệ lợi nhuận gộp biên đã tăng từ 16% năm 2008 lên 19% năm 2009 và 22% trong 6 tháng đầu năm 2010.
- Công ty có phương án quản lý rủi ro tốt nên hoạt động kinh doanh của Công ty trong năm 2008, 2009 không bị ảnh hưởng bởi sự sụt giảm của thị trường bất động sản.
- Công ty nhận được sự hỗ trợ và hợp tác của các công ty thành viên trong Long Giang Group.

Khó khăn trong hoạt động kinh doanh

- Biến động nguyên vật liệu: biến động mạnh, đặc biệt là giá thép gây khó khăn cho việc quản lý chi phí giá vốn của Công ty.

⁶ Nguồn: BSC thu thập

- Lãi suất: Từ năm 2010, Công ty không được hưởng ưu đãi lãi suất đối với hoạt động xây lắp. Do đó, chi phí tài chính 6 tháng đầu năm 2010 tăng.
- Cạnh tranh trong ngành: Do sự sụt giảm của thị trường bất động sản từ giữa năm 2008 và kéo dài đến nay, Công ty và các doanh nghiệp trong ngành phải cạnh tranh nhau gay gắt hơn trong việc đấu thầu thi công các công trình xây dựng. Bên cạnh đó sự suy giảm của thị trường bất động sản cũng ảnh hưởng đến việc kinh doanh các dự án bất động sản của Công ty đầu tư.

8. VỊ THẾ CỦA CÔNG TY SO VỚI CÁC DOANH NGHIỆP KHÁC TRONG NGÀNH

8.1. Vị thế của Công ty trong ngành

Hoạt động đầu tư kinh doanh bất động sản

- Sản phẩm của Công ty có tính cạnh tranh trên thị trường và dễ tiêu thụ nhờ vào 03 yếu tố: 1) vị trí tốt; 2) thiết kế đẹp và 3) giá bán hợp lý (như Chung cư 173 Xuân Thủy – Hà Nội, Chung cư 102 Trường Chinh – Hà Nội, v.v.).
- Các dự án bất động sản của Công ty đều có giá thành rất cạnh tranh do tận dụng được thế mạnh xây lắp của Công ty.

Hoạt động thi công xây lắp

- Thị phần xây lắp của Công ty đã được củng cố và ngày càng được khẳng định. Hiện tại, thương hiệu Long Giang đã trở thành một trong những thương hiệu lớn nhất của Việt Nam trong lĩnh vực thi công móng và tầng hầm của công trình cao tầng.
- Công nghệ thi công của Công ty được đánh giá là hiện đại bậc nhất Việt Nam, đó là công nghệ cọc khoan nhồi, cọc barrette, tường vây và tầng hầm các công trình cao tầng, đặc biệt là các công trình có nhiều tầng hầm.
- Tỷ lệ lợi nhuận biên gộp của Công ty rất cao (trong 6 tháng đầu năm 2010 là 22%) trong khi con số này ở các công ty trong ngành là dưới 10% (Vinaconex, Vimenco, v.v.).

8.2. Điểm mạnh điểm yếu, cơ hội và thách thức của Công ty

Điểm mạnh

- Các dự án bất động sản của Công ty đầu tư đều có giá thành xây dựng tương đối thấp so với mặt bằng chung của ngành do tận dụng được chuyên môn, kinh nghiệm quản lý và thương hiệu của Công ty trong lĩnh vực thi công xây lắp.
- Công ty đã tạo được uy tín với các đối tác, trong đó có nhiều đối tác có quỹ đất để cùng thực hiện đầu tư bất động sản.

- Thương hiệu Long Giang đã trở thành một trong những thương hiệu Việt Nam lớn nhất trong lĩnh vực thi công phần móng và tăng hầm với công nghệ tiên tiến cọc khoan nhồi, cọc barrette.
- Giá đấu thầu của Công ty luôn rất cạnh tranh. Cụ thể, tùy theo địa chất của công trình, Công ty có thể áp dụng biện pháp thi công phù hợp với giá thành hợp lý trong khi vẫn đảm bảo chất lượng và tiến độ thi công.
- Công ty hoạt động trên phạm vi toàn quốc và có chi nhánh và văn phòng đại diện ở cả thành phố Hồ Chí Minh và Cần Thơ nên công ty có thể tiếp cận khách hàng cả ở miền Nam và miền Bắc.

Điểm yếu

- Công ty không có lợi thế như một số Công ty có sẵn quỹ đất. Tuy nhiên, với thế mạnh về năng lực chuyên môn và năng lực tài chính, Công ty đã tạo được uy tín trên thị trường bất động sản nên được các cơ quan Nhà nước có thẩm quyền giao đất để làm chủ đầu tư các khu đô thị.
- Thương hiệu Long Giang Land trên thị trường bất động sản là thương hiệu mới, nên cần phải có thời gian để khẳng định vị thế.
- Vốn của công ty chỉ đạt mức trung bình trong ngành. Do đó công ty đang hướng tới việc tăng vốn điều lệ để nâng cao năng lực tài chính và có thể tham gia vào nhiều công trình lớn.

Cơ hội

- Nhu cầu nhà ở tại Việt Nam vẫn đang rất lớn. Ngoài ra khi kinh tế hồi phục, ngành bất động sản sẽ là một trong những ngành tăng trưởng mạnh nhất. Và hiện tại, bất động sản đang là ngành thu hút vốn FDI mạnh nhất. Do đó cơ hội cho cả hoạt động đầu tư bất động sản và hoạt động xây lắp của Công ty đều rộng mở.

Thách thức

- Sự sụt giảm trong tăng trưởng kinh tế trong nước và thế giới làm ngành bất động sản đang phải đối mặt với nhiều thách thức.
- Giá và nguồn cung vật liệu xây dựng biến động lớn theo lạm phát và theo mùa xây dựng. Điều đó đòi hỏi Công ty phải có quyết định chính xác về mặt thời điểm trong việc mua nguyên vật liệu để đảm bảo tiến độ của các công trình.

8.3. Triển vọng của ngành

Tốc độ tăng trưởng kinh tế của Việt Nam trong năm 2008 và 2009 lần lượt là 6.23% và 5,32%. Trong năm 2010, Ngân hàng Phát triển Châu Á dự báo Việt Nam sẽ tăng trưởng

6,5%⁷, cao thứ hai trong khu vực Đông Nam Á mới nổi (gồm 10 thành viên của Hiệp hội các quốc gia Đông Nam Á, Trung Quốc và Hàn Quốc). Với tốc độ phát triển như vậy, thị trường bất động sản được dự đoán là sẽ không tăng mạnh, nhưng sẽ tăng bền vững, tránh được tình trạng tăng trưởng bong bóng như năm 2007 và đầu 2008. Đây cũng chính là nhận định của VNR500 trong “Báo cáo ngành bất động sản Việt Nam trong năm 2009 và triển vọng trong năm 2010” (2009).

Trong khi đó, theo Savills Việt Nam, thị trường nhà ở sẽ sôi động hơn thị trường thuê văn phòng do nhu cầu nhà ở cao. Cụ thể, nhu cầu tại Hà Nội sẽ vẫn tăng do Hà Nội hiện đang có diện tích nhà ở bình quân đầu người thấp nhất cả nước, chưa bằng 1/2 so với cả nước (7 so với 18.6 m²/người)⁸. Chỉ số trên tại TP.HCM tốt hơn, nhưng vẫn thấp hơn trung bình của cả nước. Do đó, phân khúc bất động sản nhà ở tại 02 thành phố lớn trên sẽ khá sôi động trong năm 2010 và 2011.

Căn cứ theo những đánh giá trên, chúng tôi dự báo rằng thị trường bất động sản sẽ sôi động hơn nhưng ổn định hơn trong những năm tới. Phân khúc nhà bình dân, nhà trung cấp sẽ có tiềm năng phát triển bởi nhu cầu sử dụng sẽ tăng trong khi nhu cầu đầu tư vẫn thận trọng.

8.4. Đánh giá về sự phù hợp định hướng phát triển của Công ty với định hướng của ngành

Là một công ty bất động sản có hoạt động thi công xây lắp nên sự phát triển của ngành có ảnh hưởng trực tiếp tới hoạt động của Công ty.

Hoạt động đầu tư và kinh doanh bất động sản

Công ty tiếp tục khẳng định thương hiệu Long Giang Land trên thị trường bất động sản với tư cách là nhà cung cấp sản phẩm bất động sản có vị trí thuận lợi, chất lượng cao và giá bán hợp lý. Chiến lược này sẽ giúp Công ty phát triển ổn định và bền vững, ngay cả khi thị trường bất động sản suy giảm.

Ngoài ra, Công ty cũng đang hướng tới việc quản lý tòa nhà một cách chuyên nghiệp và tách bạch bằng việc thành lập công ty chuyên quản lý tòa nhà, cụ thể là công ty cổ phần Đầu tư Thương mại Dịch vụ Xuân Thủy. Việc quản lý tách bạch, cùng với việc giới thiệu để khách hàng hiểu kỹ các điều kiện trước khi mua nhà trong công tác bán nhà, các dự án bất động sản của Công ty sẽ được quản lý một cách minh bạch và hiệu quả.

⁷ Báo cáo kinh tế cập nhật năm 2009 (ADB, 2010)

⁸ Theo Báo cáo thị trường bất động sản quý I/2010 (Savills Việt Nam, 2010)

Hoạt động thi công xây lắp

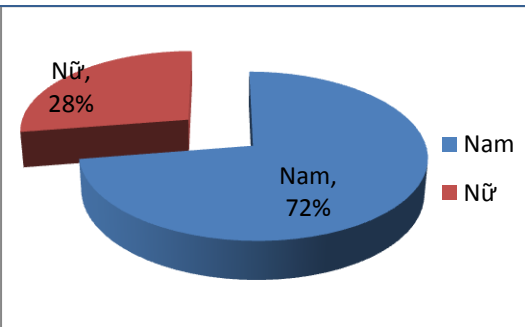
Công ty sẽ duy trì và phát huy uy tín của thương hiệu Long Giang Land trong lĩnh vực thi công phần móng và tầng hầm các công trình cao tầng. Công ty định hướng chuyển dịch dần tỷ trọng các công trình thi công xây lắp với vai trò nhà thầu thuần túy sang thi công công trình mà Công ty tham gia đầu tư nhằm 1) giảm rủi ro về thu hồi vốn và 2) tiếp tục hỗ trợ hoạt động đầu tư bất động sản để sản phẩm của Công ty có tính cạnh tranh trên thị trường và 3) tăng cường khả năng khai thác có hiệu quả nguồn lực của Công ty.

