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

BẢN CÁO BẠCH

CÔNG TY CỔ PHẦN ĐỊA ỐC SÀI GÒN THƯƠNG TÍN

(Giấy chứng nhận ĐKKD số 0303315400 do Sở Kế hoạch và Đầu tư T.p Hồ Chí Minh cấp lần đầu ngày 29/03/2004, cấp thay đổi lần thứ 20 ngày 29/07/2013)

Sacomreal
PHÁT TRIỂN BẤT ĐỘNG SẢN

CHÀO BÁN CỔ PHIẾU RA CÔNG CHÚNG

(Giấy chứng nhận đăng ký chào bán số 111./GCN-UBCK do Chủ tịch Ủy ban Chứng khoán Nhà nước cấp ngày 4 tháng 12 năm 2014)

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

- Công ty cổ phần Địa ốc Sài Gòn Thương Tín, từ ngày … tháng … năm….

Phụ trách công bố thông tin:

Họ tên: Ông Đặng Hồng Anh Số điện thoại: 08 3824 9988 – 08 3824 9917

CÔNG TY CỔ PHẦN ĐỊA ỐC SÀI GÒN THƯƠNG TÍN

(Giấy chứng nhận ĐKKD số 0303315400 do Sở Kế hoạch và Đầu tư T.p Hồ Chí Minh cấp lần đầu ngày 29/03/2004, thay đổi lần thứ 20 ngày 29/07/2013)

CHÀO BÁN CỔ PHIẾU RA CÔNG CHÚNG

- **Tên cổ phiếu:** Cổ phiếu Công ty cổ phần Địa ốc Sài Gòn Thương Tín
- **Mệnh giá:** 10.000 đồng/cp
- **Giá chào bán cho cổ đông hiện hữu** : 10.000 đồng/cp
- **Tổng số lượng chào bán**: 37.537.222 cổ phiếu

Trong đó:

- **Phát hành cổ phiếu để tăng vốn cổ phần từ nguồn vốn chủ sở hữu:** 7.507.444 cổ phiếu
- **Phát hành cổ phiếu chào bán cho cổ đông hiện hữu:** 30.029.778 cổ phiếu

TỔ CHỨC KIỂM TOÁN:

- Chi nhánh Công ty TNHH KPMG tại Thành phố Hồ Chí Minh
- Tầng 10 – Tòa nhà Sun Wah – 115 Nguyễn Huệ - Quận 1 – Hồ Chí Minh
- Điện thoại: (84 - 8) 3821 9266 Fax: (84 - 8) 3821 9267

TỔ CHỨC TƯ VẤN:

- Công ty cổ phần Chứng khoán Alpha
- Số 2 – Phạm Ngũ Lão – Hoàn Kiếm – Hà Nội
- Điện thoại: (84-4) 3933 4666 Fax: (84-4) 3933 4668

MỤC LỤC

I. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO 7

1. Rủi ro về kinh tế 7

3. Rủi ro về đặc thù ngành 9

4. Rủi ro về đợt phát hành 10

5. Rủi ro pha loãng cổ phiếu từ đợt phát hành 10

6. Rủi ro khác 13

II. NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM CHÍNH ĐỐI VỚI NỘI DUNG BẢN CÁO BẠCH ... 13

1. Tổ chức phát hành 13

2. Tổ chức tư vấn: 14

III. CÁC KHÁI NIỆM: 14

IV. TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC PHÁT HÀNH 15

1. Tóm tắt quá trình hình thành và Phát triển 15

1.1. Lịch sử hình thành và phát triển 15

1.2. Những thành tích đạt được: 18

1.3. Giới thiệu về Công ty: 26

2. Cơ cấu tổ chức của Công ty 30

3. Cơ cấu bộ máy quản lý của Công ty 30

4. Danh sách cơ cấu cổ đông tại thời điểm 29/04/2014 37

4.1. Danh sách cổ đông nắm giữ từ 5% trở lên vốn cổ phần của Công ty và những người có liên quan 37

4.2. Danh sách cổ đông sáng lập và tỷ lệ cổ phần nắm giữ 37

4.3. Cơ cấu của Công ty trên mức vốn thực góp hiện tại ngày 29/04/2014 39

5. Danh sách những Công ty mẹ, Công ty con của tổ chức phát hành 40

5.1. Danh sách Công ty nắm giữ quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối của Công ty cổ phần Địa Ốc Sài Gòn Thương Tín 40

5.2. Danh sách Công ty mà Công ty cổ phần Địa Ốc Sài Gòn Thương Tín đang nắm giữ quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối; Công ty liên doanh, liên kết 40

6. Giới thiệu về quá trình tăng vốn của Công ty..... 42

7. Hoạt động kinh doanh..... 50

7.1. Sản phẩm dịch vụ chủ yếu..... 50

7.2. Doanh thu và lợi nhuận theo từng nhóm sản phẩm, dịch vụ qua các năm..... 50

7.3. Trình độ Công nghệ..... 52

7.4. Tình hình kiểm tra chất lượng sản phẩm và dịch vụ..... 53

7.5. Tình hình đầu tư, hiệu quả đầu tư, hiệu quả sản xuất kinh doanh hay cung cấp dịch vụ trong các lĩnh vực đầu tư, sản xuất kinh doanh hay cung cấp dịch vụ chính của tổ chức phát hành..... 54

7.6. Hoạt động Marketing..... 61

7.7. Nhãn hiệu thương mại, đăng ký phát minh sáng chế và bản quyền..... 63

7.8. Các hợp đồng lớn đang được thực hiện hoặc đã được ký kết..... 64

8. Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh trong 02 năm gần nhất, 06 tháng năm 2014 và Quý 3/2014..... 66

8.1. Tóm tắt một số chỉ tiêu về hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty trong năm 2012, 2013, 06 tháng năm 2014 và Quý 3/2014. 66

8.2. Những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty trong năm 2012, 2013 và những tháng đầu năm 2014..... 69

9. Vị thế của Công ty so với các doanh nghiệp khác trong cùng ngành 71

9.1. Vị thế của Công ty trong ngành..... 71

9.2. Triển vọng phát triển của ngành: 73

9.3. Đánh giá về sự phù hợp định hướng phát triển của Công ty với định hướng của ngành, chính sách của Nhà nước, và xu thế chung trên toàn thế giới:..... 74

10. Chính sách đối với người lao động:..... 75

10.1. Số lượng và cơ cấu người lao động trong Công ty:..... 75

10.2. Chính sách đối với người lao động..... 75

11. Chính sách cổ tức:..... 78

12. Tình hình tài chính:..... 80

12.1. Các chỉ tiêu cơ bản:..... 80

12.2. Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu: 85

13. Hội đồng quản trị, ban Tổng Giám đốc, Ban kiểm soát, Kế toán trưởng. 88

13.1. Hội đồng quản trị *89*

13.2. Ban Tổng Giám đốc *100*

13.3. Ban Kiểm soát *108*

13.4. Kế toán trưởng *114*

14. Tài sản: 116

15. Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức năm 2014, 2015, 2016: 117

15.1. Các chỉ tiêu kế hoạch: *117*

15.2. Căn cứ để đạt được Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức: *117*

16. Đánh giá của tổ chức tư vấn về kế hoạch lợi nhuận và cổ tức: 118

17. Thời hạn dự kiến đưa cổ phiếu vào giao dịch trên thị trường có tổ chức 118

18. Thông tin về những cam kết chưa thực hiện của Công ty 118

19. Các thông tin tranh chấp kiện tụng liên quan tới Công ty có thể ảnh hưởng đến giá cổ phiếu: 119

V. CỔ PHIẾU CHÀO BÁN 119

1. Loại cổ phiếu: 119
2. Mệnh giá: 119
3. Số cổ phiếu phát hành: 119
4. Giá chào bán cho cổ đông hiện hữu: 119
5. Đối tượng phát hành: 119
6. Quy định về hạn chế chuyển nhượng: 119
7. Thời gian dự kiến chào bán: Trong năm 2014 119
8. Phương thức phát hành: 119
9. Tổ chức phát hành: 121
10. Thời gian phân phối cổ phiếu: 121
11. Giới hạn về tỷ lệ nắm giữ đối với người nước ngoài: 123
12. Các loại thuế liên quan đến cổ phiếu chào bán 124

13. Ngân hàng mở tài khoản phong tỏa nhận tiền mua cổ phiếu: 124

VI. MỤC ĐÍCH CHÀO BÁN 124

1. Mục đích chào bán: 124

VII. KẾ HOẠCH SỬ DỤNG SỐ TIỀN THU ĐƯỢC TỪ ĐỢT CHÀO BÁN 124

VIII. CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN TỚI VIỆC CHÀO BÁN 126

1. Tổ chức tư vấn: 126

2. Tổ chức Kiểm toán: 126

3. Ý kiến của Tổ chức Tư vấn về đợt chào bán. 126

IX. NGÀY THÁNG, CHỮ KÝ, ĐÓNG DẤU CỦA ĐẠI DIỆN TỔ CHỨC PHÁT HÀNH, TỔ CHỨC TƯ VẤN 127

I. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO

1. Rủi ro về kinh tế

Nền kinh tế luôn tiềm ẩn nhiều rủi ro vốn có và nó tác động trực tiếp hoặc gián tiếp đến các thành phần kinh tế, ngành nghề hay cụ thể là các Doanh nghiệp. Những rủi ro này được hình thành từ sự biến động của các nhân tố cơ bản trong nền Kinh tế như: Tốc độ tăng trưởng kinh tế, lạm phát, lãi suất, tỷ giá hối đoái v.v…

- ✓ ***Tốc độ tăng trưởng kinh tế:***

Tốc độ tăng trưởng kinh tế của Việt Nam ảnh hưởng trực tiếp và mạnh mẽ đến tốc độ tăng trưởng của ngành Bất động sản, đặc biệt là Xây dựng - Kinh doanh bất động sản. Một nền kinh tế tăng trưởng mạnh mẽ, ổn định sẽ kéo theo sự gia tăng nhu cầu về cơ sở hạ tầng phục vụ sản xuất, kinh doanh, sinh hoạt bao gồm nhà xưởng, văn phòng cho thuê, các công trình xây dựng công cộng, nhà ở v.v… Ngược lại khi nền kinh tế có sự bất ổn hay suy thoái sẽ ảnh hưởng đến nhu cầu phát triển cơ sở hạ tầng và tác động xấu đến hoạt động sản xuất, kinh doanh của ngành nói chung và Công ty nói riêng.

Năm 2013 và 06 tháng đầu năm 2014 nền kinh tế việt nam đã có nhiều sự thay đổi tích cực so với những năm trước. Tuy nhiên, đây vẫn là một khoảng thời gian đầy khó khăn đối với hoạt động sản xuất kinh doanh của các Doanh nghiệp Việt Nam. Tình hình kinh tế thế giới chưa khả quan với sự bất ổn từ cuộc khủng hoảng nợ công Châu Âu, khủng hoảng kinh tế và các cuộc xung đột diễn ra tại một số quốc gia đã làm ảnh hưởng không nhỏ đến nền kinh tế trong nước khi Việt Nam đang ngày càng hội nhập sâu hơn vào nền kinh tế thế giới. Khó khăn trong sản xuất kinh doanh chưa được giải quyết triệt để, những yếu kém trong nội tại nền kinh tế chậm được khắc phục. Theo số liệu của Tổng cục Thống kê thì tốc độ tăng trưởng kinh tế của Việt Nam năm 2013, 06 tháng đầu năm 2014 lần lượt là 5,42% (cao hơn mức 5,25% của năm 2012 nhưng vẫn thấp hơn so với mức kế hoạch đặt ra là 5,5%) và 5,18% (cao hơn so với cùng kỳ của 03 năm trở lại đây).

Trước những tác động từ nền kinh tế, Công ty đã xem xét một cách thận trọng trong việc hoạch định chiến lược phát triển của mình trên cơ sở hạn chế mức tối đa những tác động tiêu cực, đảm bảo duy trì tốc độ tăng trưởng doanh thu và lợi nhuận của Công ty.

- ✓ ***Rủi ro lạm phát:***

Những số liệu công bố cho biết, tỷ lệ lạm phát của Việt Nam luôn ở mức phi mã và duy trì ở mức cao trong nhiều năm liên tiếp. Lạm phát tăng cao gây tác động xấu đến kinh tế vĩ mô, đến cuộc sống người dân và về lâu dài ảnh hưởng đến sức cạnh tranh của nền kinh tế. Vì thế, kiềm chế lạm phát là ưu tiên số một của chính phủ trong năm 2013 và 2014. Theo số liệu của Tổng cục thống kê thì chỉ số giá tiêu dùng tháng 12/2013 tăng 6,04% so với tháng 12/2012, đây là năm chỉ số giá tiêu dùng tăng thấp nhất những năm trở lại đây; chỉ số giá tiêu dùng tháng 6/2014 tăng 1,38% so với tháng 12/2013 và tăng 4,98% so với cùng kỳ năm trước.

Tuy nhiên, lạm phát thấp không hoàn toàn tích cực vì ở một góc nhìn khác thì lại cho thấy nó cũng đồng thời kiềm chế đà tăng trưởng của nền kinh tế và là tín hiệu suy giảm của toàn bộ nền kinh tế. Lạm phát trong năm 2013 và 06 tháng đầu năm 2014 ở mức thấp không phải hoàn toàn do chính sách tiền tệ mà do cả cầu Đầu tư và Tiêu dùng vẫn còn rất yếu. Cầu yếu và nợ xấu làm tăng trưởng tín dụng quá thấp, dẫn đến đầu tư của khu vực Doanh nghiệp thấp, hoạt động sản xuất trì trệ, sản phẩm tiêu thụ giảm, hàng tồn kho tăng. Số Doanh nghiệp phá sản ngày càng gia tăng, tính từ năm 2011 đến nay đã có hơn một trăm ngàn Doanh nghiệp giải thể và tạm ngừng hoạt động, số Doanh nghiệp báo lỗ là trên 65%.

Để hạn chế rủi ro về lạm phát, Công ty luôn chủ động sớm thời điểm phát sinh nhu cầu nguyên vật liệu để xây dựng, dự toán được khối lượng công trình chính xác và kiểm soát được giá cả đầu vào cho các dự án.

- ✓ ***Rủi ro về lãi suất:***

Đối với những Doanh nghiệp trong ngành Bất động sản, vốn vay là một phần quan trọng và chiếm tỷ lệ lớn trong nguồn vốn hoạt động. Do đó, sự biến động lãi suất sẽ có tác động đáng kể đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty. Khi lãi suất tăng lên kéo theo chi phí sử dụng vốn tăng làm lợi nhuận của Công ty giảm xuống và ngược lại.

Trong năm 2013 và 06 tháng đầu năm 2014, lãi suất cho vay đang có xu hướng giảm, điều này phù hợp với diễn biến lạm phát, kinh tế vĩ mô và chính sách tiền tệ. Với tổng mức lãi suất đến nay đã giảm 5-6% so với thời điểm cuối năm 2011 đã và đang giảm bớt gánh nặng chi phí tài chính cho Công ty trong những năm tiếp theo khi nền kinh tế chưa có dấu hiệu có thể điều chỉnh tăng lại lãi suất cho vay.

- ✓ ***Rủi ro tỷ giá hối đoái:***

Hiện nay, các hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty chưa có tính chất thương mại quốc tế. Vì vậy, biến động của tỷ giá hối đoái không ảnh hưởng lớn đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty. Tuy nhiên, với định hướng phát triển của nền kinh tế nói chung và của Công ty nói riêng thì việc tham gia đầu tư ở thị trường nước ngoài là điều có thể xảy ra trong tương lai gần. Vì vậy, trước những hợp đồng đầu tư ra nước ngoài, Công ty luôn chủ động nghiên cứu, đánh giá khoảng biến động của tỷ giá hối đoái có thể xảy ra để giảm thiểu rủi ro sự biến động của tỷ giá hối đoái.

2. Rủi ro luật pháp

Hoạt động kinh doanh của Công ty chịu sự điều chỉnh của nhiều văn bản pháp luật khác nhau như luật Doanh nghiệp, luật Chứng khoán, luật Bảo vệ Môi trường, các văn bản pháp luật quy định về Xây dựng – Kinh doanh Bất động sản, cũng như các hoạt động kinh doanh khác của Công ty, v.v… Trên thực tế, các sắc luật này vẫn cần có sự sửa đổi cho phù hợp, chặt chẽ hơn trong thời gian tới. Việc sửa đổi các quy định này cũng sẽ tác động không nhỏ đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty. Đặc biệt là các quy định, chính sách của Chính phủ trong ngành Xây dựng – Kinh doanh Bất động sản.

Tuy nhiên, có thể thấy được mặt tích cực từ những thay đổi này đó là tạo ra hành lang pháp lý ngày càng chặt chẽ và khoa học, phù hợp với hệ thống pháp luật và thông lệ Quốc tế, tạo điều kiện thu hút nguồn vốn đầu tư nước ngoài cũng như giúp cho các hoạt động sản xuất kinh doanh trong nước tiến hành thuận lợi hơn.

3. Rủi ro về đặc thù ngành

Ngoài những rủi ro trên, hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty còn phải đối mặt với các rủi ro đặc thù trong ngành Xây dựng – Kinh doanh Bất động sản như rủi ro về thanh toán, rủi ro về cạnh tranh, rủi ro về nguồn nguyên vật liệu, v.v…

- ✓ ***Rủi ro về thanh toán:***

Trong lĩnh vực Xây dựng – Kinh doanh Bất động sản đòi hỏi nhu cầu vốn lớn, thời gian thi công xây dựng của các Dự án thường kéo dài, việc nghiệm thu, bàn giao được thực hiện từng phần. Vì thế, các Công ty trong ngành phải duy trì hệ số nợ cao và thời gian chiếm dụng vốn dài. Những rủi ro đặc thù ngành ảnh hưởng rất lớn đến tình hình tài chính và gây rủi ro mất khả năng thanh toán cho Công ty.

Đánh giá sự ảnh hưởng trên, trong quá trình hoạt động, ký kết, thực hiện hợp đồng cũng như lên kế hoạch Kinh doanh từng thời điểm, các phòng ban đặc biệt là phòng Tài chính, phòng Kế hoạch – Tài chính của Công ty luôn chủ động xem xét, đánh giá tình hình tài chính tại từng thời điểm, tính thanh khoản của các dự án v.v… để có các phương án phòng ngừa tối ưu những rủi ro trên.

4. Rủi ro về đợt phát hành

Đợt phát hành này của Công ty là phát hành cổ phiếu để tăng vốn cổ phần từ nguồn vốn chủ sở hữu và phát hành cổ phiếu chào bán cho cổ đông hiên hữu. Với đợt phát hành cổ phiếu chào bán cho cổ đông hiện hữu không được bảo lãnh phát hành nên có thể sẽ xảy ra rủi ro cổ phiếu phát hành không được mua hết. Trong trường hợp này, số cổ phiếu chưa phân phối hết sẽ được Hội đồng Quản trị Công ty quyết định chào bán cho các đối tượng khác với giá phát hành không thấp hơn giá phát hành cho cổ đông hiện hữu là 10.000 đồng/cổ phiếu. Hiện nay, Công ty đã có phương án tìm sẵn một số đối tác trong và ngoài nước sẵn sàng mua toàn bộ số cổ phiếu chào bán không hết trong đợt phát hành tăng vốn lần này để nguồn vốn thu được đạt được như dự kiến.

5. Rủi ro pha loãng cổ phiếu từ đợt phát hành

Số lượng cổ phiếu của Công ty tại thời điểm hiện tại là 150.148.891 cổ phiếu, số lượng cổ phiếu phát hành thêm là 37.537.222 cổ phiếu (Phát hành cổ phiếu để tăng vốn cổ phần từ nguồn vốn chủ sở hữu: 7.507.444 cổ phiếu, Phát hành chào bán cho cổ đông hiện hữu: 30.029.778 cổ phiếu, tương ứng tỷ lệ chào bán 1: 0,2, giá phát hành chào bán 10.000 đồng/cp), số lượng cổ phiếu của Công ty sau phát hành dự kiến là 187.686.113 cổ phiếu.

Trong Phương án phát hành lần này đã được Đại hội đồng cổ đông thông qua, Công ty có kế hoạch phát hành Trái phiếu chuyển đổi cho đối tác chiến lược với số lượng 500.000 trái phiếu chuyển đổi với mệnh giá 1.000.000 đồng/trái phiếu chuyển đổi. Thời hạn chuyển đổi 03 năm và tỷ lệ chuyển đổi như sau:

- 01 năm đầu sẽ chuyển đổi 30% số trái phiếu chuyển đổi mà trái chủ nắm giữ ban đầu;
- 01 năm tiếp theo sẽ chuyển đổi tiếp 30% trái phiếu chuyển đổi mà trái chủ nắm giữ ban đầu;
- 01 năm cuối cùng sẽ chuyển đổi tiếp 40% trái phiếu chuyển đổi mà trái chủ nắm giữ ban đầu;

- Trường hợp trái chủ không chuyển đổi thì số trái phiếu được quyền chuyển đổi sẽ nắm giữ đến ngày đáo hạn (03 năm) mới có quyền chuyển đổi hoặc không chuyển đổi tiếp.

Như vậy, với thời gian dự kiến phát hành trái phiếu chuyển đổi cuối năm 2014 thì đến cuối năm 2015 trở đi cổ phiếu của Công ty mới bị pha loãng do ảnh hưởng của số lượng trái phiếu chuyển đổi này.

Trong năm 2014 cổ phiếu của Công ty sẽ bị pha loãng bởi đợt phát hành cổ phiếu để tăng vốn cổ phần từ nguồn vốn chủ sở hữu và phát hành cổ phiếu chào bán cho cổ đông hiện hữu, cụ thể:

✓ ***Điều chỉnh giá thị trường:***

Cổ phiếu Công ty đang được niêm yết trên Sở giao dịch Chứng khoán Hà Nội với mã giao dịch: SCR. Tại ngày giao dịch không hưởng quyền nhận cổ phiếu phát hành để tăng vốn cổ phần từ nguồn vốn chủ sở hữu, quyền mua cổ phiếu phát hành thêm, giá cổ phiếu của Công ty sẽ được thị trường điều chỉnh với Công thức sau:

$$\text{Giá thị trường (điều chỉnh)} = \frac{PR(t-1) + (I_1 * PR_1) + (I_2 * PR_2) - TTH_{cp}}{(1+I_1+I2)}$$

Trong đó:

- PR(t-1) là giá giao dịch của cổ phiếu trước ngày giao dịch không hưởng quyền
- PR_1 là giá phát hành thêm cho cổ đông hiện hữu.
- I_1 : Tỷ lệ vốn tăng do phát hành quyền mua
- PR_2: Giá cổ phiếu tính cho cổ đông được nhận cổ phiếu phát hành để tăng vốn cổ phần từ nguồn vốn chủ sở hữu
- I_2: Tỷ lệ vốn tăng do phát hành cổ phiếu để tăng vốn cổ phần từ nguồn vốn chủ sở hữu
- TTH_{cp}: Giá trị bằng tiền cổ phiếu phát hành để tăng vốn cổ phần từ nguồn vốn chủ sở hữu

✓ ***Pha loãng EPS:***

- Giả sử Công ty sẽ hoàn thành đợt phát hành thêm cổ phần trong năm 2014 (thời điểm 30/09/2014)
- Lợi nhuận sau thuế hợp nhất của Công ty năm 2014 dự kiến là: 10.000.000.000 đồng
- Số lượng cổ phần của Công ty tại thời điểm hiện tại là: 150.148.891 cổ phiếu
- Số lượng cổ phần phát hành thêm là: 37.537.222 cổ phiếu
- Số lượng cổ phần sau phát hành dự kiến: 187.686.113 cổ phiếu
- Giả sử công ty phát hành hết số lượng cổ phiếu chào bán và không có cổ phiếu lẻ phát sinh phải xử lý. Số lượng cổ phiếu quỹ sau phát hành bằng thời điểm trước phát hành là: 0 cổ phiếu.

- *Số lượng cổ phiếu lưu hành bình quân gia quyền trong năm 2014:*

$$Qbq = \frac{150.148.891*9 + 187.686.113*3}{12} = \frac{1.914.398.358}{12} = 159.533.196 \text{ cp}$$

- *EPS Công ty trước phát hành:*

$$EPStph = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Số lượng cổ phiếu lưu hành trước Phát hành}} = \frac{10.000.000.000}{150.148.891} = 66,6 \text{ đồng/cp}$$

- *EPS Công ty sau phát hành:*

$$EPSsph = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Số lượng cổ phiếu lưu hành sau phát hành}} = \frac{10.000.000.000}{159.533.196} = 62,7 \text{ đồng/cp}$$

✓ **Pha loãng giá trị sổ sách (BV):**

- Giả sử Công ty sẽ hoàn thành đợt phát hành thêm cổ phần trong năm 2014 (thời điểm 30/09/2014).
- Vốn chủ sở hữu trước phát hành dự kiến là: 2.267.530.137.014 đồng
- Vốn chủ sở hữu sau phát hành dự kiến là: 2.642.902.357.014 đồng

- Giá trị sổ sách cổ phần Công ty trước phát hành:

$$BVtph = \frac{\text{Vốn chủ sở hữu}}{\text{Số lượng cổ phần lưu hành trước phát hành}} = \frac{2.267.530.137.014}{150.148.891} = 15.101 \text{ đồng/cp}$$

- Giá trị sổ sách cổ phần Công ty sau phát hành:

$$BVsph = \frac{\text{Vốn chủ sở hữu}}{\text{Số lượng cổ phần lưu hành sau phát hành}} = \frac{2.642.902.357.014}{187.686.113} = 14.081 \text{ đồng/cp}$$

Trên thực tế, sự khác biệt về tốc độ tăng trưởng của lợi nhuận và vốn chủ sở hữu sẽ có ảnh hưởng đến chỉ số EPS cũng như giá trị sổ sách của Công ty. Rủi ro pha loãng này sẽ được giảm khi Công ty sử dụng số tiền huy động được từ đợt phát hành để đầu tư các hạng mục một cách hiệu quả nhất. Vì vậy, nhà đầu tư cần có cái nhìn đánh giá cẩn trọng về vấn đề này.

6. Rủi ro khác

Các rủi ro khác như thiên tại, dịch bệnh, hỏa hoạn, v.v ... là những rủi ro bất khả kháng. Nếu xảy ra sẽ gây thiệt hại cho tài sản, con người và tình hình hoạt động chung của Công ty.

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

1. Tổ chức phát hành

Ông: Đặng Hồng Anh — Chức vụ: Chủ tịch Hội đồng quản trị

Bà: Lữ Thị Thanh Trúc — Chức vụ: Quyền Kế toán trưởng

Ông: Lâm Minh Châu — Chức vụ: Trưởng Ban kiểm soát

Chúng tôi đảm bảo rằng các thông tin và số liệu trong Bản cáo bạch này là chính xác, trung thực và cam kết chịu trách nhiệm về tính trung thực, chính xác những thông tin và số liệu này.

2. Tổ chức tư vấn:

Đại diện theo pháp luật:

Ông: Nguyễn Quốc Hùng Chức vụ: Chủ tịch Hội đồng quản trị kiêm Tổng Giám đốc Công ty cổ phần Chứng khoán Alpha

Bản cáo bạch này là một phần của Hồ sơ đăng ký chào bán do Công ty cổ phần Chứng khoán Alpha tham gia lập trên cơ sở Hợp đồng tư vấn với Công ty cổ phần Địa ốc Sài Gòn Thương Tín. Chúng tôi đảm bảo rằng việc phân tích, đánh giá và lựa chọn ngôn từ trên Bản cáo bạch này đã được thực hiện một cách hợp lý và cẩn trọng dựa trên cơ sở các thông tin và số liệu do Công ty cổ phần Địa ốc Sài Gòn Thương Tín cung cấp.

III. CÁC KHÁI NIỆM:

Công ty:	Công ty cổ phần Địa ốc Sài gòn Thương tín
Tổ chức Tư vấn:	Công ty cổ phần Chứng khoán Alpha
APSC:	Tên viết tắt Công ty cổ phần Chứng khoán Alpha
SACOMREAL:	Tên viết tắt Công ty cổ phần Địa ốc Sài Gòn Thương Tín
ĐHĐCĐ:	Đại hội đồng cổ đông
HĐQT:	Hội đồng quản trị
BKS:	Ban Kiểm soát
BTGĐ:	Ban Tổng Giám đốc
TGĐ:	Tổng Giám đốc
CTCP:	Công ty cổ phần
CNĐKKD:	Chứng nhận đăng ký kinh doanh
BCTC:	Báo cáo tài chính
CBNV:	Cán bộ nhân viên

UBND:	Ủy ban Nhân Dân
TTLK CK Việt Nam:	Trung tâm lưu ký Chứng khoán Việt Nam
UBCK:	Ủy ban Chứng khoán Việt Nam
CMND:	Chứng minh Nhân Dân
BCTC	Báo cáo tài chính

IV. TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC PHÁT HÀNH

1. Tóm tắt quá trình hình thành và Phát triển

1.1. Lịch sử hình thành và phát triển

Công ty Cổ phần Địa ốc Sài Gòn Thương Tín (Sacomreal) thành lập ngày 29/03/2004. Những ngày đầu thành lập, hoạt động chính của Sacomreal chủ yếu là cung cấp các dịch vụ quảng cáo, rao bán Bất động sản, pháp lý nhà đất, tư vấn thiết kế và trang trí nội thất. Từ năm 2004, trước những chuyển biến tích cực của thị trường Địa ốc, Sacomreal đã tiến hành đa dạng hoá các lĩnh vực hoạt động, trong đó chú trọng Đầu tư – Kinh doanh nhà ở và khu căn hộ cao cấp.

