



VINACONEX - ITC

Nhà đầu tư và phát triển bất động sản chuyên nghiệp



BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN

2012

BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN
CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN DU LỊCH VINACONEX
(VINACONEX – ITC)
Năm 2012

THƯ NGỎ CỦA TỔNG GIÁM ĐỐC CÔNG TY

Kính thưa Quý cổ đông,

Năm 2012 là một năm đầy biến động và khó khăn đối với nền kinh tế Thế giới nói chung và kinh tế Việt Nam nói riêng. Dưới tác động của cuộc khủng hoảng kinh tế, nhiều dự án lớn trong nước bị hoãn hoặc giãn tiến độ, thị trường bất động sản trở nên trầm lắng, các nguồn vốn bị hạn chế. Điều này đã ảnh hưởng lớn đến tất cả các doanh nghiệp đặc biệt là các doanh nghiệp bất động sản. Công ty VINACONEX-ITC là doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực đầu tư và kinh doanh bất động sản nên cũng không tránh khỏi các ảnh hưởng xấu của thị trường tác động vào và từ đó ảnh hưởng không nhỏ đến việc thực hiện các chỉ tiêu, kế hoạch của doanh nghiệp nhất là trong khi Công ty đang chỉ tập trung vào đầu tư một dự án cần vốn đầu tư lớn đó là dự án CATBA AMATINA, tại địa bàn còn nhiều khó khăn như đảo Cát Bà-Hải Phòng.

Tuy nhiên, trong khó khăn chung của thị trường bất động sản năm 2012 vừa qua, cùng với các khó khăn đặc thù của mình, toàn thể ban Lãnh đạo và Cán bộ CNV của công ty vẫn tin tưởng, nỗ lực hết sức mình để thực hiện các mục tiêu Đại hội đồng cổ đông giao cho, giữ vững ổn định doanh nghiệp, đảm bảo thực hiện dự án theo đúng mục tiêu đã đề ra và đưa Công ty vượt qua khó khăn của năm 2012.

Nhân dịp này, VINACONEX – ITC bày tỏ lòng biết ơn sâu sắc đến quý cổ đông đã tin tưởng, đồng hành cùng Công ty trong suốt thời gian đầy khó khăn, thử thách vừa qua và hy vọng trong năm 2013 này, quý vị vẫn luôn đồng hành và ủng hộ Công ty để cùng xây dựng VINACONEX-ITC trở thành doanh nghiệp vững mạnh, phát triển bền vững, cùng phát triển dự án CATBA AMATINA đầy tiềm trở thành nơi mang lại hiệu quả thiết thực cho Công ty và cho các Cổ đông cũng như cho tất cả các nhà đầu tư của Công ty tại dự án.

Công ty cũng xin trân thành cảm ơn các cơ quan, chính quyền địa phương huyện Cát Hải, Chính quyền Thành phố Hải Phòng, các cơ quan quản lý của nhà nước các cấp trong năm 2012 đã giúp đỡ và tạo điều kiện để Công ty vượt qua khó khăn thử thách năm 2012 một cách tốt đẹp.



Công ty xin kính báo cáo các Quý vị Cổ đông và các nhà đầu tư về các nét chính trong hoạt động đầu tư và kinh doanh của công ty trong năm 2012 và những định hướng cơ bản của năm 2013 với các nội dung sau:

Trong lĩnh vực đầu tư, kinh doanh bất động sản, bất động sản du lịch:

Năm 2012, hoạt động đầu tư của công ty tại dự án có sự điều chỉnh lại cho phù hợp với sự phát triển của thị trường để đảm bảo an toàn cho dự án, cho cổ đông và cho các nhà đầu tư. Công ty đã đầu tư một khối lượng lớn Hạ tầng kỹ thuật và đến nay toàn bộ khu vực giai đoạn I đã hoàn toàn sẵn sàng đủ điều kiện mời gọi các nhà đầu tư thứ phát theo đúng lộ trình của dự án. Công ty cũng đang triển khai việc xây dựng các biệt thự nghỉ dưỡng cho khách hàng tại khu vực này. Mặc dù còn rất nhiều khó khăn phải vượt qua, nhưng VINACONEX – ITC tự hào và tin tưởng ở tiềm năng và sự phát triển của dự án khu phức hợp du lịch nghỉ dưỡng bên du thuyền, casino và công viên giải trí Cát Bà Amatina là một trong các khu đô thị du lịch lớn và đặc sắc của Việt Nam gắn với di sản thiên nhiên thế giới Vịnh Hạ Long, nằm trong khu dự trữ sinh quyển thế giới đảo Cát Bà. Hiện nay, VINACONEX – ITC đang có những bước đi mạnh mẽ, quyết liệt để đầu tư xây dựng và phát triển dự án Cát Bà Amatina trở thành trung tâm du lịch đẳng cấp quốc tế qua việc tăng cường thu hút các nhà đầu tư nước ngoài đầu tư vào dự án. Việc thu hút đầu tư nước ngoài vào dự án đã có các bước đi đáng khích lệ trong năm 2012, dự án đã được nhiều nhà đầu tư trong và ngoài nước biết đến và quan tâm tìm hiểu. Công ty đang tận dụng, phát triển và nắm bắt các cơ hội này. Bên cạnh đó Công ty cũng nhanh chóng hoàn thành việc xây dựng các biệt thự nghỉ dưỡng đầu tiên của dự án trong năm 2013 để nhanh chóng đưa từng phần của dự án vào vận hành. Công ty cũng tích cực triển khai việc mời gọi các nhà đầu tư vào các khu vực đã hoàn thiện xong hạ tầng kỹ thuật như giai đoạn I. khu vực bãi tắm Tùng Thu, khu thể dục thể thao và vui chơi giải trí, triển khai đầu tư khu nhà ở cạnh trung tâm hội nghị quốc tế...

Trong lĩnh vực kinh doanh khác:

Hiện nay công ty đang có các mảng kinh doanh khác: dịch vụ du lịch, kinh doanh khách sạn, dịch vụ bất động sản. Tuy nhiên các mảng này còn chưa phát triển đúng quy mô dự kiến nên trong năm 2012 chưa thực sự có các đóng góp tích cực trong sự phát triển của công ty.

Năm 2013 công ty định hướng phát triển mạnh các mảng dịch vụ để nâng cao tỷ trọng các hoạt động kinh doanh dịch vụ trong cơ cấu sản xuất kinh doanh của công ty. Đó là các lĩnh vực: Dịch vụ du lịch, dịch vụ BDS, dịch vụ xúc tiến đầu tư, tư vấn giám sát. Các dịch vụ này không hạn chế ở địa bàn hoạt động để đảm bảo sự ứng phó tốt nhất của

Handwritten signature or mark.

Công ty trước các biến động của thị trường, qua đó nâng cao hiệu quả và sự phát triển bền vững của doanh nghiệp.

Trong công tác đổi mới doanh nghiệp:

Để nâng cao năng lực cạnh tranh, vượt qua những khó khăn do khủng hoảng kinh tế, trong bối cảnh nền kinh tế Thế giới đang có những biến động mạnh mẽ từng ngày với xu thế hội nhập Quốc tế hóa nền kinh tế. VINACONEX – ITC luôn chú trọng đến công tác xây dựng bộ máy theo hướng gọn nhẹ, hiệu quả đồng thời luôn luôn xem xét, nghiên cứu để tìm ra những hạn chế, yếu kém trong hệ thống, mô hình quản lý của Công ty và đưa ra biện pháp khắc phục những hạn chế, yếu kém đó trong hệ thống, mô hình quản lý của Công ty đồng thời nâng cao năng lực quản lý cho đội ngũ cán bộ lãnh đạo, quản lý đạt đến trình độ quản lý chuyên nghiệp, hiệu quả, tối thiểu hóa chi phí và đánh thức tiềm năng sáng tạo của đội ngũ CBCNV Công ty.

