

SỐ GIAO DỊCH CHỨNG KHOÁN HÀ NỘI CẤP 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



FLC GLOBAL

CÔNG TY CỔ PHẦN LIÊN DOANH ĐẦU TƯ QUỐC TẾ FLC

(Giấy chứng nhận ĐKKD số 0104168889 do Sở Kế hoạch Đầu tư TP Hà Nội cấp ngày 18/9/2009, cấp thay đổi lần thứ 12 ngày 16/01/2013)

NIÊM YẾT CỔ PHIẾU TRÊN SỐ GIAO DỊCH CHỨNG KHOÁN HÀ NỘI

(Đăng ký niêm yết số: 49/00-SC/DHN do Sở Giao dịch Chứng khoán Hà Nội cấp ngày 11 tháng 09 năm 2013)

BẢN CÁO BẠCH NÀY VÀ TÀI LIỆU BỔ SUNG SẼ ĐƯỢC CUNG CẤP TẠI

1. Công ty Cổ phần Liên doanh Đầu tư Quốc tế FLC

Địa chỉ: Tầng 5 tòa nhà FLC Landmark Tower, đường Lê Đức Thọ, TP Hà Nội

Điện thoại: 84-4-31956869

Fax: 84-4-31956899

Website: www.flcglobal.vn www.flctravel.vn

2. Công ty Cổ phần Chứng khoán VNDIRECT

Địa chỉ: Số 1 Nguyễn Thượng Hiền - Hai Bà Trưng - Hà Nội

Điện thoại: 84-04-3972 4568 **Fax:** 84-04-3972 4600

Website: www.vndirect.com.vn

PHỤ TRÁCH CÔNG BỐ THÔNG TIN

Họ tên: Ông Lê Đình Vinh

Chức vụ: Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám đốc

Số điện thoại: 84-4-37956869

CÔNG TY CỔ PHẦN LIÊN DOANH ĐẦU TƯ QUỐC TẾ FLC

*(Giấy chứng nhận ĐKKD số 0104168889 do Sở Kế hoạch Đầu tư TP Hà Nội cấp
ngày 18/9/2009, cấp thay đổi lần thứ 12 ngày 16/01/2013)*

NIÊM YẾT CỔ PHIẾU TRÊN SỔ GIAO DỊCH CHỨNG KHOÁN HÀ NỘI

Tên cổ phiếu	: Cổ phiếu Công ty Cổ phần Liên doanh Đầu tư Quốc tế FLC
Loại cổ phiếu	: Cổ phiếu phổ thông
Mệnh giá	: 10.000 (Mười nghìn) đồng/ cổ phiếu
Tổng số lượng CP niêm yết	: 26.000.000 (Hai mươi sáu triệu) cổ phiếu
Tổng giá trị niêm yết	: 260.000.000.000 (Hai trăm sáu mươi tỷ) đồng

TỔ CHỨC TƯ VẤN:

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN VNDIRECT

Trụ sở: Số 1, Nguyễn Thượng Hiền, Quận Hai Bà Trưng, Hà Nội

Điện thoại: 04-3 9724568 Fax 04-39724600

Website: www.vndirect.com.vn

TỔ CHỨC KIỂM TOÁN:

CÔNG TY TNHH KIỂM TOÁN VÀ TƯ VẤN THĂNG LONG – T.D.K

Trụ sở chính: Số 23 phố Đỗ Quang – Trung Hòa – Cầu Giấy – Hà Nội

Điện thoại: 04.6251 0008 Fax: 04.6251 1327

Website: www.kiemtoantaichinh.com

MỤC LỤC

I. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO	1
1. Rủi ro về kinh tế	1
2. Rủi ro về luật pháp.....	5
3. Rủi ro đặc thù.....	5
4. Rủi ro biến động giá cổ phiếu.....	5
5. Rủi ro khác.....	6
II. NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM CHÍNH ĐỐI VỚI NỘI DUNG BẢN CÁO BẠCH.....	6
1. Tổ chức niêm yết	6
2. Tổ chức tư vấn	6
III. CÁC KHÁI NIỆM.....	7
IV. TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC NIÊM YẾT	8
1. Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển	8
2. Cơ cấu tổ chức công ty	16
3. Cơ cấu bộ máy quản lý của công ty.....	20
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.....	21
5. Danh sách những công ty mẹ và công ty con	22
6. Hoạt động kinh doanh.....	26
7. Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh.....	40
7.1. Tóm tắt một số chỉ tiêu về hoạt động sản xuất kinh doanh	40
7.2. Những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty	42
8. Vị thế của công ty so với các doanh nghiệp khác trong cùng ngành.....	43
9. Chính sách đối với người lao động.....	47
10. Chính sách cổ tức.....	49
11. Tình hình hoạt động tài chính.....	50
12. Hội đồng quản trị, Ban giám đốc, Ban kiểm soát, Kế toán trưởng.....	54
13. Tài sản.....	66
14. Kế hoạch sản xuất kinh doanh, lợi nhuận và cổ tức trong năm tiếp theo	67
15. Đánh giá của tổ chức tư vấn về kế hoạch lợi nhuận và cổ tức.....	71
16. Thông tin về những cam kết nhưng chưa thực hiện	72
17. Các thông tin, các tranh chấp kiện tụng liên quan tới công ty.....	72
V. CHỨNG KHOÁN NIÊM YẾT.....	73
1. Loại chứng khoán	73
2. Tên cổ phiếu	73
3. Mệnh giá	73
4. Tổng số cổ phần niêm yết.....	73
5. Tổng giá trị niêm yết theo mệnh giá.....	73
6. Các hạn chế liên quan đến việc chuyển nhượng.....	73
7. Phương pháp tính giá & Giá niêm yết dự kiến	74
8. Giới hạn về tỷ lệ nắm giữ đối với người nước ngoài.....	75
9. Các loại thuế có liên quan.....	75
VI. CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN TỚI VIỆC NIÊM YẾT	77
1. Tổ chức tư vấn	77
2. Tổ chức kiểm toán	77
VII. PHỤ LỤC.....	77

I. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO

1. Rủi ro đặc thù

Rủi ro đặc thù được nhìn nhận từ những hoạt động kinh doanh hoặc các đặc điểm đặc trưng về tổ chức hoạt động của Công ty.

Tăng vốn nhiều lần trong năm: Năm 2012, Công ty đã thực hiện tăng vốn điều lệ 03 lần từ 5 tỷ đồng lên 260 tỷ đồng bằng hình thức phát hành riêng lẻ cho cổ đông hiện hữu, phương thức thanh toán bằng nộp tiền mặt, chuyển khoản và đối trừ công nợ. Cụ thể, lần 1 vào tháng 2/2013 (5 lên 50 tỷ đồng, tương đương 4.500.000 cổ phiếu), với mục đích tăng vốn để tái cấu trúc tình hình tài chính công ty theo hướng tăng cường tự chủ về tài chính, bổ sung nguồn vốn kinh doanh, bổ sung vốn lưu động; Lần 2 vào tháng 6/2013 (50 lên 80 tỷ đồng, tương đương 3.000.000 cổ phiếu), mục đích tăng vốn là nhận chuyển nhượng sân tập golf GB, đầu tư bổ sung cơ sở vật chất, nâng cấp và quảng bá hình ảnh sân tập; Lần 3 vào tháng 9/2013 (80 lên 260 tỷ đồng, tương đương 18.000.000 cổ phiếu), mục đích tăng vốn là nhận chuyển nhượng vốn góp tại Công ty TNHH Hải Châu và bổ sung vốn lưu động. Việc tăng vốn và mở rộng nhiều hoạt động kinh doanh trong một thời gian ngắn có thể khiến Công ty gặp khó khăn trong hoạt động quản trị điều hành và đảm bảo khả năng sinh lợi trên vốn tối ưu cho các cổ đông. *(Thông tin chi tiết xem tại phần quá trình tăng vốn)*

Lĩnh vực kinh doanh sân golf được đánh giá là ngành kinh doanh rất rủi ro do chính sách quản lý nghiêm ngặt của nhà nước, đồng thời đây là ngành yêu cầu trình độ quản lý cao, vốn đầu tư lớn lại chịu ảnh hưởng rất lớn từ các điều kiện kinh tế vĩ mô. Trong thời kỳ kinh tế khó khăn, ngành đối mặt với sự thu hẹp khách hàng, cạnh tranh rất khốc liệt. Hiện tại, Công ty đang lựa chọn hướng xây dựng sân tập golf với vốn đầu tư rất nhỏ, yêu cầu quản lý không nghiêm ngặt, hiệu quả sinh lời khá cao và thời gian thu hồi vốn ngắn. Tuy nhiên, về dài hạn, khi các sân golf tương tự bùng nổ, cạnh tranh lớn hơn và có thể nhà nước có các chính sách quản lý ngặt nghèo hơn thì hoạt động kinh doanh này của Công ty sẽ có thể gặp khó khăn.

Hoạt động du lịch lữ hành mấy năm gần đây cũng cho thấy đây là ngành kinh doanh phụ thuộc rất nhiều vào thu nhập của nền kinh tế nói chung. Việt Nam chưa có các chính sách và chiến lược phù hợp để thúc đẩy phát triển du lịch. Các địa điểm tham quan du lịch của Việt Nam còn hạn chế về việc xây dựng hình ảnh, chưa quản lý tốt khâu dịch vụ địa phương, dân địa phương có nhiều hành vi chưa đẹp, gây ấn tượng không tốt đối với khách du lịch, hoạt động bảo vệ môi trường còn yếu. Ngoài việc vấp phải nhiều hạn chế trong việc thu hút khách nước ngoài vào Việt Nam, Công ty cũng gặp phải khó khăn khi thúc đẩy người Việt đi du lịch nước ngoài do thu nhập của người Việt chưa cao và lối sống của người Việt vẫn chưa thực sự cởi mở và hướng tới hướng

thụ cho bản thân. Đây là hoạt động kinh doanh có mùa vụ và cũng chỉ là hoạt động dịch vụ phụ, chất lượng bị phụ thuộc vào nhiều đối tác khác như khách sạn, nhà hàng, ...

Hoạt động đầu tư tài chính là hoạt động đem lại nhiều doanh thu nhất và sử dụng tỷ trọng vốn lớn nhất của Công ty trong các năm qua đồng thời đây là hoạt động có tính rủi ro cao hơn nhiều so với các hoạt động sản xuất kinh doanh khác của công ty. Nhằm sử dụng nguồn vốn nhân rồi có hiệu quả, các năm trước Công ty đã thực hiện hợp tác đầu tư cho các cá nhân và tổ chức khác với lãi suất cố định. Mặc dù thu lãi suất cố định hàng năm nhưng các khoản hợp tác đầu tư này có thể gặp rủi ro thu hồi nguồn vốn nếu đối tác không có uy tín hoặc mất khả năng thanh toán. Cơ chế để kiểm soát và đối phó với các rủi ro như vậy chưa được thiết lập và thực thi sẽ ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh cũng như tình hình tài chính của Công ty.

Để hạn chế rủi ro và mở rộng hoạt động đầu tư, sang đầu năm 2013, Công ty đã thành lập bộ phận chuyên môn về đầu tư nhằm nâng cao hiệu quả và kiểm soát rủi ro tốt hơn đối với hoạt động đầu tư nói chung và hoạt động đầu tư tài chính nói riêng của Công ty. Hoạt động hợp tác đầu tư hưởng lãi cố định với Công ty TNHH Bất động sản SGINVEST sẽ được công ty thu hồi vốn khi hết thời gian hợp đồng.

Về hoạt động đầu tư phát triển bất động sản, mặc dù Công ty có tận dụng được sự hỗ trợ từ Tập đoàn FLC và dự án hiện tại là dự án phức hợp trung tâm thương mại và trung tâm vui chơi giải trí, Công ty cũng không tránh khỏi những khó khăn chung của thị trường bất động sản hiện nay. Khi thị trường bất động sản nhà ở, văn phòng đang có lượng tồn kho rất lớn, nguồn vốn vay từ ngân hàng bị hạn chế, Công ty sẽ gặp khó khăn về nguồn tài chính để triển khai dự án trong bối cảnh kinh tế vĩ mô còn rất nhiều khó khăn về trung và dài hạn.

Ngoài ra, chiến lược kinh doanh đa ngành nghề cũng có rủi ro về hạn chế trong năng lực quản lý và hiểu biết chuyên sâu ngành. Công ty cũng có thể sẽ gặp nhiều khó khăn trong việc xác lập vị thế của mình trên thương trường và nâng cao tiềm lực cạnh tranh do không tập trung được nguồn lực vào một lĩnh vực mục tiêu cụ thể.

2. Rủi ro về kinh tế

Kinh tế Việt Nam đã có những chuyển biến tích cực trong năm 2012 với lạm phát thấp nhất kể từ năm 2009, lần đầu xuất siêu trong 20 năm, dự trữ ngoại tệ tăng cao và tỷ giá bình ổn. Tuy vậy, vẫn còn nhiều khó khăn mà các doanh nghiệp phải đối mặt để có thể duy trì và mở rộng hoạt động kinh doanh.

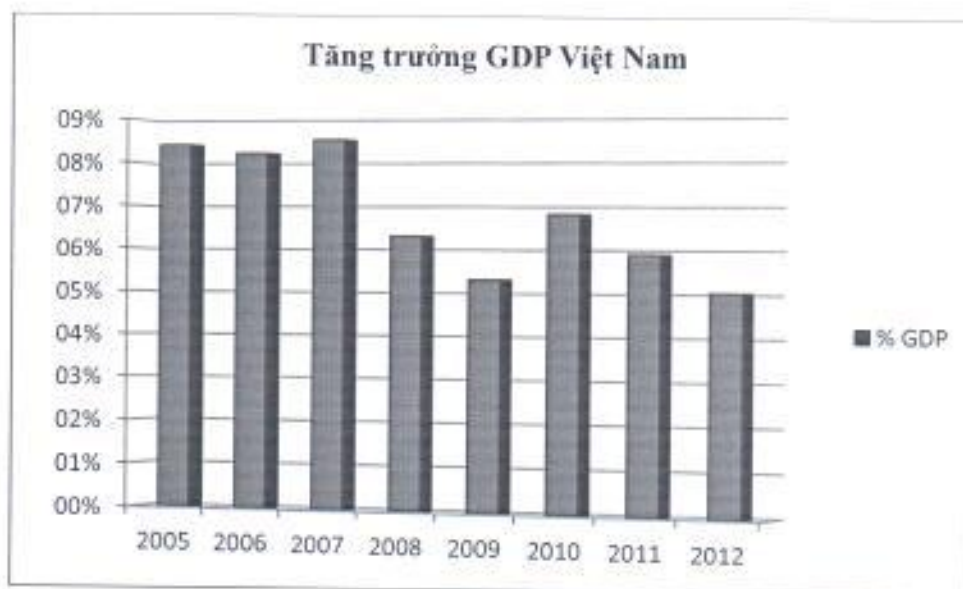
Lạm phát

Lạm phát năm 2012 ở mức 6,81%, thấp hơn nhiều so với mức tăng 18,13% và 11,75% của năm 2011 và 2010.. Từ tháng 9 đến hết năm 2012, do chính sách tài khóa và tín dụng được NHNN nói lỏng hơn nhằm tháo gỡ khó khăn cho nền kinh tế, cộng với việc một số nhóm hàng tăng giá,

lạm phát đã tăng nhẹ trở lại và đạt 6,81% vào cuối năm 2012. Lạm phát hạ nhiệt là tín hiệu đáng để lạc quan, nhưng thực tế cho thấy kinh tế Việt Nam đang tăng trưởng chậm khi tổng cầu vẫn tiếp tục hồi phục chậm, tiêu thụ khó khăn đã tác động tiêu cực đến sản xuất, tình trạng gia tăng số lượng DN phá sản, ngừng hoạt động cùng với chỉ số tồn kho cao. CPI 6 tháng đầu năm 2013 tăng nhẹ 2,4% so với cuối năm 2012 và 6,73% so với cùng kỳ, đây là mức tăng thấp nhất trong 10 năm qua, phản ánh tình hình đáng lo ngại của nhu cầu tiêu thụ trong nước. Nhóm hàng ăn & dịch vụ ăn uống và dịch vụ y tế có đóng góp lớn đối với mức tăng CPI chung trong giai đoạn này (lần lượt đóng góp khoảng 30% và 31%). Mặt khác, giá cả nhóm nhà ở & vật liệu và xây dựng vẫn tiếp tục sụt giảm (đóng góp -0,3%), cho thấy lĩnh vực bất động sản và các ngành công nghiệp nặng vẫn còn đối mặt với nhiều khó khăn, đặc biệt do vấn đề cung vượt cầu.

Tăng trưởng GDP

Tổng sản phẩm quốc nội GDP năm 2012 tăng 5,03%, thấp hơn số đạt được năm 2011 là 5,89%. Tuy nhiên, diễn biến tăng trưởng từng quý có yếu tố tích cực khi quý sau tăng trưởng cao hơn quý trước. Cụ thể GDP quý I, II, III, IV năm 2012 đạt lần lượt 4,64%, 4,80%, 5,05%; và 5,44%. Kinh tế 6 tháng đầu năm 2013 tiếp tục tăng trưởng chậm, GDP 6 tháng chỉ tăng 4,9%, thấp hơn so với mức 4,93% của cùng kỳ năm 2012. Theo ước tính của Ủy ban Kinh tế của Quốc hội, từ đầu năm đến nay, mỗi tháng có khoảng 4,900-5,000 doanh nghiệp phá sản, 5 tháng đầu năm có khoảng 69% doanh nghiệp báo lỗ. Vấn đề nợ xấu và lãi suất cho vay cao khiến nguồn vốn tín dụng bết tắc. Bên cạnh đó, nhu cầu tiêu dùng của người dân sụt giảm gây nhiều khó khăn cho doanh nghiệp trong việc tìm kiếm đầu ra cho sản phẩm. Theo đó, HSBC đã hạ dự báo tăng trưởng GDP của Việt Nam năm 2013 xuống còn 5,1% thay vì con số 5,5% đưa ra trước đó.



Nguồn: GSO, VNDS tổng hợp

Nhu cầu tiêu dùng sụt giảm

Điều kiện kinh tế vĩ mô chưa thực sự ổn định, nhiều doanh nghiệp làm ăn thua lỗ đã gây ảnh hưởng lớn đến niềm tin người tiêu dùng trong giai đoạn đầu năm 2013. Tuy nhiên, nhu cầu tiêu dùng đã có nhiều tín hiệu hồi phục tích cực khi chỉ số hàng tồn kho 6 tháng đầu năm chỉ tăng 9,7% so với cùng kỳ, thấp hơn đáng kể so với con số 21,5% hồi Tháng 1/2013 và là mức tăng thấp nhất kể từ Tháng 10/2011. Trong khi đó, tăng trưởng bán lẻ và doanh thu dịch vụ tiêu dùng 6 tháng đầu năm đạt khoảng 1275,4 tỷ đồng, tăng khoảng 11,9% YoY, được cải thiện đáng kể so với mức tăng 8,1% hồi đầu năm.

Sản xuất công nghiệp phục hồi chậm

Theo số liệu của Tổng cục Thống kê, chỉ số sản xuất công nghiệp 6 tháng đầu năm 2013 ước tính tăng khoảng 5,2% so với cùng kỳ năm trước, tuy thấp hơn mức tăng 6,1% của cùng kỳ năm trước nhưng đang có xu hướng tăng dần. Trong đó, ngành công nghiệp chế biến, chế tạo tiếp tục chiếm tỷ trọng lớn, đóng góp khoảng 75% vào tổng mức tăng trưởng sản lượng công nghiệp 5 tháng. Tuy nhiên ngành này chỉ tăng trưởng 5,5%, thấp hơn đáng kể so với con số 6,3% của cùng kỳ năm 2012.

Chỉ số PMI ngành sản xuất của Việt Nam được thống kê và cung cấp bởi HSBC-Markit. Kết thúc Tháng 6/2013, chỉ số PMI giảm còn 46,4 điểm. Đây là chỉ số thấp nhất kể từ Tháng 7/2012 và là mức PMI thấp hơn mức tiêu chuẩn là 50 điểm, cho thấy ngành sản xuất Việt Nam vẫn còn trì trệ do nhu cầu nội địa thu hẹp, lượng đơn hàng mới có xu hướng giảm trở lại.

Chính sách tỷ giá

Đến cuối Tháng 5/2013, tỷ giá mua vào của các Ngân hàng thương mại tăng khoảng 0,9% so với hồi đầu năm. Trong giai đoạn này, NHNN liên tục nhập vàng miếng về bán cho các tổ chức tín dụng nhằm phục vụ cho việc tất toán vàng, khiến tỷ giá có xu hướng tăng nhanh. Sau 37 phiên đấu thầu vàng, NHNN bán ra thị trường 957.000 lượng vàng trên tổng số 1.058.000 lượng vàng chào thầu. Bên cạnh đó, việc vàng được đấu thầu với giá cao đã đẩy chênh lệch giữa giá vàng trong nước và thế giới lên mức 5 triệu VND/lượng, khiến việc nhập lậu vàng trở nên phổ biến, qua đó gia tăng áp lực mua ngoại tệ, đẩy tỷ giá lên cao. Tuy nhiên, lượng dự trữ ngoại hối đạt mức kỷ lục trên 30 tỷ USD (tương đương với 12 tuần nhập khẩu), là công cụ hiệu quả để Ngân hàng Nhà nước sử dụng để can thiệp vào thị trường. Ước tính từ đầu năm đến nay, NHNN đã mua vào khoảng 5 tỷ USD và bán ra 1 tỷ USD nhằm ổn định tỷ giá. Bên cạnh đó, dòng vốn FDI chảy vào nền kinh tế trong thời gian qua đã góp phần làm tăng nguồn cung ngoại tệ, qua đó giảm áp lực lên tỷ giá. Cuối Tháng 6/2013, NHNN đã chính thức tăng tỷ giá VND/USD lên 21.036 để bắt kịp theo nhịp tăng của thị trường. Hiện tại, tỷ giá VND/USD tự do và chính thức dao động quanh mức 21.400 và 21.030.

Nợ xấu ngân hàng và đầu tư công kém hiệu quả

Nhìn chung, kinh tế năm 2013 sẽ tiếp tục đương đầu với nhiều khó khăn. Tăng trưởng sẽ tiếp tục ở mức thấp trong khi lạm phát sẽ cao hơn. Ngoài ra, nợ xấu ngân hàng và thâm hụt ngân sách cao của Chính phủ cũng sẽ gây khó khăn cho việc hạ lãi suất và thúc đẩy đầu tư. Nền kinh tế vẫn tồn tại nhiều yếu tố rủi ro chưa được tháo gỡ như nợ xấu trong hệ thống ngân hàng và bong bóng

bất động sản tiếp tục vỡ. Hai yếu tố trên vẫn sẽ là rào cản cho tăng trưởng kinh tế Việt Nam trong năm 2013.

Trong năm 2012, nhiều tổ chức đánh giá xếp hạng tín nhiệm hạ bậc tín nhiệm của Việt Nam trong môi trường đầu tư quốc tế cũng cho thấy nền kinh tế nước ta vẫn tiềm ẩn nhiều nguy cơ. Với mục tiêu tái cơ cấu đầu tư công và hệ thống các tổ chức tín dụng nhằm hướng tới lành mạnh hóa môi trường đầu tư, sử dụng vốn hiệu quả hơn trong nền kinh tế, Chính phủ đã ban hành nhiều chính sách liên quan nhưng hiệu lực thực thi chưa cao cũng như những giải pháp hữu ích chưa thực sự đồng bộ và hiệu quả.

Kinh tế thế giới suy thoái

Đứng trước suy thoái chung của nền kinh tế thế giới, đặc biệt là Khu vực Châu Âu, Mỹ và Nhật Bản, Việt Nam khó tránh khỏi việc suy giảm do tác động từ bên ngoài. Các hoạt động xuất khẩu vào các nền kinh tế lớn nói trên trước đây đóng góp rất lớn vào tăng trưởng GDP Việt Nam nay đứng trước nguy cơ phá sản hàng loạt các doanh nghiệp sản xuất và xuất khẩu. Sau khi gia nhập WTO, các tác động từ bên ngoài đối với nền kinh tế trong nước ngày càng rõ nét và với mức độ lớn hơn.

Năm 2013 vẫn là năm mà nhiều chuyên gia chưa tìm ra được điểm sáng cho nền kinh tế Việt Nam. Cùng với việc giải quyết các yếu kém nội tại trong nước, Việt Nam cũng chịu rủi ro từ sự hồi phục và suy thoái chung của nền kinh tế thế giới.

3. Rủi ro về luật pháp

Việt Nam là quốc gia được đánh giá là môi trường kinh doanh khá rủi ro về mặt luật pháp, do các chính sách và các quy định pháp luật điều chỉnh hoạt động kinh doanh còn chưa hoàn thiện, thiếu đồng bộ, chưa phù hợp thực tiễn và hay thay đổi. Việc hoạt động đa ngành nghề của Công ty sẽ gặp phải khó khăn khi cần lường trước các biến động và thay đổi về luật pháp. Các ngành nghề mà Công ty đang thực hiện kinh doanh như Du lịch lữ hành, tư vấn du học, sân golf... là những ngành kinh doanh có điều kiện, cần phải được cấp giấy phép và phải đáp ứng các tiêu chuẩn nhất định. Ngoài ra, khi trở thành Công ty đại chúng và thực hiện niêm yết cổ phiếu trên Sở giao dịch chứng khoán, Công ty phải tuân thủ các quy định về giao dịch, về quản trị công ty, về công bố thông tin hết sức nghiêm ngặt. Để đảm bảo hoạt động Công ty được ổn định, tuân thủ pháp luật, tạo dựng uy tín và niềm tin trong công chúng đầu tư, Công ty cần xây dựng các kế hoạch và quy định cụ thể để ứng phó với các rủi ro liên quan đến luật pháp có thể xảy ra trong tương lai.

4. Rủi ro biến động giá cổ phiếu

Mục tiêu của Công ty khi đăng ký niêm yết trên SGDCCKHN (HNX) là: có kênh huy động vốn hiệu quả, tăng tính thanh khoản của cổ phiếu FLC Global, quảng bá hình ảnh, thương hiệu và xác

định được giá trị thực của Công ty, hướng tới việc chuẩn mực hoá các công tác quản trị và điều hành.... Khi niêm yết và thực hiện giao dịch trên sàn, giá cổ phiếu của Công ty được xác định bởi cung cầu trên thị trường, và chịu tác động của nhiều yếu tố như: sự thay đổi của kết quả hoạt động kinh doanh, sự hiểu biết của nhà đầu tư đối với Công ty và thị trường chứng khoán, tâm lý nhà đầu tư, tình hình kinh tế, điều kiện thị trường...

Để giảm thiểu tối đa những rủi ro có thể xảy ra đối với biến động giá cổ phiếu, Công ty thực hiện ban hành quy chế Công bố thông tin. Công ty và các cá nhân có liên quan cam kết đảm bảo thực hiện đầy đủ và kịp thời những quy định về Công bố thông tin trên Thị trường chứng khoán. Điều này sẽ giúp các nhà đầu tư tiếp cận được với những thông tin liên quan của Công ty một cách chính xác và hiệu quả. Từ đó, các nhà đầu tư có thể đưa ra được quyết định đầu tư đúng đắn hơn.

