

# MỤC LỤC

|      |                                                                                                       |    |
|------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| I.   | CÁC NHÂN TỐ RỦI RO .....                                                                              | 4  |
| 1.   | Rủi ro chào bán .....                                                                                 | 4  |
| 2.   | Rủi ro pha loãng cổ phiếu.....                                                                        | 4  |
| 3.   | Rủi ro kinh tế.....                                                                                   | 5  |
| 4.   | Rủi ro luật pháp.....                                                                                 | 6  |
| 5.   | Rủi ro cạnh tranh .....                                                                               | 6  |
| 6.   | Rủi ro hội nhập.....                                                                                  | 7  |
| 7.   | Rủi ro kinh doanh .....                                                                               | 7  |
| 8.   | Rủi ro tỷ giá hối đoái.....                                                                           | 8  |
| 9.   | Rủi ro khác.....                                                                                      | 8  |
| II.  | NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM CHÍNH ĐỐI VỚI NỘI DUNG BẢN CÁO BẠCH.....                                 | 8  |
| 1.   | Tổ chức chào bán.....                                                                                 | 8  |
| 2.   | Tổ chức tư vấn .....                                                                                  | 8  |
| III. | CÁC KHÁI NIỆM .....                                                                                   | 9  |
| IV.  | TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC CHÀO BÁN.....                                                       | 10 |
| 1.   | Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển .....                                                      | 10 |
| 1.1. | Lịch sử hình thành và phát triển.....                                                                 | 10 |
| 1.2. | Giới thiệu về Công ty .....                                                                           | 11 |
| 1.3. | Cơ cấu sở hữu và số lượng cổ đông của Công ty (tại thời điểm 09/02/2010).....                         | 11 |
| 1.4. | Các lĩnh vực hoạt động của Công ty .....                                                              | 12 |
| 2.   | Cơ cấu tổ chức .....                                                                                  | 13 |
| 2.1. | Cơ cấu tổ chức của Công ty Cổ phần Vincom.....                                                        | 13 |
| 2.2. | Cơ cấu bộ máy quản lý Công ty .....                                                                   | 13 |
| 2.3. | Nhóm điều hành và quản lý .....                                                                       | 15 |
| 2.4. | Nhóm tác nghiệp .....                                                                                 | 16 |
| 3.   | Danh sách cổ đông nắm giữ từ 5% trở lên .....                                                         | 17 |
| 4.   | Danh sách những Công ty thành viên của tổ chức chào bán.....                                          | 18 |
| 4.1. | Danh sách các Công ty mà Vincom JSC đang nắm quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối.....               | 18 |
| 4.2. | Danh sách những tổ chức đang nắm quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối đối với tổ chức chào bán ..... | 19 |
| 5.   | Hoạt động kinh doanh .....                                                                            | 19 |
| 5.1. | Chiến lược phát triển kinh doanh .....                                                                | 19 |
| 5.2. | Các loại hình kinh doanh và dịch vụ.....                                                              | 20 |
| 5.3. | Doanh thu và lợi nhuận theo từng nhóm dịch vụ.....                                                    | 22 |
| 5.4. | Chi phí kinh doanh .....                                                                              | 24 |
| 5.5. | Tình hình kiểm tra chất lượng sản phẩm và dịch vụ .....                                               | 25 |

|       |                                                                                               |    |
|-------|-----------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| 5.6.  | Trình độ công nghệ.....                                                                       | 26 |
| 5.7.  | Hoạt động marketing.....                                                                      | 30 |
| 5.8.  | Hoạt động nghiên cứu thị trường.....                                                          | 32 |
| 5.9.  | Nhãn hiệu thương mại, đăng ký phát minh sáng chế, bản quyền .....                             | 33 |
| 5.10. | Các hợp đồng lớn đang được thực hiện (tính đến ngày 31/12/2009) .....                         | 33 |
| 6.    | Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh trong ba năm gần nhất.....                               | 38 |
| 6.1.  | Tóm tắt một số chỉ tiêu về hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.....                     | 38 |
| 6.2.  | Những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty trong hai năm qua ..... | 39 |
| 7.    | Vị thế của Công ty so với các doanh nghiệp khác trong cùng ngành.....                         | 41 |
| 7.1.  | Vị thế của Công ty trong ngành.....                                                           | 41 |
| 7.2.  | Đối thủ cạnh tranh.....                                                                       | 42 |
| 7.3.  | Triển vọng phát triển của ngành.....                                                          | 43 |
| 7.4.  | Định hướng phát triển của Công ty .....                                                       | 49 |
| 8.    | Chính sách đối với người lao động .....                                                       | 51 |
| 8.1.  | Số lượng người lao động trong Công ty.....                                                    | 51 |
| 8.2.  | Chính sách đối với người lao động.....                                                        | 51 |
| 9.    | Chính sách cổ tức .....                                                                       | 54 |
| 10.   | Tình hình hoạt động tài chính.....                                                            | 55 |
| 10.1. | Các chỉ tiêu cơ bản.....                                                                      | 55 |
| 10.2. | Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu .....                                                          | 57 |
| 10.3. | Các hoạt động tài chính khác.....                                                             | 58 |
| 10.4. | Danh sách thành viên Hội đồng quản trị.....                                                   | 62 |
| 10.5. | Danh sách thành viên Ban kiểm soát.....                                                       | 68 |
| 10.6. | Danh sách thành viên Ban Tổng Giám đốc.....                                                   | 70 |
| 10.7. | Kế toán trưởng.....                                                                           | 71 |
| 11.   | Tài sản .....                                                                                 | 73 |
| 12.   | Vị thế và kế hoạch hoạt động .....                                                            | 74 |
| 12.1. | Phân tích điểm mạnh, điểm yếu, cơ hội, nguy cơ .....                                          | 74 |
| 12.2. | Kế hoạch hoạt động của Vincom JSC trong thời gian tới .....                                   | 75 |
| 13.   | Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức năm 2010 .....                                                   | 76 |
| 14.   | Đánh giá của tổ chức tư vấn về kế hoạch lợi nhuận .....                                       | 77 |
| 15.   | Thông tin về những cam kết nhưng chưa thực hiện của Công ty .....                             | 78 |
| 16.   | Các thông tin tranh chấp kiện tụng.....                                                       | 78 |
| 17.   | Các loại thuế có liên quan.....                                                               | 78 |
| V.    | CỔ PHIẾU PHÁT HÀNH THÊM.....                                                                  | 78 |
| 1.    | Loại cổ phiếu .....                                                                           | 79 |
| 2.    | Mệnh giá .....                                                                                | 79 |
| 3.    | Tổng số cổ phiếu dự kiến phát hành thêm .....                                                 | 79 |