Năm 2013 Công ty tiếp tục thực hiện định hướng này để hoàn thiện bộ máy thực sự gọn nhẹ, đủ tính chuyên nghiệp và sự linh hoạt cao nhằm đáp ứng nhu cầu của tổ chức trong bối cảnh thị trường và doanh nghiệp hiện nay.

Kết quả hoạt động đầu tư và sản xuất kinh doanh:

Trong năm 2012, công ty đã tinh giản bộ máy, nâng cao hiệu quả hoạt động, tiết giảm các chi phí. Vì vậy, mặc dù năm 2012 là một năm khó khăn nhưng công ty đã vượt qua và chỉ đạt các chỉ tiêu sau: Doanh thu **18,46** tỷ đồng, đạt **22,66%** kế hoạch; Lợi nhuận trước thuế là **-40,709** tỷ đồng.

Để có được những kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh, cũng như đứng vững và tạo sự ổn định trong năm 2012, VINACONEX – ITC đã nhận được sự hỗ trợ tích cực của chính quyền, địa phương, sự đoàn kết, nhất trí của Hội đồng quản trị, Ban Tổng Giám đốc, toàn thể Cán bộ công nhân viên Công ty, nhất là sự ủng hộ, tin tưởng của các Quý cổ đông và các nhà đầu tư trong năm qua;

Bước sang năm 2013, mặc dù bối cảnh kinh tế trong nước và quốc tế còn nhiều khó khăn, VINACONEX – ITC quyết tâm đạt mục tiêu, giữ vững sự ổn định của tổ chức, hoàn thành nhiệm vụ sản xuất kinh doanh do Đại hội đồng cổ đông thông qua, theo đó VINACONEX – ITC sẽ tiếp tục cân đối các nguồn lực tài chính, đổi mới phương thức quản lý, điều hành nhằm tối ưu hóa các nguồn lực của Công ty đẩy mạnh hoạt động sản xuất kinh doanh ở lĩnh vực mũi nhọn của Công ty là đầu tư và kinh doanh bất động sản, phát triển Dự án Cát Bà Amatina đúng mục tiêu, hiệu quả, xóa bỏ tình trạng độc canh về dự án, về lĩnh vực kinh doanh, về địa bàn đầu tư và kinh doanh.



[Handwritten signature]

[Handwritten signature]

Thay mặt Công ty VINACONEX-ITC, tôi xin chân thành cảm ơn sự tin tưởng, quan tâm hỗ trợ của các Quý cổ đông, sự cố gắng hết mình và đặc biệt là sự tận tâm, năng động, tinh thần vượt khó của đội ngũ CBCNV Công ty, sự ủng hộ giúp đỡ của các cơ quan nhà nước, chính quyền địa phương trong suốt năm 2012 vừa qua. Sự tin nhiệm và ủng hộ đó chính là nguồn động viên to lớn đối với toàn thể CBCNV Công ty. VINACONEX – ITC luôn mong muốn Quý cổ đông, các nhà đầu tư, các cơ quan quản lý nhà nước, chính quyền địa phương và toàn thể cán bộ nhân viên Công ty tiếp tục tin tưởng, chia sẻ và đồng hành cùng Công ty vượt qua mọi thách thức, khó khăn trong năm 2013.

Toàn thể CBCNV công ty tin tưởng và quyết tâm xây dựng công ty VINACONEX-ITC thực sự chuyên nghiệp và vững mạnh để mang lại lợi ích to lớn và lâu dài cho công ty, cho các nhà đầu tư và các quý vị cổ đông.

Trân trọng,

CÔNG TY VINACONEX-ITC

TỔNG GIÁM ĐỐC



TRẦN NGỌC QUANG



I- THÔNG TIN CHUNG:

1. Thông tin khái quát:

Tên Công ty : **CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN DU LỊCH VINACONEX;**

Tên Tiếng Anh : **VINACONEX INVESTMENT AND TOURISM DEVELOPMENT JOINT STOCK COMPANY;**

Tên viết tắt : **VINACONEX – ITC., JSC;**

Trụ sở chính : **Tầng 4, toà nhà Đại Phát, ngõ 82 phố Duy Tân, phường Dịch Vọng Hậu, quận Cầu Giấy, thành phố Hà Nội.**

Điện thoại : **(84-4) 62815347** Fax: **(84-4) 62815349**

Website : **<http://www.vinaconexitc.com.vn>**

Mã số doanh nghiệp : **01026 75516 chuyển từ ĐKKD số 010322823 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố Hà Nội cấp lần đầu ngày 07/03/2008, thay đổi lần thứ 8 ngày 22/01/2013;**

Vốn điều lệ hiện nay : **360.000.000.000 (Ba trăm sáu mươi tỷ đồng)**

Tài khoản số : **1200 20800 7912 Tại: Sở Giao dịch NH Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam, số 2 Láng Hạ, Ba Đình, Hà Nội;**

Mã cổ phiếu : **VCR**

2. Quá trình hình thành, phát triển và các sự kiện chính:

Năm 2005, Ban quản lý dự án Cái Giá - Cát Bà trực thuộc Tổng Công ty Xuất nhập khẩu và Xây dựng Việt Nam được thành lập với nhiệm vụ thực hiện dự án Cát Bà Amatina nằm tại vịnh Cái Giá, đảo Cát Bà, Hải Phòng.

Ngày 07/03/2008, sau 02 năm thành lập, Ban quản lý dự án được chuyển đổi thành Công ty Cổ phần Đầu tư và Phát triển du lịch Vinaconex (Vinaconex – ITC) với số vốn điều lệ ban đầu là 300 tỷ đồng, bao gồm 03 cổ đông sáng lập như sau:

STT	Cổ đông sáng lập	Cổ phiếu tại thời điểm thành lập	
		Số lượng	Tỉ lệ
1.	Tổng Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu và Xây dựng Việt Nam	16.000.000	53,33%
2.	Ngân hàng Thương mại Cổ phần Xuất nhập khẩu Việt Nam	3.000.000	10,00%
3.	Công ty Cổ phần Chứng khoán Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam	3.200.000	10,67%

Việc chuyển đổi mô hình từ Ban quản lý Dự án sang Công ty cổ phần là sự thay đổi căn bản về tư duy triển khai thực hiện các dự án lớn. Mô hình Công ty Cổ phần sẽ tạo điều kiện tốt nhất để huy động các nguồn lực cần thiết, tạo tiền đề để không chỉ phát triển dự án Cát Bà Amatina thành công mà còn xây dựng nên một doanh nghiệp phát triển mạnh mẽ lĩnh vực kinh doanh bất động sản du lịch nói riêng và bất động sản nói chung với định hướng chiến lược là xây dựng và hình thành một chuỗi những khu đô thị du lịch đẳng cấp quốc tế mang thương hiệu Vinaconex – ITC tại Việt Nam và xây dựng nên một doanh nghiệp là một trong các doanh nghiệp mạnh của Việt Nam trong lĩnh vực Bất động sản du lịch;

Tháng 02 năm 2009, Sàn giao dịch bất động sản Công ty VINACONEX – ITC (VITR) được thành lập. Sàn VITR được thành lập là điều kiện quan trọng hỗ trợ các hoạt động đầu tư và kinh doanh Dự án của Công ty và đặc biệt là góp phần phát triển hoạt động kinh doanh dịch vụ Bất động sản;

Bên cạnh đó hoạt động của Sàn góp phần minh bạch hóa hoạt động kinh doanh của thị trường Bất động sản và cũng góp phần nâng cao vị thế Công ty cùng lĩnh vực kinh doanh bất động sản.