9. CHÍNH SÁCH ĐỐI VỚI NGƯỜI LAO ĐỘNG

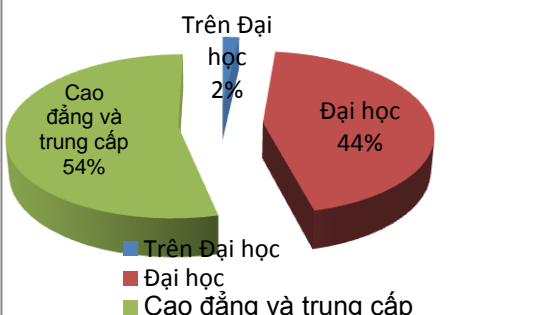
9.1. Số lượng lao động và cơ cấu lao động

Bảng 11: Cơ cấu lao động tại thời điểm 30.07.2010

Cơ cấu theo giới		
Giới	Số lượng (người)	Tỷ lệ
Nam	87	73%
Nữ	33	27%
Tổng	120	100%



Cơ cấu theo trình độ		
Trình độ	Số lượng	Tỷ lệ
Trên đại học	4	3%
Đại học	99	70%
Cao đẳng và trung cấp	17	27%
Tổng	120	100%



Nguồn: Long Giang Land

9.2. Chính sách đào tạo, lương, thưởng, trợ cấp

Lương

Ban lãnh đạo Công ty luôn luôn quan tâm đến việc cải thiện đời sống của cán bộ và nhân viên. Thu nhập bình quân hàng tháng của cán bộ công nhân viên năm 2008 là 4.500.000, năm 2009 là 5.200.000 đồng. Dự kiến trong năm 2010 Công ty sẽ nâng mức thu nhập bình quân hàng tháng của cán bộ lên 5.800.000 đồng/người/tháng.

Khen thưởng

Hàng tháng. Công ty thực hiện công tác đánh giá nhân sự trên các mặt: (i) ý thức chấp hành nội quy quy định Công ty; (ii) năng lực trình độ chuyên môn thể hiện qua hiệu quả công việc; (iii) năng suất hiệu quả công việc. Hàng năm, Công ty xét khen thưởng đối với tập thể và cá nhân như sau:

- ◆ Tập thể hoàn thành xuất sắc nhiệm vụ năm;
- ◆ Cá nhân có nhiều đóng góp cho sự phát triển của Công ty;
- ◆ Cá nhân có thành tích xuất sắc, hoàn thành nhiệm vụ năm;
- ◆ Cá nhân có sáng kiến hiệu quả vào hoạt động sản xuất của Công ty.

Hình thức khen thưởng: Bằng khen, kèm theo phần thưởng, tiền mặt và quà; đồng thời xem xét đề bạt chức vụ quản lý và nâng bậc, nâng ngạch lương trước thời hạn; xem xét mua cổ phần của Công ty với giá ưu đãi, v.v.

Đào tạo

Công ty rất quan tâm đến công tác đào tạo nhằm tiêu chuẩn hoá cán bộ và phát triển nguồn nhân lực thông qua hình thức đào tạo nội bộ, đào tạo bên ngoài. Hàng năm công ty có kế hoạch đào tạo bắt buộc về An toàn lao động cho CBNV công trường, cử các cán bộ đi học bồi dưỡng về chuyên môn nghiệp vụ trong lĩnh vực xây dựng như: Đào tạo, bồi dưỡng kiến thức về môi giới bất động sản, Tư vấn giám sát, Quản lý dự án, đấu thầu....

Phúc lợi

Trên cơ sở sự quan tâm của Ban Giám đốc Công ty, phòng Hành chính nhân sự Công ty kết hợp với Ban chấp hành công đoàn cơ sở đã hoàn thành tốt mục tiêu chăm lo đời sống vật chất và tinh thần cho CBNV Công ty: Thăm hỏi CBNV ốm đau, hiếu hỉ, tổ chức nghỉ mát, tổ chức tết trung thu, quà tặng cho các cháu là con em CBNV Công ty; Thưởng lễ 1/5; 2/9; Tháng lương thứ 13 và 5 tháng lương cho CBNV Công ty căn cứ trên kết quả sản xuất kinh doanh cuối năm của Công ty.

Ban Chấp hành công đoàn cùng Ban Giám đốc và cán bộ nhân viên phát động và duy trì hoạt động thể thao trong Công ty như bóng đá, tennis, v.v. để rèn luyện sức khỏe và có thời gian thư giãn sau những giờ làm việc căng thẳng.

10. CHÍNH SÁCH CỔ TỨC

Chính sách cổ tức

Căn cứ Điều 40, Điều lệ của Công ty Long Giang Land đã được ĐHĐCĐ thông qua và theo chủ trương của Ban Lãnh đạo Công ty, chính sách phân phối cổ tức của Công ty như sau:

- ◆ Cổ tức sẽ được công bố và chi trả từ lợi nhuận giữ lại của Công ty nhưng không được vượt quá mức do HĐQT đề xuất sau khi đã tham khảo ý kiến cổ đông tại ĐHĐCĐ.
- ◆ HĐQT có thể quyết định thanh toán cổ tức giữa kỳ nếu xét thấy việc chi trả này phù hợp với khả năng sinh lời của Công ty.
- ◆ HĐQT có thể đề nghị ĐHĐCĐ thông qua việc thanh toán toàn bộ hoặc một phần cổ tức bằng tài sản cụ thể (như cổ phiếu hoặc trái phiếu được thanh toán đầy đủ do công ty khác phát hành) và HĐQT là cơ quan thực thi nghị quyết này.
- ◆ Công ty có thể trả cổ tức cho cổ phiếu phổ thông bằng tiền (Việt Nam Đồng) hoặc bằng cổ phiếu phổ thông.
- ◆ **Công ty có chủ trương duy trì cổ tức bằng tiền với tỉ lệ tùy theo kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty.**

Phân phối cổ tức

Bảng 12: Phân phối cổ tức từ năm 2007 đến năm 2009

STT	Chỉ tiêu	Đơn vị tính	2007	2008	2009
1.	Vốn điều lệ	Tỷ đồng	80	80	80
2.	Số lượng cổ phiếu phát hành trung bình	Triệu CP	5.5	8	8
3.	Số lượng cổ phiếu quỹ	Cổ phiếu	-	-	-
4.	Cổ tức đã chia bằng tiền	Tỷ đồng	9.5	12	15
5.	Tỉ lệ chia cổ tức	%		15	20 ⁹

Nguồn: Long Giang Land

⁹ trả cổ tức đợt cuối năm 2009, 5%, dự kiến sẽ trả trong quý III 2010

11. TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG TÀI CHÍNH

11.1. Các chỉ tiêu cơ bản

Trích Khấu hao Tài sản cố định

Tài sản cố định được trích khấu hao theo phương pháp đường thẳng dựa trên thời gian hữu dụng ước tính. Thời gian khấu hao theo khung thời gian quy định tại Quyết định 206/2003/QĐ-BTC ban hành ngày 12 tháng 12 năm 2003.

Bảng 13: Số năm khấu hao cho các loại tài sản cố định

STT	Loại tài sản	Thời gian khấu hao
1.	Nhà cửa vật kiến trúc	05-10 năm
2.	Máy móc thiết bị	03-05 năm
3.	Phương tiện vận tải	05 năm
4.	Thiết bị văn phòng	03-05 năm

Nguồn: Long Giang Land

Đầu tư tài chính

Tại thời điểm 30.06.2010, Công ty thực hiện đầu tư tài chính ngắn hạn với tổng số tiền 49.476.237.361 đồng và trích lập dự phòng 227.436.000 đồng.

Hàng tồn kho

Chi phí sản xuất kinh doanh dở dang chiếm tỷ trọng rất lớn trong hạng mục hàng tồn kho do đặc thù ngành xây dựng.

Bảng 14: Chi tiết hàng tồn kho từ 2008 đến 30.06.2010

Chỉ tiêu	31.12.2008 (VNĐ)	31.12.2009 (VNĐ)	30.06.2010 (VNĐ)
Hàng mua đang đi đường	7.479.692.445	-	-
Nguyên vật liệu	42.603.410	42.603.410	42.603.410
Công cụ dụng cụ	8.500.000	-	-
CPSXKDDD	23.880.784.390	29.479.724.683	48.713.429.697
Hàng hóa	383.855.229	2.002.138.579	2.086.996.200
Tổng Hàng tồn kho	31.795.435.474	31.524.466.672	50.843.029.307

Nguồn: BCTCKT 2008 và 2009 và BCTC bán niên 2010 hợp nhất soát xét của LGL

Thanh toán các khoản nợ đến hạn

Công ty luôn thanh toán đầy đủ và đúng hạn các khoản nợ và khoản vay cho Ngân hàng và các đối tác cung cấp nguyên vật liệu, ca máy, nhân công. Hiện nay, Công ty đang được ngân hàng và khách hàng đánh giá cao về khả năng thanh toán.

Các khoản phải nộp theo luật định

Công ty luôn thực hiện đầy đủ và đúng hạn các nghĩa vụ thuế và các khoản phải nộp theo quy định của pháp luật.

Trích lập các quỹ

Công ty thực hiện việc trích lập các quỹ theo Điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty và pháp luật hiện hành.

Dư nợ vay

Công ty không có nợ quá hạn và hiện tại không còn nợ dài hạn. Công ty được Ngân hàng xếp hạng tín nhiệm A và AA và luôn được cho vay tín chấp với tỉ lệ khá cao (từ 30 đến 100%). Tính đến ngày thời điểm hiện tại (31.07.2010) Công ty được các Ngân hàng cấp hạn mức như sau:

- ◆ Ngân hàng NN&PTNT – chi nhánh Đông Hà Nội: Cấp hạn mức 82 tỷ đồng.
- ◆ Ngân hàng ĐT & PTVN - Sở giao dịch 1: Cấp hạn mức 140 tỷ đồng.
- ◆ Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam – Chi nhánh Đông Anh: Cấp hạn mức 70 tỷ đồng.

Bảng 15: Tình hình nợ vay từ 2008 đến 30.06.2010

Chỉ tiêu	31.12.2008 (VNĐ)	31.12.2009 (VNĐ)	30.06.2010 (VNĐ)
Vay ngắn hạn	60.046.746.193	94.017.456.359	127.340.172.421
Vay dài hạn	-	-	-

Nguồn: BCTCKT 2008 và 2009 và BCTC bán niên 2010 hợp nhất soát xét của LGL

Tình hình công nợ hiện nay

Bảng 16: Các khoản phải thu từ 2008 đến 30.06.2010

Chỉ tiêu	31.12.2008 (VNĐ)	31.12.2009 (VNĐ)	30.06.2010 (VNĐ)
Phải thu khách hàng	52.958.819.249	171,139,370,534	136.526.933.370
Trả trước cho người bán	5.644.194.138	14,927,561,381	56.847.010.681

Theo tiến độ HĐXD	106.310.634.412	-	-
Khác	18.867.431.124	220,808,478	169.854.411
Dự phòng	-	-	-
Tổng	52.958.819.249	186,287,740,393	193.543.798.462

Nguồn: BCTCKT 2008 và 2009 và BCTC bán niên 2010 hợp nhất soát xét của LGL

Công ty không lập dự phòng cho khoản phải thu khách hàng và phải thu theo tiến độ hợp đồng xây dựng do phần lớn các dự án đều đang trong giai đoạn thi công hoặc các dự án mới hoàn thành và đang trong quá trình thanh quyết toán.