Tháng 6/2006, Sacomreal công bố sản phẩm "Xây nhà trả góp trọn gói" – sản phẩm mang tính nhân văn cao nhờ vào chính sách hỗ trợ vay trả góp dài hạn của Ngân hàng thương mại cổ phần Sài Gòn Thương Tín.

Tháng 9/2006, Sacomreal chính thức triển khai mô hình Sàn giao dịch Bất động sản điện tử 24 giờ vào kinh doanh Bất động sản thông qua hệ thống internet, màn hình cảm ứng được đặt tại trụ sở chính và các chi nhánh, giúp khách hàng dễ dàng truy cập thông tin. Với hệ thống truyền tải thông tin hiện đại, phương pháp tiếp thị chuyên nghiệp, sản phẩm của các nhà môi giới đã dễ

dàng tiếp cận khách hàng, xác suất giao dịch thành công qua Sacomreal cao.

Cuối năm 2006 và đầu năm 2007, Sacomreal đã vượt qua nhiều đối thủ trong và ngoài nước để giành được hợp đồng phân phối và tiếp thị độc quyền các dự án lớn (Khu biệt thự Sealink (Bình Thuận), Căn hộ An Phú – An Khánh (Quận 2), Căn hộ Thủ Đức House – Trường Thọ (Quận Thủ Đức), Căn hộ Hoàng Anh Riverview (Quận 2), Căn hộ New Sài Gòn (Quận 7), The Boat Club Residences (quận 9), Lakeside (Vũng Tàu, Bà Rịa), ...), đã khẳng

định được thương hiệu Sacomreal trên mảng thị trường này. Để tiếp tục phát triển theo chiều rộng, cũng trong thời gian này, Sacomreal đã thành lập một số công ty trực thuộc hoạt động trong các lĩnh vực: tư vấn thiết kế và xây dựng, năng lượng, quản lý và khai thác khu công nghiệp, quản lý và khai thác khu vui chơi giải trí…

Cuối năm 2007, Sacomreal đã ra mắt Chương trình Phát triển Kinh doanh Môi giới BĐS –SCRA, nhằm liên kết các công ty BĐS, các nhà môi giới BĐS lại với nhau tạo thành một sân chơi chung, một thị trường chung cùng hợp tác, đầu tư, kinh doanh và môi giới BĐS. Hiện với số lượng cộng tác viên trên cả nước, SCRA được xem như một kênh phân phối và hoạt động kinh doanh mới của Sacomreal trong lĩnh vực đầu tư – kinh doanh – dịch vụ – môi giới BĐS bên cạnh các kênh phân phối truyền thống là các chi nhánh, phòng giao dịch.

Tháng 7/2008, Sacomreal chính thức ra mắt Công ty TNHH Một thành viên Kinh doanh Dịch vụ Bất động sản Thương Tín (Sacomreal-S) và khai trương Sàn giao dịch BĐS theo tiêu chuẩn của Bộ Xây dựng trực thuộc sự quản lý của Sacomreal-S. Sàn giao dịch BĐS đã giúp các tổ chức, cá nhân, các nhà đầu tư trong và ngoài nước có nhu cầu sử dụng các dịch vụ BĐS, tìm kiếm thông tin về lĩnh vực bất BĐS có thể dễ dàng tìm mua, đăng bán và tra cứu thông tin để lựa chọn và đưa ra quyết định đúng đắn cho mình. Thông qua Sàn giao dịch, các sản phẩm BĐS đã tiếp cận với khách hàng một cách nhanh chóng, góp phần giảm chi phí bán hàng, thúc đẩy tính chuyên nghiệp và nâng cao năng lực cạnh tranh của hàng hóa trên Sàn giao dịch.

Năm 2008 và 2009, Sacomreal triển khai đầu tư xây dựng các dự án như: Dự án Chung cư Hoà Bình (Quận Tân Phú), Dự án Căn hộ Phú Lợi 1 (Quận 8), Dự án Cao ốc văn phòng Sacomreal – Generalimex (Quận 1), Dự án Khu căn hộ cao cấp Belleza (Quận 7). Đặc biệt là sự ký kết thành công hợp đồng hợp tác đầu tư Dự án Khu liên hợp thể dục thể thao và dân cư Tân Thắng với đối tác Gamuda của Malaysia. Điều này đã góp phần duy trì và mở rộng quan hệ hợp tác đầu tư để đẩy mạnh dịch vụ bất động sản, nhằm không ngừng nâng cao uy tín và thương hiệu Sacomreal.

Trong năm 2010 Công ty đánh dấu một cột mốc quan trọng ngoài hoạt động sản xuất kinh doanh đó chính là việc Cổ phiếu của Công ty đã được chính thức niêm yết trên Sở giao dịch Chứng khoán Hà Nội với mã chứng khoán SCR.

Từ năm 2011 đến nay, mặc dù nền kinh tế còn nhiều bất ổn, ngành bất động sản nói riêng còn đang rất khó khăn, Công ty vẫn chứng minh được vị thế lớn mạnh của mình bằng

việc tiếp tục triển khai đầu tư, thực hiện và bàn giao các dự án lớn như: Khởi Công biệt thự mẫu dự án Jamona City, Khởi công dự án Floryn Hill, Công bố khu đô thị Celadon City, bàn giao căn hộ Belleza Apartment đúng tiến độ, bàn giao căn hộ Carillon Aparment, bàn giao khu Rubby dự án Celadon City, v.v...

Hiện nay, với tiềm lực tài chính – công nghệ và con người, Sacomreal đã chính thức trở thành chủ đầu tư nhiều dự án lớn với quy mô hàng ngàn đến hàng chục ngàn tỷ đồng. Với mục tiêu trở thành nhà đầu tư phát triển Bất động sản hàng đầu Việt Nam, trong thời gian tới Sacomreal sẽ tiếp tục triển khai các dự án Bất động sản với chất lượng môi trường sống cao cùng những tiện ích công cộng như: công viên, trường học, khu trung tâm thương mại, v.v…

Để chuẩn bị cho bước phát triển của mình, Sacomreal đã xây dựng bộ máy nhân sự hoạt động hiệu quả trên những quy trình Đầu tư – Xây dựng – Quản lý khép kín và chuyên nghiệp. Việc phát triển luôn được dựa trên phương châm hoạt động của Công ty: “Uy tín trong giao kết – Chất lượng trong sản phẩm”.



Hình ảnh Trụ sở Chính của Công ty

1.2. Những thành tích đạt được:

- ***Danh sách giải thưởng tập thể:***

STT	Danh hiệu/Bằng khen/Giấy khen	Cơ quan cấp	Thời gian
1	Cúp Vàng Thương hiệu ngành xây dựng Vào sổ số 20/Vietbuild.	Ban tổ chức Hội chợ triển lãm Vietbuild	2006

STT	Danh hiệu/Bằng khen/Giấy khen	Cơ quan cấp	Thời gian
2	Cúp Vàng Thương hiệu ngành xây dựng Vào sổ số 19/Vietbuild 2007 ngày 06/9/2007	Ban tổ chức Hội chợ triển lãm Vietbuild	2007
3	Cúp đạt danh hiệu Thương hiệu xuất sắc trong ngành Xây dựng Quyết định số 012/QĐKT – Vietreal	Ban tổ chức Hội chợ triển lãm Vietreal	2007
4	Bằng chứng nhận đơn vị thiết kế ấn tượng nhất Quyết định số 015/QĐKT – Vietreal	Ban tổ chức Hội chợ triển lãm Vietreal	2007
5	Bằng khen đạt thành tích xuất sắc trong việc tham gia và đóng góp cho các hoạt động phong trào vận động xã hội từ thiện năm 2007 của Q.4	Chủ tịch UBND TP.HCM	2007
6	Giấy khen đạt thành tích Ủng hộ quỹ "Vì người nghèo" Q.Tân Phú	UBND Q.Tân Phú	2007
7	Đạt giải Sao Vàng Phương Nam Số 71/2008/QĐ/UBTƯ-DNT	Hội Doanh nghiệp trẻ TP.HCM	2008
8	Bằng khen Đã có thành tích phát triển thương hiệu trong thời kỳ hội nhập kinh tế quốc tế, đạt giải thưởng Sao Vàng Phương Nam 2008. Số 71/2008/QĐ/UBTƯ-DNT ngày 14/8/2008	Hội Doanh nghiệp trẻ TP.HCM	2008

STT	Danh hiệu/Bằng khen/Giấy khen	Cơ quan cấp	Thời gian
9	Sao Vàng Đất Việt 2008	TW Hội các nhà DN trẻ Việt Nam	2008
10	Cúp vàng Thương hiệu ngành xây dựng Số 131/Vietbuild2008	Ban tổ chức Hội chợ triển lãm Vietbuild	2008
11	Giấy chứng nhận gian hàng độc đáo	Ban tổ chức Hội chợ triển lãm Vietbuild	2008
12	Cúp vàng thương hiệu ngành xây dựng	Ban tổ chức Hội chợ triển lãm Vietbuild	2009
13	Giải thưởng Gian hàng đẹp – quy mô - ấn tượng. Số 21/Vietbuild ngày 10/9/2009	Ban tổ chức Hội chợ triển lãm Vietbuild	2009
14	Giải thưởng Gian hàng đẹp – quy mô - ấn tượng. Số 09/BĐS VN ngày 20/9/2009	Hiệp hội BĐS Việt Nam	2009
15	Giải Sàn giao dịch BĐS tiêu biểu	Ban tổ chức Hội chợ triển lãm Vietbuild	2009
16	Nhà môi giới sàn giao dịch BĐS tiêu biểu	Ban tổ chức Hội chợ triển lãm Vietbuild	2009
17	Bằng khen Nhà tài trợ	Ban tổ chức Hội chợ triển lãm Vietbuild	2009
18	Đạt giải Sao Vàng Đất Việt. Số 25/2009/QĐ/UBTƯ-DNT ngày 26/8/2009	TW Hội các nhà DN trẻ Việt Nam	2009

STT	Danh hiệu/Bằng khen/Giấy khen	Cơ quan cấp	Thời gian
19	Giải chứng nhận Sacomreal đạt danh hiệu Giải Doanh nghiệp Bất động sản của năm 2009. Vào sổ số 08/GTHH/2009 ngày 17/12/2009	Hiệp hội BĐS TP.HCM	2009
20	Cúp vàng thương hiệu ngành xây dựng Vào sổ số 10/VB/2010 ngày 27/6/2010	Ban tổ chức Hội chợ triển lãm Vietbuild	2010
21	Giải thưởng Gian hàng đẹp – quy mô - ấn tượng. Vào sổ số 19/Vietbuild ngày 12/7/2010.	Ban tổ chức Hội chợ triển lãm Vietbuild	2010
22	Sao Vàng Đất Việt 2010	TW Hội các nhà DN trẻ Việt Nam	2010
23	Bằng khen Công ty CP Địa ốc Sài Gòn Thương Tín Sacomreal đã có nhiều thành tích trong công tác tổ chức, xây dựng, tham gia hoạt động Hiệp hội BĐS TP.HCM trong nhiệm kỳ I (2005-2010) Quyết định số 5630/QDUB ngày 10/12/2010. Vào sổ số 9/BK-UB	UBND TP.HCM	2010
24	Cúp Vàng thương hiệu ngành Xây dựng – Bất động sản Việt Nam cho công ty Sacomreal-S	Ban tổ chức Hội chợ Vietbuild (9/2010)	2010
25	Bằng khen Công ty May Tiến Phát đã đóng góp tích cực trong các chương trình từ thiện	Hội Bảo trợ Bệnh nhân nghèo	2010

STT	Danh hiệu/Bằng khen/Giấy khen	Cơ quan cấp	Thời gian
	cứu giúp bệnh nhân nghèo năm 2010. Quyết định số 1638/QĐHBT-KT ngày 8/12/2010		
26	Giải thưởng Gian hàng đẹp, quy mô, ấn tượng. Số 23/Vietbuild	Ban tổ chức Hội chợ Vietbuild	2011
27	Top 100 – Sao Vàng Đất Việt 2011	TW Hội các nhà DN trẻ Việt Nam	2011
28	Doanh Nghiệp Sài Gòn Tiêu Biểu Số 4861/QĐ-UBND ngày 12 tháng 10 năm	UBND TP	2011
29	Sao Vàng Đất Việt 2013	TW Hội các nhà DN trẻ Việt Nam	2013
30	Cờ truyền thống 10 năm xây dựng và phát triển (29/03/2004 – 29/03/2014)	UBND Thành phố HCM	2014

Danh sách giải thưởng Lãnh đạo Sacomreal:

STT	Danh hiệu/Bằng khen/Giấy khen	Cơ quan cấp	Thời gian
1	Doanh nhân Sài Gòn tiêu biểu năm 2007	UBND TP.HCM	2007
2	Công dân trẻ tiêu biểu TP.HCM	Thành Đoàn TP.HCM	2007
3	Thư cảm ơn về việc Ông Đặng Hồng Anh – Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám đốc đã có	Hiệp hội BĐS TP.HCM	2007

STT	Danh hiệu/Bằng khen/Giấy khen	Cơ quan cấp	Thời gian
	những hoạt động tích cực đóng góp cho Hiệp hội		
4	Bằng khen ông Đặng Hồng Anh đã có thành tích xuất sắc trong công tác lao động, học tập và nghiên cứu khoa học, được bình chọn là thanh niên tiêu biểu của thành phố 2007. Quyết định số 527/QĐUB ngày 31/0 1/2008.	UBND TP.HCM	2008
5	Doanh nhân trẻ xuất sắc TP.HCM 2008	UBND TP.HCM	2008
6	Doanh nhân Sài Gòn tiêu biểu năm 2008	UBND TP.HCM	2008
7	Bằng khen ông Đặng Hồng Anh là Doanh nhân tiêu biểu năm 2008 khối Doanh nghiệp địa phương. Quyết định số 2791/PTM – TĐKT, vào sổ số 280 ngày 01/10/2008.	Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam – VCCI	2008
8	Bằng chứng nhận ông Đặng Hồng Anh được bình chọn là Nhà doanh nghiệp trẻ Việt Nam tiêu biểu và được trao tặng giải thưởng Sao đỏ 2008. Số 95/2008/QĐ/UBTƯ-DNT	Trung ương Hội Liên hiệp Thanh niên VN và Hội các nhà doanh nghiệp trẻ Việt Nam	2008
9	Giấy khen ông Đặng Hồng Anh đã có thành tích đóng góp xây dựng quỹ khuyến học tại địa phương 2008 Số 01/GK-HKII Quyết định số 442 QĐ/TTg	Hội Khuyến học Q.Tân Phú	2008

STT	Danh hiệu/Bằng khen/Giấy khen	Cơ quan cấp	Thời gian
	ngày 04/4/2009.		
10	Bằng khen ông Đặng Hồng Anh đã có nhiều thành tích trong hoạt động sản xuất kinh doanh và đạt giải thưởng Sao Đỏ 2008	Thủ tướng Chính phủ	2009
11	Doanh nhân Việt Nam tiêu biểu Bằng chứng nhận ông Đặng Hồng Anh đạt danh hiệu Doanh nhân Việt Nam tiêu biểu Quyết định số 2801/PTM – TĐKT vào sổ số 09001 ngày 30/9/2009.	Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam	2009
12	Chứng nhận ông Đặng Hồng Anh đạt danh hiệu Doanh nhân Sài Gòn tiêu biểu năm 2009 Số Chứng nhận: 09, Số Quyết định 4719/QĐ-UBND ngày 13/10/2009	UBND TP.HCM	2009
13	Danh hiệu Ngôi sao Bất động sản của năm 2009. Giấy chứng nhận ông Đặng Hồng Anh đạt danh hiệu Ngôi sao Bất động sản của năm 2009. Vào sổ số 13/GTHH/2009 ngày 17/12/2009	Ban tổ chức Hội chợ Propex	2009
14	Bằng khen ông Đặng Hồng Anh là Gương mặt trẻ Việt Nam tiêu biểu nhất năm 2009 Số 95QĐ/TWĐTN ngày 16/3/2010	Trung ương Đoàn TNCS Hồ Chí Minh.	2009

STT	Danh hiệu/Bằng khen/Giấy khen	Cơ quan cấp	Thời gian
16	Giấy khen ông Đặng Hồng Anh đã có thành tích đóng góp xây dựng nhà tình nghĩa, tình thương huyện Cần Giuộc 2009. Số 8479 ngày 8/10/2009.Vào sổ số 01/QĐ-KT.	UBND huyện Cần Giuộc	2009
17	Doanh nhân Sài Gòn tiêu biểu năm 2010	UBND TP.HCM	2010
18	Doanh nhân trẻ xuất sắc TP.HCM 2010	UBND TP.HCM	2010
19	Bằng khen ông Đặng Hồng Anh đã có thành tích xuất sắc trong sản xuất kinh doanh và hoạt động xã hội, đạt danh hiệu "Doanh nhân trẻ xuất sắc TP. HCM" năm 2010 góp phần tích cực trong phong trào thi đua thành phố năm 2010. Quyết định số 4295/QĐUB ngày 01/10/2010. Sổ vàng 1/BK-UB	UBND TP.HCM	2010
20	Bằng khen Ông Đặng Hồng Anh đã có thành tích trong công tác tổ chức, xây dựng và phát triển Hội doanh nhân Trẻ thành phố lien tục nhiều năm nhân tổng kết nhiệm kỳ VII Số 4773/QĐUB ngày 6/10/2011. Vào sổ 1/BK-UB	UBND TP.HCM	2011
21	Doanh nhân Sài Gòn tiêu biểu	UBND TP.HCM	2012
22	Doanh nhân trẻ xuất sắc TP.HCM	UBND TP.HCM	2012
23	Bằng khen đã hoàn thành xuất sắc công tác an sinh xã hội trong giai đoạn 3 (từ 2009 – 2015), góp phần tích cực trong phong trào	UBND TP.HCM	2014

STT	Danh hiệu/Bằng khen/Giấy khen	Cơ quan cấp	Thời gian
	thi đua của thành phố		

1.3. Giới thiệu về Công ty:

- Tên Công ty: Công ty cổ phần Địa ốc Sài Gòn Thương Tín
- Tên viết tắt bằng tiếng Anh: Sai Gon Thuong Tin Real Estate Joint Stock Company
- Tên viết tắt: SACOMREAL
- Logo
- Vốn điều lệ đăng ký: 1.501.488.910.000 đồng *(Một ngàn năm trăm linh một tỷ, bốn trăm tám mươi tám triệu, chín trăm mười ngàn đồng)*
- Vốn điều lệ thực góp: 1.501.488.910.000 đồng *(Một ngàn năm trăm linh một tỷ, bốn trăm tám mươi tám triệu, chín trăm mười ngàn đồng)*
- Tương ứng với: 150.148.891 cổ phiếu phổ thông
- Trụ sở chính: 278 Nam Kỳ Khởi Nghĩa – Phường 8 – Quận 3 – T.p Hồ Chí Minh.
- Điện thoại: (84-8) 3824 9917
- Fax: (84-8) 3824 9901
- Website: www.Sacomreal.com.vn
- Email: info@sacomreal.com

Giấy chứng nhận Đăng ký kinh doanh số 030315400 do Sở Kế hoạch và Đầu tư T.p Hồ Chí Minh cấp lần đầu ngày 29/03/2004, thay đổi lần thứ 20 ngày 29/07/2013

- ***Ngành nghề kinh doanh của Công ty:***

STT	Tên Ngành	Mã Ngành
1	Kinh doanh bất động sản, quyền sử dụng đất thuộc chủ sở hữu, chủ sử dụng hoặc đi thuê. Kinh doanh nhà, Đầu tư Xây dựng Kinh doanh kết cấu hạ tầng khu Công nghiệp, khu dân cư. Cho thuê kho bãi nhà xưởng, văn phòng (Thực hiện theo Điều 10 Luật Kinh doanh Bất động sản)	6810 (chính)
2	Hoạt động hỗ trợ dịch vụ tài chính chưa được phân vào đâu. - *Chi tiết: Tư vấn Đầu tư (trừ tư vấn Tài chính, Kế toán)*	6619
3	Giáo dục Nghề nghiệp. - *Chi tiết: Đào tạo dạy nghề*	8532
4	Giáo dục mầm non	8510
5	Giáo dục tiểu học - *Chi tiết: Giáo dục bậc tiểu học*	8520
6	Bảo dưỡng, sửa chữa ô tô và xe có động cơ khác - *Chi tiết: Dịch vụ sửa chữa bảo hành ô tô (không gia công cơ khí, tái chế phế thải, xi, mạ điện tại trụ sở)*	4520
7	Bán phụ tùng và các bộ phận phụ trợ của ô tô và xe có động cơ khác. - *Chi tiết: Mua bán máy móc thiết bị ô tô*	4530
8	Bán buôn thiết bị và linh kiện điện tử, viễn thông	4652

	- *Chi tiết: Mua bán thiết bị ngành in*	
9	Hoạt động vui chơi giải trí khác chưa được phân vào đâu. - *Chi tiết: Kinh doanh khu vui chơi giải trí (không hoạt động tại trụ sở)*	9329
10	Tư vấn, môi giới, đấu giá bất động sản, đấu giá quyền sử dụng đất. - *Chi tiết: môi giới bất động sản, dịch vụ nhà đất. Tư vấn Bất động sản (trừ dịch vụ mang tính chất pháp lý). Quản lý Bất động sản. Dịch vụ bán đấu giá Tài sản.*	6820
11	Xây dựng công trình kỹ thuật dân dụng khác - *Chi tiết: Xây dựng Công trình dân dụng, kỹ thuật*	4290
12	In ấn - *Chi tiết: In trên bao bì (không hoạt động tại trụ sở)*	1811
13	Bán buôn Ô tô và xe có động cơ khác - *Chi tiết: mua bán Ô tô*	4511
14	Hoạt động tư vấn Quản lý - *Chi tiết: Tư vấn xây dựng (trừ kinh doanh dịch vụ thiết kế công trình). Tư vấn đấu thầu. Quản lý dự án đầu tư.*	7020
15	Nghiên cứu thị trường và thăm dò dư luận	7320
16	Tổ chức giới thiệu và xúc tiến thương mại - *Chi tiết: Dịch vụ quảng cáo thương mại. Tổ chức hội chợ, triển lãm thương mại, quảng cáo trưng bày, giới thiệu hàng hóa. Dịch vụ tiếp thị.*	8230
17	Sản xuất vật liệu từ đất sét	2392

	- *Chi tiết: Sản xuất vật liệu Xây dưng (không hoạt động tại trụ sở)*	
18	Đại lý, môi giới, đấu giá - *Chi tiết: Đại lý mua bán ký gửi hàng hóa*	4610
19	Hoạt động kiến trúc và tư vấn kỹ thuật có liên quan - *Chi tiết: Lập dự án đầu tư, thẩm tra dự án đầu tư*	7110
20	Hoạt động thiết kế chuyên dụng - *Chi tiết: Trang trí nội thất*	7410
21	Bán buôn máy móc thiết bị và phụ tùng máy khác - *Chi tiết: Mua bán kim khí điện máy, vật liệu xây dựng, máy móc thiết bị phục vụ sản xuất hàng tiêu dùng cá nhân và gia đình, nguyên liệu phục vụ sản xuất Công – Nông nghiệp*	4659
22	Đại lý du lịch - *Chi tiết: Kinh doanh dịch vụ du lịch lữ hàng nội địa và Quốc tế*	7911
23	Giáo dục trung học cơ sở và trung học phổ thông - *Chi tiết: Giáo dục bậc trung học cơ sở, giáo dục bậc trung học phổ thông*	8531
24	Xây dựng nhà các loại	4100
25	Xây dựng Công trình đường sắt và đường bộ	4210
26	Lắp đặt hệ thống điện	4321
27	Lắp đặt hệ thống cấp, thoát nước, lò sưởi và điều hòa không khí	4322
28	Lắp đặt hệ thống xây dựng khác	4329
29	Hoàn thiện công trình xây dựng	4330

30	Phá dỡ	4311
31	Chuẩn bị mặt bằng	4312
32	Xây dựng Công trình Công ích	4220
33	Bán buôn vật liệu, thiết bị lắp đặt khác trong xây dựng	4663
34	(Doang nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài có trách nhiệm thực hiện thủ tục đầu tư theo quy định của Luật Đầu tư và Pháp luật có liên quan)	*Ngành nghề chưa khớp với Hệ thống mã ngành kinh tế Việt Nam*

2. Cơ cấu tổ chức của Công ty

Công ty Cổ phần Địa ốc sài Gòn Thương Tín được tổ chức theo mô hình Công ty mẹ - Công ty con, cơ cấu tổ chức của Công ty hiện nay bao gồm:

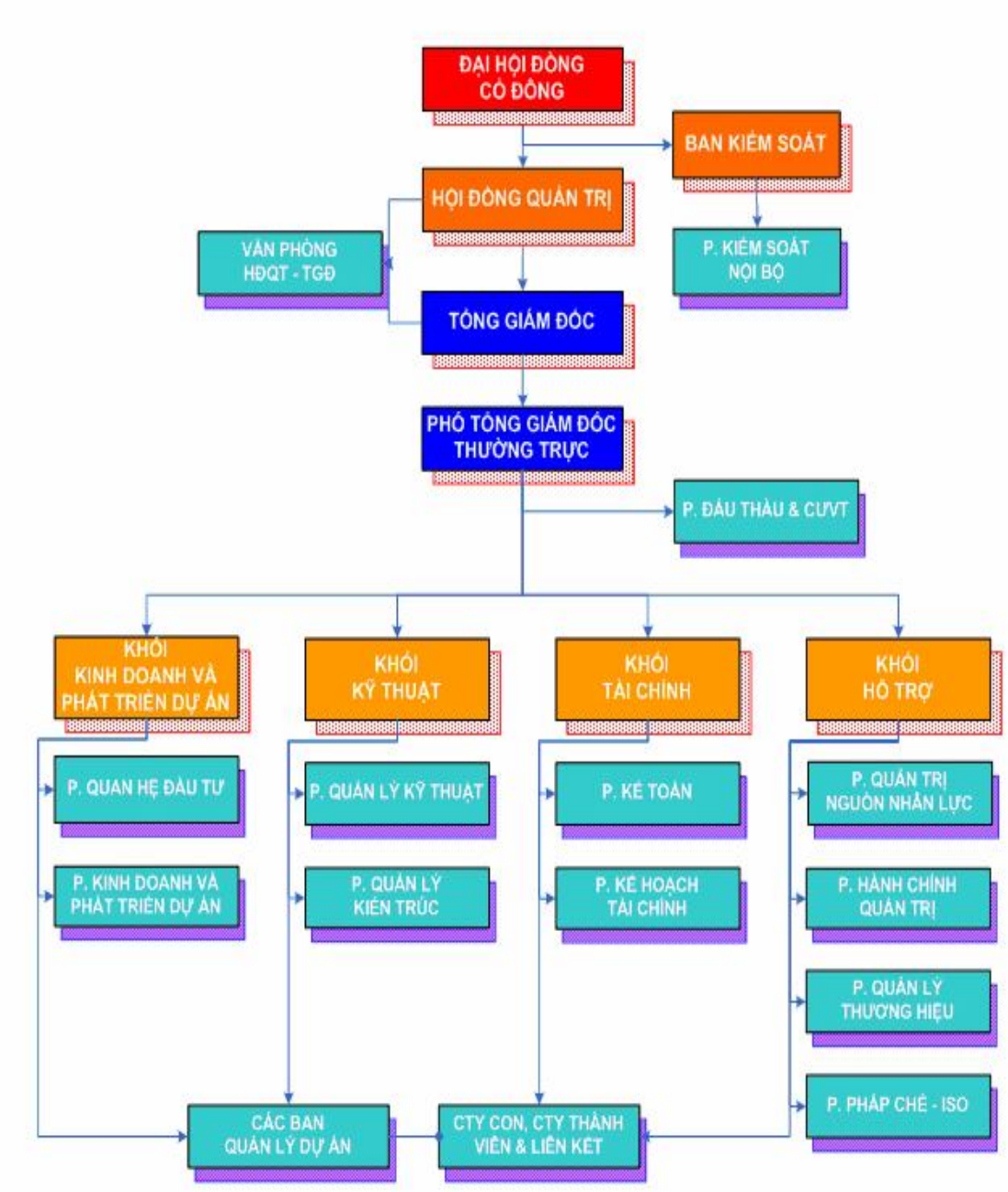
- 07 (bảy) Công ty con, Công ty con là những công ty mà Sacomreal nắm giữ vốn chi phối trên 50% của tổng vốn điều lệ của Công ty đó.
- 04 (bốn) Công ty liên kết, Công ty liên kết là những công ty mà Sacomreal nắm giữ vốn.

