
SỞ GIAO DỊCH CHỨNG KHOÁN TP HCM CẤP CHỨNG NHẬN ĐĂNG KÝ NIÊM YẾT CHỨNG KHOÁN CHỈ CÓ NGHĨA LÀ VIỆC NIÊM YẾT CHỨNG KHOÁN ĐÃ THỰC HIỆN THEO CÁC QUY ĐỊNH CỦA PHÁP LUẬT LIÊN QUAN MÀ KHÔNG HÀM Ý ĐẢM BẢO GIÁ TRỊ CỦA CHỨNG KHOÁN. MỌI TUYÊN BỐ TRÁI VỚI ĐIỀU NÀY LÀ BẤT HỢP PHÁP.

BẢN CÁO BẠCH



CÔNG TY CỔ PHẦN NHÀ VIỆT NAM (HVN J.S CO)

(Giấy chứng nhận ĐKKD lần đầu số 4103000853 do Sở Kế hoạch và Đầu tư TP HCM cấp ngày 28 tháng 02 năm 2002, đăng ký thay đổi lần thứ 20 ngày 21 tháng 11 năm 2009)

NIÊM YẾT CỔ PHIẾU TRÊN SỞ GIAO DỊCH CHỨNG KHOÁN THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH

(Đăng ký niêm yết số/QĐ-SGDHCM do Sở giao dịch chứng khoán TP HCM cấp ngày ... tháng ... năm 20...)

TỔ CHỨC TƯ VẤN Công ty Cổ phần Chứng khoán Sài Gòn

Bản cáo bạch này và tài liệu bổ sung sẽ được cung cấp tại:

1. Công ty Cổ phần Nhà Việt Nam

408 Nguyễn Thị Minh Khai, Phường 5, Quận 3, Thành phố Hồ Chí Minh

Điện thoại: (84.8) 3818 1888

Fax: (84.8) 3832 8899

Email: info@housevietnam.com

Website: www.housevietnam.com

2. Công ty cổ phần Chứng khoán Sài Gòn

Trụ sở chính Công ty Chứng khoán Sài Gòn

72 Nguyễn Huệ, P.Bến Nghé, Quận 1, Tp Hồ Chí Minh

Điện thoại: (84.8) 3824 2897

Fax: (84.8) 3824 2997

E-mail: ssi@ssi.com.vn

Website: www.ssi.com.vn

Phụ trách công bố thông tin:

Họ tên: Ông Nguyễn Quốc Ân

Chức vụ: Trợ lý Tổng Giám đốc

Điện thoại: (84-8) 3818 1888 Ext 121

Fax: (84-8) 3832 8899

CÔNG TY CỔ PHẦN NHÀ VIỆT NAM

(Giấy chứng nhận ĐKKD số 4103000853 do Sở Kế hoạch và đầu tư TPHCM cấp ngày 28 tháng 02 năm 2002, đăng ký thay đổi lần thứ 20 ngày 21 tháng 11 năm 2009)

NIÊM YẾT CỔ PHIẾU TRÊN SỞ GIAO DỊCH CHỨNG KHOÁN TP HỒ CHÍ MINH

| | |
|-------------------------|---|
| Tên cổ phiếu: | Cổ phiếu Công ty Cổ phần Nhà Việt Nam |
| Loại cổ phiếu: | cổ phiếu phổ thông |
| Mệnh giá: | 10.000 (mười ngàn) đồng/cổ phần |
| Tổng số lượng niêm yết: | 10.656.800 cổ phần |
| Tổng giá trị niêm yết: | 106.568.000.000 đồng (tính theo mệnh giá) |

TỔ CHỨC KIỂM TOÁN:

❖ **Công ty TNHH Kiểm toán DTL**

Địa chỉ: 140 Nguyễn Văn Thủ, P.Đa Kao, Quận 1, Tp Hồ Chí Minh

Điện thoại: (84.8) 3827 5026

Fax: (84.8) 3827 5027

Email: dtlco@horwathdtl.com.vn

Website: www.horwathdtl.com

TỔ CHỨC TƯ VẤN:

❖ **Công ty Cổ phần Chứng khoán Sài Gòn (SSI)**

Trụ sở chính:

Địa chỉ: Số 72 Nguyễn Huệ, Quận 1, TP. Hồ Chí Minh

Điện thoại: (84.8) 3824 2897

Fax: (84.8) 3824 2997

Email: ssi@ssi.com.vn

Website: www.ssi.com.vn

MỤC LỤC

| | | |
|------|--|----|
| I. | CÁC NHÂN TỐ RỦI RO | 1 |
| 1. | Rủi ro về kinh tế..... | 1 |
| 2. | Rủi ro về luật pháp..... | 1 |
| 3. | Rủi ro đặc thù ngành | 1 |
| 4. | Rủi ro khác..... | 2 |
| II. | NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM CHÍNH ĐỐI VỚI NỘI DUNG BẢN CÁO BẠCH | 3 |
| 1. | Tổ chức niêm yết: Công ty Cổ phần Nhà Việt Nam | 3 |
| 2. | Tổ chức tư vấn | 3 |
| III. | CÁC KHÁI NIỆM..... | 3 |
| IV. | TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC NIÊM YẾT | 4 |
| 1. | Tóm tắt quá trình hình thành phát triển | 4 |
| 2. | Cơ cấu tổ chức công ty | 6 |
| 3. | Cơ cấu bộ máy quản lý của công ty | 7 |
| 4. | Danh sách cổ đông nắm giữ từ trên 5% vốn cổ phần của công ty; Danh sách cổ đông sáng lập và tỉ lệ cổ phần nắm giữ; Cơ cấu cổ đông | 11 |
| 5. | Danh sách những công ty mẹ và công ty con của tổ chức niêm yết, những công ty mà tổ chức niêm yết đang nắm giữ quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối, những công ty nắm quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối đối với tổ chức niêm yết;..... | 12 |
| 6. | Hoạt động kinh doanh..... | 12 |
| 7. | Báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh trong 3 năm gần nhất..... | 19 |
| 8. | Vị thế của công ty so với các doanh nghiệp khác trong cùng ngành | 20 |
| 9. | Chính sách đối với người lao động | 22 |
| 10. | Chính sách cổ tức..... | 24 |
| 11. | Tình hình tài chính | 24 |
| 12. | Hội đồng quản trị, Ban giám đốc, Ban kiểm soát, Kế toán trưởng..... | 29 |
| 13. | Tài sản thuộc sở hữu Công ty | 38 |
| 14. | Các dự án đầu tư của CTCP Nhà Việt Nam | 39 |
| 15. | Chiến lược phát triển kinh doanh | 44 |
| 16. | Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức giai đoạn 2009-2011..... | 44 |
| 17. | Đánh giá của tổ chức tư vấn về kế hoạch lợi nhuận và cổ tức..... | 45 |
| 18. | Thông tin về những cam kết nhưng chưa thực hiện của tổ chức đăng ký niêm yết..... | 46 |
| 19. | Các thông tin, các tranh chấp kiện tụng liên quan tới công ty mà có thể ảnh hưởng đến giá cả chứng khoán niêm yết..... | 46 |
| V. | CHỨNG KHOÁN NIÊM YẾT | 47 |



| | | |
|------|---|----|
| 1. | Loại chứng khoán | 47 |
| 2. | Mệnh giá | 47 |
| 3. | Tổng số chứng khoán niêm yết | 47 |
| 4. | Số lượng cổ phiếu bị hạn chế chuyển nhượng theo quy định của pháp luật hoặc của tổ chức niêm yết .. | 47 |
| 5. | Phương pháp tính giá | 47 |
| 6. | Giới hạn về tỷ lệ nắm giữ đối với người nước ngoài | 49 |
| 7. | Các loại thuế có liên quan | 49 |
| VI. | CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN TỚI VIỆC NIÊM YẾT | 51 |
| 1. | Tổ chức niêm yết | 51 |
| 2. | Tổ chức tư vấn | 51 |
| 3. | Tổ chức kiểm toán | 52 |
| VII. | PHỤ LỤC | 54 |

I. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO

1. Rủi ro về kinh tế

- Tốc độ phát triển của nền kinh tế có ảnh hưởng lớn đến nhu cầu xây dựng và phát triển cơ sở hạ tầng. Khi nền kinh tế chậm phát triển hoặc rơi vào tình trạng suy thoái, nhu cầu về nhà ở giảm làm ảnh hưởng đến sự phát triển của ngành, ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của Công ty;
- Biến động về tỷ giá của đồng Việt Nam so với các ngoại tệ mạnh ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty. Trong lĩnh vực xây dựng, nguyên vật liệu đầu vào là thép chiếm tỷ trọng tương đối lớn, do thị trường thép trong nước vẫn phụ thuộc nhiều vào nhập khẩu, rủi ro mất giá của đồng Việt Nam ảnh hưởng trực tiếp đến giá thành các công trình của Công ty;
- Đặc trưng của ngành thường sử dụng một phần vốn đầu tư của các dự án bằng nguồn vốn vay. Do đó, khi lãi suất thị trường tăng cao sẽ làm chi phí lãi vay của Công ty tăng tương ứng, làm ảnh hưởng đến kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty.

2. Rủi ro về luật pháp

- Hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty đang được điều chỉnh chủ yếu bởi Luật Doanh nghiệp, Luật Đầu tư, Luật Đất đai, Luật Chứng khoán,... Công ty cũng chịu tác động của các chính sách và chiến lược phát triển của ngành; trong khi đó, hệ thống pháp luật của Việt Nam chưa thật sự hoàn chỉnh và hiện vẫn đang trong quá trình tiếp tục được hoàn thiện và bổ sung. Do đó, việc thay đổi luật pháp, chính sách cũng như thủ tục hành chính có thể tạo ra một số rủi ro nhất định ảnh hưởng không nhỏ đến hoạt động kinh doanh bất động sản của Công ty.
- Ngoài ra, trong môi trường kinh doanh hội nhập, đòi hỏi công ty phải hiểu biết sâu sắc về luật pháp và thông lệ quốc tế. Đối với vấn đề này, công ty vẫn đang tích cực trang bị cho mình những thông tin cần thiết về thị trường, đối thủ và đối tác, nghiên cứu luật pháp quốc tế để thực sự hội nhập.

3. Rủi ro đặc thù ngành

- Trong lĩnh vực đầu tư xây dựng nhà ở và các khu đô thị mới, thời gian thi công của các dự án thường kéo dài; việc nghiệm thu, bàn giao được thực hiện từng phần và tại Việt Nam việc giải ngân vốn thường chậm, quá trình hoàn tất hồ sơ thi công cũng như thống nhất phê duyệt quyết toán giữa chủ đầu tư và nhà thầu thường mất rất nhiều thời gian. Những yếu tố trên đã ảnh hưởng đến tình hình tài chính của Công ty, đặc biệt là tình hình công nợ phải thu, phải trả và dòng tiền hoạt động cũng như đến tình hình hoạt động kinh doanh của Công ty;
- Chi phí nguyên vật liệu (sắt, thép, xi măng, v.v...) chiếm tỉ trọng lớn trong giá thành các công trình của Công ty. Do đó những biến động của giá cả nguyên vật liệu sẽ ảnh hưởng đến chi phí và khả năng sinh lời của Công ty;
- Tính minh bạch của thị trường bất động sản Việt Nam chưa cao: mức độ cạnh tranh trong việc đấu thầu đầu tư các dự án bất động sản lớn vẫn còn thấp; thông tin về quy hoạch và điều chỉnh quy hoạch chưa được công bố kịp thời, đầy đủ và nhất quán; chưa có cơ chế cung cấp thông tin thị trường bất động sản một cách hữu hiệu; do đó nhà đầu tư còn gặp nhiều trở ngại và không bình đẳng trong việc tiếp cận dự án phát triển nhà ở và khu đô thị mới, người dân cũng khó khăn khi tìm mua trực tiếp nhà ở.



- Quy hoạch phát triển đô thị ở các Quận huyện trong Thành phố Hồ Chí Minh không ổn định và thường hay bị điều chỉnh; sự phát triển hạ tầng không đồng bộ và không đúng tiến độ so với kế hoạch phát triển chung của Thành phố làm ảnh hưởng đến kế hoạch kinh doanh bất động sản của các Chủ đầu tư.
- Hiện nay ngày càng có nhiều Công ty với tiềm lực tài chính mạnh ở cả trong và ngoài nước đầu tư vào lĩnh vực xây dựng và kinh doanh bất động sản làm cho tính cạnh tranh trong lĩnh vực này ngày càng gia tăng.

4. Rủi ro khác

- Bên cạnh những nhân tố rủi ro trên, còn một số nhân tố rủi ro mang tính bất khả kháng như: thiên tai, chiến tranh hay dịch bệnh hiểm nghèo trên quy mô lớn. Những rủi ro này hiếm khi xảy ra nhưng nếu xảy ra sẽ để lại những hậu quả thực sự nghiêm trọng, tác động trực tiếp đến hoạt động kinh doanh và phát triển của Công ty.



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

1. Tổ chức niêm yết: Công ty Cổ phần Nhà Việt Nam

| | |
|--------------------------|-------------------------------------|
| Ông Trần Văn Thành | Chức vụ: Chủ tịch Hội đồng quản trị |
| Ông Trần Đức Khiêm | Chức vụ: Tổng Giám đốc |
| Bà Nguyễn Thị Thanh Thảo | Chức vụ: Kế toán trưởng |
| Bà Phạm Thị Kim Dung | Chức vụ: Trưởng Ban Kiểm soát |

Chúng tôi đảm bảo rằng các thông tin và số liệu trong Bản Công bố thông tin 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 Nguyễn Hồng Nam | Chức vụ: Giám đốc điều hành |
|---------------------|-----------------------------|

Bản cáo bạch này là một phần của hồ sơ đăng ký niêm yết do Công ty Cổ phần Chứng khoán Sài Gòn (SSI) tham gia lập trên cơ sở hợp đồng tư vấn với Công ty Cổ phần Nhà Việt Nam. 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 Nhà Việt Nam cung cấp.

III. CÁC KHÁI NIỆM

| | |
|---------------------|--|
| ❖ UBCKNN: | Ủy ban chứng khoán nhà nước; |
| ❖ ĐHĐCĐ: | Đại hội đồng cổ đông; |
| ❖ HĐQT: | Hội đồng quản trị; |
| ❖ SGDCK: | Sở giao dịch chứng khoán TP HCM; |
| ❖ TPHCM: | Thành phố Hồ Chí Minh; |
| ❖ UBND: | Ủy ban nhân dân; |
| ❖ BGĐ: | Ban giám đốc; |
| ❖ BKS: | Ban kiểm soát; |
| ❖ Công ty: | Công ty cổ phần Nhà Việt Nam; |
| ❖ Điều lệ Công ty: | Điều lệ Công ty cổ phần Nhà Việt Nam; |
| ❖ Tổ chức niêm yết: | Công ty cổ phần Nhà Việt Nam; |
| ❖ Tổ chức tư vấn: | Công ty cổ phần Chứng khoán Sài Gòn – SSI; |
| ❖ CBCNV: | Cán bộ công nhân viên; |
| ❖ CP: | Cổ phần; |
| ❖ KDC: | Khu dân cư; |
| ❖ BĐS: | Bất động sản; |
| ❖ TV: | Thành viên; |
| ❖ CN: | Chi nhánh. |

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

1. Tóm tắt quá trình hình thành phát triển

1.1 Giới thiệu về công ty

- Tên doanh nghiệp: Công ty Cổ phần Nhà Việt Nam
- Tên tiếng anh: House Viet Nam Joint Stock Company
- Tên viết tắt: HVN J.S CO
- Trụ sở chính: 408 Nguyễn Thị Minh Khai, Phường 5, Quận 3, Thành phố Hồ Chí Minh
- Điện thoại: (84.8) 3818 1888
- Fax: (84.8) 3832 8899
- Email: info@housevietnam.com
- Website: www.housevietnam.com
- Mã số thuế: 0302556594
- Nơi mở tài khoản ngân hàng:

| STT | Ngân hàng giao dịch | Số tài khoản | Ghi chú |
|-----|--|------------------------|---------|
| 1 | Nông nghiệp & Phát triển Nông thôn – Chi nhánh Nam Sài Gòn | 431101.300185 | VNĐ |
| 2 | ACB – Hội sở | 27717879 | VNĐ |
| 3 | Eximbank Chợ Lớn | 100414851015762 | VNĐ |
| 4 | Nông nghiệp & Phát triển Nông thôn – Chi nhánh 7 | 6170.201.000730 | VNĐ |
| 5 | Nông nghiệp & Phát triển Nông thôn – Phòng Giao dịch Minh Khai CN Q.10 | 6420201004978 | VNĐ |
| 6 | Techcombank – CN Huỳnh Tấn Phát Q.7 | 10220083783018 | VNĐ |
| 7 | Thương mại CP Sài Gòn – Hà Nội – Chi nhánh Tp. Hồ Chí Minh | 020-421100-002-00243-5 | VNĐ |

- Ngành nghề kinh doanh:
 - Mua bán nhà ở, nhận quyền sử dụng đất để xây dựng nhà ở để bán hoặc cho thuê;
 - Đầu tư xây dựng cơ sở hạ tầng theo quy hoạch xây dựng nhà ở để chuyển quyền sử dụng đất;
 - Mua bán hàng thủ công mỹ nghệ, gốm, thủy tinh, hàng may mặc;
 - Tư vấn xây dựng (trừ kinh doanh thiết kế công trình);
 - Môi giới bất động sản;
 - Dịch vụ nhà đất;
 - Mua bán vải, tơ sợi (không kinh doanh tại trụ sở);
 - Mua bán vật liệu xây dựng;
 - Tư vấn chuyển giao công nghệ ngành sản xuất vật liệu xây dựng và xây dựng công trình;
 - Tư vấn giám sát chất lượng công trình xây dựng;
 - Trồng rừng, trồng cây cao su – cây cà phê – cây xoan đào – cây bạch đàn;
 - Sản xuất, chế biến hàng nông lâm nghiệp (không hoạt động tại trụ sở);
 - Tư vấn đầu tư (trừ tư vấn tài chính, kế toán);

- Môi giới thương mại;
- Quản lý dự án;
- Mua bán máy móc, thiết bị phục vụ ngành xây dựng; hàng điện tử công nghiệp, dân dụng; ô tô, xe máy; hàng nông, hải sản;
- Dịch vụ Sàn giao dịch bất động sản;
- Kinh doanh khu du lịch sinh thái (không kinh doanh tại trụ sở);
- Trồng lúa; trồng ngô và cây lương thực có hạt;
- Kinh doanh bất động sản;
- Khai thác đá, cát, sỏi, đất sét (không khai thác tại trụ sở);
- Buôn bán sản phẩm gỗ sơ chế; gỗ cây và gỗ chế biến;
- Giáo dục mầm non.