5. Rủi ro khác

Các rủi ro bất khả kháng như thiên tai, chiến tranh, dịch bệnh trong khu vực và trên thế giới đều có thể gây ảnh hưởng đến hoạt động của Công ty. Các bất ổn về kinh tế, xã hội trong khu vực cũng như trên thế giới cũng có thể ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của Công ty. Để hạn chế rủi ro, Công ty thường thu thập, nắm bắt kịp thời thông tin về những diễn biến tình hình kinh tế, chính trị, xã hội và thời tiết của Việt Nam cũng như các nước lân cận để lên kế hoạch điều hành Công ty một cách tối ưu, cơ cấu lại quy mô đầu tư của các sản phẩm, dịch vụ mà Công ty đang cung cấp cho phù hợp với nhu cầu của thị trường.

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

1. Tổ chức niêm yết

Ông Lê Đình Vinh	Chức vụ: Chủ tịch Hội đồng quản trị kiêm Tổng giám đốc
Bà Nguyễn Phương Ngân	Chức vụ: Kế toán trưởng
Ông Phạm Anh Tuấn	Chức vụ: Trưởng ban Kiểm soát

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

2. Tổ chức tư vấn

Đại diện theo pháp luật:	Ông Nguyễn Hoàng Giang – Tổng Giám đốc
Người ký bản cáo bạch:	Ông Phạm Duy
Chức vụ:	Giám đốc Khối Khách hàng Tổ chức

(Theo Văn bản ủy quyền số 71-8/2013/QĐ-VNDIRECT ngày 01/03/2013 của Tổng giám đốc Công ty cổ phần Chứng khoán VNDIRECT)

Bản cáo bạch này là một phần của hồ sơ đăng ký niêm yết do Công ty Cổ phần Chứng khoán VNDIRECT tham gia lập trên cơ sở hợp đồng tư vấn với Công ty Cổ phần Liên doanh Đầu tư Quốc tế FLC. 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 cân trọng dựa trên cơ sở các thông tin và số liệu do Công ty Cổ phần Liên doanh Đầu tư Quốc tế FLC cung cấp.

III. CÁC KHÁI NIỆM

Trong Bản cáo bạch này, những từ, nhóm từ viết tắt được hiểu như sau:

- ❖ Công ty : Công ty Cổ phần Liên doanh Đầu tư Quốc tế FLC
- ❖ FLC Global: Công ty Cổ phần Liên doanh Đầu tư Quốc tế FLC
- ❖ ĐHĐCĐ : Đại hội đồng cổ đông
- ❖ HĐQT : Hội đồng quản trị
- ❖ Cổ phiếu : Cổ phiếu Công ty Cổ phần Liên doanh Đầu tư Quốc tế FLC
- ❖ Điều lệ : Điều lệ tổ chức và hoạt động Công ty Cổ phần Liên doanh Đầu tư Quốc tế FLC
- ❖ VNDIRECT: Công ty cổ phần Chứng khoán VNDIRECT
- ❖ UBCKNN : Ủy ban Chứng khoán Nhà nước
- ❖ HNX : Sở Giao dịch Chứng khoán Hà Nội
- ❖ HĐQT : Hội đồng quản trị
- ❖ BKS : Ban Kiểm soát
- ❖ DTT : Doanh thu thuần
- ❖ HĐKD : Hoạt động kinh doanh
- ❖ Sở GDCK : Sở giao dịch chứng khoán
- ❖ Giấy CNĐKKD: Giấy Chứng nhận Đăng ký kinh doanh
- ❖ KH-ĐT : Kế hoạch đầu tư
- ❖ BCTC : Báo cáo tài chính
- ❖ BCKT : Báo cáo kiểm toán
- ❖ CTCP : Công ty cổ phần
- ❖ CBCNV : Cán bộ công nhân viên
- ❖ Tp. : Thành phố
- ❖ cp : cổ phần
- ❖ DN : doanh nghiệp

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

1. Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển

1.1. Giới thiệu về Công ty

Tên doanh nghiệp	: CÔNG TY CỔ PHẦN LIÊN DOANH ĐẦU TƯ QUỐC TẾ FLC
Tên tiếng Anh	: FLC JOINT VENTURE GLOBAL INVESTMENT JOINT STOCK COMPANY
Giấy CNĐKKD	: 0104168889 do Sở KHĐT Hà Nội cấp thay đổi lần thứ 12 ngày 16/01/2013
Tên viết tắt	: FLC GLOBAL..JSC
Điện thoại	: 84-4-37956869
Fax	: 84-4-37956899
Website	: www.flcglobal.vn
Trụ sở	: Tầng 5 tòa nhà FLC Land Mark Tower, đường Lê Đức Thọ, Xã Mỹ Đình, Huyện Từ Liêm, Thành phố Hà Nội
Vốn điều lệ	: 260.000.000.000 đồng.

Ngành nghề kinh doanh chính:

- Hoạt động đại lý bán vé máy bay;
- Buôn bán vật liệu, thiết bị lắp đặt khác trong xây dựng;
- Đại lý du lịch, điều hành tua du lịch;
- Cung cấp dịch vụ ăn uống theo hợp đồng không thường xuyên với khách hàng;
- Bán lẻ, cho thuê thiết bị thể thao, vui chơi giải trí;
- Chăm sóc và duy trì cảnh quan; (chăm sóc và duy trì cho sân golf)
- Giáo dục thể thao và giải trí; dịch vụ hỗ trợ giáo dục;

1.2. Quá trình hình thành và phát triển

Công ty cổ phần Liên doanh Đầu tư Quốc tế FLC tiền thân là Công ty cổ phần Dịch vụ Thương mại và Đầu tư Tân Mỹ Đình, được thành lập vào ngày 18/9/2009 với số vốn điều lệ ban đầu là 5 tỷ đồng và 05 cổ đông sáng lập là cá nhân. Đến ngày 28/12/2010, với sự tham gia góp vốn của cổ đông sáng lập tổ chức là Công ty cổ phần Tập đoàn FLC, Công ty cổ phần Dịch vụ Thương mại và Đầu tư Tân Mỹ Đình được đổi tên thành Công ty cổ phần FLC Golfnet, hoạt động chủ yếu trong lĩnh vực dịch vụ hoạt động thể thao, vui chơi giải trí, kinh doanh dụng cụ thể dục thể thao...

Với chủ trương phát triển về lĩnh vực du lịch, cũng như đáp ứng nhu cầu vốn cho hoạt động kinh doanh mới, tháng 2/2012, theo Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh thay đổi lần 5, Công ty đổi tên thành Công ty cổ phần FLC Travel và tăng vốn điều lệ từ 5 tỷ lên 50 tỷ đồng thông qua

phương thức phát hành cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu. Đến tháng 6/2012, Công ty tiếp tục phát hành cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu để tăng vốn điều lệ lên 80 tỷ đồng. Sau đó, để phù hợp với định hướng phát triển trong giai đoạn mới, tháng 9/2012 các cổ đông đã đồng thuận tăng vốn điều lệ lên 260 tỷ đồng và tháng 10/2012 đổi tên Công ty thành Công ty cổ phần Liên doanh Đầu tư Quốc tế FLC (FLC Global), hoạt động trong các lĩnh vực như: đầu tư bất động sản, phát triển và khai thác các dự án về du lịch (khách sạn, resort, khu vui chơi giải trí); đầu tư và khai thác sân tập golf; khai thác dịch vụ du lịch – lữ hành quốc tế; đào tạo và tư vấn du học ...

Về hoạt động du lịch, tháng 7/2012 Công ty được Tổng cục Du lịch cấp giấy phép kinh doanh lữ hành quốc tế. Cũng trong tháng 7/2012, Công ty được lựa chọn là đại lý vé máy bay cấp 1 của Vietnam Airlines và đồng thời là đại lý của một số hãng hàng không quốc tế khác.

Về hoạt động đầu tư bất động sản, hiện Công ty đang có tỷ lệ sở hữu 99,13% trên tổng số vốn điều lệ 70 tỷ đồng của Công ty TNHH Hải Châu. Công ty TNHH Hải Châu là đơn vị hiện đang sở hữu diện tích đất 3.831m² tại đường Mê Linh, thành phố Vĩnh Yên, tỉnh Vĩnh Phúc (là trục đường trung tâm của thành phố Vĩnh Yên – quốc lộ 2A). Với lợi thế về địa lý thuận lợi gần thủ đô, hơn nữa lại được sự ủng hộ của các cấp chính quyền, Công ty TNHH Hải Châu có đề xuất chủ trương mở rộng quỹ đất lên 9.531m² để đầu tư Dự án xây dựng toà nhà Trung tâm thương mại và văn phòng FLC Tower, chủ trương này đã được Ủy ban nhân dân tỉnh Vĩnh Phúc chấp thuận.

Về hoạt động dịch vụ thể thao giải trí, Công ty đang quản lý và khai thác 02 sân tập golf tại khu vực phía tây TP Hà Nội là sân Golfnet 1 và sân Golfnet 2, trong đó sân Golfnet 2 tại Khu liên hợp thể thao Quốc gia Mỹ Đình được coi là sân tập golf có quy mô lớn nhất Việt Nam hiện nay. Trong tương lai, FLC Global có kế hoạch phát triển mạng lưới sân tập golf tại các thành phố lớn như Tp.HCM, Đà Nẵng, Hải Phòng...

Những dấu mốc lịch sử:**18/9/2009**

- Thành lập Công ty cổ phần Dịch vụ Thương mại và Đầu tư Tân Mỹ Đình, tiền thân của Công ty cổ phần Liên doanh Đầu tư Quốc tế FLC ngày nay
- Vốn điều lệ 5 tỷ đồng, 05 cổ đông sáng lập là cá nhân

28/12/2010

- Đổi tên thành Công ty cổ phần FLC Golfnet, hoạt động chủ yếu trong lĩnh vực dịch vụ, thể thao, vui chơi giải trí, kinh doanh dụng cụ thể dục thể thao...
- Công ty cổ phần Tập đoàn FLC tham gia góp vốn

2/2012

- Công ty đổi tên thành Công ty cổ phần FLC Travel
- Tăng vốn điều lệ từ 5 tỷ lên 50 tỷ đồng thông qua phương thức phát hành cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu

6/2012

- Phát hành cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu để tăng vốn điều lệ lên 80 tỷ đồng

7/2012

- Công ty được Tổng cục Du lịch cấp giấy phép kinh doanh lữ hành quốc tế
- Được Vietnam Airlines lựa chọn là đại lý vé máy bay cấp 1 và là đại lý của một số hãng hàng không quốc tế

09, 10/2012

- Tăng vốn điều lệ lên 260 tỷ đồng và đổi tên Công ty thành Công ty cổ phần Liên doanh Đầu tư Quốc tế FLC (FLC Global) với các hoạt động: đầu tư BDS, phát triển & khai thác các dự án về du lịch (khách sạn, resort, khu vui chơi giải trí); đầu tư & khai thác sân tập golf; dịch vụ du lịch – lữ hành quốc tế; đào tạo & tư vấn du học ...

1.3. Quá trình tăng vốn điều lệ của Công ty

Thời điểm Nghị quyết ĐHĐCĐ	Vốn điều lệ (tỷ đồng)	Giá trị vốn góp tăng (tỷ đồng)	Hình thức phát hành
25/02/2012	50	45	Phát hành cho cổ đông hiện hữu
15/06/2012	80	30	Phát hành cho cổ đông hiện hữu
04/09/2012	260	180	Phát hành cho cổ đông hiện hữu

Ngày 24/04/2013, Công ty đã hoàn tất việc đăng ký Công ty đại chúng với Ủy ban chứng khoán Nhà nước.

Theo Công văn số 182/ĐKKD-02 ngày 22/05/2013 của Sở Kế hoạch Đầu tư TP Hà Nội về việc tăng vốn điều lệ của CTCP FLC Global, các lần thay đổi vốn điều lệ của công ty đều thuộc trường hợp công ty phát hành thêm cổ phần phổ thông và chào bán số cổ phần đó cho tất cả các cổ đông phổ thông của công ty. Hồ sơ của công ty đã thực hiện theo khoản 2, điều 87 Luật Doanh nghiệp và điều 40 Nghị định 43/2010/NĐ-CP ngày 15/04/2010 của Chính phủ về đăng ký doanh nghiệp.

1.3.1. Chi tiết về các lần tăng vốn

⬇ Tăng vốn lần 1: vốn điều lệ 5 tỷ đồng tăng lên 50 tỷ đồng

Căn cứ pháp lý:

- Nghị quyết ĐHĐCĐ số 01/2012/QĐ-ĐHĐCĐ-FLCGOLF ngày 25/02/2012 thông qua phương án phát hành cổ phiếu tăng vốn điều lệ;
- Biên bản ĐHCĐ số 01/BB-ĐHCĐ – FLCGOLF ngày 25/02/2012 thông qua phương án phát hành cổ phiếu tăng vốn điều lệ;
- Tờ trình ĐHCĐ số 02/TTr-HĐQT – FLCGOLF ngày 23/02/2012 của HĐQT Công ty trình ĐHCĐ về phương án phát hành cổ phiếu tăng vốn điều lệ;

Phương án phát hành:

- Phát hành cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu với giá phát hành bằng mệnh giá.
- Số lượng cổ phiếu phát hành: 4.500.000 cổ phần tương ứng với tổng giá trị phát hành là 45.000.000.000 đồng.

Kết quả phát hành:

Kết quả phát hành vào ngày 25/05/2012 như sau:

Cổ đông hiện hữu	Giá chào bán (đồng/ cp)	Số lượng sở hữu trước đợt phát hành (cp)	Số lượng cổ phần được quyền mua (cp)	Số lượng cổ phần đăng ký mua (cp)	Số lượng sở hữu sau đợt phát hành (cp)	Giá trị (triệu đồng)	Tỷ lệ sở hữu (%)	Ghi chú
Công ty Cổ phần Tập đoàn FLC	10.000	490.000	4.410.000	4.490.000 (*)	4.980.000	49.800	99,6	

Trịnh Thị Minh Huế	10.000	5.000	45.000	5.000	10.000	100	0,2
Nguyễn Văn Mạnh	10.000	5.000	45.000	5.000	10.000	100	0,2
Tổng số		500.000	4.500.000	4.500.000	5.000.000	50.000	100

(*): Bao gồm một phần quyền mua cổ phần mà 2 cổ đông sáng lập còn lại từ chối mua.

Vốn điều lệ của Công ty sau đợt phát hành là 50 tỷ đồng (Giấy CNĐKKD thay đổi lần thứ 5 do Sở Kế hoạch và đầu tư Thành phố Hà Nội cấp ngày 28/2/2012 với số vốn điều lệ là 50 tỷ đồng).

Phương thức góp vốn:

STT	Cổ đông hiện hữu	Số lượng CP đã thanh toán (cp)	Số tiền vốn đã góp (đồng)	Ghi chú
1	Trịnh Thị Minh Huế	5.000	50.000.000	Góp bằng Tiền mặt
2	Nguyễn Văn Mạnh	5.000	50.000.000	Góp bằng Tiền mặt
3	Công ty Cổ phần Tập đoàn FLC	4.490.000	44.900.000.000	Chuyển khoản: 3.100.000.000 đ Tiền mặt: 41.800.000.000 đ
	Cộng	4.500.000	45.000.000.000	

➤ **Tăng vốn lần 2: vốn điều lệ 50 tỷ đồng tăng lên 80 tỷ đồng**

Căn cứ pháp lý:

- Nghị quyết ĐHĐCĐ số 06/2012/QĐ-ĐHĐCĐ-FLCTRAVEL ngày 15/06/2012 thông qua phương án phát hành cổ phiếu tăng vốn điều lệ;
- Biên bản ĐHCĐ số 06/BB-ĐHCĐ – FLCTRAVEL ngày 15/06/2012 thông qua phương án phát hành cổ phiếu tăng vốn điều lệ;
- Tờ trình ĐHCĐ số 03/TTr-HĐQT – FLCTRAVEL ngày 13/06/2012 của HĐQT Công ty trình ĐHCĐ về phương án phát hành cổ phiếu tăng vốn điều lệ;
- Quyết định số 07/QĐ-HĐQT-FLCTRAVEL ngày 28/6/2012 của Hội đồng quản trị Công ty về việc chấp thuận chủ trương đối trừ công nợ và các biên bản đối trừ công nợ;

Phương án phát hành

- Phát hành cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu với giá phát hành bằng mệnh giá.
- Số lượng cổ phiếu phát hành là 3.000.000 cổ phần tương ứng với tổng giá trị phát hành là 30.000.000.000 đồng.

Kết quả phát hành

Kết quả phát hành vào ngày 23/08/2012 như sau:

Cổ đông hiện hữu	Giá chào bán (đồng/cp)	Số lượng sở hữu trước đợt phát hành (cp)	Số lượng cổ phần được quyền mua (cp)	Số lượng cổ phần đăng ký mua (cp)	Số lượng sở hữu sau đợt phát hành (cp)	Giá trị (triệu đồng)	Tỷ lệ sở hữu (%)	Ghi chú
Công ty Cổ phần Tập đoàn FLC	10.000	4.980.000	2.988.000	2.988.000	7.968.000	79.680	99,6	CĐSL
Trịnh Thị Minh Huế	10.000	10.000	6.000	6.000	16.000	160	0,2	CĐSL
Nguyễn Văn Mạnh	10.000	10.000	6.000	6.000	16.000	160	0,2	CĐSL
Tổng số		5.000.000	3.000.000	3.000.000	8.000.000	80.000	100	

Vốn điều lệ của Công ty sau đợt phát hành là 80 tỷ đồng (Giấy CNĐKKD thay đổi lần thứ 7 do Sở Kế hoạch và đầu tư Thành phố Hà Nội cấp ngày 22/6/2012 với số vốn điều lệ là 80 tỷ đồng).

Phương thức góp vốn:

STT	Cổ đông hiện hữu	Số lượng CP đã thanh toán (cp)	Số tiền vốn đã góp (đồng)	Ghi chú
1	Trịnh Thị Minh Huế	6.000	60.000.000	Góp bằng Tiền mặt
2	Nguyễn Văn Mạnh	6.000	60.000.000	Góp bằng Tiền mặt
3	Công ty Cổ phần Tập đoàn FLC	2.988.000	29.880.000.000	Chuyển khoản: 4.067.000.000 đ Tiền mặt : 21.976.474.360 đ Đổi trừ công nợ: 3.836.525.640 đ
	Cộng	3.000.000	30.000.000.000	

➤ **Tăng vốn lần 3: vốn điều lệ 80 tỷ đồng tăng lên 260 tỷ đồng**

Căn cứ pháp lý:

- Nghị quyết ĐHĐCĐ số 08/2012/QĐ-ĐHĐCĐ-FLCTRAVEL ngày 04/09/2012 thông qua phương án phát hành cổ phiếu tăng vốn điều lệ;
- Biên bản ĐHCĐ số 08/BB-ĐHCĐ – FLCTRAVEL ngày 04/09/2012 thông qua phương án phát hành cổ phiếu tăng vốn điều lệ;
- Tờ trình ĐHCĐ số 04/TTr-HĐQT – FLCTRAVEL ngày 03/09/2012 của HĐQT Công ty trình ĐHCĐ về phương án phát hành cổ phiếu tăng vốn điều lệ;

- Quyết định số 15/QĐ-HĐQT- FLCTRAVEL ngày 05/09/2012 của HĐQT Công ty về việc triển khai phương án phát hành cổ phiếu tăng vốn điều lệ;
- Quyết định số 16a/QĐ-HĐQT-FLCTRM ngày 20/9/2012 của Hội đồng quản trị Công ty về việc chấp thuận chủ trương đối trừ công nợ và biên bản đối trừ công nợ;
 - Phương án phát hành
- Phát hành cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu với giá phát hành bằng mệnh giá.
- Số lượng cổ phiếu phát hành là 18.000.000 cổ phần tương ứng với tổng giá trị phát hành là 180.000.000.000 đồng.
 - Kết quả phát hành

Kết quả phát hành vào ngày 29/09/2012 như sau:

Cổ đông hiện hữu	Giá chào bán (đồng/cp)	Số lượng sở hữu trước đợt phát hành (cp)	Số lượng cổ phần được quyền mua (cp)	Số lượng cổ phần đăng ký mua (cp)	Số lượng sở hữu sau đợt phát hành (cp)	Giá trị (triệu đồng)	Tỷ lệ sở hữu (%)	Ghi chú
Công ty Cổ phần Tập đoàn FLC	10.000	7.968.000	17.928.000	17.928.000	25.896.000	258.960	99,6	CĐSL
Trịnh Thị Minh Huế	10.000	16.000	36.000	36.000	52.000	520	0,2	CĐSL
Nguyễn Văn Mạnh	10.000	16.000	36.000	36.000	52.000	520	0,2	CĐSL
Tổng số		8.000.000	18.000.000	18.000.000	26.000.000	260.000	100	

Vốn điều lệ của Công ty sau đợt phát hành là 260 tỷ đồng (Giấy CNĐKKD thay đổi lần thứ 8 do Sở Kế hoạch và đầu tư Thành phố Hà Nội cấp ngày 10/9/2012 với số vốn điều lệ là 260 tỷ đồng).

- Phương thức góp vốn:

STT	Cổ đông hiện hữu	Số lượng CP đã thanh toán (cp)	Số tiền vốn đã góp (đồng)	Ghi chú
1	Trịnh Thị Minh Huế	36.000	360.000.000	Góp bằng Tiền mặt
2	Nguyễn Văn Mạnh	36.000	360.000.000	Góp bằng Tiền mặt
3	Công ty Cổ phần Tập đoàn FLC	17.928.000	179.280.000.000	Chuyển khoản : 2.000.000.000đ Tiền mặt: 77.280.000.000đ Đối trừ công nợ: 100.000.000.000đ
	Cộng	18.000.000	180.000.000.000	

Tổng số vốn góp tăng trong năm 2012

255.000.000.000 đ

Trong đó:

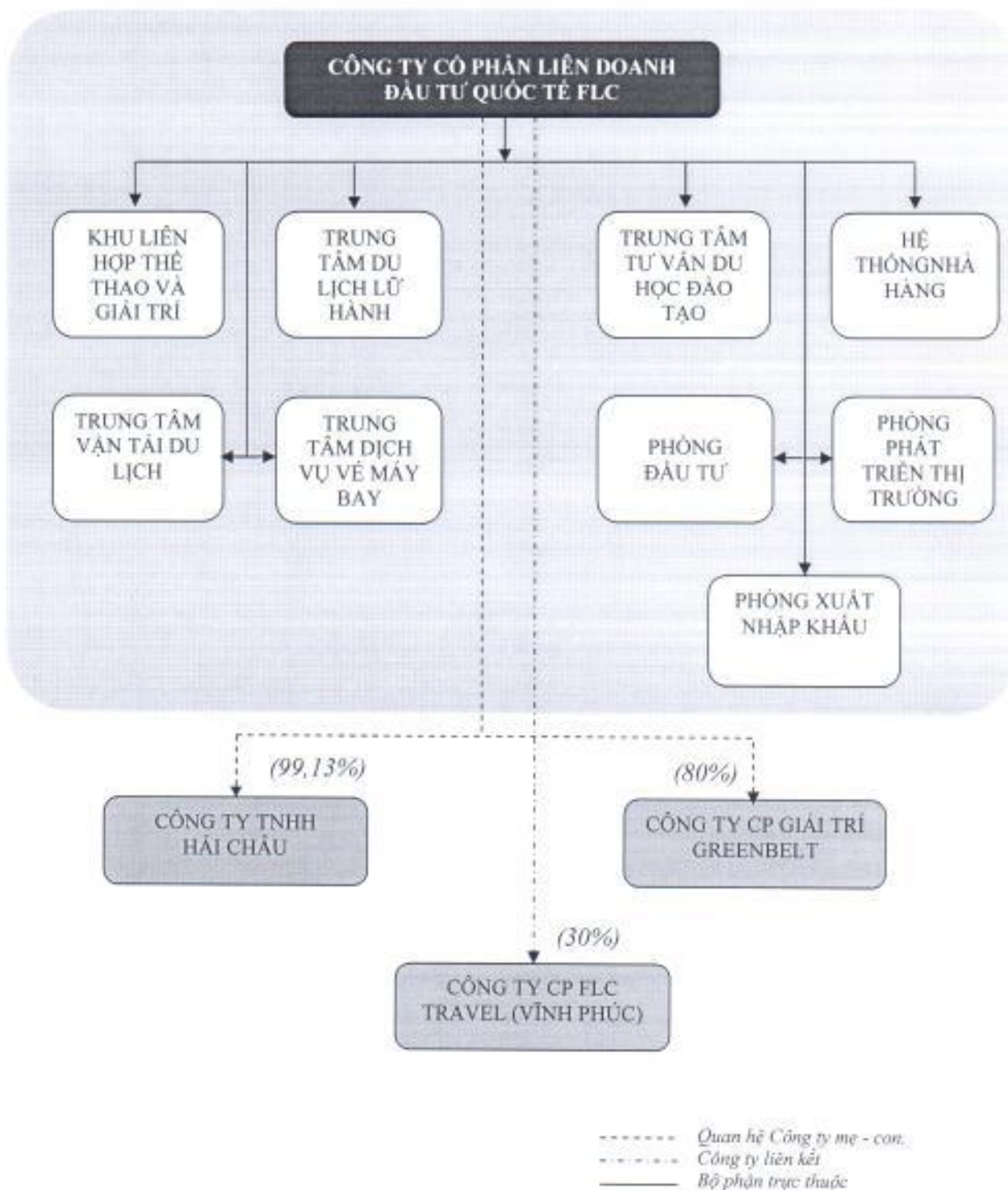
Góp bằng tiền:	151.163.474.360 đ
Đối trừ công nợ với CTCP FLC Group	103.836.525.640 đ
- Đối trừ tiền mua cổ phần Hải châu:	100.000.000.000 đ
- Đối trừ khoản tiền FLC Global nhận của FLC Group:	2.600.000.000 đ

- Đối trừ công nợ khác:

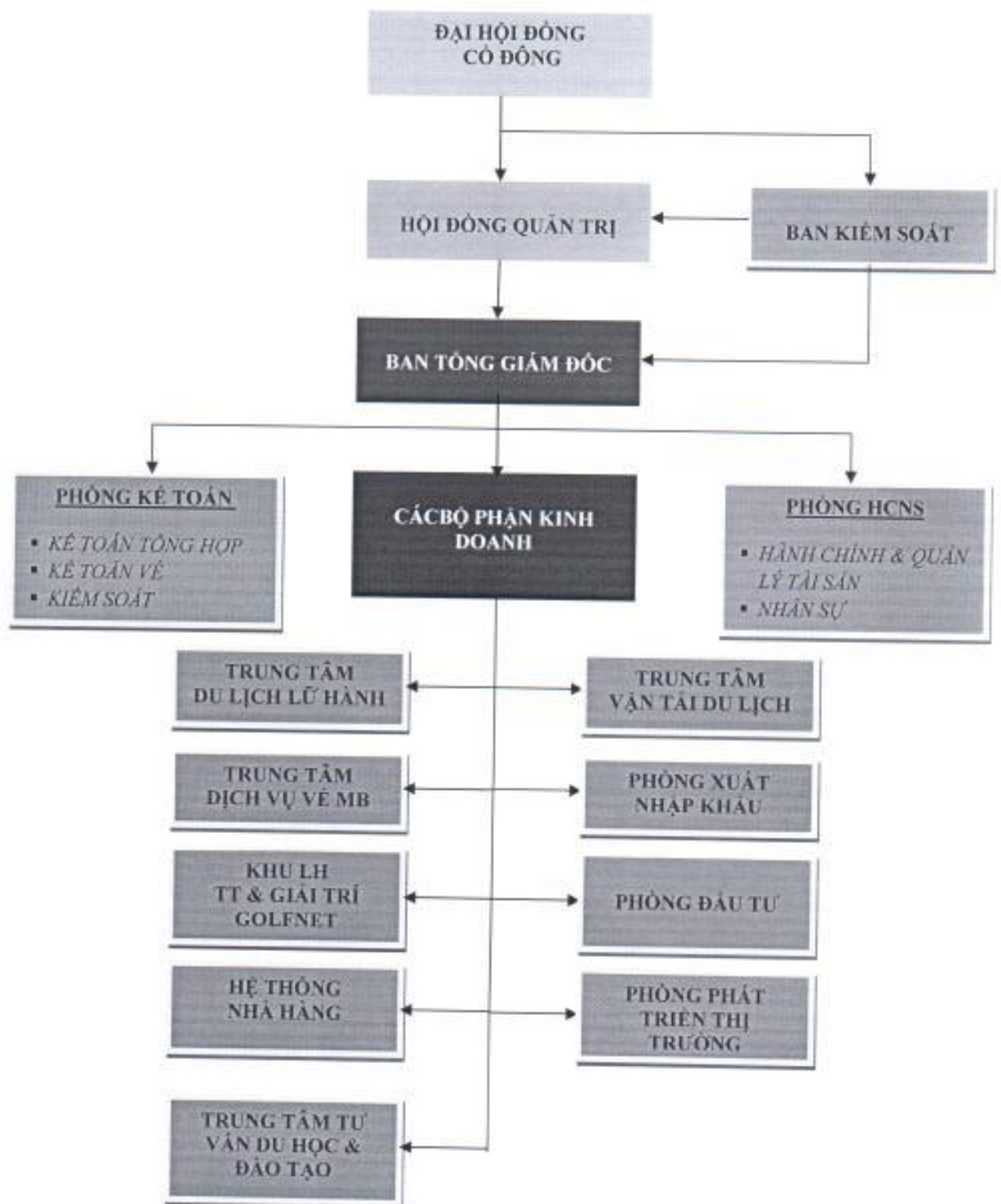
1.236.525.640 đ.