Tháng 05 năm 2009, sân VITR chính thức trở thành thành viên mạng các sân giao dịch bất động sản miền Bắc Việt Nam. Tháng 8 năm 2009, Công ty tham gia vào Hội bất động sản du lịch Việt Nam mở ra nhiều cơ hội tiếp cận với những nhà đầu tư tiềm năng trong và ngoài nước;

Tháng 1/2010, khách sạn Holiday View (khách sạn đạt tiêu chuẩn 3* tại thị trấn Cát Bà – Hải Phòng) chính thức sáp nhập vào Công ty. Sự kiện này đánh dấu sự gia nhập chính thức của VINACONEX – ITC vào thị trường cung cấp dịch vụ du lịch phục vụ người sử dụng cuối cùng. Đây là bước đi nền tảng để Công ty tiến tới hoạt động quản lý vận hành khu đô thị du lịch Cái Giá – Cát Bà (Cát Bà Amatina) trong tương lai;

Tháng 05/2010, Cổ phiếu VINACONEX – ITC (mã VCR) đã chính thức chào sân Hà Nội đánh dấu sự hội nhập và tăng tốc của Công ty để trở thành một thương hiệu mạnh trong nước và vươn lên tầm quốc tế. Với quy mô vốn điều lệ 300 tỷ đồng cùng sự hoạt động đồng bộ và hiệu quả của các Phòng/Ban, Sân giao dịch bất động sản VITR, Khách sạn Holiday View, Chi nhánh công ty tại Hải Phòng... Công ty đã gặt hái được nhiều thành công với kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh tăng trưởng mạnh mẽ trong hai năm 2009 và 2010. Hiện nay, mặc dù gặp phải rất nhiều khó khăn do hậu quả của cuộc khủng hoảng kinh tế Thế giới, VINACONEX – ITC vẫn được đánh giá là một trong những doanh nghiệp hoạt động hiệu quả nhất ở lĩnh vực đầu tư và phát triển bất động sản thuộc Tổng Công ty CP VINACONEX và mục tiêu trong năm 2012 tiếp tục xây dựng VINACONEX – ITC trở thành Nhà đầu tư và phát triển bất động sản chuyên nghiệp;

Tháng 12/2010, Công ty VINACONEX – ITC đã thực hiện thành công việc tăng vốn Điều lệ của Công ty từ 300 tỷ lên 360 tỷ đồng và trở thành một trong những đơn vị thành viên cổ vốn điều lệ lớn nhất trong Tổng Công ty CP VINACONEX. Việc tăng vốn điều lệ của Công ty thành công trong thời điểm thị trường chứng khoán có nhiều biến động tiêu cực khẳng định uy tín của Công ty và niềm tin của cổ đông vào định hướng phát triển của Công ty;

3. Ngành nghề và địa bàn kinh doanh:

- Đầu tư, kinh doanh bất động sản, bất động sản du lịch;
 - Cung cấp các dịch vụ kinh doanh bất động sản: môi giới, định giá, đấu giá quản lý, tư vấn quảng cáo bất động sản và cho thuê văn phòng;
 - Kinh doanh doanh du lịch lữ hành quốc tế và các dịch vụ phục vụ khách du lịch;
 - Kinh doanh nhà hàng, khách sạn, dịch vụ vui chơi giải trí;
 - Quản lý dự án đầu tư xây dựng.
- ✓ **Địa bàn kinh doanh:** huyện Cát Hải, thị trấn Cát Bà, Hải Phòng;

4. Thông tin về mô hình quản trị, tổ chức kinh doanh và bộ máy quản lý:

Các đơn vị trực thuộc:

- ✓ Sân giao dịch Bất động sản VITR;
 - ✓ Các phòng chuyên môn, nghiệp vụ: + Phòng Tổ chức – Hành chính;
+ Phòng Tài chính – Kế toán;
+ Phòng Đầu tư;
+ Phòng Kinh doanh;
 - ✓ Ban quản lý dự án Cát Bà Amatina: Nhà khách Ban chỉ huy quân sự huyện Cát Hải, thị trấn Cát Bà, Hải Phòng;
 - ✓ Chi nhánh Công ty tại Cát Bà – Khách sạn HOLIDAY VIEW: Đường 1/4, thị trấn Cát Bà, Cát Hải, Hải Phòng.
- Tel:** 84 -31-3887200 **Fax:** 84 -31-3887208/ 09
Phòng KD Khách sạn tại Hà Nội: Số 21, phố Hàng Đồng, Quận Hoàn Kiếm, Hà Nội.
Tel: 84-4-6270.2025 **Fax:** 84-4-6281 1267
Email: sales@holidayviewhotel-catba.com
Website: <http://www.holidayviewhotel-catba.com>
- ✓ Chi nhánh Công ty tại Hải Phòng: Nhà dịch vụ F, Bãi tắm Tùng Thu – Dự án Cát Bà Amatina, thị trấn Cát Bà, huyện Cát Hải, Hải Phòng;

- ✓ Đơn vị có vốn góp cổ phần của VINACONEX – ITC: Công ty cổ phần Sàn giao dịch bất động sản VINACONEX (Vinaconex Real) Tòa nhà thời trang VINACONEX số 39 Nguyễn Thị Định, Trung Hòa Nhân Chính, Thanh Xuân, Hà Nội; (đến tháng 10/2013)

5. **Định hướng phát triển:**

+ **Các mục tiêu chủ yếu của Công ty:**

- Xây dựng VINACONEX – ITC trở thành nhà đầu tư, phát triển bất động sản chuyên nghiệp, là một trong những thương hiệu mạnh tại Việt Nam có sự hợp tác sâu rộng, chặt chẽ trong nước và quốc tế trong lĩnh vực bất động sản, dịch vụ du lịch;
- Đầu tư và phát triển khu du lịch sinh thái Cát Bà Amatina thành trung tâm du lịch đẳng cấp quốc tế, là điểm đến du lịch sinh thái đặc sắc tại Việt Nam và khu vực;

+ **Chiến lược phát triển trung và dài hạn:**

- Phát triển chuỗi khu du lịch có đẳng cấp Quốc tế mang thương hiệu VINACONEX – ITC trên cả nước.

+ **Các mục tiêu đối với môi trường, xã hội và cộng đồng của công ty:**

- **Phương châm làm việc:**

TÂM HUYẾT – CHUYÊN NGHIỆP – SÁNG TẠO – HIỆU QUẢ

- **Quan niệm về giá trị:**

- Con người là giá trị cốt lõi của tổ chức;
- Hiệu quả công việc được đặt lên hàng đầu;
- Thành công của doanh nghiệp là sự tận tâm của CBCNV, sự hài lòng của khách hàng, đối tác và là sự công nhận của cộng đồng.

6. **Các rủi ro:**

- Ảnh hưởng trực tiếp bởi chính sách thắt chặt tiền tệ, kiểm chế lạm phát, ổn định kinh tế vĩ mô, đảm bảo an sinh xã hội của Chính phủ.
- Thị trường bất động sản trầm lắng, kinh tế trong và ngoài nước gặp nhiều khó khăn, ảnh hưởng trực tiếp đến hoạt động chính của Công ty là kinh doanh bất động sản.

II. TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG TRONG NĂM:

1. Tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2012

TÌNH HÌNH CHUNG:

1. Thuận lợi:

Hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2012 của Công ty có những thuận lợi sau:

- Được các cấp chính quyền tại Thành phố Hải Phòng ủng hộ, quan tâm và giúp đỡ Công ty trong quá trình triển khai đầu tư Dự án Cát Bà Amatina.
- Được sự quan tâm giúp đỡ của Lãnh đạo Tổng Công ty cổ phần Vinaconex.
- Đã đầu tư hoàn chỉnh hạ tầng kỹ thuật giai đoạn IA, IB của Dự án, bao gồm: Hệ thống đường giao thông, cấp thoát nước, điện và thông tin liên lạc, kè sông, cầu và cây xanh đô thị. Bên cạnh đó, Công ty cũng đã kịp thời đầu tư và đưa vào vận hành khai thác khu du lịch dịch vụ bãi tắm Tùng Thu đồng bộ, hiện đại, mang lại không gian mới, điểm đến mới cho nhân dân địa phương và du khách, tạo điều kiện được nhiều các nhà đầu tư trong nước và ngoài nước biết đến Dự án Cát Bà Amatina, đồng thời góp phần đánh thức tiềm năng và sự phát triển du lịch của biển đảo Cát Bà.
- Được Sở giao dịch Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam thẩm định và ủng hộ hồ sơ cơ cấu vốn vay đầu tư hạ tầng kỹ thuật giai đoạn I dự án Khu đô thị du lịch Cái Giá - Cát Bà theo Văn bản đề nghị và hồ sơ cơ cấu nợ của Công ty Vinaconex - ITC, nội dung cụ thể như sau:
 - + Thời gian giải ngân kéo dài đến **12/12/2015**;
 - + Lùi thời hạn trả nợ gốc đầu tiên đến **20/11/2014**;
 - + Kéo dài thời hạn cho vay đến ngày **20/11/2018**;
 - + Thời gian trả lãi vay: **giữ nguyên (6 tháng 1 lần, bắt đầu từ tháng 11/2011)**.

2. Khó khăn:

Hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2012 của Công ty gặp những khó khăn sau:

- Do thị trường kinh doanh bất động sản của cả nước vẫn tiếp tục đóng băng chưa có dấu hiệu phục hồi, cộng thêm nền kinh tế Việt Nam đang gặp nhiều khó khăn đã ảnh hưởng tiêu cực đến hoạt động của các doanh nghiệp, đặc biệt là các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực kinh doanh bất động sản (*một trong những lĩnh vực kinh doanh trọng yếu của Công ty*) như: Việc huy động vốn từ các nhà đầu tư và khách hàng gặp khó khăn, tính thanh khoản bất động sản của Công ty giảm, hàng tồn kho tăng cao.
- Mặc dù có thu tiền của khách hàng xây biệt thự trong năm 2012, nhưng do có sự thay đổi chính sách của nhà nước nên việc ghi nhận doanh thu trong năm 2012 không thực hiện được, dẫn đến năm 2012 bị lỗ.
- Công ty đang trình UBND thành phố Hải Phòng về việc xin giãn tiến độ nộp tiền sử dụng đất của dự án **138,83 tỷ đồng**. Tuy nhiên, đến thời điểm hiện tại, UBND thành phố Hải Phòng vẫn đang xem xét, chưa có ý kiến trả lời về vấn đề gia hạn này.

- Sở giao dịch Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam không đồng ý cho vay vốn để giải ngân toàn bộ tiền đất dự án và sẽ chỉ xem xét giải ngân theo phương án bán được hàng hóa đến đâu thì giải ngân tiền đất đến đấy.
- Công ty tích cực nỗ lực thực hiện các giải pháp bán hàng và thu hút đầu tư trong và ngoài nước nhưng tại thời điểm hiện nay việc thu hút nhà đầu tư nước ngoài là vô cùng khó khăn, mặc dù công ty đã đưa ra nhiều phương án thu hút đầu tư nhưng quá trình đầu tư kéo dài nên đến nay vẫn chưa có kết quả cụ thể để tháo gỡ khó khăn tài chính cho Công ty. Mặt khác, việc giải quyết các thủ tục và đưa ra các chính sách từ Hội đồng quản trị Công ty còn chậm, chưa kịp thời, dẫn đến ảnh hưởng tới hoạt động kinh doanh của Công ty trong năm 2012.
- Trong năm 2012, dòng tiền thu vào từ hoạt động kinh doanh của Công ty chủ yếu là tiền thu nợ cũ rải rác từ các khách hàng, tiền hoàn thuế GTGT và một phần từ hoạt động kinh doanh của Khách Sạn chỉ đủ duy trì hoạt động chi phí ở mức đã được cắt giảm của Công ty, trả các khoản nợ thuế của năm trước cho Ngân sách Nhà nước, trả tiền lãi vay Ngân hàng trong năm 2012.
- Việc cơ cấu lại vốn vay tại ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam mặc dù ngân hàng đã đồng ý, song việc kéo dài thời gian bảo lãnh của Tổng Công ty vẫn chưa được giải quyết. Việc này gây khó khăn cho Công ty trong năm 2012 và dẫn đến việc khó triển khai các chính sách của Công ty.

II. KẾT QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2012:

1. Đánh giá chung:

- Ảnh hưởng trực tiếp bởi chính sách thắt chặt tiền tệ, kiểm chế lạm phát, ổn định kinh tế vĩ mô, đảm bảo an sinh xã hội của Chính phủ.
- Thị trường bất động sản trầm lắng, kinh tế trong và ngoài nước gặp nhiều khó khăn, ảnh hưởng trực tiếp đến hoạt động chính của Công ty là kinh doanh bất động sản. Năm 2012 Công ty không đạt được kế hoạch đặt ra ở mọi chỉ tiêu giá trị sản xuất kinh doanh, doanh thu và lợi nhuận.

2. Một số chỉ tiêu chính chính thực hiện trong năm 2012:

Công ty Vinaconex - ITC kính báo cáo kết quả sản xuất kinh doanh năm 2012 của Công ty như sau:

TT	Nội dung	Đơn vị	Năm 2012			Ghi chú
			KH điều chỉnh	Thực hiện	Tỷ lệ %	
I	TỔNG GIÁ TRỊ ĐT VÀ KD	Tỷ đồng	56,798	36,851	65%	
1	Giá trị đầu tư Dự án Cát Bà – Amatina	Tỷ đồng	29,899	15,973	53%	
2	Kinh doanh DV BĐS	Tỷ đồng	2,890	1,073	37%	
3	Kinh doanh khách sạn và du lịch	Tỷ đồng	18,500	16,953	92%	

TT	Nội dung	Đơn vị	Năm 2012			Ghi chú
			KH điều chỉnh	Thực hiện	Tỷ lệ %	
4	Kinh doanh quản lý khai thác dịch vụ đô thị và du lịch	Tỷ đồng	5,508	2,851	52%	
II	DOANH THU	Tỷ đồng	81,459	19,666	24%	
1	Doanh thu kinh doanh BT Dự án Cát Bà Amatina	Tỷ đồng	56,462	(0,817)		
2	Doanh thu KD dịch vụ BĐS	Tỷ đồng	2,890	0,864	30%	
3	Doanh thu KD khách sạn và dịch vụ du lịch	Tỷ đồng	18,500	16,668	90%	
4	Doanh thu KD quản lý khai thác dịch vụ đô thị và du lịch	Tỷ đồng	3,606	1,501	42%	
5	Doanh thu từ hoạt động tài chính, thu nhập khác	Tỷ đồng		1,450		
III	CHI PHÍ	Tỷ đồng	23,384	44,785	192%	
1	Chi phí quản lý	Tỷ đồng	16,039	15,823	99%	
	- Chi phí quản lý văn phòng	Tỷ đồng	14,000	13,755	98%	
	- Chi phí quản lý chi nhánh Hải Phòng	Tỷ đồng	1,034	0,688	67%	
	- Chi phí quản lý khách sạn	Tỷ đồng	1,004	1,380	137%	
2	Chi phí bán hàng	Tỷ đồng	7,345	4,785	65%	
	- Chi phí bán hàng văn phòng	Tỷ đồng	6,339	3,560	56%	
	- Chi phí bán hàng chi nhánh Hải Phòng	Tỷ đồng	0,200	0,121	61%	
	- Chi phí bán hàng khách sạn	Tỷ đồng	0,806	1,104	137%	
3	Chi phí tài chính và chi phí khác	Tỷ đồng		24,177		
IV	GIÁ VỐN HÀNG BÁN	Tỷ đồng	52,885	15,591	29%	
1	Giá vốn Dự án và dịch vụ sản	Tỷ đồng	35,936	0,355	1%	