3. Cơ cấu bộ máy quản lý của Công ty

Công ty cổ phần Địa Ốc Sài Gòn Thương Tín được tổ chức và điều hành theo mô hình Công ty cổ phần, tuân thủ theo:

- Luật doanh nghiệp số 60/2005/QH11 nước Cộng hòa Xã hội Chủ nghĩa Việt Nam được Quốc hội khóa X thông qua ngày 29/11/2005 và các văn bản hướng dẫn;
- Luật và các quy định khác có liên quan;
- Điều lệ Công ty cổ phần Địa Ốc Sài Gòn Thương Tín do Đại hội đồng cổ đông thông qua.

❖ ***Cơ cấu bộ máy quản lý của Công ty chi tiết được thể hiện theo sơ đồ dưới đây:***



❖ ***Diễn giải sơ đồ:***

Đại hội đồng cổ đông:

Đại hội đồng cổ đông là cơ quan có thẩm quyền cao nhất của Công ty, quyết định những vấn đề thuộc nhiệm vụ và quyền hạn được Điều lệ Công ty và Pháp luật liên quan quy định. Đại hội đồng cổ đông có các quyền và nhiệm vụ sau:

- Thông qua, sửa đổi, bổ sung Điều lệ.
- Thông qua kế hoạch phát triển Công ty, thông qua Báo cáo tài chính hàng năm, báo cáo của HĐQT, Ban kiểm soát và của Kiểm toán viên.
- Quyết định số Thành viên HĐQT.
- Bầu, miễn nhiệm, bãi nhiệm Thành viên HĐQT, Ban kiểm soát.
- Các quyền khác được quy định tại Điều lệ Công ty.

Hội đồng quản trị:

Hội đồng quản trị do Đại hội đồng cổ đông bầu ra, là cơ quan quản lý Công ty, có toàn quyền nhân danh Công ty để quyết định, thực hiện các quyền và nghĩa vụ của Công ty không thuộc thẩm quyền của Đại hội đồng cổ đông.

Hội đồng quản trị có trách nhiệm giám sát, chỉ đạo Tổng Giám đốc và người quản lý khác trong điều hành công việc kinh doanh hằng ngày của Công ty. Hiện tại, Hội đồng quản trị Công ty Cổ phần Địa ốc Sài Gòn Thương Tín có 05 (năm) thành viên, mỗi thành viên có nhiệm kỳ 05 (năm) năm.

Văn phòng Hội đồng quản trị:

Là cầu nối các hoạt động giữa: các cơ quan Quản trị – Kiểm soát – Điều hành của Công ty; HĐQT với cơ quan Quản trị – Kiểm soát – Điều hành của các Công ty trực thuộc; Chủ tịch HĐQT với các thành viên HĐQT; HĐQT với các Cổ đông Công ty và các Công ty trực thuộc; HĐQT với các Cơ quan – Ban ngành – Đoàn thể - các Tổ chức, Cá nhân bên ngoài, kể cả nước ngoài;

Tham mưu cho HĐQT về các chức năng quản trị Công ty và các Công ty trực thuộc các vấn đề: hoạch định, định hướng, mục tiêu, các chính sách phát triển và xây dựng hành lang pháp lý; tổ chức bộ máy, bố trí nhân sự; kiểm tra theo dõi, giám sát và đôn đốc việc tuân thủ các quy định và thực hiện các chủ trương chính sách của HĐQT; tham mưu, làm đầu mối giúp HĐQT theo dõi, đôn đốc các đơn vị chuẩn bị các chương trình, đề án, phương án, dự án của Công ty đã được HĐQT phê duyệt; các vấn đề liên quan đến cổ

phần, cổ phiếu, cổ đông của Công ty; theo dõi, giám sát và đôn đốc thực hiện các ý kiến chỉ đạo của HĐQT đối với các Công ty trực thuộc;

Tổ chức thực hiện các nghiệp vụ hành chính và thư ký tại Văn phòng.

Ban kiểm soát:

BKS do ĐHĐCĐ bầu ra gồm 03 (ba) thành viên, thay mặt cổ đông để kiểm soát mọi hoạt động quản trị và điều hành sản xuất kinh doanh của Công ty. BKS chịu trách nhiệm trước ĐHĐCĐ và Pháp luật về những công việc thực hiện theo quyền và nghĩa vụ như sau:

- Kiểm tra sổ sách kế toán và các Báo cáo tài chính của Công ty, kiểm tra tính hợp lý, hợp pháp của các hoạt động sản xuất kinh doanh và tài chính Công ty, kiểm tra việc thực hiện các nghị quyết, quyết định của HĐQT.
- Trình ĐHĐCĐ báo cáo thẩm tra các báo cáo tài chính của Công ty, đồng thời có quyền trình bày ý kiến độc lập của mình về kết quả thẩm tra các vấn đề liên quan tới hoạt động kinh doanh, hoạt động của HĐQT và Ban Tổng Giám đốc.
- Yêu cầu HĐQT triệu tập ĐHĐCĐ bất thường trong trường hợp xét thấy cần thiết.
- Các quyền khác được quy định tại Điều lệ.

Ban Tổng Giám đốc:

Tổng Giám đốc Công ty là người điều hành công việc kinh doanh hằng ngày của công ty; chịu sự giám sát của Hội đồng quản trị và chịu trách nhiệm trước Hội đồng quản trị và trước pháp luật về việc thực hiện các quyền và nhiệm vụ được giao.

Nhiệm kỳ của Tổng Giám đốc Công ty không quá 05 (năm) năm; có thể được bổ nhiệm lại với số nhiệm kỳ không hạn chế.

Các Phó Tổng Giám đốc giúp việc cho Tổng Giám đốc, chịu trách nhiệm trước Tổng Giám đốc về việc thực hiện các quyền và nghĩa vụ được giao một cách trung thực, mẫn cán, vì lợi ích của Công ty và cổ đông.

Dưới quyền Tổng Giám đốc có các Phòng ban giúp Tổng Giám đốc quản lý và giám sát hoạt động của Công ty:

Văn phòng Ban Tổng Giám đốc

Tham mưu và hỗ trợ Tổng Giám đốc trong các công tác chỉ đạo, điều hành công việc chung của toàn Công ty; triển khai các chính sách, chủ trương từ Tổng Giám đốc đến các Đơn vị trong toàn Công ty; hỗ trợ các Phó Tổng Giám đốc công tác thư ký, hội họp;

Thực hiện công tác kiểm tra, kiểm soát nội bộ; giám sát việc tuân thủ các quy định của pháp luật, quy chế, quy trình nội bộ của Công ty; tham gia đóng góp ý kiến để hoàn thiện hệ thống kiểm soát nội bộ;

Thực hiện công tác quản trị và phát triển nguồn nhân lực toàn Công ty; thực hiện các vấn đề có liên quan đến chế độ, chính sách và quan hệ lao động đảm bảo theo quy định pháp luật.

Khối Hỗ trợ

Thực hiện công tác chính sách: quản lý hệ thống văn bản lập quy; thẩm định và xây dựng các văn bản lập quy có liên quan đến công tác quản trị và điều hành; quản lý cơ cấu tổ chức bộ máy;

Thực hiện công tác pháp chế;

Đầu mối trong việc thiết lập, duy trì, thực hiện hệ thống quản lý chất lượng theo tiêu chuẩn ISO 9001:2008 của Công ty;

Thiết lập, vận hành và duy trì hệ thống ứng dụng công nghệ thông tin và truyền thông trong Công ty và các Đơn vị trực thuộc; quản lý, khai thác hiệu quả nguồn tài nguyên công nghệ thông tin (hệ thống nền tảng và ứng dụng) của Công ty;

Tham mưu, định hướng phát triển công nghệ thông tin phù hợp với tình hình hoạt động và phát triển của Công ty;

Thực hiện công tác quản trị, tuyển dụng và đào tạo phát triển nguồn nhân lực toàn Công ty ; các vấn đề có liên quan đến chế độ, chính sách và quan hệ lao động đảm bảo theo quy định pháp luật.

Công tác hành chính quản trị; quản lý tài sản cố định và công cụ lao động; quản lý chi phí điều hành; hỗ trợ công tác hành chính cho các Đơn vị trực thuộc.

Khối Tài chính

- Huy động vốn; hoạch định sử dụng vốn; xây dựng kế hoạch tài chính; quản lý vốn huy động;

- Công tác quản trị kế toán; xây dựng và quản lý chế độ kế toán; công tác kế toán tổng hợp; công tác kế toán chi tiết; theo dõi lập báo cáo tình hình tài chính các Đơn vị trực thuộc;
- Tham mưu cho Ban Tổng Giám đốc trong công tác xây dựng và hoạch định chiến lược phát triển của Công ty; xây dựng và quản lý kế hoạch hoạt động chung của Công ty và các Đơn vị trực thuộc.

Khối Kinh doanh và Phát triển dự án

- Xây dựng chiến lược, quản lý và phát triển thương hiệu Công ty; xây dựng chiến lược, quản lý và thực hiện (nếu có) kế hoạch tiếp thị các dự án;
- Cung cấp dịch vụ thực hiện các thủ tục hành chính liên quan đến nhà đất cho Công ty và khách hàng theo quy định pháp luật; tham mưu cho Ban Tổng Giám đốc về các vấn đề có liên quan đến pháp luật trong phạm vi, chức trách, nhiệm vụ được giao;
- Xây dựng chiến lược, chính sách, kế hoạch kinh doanh; xây dựng phương án kinh doanh tiền khả thi phục vụ mục đích thẩm định đầu tư dự án mua sỉ bán lẻ; quản lý, cập nhật thông tin sản phẩm, điều phối thông tin đến Công ty TNHH MTV Kinh doanh dịch vụ Địa ốc Sài Gòn Thương Tín;
- Quản lý hợp đồng, lập hợp đồng ký với khách hàng, quản lý sản phẩm, điều phối tình trạng sản phẩm đến các Đơn vị kinh doanh; chăm sóc, giải quyết khiếu nại của khách hàng; theo dõi thu hồi công nợ khách hàng, hỗ trợ khách hàng thực hiện thủ tục vay vốn mua bất động sản, hỗ trợ thực hiện công tác bàn giao sản phẩm và cấp chủ quyền bất động sản;
- Thực hiện công tác nghiên cứu thị trường (tổng quan và chuyên sâu) về thị trường bất động sản và chia sẻ với các đơn vị khác; xây dựng, duy trì và phát triển công cụ Marketing để hỗ trợ tiếp thị và bán hàng; cung cấp các dịch vụ nghiên cứu thị trường cho các đơn vị ngoài theo nhu cầu.

Khối Kỹ thuật:

- Phối hợp quản lý các dự án từ giai đoạn thiết kế đến giai đoạn hoàn thành đưa vào sử dụng cho từng dự án. Cử cán độ điều phối theo dõi suốt quá trình thực hiện dự án;

- Kiểm tra hồ sơ thiết kế từ giai đoạn thiết kế cơ sở, thiết kế kỹ thuật và thiết kế thi công do các ban quản lý/công ty con quản lý và đệ trình. Các hồ sơ thiết kế (bản vẽ, tiêu chí kỹ thuật, dự toán) phải được Phòng quản lý kỹ thuật chấp thuận trước khi đệ trình ban Tổng Giám đốc phê duyệt;
- Thẩm định tổng mức đầu tư của dự án giai đoạn lập dự án đầu tư; Thẩm định tổng vốn đầu tư của dự án giai đoạn sau khi phê duyệt tổng dự toán các hạng mục công trình của dự án.
- Thẩm định hồ sơ thiết kế phần kết cấu, M&E, dự toán và Tổng dự toán công trình ở cả 2 giai đoạn thiết kế cơ sở, thiết kế bản vẽ thi công.;
- Phối hợp cùng bộ phận đấu thầu, ban quản lý dự án, các công ty con lập kế hoạch đấu thầu, kiểm tra hồ sơ mời thầu, khối lượng mời thầu;
- Phối hợp ban quản lý dự án, các công ty con quản lý hồ sơ hợp đồng, hồ sơ khối lượng, thanh - quyết toán hợp đồng các gói thầu;
- Theo dõi kế hoạch thực hiện, tiến độ thi công, quản lý chất lượng an toàn, vệ sinh môi trường, PCCC của các dự án;
- Kiểm tra hồ sơ chất lượng, nghiệm thu thanh quyết toán, hồ sơ hoàn công các dự án;
- Quản lý kế hoạch bảo trì, bảo hành, sửa chữa nhỏ các hạng mục công trình;
- Xây dựng kế hoạch tổng hợp của phòng;
- Thực hiện các công tác khác khi Ban TGĐ giao hay trong phạm vi được phân công uỷ quyền.
- Tham gia trong giai đoạn tìm ý tưởng để hoạch định sơ bộ về thiết kế quy hoạch/ kiến trúc của các dự án mà công ty chuẩn bị đầu tư.
- Quản lý thiết kế (quy hoạch, kiến trúc, nội thất, cảnh quan) với vai trò của chủ đầu tư trong giai đoạn thiết kế sơ bộ, thiết kế cơ sở, thiết kế bản vẽ thi công.
- Hỗ trợ giám sát tác giả trong quá trình thi công các dự án do Công ty chỉ định.

4. Danh sách cơ cấu cổ đông tại thời điểm 29/04/2014

4.1. Danh sách cổ đông nắm giữ từ 5% trở lên vốn cổ phần của Công ty và những người có liên quan

TT	Họ và Tên	Số CMND/ĐKKD	Địa chỉ	SLCP sở hữu	Tỷ lệ (%)
1	Đặng Hồng Anh	023337945	62 Trần Huy Liệu – Phú Nhuận – T.p HCM	14.864.850	9,9
Huỳnh Thị Bích Ngọc (Mẹ ruột)		022164926	32/89 Khuông Việt – Phú Trung – Tân Phú – T.p HCM	32.732	0,02
2	Công ty TNHH TMĐT Thuận Thiên	303125287	Lô A15, Ô 16 – Đường số 8 – KDC Hiệp Thành 3 – Hiệp Thành – Phủ Dầu 1 – T.p Bình Dương	18.090.679	12,05
Tổng cộng				**32.988.261**	**21,97**

(Nguồn: Công ty cổ phần Địa Ốc Sài Gòn Thương Tín)

4.2. Danh sách cổ đông sáng lập và tỷ lệ cổ phần nắm giữ

Theo giấy CNĐKKD số 0303315400 do Sở Kế hoạch và Đầu tư T.p Hồ Chí Minh cấp lần đầu ngày 29/03/2004, cấp thay đổi lần thứ 20 ngày 29/07/2013, danh sách cổ đông sáng lập của Công ty bao gồm:

TT	Họ và tên	Số CMND	Địa chỉ	SLCP ban đầu	SLCP hiện tại
1	Đặng Hồng Anh	023337945	56/3 Âu Cơ – Phường 9 – Tân Bình – T.p HCM	30.000	14.864.850
2	Công đoàn Ngân hàng Thương mại cổ	022314649	278 Nam Kỳ Khởi Nghĩa –	105.000	858.996

TT	Họ và tên	Số CMND	Địa chỉ	SLCP ban đầu	SLCP hiện tại
	phần Sài Gòn Thương Tín. Đại diện: Trần Lê Sinh		Phường 8 – Quận 3 – HCM		
3	Công ty cổ phần Đầu tư Kiến trúc Xây dựng Toàn Thịnh Phát. Đại diện: Huỳnh Phú Kiệt	270912595	284 Đào Duy Anh, phường 9, quận Phú Nhuận - HCM	40.000	25
4	Công ty cổ phần Bảo hiểm Viễn Đông. Đại diện: Nguyễn Tấn Thành	020103263	46 Trần Huy Liệu, Phường 12 – Quận Phú Nhuận – HCM	40.000	0
5	Công ty TNHH Sản xuất Thương Mại Thành Thành Công. Đại diện: Huỳnh Bích Ngọc	022164926	1071B Khuông Việt – Phường 19 – Quận Tân Bình – HCM	40.000	396.600
6	Huỳnh Quế Hà	022767344	85 Hải Thượng Lãn Ông – Phường 10 – Quận 5 – HCM	30.000	0
7	Lê Văn Bá	021835497	N39 Phố Chợ Hoàng Hoa Thám – Phường 13 – Quận Tân Bình – HCM	30.000	0
8	Lê Văn Tòng	023867081	1071B/2 Huỳnh Văn Chín, phường 19 – Quận Tân	2.000	42.819

TT	Họ và tên	Số CMND	Địa chỉ	SLCP ban đầu	SLCP hiện tại
			Bình – HCM		
9	Ngân hàng thương mại cổ phần Sài Gòn Thương Tín. Đại diện: Lê Văn Bá		278 Nam Kỳ Khởi Nghĩa – Phường 8 – Quận 3 – HCM	44.000	0
10	Nguyễn Văn Tân	020766272	341/7 Lạc Long Quân – Phường 5 – Quận 11 – HCM	9.000	0
11	Trần Thị Hằng	020998791	144 Xóm Đất – Phường 8 – Quận 11 – HCM	30.000	0

(Nguồn: Công ty cổ phần Địa Ốc Sài Gòn Thương Tín)

Công ty cổ phần Địa Ốc Sài Gòn Thương Tín đi vào hoạt động với mô hình Công ty cổ phần từ ngày 29/03/2004 theo Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 0303315400 do Sở Kế hoạch và Đầu tư T.p Hồ Chí Minh cấp. Theo quy định tại điều 84, khoản 5, Luật doanh nghiệp 2005, thời hạn hiệu lực của việc hạn chế chuyển nhượng đối với cổ đông sáng lập Công ty cổ phần Địa Ốc Sài Gòn Thương Tín là ngày 29/03/2007. Như vậy, đến thời điểm hiện nay, việc hạn chế chuyển nhượng đối với cổ đông sáng lập đã không còn hiệu lực.

4.3. Cơ cấu của Công ty trên mức vốn thực góp hiện tại ngày 29/04/2014

STT	CỔ ĐÔNG	SỐ CP SỞ HỮU	TỶ LỆ (%)
I	**Cổ đông là tổ chức**	**27.713.754**	**18,46**
1	Trong nước	27.321.299	18,20
2	Nước ngoài	392.455	0,26
II	**Cổ đông là cá nhân**	**122.435.127**	**81,54**

STT	CỔ ĐÔNG	SỐ CP SỞ HỮU	TỶ LỆ (%)
1	Trong nước	121.660.103	81,03
2	Nước ngoài	775.034	0,52
III	**Cổ phiếu quỹ**	**0**	**0**
Tổng		**150.148.891**	**100**

(Nguồn: Công ty cổ phần Địa Ốc Sài Gòn Thương Tín)

5. Danh sách những Công ty mẹ, Công ty con của tổ chức phát hành

5.1. Danh sách Công ty nắm giữ quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối của Công ty cổ phần Địa Ốc Sài Gòn Thương Tín: *Không có*

5.2. Danh sách Công ty mà Công ty cổ phần Địa Ốc Sài Gòn Thương Tín đang nắm giữ quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối; Công ty liên doanh, liên kết:

❖ **Công ty con:**

➢ **Công ty cổ phần Năng Lượng Thương Tín**

- Địa chỉ: Số 278 Nam Kỳ Khởi Nghĩa – Phường 8 – Quận 3 – T.p HCM
- Lĩnh vực kinh doanh: Sản xuất Thương Mại và Dịch vụ
- Vốn điều lệ: 100.000.000.000 đồng
- Tỷ lệ góp vốn: 52%

➢ **Công ty TNHH MTV Kinh doanh Dịch vụ Địa Ốc Sài Gòn Thương Tín**

- Số 41-43 Trần Cao Vân, P.6, Q.3 – T.p HCM
- Lĩnh vực kinh doanh: Dịch vụ
- Vốn điều lệ: 70.000.000.000 đồng
- Tỷ lệ góp vốn: 100%

➢ **Công ty TNHH Thương Tín Tàu Quốc**

- Địa chỉ: số 16/9 – Bùi Văn Ba – Quận 7 – T.p HCM
- Lĩnh vực kinh doanh: Xây dựng, dịch vụ thương mại

- Vốn điều lệ: 296.154.000.000 đồng
- Tỷ lệ góp vốn: 74%

➢ **Công ty cổ phần Bao bì Kho bãi Bình Tây**

- Địa chỉ: 621 Phạm Văn Chí – Phường 7 – Quận 6 – T.p HCM
- Lĩnh vực kinh doanh: Sản xuất Thương mại – Dịch vụ
- Vốn điều lệ: 6.000.000.000 đồng
- Tỷ lệ góp vốn: 60,51%

➢ **Công ty cổ phần Đầu tư – Phát triển Bất động sản Đông Sài Gòn**

- Địa chỉ: Số 278 Nam Kỳ Khởi Nghĩa – Phường 8 – Quận 3 – T.p HCM
- Lĩnh vực kinh doanh: Xây dựng, dịch vụ thương mại
- Vốn điều lệ: 225.000.000.000 đồng
- Tỷ lệ góp vốn: 90%

➢ **Công ty TNHH MTV Tư vấn Sài Gòn Thương Tín**

- Địa chỉ: Số 278 Nam Kỳ Khởi Nghĩa – Phường 8 – Quận 3 – T.p HCM
- Lĩnh vực kinh doanh: Sản xuất kinh doanh
- Vốn điều lệ: 3.000.000.000 đồng
- Tỷ lệ góp vốn: 100%

➢ **Công ty cổ phần May Tiến Phát**

- Địa chỉ: 171A Hoàng Hoa Thám – Phường 13 – Quận Tân Bình – T.p HCM
- Lĩnh vực kinh doanh: Sản xuất Thương Mại – Dịch vụ
- Vốn điều lệ: 350.000.000.000 đồng
- Tỷ lệ góp vốn: 92,67%

❖ **Công ty Liên doanh, Liên kết:**

➢ ***Công ty cổ phần Địa Ốc Dũng Anh***

- Địa chỉ: Số 278 Nam Kỳ Khởi Nghĩa – Phường 8 – Quận 3 – T.p HCM

- Lĩnh vực Kinh doanh: Kinh doanh
- Vốn điều lệ: 320.000.000.000 đồng
- Tỷ lệ góp vốn: 25%

➢ ***Công ty cổ phần Hùng Anh***

- Địa chỉ: Số 278 Nam Kỳ Khởi Nghĩa – Phường 8 – Quận 3 – T.p HCM
- Lĩnh vực kinh doanh: Xây dựng – Dịch vụ
- Vốn điều lệ: 220.000.000.000 đồng
- Tỷ lệ góp vốn: 31,82%

6. Giới thiệu về quá trình tăng vốn của Công ty

Quá trình tăng vốn của Công ty Cổ phần Địa Ốc Sài Gòn Thương Tín kể từ khi hoạt động dưới hình thức công ty cổ phần như sau:

- **Tăng vốn lần đầu:** Từ 11 tỷ đồng lên 33 tỷ đồng
- Đối tượng phát hành: cổ đông hiện hữu (200%)
- Tỷ lệ phân bổ quyền : 1:2
- Giá phát hành : 10.000 đồng/cổ phần
- Số lượng phát hành : 2.200.000 cổ phần
- Hạn chế chuyển nhượng : không
- Tổ chức trung gian : không
- Ngày phát hành : 22/07/2005
- Cơ quan chấp thuận đợt phát hành : Sở Kế hoạch và Đầu tư TP. HCM
- Vốn điều lệ sau khi tăng: **33.000.000.000 (Ba mươi ba tỷ) đồng**

- **Tăng vốn lần 02:** Từ 33 tỷ đồng lên 100 tỷ đồng
- Đối tượng phát hành: cổ đông hiện hữu (203%)
- Tỷ lệ phân bổ quyền : 1:2,03
- Giá phát hành : 10.000 đồng/cổ phần
- Số lượng phát hành : 6.700.000 cổ phần

- Hạn chế chuyển nhượng : không
- Tổ chức trung gian : không
- Ngày phát hành : 02/03/2006
- Cơ quan chấp thuận đợt phát hành : Sở Kế hoạch và Đầu tư TP. HCM
- Vốn điều lệ sau khi tăng: **100.000.000.000 (Một trăm tỷ) đồng**

Tăng vốn lần 03: Từ 100 tỷ đồng lên 200 tỷ đồng

- Phát hành cho Cổ đông hiện hữu (75%)

  Ngày chốt danh sách cổ đông : 25/08/2006

  Số lượng cổ đông tại danh sách chốt : 66 cổ đông

  Tỷ lệ phân bổ quyền : 4:3

  Giá phát hành : 10.000 đồng/cổ phần

  Số lượng phát hành : 7.500.000 cổ phần

  Hạn chế chuyển nhượng : không

  Tổ chức trung gian : không
- Phát hành cổ phiếu cho cán bộ nhân viên (5%)

  Số lượng cổ đông : 17 cổ đông

  Giá phát hành : 10.000 đồng/cổ phần

  Số lượng phát hành : 500.000 cổ phần

  Hạn chế chuyển nhượng : theo Nghị quyết HĐQT ngày 24/08/2006
- Phát hành cổ phiếu cho cổ đông chiến lược (20%)

  Giá phát hành : 20.000 đồng/cổ phần

  Số lượng cổ đông : 01 cổ đông

  Số lượng phát hành : 2.000.000 cổ phần
- Ngày phát hành : 26/08/2006
- Cơ quan chấp thuận đợt phát hành : Sở Kế hoạch và Đầu tư TP. HCM

- Vốn điều lệ sau khi tăng: **200.000.000.000 (Hai trăm tỷ) đồng**

Tăng vốn lần 04: Từ 200 tỷ đồng lên 320 tỷ đồng

- Phát hành cho cổ đông hiện hữu (35%)

  Ngày chốt danh sách cổ đông : 10/02/2007

  Số lượng cổ đông tại danh sách chốt : 72 cổ đông

  Tỷ lệ phân bổ quyền : 10:3,5

  Giá phát hành : 10.000 đồng/cổ phần

  Số lượng phát hành : 7.000.000 cổ phần

  Hạn chế chuyển nhượng : không

  Tổ chức trung gian : không

- Phát hành cổ phiếu cho cán bộ nhân viên (5%)

  Số lượng cổ đông : 26 cổ đông

  Giá phát hành : 10.000 đồng/cổ phần

  Số lượng phát hành : 1.800.000 cổ phần

  Hạn chế chuyển nhượng : không

- Phát hành cổ phiếu cho cổ đông chiến lược (25%)

  Giá phát hành : 30.000 đồng/cổ phần

  Số lượng cổ đông : 04 cổ đông

  Số lượng phát hành : 3.200.000 cổ phần

- Ngày phát hành : 26/2/2007
- Cơ quan chấp thuận đợt phát hành : Sở Kế hoạch và Đầu tư TP. HCM
- Vốn điều lệ sau khi tăng: **320.000.000.000 (Ba trăm hai mươi tỷ) đồng**

Tăng vốn lần 05: Từ 320 tỷ đồng lên 505 tỷ đồng

- Phát hành cho cổ đông hiện hữu (50%)

  Ngày chốt danh sách cổ đông : 10/05/2007

Số lượng cổ đông tại danh sách chốt : 95 cổ đông

Tỷ lệ phân bổ quyền : 2:1

Giá phát hành : 10.000 đồng/cổ phần

Số lượng phát hành : 16.000.000 cổ phần

Hạn chế chuyển nhượng : không

Tổ chức trung gian : Công ty Cổ phần Chứng Khoán Bản Việt

- Phát hành cổ phiếu cho cán bộ nhân viên (1,56%)

  Số lượng cổ đông : 97 cổ đông

  Giá phát hành : 10.000 đồng/cổ phần

  Số lượng phát hành : 500.000 cổ phần

  Hạn chế chuyển nhượng : theo Nghị quyết HĐQT ngày 10/05/2007

- Phát hành cổ phiếu cho cổ đông chiến lược (6,25%)

  Giá phát hành : 30.000 đồng/cổ phần

  Số lượng cổ đông : 07 cổ đông

  Số lượng phát hành : 2.000.000 cổ phần

- Ngày phát hành : 10/05/2007
- Cơ quan chấp thuận đợt phát hành : Sở Kế hoạch và Đầu tư TP. HCM
- Vốn điều lệ sau khi tăng: **505.000.000.000 (Năm trăm lẻ năm tỷ) đồng**
- Đợt phát hành tăng vốn lần thứ 05 Công ty không thực hiện đúng quy định nên bị Ủy ban Chứng khoán Nhà nước xử phạt theo Quyết định số 598/QĐ-UBCK ban hành ngày 15/09/2009 và Công ty đã tiến hành nộp phạt theo đúng quy định ngày 23/09/2009.