2. Cơ cấu tổ chức công ty

2.1. Mô hình tập đoàn



2.2. Cơ cấu tổ chức công ty



❖ Đại hội đồng cổ đông:

- Là cơ quan có thẩm quyền cao nhất của Công ty Cổ phần Liên doanh Đầu tư Quốc tế FLC.

- Đại hội cổ đông có quyền và nhiệm vụ thông qua định hướng phát triển, quyết định các phương án, nhiệm vụ sản xuất kinh doanh;
- Quyết định sửa đổi, bổ sung Điều lệ của Công ty;
- Bầu, miễn nhiệm, bãi nhiệm thành viên Hội đồng quản trị và thành viên Ban kiểm soát;
- Quyết định tổ chức lại, giải thể Công ty;
- Các quyền, nhiệm vụ khác theo quy định của pháp luật và Điều lệ Công ty.

❖ **Hội đồng quản trị:**

- Hội đồng quản trị là tổ chức quản lý cao nhất của Công ty Cổ phần Liên doanh Đầu tư Quốc tế FLC do ĐHCĐ bầu ra gồm 01 (một) Chủ tịch Hội đồng quản trị và 04 (bốn) thành viên với nhiệm kỳ là 5 (năm) năm. Thành viên Hội đồng quản trị có thể được bầu lại với số nhiệm kỳ không hạn chế.
- Hội đồng quản trị nhân danh Công ty quyết định mọi vấn đề liên quan đến mục đích và quyền lợi của Công ty, trừ những vấn đề thuộc thẩm quyền của ĐHCĐ.
- HĐQT có trách nhiệm giám sát hoạt động của Ban Tổng Giám đốc và những cán bộ quản lý khác trong Công ty.
- Quyền và nghĩa vụ của Hội đồng quản trị do pháp luật và Điều lệ Công ty quy định.

❖ **Ban Kiểm soát:**

- Ban kiểm soát của Công ty Cổ phần Liên doanh Đầu tư Quốc tế FLC bao gồm 03 (ba) thành viên do Đại hội đồng cổ đông bầu ra. Nhiệm kỳ của Ban kiểm soát là 05 (năm) năm; thành viên Ban kiểm soát có thể được bầu lại với số nhiệm kỳ không hạn chế.
- Ban kiểm soát có nhiệm vụ kiểm tra tình hình hợp lý, hợp pháp, tính trung thực và mức độ cần trọng trong quản lý, điều hành hoạt động kinh doanh, trong tổ chức công tác kế toán, thống kê và lập BCTC nhằm đảm bảo lợi ích hợp pháp của các cổ đông.
- Ban kiểm soát hoạt động độc lập với HĐQT và Ban Tổng Giám đốc.

❖ **Ban Tổng Giám đốc:**

- Ban Tổng Giám đốc của Công ty bao gồm 02 (hai người): 01 Tổng Giám đốc và 01 Phó Tổng Giám đốc.
- Tổng Giám đốc điều hành, quyết định các vấn đề liên quan đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty, chịu trách nhiệm trước Hội đồng quản trị về việc thực hiện các quyền và nghĩa vụ được giao.
- Phó Tổng Giám đốc giúp việc Tổng Giám đốc trong từng lĩnh vực cụ thể và chịu trách nhiệm trước Tổng Giám đốc về các nội dung công việc được phân công, chủ động giải quyết những công việc được Tổng Giám đốc ủy quyền theo quy định của pháp luật và Điều lệ Công ty.

❖ **Bộ phận kinh doanh:** được phân thành các bộ phận nhỏ thực hiện từng chức năng kinh doanh riêng biệt, bao gồm:

- Trung tâm du lịch lữ hành
- Trung tâm vận tải du lịch
- Trung tâm tư vấn du học và đào tạo
- Phòng Xuất nhập khẩu
- Phòng phát triển thị trường
- Phòng đầu tư
- Trung tâm dịch vụ vé máy bay
- Khu liên hợp thể thao và giải trí Golfnet
- Hệ thống nhà hàng

❖ **Phòng Kế toán:**

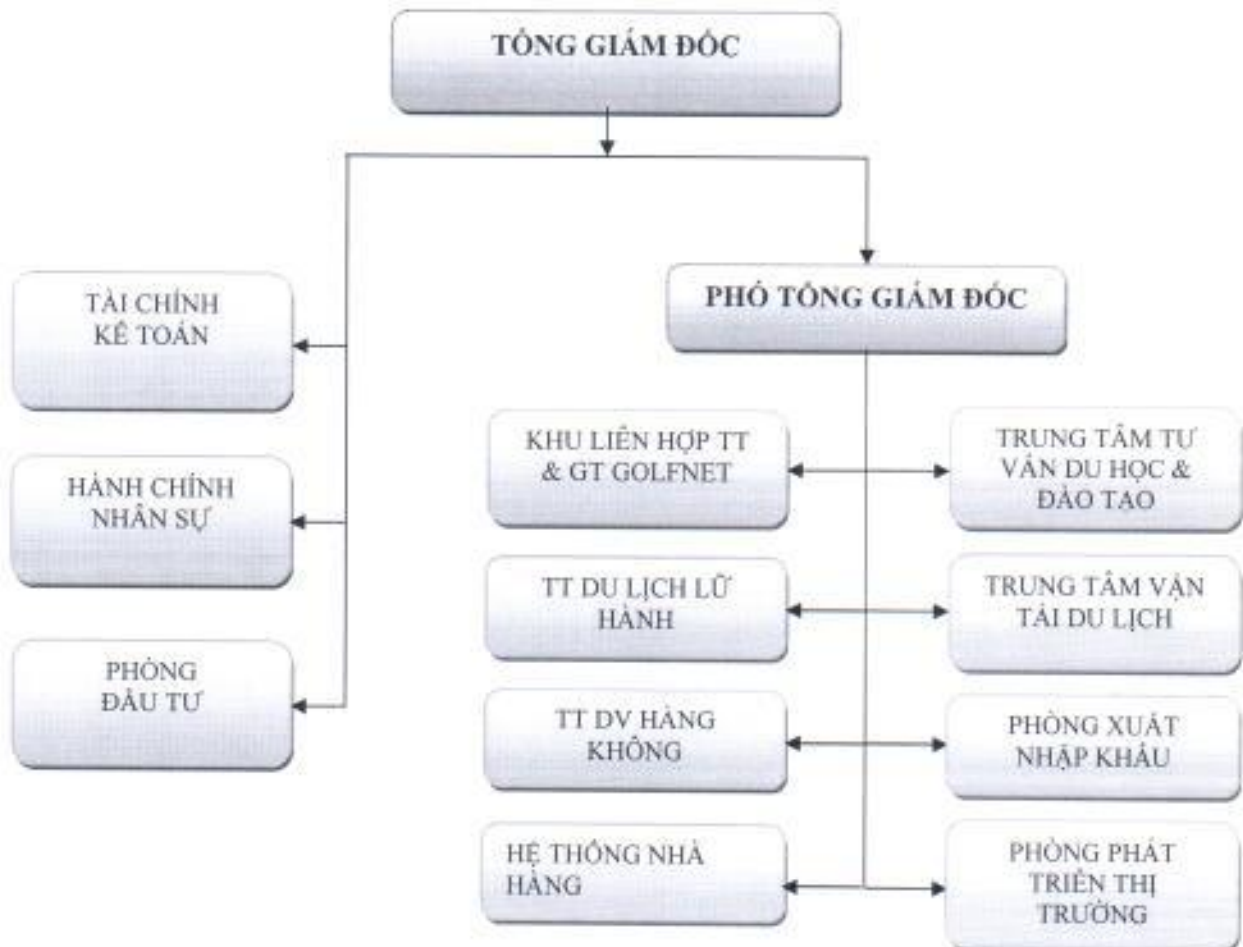
- Chịu trách nhiệm về lĩnh vực tài chính kế toán.
- Phòng có chức năng xây dựng và tổ chức thực hiện kế hoạch tài chính hàng năm.
- Tổ chức công tác hạch toán kế toán, lập báo cáo tài chính theo quy định và các báo cáo quản trị theo yêu cầu của Công ty.
- Thực hiện thu tiền bán hàng, quản lý kho quỹ.
- Chịu trách nhiệm hướng dẫn, kiểm tra việc lập hóa đơn chứng từ ban đầu cho công tác hạch toán kế toán.
- Hướng dẫn, tổng hợp báo cáo thống kê.

❖ **Phòng Hành chính nhân sự:**

- Tham mưu và làm các thủ tục pháp lý trong việc ký kết, giám sát thực hiện, thanh quyết toán các hợp đồng mua trang thiết bị với các nhà cung cấp.
- Tổng hợp báo cáo tình hình thực hiện kế hoạch sản xuất kinh doanh và các báo cáo thống kê theo quy định và yêu cầu quản trị của Công ty.
- Đảm nhận và chịu trách nhiệm trong công tác tham mưu xây dựng cơ cấu tổ chức quản lý sản xuất kinh doanh, quy hoạch cán bộ;
- Lập kế hoạch đào tạo và tuyển dụng lao động, tham mưu cho Ban Tổng giám đốc quyết định quy chế trả lương, thưởng.
- Thực hiện các chế độ chính sách cho người lao động theo quy định của pháp luật và quy chế của Công ty;
- Theo dõi, giám sát việc chấp hành nội quy lao động, nội quy, quy chế của Công ty và thực hiện công tác kỷ luật.
- Thực hiện các nhiệm vụ của công tác hành chính, văn thư lưu trữ, quản lý phương tiện.

- Phối hợp xây dựng và tổ chức thực hiện các kế hoạch bảo vệ, an ninh, quốc phòng, phòng chống cháy nổ hàng năm.

3. Cơ cấu bộ máy quản lý của công ty



- ❖ **Tổng Giám đốc:** chỉ đạo và quản lý trực tiếp phòng Kế toán và phòng Hành chính nhân sự, chỉ đạo gián tiếp các bộ phận khác thông qua Phó Tổng Giám đốc chuyên trách.
- ❖ **Phó Tổng Giám đốc:** chỉ đạo và quản lý trực tiếp các bộ phận kinh doanh của Công ty, chịu sự quản lý điều hành chung của 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

4.1. Danh sách cổ đông nắm giữ từ trên 5% vốn cổ phần của công ty tại thời điểm 31/07/2013

STT	Họ và tên	Số CMND/Hộ chiếu/Giấy ĐKKD	Địa chỉ	Số lượng Cổ phần	Tỷ lệ (%)
1	Nguyễn Văn Mạnh	013105658	Đình Thôn, Mỹ Đình, huyện Từ Liêm, thành phố Hà Nội	2.418.000	9,3%
2	Công ty cổ phần Tập đoàn FLC	102683813	Tầng 5, tòa nhà FLC Landmark Tower, đường Lê Đức Thọ, xã Mỹ Đình, huyện Từ Liêm, thành phố Hà Nội	5.460.000	21%
3	Trịnh Văn Đại	026066000002	Tòa nhà FLC, Phú Mỹ, Mỹ Đình, Từ Liêm, Hà Nội	2.574.000	9,9%
4	Nguyễn Văn Mỹ	135120280	Thị trấn Yên Lạc, Huyện yên Lạc, Tỉnh Vĩnh Phúc	2.158.000	8,3%
5	Đỗ Thị Kim Dung	135593958	Thị trấn Yên Lạc, Huyện yên Lạc, Tỉnh Vĩnh Phúc	2.470.000	9,5%
6	Nguyễn Thị Phú	026168000003	Tòa nhà FLC, Phú Mỹ, Mỹ Đình, Từ Liêm, Hà Nội	2.262.000	8,7%
7	Nguyễn Thị Huyền Trang	012942680	Số 13N1-Khu Tập thể Quân đội K300B, phường Nghĩa Đô, quận Cầu Giấy, thành phố Hà Nội	2.366.000	9,1%
Tổng				19.708.000	75,8%

Nguồn: Danh sách cổ đông FLC Global tại ngày 31/7/2013

4.2. Danh sách cổ đông sáng lập và tỉ lệ cổ phần nắm giữ theo GCNĐKKD lần thứ 12 ngày 16/1/2013

STT	Họ và tên	Số CMND/Hộ chiếu/Giấy ĐKKD	6. Địa chỉ	Số lượng Cổ phần	Tỷ lệ (%)
01	Trịnh Thị Minh Huệ	013119812	Tổ 30, phố Yên Hòa, phường Yên Hòa, quận Cầu Giấy, thành phố Hà Nội	52.000	0,2
02	Nguyễn Văn Mạnh	013105658	Thôn Đình Thôn, xã Mỹ Đình, huyện Từ Liêm, thành phố Hà Nội	2.418.000	9,3
03	Doãn Văn Phương	013171177	Phòng 706, CT3B, Khu đô thị mới Mỹ Đình II, xã Mỹ Đình, huyện Từ Liêm, thành phố Hà Nội, Việt Nam	500.000	1,92
04	Nguyễn Thanh Bình	012714589	Nhà A2, tập thể Hồ Cá Thành Công, phường Thành Công, quận Ba Đình, thành phố Hà Nội.	500.000	1,92
05	Lê Đình Vinh	013244981	Phòng 302 - CT5 - ĐN1, Khu Đô thị Mỹ Đình 2, xã Mỹ Đình, huyện Từ Liêm, thành phố Hà Nội.	520.000	2
06	Công ty cổ phần Tập đoàn FLC	0102683813	Tầng 5, tòa nhà FLC Land Mark Tower, đường Lê Đức Thọ, xã Mỹ Đình, huyện Từ Liêm, thành phố Hà Nội	5.460.000	21

Nguồn: Giấy CNDKKD thay đổi lần thứ 12 ngày 16/01/2013 của FLC Global

Theo quy định của Luật Doanh nghiệp, tính đến thời điểm hiện tại, cổ phiếu của cổ đông sáng lập đã hết thời gian hạn chế chuyển nhượng.

4.3. Cơ cấu cổ đông tại thời điểm 31/07/2013

TT	7. Diễn giải	Số lượng cổ đông	Số lượng cổ phần	Tỷ lệ (%)
I	Cổ đông trong nước	110	26.000.000	100%
1	Cổ đông tổ chức	1	5.460.000	21%
2	Cổ đông cá nhân	109	20.540.000	79%
II	Cổ đông nước ngoài	0	0	0%
1	Cổ đông tổ chức	0	0	0%
2	Cổ đông cá nhân	0	0	0%
	Tổng cộng	110	26.000.000	100%

Nguồn: Danh sách cổ đông FLC Global tại ngày 31/7/2013

8. Danh sách những công ty mẹ và công ty con của tổ chức đăng ký niêm yết,

những công ty mà tổ chức đăng ký 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 đăng ký niêm yết

5.1. Danh sách Công ty con và Công ty liên kết

TT	Tên Công ty	Vốn điều lệ đăng ký (triệu đồng)	Vốn điều lệ thực góp đến 30/06/2013 (triệu đồng)	Giá trị vốn góp của FLC Global (triệu đồng)	Tỷ lệ sở hữu của FLC Global
I. Công ty con					
1	Công ty TNHH Hải Châu	70.000	70.000	69.39	99,13%
2	Công ty cổ phần giải trí Green Belt	1.500	1.500	1.200	80%
Công ty liên kết					
1	Công ty CP FLC Travel	100.000	100.000	30.000	30%

Lợi thế thương mại phát sinh khi mua công ty con:

	Công ty Hải Châu	Công ty Green Belt
Tỷ lệ sở hữu tại ngày mua	99,13%	80,00%
Tổng chi phí đầu tư mua lại cổ phần	100.000.000.000	1.200.000.000
Giá trị hợp lý công ty con tại ngày mua	72.933.882.722	649.186.993
Phần sở hữu trong giá trị hợp lý tại ngày mua	72.299.357.942	519.349.594
Lợi thế thương mại tại ngày mua	27.700.642.058	680.650.406
Phân bổ lợi thế thương mại trong năm 2012	692.516.051	17.016.260
Lợi thế thương mại còn phải phân bổ tại ngày 31/12/2012	<u>27.008.126.007</u>	<u>663.634.146</u>

Thời gian phân bổ lợi thế thương mại: 10 năm từ 01/10/2012

Giá trị hợp lý công ty con được xác định trên cơ sở BCTC các công ty con lập tại ngày mua.

a. Công ty TNHH Hải Châu:

FLC Global đã thực hiện mua lại 99,13% số lượng cổ phần của Công ty TNHH Hải Châu từ Công ty Cổ phần Tập đoàn FLC, đồng thời nắm giữ 99,13% quyền kiểm soát Công ty TNHH Hải Châu và trở thành Công ty mẹ từ ngày 15/09/2012.

Công ty TNHH Hải Châu (Hải Châu) thành lập từ năm 2003 theo giấy đăng ký kinh doanh số 2500228140 với số vốn điều lệ hiện tại là 70 tỷ đồng. Ngành, nghề kinh doanh chính của Hải Châu bao gồm: Kinh doanh dịch vụ khách sạn nhà nghỉ; kinh doanh dịch vụ ăn uống;

xây dựng công trình dân dụng, giao thông, thủy lợi; đầu tư xây dựng hạ tầng khu đô thị; kinh doanh bất động sản, hoàn thiện công trình xây dựng,...

Trụ sở chính của Công ty TNHH Hải Châu tại số 402, đường Mê Linh, phường Khai Quang, Vĩnh Yên, Vĩnh Phúc. Hiện tại, doanh thu của Hải Châu chủ yếu bắt nguồn từ hoạt động xuất nhập khẩu gỗ, buôn bán vật liệu xây dựng và cho thuê một phần trụ sở làm việc.

Thông tin dự án do Công ty TNHH Hải Châu là chủ đầu tư:

- Tên dự án: Đầu tư xây dựng Tòa nhà hỗn hợp FLC
- Vị trí của dự án: Số 402 đường Mê Linh, phường Khai Quang, Vĩnh Yên, tỉnh Vĩnh Phúc
- Diện tích đất dự án: 9.531m²
- Mật độ xây dựng: 50%
- Quy mô xây dựng: 27 tầng
- Tổng mức đầu tư dự kiến: 877 tỷ đồng
- Thời gian xây dựng: 3 năm
- Thời gian khai thác: 47 năm
- Mô tả dự án: Dự án có quy mô và tổng vốn đầu tư lớn ở tỉnh Vĩnh Phúc. Nằm ở vị trí ngay đầu thành phố Vĩnh Yên, một thành phố trẻ, năng động, có tốc độ phát triển thuộc diện cao nhất nước, dự án xây dựng tổ hợp khách sạn, văn phòng và trung tâm thương mại với chiều cao 27 tầng (2 tầng hầm, 25 tầng nổi), sẽ là một trong những công trình nổi bật nhất ở tỉnh Vĩnh Phúc, đón đầu xu hướng phát triển các thành phố lân cận Hà Nội.
- Tình hình thực hiện tới thời điểm hiện nay:
 - Đã có Giấy chứng nhận quyền sử dụng đất với diện tích 3.831m². Đã được chấp thuận chủ trương mở rộng khu đất dự án thêm khoảng 5.700m² nữa.
 - Đã có giấy phép đầu tư.
 - Đang trình các cấp có thẩm quyền phê duyệt Thiết kế xây dựng.
- Kế hoạch triển khai dự kiến:
 - Quý 4/2013: Khởi công xây dựng

b. Công ty cổ phần giải trí Green Belt

FLC Global thực hiện mua lại 80% số lượng cổ phần của Công ty Cổ phần Giải trí Green Belt, đồng thời nắm giữ 80% quyền kiểm soát Công ty Cổ phần Giải trí Green Belt và trở thành Công ty mẹ từ ngày 18/09/2012.

- Công ty Cổ phần Giải trí Green Belt thành lập tháng 3 năm 2011.
- Ngành nghề kinh doanh: Dịch vụ ăn uống, thể thao, vui chơi, giải trí.
- Địa chỉ: Tầng 5, toà nhà FLC Land Mark Tower, đường Lê Đức Thọ, huyện Từ Liêm, Hà Nội.

c. Công ty CP FLC Travel

Tháng 2/2013, FLC Global đã thực hiện đầu tư 30 tỷ đồng vào Công ty CP FLC Travel để kinh doanh dịch vụ thể thao giải trí đa chức năng tại xã Vĩnh Thịnh, huyện Vĩnh Tường, tỉnh Vĩnh Phúc.

- Công ty CP FLC Travel: tên gọi cũ là Công ty CP Trang trại nông sản Quý Giáp
- Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số: 2500297546 do phòng đăng ký kinh doanh - Sở kế hoạch đầu tư tỉnh Vĩnh Phúc cấp ngày 21/04/2008.
- Ngành nghề kinh doanh:
 - + Chăn nuôi, trồng trọt và hoạt động dịch vụ trồng trọt, chăn nuôi
 - + Chế biến bảo quản thủy sản và sản phẩm từ thủy sản
 - + Hoạt động dịch vụ sau thu hoạch
 - + Sản xuất máy nông nghiệp và lâm nghiệp
 - + Xây dựng nhà ở và công trình dân dụng
 - + Kinh doanh dịch vụ nhà hàng
 - + Dịch vụ lưu trú ngắn ngày
- Trụ sở công ty: Khu Trùng, Quốc lộ 13, xã Vĩnh Thịnh, Huyện Vĩnh Tường, Tỉnh Vĩnh Phúc.

Thông tin về dự án Công ty đầu tư:

- Tên dự án: Khu tổ hợp thể thao giải trí đa chức năng
- Địa điểm: Tại xã Vĩnh Thịnh, huyện Vĩnh Tường, tỉnh Vĩnh Phúc. Giáp với khu vực lập dự án là tuyến quốc lộ 13, mặt cắt rộng 5m, khu vực kết nối với thủ đô Hà Nội qua cầu Vĩnh Thịnh đang thi công dự kiến hoàn thành năm 2013 rất thuận tiện cho giao thông và vận chuyển hàng hoá sau này.
- Tổng diện tích xây dựng: 19.656 m²
- Các hạng mục xây dựng bao gồm: khu nhà nghỉ, khách sạn; khu ẩm thực, nhà hàng, bar, karaoke; khu vui chơi thiếu nhi, hồ bơi, sân tennis, sân bóng chuyền, khu câu cá giải trí,...
- Hiện trạng dự án: đã xây dựng xong khu vui chơi, hồ sinh thái, khu nuôi động vật, nhà hàng, sân tennis. Đã xây dựng khu biệt thự, dự kiến khi cầu Vĩnh Thịnh xây xong thì dự án cũng hoàn tất các hạng mục xây dựng để đưa vào khai thác.

5.2. Danh sách công ty mẹ

Không có



6. Hoạt động kinh doanh

6.1. Các hoạt động kinh doanh

FLC Global hiện đang kinh doanh trong 2 lĩnh vực chính là Đầu tư và kinh doanh thương mại (thương mại hàng hóa và thương mại dịch vụ). Trong lĩnh vực dịch vụ, Công ty tập trung hướng tới cung cấp dịch vụ du lịch và văn hóa thể thao. Với việc đầu tư vào Công ty TNHH Hải Châu năm 2012 vừa rồi, Công ty cũng đã bắt đầu tham gia vào lĩnh vực bất động sản.

6.1.1. Kinh doanh sân golf - Khu liên hiệp thể thao FLC Golfnet



Tháng 9 năm 2012, FLC Global đã thực hiện mua sân tập golf GB và đổi tên sân tập thành FLC Golfnet 2. Đây là một trong những sân tập golf lớn nhất Hà Nội và cả khu vực miền Bắc. Cùng với FLC Golfnet 1, FLC Golfnet 2 đã đưa FLC Global lên tầm cao mới trong việc quản lý, kinh doanh dịch vụ golf cũng như hỗ trợ các dự án về golf đang trong quá trình triển khai thực hiện của FLC Group.

Sau khi tiếp nhận Sân tập golf FLC Golfnet 2, FLC Global đã tiến hành một loạt các công việc, những giải pháp đồng bộ để cải tạo, nâng cấp, phát triển cơ sở vật chất cũng như chấn chỉnh đội ngũ quản lý, phong cách phục vụ. Công ty đã tìm hiểu, nghiên cứu và mạnh dạn cho ứng dụng những tiêu chuẩn mới nhất trên thế giới hiện nay nhằm mang đến một môi trường luyện tập thể thao chuyên nghiệp và đẳng cấp. Điểm khác biệt nhất của Golfnet với nhiều sân tập khác đó là sự xuất hiện của phòng tập 3D – một trải nghiệm hoàn toàn mới với golfer Việt Nam. Theo đó, việc luyện tập thể thao sẽ nhẹ nhàng và thú vị như một trò chơi 3D với độ chính xác cao qua việc sử dụng máy tập và phân tích hình ảnh Golf.