|                                                                                    |            |
|------------------------------------------------------------------------------------|------------|
| 4. Giá chào bán dự kiến .....                                                      | 79         |
| 5. Phương pháp tính giá cổ phiếu chào bán.....                                     | 79         |
| 6. Phương thức phân phối .....                                                     | 79         |
| 7. Thời gian phân phối cổ phiếu.....                                               | 80         |
| 8. Thực hiện quyền nhận cổ tức bằng cổ phiếu và đăng ký mua cổ phiếu chào bán..... | 80         |
| 9. Giới hạn về tỷ lệ nắm giữ đối với người nước ngoài .....                        | 83         |
| 10. Các hạn chế liên quan đến chuyển nhượng .....                                  | 83         |
| 11. Ngân hàng mở tài khoản phong toả nhận tiền mua cổ phiếu .....                  | 83         |
| 12. Thời gian dự kiến chào bán.....                                                | 83         |
| <b>VI. MỤC ĐÍCH PHÁT HÀNH .....</b>                                                | <b>83</b>  |
| 1. Mục đích phát hành .....                                                        | 83         |
| 2. Thông tin về một số dự án triển khai .....                                      | 84         |
| <b>VII. KẾ HOẠCH SỬ DỤNG SỐ TIỀN THU ĐƯỢC TỪ ĐỢT CHÀO BÁN .....</b>                | <b>104</b> |
| 1. Tình hình sử dụng vốn tự có từ đợt phát hành trước.....                         | 104        |
| 2. Kế hoạch sử dụng số tiền thu được từ đợt phát hành.....                         | 105        |
| <b>VIII. CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN ĐẾN ĐỢT CHÀO BÁN.....</b>                           | <b>106</b> |
| 1. Tổ chức kiểm toán .....                                                         | 106        |
| 2. Tổ chức tư vấn phát hành .....                                                  | 106        |
| <b>IX. PHỤ LỤC.....</b>                                                            | <b>106</b> |
| 1. Phụ lục I: Bản sao hợp lệ Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh .....              | 106        |
| 2. Phụ lục II: Bản sao hợp lệ Điều lệ Công ty .....                                | 106        |
| 3. Phụ lục III: Báo cáo kiểm toán.....                                             | 106        |
| 4. Phụ lục IV: Sơ yếu lý lịch các thành viên HĐQT, BGĐ, BKS .....                  | 106        |

## I. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO

### 1. Rủi ro chào bán

Trong bối cảnh thị trường chứng khoán thế giới và khu vực đang ảm đạm, đợt phát hành của Công ty có thể đối mặt với rủi ro không chào bán hết cổ phần. Tuy nhiên, với phương án phát hành và giá chào bán hợp lý (tính bằng mệnh giá cổ phần – 10.000 VNĐ), với uy tín và kết quả kinh doanh tốt của Công ty cùng các Dự án thực tế đang triển khai, Công ty tin tưởng rằng đợt phát hành sẽ thành công, cổ phiếu sẽ được chào bán hết. Trong trường hợp cổ phiếu không được chào bán hết, HĐQT Công ty sẽ tìm phương án xử lý thích hợp và tiếp tục chào bán trực tiếp cho các đối tượng khác theo giá phát hành phù hợp tại thời điểm phát hành nhưng không ưu đãi hơn so với cổ đông hiện hữu. Do vậy, rủi ro từ việc chào bán cổ phiếu hầu như là không có.

### 2. Rủi ro pha loãng cổ phiếu

Sau khi công ty phát hành thêm cổ phần tăng vốn, số lượng cổ phiếu lưu hành trên thị trường của công ty sẽ tăng lên so với số cổ phiếu hiện hành. Số lượng cổ phiếu lưu hành tăng lên và thêm nhiều nhà đầu tư sở hữu cổ phiếu của công ty sẽ dẫn đến hiện tượng cổ phiếu bị pha loãng. Việc pha loãng cổ phiếu có thể gây ra 3 ảnh hưởng:

- Thu nhập cơ bản trên mỗi cổ phần (EPS) có thể suy giảm do thu nhập được chia cho một số lượng cổ phiếu lớn hơn. Thu nhập cơ bản trên mỗi cổ phần (EPS) được tính như sau:

$$\text{EPS} = \frac{\text{Lãi (lỗ) phân bổ cho cổ đông sở hữu cổ phiếu phổ thông}}{\text{Số lượng cổ phiếu phổ thông đang lưu hành bình quân trong kỳ}}$$

Tuy nhiên, việc EPS thực tế có giảm hay không còn phụ thuộc hiệu quả sử dụng số tiền mà công ty huy động được trong đợt phát hành này để bổ sung cho các kế hoạch kinh doanh.

- Giá trị sổ sách trên từng cổ phần có thể sẽ bị ảnh hưởng khi công ty phát hành thêm cổ phiếu do số lượng cổ phiếu lưu hành tăng lên.

$$\text{Giá trị sổ sách 1 CP} = \frac{\text{Nguồn vốn chủ sở hữu – nguồn kinh phí và các quỹ khác}}{\text{Số cổ phần đã phát hành – Cổ phiếu quỹ}}$$

- Điều chỉnh kỹ thuật giá của cổ phiếu công ty trên thị trường: hiện nay cổ phiếu của công ty đang được niêm yết tại Sở giao dịch Chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh. Vì vậy, các thông tin liên quan đến việc phát hành cổ phiếu như khối lượng cổ phiếu phát hành, đối tượng chào bán, giá chào bán... sẽ làm cho giá cổ phiếu được điều chỉnh kỹ thuật trong phạm vi nhất định. Nhà đầu tư có thể tham khảo công thức điều chỉnh kỹ thuật giá cổ phiếu như sau:

$$P = \frac{P_{t-1} + (I \times PR)}{1 + I}$$

P: giá thị trường của cổ phiếu sau khi bị pha loãng

$P_{t-1}$ : giá thị trường của cổ phiếu trước khi bị pha loãng

I: là tỷ lệ vốn tăng

PR: là giá cổ phiếu sẽ bán cho người nắm giữ quyền mua cổ phiếu trong đợt phát hành mới

Sự điều chỉnh đối với giá cổ phiếu của Công ty Cổ phần Vincom sau khi chia cổ tức bằng cổ phiếu theo tỷ lệ 1000:601 và phát hành thêm cho cổ đông hiện hữu tỷ lệ 1000:202 sẽ được tính như sau:

Ví dụ giá đóng cửa của cổ phiếu VIC vào ngày liền trước ngày giao dịch không hưởng quyền là 100.000 đồng/cổ phiếu. Giá điều chỉnh kỹ thuật vào ngày giao dịch không hưởng quyền sẽ được tính như sau:

$$P = \frac{100.000 + (0,202 \times 10.000 + 0,601 \times 0)}{1 + 0,803} = 56.583,48$$

Như vậy giá sẽ điều chỉnh giảm khoảng 43,42%

Với trường hợp phát hành thêm cổ phần tăng vốn của Công ty cổ phần Vincom, do đối tượng chào bán chỉ là các cổ đông hiện hữu nên rủi ro suy giảm tỷ lệ sở hữu hay quyền bỏ phiếu của các cổ đông hiện thời là không có. Tuy nhiên, những ảnh hưởng gián tiếp khác từ đợt phát hành dẫn đến việc pha loãng cổ phiếu vẫn có thể xảy ra và ít nhiều sẽ có tác động trực tiếp hoặc gián tiếp đến lợi ích của những nhà đầu tư sở hữu cổ phiếu công ty. Những rủi ro này sẽ được hạn chế nếu Công ty sử dụng tối ưu nguồn vốn huy động được và duy trì tốt hoạt động sản xuất kinh doanh sau đợt chào bán.

- Theo thông tin chi tiết tại phần c mục 10.3 về các hoạt động tài chính khác, Công ty cổ phần Vincom hiện đã phát hành 100 triệu USD trái phiếu có quyền chuyển đổi thành cổ phiếu phổ thông. Các trái chủ có thể thực hiện quyền chuyển đổi trái phiếu thành cổ phiếu kể từ ngày 30/04/2010. Đây cũng là một rủi ro làm cho số lượng cổ phiếu đang lưu hành của Công ty Cổ phần Vincom tăng lên đáng kể. Tuy nhiên giá chuyển đổi ban đầu sẽ được điều chỉnh để hạn chế ảnh hưởng đến giá cổ phiếu đang giao dịch trên thị trường. Chi tiết về việc điều chỉnh giá chuyển đổi của trái phiếu được giải trình theo phụ lục đính kèm.