TT	Nội dung	Đơn vị	Năm 2012			Ghi chú
			KH điều chỉnh	Thực hiện	Tỷ lệ %	
2	Giá vốn khách sạn	Tỷ đồng	14,666	13,706	93%	
3	Giá vốn chi nhánh Hải Phòng	Tỷ đồng	2,283	1,530	67%	
V	LỢI NHUẬN TRƯỚC THUẾ	Tỷ đồng	5,110	(40,710)		

Năm 2012, các chỉ tiêu chính tăng, giảm so với kế hoạch bởi những nguyên nhân sau:

- Về chỉ tiêu doanh thu và lợi nhuận của Công ty không đạt kế hoạch đề ra và kết quả kinh doanh bị lỗ do:

+ Doanh thu bất động sản không có, doanh thu của Công ty chủ yếu từ hoạt động kinh doanh khách sạn chỉ đủ bù đắp toàn bộ chi phí hoạt động của Khách sạn - lợi nhuận thấp. Không có doanh thu và lợi nhuận về kinh doanh bất động sản bởi trong năm Dự án Cát Bà Amatina không có khách hàng mua mới, dự án giãn tiến độ xây dựng nên chưa hoàn thành sản phẩm giao cho khách hàng theo kế hoạch. Trong khi đó chi phí quản lý và chi phí bán hàng ở mức đã được cắt giảm vẫn phải chi để duy trì hoạt động của Công ty, cộng thêm khoản chi phí lãi vay và chi phí bảo lãnh vốn vay phát sinh trong năm 2012 là **26,183 tỷ đồng** phải hạch toán ngay vào chi phí sản xuất kinh doanh trong kỳ do Dự án giãn tiến độ nên không được vốn hóa lãi vay như các năm trước (*Theo chuẩn mực kế toán Việt Nam số 16 – Chi phí lãi vay*) đã dẫn đến kết quả kinh doanh năm 2012 của Công ty bị lỗ rất lớn.

- Về chỉ tiêu giá trị sản xuất kinh doanh không đạt kế hoạch đề ra: Do không thu được tiền của khách hàng mua biệt thự và các khoản thu khác theo kế hoạch đặt ra, cơ cấu vay vốn ngân hàng chưa được bảo lãnh của Tổng công ty nên không thu xếp được vốn để giải ngân và đầu tư các hạng mục theo kế hoạch đặt ra.

- Về chỉ tiêu chi phí sản xuất kinh doanh vượt 190% kế hoạch đề ra: Do toàn bộ chi phí lãi vay và chi phí bảo lãnh vốn vay phát sinh trong năm 2012 là **26,183 tỷ đồng** do Dự án giãn tiến độ đầu tư phải hạch toán ngay vào chi phí sản xuất kinh doanh.

2. Tổ chức và nhân sự:

1. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ VÀ BAN GIÁM ĐỐC

Các thành viên của Hội đồng Quản trị, Ban kiểm soát và Ban Giám đốc Công ty đã điều hành Công ty trong năm và đến ngày lập báo cáo tài chính của Công ty gồm:

Hội đồng Quản trị

- Ông Nguyễn Đình Thiết Chủ tịch;

- | | |
|------------------------|-------------|
| 2. Ông Trần Ngọc Quang | Thành viên; |
| 3. Ông Nguyễn Đức Lưu | Thành viên; |
| 4. Ông Vũ Văn Mạnh | Thành viên; |
| 5. Ông Hoàng Tuấn Khải | Thành viên; |
| 6. Ông Phạm Văn Thành | Thành viên; |

Ban Giám đốc

- | | |
|---------------------------|---|
| 1. Ông Trần Ngọc Quang | Tổng Giám đốc; |
| 2. Ông Nguyễn Trung Thành | Phó Tổng Giám đốc; |
| 3. Ông Nguyễn Hoàng Anh | Phó Tổng Giám đốc (bổ nhiệm ngày 06/03/2010); |
| 4. Bà Trần Hồng Vân | Phó Tổng Giám đốc phụ trách tài chính (bổ nhiệm ngày 14/6/2012) |
| 5. Đỗ Thị Tuyết Chinh | Phụ trách kế toán công ty |

Ban Kiểm soát

- | | |
|---------------------------|-----------------------|
| 1. Bà Ngô Thị Hoàng Nga | Trưởng Ban kiểm soát; |
| 2. Ông Trần Đăng Lợi | Thành viên; |
| 3. Ông Tôn Thất Diên Khoa | Thành viên; |

NHỮNG THAY ĐỔI TRONG BAN ĐIỀU HÀNH

1- Miễn nhiệm:

- Ông: Trịnh Hoàng Duy- thôi chức vụ Chủ tịch HĐQT công ty 28/3/2012
- Ông Trần Văn Bắc- thôi chức vụ Giám đốc kinh doanh từ ngày 15/9/2012
- Nguyễn Khắc Thu - thôi chức vụ Giám đốc Ban PT DA BĐS từ ngày 04/8/2012
- Bà Điền Thị Thu Hương- thôi chức vụ Kế toán trưởng từ ngày 27/8/2012

2- Bổ nhiệm:

- Ông: Nguyễn Đình Thiết- Bổ nhiệm Chủ tịch HĐQT ngày 28/3/2012
- Bà Trần Hồng Vân- Bổ nhiệm Phó Tổng Giám đốc Tài chính ngày 17/6/2012
- Bà Đỗ Thị Tuyết Chinh- Bổ nhiệm Phụ trách kế toán công ty ngày 28/8/2012

SỐ LƯỢNG, PHÂN LOẠI CBCNV VÀ CHÍNH SÁCH ĐỐI VỚI NGƯỜI LAO ĐỘNG

1.1. Số lượng và phân loại CBCNV:

Đến thời điểm 15/03/2013, tổng số CBCNV Công ty 125 người;

- Trình độ trên đại học : 7 người;
- Trình độ đại học : 57 người;
- Cao đẳng : 6 người;
- Trung cấp : 10 người;
- Khác : 45 người;

1.2. Chính sách đối với người lao động:

• Chế độ tuyển dụng

- Chính sách của Công ty xuất phát từ yêu cầu công việc để tuyển đúng người vào đúng việc. Tất cả các trường hợp tuyển dụng đều dựa trên khả năng của ứng viên.
- Việc tuyển dụng phải tuân theo Quy trình tuyển dụng và lựa chọn nhân sự vào làm việc tại Công ty. Chi tiết của quy trình sản có tại Phòng TCHC, các phòng/ban của Công ty.

- Trong các trường hợp đặc biệt, để thu hút nguồn nhân lực có chất lượng cao HĐQT, Tổng Giám đốc Công ty có thể đưa ra những vận dụng linh hoạt hơn.