Thực tế tuy mới nhận chuyển nhượng sân tập GB vào những tháng cuối năm 2012 nhưng doanh thu thuần của hoạt động kinh doanh sân golf trong năm đạt hơn 5 tỷ đồng. Dự kiến khi kinh tế

chung của cả nước phục hồi và phát triển trở lại, FLC Golfnet 1 & 2 sẽ là một nguồn đóng góp quan trọng, một điểm nhấn trong sự phát triển chung của FLC Global.

a. FLC Golfnet 1:

- Sân tập Golf 24 lines nằm trong khuôn viên 5000m² của trung tâm thể thao & giải trí tại Mỹ Đình, Hà Nội.
- 03 phòng tập golf điện tử Screen Shot.
- Học viên học golf được các giáo viên hướng dẫn là người nước ngoài có nhiều kinh nghiệm.
- Các dịch vụ phụ trợ:
 - + Bar & nhà hàng
 - + Cửa hàng dụng cụ thể thao và golf Proshop
 - + Phòng họp VIP
- 02 sân tennis và bãi đỗ xe rộng rãi cho khách đến chơi thể thao.

Sân Golfnet 1 hiện đang là địa điểm mà FLC Global thuê đất trên cơ sở Hợp đồng liên kết kinh doanh với chủ sở hữu đất, thời hạn từ 23/9/2009 đến 23/9/2014, trả tiền thuê đất 6 tháng/lần.

b. FLC Golfnet 2:

Nằm trong quần thể Khu Liên hợp thể thao Quốc gia Mỹ Đình, với diện tích hơn 3ha, chiều dài mặt sân hơn 400 yard, chiều rộng hơn 200 yard, FLC Golfnet 2 được coi là sân tập golf có quy mô lớn nhất Việt Nam hiện nay.

Khu vực tập golf gồm 90 lines phát bóng trong nhà có mái che và hệ thống làm mát, hướng ra sân cỏ ngoài trời được trồng và chăm sóc cẩn thận, 05 green mục tiêu với nhiều cự ly, xa nhất là 300m, tạo cho golfer cảm giác như đang đánh bóng trên sân golf thật. Tại FLC Golfnet 2 cũng bố trí riêng 10 line tập dành cho những người thuận tay trái. Ngoài ra còn có 5 line phát bóng ngoài trời trên mặt cỏ tự nhiên dành cho các golfer chuyên nghiệp. Khu vực chipping, putting và hố cát với tiêu chuẩn và kích thước giống với sân golf tiêu chuẩn. Hiện tại công ty đang ký hợp đồng thuê mặt bằng với Khu liên hiệp thể thao Quốc gia, diện tích là 30.000 m².

- Các dịch vụ phụ trợ:
 - + Bar & nhà hàng
 - + Cửa hàng dụng cụ thể thao và golf Proshop
 - + Phòng họp VIP

Ngoài hai sân tập golf kể trên, tháng 2/2013, FLC Global đã thực hiện đầu tư vào Dự án khu thể thao giải trí đa chức năng tại Vĩnh Phúc (thông qua Công ty CP FLC Travel là chủ đầu tư) để mở rộng và phát triển mạnh hoạt động kinh doanh dịch vụ thể thao giải trí, bao gồm sân golf mini, hồ bơi, khu vui chơi giải trí trẻ em, (Xem thêm thông tin về thương vụ đầu tư này và các thông tin về dự án tại mục 5.1 (c)).

6.1.2. Dịch vụ đại lý vé máy bay - Trung tâm dịch vụ hàng không

Trung tâm Dịch vụ hàng không của FLC Global hiện là Đại lý cấp 1 của Hãng hàng không Vietnam Airlines và Vietjet Air, đại lý bán vé của 3 hãng hàng không trong nước và 39 hãng Hàng không Quốc tế. Trung tâm đã có phòng vé tại Hà Nội và TP.HCM, cùng với hệ thống 32 đại lý cấp 2 trên nhiều địa bàn trong cả nước. Ngoài ra, Trung tâm còn thường xuyên cung cấp vé cho nhiều khách hàng lớn như: Hội sở VCB, BIDV, Bộ Y tế...

FLC Booking Office có hệ thống đặt chỗ sử dụng công nghệ mới nhất hiện nay như: ABACUS, AMADEUS, GALILEO, SABRE & E-TERM..., có đội ngũ nhân viên chuyên nghiệp với 10 năm kinh nghiệm.

Chất lượng các dịch vụ của FLC Booking Office thể hiện ở 3 điểm sau:

- Tính giá tốt nhất cho các hành trình bay của khách hàng;
- Phương thức thanh toán linh hoạt và tiện lợi;
- Khả năng đặt chỗ nhanh và chính xác.

Mặc dù hoạt động kinh doanh vé máy bay mới được Công ty triển khai từ nửa cuối năm 2012 nhưng doanh thu các tháng cuối năm của Trung tâm có những tháng đạt 5 tỷ đồng/tháng. Đây là một con số không nhỏ, thể hiện sự nỗ lực của Trung tâm nếu căn cứ vào số vốn lưu động, tỷ suất quay vòng vốn, cũng như vấn đề đảm bảo, kiểm soát thu hồi công nợ, an toàn vốn... trong thời điểm kinh tế khó khăn hiện tại.

6.1.3. Dịch vụ du lịch lữ hành



Trung tâm Du lịch Lữ hành của FLC Global đã được Tổng cục Du lịch, Bộ Văn hóa Thể thao và Du lịch cấp Giấy Chứng nhận Kinh doanh Lữ hành quốc tế số 01-511/2012. Đến thời điểm hiện tại, Trung tâm Du lịch Lữ hành đã có văn phòng tại Hà Nội và TP. HCM. Trong năm 2012, Trung tâm đã tổ chức được các tour Du lịch ra nước ngoài như: Úc, Singapore, Ấn Độ.... cùng với nhiều tour trong cả nước.

Ngoài những sản phẩm Du lịch truyền thống, Trung tâm đã và đang tập trung phát triển những sản phẩm đặc thù, chuyên biệt như:

- Du lịch Tâm linh: Hành hương chiêm bái Thánh tích Phật giáo tại Ấn Độ - Nepal - SriLanka...
- Golf Tour: chủ yếu là các tour tham quan và thi đấu tại các sân golf lớn trên địa bàn cả nước. Trong năm 2012, Trung tâm cùng các đối tác đã tổ chức các tour đi tham quan và thi đấu tại Đà Lạt và Đồ Sơn.

Ngoài ra, Trung tâm đã và đang hướng tới phân khúc khách hàng tại các nước nói tiếng Tây Ban Nha và khu vực Mỹ La tinh, đây là phân khúc khách hàng tiềm năng nhưng chưa được thị trường khai thác nhiều, do vậy không gặp cạnh tranh khốc liệt nếu có kế hoạch tiếp cận tốt.

6.1.4. Hoạt động tư vấn đào tạo và du học

- Tư vấn và cung cấp miễn phí thông tin về các trường học, khóa học.
- Tư vấn và hỗ trợ hoàn chỉnh hồ sơ xin Visa du học các nước.
- Tìm kiếm, cung cấp thông tin và tổ chức thi học bổng cho các sinh viên.
- Theo dõi và hỗ trợ sinh viên trong suốt thời gian học tập tại nước ngoài.
- Hỗ trợ làm Visa cho phụ huynh sang thăm con em đang học tại nước ngoài.
- Hợp tác với các trường nước ngoài tổ chức các buổi gặp gỡ, hội thảo, triển lãm giúp học sinh, sinh viên và các bậc phụ huynh tiếp cận với thông tin du học.

Tư vấn Du học là một lĩnh vực có rất nhiều tiềm năng, đặc biệt trong bối cảnh Việt Nam đang mở cửa hội nhập với thế giới. Tuy vậy, đây là một lĩnh vực có nhiều cạnh tranh, cần một chiến lược dài hơi đồng thời với sự chuẩn bị kỹ lưỡng cũng như sự đầu tư thích đáng.

Trong năm 2012, dù chỉ với 3 nhân viên, Trung tâm Tư vấn Du học và Đào tạo đã thực hiện được một khối lượng công việc không nhỏ: Ký kết hợp đồng tuyển sinh với hơn 20 trường và Trung tâm đào tạo trên thế giới, xây dựng quan hệ đối tác với nhiều trường PTTH và các Trung tâm đào tạo trong nước, tổ chức thành công 4 cuộc hội thảo về Tư vấn Du học tại Hà Nội, Hải Dương. Đồng thời, Trung tâm đã xây dựng được Cơ sở Dữ liệu tương đối hoàn chỉnh về các sản phẩm Du học: Học ngoại ngữ, Cao Đẳng, Đại học và trên Đại học của các quốc gia trên thế giới. Ngoài ra, Trung tâm còn xây dựng và phát triển một loạt các sản phẩm đa dạng như Du học hè, chương trình Đào tạo kỹ năng, Chương trình Giao lưu Hè và Home Stay cho học sinh nước ngoài và học sinh Việt Nam.

Trung tâm đã tư vấn thành công cho một số học sinh du học tại Mỹ và nhiều hồ sơ du học khác cũng đang được thực hiện.

Năm 2013, FLC Global sẽ đẩy mạnh hoạt động đào tạo và tư vấn du học, hoạt động này sẽ hỗ trợ tích cực hoạt động xuất khẩu lao động của Tập đoàn FLC.

6.1.5. Hệ thống Nhà hàng

Hệ thống nhà hàng của FLC hiện bao gồm:

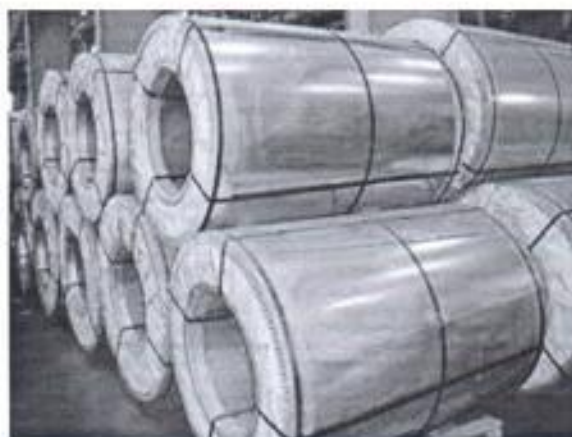
- Nhà hàng Lotus, tọa lạc tại tầng 5B của tòa nhà FLC Landmark Tower;
- Bar & nhà hàng tại Khu liên hiệp thể thao FLC Golfnet.

Nhà hàng FLC, nay là nhà hàng Lotus, tọa lạc trên tầng 5B của tòa nhà FLC Landmark Tower. Nhà hàng Lotus chuyên phục vụ các món ăn Âu - Á với đội ngũ đầu bếp kinh nghiệm lâu năm trong ngành và đội ngũ nhân viên chuyên nghiệp được đào tạo qua trường lớp, phục vụ lịch sự, ân cần, chu đáo. Đây cũng là nơi thích hợp tổ chức tiệc Chiêu đãi, Cưới hỏi, Sinh nhật, Liên hoan, Hội nghị, Hội thảo, có không gian riêng biệt, thích hợp cho bữa cơm gia đình. Khách hàng sẽ nhận được một dịch vụ tiệc hoàn hảo trong một không gian thiên nhiên thoáng mát và sang trọng.

Mặc dù là một đơn vị kinh doanh nhưng Nhà hàng lại có chức năng rất quan trọng là phục vụ cán bộ nhân viên Tập đoàn FLC. Trong năm 2012, Nhà hàng đã thực hiện tinh giản nhân sự chỉ còn 16 người – cắt giảm 40% nhân sự - đồng thời với việc nâng cao chất lượng phục vụ. Tuy gặp rất nhiều khó khăn khi giá cả thực phẩm, nguyên liệu đầu vào ngày càng cao nhưng Nhà hàng vẫn đảm bảo phục vụ hơn 200 suất ăn trưa /ngày cho CBNV Tập đoàn chỉ với giá 20.000 đồng/suất, đồng thời với việc khai thác thêm khách hàng bên ngoài Tập đoàn như Phòng khám Việt Hàn, Công ty Sao Mai, dân cư trong tại căn hộ FLC Tower...

Năm 2012, doanh thu thuần từ hoạt động của Nhà hàng đạt 2,5 tỷ đồng.

6.1.6. Hoạt động thương mại:



- Bán buôn vật liệu, thiết bị lắp đặt trong xây dựng: FLC Global cung cấp inox dạng tấm, cuộn, ống với chủng loại và đặc điểm kỹ thuật đa dạng như inox 304, inox 430, inox 316...
- Bán lẻ thiết bị dụng cụ thể dục, thể thao: Gậy và bộ gậy golf, vợt tennis, túi gậy golf, trang phục, phụ kiện thể thao.

Về nhập khẩu, FLC Global phát triển các mặt hàng nhập khẩu có giá trị cao như vật liệu xây dựng, thiết bị cho các trường dạy nghề, thiết bị y tế và thiết bị các loại, hàng công nghệ phẩm.. để phục vụ nhu cầu trong nước.

6.1.7. Hoạt động vận tải du lịch:

Với chiến lược đa dạng hóa hoạt động dịch vụ và tăng kinh doanh du lịch, tham gia vững chắc vào thị trường kinh doanh vận chuyển khách du lịch, phục vụ và đáp ứng nhu cầu nội bộ của tập đoàn và quảng bá Thương hiệu cho Tập đoàn, năm 2013 Công ty đã thành lập đội xe Du lịch HYUNDAI UNIVERSE mới 47 chỗ, có khả năng cạnh tranh cao, nhanh chóng đi vào hoạt động và khai thác có hiệu quả.

FLC Global tập trung khai thác các nhu cầu vận chuyển khách như sau:

- Phục vụ vận chuyển khách Du lịch của các hãng lữ hành- Tập trung vào các hãng có nguồn khách ổn định, yêu cầu chất lượng xe tốt.
- Phục vụ vận chuyển khách du lịch của Công ty.
- Các nhu cầu vận chuyển khách khác của cả Tập đoàn FLC và các công ty thành viên.
- Các Công ty có nhu cầu thuê xe chất lượng cao, dài hạn.

6.1.8. Hoạt động Đầu tư:

Được thành lập vào đầu năm 2013, Phòng Đầu tư Tài chính chịu trách nhiệm tham mưu quản lý phần vốn góp của công ty vào các đơn vị liên doanh, liên kết, mua bán doanh nghiệp và đầu tư tài chính ngắn hạn khác. Hai năm vừa qua, hoạt động đầu tư của Công ty thực hiện trên cơ sở tận dụng nguồn vốn để hợp tác đầu tư nhằm thu lãi suất cố định, tăng hiệu quả sinh lời trên vốn cho công ty. Tuy nhiên, về trung và dài hạn, Công ty xác định phải xây dựng bộ phận chuyên môn để tìm kiếm các cơ hội kinh doanh và tiến hành đầu tư. Hoạt động đầu tư sẽ được thực hiện bài bản và có định hướng rõ ràng, được kiểm soát rủi ro tốt hơn.

6.2. Sản lượng sản phẩm/giá trị dịch vụ qua các năm

6.2.1. Cơ cấu doanh thu

Bảng: Cơ cấu doanh thu các năm (Công ty mẹ)

Đơn vị: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2011		Năm 2012		6 tháng đầu năm 2013	
	Giá trị	Tỷ trọng/ TDT	Giá trị	Tỷ trọng/ TDT	Giá trị	Tỷ trọng/ TDT
DTT bán hàng hóa và dịch vụ	3.853	33,52%	185.888	92,12%	65.848	87,50%
DT hoạt động tài chính	7.638	66,46%	15.838	7,85%	9.411	12,50%
Doanh thu khác	2	0,02%	67	0,03%	0	0%
Tổng cộng	11.493	100%	201.793	100%	75.259	100%

Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2011, 2012, BCTC quý 2/2013 của Công ty FLC Global

Bảng: Cơ cấu doanh thu các năm (Hợp nhất)

Đơn vị: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2011		Năm 2012		6 tháng đầu năm 2013	
	Giá trị	Tỷ trọng/ TDT	Giá trị	Tỷ trọng/ TDT	Giá trị	Tỷ trọng/ TDT
DTT bán hàng hóa và dịch vụ	3.853	33,52%	187.043	91,74%	67.212	86,29%
DT hoạt động tài chính	7.638	66,46%	16.779	8,23%	10.683	13,71%
Doanh thu khác	2	0,02%	67	0,03%	0	0,00%
Tổng cộng	11.493	100%	203.889	100%	77.895	100%

Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2011, 2012, BCTC quý 2/2013 của Công ty FLC Global

Năm 2011, do mới chỉ có hoạt động của Sân Golfnet 1, doanh thu thuần của FLC Global chỉ đạt 3,8 tỷ đồng, khi đó doanh thu từ hoạt động tài chính chiếm tỷ trọng lớn, đạt hơn 7,6 tỷ đồng, tương đương hơn 66% tổng doanh thu của Công ty.

Sang năm 2012, cùng với việc mua Sân Golfnet 2 (trước có tên là sân GB) và thực hiện các hoạt động kinh doanh mới (thương mại hàng hóa, đại lý bán vé máy bay, tư vấn đào tạo, dịch vụ du lịch, nhà hàng...), doanh thu cung cấp hàng hóa và dịch vụ của Công ty tăng mạnh, đạt

187 tỷ đồng. Đặc biệt, doanh thu từ hoạt động thương mại đạt hơn 159 tỷ đồng, chiếm 78% tổng doanh thu phát sinh chủ yếu từ các hợp đồng cung cấp thép, vật liệu xây dựng cho các đối tác.

Do năm 2012, Công ty có thêm nhiều hoạt động kinh doanh mới (đặc biệt là hoạt động kinh doanh thép) dẫn đến tỷ trọng doanh thu từ hoạt động tài chính giảm mạnh từ 66% năm 2011 xuống 8% tổng doanh thu năm 2012, tuy nhiên về giá trị tuyệt đối thì doanh thu hoạt động tài chính năm 2012 tăng gấp đôi doanh thu tài chính năm 2011, tăng từ 7,6 tỷ đồng năm 2011 lên 16,7 tỷ đồng năm 2012.

Sáu tháng đầu năm 2013, doanh thu thuần từ bán hàng và cung cấp dịch vụ của công ty đạt 67 tỷ đồng, chiếm 85,99% tổng doanh thu, doanh thu hoạt động tài chính cũng đã đạt 10,6 tỷ đồng, chiếm 13,67% tổng doanh thu.

6.2.2. Cơ cấu lợi nhuận

Bảng: Lợi nhuận gộp của các hoạt động kinh doanh của Công ty năm 2011, 2012, 6 tháng 2013 (Hợp nhất)

Đơn vị: triệu đồng

Lĩnh vực	Năm 2011		Năm 2012		6 tháng năm 2013	
	Giá trị	%/DTT	Giá trị	%/DTT	Giá trị	%/DTT
Thương mại	83	2,15	641	0,34	3.068	4,6
DV thể thao	1.518	39,4	2.560	1,37	1.825	2,7
VC hàng không	-	-	245	0,13	743	1,1
DV du lịch, du học	-	-	1.716	0,92	178	0,3
DV nhà hàng	47	1,22	209	0,11	797	1,2
Tổng cộng	1.648	42,77	5.371	2,87	6.611	9,8

Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2011, 2012, BCTC quý 2/2013 của Công ty FLC Global

Bảng: Lợi nhuận gộp của các hoạt động kinh doanh của Công ty năm 2011, 2012, 6 tháng 2013 (Công ty mẹ)

Đơn vị: triệu đồng

Lĩnh vực	Năm 2011		Năm 2012		6 tháng năm 2013	
	Giá trị	%/DTT	Giá trị	%/DTT	Giá trị	%/DTT
Thương mại	83	2,15	1.130	0,64%	2.364	3,6%

DV thể thao	1.518	39,4	2.116	1,14%	1.825	2,8%
VC hàng không			245	0,13%	743	1,1%
DV du lịch, du học			1.716	0,92%	178	0,3%
DV nhà hàng	47	1,22	209	0,11%	507	0,8%
Tổng cộng	1.648	42,77	5.417	3%	5.658	8,6%

Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2011, 2012, BCTC quý 2/2013 của Công ty FLC Global

Bảng: Số liệu các hoạt động kinh doanh năm 2012 (Công ty mẹ)

Đơn vị: triệu đồng

Lĩnh vực	Doanh thu thuần		Giá vốn		Lợi nhuận gộp từ HDKD	
	Giá trị	%	Giá trị	%	Giá trị	%
Thương mại	159.184	85,63	158.053	87,58	1.130	20,87
DV thể thao	4.956	2,67	2.840	1,57	2.116	39,07
VC hàng không	16.267	8,75	16.022	8,88	245	4,52
DV du lịch, du học	3.028	1,63	1.312	0,73	1.716	31,67
DV nhà hàng	2.453	1,32	2.244	1,24	209	3,87
Tổng cộng	185.888	100	180.471	100	5.417	100

Nguồn: Thuyết minh BCTC năm 2012 Công ty mẹ

Lợi nhuận gộp từ bán hàng và cung cấp dịch vụ của Công ty tăng đáng kể, từ 1,6 tỷ năm 2011 lên gần 5,3 tỷ năm 2012 do trong năm 2012 hoạt động dịch vụ thể thao và du lịch, du học mặc dù có doanh thu và giá vốn chiếm tỷ trọng không lớn nhưng lại là hai hoạt động có biên lợi nhuận lớn nhất. Dịch vụ thể thao chỉ chiếm gần 3% doanh thu thuần nhưng đem lại 39% lợi nhuận gộp cho Công ty. Dịch vụ du lịch du học chiếm 1,63% doanh thu thuần nhưng đóng góp 31,67% tổng lợi nhuận gộp từ hoạt động kinh doanh. Mặc dù hoạt động thương mại và vận chuyển hàng không là hai hoạt động có doanh thu cao nhất nhưng lại không đem lại nhiều lợi nhuận cho Công ty, điều này làm ảnh hưởng đến tỷ suất lợi nhuận/DTT của cả năm 2012 cũng như tỷ suất lợi nhuận/DTT của từng mảng hoạt động giảm mạnh so với năm 2011.

Ngoài ra, hoạt động hợp tác đầu tư hưởng lãi cố định đem lại nhiều lợi nhuận cho công ty trong năm 2012, cụ thể, Công ty tiến hành hợp tác kinh doanh với Công ty cổ phần tập đoàn FLC và Công ty TNHH Hải Châu với lãi suất 4-9%/năm. Kết hợp giữa nguồn vốn tự có chưa thực hiện đầu tư vào sản xuất kinh doanh và vốn huy động được, công ty đã thực hiện hợp tác kinh doanh với Công ty TNHH BDS SGINVEST hưởng lãi suất cố định là 15%. Năm 2012, sau khi

phân bổ các chi phí liên quan, hoạt động này đem lại khoảng 9 tỷ đồng lợi nhuận, chiếm 90% lợi nhuận trước thuế của công ty.

6 tháng đầu năm 2013, tỷ suất lợi nhuận/DTT của các hoạt động kinh doanh của công ty đã tăng so với năm 2012 ngoại trừ hoạt động du học do ảnh hưởng của qui định pháp luật mới, theo đó Trung tâm tư vấn du học cần đáp ứng tiêu chuẩn cao hơn về cơ sở vật chất, vốn và nguồn nhân lực.

6.3. Nguyên vật liệu, hàng hóa đầu vào

Hoạt động kinh doanh của Công ty chủ yếu là thương mại, dịch vụ, đầu tư mà không phải là đơn vị sản xuất trực tiếp nên nguyên vật liệu đầu vào không đóng vai trò quan trọng đến sự ổn định kinh doanh và khả năng cạnh tranh của Công ty.

❖ Đối với hoạt động thương mại:

Công ty thực hiện làm trung gian cung cấp nguyên vật liệu xây dựng theo đơn đặt hàng của khách hàng hoặc các công ty thành viên trong FLC Group. Nguồn nhập hàng năm vừa qua là từ các doanh nghiệp thép, inox trong nước. Dự kiến sang năm 2013, Công ty sẽ đàm phán với đối tác Đài Loan, Úc để nhập nguyên vật liệu xây dựng theo đơn đặt hàng của khách hàng trong nước.

Công ty cũng thực hiện nhập các dụng cụ thể thao, các phụ kiện thể thao, đặc biệt cho hoạt động tập golf để bán lẻ tại các sân tập golf của Công ty. Công ty là đại lý cung cấp gậy golf và dụng cụ thể thao chính hãng (FootJoy, Taylor made, Titleist, Cleveland, Wilson, Adidas, Honma, Mizuno,...) với giá cả phải chăng và chất lượng ổn định.

❖ Đối với dịch vụ nhà hàng:

Hiện tại, Công ty thực hiện mua thực phẩm tươi sống từ các nhà bán lẻ có uy tín trong nước như: Trung tâm Bán Si METRO Cash & Carry Việt Nam, Siêu thị Fivimart, Siêu thị Big C.... Thực phẩm khô và các nguyên liệu chế biến cũng được nhập từ trong và ngoài nước, chủ yếu từ nhà cung cấp lớn như Siêu thị FLC Mart với chất lượng đảm bảo và ổn định.

6.3. Chi phí hoạt động kinh doanh

Bảng: Cơ cấu chi phí hoạt động kinh doanh các năm (Công ty mẹ)

Đơn vị: triệu đồng

Chi tiêu	Năm 2011		Năm 2012		6 tháng đầu năm 2013	
	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng
Giá vốn hàng bán	2.205	19,32%	180.408	93,49%	60.190	86,77%
Chi phí tài chính	5.408	47,39%	3.926	2,03%	223	0,32%

Chi phí bán hàng	4	0,04%	2.479	1,29%	4.714	6,80%
Chi phí quản lý DN	3.795	33,25%	6.158	3,19%	4.236	6,11%
Tổng cộng	11.412	100%	192.971	100%	69.363	100%

Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2011, 2012, BCTC quý 2/2013 của Công ty FLC Global

Bảng: Cơ cấu chi phí hoạt động kinh doanh các năm (Hợp nhất)

Đơn vị: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2011		Năm 2012		6 tháng đầu năm 2013	
	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng
Giá vốn hàng bán	2.205	19,32%	181.672	93,62%	60.602	84,69%
Chi phí tài chính	5.408	47,39%	2.804	1,45%	166	0,23%
Chi phí bán hàng	4	0,04%	2.541	1,31%	4.874	6,81%
Chi phí quản lý DN	3.795	33,25%	7.029	3,62%	5.918	8,27%
Tổng cộng	11.412	100%	194.046	100%	71.560	100%

Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2011, 2012, BCTC quý 2/2013 của Công ty FLC Global

Chi phí bán hàng và giá vốn hàng bán của Công ty tăng đột biến năm 2012 so với năm 2011 do hoạt động thương mại của Công ty được đẩy mạnh, đồng thời Công ty có thêm các hoạt động cung cấp dịch vụ khác như đại lý vé máy bay, du lịch lữ hành, tư vấn du học,... Điều này cũng dẫn tới sự thay đổi tỷ trọng của các loại chi phí nêu trên, theo đó giá vốn hàng bán năm 2011 chiếm 19,32% tổng chi phí, nhưng năm 2012 đã tăng lên chiếm 93,62% tổng chi phí.

Chi phí quản lý doanh nghiệp năm 2012 là 7 tỷ, tăng gần gấp đôi năm 2011 do Công ty mở rộng thêm các hoạt động và tăng tuyển dụng nhân sự.

Chi phí tài chính của Công ty năm 2012 giảm so với năm 2011 do Công ty đã hoàn trả các khoản gốc vay đầu tư sân golf.