### 3. **R**ủi ro kinh tế

Mặc dù khủng hoảng kinh tế toàn cầu có ảnh hưởng không nhỏ đến sự tăng trưởng của các nước đang phát triển như Việt Nam, theo đánh giá của Ngân hàng Hợp tác Quốc Tế Nhật Bản (JBIC), Việt Nam vẫn đứng thứ 3 về triển vọng phát triển hoạt động sản xuất kinh doanh trong giai đoạn trung hạn (xếp sau Trung Quốc và Ấn Độ và xếp trên Nga, Thái Lan, Brazil) với các lý do: địa điểm để đa dạng hóa đầu tư tốt, nguồn nhân công giá rẻ, khả năng phát triển của thị trường nội địa tốt, nguồn nhân lực có chất lượng tốt và có nguồn cung cho ngành công nghiệp lắp ráp. Bên cạnh đó, tốc độ tăng tăng dân số và mức độ đô thị hóa sẽ

thúc đẩy sự tăng trưởng mạnh về nhu cầu nhà ở, văn phòng cho thuê và trung tâm thương mại, các dự án đầu tư xây dựng cao ốc văn phòng và căn hộ, thị trường quản lý bất động sản vẫn có rất nhiều tiềm năng phát triển. Theo quyết định phê duyệt định hướng phát triển nhà ở đến năm 2020 của Thủ tướng Chính phủ, diện tích nhà bình quân đầu người phải đạt mức 15m<sup>2</sup> sàn vào năm 2010 và 20m<sup>2</sup> sàn vào năm 2020, chất lượng nhà ở phải đạt tiêu chuẩn quốc gia. Quyết định này sẽ có tác động khuyến khích rất lớn đối với việc phát triển nhà ở trong căn hộ chung cư cao tầng để tăng nhanh quỹ nhà ở, tiết kiệm đất đai, tạo diện mạo và cuộc sống văn minh đô thị. Bên cạnh đó, khi nền kinh tế phát triển đời sống dân cư cũng được nâng cao dẫn đến nhu cầu về các căn hộ cao cấp cũng như các dịch vụ mua sắm, vui chơi giải trí tăng mạnh sẽ tác động tích cực đến sự phát triển của hoạt động kinh doanh của Công ty. Ngược lại, khi nền kinh tế phát triển trì trệ sẽ ảnh hưởng tiêu cực đến hoạt động kinh doanh của Công ty nói riêng và ngành kinh doanh bất động sản nói chung. Tuy nhiên với tốc độ tăng trưởng kinh tế của Việt Nam hiện nay, có thể nhận định rằng rủi ro về kinh tế không phải là một rủi ro lớn đối với hoạt động của Công ty.

#### **4. Rủi ro luật pháp**

Hệ thống pháp luật của nước ta hiện nay chưa thật sự hoàn chỉnh và khả năng thực thi chưa cao. Thêm vào đó vẫn còn tồn tại nhiều quy định phức tạp chồng chéo trong lĩnh vực hành chính trong đó có lĩnh vực đất đai và kinh doanh bất động sản. Điều này làm ảnh hưởng không nhỏ đến hoạt động kinh doanh bất động sản của Công ty.

Việc thay đổi luật pháp cũng như thủ tục hành chính sẽ có ảnh hưởng trực tiếp đến tính khả thi cũng như tiến độ thực hiện dự án của Công ty. Tuy nhiên, với xu hướng phát triển chung của nền kinh tế, Chính phủ cũng đang từng bước hoàn chỉnh hệ thống pháp luật tạo sự thông thoáng hơn về các thủ tục hành chính để phục vụ nhu cầu về nhà ở ngày càng trở nên bức thiết đối với người dân. Do đó, mặc dù yếu tố pháp luật liên quan đến vấn đề đất đai và kinh doanh bất động sản có ảnh hưởng trực tiếp đến hoạt động kinh doanh của Công ty nhưng để phù hợp với tình hình phát triển đất nước Chính phủ sẽ có những điều chỉnh theo hướng thông thoáng hơn nên rủi ro pháp luật ít có ảnh hưởng đến hoạt động của Công ty.

#### **5. Rủi ro cạnh tranh**

Ngành kinh doanh bất động sản là ngành có tiềm năng phát triển rất lớn nên ngày càng có nhiều doanh nghiệp tham gia vào lĩnh vực này. Cùng với xu hướng mở cửa nên đối thủ cạnh tranh của Công ty không chỉ là các doanh nghiệp trong nước mà còn cả các doanh nghiệp nước ngoài với tiềm lực tài chính rất mạnh. Tuy nhiên, với lợi thế về thương hiệu, khả năng chớp thời cơ, trình độ hiểu biết về thủ tục pháp lý, trình độ quản lý cùng với tiềm năng đất đai, tiềm lực về tài chính, Vincom JSC hoàn toàn có thể tự tin vào khả năng cạnh tranh của mình trước các đối thủ trong và ngoài nước. Nhìn chung, việc ngày càng có nhiều đối thủ cạnh tranh sẽ làm giảm thị phần của Vincom JSC nhưng với những lợi thế sẵn có của mình, Công ty có đủ năng lực để kiểm soát được rủi ro này và từng bước mở rộng hoạt động kinh doanh mỗi ngày của mình.

## 6. **Rủi ro hội nhập**

Việt Nam chính thức gia nhập WTO cũng là yếu tố ảnh hưởng lâu dài tới hoạt động kinh doanh của Công ty. Việc thông thoáng hơn trong các chính sách đối với nhà đầu tư nước ngoài khi hội nhập sẽ tạo điều kiện thuận lợi cho các nhà đầu tư nước ngoài tham gia vào thị trường bất động sản Việt Nam và trở thành đối thủ cạnh tranh trực tiếp với các doanh nghiệp trong nước, trong đó có Vincom JSC. Ngược lại, Công ty cổ phần Vincom cũng đang đứng trước một vận hội lớn với sự tăng trưởng mạnh của nhu cầu nhà ở, văn phòng cho thuê khi hội nhập cũng như những cơ hội hợp tác với các đối tác nước ngoài thực hiện những dự án lớn, mang tầm cỡ quốc tế nhằm nâng cao trình độ kinh doanh, trình độ quản lý và mở rộng hoạt động sản xuất kinh doanh nhằm mang lại hiệu quả kinh tế cao nhất cho Công ty.

Đứng trước những cơ hội và thách thức hội nhập như vậy, Vincom JSC đã có sự chuẩn bị kỹ lưỡng về năng lực quản lý, điều hành, chiến lược kinh doanh, từng bước củng cố tiềm lực tài chính để có thể chủ động nắm bắt thời cơ và vận hành phù hợp với tình hình mới.

## 7. **Rủi ro kinh doanh**

Hoạt động kinh doanh của Vincom JSC hiện chủ yếu tập trung vào Tòa tháp đôi Vincom City Towers (VCT) và hiện nay cũng đã khai thác hầu như 100% công suất nên việc tạo ra sự tăng trưởng cho Công ty trong tương lai sẽ gặp khó khăn.

Tuy nhiên, đây không thật sự là một sự hạn chế đối với Vincom JSC bởi những nguyên nhân sau:

Giá cho thuê văn phòng và trung tâm thương mại của Vincom hiện đang thấp hơn các đơn vị hoạt động trong cùng lĩnh vực nên việc tăng giá cho thuê cho ngang bằng với mức giá bình quân thị trường là rất đơn giản.