• Đào tạo và phát triển

- Để đạt được những thành công nhất định trong hơn hai năm kể từ ngày thành lập Công ty đến nay, việc thực hiện chương trình đào tạo nâng cao trình độ chuyên môn nghiệp vụ, năng lực cho CBCNV Công ty VINACONEX – ITC đóng một vai trò đặc biệt quan trọng. Công ty coi vấn đề đào tạo, phát triển nguồn nhân lực là nhu cầu cấp bách và tất yếu. Chủ trương đào tạo của lãnh đạo Công ty là đào tạo quan tâm đến tất cả các CBCNV trong Công ty từ Cán bộ quản lý cao cấp, trung cấp đến các nhân viên, chuyên viên bình thường, từ những CBCNV có thâm niên công tác lâu năm tại Công ty đến những nhân viên Công ty mới tuyển dụng;
- Công ty VINACONEX – ITC quan niệm: Đào tạo vừa là hoạt động thường xuyên, liên tục để nâng cao trình độ chuyên môn nghiệp vụ vừa để người lao động trong Công ty thấm nhuần các nội dung Văn hóa doanh nghiệp, triết lý kinh doanh của Lãnh đạo Công ty để tập trung toàn bộ sức mạnh cho sự phát triển của doanh nghiệp; Hoạt động đào tạo còn là hoạt động để trao đổi, chia sẻ kinh nghiệm, phát triển kỹ năng lãnh đạo của tất cả các cấp từ Ban Tổng Giám đốc, Trưởng các Phòng, ban, bộ phận chuyên môn nghiệp vụ đến các Trưởng các Nhóm...; Bên cạnh đó hoạt động đào tạo của Công ty VINACONEX – ITC cũng thúc đẩy mạnh mẽ động lực cá nhân của từng người lao động, tạo cho mỗi người lao động có cơ hội phát triển cả về vị trí làm việc và thu nhập;

Mục tiêu đào tạo của Công ty VINACONEX – ITC:

- Trang bị kiến thức cần thiết để thực hiện công việc;
- Rèn luyện kỹ năng trong giải quyết công việc;
- Xây dựng thái độ, quan niệm về công việc và thực hiện công việc;
- Phát triển, khai thác các tiềm năng nổi bật của từng cá nhân;

Chính sách đào tạo:

- Công ty VINACONEX – ITC tạo điều kiện cho mọi nhân viên đều được đào tạo, nghiên cứu, học tập thông qua các chương trình đào tạo nội bộ, đào tạo bên ngoài phù hợp với yêu cầu của vị trí công việc của mỗi người trong lĩnh vực chuyên môn cần quản lý;
- Công tác đào tạo phát triển năng lực được tiến hành một cách có hệ thống và liên tục ở tất cả các cấp, các Phòng, ban, bộ phận trong Công ty;
- Mỗi nhân viên được tạo điều kiện để tự phát triển năng lực bản thân phù hợp kế hoạch phát triển nguồn nhân lực của Công ty;
- Nhân viên mới được đào tạo, huấn luyện đầy đủ để có thể hòa nhập tốt nhất vào môi trường làm việc chung của VINACONEX – ITC;
- Tạo điều kiện cho CBCNV thay đổi vị trí công việc trong Công ty để phát triển kỹ năng một cách toàn diện nhất;

Phương thức đào tạo:

- Công ty VINACONEX – ITC áp dụng phương thức đào tạo đa dạng, phù hợp với từng đối tượng và mục tiêu đào tạo trong từng giai đoạn cụ thể:
- Đào tạo tập trung dài hạn: Tập trung vào các lãnh đạo cấp cao của Công ty, đào tạo phát triển kỹ năng lãnh đạo, phong cách lãnh đạo, đào tạo về trình độ lý luận chính trị cũng như đào tạo phát triển các kỹ năng chuyên môn khác như các khóa đào tạo về Giám đốc tài chính chuyên nghiệp, Giám đốc điều hành chuyên nghiệp, Giám đốc nhân sự;
- Đào tạo tập trung ngắn hạn: Là loại hình đào tạo nhằm mục đích nâng cao trình độ chuyên môn nghiệp vụ cho các chuyên viên ở các Phòng, ban, bộ phận trong Công ty để đáp ứng ngay nhu cầu của hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty như các khóa đào tạo về đầu thầu và quản lý dự án, đào tạo kỹ năng hành nghề kinh doanh bất động sản, kỹ năng quản lý điều hành sản phẩm bất động sản, kỹ năng định giá đầu tư bất động sản, đào tạo các nghiệp vụ thuế;
- Đào tạo thường xuyên: Là hoạt động đào tạo được Công ty tổ chức định kỳ như một sinh hoạt chung của toàn Công ty bao gồm các khóa đào tạo về văn hóa doanh nghiệp, kỹ năng giao tiếp công vụ, kỹ năng thuyết trình, kỹ năng làm việc nhóm;
- Đào tạo tại chỗ: Là hoạt động đào tạo theo phương châm “cầm tay chỉ việc” hoạt động đào tạo này vừa mang tính chất trao đổi công việc giữa những nhân viên có kinh

nghiệm làm việc lâu năm với nhân viên mới được tuyển dụng vừa, mang tính chất hướng dẫn để sử dụng Hệ thống kỹ thuật, thiết bị, công nghệ tiên tiến trong quản lý điều hành doanh nghiệp cũng như thực hiện công việc;

- Đào tạo nội bộ: Là hoạt động tự đào tạo do các Phòng, ban, bộ phận trong Công ty tổ chức đào tạo cho CBCNV thuộc bộ phận mình quản lý và các CBCNV ở các bộ phận khác có liên quan nhằm nâng cao khả năng phối hợp giải quyết công việc theo mục tiêu chung do lãnh đạo Công ty đặt ra.

- **Lương, thưởng, phụ cấp và các chế độ khác**

- Mục đích của Công ty là thu hút, động viên và duy trì những nhân viên có năng lực bằng việc xây dựng cơ cấu lương có tính cạnh tranh và các chế độ lương thưởng khác gắn với kết quả kinh doanh của Công ty, hiệu quả công việc của nhân viên cũng như gắn liền với thị trường lao động bên ngoài.

- **Chế độ riêng của Công ty**

Người lao động ký hợp đồng lao động làm việc theo Hợp đồng lao động từ đủ một năm trở lên tại Công ty bên cạnh các chế độ chung theo luật còn được hưởng các chế độ sau:

- ✓ **Khám sức khỏe định kỳ và tư vấn y tế:** Công ty tổ chức khám sức khỏe định kỳ cho CBCNV hàng năm;

- ✓ **Chi thăm hỏi, ốm đau:**

+ Người lao động ốm (nghỉ quá 03 ngày): mức chi trợ cấp từ 100.000 đồng đến 300.000 đồng/người và không quá 02 lần/năm.

+ Người lao động ốm phải nằm viện : mức chi trợ cấp 500.000 đồng/lần và không quá 02 lần/ năm;

- ✓ **Chia buồn:**

+ Người lao động chết, ngoài các chế độ theo luật định, được thêm trợ cấp của Công ty 5.000.000 đồng/người;

+ Tử thân phụ mẫu của người lao động chết, mức chi phúng viếng: 1.000.000 đồng;

+ Vợ, chồng, con của người lao động chết: mức chi phúng viếng : 2.000.000 đồng.

- ✓ **Nghỉ hưu:**

Người lao động khi nghỉ hưu, ngoài chế độ chung, được cơ quan trợ cấp thêm một khoản thu nhập tùy theo mức đóng góp với Công ty do Tổng giám đốc quyết định.