Bảng 17: Các khoản phải trả từ 2008 đến 30.06.2010

Chỉ tiêu	31.12.2008 (VNĐ)	31.12.2009 (VNĐ)	30.06.2010 (VNĐ)
Phải trả người bán	82.220.635.834	72.437.952.971	84.630.853.294
Người mua trả tiền trước	39.474.480.541	4.453.707.218	12.794.331.979
Thuế và các khoản nộp NN	8.256.875.163	17.598.407.035	18.661.734.360
Phải trả người lao động	534.936.928	783.813.862	756.210.796
Chi phí phải trả	117.968.713	14.923.748.746	5.251.158.087
PT theo KH tiến độ HĐXD	5.961.700.435	-	-
Phải trả khác	6.540.911.953	29.811.407.328	18.666.528.492
Tổng	143.107.509.567	140.009.037.160	140.760.817.008

Nguồn: BCTCKT 2008 và 2009 và BCTC bán niên 2010 hợp nhất soát xét của LGL

11.2. Các chỉ tiêu tài chính

Bảng 18: Các chỉ tiêu tài chính từ 2008 đến 2009

Chỉ tiêu tài chính	Đơn vị	2008	2009	6 tháng đầu 2010
--------------------	--------	------	------	------------------

Chỉ tiêu về khả năng thanh toán

Hệ số thanh toán ngắn hạn	Lần	1,20	1,26	1,58
Hệ số thanh toán nhanh	Lần	1,05	1,13	1,39
Chỉ tiêu về cơ cấu vốn				
Hệ số Nợ/Tổng tài sản	Lần	0,63	0,65	0,51
Hệ số Nợ/Vốn chủ sở hữu	Lần	1,73	1,83	1,07
Chỉ tiêu về năng lực hoạt động				
Vòng quay hàng tồn kho*	Lần	7,78	6,43	2,53
Doanh thu thuần/Tổng tài sản	Lần	0,70	0,68	0,20
Chỉ tiêu về khả năng sinh lời				
Hệ số Lợi nhuận sau thuế/DTT	%	7,70	14,71	24,18
Hệ số lợi nhuận sau thuế/VCSH	%	14,85	28,27	10,22
Hệ số lợi nhuận sau thuế/TTS	%	5,42	9,98	4,86
Hệ số lợi nhuận từ HĐKD/DTT	%	10,42	17,76	28,84
Chỉ tiêu liên quan đến cổ phần				
Thu nhập trên cổ phần	VNĐ/CP	2.165	4.620	2.648

*Vòng quay hàng tồn kho được tính trên cơ sở trung bình hàng tồn kho đầu kỳ và cuối kỳ

Nguồn: BCTCKT 2008 và 2009 và BCTC bán niên 2010 hợp nhất soát xét của LGL

Các chỉ số tài chính trong năm 2009 đều tốt hơn năm 2008 và đều ở mức hiệu quả, an toàn. Trong đó, chỉ số về khả năng sinh lời năm 2009 đặc biệt tăng mạnh do lợi nhuận trong năm 2009 tăng đột biến so với năm 2008 nhờ vào i) lợi nhuận hoạt động kinh doanh tăng; ii) lợi nhuận tài chính tăng - đầu tư cổ phiếu MCG và iii) lợi nhuận từ hoạt động đầu tư bất động sản - dự án 173 Xuân Thủy. Đây là kết quả của sự nỗ lực của toàn thể Ban Lãnh đạo và nhân viên Công ty trong việc hoạch định chiến lược phát triển cho Công ty và quản lý chi phí hiệu quả.

Tuy nhiên, các chỉ số trên vẫn chưa thể hiện hết khả năng tài chính của Công ty do kết quả kinh doanh trên phần lớn được tạo ra từ hoạt động xây lắp (do trong quý IV 2009, Công ty chỉ ghi nhận 2 tỷ đồng lợi nhuận từ hoạt động đầu tư và kinh doanh bất động sản), trong khi tổng tài sản lại được sử dụng cho cả hoạt động đầu tư bất động sản. Nếu loại trừ các khoản đầu tư cho hoạt động bất động sản, các chỉ số tài chính của Công ty sẽ khả quan hơn rất nhiều, đặc biệt là chỉ số lợi nhuận.

12. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ, BAN KIỂM SOÁT, BAN GIÁM ĐỐC VÀ KẾ TOÁN TRƯỞNG

12.1. Danh sách và sơ yếu lý lịch các thành viên HĐQT

Bảng 19: Danh sách thành viên HĐQT

Chức vụ	Họ và tên	Năm sinh	Số CMTND
Chủ tịch HĐQT	Lê Hà Giang	08.08.1969	011369155
Ủy viên HĐQT	Lê Hạnh Tín	09.07.1966	012410789
Ủy viên HĐQT	Nguyễn Xuân Phương	31.08.1957	011775363
Ủy viên HĐQT	Trần Ngọc Tuấn	10.06.1963	010431353
Ủy viên HĐQT	Đỗ Năng Tuyển	17.08.1968	011102507

Nguồn: Long Giang Land

Sơ yếu lý lịch các thành viên HĐQT

Họ và tên : **LÊ HÀ GIANG – Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám đốc**

Giới tính : Nam

Ngày tháng năm sinh : 08/08/1969 **Nơi sinh** : Bắc Giang

Số CMTND/Hộ chiếu : 011369155 **do CA Hà nội cấp ngày** 13/03/2010

Quốc tịch : Việt Nam **Dân tộc** : Kinh

Quê quán : Quảng Nam

Địa chỉ thường trú : 9/2 Huỳnh Thúc Kháng – Láng Hạ - Đống Đa – Hà nội

Số ĐT cơ quan : 04.37950595

Trình độ chuyên môn : Kỹ sư

Quá trình công tác:

- Từ 1993 – 2001: Thành viên sáng lập Công ty TNHH Long Giang nay là Công ty CP Tập đoàn Đầu tư Long Giang.

- 2001 – 2006: Thành viên Hội đồng thành viên Công ty TNHH Long Giang

Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám đốc Công ty CPĐT & PTĐT Long Giang

- 2007 – Nay : Ủy viên HĐQT Công ty CP tập đoàn đầu tư Long Giang

Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám đốc Công ty CPĐT & PTĐT Long Giang

- T4 2010 – Nay: Ủy viên HĐQT CTCP Cơ điện và Xây dựng Việt Nam (MCG)

Chức vụ công tác hiện nay: Chủ tịch HĐQT kiêm TGD CTCP ĐT & PTĐT Long Giang

Chức vụ hiện đang nắm giữ ở các tổ chức khác:

Thành viên HĐQT Công ty CP Tập đoàn Đầu tư Long Giang

Ủy viên HĐQT CTCP Cơ điện và Xây dựng Việt Nam

Số cổ phần do cá nhân sở hữu: 2.710.500 cổ phần

Số cổ phần do cá nhân là đại diện: 2.545.000 cổ phần

- trong đó số cổ phần đại diện cho vốn Nhà nước tại Công ty: 0 cổ phần

Hành vi vi phạm pháp luật: Không

Các khoản nợ đối với Công ty: Không

Lợi ích liên quan đối với Công ty:

- Ông Lê Hà Giang là ủy viên HĐQT Công ty CP Tập đoàn Đầu tư Long Giang nắm giữ 2.640.000 cổ phần, chiếm 33% vốn điều lệ của CTCP Tập đoàn Đầu tư Long Giang.
- Ông Lê Hà Giang là đại diện cho 2.545.000 cổ phần của Công ty CP Tập đoàn Đầu tư Long Giang tại Cty CPĐT & PTĐT Long Giang, chiếm 18,17% Vốn điều lệ của CTCP Đầu tư và Phát triển Đô thị Long Giang

Những người có liên quan:

- Bố: Lê Xuân Trinh sở hữu 0 cổ phần
- Mẹ: Phạm Thị Cúc sở hữu 0 cổ phần
- Anh: Lê Trường Giang sở hữu 0 cổ phần
- Em: Lê Hương Giang sở hữu 145.000 cổ phần
- Vợ: Ngô Thị Thanh Hoà sở hữu 0 cổ phần
- Con: Lê Long Giang sở hữu 0 cổ phần
- Con: Lê Hoàng Giang - Lê Kiên Giang - Lê Lam Giang – Còn nhỏ

Họ và tên : LÊ HẠNH TÍNH - Ủy viên HĐQT

Giới tính : Nam

Ngày tháng năm sinh : 09/07/1966 Nơi sinh : Nam Định

Số CMTND/Hộ chiếu : 012410789 do CA Hà nội cấp ngày 04/03/2001

Quốc tịch : Việt Nam Dân tộc : Kinh

Quê quán : Nam Định

Địa chỉ thường trú : 29 Đống Nước - Ngọc Hà - Hà Nội

Số ĐT cơ quan : 04.37950595

Trình độ văn hóa : 12/12

Trình độ chuyên môn : Kỹ sư

Quá trình công tác :

- Từ 1990-1994: Kỹ sư - Công tác tại Viện KTXD Hà Nội
- Từ 1994-1997: Đội trưởng thi công - Công ty Đầu tư Xây lắp Thương mại
- Từ 1997-2008: Đội trưởng thi công – CTCP Đầu tư và Xây dựng số 4 - Tổng Cty XD Hà Nội
- Từ 2008 đến nay: Phó Tổng Giám đốc Cty CPĐT & PTĐT Long Giang

Chức vụ công tác hiện nay:

Thành viên Hội đồng quản trị Công ty CPĐT & PTĐT Long Giang kiêm Phó Tổng Giám đốc

Chức vụ hiện đang nắm giữ ở các tổ chức khác: Không

Số cổ phần nắm giữ : 100.000 cổ phần

- trong đó số cổ phần đại diện cho vốn Nhà nước tại Công ty: 0 cổ phần

Hành vi vi phạm pháp luật: Không

Các khoản nợ đối với Công ty: Không

Lợi ích liên quan đối với Công ty: Không

Những người có liên quan:

- Mẹ - Hoàng Thị Tý sở hữu 0 cổ phần
- Bố - Lê Văn Tích sở hữu 0 cổ phần
- Vợ - Chu Hồng Vân sở hữu 0 cổ phần
- Con – Lê Hồng Hạnh và Lê Hoàng Hiệp còn nhỏ
- Anh- Lê Ngọc Xuyên sở hữu 0 cổ phần
- Anh – Lê Văn Thành sở hữu 0 cổ phần
- Anh – Lê Ngọc Thạch sở hữu 0 cổ phần
- Chị - Lê Thị Nửa sở hữu 0 cổ phần
- Chị - Lê Thị Liên sở hữu 0 cổ phần

Họ và tên : NGUYỄN XUÂN PHƯƠNG

Giới tính : Nam

Ngày tháng năm sinh : 31/08/1957 Nơi sinh : Hà Nội

Số CMTND/Hộ chiếu : 011775363 do CA Hà nội cấp ngày 09/05/2001

Quốc tịch : Việt Nam Dân tộc : Kinh

Quê quán : Hưng Yên

Địa chỉ thường trú : Số 83 đường Chiến thắng B52 – Hà Nội

Số ĐT cơ quan : 04. 37950595/96/97

Trình độ văn hóa : 10/10

Trình độ chuyên môn : Kỹ sư

Quá trình công tác :