Bên cạnh việc kinh doanh trên toà VCT như hiện nay thì Vincom JSC cũng đã có doanh thu từ Dự án Vincom Park Place thông qua Công ty cổ Phần Đầu tư và Thương mại PFV mà Vincom JSC sở hữu 74,41% vốn. Vincom cũng đang đẩy nhanh tiến độ thi công Dự án Trung Tâm Thương Mại - Dịch Vụ - Khách Sạn – Văn Phòng và Căn Hộ Cao Cấp Vincom trong TP Hồ Chí Minh, dự kiến sẽ khai trương tòa Vincom Centre (thuộc khu B của dự án) vào tháng 4/2010. Ngoài ra, Công ty còn xúc tiến các dự án bất động sản khác với tiềm năng phát triển lớn.



Với những lý do trên thì những rủi ro kinh doanh hạn chế tiềm năng phát triển của Công ty cũng được giảm thiểu đáng kể.

## **8. Rủi ro tỷ giá hối đoái**

Trong những năm gần đây, do chính sách ổn định tiền tệ của Nhà nước nên tỷ giá giữa đồng Việt Nam so với các ngoại tệ mạnh tương đối ổn định, mức dao động giá khá thấp, việc dự báo tỷ giá trong ngắn hạn cũng không quá khó khăn. Vì vậy ảnh hưởng do biến động tỷ giá đến giá hoạt động kinh doanh của Công ty là không đáng kể. Mặt khác, khách hàng của Vincom chủ yếu là các đối tác nước ngoài, nên doanh thu tính bằng ngoại tệ của Công ty rất lớn, ngoại trừ những khoản đầu tư mua sắm trang thiết bị chuyên dùng, hầu hết chi phí của Vincom JSC là đồng Việt Nam do vậy những thiệt hại do biến động tỷ giá gây ra cũng được hạn chế.

## **9. Rủi ro khác**

Các rủi ro khác như thiên tai, biến động của thị trường, dịch họa, hoả hoạn... 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 chào bán: Công ty Cổ phần Vincom**

Ông Lê Khắc Hiệp                      Chủ tịch Hội đồng quản trị Công ty Cổ phần Vincom.

Bà Mai Hương Nội                      Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Vincom.

Bà Nguyễn Thị Thu Hiền              Kế toán trưởng Công ty Cổ phần Vincom.

Ông Nguyễn Thế Anh                   Trưởng ban Kiểm soát Công ty Cổ phần Vincom

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

## **2. Tổ chức tư vấn: Công ty Cổ phần Chứng khoán Vincom**

Ông Bạch Nguyễn Vũ                   Tổng Giám Đốc Công ty Cổ phần Chứng Khoán Vincom

Bản cáo bạch này là một phần của Hồ sơ đăng ký chào bán do Công ty Cổ phần Chứng khoán Vincom (VincomSC) tham gia lập trên cơ sở hợp đồng tư vấn với Công ty Cổ phần Vincom. Chúng tôi đảm bảo rằng việc phân tích, đánh giá và lựa chọn các số liệu, ngôn từ



trên Bản công bố thông tin này đã được thực hiện một cách hợp lý và cân trọng dựa trên cơ sở các thông tin và số liệu do Công ty Cổ phần Vincom cung cấp.

### III. CÁC KHÁI NIỆM

|                      |                                                                                                                |
|----------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| □ Công ty:           | Công ty Cổ phần Vincom                                                                                         |
| □ Tổ chức chào bán:  | Công ty Cổ phần Vincom                                                                                         |
| □ DN:                | Doanh nghiệp                                                                                                   |
| □ VINCOM JSC:        | Tên viết tắt của Công ty Cổ phần Vincom                                                                        |
| □ VCT:               | Toà nhà Vincom City Towers                                                                                     |
| □ TTTM :             | Trung tâm thương mại                                                                                           |
| □ UBCKNN:            | Ủy ban Chứng khoán Nhà nước                                                                                    |
| □ SGDCK:             | Sở Giao dịch Chứng khoán                                                                                       |
| □ BHXH:              | Bảo hiểm xã hội                                                                                                |
| □ PCCC:              | Phòng cháy chữa cháy                                                                                           |
| □ CNĐKKD:            | Chứng nhận đăng ký kinh doanh                                                                                  |
| □ VNĐ:               | Đồng Việt Nam                                                                                                  |
| □ USD:               | Đô la Mỹ                                                                                                       |
| □ Vincom Park Place: | Trung tâm thương mại Vincom 2                                                                                  |
| □ Vincom Centre :    | Khu B Dự án Trung Tâm Thương Mại - Dịch Vụ - Khách Sạn – Văn Phòng và Căn Hộ Cao Cấp Vincom tại TP Hồ Chí Minh |
| □ DT :               | Doanh thu                                                                                                      |
| □ LN :               | Lợi nhuận                                                                                                      |
| □ SXKD:              | Sản xuất kinh doanh                                                                                            |

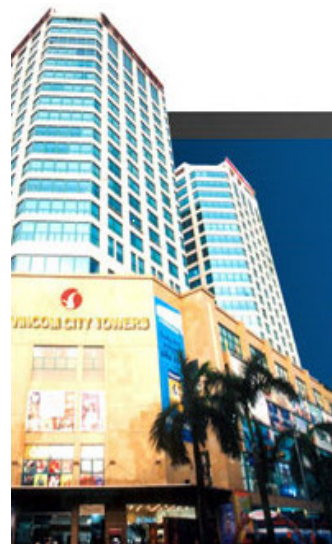
## IV. TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC CHÀO BÁN

### 1. Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển

#### 1.1. Lịch sử hình thành và phát triển

Quá trình hình thành và phát triển của Công ty Cổ phần Vincom được tóm tắt như sau:

- ☐ Ngày 03/05/2002, Công ty Cổ phần Thương mại Tổng hợp Việt Nam chính thức hoạt động với vốn điều lệ ban đầu là 196 tỷ đồng, sau đó gần một năm tăng lên 251 tỷ, để đầu tư xây dựng và quản lý khu TTTM - Dịch vụ - Văn phòng cho thuê tại 191 Bà Triệu, Q. Hai Bà Trưng, Hà Nội (toà nhà Vincom City Towers). Hoạt động chính của Công ty là kinh doanh bất động sản, cho thuê văn phòng, trung tâm thương mại và cung cấp các sản phẩm dịch vụ, giải trí.
- ☐ Căn cứ vào những thành công bước đầu của mình, Công ty thực hiện một số lần tăng vốn Điều lệ để đáp ứng nhu cầu về vốn và quy mô hoạt động của mình. Cụ thể, tháng 12/2006 Công ty tăng vốn điều lệ lên mức **313,5 tỷ đồng**; tháng 2 năm 2007, Công ty đã quyết định sử dụng nguồn lợi nhuận chưa phân phối của các năm trước đó để chi trả cổ tức cho cổ đông hiện hữu và khoản tiền cổ tức này được dùng để mua lượng cổ phần phát hành thêm nâng vốn điều lệ Công ty lên **600 tỷ đồng**. Tiếp đó, Công ty đã thực hiện thành công đợt chào bán cổ phần ra công chúng vào tháng 07/2007 và đã tăng Vốn Điều lệ lên **800 tỷ đồng** theo Giấy phép số 85/UBCK-CNCB do Chủ tịch Ủy ban Chứng khoán Nhà nước cấp ngày 09/04/2007
- ☐ Công ty đã được cấp phép niêm yết theo Quyết định số 106/QĐ-SGDHCM do Tổng Giám đốc Sở Giao dịch Chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh cấp ngày 07 tháng 09 năm 2007 và 80.000.000 cổ phần của Công ty đã chính thức giao dịch trên Sở Giao dịch Chứng khoán TP. Hồ Chí Minh vào ngày 19/9/2007.
- ☐ Ngày 9/4/2008, Công ty chính thức được cấp giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh tăng vốn điều lệ lên 1.199.831.560.000 VNĐ, hoàn thành việc chào bán 40 triệu cổ phiếu ra công chúng cho cổ đông hiện hữu.