Tăng vốn lần 06: Từ 505 tỷ đồng lên 568 tỷ đồng

- Phát hành cổ phiếu cho cổ đông chiến lược

  Giá phát hành : 100.000 đồng/cổ phần

  Số lượng cổ đông : 10 cổ đông

Số lượng phát hành : 6.300.000 cổ phần

- Ngày phát hành : 15/09/2008
- Cơ quan chấp thuận đợt phát hành : Không
- Vốn điều lệ sau khi tăng: **568.000.000.000 (Năm trăm sáu mươi tám tỷ) đồng**

Tăng vốn lần 07: Từ 568 tỷ đồng lên 1.000 tỷ đồng

- Phát hành cổ phiếu để tăng vốn cổ phần từ nguồn vốn chủ sở hữu

  Ngày chốt danh sách cổ đông : 25/01/2010

  Số lượng cổ đông tại danh sách chốt: 135 cổ đông

  Tỷ lệ phân bổ quyền : 100:9

  Số lượng phát hành : 5.112.000 cổ phần

  Hạn chế chuyển nhượng : không

- Phát hành cổ phiếu cho các đối tác lớn:

  Giá phát hành : 11.000 đồng/cổ phần

  Số lượng cổ đông : 01 cổ đông

  Số lượng phát hành : 38.088.000 cổ phần

- Ngày phát hành : 08/02/2010
- Cơ quan chấp thuận đợt phát hành : Ủy ban Chứng khoán Nhà nước
- Tổ chức trung gian : Công ty Cổ phần Chứng khoán Ngân hàng Sài Gòn Thương Tín - Công ty Cổ phần Chứng khoán Bản Việt
- Vốn điều lệ sau khi tăng: **1.000.000.000.000 (Một ngàn tỷ) đồng**

Thực hiện theo Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông, đợt phát hành tăng vốn lần thứ 07 của Công ty từ 568 tỷ đồng lên 1.000 tỷ đồng sẽ phát hành 38.088.000 cổ phần cho cổ đông chiến lược với mức giá không thấp hơn 24.559 đồng/cổ phần. Tuy nhiên, do diễn biến của thị trường chứng khoán không thuận lợi, đợt phát hành không thành công nên đơn vị Bảo lãnh phát hành là Công ty Cổ phần Chứng khoán Ngân hàng Sài Gòn Thương Tín đã mua lại số cổ phần trên với mức giá 11.000 đồng/cổ phần theo Hợp đồng dịch vụ

tư vấn và Bảo lãnh phát hành cổ phiếu số 142/2009/TV.HĐ.Tổ hợp bảo lãnh ngày 18/09/2009.

- **Tăng vốn lần thứ 08**: Tăng vốn từ 1.000.000.000.000 đồng lên 1.300.000.000.000 đồng

- Đối tượng phát hành: Cổ đông hiện hữu
- Tỷ lệ phân bổ quyền: 10:03
- Hình thức phát hành: Chi trả cổ tức cho cổ đông bằng cổ phiếu
- Số lượng cổ phiếu phát hành: 30.000.000 cổ phiếu
- Hạn chế chuyển nhượng: Không
- Tổ chức Tư vấn phát hành: Công ty cổ phần Chứng khoán Ngân hàng Sài Gòn Thương Tín – SBS
- Tổ chức trung gian: Không
- Ngày phát hành: 4/07/2012
- Cơ quan chấp thuận đợt phát hành: UBCKNN
- Vốn Điều lệ sau khi tăng: **1.300.000.000.000 (Một ngàn ba trăm tỷ) đồng**

- **Tăng vốn lần thứ 09:** Từ 1.300.000.000.000 đồng lên 1.429.998.610.000 đồng

- Đối tượng phát hành: Cổ đông hiện hữu
- Tỷ lệ phân bổ quyền: 100 : 01
- Hình thức phát hành: Phát hành cổ phiếu để tăng vốn cổ phần từ nguồn vốn chủ sở hữu
- Số lượng phát hành: 12.999.861 cổ phần
- Hạn chế chuyển nhượng: Không
- Tổ chức Tư vấn Phát hành: Công ty cổ phần Chứng khoán Ngân hàng Sài Gòn Thương Tín – SBS
- Tổ chức Trung gian: Không
- Ngày phát hành: 21/08/2012

- Cơ quan chấp thuận đợt phát hành: UBCKNN
- Vốn điều lệ sau khi tăng: **1.429.998.610.000 đồng**

Tăng vốn lần thứ 10: Từ 1.429.998.610.000 đồng lên 1.501.488.910.000 đồng

- Đối tượng phát hành: Cổ đông hiện hữu
- Tỷ lệ phân bổ quyền: 100: 05
- Hình thức phát hành: Phát hành cổ phiếu chi trả cổ tức
- Số lượng phát hành: 7.149.030 cổ phiếu
- Hạn chế chuyển nhượng: Không
- Tổ chức Tư vấn phát hành: Công ty cổ phần Chứng khoán Alpha
- Tổ chức trung gian: Không
- Ngày phát hành: 26/06/2013
- Cơ quan chấp thuận đợt phát hành: UBCKNN
- Vốn điều lệ sau khi tăng: **1.501.488.910.000 đồng**

Bảng 2: Quá trình tăng vốn điều lệ

TT	Thời điểm tăng vốn	Giá trị vốn tăng thêm (đồng)	Vốn điều lệ sau khi tăng (đồng)	Hình thức tăng vốn	Đơn vị cấp
1	07/2005	22.000.000.000	33.000.000.000	Phát hành cổ phiếu chào bán cho cổ đông hiện hữu	Sở KH & ĐT HCM
2	03/2006	67.000.000.000	100.000.000.000	Phát hành cổ phiếu chào bán cho cổ đông hiện hữu	Sở KH & ĐT HCM
3	08/2006	100.000.000.000	200.000.000.000	Chào bán cho Cổ đông hiện hữu, CBNV, Đối tác	Sở KH & ĐT HCM

TT	Thời điểm tăng vốn	Giá trị vốn tăng thêm (đồng)	Vốn điều lệ sau khi tăng (đồng)	Hình thức tăng vốn	Đơn vị cấp
				chiến lược	
4	02/2007	120.000.000.000	320.000.000.000	Chào bán cho Cổ đông hiện hữu, CBNV, Đối tác chiến lược	Sở KH & ĐT HCM
5	05/2007	185.000.000.000	505.000.000.000	Chào bán cho Cổ đông hiện hữu, CBNV, Đối tác chiến lược	Sở KH & ĐT HCM
6	09/2008	63.000.000.000	568.000.000.000	Chào bán cho Đối tác chiến lược	
7	01/2010	432.000.000.000	1.000.000.000.000	Phát hành cổ phiếu để tăng vốn cổ phần từ nguồn vốn chủ sở hữu và chào bán cho đối tác chiến lược	UBCKNN
8	07/2012	300.000.000.000	1.300.000.000.000	Phát hành cổ phiếu chi trả cổ tức	UBCKNN
9	08/2012	129.998.610.000	1.429.998.610.000	Phát hành cổ phiếu để tăng vốn cổ phần từ nguồn vốn chủ sở hữu	UBCKNN
10	06/2013	71.490.300.000	1.501.488.910.000	Phát hành cổ phiếu chi trả cổ tức	UBCKNN

(Nguồn: Công ty cổ phần Địa Ốc Sài Gòn Thương Tín)

7. Hoạt động kinh doanh

7.1. Sản phẩm dịch vụ chủ yếu

Với ngành nghề kinh doanh đã đăng ký tại Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh, hiện nay Công ty cổ phần Địa Ốc Sài Gòn Thương Tín đang sản xuất và cung cấp những sản phẩm dịch vụ chủ yếu như sau:

- Kinh doanh Bất động sản, quyền sử dụng đất thuộc chủ sở hữu, chủ sử dụng hoặc đi thuê
- Kinh doanh nhà. Đầu tư xây dựng kết cấu hạ tầng khu Công nghiệp, khu dân cư. Cho thuê kho bãi, nhà xưởng, văn phòng.

7.2. Doanh thu và lợi nhuận theo từng nhóm sản phẩm, dịch vụ qua các năm

✓ *Doanh thu thuần từng nhóm sản phẩm, dịch vụ qua các năm*

Đơn vị tính: đồng

Khoản mục	Năm 2012		Năm 2013		06 tháng 2014		Quý 3/2014	
	Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)
Chuyển nhượng quyền sử dụng đất, BĐS	424.717.039.941	72,38	1.029.642.270.842	94,16	474.850.053.686	96,80	73.324.945.970	92,22
Bán vật liệu xây dựng	130.423.881.203	22,23	36.129.428.105	3,30	296.074.411	0,06	56.608.550	0,07
Cho thuê văn phòng	8.118.470.821	1,38	18.428.996.758	1,69	9.053.572.686	1,85	1.240.770.135	1,56
Dịch vụ môi giới	19.246.662.274	3,28	4.885.978.350	0,45	2.928.080.787	0,60	2.962.935.635	3,73
Dịch vụ khác	4.304.850.265	0,73	4.380.239.893	0,40	3.389.776.018	0,69	1.928.334.078	2,42
Tổng Doanh thu thuần	**586.810.904.504**	**100**	**1.093.466.913.948**	**100**	**490.517.557.588**	**100**	**79.513.594.368**	**100**

(Nguồn: Công ty cổ phần Địa Ốc Sài Gòn Thương Tín)

✓ *Lợi nhuận gộp từng nhóm sản phẩm, dịch vụ qua các năm:*

Đơn vị tính: đồng

Khoản mục	Năm 2012		Năm 2013		06 tháng 2014		Quý 3/2014	
	Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)
Chuyển nhượng quyền sử dụng đất, BĐS	7.176.765.921	19,73	186.582.633.981	92,63	131.953.225.425	97,92	(541.940.469)	18,39
Bán vật liệu xây dựng	5.467.029.399	15,03	368.406.754	0,18	8.259.236	0,01	-	-
Cho thuê văn phòng	5.681.554.926	15,61	10.251.547.422	5,09	1.656.890.591	1,23	410.978.712	-13,94
Dịch vụ môi giới	14.483.472.963	39,81	3.076.525.986	1,53	471.857.523	0,35	(1.356.088.331)	46,0
Dịch vụ khác	3.572.502.047	9,82	1.146.756.920	0,57	663.662.018	0,49	(1.460.491.416)	49,55
Tổng Lợi nhuận gộp	**36.381.325.256**	**100**	**201.425.871.063**	**100**	**134.753.894.793**	**100**	**(2.947.541.504)**	**100**

(Nguồn: Công ty cổ phần Địa Ốc Sài Gòn Thương Tín)

Hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty trong những năm qua tập trung mạnh về hoạt động Chuyển nhượng quyền sử dụng đất và kinh doanh Bất động sản, đặc biệt là trong năm 2013 tỷ trọng doanh thu thuần Chuyển nhượng quyền sử dụng đất và kinh doanh Bất động sản chiếm 94,16% tổng doanh thu thuần (năm 2012 chỉ chiếm 72,38%). Tỷ trọng này trong 6 tháng đầu năm 2014 và quý 3/2014 cũng khá cao, lần lượt là 96,80% và 92,22%. Hoạt động này tăng trưởng là điều tất yếu khi trong năm qua Công ty đã hoàn thành xây dựng các dự án lớn và đã bàn giao cũng như đưa vào hoạt động.

Trong khi các hoạt động khác có sự giảm thiểu nhất là hoạt động kinh doanh hàng hóa vật liệu xây dựng, tỷ trọng doanh thu thuần bán vật liệu xây dựng trên tổng doanh thu thuần năm 2012 là 22,23% giảm xuống còn 3,3% trong năm 2013, 0,06% trong 6 tháng đầu năm 2014 và 0,07% trong quý 3/2014.

Các chỉ tiêu trên phản ánh sát với chiến lược phát triển kinh doanh của Công ty trong những năm qua cũng như những năm tới là tập trung mạnh vào mảng Kinh doanh Xây dựng Bất động sản, đây được đánh giá là chiến lược phù hợp với nhu cầu phát triển xã hội

trong những năm tiếp theo, cho dù nền kinh tế còn đang gặp nhiều khó khăn nhưng nhu cầu thiết yếu về nhà ở, văn phòng, khu giải trí v.v… vẫn luôn được chú ý và coi trọng.

7.3. Trình độ Công nghệ

Sacomreal sử dụng nguồn nhân lực của Công ty để thực hiện phát triển dự án từ giai đoạn chuẩn bị đầu tư bao gồm: đền bù, thiết kế sơ phát, các thủ tục pháp lý cho dự án. Đến giai đoạn triển khai thiết kế cơ sở, thiết kế thi công, xây dựng và giám sát xây dựng công trình đều sử dụng các nhà tư vấn và nhà thầu bên ngoài Công ty.

Các dự án đầu tư của Sacomreal đều thực hiện theo quy trình đầu tư dự án do công ty ban hành. Trình độ nhân sự của Sacomreal trong phát triển dự án: đều tuân theo các tiêu chí tuyển dụng những người có chuyên môn sâu, có kinh nghiệm và những chuyên gia hàng đầu trong lĩnh vực đầu tư dự án.

Đối với trình độ các nhà thầu phụ: Sacomreal theo tiêu chí chọn những nhà thầu phụ có kinh nghiệm và có thương hiệu uy tín trên thị trường.

Một số các nhà thầu mà Sacomreal đang ký hợp đồng:

- Công ty CP APAVE Việt Nam & Đông Nam Á.
- Công ty CP Bê tông 620 Châu Thới.
- Công ty CP Xây dựng và Kinh doanh Địa Ốc Tân Kỷ.
- Công ty TNHH Thương mại xây dựng PCCC Thăng Long.
- Công ty CP Xây dựng Việt Trần.
- Công ty CP Đầu tư Hoa Hồng (Rosaco).
- Công ty TNHH Xây dựng Á Châu (ACB).
- Công ty Kiểm định Xây dựng Sài Gòn (SCQC).

Một số công ty tham gia tư vấn cho Sacomreal:

- Công ty HASKONING (Hà Lan)
- Công ty NIKKEN SEKKEI (Nhật Bản)
- Công ty HOK (Mỹ)
- Công ty AEDAS (Anh)

- Công ty ARDOR (Việt Nam)
- Công ty KIELER (Đan Mạch)
- Công ty AECOM (Mỹ)
- Công ty BELT COLLINS (Mỹ)

Một số máy móc thiết bị của Công ty

STT	Tên máy móc	Số lượng
1	- Máy móc thiết bị văn phòng, bàn ghế và các thiết bị viễn thông tại trụ sở Công ty 278 NKKN - Tổng giá trị: 6.534.444.299đ	1.460
2	- Xe ôtô - Tổng giá trị: 6.698.966.433 đồng	12

(Nguồn: Công ty cổ phần Địa Ốc Sài Gòn Thương Tín)

7.4. Tình hình kiểm tra chất lượng sản phẩm và dịch vụ

Hệ thống quản lý chất lượng của Sacomreal đạt được chứng nhận theo tiêu chuẩn ISO 9001:2008 vào ngày 22/5/2009 do Tổ chức Bureau Veritas Việt Nam (Tổ chức giám định chất lượng dịch vụ công nghiệp của Pháp) cấp, góp phần nâng cao thương hiệu Sacomreal trong phạm vi quản lý kinh doanh bất động sản và đầu tư xây dựng.

Song song đó việc chú trọng xây dựng các quy trình, quy chế với quyết tâm hạn chế triệt để rủi ro, thể hiện tính nhịp nhàng, chặt chẽ qua các quy trình mà Sacomreal đang áp dụng đã phát huy được tính kiểm sóat từ công tác đánh giá lựa chọn nhà thầu đảm bảo các tiêu chí chọn lựa nghiêm ngặt ngay từ ban đầu được đáp ứng; công tác giám sát chặt chẽ các nhà thầu thực hiện việc xây dựng để đảm bảo kiểm soát khối lượng và chất lượng, tiến độ, chi phí, an toàn lao động và vệ sinh môi trường, nhà thầu thực hiện theo hợp đồng; công tác kiểm soát hồ sơ chất lượng công trình; công tác bàn giao nhà trong điều kiện đã kiểm tra kỹ lưỡng sản phẩm trước khi bàn giao đến công tác bảo hành, bảo trì cho khách hàng.

Bên cạnh đó việc kiểm sóat nội bộ chặt chẽ đã hạn chế những rủi ro, đảm bảo tính tuân thủ, kỷ luật cao cho hệ thống và công tác đánh giá nội bộ được triển khai định kỳ đảm bảo hệ thống được thực hiện và duy trì một cách hiệu quả.

Không dừng lại ở những thành quả hiện tại mà Sacomreal còn chủ động định hướng hoạt động nâng cao giá trị nội lực, giành được lòng tin và sự ưu ái của khách hàng nhiều hơn, không ngừng cải tiến để thỏa mãn khách hàng như chính sách, chất lượng đề ra ***"Uy tín trong giao kết – Chất lượng trong sản phẩm là yếu tố quyết định thành công của Sacomreal"***.

7.5. Tình hình đầu tư, hiệu quả đầu tư, hiệu quả sản xuất kinh doanh hay cung cấp dịch vụ trong các lĩnh vực đầu tư, sản xuất kinh doanh hay cung cấp dịch vụ chính của tổ chức phát hành

Một số dự án Đầu tư – Kinh doanh chính mà Công ty đang thực hiện:

✓ ***Dự án Arista Villas:***



- Địa điểm: Thủ Đức – T.p Hồ Chí Minh
- Quy mô: 91.966 m^2
- Diện tích sàn: 50.381 m^2
- Vốn đầu tư: 411 tỷ đồng
- Tỷ lệ sở hữu của SCR: 90%

- Doanh thu dự kiến: 717 tỷ đồng
- Lợi nhuận trước thuế dự kiến: 97 tỷ đồng
- Tiến độ: Đã xây dựng xong cơ sở hạ tầng, đang xây dựng biệt thự
- Dự kiến hoàn thành: 2015

✓ ***Dự Án Jamona City:***



- Địa điểm: Quận 7 – T.p Hồ Chí Minh
- Quy mô: 105.953 m^2
- Diện tích sàn: 204.085 m^2
- Vốn đầu tư: 2.651,7 tỷ đồng
- Tỷ lệ sở hữu của SCR: 100%
- Doanh thu dự kiến: 4.291,1 tỷ đồng
- Lợi nhuận trước thuế dự kiến: 519,2 tỷ đồng
- Tiến độ: Đang xây dựng Cơ sở Hạ tầng và hoàn thiện nhà mẫu
- Dự kiến hoàn thành: Quý IV/2019

✓ ***Dự Án Carillon Apartment:***









Dự án Carillon Apartment

Vị trí	:	Tân Bình, Tp.HCM	
Quy mô	:	7,834	m^2
Diện tích sàn	:	49,806	m^2
Vốn đầu tư	:	494	tỷ đồng
Tỷ lệ đền bù	:	100	%
% sở hữu của SCR	:	61,4	%
Doanh thu dự kiến	:	828	tỷ đồng
Lợi nhuận TT dự kiến	:	129,5	tỷ đồng
Tiến độ	:	Đang hoàn thiện	

- Địa điểm: Quận Tân Bình – T.p Hồ Chí Minh
- Quy mô: 7.834 m^2
- Diện tích sàn: 49.702 m^2
- Vốn đầu tư: 630 tỷ đồng
- Tỷ lệ sở hữu của SCR: 61,4%
- Doanh thu dự kiến: 755 tỷ đồng
- Lợi nhuận trước thuế dự kiến: 91,9 tỷ đồng
- Tiến độ: đang hoàn thiện

✓ ***Dự Án Belleza Apartment:***



- Địa điểm: Quận 7 – T.p Hồ Chí Minh
- Quy mô: 49.640 m^2
- Diện tích sàn: 174.335 m^2
- Vốn đầu tư: 1.274 tỷ đồng
- Tỷ lệ sở hữu của SCR: 78,6 %
- Doanh thu dự kiến: 747,3 tỷ đồng
- Lợi nhuận trước thuế dự kiến: 79,3 tỷ đồng
- Tiến độ: Đang bàn giao căn hộ cho khách hàng

✓ ***Dự Án Bình Khánh:***



- Địa điểm: Quận 2 – T.p Hồ Chí Minh
- Quy mô: 27.393 m^2
- Diện tích sàn: 183.451 m^2
- Vốn đầu tư: 1.432,4 tỷ đồng
- Tỷ lệ sở hữu của SCR: 87%
- Doanh thu dự kiến: 1.689,5 tỷ đông
- Lợi nhuận trước thuế dự kiến: 153,1 tỷ đồng
- Tiến độ: đã hoàn thành nhà mẫu, đang trong giai đoạn ép cọc đại trà
- Dự kiến hoàn thành: Quý III/2018

✓ ***Dự Án Charmington:***



- Địa điểm: Quận 5 – T.p HCM
- Quy mô: 5.007 m^2
- Diện tích sàn: 55.419 m^2
- Vốn đầu tư: 1.021 tỷ đồng
- Tỷ lệ sở hữu của SCR: 38%
- Doanh thu dự kiến: 1.522,4 tỷ đồng
- Lợi nhuận trước thuế dự kiến: 171 tỷ đồng
- Tiến độ: Đang xin đầu tư

✓ ***Dự Án Jamona Riverside:***



- Địa điểm: Quận 7 – T.p Hồ Chí Minh
- Quy mô: 76.821,3 m^2
- Diện tích sàn: 88.775 m^2
- Vốn đầu tư: 969,6 tỷ đồng
- Tỷ lệ sở hữu của SCR: 74%
- Doanh thu dự kiến: 1.295,02
- Lợi nhuận trước thuế dự kiến: 172,2 tỷ đồng
- Tiến độ: Đang xin cấp phép quy hoạch

✓ ***Dự Án Celadon City:***



- Địa điểm: Tân Phú – T.p Hồ Chí Minh
- Quy mô: 820,104 m^2
- Diện tích sàn: 896,923 m^2
- Vốn đầu tư: 22,208 tỷ đồng
- Tỷ lệ sở hữu của SCR: 40%
- Doanh thu dự kiến: 32,876 tỷ đồng
- Lợi nhuận trước thuế dự kiến: 6,035
- Tiến độ: Đang xây dựng khu Ruby
- Dự kiến hoàn thành: Quý IV/2019

7.6. Hoạt động Marketing

Từ mục tiêu ban đầu của Sacomreal là tập trung mở rộng và chuyên nghiệp hóa các hoạt động thương mại – dịch vụ bất động sản, Sacomreal đã nghiên cứu và lần lượt tung ra thị trường nhiều dịch vụ mới, đáp ứng được nhu cầu cấp thiết của người dân và được xã hội đánh giá cao. Bên cạnh việc phát triển những dịch vụ mang tính xã hội, Sacomreal

còn đẩy mạnh dịch vụ tư vấn – tiếp thị và phân phối độc quyền các sản phẩm bất động sản. Doanh thu từ môi giới kinh doanh dự án luôn luôn chiếm tỷ trọng lớn trong tổng cơ cấu doanh thu. Và, song song với những hoạt động trên, Sacomreal cũng chính thức trở thành chủ đầu tư của nhiều dự án với tổng vốn đầu tư lên đến hàng ngàn và hàng chục ngàn tỷ đồng. Tiếp nối theo đó, Sacomreal đã và đang xúc tiến triển khai và liên kết hợp tác đầu tư dưới nhiều hình thức với các đối tác trong và ngoài nước. Để đáp ứng được với quy mô phát triển mạnh mẽ như vậy Sacomreal đã dần hoàn thiện và chuẩn hóa các hoạt động truyền thông tiếp thị theo hướng chuyên môn hóa.

7.6.1. Các hoạt động xây dựng thương hiệu Sacomreal

Ngay từ những ngày đầu phát triển, Sacomreal đã có một cái nhìn nghiêm túc và đúng đắn cho việc xây dựng và quảng bá thương hiệu Sacomreal của mình. Hiện nay, với mục tiêu trở thành 1 trong 10 nhà đầu tư bất động sản hàng đầu tại Việt Nam, các hoạt động xây dựng thương hiệu đang dần chuyển hướng để phù hợp với mục tiêu.

Hệ thống nhận diện, chuẩn hóa website theo hướng chuyên nghiệp hóa về mặt hình ảnh nhà đầu tư – phát triển bất động sản, xây dựng hệ thống thông tin nội bộ gồm Bản tin Bất động sản Sacomreal, bảng giá bất động sản tuần… Sacomreal đã cung cấp các thông tin chuyên sâu và đầy đủ về hoạt động của Công ty, dự án đang đầu tư, kinh doanh và môi giới, các thông tin về thị trường bất động sản để các đối tác, khách hàng có thể dễ dàng cập nhật thông tin cũng như tìm kiếm các thông số làm cơ sở cho việc tính toán và ra quyết định đầu tư của cá nhân.

Tạo lập các kênh truyền thông báo đài cũng như xây dựng các mối quan hệ hỗ trợ thông tin qua lại để tạo điều kiện thuận lợi trong việc truyền tải các thông tin ra công chúng nhanh nhất, Sacomreal đã triển khai các hoạt động quảng bá thương hiệu trên các phương tiện tuyền thông đại chúng thông qua việc tham gia các diễn đàn bất động sản VITV, FBNC…, tài trợ Diễn đàn Nhà và Đất trên kênh VTV9; hợp tác trao đổi thông tin với các kênh VTV1, FBNC, VITV, HTV và trên Báo Thanh niên, Báo Tuổi trẻ, Báo Thị trường Nhà & Đất…, tham gia các diễn đàn bất động sản…

Bên cạnh đó, trong bối cảnh kinh tế khó khăn, công tác phát triển thương hiệu đã lồng ghép với quá trình triển khai dự án nhằm tiết giảm chi phí và từng bước đề cao ý thức trách nhiệm của mỗi CBNV, xây dựng ý thức về thương hiệu trong nội bộ với mong muốn mỗi nhân viên trở thành người PR chuyên nghiệp cho Công ty.

Về quan hệ với công chúng, Sacomreal đã tham gia tài trợ cho các hoạt động cộng đồng: Hội phụ nữ Quận Tân phú, Hội Liên hiệp Thanh niên Thành phố, CLB Doanh nghiệp trẻ, Lễ hội hoa Đà Lạt, Hội trăng trằm Q.Tân Phú, v.v… nhằm thể hiện trách nhiệm đối với cộng đồng cũng như tạo lập mối thiện cảm trong lòng công chúng.

7.6.2. Các hoạt động xây dựng thương hiệu và truyền thông tiếp thị dự án

Song song với việc phát triển thương hiệu Sacomreal, Công ty cũng không ngừng xây dựng thương hiệu và truyền thông tiếp thị cho các dự án do Sacomreal phân phối hoặc đầu tư phát triển nhằm mục đích đảm bảo không chỉ về doanh số bán hàng mà còn xây dựng và khẳng định chính thương hiệu của dự án.

Công ty đã từng bước chuẩn hoá quy chế, quy trình tư vấn thông tin BĐS, tư vấn tiếp thị độc quyền dự án BĐS để trước hết phục vụ cho các dự án do Sacomreal phát triển và phân phối, kế đến là cung cấp dịch vụ tư vấn cho các chủ đầu tư dự án chưa có điều kiện xây dựng đội ngũ truyền thông tiếp thị dự án chuyên nghiệp.

Thực hiện các tài liệu truyền thông tiếp thị và hỗ trợ bán hàng phù hợp với từng dự án, đối tượng khách hàng gồm có các tài liệu: brochure dự án, leaflet, website dự án… và phim 3D giới thiệu dự án giúp khách hàng có thể nhìn thấy được nơi an cư tương lai của mình. Bên cạnh đó Sacomreal cũng tiến hành xây dựng các căn hộ mẫu (căn hộ mẫu Belleza, căn hộ mẫu Phú Lợi 1, v.v…) phục vụ công tác tư vấn, giới thiệu sản phẩm được sinh động và thực tế, giúp khách hàng cảm nhận được sản phẩm.

Sacomreal cũng thường xuyên tổ chức các khóa đào tạo và cập nhật thông tin thị trường, quy hoạch của Nhà nước, diễn tiến dự án cho đội ngũ tư vấn bán hàng để giúp cho việc tư vấn cho khách hàng các thông tin hữu ích, nâng cao hiệu quả bán hàng.

Xây dựng hệ thống sàn giao dịch đạt chuẩn của Bộ Xây dựng, đảm bảo thông tin dự án, tài liệu về dự án được trưng bày đầy đủ, thẩm mỹ và chuyên nghiệp tại sàn giao dịch. Hệ thống sàn giao dịch của Sacomreal đã đạt được giải thưởng Sàn giao dịch tiêu biểu năm trong những năm gần đây. Các dự án được giao dịch qua sàn lại một lần nữa được khẳng định chất lượng nhờ vào uy tín của Sacomreal.