1.2 Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển

- Công ty Cổ phần Nhà Việt Nam là một trong những doanh nghiệp hoạt động chính trong lĩnh vực đầu tư các dự án nhà ở đô thị mới, tư vấn xây dựng đầu tư, môi giới bất động sản và mua bán vật liệu xây dựng.
- Công ty Cổ phần Nhà Việt Nam chính thức đi vào hoạt động từ tháng 02/2002 (giấy đăng ký kinh doanh số 4103000853 do Sở Kế Hoạch Đầu tư Thành phố Hồ Chí Minh cấp ngày 28 tháng 02 năm 2002).
- Trong quá trình hoạt động, Công ty đã trải qua những sự kiện chính sau:
 - Tháng 04/2003, Công ty khởi công dự án Xây dựng Khu nhà ở Phường Trường Thạnh, Quận 9, TPHCM với quy mô giai đoạn 1 là 8,3 ha, xây dựng 217 căn hộ biệt thự và nhà phố với tổng vốn đầu tư 100 tỷ đồng và đã hoàn thành tháng 06/2007. Đây là một dự án rất thành công nhờ thiết kế, quy hoạch và quản lý đồng bộ nên đã giành được sự tin tưởng của khách hàng.
 - Ngày 20/06/2007, Công ty được UBND Quận 9 tặng bằng khen về thành tích “Tích cực đóng góp cho các hoạt động xã hội” trên địa bàn Quận 9. Ngoài ra Công ty cũng đã ủng hộ 300 triệu đồng đóng góp các quỹ từ thiện khác trên địa bàn TPHCM và các tỉnh lân cận.
 - Từ năm 2007, Công ty Cổ phần Nhà Việt Nam đã đăng ký thành công ty cổ phần đại chúng. Tính đến thời điểm hiện tại, vốn điều lệ công ty đạt 106,568 tỷ đồng; vốn thặng dư là 61,76 tỷ đồng và 121 cổ đông.
 - Quá trình tăng vốn điều lệ

| Thời điểm | Vốn tăng thêm (đồng) | Phương thức tăng vốn | Vốn điều lệ (đồng) |
|--------------------------|----------------------|--|--------------------|
| Khi thành lập 02/2002 | - | Cổ đông sáng lập góp vốn | 5.000.000.000 |
| Lần 1: 12/2003 | 5.000.000.000 | Chào bán riêng lẻ cho cổ đông hiện hữu Theo BBHĐQT 02/TVĐL/HĐQT ngày 06/06/2003 | 10.000.000.000 |
| Lần 2: 08/2006 | 10.000.000.000 | Chào bán riêng lẻ cho cổ đông hiện hữu và đối tác chiến lược Theo BBHĐQT 30/QĐ – NVN ngày 21/08/2006 | 20.000.000.000 |
| Lần 3: 05/2007 | 50.000.000.000 | Chào bán riêng lẻ cho cổ đông hiện hữu và đối tác chiến lược Theo NQĐHCĐ 41/QĐ-NVN ngày | 70.000.000.000 |

| | | | |
|----------------|----------------|---|-----------------|
| | | 09/05/2007 | |
| Lần 4: 06/2007 | 7.718.000.000 | Chào bán riêng lẻ cho đối tác chiến lược và CBNV Theo NQĐHCEĐ 01/NQ-ĐHCEĐ ngày 09/06/2007 | 77.718.000.000 |
| Lần 5: 05/2008 | 28.850.000.000 | Chào bán riêng lẻ cho đối tác chiến lược Theo NQĐHCEĐ 01/NQ-ĐHCEĐ ngày 21/04/2008 | 106.568.000.000 |

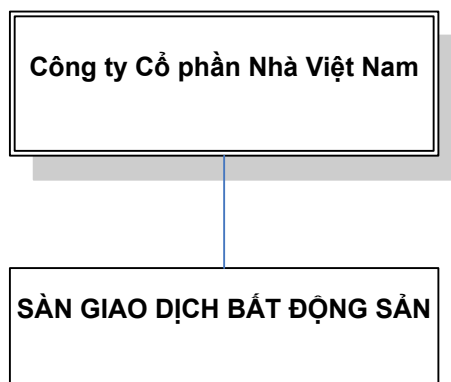
1.3 Các thành tựu Công ty đạt được trong những năm qua

Với những thành tích và tiến bộ trong thời gian qua, Nhà Việt Nam ngày càng khẳng định được thương hiệu của mình trên thị trường và được vinh hạnh trao tặng nhiều giải thưởng uy tín:

- Năm 2006:
 - Chứng nhận ISO 9001:2000, số 2417-2006-AQ-SIN-UKAS, cấp ngày 14/06/2006
- Năm 2007:
 - Cúp Thương hiệu mạnh Việt Nam do Cục xúc tiến Thương mại và Thời báo kinh tế Việt Nam trao tặng.
 - Cúp vàng “Thương hiệu ngành xây dựng Việt Nam 2007”
 - Bằng chứng nhận “Thương hiệu hàng đầu ngành xây dựng 2007”, Bộ xây dựng – Triển lãm quốc tế Vietbuild 2007
 - Cúp vàng “Topten Thương hiệu Việt” do Cục sở hữu trí tuệ trao tặng.
- Năm 2008:
 - Cúp vàng “Thương hiệu ngành xây dựng Việt Nam 2008”.

2. Cơ cấu tổ chức công ty

Sơ đồ 1: Cơ cấu tổ chức của Công ty



Trụ sở chính – Hoạt động đầu tư Bất động sản

Địa chỉ: 408 Nguyễn Thị Minh Khai, Phường 5, Quận 3, TP HCM
Điện thoại: (84.8) 3818 1888
Fax: (84.8) 3832 8899

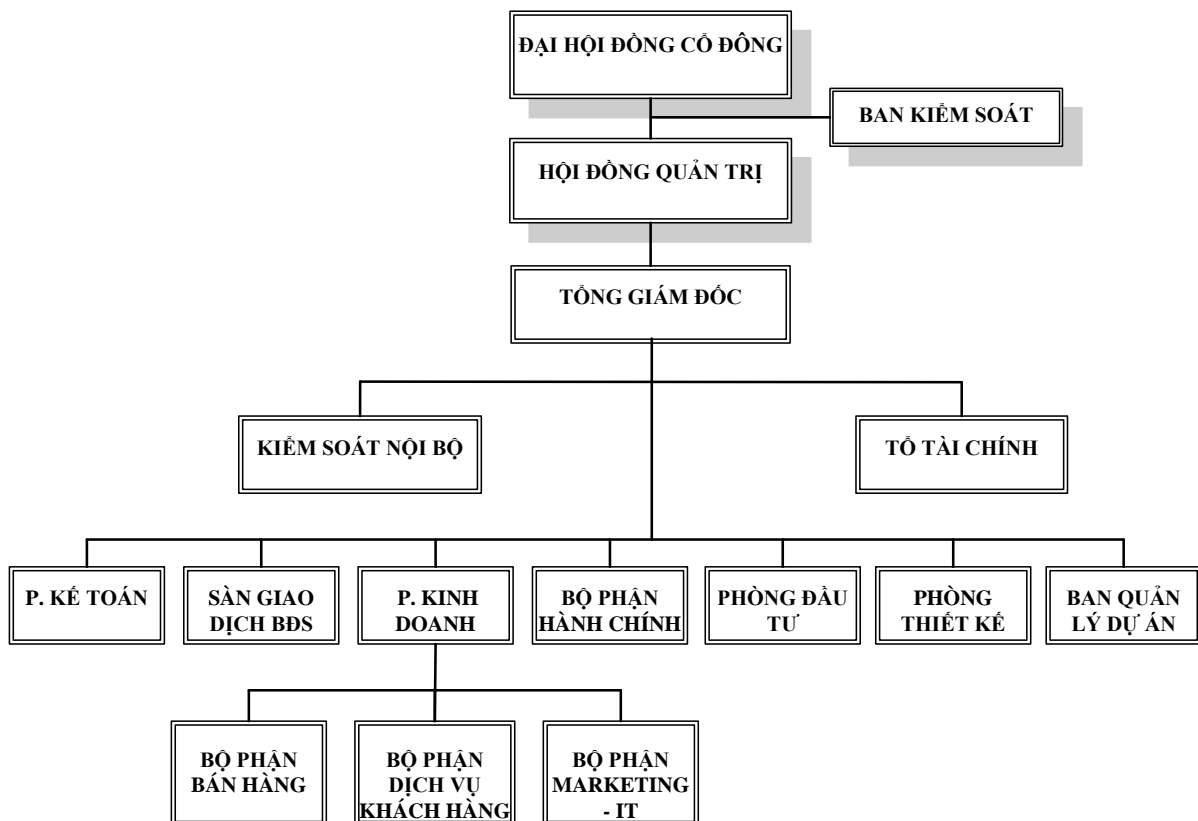
Email: info@housevietnam.com
Website: <http://www.housevietnam.com>

Sàn Giao dịch Bất động sản

Địa chỉ: 282 Võ Văn Tần, Phường 5, Quận 3, TPHCM
Điện thoại: (84.8) 3929 1379
Website: www.sangiaodichnhavietnam.com

3. Cơ cấu bộ máy quản lý của công ty

Sơ đồ 2: Cơ cấu bộ máy quản lý của Công ty



Bộ máy quản lý của Công ty được tổ chức theo mô hình của công ty cổ phần.

Đại hội đồng Cổ đông

- Đại hội đồng Cổ đông (ĐHĐCĐ) là cơ quan quyền lực cao nhất của Công ty, có toàn quyền quyết định mọi hoạt động của Công ty. ĐHĐCĐ có trách nhiệm bầu, bãi nhiệm Hội đồng Quản trị, Ban kiểm soát và các chức vụ khác theo quy định của Điều lệ.

Hội đồng Quản trị

- Hội đồng quản trị (HĐQT) là cơ quan có đầy đủ quyền hạn để thực hiện tất cả các quyền nhân danh Công ty trừ những thẩm quyền thuộc về Đại hội đồng cổ đông. Hội đồng Quản trị gồm 07 thành viên với

nhiệm kỳ là 05 (năm) năm và có thể được bầu lại với số nhiệm kỳ không hạn chế. Các thành viên HĐQT nhóm họp và bầu Chủ tịch HĐQT. Cơ cấu HĐQT của Công ty như sau:

| | |
|----------------------|-------------------|
| Ông Trần Văn Thành | Chủ tịch HĐQT |
| Ông Trần Đức Khiêm | Phó Chủ tịch HĐQT |
| Bà Trần Anh Thi | Ủy viên |
| Ông Trương Kính Đình | Ủy viên |
| Ông Quách Tuấn Hải | Ủy viên |
| Ông Đỗ Việt Dân | Ủy viên |
| Ông Nguyễn Quốc Ân | Ủy viên |

Ban kiểm soát

- Ban kiểm soát là tổ chức giám sát, kiểm tra tính hợp lý, hợp pháp trong quản lý điều hành hoạt động kinh doanh; trong ghi chép sổ sách kế toán và tài chính của Công ty. Ban kiểm soát gồm 03 thành viên với nhiệm kỳ là 05 (năm) năm do ĐHCĐ bầu ra.
- Cơ cấu Ban kiểm soát hiện nay của Công ty như sau:

| | |
|----------------------|----------------------|
| Bà Phạm Thị Kim Dung | Trưởng Ban kiểm soát |
| Ông Phạm Minh Đức | Thành viên |
| Ông Vũ Anh Quân | Thành viên |

Ban điều hành

- Ban điều hành của Công ty gồm Tổng giám đốc Công ty và Kế toán trưởng Công ty. Tổng giám đốc Công ty do HĐQT bổ nhiệm (hoặc tuyển dụng), là người chịu trách nhiệm chính và duy nhất trước HĐQT về tất cả các hoạt động kinh doanh của Công ty. Kế toán trưởng do HĐQT bổ nhiệm (hoặc tuyển dụng).

| | |
|--------------------------|----------------|
| Ông Trần Đức Khiêm | Tổng Giám đốc |
| Bà Nguyễn Thị Thanh Thảo | Kế toán trưởng |

Tổng giám đốc

- Phó Chủ tịch Hội đồng quản trị kiêm nhiệm chức vụ Tổng giám đốc điều hành Công ty và là người đại diện theo pháp luật của Công ty.

Kiểm soát nội bộ công ty

- Có chức năng kiểm soát tài chính, kế toán thông qua việc kiểm tra, so sánh, đối chiếu, phân tích chứng từ, số liệu; xem xét, kiểm tra việc tuân thủ các quy trình, quy định, chính sách do Công ty ban hành trong hoạt động các phòng ban; kiểm soát việc thực hiện các hợp đồng kinh tế, việc thu, chi, nhập, xuất tài sản Công ty; xây dựng và triển khai thực hiện chương trình phòng chống tiêu cực, lãng phí trong Công ty; phát hiện và đánh giá những rủi ro báo cáo cho Tổng Giám Đốc.

Bộ phận Hành Chính

- Lập kế hoạch phát triển nguồn nhân lực và chi tiêu hành chính cho toàn Công ty;

- Tổ chức và thực hiện việc tuyển dụng nhân sự;
- Xây dựng cấu trúc lương, thưởng và các chế độ phúc lợi cho nhân viên;
- Xây dựng, ban hành, tổ chức thực hiện và kiểm tra việc thực hiện Nội quy lao động, thỏa ước lao động tập thể;
- Góp phần xây dựng hình ảnh và uy tín Công ty qua các hoạt động xã hội;
- Quản lý và theo dõi thủ tục giấy tờ hành chính pháp lý;
- Quản lý, bố trí, điều động đội bảo vệ đảm bảo an ninh cho toàn Công ty và phương tiện di chuyển tạo điều kiện thuận lợi cho CBCVN yên tâm công tác;
- Quản lý cơ sở vật chất và tài sản của toàn Công ty;

Phòng Kế toán

- Thực hiện công tác hạch toán kế toán và lưu trữ hệ thống sổ sách kế toán, chứng từ kế toán, lập các báo cáo tài chính (tháng, quý, năm), các báo biểu kế toán thống kê;
- Phân tích tình hình tài chính từng thời kỳ, đề xuất các biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động;
- Tham gia xây dựng kế hoạch thu chi tài chính hàng tháng, quý, năm;
- Trực tiếp theo dõi việc thực hiện nghĩa vụ đối với nhà nước như thuế, các khoản trích nộp theo quy định;
- Xây dựng bộ máy nhân sự kế toán;

Tổ Tài chính

- Hoạch định chiến lược tài chính dài hạn, ngắn hạn;
- Kiểm soát, phân tích các loại chi phí để đánh giá hiệu quả hoạt động và tình hình tài chính của Công ty, các đơn vị thành viên;
- Lập báo cáo quản trị tài chính theo qui định;
- Tính toán hiệu quả đầu tư tại các dự án của Công ty;
- Tham mưu cho HĐQT và Tổng Giám đốc trong việc dự báo dòng tiền và đưa ra các giải pháp sử dụng tiền mặt hiệu quả;
- Thiết lập chiến lược đầu tư, chính sách đầu tư và mô hình tài chính để xây dựng và duy trì danh mục đầu tư hàng năm của Công ty;
- Thẩm định các dự án nhằm đưa ra các giải pháp đầu tư tài chính trên cơ sở phân tích và đánh giá dự án và thị trường, nguồn tài chính để lựa chọn phương án đầu tư hiệu quả nhất.

Phòng Đầu tư

- Thực hiện việc mua, đổi, đền bù và quản lý đất đã mua: tổ chức thực hiện những phương án giải toả, đền bù tối ưu, thanh toán cho chủ đất, đo đạc đất, trông nom đất, lưu giữ hồ sơ;
- Thực hiện các thủ tục pháp lý: lập các hợp đồng mua, đổi, đền bù và chuyển nhượng;
- Kết hợp với các phòng Tài chính – Kế toán, Phòng Kinh doanh, Ban Quản lý dự án để hoàn tất công tác đo đạc, bản vẽ kỹ thuật, chi phí đền bù, các hợp đồng chuyển nhượng và bàn giao sơ đồ cho khách hàng.
- Lập toàn bộ thủ tục đầu tư dự án và trình các cơ quan Nhà nước phê duyệt.
- Quản lý danh mục các dự án tiềm năng, đánh giá, phân tích và thẩm định dự án.

Phòng Kinh doanh

- Chào bán các sản phẩm địa ốc do Công ty đầu tư;
- Thực hiện dịch vụ môi giới.
- Duy trì quan hệ khách hàng và mở rộng nguồn khách hàng, phát triển nguồn khách hàng tiềm năng;
- Nghiên cứu chiến lược, chính sách bán hàng, cải tiến quy trình bán hàng;
- Nghiên cứu tình hình thị trường bất động sản để tham mưu cho Ban Tổng Giám Đốc về thiết kế sản phẩm, giá bán;
- Nắm bắt thông tin về chính sách đất đai, quản lý xây dựng;
- Phối hợp với các phòng ban liên quan trong việc lập quy hoạch, phân lô, phân nền, bản vẽ kỹ thuật, thực hiện các hợp đồng đã ký kết với khách hàng;
- Hoạch định chiến lược hoạt động Marketing cho Công ty;
- Phát triển thương hiệu Nhà Việt Nam qua các kênh quảng cáo phù hợp với chiến lược đề ra;
- Thực hiện các hoạt động quan hệ cộng đồng;
- Phân tích và nghiên cứu nhu cầu khách hàng, thị trường, đối thủ cạnh tranh và dự đoán xu hướng của thị trường tiêu thụ. Xây dựng cơ sở dữ liệu quản lý thông tin khách hàng và khai thác khách hàng tiềm năng cho Công ty.
- Quản lý và phát triển website Nhà Việt Nam, nghiên cứu phát triển bán hàng qua mạng Internet, tìm hiểu thêm phần mềm hỗ trợ quản lý và hoàn thiện hệ thống bán hàng.

Phòng Dịch vụ khách hàng

- Trả lời các thắc mắc, khiếu nại của khách hàng về quy định, chính sách của Công ty và các vấn đề liên quan đến tính pháp lý của sản phẩm Công ty.
- Thống kê và phản hồi các ý kiến thắc mắc, khiếu nại của khách hàng. Định kỳ tổ chức kế hoạch thu thập ý kiến khách hàng về chất lượng dịch vụ của Công ty.
- Quản lý và cập nhật danh mục công nợ, danh mục hệ thống bán hàng bằng phần mềm quản lý bán hàng. Gửi thư nhắc nợ, thư mời, thông báo và cung cấp thông tin cho khách hàng. Theo dõi danh sách nợ.
- Soạn thảo, kiểm tra và hiệu chỉnh tất cả các hợp đồng và các văn bản pháp lý khác có liên quan đến hoạt động kinh doanh của Công ty, cập nhật vào ISO.
- Quản lý và lưu trữ hồ sơ khách hàng (hợp đồng, biên nhận cọc, ...), theo dõi, cập nhật và phân nhóm khách hàng, đề xuất cải tiến chăm sóc khách hàng.
- Phối hợp với phòng Tài chính – Kế toán thực hiện quy trình thanh toán, thu tiền từ khách hàng.
- Phối hợp với Ban Quản lý dự án trong việc nắm bắt tiến độ thi công và đề xuất giao nền kịp thời cho Khách hàng.
- Phối hợp với Luật sư, liên hệ các cơ quan chức năng để nắm bắt các văn bản pháp lý và thông tin về chính sách đất đai, quản lý xây dựng, tình hình thị trường địa ốc để cung cấp cho Giám đốc Kinh doanh và Ban Tổng Giám đốc.
- Cập nhật các văn bản pháp luật và các thông tin mới có liên quan đến hoạt động kinh doanh của Công ty để tham mưu cho Ban Tổng Giám đốc. Tóm tắt và triển khai các văn bản đó đến các bộ phận có liên quan khi cần thiết hoặc khi có yêu cầu.

Bộ phận Công nghệ thông tin

- Đảm bảo hệ thống mạng và điện thoại toàn công ty được vận hành liên tục, ổn định và thông suốt;
- Phát triển và quản lý cơ sở hạ tầng hệ thống mạng công ty;
- Cập nhật, sao lưu dữ liệu, khắc phục sự cố máy tính;
- Quản lý và kiểm soát thông tin công ty;
- Xây dựng chính sách sử dụng CNTT toàn công ty;
- Hỗ trợ và huấn luyện nhân viên công ty sử dụng CNTT;
- Chịu trách nhiệm chính trong việc quản lý và duy trì hệ thống Email toàn công ty;
- Xây dựng và phát triển website, cập nhật các thông tin dự án cũng như tin tức Nhà Việt Nam và thị trường bất động sản, dịch vụ chăm sóc khách hàng, thông tin tuyển dụng lên website;
- Triển khai các phần mềm, ứng dụng CNTT phục vụ công tác bán hàng của nhân viên kinh doanh, quản lý công việc của các phòng ban và công tác quản lý của Ban Tổng Giám Đốc.

4. Danh sách cổ đông nắm giữ từ trên 5% vốn cổ phần của công ty; Danh sách cổ đông sáng lập và tỉ lệ cổ phần nắm giữ; Cơ cấu cổ đông

Bảng 1: *Danh sách cổ đông nắm giữ trên 5% Vốn cổ phần của Công ty đến ngày 16/12/2009*

| STT | Cổ đông | Địa chỉ | Số CP | Phần vốn góp (đồng) | Tỷ lệ |
|-----|------------------|--|------------------|-----------------------|---------------|
| 1 | Quách Thị Tú Anh | 39 Đỗ Ngọc Thạnh, P.14, Q.5, TPHCM | 2.775.000 | 27.750.000.000 | 26,04% |
| 2 | Trần Đức Khiêm | 1333/9 Huỳnh Tấn Phát, P.Phú Thuận, Q.7, TPHCM | 2.189.250 | 21.892.500.000 | 20,54% |
| 3 | Trần Văn Thành | 39 Đỗ Ngọc Thạnh, P.14, Q.5, TPHCM | 700.000 | 7.000.000.000 | 6,57% |
| 4 | Trần Anh Thi | 39 Đỗ Ngọc Thạnh, P.14, Q.5, TPHCM | 1.174.250 | 11.742.500.000 | 11,02% |
| | Tổng cộng | | 6.838.500 | 68.385.000.000 | 64,17% |

Nguồn: Công ty cổ phần Nhà Việt Nam

Bảng 2: *Danh sách cổ đông sáng lập (*)*

| STT | Cổ đông | Địa chỉ | Số CP | Phần vốn góp (đồng) | Tỷ lệ |
|-----|------------------|--|------------------|-----------------------|---------------|
| 1 | Quách Thị Tú Anh | 39 Đỗ Ngọc Thạnh, P.14, Q.5, TpHCM | 2.775.000 | 27.750.000.000 | 26,04% |
| 2 | Quách Tuấn Hải | 915 Lò gổm, P5, Q.6, TPHCM | 280.000 | 2.800.000.000 | 2,63% |
| 3 | Lý Mỹ Trang | 160/5 Cô Giang, P.Cô Giang, Q.1, TpHCM | 110.000 | 1.100.000.000 | 1,03% |
| | Tổng cộng | | 3.165.000 | 31.650.000.000 | 29,70% |

Nguồn: Công ty cổ phần Nhà Việt Nam

(*): Công ty CP Nhà Việt Nam đã được cấp Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh lần đầu ngày 28/02/2002. Do đó, tính đến thời điểm hiện nay thì mọi điều kiện chuyển nhượng áp dụng đối với cổ đông sáng lập không còn hiệu lực.