- Để đáp ứng nhu cầu phát triển của Công ty, ngày 02/10/2009, Công ty đã nhận được giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh lần thứ 17, hoàn thành việc tăng vốn điều lệ lên 1.996.272.380.000 VNĐ bằng việc chào bán gần 80 triệu cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu.
- Trải qua 08 năm phát triển, ngày nay, với thương hiệu Vincom, Công ty đã tạo được một vị thế vững chắc trong lĩnh vực kinh doanh bất động sản và cung cấp dịch vụ. Từ năm 2010 trở đi, Công ty tiếp tục hoạt động tập trung trong lĩnh vực kinh doanh bất động sản, cung cấp dịch vụ đồng thời đẩy mạnh đầu tư mở rộng và đưa vào hoạt động những dự án mới nhằm không ngừng nâng cao hiệu quả hoạt động cho Công ty.

## 1.2. Giới thiệu về Công ty

- Tên Công ty: CÔNG TY CỔ PHẦN VINCOM
- Tên tiếng Anh: VINCOM JOINT STOCK COMPANY
- Tên viết tắt: VINCOM JSC
- Biểu tượng của Công ty: 
- Trụ sở chính: 191 Bà Triệu, Phường Lê Đại Hành, Quận Hai Bà Trưng, Hà Nội, Việt Nam.
- Điện thoại: (04) 3974 9999 Fax: (04) 3974 8888
- Email: info@vincomjsc.com.vn
- Website: www.vincom.com.vn
- Giấy CNĐKKD: Số 0103001016 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố Hà Nội cấp, đăng ký lần đầu ngày 03/05/2002, đăng ký bổ sung lần thứ 17 ngày 02/10/2009.
- Vốn điều lệ: **1.996.272.380.000 VNĐ** (Một nghìn chín trăm chín mươi sáu tỷ hai trăm bảy mươi hai triệu ba trăm tám mươi nghìn đồng Việt Nam)

## 1.3. Cơ cấu sở hữu và số lượng cổ đông của Công ty (tại thời điểm 09/02/2010)



| Danh mục          | Cổ đông trong nước |               | Cổ đông nước ngoài |              | Tổng               |                |
|-------------------|--------------------|---------------|--------------------|--------------|--------------------|----------------|
|                   | Số lượng CP        | Tỷ lệ         | Số lượng CP        | Tỷ lệ        | Số lượng CP        | Tỷ lệ          |
| Cổ đông thể nhân  | 142.560.401        | 71,41%        | 436.996            | 0,22%        | 142.997.397        | 71,63%         |
| Từ 5% trở lên     | 95.686.778         | 47,93%        | 0                  | 0,00%        | 95.686.778         | 47,93%         |
| Dưới 5%           | 46.873.623         | 23,48%        | 436.996            | 0,23%        | 436.996            | 23,48%         |
| Cổ đông pháp nhân | 43.118.438         | 21,60%        | 7.239.508          | 3,63%        | 50.357.946         | 25,23%         |
| Từ 5% trở lên     | 0                  | 0,00%         | 0                  | 0,00%        | 0                  | 0,00%          |
| Dưới 5%           | 43.118.438         | 21,60%        | 7.239.508          | 3,63%        | 50.357.946         | 25,23%         |
| Cổ phiếu Quỹ      | 6.271.895          | 3,14%         | 0                  | 0,00%        | 6.271.895          | 3,14%          |
| <b>Tổng cộng</b>  | <b>191.950.734</b> | <b>96,15%</b> | <b>7.676.504</b>   | <b>3,85%</b> | <b>199.627.238</b> | <b>100,00%</b> |

#### 1.4. Các lĩnh vực hoạt động của Công ty

Trong quá trình hoạt động, Vincom JSC đã nhiều lần bổ sung thêm chức năng và hiện nay lĩnh vực hoạt động kinh doanh chính của Công ty theo Giấy chứng nhận ĐKKD bao gồm:

- ☐ Kinh doanh bất động sản;
- ☐ Dịch vụ cho thuê văn phòng, nhà ở, máy móc, thiết bị công trình;
- ☐ Kinh doanh khách sạn;
- ☐ Dịch vụ vui chơi, giải trí: bi-a, trò chơi điện tử, trò chơi dưới nước, trò chơi trên cạn, bơi lội;
- ☐ Dịch vụ làm đẹp thẩm mỹ (không bao gồm xăm mắt và các công việc gây chảy máu);
- ☐ Dịch vụ ăn uống, giải khát;
- ☐ Xây dựng dân dụng và công nghiệp;
- ☐ Buôn bán hàng công, nông nghiệp, xây dựng, phương tiện vận tải, hàng điện tử, tin học, điện lạnh, dân dụng, tự động hóa, thiết bị bảo vệ phòng chống trộm tự động, hàng nông, lâm, thủy hải sản;
- ☐ Đại lý mua, đại lý bán, ký gửi hàng hóa;

- ☐ Tư vấn đầu tư;
- ☐ Cho thuê nhà có trang thiết bị kỹ thuật đặc biệt (phòng hòa nhạc, nhà hát, hội trường, phòng cưới, trường quay, rạp chiếu phim);
- ☐ Quảng cáo và các dịch vụ liên quan đến quảng cáo;
- ☐ Xây dựng, kinh doanh sân golf và các dịch vụ liên quan đến sân golf;
- ☐ Xây dựng, kinh doanh khu du lịch sinh thái và các dịch vụ liên quan đến khu du lịch sinh thái;
- ☐ Kinh doanh công viên cây xanh, công viên nước, vườn trại giải trí.
- ☐ Dịch vụ môi giới bất động sản, định giá bất động sản, sàn giao dịch bất động sản, tư vấn bất động sản, đấu giá bất động sản, quảng cáo bất động sản, quản lý bất động sản.