6.4. Trình độ công nghệ

Là một Công ty có các dịch vụ kinh doanh đa dạng, FLC Global cũng sử dụng công nghệ thông tin hiện đại trong công tác quản trị và kinh doanh của mình:

- Trong hoạt động kế toán: sử dụng phần mềm kế toán Fast Business.
- Trong hoạt động quản trị khách hàng: sử dụng phần mềm ACMAN Bar.
- FLC Booking Office có hệ thống đặt chỗ sử dụng công nghệ mới nhất hiện nay như: ABACUS, AMADEUS, GALILEO, SABRE & E-TERM.

- Hệ thống phòng tập golf điện tử Screen Shot với công nghệ 3D.

Ngoài ra, Công ty cũng ý thức được vai trò của thương mại điện tử trong việc phát triển mạng lưới kinh doanh thông qua website và các công cụ hỗ trợ trên internet. Công ty đã và sẽ đầu tư phát triển mạnh website, sử dụng các công cụ hỗ trợ quảng cáo và bán hàng online như SEO (search engine optimization), đặt banner quảng cáo,... phục vụ cho hoạt động bán vé máy bay, du lịch lữ hành và giới thiệu về các hoạt động khác của công ty.

6.5. Tình hình nghiên cứu và phát triển sản phẩm mới

Với số vốn 260 tỷ đồng hiện tại, FLC Global có nguồn tài chính dồi dào để thực hiện đầu tư vào các dự án kinh doanh mới. Lãnh đạo Công ty đang triển khai nghiên cứu, đi tìm hiểu thực tế và tiếp xúc với các đối tác kinh doanh nhằm tìm kiếm các cơ hội đầu tư tiềm năng.

Với các hoạt động hiện tại, đặc biệt là hoạt động du lịch lữ hành, Công ty đang tiến hành nghiên cứu để xây dựng các sản phẩm tour du lịch mới mẻ, độc đáo nhằm mở rộng thị trường và nâng cao sức cạnh tranh của Công ty như Golf tour, thám hiểm, sinh thái, môi trường, mạo hiểm, nấu ăn, MICE, DMZ, home-stay,

FLC Global đã nghiên cứu phát triển hoạt động xuất nhập khẩu và kinh doanh vận tải, hoạt động này sẽ đóng góp lớn vào kế hoạch kinh doanh và lợi nhuận năm 2013.

6.6. Tình hình kiểm tra chất lượng sản phẩm/dịch vụ

Hiện nay Công ty đang áp dụng Hệ thống Quản lý chất lượng ISO9001-2008 theo Bộ tiêu chuẩn Việt Nam.

Công ty đã xây dựng được một hệ thống nội bộ các quy trình, quy chế, quy định liên quan đến công tác quản lý kỹ thuật trong hoạt động cung cấp dịch vụ (sân golf, đặt vé,...), vì vậy công tác quản lý chất lượng được thực hiện tốt, đúng quy trình, dịch vụ của Công ty luôn được khách hàng đánh giá cao.

6.7. Hoạt động Marketing

FLC Global là doanh nghiệp cung cấp dịch vụ nên công tác marketing được coi là khâu then chốt đối với sự phát triển của công ty. Công ty tập trung vào việc tạo hình ảnh thương hiệu gắn liền với thương hiệu Tập đoàn FLC, là một đơn vị thành viên sẽ phát triển mạnh mẽ mảng dịch vụ du lịch, thể thao trong một tập đoàn đa ngành với thế mạnh về bất động sản và du lịch. Song song với việc truyền thông về vai trò và vị thế của mình trong Tập đoàn FLC, Công ty FLC Global cũng có những chương trình marketing riêng cho từng mảng hoạt động.

❖ Hoạt động kinh doanh sân golf:

- Chiến lược lựa chọn phân khúc khách hàng mở rộng: ngoài các khách hàng VIP là khách hàng cấp cao thường chơi trên sân golf tiêu chuẩn, do điều kiện kinh tế khó khăn, Công ty cũng hướng tới phục vụ những đối tượng cấp trung và cả những người mới học chơi. Điều này giúp Công ty có số lượng khách hàng đông đảo và cũng là đối tượng để Công ty có thể cung cấp thêm nhiều dịch vụ và bán các sản phẩm liên quan thành một chuỗi dịch vụ toàn diện.
- Lựa chọn quy mô dịch vụ và loại hình dịch vụ phù hợp cho từng nhóm đối tượng khách hàng, Công ty xây dựng sân tập golf mini hiện đại nhưng không cần đáp ứng nhiều yêu cầu khắt khe như đối với sân golf tiêu chuẩn. Các sản phẩm dịch vụ mà Công ty cung cấp cũng hướng tới tiêu chí đa dạng, đồng bộ, chất lượng và giá cả phù hợp, bao gồm: sân tập, sân chơi tiêu chuẩn, phòng tập điện tử, dịch vụ đào tạo golf, bán dụng cụ thể thao và golf, tổ chức tour thi đấu, bar và nhà hàng,...
- Phát triển khách hàng: sử dụng truyền thông, các mối quan hệ của lãnh đạo Tập đoàn FLC, các phương tiện marketing thông thường khác như quảng cáo online, quảng cáo trên truyền hình, báo chí, tổ chức sự kiện,....

❖ Hoạt động bán vé máy bay và du lịch lữ hành:

- Ngoài việc marketing trực tiếp đến các khách hàng sử dụng dịch vụ (end-users), Công ty có chiến lược phát triển khách hàng thông qua phát triển hệ thống đại lý cấp 2 và các cộng tác viên với cơ chế chia sẻ hoa hồng hấp dẫn.
- Đẩy mạnh truyền thông online thông qua trang web giới thiệu dịch vụ của Công ty cùng các công cụ SEO, trang rao vặt quảng cáo, diễn đàn chia sẻ thông tin,...Hiện tại, Công ty đã hoàn thiện trang web bằng tiếng Việt, tiếng Anh và tiếng Tây Ban Nha.
- Song song với việc sử dụng các ấn phẩm quảng cáo như tờ rơi, đĩa CD, Công ty cũng tham gia hội chợ, triển lãm về Du lịch với mục tiêu tìm kiếm đối tác và quảng bá thương hiệu.

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

Logo của Công ty:



Công ty hiện đang tiến hành đăng ký sở hữu đối với logo trên tại Cục Sở hữu trí tuệ.

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

TT	Tên Hợp đồng	Đối tác	Sản phẩm dịch vụ	Giá trị (triệu đồng)	Thời gian thực hiện
1	Hợp đồng đại lý	Công ty CP Du lịch Quốc tế Hùng Vương	Cung cấp dịch vụ vé máy bay, book khách sạn, xe, thủ tục xuất nhập cảnh	Theo thực tế cung cấp dịch vụ	Hợp đồng dài hạn từ 23/11/2012 cho đến khi 2 bên thanh lý HĐ.
2	Hợp đồng đại lý	Công ty TNHH Thương mại và Truyền thông Hoàng Anh	Cung cấp dịch vụ vé máy bay, book khách sạn, xe, thủ tục xuất nhập cảnh	Theo thực tế cung cấp dịch vụ	Hợp đồng dài hạn từ 18/05/2012 cho đến khi 2 bên thanh lý HĐ.
3	Hợp đồng đại lý	Phòng vé Huy Vân	Cung cấp dịch vụ vé máy bay, book khách sạn, xe, thủ tục xuất nhập cảnh	Theo thực tế cung cấp dịch vụ	Hợp đồng dài hạn từ 10/09/2012 cho đến khi 2 bên thanh lý HĐ.
4	Hợp đồng đại lý	Công ty TNHH MTV Thương mại Mía	Cung cấp dịch vụ vé máy bay, book khách sạn, xe, thủ tục xuất nhập cảnh	Theo thực tế cung cấp dịch vụ	Hợp đồng dài hạn từ 10/09/2012 cho đến khi 2 bên thanh lý HĐ.
5	Hợp đồng chi định đại lý hành khách	Vietnam Airlines	Đại lý bán vé máy bay	Theo thực tế cung cấp dịch vụ	Từ 01/01/2013 đến 31/12/2013
6	Hợp đồng chi định đại lý	Công ty Cổ phần Ân Việt	Đại lý bán vé máy bay	Theo thực tế cung cấp dịch vụ	Hợp đồng dài hạn từ 10/09/2012 cho đến khi 2 bên thanh lý HĐ.
7	Hợp đồng hợp tác đầu tư	Công ty TNHH BDS SGINVEST	Hưởng lãi cố định	121,4 tỷ đồng	06 tháng kể từ ngày ký hợp đồng
8	Hợp đồng mua bán thép	CTCP Thép Việt Ý	Thép phế liệu	124,7 tỷ đồng	Từ ngày 28/07/2013 đến hết 30/11/2013
9	Hợp đồng mua bán than	Công ty CP Luyện Gang Vạn Lợi	Than coke luyện kim	70 tỷ đồng (giá trị tạm tính)	Từ 10/07/2013 đến 30/11/2013

10	Hợp đồng quặng sắt	Công ty CP TM và Dịch vụ Tiến Thành	Quặng manhetit có từ	15,5 tỷ đồng	01 tháng kể từ ngày ký kết hợp đồng
11	Hợp đồng thép phế liệu	Công ty CP Đầu Tư Sơn Phú	Sắt thép phế liệu	10,3 tỷ đồng	30 ngày kể từ ngày ký hợp đồng
12	Hợp đồng quặng	Công ty TNHH MTV Trọng Dương	Quặng Manhetit có từ	20,56 tỷ đồng	Từ ngày 01/06/2013 đến khi 2 bên thanh lý hợp đồng

7. Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh

1. Tóm tắt một số chỉ tiêu về hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty

Bảng: Một số chỉ tiêu về hoạt động kinh doanh các năm (Công ty mẹ)

Đơn vị: triệu đồng

Chỉ Tiêu	Năm 2011	Năm 2012	% tăng giảm 2012/2011	6 tháng 2013
Tổng tài sản	79.771	511.461	541%	282.615
Doanh thu thuần	3.853	185.888	4.725%	65.848
Lợi nhuận thuần từ HĐKD	79	8.754	10.981%	5.897
Lợi nhuận khác	2	66	3.200%	0
Lợi nhuận trước thuế	81	8.821	10.790%	5.897
Lợi nhuận sau thuế TNDN	81	6.993	8.533%	4.423

Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2011, 2012, BCTC quý 2/2013 của Công ty FLC Global

Bảng: Một số chỉ tiêu về hoạt động kinh doanh các năm (Hợp nhất)

Đơn vị: triệu đồng

Chỉ Tiêu	Năm 2011	Năm 2012	% Tăng giảm 2012/2011	6 tháng 2013
Tổng tài sản	79.771	448.556	462%	286.135
Doanh thu thuần	3.853	187.043	4.754%	67.212

Lợi nhuận thuần từ HĐKD	79	9.776	12.275%	6.336
Lợi nhuận khác	2	66	3.200%	-
Lợi nhuận trước thuế	81	9.843	12.052%	6.336
Lợi nhuận sau thuế TNDN	81	7.852	9.594%	4.378
Lợi nhuận sau thuế cổ đông công ty mẹ	81	7.841	9.580%	4.381
Lợi ích của cổ đông thiểu số	-	11	-	-2

Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2011, 2012, BCTC quý 2/2013 của Công ty FLC Global

Tổng tài sản năm 2012 của Công ty tăng 462% so với năm 2011 do công ty tăng đầu tư ngắn hạn, đẩy mạnh hoạt động kinh doanh thép làm tăng các khoản phải thu, có công ty con làm phát sinh lợi thế thương mại,...

Doanh thu thuần năm 2012 của Công ty tăng đột biến so với năm 2011 do năm 2011 về hoạt động kinh doanh, công ty chỉ có hoạt động của Sân Golfnet 1, doanh thu thuần chỉ đạt 3,8 tỷ đồng, hoạt động tài chính chiếm tỷ trọng lớn, đạt hơn 7,6 tỷ đồng.

Sang năm 2012, cùng với việc mua Sân Golfnet 2 và thực hiện các hoạt động kinh doanh mới (đại lý bán vé máy bay, tư vấn đào tạo, dịch vụ du lịch, nhà hàng, thương mại), doanh thu cung cấp hàng hóa và dịch vụ của Công ty tăng mạnh, đạt 187 tỷ đồng. Đặc biệt, doanh thu từ hoạt động thương mại đạt hơn 159 tỷ đồng, phát sinh từ các hợp đồng cung cấp thép, vật liệu xây dựng cho các đối tác. Doanh thu hoạt động tài chính năm 2012 tăng gấp đôi doanh thu tài chính năm 2011, tăng từ 7,6 tỷ đồng năm 2011 lên 16,7 tỷ đồng.

Lợi nhuận năm 2012 tăng mạnh so với năm 2011 do hoạt động kinh doanh của công ty có sự tăng trưởng và kết quả của hoạt động hợp tác đầu tư hưởng lãi cố định đem lại nhiều lợi nhuận cho công ty trong năm 2012.

Năm 2011 công ty không phải tính thuế thu nhập doanh nghiệp do lợi nhuận trước thuế năm 2011 không đủ bù đắp khoản lỗ lũy kế năm 2010 chuyển sang dẫn đến lợi nhuận trước thuế năm 2011 bằng lợi nhuận sau thuế.

Ngoài các hoạt động kinh doanh chính được thực hiện bởi Công ty mẹ, năm 2012 FLC Global đã thực hiện đầu tư vào hai Công ty con là Công ty TNHH Hải Châu và Công ty CP Giải trí Green Belt. Công ty TNHH Hải Châu đang trong quá trình làm thủ tục dự án Đầu tư xây dựng Tòa nhà hỗn hợp FLC tại Vĩnh Phúc nên chưa có doanh thu kinh doanh bất động sản. Công ty CP Giải trí Green Belt mới thành lập năm 2011 và hoạt động kinh doanh dịch vụ giải trí, trong

năm 2012 cũng gặp nhiều khó khăn nên kết quả kinh doanh không cao. Vì vậy, sự đóng góp của các Công ty con vào hiệu quả kinh doanh của FLC Global năm 2012 không đáng kể.

Sáu tháng đầu năm 2013, doanh thu thuần từ bán hàng và cung cấp dịch vụ của công ty mới đạt 67 tỷ đồng, bằng 20% doanh thu thực hiện cả năm 2012. Tuy nhiên, do đặc thù các hoạt động kinh doanh thương mại của công ty với các lô hàng có giá trị lớn và thời gian giao hàng dài khoảng 6 tháng do đó doanh thu thương mại của công ty sẽ tập trung chủ yếu vào các tháng cuối năm.

Lợi ích của cổ đông thiểu số 6 tháng 2013 âm là do kết quả kinh doanh 6 tháng đầu năm 2013 Công ty con Green Belt bị lỗ 73 triệu đồng.

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

❖ Những nhân tố thuận lợi:

Hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty cổ phần Liên doanh Đầu tư Quốc tế FLC trong 2 năm vừa qua đã đạt được một số thành tựu nhất định. Đó là do Công ty có những yếu tố thuận lợi như sau:

- Có được sự đoàn kết, nhất trí của Hội đồng quản trị, Ban kiểm soát và Ban Tổng Giám đốc Công ty. Ban Tổng Giám đốc Công ty là những người ham học hỏi, sáng tạo, dám nghĩ, dám làm và dám chịu trách nhiệm, tất cả vì sự phát triển của Công ty. Đây chính là động lực cho cán bộ nhân viên toàn Công ty tiếp tục có nhiều nỗ lực, cố gắng để hoàn thành nhiệm vụ.
- Hội đồng quản trị và Ban kiểm soát Công ty duy trì tốt việc họp hàng tuần và họp đột xuất khi có các vấn đề phát sinh thuộc thẩm quyền giải quyết của Hội đồng quản trị. Các thành viên Hội đồng quản trị là những người có kinh nghiệm, hoạt động lâu năm trong ngành kinh doanh của Công ty. Chính điều này đã hỗ trợ rất nhiều cho Tổng Giám đốc Công ty tổ chức thực hiện tốt nhiệm vụ của mình theo điều lệ Công ty.
- Đội ngũ CBNV, người lao động đã trưởng thành có nhiều kinh nghiệm cùng với sự quyết tâm để hoàn thành Nghị quyết của ĐHĐCĐ.
- Công ty đã có cơ sở vật chất, máy móc thiết bị, trình độ kỹ thuật ổn định và kinh nghiệm tổ chức quản lý sản xuất kinh doanh. Trong hoạt động marketing và phát triển khách hàng, Ban lãnh đạo Công ty đã phát huy mối quan hệ liên doanh, liên kết với đối tác, khách hàng được xây dựng từ trước, nhờ đó Công ty đã phát triển, trải qua thử thách, đã đứng vững và khẳng định vị thế của Công ty trên thị trường trong nước và ngoài nước. Hoạt động kinh doanh dịch vụ thể thao giải trí, sân golf, tư vấn du học và bán vé máy bay của Công ty năm vừa qua đã được hưởng lợi khá tốt từ những mối quan hệ này.

- FLC Global là một Công ty có phần vốn góp 21% đến từ Tập đoàn FLC, ngoài việc được hưởng lợi thế từ thương hiệu của Tập đoàn FLC, Công ty được tạo điều kiện kinh doanh với các đối tác và các công ty thành viên khác của Tập đoàn FLC trong hoạt động thương mại và đầu tư. Các hoạt động kinh doanh của Công ty mặc dù mới ở giai đoạn đầu triển khai và trong điều kiện kinh tế vĩ mô khó khăn nhưng đã không bị lỗ chính là nhờ mối quan hệ với Tập đoàn FLC và các đối tác do Tập đoàn FLC giới thiệu.
- Công ty có nguồn vốn dồi dào để kinh doanh, đồng thời Ban lãnh đạo Công ty cũng nhanh nhạy nắm bắt được những cơ hội tốt để đem lại hiệu quả sinh lời cho công ty.

❖ **Khó khăn:**

Những năm gần đây là những năm nền kinh tế thế giới và kinh tế nước ta gặp nhiều khó khăn đã tác động đến sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp, trong đó có Công ty cổ phần Liên doanh Đầu tư Quốc tế FLC:

- Công ty đã phải đối mặt với không ít khó khăn do thị trường trong nước và thế giới có nhiều diễn biến phức tạp. Giá vật liệu trong nước biến động tăng mạnh, hoạt động thương mại không thực sự thuận lợi.
- Sự cạnh tranh trong ngành dịch vụ thể thao và các dịch vụ khác diễn ra khốc liệt trên thị trường nội địa và đối tượng khách hàng mà công ty nhắm tới là những người có thu nhập cao, nhưng trong bối cảnh nền kinh tế khó khăn các hoạt động vui chơi giải trí có phần bị giảm.
- Các chính sách quản lý của Nhà nước về kinh tế, ngân hàng như chống lạm phát, siết chặt tín dụng, lãi suất ngân hàng tăng cao, không ổn định cũng gián tiếp ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của công ty.
- Nhiều dịch vụ mới của công ty như du lịch lữ hành, tư vấn du học do mới đi vào hoạt động nên còn nhiều yếu tố chưa ổn định về nhân sự, sản phẩm, quy trình hoạt động. Khách hàng cũng đang trong giai đoạn xây dựng cơ sở nền tảng nên chưa đem lại nguồn doanh thu lớn.
- Với nhiều hoạt động kinh doanh dàn trải, việc tập trung các thế mạnh của Công ty để mở rộng thị phần hoặc xây dựng thương hiệu trong từng mảng kinh doanh là rất khó khăn. Mặc dù các hoạt động có thể hỗ trợ nhau về mạng lưới khách hàng nhưng quy trình thực hiện dịch vụ, nhân sự và quản lý đòi hỏi doanh nghiệp đầu tư về chiều sâu, chuyên môn nghiệp vụ. Năm 2012 là thời gian doanh nghiệp bắt đầu thâm nhập thị trường, với những hoạt động xây dựng quy trình, quy chế quản lý nên cũng gặp nhiều khó khăn trong quá trình triển khai dịch vụ mới.

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

8.1. Vị thế của Công ty

Công ty Cổ phần Đầu tư liên doanh Quốc tế FLC là một công ty đa ngành nghề. Tuy nhiên, nhờ có đội ngũ quản lý có nhiều kinh nghiệm trong ngành, Công ty đang từng bước tạo lập uy tín và thương hiệu “FLC Global” trên thị trường. Số lượng khách hàng của Công ty ngày càng tăng không chỉ dựa vào mối quan hệ tốt sẵn có của các cán bộ quản lý mà còn dựa vào chính chất lượng sản phẩm dịch vụ mà FLC Global mang đến cho khách hàng. Với chiến lược phát triển bền vững, chuyên nghiệp và hiệu quả, FLC Global khởi đầu từ những dịch vụ cốt lõi như hoạt động thể thao, thương mại, du lịch, bất động sản, để xây dựng mối quan hệ với đông đảo khách hàng và quảng bá thương hiệu FLC Global, đồng thời chuẩn bị thực hiện đầu tư những dự án nhiều tiềm năng và hiệu quả.

- Hai sân tập FLC Golfnet 1 và 2 tọa lạc tại trung tâm khu vực Mỹ Đình, cách sân vận động quốc gia Mỹ Đình không xa, sân tập golf có vị trí thuận lợi về đường giao thông và hạ tầng cơ sở đồng bộ. Với vị trí thuận lợi về giao thông, cơ sở hạ tầng kỹ thuật được đầu tư hiện đại, đạt tiêu chuẩn hạng nhất, cùng hệ thống dịch vụ hỗ trợ đồng bộ như học viện đào tạo golf, cửa hàng proshop, hệ thống nhà hàng, coffee corner... FLC Golfnet tạo thành một khu tập luyện, vui chơi giải trí đồng bộ và liên hoàn dành cho những người yêu thích môn golf ngay giữa lòng Hà Nội. Bên cạnh đó, FLC Golfnet có không gian đẹp và đạt chuẩn quốc tế, không khí trong lành mát mẻ, sân tập hiện đại và đẳng cấp, dịch vụ thuận tiện và đa dạng. Đó là 4 trụ chính góp phần tạo nên sức hút của khu liên hiệp thể thao FLC Golfnet đối với “dân sành” golf và tennis Hà Nội.
- Khu liên hợp thể thao và giải trí Golfnet đã tìm hiểu, nghiên cứu và mạnh dạn cho ứng dụng những tiêu chuẩn mới nhất trên thế giới hiện nay nhằm mang đến một môi trường luyện tập thể thao chuyên nghiệp và đẳng cấp. Điểm khác biệt nhất của Golfnet và nhiều sân tập khác đó là sự xuất hiện của phòng tập 3D – một trải nghiệm hoàn toàn mới với golfer Việt Nam. Theo đó, việc luyện tập thể thao sẽ nhẹ nhàng và thú vị như một trò chơi 3D với độ chính xác cao qua việc sử dụng máy tập và phân tích hình ảnh Golf. FLC Golfnet trở thành một trong những sân tập golf hiện đại và quy mô lớn nhất Việt Nam hiện nay.
- FLC Global là đại lý chính thức cấp một của Vietnam Airlines và 39 hãng hàng không quốc tế khác. Phòng vé máy bay hiện có đội ngũ nhân viên trình độ chuyên môn cao được đào tạo bài bản, phong cách phục vụ chuyên nghiệp, có thâm niên và yêu nghề, cam kết sẽ hỗ trợ đại lý tư vấn, đặt, giữ chỗ cho khách nhanh chóng và hiệu quả. Công ty luôn tìm kiếm những khách hàng, đại lý để cung cấp vé máy bay thường xuyên và lâu dài.
- Đối với hoạt động thương mại, các sản phẩm của FLC Global cung cấp đều có xuất xứ từ những nhà sản xuất uy tín của Châu Âu, Châu Mỹ, Nhật Bản, Hàn Quốc, Đài Loan và Trung Quốc với công suất ổn định, sản xuất trên dây chuyền công nghệ tiên tiến hiện đại

và quy trình quản lý chất lượng nghiêm ngặt, đảm bảo các sản phẩm đáp ứng theo yêu cầu của khách hàng

- Các hoạt động kinh doanh khác như vận chuyển, du lịch, nhà hàng, tư vấn du học, đào tạo,... là những hoạt động không mang tính trọng yếu nhưng là những dịch vụ có mối quan hệ về khách hàng nhằm tận dụng tối ưu cơ sở khách hàng của Công ty đồng thời cũng hướng tới cung cấp chuỗi dịch vụ nhằm thỏa mãn tối đa nhu cầu của khách hàng. Điều này giúp FLC Global xây dựng và giữ gìn được uy tín với các khách hàng của mình.
- Đối với dịch vụ thể thao giải trí, đầu tư bất động sản, Công ty mới bắt đầu triển khai từ cuối năm 2012. Với việc có nguồn vốn dồi dào, Công ty tin tưởng sẽ lựa chọn được thời điểm và những cơ hội phù hợp để khẳng định vị thế của mình trên thị trường.

Trong thời gian tới khi FLC Global mở rộng các hoạt động kinh doanh ra thị trường và cổ phiếu của FLC Global được niêm yết trên thị trường chứng khoán tập trung thì thương hiệu công ty sẽ được biết đến nhiều hơn và khẳng định vị thế so với các công ty cùng ngành, tạo điều kiện thuận lợi cho việc huy động vốn và tìm kiếm nhà đầu tư chiến lược.

8.2. Tiềm năng phát triển

Việc lựa chọn hoạt động thương mại và dịch vụ là hoạt động kinh doanh chính của công ty FLC Global được chúng tôi đánh giá là một định hướng đúng đắn, phù hợp với xu thế phát triển của một nước đang phát triển như Việt Nam. Trong giai đoạn chuyển mình mạnh mẽ, vai trò của hoạt động thương mại và dịch vụ đã giúp thúc đẩy lưu thông hàng hóa, luân chuyển nguồn lực hiệu quả tới các khu vực và ngành kinh tế quan trọng của đất nước. Với bộ máy hết sức tinh gọn và nguồn lực tài chính sẵn có dồi dào, Công ty có thể nhanh nhạy nắm bắt những cơ hội kinh doanh phù hợp và có thể dễ dàng chuyển đổi hoạt động kinh doanh mà không gặp khó khăn về tổ chức bộ máy, nhân sự.

Với các lĩnh vực mà hiện Công ty đang bắt đầu mở rộng sau khoảng thời gian ngắn hoạt động thử nghiệm (2 năm đối với sân golf, chưa đầy 1 năm với hoạt động du lịch,...), tiềm năng phát triển cũng tương đối tốt trong trung và dài hạn.

❖ Về hoạt động kinh doanh đầu tư bất động sản:

- Nhìn về trung và dài hạn, thị trường bất động sản Việt Nam rất tiềm năng. Việt Nam hiện có khoảng 90 triệu dân, cứ mỗi năm trung bình tăng 1 triệu dân, đặc biệt là các đô thị lớn đang có nhu cầu rất cao về nhà ở. Việt Nam hiện có diện tích nhà ở trung bình khoảng 16 m²/người, trong khi đó tại Trung Quốc mặc dù số dân rất lớn nhưng diện tích nhà ở bình quân đạt khoảng 28m²/người. Điều đó cho thấy, nhu cầu về nhà ở tại Việt Nam là rất lớn.
- Bên cạnh đó, về thu nhập bình quân trên đầu người ở nước ta hiện đạt trên 1000 USD. Theo các chuyên gia trong lĩnh vực này, khi khu vực nào có mức thu nhập bình quân đầu

người bắt đầu từ mức trên 1000 USD thì thị trường bất động sản bắt đầu phát triển mạnh (thu nhập bình quân trên đầu người từ 1000 – 10.000 USD là thời điểm phát triển mạnh của thị trường bất động sản, tuy nhiên xét về từng giai đoạn cụ thể có sự tăng giảm khác nhau).