Bảng 3: Cơ cấu vốn cổ phần của Công ty đến ngày 16/12/2009

| STT | Danh mục | Giá trị (1.000 đồng) | % | Số lượng cổ đông | Cơ cấu cổ đông | |
|-----|--------------------------|-------------------------|--------------|---------------------|----------------|------------|
| | | | | | Tổ chức | Cá nhân |
| 1 | Cổ đông nhà nước | - | - | - | - | - |
| 3 | Cổ đông bên trong | 88.848.000 | 83,37 | 26 | | 26 |
| | - Cổ đông sáng lập | 28.850.000 | 27,07 | 02 | - | 02 |
| | - Hội đồng Quản trị | 48.177.000 | 45,21 | 06 | - | 06 |
| | - Ban Giám đốc | - | - | - | - | - |
| | - Ban kiểm soát | 14.000 | 0,01 | 01 | - | 01 |
| | - Cán bộ công nhân viên | 11.807.000 | 11,08 | 17 | - | 17 |
| | - Cổ phiếu quỹ | - | - | - | - | - |
| 4 | Cổ đông bên ngoài | 17.720.000 | 16,63 | 95 | | 95 |
| | - Trong nước | 17.720.000 | 16,63 | 95 | - | 95 |
| | - Nước ngoài | - | - | - | - | - |
| | Tổng cộng | 106.568.000 | 100 | 121 | | 121 |

Nguồn: Công ty cổ phần Nhà Việt Nam.

5. Danh sách những công ty mẹ và công ty con của tổ chức niêm yết, những công ty mà tổ chức niêm yết đang nắm giữ quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối, những công ty nắm quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối đối với tổ chức niêm yết;

- Không có

6. Hoạt động kinh doanh

- Hoạt động kinh doanh chính của Công ty là đầu tư phát triển dự án bất động sản và kinh doanh sản phẩm bất động sản mà Công ty đã phát triển. Với mục tiêu hoạt động là đầu tư phát triển những đô thị chất lượng cao, những không gian sống trong lành, hiện đại; các sản phẩm đã hoàn thành của Công ty có chất lượng cao, mỹ quan, nội thất hài hòa, sang trọng và tiện nghi. Trong quá trình hoạt động, Nhà Việt Nam luôn nâng cao tính chuyên nghiệp để phục vụ tốt hơn nhu cầu khách hàng. Trước khi phát triển một dự án, Nhà Việt Nam luôn tìm hiểu kỹ mong muốn của khách hàng, đồng thời áp dụng những công nghệ mới nhất để đưa ra thị trường những sản phẩm tiên phong và ưu việt trong thiết kế cũng như xây dựng. Trong quá trình thực hiện dự án, Nhà Việt Nam luôn công bố tiến độ thi công kịp thời trên các phương tiện truyền thông và thông báo trực tiếp cho khách hàng.

6.1 Cơ cấu doanh thu các loại hình sản phẩm của Công ty qua các năm

- Các sản phẩm, dịch vụ chính của công ty bao gồm:
 - Kinh doanh, đầu tư bất động sản
 - Dịch vụ: môi giới BĐS
 - Bán hàng hóa: mua bán vải, tơ sợi
- Cơ cấu doanh thu các loại hình sản phẩm:

Bảng 4: Cơ cấu doanh thu thuần, lợi nhuận gộp (*) các loại hình sản phẩm của Công ty qua các năm

Đơn vị tính: ngàn đồng

| STT | Sản phẩm | 2007 | | 2008 | | 2009 | |
|-----|--------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|--------------------|-------------------|
| | | Doanh thu thuần | Lợi nhuận gộp | Doanh thu thuần | Lợi nhuận gộp | Doanh thu thuần | Lợi nhuận gộp |
| 1 | Kinh doanh, đầu tư | 64.256.936 | 10.397.504 | 36.450.000 | 11.997.243 | 109.398.430 | 45.720.821 |
| 2 | Dịch vụ | 1.043.150 | 1.043.150 | 513.683 | 513.683 | 109.540 | 109.540 |
| 3 | Bán hàng hóa | 1.548.595 | 765.167 | - | - | - | - |
| | Tổng | 66.848.681 | 12.205.821 | 36.963.683 | 12.510.926 | 109.507.970 | 45.830.361 |

Nguồn: Báo cáo tài chính đã kiểm toán năm 2007, 2008 và BCTC quyết toán Quý 4/2009 của Công ty

(*): Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ (doanh thu thuần trừ giá vốn hàng bán)

- Năm 2008, mặc dù đã nỗ lực tối đa nhưng Công ty không thể hoàn thành chỉ tiêu kế hoạch đề ra. Nguyên nhân chủ yếu là do tình hình biến động quá xấu của thị trường, đặc biệt là thị trường địa ốc và thị trường tài chính; mặc dù Công ty đã triển khai bán hàng cho dự án The BCR, đã có doanh số nhưng chưa hạch toán doanh thu – lợi nhuận trong năm. Do đó doanh thu và lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh, đầu tư BĐS bị sụt giảm đáng kể.
- Từ năm 2008, nhận thấy hoạt động bán hàng hóa không còn hiệu quả và chỉ đóng góp phần nhỏ trong tổng doanh thu và lợi nhuận của Công ty, Công ty quyết định chấp dứt hoạt động bán hàng hóa để tập trung vào hoạt động kinh doanh, đầu tư BĐS.

6.2 Các yếu tố đầu vào và ảnh hưởng của yếu tố đầu vào tới doanh thu, lợi nhuận

a. Yếu tố đầu vào

- Một trong những yếu tố đầu vào chính của Công ty là chi phí đền bù giải tỏa đất để Công ty có thể tạo ra được các quỹ đất nằm trong dự án được quy hoạch. Giá đền bù giải tỏa đất là giá thỏa thuận giữa Công ty với bên có quyền sử dụng đất nằm trong khu quy hoạch mà Công ty cần phải giải tỏa để thực hiện dự án. Tùy theo địa điểm thực hiện dự án mà mỗi dự án sẽ có giá đền bù giải tỏa khác nhau.
- Một yếu tố đầu vào khác của Công ty là chi phí xây dựng (chi phí nguyên vật liệu xây dựng, chi phí nhà thầu), chi phí tư vấn thiết kế và tư vấn giám sát để thi công các công trình xây dựng trong các dự án. Là một doanh nghiệp hoạt động lâu năm trong ngành, Công ty đã tạo được mối quan hệ tốt đẹp với nhiều nhà tư vấn, nhà thầu, nhà cung cấp nguyên vật liệu xây dựng (sắt, thép, xi măng, ...) trong và ngoài nước. Đồng thời với việc luôn thanh toán đúng hạn nên Công ty đã và đang duy trì được sự ổn định về nguồn đầu vào này.

b. Ảnh hưởng của giá cả các yếu tố đầu vào tới doanh thu, lợi nhuận

- Trong những năm gần đây, chi phí đền bù giải tỏa và giá cả của các loại vật liệu xây dựng có xu hướng tăng làm cho giá thành sản phẩm của Công ty cũng liên tục tăng. Với đặc thù của ngành là vốn đầu tư cho một dự án bất động sản rất lớn, để giải quyết bài toán về vốn, Công ty và khách hàng thường thỏa thuận trong hợp đồng về việc mua bán nhà, công trình xây dựng hình thành trong tương lai theo hình thức công ty thu tiền ứng trước theo tiến độ hoàn thành. Việc xác định giá bán sản phẩm trước khi hoàn thành có thể chưa lường hết được sự biến động tăng của giá cả các loại vật liệu xây dựng và các yếu tố đầu vào khác trong quá trình xây dựng. Điều này có thể làm ảnh hưởng đến lợi nhuận của Công ty.

6.3 Chi phí sản xuất kinh doanh

Việc quản lý chi phí của Công ty trong năm 2009 đã có những cải thiện đáng kể. Tỷ lệ chi phí trên doanh thu của Công ty đã giảm dần qua các năm do một số nguyên nhân chủ yếu sau:

- Công ty đã chú trọng đến công tác quản lý chi phí và sử dụng vốn hiệu quả nên tỷ lệ chi phí trên doanh thu các năm đều giảm dần.
- Năm 2008, do bị ảnh hưởng của sự suy thoái kinh tế toàn cầu nói chung và sự khó khăn của kinh tế Việt Nam nói riêng, thị trường bất động sản đã có sự sụt giảm với quy mô lớn trên diện rộng, lạm phát tăng nhanh làm giá cả các yếu tố đầu vào tăng cao. Trước tình hình khó khăn của thị trường và của nền kinh tế, Công ty đã siết chặt hơn các khoản chi phí, cắt giảm các khoản chi phí chưa thật sự cấp bách; vì vậy, các khoản chi phí trong năm giảm đáng kể
- Có thể thấy được chiến lược tiết kiệm chi phí của Công ty được thực hiện thông qua việc hoàn thiện công tác quản trị và tái cấu trúc doanh nghiệp. Công ty liên kết hoạt động trong các lĩnh vực xây dựng và bất động sản như: Công ty CP Xây dựng-Thương mại-Địa ốc Trường Thành Phát, Công ty TNHH Xây dựng Mỹ Tân và một số công ty Singapore...có vai trò rất quan trọng trong việc hỗ trợ Công ty Nhà Việt Nam thực hiện triển khai xây dựng các dự án với chi phí tiết kiệm hơn từ đó tác động làm giảm giá thành, gia tăng tính cạnh tranh của sản phẩm trên thị trường.

Bảng 5: Cơ cấu chi phí sản xuất trong những năm gần đây của Công ty

Đơn vị tính: đồng

| STT | Yếu tố chi phí | 2007 | 2008 | 2009 |
|-----|--------------------------|-----------------------|-----------------------|------------------------|
| 1 | Doanh thu thuần | 66.848.681.524 | 36.963.682.623 | 109.507.969.676 |
| | Giá vốn hàng bán | 54.642.860.161 | 24.452.756.649 | 63.677.608.369 |
| | %/Doanh thu thuần | 81,74% | 66,15% | 58,15% |
| 2 | Chi phí bán hàng | 137.680.000 | 1.068.053.844 | 470.889.783 |
| | %/Doanh thu thuần | 0,21% | 2,89% | 0,43% |
| 3 | Chi phí tài chính | - | 496.137.385 | 49.709.472.800 |
| | %/Doanh thu thuần | 0,00% | 1,34% | 45,39% |
| 4 | Chi phí QLDN | 7.634.548.437 | 11.659.130.506 | 15.390.781.237 |
| | %/Doanh thu thuần | 11,42% | 31,54% | 14,05% |
| 5 | Chi phí khác | 601.661.560 | 12.012.325 | 48.247.475 |
| | %/Doanh thu thuần | 0,90% | 0,03% | 0,04% |
| | Tổng cộng chi phí | 63.016.750.158 | 37.688.090.709 | 129.296.999.664 |
| | %/Doanh thu thuần | 94,27% | 101,96% | 118,07% |

Nguồn: Báo cáo tài chính đã kiểm toán năm 2007,2008 và BCTC quyết toán Quý 4/2009 của Công ty

- Sự biến động chi phí sản xuất của Công ty (tổng chi phí lớn hơn doanh thu thuần) trong năm 2008 và năm 2009 là do các nguyên nhân chủ yếu sau:
 - Do tình hình năm 2008 gặp nhiều khó khăn, doanh thu từ bán hàng và cung cấp dịch vụ giảm mạnh (giảm 44.71% so với 2007), trong khi đó tổng chi phí giảm ít hơn (giảm 40.19% so với 2007). Vì vậy, năm 2008 Công ty có lãi chủ yếu nhờ vào doanh thu hoạt động đầu tư tài chính.
 - Năm 2009, tỉ trọng của các loại chi phí so với doanh thu thuần giảm trừ chi phí tài chính của Công ty tăng mạnh so với năm 2008 chủ yếu là do chi phí hoạt động đầu tư tài chính tăng cao. Tuy nhiên do doanh thu và lợi nhuận trong năm 2009 tăng mạnh so với năm 2008, Công ty có lãi chủ yếu dựa vào hoạt động kinh doanh và đầu tư Bất động sản.

6.4 Trình độ công nghệ

Để thực hiện các dự án đầu tư, Công ty đã ký hợp đồng với các đơn vị tư vấn thiết kế, giám sát và các nhà thầu xây dựng có uy tín trong ngành.

- ❖ **Về mặt thiết kế**, Nhà Việt Nam chọn mô hình thiết kế trọn gói bởi những Công ty chuyên nghiệp của Singapore. Tất cả các công ty này đều có rất nhiều năm kinh nghiệm trong các lĩnh vực tư vấn thiết kế và giám sát các công trình dựng lớn trong khu vực cũng như trên thế giới, đặc biệt là các dự án khu dân cư và căn hộ cao cấp.
- Các đối tác chính về thiết kế mà Nhà Việt Nam đang hợp tác gồm có:
 - Surbana Consultants Pte, Ltd - Singapore
 - ICN Design International Pte Ltd – Singapore;
 - T.Y.Lin International Pte Ltd - Singapore;
 - ADDP Architects - Singapore;
 - Asia Project Consultants Pte. Ltd - Singapore;
 - BON Engineering Consultants Pte., Ltd. - Singapore;
- ❖ **Về mặt thi công**, các nhà thầu xây dựng của công ty là những đơn vị có nhiều năm kinh nghiệm trong thi công các công trình xây dựng dân dụng và công nghiệp
- Một số nhà thầu xây dựng đang thực hiện các dự án của công ty gồm có:
 - Công ty Cổ phần Xây dựng-Thương mại-Địa ốc Trường Thành Phát;
 - Công ty TNHH Thương mại-Dịch vụ-Vật tư-Xây dựng giao thông T&T
 - Công ty TNHH Xây dựng Mỹ Tân

6.5 Tình hình kiểm tra chất lượng sản phẩm, dịch vụ

Do đặc thù trong ngành kinh doanh bất động sản, việc kiểm tra chất lượng sản phẩm dịch vụ cung cấp luôn được Công ty Cổ phần Nhà Việt Nam đặt lên hàng đầu, thể hiện qua các mặt sau:

- ❖ Thực hiện công tác phát triển dự án, quản lý dự án theo mô hình quy trình quản lý dự án mới, gồm:
 - Lập hồ sơ pháp lý, thỏa thuận đền bù, hợp đồng đền bù.
 - Lập dự án đầu tư, bản vẽ... phê duyệt dự án trình UBND Thành phố giao đất.
 - Trình duyệt quy hoạch, thực hiện đóng tiền sử dụng đất, khấu trừ tiền đền bù, xin giấy phép san lấp...
 - Kết hợp với công ty tư vấn thiết kế để lập thiết kế, dự toán hạ tầng kỹ thuật, hợp đồng chọn Công ty tư vấn quản lý.

- Tổ chức công tác đấu thầu, hoặc đánh giá để chọn đơn vị thi công, kiểm tra hợp đồng thi công, hợp đồng giám sát thi công.
- Theo dõi thi công, tiến độ đầu tư, nghiệm thu và thanh lý hợp đồng.
- Lập thủ tục xác nhận hoàn thành hạ tầng kỹ thuật và tổ chức bàn giao cho ngành chức năng theo quy định.
- Xin giấy phép xây dựng và số nhà cho khách hàng.
- Lập bản vẽ phân lô tổng thể, lập giấy Chứng nhận quyền sử dụng đất cho Công ty và khách hàng.
- Giao đất, quản lý quy hoạch, xây dựng, ký hợp đồng xây dựng, thủ tục hoàn công với khách hàng.
- ❖ Về mặt quản lý chất lượng công trình
 - Duy trì theo hướng phát triển với chất lượng sản phẩm hàng đầu, cung cấp cho khách hàng những sản phẩm có chất lượng tốt, bền tạo uy tín cho khách hàng. Thực hiện xây dựng đúng theo quy hoạch, thực hiện giám sát, kiểm tra và nghiệm thu đúng theo quy định, đảm bảo chất lượng nhà ở, công trình...
- ❖ Về mặt nghiệm thu công trình
 - Trong quá trình thi công, mời kỹ sư của đơn vị giám sát tiến hành trực tiếp giám sát tại hiện trường, nghiệm thu từng bộ phận, từng hạng mục và nghiệm thu sơ bộ hoàn công công trình. Sau khi nghiệm thu sơ bộ được thông qua, chủ đầu tư, đơn vị giám sát và nhà thầu cùng tiến hành nghiệm thu. Sau khi nghiệm thu đạt yêu cầu sẽ mời các ban ngành liên quan của Nhà nước tiến hành nghiệm thu hoàn công, toàn bộ công trình chỉ được bàn giao sau khi nghiệm thu đạt yêu cầu.
- ❖ Kiểm tra dịch vụ môi giới:
 - Giám đốc Sàn Giao dịch Bất động sản chịu trách nhiệm mọi mặt hoạt động của Sàn. Kiểm soát nội bộ, Kế toán trưởng kiểm tra về tình hình tài chính, kế toán; Giám đốc Kinh doanh kiểm tra hoạt động môi giới của Sàn theo định kỳ mỗi tháng 1, hoặc 2 lần.