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

Biểu tượng logo của Công ty được thống nhất dùng làm nhãn hiệu cho tất cả các sản phẩm và dịch vụ của Công ty.

Ý nghĩa logo:

Logo của Sacomreal thể hiện hình ảnh cô đọng nhất về thương hiệu Sacomreal. Logo của Sacomreal có đường ngang màu vàng, bên dưới là chữ "Phát triển Bất động sản" tượng trưng cho:

- ✓ Đường ngang màu vàng thể hiện nền móng vững chắc cho một căn nhà, cho sự phát triển ổn định và vững chắc của một doanh nghiệp;
- ✓ Chữ Sacomreal là sản phẩm mang thương hiệu Sacomreal, là những con người đang làm việc dưới mái nhà Sacomreal;
- ✓ Màu sắc trên logo Sacomreal thể hiện những triết lý kinh doanh của Sacomreal:
  - + **Màu xanh hoà bình:** Thể hiện sự năng động, hoà bình và hy vọng vào tương lai như câu slogan "Vững tin vào tương lai" của Sacomreal. Qua đó, Sacomreal muốn nói lên triết lý kinh doanh quan trọng nhất của mình là bảo đảm sự an tâm cho khách hàng trước những rủi ro của thị trường.
  - + **Màu vàng:** thể hiện sự sung túc, thịnh vượng với quan niệm Sacomreal luôn là bạn đồng hành, giúp khách hàng thành đạt trong cuộc sống, đồng thời cũng thể hiện khách hàng hoàn toàn có thể tin tưởng vào nền móng vững chắc của Sacomreal, đúng với tâm niệm "Tất cả vì chất lượng và giá trị gia tăng trên từng sản phẩm mang thương hiệu Sacomreal".

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

TT	Thời điểm ký kết	Nội dung	Đối tác	Giá trị (tỷ đồng)
1	10/01/2013	Mua bán vệ sinh Inax	Công ty cp Xây dựng & Kinh doanh Vật tư	5,632
2	18/04/2014	Tư vấn một số thiết	Công ty TNHH Tư vấn Thiết	9,500

TT	Thời điểm ký kết	Nội dung	Đối tác	Giá trị (tỷ đồng)
		kế Dự án Phú Thuận	kế DP	
3	10/04/2012	Cung cấp và Thi công Cây xanh, Cảnh quan dự án Phú Thuận	Công ty TNHH Đại Phú Mỹ	5,844
4	19/04/2012	Cung cấp và thi Công Ván lót sàn Dự án Belleza	Công ty cp Đầu tư Kinh doanh Kiến Quốc	6,600
5	04/01/2012	Tư vấn Giám sát Xây dựng và Lắp đặt thiết bị dự án Bình Khánh	Chi nhánh Công ty cp Tư vấn Công nghệ Thiết bị và Kiểm định Xây dựng CONINCO	6,897
6	25/05/2012	Cung cấp thiết bị và Vật tư Thi công Lắp đặt hệ thống hút khói, thông gió và tạo áp cầu thanh lô D&E	Công ty TNHH Tư vấn Thương mại Xây lắp Mê Kông	9,531
7	12/01/2012	Lắp đặt tủ âm tường dự án Belleza	Công ty TNHH DV TM Tiếp thị Q.V.T	15,722
8	27/03/2012	Thi công hạ tầng kỹ thuật giai đoạn 1 Dự án Phú Thuận	Công ty cp Bốn Phương	20,716
9	19/01/2012	Cung cấp, đóng, ép	Công ty cp Đầu tư Phan Vũ	52,434

TT	Thời điểm ký kết	Nội dung	Đối tác	Giá trị (tỷ đồng)
		cọc dự án Bình Khánh		
10	01/02/2012	Môi giới độc quyền căn hộ Belleza	Công ty TNHH MTV DV CIQ4	214,421

(Nguồn: Công ty cổ phần Địa Ốc Sài Gòn Thương Tín)

8. Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh trong 02 năm gần nhất, 06 tháng năm 2014 và Quý 3/2014.

8.1. Tóm tắt một số chỉ tiêu về hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty trong năm 2012, 2013, 06 tháng năm 2014 và Quý 3/2014.

Đơn vị tính: đồng

Chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2013	% tăng, giảm 2013/2012	06 tháng 2014	Quý 3/2014
Tổng tài sản	6.595.734.213.013	5.586.856.957.580	-15,30%	5.509.696.972.312	5.341.540.749.236
Vốn chủ sở hữu	2.255.640.394.399	2.260.530.137.014	0,22%	2.272.688.102.278	2.275.769.199.002
Doanh thu thuần	586.810.904.504	1.093.466.913.948	86,34%	490.517.557.588	79.513.594.368
Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh	32.288.251.146	93.173.555.860	188,57%	41.243.031.727	(47.569.321.440)
Lợi nhuận khác	15.167.017.034	(3.707.796.581)	-124,45%	2.395.081.420	52.669.151.053
Chia (lỗ)/Lợi nhuận từ các Công ty liên kết	68.251.397.160	(17.214.715.362)	-125,22%	(8.962.356.038)	(1.809.119.517)
Lợi nhuận trước thuế	115.706.665.340	72.251.043.917	-37,56%	34.675.757.109	3.290.710.096
Lợi nhuận sau thuế	74.005.928.126	7.280.520.129	-90,16%	18.056.454.183	2.427.302.016

Chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2013	% tăng, giảm 2013/2012	06 tháng 2014	Quý 3/2014
Lợi nhuận sau thuế Công ty mẹ	88.925.705.464	7.959.548.634	-91,05%	15.101.003.621	3.081.096.724
Lợi ích cổ đông thiểu số	(14.919.777.338)	(679.028.505)		2.955.450.562	(653.794.708)

(Nguồn: BCTC hợp nhất kiểm toán năm 2012, 2013, soát xét 06 tháng 2014 và hợp nhất quý 3/2014)

Đơn vị tính: đồng

TT	Yếu tố chi phí	Năm 2012		Năm 2013		06 tháng 2014		Quý 3/2014	
		Giá trị (VND)	% Doanh thu thuần	Giá trị (VND)	% Doanh thu thuần	Giá trị (VND)	% Doanh thu thuần	Giá trị (VND)	% Doanh thu thuần
1	Giá vốn hàng bán	550.429.579.248	93,8	892.041.042.885	81,6	355.763.662.795	72,53	82.461.135.872	103,71
2	Chi phí Tài chính	220.172.919.351	37,5	186.578.612.633	17,1	67.487.462.716	13,76	32.762.436.932	41,2
3	Chi phí Bán hàng	40.336.269.020	6,9	78.772.462.954	7,2	42.108.727.569	8,58	4.966.447.172	6,25
4	Chi phí Quản lý DN	124.742.479.793	21,3	110.356.037.704	10,1	54.707.966.389	11,15	23.742.844.242	29,86

(Nguồn: BCTC Hợp nhất kiểm toán năm 2012, 2013, soát xét 06 tháng 2014 và hợp nhất quý 3/2014)

Tổng tài sản của Công ty năm 2013 giảm 15,30% so với năm 2012, tài sản giảm chủ yếu là do Công ty giảm hoạt động đầu tư vào công ty liên kết, liên doanh. Cụ thể trong năm 2013, Công ty bán 29,41% cổ phần tại Công ty cổ phần đầu tư Bất động sản Sài Gòn Thương tín Tân Thắng.

Doanh thu thuần năm 2013 tăng 86,34% so với năm 2012, nhờ sự gia tăng của hoạt động kinh doanh quyền sử dụng đất và bất động sản. Doanh thu hoạt động kinh doanh quyền sử dụng đất và bất động sản năm 2013 đạt 1.075.361.827.286 đồng, năm 2012 đạt 566.205.481.694 đồng.

Ngoài hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty có sự tăng trưởng ấn tượng về Doanh thu sản phẩm dịch vụ thì bên cạnh đó Công ty đã thực hiện tốt công tác giảm thiểu các chi phí quản lý doanh nghiệp, chi phí lãi vay nhưng vẫn đảm bảo được sự tăng trưởng của hoạt động sản xuất kinh doanh. Cụ thể: tỷ trọng của giá vốn hàng bán so với doanh thu thuần giảm từ 93,8% năm 2012 xuống còn 81,6% năm 2013; tỷ trọng chi phí tài chính giảm từ 37,5% năm 2012 xuống còn 17,1% năm 2013; tỷ trọng chi phí quản lý doanh nghiệp giảm từ 21,3% năm 2012 xuống còn 10,1% năm 2013. Tuy nhiên, đến quý 3 năm 2014, tỷ trọng chi phí so với doanh thu thuần có xu hướng tăng, nhất là tỷ trọng của giá vốn hàng bán so với doanh thu thuần lên đến 103,71%.

Mặc dù hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2013 tăng so với năm 2012, nhưng lợi nhuận trước thuế của Công ty năm 2013 giảm 37,56% so với năm 2012. Điều này do năm 2013 lợi nhuận khác và lỗ/lãi từ các Công ty liên kết giảm đáng kể so với năm 2012. Lợi nhuận khác năm 2013 giảm 124,45% so với năm 2012, phần lợi nhuận từ các Công ty liên kết năm 2013 giảm 125,22% so với năm 2012. Lỗ/lãi từ các Công ty liên kết năm 2012 tăng đột biến chủ yếu là do khoản đầu tư vào Công ty cổ phần đầu tư bất động sản Sài Gòn Thương Tín Tân Thắng mang về khoản lợi nhuận 120.842.210.892 đồng.

Lợi nhuận sau thuế của Công ty năm 2013 giảm đến 90,16% so với năm 2012 do phần chi phí thuế TNDN năm 2013 tăng hơn so với năm 2012 trong đó đặc biệt là các khoản Chi phí không được khấu trừ thuế và tài sản thuế thu nhập hoãn lại không được ghi nhận chiếm tỷ trọng chủ yếu. Tính đến 9 tháng đầu năm 2014, lợi nhuận sau thuế của Công ty có xu hướng tăng hơn so với năm 2013. Cụ thể, lợi nhuận sau thuế năm 2013 đạt 7.280.520.129 đồng, 6 tháng năm 2014 đạt 18.056.454.183 đồng, quý 3 năm 2014 đạt 2.427.302.016 đồng.

Mặc dù, các khoản chi phí tài chính mà chủ yếu là chi trả lãi vay trong năm 2013 và 6 tháng đầu năm 2014 Công ty đã có sự cân đối sử dụng hợp lý các nguồn vốn tự có để giảm thiểu chi phí tài chính, tuy nhiên tính đến quý 3 năm 2014 chi phí tài chính có dấu hiệu tăng lên. Vì vậy, để đảm bảo hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty trong

những năm tới không bị gánh nặng về nguồn vốn vay cũng như đảm bảo sự tăng trưởng về lợi nhuận, thì việc thực hiện các phương án phát hành để tăng nguồn vốn chủ sở hữu trong những năm tiếp theo là điều cần thiết.

8.2. Những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty trong năm 2012, 2013 và những tháng đầu năm 2014

- **Những nhân tố thuận lợi:**

✓ ***Về khách quan***

Cùng với sự hội nhập quốc tế của Việt Nam và biến động kinh tế, chính trị thế giới trong những năm gần đây, Tp. Hồ Chí Minh là một trong những điểm đến an toàn thu hút đầu tư mạnh mẽ ở khu vực Châu Á. Ở thời điểm hiện tại và trong tương lai, nhiều tập đoàn quốc tế, công ty nước ngoài tìm kiếm cơ hội đầu tư làm tăng nguồn, đồng thời kéo theo sự gia tăng nhu cầu về bất động sản.

Với cơ cấu dân số trẻ và tốc độ gia tăng dân số nhanh ở khu vực đô thị, Việt Nam đang chịu áp lực về nhu cầu nhà ở. Trong đó, Tp. Hồ Chí Minh với vai trò là trung tâm kinh tế trọng điểm phía Nam ngày càng thu hút đội ngũ lao động, trí thức ồ ạt từ các tỉnh thành trong cả nước với yêu cầu ổn định cuộc sống nhằm phục vụ cho quá trình làm việc lâu dài của đội ngũ lao động này. Đây là một trong những đối tượng khách hàng tiềm năng mà Sacomreal đang hướng tới: lực lượng lao động trí thức trẻ, có nguồn thu nhập cao, muốn duy trì cuộc sống ổn định lâu dài ở Tp. Hồ Chí Minh.

Với chủ trương giãn dân ra ngoại thành của UBND các tỉnh thành nhằm giải phóng các khu dân cư tại các quận trung tâm nội thành đang ngày càng chật chội, quá tải đã tạo thuận lợi cho thị trường khu vực ngoại thành có quỹ đất lớn, giá vừa phải và được quy hoạch cơ sở hạ tầng, kết nối giao thông tốt.

Sau thời gian tạm lắng do khủng hoảng kinh tế, thị trường tài chính với các chính sách tài khóa, lãi suất bắt đầu hỗ trợ trở lại cho thị trường bất động sản trong việc tạo điều kiện thanh toán cho người mua nhà, đất để ở hoặc để kinh doanh.

Thị trường đã có nhiều nét khả quan, nhu cầu nhà ở, văn phòng cho thuê, đầu tư bất động sản sẽ tăng lên trong thời gian tới cùng với sự phục hồi của nền kinh tế đã giúp cho hoạt động kinh doanh có những bước cải thiện rõ nét.

✓ **Về chủ quan**

Sacomreal đã có uy tín thương hiệu và tạo được sự quen thuộc trên thị trường bất động sản, sự tín nhiệm của khách hàng, nhà đầu tư và các đối tác.

Với đội ngũ CBNV tận tâm, trình độ chuyên môn và tay nghề cao, được điều hành bởi những cán bộ, lãnh đạo có uy tín và kinh nghiệm lâu năm trong các lĩnh vực liên quan, Công ty hoàn toàn có đủ nội lực để phát triển một cách mạnh mẽ và bền vững trong những năm tới.

Chất lượng sản phẩm, dịch vụ được Sacomreal đặt lên hàng đầu là thuận lợi lớn khi tạo được niềm tin với khách hàng, nguồn khách hàng không ngừng tăng lên, các dự án của Sacomreal được khách hàng đón nhận nồng nhiệt.

Sacomreal luôn chú trọng công tác xây dựng thương hiệu, quảng bá, tiếp thị song song với chiến lược giá và sản phẩm nhằm nâng cao khả năng cạnh tranh trên thị trường.

Bất động sản là lĩnh vực có hiệu suất lợi nhuận cao, các dự án đầu tư thành công đã mang lại dòng vốn dồi dào để Sacomreal tái đầu tư phát triển các dự án trong thời gian tới. Bên cạnh đó, Sacomreal có lợi thế tạo nguồn vốn đầu tư thông qua hợp tác với các đối tác chiến lược.

Quỹ dự án của Sacomreal và các đối tác liên kết rất dồi dào với kế hoạch triển khai trung và dài hạn sẽ đảm bảo yếu tố nguồn cung sản phẩm và hoạt động của Công ty. Việc triển khai các dự án sẽ khẳng định vai trò Chủ đầu tư của Sacomreal trong tương lai rất gần.

Là đơn vị phân phối sản phẩm chuyên nghiệp, đặc biệt là phân phối độc quyền, Sacomreal có lợi thế đẩy nhanh công tác bán hàng, tiêu thụ sản phẩm nhanh chóng, đảm bảo tính thanh khoản, huy động tài chính mạnh mẽ.

Những nhân tố Bất lợi:

Sự xâm nhập ngày càng nhiều của các công ty bất động sản có yếu tố nước ngoài với tiềm lực hùng hậu về tài chính và bề dày kinh nghiệm phát triển dự án quốc tế tạo ra sự cạnh tranh ngày càng gay gắt trên thị trường bất động sản Việt Nam.

Chi phí xây dựng ngày càng gia tăng do sự tăng giá vật liệu xây dựng, chi phí quản lý dẫn đến tăng chi phí giá vốn hàng bán, ảnh hưởng đến kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty.

Trong thời gian qua, thị trường lắng xuống đã dẫn đến nguồn hàng tồn động nhiều, các dự án mới ra đời, nguồn cung dồi dào sẽ có nhiều lựa chọn cho khách hàng.

Tuy thị trường đã có những lạc quan nhưng sự bất ổn của thị trường và dấu ấn của thời kỳ suy thoái khiến tâm lý người mua chưa ổn định, họ vẫn trong trạng thái theo dõi thị trường, thận trọng, không vội vàng đầu tư. Chu kỳ kinh tế của bất động sản ngắn tại Việt Nam cùng với các chính sách điều chỉnh sự phát triển nóng và non trẻ của thị trường đã ảnh hưởng đến sự hưng phấn của nhà đầu tư, đặc biệt trong những năm sắp tới khi thị trường được dự đoán là dần hồi phục.

Chính sách về thuế thu nhập cá nhân đánh trên thu nhập từ chuyển nhượng bất động sản và các thủ tục liên quan làm ảnh hưởng tâm lý đầu tư của các nhà đầu tư nhỏ lẻ, gây khó khăn trong quá trình bán hàng.

Sự xuất hiện của các thị trường mới nổi như Đà Nẵng, Nha Trang... đã và đang tạo ra một kênh đầu tư mới cho nhà đầu tư.

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

9.1. Vị thế của Công ty trong ngành

Sacomreal là doanh nghiệp bất động sản có nguồn lực tài chính vững mạnh

Với số vốn điều lệ hơn 1.500 tỷ đồng, Sacomreal có lợi thế của một công ty bất động sản có quy mô vốn lớn với tiềm lực tài chính vững mạnh tại Việt Nam. Sự liên kết chặt chẽ với các đơn vị kinh doanh bất động sản khác tạo những thuận lợi rất lớn trong việc huy động nguồn vốn để phát triển các dự án do Sacomreal đầu tư, liên kết đầu tư.

Sacomreal có những đối tác chiến lược đồng hành

Những chặng đường phát triển của Sacomreal trong thời gian tới sẽ ngày càng vững vàng, mạnh mẽ khi có sự đồng hành của nhiều đối tác lớn: Công ty Gamuda (Malaysia), Ngân hàng Thương mại Cổ phần Bưu điện Liên Việt, Saigon Co.op,… hợp tác phát triển sản phẩm, hỗ trợ khách hàng, hoàn thiện tiện ích dự án.

Hướng đến mục tiêu phát triển bền vững lâu dài, Sacomreal không ngừng tìm kiếm cơ hội mở rộng kinh doanh, tìm kiếm những phương thức mới, sáng tạo không ngừng để khẳng định lợi thế của mình. Đó là yếu tố sống còn cho sự tồn tại và khẳng định vị thế cạnh tranh của Công ty trên thị trường.

Sacomreal có nội lực mạnh mẽ và quyết tâm vươn đến phía trước

Điểm mạnh của Sacomreal là nội lực mạnh mẽ, ý chí quyết tâm của đội ngũ lãnh đạo, sự đồng lòng hợp sức và tinh thần trẻ trung, đầy nhiệt huyết, hừng hực khí thế của đội ngũ cán bộ nhân viên trẻ. Tất cả có cùng một quyết tâm đưa Sacomreal trở thành doanh nghiệp Bất động sản hàng đầu.

Sacomreal là doanh nghiệp Bất động sản có thương hiệu đã đươc khẳng định

Luôn thực hiện tiêu chí "Chất lượng trong sản phẩm - Uy tín trong giao kết", thương hiệu Sacomreal đã được khẳng định trên thị trường Bất động sản với những sản phẩm chất lượng, giao kết uy tín, thực hiện đúng các cam kết với khách hàng về chất lượng sản phẩm, tiến độ thực hiện, hoàn thiện pháp lý. Khi lựa chọn Công ty cung cấp sản phẩm, lựa chọn đối tác đầu tư, khách hàng và nhà đầu tư đã ưu tiên lựa chọn Sacomreal. Các sản phẩm Sacomreal phân phối, đầu tư luôn tiêu thụ trong thời gian ngắn, giá trị giao dịch không ngừng gia tăng.

Sacomreal có thế mạnh về phân phối, tiêu thụ sản phẩm

Sacomreal – S là một trong những đơn vị phân phối hàng đầu của Việt Nam với 06 chi nhánh chuyên phân phối sản phẩm tại Tp.Hồ Chí Minh, Hà Nội, Bình Dương, v.v… và hệ thống các đại lý môi giới rộng khắp ở các tỉnh thành trên khắp cả nước.

Các sản phẩm do Sacomreal đầu tư đều được bán nhanh và hiệu quả thông qua Sacomreal – S.

Hiện nay thị phần của Công ty chiếm vị trí khá lớn trên khắp mọi miền của Tổ quốc và đang có xu hướng mở rộng thị phần ra nước ngoài. Công ty đã được cổ phần hơn 10 năm với kinh nghiệm hoạt động hơn 30 năm, quan hệ sẵn có, nội lực cạnh tranh dồi dào Công ty sẽ phát triển vững mạnh hơn nữa trong thời gian tới.

9.2. Triển vọng phát triển của ngành:

Cùng với sự phát triển kinh tế xã hội và gia tăng thu nhập của người dân, nhu cầu sống trong một môi trường an toàn, hiện đại với các tiện ích cao cấp phát triển ngày càng nhanh. Tại các thành phố năng động, các trung tâm kinh tế xã hội đã thu hút một lượng lớn người lao động cũng như các nhà đầu tư trong và ngoài nước. Do vậy, nhu cầu xây dựng cơ sở hạ tầng,văn phòng cũng như về nhà ở, v.v... được dự báo là rất lớn.Theo Dự báo của IMF về tăng trưởng dân số Việt Nam, dân số cả nước dự tính là 90,4 triệu người năm 2011 và lên đến 94,1 triệu người năm 2014. Theo dự báo dân số và chiến lược phát triển đô thi, dân số đô thị sẽ tăng khoảng 1,14 triệu người/năm, đưa tổng dân số đô thị cả nước lên 30,4 triệu người chiếm 33% số dân cả nước. Đất xây dựng đô thị sẽ là 243.200 ha, chiếm 0,74% diện tích đất tự nhiên cả nước, bình quân 80m2/người. Tới năm 2020 dân số cả nước là 103 triệu người, trong đó dân số đô thị là 46 triệu người, chiếm tỷ lệ 45% số dân cả nước, bình quân tăng 1,56 triệu người/năm. Đất xây dựng đô thị sẽ là 460.000 ha, chiếm 1,40% diện tích đất tự nhiên cả nước, bình quân 100m2/người. Theo Chiến lược đô thị hóa của Nhà nước, nhu cầu xây dựng nhà ở đến năm 2020 phải đạt chỉ tiêu diện tích là 18-20m2/người theo các chương trình phát triển nhà nhằm cung cấp các loại nhà ở phù hợp với các đối tượng xã hội có nhu cầu và mức thu nhập khác nhau. Xây dựng các công trình phục vụ công cộng, bảo đảm dành từ 3-5m2 đất/người, đáp ứng nhu cầu vật chất và tinh thần của nhân dân ở từng đô thị, dành 5% quỹ đất đô thị cho xây dựng công trình phục vụ công cộng (1). Theo xu hướng trên, nhu cầu về cơ sở hạ tầng và nhà ở v.v... của các thành phố trọng điểm trên cả nước và đặc biệt là T.p Hồ Chí Minh trong những năm tới còn rất lớn, tạo điều kiện cho sự phát triển bền vững và ổn định của Công ty.Với sự gia tăng tốc độ đô thị hoá như dự báo, bên cạnh sự tăng trưởng căn hộ và nhà ở cao cấp, những năm tới được dự báo về sự bùng nổ thị trường nhà ở dành cho người có thu nhập trung bình.

Nền kinh tế hội nhập ngày càng sâu rộng, các công ty nước ngoài xâm nhập vào thị trường Việt Nam cùng với số lượng lớn đội ngũ chuyên gia nước ngoài. Do vậy, nhu cầu ổn định chỗ ở cho đối tượng này được dự báo với xu hướng gia tăng mạnh trong thời gian tới. Mặc dù hiện tại thị trường bất động sản đang rơi vào giai đoạn trầm lắng. Tuy nhiên, theo đánh giá của các chuyên gia, trong trung và dài hạn, thị trường bất động sản Việt Nam còn có nhiều tiềm năng. Các doanh nghiệp kinh doanh bất động sản cần có chiến

(1)Nguồn:World Bank

lược phát triển sản phẩm hợp lý để đáp ứng với nhu cầu của thị trường cũng như đem lại hiệu quả đầu tư tốt nhất.

Với sự phát triển ngày càng lớn của Việt Nam trong những năm qua và đòi hỏi sự gia tăng mạnh mẽ hơn nữa trong những năm tới, thì nhu cầu Xây dựng các Tòa cao ốc văn phòng – nhà ở cũng như cơ sở hạ tầng, v.v... là rất lớn. Điều này đảm bảo triển vọng phát triển vô cùng to lớn cho các Doanh nghiệp cùng ngành nói chung và Công ty nói riêng trong tương lai.

9.3. Đánh giá về sự phù hợp định hướng phát triển của Công ty với định hướng của ngành, chính sách của Nhà nước, và xu thế chung trên toàn thế giới:

Thị trường Bất động sản hiện đang gặp những khó khăn nhất định do chính sách thắt chặt tiền tệ. Tuy nhiên, trong dài hạn, Việt Nam sẽ tiếp tục là thị trường Bất động sản hấp dẫn đối với các nhà đầu tư nhờ xu hướng đô thị hoá tăng nhanh và thu nhập bình quân đầu người gia tăng, kéo theo nhu cầu cao về nhà ở. Thị trường bất động sản của các khu đô thị lớn là Thành phố Hồ Chí Minh, Hà Nội, Đà Nẵng, v.v... có sức hấp dẫn vì đây là những thị trường lớn nhất với tốc độ đô thị hoá và thu nhập bình quân đầu người cao nhất.

Cùng với ngành Du lịch Việt Nam nói chung, ngành kinh doanh Khách sạn và Bất động sản nghỉ dưỡng nói riêng còn rất nhiều tiềm năng tăng trưởng trong dài hạn. Lượng du khách đến Việt Nam hiện nay mới đạt khoảng trên 5 triệu lượt mỗi năm, đây là con số rất khiêm tốn so với 14 triệu lượt mỗi năm đến Thái Lan và 22 triệu lượt mỗi năm đến Malaysia. Bên cạnh đó, cùng với tăng trưởng kinh tế Việt Nam, nhu cầu du lịch nghỉ dưỡng của khách nội địa cũng sẽ tăng lên trong những năm tới.Chính phủ cũng xác định du lịch là một ngành kinh tế quan trọng của Việt Nam.

Nắm bắt được vấn đề này, Công ty đã có những chiến lược phát triển cụ thể, vững chắc phù hợp với định hướng của Nhà nước, xu thế chung trên thế giới trong giai đoạn tiếp theo. Mục tiêu của Sacomreal sẽ trở thành một doanh nghiệp hùng mạnh, một trong những Công ty hàng đầu Việt Nam, hoạt động trên các lĩnh vực trong ngành bất động sản, khách sạn du lịch, khu vui chơi giải trí.

10. Chính sách đối với người lao động:

10.1. Số lượng và cơ cấu người lao động trong Công ty:

Tổng số lao động của Công ty tại thời điểm 30/06/2014 là 238 người, cơ cấu lao động theo trình độ được thể hiện trong bảng sau:

Tiêu chí	Số CBNV	Tỷ trọng (%)
Phân theo trình độ		
Đại học, trên đại học	174	73
Cao đẳng	16	7
Trung học chuyên nghiệp	12	5
Trình độ khác	36	15
Tổng cộng	**238**	**100**

(Nguồn: Công ty cổ phần Địa Ốc Sài Gòn Thương Tín)

10.2. Chính sách đối với người lao động

Sacomreal luôn coi con người là tài sản quý giá nhất của Công ty. Vì vậy, ngay từ ngày mới thành lập, Sacomreal luôn chú trọng xây dựng chính sách thoả đáng cho người lao động. Bên cạnh chế độ đãi ngộ với thu nhập hấp dẫn, Sacomreal luôn tạo môi trường làm việc đoàn kết và cạnh tranh lành mạnh, giao quyền quyết định độc lập, tự chủ cho CBNV theo từng chức danh công việc để người lao động phát huy hết khả năng sáng tạo và năng lực làm việc.

Các chế độ bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế cho CBNV luôn được Sacomreal thực hiện tốt.