- Cùng với quá trình phát triển kinh tế, việc đô thị hóa sẽ diễn ra nhanh trong những năm tới. Đi liền với đó là sự bùng phát của thị trường xây dựng, kinh doanh nhà đất, đặc biệt là sản phẩm các khu đô thị mới. Đây dự kiến là sản phẩm chủ lực của thị trường bất động sản nước ta trong những năm tới. Những năm trước, dự án khu đô thị mới ở nước ta chỉ vven vẹn khoảng vài chục ha, tuy nhiên trong một hai năm gần đây đã xuất hiện nhiều dự án khu đô thị lên đến hàng trăm ha. Đến nay, nước ta cũng đã xuất hiện các dự án đô thị mới có quy mô trên 1000 ha. Điều này cho thấy quy mô của thị trường sẽ ngày càng lớn hơn.
- Hiện nay thị trường đang gặp khó khăn, đó chính là nguồn vốn cho bất động sản, do nguồn vốn cho thị trường này rất lớn và chủ yếu là từ ngân hàng. Với hàng loạt các chính sách và biện pháp để phá băng, giải quyết nợ xấu, khơi thông thị trường bất động sản của Chính phủ trong năm 2012 và năm 2013 tới đây, dự báo thị trường sẽ lại ấm lên và tăng trưởng trở lại trong vòng 3-5 năm tới.

❖ **Về hoạt động dịch vụ thể thao và sân golf:**

- Người Việt Nam có tình yêu thể thao nồng nhiệt, giàu cảm xúc thiên nhiên, thích du lịch, ham tìm hiểu. Đất nước Việt Nam có phong cảnh đẹp, nhiều vị trí có thể xây dựng được những khu nghỉ dưỡng và các sân golf đẳng cấp. Những yếu tố đó hứa hẹn một tương lai tươi sáng cho golf Việt Nam.
- Hiện nay, cả nước có 29 sân golf đang hoạt động, chỉ tương đương với Singapore và rất xa với tiềm năng của một đất nước 90 triệu dân, đang trên đà phát triển.
- Quy hoạch sân golf hiện ở mức độ khiêm tốn hợp lý. Trong Quy hoạch, có 90 sân golf được cấp phép. Như vậy, trung bình mỗi tỉnh thành có chưa đến 1,5 sân golf. Tuy có 90 dự án, nhưng do tình hình kinh tế khó khăn, nên khả năng đến năm 2020, nhiều nhất cả nước chỉ có khoảng 50 sân golf được đưa vào hoạt động.
- Trong tương lai, Chính phủ có thể sẽ khuyến khích đầu tư các sân golf mini để phục vụ những người yêu thể thao, loại sân này không đòi hỏi chất lượng cao nên giá thành xây dựng thấp. Người chơi golf chỉ trả một mức phí thấp, đủ để duy trì bảo dưỡng sân golf. Việc đi tiên phong trong lĩnh vực này sẽ là một lợi thế của FLC Global.

- Nhiều địa phương của Việt Nam cũng đang có chiến lược phát triển các môn thể thao trên nền tảng xã hội hóa và phát triển thể thao giải trí theo chiều hướng chuyên nghiệp hóa nhằm hướng tới thu hút khách du lịch.

❖ **Về hoạt động dịch vụ du lịch:**

- Việt Nam là một đất nước có nhiều tiềm năng du lịch với nhiều cảnh quan tự nhiên đẹp, phong phú và đa dạng khắp trên mọi miền đất nước, có sức hấp dẫn đối với du khách. Hơn nữa, Việt Nam đã từng trải qua các cuộc kháng chiến thần kỳ để lại cho lịch sử dân tộc những dấu ấn hào hùng có sức lôi cuốn du khách muốn tìm hiểu về lịch sử Việt Nam. Đặc biệt, dân tộc Việt Nam có truyền thống hiếu khách – đây là một trong những yếu tố gây hứng thú đối với du khách.
- Hiện nay Đảng và Nhà nước Việt Nam luôn quan tâm tới việc tạo môi trường đầu tư thông thoáng, tạo điều kiện thuận lợi và khuyến khích các thành phần kinh tế có thể tham gia đầu tư vào lĩnh vực du lịch, cạnh tranh lành mạnh và bình đẳng trước pháp luật.
- Đảng và Nhà nước đã và đang quan tâm tới phát triển cơ sở hạ tầng kinh tế, xã hội, trong đó đặc biệt là hạ tầng giao thông vận tải, thông tin, dịch vụ du lịch, nơi vui chơi giải trí, văn hóa... đây chính là sự quan tâm tạo những điều kiện cần thiết để phát triển du lịch.
- Sự cạnh tranh trong hội nhập là cơ hội để các doanh nghiệp kinh doanh trong lĩnh vực du lịch vươn lên tự khẳng định và hoàn thiện mình, phải có ý thức nâng cao hơn nữa chất lượng dịch vụ và đa dạng hóa sản phẩm du lịch nhằm đáp ứng nhu cầu trong nước và quốc tế.
- Hội nhập kinh tế quốc tế là cơ hội để Việt Nam có thể tiếp cận được với các nước trên thế giới về đào tạo nguồn nhân lực du lịch có trình độ quốc tế, đáp ứng ngày càng tốt hơn yêu cầu của thị trường trong nước và theo kịp trình độ quốc tế về du lịch.
- Tình hình chính trị tiếp tục không ổn định tại nhiều nước trên thế giới khiến Việt Nam trở thành một điểm đến an toàn cho khách du lịch nếu chúng ta có chính sách kích cầu hợp lý.

9. Chính sách đối với người lao động

9.1 . Số lượng người lao động

Cơ cấu lao động đến thời điểm 30/06/2013

Đơn vị: người

Phân loại theo trình độ	Năm 2011	Năm 2012	30/06/2013
Sau đại học	5	8	8
Đại học	20	32	34
Cao đẳng, trung cấp	22	29	31

Lao động phổ thông	33	43	45
Tổng cộng	80	112	118
Phân loại theo cấp quản lý	Năm 2011	Năm 2012	30/06/2013
Cán bộ quản lý	35	42	44
Nhân viên	45	70	74
Tổng cộng	80	112	118

9.2 Chính sách tuyển dụng, đào tạo, lương thưởng, trợ cấp

❖ Chính sách tuyển dụng

Công tác tuyển dụng được thực hiện theo chiến lược phát triển của Công ty và thực hiện theo kế hoạch hàng năm. Công ty đề ra tiêu chí tuyển dụng lao động, trong đó ưu tiên lao động tốt nghiệp đại học và sau đại học trong và ngoài nước, lao động có chuyên môn giỏi, kinh nghiệm và năng lực đáp ứng được yêu cầu của Công ty, sinh viên khá giỏi vừa mới tốt nghiệp trong và ngoài nước nhằm tạo nguồn phát triển lâu dài cho Công ty.

❖ Chính sách đào tạo

Đào tạo và phát triển nhân viên là một trong các công tác ưu tiên của FLC GLOBAL. Chính sách đào tạo của FLC GLOBAL có mục tiêu xây dựng và phát triển đội ngũ nhân viên thành thạo về nghiệp vụ, có đạo đức trong kinh doanh, chuyên nghiệp trong phong cách làm việc và nhiệt tình phục vụ khách hàng.

Trên cơ sở định hướng phát triển kinh doanh của Công ty và kế hoạch hàng năm, Chính sách đào tạo của Công ty được triển khai theo các loại hình đào tạo sau:

- + Đào tạo chuyên môn nghiệp vụ: dựa vào yêu cầu công việc và kết quả đánh giá. Công ty phân tích nhu cầu đào tạo và thiết kế các chương trình đào tạo chuyên môn, kết hợp với các chuyên gia bên trong và bên ngoài (tổ chức đào tạo) để thực hiện.
- + Đào tạo về quản lý: tương tự như đào tạo chuyên môn nghiệp vụ nhưng đặc biệt chú trọng đối với cán bộ thuộc diện quy hoạch và cán bộ được đề bạt lên vị trí cao hơn hoặc luân chuyển.
- + Kèm cặp trong công việc: thực hiện thường xuyên, do các Phòng ban/Bộ phận trực tiếp thực hiện, người có kinh nghiệm được giao kèm cặp nhân viên mới.
- + Thường xuyên đưa cán bộ công nhân viên đi dự các cuộc hội thảo, hội chợ ở nước ngoài, tham dự các khoá đào tạo về kỹ thuật sản phẩm bằng kinh phí của Công ty hoặc nguồn hỗ trợ của các đối tác và nhà cung cấp.

❖ Chế độ khen thưởng

Chế độ khen thưởng cho nhân viên của FLC GLOBAL gắn liền với kết quả hoạt động kinh doanh và chất lượng phục vụ. FLC GLOBAL có các chế độ cơ bản như sau:

- + Mỗi năm, nhân viên được thưởng tối thiểu 01 tháng lương, ngoài ra nhân viên còn được hưởng lương theo năng suất và thưởng hoàn thành công việc;
- + Thưởng cho các đơn vị, cá nhân tiêu biểu trong năm; thưởng sáng kiến;
- + Thưởng trong các dịp lễ tết của quốc gia và kỷ niệm thành lập công ty.

❖ Chế độ phụ cấp, bảo hiểm xã hội

Tất cả nhân viên chính thức của FLC GLOBAL đều được hưởng các trợ cấp xã hội phù hợp với Luật Lao động. Ngoài ra, tùy lĩnh vực công tác mà nhân viên FLC GLOBAL còn nhận được phụ cấp độc hại, phụ cấp rủi ro tiền mặt, phụ cấp chuyên môn, v.v.

Ngoài các chế độ bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế và bảo hiểm thất nghiệp theo quy định của Nhà nước, Ban lãnh đạo Công ty còn quan tâm đến tinh thần và thể chất của CBCNV bằng cách tổ chức bữa cơm trưa đủ dinh dưỡng cho toàn bộ CBCNV, đây là một phúc lợi rất được anh em CBCNV ủng hộ và cảm thấy an tâm khi là thành viên của Công ty.

Đồng thời, Công ty cũng thường xuyên nâng cao chính sách phúc lợi cho CBCNV bằng các trợ cấp đối với các nhân viên cưới hỏi, ốm đau – nằm viện, thai sản, nghỉ hưu, mất sức, chế độ tang chế...

Bên cạnh đó, Ban lãnh đạo cùng Công đoàn công ty luôn chú tâm phát triển phong trào văn thể mỹ và duy trì các hoạt động ngoại khóa như các giải thể thao, văn nghệ, sinh hoạt tập thể, tổ chức từ thiện giúp đỡ người nghèo...

❖ Chế độ khác:

Hàng năm, FLC GLOBAL thực hiện chế độ nghỉ mát, đồng phục cho nhân viên. Ngoài ra, FLC GLOBAL có những chính sách đãi ngộ nhân viên như tổ chức khám bệnh định kỳ và thành lập câu lạc bộ sức khỏe...

10. Chính sách cổ tức

Công ty sẽ tiến hành trả cổ tức cho cổ đông khi kinh doanh có lãi, sau khi hoàn thành nghĩa vụ nộp thuế và nghĩa vụ tài chính khác theo quy định của pháp luật đồng thời đảm bảo thanh toán đủ các khoản nợ và nghĩa vụ tài sản khác đến hạn phải trả.

Năm 2012, công ty không chia cổ tức do lợi nhuận còn hạn chế.

Năm 2013, ĐHĐCĐ thường niên đã thông qua mức chi trả cổ tức dự kiến là 3%.

11. Tình hình hoạt động tài chính

11.1. Các chỉ tiêu cơ bản

a. Trích khấu hao TSCĐ:

Công ty tính khấu hao TSCĐ hữu hình và TSCĐ vô hình được ghi nhận theo giá gốc và theo phương pháp đường thẳng dựa trên thời gian hữu dụng ước tính của tài sản, phù hợp với

Thông tư 203/2009/TT-BTC của Bộ Tài Chính về chế độ quản lý, sử dụng và trích khấu hao tài sản cố định. Thời gian khấu hao cụ thể của các nhóm tài sản cố định như sau:

Nhà cửa, vật kiến trúc	06 - 10 năm
Máy móc, thiết bị	05 năm
Thiết bị dụng cụ quản lý	04 - 06 năm

b. Mức lương bình quân:

Năm	2011	2012
Thu nhập bình quân (đồng/người/tháng)	7.000.000	9.000.000

c. Thanh toán các khoản nợ đến hạn:

Công ty luôn thực hiện thanh toán đầy đủ và đúng hạn các khoản nợ đến hạn.

d. Các khoản phải nộp theo luật định:

Thực hiện theo chủ trương của Hội đồng quản trị, FLC Global luôn tuân thủ và thực hiện đúng các quy định của pháp luật. Về nghĩa vụ tài chính với Nhà nước, Công ty không có khoản thuế và các khoản phải nộp Nhà nước nào quá hạn trả.

e. Các khoản phải thu

Bảng: Một số chỉ tiêu về các khoản phải thu qua các năm (Công ty mẹ)

Đơn vị: đồng

Chỉ tiêu	Năm 2011	Năm 2012	6 tháng đầu năm 2013
Phải thu của khách hàng	64.714.055	176.825.656.905	862.465.145
Trả trước người bán	149.916.725	411.836.414	1.040.313.685
Phải thu nội bộ	-	7.237.236	0
Các khoản phải thu khác	4.899.675.000	8.937.998.574	5.263.747.663
Tổng cộng	5.114.305.780	186.182.729.129	7.166.526.493

Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2011, 2012, BCTC quý 2/2013 của Công ty FLC Global

Bảng: Một số chỉ tiêu về các khoản phải thu qua các năm (Hợp nhất)

Đơn vị: đồng

Chỉ tiêu	Năm 2011	Năm 2012	6 tháng đầu năm 2013
Phải thu của khách hàng	64.714.055	177.004.612.905	1.041.421.145
Trả trước người bán	149.916.725	446.836.414	1.075.313.685
Phải thu nội bộ	-	-	-
Các khoản phải thu khác	4.899.675.000	8.937.998.574	6.535.060.663
Tổng cộng	5.114.305.780	186.389.447.893	8.651.795.493

Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2011, 2012, BCTC quý 2/2013 của Công ty FLC Global

Khoản phải thu khách hàng của Công ty (công ty mẹ) tại thời điểm 31/12/2012 là 176,8 tỷ đồng, trong đó phải thu chủ yếu từ các khách hàng mua vật liệu xây dựng là Công ty TNHH Inox Thành Nam và Công ty TNHH Đầu tư và Phát triển Đại Dương là 171 tỷ đồng. Đến thời điểm 30/6/2013, các khách hàng trên đã thanh toán hết tiền hàng cho công ty.

Các khoản phải thu ngắn hạn khác tại thời điểm 31/12/2012, 30/6/2013 là khoản phải thu lãi hợp tác đầu tư đối với CTCP Tập đoàn FLC và Công ty TNHH SGInvest. Đây là các khoản phải thu chưa đến hạn.

f. Các khoản phải trả

Căn cứ vào các Báo cáo tài chính kiểm toán năm 2011, 2012 cho thấy Công ty đã thanh toán đầy đủ và đúng hạn các khoản nợ, giữ uy tín cho Công ty và phát huy được hiệu quả sử dụng vốn.

Bảng: Một số chỉ tiêu về các khoản phải trả qua các năm (Công ty mẹ)

Đơn vị: đồng

Chỉ tiêu	31/12/2011	31/12/2012	30/06/2013
Nợ ngắn hạn	76.553.615.790	246.230.434.548	13.378.672.200
Vay và nợ ngắn hạn	69.050.000.000	0	0
Phải trả cho người bán	475.808.281	173.425.472.966	2.290.129.614
Người mua trả tiền trước	22.790.509	157.755.160	272.577.984
Thuế và các khoản phải nộp cho Nhà nước	26.952.776	1.931.040.351	3.373.993.622
Phải trả công nhân viên	98.125.890	556.563.071	466.269.805
Chi phí phải trả	-	2.659.000	2.037.066.092
Phải trả nội bộ	1.998.350.000	320.000.000	320.000.000
Các khoản phải trả, phải nộp khác	4.881.588.334	69.836.944.000	4.201.818.180
Quỹ khen thưởng, phúc lợi			416.816.903
Nợ dài hạn		20.000.000	124.204.226
Phải trả dài hạn khác	-	20.000.000	20.000.000
Dự phòng trợ cấp mất việc làm			104.204.226
Tổng cộng	76.553.615.790	246.250.434.548	13.502.876.426

Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2011, 2012, BCTC quý 2/2013 của Công ty FLC Global

Bảng: Một số chỉ tiêu về các khoản phải trả qua các năm (Hợp nhất)

Đơn vị: đồng

Chỉ tiêu	31/12/2011	31/12/2012	30/06/2013
Nợ ngắn hạn	76.553.615.790	181.702.268.939	15.232.281.635
Vay và nợ ngắn hạn	69.050.000.000	-	0
Phải trả cho người bán	475.808.281	173.446.998.586	2.361.219.418
Người mua trả tiền trước	22.790.509	157.755.160	272.577.984
Thuế và các khoản phải nộp cho Nhà nước	26.952.776	3.411.952.780	5.254.614.244
Phải trả công nhân viên	98.125.890	628.755.071	497.901.805
Chi phí phải trả	-	2.659.000	2.037.066.092
Phải trả nội bộ	1.998.350.000	-	0
Các khoản phải trả, phải nộp khác	4.881.588.334	4.054.148.342	4.392.085.189
Quỹ khen thưởng, phúc lợi			416.816.903

Nợ dài hạn		20.000.000	124.204.226
Phải trả dài hạn khác		20.000.000	20.000.000
Dự phòng trợ cấp mất việc làm			104.204.226
Tổng cộng	76.553.615.790	181.722.268.939	15.356.485.861

Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2011, 2012, BCTC quý 2/2013 của Công ty FLC Global

Phải trả người bán của công ty mẹ tại thời điểm 31/12/2012 là 173,4 tỷ đồng, trong đó phải trả tiền mua Thép không gỉ cho CTCP Tập đoàn Thành Nam, CTCP FLC Golf & Resort, CTCP Đầu tư Tài chính và Địa ốc FLC tổng số tiền là hơn 171 tỷ đồng. Chúng tôi đã trả toàn bộ khoản tiền này cho nhà cung cấp theo đúng thời hạn.

Các khoản phải trả, phải nộp khác của công ty mẹ tại thời điểm 31/12/2012 là 69,8 tỷ đồng, trong đó 69,69 tỷ đồng là khoản phải trả cho CTCP Tập đoàn FLC (3,69 tỷ đồng) và Công ty TNHH Hải Châu (66 tỷ đồng) theo hợp đồng hợp tác đầu tư giữa các bên.

g. Đầu tư tài chính ngắn hạn:

	<u>30/06/2013</u>	<u>01/01/2013</u>
Hợp tác đầu tư	121.400.000.000	203.630.000.000
- Công ty TNHH BĐS SGINVEST	121.400.000.000	203.630.000.000
Cộng	121.400.000.000	203.630.000.000

Năm 2012, Công ty thực hiện hợp tác đầu tư hưởng lãi suất cố định với Công ty TNHH BĐS SGINVEST số tiền 203,63 tỷ đồng. Đến thời điểm 30/06/2013, số dư các Hợp đồng hợp tác kinh doanh là 121,4 tỷ đồng. Mặc dù công ty thu lãi suất cố định hàng năm nhưng các khoản hợp tác đầu tư này có thể gặp rủi ro thu hồi nguồn vốn nếu đối tác mất khả năng thanh toán.

Về vấn đề này, công ty sẽ không ký thêm các hợp đồng hợp tác đầu tư mới và không gia hạn thời gian hợp tác đầu tư đối với các hợp đồng hiện tại, chấm dứt hoạt động hợp tác đầu tư hưởng lãi cố định từ năm 2014. Dự kiến các hợp đồng hợp tác đầu tư hiện tại sẽ được thu hồi toàn bộ vào tháng 12/2013. Trong tháng 7, Công ty đã thu hồi 12,1 tỷ đồng đến hạn thanh toán.

h. Trích lập các quỹ:

Số dư các Quỹ qua các năm

Đơn vị: đồng

Chỉ tiêu	31/12/2011	31/12/2012	30/06/2013
Quỹ khen thưởng phúc lợi	-	-	416.816.903
Quỹ đầu tư phát triển	-	-	1.563.063.387
Quỹ dự phòng tài chính	-	-	521.021.129
Tổng cộng			2.500.901.419

Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2011, 2012, BCTCHN quý 2/2013

Công ty thực hiện trích lập các quỹ theo quy định của pháp luật, điều lệ và Nghị quyết ĐHĐCĐ thường niên các năm của công ty.

Năm 2011, lợi nhuận sau thuế của công ty còn hạn chế và lợi nhuận chưa phân phối là số âm nên công ty không trích lập các quỹ. Năm 2012, lợi nhuận sau thuế đã được ĐHCĐ thường niên năm 2013 thông qua việc phân phối lợi nhuận trong đó có trích lập các quỹ, số dư trích lập quỹ được thể hiện tại BCTC quý 2 của công ty.

11.2. Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu

Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Năm 2011	Năm 2012
Chỉ tiêu cơ cấu vốn			
Nợ/ Tổng tài sản	Lần	0,96	0,41
Nợ/ Vốn chủ sở hữu	Lần	23,79	0,68
Chỉ tiêu khả năng thanh toán			
Khả năng thanh toán ngắn hạn:			
TSNH/Nợ ngắn hạn	Lần	0,91	2,19
Khả năng thanh toán nhanh:			
TSNH - Hàng tồn kho	Lần	0,90	2,18
Nợ ngắn hạn			
Chỉ tiêu về năng lực hoạt động			
Vòng quay hàng tồn kho			
(GVHB/HTK bình quân)	Vòng	0,07	0,71
Doanh thu thuần/Tổng tài sản	%	4,83	41,7
Chỉ tiêu về khả năng sinh lời			
Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần	%	2,11	4,20
Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu bình quân	%	2,56	5,82(*)
Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản bình quân	%	0,15	2,97(*)
Hệ số Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh/Doanh thu thuần	%	2,05	5,23

Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2011, BCTC hợp nhất kiểm toán năm 2012 của CTCP FLC Global

(*) Chỉ tiêu được tính theo Lợi nhuận sau thuế của cổ đông Công ty mẹ trên BCTC hợp nhất.

12. Hội đồng quản trị, Ban giám đốc, Ban kiểm soát, Kế toán trưởng**Danh sách HĐQT, Ban Giám đốc, Ban Kiểm soát, Kế toán trưởng**

Tên	Chức vụ
Ông Lê Đình Vinh	Chủ tịch Hội đồng Quản trị kiêm Tổng Giám đốc
Ông Doãn Văn Phương	Thành viên Hội đồng Quản trị
Ông Nguyễn Thanh Bình	Thành viên Hội đồng Quản trị
Ông Lê Tân Sơn	Thành viên Hội đồng Quản trị
Ông Nguyễn Thanh Tùng	Thành viên Hội đồng Quản trị
Ông Trần Xuân Huy	Phó Tổng Giám đốc
Ông Lê Thanh Dương	Phó Tổng Giám đốc
Ông Nguyễn Tiến Dũng	Phó Tổng Giám đốc
Bà Nguyễn Phương Ngân	Kế toán trưởng
Ông Phạm Anh Tuấn	Trưởng Ban kiểm soát
Bà Nguyễn Bình Phương	Thành viên Ban kiểm soát
Ông Trần Thế Anh	Thành viên Ban kiểm soát

12.1. Hội đồng quản trị**12.1.1. Ông Lê Đình Vinh**

Số CMND:	013244981 cấp ngày 02/02/2010 tại Hà Nội
Giới tính:	Nam
Năm sinh:	12/04/1972
Nơi sinh:	Xã Ngũ Kiên, huyện Vĩnh Tường, tỉnh Vĩnh Phúc
Quốc tịch:	Việt Nam
Dân tộc:	Kinh
Địa chỉ thường trú:	Phòng 302, Chung cư CT5, Đơn nguyên I, Khu đô thị Mỹ Đình II, xã Mỹ Đình, huyện Từ Liêm, thành phố Hà Nội
Trình độ văn hóa:	12/12
Trình độ chuyên môn:	Tiến sỹ Luật

Chức vụ công tác hiện nay tại tổ chức niêm yết:	Chủ tịch Hội đồng Quản trị kiêm Tổng Giám đốc Công ty
Quá trình công tác:	
6/1995 - 7/2008:	Giảng viên Trường Đại học Luật Hà Nội
12/2008 - 10/2009:	Phó Ban Thư ký Lãnh đạo Bộ Tư pháp
10/2009 – nay:	Phó tổng giám đốc – Công ty TNHH Luật Smic
2010– nay:	Phó chủ tịch HĐQT – Công ty Cổ phần Tập đoàn FLC
6/2012 – nay:	Chủ tịch HĐQT - Công ty cổ phần Liên doanh Đầu tư Quốc tế FLC.
10/2012 – nay:	Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám đốc - Công ty cổ phần Liên doanh Đầu tư Quốc tế FLC
Chức vụ đang nắm giữ tại tổ chức khác:	Phó chủ tịch HĐQT – Công ty Cổ phần Tập đoàn FLC, Phó tổng giám đốc – Công ty TNHH Luật Smic
Số lượng cổ phiếu đang nắm giữ:	5.980.000 cổ phiếu (tương ứng 23% vốn điều lệ)
Trong đó:	
+ Sở hữu cá nhân:	520.000 cổ phiếu (tương ứng 2% vốn điều lệ)
+ Được ủy quyền đại diện:	5.460.000 cổ phiếu (tương ứng 21% vốn điều lệ) – đại diện phần vốn của CTCP Tập đoàn FLC
Số lượng cổ phiếu của những người có liên quan đang nắm giữ:	5.460.000 cổ phiếu - tương ứng 21% vốn điều lệ (Công ty CP Tập đoàn FLC là tổ chức có liên quan sở hữu 5.460.000 cổ phiếu)
Hành vi vi phạm pháp luật:	Không
Các khoản nợ đối với Công ty:	Không
Lợi ích có liên quan đối với tổ chức đăng ký niêm yết:	Không
12.1.2. Ông Doãn Văn Phương	
Số CMND:	013171177 cấp ngày 12/03/2009
Giới tính:	Nam
Năm sinh:	03/ 09 /1977
Nơi sinh:	Xã Hoàng Hợp, Huyện Hoàng Hóa, Tỉnh Thanh Hóa
Quốc tịch:	Việt Nam
Dân tộc:	Kinh
Địa chỉ thường trú:	Phòng 706, CT3B, Khu đô thị Mỹ Đình II, xã Mỹ Đình, huyện Từ Liêm, Thành phố Hà Nội.