6.6 Hoạt động Marketing

a. Quảng bá thương hiệu

Mặc dù thương hiệu Nhà Việt Nam đã bắt đầu quen thuộc trên thị trường nhưng lãnh đạo và CBCNV Nhà Việt Nam vẫn không ngừng đầu tư cho hoạt động phát triển thương hiệu. Công ty đã lập bộ phận Marketing để chuyên trách các hoạt động marketing. Công ty đã và đang triển khai các hoạt động quảng bá thương hiệu sau:

- Cập nhật và quảng bá thông tin về sản phẩm trên trang web của Công ty;
- Đăng quảng cáo sản phẩm và dịch vụ trên các báo đài...
- Cung cấp thông tin, giới thiệu hình ảnh các dự án của Công ty với báo chí.
- Thực hiện bảng quảng cáo ngoài trời tại các trục đường chính;
- Phát hành các catalogue, brochure, quảng bá sản phẩm, dịch vụ của Công ty;
- Tham gia các hội chợ triển lãm chuyên ngành trong nước;
- Tổ chức các hội nghị khách hàng nhằm giới thiệu sản phẩm và dịch vụ;
- Xây dựng nhà mẫu cho khách hàng tham quan;
- Thực hiện các thước phim 3D để giới thiệu sản phẩm đến khách hàng;
- Gửi thư trực tiếp đến các khách hàng hiện tại và tiềm năng của Công ty.
- Tham gia tích cực hoặc đóng góp các hoạt động từ thiện xã hội.

b. Chiến lược phát triển sản phẩm, dịch vụ của Công ty

Chiến lược phát triển sản phẩm, dịch vụ được Công ty định hướng như sau:

- Các sản phẩm của Công ty đáp ứng được nhu cầu và thị hiếu của khách hàng, có thiết kế mới, đẹp và chất lượng cao.
- Sản phẩm, dịch vụ của công ty đưa ra đúng thời điểm.
- Sản phẩm của công ty có khả năng đáp ứng đa dạng các nhu cầu khác nhau của khách hàng, từ người có thu nhập trung bình đến người có thu nhập cao.
- Dịch vụ môi giới bất động sản, mang đến hiệu quả cho cả hai bên mua và bán.
- Dịch vụ tin cậy, chính xác, nhanh chóng.

c. Thị trường tiêu thụ

- Khách hàng mua sản phẩm của Nhà Việt Nam chủ yếu sinh sống tại thành phố Hồ Chí Minh. Ngoài ra, trong những năm gần đây, khách hàng cư ngụ tại miền Trung, miền Tây và miền Bắc cũng bắt đầu quan tâm đến sản phẩm của Nhà Việt Nam
- Nhà Việt Nam xác định thị trường địa ốc thành phố Hồ Chí Minh là nền tảng và Công ty tập trung khai thác số lượng rất lớn khách hàng tiềm năng tại thị trường này vì các lý do sau:
 - Mức tăng trưởng kinh tế, thu nhập bình quân đầu người cao nhất nước (khoảng 2.500 USD/người/ năm). Vì vậy nhu cầu về nhà ở ngày càng tăng.
 - Là trung tâm tài chính, thương mại, dịch vụlớn nhất nước và có tầm vóc quốc tế.
 - Tính thanh khoản địa ốc cao.
- Bên cạnh thị trường thành phố Hồ Chí Minh, Công ty cũng quan tâm khai thác thị trường miền Trung và miền Tây do đời sống của người dân hai khu vực này đang dần tăng lên. Còn đối với thị trường miền Bắc, Công ty sẽ phát triển thị trường này tại thời điểm thích hợp.

d. Quan hệ khách hàng

- Để ngày càng hoàn thiện hơn nữa về công tác bán hàng và cung cấp các dịch vụ tư vấn có chất lượng cho khách hàng, Nhà Việt Nam đã thực hiện nhiều cuộc khảo sát và lấy ý kiến đóng góp của từng khách hàng. Những ý kiến phản hồi của khách hàng đã giúp Công ty xây dựng và hoàn thiện các chính sách về bán hàng, phân phối sản phẩm cũng như việc nắm bắt các nhu cầu đa dạng của khách hàng đối với các sản phẩm và dịch vụ của Công ty để từ đó có những chiến lược kinh doanh phù hợp cho từng dự án và tình hình thực tế của thị trường trong những năm qua. Công ty Nhà Việt Nam cũng xác định công tác quan hệ khách hàng là một trong những hoạt động quan trọng mang tính chiến lược nhằm duy trì sự ổn định, tăng trưởng và phát triển của công ty trong tương lai.
- Sau đây là một số vấn đề quan trọng được Công ty tiến hành khảo sát khách hàng:

Lý do khách hàng chọn sản phẩm, dịch vụ của Công ty:

- Uy tín thương hiệu là lý do được nhiều khách hàng lựa chọn khi chọn mua sản phẩm của công ty.
- Nhân viên kinh doanh nhiệt tình trong quá trình bán hàng và phong cách phục vụ tận tình của đội ngũ chăm sóc khách hàng sau giai đoạn bán hàng.
- Thiết kế dự án độc đáo
- Giao nền và sổ đỏ đúng hẹn
- Và cuối cùng là khả năng sinh lời của sản phẩm cao.

Nhận xét về việc tư vấn của nhân viên kinh doanh

- Nhân viên tư vấn kinh doanh giữ vai trò quan trọng trong quá trình bán hàng và cung cấp các dịch vụ cho khách hàng. Nhận thức rõ vai trò này mà trong những năm vừa qua Công ty luôn luôn xây dựng, đào tạo và hoàn thiện đội ngũ nhân viên tư vấn kinh doanh và bước đầu đã đạt được một số kết quả đáng ghi nhận. Khách hàng đã có những nhận xét tốt về đội ngũ nhân viên bán hàng của Công ty như rất nhiệt tình, vui vẻ, tư vấn rõ ràng và đầy đủ thông tin về các sản phẩm của Công ty, rất am hiểu về các dự án của Công ty, tác phong lịch sự, chuyên nghiệp, trung thực trong quá trình giao dịch,...

Thời gian giải quyết khiếu nại và mức độ hài lòng của khách hàng về giải đáp những thắc mắc khiếu nại

- Việc giải quyết những thắc mắc, khiếu nại của khách hàng được Công ty thực hiện tương đối tốt. Thời gian giải quyết mọi thắc mắc khiếu nại của khách hàng sẽ được Công ty phản hồi sau 72 giờ và hầu hết khách hàng hài lòng về cách giải quyết của Công ty.

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

- Logo:



- Mô tả, ý nghĩa Logo:

- Khối đế phía dưới (hai gạch màu xanh) nâng cả chữ VN thể hiện sự vững chắc, bền vững làm bệ đỡ cho sự phát triển công ty. Khối màu xanh là biểu tượng cho hạ tầng cơ sở đậm nét sinh thái, môi trường sống xanh mát.
- Khối màu đỏ thể hiện chữ Việt Nam, tên đất nước Việt Nam. Màu đỏ còn thể hiện sự thành công, sức khỏe tốt.
- “Điểm tô đất Việt”: Tất cả các dự án Nhà Việt Nam đều phải đẹp từ tổng thể đến chi tiết góp phần làm đẹp đất nước Việt Nam.

- Nhân hiệu công ty đã được đăng ký độc quyền số 4-2008-10342NH ngày 16 tháng 05 năm 2008 do Cục Sở hữu Trí tuệ cấp.

6.8 Các hợp đồng lớn đang thực hiện hoặc đã được ký kết

Bảng 6: Danh sách một số hợp đồng lớn đang thực hiện hoặc đã được ký kết

Đơn vị tính: đồng

| STT | Đối tác | Tên công trình | Thời hạn | Giá trị |
|-----|-------------------------------------|---------------------------|----------|---------------|
| 1 | T.Y. Lin International Pte.LTd | TK xây dựng và kết cấu CT | 2010 | 6.270.000.000 |
| 2 | BON Engineering Consultants Pte.Ltd | TK công trình cơ điện | 2010 | 3.465.000.000 |

| | | | | |
|------------------|----------------------------------|--------------------------------|------|-----------------------|
| 3 | ADDP Architects | TK Kiến trúc | 2010 | 6.765.000.000 |
| 4 | Asia Project Consultants Pte.Ltd | Tư vấn quản lý thiết kế | 2010 | 8.250.000.000 |
| 5 | Công ty TNHH TVXDTM Đông Phương | Thi công móng đường và gia tải | 2009 | 1.221.571.197 |
| 6 | Công ty CP Trường Thành Phát | Thi công móng đường và gia tải | 2009 | 2.179.720.400 |
| 7 | ICN Design International Pte Ltd | Thiết kế cảnh quan DA BCR | 2010 | 2.805.165.000 |
| 8 | Công ty TNHH TM-DV-VT XD GT T&T | Thi công đường Tam Đa | 2009 | 3.048.144.497 |
| Tổng cộng | | | | 34.004.601.094 |

Nguồn: Công ty cổ phần Nhà Việt Nam

7. Báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh trong 3 năm gần nhất

7.1 Tóm tắt một số chỉ tiêu về hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty trong 3 năm gần nhất

- Kết quả hoạt động kinh doanh

Bảng 7: Kết quả hoạt động kinh doanh của CTCP Nhà Việt Nam

Đơn vị tính: đồng

| Chỉ tiêu | 2007 | 2008 | % tăng (giảm) | 2009 | % tăng (giảm) |
|--------------------------------|-----------------|-----------------|---------------|-----------------|---------------|
| Tổng giá trị tài sản | 290.395.871.364 | 492.230.106.704 | 69,50 | 500.484.445.756 | 1,68 |
| Doanh thu thuần | 66.848.681.524 | 36.963.682.623 | (44,71) | 109.507.969.676 | 196,26 |
| Lợi nhuận từ HĐKD | 4.564.845.334 | 1.866.302.508 | (59,12) | 26.218.243.187 | 1304,82 |
| Lợi nhuận khác | (11.409.860) | 12.566.877 | (210,14) | 112.867.525 | 798,14 |
| Lợi nhuận trước thuế | 4.553.435.474 | 1.878.869.385 | (58,74) | 26.331.110.712 | 1301,43 |
| Lợi nhuận sau thuế | 2.981.262.549 | 1.218.469.042 | (59,13) | 21.653.792.418 | 1677,13 |
| Thu nhập cơ bản trên cổ phần | 536 | 125 | (76,68) | 2.032 | 1525,60 |
| Tỷ lệ lợi nhuận trả cổ tức (%) | - | 4% | - | - | - |

Nguồn: Báo cáo kiểm toán năm 2007, 2008 và và BCTC quyết toán Quý 4/2009 của Công ty

7.2 Những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty trong năm báo cáo

a. Thuận lợi

- Sau 02 năm kể từ khi Việt Nam gia nhập WTO, thị trường bất động sản đã có sự phát triển mạnh mẽ. Đầu tư vào bất động sản đang là lĩnh vực thu hút một lượng vốn lớn trong tổng đầu tư toàn xã hội và tạo ra lượng giá trị gia tăng lớn. Tại thời điểm cuối năm 2008, tổng dư nợ vốn cho vay đầu tư bất động sản tại các tổ chức tín dụng trong cả nước là trên 115.000 tỷ đồng (chiếm 9,5% tổng dư nợ toàn bộ nền kinh tế). Chỉ tính riêng trong năm 2008, hàng chục dự án đầu tư trực tiếp nước ngoài vào lĩnh vực bất động sản với tổng số vốn đăng ký lên đến hàng chục tỷ USD, cho thấy phần nào sức hấp dẫn và tiềm năng phát triển của thị trường bất động sản Việt Nam trong tương lai;
- Năm 2008, mặc dù tình hình địa ốc rất khó khăn, giá thị trường tuột dốc nhưng Công ty đã bán hàng dự án The BCR đạt doanh số trong năm 2008 là 124.069.947.500 đồng (chưa hạch toán doanh thu – chi phí trong năm);

- Nhờ tập trung cho công tác huấn luyện dự án The BCR, nhân viên công ty, các công ty môi giới và cộng tác viên đã hiểu rõ được dự án để tiếp thị bán hàng. Công ty đã ký hợp đồng môi giới với các Công ty môi giới bất động sản, tổ chức chăm sóc khách hàng: gửi phiếu thăm dò, tặng quà, thăm hỏi...giúp khách hàng có nhiều kênh thông tin để tiếp cận dự án hơn.

b. Khó khăn

- Trong năm 2008, cùng với lạm phát tăng cao, giá đầu vào của của ngành bất động sản như giá đất nông nghiệp, thuế, chi phí xây dựng... tăng cao so với năm 2007 đã ảnh hưởng đến chi phí đầu tư, nhiều dự án đã bị kéo dài tiến độ hoặc bị đình hoãn, nhiều công trình cũng tạm dừng thi công v.v..., ảnh hưởng đến tình hình hoạt động kinh doanh của Công ty;
- Cuộc khủng hoảng tài chính thế giới và suy thoái kinh tế toàn cầu đã có ảnh hưởng mạnh đến nền kinh tế trong nước, đặc biệt đối với thị trường chứng khoán và lĩnh vực bất động sản sau một thời gian tăng trưởng bắt đầu đột suy giảm mạnh kể từ đầu năm 2008 khiến cho giá nhà đất, căn hộ sụt giảm mạnh, đồng thời tình hình giao dịch bất động sản trong nước cũng suy giảm, ảnh hưởng đến tình hình kinh doanh của Công ty;
- Những gói kích thích kinh tế như hỗ trợ 4% lãi suất cho vay đối với doanh nghiệp của Chính phủ không hướng tới các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực đầu tư và kinh doanh bất động sản. Bên cạnh đó, chính sách thắt chặt tiền tệ của Chính phủ nhằm kiềm chế lạm phát cộng với việc các ngân hàng hạn chế cho vay mua bán nhà cũng ảnh hưởng đến tình hình kinh doanh của Công ty khiến đầu ra các sản phẩm của Công ty gặp nhiều khó khăn.

8. Vị thế của công ty so với các doanh nghiệp khác trong cùng ngành

8.1 Vị thế của công ty trong ngành

- Công ty Nhà Việt Nam là một Công ty có vốn đầu tư trong nước. Vị thế của Công ty chỉ ở mức trung bình so với các tập đoàn lớn trong và ngoài nước; quy mô công ty tuy còn nhỏ nhưng có tính ổn định và định hướng phát triển vững chắc. Chiến lược phát triển của Công ty là tập trung tạo sự khác biệt sản phẩm bất động sản, chú trọng cắt giảm chi phí, liên doanh, liên kết với các tập đoàn địa ốc, các quỹ đầu tư, các công ty sản xuất vật liệu xây dựng v.v... để tận dụng thế mạnh và tiến đến khẳng định vị thế của Công ty trong ngành;
- Công ty Cổ phần Nhà Việt Nam là một trong những công ty có nhiều năm kinh nghiệm trong lĩnh vực phát triển các dự án nhà ở, các khu dân cư đô thị mới. So với các công ty cùng ngành thì Công ty Cổ phần Nhà Việt Nam có nhiều lợi thế về các dự án địa ốc được triển khai tại các địa bàn và khu vực có tiềm năng phát triển tốt trong một vài năm tới như tại quận 9, TPHCM. Bên cạnh đó, để đầu tư cho chất lượng của các dự án địa ốc của mình và đáp ứng nhu cầu ngày càng cao của khách hàng, Công ty đã thuê các nhà thiết kế chuyên nghiệp và có uy tín của nước ngoài, chọn lựa các nhà thầu xây dựng, tư vấn giám sát nhiều kinh nghiệm.
- Ngoài ra, có thể thấy vị thế của Công ty so với các đơn vị cùng ngành khác thông qua uy tín, thương hiệu, sức hấp dẫn của các dự án đối với nhà đầu tư và chất lượng các dịch vụ khách hàng:

Uy tín

- Theo kết quả nghiên cứu hành vi Khách hàng được phỏng vấn cho biết rằng họ đã quan tâm và chọn mua sản phẩm Công ty vì tin tưởng vào uy tín của Công ty thể hiện qua việc Công ty đã thực hiện đúng

các cam kết với khách hàng về chất lượng sản phẩm, tiến độ thực hiện. Uy tín Nhà Việt Nam đã được khách hàng khẳng định niềm tin trong nhiều năm qua; đặc biệt là năm 2007, 2008 và 2009.

Thương hiệu sinh lợi

- Thực tế chứng minh, các sản phẩm do Nhà Việt Nam làm chủ đầu tư là các sản phẩm có khả năng mang lại lợi nhuận cao cho khách hàng. Để thực hiện được điều này, bên cạnh việc đầu tư vào thiết kế, chất lượng thi công, các tiện ích trong các dự án, Nhà Việt Nam còn xác lập những kế hoạch kinh doanh bán hàng và quảng cáo có quan tâm lợi ích của khách hàng cũ.

Am hiểu thị trường và các mong muốn của khách hàng Việt Nam

- Với kinh nghiệm hoạt động trong lĩnh vực bất động sản, những thành viên sáng lập và đội ngũ nhân viên Nhà Việt Nam đã tích lũy cho mình những kinh nghiệm quý báu về thị trường, các mong muốn của khách hàng, nhà đầu tư cũng như văn hóa của người Việt Nam thể hiện qua thiết kế không gian sống, tiện ích công cộng và các nhu cầu cụ thể trong ngôi nhà mới của khách hàng. Đây là thế mạnh cạnh tranh, giúp cho Nhà Việt Nam thiết kế và bán hàng rất tốt. Ngoài ra, nó cũng giúp cho đội ngũ nhân viên bán hàng tiếp cận và thuyết phục khách hàng nhanh hơn.

Trách nhiệm với cộng đồng và xã hội

- Một trong những định hướng chiến lược của Nhà Việt Nam là mang lại nhiều lợi ích cho cộng đồng thể hiện qua việc xây dựng các khu dân cư mới, hiện đại góp phần vào sự phát triển xã hội. Công tác chăm lo cho đời sống của những thành phần xã hội gặp khó khăn bằng các hình thức từ thiện đã và đang được Công ty thực hiện trong nhiều năm qua. Nhờ những nỗ lực này mà Công ty đã gặt hái được nhiều thành tích tiêu biểu là các bằng khen, giấy chứng nhận cho các đóng góp xã hội và các giải thưởng do người tiêu dùng bình chọn. Hình ảnh Công ty trước công chúng ngày càng tốt đẹp, làm hài lòng khách hàng, các cơ quan nhà nước.

Nguồn nhân lực chuyên nghiệp và vững chuyên môn

- Nhà Việt Nam là một tập thể những nhà quản lý chuyên nghiệp đầy kinh nghiệm, có tâm huyết hướng đến việc nâng cao chất lượng cuộc sống cho các cư dân đô thị tại Việt Nam. Nguồn nhân lực tại Công ty làm việc với tất cả năng lực, sự trung thực và hết mình cống hiến cho Công ty. Công ty thường xuyên giáo dục nhân viên biết tự rèn luyện để ngày càng giỏi hơn, đoàn kết hơn để hoàn thành xuất sắc công việc được giao. Nguồn nhân lực hiện nay là một lợi thế cạnh tranh của công ty

Không ngừng cải tiến chất lượng sản phẩm và dịch vụ

- Luôn luôn đưa ra những thiết kế mới, độc đáo đáp ứng nhu cầu thị trường. Điều này đã được chứng minh qua các dự án của Nhà Việt Nam, điển hình như Dự án The Boat Club Residences: Công ty sử dụng thiết kế của Singapore, mang lại cho cư dân một phong cách sống mới, hưởng thụ nhiều tiện ích như những dự án nhà ở tại Singapore. Công tác chăm sóc tư vấn và giải quyết khiếu nại của khách hàng cũng được Nhà Việt Nam quan tâm đầy đủ, kịp thời, có chiều sâu. Khách hàng cảm thấy thoải mái và tự hào khi ở tại các căn nhà, căn hộ do công ty đầu tư. Họ sẽ tiếp tục mua và giới thiệu người thân, bạn bè gần xa...đón mua những sản phẩm của Nhà Việt Nam. Sau năm 2010, bên cạnh các dự án nhà ở, tùy theo tình hình thị trường, Nhà Việt Nam sẽ tiếp tục phát triển các dự án địa ốc khác như văn phòng cho thuê, trung tâm thương mại, v.v...

- Như vậy, trên thị trường bất động sản TPHCM, Nhà Việt Nam đã được công nhận là một thương hiệu phát triển địa ốc có tiếng nhờ vào thiết kế ưu việt, sản phẩm và dịch vụ chất lượng cao, môi trường sống tốt và đảm bảo tiến độ xây dựng, giao hàng, giao giấy chủ quyền.

8.2 Triển vọng phát triển của ngành

- Trong năm 2008, tác động tiêu cực từ cuộc khủng hoảng tài chính trên thế giới làm thị trường giá nhà đất giảm mạnh, giao dịch diễn ra cầm chừng trong bối cảnh Chính phủ thực hiện các chính sách kiềm chế lạm phát. Năm 2009, với việc nhiều bộ luật và quy định sẽ có hiệu lực như: Luật Thuế thu nhập cá nhân, Luật Thuế giá trị gia tăng mới, Luật Sở hữu trong thị trường bán lẻ và nhà ở cho người nước ngoài; tăng lệ phí trước bạ ô tô và chuyển nhượng BĐS; tăng mức lương tối thiểu, giảm lãi suất ngân hàng, ngân hàng bắt đầu triển khai cho vay bất động sản (sau một thời gian dài thực hiện các chính sách thắt chặt tín dụng) v.v... có thể khiến tình hình thị trường bất động sản trong nước có nhiều thay đổi và khó dự đoán;
- Tuy nhiên về trung và dài hạn, nhu cầu về bất động sản như nhà ở, văn phòng, khách sạn, trung tâm thương mại và các khu công nghiệp sẽ vẫn còn cao nhằm đáp ứng việc mở rộng các đô thị cũng như tốc độ đô thị hóa diễn ra nhanh chóng cùng lúc với nền kinh tế trong nước tiếp tục tăng trưởng. Có thể thấy triển vọng phát triển của thị trường trong tương lai vẫn còn tươi sáng. Đặc biệt thị trường bất động sản tại TPHCM luôn luôn hấp dẫn, sôi động so với thị trường tại các nước Đông Nam Á.