- 1979-1992: Cán bộ Nhà máy cơ khí Nông nghiệp 1

- 1992 đến nay: Cán bộ Công ty TNHH Kính Việt Trung

Chức vụ công tác hiện nay : Thành viên HĐQT Công ty CPĐT & PTĐT Long Giang

Chức vụ hiện đang nắm giữ ở các tổ chức khác: Cán bộ kỹ thuật Công ty TNHH Kính Việt Trung

Số cổ phần nắm giữ: 300.000 cổ phần

- trong đó số cổ phần đại diện cho vốn Nhà nước tại Công ty: 0 cổ phần

Hành vi vi phạm pháp luật: Không

Các khoản nợ đối với Công ty: Không

Lợi ích liên quan đối với Công ty: Không

Những người có liên quan:

- Mẹ - Trần Thị Xuân sở hữu 0 cổ phần
- Bố - Nguyễn Hữu Ninh sở hữu 0 cổ phần
- Chị - Nguyễn Vĩnh Chân sở hữu 6.000 cổ phần
- Em - Nguyễn Xuân Hoài sở hữu 0 cổ phần
- Chồng- Nguyễn Ngọc Bình sở hữu 0 cổ phần
- Con gái - Nguyễn Thị Phương Ngọc sở hữu 0 cổ phần
- Con trai - Nguyễn Ngọc Nam sở hữu 0 cổ phần

Họ và tên : TRẦN NGỌC TUẤN - Ủy viên HĐQT

Giới tính : Nam

Ngày tháng năm sinh : 10/06/1963 Nơi sinh : Hà Nội

Số CMTND/Hộ chiếu : 010431353 do CA Hà nội cấp ngày 02/02/2003

Quốc tịch : Việt Nam Dân tộc : Kinh

Quê quán : Hà Nội

Địa chỉ thường trú : Số 42 Phương Liệt – Thanh Xuân – Hà Nội

Số ĐT cơ quan : 04/36785072

Trình độ văn hóa : 12/12

Trình độ chuyên môn : Kỹ sư

Quá trình công tác :

- 1990-1993: Cán bộ Công ty Kiến trúc đô thị Hà Nội
- 1993- 2007: Hội đồng thành viên – Giám đốc Công ty TNHH Long Giang
- 2007 – Nay: Thành viên HĐQT – Giám đốc Công ty CP Tập đoàn Đầu tư Long Giang ; Chủ tịch HĐQT Công ty CP đầu tư xây dựng Long Giang; Thành viên HĐQT Công ty CP ô tô Giải Phóng; Thành viên HĐQT Công ty CPĐT & PTĐT Long Giang

Chức vụ công tác hiện nay : Thành viên HĐQT Công ty CPĐT & PTĐT Long Giang

Chức vụ hiện đang nắm giữ ở các tổ chức khác: Thành viên HĐQT – Giám đốc Công ty CP Tập đoàn Đầu tư Long Giang; Chủ tịch HĐQT Công ty CP Đầu tư Xây dựng Long Giang; Thành viên HĐQT Công ty CP Ô tô Giải Phóng; Thành viên HĐQT Công ty CPĐT & PTĐT Long Giang

Số cổ phần nắm giữ : 84.998 cổ phần

- trong đó số cổ phần đại diện cho vốn Nhà nước tại Công ty: 0 cổ phần

Hành vi vi phạm pháp luật : Không

Các khoản nợ đối với Công ty: Không

Lợi ích liên quan đối với Công ty: Không

Những người có liên quan:

- Vợ - Nguyễn Thị Hằng sở hữu 0 cổ phần
- Con - Trần Tuấn Long sở hữu 0 cổ phần
- Con - Trần Khánh Nam sở hữu 0 cổ phần
- Anh - Trần Văn Chương sở hữu 0 cổ phần
- Anh - Trần Ngọc Hùng sở hữu 0 cổ phần
- Chị - Trần Mai Phương sở hữu 0 cổ phần
- Anh - Trần Ngọc Hưng sở hữu 0 cổ phần

Họ và tên : ĐỖ NĂNG TUYẾN – Ủy viên HĐQT

Giới tính : Nam

Ngày tháng năm sinh : 17/08/1968 Nơi sinh : Hà Nội

Hộ chiếu : B0452089 do Cục xuất nhập cảnh Hà Nội cấp ngày 12.06.06

Quốc tịch : Việt Nam Dân tộc : Kinh

Quê quán : Ninh Bình

Địa chỉ thường trú : 48 Đồng Xuân – Hoàn Kiếm – Hà Nội

Số ĐT cơ quan : 04.37950595

Trình độ văn hóa : 12/12

Trình độ chuyên môn : Kỹ sư

Quá trình công tác :

- Từ năm 1993 đến năm 2002 Công ty Đầu tư Phát triển Hạ tầng Đô Thị
- Từ năm 2003 đến năm 2008 Phó Tổng Giám đốc Công ty CPĐT & PTĐT Long Giang.
- Từ Năm 2007 giữ vị trí Thành viên Hội đồng Quản trị cho đến nay
- Từ năm 2008 đến nay Giám đốc dự án Công ty cổ phần Vincom

Chức vụ công tác hiện nay: Thành viên HĐQT Công ty CPĐT & PTĐT Long Giang

Chức vụ hiện đang nắm giữ ở các tổ chức khác: Cán bộ Công ty CP Vincom

Số cổ phần nắm giữ: 45.356 cổ phần

- trong đó số cổ phần đại diện cho vốn Nhà nước tại Công ty: 0 cổ phần

Hành vi vi phạm pháp luật : Không

Các khoản nợ đối với Công ty : Không

Lợi ích liên quan đối với Công ty : Không

Những người có liên quan:

- Mẹ - Phạm Thị Ngọc Lan sở hữu 0 cổ phần
- Bố - Đỗ Năng Tiền sở hữu 0 cổ phần
- Anh - Đỗ Năng Tuấn sở hữu 0 cổ phần
- Vợ - Nguyễn Thu Thủy sở hữu 0 cổ phần
- Con - Đỗ Nhật Linh và Đỗ Trường Giang – Còn nhỏ

12.2. Danh sách và sơ yếu lí lịch các thành viên BKS

Bảng 20: Danh sách thành viên BKS

Chức vụ	Họ và tên	Năm sinh	Số CMTND
Trưởng BKS	Lã Thị Minh Phương	06.08.1967	011994768
Thành viên BKS	Phạm Thu Huyền	29.09.1981	164124153
Thành viên BKS	Lưu Thị Thanh Nga	31.07.1979	023335265

Nguồn: Long Giang Land

Họ và tên : LÃ THỊ MINH PHƯƠNG – Trưởng Ban kiểm soát

Giới tính : Nữ

Ngày tháng năm sinh : 06/08/1967 Nơi sinh : Hà Nội
 Số CMTND/Hộ chiếu : 011994768 do CA Hà nội cấp ngày 15/11/1996
 Quốc tịch : Việt Nam Dân tộc : Kinh
 Quê quán : Nam Định
 Địa chỉ thường trú : 305 nhà 17 T3 Trung Hoà - Cầu Giấy – Hà Nội
 Số ĐT cơ quan : 04.37950095
 Trình độ chuyên môn : Thạc sỹ Quản trị kinh doanh - Cử nhân kinh tế
 Quá trình công tác :

- Từ 1991-1992: Cán bộ Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam

- Từ 1992 – Nay: Cán bộ Ngân hàng liên doanh Vid Public Bank. Trong đó có 5 năm là thành viên chuyên trách Ban kiểm soát của Ngân hàng liên doanh VID Public Bank

Chức vụ công tác hiện nay: Trưởng Ban Kiểm soát Công ty CPĐT & PTĐT Long Giang

Chức vụ hiện đang nắm giữ ở các tổ chức khác: Phụ trách Phòng Nguồn vốn và Kinh doanh Ngoại tệ Ngân hàng Liên doanh VID Public Bank

Số cổ phần nắm giữ: 14.504 cổ phần

- trong đó số cổ phần đại diện cho vốn Nhà nước tại Công ty: 0 cổ phần

Hành vi vi phạm pháp luật: Không

Các khoản nợ đối với Công ty: Không

Lợi ích liên quan đối với Công ty: Không

Những người có liên quan:

- Con: Trịnh Tuấn Dũng sở hữu 0 cổ phần
- Con: Trịnh Tuấn Hùng Còn nhỏ
- Chị: Lã Diệp Oanh sở hữu 0 cổ phần
- Chị: Lã Thị Yến sở hữu 0 cổ phần
- Chị: Lã Thị Tuyết Hạnh sở hữu 0 cổ phần
- Em: Lã Thị Phương Loan sở hữu 0 cổ phần
- Em: Lã Thị Minh Phượng sở hữu 0 cổ phần
- Em: Lã Thị Minh Huyền sở hữu 0 cổ phần
- Em: Lã Thị Lan Hương sở hữu 0 cổ phần

Họ và tên : PHẠM THU HUYỀN – Thành viên Ban kiểm soát

Giới tính : Nữ

Ngày tháng năm sinh : 29/09/1981 Nơi sinh : Sơn La

Số CMTND/Hộ chiếu : 164124153 do CA Ninh Bình cấp ngày 10/03/2006

Quốc tịch : Việt Nam Dân tộc : Kinh

Quê quán : Ninh Bình

Địa chỉ thường trú : Đông Sơn – Tam Điệp – Ninh Bình

Số ĐT cơ quan : 04.37950595

Trình độ chuyên môn : Cử nhân Luật

Quá trình công tác :

- Từ năm 1999 đến năm 2003: Sinh viên ĐHQG Hà Nội
- Từ năm 2003 đến năm 2004: Học viên Học viện tư pháp - Bộ tư pháp
- Từ năm 2003 đến năm 2005: Trợ lý pháp lý – Công ty Vinaconex 5
- Từ năm 2005 đến T5/2007: Phụ trách hành chính nhân sự kiêm Trợ lý pháp lý văn phòng đại diện Nikon-Jel Corp tại Việt Nam
- Từ T6/2007 đến T3/2010: Trưởng Phòng HCNS Công ty CPĐT và PTĐT Long Giang
- Từ T3/2010 đến nay: Trưởng Phòng KSNB Công ty CPĐT và PTĐT Long Giang

Chức vụ công tác hiện nay: Thành viên Ban Kiểm soát Công ty CPĐT & PTĐT Long Giang

Chức vụ hiện đang nắm giữ ở các tổ chức khác: 0.