## **2. Cơ cấu tổ chức**

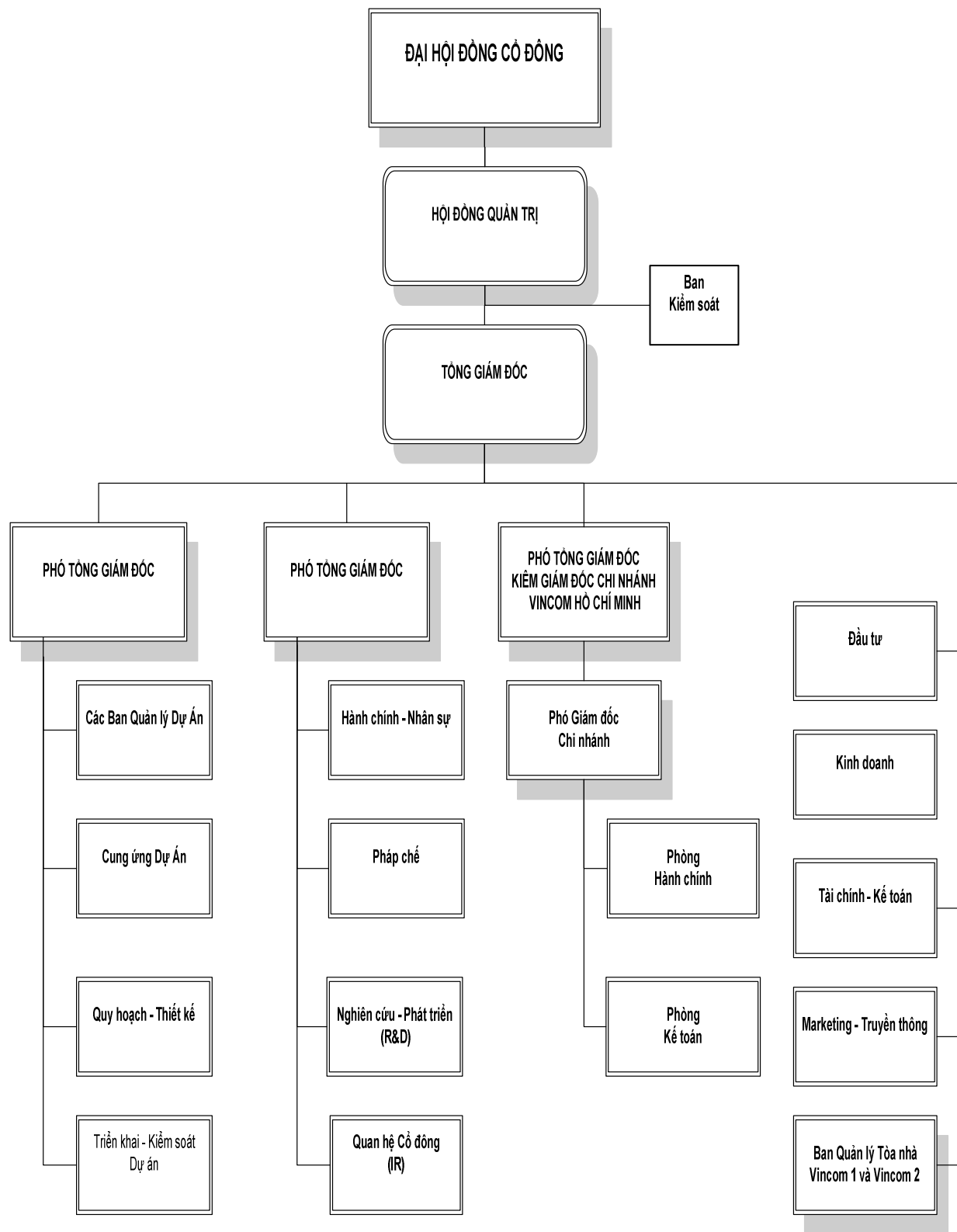
### **2.1. Cơ cấu tổ chức của Công ty Cổ phần Vincom**

Vincom JSC được tổ chức và hoạt động tuân thủ theo Luật doanh nghiệp đã được Quốc hội nước Cộng hòa Xã hội Chủ nghĩa Việt Nam khoá X kỳ họp thứ V thông qua ngày 29 tháng 11 năm 2005, Luật Chứng khoán được Quốc hội nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam, khoá XI, kỳ họp thứ 9 thông qua ngày 29 tháng 6 năm 2006, tuân thủ các Luật khác có liên quan và Điều lệ Công ty.

### **2.2. Cơ cấu bộ máy quản lý Công ty**

Vincom JSC được tổ chức và điều hành theo mô hình Công ty cổ phần, tuân thủ theo các quy định của pháp luật hiện hành. Cấu trúc tổ chức của Công ty được xây dựng theo cấu trúc chức năng nhằm phù hợp với lĩnh vực hoạt động của Công ty: cung cấp sản phẩm dịch vụ hẹp, khép kín có liên hệ với nhau.

## SƠ ĐỒ TỔ CHỨC CÔNG TY CỔ PHẦN VINCOM



Cơ cấu tổ chức của Công ty có thể được chia tách làm hai nhóm: Nhóm điều hành - quản lý và Nhóm tác nghiệp.

### 2.3. Nhóm điều hành và quản lý

**Đại hội đồng cổ đông:** Đại hội đồng cổ đông là cơ quan quyết định cao nhất của Công ty, bao gồm tất cả các cổ đông có quyền biểu quyết. Đại hội đồng cổ đông có toàn quyền quyết định mọi hoạt động của Công ty và có nhiệm vụ:

- ☐ Thông qua điều lệ, phương hướng hoạt động kinh doanh của Công ty;
- ☐ Bầu, bãi nhiệm Hội đồng quản trị và Ban Kiểm soát;
- ☐ Các quyền, nhiệm vụ khác do Điều lệ và pháp luật quy định.

**Hội đồng quản trị:** Hội đồng quản trị do Đại hội đồng cổ đông bầu ra, là cơ quan quản lý Công ty, có nhiệm vụ:

- ☐ Báo cáo trước Đại hội đồng Cổ đông tình hình kinh doanh, dự kiến phân phối lợi nhuận, chia lãi cổ phần, báo cáo quyết toán tài chính, phương hướng phát triển và kế hoạch hoạt động kinh doanh của Công ty
- ☐ Quyết định cơ cấu tổ chức, bộ máy, quy chế hoạt động và quỹ lương của Công ty
- ☐ Bổ nhiệm, bãi nhiệm và giám sát hoạt động của Ban Giám đốc
- ☐ Kiến nghị sửa đổi và bổ sung điều lệ của Công ty
- ☐ Quyết định triệu tập Đại hội đồng cổ đông
- ☐ Các quyền, nhiệm vụ khác theo Điều lệ, nghị quyết của ĐHĐCĐ và pháp luật quy định.

Hiện tại Hội đồng quản trị Công ty có 06 thành viên bao gồm 01 Chủ tịch, và 05 Thành viên.

**Ban kiểm soát:** Ban kiểm soát do Đại hội đồng cổ đông bầu ra, có nhiệm vụ kiểm tra tính hợp lý, hợp pháp trong điều hành hoạt động kinh doanh và báo cáo tài chính của Công ty. Hiện tại Ban kiểm soát Công ty gồm 3 thành viên, mỗi thành viên có nhiệm kỳ 3 năm, và 1/3 số thành viên được bầu lại mỗi năm.

**Ban Giám đốc:** Ban Giám đốc do Hội đồng quản trị bổ nhiệm và bãi miễn, bao gồm 01 Tổng Giám đốc và 03 Phó Tổng Giám đốc. Ban Giám đốc có nhiệm vụ:

- ☐ Tổ chức triển khai thực hiện các quyết định của Hội đồng Quản trị, kế hoạch kinh doanh. Kiến nghị phương án bố trí cơ cấu tổ chức và quy chế quản lý nội bộ Công ty theo đúng Điều lệ, Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông và Hội đồng Quản trị.
- ☐ Bổ nhiệm và bãi nhiệm các chức danh quản lý của Công ty: các Trưởng và phó



phòng, Giám đốc, Phó Giám đốc các chi nhánh, Công ty thành viên, sau khi đã được Hội đồng Quản trị phê duyệt.

- ☐ Ký các văn bản, hợp đồng, chứng từ theo sự phân cấp của Điều lệ Công ty.
- ☐ Báo cáo trước Hội đồng Quản trị tình hình hoạt động tài chính, kết quả kinh doanh và chịu trách nhiệm toàn bộ hoạt động của Công ty trước Hội đồng Quản trị.
- ☐ Các quyền, nhiệm vụ khác theo Điều lệ, nghị quyết của ĐHĐCĐ/HĐQT và pháp luật quy định.