8.3 Đánh giá về sự phù hợp định hướng phát triển của công ty với định hướng của ngành, chính sách của Nhà nước, và xu thế chung trên thế giới

- Thị trường bất động sản ngày càng đa dạng, phong phú và tăng dần theo xu thế hội nhập phát triển. Các nhà đầu tư trong nước và nước ngoài đã an tâm bỏ vốn đầu tư vào thị trường Việt Nam, tạo cơ hội tốt để phát triển thị trường bất động sản;
- Qua hơn bảy năm thành lập, công ty luôn phấn đấu giữ vững sự tăng trưởng về doanh số và qui mô hoạt động, từng bước hoàn thiện bộ máy quản lý và qui trình làm việc để nỗ lực trở thành một trong những nhà đầu tư địa ốc chuyên nghiệp hàng đầu Việt Nam;
- Với phương châm cung cấp cho khách hàng sản phẩm địa ốc hiện đại – tiện nghi và hài hòa với thiên nhiên, toàn thể lãnh đạo và CB-CNV Nhà Việt Nam không ngừng học hỏi, nghiên cứu để có thể cho ra đời các dự án XANH, SẠCH, mang lại cho cư dân là khách hàng của mình môi trường xanh mát, gần gũi với thiên nhiên và có chất lượng cao.
- Chiến lược phát triển của Nhà Việt Nam trong 4 năm tới (2010 – 2013):
 - Tập trung đầu tư địa ốc, liên tục phát triển dự án, đưa nhanh sản phẩm ra thị trường bằng việc đẩy mạnh công tác nghiên cứu thị trường, thiết kế và làm thủ tục đầu tư dự án. Huy động vốn với nhiều phương thức linh động để có đủ tiền mua những quỹ đất chiến lược nhằm tạo lợi nhuận tăng đều và ổn định. Mỗi dự án, mỗi sản phẩm đều có sự khác biệt hóa, có tính độc đáo.
 - Phát triển thương hiệu và thị phần.
 - Liên doanh, liên kết với các đối tác trong và ngoài nước về vốn, công nghệ và kinh nghiệm phát triển bất động sản.
 - Đưa Công ty niêm yết trên sàn giao dịch chứng khoán vào đầu 2010.
 - Chuyên nghiệp hoá công tác quản lý Công ty và nhân sự theo hướng ISO.

9. Chính sách đối với người lao động

9.1 Số lượng lao động và cơ cấu lao động

Số lượng người lao động trong công ty hiện nay là 92 người

Bảng 8: Cơ cấu lao động theo trình độ

| Trình độ học vấn | Số lao động | Tỷ lệ |
|-----------------------|-------------|-------------|
| Đại học | 23 | 25% |
| Cao đẳng | 02 | 2,18% |
| Trung cấp | 05 | 5,43% |
| Phổ thông (công nhân) | 62 | 67,39% |
| Tổng cộng | 92 | 100% |
| Trực tiếp | 83 | 90,22% |
| Gián tiếp | 9 | 9,78% |
| Tổng cộng | 92 | 100% |

Nguồn: Công ty cổ phần Nhà Việt Nam

9.2 Chế độ làm việc

- Thời gian làm việc: Thời gian làm việc bình thường là 7,5 giờ một ngày
 - Ngày làm việc: Thứ 2 đến thứ 6 làm việc từ 8:30 đến 17:30 - Thứ 7 làm việc từ 8:30 đến 12:00
 - Nghỉ trưa: 1.5 giờ
 - Nghỉ hàng tuần: chiều thứ 7 và Chủ nhật hàng tuần
- Tất cả CBCNV đều được nghỉ phép năm theo chế độ của nhà nước hiện hành và được xét lên lương khi đến kỳ hạn;
- Điều kiện làm việc: Công ty cung cấp đầy đủ trang thiết bị làm việc cho CBCNV của Công ty. Đối với lực lượng lao động trực tiếp, Công ty trang bị đầy đủ phương tiện bảo hộ lao động và luôn tuân thủ nghiêm ngặt các nguyên tắc về an toàn lao động.

9.3 Chính sách tuyển dụng đào tạo

- Công ty chú trọng tuyển dụng những nhân viên có năng lực đáp ứng với yêu cầu của công việc. Công ty khuyến khích việc tuyển dụng nội bộ, cho phép nhân viên nộp đơn vào những vị trí mà Công ty đang có nhu cầu nếu thấy năng lực của họ phù hợp nhằm tạo điều kiện cho nhân viên có cơ hội phát triển và thăng tiến. Công ty đưa ra chính sách đào tạo phù hợp cho những nhân viên tiềm năng hoặc nâng cao hơn nữa năng lực của các nhân viên giỏi, xuất sắc.
- Công ty chú trọng việc đẩy mạnh các hoạt động đào tạo, bồi dưỡng, kỹ năng về nghiệp vụ chuyên môn, khuyến khích người lao động học tập nâng cao trình độ công tác và đạo đức nghề nghiệp.
- Đối với nhân viên mới, Công ty có chương trình đào tạo nội bộ về về chiến lược, thương hiệu, nội quy, an toàn lao động, quy định, chính sách của Công ty, giới thiệu về các hoạt động kinh doanh, cơ cấu tổ chức của Công ty và đào tạo chuyên môn để nhân viên mới mau chóng hòa nhập vào công việc. Nhân

viên nghiệp vụ đều được đào tạo chuyên môn và kỹ năng chung theo yêu cầu của từng phòng ban và từng giai đoạn phát triển của Công ty.

9.4 Chính sách lương, thưởng, phúc lợi:

- Công ty tính và trả lương theo thời gian. Ngoài tiền lương theo hợp đồng, Công ty còn trả lương theo hiệu quả công việc và các khoản phụ cấp như phụ cấp cơm trưa, phụ cấp trách nhiệm, phụ cấp điện thoại và phụ cấp đi lại. Nếu làm việc tăng giờ, nhân viên được hưởng thêm lương tăng giờ. Tăng giờ cho ngày thường là 150% và tăng giờ cho ngày lễ, chủ nhật là 200%-300%.
- Công ty có chính sách thưởng tết Dương lịch, thưởng lễ 30/4, thưởng lễ 2/9 và thưởng thành tích cá nhân cuối năm âm lịch. Căn cứ tính thưởng là thâm niên làm việc, hệ số chức vụ và kết quả đánh giá công việc hàng tháng.
- Việc trích nộp bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế được Công ty thực hiện đúng theo quy định của pháp luật. Công ty thực hiện các chế độ phúc lợi, các chế độ về thai sản, bảo hiểm tai nạn lao động, ... theo Luật lao động. Ngoài ra, hàng năm tùy theo tình hình kinh doanh, Công ty có thể tổ chức cho cán bộ công nhân viên đi nghỉ mát, tham quan du lịch trong và ngoài nước.

10. Chính sách cổ tức

- Công ty sẽ chi trả cổ tức cho các cổ đông khi kinh doanh có lãi và đã hoàn thành các nghĩa vụ đối với nhà nước theo qui định của pháp luật.
- Cổ đông sẽ được chia cổ tức tương ứng với phần vốn góp và tùy theo đặc điểm tình hình kinh doanh theo quyết định của ĐHĐCĐ.
- Tỷ lệ cổ tức sẽ được ĐHĐCĐ quyết định dựa trên cơ sở đề xuất của HĐQT với căn cứ là kết quả hoạt động kinh doanh của năm hoạt động và phương án hoạt động kinh doanh của các năm tới.
- Tỷ lệ cổ tức cho các năm sắp tới dự kiến duy trì trong khoảng 15% - 18%.

Bảng 9: Tỷ lệ cổ tức 2008 – 2011 (dự kiến)

| Chỉ tiêu | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 |
|--------------------------|------|------|------|------|
| Cổ tức trên mệnh giá (%) | 4% | 12% | 15% | 18% |

Nguồn: Công ty cổ phần Nhà Việt Nam

11. Tình hình tài chính

- Năm tài chính của Công ty bắt đầu từ ngày 01 tháng 01 và kết thúc vào ngày 31 tháng 12 hằng năm. Báo cáo tài chính của Công ty trình bày phù hợp với các chuẩn mực kế toán Việt Nam do Bộ Tài Chính ban hành.
- Đơn vị tiền tệ sử dụng trong kế toán: Việt Nam Đồng.

11.1 Các chỉ tiêu cơ bản trong năm vừa qua

a. Trích khấu hao TSCĐ

- TSCĐ khấu hao theo phương pháp đường thẳng để trừ dần nguyên giá tài sản cố định theo thời gian hữu dụng ước tính phù hợp với hướng dẫn theo Quyết định số 206/2003/QĐ/BTC ngày 12 tháng 12 năm 2003 của Bộ Tài Chính.
- Thời gian hữu dụng ước tính của các nhóm tài sản cố định:

- Máy móc thiết bị 06 – 07 năm
- Phương tiện vận tải, truyền dẫn 06 năm
- Thiết bị và dụng cụ quản lý 03 - 06 năm

b. Nguyên tắc ghi nhận doanh thu

- Doanh thu bán hàng: Doanh thu bán hàng được xác định theo giá trị hợp lý của các khoản đã thu hoặc sẽ thu được. Trong hầu hết các trường hợp doanh thu được ghi nhận khi chuyển giao cho người mua phần lớn rủi ro và lợi ích kinh tế gắn liền với quyền sở hữu hàng hóa, được cụ thể hóa bằng biên bản giao nền cho khách hàng.
- Doanh thu cung cấp dịch vụ: được ghi nhận khi kết quả của giao dịch đó được xác định một cách đáng tin cậy. Trường hợp giao dịch về cung cấp dịch vụ liên quan đến nhiều kỳ thì doanh thu được ghi nhận trong kỳ theo kết quả phần công việc hoàn thành vào ngày lập bảng cân đối kế toán của kỳ đó.
- Doanh thu hoạt động tài chính: Doanh thu phát sinh từ tiền lãi, tiền bản quyền, cổ tức, lợi nhuận được chia và các khoản doanh thu hoạt động tài chính khác được ghi nhận khi thoả mãn đồng thời hai điều kiện sau: Có khả năng thu được lợi ích kinh tế từ giao dịch đó và doanh thu được xác định tương đối chắc chắn.

c. Mức lương bình quân

- Mức lương bình quân của CBCNV Công ty trong năm 2008 là 7.254.009 đồng/người/tháng. Hiện nay, bình quân thu nhập hàng tháng của người lao động của Công ty là 9.786.959 đồng/người/tháng (thu nhập bình quân 9 tháng năm 2009).

d. Thanh toán các khoản nợ đến hạn

- Các khoản nợ của Công ty luôn được thanh toán đầy đủ và đúng hạn trong các năm qua. Hiện nay Công ty không có các khoản nợ quá hạn. Công ty luôn được các ngân hàng xếp hạng khách hàng loại A.

e. Các khoản phải nộp theo luật định

- Công ty luôn luôn thanh toán đầy đủ và đúng hạn các khoản thuế VAT, thuế thu nhập doanh nghiệp theo các quy định của nhà nước.

f. Trích lập các quỹ theo luật định

- Công ty thực hiện việc trích lập các quỹ theo đúng Điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty, theo quyết định của Đại Hội đồng cổ đông thường niên. Hằng năm, Công ty sẽ trích từ lợi nhuận sau thuế một khoản vào Quỹ dự trữ bổ sung vốn Điều lệ theo quy định của pháp luật.

g. Tổng dư nợ vay

Bảng 10: Tình hình dư nợ vay của Công ty đến thời điểm 31/12/2009

Đơn vị tính: đồng

| Chỉ tiêu | 31/12/2007 | 31/12/2008 | 31/12/2009 |
|------------------------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
| Vay và nợ ngắn hạn | 42.010.000.000 | 60.615.296.860 | 50.840.000.000 |
| Nợ dài hạn đến hạn phải trả | 8.000.000.000 | - | - |
| Ngân hàng NN&PTNT – CN Nam Sài Gòn | - | 1.038.652.860 | - |



| | | | |
|-----------------------------------|------------------------|------------------------|------------------------|
| Ngân hàng NN&PTNT – CN Quận 7 | - | 30.000.000.000 | 50.000.000.000 |
| Cá Nhân | 34.010.000.000 | 29.576.644.000 | 840.000.000 |
| | | | |
| Vay và nợ dài hạn | 144.000.000.000 | 178.200.000.000 | 159.510.607.000 |
| Ngân hàng NN&PTNT- CN Nam Sài Gòn | 99.600.000.000 | 140.600.000.000 | 130.000.000.000 |
| Vay cá nhân | 44.400.000.000 | 37.600.000.000 | 29.510.607.000 |

Nguồn: Báo cáo kiểm toán năm 2007, 2008 và BCTC quyết toán Quý 4/2009 của Công ty

Vay cá nhân ngắn hạn đến 31/12/2009:

| | |
|-----------------------|-------------|
| - Quách Thu Thanh | 470.000.000 |
| - Lý Huyền Vi | 100.000.000 |
| - Trần Thị Nguyệt Ánh | 200.000.000 |
| - Phạm Thị Mỹ Dung | 70.000.000 |

Tổng cộng

840.000.000

Vay cá nhân dài hạn đến 31/12/2009:

| | |
|-------------------------|----------------|
| - Phùng Tô Hà | - |
| - Thái Hồng Kiên | - |
| - Quách Thu Thanh | 550.000.000 |
| - Mã Ngọc Anh | - |
| - Anh Long – Đồng Khánh | 2.700.000.000 |
| - Phan Thị Kim Dung | 12.600.000.000 |
| - Ngô Thị Vân | 10.000.000.000 |
| - An Dũng | - |
| - Trần Văn Thành | 1.200.000.000 |
| - Cao Văn Mai | 1.000.000.000 |
| - Vũ Ngọc Cường | 400.607.000 |
| - Trần Thị Ánh Tuyết | 280.000.000 |
| - Trương Kính Tính | 780.000.000 |

Tổng cộng

29.510.607.000

h. Tình hình công nợ hiện nay

- Các khoản phải thu

Bảng 11: Chi tiết các khoản phải thu tại thời điểm 31/12/2009 của Công ty

Đơn vị tính: đồng

| Chỉ tiêu | 31/12/2007 | 31/12/2008 | 31/12/2009 |
|------------------------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
| Phải thu khách hàng | 7.917.547.632 | 932.055.857 | 66.113.179.376 |
| Trả trước cho người bán | 4.502.503.700 | 35.408.818.056 | 6.724.051.724 |
| Các khoản phải thu khác | 2.011.408.300 | 2.011.408.300 | 1.000.190.618 |
| Dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi | - | - | - |
| Tổng cộng | 14.420.051.332 | 38.352.282.213 | 73.837.421.718 |

Nguồn: Báo cáo kiểm toán năm 2007, 2008 và BCTC quyết toán Quý 4/2009 của Công ty

- Các khoản phải trả

Bảng 12: Chi tiết các khoản phải trả tại thời điểm 31/12/2009 của Công ty

Đơn vị tính: đồng

| Chỉ tiêu | 31/12/2007 | 31/12/2008 | 31/12/2009 |
|-------------------------------------|------------------------|------------------------|------------------------|
| Nợ ngắn hạn | 58.155.289.747 | 137.416.004.702 | 149.672.301.928 |
| Vay và nợ ngắn hạn | 42.010.000.000 | 60.615.296.860 | 50.840.000.000 |
| Phải trả người bán | 10.782.870.159 | 10.809.962.159 | 851.522.133 |
| Người mua trả tiền trước | 653.338.743 | 35.191.176.743 | 93.381.760.043 |
| Thuế và các khoản phải nộp nhà nước | 45.368.241 | 60.196.664 | 3.908.239.847 |
| Phải trả CBCNV | - | - | - |
| Chi phí phải trả | - | - | - |
| Các khoản phải trả phải nộp khác | 4.663.712.604 | 30.739.372.276 | 690.779.905 |
| Dự phòng phải trả ngắn hạn khác | - | - | - |
| Nợ dài hạn | 146.166.003.843 | 181.026.404.186 | 159.671.873.594 |
| Phải trả dài hạn khác | | | - |
| Vay và nợ dài hạn | 144.000.000.000 | 178.200.000.000 | 159.510.607.000 |
| Thuế thu nhập hoãn lại phải trả | 2.166.003.843 | 2.826.404.186 | 161.266.594 |
| | | | - |
| Tổng cộng | 204.321.293.590 | 318.442.408.888 | 309.344.175.522 |

Nguồn: Báo cáo kiểm toán năm 2007 và 2008 và BCTC quyết toán Quý 4/2009 của Công ty

- Các nghĩa vụ khác đối với Nhà nước:

- **Dự án Trường Thạnh 1:** đóng tiền sử dụng đất Trung tâm Thương mại, nhà trẻ cho Ngân sách Nhà nước với số tiền dự kiến khoảng 3.525 triệu đồng. Công ty dự kiến sẽ đóng số tiền này vào tháng 12 năm 2010
- **Dự án The BCR:**

- Công ty phải thanh toán cho Ngân sách Nhà nước về việc sử dụng 19.189 m² rạch do Nhà nước trực tiếp quản lý theo quy định. Công ty dự kiến sẽ thanh toán trong năm 2010
- Đóng tiền chuyển mục đích sử dụng đất cho dự án là 23.528 triệu đồng, số tiền thuế này được chậm nộp và cản trừ giá trị khu đất 9.804 m² dùng để xây dựng nhà ở xã hội (không nằm trong doanh thu của Công ty) theo CV 507/CT-THNVDT ngày 21/01/2009.

11.2 Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu

Bảng 13: Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu của Công ty

| Các chỉ tiêu | Năm 2007 | Năm 2008 | Năm 2009 |
|---|----------|----------|----------|
| 1. Chỉ tiêu về khả năng thanh toán | | | |
| Hệ số thanh toán ngắn hạn (lần): | | | |
| TSLĐ/Nợ ngắn hạn | 4,49 | 3,36 | 3,27 |
| Hệ số thanh toán nhanh (lần): | | | |
| TSLĐ - Hàng tồn kho Nợ ngắn hạn | 1,06 | 0,48 | 0,76 |
| 2. Chỉ tiêu về cơ cấu vốn | | | |
| Hệ số Nợ/Tổng tài sản | 0,70 | 0,65 | 0,62 |
| Hệ số Nợ/Vốn chủ sở hữu | 2,37 | 1,83 | 1,62 |
| 3. Chỉ tiêu về năng lực hoạt động | | | |
| Vòng quay hàng tồn kho: | | | |
| Giá vốn hàng bán Hàng tồn kho bình quân | 0,40 | 0,08 | 0,22 |
| Doanh thu thuần/Tổng tài sản | 0,23 | 0,08 | 0,22 |
| 4. Chỉ tiêu về khả năng sinh lời | | | |
| Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần | 4,46% | 3,30% | 19,77% |
| Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu | 3,46% | 0,70% | 11,33% |
| Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản | 1,03% | 0,25% | 4,33% |
| Hệ số Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh/Doanh thu thuần | 6,83% | 5,05% | 23,94% |

Nguồn: Báo cáo kiểm toán năm 2007, 2008, BCTC quyết toán Quý 4/2009 của Công ty

- Năm 2008 là năm đầy khó khăn và thử thách đối với Công ty CP Nhà Việt Nam; các chỉ tiêu về hiệu quả đầu tư giảm sút so với năm 2007. Nguyên nhân chủ yếu: mặc dù công ty đã triển khai bán hàng cho dự án The BCR, đã có doanh số nhưng chưa hạch toán doanh thu – chi phí trong năm. Vì vậy, chỉ tiêu về năng lực hoạt động thể hiện qua vòng quay hàng tồn kho thấp và giảm đáng kể (từ 0,40x năm 2007 xuống 0,08x năm 2008). Hàng tồn kho cao và tăng trong năm 2008 cũng dẫn đến khả năng thanh toán nhanh thấp và giảm so với năm 2007 (giảm từ 1,06x xuống 0,48x)

- Lợi nhuận ghi nhận trong năm 2008 là phần lợi nhuận còn lại của dự án Trường Thành 1, giảm mạnh so với năm 2007. Trong khi đó, vốn điều lệ của Nhà Việt Nam và tổng tài sản trong năm 2008 tăng đáng kể, dẫn đến chỉ tiêu về khả năng sinh lời của Nhà Việt Nam giảm mạnh so với năm 2007.
- Năm 2008, Công ty CP Nhà Việt Nam tăng vốn điều lệ dẫn đến vốn chủ sở hữu tăng 101,90% trong khi nợ phải trả tăng 55,85%. Vì vậy, nợ so với vốn chủ sở hữu ở thời điểm cuối năm 2008 giảm từ 2,37x xuống 1,83x so với năm 2007
- Năm 2009, các chỉ tiêu này cải thiện đáng kể khi các dự án mới được ghi nhận doanh thu và có lợi nhuận