10.2.1. Chính sách đào tạo và phát triển nhân viên

✓ **Đào tạo**

- Đào tạo và phát triển nhân viên là ưu tiên hàng đầu của Sacomreal;

- Đào tạo để cùng đồng hành và phát triển với Sacomreal được coi là chính sách quan trọng. Sacomreal luôn quan tâm và coi trọng chính sách đào tạo trong từng thời kỳ phát triển của Công ty, đào tạo là phương thức hỗ trợ CBNV phát triển nghề nghiệp. Mỗi CBNV đều được khuyến khích và tạo điều kiện tham gia các khóa đào tạo tại Công ty hoặc bên ngoài;
- CBNV làm việc từ 06 tháng trở lên được tham gia đào tạo ngắn hạn trong nước theo kế hoạch đào tạo nghiệp vụ hàng năm, đào tạo đột xuất theo nhu cầu của đơn vị và bằng các hình thức như đào tạo thông qua luân chuyển công tác, bố trí tham gia các ban dự án, chương trình để nhân viên có điều kiện phát huy khả năng và học hỏi kinh nghiệm, tích luỹ kiến thức, phát triển chuyên môn và nghề nghiệp theo định hướng của Sacomreal.

✓ **Thăng tiến và phát triển nghề nghiệp**

- Tại Sacomreal, cơ hội thăng tiến nghề nghiệp công bằng cho mọi đối tượng được xác lập bằng kế hoạch quy hoạch sử dụng nguồn nhân lực với một quy trình rõ ràng;
- Sacomreal có chính sách quy hoạch nguồn CBNV lâu dài từ những CBNV có tâm huyết, đủ trình độ, năng lực lãnh đạo, có thành tích trong lao động được lãnh đạo đơn vị đánh giá cao và đưa vào nguồn CBNV quy hoạch dài hạn cho Sacomreal. Những CBNV thuộc diện quy hoạch sẽ được bồi dưỡng, đào tạo, bổ sung kiến thức chuyên môn để điều hành các hoạt động của Sacomreal trong những năm tiếp theo;
- Sacomreal có kế hoạch đánh giá năng lực và công việc định kỳ (06 tháng/lần) qua đó đánh giá mục tiêu công việc, mục tiêu phát triển nghề nghiệp của mỗi cá nhân, đồng thời cũng là cơ sở nhằm quy hoạch nguồn nhân sự phù hợp với từng giai đoạn phát triển của Sacomreal.

10.2.2 Chính sách tiền lương và thưởng

✓ **Chính sách tiền lương**

- Với mục tiêu tạo mọi điều kiện cho người lao động an tâm, gắn bó dài lâu và đồng thời tiếp tục duy trì văn hóa doanh nghiệp Sacomreal, chính vì vậy chính sách đãi ngộ lao động luôn được Sacomreal xem trọng và liên tục hoàn thiện. Do đó, tại Sacomreal người lao động được hưởng các chế độ tiền lương, tiền thưởng theo quy chế rõ ràng.

Hàng năm, người lao động đã làm việc tại Sacomreal từ đủ 12 tháng trở lên sẽ được xem xét điều chỉnh tăng lương sao cho phù hợp với mức tăng của hệ số trượt giá.

✓ **Chính sách thưởng**

- Sacomreal thực hiện chế độ khen thưởng cho CBNV căn cứ trên năng lực làm việc của từng cá nhân;
- Sacomreal có chính sách thưởng bằng hiện kim thông qua việc đánh giá thi đua khen thưởng hàng quý, năm, xem xét quá trình công tác, đạt hiệu quả cao, thành tích tiêu biểu. Đồng thời, Sacomreal cũng có chính sách thưởng đột xuất đối với các cá nhân và tập thể có những đóng góp nổi bật hoặc có những thành tích nổi bật trong việc triển khai thực hiện các chủ trương, chính sách của Công ty, có những ý tưởng và giải pháp sáng tạo mang lại hiệu quả trong việc phát triển Công ty;
- Kết quả thi đua khen thưởng của CBNV được sử dụng làm cơ sở để thực hiện các chính sách của Sacomreal như: quy hoạch, đào tạo nguồn dự trữ kế thừa, nâng cao; nâng bậc lương trước thời hạn; đề bạt, bố trí chức vụ cao hơn.

10.2.3 Chính sách phúc lợi

- Việc chăm lo đời sống vật chất, tinh thần cho người lao động luôn được Sacomreal quan tâm hàng đầu. Sacomreal đảm bảo các chế độ, chính sách cho người lao động được trả bằng hoặc cao hơn yêu cầu của pháp luật lao động.
- Tất cả các CBNV chính thức của Sacomreal đều được đảm bảo thụ hưởng các chế độ chính sách phù hợp với Luật lao động Việt Nam, ngoài ra CBNV của Sacomreal còn được nhận các chế độ phúc lợi theo Thỏa ước lao động tập thể của Công ty, được điều chỉnh hàng năm và có những chế độ như: thưởng các dịp lễ, tết, lương tháng 13, trợ cấp thất nghiệp, tham quan nghỉ mát, sinh nhật, kết hôn, chăm sóc sức khỏe, hỗ trợ khó khăn; được tham gia các hoạt động do Công Đoàn tổ chức như: văn thể mỹ, thể dục thể thao, v.v…

10.2.4 Môi trường - Điều kiện làm việc

Với phương châm "Con người là yếu tố cốt lõi của sự cạnh tranh", Sacomreal đang hướng đến một môi trường làm việc hiện đại & chuyên nghiệp, nơi thật sự tôn vinh những tài năng và giá trị con người. Sacomreal không ngừng xây dựng một môi trường làm việc:

- Giao tiếp cởi mở và tôn trọng;
- Công việc thách thức và sáng tạo;
- Thu nhập cạnh tranh và công bằng;
- Cơ hội học tập, thăng tiến rõ ràng và không giới hạn;
- Thành tích được đánh giá khách quan và khoa học;
- Công việc ổn định và được chăm sóc chu đáo.

Sacomreal luôn chú tâm và duy trì không khí làm việc thoải mái và vui vẻ. Các hoạt động thường xuyên được tổ chức như: các giải thể thao, văn nghệ, tổ chức sinh nhật cho CBNV, ngày hội gia đình Sacomreal và các hoạt động sinh hoạt như dự các ngày lễ truyền thống của đất nước và Công ty, các hoạt động chung với cộng đồng, v.v…

10.2.5 Văn hóa Công ty

Với tầm nhìn chiến lược trở thành Công ty đầu tư, phát triển và kinh doanh dịch vụ bất động sản hàng đầu khu vực Đông Nam Á, tất cả CBNV tại Sacomreal luôn ý thức việc tự nguyện cam kết thực hiện đúng theo tôn chỉ, mục tiêu của văn hóa doanh nghiệp với các tiêu chí cơ bản sau:

- Luôn đoàn kết vượt qua khó khăn và thách thức;
- Luôn tôn trọng, lắng nghe và xem lợi ích của khách hàng, đối tác, cổ đông là lợi ích của chính mình;
- Luôn thể hiện tinh thần nhiệt huyết, trách nhiệm, tận tụy trong công việc;
- Luôn tự đổi mới, đón đầu cơ hội gặt hái thành công.

11. Chính sách cổ tức:

Căn cứ Điều lệ Tổ chức và Hoạt động Công ty được Đại hội đồng cổ đông thông qua chính sách phân phối lợi nhuận của Công ty như sau:

- Đại hội đồng cổ đông quyết định mức chi trả cổ tức và hình thức chi trả cổ tức hàng năm từ lợi nhuận được giữ lại của Công ty.
- Theo quy định của Luật Doanh nghiệp, Hội đồng quản trị có thể quyết định tạm ứng cổ tức giữa kỳ nếu xét thấy việc chi trả này phù hợp với khả năng sinh lời của Công ty.

- Công ty không thanh toán lãi cho khoản tiền trả cổ tức hay khoản tiền chi trả liên quan tới một loại cổ phiếu.
- Hội đồng quản trị có thể đề nghị Đại hội đồng cổ đông thông qua việc thanh toán toàn bộ hoặc một phần cổ tức bằng cổ phiếu và Hội đồng quản trị là cơ quan thực thi quyết định này.
- Trường hợp cổ tức hay những khoản tiền khác liên quan tới một loại cổ phiếu được chi trả bằng tiền mặt, Công ty phải chi trả bằng tiền đồng Việt Nam. Việc chi trả có thể thực hiện trực tiếp hoặc thông qua các ngân hàng trên cơ sở các thông tin chi tiết về ngân hàng do cổ đông cung cấp. Trường hợp Công ty đã chuyển khoản theo đúng các thông tin chi tiết về Ngân hàng do cổ đông cung cấp mà cổ đông đó không nhận được tiền, Công ty không phải chịu trách nhiệm về khoản tiền Công ty chuyển cho cổ đông thụ hưởng. Việc thanh toán cổ tức đối với các cổ phiếu niêm yết tại Sở giao dịch chứng khoán có thể được tiến hành thông qua Công ty Chứng khoán hoặc Trung tâm lưu ký Chứng khoán Việt Nam.
- Căn cứ Luật Doanh nghiệp, Luật Chứng khoán, Hội đồng quản trị thông qua Nghị quyết xác định một ngày cụ thể để chốt danh sách cổ đông. Căn cứ theo ngày đó, những người đăng ký với tư cách cổ đông hoặc người sở hữu các chứng khoán khác được quyền nhận cổ tức, lãi suất, phân phối lợi nhuận, nhận cổ phiếu, nhận thông báo hoặc tài liệu khác.
- Các vấn đề khác liên quan đến phân phối lợi nhuận được thực hiện theo quy định của pháp luật.

Bảng: Tình hình chi trả cổ tức qua các năm của Công ty

Năm	Hình thức và tỷ lệ theo NQ ĐHĐCĐ	Hình thức và tỷ lệ thực tế
2012	Cổ tức bằng cổ phiếu, tỷ lệ 5% VĐL	Đã thực hiện chi trả cổ tức bằng cổ phiếu, tỷ lệ 5% VĐL
2013	Phát hành cổ phiếu để tăng vốn cổ phần từ nguồn vốn chủ sở hữu, tỷ lệ 5% VĐL	Đang làm thủ tục xin phép UBCKNN

Năm	Hình thức và tỷ lệ theo NQ ĐHĐCĐ	Hình thức và tỷ lệ thực tế
2014	Dự kiến chi trả cổ tức 5%-10% VĐL	

(Nguồn: Công ty cổ phần Địa ốc Sài Gòn Thương Tín)

12. Tình hình tài chính:

12.1. Các chỉ tiêu cơ bản:

a. Báo cáo về vốn điều lệ, vốn kinh doanh và tình hình sử dụng vốn điều lệ, vốn kinh doanh:

Đơn vị tính: đồng

Chỉ tiêu	31/12/2012	31/12/2013	06 tháng 2014	Quý 3/2014
Vốn điều lệ	1.429.998.610.000	1.501.488.910.000	1.501.488.910.000	1.501.488.910.000
Quỹ Dự phòng Tài chính	45.596.285.633	48.325.802.887	51.560.124.460	51.560.124.460
Quỹ Đầu tư Phát triển	28.779.213.328	31.595.510.084	34.995.934.695	34.995.934.695
Lợi nhuận chưa phân phối	125.636.207.809	53.514.236.414	59.037.455.494	62.118.552.218
Nợ phải trả	4.247.456.441.707	3.317.191.812.113	3.202.054.953.280	3.032.471.428.188
Tổng nguồn vốn	6.595.734.213.013	5.586.856.957.580	5.509.696.972.312	5.341.540.749.236

(Nguồn: BCTC hợp nhất kiểm toán năm 2012, 2013, soát xét 06 tháng 2014 và hợp nhất quý 3/2014)

Trong năm 2013 Công ty thực hiện tăng vốn điều lệ từ 1.429.998.610.000 đồng lên 1.501.488.910.000 đồng. Năm 2014 Công ty sẽ thực hiện việc tăng vốn điều lệ như Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2013 đã thông qua. Vốn điều lệ hiện tại của Công ty là 1.501.488.910.000 đồng. Tổng nguồn vốn tại thời điểm 30/09/2014 của Công ty là 5.341.540.749.236 đồng, toàn bộ nguồn vốn này được Công ty dùng để tài trợ cho

các nhu cầu vốn lưu động và đầu tư mua sắm tài sản cố định cũng như phục vụ cho các hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.

b. Trích khấu hao tài sản cố định:

Công ty áp dụng trích khấu hao tài sản cố định theo phương pháp khấu hao đường thẳng dựa trên thời gian hữu dụng ước tính. Số năm khấu hao của các loại tài sản cố định như sau:

Chỉ tiêu	Thời gian
Phương tiện vận tải	07 năm
Máy móc và thiết bị	02 - 06 năm
Thiết bị quản lý	02 - 10 năm
Phần mềm kế toán	06 - 08 năm
Website Công ty	03 Năm
Tài sản cố định khác	02 – 03 năm

(Nguồn: Công ty cổ phần Địa ốc Sài Gòn Thương Tín)

c. Mức lương bình quân:

Mức lương bình quân hàng tháng của người lao động trong Công ty năm 2012 là 10.830.000 đồng/người/tháng, năm 2013 đạt 11.910.000 đồng/người/tháng. Đây là mức thu nhập cao so với các doanh nghiệp khác trong cùng ngành và các doanh nghiệp khác trên địa bàn. Điều này cho thấy chính sách đãi ngộ đối với người lao động và hiệu quả sử dụng lao động của Công ty tốt.

d. Thanh toán các khoản nợ đến hạn:

Công ty thực hiện tốt các khoản nợ đến hạn. Căn cứ vào các báo cáo kiểm toán năm 2012, 2013 Công ty đã thanh toán đúng hạn và đầy đủ các khoản nợ.

e. Trích lập các quỹ:

Công ty thực hiện trích lập các quỹ theo quy định tại Điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty và các văn bản pháp luật hiện hành.

Số dư các quỹ như sau:

Đơn vị tính: đồng

Chỉ tiêu	31/12/2012	31/12/2013	30/06/2014	Quý 3/2014
Quỹ dự phòng tài chính	45.596.285.633	48.325.802.887	51.560.124.460	51.560.124.460
Quỹ đầu tư phát triển	28.779.213.328	31.595.510.084	34.995.934.695	34.995.934.695
Quỹ khác thuộc vốn Chủ sở hữu	14.566.229.306	14.566.229.306	14.566.229.306	14.566.229.306
Quỹ khen thưởng phúc lợi	15.557.266.052	14.670.063.740	13.899.652.334	13.228.872.424
Tổng cộng	**104.498.994.319**	**109.157.606.017**	**115.021.940.795**	**114.351.160.885**

(Nguồn: BCTC hợp nhất kiểm toán năm 2012, 2013, soát xét 6 tháng 2014 và hợp nhất quý 3/2014)

f. Các khoản phải nộp theo luật định:

Công ty thực hiện nghiêm túc việc nộp các khoản thuế giá trị gia tăng – VAT, thuế thu nhập doanh nghiệp và các loại thuế khác theo quy định của Nhà nước.

g. Tổng dư nợ vay:

Đơn vị tính: đồng

Chỉ tiêu	31/12/2012	31/12/2013	30/06/2014	Quý 3/2014
Vay và nợ ngắn hạn	***808.001.250.000***	***655.544.617.365***	***801.833.303.783***	**614.990.071.596**
- Vay cá nhân	10.000.000.000	33.500.000.000	35.000.000.000	35.000.000.000

Chỉ tiêu	31/12/2012	31/12/2013	30/06/2014	Quý 3/2014
- Vay ngân hàng	-	-	62.952.008.182	77.437.392.236
- Vay Tổ chức	403.951.250.000	314.389.408.365	438.352.790.764	405.924.245.027
- Vay dài hạn đến hạn trả	394.050.000.000	307.655.209.000	265.528.504.837	96.628.434.333
Vay và nợ dài hạn	***1.942.656.280.758***	***1.541.147.993.874***	***1.503.670.159.875***	**1.586.782.874.476**
Tổng	**2.750.657.530.758**	**2.196.692.611.239**	**2.305.503.463.658**	**2.201.772.946.072**

(Nguồn: BCTC hợp nhất kiểm toán năm 2012, 2013, soát xét 06 tháng 2014 và hợp nhất quý 3/2014)

Công ty không có nợ quá hạn.

h. Tình hình công nợ hiện nay:

- *Các khoản phải thu:*

Đơn vị tính: đồng

Chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2013	6 tháng 2014	Quý 3/2014
Phải thu ngắn hạn	**570.743.856.051**	**562.717.375.299**	**652.802.492.915**	**710.051.535.581**
Phải thu của khách hàng	64.929.396.349	196.584.818.518	205.776.678.932	116.087.550.879
Trả trước cho người bán	124.928.772.029	54.236.078.287	117.782.151.956	63.237.295.475
Các khoản phải thu khác	417.656.897.378	348.637.601.471	365.984.785.004	567.467.812.204
Dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi	(36.771.209.705)	(36.741.122.977)	(36.741.122.977)	(36.741.122.977)
Phải thu dài hạn	-	-	-	-

Chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2013	6 tháng 2014	Quý 3/2014
Tổng cộng	**570.743.856.051**	**562.717.375.299**	**652.802.492.915**	**710.051.535.581**

(Nguồn: BCTC hợp nhất kiểm toán năm 2012, 2013, soát xét 06 tháng 2014 và hợp nhất quý 3/2014)

- *Các khoản phải trả:*

Đơn vị tính: đồng

Chỉ tiêu	31/12/2012	31/12/2013	30/06/2014	Quý 3/2014
I. Nợ ngắn hạn	**2.300.800.524.281**	**1.755.701.027.929**	**1.675.687.530.699**	**1.421.798.878.280**
1. Vay và nợ ngắn hạn	808.001.250.000	655.544.617.365	801.833.303.783	614.990.071.596
2. Phải trả người bán	138.619.332.799	139.211.020.004	111.235.560.374	73.355.912.764
3. Người mua trả tiền trước	1.099.705.794.295	721.643.165.658	467.524.068.930	464.308.052.512
4. Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	3.922.403.570	48.222.187.820	24.325.834.937	22.777.053.689
5. Phải trả công nhân viên	6.261.122.859	3.994.126.591	2.220.906.011	2.639.120.186
6. Chi phí phải trả	180.120.695.115	114.460.125.615	176.632.913.583	125.730.532.931
7. Các khoản phải trả, phải nộp khác	48.612.659.591	57.955.721.136	78.015.290.747	104.769.262.178
8. Quỹ khen thưởng, phúc	15.557.266.052	14.670.063.740	13.899.652.334	13.228.872.424

Chỉ tiêu	31/12/2012	31/12/2013	30/06/2014	Quý 3/2014
lợi				
II. Nợ dài hạn	**1.946.655.917.426**	**1.561.490.784.184**	**1.526.367.422.581**	**1.610.672.549.908**
1. Vay và nợ dài hạn	1.942.656.280.758	1.541.147.993.874	1.503.670.159.875	1.586.782.874.476
2. Doanh thu chưa thực hiện	3.864.701.868	1.011.905.700	974.189.892	1.009.039.896
3. Thuế thu nhập hoãn lại phải trả	-	18.923.504.610	21.099.692.814	21.099.692.814
4. Dự phòng trợ cấp mất việc làm	42.554.800	-	-	-
5. Phải trả dài hạn khác	92.380.000	407.380.000	623.380.000	1.780.942.722

(Nguồn: BCTC hợp nhất kiểm toán năm 2012, 2013, soát xét 06 tháng 2014 và hợp nhất quý 3/2014)

12.2. Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu:

Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2012	Năm 2013	6 tháng 2014	Quý 3/2014
1. Chỉ tiêu về khả năng thanh toán					
- Hệ số thanh toán ngắn hạn	Lần	2,07	2,36	2,44	2,77
- Hệ số thanh toán nhanh	Lần	0,60	0,68	0,80	0,95
2. Chỉ tiêu về cơ cấu vốn					

Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2012	Năm 2013	6 tháng 2014	Quý 3/2014
- Hệ số Nợ/Tổng tài sản	Lần	0,64	0,59	0,58	0,57
- Hệ số Nợ/Vốn chủ sở hữu	Lần	1,88	1,47	1,41	1,33
3. Chỉ tiêu về năng lực hoạt động					
- Vòng quay hàng tồn kho	Vòng	0,18	0,28	0,12	0,03
- Doanh thu thuần/Tổng tài sản	%	8,90	19,57	8,90	1,49
4. Chỉ tiêu về khả năng sinh lời					
- Hệ số lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần (ROS)	%	15,15	0,73	3,08	3,87
- Hệ số lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu (ROE)	%	4,02	0,35	0,67	0,14
- Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản (ROA)	%	1,35	0,14	0,27	0,06
- Hệ số Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh/Doanh thu thuần	%	5,50	8,52	8,41	(59,83)
5. Chỉ tiêu liên quan đến cổ phần					
- Thu nhập trên mỗi cổ phần (EPS)	Đồng/cổ phiếu	622	53	101	21
- Giá trị sổ sách	Đồng/cổ phiếu	15.774	15.055	15.136	15.157

(Nguồn: BCTC hợp nhất kiểm toán năm 2012, 2013, soát xét 06 tháng 2014 và hợp nhất quý 3/2014)

Chỉ số thanh toán của Công ty ngày càng cải thiện từ năm 2012 đến 9 tháng đầu năm 2014. Hệ số thanh toán ngắn hạn của Công ty đều lớn hơn 2 lần cho thấy dấu hiệu tích cực về khả năng đáp ứng nhu cầu chi trả cho các khoản nợ ngắn hạn. Tuy nhiên, hệ số thanh toán nhanh lại có sự chênh lệch lớn với hệ số thanh toán ngắn hạn. Sự chênh lệch này là do đặc trưng của các Công ty trong ngành Kinh doanh – Xây dựng Bất động sản, hàng tồn kho luôn chiếm một tỷ trọng lớn trong tài sản ngắn hạn.

Cơ cấu vốn của Công ty đang được định hướng tới cấu trúc tài chính lành mạnh, giảm sự phụ thuộc vào nguồn vốn tài trợ từ bên ngoài. Cả hệ số nợ/tổng tài sản và hệ số nợ/vốn chủ sở hữu đều có xu hướng giảm xuống trong những năm qua.

Vòng quay hàng tồn kho của Công ty khá thấp, điều này có thể hiểu được là đặc thù của ngành xây dựng thì giá trị hàng tồn kho rất lớn do đó việc quay vòng vốn là điều không thể dễ dàng thực hiện trong một thời gian ngắn.

Hệ số doanh thu thuần/tổng tài sản của Công ty trong những năm gần đây đạt tỷ lệ cao, nhất là trong năm 2013, vòng quay hàng tồn kho và vòng quay tổng tài sản của Công ty đều tốt hơn so với năm 2012 đồng nghĩa với việc Công ty quản lý hàng tồn kho, sử dụng tài sản ngày càng hiệu quả hơn.

Hầu hết chỉ số về khả năng sinh lời của Công ty năm 2013 đều giảm đi khá nhiều so với năm 2012, chỉ trừ tỷ số Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh/Doanh thu thuần năm 2013 cao hơn so với năm 2012. Điều này phù hợp với thực tế khi hoạt động Kinh doanh chủ yếu về Kinh doanh - Xây dựng Bất động sản của Công ty năm 2013 vẫn đảm bảo tăng trưởng cao hơn so với năm 2012, tuy nhiên hoạt động đầu tư vào các công ty con, liên kết trong năm 2013 lỗ dẫn đến khả năng sinh lời của Công ty giảm xuống.

Với những lợi thế từ nội lực Công ty đã sẵn có, trong những năm tới Công ty cần có chiến lược tăng cường nguồn vốn tự có của Công ty hơn nữa, bằng các hình thức phát hành thêm cổ phần, trái phiếu chuyển đổi, v.v… để chủ động trong hoạt động sản xuất kinh doanh, đồng thời giảm thiểu chi phí lãi vay và tăng lợi nhuận cho Công ty.

13. Hội đồng quản trị, ban Tổng Giám đốc, Ban kiểm soát, Kế toán trưởng.

TT	Họ và tên	Chức vụ
I	***Hội đồng quản trị***	
1	Đặng Hồng Anh	Chủ tịch Hội đồng quản trị
2	Huỳnh Bích Ngọc	Phó Chủ tịch Hội đồng quản trị
3	Huỳnh Phú Kiệt	Phó Chủ tịch Hội đồng quản trị
4	Tôn Thị Nhật Giang	Thành viên Hội đồng quản trị
5	Nguyễn Thế Vinh	Thành viên Hội đồng quản trị
II	***Ban Tổng Giám đốc***	
1	Đặng Hồng Anh	Tổng Giám đốc
2	Phan Tấn Quốc	Phó Tổng Giám đốc thường trực
3	Bùi Tiến Thắng	Phó Tổng Giám đốc
4	Nguyễn Ngọc Thục	Phó Tổng Giám đốc
5	Nguyễn Ngọc Thắng	Phó Tổng Giám đốc
6	Trần Nguyên Huân	Phó Tổng Giám đốc
III	***Ban Kiểm Soát***	
1	Lâm Minh Châu	Trưởng Ban kiểm soát
2	Đoàn Thanh Việt	Thành viên Ban kiểm soát
3	Trần Mỹ Phân	Thành viên Ban kiểm soát
IV	***Kế Toán trưởng***	

TT	Họ và tên	Chức vụ
1	Lữ Thị Thanh Trúc	Quyền Kế toán trưởng

13.1. Hội đồng quản trị

a. Chủ tịch Hội đồng quản trị:

- Họ và Tên: **Đặng Hồng Anh**
- Giới tính: Nam
- Ngày tháng năm sinh: 10/03/1980
- Nơi sinh: T.p Hồ Chí Minh
- CMND: Số 023337945 cấp ngày 04/09/2003 tại CA T.p Hồ Chí Minh
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Quê quán: Hải Nam
- Địa chỉ thường trú: 89 Cao Văn Ngọc - phường Phú Trung – quận Tân Phú – T.p Hồ Chí Minh
- Số ĐT liên lạc ở Cơ quan: 08.3824.9988 – 08.3824.9917
- Trình độ văn hóa: 12/12
- Trình độ chuyên môn: Thạc sĩ Kinh tế
- Quá trình Công tác:

Thời gian	Đơn vị Công tác	Chức vụ
o Từ 2002 - 2004	Công ty Thành Thành Công	Phó Giám đốc

o Từ 2004 – 2005	Công ty CP Địa ốc Sài Gòn Thương Tín	Tổng Giám đốc
o 2005 - 2008	Công ty CP Địa ốc Sài Gòn Thương Tín	Chủ tịch Hội đồng Quản trị kiêm Tổng Giám đốc
o 2008 – 05/2011	Công ty CP Địa ốc Sài Gòn Thương Tín	Chủ tịch Hội đồng Quản trị
o 05/2011 – 04/2012	Công ty CP Địa ốc Sài Gòn Thương Tín	Chủ tịch kiêm Tổng Giám đốc
o 05/2012 – 12/2012	Ngân hàng Thương mại Cổ Phần Sài Gòn Thương Tín	Phó Chủ tịch Hội đồng quản trị
o 04/2012 - nay	Công ty CP Địa ốc Sài Gòn Thương Tín	Chủ tịch Hội đồng quản trị kiêm Tổng Giám đốc

- Chức vụ Công tác hiện nay tại tổ chức: Chủ tịch Hội đồng quản trị kiêm Giám đốc Công ty
- Chức vụ hiện tại tại tổ chức khác: Không có
- Số cổ phần nắm giữ và được ủy quyền: 14.864.850 cổ phần
  - o Đại diện sở hữu: 0 cổ phần
  - o Cá nhân sở hữu: 14.864.850 cổ phần
- Những người có liên quan nắm giữ cổ phiếu của Công ty:

Tên	Mối quan hệ	Số cổ phần nắm giữ
Huỳnh Bích Ngọc	Mẹ ruột	32.732 cổ phần

- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không

- Những khoản nợ đối với Công ty: Không
- Lợi ích liên quan với tổ chức phát hành: Không

b. Phó chủ tịch (thường trực) Hội đồng quản trị:

- Họ và Tên: ***Huỳnh Bích Ngọc***
- Giới tính: Nữ
- Ngày tháng năm sinh: 02/07/1962
- Nơi sinh: Bến Tre
- CMND: 022164926 cấp ngày 16/04/2003 tại công an T.p Hồ Chí Minh
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Hoa
- Quê quán: Việt Nam
- Địa chỉ thường trú: 89 Cao Văn Ngọc – phường Phú Trung – quận Tân Phú – T.p Hồ Chí Minh
- Số ĐT liên lạc ở Cơ quan: 08.3824.9988 – 08.3824.9917
- Trình độ văn hóa: 12/12
- Trình độ chuyên môn: Quản trị Kinh doanh
- Quá trình Công tác:

Thời gian	Đơn vị Công tác	Chức vụ
o Năm 1980	Công ty Cồn Thành Công	Nhân viên Tổ sản xuất

o Từ 1981 đến 7/2007	Công ty TNHH SX-TM Thành Thành Công	Giám đốc
o Từ 7/2007 đến 7/2009	Công ty Cổ phần SX-TM Thành Thành Công	Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám đốc
o Từ tháng 7/2009 đến 2012	Công ty Cổ phần SX-TM Thành Thành Công	Chủ tịch HĐQT
o Từ 12/2010 đến 4/2012	Công ty CP Bourbon Tây Ninh	Chủ tịch HĐQT
o Từ 4/2012 đến 8/2012	Công ty Cổ Phần Đường Biên Hòa (BHS)	Chủ tịch HĐQT
o 7/2011-2012	Tập đoàn Thành Thành Công	Chủ tịch
o Từ năm 2012 đến nay	Tập đoàn Thành Thành Công	Phó Chủ tịch
o Từ 04/2010 đến nay	Công ty cổ phần Địa Ốc Sài Gòn Thương Tín	Phó chủ tịch thường trực HĐQT
o Từ 05/2013 đến nay	Công ty Cổ phần Đầu tư Bất động sản Sài Gòn Thương Tín Tân Thắng	Chủ tịch
o 11/2011 đến nay	Công ty TNHH MTV Sài Gòn Thương Tín Tàu Cuốc	Chủ tịch Hội đồng Thành viên
o Từ tháng 1/2014 đến nay	Công ty CP Bao Bì – Kho Bãi Bình Tây	Chủ tịch HĐQT

- Chức vụ Công tác hiện nay tại tổ chức: Phó chủ tịch Thường trực Hội đồng quản trị
- Chức vụ hiện tại tại tổ chức khác: Phó chủ tịch Tập đoàn Thành Thành Công, Chủ tịch Công ty Đầu tư Bất động sản Sài Gòn Thương Tín Tân Thắng, Chủ tịch Hội đồng Thành viên Công ty TNHH MTV Sài Gòn Thương Tín Tàu Quốc, Chủ tịch Hội

đồng quản trị Công ty cổ phần Bao bì – Kho bãi Bình Tây.