Số cổ phần nắm giữ: 7.200 cổ phần

- trong đó số cổ phần đại diện cho vốn Nhà nước tại Công ty: 0 cổ phần

Hành vi vi phạm pháp luật: Không

Các khoản nợ đối với Công ty: Không

Lợi ích liên quan đối với Công ty: Không

Những người có liên quan:

- Mẹ Nguyễn Thị Quý sở hữu 0 cổ phần
- Chị Phạm Thu Hà sở hữu 0 cổ phần
- Chị Phạm Thị Thu Thủy sở hữu 0 cổ phần
- Em Phạm Trọng Đại sở hữu 0 cổ phần

Họ và tên : LƯU THỊ THANH NGA – Thành viên Ban kiểm soát

Giới tính : Nữ

Ngày tháng năm sinh : 31/07/1979 Nơi sinh : TP.HCM

Số CMTND/Hộ chiếu : 023335265 do CA TP.HCM cấp ngày 10/12/2004

Quốc tịch : Việt Nam Dân tộc : Kinh

Quê quán : Việt Trì – Phú Thọ
 Địa chỉ thường trú : 18D. Ngách 262/7. Ngõ 262 Khương Đình. Hà Nội
 Số ĐT cơ quan : 04.37950595
 Trình độ chuyên môn : Cử nhân kinh tế
 Quá trình công tác :
 - Từ năm 2003 đến năm 2007: Kế toán CN Công ty TNHH Long Giang tại TP.HCM
 - Từ năm 2007-2009: Kế toán Công ty CPĐT Xây dựng Phương Đông
 - T05/2009: Kế toán Trưởng Công ty CP thương mại dịch vụ Xuân Thủy
 Chức vụ công tác hiện nay: Thành viên Ban Kiểm soát Công ty CPĐT & PTĐT Long Giang
 Chức vụ hiện đang nắm giữ ở các tổ chức khác: Kế toán trưởng Công ty cổ phần Thương mại Dịch vụ Xuân Thủy.
 Số cổ phần nắm giữ: 2.500 cổ phần

- trong đó số cổ phần đại diện cho vốn Nhà nước tại Công ty: 0 cổ phần

Hành vi vi phạm pháp luật: Không

Các khoản nợ đối với Công ty: Không

Lợi ích liên quan đối với Công ty: Không

Những người có liên quan:

- Bố Lưu Xuân Hồng sở hữu 0 cổ phần
- Mẹ Nguyễn Thị Hằng sở hữu 0 cổ phần
- Chồng Nguyễn Giáp Vĩnh sở hữu 0 cổ phần
- Con Nguyễn Lưu Gia Hân – Còn nhỏ
- Anh Lưu Anh Hải sở hữu 0 cổ phần
- Em Lưu Cảnh Toàn sở hữu 0 cổ phần

12.3. Danh sách và sơ yếu lí lịch Ban Giám đốc

Bảng 21: Danh sách Ban giám đốc

Chức vụ	Họ và tên	Năm sinh	Số CMTND
Tổng Giám đốc	Lê Hà Giang	08.08.1969	011369155
Phó Tổng Giám đốc	Lê Hạnh Tính	09.07.1966	012410789

Nguồn: Long Giang Land

Sơ yếu lí lịch ông Lê Hà Giang và ông Lê Hạnh Tính ở mục 12.1 Phần IV Bản cáo bạch này.

12.4. Sơ yếu lí lịch kế toán trưởng

Kế toán trưởng: Bà Nguyễn Thị Thanh Hà

Sinh năm : 02/12/1980

Số CMTND : 011897342

Họ và tên : NGUYỄN THỊ THANH HÀ – Kế toán trưởng

Giới tính : Nữ

Ngày tháng năm sinh : 02/12/1980 Nơi sinh : Hà nội

Số CMTND/Hộ chiếu : 011897342 do CA Hà Nội cấp ngày 19/06/2001

Quốc tịch : Việt Nam Dân tộc : Kinh

Quê quán : Nghệ An

Địa chỉ thường trú : P406 D8 – Thành Công - Ba Đình - Hà Nội

Số ĐT cơ quan : 04.37950595

Trình độ chuyên môn : Tài chính kế toán

Quá trình công tác :

- Từ 2002 - 2006: Kế toán tổng hợp Công ty CPĐT & PTĐT Long Giang

- Từ 2007 đến nay: Kế toán Trưởng Công ty CPĐT & PTĐT Long Giang

Chức vụ công tác hiện nay: Kế toán Trưởng Công ty CPĐT & PTĐT Long Giang

Chức vụ hiện đang nắm giữ ở các tổ chức khác: 0

Số cổ phần do cá nhân sở hữu: 32.260 cổ phần

- trong đó số cổ phần đại diện cho vốn Nhà nước tại Công ty: 0 cổ phần

Hành vi vi phạm pháp luật: Không

Các khoản nợ đối với Công ty: Không

Lợi ích liên quan đối với Công ty: Không

Những người có liên quan:

- Bố: Nguyễn Như Hy sở hữu 0 cổ phần
- Mẹ: Bùi Thị Vượng sở hữu 0 cổ phần
- Em: Nguyễn Như Tuấn sở hữu 0 cổ phần
- Chồng: Nguyễn Quốc Chinh sở hữu 0 cổ phần
- Con: Nguyễn Việt Nhi – Còn nhỏ

13. KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH LỢI NHUẬN VÀ CỔ TỨC

Căn cứ theo Tờ trình ĐHCĐ thường niên 2010, Nghị quyết HĐQT về kế hoạch sản xuất kinh doanh của Công ty từ 2010 đến 2011 như sau:

Bảng 22: Kế hoạch sản xuất kinh doanh, lợi nhuận và cổ tức trong 02 năm

Chỉ tiêu	Đơn vị	2010	2011
DTT từ HĐ xây lắp	Triệu đồng	273.000	286.000
Vốn chủ sở hữu	Triệu đồng	340.000	400.000
Thu nhập từ đầu tư	Triệu đồng	26.000	31.000
Lợi nhuận sau thuế	Triệu đồng	48.000	55.000
Tỉ lệ cổ tức	%	20 ¹⁰	15

Nguồn: Long Giang Land

Căn cứ thực hiện:

- **Hoạt động đầu tư và kinh doanh bất động sản:** Thu nhập từ hoạt động đầu tư kinh doanh BĐS được ước tính theo tiến độ các dự án đầu tư bất động sản đang thực hiện. Đối với dự án 102 Trường Chinh, tổng dòng lợi nhuận dự kiến trong năm 2010 và 2011 sẽ khác so với bản cáo bạch theo giấy phép chào bán số 497/UBCK-GCN do dự án bị chậm tiến độ từ 6 tháng đến 1 năm (do quyết định tạm ngừng thi công các công trình cao tầng tại địa bàn 04 quận nội thành Hà Nội của Thủ tướng Chính Phủ). Công ty dự kiến thu nhập từ đầu tư và kinh doanh bất động sản theo các dự án sau sẽ đem lại thu nhập trong 02 năm tới:

Bảng 23: Các dự án bất động sản đem lại doanh thu từ 2010-2011

STT	Tên dự án	Đơn vị	2010	2011
1.	Dự án 173 Xuân Thủy, Hà Nội	Tỷ đồng	18.00	18.00
2.	Dự án 102 Trường Chinh, Hà Nội	Tỷ đồng	8.00	13.00

Nguồn: Long Giang Land

¹⁰ Trong ĐHCĐ thường niên năm 2010, Công ty dự kiến tăng tỉ lệ trả cổ tức từ 16.5% (theo kế hoạch sản xuất kinh doanh xây dựng năm 2009) lên 20%.

- **Hoạt động thi công xây lắp:** Doanh thu hoạt động xây lắp được ước tính dựa vào các hợp đồng Công ty đang thực hiện và các hợp đồng đã ký (bảng 9). Doanh thu năm 2010 và 2011 chỉ đặt ra bằng doanh thu năm 2009 do Công ty xác định sẽ tập trung nguồn lực cho hoạt động đầu tư và kinh doanh bất động sản.
- **Hoạt động tài chính:** có thể góp phần làm tăng lợi nhuận do Công ty đã có thể thực hiện hoá lợi nhuận một số khoản đầu tư dài hạn, như khoản đầu tư cổ phiếu MCG, v.v.

14. ĐÁNH GIÁ CỦA TỔ CHỨC TƯ VẤN VÀ KẾ HOẠCH LỢI NHUẬN VÀ CỔ TỨC

Là một tổ chức tư vấn chuyên nghiệp, BSC đã tiến hành thu thập thông tin, nghiên cứu, phân tích một cách cẩn trọng và hợp lý cần thiết để đưa ra những đánh giá và dự báo về hoạt động kinh doanh của Công ty.

Dựa vào số liệu trong quá khứ, triển vọng phát triển của ngành cùng với những căn cứ về các dự án đang triển khai và sẽ triển khai trong thời gian tới nói trên, chúng tôi cho rằng kế hoạch lợi nhuận trong 02 năm từ 2010 đến 2011 của Công ty có tính khả thi do i) hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty ổn định; ii) hoạt động đầu tư và kinh doanh bất động sản đang dần trở thành hoạt động chính đóng góp cho lợi nhuận của Công ty và iii) Các khoản đầu tư tài chính dài hạn của Công ty được đánh giá là an toàn và hiệu quả.

Chúng tôi cũng xin lưu ý rằng, ý kiến nhận xét nêu trên được đưa ra dưới góc độ đánh giá của tổ chức tư vấn, dựa trên cơ sở những thông tin được thu thập có chọn lọc và tính toán dựa trên lý thuyết về tài chính mà không hàm ý đảm bảo giá trị của chứng khoán cũng như tính chắc chắn của các số liệu được dự báo. Những ý kiến nhận xét này chỉ mang tính tham khảo, các nhà đầu tư tiềm năng cần tự mình cân nhắc một cách cẩn trọng trước khi có quyết định đầu tư vào cổ phiếu của Công ty cổ phần Đầu tư và Phát triển Đô thị Long Giang.

15. THÔNG TIN VỀ NHỮNG CAM KẾT NHƯNG CHƯA THỰC HIỆN CỦA CÔNG TY

Không có

PHẦN 5: CHỨNG KHOÁN ĐÃ NIÊM YẾT

- Loại chứng khoán : cổ phần phổ thông
- Mã chứng khoán : LGL
- Mệnh giá : 10.000 đồng
- Tổng số chứng khoán niêm yết :
 - Vốn Điều lệ (30.07.2010) : 140.000.000.000 đồng
 - Tổng số chứng khoán niêm yết (30.07.2010) : 140.000.000 cổ phiếu
- Giá niêm yết (30.07.2010) : **34.900** đồng/cổ phần

PHẦN 6: CHỨNG KHOÁN CHÀO BÁN

TỔNG SỐ CỔ PHIẾU CHÀO BÁN : **5.999.275** cổ phiếu

ĐỐI TƯỢNG

- 2.799.420 cổ phiếu : phát hành cho cổ đông hiện hữu;
- 699.855 cổ phiếu : phát hành cho cán bộ nhân viên ;
- 2.500.000 cổ phiếu : phát hành cho cổ đông chiến lược

1. CHÀO BÁN CHO CỔ ĐÔNG HIỆN HỮU

1.1. Loại chứng khoán

Cổ phiếu phổ thông tự do chuyển nhượng

1.2. Mệnh giá

10.000 đồng

1.3. Giá dự kiến chào bán

10.000 đồng/cổ phần

1.4. Tổng số cổ phiếu chào bán

- Tổng số cổ phiếu chào bán: **2.799.420 cổ phiếu**

♦ Theo Nghị quyết ĐHĐCĐ thường niên 2010: **2.800.000** cổ phiếu

♦ Tổng số cổ phiếu chào bán dự kiến: $(14.000.000 - 2.900)/5 = \mathbf{2.799.420}$ cổ phiếu

Tổng số cổ phiếu chào bán dự kiến sẽ thấp hơn tổng số cổ phiếu đã được ĐHĐCĐ thường niên 2010 thông qua do trong tháng 8, Công ty đã hoàn thành thủ tục mua lại 2.900 cổ phiếu phát hành cho nhân viên theo giấy phép 497/UBCK-GCN làm cổ phiếu quỹ.