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

Danh sách Hội đồng quản trị, Ban Tổng giám đốc, Ban Kiểm soát, Kế toán trưởng

| STT | Tên | Năm sinh | Số CMND | Chức danh |
|------------|--------------------------|------------|-----------|----------------|
| I | Hội đồng quản trị | | | |
| 1 | Trần Văn Thành | 31/07/1958 | 022054480 | Chủ tịch |
| 2 | Trần Đức Khiêm | 05/10/1983 | 023547353 | Phó chủ tịch |
| 3 | Trần Anh Thi | 16/10/1985 | 023832741 | Thành viên |
| 4 | Quách Tuấn Hải | 01/10/1965 | 021591925 | Thành viên |
| 5 | Trương Kính Đình | 30/10/1955 | 020345458 | Thành viên |
| 6 | Đỗ Việt Dân | 02/02/1957 | 020577839 | Thành viên |
| 7 | Nguyễn Quốc Ân | 30/11/1983 | 321137802 | Thành viên |
| II | Ban Tổng Giám Đốc | | | |
| 1 | Trần Đức Khiêm | 05/10/1983 | 023547353 | Tổng Giám đốc |
| III | Ban Kiểm Soát | | | |
| 1 | Phạm Thị Kim Dung | 16/03/1958 | 020146355 | Trưởng Ban |
| 2 | Phạm Minh Đức | 04/02/1959 | 021591903 | Thành viên |
| 3 | Vũ Anh Quân | 28/11/1982 | 023439009 | Thành viên |
| IV | Kế toán trưởng | | | |
| 1 | Nguyễn Thị Thanh Thảo | 26/05/1975 | 024436644 | Kế toán trưởng |

12.1 Hội đồng quản trị

1. Ông TRẦN VĂN THÀNH - Chủ tịch HĐQT

Họ và tên: **TRẦN VĂN THÀNH**

Giới tính: Nam

Ngày sinh: 31/07/1958



CMND: 022054480 ngày cấp: 26/12/2008 nơi cấp: CA TPHCM

Nơi sinh: Thành phố Hồ Chí Minh

Quốc tịch: Việt Nam

Dân tộc: Hoa

Quê quán: Thành phố Hồ Chí Minh

Địa chỉ thường trú: 39 Đỗ Ngọc Thạnh, Phường 14, Quận 5, TPHCM

Số điện thoại liên lạc ở cơ quan: (84.8) 3818 1888

Trình độ văn hóa: 12/12

Trình độ chuyên môn: Quản trị Kinh doanh

Quá trình công tác:

- Từ 1991 -1993: Giám đốc công ty CP Đồng Khánh
- Từ 1999 - nay: Phó chủ tịch hội đồng quản trị Công ty CP Vạn Phát Hưng
- Từ 2007 - T11/2009: Chủ tịch HĐQT & Tổng Giám Đốc Công ty CP Nhà Việt Nam
- Từ T11/2009 - nay: Tư vấn chiến lược Công ty CP Nhà Việt Nam

Chức vụ công tác hiện nay: Chủ tịch HĐQT Công ty CP Nhà Việt Nam

Số cổ phần nắm giữ: 700.000 cổ phần, chiếm 6,57% VĐL

Số cổ phần của những người có liên quan:

- Vợ: QUÁCH THỊ TÚ ANH, nắm giữ 2.775.000 cổ phần (chiếm 26,04% VĐL)
- Con: TRẦN ĐỨC KHIÊM, nắm giữ 2.189.250 cổ phần (chiếm 20,54% VĐL)
- Con: TRẦN ANH THI, nắm giữ 1.174.250 cổ phần (chiếm 11,02% VĐL)
- Anh: TRƯƠNG KÍNH MINH, nắm giữ 4.000 cổ phần (chiếm 0,04% VĐL)
- Anh: TRƯƠNG KÍNH ĐÌNH, nắm giữ 300.000 cổ phần (chiếm 2,82% VĐL)

Hành vi vi phạm pháp luật: không có

Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích công ty: không có

Các khoản nợ đối với Công ty: không có

2. Ông TRẦN ĐỨC KHIÊM – Phó Chủ tịch HĐQT

Họ và tên: **TRẦN ĐỨC KHIÊM**

Giới tính: Nam

Ngày sinh: 05/10/1983

CMND: 023547353 ngày cấp: 19/04/1999 nơi cấp: CA TPHCM

Nơi sinh: TPHCM

Quốc tịch: Việt Nam

Dân tộc: Hoa

Quê quán: TPHCM



Địa chỉ thường trú: 1333/9 Huỳnh Tấn Phát, P.Phú Thuận, Q7, TPHCM

Số điện thoại liên lạc ở cơ quan: (84.8) 3818 1888

Trình độ văn hóa: 12/12

Trình độ chuyên môn: Cử nhân kinh tế - Chuyên ngành Quản trị Kinh doanh

Quá trình công tác:

- Từ 2007 đến T11/2009: Phó Tổng Giám Đốc của Công ty CP Nhà Việt Nam, Tổng Giám Đốc Công ty CP KD BĐS Vạn Phúc Gia
- Từ T11/2009 đến nay : Tổng Giám Đốc của Công ty Cổ phần Nhà Việt Nam

Chức vụ công tác hiện nay: Phó Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám Đốc Công ty Cổ phần Nhà Việt Nam

Số cổ phần nắm giữ: 2.189.250 cổ phần, chiếm 20,54% VĐL

Số cổ phần của những người có liên quan:

- Cha: TRẦN VĂN THÀNH, nắm giữ 700.000 cổ phần (chiếm 6,57% VĐL)
- Mẹ: QUÁCH THỊ TÚ ANH, nắm giữ 2.775.000 cổ phần (chiếm 26,04% VĐL)
- Em: TRẦN ANH THI, nắm giữ 1.147.250 cổ phần (chiếm 11,02%)

Hành vi vi phạm pháp luật: không có

Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích công ty: không có

Các khoản nợ đối với Công ty: không có

3. Bà TRẦN ANH THI – Thành viên

Họ và tên: **TRẦN ANH THI**

Giới tính: Nữ

Ngày sinh: 16/10/1985

Số CMND: 023832741 Ngày cấp: 03/10/2000 Nơi cấp: CA TPHCM

Nơi sinh: Tp Hồ Chí Minh

Quốc tịch: Việt Nam

Dân tộc: Hoa

Quê quán: Tp Hồ Chí Minh

Địa chỉ thường trú: 39 Đỗ Ngọc Thạnh, Phường 14, Quận 5, TPHCM

Số điện thoại liên lạc ở cơ quan:

Trình độ văn hoá: 12/12

Trình độ chuyên môn: Đại học chuyên ngành quản trị kinh doanh và quản trị khách sạn du lịch (Hotel Institute Montreux, Switserland)

Quá trình công tác:

- Từ 2007 – nay: Công ty CP Vạn Phát Hưng

Chức vụ công tác hiện nay: Thành viên HĐQT Công ty CP Nhà Việt Nam

Số cổ phần nắm giữ: 1.174.250 cổ phần, chiếm 11% VĐL

Số cổ phần của những người có liên quan:

- Cha: TRẦN VĂN THÀNH nắm giữ 700.000 cổ phần (chiếm 6,57% VĐL)
- Mẹ: QUÁCH THỊ TÚ ANH nắm giữ 2.775.000 cổ phần (chiếm 26,04% VĐL)
- Anh: TRẦN ĐỨC KHIÊM nắm giữ 2.189.250 cổ phần (chiếm 20,54% VĐL)
- Chồng: VŨ NGỌC CƯỜNG nắm giữ 1.000 cổ phần (chiếm 0,01% VĐL)

Các khoản nợ đối với công ty: không có

Hành vi vi phạm pháp luật: không có

Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích công ty: không có

4. Ông QUÁCH TUẤN HẢI – Thành viên

Họ và tên: **QUÁCH TUẤN HẢI**

Giới tính: Nam

Ngày sinh: 01/10/1965

CMND: 021591925 ngày cấp:13/03/2002 nơi cấp: CA TPHCM

Nơi sinh: TPHCM

Quốc tịch: Việt Nam

Dân tộc: Kinh

Quê quán: Triều Châu - Trung Quốc

Địa chỉ thường trú: 915 Lò Gốm, Phường 5, Q6, TPHCM

Số điện thoại liên lạc ở cơ quan: (84.8) 3818 1888

Trình độ văn hóa: 12/12

Trình độ chuyên môn: Kinh doanh

Quá trình công tác:

- 1982-2001 : Kinh doanh vải chợ Soái Kinh Lâm, Q.5
- 2002 - 2006 : Giám Đốc Công Ty Cổ Phần Nhà Việt Nam
- 2006 - nay : Thành Viên Hội Đồng Quản Trị Công Ty CP Nhà Việt Nam

Chức vụ công tác hiện nay: Giám đốc kinh doanh, thành viên HĐQT Công ty CP Nhà Việt Nam

Số cổ phần nắm giữ: 280.000 cổ phần, chiếm 3% VĐL

Số cổ phần của những người có liên quan:

- Chị: QUÁCH THỊ TÚ ANH, nắm giữ 2.775.000 cổ phần (chiếm 26,04% VĐL)
- Em: QUÁCH THU THANH, nắm giữ 280.000 cổ phần (chiếm 2,63% VĐL)
- Vợ: TRƯƠNG HUỆ TRẦN, nắm giữ 2.000 cổ phần (chiếm 0,01%)

Hành vi vi phạm pháp luật: không có

Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích công ty: không có



Các khoản nợ đối với Công ty: không có

5. Ông TRƯƠNG KÍNH ĐÌNH – Thành viên

Họ và tên: **TRƯƠNG KÍNH ĐÌNH**

Giới tính: Nam

Ngày sinh: 30/10/1955

CMND: 020345458 ngày cấp: 23/05/1995 nơi cấp: CA TPHCM

Nơi sinh: Thành phố Hồ Chí Minh

Quốc tịch: Việt Nam

Dân tộc: Hoa

Quê quán: Thành phố Hồ Chí Minh

Địa chỉ thường trú: 120 Lạc Long Quân, Quận 11, TPHCM

Số điện thoại liên lạc ở cơ quan: (84.8) 3818 1888

Trình độ văn hóa: 12/12

Trình độ chuyên môn: Quản trị Kinh doanh

Quá trình công tác:

- Từ 1991 đến 2001: tự doanh
- Từ 10/2001 đến nay: Chủ tịch Hội đồng Quản trị Công ty Cổ phần Vạn Hưng Phú

Chức vụ công tác hiện nay: Chủ tịch HĐQT – Công ty CP Vạn Hưng Phú, thành viên HĐQT Công ty CP Nhà Việt Nam

Số cổ phần nắm giữ: 300.000 cổ phần, chiếm 3% VĐL

Số cổ phần của những người có liên quan:

- Con: TRƯƠNG TẤN PHƯỚC, nắm giữ 6.500 cổ phần (chiếm 0,06% VĐL)
- Anh: TRƯƠNG KÍNH MINH, nắm giữ 4.000 cổ phần (chiếm 0.04% VĐL)
- Em: TRẦN VĂN THÀNH, nắm giữ 700.000 cổ phần (chiếm 6.57% VĐL)

Hành vi vi phạm pháp luật: không có

Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích công ty: không có

Các khoản nợ đối với Công ty: không có

6. Ông ĐỖ VIỆT DÂN – Thành viên

Họ và tên: **ĐỖ VIỆT DÂN**

Giới tính: Nam

Ngày sinh: 02/02/1957

CMND: 020577839 ngày cấp: 04/06/2009 nơi cấp: CA TPHCM

Nơi sinh: Tp. Hồ Chí Minh



Quốc tịch: Việt Nam

Dân tộc: Kinh

Quê quán: Hà Nội

Địa chỉ thường trú: 101/74 đường Gò Dầu, P.Tân Quý, Q.Tân Phú, TPHCM

Số điện thoại liên lạc ở cơ quan: (84.8) 3818 1888

Trình độ văn hóa: 12/12

Trình độ chuyên môn: Bác sĩ, Quản trị Kinh doanh

Quá trình công tác:

- Từ 1979 đến 1996: Giáo viên trường Trung học Quân y 2; Phó Chủ nhiệm khoa Y học cơ sở
- Từ 1997 đến 2008: Phó Chủ nhiệm khoa ngoại II Bệnh viện 7A; Chủ nhiệm khoa ngoại Bệnh viện Quân dân Miền đông.
- Từ 2009 đến nay: Trợ lý Chủ tịch Hội đồng Quản trị Công ty CP Nhà Việt Nam

Chức vụ công tác hiện nay: Trợ lý Chủ tịch Hội đồng Quản trị kiêm thành viên HĐQT Công ty CP Nhà Việt Nam

Số cổ phần nắm giữ: 174.200 cổ phần, chiếm 1,63% VĐL

Số cổ phần của những người có liên quan:

Hành vi vi phạm pháp luật: không có

Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích công ty: không có

Các khoản nợ đối với Công ty: không có

7. Ông NGUYỄN QUỐC ÂN – Thành viên

Họ và tên: **NGUYỄN QUỐC ÂN**

Giới tính: Nam

Ngày sinh: 30/11/1983

CMND: 321137802 ngày cấp: 09/09/1999 nơi cấp: CA Tp.Bến Tre

Nơi sinh: Bến Tre

Quốc tịch: Việt Nam

Dân tộc: Kinh

Quê quán: Bến Tre

Địa chỉ thường trú: 18 đường 3/2, phường 3, Tp. Bến Tre, tỉnh Bến Tre

Số điện thoại liên lạc ở cơ quan: (84.8) 3818 1888

Trình độ văn hóa: 12/12

Trình độ chuyên môn: Cử nhân kinh tế - Chuyên ngành Tài chính – Kế toán

Quá trình công tác:

- Từ 2005 đến tháng 04/2007: Kiểm toán viên – Công ty Kiểm toán AASC



- Từ tháng 05/2007 đến nay: Chuyên viên Tài chính, Trợ lý Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Nhà Việt Nam
- Chức vụ công tác hiện nay: Chuyên viên Tài chính, Trợ lý Tổng Giám đốc, thành viên HĐQT Công ty Cổ phần Nhà Việt Nam

Số cổ phần nắm giữ: 0 cổ phần

Số cổ phần của những người có liên quan:

Hành vi vi phạm pháp luật: không có

Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích công ty: không có

Các khoản nợ đối với Công ty: không có

12.2 Ban Tổng giám đốc

1. Ông TRẦN ĐỨC KHIÊM – Tổng Giám Đốc

Lý lịch trình bày trong danh sách HĐQT ở trên.

12.3 Ban kiểm soát

1. Bà PHẠM THỊ KIM DUNG – Trưởng Ban

Họ và tên: **PHẠM THỊ KIM DUNG**

Giới tính: Nữ

Ngày sinh: 16/03/1958

Số CMND: 020146355 ngày 24/03/2006 nơi cấp: CA TPHCM

Nơi sinh: Thành phố Hồ Chí Minh

Quốc tịch: Việt Nam

Dân tộc: Kinh

Quê quán: Thành phố Hồ Chí Minh

Địa chỉ thường trú: 1096 Huỳnh Tấn Phát, P.Tân Phú, Quận 7, TPHCM

Số điện thoại liên lạc ở cơ quan: 0903 954 811

Trình độ văn hoá: 12/12

Trình độ chuyên môn: Đại học Kinh Tế - Ngành KH QL Kinh Tế

Quá trình công tác:

- Từ 1979 -1981: Giảng viên – Trường Trung Học Tài Chính TPHCM
- Từ 1982 - 1998: Kế Toán Trưởng – Công ty Thương Mại Dịch Vụ Quận 7
- Từ 1998 - 2002: Kế Toán – Bưu điện Nhà Bè
- Từ 2002 - nay: Phó Tổng Giám Đốc – Công ty Cổ Phần Vạn Phát Hưng

Chức vụ công tác hiện nay: Trưởng Ban Kiểm Soát – Công ty CP Nhà Việt Nam

Số cổ phần nắm giữ: 1.400 cổ phần, chiếm 0,01% VDL

Số cổ phần của những người có liên quan: không có

Các khoản nợ đối với công ty: không có



Hành vi vi phạm pháp luật: không có

Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích công ty: không có

2. Ông PHẠM MINH ĐỨC – Thành viên

Họ và tên: **PHẠM MINH ĐỨC**

Giới tính: Nam

Ngày sinh: 04/02/1959

Số CMND: 021591903 ngày cấp: 25/08/2003 nơi cấp: CA TPHCM

Nơi sinh: TPHCM

Quốc tịch: Việt Nam

Dân tộc: Kinh

Quê quán: Nam Hà

Địa chỉ thường trú: 109D/96/4 Bến Vân Đồn, Phường 8, Quận 4, TPHCM

Số điện thoại liên lạc ở cơ quan: 0908053252

Trình độ văn hoá: 12/12

Trình độ chuyên môn: Luật gia

Quá trình công tác:

- Từ 1980 đến 1989: Công tác tại Viện Kiểm sát nhân dân Quận 4
- Từ 1995 đến 2003: Công tác tại Thanh tra Quận 4
- Từ 2004 đến 2008: Trưởng phòng HC-NS, Trợ lý Chủ tịch Hội đồng Quản trị Công ty CP Nhà Việt Nam
- Từ 2008 đến nay: Thành viên Ban kiểm soát Công ty Cổ phần Nhà Việt Nam

Chức vụ công tác hiện nay: Thành viên Ban kiểm soát Công ty Cổ phần Nhà Việt Nam

Số cổ phần nắm giữ: 0 cổ phần

Số cổ phần của những người có liên quan:

- Con: PHẠM MINH TUẤN, nắm giữ 5.000 cổ phần (chiếm 0,05% VDL)

Các khoản nợ đối với công ty: không có

Hành vi vi phạm pháp luật: không có

Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích công ty: không có

3. Ông VŨ ANH QUÂN – Thành viên

Họ và tên: **VŨ ANH QUÂN**

Giới tính: Nam

Ngày sinh: 28/11/1982

Số CMND: 023439009 ngày cấp: 25/11/1997 nơi cấp: CA TPHCM

Nơi sinh: TPHCM



Quốc tịch: Việt Nam
Dân tộc: Kinh
Quê quán: Bình Định
Địa chỉ thường trú: 54/25 Đường 281 Lý Thường Kiệt F.15 Q.11, TPHCM
Số điện thoại liên lạc ở cơ quan: (84.8) 83844 4001 – Số Di Động: 0908 799 997
Trình độ văn hoá: 12/12
Trình độ chuyên môn: Đại học RMIT (Melbourne - Australia)- chuyên ngành Quản trị Kinh doanh
Quá trình công tác:
- Từ năm 2005: Trợ lý Giám đốc Nhãn hàng Cty Colgate Palmolive (USA).
- Từ năm 2005 – 2007: Trợ lý TGD công ty TNHH Vạn Phát Hưng (Q.7-HCM)
- Từ năm 2007: Phó GD công ty TNHH Bất động sản Phương Đông.
- Từ năm 2007 – 2008: Giám đốc Phát triển Dự án công ty Cổ phần Nhà Việt Nam
- Từ năm 2008 – 2009: Giám đốc Marketing - Trợ lý Chủ tịch HĐQT công ty CP Nhà Việt Nam
- Từ năm 2009 – nay: Giám đốc – Phó chủ tịch công ty TNHH Xây dựng Bình Định.
Chức vụ công tác hiện nay: Thành viên Ban Kiểm Soát – Công ty CP Nhà Việt Nam
Số cổ phần nắm giữ: 0 cổ phần
Số cổ phần của những người có liên quan:
- Vợ: HỒ THỊ PHƯƠNG THẢO, nắm giữ 5.000 cổ phần (chiếm 0.05%)
Các khoản nợ đối với công ty: không có
Hành vi vi phạm pháp luật: không có
Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích công ty: không có

12.1 Kế toán trưởng

Họ và tên: **NGUYỄN THỊ THANH THẢO**
Giới tính: Nữ
Ngày sinh: 26/05/1975
Số CMND: 024436644 ngày cấp: 11/08/2005 nơi cấp: CA TPHCM
Nơi sinh: Bến Tre
Quốc tịch: Việt Nam
Dân tộc: Kinh
Quê quán: Bến Tre
Địa chỉ thường trú: 264/10/17/15 Lê Văn Lương, Phường Tân Hưng, Quận 7, TPHCM
Số điện thoại liên lạc ở cơ quan: (84.8) 3818 1888
Trình độ văn hoá: 12/12
Trình độ chuyên môn: Đại học Kinh tế - chuyên ngành Tài chính

Quá trình công tác:

- Từ 1998 đến 2008: Kế toán Công ty TNHH Gunze (Viet Nam)
- Từ 2008 đến 2009: Kế toán Công ty Cổ phần Nhà Việt Nam

Chức vụ công tác hiện nay: Kế toán trưởng Công ty Cổ phần Nhà Việt Nam

Số cổ phần nắm giữ: 0 cổ phần chiếm

Số cổ phần của những người có liên quan: không có

Các khoản nợ đối với công ty: không có

Hành vi vi phạm pháp luật: không có

Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích công ty: không có

13. Tài sản thuộc sở hữu Công ty

13.1 Tài sản cố định

Các tài sản chính của Công ty tính đến thời điểm 31/12/2009 như sau:

Bảng 14: Các loại tài sản cố định của Công ty tính đến thời điểm 31/12/2009

Đơn vị tính: đồng

| STT | Tài sản | Nguyên giá | Khấu hao lũy kế | Giá trị còn lại tính đến 31/12/2009 |
|-----|--------------------------|----------------------|----------------------|-------------------------------------|
| 1 | Máy móc thiết bị | 353.818.475 | 195.804.097 | 158.014.378 |
| 2 | Phương tiện vận tải | 3.260.621.122 | 716.199.691 | 2.544.421.431 |
| 3 | Thiết bị dụng cụ quản lý | 528.472.436 | 391.873.093 | 136.599.343 |
| 4 | Tài sản cố định khác | 43.200.000 | 16.499.997 | 26.700.003 |
| | Tổng cộng | 4.186.112.033 | 1.320.376.878 | 2.865.735.155 |

Nguồn: BCTC quyết toán Quý 4/2009

13.2 Các tài sản đầu tư tài chính dài hạn

Bảng 15: Các khoản đầu tư tài chính dài hạn

Đơn vị tính: đồng

| Chỉ tiêu | 31/12/2009 |
|---|------------|
| Đầu tư vào công ty liên kết | - |
| Công ty Cổ phần Kinh doanh BĐS Vạn Phúc Gia (*) | - |
| TỔNG | 0 |

Nguồn: BCTC quyết toán Quý 4/2009

(*): Công ty CP Vạn Phúc Gia có số vốn điều lệ là 118 tỉ đồng. Khoản đầu tư dài hạn này tương ứng 35% vốn cổ phần của Công ty Cổ phần Kinh doanh BĐS Vạn Phúc Gia, một công ty được thành lập ở Việt Nam theo Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 4103006640 ngày 09/05/2007. Hoạt động chính của Công ty CP Vạn

Phúc Gia là kinh doanh, đầu tư bất động sản. Công ty đã thu hồi toàn bộ các khoản đầu tư trên và đã thu đầy đủ tiền trong năm quý IV năm 2009.