- Số cổ phần nắm giữ và được ủy quyền: 32.732 cổ phần
  - Đại diện sở hữu: 0 cổ phần
  - Cá nhân sở hữu: 32.732 cổ phần
- Những người có liên quan nắm giữ cổ phiếu của Công ty:

Tên	Mối quan hệ	Số cổ phần nắm giữ
Đặng Hồng Anh	Con ruột	14.864.850

- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không
- Những khoản nợ đối với Công ty: Không
- Lợi ích liên quan với tổ chức phát hành: Không

c. Thành viên Hội đồng quản trị:

- Họ và Tên: ***Huỳnh Phú Kiệt***
- Giới tính: Nam
- Ngày tháng năm sinh: 12/6/1972
- Nơi sinh: Đồng Nai
- CMND: Số 270912595 cấp ngày 17/10/2005 tại CA Đồng Nai
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Quê quán: Biên Hòa, Đồng Nai

- Địa chỉ thường trú: 74/2/22 CMT8, Biên Hòa, Đồng Nai
- Số ĐT liên lạc ở Cơ quan: 08.3824.9988
- Trình độ văn hóa: 12/12
- Trình độ chuyên môn: Kiến trúc sư
- Quá trình Công tác:

Thời gian	*Đơn vị Công tác*	*Chức vụ*
o 1994- 2000:	Hội kiến trúc sư Tp.HCM	Quản lý xưởng Thiết kế số 2
o 2000-2002:	- Hội kiến trúc sư Tp.HCM; - Trường Lê Quý Đôn (Biên Hòa)	- Quản lý xưởng thiết kế số 2 - Phó chủ tịch HĐQT
o 2002-2004:	- Trường Lê Quý Đôn (Biên Hòa) - Công ty CP Đầu tư XD Kiến trúc Toàn Thịnh Phát	- Phó chủ tịch HĐQT - Tổng Giám đốc
o 2005-2007:	- CP Đầu tư XD Kiến trúc Toàn Thịnh Phát - Trường Lê Quý Đôn (Biên Hòa) - Trường Trịnh Hoài Đức (Biên Hòa) - Công ty CP Đầu tư XD Kiến trúc Toàn Thịnh Phát - Công ty CP Tư vấn Xây dựng Đồng Nai	- Tổng Giám đốc công ty - Chủ tịch HĐQT - Chủ tịch HĐQT - Chủ tịch HĐQT - Chủ tịch HĐQT
o 5/2007-2010:	- Trường Lê Quý Đôn (Biên Hòa) - Trường Trịnh Hoài Đức (Biên	- Chủ tịch HĐQT - Chủ tịch HĐQT

	Hòa) - Công ty TNHH MTV Giáo dục Toàn Thịnh Phát - Công ty CP Đầu tư XD Kiến trúc Toàn Thịnh Phát - Công ty CP Tư vấn Xây dựng Đồng Nai - Ngân hàng Sài Gòn Thương Tín	- Chủ tịch HĐTV - Chủ tịch HĐQT - Chủ tịch HĐQT - TV HĐQT
o 05/2010-12/2010:	- Công ty CP Đầu tư XD Kiến trúc Toàn Thịnh Phát - Công ty TNHH MTV Giáo dục Toàn Thịnh Phát - Công ty CP Xây dựng Đồng Nai - Công ty TNHH MTV Toàn Thịnh Phát (Phú Quốc) - Ngân hàng Sài Gòn Thương Tín	- Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám đốc - Chủ tịch HĐTV - Chủ tịch HĐQT - Chủ tịch HĐTV - TV HĐQT
o 01/2011-10/2011:	- Công ty CP Đầu tư XD Kiến trúc Toàn Thịnh Phát - Công ty TNHH MTV Giáo dục Toàn Thịnh Phát - Công ty CP Tư vấn Xây dựng Đồng Nai - Công ty CP Toàn Hải Vân	- Chủ tịch HĐQT - Chủ tịch HĐTV - Chủ tịch HĐQT - Chủ tịch HĐQT
o 11/2011 - Nay:	- Công ty CP Đầu tư XD Kiến trúc Toàn Thịnh Phát	- Chủ tịch HĐQT

	- Công ty TNHH MTV Giáo dục Toàn Thịnh Phát - Công ty CP Toàn Hải Vân - Công ty cổ phần Sài Gòn Thương Tín	- Chủ tịch HĐTV - Chủ tịch HĐQT - Phó Chủ tịch HĐQT

- Chức vụ Công tác hiện nay tại tổ chức: Phó Chủ tịch Hội đồng quản trị
- Chức vụ hiện tại tại tổ chức khác: Chủ tịch Hội đồng quản trị và Hội đồng thành viên các Công ty: Công ty cp Đầu tư XD Kiến trúc Toàn Thịnh Phát, Công ty TNHH MTV Giáo dục Toàn Thịnh Phát, Công ty CP Toàn Hải Vân.
- Số cổ phần nắm giữ và được ủy quyền: 0 cổ phần
    - *Đại diện sở hữu:* 0 cổ phần
    - *Cá nhân sở hữu:* 0 cổ phần
- Những người có liên quan nắm giữ cổ phiếu của Công ty: Không có
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không
- Những khoản nợ đối với Công ty: Không
- Lợi ích liên quan với tổ chức phát hành: Không

d. Thành viên Hội đồng quản trị

- Họ và Tên: Tôn Thị Nhật Giang
- Giới tính: Nữ
- Ngày tháng năm sinh 28/5/1982

- Nơi sinh: Bình Định
- CMND: Số: 260912862, ngày cấp: 16/9/1998, nơi cấp: CA. Bình Thuận
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Quê quán: Bình Định
- Địa chỉ thường trú: 201 Lô C chung cư Vườn Lài, Phú Thọ Hòa, Tân Phú, TP.HCM
- Số ĐT liên lạc ở Cơ quan: 0908 088 560
- Trình độ văn hóa: 12/12
- Trình độ chuyên môn: Cử nhân Luật, Cử nhân Kinh tế
- Quá trình Công tác:

Thời gian	***Đơn vị Công tác***	***Chức vụ***
o Từ 2005 – 2006:	Công ty Vạn Phát Hưng	Nhân viên
o Từ năm 2006 – 2012:	Công ty cổ phần Sài Gòn Thương Tín	Trưởng phòng Chính sách pháp chế
o Từ 2012 – Nay:	Công ty cổ phần Đầu tư Thành Thành Công	Giám đốc Khối Giám sát
o Từ 11/2012 – Nay:	Công ty cổ phần Sài Gòn Thương Tín	Thành viên HĐQT

- Chức vụ Công tác hiện nay tại tổ chức: Thành viên Hội đồng quản trị
- Chức vụ hiện tại tại tổ chức khác: Không có

- Số cổ phần nắm giữ và được ủy quyền: 0 cổ phần
  - *Đại diện sở hữu:* 0 cổ phần
  - *Cá nhân sở hữu:* 0 cổ phần
- Những người có liên quan nắm giữ cổ phiếu của Công ty: Không có
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không
- Những khoản nợ đối với Công ty: Không
- Lợi ích liên quan với tổ chức phát hành: Không

e. Thành viên Hội đồng quản trị

- Họ và Tên: ***Nguyễn Thế Vinh***
- Giới tính: Nam
- Ngày tháng năm sinh: 20/5/1976
- Nơi sinh: Tp.HCM
- CMND: Số 022974097 cấp ngày 15/06/2007 tại CA.HCM
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Quê quán: T.p HCM
- Địa chỉ thường trú: 60/7I tổ 20, KP4, P.Tân Hưng Thuận, Q7, Tp.HCM
- Số ĐT liên lạc ở Cơ quan: 0907909966
- Trình độ văn hóa: 12/12

- Trình độ chuyên môn: Cử nhân kinh tế

- Quá trình Công tác:

Thời gian	*Đơn vị Công tác*	*Chức vụ*
o 07/1997 - 08/2006:	Sở giao dịch – Sacombank	Trưởng phòng
o 08/2006 -10/2009:	Công ty TNHH MTV Quản lý nợ và Khai thác tài sản Sacombank	Tổng Giám đốc
o 10/2009 - Nay:	- Công ty CP Giao dịch hàng hóa Sơn Tín (Son Tin - STE) - Công ty CP Kho Vận Thiên Sơn (TSL) - Công ty TNHH Thành Tín - Công ty CP Kho vận Miền Nam Sotrans (STG)	- Chủ tịch HĐQT - Chủ tịch HĐQT - Phó chủ tịch HĐTV - Thành viên HĐQT
o 04/2012 – nay:	Công ty cổ phần Địa ốc Sài Gòn Thương Tín	Thành viên HĐQT

- Chức vụ Công tác hiện nay tại tổ chức: Thành viên Hội đồng quản trị

- Chức vụ hiện tại tại tổ chức khác: Không có

- Số cổ phần nắm giữ và được ủy quyền: 0 cổ phần

  - *Đại diện sở hữu:* 0 cổ phần

  - *Cá nhân sở hữu:* 0 cổ phần

- Những người có liên quan nắm giữ cổ phiếu của Công ty: Không có

- Hành vi vi phạm pháp luật: Không

- Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không

- Những khoản nợ đối với Công ty: Không
- Lợi ích liên quan với tổ chức phát hành: Không

13.2. Ban Tổng Giám đốc

a. Tổng Giám đốc Công ty:

Ông: Đặng Hồng Anh.

Xem tại mục 13.1.***a. Chủ tịch Hội đồng quản trị***

b. Phó Tổng Giám đốc Công ty:

❖ ***Ông: Phan Tấn Quốc***

- Họ và Tên: ***Phan Tấn Quốc***
- Giới tính: Nam
- Ngày tháng năm sinh: 14/9/1965
- Nơi sinh: Tp.HCM
- CMND: Số 023002757
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Quê quán: Tiền Giang
- Địa chỉ thường trú: 109/24/1/17 Dương Bá Trạc, Quận 1, TP. HCM
- Số ĐT liên lạc ở Cơ quan: 0838249988
- Trình độ văn hóa: 12/12
- Trình độ chuyên môn: Kỹ sư Cơ khí Nông nghiệp; Cử nhân QTKD
- Quá trình Công tác:

Thời gian	*Đơn vị Công tác*	*Chức vụ*
o Từ 1989 -1994 :	Nhà Máy Xay Bình Tây	Phó Quản đốc kỹ thuật
o Từ 1995 - 1999 :	Công ty XD-GT Đức Hạnh	Phó GĐ – Kỹ thuật
o Từ 1999 - 2002 :	Công ty CP Đầu tư XD Bình chánh BCCI	Chuyên viên đầu tư; Giám đốc Marketing dự án KCN Phong Phú
o Từ 2002 – 2004 :	Công ty Cp 3D Sài Gòn	Phó GĐ Kỹ Thuật và kinh doanh
o Từ 2004-2010 :	Công ty CP Sóng Thần, Công ty CP Đại Nam	Trợ lý TGĐ; Giám đốc điều hành
o Từ 2011 – 2012 :	Công ty Cp Địa ốc SGTT	Trưởng ban QLDA
o Từ 2012 – 2014 :	Công ty CP Thành Thành Công	Chủ tịch Ủy ban Du lịch
o Từ 03/2014 – nay :	Công ty CP Địa ốc SGTT	Phó TGĐ thường trực

- Chức vụ Công tác hiện nay tại tổ chức: Phó Tổng Giám đốc thường trực Công ty
- Chức vụ hiện tại tại tổ chức khác: Không có
- Số cổ phần nắm giữ và được ủy quyền: 0 cổ phần
  - *Đại diện sở hữu:* 0 cổ phần
  - *Cá nhân sở hữu:* 0 cổ phần
- Những người có liên quan nắm giữ cổ phiếu của Công ty: Không có
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không

- Những khoản nợ đối với Công ty: Không
- Lợi ích liên quan với tổ chức phát hành: Không

❖ ***Ông Bùi Tiến Thắng:***

- Họ và Tên: **Bùi Tiến Thắng**
- Giới tính: Nam
- Ngày tháng năm sinh: 08/12/1972
- Nơi sinh: TP. HCM
- CMND: 022428992
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Quê quán: Nam Định
- Địa chỉ thường trú: 154/29/31 Phạm Văn Hai, P.3, Q. Tân Bình
- Số ĐT liên lạc ở Cơ quan: 35207888
- Trình độ văn hóa: 12
- Trình độ chuyên môn: Thạc sỹ kinh tế
- Quá trình Công tác:

Thời gian	Đơn vị Công tác	Chức vụ
o Từ 2001-2005	Ngân hàng Sacombank	Giám đốc CN Hưng Đạo
o Từ 2005 đến nay	Công ty CP Địa ốc Sài Gòn Thương Tín	Phó Tổng Giám đốc

- Chức vụ Công tác hiện nay tại tổ chức: Phó Tổng Giám đốc Công ty
- Chức vụ hiện tại tại tổ chức khác: Không có
- Số cổ phần nắm giữ và được ủy quyền: 157.104 cổ phần
  - *Đại diện sở hữu:* 0 cổ phần
  - *Cá nhân sở hữu:* 157.104 cổ phần
- Những người có liên quan nắm giữ cổ phiếu của Công ty: Không có
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không
- Những khoản nợ đối với Công ty: Không
- Lợi ích liên quan với tổ chức phát hành: Không

❖ ***Bà Nguyễn Ngọc Thục***

- Họ và Tên: ***Nguyễn Ngọc Thục***
- Giới tính: Nữ
- Ngày tháng năm sinh: 15/08/1974
- Nơi sinh: TP.HCM
- CMND: 022676468
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Quê quán: Hà Tĩnh
- Địa chỉ thường trú: 14/92 Đường số 19, P.Tân Quý, Q. Tân Phú, Tp. Hồ Chí Minh

- Số ĐT liên lạc ở Cơ quan: 08 38249988 – 966
- Trình độ văn hóa: 12/12
- Trình độ chuyên môn: Cử nhân luật
- Quá trình Công tác:

Thời gian	*Đơn vị Công tác*	*Chức vụ*
Từ 1993 đến 1999	Cơ sở MAY KIẾN THÀNH.	Thư ký điều hành
Từ 1999 đến 2002	Công ty NEW TOYO VIỆT NAM	Sales co..or
Từ 2003 đến 2005	Công ty THÀNH THÀNH CÔNG	Trợ lý Giám đốc
Từ 2006 đến 2007	Văn phòng đại diện TERUNO – Nhật	Trưởng phòng Hành chính nhân sự
Từ 2008 đến 2009	Văn phòng đại diện ABBOTT.	Sales Maketting
Từ tháng 9/2009 đến tháng 4/2010	Công ty Cổ phần Địa ốc Sài Gòn thương tín	Chánh Văn phòng Hội đồng quản trị
Từ tháng 5/2010 đến tháng 5/2012	Công ty Cổ phần Địa ốc Sài Gòn thương tín	Giám đốc Khối Phát triển dự án
Từ tháng 6/2012 đến tháng 6/2013	Công ty Cổ phần Địa ốc Sài Gòn thương tín	Giám đốc Quan hệ đầu tư
Từ tháng 7/2013 đến tháng 2/2014	Công ty Cổ phần Địa ốc Sài Gòn thương tín	Phó Tổng Giám đốc Khối Nghiên cứu và Phát triển dự án.
Từ tháng 2/2014 đến tháng 9/2014	Công ty Cổ phần Địa ốc Sài Gòn thương tín	Phó Tổng Giám đốc phụ trách Dự án Celadon City
Từ 29/10/2014 đến	Công ty Cổ phần Địa ốc Sài Gòn thương tín	Phó Tổng Giám đốc Khối

nay		Phát triển dự án

- Chức vụ Công tác hiện nay tại tổ chức: Phó Tổng Giám đốc Khối Phát triển dự án
- Chức vụ hiện tại tại tổ chức khác: Giám đốc Công ty cổ phần Năng Lượng Thương Tín
- Số cổ phần nắm giữ và được ủy quyền: 0 cổ phần
  - *Đại diện sở hữu:* 0 cổ phần
  - *Cá nhân sở hữu:* 0 cổ phần
- Những người có liên quan nắm giữ cổ phiếu của Công ty: không có
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không
- Những khoản nợ đối với Công ty: Không
- Lợi ích liên quan với tổ chức phát hành: Không

❖ ***Ông Trần Nguyên Huân***

- Họ và Tên: **Trần Nguyên Huân**
- Giới tính: Nam
- Ngày tháng năm sinh: 23/10/1971
- Nơi sinh: Sài Gòn
- CMND: 024355478
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Quê quán: TP. HCM

- Địa chỉ thường trú: 343/99 Nguyễn Trọng Tuyển, P.1, Q. Tân Bình, TP. HCM
- Số ĐT liên lạc ở Cơ quan: 0838249988
- Trình độ văn hóa: 12
- Trình độ chuyên môn: Kỹ sư cơ khí, kỹ sư xây dựng
- Quá trình Công tác:

Thời gian	Đơn vị Công tác	Chức vụ
o Từ 1994- 1997	Công ty xây dựng Tấn Phát	Phó phòng kế hoạch
o Từ 1997 - 2002	Tự do	Đội trưởng đội thi công các công trình dân dụng
o Từ 2002 -2011	Cty CP ĐT-KT-XD Toàn Thịnh Phát	Phó Tổng Giám đốc
o Từ 2011 đến nay	Công ty Cp địa ốc SGTT	Phó TGĐ

- Chức vụ Công tác hiện nay tại tổ chức: Phó Tổng Giám đốc Công ty
- Chức vụ hiện tại tại tổ chức khác: Không có
- Số cổ phần nắm giữ và được ủy quyền: 0 cổ phần
  - *Đại diện sở hữu:* 0 cổ phần
  - *Cá nhân sở hữu:* 0 cổ phần
- Những người có liên quan nắm giữ cổ phiếu của Công ty: Không có
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không
- Những khoản nợ đối với Công ty: Không

- Lợi ích liên quan với tổ chức phát hành: Không

❖ **Ông Nguyễn Ngọc Thắng**

- Họ và Tên: Nguyễn Ngọc Thắng
- Giới tính: Nam
- Ngày tháng năm sinh: 29/6/1974
- Nơi sinh: Hà Nam
- CMND: 025450384
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Quê quán: Hà Nam
- Địa chỉ thường trú: AD 342 Mỹ Phúc, Phú Mỹ Hưng, P. Tân Phong, Quận 7, TP. HCM.
- Số ĐT liên lạc ở Cơ quan: 038249988
- Trình độ văn hóa: 12/12
- Trình độ chuyên môn: Cử nhân khoa học chuyên ngành sinh học
- Quá trình Công tác:

Thời gian	Đơn vị Công tác	Chức vụ
o 2007 - 2008	MeKong Capital	Giám đốc đầu tư
o 2008 - 2010	Công ty CP An Phú Long	PTGĐ phụ trách đầu tư và QLDA
o 2010 – 7/2014	Imperial Group	Giám đốc điều hành

o Từ 7/2014 - nay	Công ty cp Địa Ốc Sài Gòn Thương Tín	Phó Tổng Giám đốc

- Chức vụ Công tác hiện nay tại tổ chức: Phó Tổng Giám đốc
- Chức vụ hiện tại tại tổ chức khác: Không
- Số cổ phần nắm giữ và được ủy quyền: 0 Cổ phần
  - o Đại diện sở hữu: 0 Cổ phần
  - o Cá nhân sở hữu: 0 Cổ phần
- Những người có liên quan nắm giữ cổ phiếu của Công ty: Không có
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không
- Những khoản nợ đối với Công ty: Không
- Lợi ích liên quan với tổ chức phát hành: Không

13.3. Ban Kiểm soát

a. Trưởng Ban kiểm soát

- Họ và Tên: **Lâm Minh Châu**
- Giới tính: Nam
- Ngày tháng năm sinh: 01/08/1965
- Nơi sinh: T.p HCM
- CMND: 023500277 cấp ngày 11/05/2009 tại CA.Tp.HCM
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh

- Quê quán: T.p HCM
- Địa chỉ thường trú: 245/83B Bành Văn Trân, P. 7, Q. Tân Bình, Tp. HCM
- Số ĐT liên lạc ở Cơ quan: 08.3824.9988
- Trình độ văn hóa: 12/12
- Trình độ chuyên môn: Tài chính ngân hang
- Quá trình Công tác:

Thời gian	*Đơn vị Công tác*	*Chức vụ*
o 1985 – 1988	NTQD Châu Thành, Tiền Giang	Kế toán trưởng
o 1989 - 1991:	XN Gỗ Châu Thành, Tiền Giang	Kế toán trưởng
o 1992 – 1998:	CTy TNHH Thành Công	Kế toán tổng hợp, Kế toán trưởng
o 1999 – 06/2005	Công ty TNHH Thành Thành Công	Kế toán trưởng
o 07/2005 – 07/2007	Công ty CP Thành Thành Công	Trưởng phòng Kiểm soát
o 07/2007 – nay	- Công ty CP Thành Thành Công - Công ty CP Địa Ốc Sài Gòn Thương Tín	- Trưởng Ban Kiểm soát - Trưởng Ban Kiểm soát

- Chức vụ Công tác hiện nay tại tổ chức: Trưởng Ban Kiểm soát
- Chức vụ hiện tại tại tổ chức khác: Không có
- Số cổ phần nắm giữ và được ủy quyền: 1.501 cổ phần
  - *Đại diện sở hữu:* 0 cổ phần
  - *Cá nhân sở hữu:* 1.501 cổ phần

- Những người có liên quan nắm giữ cổ phiếu của Công ty: Không có
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không
- Những khoản nợ đối với Công ty: Không
- Lợi ích liên quan với tổ chức phát hành: Không

b. Thành viên ban kiểm soát

- Họ và Tên: ***Đoàn Thanh Việt***
- Giới tính: Nam
- Ngày tháng năm sinh: 10/02/1971
- Nơi sinh: T.p HCM
- CMND: Số 024637506 cấp 22/12/2006 tại CA.HCM
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Quê quán: T.p HCM
- Địa chỉ thường trú: 74/74 Trương Quốc Dung, P.10, Q.Phú Nhuận, Tp.HCM
- Số ĐT liên lạc ở Cơ quan: 38249988
- Trình độ văn hóa: 12/12
- Trình độ chuyên môn: Kỹ sư xây dựng, Kiến trúc sư, Cử nhân kinh tế
- Quá trình Công tác:

Thời gian	*Đơn vị Công tác*	*Chức vụ*
o 2002-2005 :	- Công ty CP Đầu tư Kiến trúc XD Toàn Thịnh Phát - Trường THPT Lê Quý Đôn phụ trách tài chính	- PTGĐ - TV HĐQT
o 2005-06/2008 :	- Công ty CP Đầu tư Kiến trúc XD Toàn Thịnh Phát - Công ty CP Đầu tư Kiến trúc XD Toàn Thịnh Phát - Trường THPT Lê Quý Đôn phụ trách tài chính	- PTGĐ - Phó chủ tịch TT - TV HĐQT
o 06/2008 -05/2010 :	- Công ty CP Đầu tư Kiến trúc XD Toàn Thịnh Phát - Công ty CP Đầu tư Kiến trúc XD Toàn Thịnh Phát - Trường THPT Lê Quý Đôn phụ trách tài chính - Trường THPT Trịnh Hoài Đức phụ trách tài chính	- TGĐ - Phó chủ tịch TT - TV HĐQT - TV HĐQT
o 05/2010- 12/2010 :	- Công ty Toàn Thịnh Phát - Công ty TNHH Giáo dục Toàn Thịnh Phát - Công ty CP Địa Ốc Sài Gòn Thương Tín	- Trưởng BKS - Thành viên HĐTV - Thành viên HĐQT
o 01/2011- nay	- Công ty Toàn Thịnh Phát - Công ty TNHH MTV Giáo dục Toàn	- Trưởng BKS - Thành viên HĐTV

	Thịnh Phát (TTP Edu.) - Công ty TNHH MTV Toàn Thịnh Phát (Phú Quốc) - Công ty CP SX TM DV Toàn Thành Tâm - Công ty CP Toàn Hải Vân	- Kiểm soát viên - Trưởng BKS - Trưởng BKS
o 04/2012 – nay :	BKS Sacomreal	Thành viên

- Chức vụ Công tác hiện nay tại tổ chức: Thành viên Ban Kiểm soát
- Chức vụ hiện tại tại tổ chức khác: Trưởng BKS Công ty Toàn Thịnh Phát, Thành viên Hội đồng thành viên Công ty TNHH MTV Giáo dục Toàn Thịnh Phát, Kiểm soát viên Công ty TNHH MTV Toàn Thịnh Phát, Trưởng BKS Công ty CP SX TM DV Toàn Thành Tâm, Trưởng Ban kiểm soát Công ty CP Toàn Hải Vân.
- Số cổ phần nắm giữ và được ủy quyền: 0 cổ phần
  - *Đại diện sở hữu:* 0 cổ phần
  - *Cá nhân sở hữu:* 0 cổ phần
- Những người có liên quan nắm giữ cổ phiếu của Công ty: không có
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không
- Những khoản nợ đối với Công ty: Không
- Lợi ích liên quan với tổ chức phát hành: Không

c. Thành viên Ban Kiểm soát

- Họ và Tên: ***Trần Mỹ Phân***
- Giới tính: Nữ
- Ngày tháng năm sinh: 19/05/1980
- Nơi sinh: T.p HCM
- CMND: Số 023522024 cấp 25/04/2001 tại CA HCM
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Hoa
- Quê quán: T.p HCM
- Địa chỉ thường trú: 343/278 Trần Văn Kiểu, P.7, Q.6, Tp.HCM
- Số ĐT liên lạc ở Cơ quan: 0918190536
- Trình độ văn hóa: 12/12
- Trình độ chuyên môn: Tài chính Ngân hang
- Quá trình Công tác:

Thời gian	***Đơn vị Công tác***	***Chức vụ***
o 02/2002 -09/2006 :	Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín	Nhân viên
o 10/2006 – 12/2011 :	Công ty CP CK NH Sài Gòn Thương Tín	Nhân viên
o 01/2012 – 03/2012 :	Công ty CP Kho Vận Thiên Sơn	Nhân viên
o 04/2012 :	Tập đoàn Thành Thành Công	Nhân viên
o 05/2012 – Nay :	- Công ty CP Thành Thành Công	- Thành viên Ủy ban Kiểm soát

	- Tập đoàn Thành Thành Công - Công ty CP Địa ốc Sài Gòn Thương Tín	- Phó Chủ tịch Ủy ban Kiểm soát - Thành viên BKS

- Chức vụ Công tác hiện nay tại tổ chức: Thành viên Ban Kiểm soát
- Chức vụ hiện tại tại tổ chức khác: Thành viên Ủy ban Kiểm soát Công ty CP Thành Thành Công, Phó Chủ tịch Ủy ban Kiểm soát Tập đoàn Thành Thành Công
- Số cổ phần nắm giữ và được ủy quyền: 0 cổ phần
  - *Đại diện sở hữu:* 0 cổ phần
  - *Cá nhân sở hữu:* 0 cổ phần
- Những người có liên quan nắm giữ cổ phiếu của Công ty: không có
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không
- Những khoản nợ đối với Công ty: Không
- Lợi ích liên quan với tổ chức phát hành: Không

13.4. Kế toán trưởng

- Họ và Tên: **Lữ Thị Thanh Trúc**
- Giới tính: Nữ
- Ngày tháng năm sinh: 28/8/1976
- Nơi sinh: TP. HCM
- CMND: 023057863

- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Quê quán: Bến Tre
- Địa chỉ thường trú: 165 Phó Cơ Điều, P.6,Q.11, Tp. HCM
- Số ĐT liên lạc ở Cơ quan: 38249988
- Trình độ văn hóa: 12
- Trình độ chuyên môn: Cử nhân kinh tế- Tài chính doanh nghiệp và kinh doanh tiền tệ
- Quá trình Công tác:

Thời gian	Đơn vị Công tác	Chức vụ
o Từ 2000-2004	Công ty CP vàng bạc Đá Quý Phú Nhuận	Kế toán tổng hợp
o Từ 2004 -2006	Cty CP Nước Giải Khát Sài Gòn	Kế toán tổng hợp
o Từ 2006-2007	Cty CP Bảo hiểm Viễn Đông	Kế toán tổng hợp
o Từ 2007-2010	Công ty TNHH MTV Tư vấn thiết kế SGTT	Kế toán trưởng
o Từ 2010 -4/2014	Công ty Cp địa ốc SGTT	Phó phòng kế toán
o Từ 4/2014 đến nay	Công ty Cp địa ốc SGTT	Q. Kế toán trưởng

- Chức vụ Công tác hiện nay tại tổ chức: Quyền Kế toán trưởng kiêm Quyền Trưởng phòng Kế toán Công ty

- Chức vụ hiện tại tại tổ chức khác: Không có
- Số cổ phần nắm giữ và được ủy quyền: 0 cổ phần
  - Đại diện sở hữu: 0 cổ phần
  - Cá nhân sở hữu: 0 cổ phần
- Những người có liên quan nắm giữ cổ phiếu của Công ty: Không có
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không
- Những khoản nợ đối với Công ty: Không
- Lợi ích liên quan với tổ chức phát hành: Không

14. Tài sản:

Giá trị tài sản cố định theo báo cáo kiểm toán hợp nhất năm 2013.