- ✓ **Nghỉ mát:**

Hàng năm, người lao động đã làm việc cho Công ty VINACONEX-ITC từ 12 tháng trở lên được nghỉ 03 (ba) ngày hưởng nguyên lương đi nghỉ mát. Thời gian, địa điểm và chi phí cho chuyến đi do Tổng giám đốc quyết định trên cơ sở đề xuất của Công đoàn và kết quả kinh doanh của Công ty;

- ✓ **Đồng phục:** Được cấp phát theo quy định của Công ty;

- ✓ **Trợ cấp ăn ca:** Công ty sẽ chi trả tiền ăn ca theo mức lương tối thiểu vùng quy định của từng thời kỳ;

- ✓ **Quà cưới:** Nhân lễ cưới của mình, nhân viên được nhận một món quà của Công ty là 500.000 đồng/người;

- ✓ **Quà sinh nhật:** Nhân dịp sinh nhật của mình, mỗi CBCNV sẽ được Công ty tặng quà (trị giá 100.000 đồng/người) và hoa;

- ✓ **Quà trẻ sơ sinh:** Nhân ngày ra đời của con, nhân viên được nhận một món quà là 500.000 đồng/con;

Các ngày lễ, tết theo quy định của Luật lao động, ngày Quốc tế phụ nữ 8/3, ngày Phụ nữ Việt Nam 20/10, ngày Quốc phòng toàn dân 22/12, ngày Thương binh liệt sỹ 27/7: Mức chi cụ thể do Tổng giám đốc quyết định.

Công ty xem xét tặng quà cho con của CBCNV dưới 15 tuổi nhân ngày 1/6, Tết Trung thu và phần thưởng khuyến khích cho các cháu đạt học sinh khá/giỏi cuối năm học.

3. Tình hình đầu tư, tình hình thực hiện các Dự án:

Công tác đầu tư Dự án khu đô thị du lịch Cái Giá-Cát Bà:

- Thi công kê sông giai đoạn IIA, IIB.
- Thi công xây dựng biệt thự khu B2, B3 theo tiến độ thu tiền của khách hàng và thi công biệt thự mẫu B2-2.
- Theo dõi và quản lý công tác giám sát thi công trên công trường và bảo vệ tài sản Dự án thường xuyên.

Hoạt động kinh doanh dự án:

- Thu tiền góp vốn xây dựng biệt thự khu B2-B3 và biệt thự Tùng Thu.
- Làm việc với các tổ chức và quỹ tín dụng quốc tế để thu hút đầu tư nước ngoài vào dự án.
- Ký kết hợp đồng đặt cọc thuê khu dịch vụ DV2 và chuẩn bị hồ sơ, tài liệu để ký kết hợp đồng chuyển nhượng tài sản gắn liền với đất thuê khu dịch vụ DV2 trong tháng 1 năm 2013.

Công tác quản lý tài chính và thu xếp vốn cho hoạt động đầu tư:

- Triển khai thực hiện giải ngân hợp đồng vay vốn trung hạn với Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam.
- Đang triển khai làm việc với các ngân hàng khác để thực hiện thu xếp nguồn vốn phục vụ hoạt động đầu tư của Công ty.

Các vấn đề còn tồn tại:

- Hoạt động kinh doanh của Công ty còn ở tình trạng độc canh, chủ yếu trong lĩnh vực kinh doanh bất động sản và dịch vụ du lịch, nên khi các yếu tố vĩ mô biến động thì gặp rủi ro rất lớn.
- Tiềm lực Công ty đầu tư Dự án Cát Bà trong điều kiện thị trường hiện nay cần phải được nâng lên để đảm bảo các khoản vay ngân hàng ở mức hợp lý tránh làm giảm hiệu quả của Dự án.
- Hoạt động thu hút đầu tư nước ngoài, các nhà đầu tư thứ phát phải được tập trung và chuyên nghiệp hơn để mang lại hiệu quả sớm.

4. Tình hình tài chính:

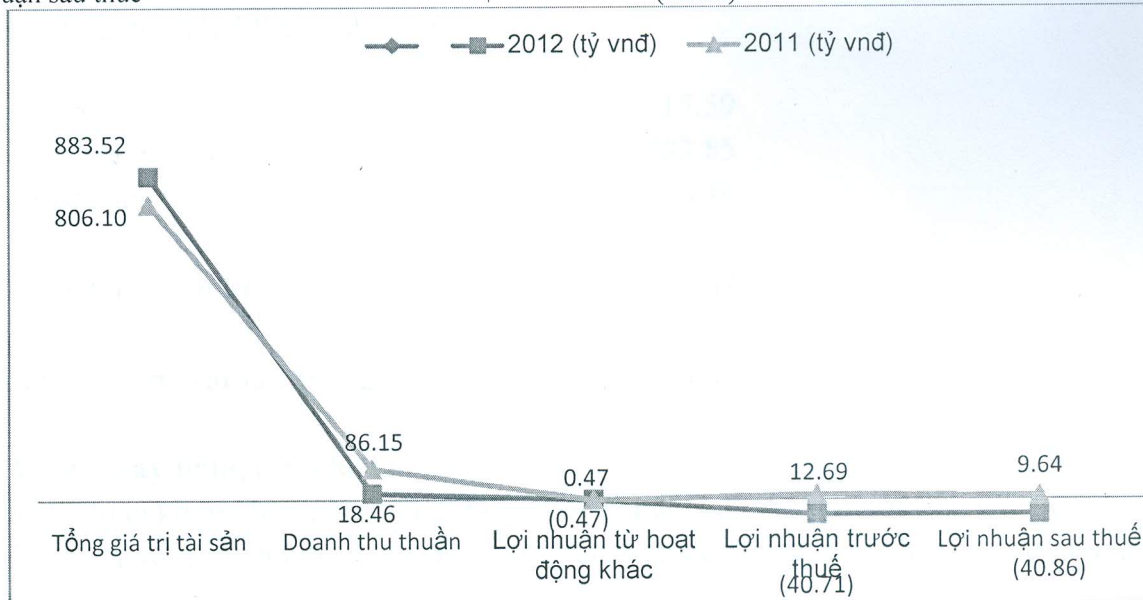
I/ Một số nét về tình hình tài chính Công ty:

1/ Phân tích một số chỉ tiêu chủ yếu của 2 năm liên tiếp:

- Trong bối cảnh tình hình kinh tế năm 2012 trong và ngoài nước phức tạp và có rất nhiều biến động theo chiều hướng khó khăn, điều kiện kinh doanh suy giảm, tình hình lạm phát gia tăng, tình hình thị trường kinh doanh bất động sản của cả nước bị đóng băng đã ảnh hưởng tiêu cực đến hoạt động của các doanh nghiệp. Công ty Vinaconex - ITC đang trong giai đoạn đầu tư duy nhất dự án bất động sản nghỉ dưỡng Cát Bà Amatina. Dự án này đòi hỏi vốn đầu tư lớn, hơn nữa các hoạt động kinh doanh khác của Công ty không có nhiều, nên Công ty ở thế độc canh về đầu tư và kinh doanh, dẫn đến tài chính của Công ty gặp rất nhiều khó khăn trong việc huy động vốn từ các nhà đầu tư trong - ngoài nước.
- Tuy năm 2012 kết quả kinh doanh kém rất nhiều so với năm 2011, sự tăng thêm về tài sản không lớn, nhưng có thể thấy sự nỗ lực từ Ban lãnh đạo công ty trong việc tìm kiếm nguồn tạo doanh thu, tìm kiếm nguồn tạo dòng tiền duy trì ổn định Công ty, thực hiện đầy đủ các nghĩa vụ tài chính với nhà nước, với các đối tác và với

người lao động ... Công ty đã nỗ lực hết sức để có được kết quả về tài chính năm 2012 (thể hiện ở một số chỉ tiêu ở bảng sau)