13.1 Quỹ đất của công ty đã đền bù

Bảng 16: Quỹ đất đã đền bù

| STT | Dự án | Diện tích cần phải đền bù (m ²) | Diện tích đã đền bù (m ²) | % đền bù hoàn thành (m ²) | Tình trạng pháp lý |
|-------------|--------------------------------|---|---------------------------------------|---------------------------------------|---|
| 1 | Dự án Trường Thạnh 1 | 82.850 | 82.850 | 100% | Quyết định giao đất 695/QĐ-UBND ngày 24/02/2004 của UBND TPHCM. |
| 2 | Dự án The Boat Club Residences | 144.642 | 144.642 | 100% | Quyết định giao đất 3362/QĐ-UBND ngày 05/08/2008 của UBND TPHCM. |
| 3 | Dự án Long Phước | 369.359 | 208.757 | 57% | Thuận địa điểm 7730/UBND-CNN ngày 26/09/2007 của UBND Tỉnh Đồng Nai. |
| 4 | Dự án Trường Giang | 61.521 | 28.727 | 47% | Thuận chủ trương đầu tư số 978/UBND-ĐTMT ngày 12/3/ 2009 của UBND TPHCM. |
| 5 | Bàu Cạn | 50.375 | 50.375 | 100% | Hợp đồng chuyển nhượng ngày 22/08/2008. Đã chuyển sổ đỏ về công ty, mục đích dùng để làm vườn ươm trồng cây xanh cho các dự án của công ty. |
| Tổng | | 708.747 | 515.351 | 72,71% | |

Nguồn: Công ty Cổ phần Nhà Việt Nam

14. Các dự án đầu tư của CTCP Nhà Việt Nam

Bảng 17: Danh sách các dự án của HVN J.S CO

*Diện tích đầu tư của Khu dân cư tính theo diện tích đất tự nhiên và của Cao ốc văn phòng – căn hộ tính theo diện tích sàn xây dựng.

| STT | Tên Dự án | Diện tích đầu tư* (m ²) | Tổng mức vốn đầu tư (tỉ VND) | Tỷ lệ sở hữu | Thời gian |
|-----|--------------------------|-------------------------------------|------------------------------|--------------|-------------|
| 1 | Trường Thạnh 1 | 82.850 | 248 | 100% | 2004 - 2007 |
| 2 | The Boat Club Residences | 144.642 | 992 | 100% | 2008 - 2012 |
| 3 | Long Phước | 369.359 | 541 | 100% | 2013 - 2015 |

| | | | | | |
|---|--------------|----------------|--------------|-------------|-------------|
| 4 | Trường Giang | 28.727 | 182 | 100% | 2010 - 2012 |
| | Tổng | 625.578 | 1.963 | 100% | |

Nguồn: Công ty Cổ phần Nhà Việt Nam

14.1 Dự án Trường Thành 1:

- Vị trí: tọa lạc trên đường Tam Đa, phường Trường Thành, quận 9, TPHCM.
- Ngày khởi công: 25/08/2004
- Tổng vốn đầu tư: 248 tỷ đồng
- Tổng diện tích: 8.3ha
- Quy mô khu dân cư: 217 căn, gồm
 - Biệt thự đơn lập: 37 căn.
 - Biệt thự song lập: 47 căn.
 - Nhà phố: 133 căn.
- **Tiện ích:**
 - Trung tâm thương mại.
 - Nhà trẻ mẫu giáo.
 - Sân tennis.
 - 2 công viên trung tâm.
 - Công viên dọc rạch Môn.
- Mật độ xây dựng bình quân: 35%
- Tầng cao trung bình: 3-4 tầng
- Dân cư dự kiến: hơn 1.180 người.
- Cơ sở hạ tầng hoàn thành vào 06/2007.
- Đã có 100% sổ đỏ cho khách hàng.
- Đến tháng 6/2010 là thời hạn cuối khách hàng bắt đầu xây dựng nhà.





Hình thực tế nhà mẫu 12 - dự án Trường Thành 1

14.2 Dự án The Boat Club Residences:

- Tổng vốn đầu tư: 991.928 triệu đồng.
- Thời gian đầu tư: 2008 - 2012
- Địa điểm đầu tư: Phường Trường Thạnh, Quận 9, TPHCM (liền ranh dự án Trường Thành 1, giáp sông Tắc và rạch Môn)
- Quy mô diện tích: 144.640 m² - Công ty phải bàn giao 9.804 m² cho Nhà nước làm quỹ nhà ở xã hội theo Luật Nhà ở và sẽ được Nhà nước thanh toán lại giá trị khu đất 9.804 m² này.
 - Biệt thự đơn lập: 107 căn
Diện tích bình quân: 264 – 600 m²
 - Nhà phố: 39 căn
Diện tích bình quân: 128 – 188 m²
 - Chung cư:
Số block: 5 block
Số tầng: từ 9 đến 15 tầng
Tổng số căn: 509 căn
- Ngoài ra, Công ty đã được Nhà nước giao đất Trung tâm thương mại tại dự án The BCR trong thời gian 50 năm có thu tiền sử dụng đất để đầu tư khai thác. Năm 2012, Công ty sẽ đầu tư Trung tâm thương mại, cao ốc văn phòng có chiều cao 9 tầng để khai thác, góp phần tăng thêm lợi nhuận Công ty.
- Các đơn vị tư vấn và thiết kế:
 - Quản lý dự án: Công ty APC _ Singapore.
 - Thiết kế tổng mặt bằng: Công ty Surbana _ Singapore.
 - Thiết kế kiến trúc: Công ty ADDP _ Singapore.
 - Thiết kế cảnh quan: Công ty ICN _ Singapore.
 - Thiết kế cơ điện: Công ty Bon_ Singapore

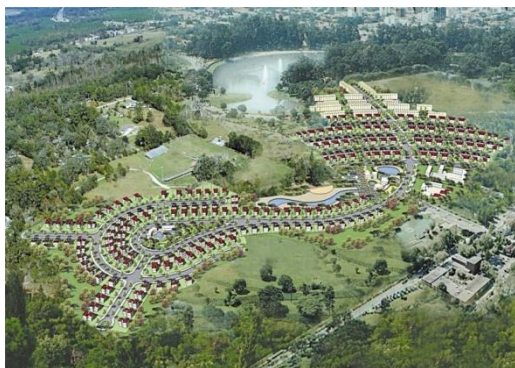
- Thiết kế kết cấu: Công ty TYLIN Singapore.
- Các tiện ích của dự án:
 - Bến du thuyền: là nơi hội tụ các môn thể thao dưới nước (đua thuyền, nhảy cầu, lướt ván,.....)
 - Trung tâm thương mại đa năng: có 2 khối trung tâm thương mại và cao ốc văn phòng được kết nối thông qua những cây cầu bắc chéo trên không. Phía dưới giữa 2 khối là đập nước tràn trải dài đến bến du thuyền hòa vào dòng sông Tắc.
 - Căn hộ cho thuê.
 - Cao ốc văn phòng.
 - Nhà hàng.
 - Trung tâm chăm sóc sức khỏe.
 - Phòng tập thể dục thẩm mỹ và thể hình.
 - Phòng hội nghị, sinh hoạt cộng đồng.
 - Khu Spa.
 - Shopping.
 - Khu ẩm thực.
 - Hồ bơi được bố trí sát sông Tắc.
 - Hai sân tennis được bố trí ngay trung tâm.
 - Café bờ sông, câu cá, lối đi bộ dọc bờ sông.
 - Tiện nghi, sang trọng, môi trường trong lành, cảnh quan xanh mát... là những tiêu chuẩn không thể thiếu đối với một ngôi nhà được những người thành đạt lựa chọn.
- Tiến độ thực hiện: đã hoàn thành công tác đền bù, san lấp, gia tải xong các tuyến đường giao thông.





14.3 Dự án khu dân cư và biệt thự vườn tại xã Long Phước:

- Tổng vốn đầu tư: 541.000 triệu đồng.
- Thời gian đầu tư: 2013 - 2015
- Địa điểm đầu tư: xã Long Phước, huyện Long Thành, tỉnh Đồng Nai
- Quy mô diện tích: 369.359 m²
- Tiến độ thực hiện: đã đền bù đạt 57% (đã ra sổ đỏ được 132.044 m², đang tiếp tục đền bù và xin cấp tiếp sổ đỏ), đang thiết kế 1/500



14.4 Dự án khu dân cư Trường Giang:

- Tổng vốn đầu tư: 182.279 triệu đồng.
- Thời gian đầu tư: 2010-2012
- Địa điểm đầu tư: đường Nguyễn Xiển, Phường Trường Thạnh, Quận 9, TPHCM

- Quy mô diện tích: 61.521 m², đang xin UBND Tp.HCM điều chỉnh chủ trương đầu tư giảm xuống còn 28.727 m². Lý do: gặp khó khăn trong công tác đền bù.
- Tiến độ thực hiện: đã đền bù đạt 46%, đang thiết kế 1/500

15. Chiến lược phát triển kinh doanh

a. Mục tiêu phát triển

- Đẩy mạnh triển khai các dự án nhà ở.
- Phát triển đầu tư theo hướng đa dạng hóa và khác biệt hóa sản phẩm, cung cấp cho khách hàng các dòng sản phẩm từ trung bình đến cao cấp.
- Tìm kiếm và mở rộng các cơ hội hợp tác kinh doanh với các đối tác trong và ngoài nước.
- Quảng bá thương hiệu Công ty, phát triển thị phần, chăm sóc khách hàng.
- Quản lý chuyên nghiệp

b. Tài chính

- Quản lý tài chính minh bạch, công khai.
- Thanh toán đầy đủ đúng hạn các khoản nợ vay, bảo đảm uy tín với các tổ chức tín dụng, các nhà thầu, ...
- Quản lý chặt chẽ công nợ của từng khách hàng cụ thể.
- Thường xuyên theo dõi, đánh giá tình hình tài chính của từng dự án để có biện pháp cân đối tài chính thích hợp.
- Huy động thêm vốn từ cổ đông khi cần thiết.

c. Nhân lực

- Thu hút thêm nhân sự có năng lực trong lĩnh vực bất động sản.
- Thực hiện kế hoạch hỗ trợ kinh phí đào tạo, bồi dưỡng nâng cao trình độ chuyên môn nghiệp vụ cho CBCNV, đặc biệt nhân viên trẻ có năng lực.
- Cử cán bộ đi đào tạo, học hỏi kinh nghiệm về lĩnh vực kinh doanh bất động sản ở Mỹ và Singapore.
- Tăng thu nhập cho người lao động và cán bộ quản lý có năng lực.

16. Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức giai đoạn 2009-2011

Bảng 18: Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức giai đoạn 2009-2011

Đơn vị tính: triệu đồng

| Chỉ tiêu | Năm 2009 ⁽¹⁾ | | Năm 2010 | | Năm 2011 | |
|------------------------------------|-------------------------|---------------------------|------------|---------------------------|------------|---------------------------|
| | Triệu đồng | % tăng (giảm) so với 2008 | Triệu đồng | % tăng (giảm) so với 2009 | Triệu đồng | % tăng (giảm) so với 2010 |
| Vốn điều lệ | 106.568 | 0% | 166.568 | 56% | 166.568 | 0% |
| Doanh thu thuần (*) | 109.508 | 196% | 203.050 | 85% | 734.925 | 262% |
| Lợi nhuận sau thuế | 21.654 | 1.676% | 50.301 | 132% | 94.224 | 87% |
| Lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần | 19,77% | - | 24,77% | - | 12,82% | - |



| | | | | | | |
|---------------------------------|--------|---|--------|---|--------|---|
| Lợi nhuận sau thuế/ Vốn điều lệ | 20,32% | - | 30,20% | - | 56,57% | - |
| Cổ tức/ vốn điều lệ | 12% | | 15% | | 18% | |

Nguồn: Công ty cổ phần Nhà Việt Nam

(¹): Số liệu năm 2009 dựa trên BCTC quyết toán Q4/2009 của Công ty

Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức của Công ty được lập căn cứ vào các dự đoán và ước tính dựa trên các thông tin và giả định có được tại thời điểm lập kế hoạch. Các ước tính này có thể được điều chỉnh khi tình hình thực tế có nhiều thay đổi.

Căn cứ để đạt được kế hoạch lợi nhuận:

Năm 2009:

- Doanh thu 2009 căn cứ theo tiến độ bàn giao nền cho khách hàng trong năm 2009. Đến 31/12/2009, doanh số bán nền của dự án The BCR đạt hơn 325 tỷ đồng và đã bàn giao nền cho đến hết năm 2009 với doanh số 106 tỷ đồng (tương ứng khoảng 32,62% doanh số nền đã bán).

Năm 2010:

- Doanh thu 2010 căn cứ theo tiến độ bàn giao nền cho khách hàng trong năm 2010. Trong năm 2010, công ty dự kiến sẽ bán toàn bộ các nền còn lại của dự án The BCR với doanh số khoảng 139 tỷ đồng, nâng tổng doanh số bán nền lên 464 tỷ đồng và sẽ tiến hành bàn giao các nền còn lại với doanh số dự kiến đạt 203 tỷ đồng (tương ứng khoảng 43,75% doanh số nền đã bán)
- Công ty có kế hoạch tăng vốn điều lệ từ 106.568.000.000 đồng lên 166.568.000.000 đồng để đầu tư vào dự án ở Quận 9 TpHCM với vốn đầu tư khoảng 1000 tỷ đồng.

Năm 2011:

- Doanh thu 2011 căn cứ theo tiến độ giao toàn bộ các nền còn lại của dự án The BCR (khoảng 155 tỷ đồng) và doanh số dự kiến của các dự án Trường Giang, Chung cư BCR, và dự án mới sẽ triển khai sau khi niêm yết và phát hành cổ phiếu mới để huy động vốn. Các dự án này sẽ triển khai đầu tư và kinh doanh từ năm 2010 và doanh số có thể ghi nhận trong 2011 là 580 tỷ đồng.

(*): Doanh thu các năm chỉ tính riêng cho hoạt động kinh doanh bất động sản, chưa tính đến các doanh thu khác về hoạt động môi giới, doanh thu tài chính... Do tính không chắc chắn của các khoản doanh thu này nên không tính vào dự toán doanh thu và sẽ đảm bảo cho lợi nhuận của công ty sẽ tăng khi tính vào các hoạt động này.

17. Đánh giá của tổ chức tư vấn về kế hoạch lợi nhuận và cổ tức

- Dưới góc độ của tổ chức tư vấn, Công ty Cổ phần chứng khoán Sài Gòn đã thu thập thông tin, tiến hành nghiên cứu phân tích và đánh giá cần thiết về hoạt động kinh doanh của Công ty Cổ phần Nhà Việt Nam cũng như xem xét lĩnh vực kinh doanh mà Công ty đang hoạt động. Đồng thời, dựa trên kết quả kinh doanh trong các năm vừa qua, năng lực của Công ty và tình hình nền kinh tế trong thời gian gần đây, SSI nhận thấy:
 - Năm 2010 và 2011, doanh thu và lợi nhuận của Công ty CP Nhà Việt Nam chủ yếu dựa vào dự án The BCR và dự án Trường Giang (năm 2011). Vì vậy, tiến độ triển khai các dự án bất động sản sẽ ảnh hưởng trực tiếp đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty. Mặt khác, một phần nguồn vốn sử dụng cho việc đầu tư các dự án bất động sản sẽ sử dụng từ đợt tăng vốn điều lệ từ 106,57 tỷ đồng lên 166,57 tỷ đồng. Do đó, doanh thu, lợi nhuận của Công ty giai đoạn này phụ thuộc vào việc huy động vốn.



- Công ty đưa ra tỷ lệ 15% và 18% cho các năm 2010 – 2011. Với tỷ lệ này thì trung bình khoảng 50% lợi nhuận sau thuế theo kế hoạch của Công ty được sử dụng để trả cổ tức. Như vậy, đây là mức cổ tức hợp lý mà Công ty có khả năng chi trả và phần lợi nhuận còn lại đủ cho Công ty trích lập các quỹ theo qui định và bổ sung nguồn vốn kinh doanh đáp ứng nhu cầu phát triển trong tương lai;
- Những nhận xét trên chỉ mang tính chất tham khảo mà không hàm ý bảo đảm giá trị của chứng khoán.