## 2.4. Nhóm tác nghiệp

Để hỗ trợ cho Ban Giám đốc trong việc quản lý, điều hành là các phòng ban với các chức năng nhiệm vụ cụ thể như sau:

- ❖ **Phòng Hành chính - Nhân sự:** Thực hiện công tác quản trị Hành chính, văn phòng, quản lý và lưu trữ toàn bộ các tài liệu, công văn, giấy tờ, hồ sơ pháp lý của Công ty; Thực hiện các chính sách nhân sự, lao động, tiền lương, các chính sách bảo hiểm xã hội - y tế cho CBNV; Tìm kiếm, tuyển dụng các nhân sự có năng lực, đạo đức vào các vị trí theo yêu cầu của Ban Giám đốc; Tư vấn cho Ban Giám đốc về các chính sách, chủ trương mới trong lĩnh vực quan hệ lao động; Lập kế hoạch và triển khai các hoạt động đào tạo, nâng cao trình độ chuyên môn cho CBNV; Xây dựng kế hoạch và tổ chức thực hiện các chương trình phúc lợi, vui chơi giải trí tập thể cho CBNV nhằm nâng cao đời sống văn hóa, tinh thần cho CBNV, đảm bảo sử dụng quỹ phúc lợi hợp lý và hiệu quả nhất.
- ❖ **Phòng Pháp chế:** Tư vấn pháp luật cho Ban lãnh đạo Công ty và các phòng ban trong Công ty; tư vấn về thủ tục thực hiện các dự án kinh doanh của Công ty phù hợp với quy định của pháp luật cũng như các vấn đề liên quan đến nhân sự, lao động của Công ty;
- ❖ **Phòng Nghiên cứu & Phát triển (R&D):** Nghiên cứu và đề xuất về mặt chiến lược cho việc phát triển hoạt động đầu tư dự án; Nghiên cứu và phát triển các sản phẩm dịch vụ, xây dựng các tiêu chuẩn dịch vụ của công ty.
- ❖ **Phòng Đầu tư:** phối hợp với Phòng Nghiên cứu & Phát triển để thẩm định, đánh giá dự án, lập kế hoạch, đàm phán với các đối tác, hoàn tất các thủ tục đầu tư, quản lý và phát triển dự án.
- ❖ **Phòng Quan hệ Cổ đông (IR):** Cung cấp thông tin và nhận phản hồi từ các Cổ đông của Công ty. Giải quyết kịp thời các yêu cầu, đề xuất hoặc kiến nghị từ Cổ

đồng nhằm bảo đảm tối đa quyền lợi cho các Cổ đông.

- ❖ **Phòng Tài chính - Kế toán:** Phân tích, đánh giá tình hình tài chính, kết quả kinh doanh của Công ty; Tư vấn, tham mưu cho Ban Giám đốc về các chiến lược tài chính ngắn, trung và dài hạn trên cơ sở các Dự án đang và sẽ triển khai; kiểm tra, giám sát tình hình, công tác tài chính kế toán để đảm bảo tuân thủ quy chế của Công ty và các quy định liên quan của Pháp luật; Thực hiện các công việc về kế toán liên quan đến hoạt động kinh doanh của Công ty. Kế toán trưởng chịu trách nhiệm về tính chính xác, trung thực phản ánh đầy đủ hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty trước Ban Giám đốc.
- ❖ **Phòng Marketing - Truyền thông:** Xây dựng và quảng bá thương hiệu, xây dựng các chiến lược truyền thông, các kế hoạch marketing dài hạn và đưa ra ý tưởng thiết kế các sản phẩm quảng cáo của Công ty.
- ❖ **Phòng Kinh doanh:** Thực hiện các hoạt động kinh doanh các sản phẩm dịch vụ của Công ty. Tìm kiếm các khách hàng tiềm năng, phát triển mối quan hệ với khách hàng nhằm hoàn thành các chỉ tiêu kinh doanh cho Công ty đề ra.
- ❖ **Ban Quản lý Dự án:** Tổ chức quy hoạch, thiết kế, thi công, cung ứng vật tư, trang thiết bị, tổ chức kiểm soát, nghiệm thu hoàn công các công trình trước khi đưa vào sử dụng.
- ❖ **Ban quản lý Tòa nhà Vincom 1 và Vincom 2:** Quản lý toàn bộ các vấn đề liên quan đến khách thuê tại Tòa nhà. Ban quản lý được chia thành các bộ phận: Dịch vụ khách hàng, Dịch vụ vệ sinh, An Ninh, Kỹ Thuật, Dịch vụ Trông giữ xe.

### 3. **Danh sách cổ đông nắm giữ từ 5% trở lên**

#### **DANH SÁCH CỔ ĐÔNG LỚN**

(Tại thời điểm 09/02/2010)

| STT | TÊN CỔ ĐÔNG      | ĐỊA CHỈ                                                     | TỔNG SỐ CỔ PHẦN SỞ HỮU | TỶ LỆ SỞ HỮU  |
|-----|------------------|-------------------------------------------------------------|------------------------|---------------|
| 1   | PHẠM NHẬT VƯỢNG  | 193C, PHỐ BÀ TRIỆU, P. LÊ ĐẠI HÀNH, Q. HAI BÀ TRUNG, HÀ NỘI | 84.987.270             | 42,57%        |
| 2   | PHẠM THUÝ HẰNG   | TỔ 41, P. Ô CHỢ DỪA, Q. ĐỒNG ĐA, HÀ NỘI                     | 10.699.508             | 5,36%         |
|     | <b>Tổng cộng</b> |                                                             | <b>95,686,778</b>      | <b>47,93%</b> |

Nguồn: Công ty cổ phần Vincom

#### 4. **Danh sách những Công ty thành viên của tổ chức chào bán**

Những công ty mà tổ chức chào bán đang nắm giữ quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối, danh sách những công ty nắm quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối đối với tổ chức chào bán.

##### 4.1. **Danh sách các Công ty mà Vincom JSC đang nắm quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối**

(Danh sách tại thời điểm 31/12/2009)

| Tên công ty                                                | Vốn điều lệ   | Địa chỉ                                                               | Tỷ lệ sở hữu (%) |
|------------------------------------------------------------|---------------|-----------------------------------------------------------------------|------------------|
| Công ty CP Đầu tư và Thương mại PFV                        | 600 tỷ đồng   | Tầng 11, 191 Bà Triệu, P. Lê Đại Hành, Q. Hai Bà Trưng, Hà Nội        | 74,41 %          |
| Công ty CP Chứng khoán Vincom                              | 300 tỷ đồng   | Tầng 15, 191 Bà Triệu, Lê Đại Hành, Q. Hai Bà Trưng, Hà Nội           | 75%              |
| Công ty TNHH Bất động sản Viettronics                      | 300 tỷ đồng   | 191 Bà Triệu, Lê Đại Hành, Q. Hai Bà Trưng, Hà Nội                    | 64%              |
| Công ty CP Đầu tư và Phát triển Đô thị Sài Đồng            | 500 tỷ đồng   | 191 Bà Triệu, Lê Đại Hành, Q. Hai Bà Trưng, Hà Nội                    | 51%              |
| Công ty CP Đầu tư và Phát triển Địa ốc thành phố Hoàng Gia | 2.000 tỷ đồng | 74 Nguyễn Trãi, Phường Thượng Đình, quận Thanh Xuân, Thành phố Hà Nội | 51%              |
| Công ty CP Đầu tư và Phát triển bất động sản Hải Phòng     | 300 tỷ đồng   | Số 4 Lê Thánh Tôn, Phường Máy Tơ, Q. Ngô Quyền, Hải Phòng             | 79,51%<br>(1)    |
| Công ty CP nhóm đầu tư May mắn                             | 1.200 tỷ đồng | Đảo Hòn Tre, Phường Vĩnh Nguyên, Thành phố Nha Trang                  | 39,51%<br>(2)    |
| Công ty CP phát triển đô thị Nam Hà Nội                    | 500 tỷ đồng   | 191 Bà Triệu, Lê Đại Hành, Q. Hai Bà Trưng, Hà Nội                    | 48,81%(3)        |
| Công ty TNHH Bất động sản Tây Tăng Long                    | 300 tỷ đồng   | 182 Nguyễn Văn Thủ, Phường Đa Kao, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh      | 66,97%(4)        |