<u>* / Một số chỉ tiêu đánh giá tình hình tài chính</u>	<u>2012 (tỷ VNĐ)</u>	<u>2011 (tỷ VNĐ)</u>	<u>So sánh năm 2012 với 2011</u>
Tổng giá trị tài sản	883.52	806.10	110%
Doanh thu thuần	18.46	86.15	21%
Lợi nhuận từ hoạt động khác	0.47	(0.47)	-101%
Lợi nhuận trước thuế	(40.71)	12.69	-321%
Lợi nhuận sau thuế	(40.86)	9.64	-424%



2/ Phân tích một số chỉ tiêu về khả năng thanh toán và về cơ cấu vốn năm 2012:

* / Một số chỉ tiêu về khả năng thanh toán và cơ cấu vốn '2012 (tỷ VNĐ)

Tài sản lưu động	591.34
Nợ ngắn hạn	391.56
Nợ phải trả	546.70
Hàng tồn kho	560.69
Vốn chủ sở hữu	336.82
Tổng tài sản	883.52
Hệ số thanh toán ngắn hạn	1.51
Hệ số thanh toán nhanh	0.08
Hệ số nợ/ Tổng tài sản	0.62
Hệ số nợ/ Vốn chủ sở hữu	1.62

Hệ số thanh toán ngắn hạn là 1.51- đây là một hệ số an toàn của doanh nghiệp

Hệ số thanh toán nhanh của Công ty thấp, chỉ có 0.08 : phản ánh khả năng dùng tài sản ngắn hạn để thanh toán các khoản nợ ngắn hạn mà không cần phải bán hàng tồn kho là không thể;

Xét về cơ cấu vốn năm 2012: Cứ một đồng vốn chủ sở hữu phải gánh 1.62 đồng tiền nợ, số nợ chiếm 62% tổng số tài sản hiện có của Công ty, và số hàng tồn kho nếu bán được thì sẽ trang trải được toàn bộ số nợ phải trả;

Tuy Ban giám đốc Công ty đánh giá Công ty có rủi ro thanh khoản do Công ty trong tình trạng thiếu hụt vốn lưu động, **nhưng** Ban giám đốc Công ty tin tưởng ở các phương án của Công ty để tạo ra hoặc huy động đủ nguồn vốn lưu động để đáp ứng nhu cầu đầu tư và kinh doanh của Công ty. Thực tế năm 2012 vừa qua đã minh chứng điều đó.

Ban Giám đốc Công ty tin tưởng rằng, không có yếu tố nào ảnh hưởng đến khả năng tiếp tục hoạt động của Công ty.

3/ Phân tích một số chỉ tiêu về năng lực hoạt động năm 2012 của Công ty:

***/ Chỉ tiêu về năng lực hoạt động (tỷ**

vnd):

Giá vốn hàng bán	15.59
Hàng tồn kho bình quân	482.85
Doanh thu thuần	18.46

Vòng quay hàng tồn kho **0.03**

Hiệu suất sử dụng tài sản trong năm **0.02**

Chỉ số Vòng quay hàng tồn kho quá thấp, chỉ là 0.03, Công ty thực sự gặp khó khăn trong việc ứ đọng không bán được hàng. Đây cũng là bài toán khó đối với Ban giám đốc Công ty để xem xét điều chỉnh các chính sách và chiến lược để bán được hàng trong những năm tới đây.

Hiệu suất sử dụng tài sản trong năm ở mức thấp, là 0.02 (xem phân tích ở mục các chỉ tiêu phản ánh Hiệu quả sử dụng tài sản trong doanh nghiệp).

4/ Phân tích chỉ tiêu về khả năng sinh lời năm 2012 (tỷ vnd):

Như đã phân tích ở trên, trong năm vừa qua thực sự là một năm hết sức khó khăn đặc biệt với ngành kinh doanh bất động sản, hơn nữa Công ty Vinaconex - ITC đang trong quá trình đầu tư dự án bất động sản nghỉ dưỡng Cát Bà Amatina- một dự án lớn có vị trí tại địa bàn đặc biệt, do vậy đã ảnh hưởng tiêu cực đến kết quả hoạt động của Công ty. Nhìn vào các chỉ tiêu chủ yếu khi phân tích khả năng sinh lời đều thấy rất thấp và âm do lỗ (Biểu bên dưới), nhưng để có những con số chỉ tiêu đạt được ở mức này, Ban giám đốc Công ty đã phải nỗ lực tối đa để hạn chế lỗ trong HDSXKD Công ty. Việc lỗ của Công ty là do dự án đang trong quá trình đầu tư

***/ Chỉ tiêu về khả năng sinh lời '2012 (tỷ vnd)**

Doanh thu thuần	18.46
Lợi nhuận sau thuế	(40.86)
Vốn CSH	

Tổng tài sản	883.52
Lợi nhuận thuần từ HĐKD	(41.18)
Hệ số lợi nhuận sau thuế/ Doanh thu thuần	(2.21)
Hệ số lợi nhuận sau thuế/ Vốn chủ sở hữu	(0.12)
Hệ số lợi nhuận sau thuế/ Tổng tài sản	(0.05)
Hệ số lợi nhuận từ HĐKD/ Doanh thu thuần	(2.23)

7. Cơ cấu cổ đông, thay đổi vốn đầu tư của chủ sở hữu:

THÔNG TIN VỀ CỔ ĐÔNG

a- CỔ ĐÔNG SÁNG LẬP VÀ CÁC CỔ ĐÔNG GÓP VỐN KHÁC

TT	Tên cổ đông	Cơ cấu cổ phần			Tỷ lệ
		CP phổ thông	CP ưu đãi biểu quyết	Tổng số CP	
1	Tổng Công ty CP VINACONEX	19.280.000		19.280.000	53,560%
2	Ngân hàng TMCP XNK Việt Nam	3.909.756		3.909.756	10,860%
3	Công ty cổ phần chứng khoán Ngân hàng NN&PTNT Việt Nam	4.891.067		4.891.067	13,586%
4	Các cổ đông góp vốn khác	7.919.177		7.919.177	21,994%

(Theo Danh sách tổng hợp người sở hữu chứng khoán do Trung tâm lưu ký chứng khoán Việt Nam VSD cung cấp ở thời điểm 20/2/2013)

b- Cơ cấu cổ đông:

- Tổng số cổ đông: **1175** cổ đông;
- Cổ đông cá nhân là **1141** cổ đông, nắm giữ **6.871.598** cổ phần phổ thông, chiếm **19,087%** tổng số cổ phần của Công ty;
- Cổ đông tổ chức là **29** cổ đông, nắm giữ **29.095.061** cổ phần phổ thông, chiếm **80,819%** tổng số cổ phần của Công ty;
- Cổ đông cá nhân nước ngoài là **04** cổ đông, nắm giữ **22.741** cổ phần phổ thông của Công ty chiếm **0,63%** tổng số cổ phần phổ thông của Công ty;
- Cổ đông tổ chức nước ngoài là **01** cổ đông, nắm giữ **10.600** cổ phần phổ thông của Công ty chiếm **0,29%** tổng số cổ phần phổ thông của Công ty;

c- Tình hình thay đổi vốn đầu tư của chủ sở hữu; không

d- Giao dịch cổ phiếu quỹ : có 760.000 cp ;không có giao dịch cp quỹ trong năm

e- Các chứng khoán khác: không