- Đối tượng: là những cổ đông có tên trong Sổ cổ đông của Công ty tại thời điểm chốt danh sách để phân bổ quyền mua cổ phần

- **Tỷ lệ thực hiện quyền: 5:1.** mỗi cổ đông sở hữu 01 cổ phần tại thời điểm chốt danh sách cổ đông sẽ có 01 quyền mua, năm (05) quyền mua được mua thêm 01 cổ phần mới mệnh giá 10.000 đồng/cổ phần, số cổ phần lẻ được làm tròn xuống đến hàng đơn vị.

Ví dụ: một cổ đông có tên trong sổ đăng ký cổ đông tại thời điểm chốt danh sách sở hữu 6 (sáu) cổ phần sẽ được quyền mua thêm là:

$$6 / 5 = 1.12 \text{ (cổ phần phát hành thêm)}$$

Do số cổ phần lẻ được làm tròn xuống đến hàng đơn vị nên cổ đông trên sẽ được mua thêm 1 cổ phần với giá 10.000 đồng/cổ phần.

- Quyền mua cổ phần phát hành thêm có thể được chuyển nhượng. Cổ đông sở hữu quyền mua cổ phần có thể chuyển nhượng quyền mua chứng khoán của mình cho người khác theo giá thỏa thuận giữa hai bên và chỉ được chuyển nhượng một lần (không được chuyển nhượng cho người thứ ba).
- Cổ phần chào bán không phân phối hết và số cổ phiếu lẻ do làm tròn đến hàng đơn vị (nếu có) sẽ do Hội đồng quản trị chào bán theo cách thức và điều kiện phù hợp song không ưu đãi hơn các điều kiện chào bán cho cổ đông hiện hữu và giá không thấp hơn giá trị sổ sách tại ngày 30.06.2010 là **18.629 đồng**.

1.5. Phương thức phân phối

- Phân phối trực tiếp: đối với chứng khoán chưa lưu ký
- Phân phối thông qua các công ty chứng khoán là thành viên lưu ký: đối với chứng khoán đã lưu ký

1.6. Thời gian phân phối dự kiến

Tổng thời gian phân phối: 90 ngày thường tương đương khoảng 66 ngày làm việc.

Chi tiết thời gian phân phối dự kiến như sau (tính theo ngày làm việc):

- Ngày nhận giấy phép chào bán : T
- Công bố thông tin về việc nhận giấy phép : T ÷ (T+5)
- Chốt danh sách cổ đông để thực hiện phát hành : (T+15) ÷ (T+20)
- Thời hạn chuyển nhượng quyền mua : (T+23) ÷ (T+47)
- Thời hạn nộp tiền mua : (T+23) ÷ (T+49)
- Thời gian phân phối cổ phiếu lẻ : (T+60) ÷ (T+65)
- Thực hiện báo cáo đợt phát hành : (T+66)

1.7. Các hạn chế liên quan đến việc chuyển nhượng

Không có

2. PHÁT HÀNH CHO CÁN BỘ NHÂN VIÊN

2.1. Loại chứng khoán

Cổ phiếu phổ thông

2.2. Mệnh giá

10.000 đồng

2.3. Giá dự kiến chào bán

10.000 đồng/cổ phần

2.4. Tổng số cổ phiếu chào bán

- Tổng số cổ phiếu chào bán: **699.855 cổ phiếu**

- ◆ Theo Nghị quyết ĐHĐCĐ thường niên 2010: **700.000** cổ phiếu
 - ◆ Tổng số cổ phiếu chào bán dự kiến: $(14.000.000 - 2.900) * 5\% = \mathbf{699.855}$ cổ phiếu
- Tổng số cổ phiếu chào bán dự kiến sẽ thấp hơn tổng số cổ phiếu đã được ĐHĐCĐ thường niên 2010 thông qua do trong tháng 8, Công ty đã hoàn thành thủ tục mua lại 2.900 cổ phiếu phát hành cho nhân viên theo giấy phép 497/UBCK-GCN làm cổ phiếu quỹ.
- Đối tượng: nhân viên có trong danh sách được quyền mua cổ phiếu
 - Quyền mua cổ phiếu của nhân viên không được phép chuyển nhượng
 - Cổ phần chào bán không phân phối hết sẽ do HĐQT phân phối cho các nhân viên khác theo cách thức và điều kiện phù hợp song không ưu đãi hơn các điều kiện chào bán cho cán bộ nhân viên và giá không thấp hơn giá trị sổ sách tại 30.06.2010 là **18.629 đồng**.

2.5. Phương thức phân phối

Phân phối trực tiếp

2.6. Thời gian phân phối dự kiến

- Thời hạn chốt danh sách nhân viên được quyền mua : Tháng 10/2010
- Thời gian phân phối cổ phiếu dự kiến : Tháng 10-11/2010

2.7. Các hạn chế liên quan đến việc chuyển nhượng

Hạn chế chuyển nhượng 06 tháng kể từ ngày kết thúc phát hành.

3. CHÀO BÁN CHO CỔ ĐÔNG CHIẾN LƯỢC

3.1. Loại chứng khoán

Cổ phiếu phổ thông

3.2. Mệnh giá

10.000 đồng

3.3. Tổng số cổ phiếu chào bán

- **Tổng số cổ phiếu chào bán: 2.500.000 cổ phiếu**
- Đối tượng: cổ đông chiến lược (là tổ chức hoặc cá nhân có năng lực, thương hiệu và uy tín, có khả năng hỗ trợ Long Giang Land nâng cao năng lực quản lý, mở rộng thị trường, phát triển thương hiệu tạo ra lợi nhuận ngắn hạn và dài hạn cho Công ty).
- Cổ phần chào bán không phân phối hết sẽ do Hội đồng quản trị thực hiện phân phối cho các đối tượng khác với điều kiện không ưu đãi hơn điều kiện chào bán cho cổ đông chiến lược.

3.4. Giá dự kiến chào bán

- Giá dự kiến chào bán:
 - ◆ Do Hội đồng quản trị quyết định;
 - ◆ Không thấp hơn 70% giá trung bình 10 phiên liên tiếp của cổ phiếu LGL. Phiên đầu tiên sẽ được HĐQT quyết định tại hoặc sau ngày giao dịch không hưởng quyền phát hành cho cổ đông hiện hữu.
 - ◆ Không thấp hơn giá trị sổ sách tại thời điểm 30.06.2010 (căn cứ theo báo cáo tài chính quý II 2010 hợp nhất soát xét). Theo báo cáo tài chính quý II 2010 hợp nhất soát xét, giá trị sổ sách trên cổ phiếu của Công ty tại 30.06.2010 là **18.629** đồng.

3.5. Phương thức phân phối

Phân phối trực tiếp

3.6. Thời gian phân phối dự kiến

- Ngày thực hiện chào bán:
 - ◆ Do Hội đồng quản trị quyết định;

- ◆ Trong khoảng từ ngày giao dịch không hưởng quyền để chốt danh sách cổ đông thực hiện chào bán 2.800.000 cổ phiếu đến ngày hết hạn nộp tiền mua cổ phiếu của cổ đông hiện hữu.
- Thời gian phân phối cổ phiếu dự kiến: tháng 10-11/2010

3.7. Các hạn chế liên quan đến việc chuyển nhượng

- Hạn chế chuyển nhượng 01 năm kể từ ngày kết thúc phát hành.

4. PHƯƠNG PHÁP TÍNH GIÁ

4.1. Chào bán cho cổ đông hiện hữu

- Giá chào bán cho cổ đông hiện hữu do Đại hội đồng cổ đông quyết định tại cuộc họp đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2010: 10.000 đồng/cổ phần.

4.2. Chào bán cho cán bộ nhân viên

- Giá chào bán cho cán bộ nhân viên do Đại hội đồng cổ đông quyết định tại cuộc họp đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2010: 10.000 đồng/cổ phần

4.3. Chào bán cho cổ đông chiến lược

Phương pháp tính giá chào bán cho cổ đông chiến lược do Đại hội đồng cổ đông quyết định tại cuộc họp đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2010, gồm:

- ◆ Do Hội đồng quản trị quyết định;
- ◆ Không thấp hơn 70% giá trung bình 10 phiên liên tiếp của cổ phiếu LGL. Phiên đầu tiên sẽ được HĐQT quyết định tại hoặc sau ngày giao dịch không hưởng quyền phát hành cho cổ đông hiện hữu.
- ◆ Không thấp hơn giá trị sổ sách tại thời điểm 30.06.2010 (căn cứ theo báo cáo tài chính quý II 2010 hợp nhất soát xét). Theo báo cáo tài chính quý II 2010 hợp nhất soát xét, giá trị sổ sách trên cổ phiếu của Công ty tại 30.06.2010 là **18.629**¹¹ đồng.

Ví dụ:

Giá trung bình 10 phiên liên tiếp của cổ phiếu LGL để tính giá chào bán cho cổ đông chiến lược là 30.000 đồng/cổ phiếu.

¹¹ Giá trị sổ sách của cổ phiếu LGL tại 30.06.2010 = Nguồn vốn chủ sở hữu (không gồm lợi ích của cổ đông thiểu số) theo BCTC bán niên 2010 hợp nhất soát xét / Tổng số cổ phần đang lưu hành tại 30.06.2010

Theo phương án phát hành đã được ĐHĐCĐ thường niên 2010 thông qua, giá chào bán cho cổ đông chiến lược sẽ:

- ◆ $\geq 70\% * 30.000 = 21.000$ đồng/cổ phần
- ◆ ≥ 18.629 đồng/cổ phần (giá trị sổ sách tại 30.06.2010)
- ◆ Do Hội đồng quản trị quyết định.

Như vậy, giá chào bán cho cổ đông chiến lược sẽ do HĐQT quyết định nhưng không thấp hơn 21.000 đồng/cổ phần.

5. GIỚI HẠN VỀ TỶ LỆ NẴM GIỮ ĐỐI VỚI NGƯỜI NƯỚC NGOÀI

Theo Quyết định số 55/2009/QĐ-TTg của Thủ tướng Chính phủ ban hành ngày 15/04/2009 về tỷ lệ tham gia của nhà đầu tư nước ngoài trên thị trường chứng khoán Việt Nam, nhà đầu tư nước ngoài được nắm giữ tối đa 49% tổng số cổ phiếu của công ty cổ phần đại chúng. Trường hợp pháp luật chuyên ngành có quy định khác thì áp dụng theo quy định của pháp luật chuyên ngành. Trường hợp tỷ lệ sở hữu bên nước ngoài được phân loại theo danh mục các ngành nghề cụ thể thì áp dụng theo danh mục phân loại theo danh mục các ngành nghề cụ thể thì áp dụng theo danh mục phân loại. Như vậy nhà đầu tư nước ngoài được nắm giữ tối đa 49% vốn điều lệ của Công ty. Tại ngày 9 tháng 12 năm 2009, tỷ lệ nắm giữ của nhà đầu tư nước ngoài tại Công ty là 0,59% (tương đương 83.390 cổ phần).