Trình độ văn hóa:	12/12
Trình độ chuyên môn:	Cử nhân
Chức vụ đang nắm giữ tại tổ chức niêm yết:	Thành viên Hội đồng quản trị Công ty cổ phần Liên doanh Đầu tư Quốc tế FLC
Quá trình công tác:	
8/2000 - 8/2009:	Phó phòng Tổng hợp Công ty Dịch vụ Vật tư Viễn thông Hà Nội - Bưu điện Hà Nội
9/2009 - 5/2011:	Tổng Giám đốc CTCP Đầu tư Tài chính Ninh Bắc
01/2010 - 8/2010:	Chủ tịch HĐQT Công ty Cổ phần FLC
08/2010 - 5/2011:	Phó Chủ tịch HĐQT Công ty Cổ phần FLC
5/2011 – nay:	Thành viên HĐQT kiêm Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Tập đoàn FLC
7/2012 – nay	Thành viên Hội đồng quản trị Công ty cổ phần Liên doanh Đầu tư Quốc tế FLC
Chức vụ đang nắm giữ tại tổ chức khác:	Thành viên HĐQT kiêm TGD Công ty CP Tập đoàn FLC
Số lượng cổ phiếu đang nắm giữ:	500.000 cổ phiếu (tương ứng 1,92% vốn điều lệ)
Trong đó:	
+ Sở hữu cá nhân:	500.000 cổ phiếu (tương ứng 1,92% vốn điều lệ)
+ Được ủy quyền đại diện:	0 cổ phiếu (tương ứng 0% vốn điều lệ)
Số lượng cổ phiếu của những người có liên quan đang nắm giữ:	5.460.000 cổ phiếu - tương ứng 21% vốn điều lệ (Công ty cổ phần Tập đoàn FLC là tổ chức có liên quan sở hữu 5.460.000 cổ phiếu)
Hành vi vi phạm pháp luật:	Không
Các khoản nợ đối với Công ty:	Không
Lợi ích có liên quan đối với tổ chức đăng ký niêm yết:	Không

12.1.3. Ông Nguyễn Thanh Bình

Số CMND:	012714589 cấp ngày 01/09/2004 tại Hà Nội
Giới tính:	Nam
Năm sinh:	23/05/1975
Nơi sinh:	Xã Tuấn Chính, huyện Vĩnh Tường, tỉnh Vĩnh Phúc
Quốc tịch:	Việt Nam
Dân tộc:	Kinh

Địa chỉ thường trú:	Phòng 1008, nhà CT5-DN4, Khu đô thị Mỹ Đình II, xã Mỹ Đình, huyện Từ Liêm, Thành phố Hà Nội
Trình độ văn hóa:	12/12
Trình độ chuyên môn:	Kỹ sư
Chức vụ hiện nay tại tổ chức niêm yết:	Thành viên Hội đồng quản trị Công ty cổ phần Liên doanh Đầu tư Quốc tế FLC
Quá trình công tác:	
1997 – 2000	Kỹ sư Viễn thông chuyên trách – Cục bưu điện Trung ương
2000-2007	Quản lý bán hàng – Công ty Schmidt & Co (HK)Ltd
2007-2010	Giám đốc Công ty TM & DV Công nghệ cao B&T
2010- nay	Thành viên Hội đồng quản trị - Phó Tổng giám đốc Công ty Cổ phần Tập đoàn FLC
7/2012-nay	Thành viên Hội đồng quản trị - Công ty cổ phần Liên doanh Đầu tư Quốc tế FLC
Chức vụ đang nắm giữ tại tổ chức khác:	Thành viên Hội đồng quản trị - Phó Tổng giám đốc Công ty Cổ phần Tập đoàn FLC
Số lượng cổ phiếu đang nắm giữ:	500.000 cổ phiếu (tương ứng 1,92% vốn điều lệ)
Trong đó:	
+ Sở hữu cá nhân:	500.000 cổ phiếu (tương ứng 1,92% vốn điều lệ)
+ Được ủy quyền đại diện:	0 cổ phiếu (tương ứng 0% vốn điều lệ)
Số lượng cổ phiếu của những người có liên quan đang nắm giữ:	5.460.000 cổ phiếu - tương ứng 21% vốn điều lệ (Công ty cổ phần Tập đoàn FLC là tổ chức có liên quan sở hữu 5.460.000 cổ phiếu)
Hành vi vi phạm pháp luật:	Không
Các khoản nợ đối với Công ty:	Không
Lợi ích có liên quan đối với tổ chức đăng ký niêm yết:	Không
12.1.4. Ông Lê Tân Sơn	
Số CMND:	012203497 cấp ngày 23/3/1999 tại Hà Nội
Giới tính:	Nam
Năm sinh:	1983
Nơi sinh:	Hà Nội
Quốc tịch:	Việt Nam

Dân tộc:	Kinh
Địa chỉ thường trú:	Số 3, ngõ 477, phố Đông Kim Ngưu, phường Vĩnh Tuy, quận Hai Bà Trưng, thành phố Hà Nội
Trình độ văn hóa:	12/12
Trình độ chuyên môn:	Thạc sĩ Quản trị kinh doanh
Chức vụ hiện nay tại tổ chức niêm yết:	Thành viên Hội đồng quản trị Công ty cổ phần Liên doanh Đầu tư Quốc tế FLC
Quá trình công tác:	
1/2009-5/2011	Phó Giám đốc Giáo dục – Hệ thống Giáo dục Hà Nội VIP
6/2011-2/2012	Chủ tịch HĐQT Công ty Cổ phần Sản xuất, Thương mại và Dịch vụ HTGlass
5/2013-nay	Thành viên Hội đồng quản trị - Công ty cổ phần Liên doanh Đầu tư Quốc tế FLC

Chức vụ đang nắm giữ tại tổ chức khác:	Không
Số lượng cổ phiếu đang nắm giữ:	5.000 cổ phiếu (tương ứng 0,019% vốn điều lệ)
Trong đó:	
+ Sở hữu cá nhân:	5.000 cổ phiếu (tương ứng 0,019% vốn điều lệ)
+ Được ủy quyền đại diện:	0 cổ phiếu (tương ứng 0% vốn điều lệ)
Số lượng cổ phiếu của những người có liên quan đang nắm giữ:	0 cổ phiếu (tương ứng 0% vốn điều lệ)
Hành vi vi phạm pháp luật:	Không
Các khoản nợ đối với Công ty:	Không
Lợi ích có liên quan đối với tổ chức đăng ký niêm yết:	Không

12.1.5. Ông Nguyễn Thanh Tùng

Số CMND:	012799550 cấp ngày 03/06/2005 tại Hà Nội
Giới tính:	Nam
Năm sinh:	1973
Nơi sinh:	Xuân Trường, Thanh Chương, Nghệ An
Quốc tịch:	Việt Nam
Dân tộc:	Kinh
Địa chỉ thường trú:	Nhà 17/1, ngõ 123, Trung Kính, Trung Hòa, Cầu Giấy, Hà Nội

Trình độ văn hóa:	12/12
Trình độ chuyên môn:	Cử nhân Luật kinh tế
Chức vụ hiện nay tại tổ chức niêm yết:	Thành viên Hội đồng quản trị Công ty cổ phần Liên doanh Đầu tư Quốc tế FLC
Quá trình công tác:	
1996-2000	Làm việc tại Australia
2001-2006	Cán bộ kinh doanh - Công ty Cổ phần Đầu tư quan hệ quốc tế - Cienco 8.
2007-11/2012	Trưởng phòng Tổ chức Hành chính, Giám đốc chi nhánh Nghệ An – Công ty Cổ phần Đầu tư Tổng hợp Hà Nội
5/2013-nay	Thành viên Hội đồng quản trị - Công ty cổ phần Liên doanh Đầu tư Quốc tế FLC
Chức vụ đang nắm giữ tại tổ chức khác:	Không
Số lượng cổ phiếu đang nắm giữ:	0 cổ phiếu (tương ứng 0% vốn điều lệ)
Trong đó:	
+ Sở hữu cá nhân:	0 cổ phiếu (tương ứng 0% vốn điều lệ)
+ Được ủy quyền đại diện:	0 cổ phiếu (tương ứng 0% vốn điều lệ)
Số lượng cổ phiếu của những người có liên quan đang nắm giữ:	0 cổ phiếu (tương ứng 0% vốn điều lệ)
Hành vi vi phạm pháp luật:	Không
Các khoản nợ đối với Công ty:	Không
Lợi ích có liên quan đối với tổ chức đang ký niêm yết:	Không

12.2. Ban Tổng giám đốc

12.2.1. Ông Lê Đình Vinh – Tổng Giám đốc (đã nêu tại mục HDQT - 12.1.1)

12.2.2. Ông Trần Xuân Huy – Phó Tổng giám đốc

Số CMND:	011471746 cấp ngày 13/11/2002 tại Hà Nội
Giới tính:	Nam
Năm sinh:	20/09/1970
Nơi sinh:	Hà Nội
Quốc tịch:	Việt Nam
Dân tộc:	Kinh
Địa chỉ thường trú:	Số 4, ngõ 108/1, phố Hoàng Đạo Thành, quận Thanh Xuân, Thành phố Hà Nội

Trình độ văn hóa:	12/12
Trình độ chuyên môn:	Cử nhân
Chức vụ hiện nay tại tổ chức niêm yết:	Phó Tổng Giám đốc Công ty cổ phần Liên doanh Đầu tư Quốc tế FLC
Quá trình công tác:	
1990–1997	Phó Giám đốc – Công ty thương mại Tiến Long, Moscow, Russian
1998-2002	Trưởng phòng Kinh doanh – Công ty Transviet, 20 Lý Thường Kiệt, Hà Nội
2003-2010	Giám đốc - Công ty cổ phần Du Hà, 154 Thái Hà, Hà Nội
03/2012-10/2012	Tổng Giám đốc – Công ty cổ phần Liên doanh Đầu tư Quốc tế FLC
10/2012-nay	Phó Tổng Giám đốc – Công ty cổ phần Liên doanh Đầu tư Quốc tế FLC
Chức vụ đang nắm giữ tại tổ chức khác:	Không
Số lượng cổ phiếu đang nắm giữ:	4.000 cổ phiếu (tương ứng 0,015% vốn điều lệ)
Trong đó:	
+ Sở hữu cá nhân:	4.000 cổ phiếu (tương ứng 0,015% vốn điều lệ)
+ Được ủy quyền đại diện:	0 cổ phiếu (tương ứng 0% vốn điều lệ)
Số lượng cổ phiếu của những người có liên quan đang nắm giữ:	0 cổ phiếu (tương ứng 0% vốn điều lệ)
Hành vi vi phạm pháp luật:	Không
Các khoản nợ đối với Công ty:	Không
Lợi ích có liên quan đối với tổ chức đăng ký niêm yết:	Không

12.2.3 Ông Lê Thanh Dương – Phó Tổng giám đốc

Số hộ chiếu:	B2461916 Cục QL XNC cấp ngày 18/8/2008
Giới tính:	Nam
Năm sinh:	1973
Nơi sinh:	Hà Nội
Quốc tịch:	Việt Nam
Dân tộc:	Kinh
Địa chỉ thường trú:	2/181 Phố Quan Nhân, P. Nhân Chính, Q. Thanh Xuân. HN
Trình độ văn hóa:	12/12

Trình độ chuyên môn:	Thạc sỹ QTKD
Chức vụ hiện nay tại tổ chức niêm yết:	Phó Tổng Giám đốc Công ty cổ phần Liên doanh Đầu tư Quốc tế FLC
Quá trình công tác:	
01/1998 – 12/2004	Trưởng phòng kinh doanh, Trợ lý Tổng Giám đốc, Công ty Sangil - H.S. Tong Sang – Korea
02/2005 – 02/2009	Trưởng phòng KD XNK, Phó Giám đốc Công ty TNHH Thép Phú Dương.
02/2009 – 11/2010	Phó Tổng giám đốc Công ty CP Thép Vạn Lợi.
11/2010 – 9/2012	Giám đốc Nhà máy cán thép Nam Đô.
03/2013 – 6/2013	Trưởng phòng kinh doanh Công ty CP Tập đoàn FLC
06/2013 - nay	Phó Tổng Giám đốc Công ty CP Liên doanh đầu tư quốc tế FLC
Chức vụ đang nắm giữ tại tổ chức khác:	Không
Số lượng cổ phiếu đang nắm giữ:	0 cổ phiếu (tương ứng 0% vốn điều lệ)
Trong đó:	
+ Sở hữu cá nhân:	0 cổ phiếu (tương ứng 0% vốn điều lệ)
+ Được ủy quyền đại diện:	0 cổ phiếu (tương ứng 0% vốn điều lệ)
Số lượng cổ phiếu của những người có liên quan đang nắm giữ:	0 cổ phiếu (tương ứng 0% vốn điều lệ)
Hành vi vi phạm pháp luật:	Không
Các khoản nợ đối với Công ty:	Không
Lợi ích có liên quan đối với tổ chức đang ký niêm yết:	Không

12.2.4. Ông Nguyễn Tiến Dũng – Phó Tổng giám đốc

Số CMND:	011789018, ngày cấp 09/4/1993, nơi cấp: Hà Nội
Giới tính:	Nam
Năm sinh:	1975
Nơi sinh:	Vĩnh Phúc
Quốc tịch:	Việt Nam
Dân tộc:	Kinh
Địa chỉ thường trú:	Số 5, Tập thể Binh đoàn 12, tổ 17, Yên Nghĩa, Hà Đông, Hà Nội
Trình độ văn hóa:	12/12
Trình độ chuyên môn:	Cử nhân Kinh tế

Chức vụ hiện nay tại tổ chức niêm yết: Phó Tổng giám đốc

Quá trình công tác:

9/1996 – 10/2006	Nhân viên kế toán Công ty TCCG 144, Xí nghiệp 469 thuộc Tổng công ty xây dựng Trường Sơn
10/2006 – 10/2010	Kế toán trưởng Ban điều hành dự án thuộc Tổng công ty xây dựng Trường Sơn
10/2010 – 7/2012	Phó TGD Cty cổ phần FLC Land; Phó TGD Công ty cổ phần đầu tư tài chính Ninh Bắc
7/2012 – 6/2013	Giám đốc Công ty TNHH MTV FLC Land; Trưởng BKS Công ty CP Tập đoàn FLC
6/2013 - nay	Phó TGD Công ty Cổ phần Liên doanh Đầu tư Quốc tế FLC; Trưởng BKS Công ty CP Tập đoàn FLC

Chức vụ đang nắm giữ tại tổ chức khác:

Trưởng BKS Công ty CP Tập đoàn FLC

Số lượng cổ phiếu đang nắm giữ:

10.000 cổ phiếu (tương ứng 0,038% vốn điều lệ)

Trong đó:

+ Sở hữu cá nhân:

10.000 cổ phiếu (tương ứng 0,038% vốn điều lệ)

+ Được ủy quyền đại diện:

0 cổ phiếu (tương ứng 0% vốn điều lệ)

Tỷ lệ sở hữu chứng khoán của người có liên quan:

5.460.000 cổ phiếu (Công ty CP Tập đoàn FLC là tổ chức có liên quan sở hữu 5.460.000 cổ phiếu)

Hành vi vi phạm pháp luật:

Không

Các khoản nợ đối với Công ty:

Không

Lợi ích có liên quan đối với tổ chức đăng ký niêm yết:

Không

12.3. Ban Kiểm soát

12.3.1. Ông Phạm Anh Tuấn – Trưởng BKS

Số CMND:	013365310 cấp ngày 23/10/2010 tại Hà Nội
Giới tính:	Nam
Năm sinh:	28/09/1977
Nơi sinh:	Nam Định
Quốc tịch:	Việt Nam
Dân tộc:	Kinh
Địa chỉ thường trú:	Tổ 7, thôn Lộc, Xuân Đình, Từ Liêm, Hà Nội
Trình độ văn hóa:	12/12

Trình độ chuyên môn:	Cử nhân
Chức vụ hiện nay tại tổ chức niêm yết:	Trưởng Ban kiểm soát Công ty Cổ phần Liên doanh Đầu tư Quốc tế FLC
Quá trình công tác:	
2001 – 2005	Kế toán tổng hợp – Công ty xây dựng công trình Giao thông 838
2005 – 2007	Kế toán trưởng – Công ty cổ phần Xây dựng Thương mại Minh Hiếu
2007 – 5/2011	Trưởng phòng kế toán – Công ty CP Tập đoàn Việt Á
2011 – nay	Phòng Kế toán Công ty Cổ phần Tập đoàn FLC
07/2012-02/2013	Thành viên BKS - Công ty Cổ phần Liên doanh Đầu tư Quốc tế FLC
02/2013-nay	Trưởng BKS - Công ty Cổ phần Liên doanh Đầu tư Quốc tế FLC

Chức vụ đang nắm giữ tại tổ chức khác:	Không
Số lượng cổ phiếu đang nắm giữ:	0 cổ phiếu (tương ứng 0% vốn điều lệ)
Trong đó:	
+ Sở hữu cá nhân:	0 cổ phiếu (tương ứng 0% vốn điều lệ)
+ Được ủy quyền đại diện:	0 cổ phiếu (tương ứng 0% vốn điều lệ)
Số lượng cổ phiếu của những người có liên quan đang nắm giữ:	0 cổ phiếu (tương ứng 0% vốn điều lệ)
Hành vi vi phạm pháp luật:	Không
Các khoản nợ đối với Công ty:	Không
Lợi ích có liên quan đối với tổ chức đăng ký niêm yết:	Không

12.3.2. Ông Trần Thế Anh – Thành viên BKS

Số CMND:	013083543	cấp ngày 29/05/2008 tại Hà Nội
Giới tính:	Nam	
Năm sinh:	15/01/1978	
Nơi sinh:	Thái Bình	
Quốc tịch:	Việt Nam	
Dân tộc:	Kinh	
Địa chỉ thường trú:	Phòng 409, D5, lô C, Dịch Vọng Hậu, Cầu Giấy, Hà Nội.	
Trình độ văn hóa:	12/12	

Trình độ chuyên môn:	Thạc sỹ Luật
Chức vụ hiện nay tại tổ chức niêm yết:	Thành viên Ban kiểm soát Công ty Cổ phần Liên doanh Đầu tư Quốc tế FLC
Quá trình công tác:	
2001-2012	Trưởng VPDD Công ty Minh Phương tại Hà Nội
2012-nay	Ban Pháp chế - Công ty cổ phần Tập đoàn FLC
7/2012-02/2013	Trưởng Ban kiểm soát Công ty Cổ phần Liên doanh Đầu tư Quốc tế FLC
02/2013-nay	Thành viên Ban kiểm soát Công ty Cổ phần Liên doanh Đầu tư Quốc tế FLC
04/2013-nay	Phó Tổng Giám đốc Công ty cổ phần Tập đoàn FLC
Chức vụ đang nắm giữ tại tổ chức khác:	Phó Tổng Giám đốc - Trưởng Ban pháp chế Công ty Cổ phần Tập đoàn FLC
Số lượng cổ phiếu đang nắm giữ:	5.000 cổ phiếu (tương ứng 0,019% vốn điều lệ)
Trong đó:	
+ Sở hữu cá nhân:	5.000 cổ phiếu (tương ứng 0,019% vốn điều lệ)
+ Được ủy quyền đại diện:	0 cổ phiếu (tương ứng 0% vốn điều lệ)
Số lượng cổ phiếu của những người có liên quan đang nắm giữ:	5.460.000 cổ phiếu - tương ứng 21% vốn điều lệ (Công ty CP Tập đoàn FLC là tổ chức có liên quan sở hữu 5.460.000 cổ phiếu)
Hành vi vi phạm pháp luật:	Không
Các khoản nợ đối với Công ty:	Không
Lợi ích có liên quan đối với tổ chức đăng ký niêm yết:	Không

12.3.2. Bà Nguyễn Bình Phương – Thành viên BKS

Số CMND:	011577548 cấp ngày 07/10/2009 tại Hà Nội
Giới tính:	Nữ
Năm sinh:	31/08/1973
Nơi sinh:	Hà Nội
Quốc tịch:	Việt Nam
Dân tộc:	Kinh
Địa chỉ thường trú:	Phòng 302, Tập thể 9B – Phố Lê Quý Đôn, Phường Bạch Đằng, Quận Hai Bà Trưng, thành phố Hà Nội .
Trình độ văn hóa:	12/12

Trình độ chuyên môn:	Cử nhân
Chức vụ hiện nay tại tổ chức niêm yết:	Thành viên Ban kiểm soát Công ty Cổ phần Liên doanh Đầu tư Quốc tế FLC
Quá trình công tác:	
1994-1996	Chánh Văn phòng – Công ty LD Exotismo
1996-2010	Chánh Văn phòng Công ty CP Tập đoàn T & T
2012- nay	Công ty CP Tập đoàn FLC
7/2012-nay	Thành viên Ban kiểm soát - Công ty Cổ phần Liên doanh Đầu tư Quốc tế FLC

Chức vụ đang nắm giữ tại tổ chức khác: Không

Số lượng cổ phiếu đang nắm giữ: 5.000 cổ phiếu (tương ứng 0,019% vốn điều lệ)

Trong đó:

+ Sở hữu cá nhân: 5.000 cổ phiếu (tương ứng 0,019% vốn điều lệ)

+ Được ủy quyền đại diện: 0 cổ phiếu (tương ứng 0% vốn điều lệ)

Số lượng cổ phiếu của những người có

liên quan đang nắm giữ:

Hành vi vi phạm pháp luật: Không

Các khoản nợ đối với Công ty: Không

Lợi ích có liên quan đối với tổ

chức đăng ký niêm yết: Không

12.4. Kế toán trưởng: Bà Nguyễn Phương Ngân

Số CMND: 012150031 cấp ngày 15/07/2010 tại Hà Nội

Giới tính: Nữ

Năm sinh: 14/04/1982

Nơi sinh: Đắk Lắk

Quốc tịch: Việt Nam

Dân tộc: Kinh

Địa chỉ thường trú: 8Đ Điện Biên Phủ, phường Cửa Nam, Quận Hoàn Kiếm,
Thành phố Hà Nội

Trình độ văn hóa: 12/12

Trình độ chuyên môn: Cử nhân

Chức vụ hiện nay tại tổ chức niêm yết: Kế toán trưởng - Công ty Cổ phần Liên doanh Đầu tư Quốc tế FLC

Quá trình công tác:

2003 – 2007:	Kế toán viên - Công ty CP DL và TM Dân Chủ
2007 – 2009:	Phó phòng Kế toán - Công ty CP DL và TM Dân Chủ
2009 – 4/2011:	Trưởng phòng Kế toán - Công ty CP DL và TM Dân Chủ
5/2011 – 6/2012:	Kế toán trưởng – Công ty CP Bất động sản AZ
08/2012 – nay:	Kế toán trưởng – Công ty Cổ phần Liên doanh Đầu tư Quốc tế FLC
Chức vụ đang nắm giữ tại tổ chức khác:	Không
Số lượng cổ phiếu đang nắm giữ:	3.000 cổ phiếu (tương ứng 0,012% vốn điều lệ)
Trong đó:	
+ Sở hữu cá nhân:	3.000 cổ phiếu (tương ứng 0,012% vốn điều lệ)
+ Được ủy quyền đại diện:	0 cổ phiếu (tương ứng 0% vốn điều lệ)
Số lượng cổ phiếu của những người có liên quan đang nắm giữ:	0 cổ phiếu (tương ứng 0% vốn điều lệ)
Hành vi vi phạm pháp luật:	Không
Các khoản nợ đối với Công ty:	Không
Lợi ích có liên quan đối với tổ chức đang ký niêm yết:	Không

13. Tài sản

Tình hình tài sản của Công ty đến thời điểm 31/12/2012

Đơn vị: đồng

Chỉ tiêu	Công ty mẹ		Hợp nhất	
	Nguyên giá	Giá trị còn lại	Nguyên giá	Giá trị còn lại
I. Tài sản cố định	15.827.460.316	13.671.578.210	16.264.917.771	13.972.952.496
Tài sản cố định hữu hình	15.638.540.316	13.482.658.210	16.264.917.771	13.972.952.496
<i>Nhà cửa vật kiến trúc</i>	<i>13.918.206.115</i>	<i>12.270.706.603</i>	<i>13.918.206.115</i>	<i>12.270.706.603</i>
<i>Máy móc thiết bị</i>	<i>733.681.818</i>	<i>336.841.429</i>	<i>833.761.818</i>	<i>418.168.202</i>
<i>Phương tiện vận tải truyền dẫn</i>	-	-	<i>526.297.455</i>	<i>435.282.385</i>
<i>Thiết bị, dụng cụ quản lý</i>	<i>986.652.383</i>	<i>875.110.178</i>	<i>986.652.383</i>	<i>848.795.306</i>
Tài sản cố định vô hình	-	-	-	-
II. Chi phí xây dựng cơ bản dở dang	188.920.000	188.920.000	456.487.773	456.487.773
III. Bất động sản đầu tư	-	-	9.338.212.067	7.153.921.005

(Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2012 của CTCP FLC Global)

Tình hình tài sản của Công ty đến thời điểm 30/06/2013

Đơn vị: đồng

Chỉ tiêu	Công ty mẹ		Hợp nhất	
	Nguyên giá	Giá trị còn lại	Nguyên giá	Giá trị còn lại
I. Tài sản cố định	16.428.517.400	13.533.238.214	17.054.894.855	14.270.512.478
Tài sản cố định hữu hình	16.428.517.400	13.533.238.214	17.054.894.855	14.002.944.705
<i>Nhà cửa vật kiến trúc</i>	14.708.183.199	12.494.116.325	14.708.183.199	12.486.685.966
<i>Máy móc thiết bị</i>	733.681.818	232.025.311	833.761.818	313.352.084
<i>Phương tiện vận tải truyền dẫn</i>	-	-	526.297.455	422.124.949
<i>Thiết bị, dụng cụ quản lý</i>	986.652.383	807.096.578	986.652.383	780.781.706
Tài sản cố định vô hình	-	-	-	-
II. Chi phí xây dựng cơ bản dở dang	-	-	-	267.567.773
III. Bất động sản đầu tư	-	-	9.338.212.067	6.873.774.645

(Nguồn: BCTC quý 2/2013 của FLC Global)

14. Kế hoạch sản xuất kinh doanh, lợi nhuận và cổ tức trong năm tiếp theo

14.1. Kế hoạch doanh thu, lợi nhuận năm 2013

Bảng: Dự kiến doanh thu và lợi nhuận của 2013

Đơn vị: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2013	
	Kế hoạch	% tăng giảm so với 2012
Vốn điều lệ	260.000	0%
Tổng doanh thu thuần	400.000	113,8%
Lợi nhuận sau thuế	32.000	307,5%
Tỷ lệ lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần	8%	-
Tỷ lệ lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu	12,31%	-
Cổ tức	3%	-

Nguồn: Nghị quyết ĐHĐCĐ thường niên năm 2013 của CTCP FLC Global

Dự kiến doanh thu thuần từ các mảng hoạt động kinh doanh năm 2013

Hoạt động	Số tiền (triệu đồng)
Thương mại	295.000
Dịch vụ thể thao	38.000
Vận chuyển hàng không	40.000
Dịch vụ du lịch, tư vấn du học	10.000
Dịch vụ nhà hàng	2.000
Doanh thu tài chính	15.000
Tổng	400.000

Nguồn: FLC Global

14.2. Căn cứ để đạt được kế hoạch lợi nhuận và cổ tức nói trên

Năm 2013 là năm kinh tế bắt đầu vượt qua giai đoạn khó khăn chung. Với sự đa dạng các loại hình hoạt động kinh doanh đã đặt nền móng từ nửa cuối năm 2012 và với nỗ lực của Ban Lãnh đạo và toàn thể nhân viên, lợi nhuận của công ty sẽ có sự gia tăng đáng kể trong năm 2013.