18. Thông tin về những cam kết nhưng chưa thực hiện của tổ chức đăng ký niêm yết

- Không có

19. Các thông tin, các tranh chấp kiện tụng liên quan tới công ty mà có thể ảnh hưởng đến giá cả chứng khoán niêm yết.

- Không có

V. CHỨNG KHOÁN NIÊM YẾT

1. Loại chứng khoán

- Cổ phiếu phổ thông

2. Mệnh giá

- Mệnh giá: **10.000** (Mười ngàn) đồng/cổ phần

3. Tổng số chứng khoán niêm yết

- Tổng số chứng khoán niêm yết: 10.656.800 (Mười triệu sáu trăm năm mươi sáu nghìn tám trăm) cổ phần

4. Số lượng cổ phiếu bị hạn chế chuyển nhượng theo quy định của pháp luật hoặc của tổ chức niêm yết

Bảng 19: Số lượng cổ phần bị hạn chế chuyển nhượng

| STT | Họ và tên | Chức vụ | SL CP đang nắm giữ | Thời gian hạn chế chuyển nhượng |
|-----|-----------------------|----------------------------------|--------------------|---|
| 1 | Trần Văn Thành | Chủ tịch HĐQT | 700.000 | 100% trong 6 tháng đầu và 50% trong 6 tháng tiếp theo kể từ ngày niêm yết |
| 2 | Trần Đức Khiêm | Phó Chủ tịch HĐQT, Tổng Giám đốc | 2.189.250 | |
| 3 | Trần Anh Thi | TV HĐQT | 1.174.250 | |
| 4 | Trương Kính Đình | TV HĐQT | 300.000 | |
| 5 | Quách Tuấn Hải | TV HĐQT | 280.000 | |
| 6 | Đỗ Việt Dân | TV HĐQT | 174.200 | |
| 7 | Nguyễn Quốc Ân | TV HĐQT | 0 | |
| 8 | Phạm Thị Kim Dung | Trưởng BKS | 1.400 | |
| 9 | Phạm Minh Đức | TV BKS | 0 | |
| 10 | Vũ Anh Quân | TV BKS | 0 | |
| 11 | Nguyễn Thị Thanh Thảo | Kế toán trưởng | 0 | |

5. Phương pháp tính giá

- Giá tham chiếu của cổ phiếu Công ty Cổ phần Nhà Việt Nam là giá được tính toán dựa trên các phương pháp giá trị sổ sách tại 31/12/2009, so sánh P/E quá khứ năm 2009 và P/E dự kiến cho năm 2010 với các doanh nghiệp cùng ngành khác có cổ phiếu đang niêm yết tại Sở giao dịch Chứng khoán TP HCM.
- Các công ty dùng để so sánh là những công ty có quy mô vốn và hoạt động kinh doanh tương đồng với Công ty Nhà Việt Nam; đó là: Công ty CP ĐT&PT đô thị Long Giang (LGL), Công ty CP Phát triển nhà Bà Rịa Vũng Tàu (HDC), Công ty đầu tư năm bảy bảy (NBB), Công ty CP XD-KD địa ốc Hòa Bình (HBC), Công ty XNK Khánh Hội (KHA).
- Đây chỉ là một trong những phương pháp tính giá mà nhà đầu tư có thể tham khảo, ngoài ra giá của Công ty Cổ phần Nhà Việt Nam còn phụ thuộc vào cung cầu thị trường.

a. Phương pháp so sánh P/E quá khứ đến 31/12/2009:

Bảng 20: Thống kê chỉ tiêu của các công ty cùng ngành – P/E quá khứ trung bình

| STT | Mã CK | Vốn điều lệ (tỷ.đ) | SCP lưu hành bình quân | EPS quá khứ 2009 | Giá CP ngày 26/01/2010 | PE quá khứ 2009 |
|-------------------|-------|--------------------|------------------------|------------------|------------------------|-----------------|
| 1 | HDC | 81,2 | 8.128.000 | 8.846 | 60.000 | 6,78 |
| 2 | NBB | 154 | 15.400.000 | 6.052 | 71.000 | 11,37 |
| 3 | HBC | 151,2 | 15.119.540 | 3.114 | 36.900 | 11,85 |
| 4 | KHA | 141,2 | 14.120.309 | 3.343 | 24.100 | 7,21 |
| 5 | LGL | 80 | 8.000.000 | 4.619 | 36.200 | 7,84 |
| Trung bình | | | | | | 9,08 |

Nguồn: Báo cáo tài chính của các công ty liên quan.

- Lợi nhuận sau thuế năm 2009 của Công ty Cổ phần Nhà Việt Nam: 21.653.792.418 đồng
- Số lượng cổ phiếu lưu hành bình quân năm 2009 là: 10.656.800 cổ phiếu
- EPS năm 2009 của Công ty Cổ phần Nhà Việt Nam: $21.653.792.418 / 10.656.800 = 2.032$ đồng.
- P/E tham chiếu là 9,08x
- Giá cổ phiếu dự kiến của Công ty Cổ phần Nhà Việt Nam: $2.032 \times 9,08 = \underline{18.451 \text{ đồng/cổ phiếu}}$

b. Phương pháp so sánh P/E dự kiến cho 2010:

Bảng 21: Thống kê chỉ tiêu của các công ty cùng ngành – P/E dự kiến trung bình

| STT | Mã CK (*) | Vốn điều lệ | SCP lưu hành bình quân dự kiến | EPS dự kiến 2010 | Giá CP ngày 26/01/2010 | PE dự kiến 2010 |
|-------------------|-----------|-------------|--------------------------------|------------------|------------------------|-----------------|
| 1 | HDC | 108 | 10.800.000 | 8.333 | 60.000 | 7,20 |
| 2 | NBB | 151,4 | 15.400.000 | 8.790 | 71.000 | 8,08 |
| 3 | HBC | 151,2 | 15.119.540 | 6.283 | 36.900 | 5,87 |
| 4 | LGL | 120 | 12.000.000 | 4.025 | 36.200 | 8,99 |
| Trung bình | | | | | | 7,54 |

Nguồn: EPS dự kiến năm 2010 được tính toán dựa trên các thông tin về kế hoạch lợi nhuận của các doanh nghiệp trong Bản cáo bạch và kế hoạch kinh doanh dự kiến của các doanh nghiệp.

(*): Vì số liệu EPS dự kiến năm 2010 của Công ty XNK Khánh Hội (KHA) chưa được công bố tại thời điểm xây dựng bản cáo bạch này nên KHA không được dùng để so sánh.

- Lợi nhuận sau thuế dự kiến năm 2010 của Công ty Cổ phần Nhà Việt Nam: 50.301.000.000 đồng.
- Số lượng cổ phiếu lưu hành bình quân dự kiến: 10.656.800 cổ phiếu
- EPS dự kiến năm 2010 của Công ty Cổ phần Nhà Việt Nam: $50.301.000.000 / 10.656.800 = 4.720$ đồng.
- P/E tham chiếu là 7,54x

- Giá cổ phiếu dự kiến của Công ty Cổ phần Nhà Việt Nam: $4.720 \times 7,54 = \underline{35.589 \text{ đồng/cổ phiếu.}}$

c. Phương pháp Giá trị sổ sách tại 31/12/2009

- Vốn chủ sở hữu của Công ty Cổ phần Nhà Việt Nam tại 31/12/2009: 191.117.846.782 đồng
- Số cổ phiếu lưu hành tại 31/12/2009: 10.656.800 cổ phiếu
- Giá trị sổ sách của một cổ phiếu của Công ty Cổ phần Nhà Việt Nam tại thời điểm 31/12/2009: $191.117.846.782 / 10.656.800 = \underline{17.934 \text{ đồng/cổ phiếu}}$

❖ Tổng kết giá tham chiếu của Công ty Cổ phần Nhà Việt Nam

| Phương pháp | Giá tham chiếu (đồng) | Tỷ trọng | Giá tham chiếu trung bình theo tỷ trọng |
|---------------------------------|-----------------------|-------------|---|
| Giá trị sổ sách tại 31/12/2009 | 17.934 | 1/3 | 5.978 |
| P/E quá khứ 2009 | 18.451 | 1/3 | 6.150 |
| P/E dự kiến 2010 | 35.589 | 1/3 | 11.863 |
| Giá tham chiếu bình quân | | 100% | 23.991 |

- ❖ Theo 03 phương pháp trên, giá tham chiếu của cổ phiếu Công ty Cổ phần Nhà Việt Nam vào ngày giao dịch đầu tiên khi niêm yết tại Sở giao dịch chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh là 23.991 đồng/cổ phiếu, được làm tròn là **24.000 đồng/cổ phiếu.**

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

- Điều lệ Công ty không có giới hạn tỷ lệ nắm giữ của nhà đầu tư nước ngoài. Nhà đầu tư nước ngoài được phép mua cổ phần của Công ty theo quy định tại Luật Đầu Tư và các văn bản hướng dẫn thi hành;
- Tỷ lệ nắm giữ của nhà đầu tư nước ngoài tuân theo quyết định số 55/2009/QĐ-TTg ngày 15/04/2009 của Thủ tướng Chính phủ về tỷ lệ tham gia của nhà đầu tư nước ngoài trên thị trường chứng khoán Việt Nam, trong đó qui định nhà đầu tư nước ngoài mua, bán chứng khoán trên thị trường chứng khoán Việt Nam được nắm giữ tối đa 49% tổng số cổ phiếu của Công ty cổ phần đại chúng. Khi cổ phiếu của Công ty được niêm yết trên SGDCK TPHCM thì các cổ đông nước ngoài có thể tham gia mua bán cổ phiếu theo các quy định của pháp luật Việt Nam hiện hành;
- Tỷ lệ nắm giữ của các cổ đông nước ngoài tại Công ty hiện nay là 0%

7. Các loại thuế có liên quan

7.1 Đối với công ty

a. Thuế thu nhập doanh nghiệp

- Theo Thông tư 130/2008/TT-BTC “Hướng dẫn thi hành một số điều của Luật thuế thu nhập doanh nghiệp số 14/2008/QH12 và hướng dẫn thi hành Nghị định số 124/2008/NĐ-CP ngày 11/12/2008 của Chính phủ quy định chi tiết thi hành một số điều của Luật thuế thu nhập doanh nghiệp” mức thuế suất TNDN hàng năm áp dụng cho Công ty là 25% trên lợi nhuận thu được (áp dụng từ năm tài chính 2009).
- Theo Thông tư 03/2009/TT-BTC “Hướng dẫn thực hiện giảm, gia hạn nộp thuế thu nhập doanh nghiệp theo Nghị quyết số 30/2008/NQ-CP ngày 11/12/2008 của Chính phủ về giải pháp cấp bách nhằm ngăn chặn suy giảm kinh tế, duy trì tăng trưởng kinh tế, bảo đảm an sinh xã hội”, các doanh nghiệp vừa và

nhỏ được giảm 30% số thuế TNDN phải nộp của Quý IV năm 2008 và số thuế TNDN phải nộp năm 2009. Với số lao động bình quân trong năm 2009 nhỏ hơn 100 người; theo đó, Công ty được giảm 30% số thuế TNDN phải nộp năm 2009.

b. Thuế giá trị gia tăng (VAT):

- Thuế giá trị gia tăng áp dụng đối với hoạt động sản xuất, kinh doanh của Công ty thực hiện theo quy định của Luật Thuế giá trị gia tăng năm 2008 và các văn bản hướng dẫn thi hành
- Thuế suất thuế giá trị gia tăng mà Công ty phải chịu là 10% và 5%.

7.2 Đối với nhà đầu tư

- **Đối với thu nhập từ cổ tức:** Điều 7 Khoản 1 Thông tư 62/2009/TT-BTC ngày 27/03/2009 hướng dẫn sửa đổi Thông tư 84/2008/TT-BTC của Bộ tài chính hướng dẫn thi hành một số điều của Luật thuế thu nhập cá nhân và hướng dẫn thi hành Nghị định 100/2008/NĐ-CP của Chính phủ về việc qui định chi tiết một số điều của Luật thuế thu nhập cá nhân: Cá nhân nhận cổ tức bằng cổ phiếu hoặc nhận cổ phiếu thưởng chưa phải nộp thuế thu nhập cá nhân khi nhận cổ phiếu. Khi chuyển nhượng cổ phiếu, cá nhân phải nộp thuế thu nhập cá nhân đối với hoạt động chuyển nhượng chứng khoán và thu nhập từ đầu tư vốn.
 - Căn cứ để xác định số thuế thu nhập cá nhân phải nộp là giá thực tế tại thời điểm chuyển nhượng và thuế suất thuế thu nhập cá nhân đối với thu nhập từ chuyển nhượng chứng khoán.
 - Nếu giá thực tế chuyển nhượng cổ phiếu thấp hơn mệnh giá thì không phải nộp thuế thu nhập cá nhân.
 - Nếu giá thực tế chuyển nhượng cổ phiếu cao hơn mệnh giá thì cá nhân nộp thuế theo mức thuế suất 0.1% trên giá thực tế chuyển nhượng hoặc theo mức thuế suất 20% trên chênh lệch giữa giá thực tế chuyển nhượng với mệnh giá hoặc giá trị cổ tức ghi trên sổ sách kế toán.
- **Đối với thu nhập từ chuyển nhượng chứng khoán:** Điều 16 Khoản 1 Nghị định 100/2008/NĐ-CP của Chính phủ về việc qui định chi tiết một số điều của Luật thuế thu nhập cá nhân: Thu nhập tính thuế từ chuyển nhượng chứng khoán, bao gồm cả chuyển nhượng quyền mua cổ phiếu được xác định bằng giá bán chứng khoán trừ (-) giá mua, các chi phí liên quan đến việc chuyển nhượng.
 - Khoản 2 Điều 17 Nghị định 100: Thuế suất áp dụng là 20% trên tổng thu nhập tính thuế cả năm hoặc 0.1% trên giá chuyển nhượng chứng khoán từng lần.
 - Đối với nhà đầu tư là cá nhân không cư trú tại Việt Nam thì thuế suất áp dụng là 0.1% trên từng lần chuyển nhượng.
- Đối với thừa kế, quà tặng là chứng khoán: Mục II Điều 7.1.4 Thông tư 84/2008/TT-BTC: thu nhập để tính thuế của chứng khoán là giá trị chứng khoán tại thời điểm chuyển quyền sở hữu.

Điều 7.2 Thông tư 84 thì Thuế suất áp dụng là 10%

- Thuế thu nhập doanh nghiệp liên quan đến chứng khoán: Điểm 1.2 Phần E Thông tư 130/2008/TT-BTC ngày 26/12/2008 hướng dẫn thi hành một số điều của Luật thuế thu nhập doanh nghiệp và hướng dẫn thi hành nghị định 124/2008/NĐ-CP ngày 11/12/2008 qui định chi tiết một số điều của Luật thuế thu nhập doanh nghiệp: Thu nhập từ chuyển nhượng chứng khoán của doanh nghiệp là thu nhập có được từ chuyển nhượng một phần hoặc toàn bộ số chứng khoán của doanh nghiệp đã tham gia đầu tư chứng khoán cho một hoặc nhiều tổ chức cá nhân khác.



Thu nhập tính thuế từ chuyển nhượng chứng khoán trong kỳ được xác định bằng giá bán chứng khoán trừ (-) giá mua của chứng khoán chuyển nhượng, trừ (-) các chi phí liên quan đến việc chuyển nhượng.

Điểm 2.2 Thông tư 130: Thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp đối với thu nhập từ chuyển nhượng chứng khoán là 25%.

- Đối với tổ chức Việt Nam số thuế thu nhập doanh nghiệp phải nộp được xác định như sau:

$$\text{Thuế TNDN phải nộp} = \text{Thu nhập tính thuế} \times \text{Thuế suất thuế TNDN}$$

Điều 1 Thông tư 72/2006/TT-BTC ngày 10/08/2006 sửa đổi, bổ sung thông tư 100/2004/TT-BTC của Bộ tài chính hướng dẫn về thuế giá trị gia tăng và thuế thu nhập doanh nghiệp đối với lĩnh vực chứng khoán: các quỹ đầu tư nước ngoài, tổ chức nước ngoài được thành lập theo pháp luật nước ngoài, không có tư cách pháp nhân tại Việt Nam nhưng có mở tài khoản đầu tư chứng khoán tại Việt Nam, các tổ chức thành lập và hoạt động theo pháp luật Việt Nam thực hiện nộp thuế thu nhập doanh nghiệp theo phương thức khoán: 0.1% tổng giá trị chứng khoán bán ra tại thời điểm chuyển nhượng.

- Quy định về giãn thời hạn nộp thuế thu nhập cá nhân: Theo quy định tại Điều 1 Khoản 1. Điều 2 Khoản 1 Thông tư 27/2009/TT-BTC ngày 06/02/2009 của Bộ tài chính hướng dẫn thực hiện việc giãn thời hạn nộp thuế thu nhập cá nhân thì cá nhân cư trú và cá nhân không cư trú có thu nhập chịu thuế từ chuyển nhượng chứng khoán thuộc đối tượng được giãn nộp thuế thu nhập cá nhân từ ngày 01/01/2009 đến hết ngày 31/05/2009.

Khoản 3.3 Điều 2 Thông tư 27 thì số thuế được giãn nộp, cá nhân có thu nhập được giữ lại trong thời gian được giãn.

VI. CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN TỚI VIỆC NIÊM YẾT

1. Tổ chức niêm yết

Công ty Cổ phần Nhà Việt Nam

Địa chỉ: 408 Nguyễn Thị Minh Khai, Phường 5, Quận 3, Thành phố Hồ Chí Minh

Điện thoại: (84.8) 3 81 81 8

Fax: (84.8) 3 832 88 99

Email: info@housevietnam.com

Website: www.housevietnam.com

2. Tổ chức tư vấn

Công ty Cổ phần chứng khoán Sài Gòn (SSI)

Hội sở

Địa chỉ: 72 Nguyễn Huệ, P.Bến Nghé, Quận 1, Tp Hồ Chí Minh

Điện thoại: (84.8) 3824 2897

Fax: (84.8) 3824 2997

E-mail: ssi@ssi.com.vn

Website: www.ssi.com.vn

Chi nhánh Nguyễn Công Trứ

Địa chỉ: 92-98 Nguyễn Công Trứ, P.Nguyễn Thái Bình, Quận 1, Tp Hồ Chí Minh

Điện thoại: (84.8) 3821 8567

Fax: (84.8) 3291 0590

Chi nhánh tại Hà Nội

Địa chỉ: 1C Ngô Quyền,, Quận Hoàn Kiếm, Tp. Hà Nội.



Điện thoại: (84.4) 3936 6321

Fax: (84.4) 3936 6311

Chi nhánh Trần Bình Trọng

Địa chỉ: 25 Trần Bình Trọng, Quận Hoàn Kiếm, Tp. Hà Nội.

Điện thoại: (84.4) 3942 6718

Fax: (84.4) 3942 6719

Chi nhánh Hải Phòng

Địa chỉ: 22 Lý Tự Trọng, Q. Hồng Bàng, Hải Phòng

Điện thoại: (84.31) 3569 123

Fax: (84.31) 3569 130

Chi nhánh Vũng Tàu

Địa chỉ: Số 04 Lê Lợi, TP Vũng Tàu

Điện thoại: (84.64) 3521 906

Fax: (84.31) 3521 907

Chi nhánh Nha Trang

Địa chỉ: 50 Lê Thanh Phương, TP. Nha Trang

Điện thoại: (84.58) 3816 969

Fax: (84.58) 3816 968

Phòng giao dịch 3-2

Địa chỉ: Số 03 Đường 3-2, Quận 10, Tp Hồ Chí Minh

Điện thoại: (84.8) 3818 1450

Fax: (84.8) 3818 1451

Phòng giao dịch Hồng Bàng

Địa chỉ: 769 Hồng Bàng, Quận 6, Tp Hồ Chí Minh

Điện thoại: (84.8) 3969 5898

Fax: (84.8) 3969 5894

Phòng giao dịch PVFC (TPHCM)

Địa chỉ: Số 208 Nguyễn Trãi, Quận 1, Tp Hồ Chí Minh

Điện thoại: (84.8) 3925 7778

Fax: (84.8) 3925 6861

Phòng giao dịch PVFC (Hà Nội)

Địa chỉ: Tầng trệt, Toà nhà The Manor, Mỹ Đình, Mễ Trì, Từ Liêm, Hà Nội

Điện thoại: (84.4) 3794 0112

Fax: (84.4) 3794 0114

3. Tổ chức kiểm toán

Công ty Kiểm toán DTL

Địa chỉ: 140 Nguyễn Văn Thủ, P. Đa Kao, Quận 1, Tp Hồ Chí Minh

Điện thoại: (84.8) 8 827 50 26

Fax: (84.8) 8 827 50 27

Email: dtlco@horwathdtl.com.vn

Website: www.horwathdtl.com



Thành phố Hồ Chí Minh, ngày tháng năm 2010

TỔ CHỨC ĐĂNG KÝ NIÊM YẾT
CÔNG TY CỔ PHẦN NHÀ VIỆT NAM
CHỦ TỊCH HĐQT

TRẦN VĂN THÀNH

TỔNG GIÁM ĐỐC

TRẦN ĐỨC KHIÊM

TRƯỞNG BAN KIỂM SOÁT

KẾ TOÁN TRƯỞNG

PHẠM THỊ KIM DUNG

NGUYỄN THỊ THANH THẢO

TỔ CHỨC TƯ VẤN
CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN SÀI GÒN
GIÁM ĐỐC ĐIỀU HÀNH

NGUYỄN HỒNG NAM



VII. PHỤ LỤC

- Phụ lục 1. Bản sao hợp lệ Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh;
- Phụ lục 2. Bản sao Điều lệ công ty;
- Phụ lục 3. Nghị quyết của Đại hội Đồng cổ đông thông qua kế hoạch niêm yết cổ phiếu Công ty;
- Phụ lục 4. Báo cáo kiểm toán 2007, 2008, và BCTC quyết toán năm 2009
- Phụ lục 5. Báo cáo kiểm toán vốn tại thời điểm 30/09/2009.



Phụ lục 1. Bản sao hợp lệ Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh;



Phụ lục 2. Điều lệ Công ty



Phụ lục 3. Nghị quyết của Đại hội Đồng cổ đông thông qua kế hoạch niêm yết cổ phiếu Công ty;



Phụ lục 4. Báo cáo kiểm toán 2007, 2008, và BCTC quyết toán năm 2009



Phụ lục 5. Báo cáo kiểm toán vốn tại thời điểm 30/09/2009.