6. CÁC LOẠI THUẾ CÓ LIÊN QUAN

- Thuế Thu nhập doanh nghiệp:
 - Công ty hiện đang áp dụng mức thuế suất 25% trên thu nhập chịu thuế
 - Thu nhập chịu thuế bao gồm cả thu nhập từ chuyển nhượng chứng khoán (theo tiết 2.2. điểm 2. tiết 3.1 điểm 3. Phần E Thông tư 130/2008/TT-BTC ngày 26/12/2008 của Bộ Tài chính Hướng dẫn thi hành một số điều của Luật Thuế thu nhập doanh nghiệp số 14/2008/QH12).
- Thuế giá trị gia tăng:

Hoạt động chuyển nhượng chứng khoán của Công ty không phải chịu thuế Giá trị gia tăng. theo Thông tư 129/2008/TT-BTC ngày 26/12/2008 hướng dẫn thi hành Luật thuế GTGT số 13/2008/QH12 ngày 03 tháng 6 năm 2008.

7. NGÂN HÀNG TÀI KHOẢN PHONG TỎA NHẬN TIỀN MUA CỔ PHIẾU

Tên tài khoản : Công ty cổ phần Đầu tư và Phát triển Đô thị Long Giang
 Số tài khoản : 0057 040 6006 2733
 Ngân hàng : Tại Ngân hàng VIB- Chi nhánh Đồng Đa

PHẦN 7: MỤC ĐÍCH CHÀO BÁN

1. MỤC ĐÍCH CHÀO BÁN

- Nâng cao năng lực tài chính của Công ty;
- Tiếp tục đầu tư giai đoạn 1 vào dự án Khu chung cư Thành Thái, quận 10, TP.HCM;
- Bổ sung Vốn lưu động của Công ty

2. PHƯƠNG ÁN KHẢ THI DỰ ÁN KHU CHUNG CƯ THÀNH THÁI. QUẬN 10. TP.HCM

2.1. Mục đích của dự án

- Dự án "Khu chung cư Thành Thái. Quận 10. TP.HCM" được triển khai nhằm tạo thêm quỹ đất ở cho thành phố.
- Việc Công ty được UBND Quận 10 chọn làm chủ đầu tư dự án góp phần nâng cao hình ảnh của Công ty trong lĩnh vực an sinh xã hội cũng như góp phần đẩy mạnh kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.

2.2. Cơ sở của dự án

- Công ty cổ phần Đầu tư và Phát triển Đô thị Long Giang được Ủy ban nhân dân quận 10 chọn làm chủ đầu tư dự án "Khu chung cư Thành Thái. quận 10. TP.HCM" theo quyết định số 1186/QĐ-UBND ngày 10 tháng 03 năm 2009.
- Công ty cổ phần Đầu tư và Phát triển Đô thị Long Giang và Ban quản lý đầu tư xây dựng công trình quận 10 đã ký hợp đồng xây dựng - chuyển giao số 017/2009/HĐXD ngày 7 tháng 10 năm 2009 quy định các thông tin chi tiết về dự án.
- Căn cứ vào quyết định của UBND quận 10. căn cứ vào hợp đồng với Ban quản lý đầu tư xây dựng công trình quận 10. Hội đồng quản trị Công ty đã ban hành quyết định số 442/2009/QĐ-ĐT ngày 20 tháng 10 năm 2009 về việc phê duyệt Dự án. Cụ thể. dự án gồm 02 khu nhà cao tầng và khu nhà vườn được thiết kế như sau:
 - ◆ Tổng diện tích toàn khu đất: 10.775 m²
 - ◆ Diện tích đất để lập xây dựng: 10.045 m²
 - ◆ Diện tích xây dựng công trình: 3.983 m²
 - ◆ Mật độ xây dựng cho toàn khu: 39.65%
 - ◆ Khoảng cách giữa các lô nhà: >= 19.5 m
 - ◆ Hệ số sử dụng đất: 4.9 lần
 - ◆ Số căn hộ dự kiến: 416 căn hộ
 - ◆ Dân số cư ngụ dự kiến: 4 người/căn hộ * 416 = 1.664 người

- ◆ Dự án gồm khu chung cư nhà A - B và C. Mỗi khối gồm 1 hầm, 1 tầng trệt và 17 tầng lầu.
 - Khối nhà A và B: 280 căn hộ với diện tích đất xây dựng và diện tích sàn xây dựng lần lượt là 2.936 và 33.427 m².
 - Khối nhà C: 136 căn hộ với diện tích đất xây dựng và diện tích sàn xây dựng lần lượt là 1.047 và 16.084 m².

Việc Long Giang Land trở thành chủ đầu tư của dự án Khu chung cư Thành Thái, quận 10. TP.HCM là hoàn toàn phù hợp với định hướng kinh doanh và ngành nghề kinh doanh được cấp phép của Công ty. Dự án được đánh giá là sẽ đáp ứng được một phần nhu cầu nhà ở của người dân TP.HCM do khu đất của dự án nằm ở vị trí giao thông thuận lợi, gần trung tâm thành phố. Ngoài ra, dự án dự kiến sẽ đóng góp được một phần không nhỏ vào mục tiêu vì an cư xã hội của TP.HCM. Do đó việc đầu tư vào dự án là hoàn toàn có cơ sở lý luận và thực tiễn.

2.3. Căn cứ pháp lý của dự án

- Kết quả thẩm định thiết kế cơ sở của Dự án Chung cư Thành Thái (còn gọi là công trình Thành Thái B29) số 96/KQ-SXD-TĐTKCS do Sở Xây Dựng TP.HCM ban hành ngày 29 tháng 06 năm 2007.
- Quyết định số 1186/QĐ-UBND của UBND quận 10 ký ngày 10 tháng 03 năm 2009 phê duyệt kết quả lựa chọn nhà đầu tư thực hiện dự án xây dựng chung cư Thành Thái, phường 14, quận 10.
- Chứng thư thẩm định giá số 09/07/227/BDS/TĐG ngày 17 tháng 07 năm 2009 do Công ty cổ phần Tư vấn Thẩm định giá và dịch vụ tài chính thẩm định quyền sử dụng của khu đất B29 tại số 7/28 đường Thành Thái, phường 14, quận 10, TP.HCM.
- Quyết định số 3522/QĐ-UBND của UBND quận 10 ký ngày 29 tháng 06 năm 2009 về việc uỷ quyền cho Giám đốc Ban quản lý đầu tư xây dựng công trình quận 10 ký kết hợp đồng thực hiện dự án chung cư Thành Thái với nhà đầu tư Công ty cổ phần Đầu tư và Phát triển Đô thị Long Giang.
- Hợp đồng xây dựng chuyển giao số 017/2009/HĐXD giữa Ban quản lý đầu tư xây dựng công trình quận 10 và Công ty cổ phần Đầu tư và Phát triển Đô thị Long Giang ký ngày 07 tháng 10 năm 2009.
- Quyết định số 442/2009/QĐ-ĐT của Hội đồng quản trị Công ty cổ phần Đầu tư và Phát triển Đô thị Long Giang ký ngày 20 tháng 10 năm 2009 về việc phê duyệt Dự án Đầu tư xây dựng Công trình Thành Thái (B29) tại phường 14, quận 10, TP.HCM.
- Quyết định số 5823/SXD-PTN do Sở Xây dựng TP.HCM ban hành ngày 26 tháng 07 năm 2010 về việc đầu tư xây dựng chung cư Thành Thái, phường 14, quận 10 phục vụ tái định cư.

2.4. Kế hoạch triển khai dự án

Bảng 24: Kế hoạch triển khai dự án Khu chung cư Thành Thái. TP.HCM

Giai đoạn	Kế hoạch triển khai
2008 – 2009	Triển khai các thủ tục pháp lý của dự án
2010 – 2012	Thi công Dự án
2012 – 2013	Thu hồi vốn và ghi nhận doanh thu

Nguồn: Long Giang Land

2.5. Phương án tài chính của dự án

Bảng 25: Phương án tài chính của dự án "Khu chung cư Thành Thái. TP.HCM"¹²

STT	Hạng mục	Tổng (VNĐ)	Lô A và B	Lô C
1.	Tổng mức đầu tư 2009	736.000.000.000	425.000.000.000	311.000.000.000
2.	Chi phí tiền sử dụng đất	88.000.000.000 ¹³		
3.	Vốn đầu tư của LGL	147.000.000.000	81.000.000.000	46.000.000.000
	Số vốn đã đầu tư	1.400.000.000 ¹⁴		
	Số vốn sẽ đầu tư từ đợt PH	54.080.000.000		
	Số vốn sẽ đầu tư thêm	91.520.000.000		
4.	Vay ngân hàng	299.000.000.000	236.000.000.000 ¹⁵	63.000.000.000
5.	Vốn huy động từ khách hàng	202.000.000.000	-	202.000.000.000

Nguồn: Long Giang Land

Công ty dự kiến sử dụng một phần vốn trong đợt chào bán này cho việc tiếp tục triển khai giai đoạn 1 dự án "khu chung cư Thành Thái. TP.HCM", cụ thể là 54.080.000.000 đồng.

¹² Phương án tài chính của dự án được làm tròn thành đơn vị tỷ đồng.

¹³ Chi phí tiền sử dụng đất được Long Giang Land trả cho quận 10 bằng giá vốn hoạt động xây lắp cho lô A và B (theo HĐ 017/2009/HĐXD ngày 7.10.2009 giữa 02 bên)

¹⁴ Tổng số tiền Long Giang Land đã đầu tư vào dự án Thành Thái, TP.HCM đến thời điểm 30.06.2010 làm tròn thành 1,4 tỷ đồng.

¹⁵ Khoản vay ngân hàng để xây dựng Lô A và B do Ban quản lý đầu tư xây dựng công trình quận 10 trả (theo HĐ 017/2009/HĐXD ngày 7.10.2009 giữa 02 bên)

2.6. Hiệu quả dự kiến trên phần vốn đầu tư của Công ty

Bảng 26: Hiệu quả dự kiến trên phần vốn đầu tư của Công ty vào Lô C của dự án "Khu chung cư Thành Thái, TP.HCM"

Hạng mục (VNĐ)	2009	2010	2011	2012	2013
Dòng tiền đầu tư	(1.400.000.000)	(90.000.000.000) ¹⁶	(55.600.000.000)		
Dòng tiền rút vốn về			40.000.000.000	60.000.000.000	47.000.000.000
Dòng tiền LN sau thuế			5.000.000.000	50.000.000.000	20.000.000.000
Chênh lệch dòng tiền	(1.400.000.000)	(90.000.000.000)	(10.600.000.000)	110.000.000.000	67.000.000.000

Nguồn: Long Giang Land

Dự kiến tỷ lệ chiết khấu 15%, các thông số tài chính khi đầu tư vào dự án đối với phần vốn đầu tư của dự án sẽ như sau:

Thời gian hoàn vốn dự kiến : 4.41 năm

Tỷ suất nội hoàn (IRR) : 27.44 %

Giá trị hiện tại ròng (NPV) : 19.96 tỷ đồng

Các thông số trên cho thấy việc Long Giang Land đầu tư vào dự án "Khu chung cư Thành Thái, TP.HCM" là hiệu quả và khả thi.