Định hướng kinh doanh cho từng mảng hoạt động của công ty năm 2013:

❖ **Dịch vụ hàng không:**

Trong năm 2013, Trung tâm Dịch vụ Hàng không phấn đấu tăng trưởng doanh thu lên 40 tỷ. Kế hoạch doanh thu 2013 tăng mạnh so với 2012 là do năm nay FLC Global đẩy mạnh hoạt động tại thị trường phía nam, đây là một thị trường có tiềm năng lớn. Để chuẩn bị cho kế hoạch này FLC Global đã mở văn phòng tại nhiều tỉnh thành đồng thời ký Hợp đồng Đại lý bán vé cấp 1 với 2 hãng không JetStar Pacific và VietJet Air.

Trung tâm sẽ cố gắng phát triển thêm khách hàng trực tiếp để nâng cao tỷ lệ “khách hàng trực tiếp/đại lý” nhằm tăng hiệu quả kinh doanh, cụ thể là tăng tỷ suất “lợi nhuận/vốn”.

Mục tiêu của Trung tâm là nằm trong top 10 Đại lý cấp 1 của Vietnam Airlines về doanh số bán vé nhằm có được những chính sách tốt hơn từ Vietnam Airlines, nâng cao vị thế của Trung tâm cũng như Công ty, đáp ứng và hỗ trợ tốt hơn các mảng hoạt động khác như Du lịch, Du học và nhu cầu đi lại bằng máy bay của CBNV Tập đoàn.

❖ **Dịch vụ du lịch, tư vấn du học:**

Hoạt động du lịch của công ty bắt đầu hoạt động từ giữa năm 2012, bước đầu đã thu được những kết quả đáng kể làm bàn đạp cho kế hoạch hoạt động các năm tới. Trong năm 2013, Trung tâm Du lịch Lữ hành tiếp tục hoàn thiện, nâng cao chất lượng dịch vụ, ký kết hợp đồng với các đối tác lớn và các đơn vị cung cấp dịch vụ Nhà hàng, khách sạn, vận chuyển... nhằm mang đến cho khách hàng những sản phẩm tour tuyến mới, phong phú hấp dẫn, chất lượng cao với giá thành hợp lý, đáp ứng yêu cầu của khách hàng. Cùng với những sản phẩm truyền thống, Trung tâm Du lịch tiếp tục xây dựng các sản phẩm đặc thù như Du lịch tâm linh, Tour inbound dành riêng cho

khách hàng Tây Ban Nha và Mỹ La tinh, Golf Tour... để xây dựng hình ảnh, khẳng định vị thế của Trung tâm và Công ty. Công ty đặt ra chỉ tiêu doanh số kinh doanh trong 2013 khoảng 10 tỷ đồng.

Để hỗ trợ hoạt động lữ hành của Công ty, FLC Global thành lập trung tâm vận tải và tiến hành đầu tư đội xe vận tải hành khách với những loại xe tiên tiến nhất hiện nay như HYUNDAI UNIVERSE, ước tính vốn đầu tư ban đầu 30 tỷ đồng. Việc vận chuyển hành khách du lịch của Công ty sẽ được chủ động, đồng thời cũng đem lại hiệu quả kinh tế nhất định. Trong thị trường vận tải hành khách, đặc biệt là xe chất lượng cao phục vụ khách du lịch hoặc các đoàn thuê xe theo Hợp đồng, nhu cầu là rất lớn, chưa được đáp ứng đủ. Công ty với phong cách phục vụ chuyên nghiệp và xe chất lượng tốt sẽ có những ưu thế nhất định. Nguồn khách thường xuyên cho đội xe vận tải của Công ty dự kiến sẽ là các CBNV của Tập đoàn, các đối tác thân thiết và các khách tour du lịch của Trung tâm du lịch lữ hành.

❖ Sân golf:

Với 2 sân tập golf trong đó có sân tập lớn nhất miền Bắc ở vị trí đắc địa, cùng với các dự án về golf khác đang được triển khai thực hiện, FLC Global đang dần trở thành đơn vị có tên tuổi thương hiệu trong ngành cung cấp, quản lý kinh doanh và khai thác dịch vụ cao cấp này. Ngoài sân tập Golfnet 1, FLC Global khai thác sân tập golf Golfnet 2 từ tháng 10 năm 2012, và trong 3 tháng cuối năm doanh số đạt 5,4 tỷ nên trong năm 2013, mục tiêu doanh thu từ sân tập golf của FLC Global là 3,2 tỷ/tháng, trong đó Golfnet 2 sẽ đóng góp 2 tỷ/tháng. Chi phí đầu tư cơ sở vật chất cho hoạt động thể thao trong năm 2012 đã cơ bản hoàn thành, nên chi phí phát sinh năm 2013 sẽ giảm nhiều so với năm 2012, làm tăng lợi nhuận thu được trong năm. Bên cạnh hoạt động sân tập golf, FLC Global mở thêm các cửa hàng proshop và bổ sung thêm khu vực Pub hứa hẹn thu hút thêm nhiều golfer đến tập luyện.

Công ty cũng sẽ tiến tới triển khai dịch vụ và thực hiện khai thác các sân golf mà Tập đoàn FLC đầu tư.

Ngoài ra, với dự án Khu thể thao giải trí đa chức năng tại Vĩnh Phúc do Công ty CP FLC Travel làm chủ đầu tư, Công ty đã và đang mở rộng kinh doanh dịch vụ thể thao giải trí sang các địa bàn có tiềm năng với tổ hợp dịch vụ bao gồm cả ăn uống, hồ bơi, bar, karaoke, khu vui chơi bên cạnh sân golf mini nhằm đem lại tiện ích tối đa cho khách du lịch.

❖ Thương mại hàng hóa:

Hiện tại, Công ty đã thành lập phòng xuất nhập khẩu, phòng phát triển thị trường với chức năng đẩy mạnh hoạt động xuất nhập khẩu, cung cấp các thiết bị cho các trường đào tạo nghề, thiết bị y tế, cung cấp vật liệu xây dựng cho các dự án đầu tư của tập đoàn, cung cấp cho các đối tác thân thiết: Thép Việt Ý, các đơn vị của Tập đoàn Sông Đà,... Ngoài ra, Công ty cũng đang có dự án

nghiên cứu, lựa chọn các mặt hàng nông sản có tiềm năng xuất khẩu để kinh doanh thương mại xuất khẩu.

Hoạt động thương mại hàng hóa của Công ty sẽ được nâng lên một tầm cao mới, có cơ cấu tổ chức chuyên nghiệp và nhân sự lành nghề. Xuất phát từ nền tảng ban đầu là hoạt động thương mại chi phục vụ cho các đơn hàng nhỏ lẻ và mang tính sự vụ từ các doanh nghiệp, đối tác của Tập đoàn FLC, đối tác của Công ty và các đơn vị thành viên của Tập đoàn, nay Công ty sẽ phát triển hoạt động thương mại chuyên nghiệp từ việc nghiên cứu thị trường, tìm kiếm nguồn hàng hóa sản phẩm có triển vọng kinh doanh, nghiên cứu thị trường nước ngoài và tìm kiếm cơ hội hợp tác kinh doanh với các đối tác nước ngoài cho đến các hoạt động dịch vụ theo chuỗi liên quan như thực hiện thủ tục xuất nhập khẩu, phân phối bán hàng, dịch vụ kho bãi....

Đối với hoạt động thương mại vật liệu xây dựng, với các dự án bất động sản của Công ty và của Tập đoàn FLC khi thị trường bất động sản ảm trở lại, đây sẽ là hoạt động tương đối ổn định và chiếm tỷ trọng doanh thu lớn của Công ty. Hiện tại, Công ty đã tiếp xúc và đang đàm phán với đối tác Đài Loan về việc hợp tác cung cấp sản phẩm vật liệu xây dựng cho các doanh nghiệp trong nước.

Việc nhập khẩu và cung cấp các thiết bị giáo dục đào tạo của Công ty mới được triển khai kể từ khi Tập đoàn FLC được cấp phép hoạt động Trường Cao đẳng đào tạo nghề FLC. Trên cơ sở đối tác nguồn hàng và quy trình nghiệp vụ kinh doanh đã được xây dựng ổn định, Công ty sẽ đẩy mạnh hoạt động thương mại thiết bị giáo dục để cung cấp cho các đơn vị khác trong ngành giáo dục, kết hợp thêm nhập khẩu và cung cấp các thiết bị y tế....

Dự kiến hoạt động thương mại sẽ đạt doanh số 295 tỷ đồng năm 2013 với tỷ suất lợi nhuận cao hơn năm 2012 do Công ty tổ chức kinh doanh quy chuẩn hơn và cơ sở khách hàng ổn định hơn, sẽ tiến hành NK trực tiếp từ các nhà sản xuất lớn và uy tín của nước ngoài.

❖ Dịch vụ kho bãi:

Là một đơn vị dịch vụ có khả năng linh hoạt và nhanh nhạy nắm bắt các cơ hội kinh doanh, Công ty đang lên kế hoạch kinh doanh dịch vụ cho thuê kho bãi. Trên các diện tích bất động sản hiện nay chưa được triển khai của toàn Tập đoàn FLC, Công ty sẽ thực hiện kinh doanh cho thuê diện tích để làm kho, bãi chứa nguyên vật liệu. Ngoài ra, Công ty cũng có thể đi thuê diện tích để cho thuê làm kho bãi.

❖ Đầu tư:

Đầu tư là chiến lược dài hạn của Công ty. Trong thời gian tới, Công ty cũng coi chiến lược M&A (mua lại, sáp nhập doanh nghiệp) là định hướng để mở rộng và phát triển doanh nghiệp. Công ty sẽ thực hiện đầu tư trực tiếp hoặc phối hợp với các đơn vị thành viên trong Tập đoàn cùng thực hiện các dự án của Tập đoàn FLC, tìm kiếm các dự án mới để đầu tư hoặc mua lại các doanh nghiệp có quỹ đất để phát triển bất động sản.

❖ Đầu tư phát triển bất động sản:

Công ty đã chính thức bước vào hoạt động đầu tư kinh doanh bất động sản kể từ hoạt động mua lại phần vốn của Tập đoàn FLC tại Công ty TNHH Hải Châu. Trong thời gian tới, việc đầu tư vào lĩnh vực bất động sản sẽ được Công ty thực hiện theo chiến lược mua lại dự án để tiến hành đầu tư phát triển hoặc kinh doanh khai thác, thông qua mô hình công ty con chuyên về thực hiện dự án để đảm bảo tính chuyên nghiệp và hiệu quả của dự án. Ngoài ra, việc đầu tư qua liên doanh liên kết với Tập đoàn FLC và các đối tác khác cũng là định hướng phù hợp mà Ban lãnh đạo Công ty lựa chọn.

Tình hình thực hiện kế hoạch 6 tháng đầu năm 2013

Đơn vị: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2013	6 tháng đầu năm 2013	
	Kế hoạch	Thực hiện	% so với kế hoạch năm 2013
Vốn điều lệ	260.000	260.000	-
Doanh thu thuần	400.000	67.212	16,8%
Lợi nhuận sau thuế	32.000	4.378	13,7%

Kết quả thực hiện 6 tháng đầu năm 2013 tuy doanh thu thuần mới đạt 16,8% và lợi nhuận sau thuế mới chỉ đạt 13,7% so với kế hoạch. Tuy nhiên, do đặc thù các hoạt động kinh doanh thương mại của công ty với các lô hàng có giá trị lớn và thời gian giao hàng dài khoảng 6 tháng do đó doanh thu thương mại của công ty sẽ tập trung chủ yếu vào các tháng cuối năm, ngoài ra, các hoạt động du lịch thường diễn ra vào nửa cuối năm do 6 tháng cuối năm là các dịp nghỉ hè, nghỉ lễ quốc khánh, tết dương lịch do đó việc hoàn thành kế hoạch vẫn nằm trong tầm kiểm soát và khả năng hoàn thành kế hoạch là có thể đạt được.

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

Với tư cách là tổ chức tư vấn chuyên nghiệp, Công ty Cổ phần Chứng khoán VNDIRECT đã tiến hành thu thập thông tin, nghiên cứu, phân tích để đưa ra những đánh giá và dự báo về hoạt động kinh doanh của Công ty cổ phần Liên doanh Đầu tư Quốc tế FLC (FLC Global).

Là công ty kinh doanh dịch vụ du lịch và thể thao, các hoạt động kinh doanh của công ty FLC Global phụ thuộc rất lớn vào tiềm năng phát triển kinh tế của Việt Nam và thu nhập của người dân. Với tình hình kinh tế vĩ mô hiện tại, hoạt động sản xuất kinh doanh trong nước tri triệ, GDP theo nhiều chuyên gia dự kiến sẽ chỉ tăng trưởng khoảng 5,5% năm 2013, khả năng đẩy mạnh kinh doanh và tăng trưởng lợi nhuận trong năm tới là khó khăn với nhiều doanh nghiệp. Kế

hoạch tăng trưởng doanh thu 60% trong năm 2013 của FLC Global là khá tham vọng. Tuy nhiên, khi Công ty đã ổn định được nhân sự, hoàn thiện được các quy trình và chiến lược kinh doanh, hoàn thiện sản phẩm dịch vụ và đặc biệt là thương hiệu đã dần được biết đến và lan truyền rộng rãi hơn thì khả năng mở rộng khách hàng và tăng doanh thu cũng hết sức khả thi. Ngoài ra, trong năm tới, Công ty cũng dự kiến đẩy mạnh hoạt động thương mại và các dịch vụ khác, những dịch vụ này không đòi hỏi vốn đầu tư hoặc chi phí lớn, khi mối quan hệ khách hàng được mở rộng thì cũng góp phần vào tăng trưởng doanh thu và lợi nhuận của Công ty.

Về hoạt động đầu tư tài chính, là hoạt động mà chúng tôi rất khó đánh giá được tiềm năng và hiệu quả do phụ thuộc vào chiến lược và quyết định lựa chọn cơ hội kinh doanh của Công ty có đúng đắn hay không, Công ty có khả năng kiểm soát rủi ro và hạn chế được các tổn thất trong các thương vụ đầu tư kém hay không. Năm 2012, Công ty đã thực hiện đầu tư tài chính thông qua một tổ chức đầu tư (Công ty SGInvest) thay vì ủy thác đầu tư qua các cá nhân như năm 2011. Chiến lược đầu tư thông qua hoạt động mua lại, sáp nhập doanh nghiệp (M&A) của Ban lãnh đạo trong các năm tới sẽ góp phần hạn chế rủi ro và giúp Công ty có thể đạt được những cơ hội kinh doanh tốt với khả năng tăng trưởng đột phá.

Nhìn chung, chúng tôi đánh giá, nếu không có những biến động bất thường và bất khả kháng tác động đến hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, thì kế hoạch lợi nhuận mà Công ty đưa ra có thể thực hiện được và chi trả cổ tức năm như kế hoạch.

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

- 16. Thông tin về những cam kết nhưng chưa thực hiện của tổ chức đăng ký niêm yết (thông tin về trái phiếu chuyển đổi, thông tin về các hợp đồng thuê sử dụng đất...): Không có**
- 17. 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. **Tên cổ phiếu:** Cổ phiếu Công ty Cổ phần Liên doanh Đầu tư Quốc tế FLC
Mã chứng khoán: KLF
3. **Mệnh giá:** 10.000 (Mười nghìn) đồng/cổ phiếu
4. **Tổng số cổ phần niêm yết:** 26.000.000 cổ phần (Hai mươi sáu triệu cổ phần)
5. **Tổng giá trị niêm yết theo mệnh giá:** 260.000.000.000 (Hai trăm sáu mươi tỷ đồng)
6. **Các hạn chế liên quan đến việc chuyển nhượng:**

- ❖ Hạn chế chuyển nhượng cổ phiếu đối với thành viên Hội đồng quản trị, Ban Kiểm soát, Ban Giám đốc và Kế toán trưởng:

Theo mục d khoản 1 điều 54 Nghị định 58/2012/NĐ-CP ngày 20/07/2012 của Chính phủ quy định: Cổ đông là cá nhân, tổ chức có đại diện sở hữu là thành viên Hội đồng quản trị, Ban kiểm soát, Giám đốc (Tổng Giám đốc), Phó Giám đốc (Phó Tổng Giám đốc) và Kế toán trưởng của công ty; cổ đông lớn là người có liên quan với thành viên Hội đồng quản trị, Ban kiểm soát, Giám đốc (Tổng Giám đốc), Phó Giám đốc (Phó Tổng Giám đốc) và Kế toán trưởng của công ty phải cam kết nắm giữ 100% số cổ phiếu do mình sở hữu trong thời gian 06 tháng kể từ ngày niêm yết và 50% số cổ phiếu này trong thời gian 06 tháng tiếp theo, không tính số cổ phiếu thuộc sở hữu Nhà nước do các cá nhân trên đại diện nắm giữ.

Danh sách các cổ đông bị hạn chế chuyển nhượng

STT	Họ và tên	Chức vụ	Số CP sở hữu	Số CP cam kết nắm giữ trong 6 tháng	Số CP cam kết nắm giữ trong 6 tháng tiếp theo
1	Lê Đình Vinh	Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám đốc	520.000	520.000	260.000
2	Nguyễn Thanh Bình	Thành viên HĐQT	500.000	500.000	250.000
3	Doãn Văn Phương	Thành viên HĐQT	500.000	500.000	250.000
4	Lê Tân Sơn	Thành viên HĐQT	5.000	5.000	2.500
5	Trần Xuân Huy	Phó Tổng Giám đốc	4.000	4.000	2.000
6	Nguyễn Tiến Dũng	Phó Tổng Giám đốc	10.000	10.000	5.000

7	Nguyễn Bình Phương	Thành viên Ban KS	5.000	5.000	2.500
8	Trần Thế Anh	Thành viên Ban KS	5.000	5.000	2.500
9	Nguyễn Phương Ngân	Kế toán trưởng	3.000	3.000	1.500
Cổ đông lớn là người có liên quan của thành viên HĐQT, Ban Giám đốc, Ban KS, KTT					
1	Công ty Cổ phần Tập Đoàn FLC (Người đại diện phần vốn góp: Lê Đình Vinh)		5.460.000	5.460.000	2.730.000
	Tổng cộng		7.012.000	7.012.000	3.506.000

7. Phương pháp tính giá & Giá niêm yết dự kiến

❖ Phương pháp tính giá tham chiếu dự kiến trong ngày giao dịch đầu tiên

Giá tham chiếu được xác định dựa trên các phương pháp sau đây

- Phương pháp Giá trị sổ sách (BV)
- Phương pháp định giá theo hệ số Giá/Thu nhập (P/E);

Phương pháp Giá trị sổ sách

Căn cứ Báo cáo tài chính kiểm toán năm 2012 và Báo cáo tài chính Quý 2 năm 2013, giá trị sổ sách một cổ phiếu tại thời điểm 31/12/2012 và 30/06/2013 được tính theo công thức như sau:

$$\text{Giá trị sổ sách của cổ phiếu} = \frac{\text{Nguồn vốn chủ sở hữu}}{\text{Tổng số cổ phiếu đang lưu hành}}$$

Trong đó:

Tổng số cổ phiếu đang lưu hành = Tổng số cổ phiếu đã phát hành – Số lượng cổ phiếu quỹ

Do tại thời điểm 31/12/2012 Công ty không có cổ phiếu quỹ nên Tổng số cổ phiếu đang lưu hành bằng Tổng số cổ phiếu đã phát hành.

Chỉ tiêu	Đơn vị tính	31/12/2012	30/06/2012
Tổng nguồn vốn chủ sở hữu (1)	Đồng	266.058.034.970	269.942.761.542
Nguồn kinh phí (2)	Đồng	0	0
Vốn Chủ sở hữu (3) = (1) – (2)	Đồng	266.058.034.970	269.942.761.542
Số lượng cổ phiếu đang lưu hành	Cổ phiếu	26.000.000	26.000.000

(4)			
Giá trị sổ sách (5) = (3) / (4)	Đồng/Cổ phiếu	10.233	10.382

Phương pháp định giá theo hệ số Giá/Thu nhập (P/E)

Theo phương pháp này, giá trị 1 cổ phiếu của Công ty được tính bằng công thức:

$$P = EPS * P/E_{bq}$$

Trong đó P: Giá trị 1 cổ phiếu (theo phương pháp P/E)

EPS: Thu nhập cơ bản trên mỗi cổ phiếu

P/E_{bq}: được tính toán dựa trên tổng hợp P/E cơ bản của một số công ty trong lĩnh vực có nhiều sự tương đồng nhất với Global đang niêm yết trên thị trường chứng khoán Việt Nam.

* Mức giá tham chiếu

Trên cơ sở kết hợp các phương pháp định giá trên, mức giá dự kiến trong ngày giao dịch đầu tiên của cổ phiếu Công ty Cổ phần Liên doanh Đầu tư Quốc tế FLC sẽ do Hội đồng quản trị thông báo bằng văn bản phù hợp với quy định của pháp luật tại thời điểm niêm yết..

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

Điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty cổ phần Liên doanh Đầu tư Quốc tế FLC không giới hạn tỷ lệ nắm giữ cổ phiếu của Công ty đối với người nước ngoài. Tuy nhiên, theo Nghị định số 55/2009/QĐ-TTg ngày 15/04/2009 về tỷ lệ tham gia của nhà đầu tư nước ngoài trên thị trường chứng khoán Việt Nam, nhà đầu tư nước ngoài được nắm giữ “tối đa 49% tổng số cổ phiếu của Công ty cổ phần đại chúng”. Do vậy, nhà đầu tư nước ngoài chỉ được nắm giữ tối đa 49% tổng số lượng cổ phiếu lưu hành của Công ty cổ phần Liên doanh Đầu tư Quốc tế FLC.

Hiện nay, Công ty chưa có cổ đông là thể nhân hoặc pháp nhân nước ngoài.

9. Các loại thuế có liên quan

a. Đối với hoạt động đầu tư chứng khoán

❖ Thuế thu nhập cá nhân

Luật Thuế thu nhập cá nhân số 04/2007/QH12 được Quốc hội Nước cộng hòa Xã hội Chủ nghĩa Việt Nam thông qua ngày 21/11/2007 và có hiệu lực từ ngày 01/01/2009 và các văn bản hướng dẫn thi hành Luật Thuế thu nhập cá nhân có quy định:

- Thuế thu nhập cá nhân đối với cổ tức

Theo quy định trong Thông tư số 84/2008/TT-BTC “Hướng dẫn thi hành một số điều của Luật Thuế thu nhập cá nhân và hướng dẫn thi hành Nghị định số 100/2008/NĐ-CP ngày 08/09/2008 của Chính phủ quy định chi tiết một số điều của Luật Thuế thu nhập cá nhân”, ban hành ngày 30/09/2008, và Thông tư số 62/2009/TT-BTC “Hướng dẫn sửa đổi bổ sung Thông tư số

84/2008/TT-BTC" ban hành ngày 27/03/2009, nhà đầu tư sẽ phải đóng thuế thu nhập cá nhân với khoản thu nhập từ cổ tức (đối với cổ tức bằng tiền). Khoản thu nhập này được xác định là thu nhập từ đầu tư vốn.

Thuế thu nhập cá nhân phải nộp = cổ tức nhận được x thuế suất 5%.

- Thuế thu nhập cá nhân đối với thu nhập từ chuyển nhượng chứng khoán:

Cũng theo Thông tư số 84/2008/TT-BTC, thu nhập từ chuyển nhượng chứng khoán bao gồm thu nhập từ việc chuyển nhượng cổ phiếu, trái phiếu, chứng chỉ quỹ và các loại khác theo quy định của Luật Chứng khoán thuộc diện thu nhập chịu thuế thu nhập cá nhân.

Trường hợp cá nhân chuyển nhượng chứng khoán đăng ký nộp thuế theo biểu thuế toàn phần với thuế suất là 20%. Cách tính thuế thu nhập cá nhân phải nộp như sau:

Thuế thu nhập cá nhân phải nộp = Thu nhập tính thuế x Thuế suất 20%

Trường hợp cá nhân chuyển nhượng chứng khoán không đăng ký nộp thuế theo biểu thuế toàn phần với thuế suất 20% thì áp dụng thuế suất 0,1% trên giá chuyển nhượng chứng khoán từng lần. Cách tính thuế phải nộp như sau:

Thuế thu nhập cá nhân phải nộp = Giá chuyển nhượng x Thuế suất 0,1%

Mọi trường hợp chuyển nhượng chứng khoán không phân biệt nộp thuế theo thuế suất 0,1% hay 20% đều phải khấu trừ thuế trước khi thanh toán cho người chuyển nhượng.

Căn cứ để xác định số thuế khấu trừ là giá chuyển nhượng chưa trừ các khoản chi phí nhân với thuế suất 0,1%.

b. Đối với hoạt động sản xuất kinh doanh của tổ chức niêm yết

- Thuế thu nhập doanh nghiệp: Kể từ năm 2010, Công ty có nghĩa vụ nộp thuế thu nhập doanh nghiệp với thuế suất 25% trên thu nhập chịu thuế.
- Đối với các loại thuế khác: Công ty tuân thủ theo Luật thuế và các chính sách về thuế của nước Cộng hòa Xã hội Chủ nghĩa Việt Nam hiện hành áp dụng cho các doanh nghiệp.

VI. CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN TỚI VIỆC NIÊM YẾT

1. Tổ chức tư vấn

Công ty Cổ phần Chứng khoán VNDIRECT

Trụ sở: Số 1, Nguyễn Thượng Hiền, Quận Hai Bà Trưng, Hà Nội

Điện thoại: 04-3 9724568 Fax 04-39724600

Website: www.vndirect.com.vn

2. Tổ chức kiểm toán

Công ty TNHH Kiểm toán và Tư vấn Thăng Long – T.D.K

Trụ sở chính : Số 23 phố Đỗ Quang – Trung Hòa – Cầu Giấy – Hà Nội

Điện thoại : 04.6251 0008 Fax : 04.6251 1327

Website : www.kiemtoantaichinh.com

VII. PHỤ LỤC

1. Bản sao Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh
2. Điều lệ công ty
3. Báo cáo tài chính kiểm toán Công ty năm 2011
4. Báo cáo tài chính kiểm toán Công ty năm 2012 (Hợp nhất và công ty mẹ)
5. Báo cáo tài chính Quý II/2013 (Hợp nhất và công ty mẹ)
6. Các tài liệu liên quan khác

**CÔNG TY CỔ PHẦN LIÊN DOANH ĐẦU TƯ QUỐC TẾ FLC
CHỦ TỊCH HĐQT KIỂM TÓNG GIÁM ĐỐC**



LÊ ĐÌNH VINH

TRƯỞNG BAN KIỂM SOÁT

A blue ink handwritten signature.

PHẠM ANH TUẤN

KẾ TOÁN TRƯỞNG

A blue ink handwritten signature. To the right of the signature is a red circular stamp with the text "CÔNG TY CỔ PHẦN LIÊN DOANH ĐẦU TƯ QUỐC TẾ FLC" and "TP. HÀ NỘI".

NGUYỄN PHƯƠNG NGÂN

**ĐẠI DIỆN TỔ CHỨC TƯ VẤN
CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN VNDIRECT
TP. TƯ VẤN TÀI CHÍNH DOANH NGHIỆP**



PHẠM DUY