Đơn vị tính: Đồng

Khoản mục	Nguyên giá	Hao mòn lũy kế	Giá trị còn lại
Tài sản cố định vô hình	***3.931.621.280***	***2.760.348.204***	***1.171.273.076***
- Phần mềm Vi tính	*3.820.060.053*	*2.648.786.977*	*1.171.273.076*
- Website Công ty	*111.561.227*	*111.561.227*	-
Tài sản cố định hữu hình	***29.412.525.562***	***23.723.302.998***	***5.689.222.564***
- Nhà cửa, vật kiến trúc	*9.001.957.895*	*7.840.179.027*	*1.161.778.868*
- Máy móc, thiết bị	*5.292.956.174*	*4.980.322.323*	*312.633.851*
- Phương tiện vận chuyển	*8.299.018.429*	*6.228.183.414*	*2.070.835.015*
- Thiết bị quản lý	*6.818.593.064*	*4.674.618.234*	*2.143.974.830*

Khoản mục	Nguyên giá	Hao mòn lũy kế	Giá trị còn lại
Chi phí xây dựng cơ bản dở dang			***11.965.484.969***

(Nguồn: Báo cáo Tài chính hợp nhất kiểm toán năm 2013 của Công ty)

15. Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức năm 2014, 2015, 2016:

15.1. Các chỉ tiêu kế hoạch:

Đơn vị tính: Tỷ đồng

Chỉ tiêu	Năm 2014	Năm 2015	Năm 2016
Vốn điều lệ	1.876	2.026	2.176
Doanh thu thuần	470	638	840
Lợi nhuận sau thuế	43,4	58,5	80,3
Tỷ lệ LNST/Vốn điều lệ	2,3%	2,9%	3,7%
Tỷ lệ LNST/Doanh thu thuần	9,2%	9,2%	9,5%
Tỷ lệ cổ tức	5%	5%	5%

(Nguồn: Công ty cổ phần Địa ốc Sài Gòn Thương Tín)

Nghị quyết đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2014 của Công ty thông qua kế hoạch phát hành cổ phiếu tăng vốn điều lệ và đồng thời phát hành trái phiếu chuyển đổi dự kiến thực hiện trong năm 2014. Do đó, các số liệu về kế hoạch kinh doanh dự kiến trên của Công ty đang được tính toán dựa trên các hoạt động kinh doanh dự kiến cho các năm tới cũng như số vốn thu được từ đợt phát hành cổ phiếu và trái phiếu chuyển đổi lần này mà chưa tính việc có thể Công ty sẽ thực hiện các đợt phát hành tăng vốn tiếp theo trong những năm tới.

15.2. Căn cứ để đạt được Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức:

Định hướng hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty trong những năm tiếp theo sẽ tập trung mạnh vào lĩnh vực Kinh doanh Bất động sản. Đây là một trong những lĩnh vực

có nhu cầu sử dụng rất lớn trong đời sống, hoạt động sản xuất kinh doanh và được đánh giá là một trong những lĩnh vực sẽ phục hồi mạnh trong những năm tiếp theo.

Trong những năm qua, nhu cầu vốn để đáp ứng cho các dự án Bất động sản là rất lớn, trong khi số vốn tự có của Công ty đáp ứng cho các nhu cầu của dự án còn hạn chế. Do đó, việc khai thác hết tiềm năng các dự án hay các quỹ đất mà Công ty đang có là chưa thực sự tối đa.

Với kế hoạch tăng vốn lần này thành công, Công ty sẽ có được một nguồn vốn dồi dào đảm bảo được nguồn tiền đầu tư nhằm tăng năng suất tại các dự án thực hiện, tinh giảm phần lớn chi phí đi vay, đảm bảo tăng nguồn lợi nhuận hàng năm và đặc biệt là chủ động nguồn vốn trong các hoạt động kinh doanh của Công ty.

16. 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 Alpha đã tiến hành thu thập thông tin, nghiên cứu phân tích và đưa ra những đánh giá và dự báo về hoạt động kinh doanh của Công ty cổ phần Địa ốc Sài Gòn Thương Tín như sau:

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 là có tính khả thi và Công ty có thể đảm bảo tỷ lệ chi trả cổ tức hàng 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.

17. Thời hạn dự kiến đưa cổ phiếu vào giao dịch trên thị trường có tổ chức

Dự kiến trong vòng 30 ngày sau khi hoàn thành đợt chào bán, Công ty sẽ hoàn tất thủ tục để thực hiện việc đăng ký lưu ký và niêm yết bổ sung số cổ phiếu phát hành thêm theo đúng quy định của Pháp luật.

18. Thông tin về những cam kết chưa thực hiện của Công ty

Công ty luôn thực hiện đầy đủ các cam kết về chi trả cổ tức, phát hành cổ phiếu để tăng vốn cổ phần từ nguồn vốn chủ sở hữu, v.v… do Đại hội đồng cổ đông Công ty thông qua.

19. Các thông tin tranh chấp kiện tụng liên quan tới Công ty có thể ảnh hưởng đến giá cổ phiếu: Không có.

V. CỔ PHIẾU CHÀO BÁN

1. **Loại cổ phiếu:** Cổ phiếu phổ thông
2. **Mệnh giá:** 10.000 đồng/cổ phiếu
3. **Số cổ phiếu phát hành:** 37.537.222 cổ phiếu. Trong đó: phát hành cổ phiếu để tăng vốn cổ phần từ nguồn vốn chủ sở hữu: 7.507.444 cổ phiếu, phát hành cổ phiếu chào bán cho cổ đông hiện hữu: 30.029.778 cổ phiếu.
4. **Giá chào bán cho cổ đông hiện hữu:** 10.000 đồng/cổ phiếu
5. **Đối tượng phát hành:** Cổ đông hiện hữu
6. **Quy định về hạn chế chuyển nhượng:**

Quyền nhận cổ phiếu phát hành để tăng vốn cổ phần từ nguồn vốn chủ sở hữu sẽ không được chuyển nhượng. Cổ phiếu phát hành để tăng vốn cổ phần từ nguồn vốn chủ sở hữu và cổ phiếu chào bán cho cổ đông hiện hữu là cổ phiếu phổ thông được tự do chuyển nhượng.

7. **Thời gian dự kiến chào bán:** Trong năm 2014
8. **Phương thức phát hành:**

- Phát hành cổ phiếu để tăng vốn cổ phần từ nguồn vốn chủ sở hữu với tỷ lệ 01:0,05 (vào ngày chốt danh sách cổ đông được quyền nhận cổ phiếu phát hành để tăng vốn cổ phần từ nguồn vốn chủ sở hữu – cổ đông sở hữu 01 cổ phiếu sẽ được nhận 01 quyền nhận cổ phiếu phát hành để tăng vốn cổ phần từ nguồn vốn chủ sở hữu, cứ 01 quyền sẽ được nhận 0,05 cổ phiếu phát hành để tăng vốn cổ phần từ nguồn vốn chủ sở hữu)
- Phát hành cổ phiếu chào bán cho cổ đông hiện hữu với tỷ lệ 01: 0,2 (vào ngày chốt danh sách cổ đông được quyền mua cổ phiếu – cổ đông sở hữu 01 cổ phiếu sẽ được nhận 01 quyền mua, cứ 01 quyền mua sẽ được mua thêm 0,2 cổ phiếu mới)

a. ***Phương thức làm tròn cổ phiếu khi thực hiện quyền nhận cổ phiếu phát hành để tăng vốn cổ phần từ nguồn vốn chủ sở hữu và quyền mua cổ phiếu phát hành thêm:***

Số cổ phiếu phát hành để tăng vốn cổ phần từ nguồn vốn chủ sở hữu và phát hành chào bán cho cổ đông hiện hữu sẽ được làm tròn xuống hàng đơn vị. Ví dụ: Tại ngày chốt danh sách cổ đông, cổ đông A sở hữu 110 cổ phiếu, tương ứng với 110 quyền nhận cổ phiếu phát hành để tăng vốn cổ phần từ nguồn vốn chủ sở hữu. Cổ đông A sẽ được nhận số cổ phiếu phát hành để tăng vốn cổ phần từ nguồn vốn chủ sở hữu là: 110 x 0,05 = 5,5 cổ phiếu, làm tròn xuống là 5 cổ phiếu, số cổ phiếu lẻ là 0,5 cổ phiếu.

b. ***Quy định về chuyển nhượng quyền nhận cổ phiếu phát hành để tăng vốn cổ phần từ nguồn vốn chủ sở hữu và quyền mua cổ phiếu phát hành thêm***

- Người sở hữu quyền nhận cổ phiếu phát hành để tăng vốn cổ phần từ nguồn vốn chủ sở hữu sẽ không được chuyển nhượng quyền nhận cổ phiếu cho người khác.
- Người sở hữu quyền mua cổ phiếu phát hành thêm có thể chuyển nhượng quyền mua cổ phiếu của mình cho người khác và chỉ được chuyển nhượng 01 lần (người nhận chuyển nhượng sẽ không được chuyển nhượng quyền mua cho người khác).

c. ***Phương thức xử lý cổ phiếu lẻ và cổ phiếu không bán hết***

- Số cổ phiếu lẻ phát sinh (nếu có) từ đợt phát hành cổ phiếu để tăng vốn cổ phần từ nguồn vốn chủ sở hữu sẽ được Công ty mua lại làm cổ phiếu quỹ với giá bằng mệnh giá (10.000 đồng/cổ phiếu).
- Số cổ phiếu lẻ phát sinh (nếu có) và số cổ phiếu không được mua hết (nếu có) từ đợt phát hành chào bán cho cổ đông hiện hữu sẽ được Hội đồng quản trị Công ty xem xét phân phối cho các đối tượng khác với giá phát hành không thấp hơn giá phát hành cho cổ đông hiện hữu.

  Do giá cổ phiếu của Công ty (mã chứng khoán SCR) trên thị trường hiện nay đang giao dịch trong khoảng 9.000 đồng/cổ phiếu, thấp hơn 10% so với giá phát hành dự kiến nên khả năng sẽ có một số cổ đông nhỏ lẻ không thực hiện quyền mua trong đợt phát hành chào bán lần này. Chính vì vậy, Công ty đã có phương án tìm sẵn một số đối tác trong và ngoài nước sẵn sàng mua toàn bộ số cổ phần chào bán không hết trong đợt phát hành tăng vốn lần này để Công ty có đủ nguồn vốn bổ sung như kế hoạch đề ra.

9. ***Tổ chức phát hành:*** Công ty cổ phần Địa ốc Sài Gòn Thương Tín.
10. ***Thời gian phân phối cổ phiếu:*** Trong vòng 90 ngày kể từ ngày được UBCKNN cấp giấy phép phát hành.

❖ *Thực hiện phân phối cổ phiếu phát hành để tăng vốn cổ phần từ nguồn vốn chủ sở hữu:*

Quyền nhận cổ phiếu phát hành để tăng vốn cổ phần từ nguồn vốn chủ sở hữu sẽ được phân phối theo Danh sách sở hữu cuối cùng và việc phân phối cổ phiếu sẽ được thực hiện theo Danh sách thực hiện quyền do TTLK CK Việt Nam – Chi nhánh Tp.HCM cung cấp.

Sacomreal phối hợp cùng TTLK CK Việt Nam – Chi nhánh T.p HCM phân phối và thông báo quyền nhận cổ phiếu phát hành để tăng vốn cổ phần từ nguồn vốn chủ sở hữu cho các cổ đông thông qua thành viên lưu ký. Các trường hợp cổ đông chưa lưu ký, Sacomreal có trách nhiệm thông báo, phân bổ trực tiếp đến từng cổ đông.

❖ *Thực hiện đăng ký mua cổ phần chào bán cho cổ đông hiện hữu:*

Quyền ưu tiên mua trước cổ phần sẽ được phân phối theo Danh sách sở hữu cuối cùng và việc phân phối cổ phiếu sẽ được thực hiện theo Danh sách thực hiện quyền do TTLK CK Việt Nam – Chi nhánh Tp.HCM cung cấp.

Sau khi nhận được Giấy phép phát hành thêm cổ phiếu do Ủy ban Chứng khoán Nhà nước cấp, việc thực hiện đăng ký mua cổ phần của các cổ đông sẽ được thực hiện dự kiến theo trình tự sau:

Bước 1: *Thông báo đăng ký mua cổ phần.*

Sacomreal phối hợp cùng TTLK CK Việt Nam – Chi nhánh T.p HCM phân phối và thông báo quyền ưu tiên mua trước cổ phần cho các cổ đông thông qua thành viên lưu ký. Các trường hợp cổ đông chưa lưu ký, Sacomreal có trách nhiệm thông báo phân bổ trực tiếp đến từng cổ đông.

Bước 2: *Thực hiện quyền ưu tiên mua cho cổ đông hiện hữu.*

Các cổ đông thuộc danh sách sở hữu cuối cùng sẽ được đăng ký mua cổ phần mới phát hành theo tỷ lệ được mua đã được quy định. Các cổ đông mở tài khoản và lưu ký cổ phiếu ở thành viên lưu ký nào thì sẽ đăng ký mua cổ phiếu tại thành viên lưu ký đó. Cổ đông chưa thực hiện lưu ký cổ phiếu thì đăng ký mua cổ phiếu tại Sacomreal.

Khi đăng ký mua cổ phần phát hành thêm, cổ đông sẽ nộp tiền mua theo mức giá quy định tại thành viên lưu ký nơi mở tài khoản. Thành viên lưu ký sẽ chuyển toàn bộ

tiền mua vào Tài khoản Tiền gửi đăng ký mua chứng khoán của TTLK CK Việt Nam – Chi nhánh T.p HCM tại ngân hàng chỉ định thanh toán. Thời gian đăng ký mua và nộp tiền mua cổ phần trong vòng 20 ngày làm việc kể từ ngày TTLK CK Việt Nam – Chi nhánh T.p HCM phân bổ quyền mua đến các thành viên lưu ký. Sau thời hạn quy định, các quyền mua chưa đăng ký thực hiện đương nhiên hết hiệu lực.

Trong thời hạn 20 ngày làm việc để thực hiện quyền, cổ đông sở hữu quyền mua được phép chuyển nhượng quyền nếu có yêu cầu, việc chuyển nhượng quyền kết thúc trước 02 ngày làm việc so với hạn cuối đăng ký thực hiện quyền. Cổ đông tự tìm đối tác, trực tiếp thỏa thuận việc chuyển nhượng và được thực hiện tại thành viên lưu ký, với thủ tục cụ thể như sau:

- Việc đăng ký chuyển nhượng quyền mua chứng khoán được thực hiện tại thành viên lưu ký của bên chuyển nhượng quyền.
- Thành viên lưu ký bên chuyển nhượng kiểm tra việc sở hữu quyền của người chuyển nhượng quyền và xác nhận việc chuyển nhượng quyền mua chứng khoán.
- Trường hợp bên chuyển nhượng và bên nhận chuyển nhượng thuộc cùng một thành viên lưu ký: Thành viên lưu ký xác nhận việc chuyển nhượng quyền mua chứng khoán cho các bên liên quan và gửi thông báo xác nhận quyền mua chứng khoán cho bên nhận chuyển nhượng để thực hiện việc đăng ký, nộp tiền mua chứng khoán mới phát hành thêm.
- Trường hợp bên chuyển nhượng và bên nhận chuyển nhượng khác thành viên lưu ký: thành viên lưu ký bên chuyển nhượng lập và gửi TTLK CK Việt Nam – Chi nhánh T.p HCM yêu cầu chuyển nhượng quyền mua chứng khoán. Sau khi TTLK CK Việt Nam – Chi nhánh T.p HCM xác nhận việc chuyển nhượng (trong vòng 1 ngày làm việc) và gửi cho các thành viên lưu ký có liên quan, căn cứ vào thông báo của TTLK CK Việt Nam – Chi nhánh T.p HCM, thành viên lưu ký bên nhận chuyển nhượng gửi Xác nhận quyền mua chứng khoán cho các cổ đông nhận chuyển nhượng để thực hiện việc đăng ký, nộp tiền mua chứng khoán mới phát hành thêm.
- Các cổ đông chưa lưu ký hoặc việc chuyển nhượng quyền mua sang cho các cổ đông chưa lưu ký được thực hiện tại Sacomreal.

Bước 3: *Kết thúc kỳ hạn đăng ký.*

Kết thúc thời gian đăng ký thực hiện quyền ưu tiên mua trước cổ phần, thành viên lưu ký lập Báo cáo tình hình mua chứng khoán tại thành viên lưu ký và Danh sách cổ đông mua Chứng khoán phát hành thêm sau 01 ngày làm việc kể từ ngày kết thúc thời hạn đăng ký.

Đồng thời thành viên lưu ký chuyển ngay tiền thanh toán mua Chứng khoán của nhà đầu tư vào tài khoản tiền gửi đăng ký mua Chứng khoán của Trung tâm lưu ký tại ngân hàng chỉ định để Trung tâm lưu ký chuyển cho Sacomreal.

Bước 4: *Phân phối chứng khoán*

Vào ngày phát hành, TTLK CK Việt Nam – Chi nhánh T.p HCM gửi Báo cáo phân bổ chứng khoán phát hành thêm đến các thành viên lưu ký.

Thành viên lưu ký hạch toán số chứng khoán phát hành thêm vào tài khoản lưu ký Chứng khoán chưa niêm yết. Khi cổ phiếu được thông báo chính thức niêm yết, thành viên lưu ký sẽ tự động chuyển khoản từ chứng khoán chưa niêm yết sang Chứng khoán niêm yết trên tài khoản lưu ký của nhà đầu tư.

Đối với cổ đông chưa lưu ký thì cổ phiếu được phân phối trực tiếp tại trụ sở tổ chức phát hành.

Sau khi kết thúc đợt phát hành cho các cổ đông hiên hữu, toàn bộ số lượng cổ phần còn lại do cổ đông không mua hết số lượng cổ phần chào bán thì sẽ được HĐQT quyết định đối tượng chào bán và giá bán nhưng đảm bảo không thấp hơn giá chào bán cho cổ đông hiện hữu.

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

Điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty không giới hạn tỷ lệ nắm giữ cổ phiếu của Công ty đối với người nước ngoài. Theo luật khuyến khích đầu tư trong nước quy định: "Người nước ngoài được góp vốn hoặc mua cổ phần với mức không quá 30% Vốn điều lệ của Doanh nghiệp Việt Nam vào những ngành, nghề, lĩnh vực thuộc danh mục do Thủ tướng Chính phủ phê duyệt cho từng thời kỳ theo đề nghị của Bộ trưởng Bộ Kế hoạch và Đầu tư".

Theo quyết định số 55/2009/QĐ-TTg ngày 15/04/2009 của Thủ tướng Chính phủ về tỷ lệ tham gia của bên nước ngoài vào thị trường chứng khoán Việt Nam, tỷ lệ sở hữu của Nhà đầu tư Nước ngoài giới hạn tối đa là 49% tổng số cổ phiếu đang lưu hành của Công ty. Tính đến thời điểm ngày 29/04/2014 thì tỷ lệ sở hữu của Cổ đông nước ngoài tại Công ty chiếm 0,78% tổng số cổ phần lưu hành của Công ty.

12. Các loại thuế liên quan đến cổ phiếu chào bán

- Thuế thu nhập Doanh nghiệp:

  Hiện nay Công ty đang áp dụng mức thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp là 25%.

- Thuế GTGT:

  Công ty đang áp dụng mức thuế suất GTGT chung cho các mặt hàng sản xuất là 10%.

- Các loại thuế khác:

  Công ty tuân thủ theo Luật thuế hiện hành của nước Cộng hòa xã hội Chủ nghĩa Việt Nam.

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

- Ngân hàng: Ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam (BIDV)– CN Hồ Chí Minh
- Số tài khoản: 31010001699482
- Tên tài khoản: Công ty cổ phần Địa ốc Sài Gòn Thương Tín

VI. MỤC ĐÍCH CHÀO BÁN

1. Mục đích chào bán:

Số tiền thu được từ đợt chào bán cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu sẽ được dùng để thực hiện các mục đích sau:

- Cơ cấu lại nợ nhằm mục đích giảm tỷ lệ nợ vay nhằm chủ động vốn đầu tư trong hoạt động sản xuất kinh doanh đồng thời giảm chi phí vay và tăng lợi nhuận cho Công ty.
- Bổ sung nguồn vốn lưu động;

VII. KẾ HOẠCH SỬ DỤNG SỐ TIỀN THU ĐƯỢC TỪ ĐỢT CHÀO BÁN

Dự kiến tổng số tiền thu được từ đợt phát hành cổ phiếu chào bán cho cổ đông hiện hữu là 300.297.780.000 đồng. Toàn bộ số tiền thu được này sẽ được sử dụng như sau:

- Bổ sung nguồn vốn lưu động: 50.297.780.000 đồng.
- Dùng để cơ cấu lại nợ: 250.000.000.000 đồng (Số tiền này dự kiến dùng để cơ cấu khoản vay dài hạn từ Ông Đặng Văn Thành theo Hợp đồng số 15/2013/HĐVV ngày 28/12/2013)

Chi tiết mục đích ký kết hợp đồng vay số 15/2013/HĐVV ngày 28/12/2013 với ông Đặng Văn Thành như sau:

Ngày 05/05/2010, Sacomreal đã thực hiện ký kết hợp đồng vay vốn với Ngân hàng Sacombank chi nhánh Hưng Đạo số LD1012500087 với số tiền hạn mức vay 700 tỷ đồng, thời hạn trả nợ là ngày 11/12/2012. Mục đích vay vốn là để thanh toán chi phí chuyển nhượng đất thuộc dự án "Khu dân cư phía Bắc Rạch Bà Bướm phường Phú Thuận – Quận 7". Khoản vay này đã được Công ty dùng để thực hiện đền bù 90.537,48m2 đất cho các hộ dân thuộc dự án từ ngày 03/06/2010 đến ngày 05/04/2012 với tổng số tiền Sacombank cho vay để thanh toán tiền đền bù là 645 tỷ đồng.

Trong thời gian vay vốn Sacombank, Công ty đã thực hiện chi trả một phần khoản vay trên và dư nợ tại thời điểm tất toán ngày 11/12/2012 là 537 tỷ đồng. Do tại thời điểm tất toán, Công ty chưa cân đối được nguồn tiền để tất toán khoản dư nợ nói trên, vì vậy, Công ty đã thỏa thuận và ký kết hợp đồng số 06/2012/HĐVV ký ngày 11/12/2012 với Ông Đặng Văn Thành để vay với số tiền 540 tỷ đồng, nhằm mục đích cơ cấu lại khoản nợ vay của Công ty với Sacombank nói trên. Thời hạn tất toán khoản vay này với Ông Đặng Văn Thành là ngày 11/01/2014.

Tuy nhiên, gần đến thời điểm tất toán khoản vay theo hợp đồng số 06/2012/HĐVV ký ngày 11/12/2012 với Ông Đặng Văn Thành, do Công ty xác định chưa chuẩn bị được nguồn tiền để tất toán, vì vậy, đến ngày 28/12/2013, Công ty tiếp tục thỏa thuân và ký kết tiếp hợp đồng vay vốn với ông Đặng Văn Thành số 15/2013/HĐVV ngày 28/12/2013, với số tiền vay là 614 tỷ đồng, thời hạn tất toán là ngày 28/12/2015, mục đích vay để tất toán khoản nợ gốc và lãi theo hợp đồng số 06/2012/HĐVV ký ngày 11/12/2012 nói trên.

- Thời gian dự kiến giải ngân để cơ cấu lại các khoản nợ và bổ sung vốn lưu động: Ngay khi kết thúc đợt phát hành và thu được tiền từ đợt phát hành cổ phiếu chào bán cho cổ đông hiện hữu, Công ty sẽ thực hiện việc giải ngân để cơ cấu lại các khoản nợ và bổ sung nguồn vốn lưu động.

VIII. CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN TỚI VIỆC CHÀO BÁN

1. Tổ chức tư vấn:

- Đơn vị: **Công ty cổ phần Chứng khoán Alpha**
- Trụ sở Chính: Số 2 – Phạm Ngũ Lão – Hoàn Kiếm – Hà Nội
- Điện thoại: (84-4) 3933 4666
- Fax: (84-4) 3933 4668
- Website: www.apsc.vn

2. Tổ chức Kiểm toán:

- Đơn vị: **Chi nhánh Công ty TNHH KPMG tại Thành phố Hồ Chí Minh**
- Địa chỉ: Tầng 10, tòa nhà Sun Wah – 115 Nguyễn Huệ - Quận 1 – T.p Hồ Chí Minh
- Điện thoại: (84 - 8) 3821 9266
- Fax: (84 - 8) 3821 9267
- Website: www.kpmg.com.vn

3. Ý kiến của Tổ chức Tư vấn về đợt chào bán.

Trên cơ sở các thông tin mà APSC đã thu thập được về Sacomreal và đợt phát hành cổ phiếu với tư cách là tổ chức tư vấn, APSC có một số nhận xét như sau:

Công ty có những thế mạnh nhất định như hoạt động kinh doanh lâu năm trong ngành, đội ngũ Ban quản trị, cán bộ công nhân viên giàu kinh nghiệm, có chuyên môn cao. Bên cạnh đó chiến lược đầu tư của Công ty trong việc tập trung vào ngành Kinh doanh Bất động sản rất phù hợp với nhu cầu thiết yếu hiện nay, điều này tạo nền tảng cho sự phát triển bền vững của Công ty và tối đa hóa lợi nhuận cho cổ đông. Việc gia tăng nguồn vốn

trong đợt phát hành lần này là một bước tiến cần thiết và phù hợp cho Công ty để triển khai các kế hoạch phát triển đã được Đại hội cổ đông thông qua.

IX. NGÀY THÁNG, CHỮ KÝ, ĐÓNG DẤU CỦA ĐẠI DIỆN TỔ CHỨC PHÁT HÀNH, TỔ CHỨC TƯ VẤN

Ngày 26 tháng 11 năm 2014

TỔ CHỨC PHÁT HÀNH

CÔNG TY CP ĐỊA ỐC SÀI GÒN THƯƠNG TÍN

CHỦ TỊCH HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ	TỔNG GIÁM ĐỐC
Đặng Hồng Anh	Đặng Hồng Anh
KẾ TOÁN TRƯỞNG	**ĐẠI DIỆN THEO PHÁP LUẬT**
Lữ Thị Thanh Trúc	Đặng Hồng Anh

M.S.D.N: 0303315400 - C.T.C.P ★ CÔNG TY CỔ PHẦN ĐỊA ỐC SÀI GÒN THƯƠNG TÍN ★ QUẬN 3 - T.P HỒ CHÍ MINH

TỔ CHỨC TƯ VẤN

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN ALPHA

ĐẠI DIỆN THEO PHÁP LUẬT

S.G.D.C.K.C.P ★ CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN ALPHA ★ Q. HOÀN KIẾM - TP. HÀ NỘI

TỔNG GIÁM ĐỐC
NGUYỄN QUỐC HÙNG