¹⁶ Công ty dự kiến sẽ đầu tư toàn bộ 35.920.000.000 đồng từ đợt chào bán cổ phần tăng Vốn Điều lệ lên 140 tỷ đồng trong quý III 2010. Nếu đợt chào bán này thành công, Công ty sẽ tiếp tục đầu tư 54.080.000.0000 đồng vào dự án. Tổng cộng trong năm 2010, Công ty dự kiến đầu tư 90 tỷ đồng vào dự án.

PHẦN 8: KẾ HOẠCH SỬ DỤNG SỐ TIỀN THU ĐƯỢC TỪ ĐỢT PHÁT HÀNH

1. SỐ TIỀN DỰ KIẾN THU ĐƯỢC TỪ ĐỢT CHÀO BÁN

Bảng 27: Số tiền dự kiến thu được từ đợt chào bán

STT	Hình thức chào bán dự kiến	Số cổ phần chào bán	Giá chào bán (Đ/CP)	Số tiền thu về (nghìn đồng)
1.	Chào bán cho cổ đông hiện hữu	2.799.420	10.000	27.994.200
2.	Chào bán cho CBCNV	699.855	10.000	6.998.550
3.	Chào bán cho cổ đông chiến lược	2.500.000	≥ 18.629	$\geq 46.572.500$
TỔNG		5.999.275		81.565.250

Nguồn: Long Giang Land

Số tiền dự kiến thu từ đợt chào bán: không thấp hơn **81.565.250.000 đồng, cao hơn so với con số 75.500.000.000 đồng** đã được ĐHĐCĐ thường niên 2010 thông qua do giá trị sổ sách theo báo cáo kiểm toán hợp nhất soát xét tại 30.06.2010 cao hơn giá trị sổ sách tại thời điểm xin ý kiến ĐHĐCĐ thường niên 2010 (31.12.2009). Do đó:

- ◆ Nếu số tiền thu về lớn hơn 75.500.000.000 đồng: toàn bộ số tiền chênh lệch sẽ được dùng để bổ sung nguồn vốn lưu động của Công ty.
- ◆ Nếu số tiền thu về nhỏ hơn 75.500.000.000 đồng: Công ty sẽ ưu tiên số vốn huy động cho dự án Thành Thái.
- ◆ Nếu số tiền thu về không đủ để huy động cho dự án Thành Thái (54.080.000.000 đồng): Công ty sẽ tính đến phương án i) vay vốn ngân hàng hoặc ii) phát hành trái phiếu không chuyển đổi.

2. KẾ HOẠCH SỬ DỤNG SỐ TIỀN THU ĐƯỢC TỪ ĐỢT PHÁT HÀNH

Theo Nghị quyết ĐHĐCĐ thường niên Công ty Cổ phần Đầu tư và Phát triển Đô thị Long Giang ngày 18.04.2009. Công ty dự kiến sẽ sử dụng số tiền thu được từ đợt phát hành vào 02 dự án trên trong quý IV 2010. Cụ thể:

Bảng 28: Kế hoạch dự kiến sử dụng vốn từ đợt phát hành

STT	Mục đích	Số tiền (VNĐ)
1.	Bổ sung Vốn lưu động	21.420.000.000
2.	Tiếp tục đầu tư khu chung cư Thành Thái, Quận 10, TP.HCM	54.080.000.000
Tổng		75.500.000.000

Nguồn: Tờ trình ĐHĐCĐ thường niên 2010 của Long Giang Land

Ghi chú: Nếu số tiền thu về lớn hơn 75.500.000.000 đồng, toàn bộ số tiền chênh lệch sẽ được dùng để bổ sung nguồn vốn lưu động của Công ty.

PHẦN 9: CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN ĐẾN VIỆC PHÁT HÀNH

TỔ CHỨC TƯ VẤN:

Công ty TNHH Chứng khoán Ngân hàng ĐT&PT Việt Nam

Địa chỉ : Tầng 10 Tháp A Vincom, 191 Bà Triệu, Hà Nội
Điện thoại : (84.4) 222 00 672 Fax: (84.4) 222 00 669
Website : www.bsc.com.vn

Chi nhánh Công ty BSC tại Thành phố Hồ Chí Minh

Địa chỉ : Lầu 9. Toà nhà 146 Nguyễn Công Trứ, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh
Điện thoại : (84.8) 38 218 508

TỔ CHỨC KIỂM TOÁN:

Công ty TNHH Dịch vụ Tư vấn Tài chính Kế toán và Kiểm toán (AASC)

Địa chỉ : Số 01 Lê Phụng Hiểu – Hoàn Kiếm – Hà Nội
Điện thoại : (84.4) 3 824 1990 Fax: (84.4) 3 825 3973
Website : www.aasc.com.vn

Chi nhánh Công ty TNHH kiểm toán và tư vấn tại Hà Nội (A & C)

Địa chỉ : Số 40 Giảng võ, Cát Linh, Đống Đa, Hà Nội
Điện thoại : (84.4) 3 736 7879 Fax: (84.4) 3 736 7869

PHẦN 10: PHỤ LỤC

Bảng 29: Tiêu chuẩn áp dụng cho các công trình của Công ty

STT	Tiêu chuẩn áp dụng	Ký hiệu
1.	Quy chuẩn xây dựng Việt Nam	
2.	Quản lý chất lượng xây lắp công trình xây dựng. Nguyên tắc cơ bản	TCVN 5637-1991
3.	Tổ chức thi công	TCVN 4055-85
4.	Quy trình lập thiết kế tổ chức xây dựng và thiết kế thi công	TCVN 4252:1988
5.	Quy trình kỹ thuật an toàn trong xây dựng	TCVN 5308:1991
6.	Nghiệm thu các công trình xây dựng	TCVN 4091-85
7.	Nhà cao tầng – Kỹ thuật đo đạc và phục vụ thi công	TCXD 203:1997
8.	Kết cấu bê tông cốt thép toàn khối. Quy phạm thi công và nghiệm thu	TCVN 4453-87
9.	Bê tông. Kiểm tra đánh giá độ bền. Quy định chung	TCVN 5540-91
10.	Bê tông nặng. Yêu cầu bảo dưỡng ẩm tự nhiên	TCVN 5592-91
11.	Bê tông nặng. Phương pháp thử độ sụt	TCVN 3106-93
12.	Bê tông nặng. Lấy mẫu, chế tạo và bảo dưỡng mẫu	TCVN 3105-93
13.	Xi măng Pooc lăng	TCVN 2682-92
14.	Đá dăm, sỏi dăm, sỏi dựng trong xây dựng. Yêu cầu kỹ thuật	TCVN 1771-87
15.	Cát xây dựng. Yêu cầu kỹ thuật	TCVN 1770-86
16.	Nước trộn bê tông và vữa. Yêu cầu kỹ thuật	TCXDVN 302:2004
17.	Cốt thép và bê tông	TCVN 1651-85
18.	Hệ thống tiêu chuẩn an toàn lao động. Quy định cơ bản	TCVN 2287-78
19.	Kết cấu gạch đá. Quy trình thi công và nghiệm thu	TCVN 4085-85
20.	Công tác đất. Quy phạm thi công và nghiệm thu	TCVN 4447-87
21.	Công tác hoàn thiện trong xây dựng. Thi công và nghiệm thu	TCVN 5674:1992
22.	Thi công và nghiệm thu các công tác nền móng	TCXD 79:1980
23.	Kết cấu thép. Gia công lắp ráp và nghiệm thu. Yêu cầu kỹ thuật	TCXD 170:1989
24.	Tiêu chuẩn quốc tế xác định tim, cốt kết cấu	ISO 7976-1

25.	Nghiệm thu các công trình xây dựng	TCVN 4091-85
26.	Hệ thống cấp thoát nước bên trong nhà và công trình. Tiêu chuẩn thi công và nghiệm thu	TCVN 4519-1988
27.	Hệ thống cấp thoát nước. Quy phạm quản lý kỹ thuật	TCVN 5576-1991
28.	Hệ thống tiêu chuẩn an toàn lao động. Quy định cơ bản	TCVN 2287-78
29.	Công tác trắc địa trong xây dựng công trình. Yêu cầu chung	TCXDVN 309:2004
30.	Dàn giáo. Các yêu cầu về an toàn	TCXDVN 296:2004
31.	Kết cấu bê tông và bê tông cốt thép – Hướng dẫn kỹ thuật phòng chống nứt dưới tác động của khí hậu nóng ẩm	TCXDVN 313:2004
32.	Bê tông khối lớn – Quy phạm thi công và nghiệm thu	TCXDVN 305:2004
33.	Kết cấu bê tông và bê tông cốt thép – Hướng dẫn công tác bảo trì	TCXDVN 318:2004
34.	Cọc khoan nhồi – Tiêu chuẩn thi công và nghiệm thu	TCXDVN 326:2004
35.	Cọc khoan nhồi – Yêu cầu chất lượng thi công	TCXDVN 206:1998
36.	Băng chắn nước dựng trong mỗi nấc công trình xây dựng – Yêu cầu sử dụng	TCXDVN 290:2002
37.	Lưới thép hàn dựng trong kết cấu bê tông cốt thép – Tiêu chuẩn thiết kế, thi công lắp đặt và nghiệm thu	TCXDVN 267:2002
38.	Cọc – Phương pháp thí nghiệm bằng tải trọng ép dọc trục	TCXDVN 269:2002
39.	Hoàn thiện mặt bằng xây dựng. Quy phạm thi công và nghiệm thu	TCVN 4516:1988
40.	Bàn giao công trình xây dựng. Nguyên tắc cơ bản	TCVN 5640:1991

Nguồn: Long Giang Land

CÁC HỒ SƠ KÈM THEO

1. Bản sao hợp lệ giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh;
2. Điều lệ
3. Báo cáo tài chính:
 - Báo cáo tài chính kiểm toán năm 2008;
 - Báo cáo tài chính kiểm toán năm 2009;
 - Báo cáo tài chính bán niên 2010 hợp nhất soát xét.
4. Nghị quyết của ĐHĐCĐ thường niên năm 2010 thông qua việc phát hành;
5. Các tài liệu dự án huy động vốn cho đợt phát hành;
6. Các tài liệu khác.

Hà Nội, ngày 23 tháng 09 năm 2010

CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN ĐÔ THỊ LONG GIANG**CHỦ TỊCH HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ KIỂM TỔNG GIÁM ĐỐC****LÊ HÀ GIANG****TRƯỞNG BAN KIỂM SOÁT****KẾ TOÁN TRƯỞNG****LÃ THỊ MINH PHƯƠNG****NGUYỄN THỊ THANH HÀ**

TỔ CHỨC TƯ VẤN
CÔNG TY TNHH CHỨNG KHOÁN NGÂN HÀNG ĐT&PT VN

KT. GIÁM ĐỐC

PHÓ GIÁM ĐỐC 



TRẦN THỊ THU THANH