(1) Trong Công ty CP Đầu tư và Phát triển BĐS Hải Phòng, Vincom nắm giữ trực tiếp 49%; Công ty CP Đầu tư và Thương mại PFV – một Công ty con của Công ty CP

Vincom – nắm 41% phần vốn điều lệ, do đó tỷ lệ nắm quyền biểu quyết là 90%; tỷ lệ lợi ích là 79,51%.

(2) Công ty CP Nhóm đầu tư May mắn được nắm giữ bởi 2 công ty con của Vincom: Công ty CP Đầu tư và Thương mại PFV nắm giữ 25%, Công ty CP Đầu tư và Phát triển Địa ốc thành phố Hoàng Gia nắm giữ 41% vốn điều lệ - do đó tỷ lệ nắm quyền biểu quyết là 66%; tỷ lệ lợi ích là 39,51%.

(3) Công ty CP Phát triển Đô thị Nam Hà Nội được Vincom nắm giữ trực tiếp 44,15%; Công ty CP nhóm Đầu Tư May mắn – một Công ty con của Vincom nắm giữ 11,8% vốn điều lệ, do đó tỷ lệ nắm quyền biểu quyết là 55,95%; tỷ lệ lợi ích là 48,81%.

(4) Công ty TNHH Bất động sản Tây Tăng Long được công ty con của Vincom là Công ty CP Đầu tư và Thương mại PFV nắm giữ 90% vốn điều lệ - do đó tỷ lệ nắm quyền biểu quyết là 90% ; tỷ lệ lợi ích là 66,97%.

#### **4.2. Danh sách những tổ chức đang nắm quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối đối với tổ chức chào bán**

Không có

### **5. Hoạt động kinh doanh**

#### **5.1. Chiến lược phát triển kinh doanh**

Định vị: Vincom JSC là một công ty chuyên về Bất động sản, sở hữu các tòa nhà và phát triển các dự án, một mặt luôn luôn cung cấp cho cổ đông nguồn thu ổn định hàng năm, một mặt tạo ra giá trị thông qua việc đầu tư các dự án mới.

Mục tiêu của công ty là trở thành một trong những công ty bất động sản hàng đầu tại Việt Nam và sở hữu các bất động sản lớn.

Chiến lược kinh doanh của công ty bao gồm :

- Chuyên nghiệp hóa các hoạt động quản lý tài sản, quản lý tòa nhà thông qua việc chú trọng đến chất lượng, sử dụng các đơn vị quản lý và tư vấn quốc tế, sử dụng các công ty kiểm toán quốc tế, các nhà thầu có uy tín trong và ngoài nước.
- Sử dụng lợi thế, nguồn lực và kinh nghiệm để mở rộng đầu tư vào các dự án với các tiêu chí :
  - Tập trung vào khu TTTM, văn phòng, nhà ở, căn hộ và vui chơi giải trí
  - Tập trung vào các vị trí trung tâm của 2 thành phố lớn là Tp.HCM và Hà Nội

- Nhắm đến thị trường khách hàng trung cao cấp
- Đầu tư và phát triển các dự án BĐS có thể mang lại tỷ suất thu hồi nội bộ IRR lớn hơn 20%.
- Đặc biệt, năm 2009, trước những tác động phức tạp của cuộc khủng hoảng tài chính toàn cầu đến nền kinh tế Việt Nam, để đương đầu với những khó khăn trước mắt và chuẩn bị cho những vận hội hậu khủng hoảng, Công ty đã dốc toàn lực để thực hiện nhanh các dự án BĐS sẵn có và tìm kiếm thêm nhiều dự án khác để đầu tư nhằm đáp ứng nhu cầu rộng mở của thị trường vào giai đoạn 2010 - 2011.

## 5.2. Các loại hình kinh doanh và dịch vụ

Các loại hình dịch vụ chính do Công ty cung cấp bao gồm:

- Kinh doanh bất động sản;
- Dịch vụ cho thuê địa điểm: văn phòng, gian hàng;
- Dịch vụ vui chơi, giải trí: trò chơi điện tử;
- Dịch vụ ăn uống, giải khát;
- Xây dựng dân dụng và công nghiệp;
- Tư vấn đầu tư;
- Cho thuê nhà có trang thiết bị kỹ thuật đặc biệt (phòng hòa nhạc, nhà hát, hội trường, phòng cưới, trường quay, rạp chiếu phim);
- Quảng cáo và các dịch vụ liên quan đến quảng cáo;
- Dịch vụ môi giới bất động sản, định giá bất động sản, sàn giao dịch bất động sản, tư vấn bất động sản, đấu giá bất động sản, quảng cáo bất động sản, quản lý bất động sản.

Công ty đã đầu tư xây dựng tòa tháp đôi VCT và đưa vào hoạt động sau 18 tháng thi công xây dựng, VCT chính thức khai trương ngày 23/11/2004.

Tòa nhà VCT là một tổ hợp gồm 02 tầng hầm, 06 tầng nổi phía dưới là trung tâm dịch vụ thương mại, siêu thị, nhà hàng, rạp chiếu phim, các dịch vụ công cộng khác và hai tòa tháp văn phòng ở 15 tầng phía trên.

Tòa nhà được xây dựng trên khu đất có tổng diện tích 6.713 m<sup>2</sup>, tổng diện tích sàn xây dựng là khoảng hơn 80.000m<sup>2</sup>, trong đó 20.000m<sup>2</sup> là diện tích khu trung tâm thương mại, 50.000m<sup>2</sup> là khu văn phòng và 10.000m<sup>2</sup> là khu vực để xe. Tòa nhà này được trang bị tổng cộng 10 thang máy chở khách & 16 thang cuốn (Schindler), 4 thang máy

Panoramic nổi ngoài trời (Fuji), một thang máy để vận chuyển hàng hóa tại khu TTTM có tải trọng tối đa 3.000kg, hệ thống an ninh giám sát 24h/ngày, hệ thống điều hòa Trung tâm làm lạnh bằng chiller (Trane), hệ thống phát hiện cháy, báo cháy và dập cháy tự động (sprinkler, màn ngăn nước..), hệ thống máy phát điện dự phòng đảm bảo 100% công suất.

Tòa nhà VCT được bao bọc bởi 4 phố lớn của Hà Nội là: Bà Triệu, Thái Phiên, Bùi Thị Xuân, Đoàn Trần Nghiệp. Tòa nhà được tư vấn và quản lý bởi Công ty CB Richard Ellis Việt Nam (CBRE) – Công ty Mỹ chuyên trong lĩnh vực cung cấp các dịch vụ môi giới, tư vấn và quản lý bất động sản trên toàn thế giới. Vincom City Towers hiện là tòa tháp đôi có tính năng hiện đại vào bậc nhất tại Hà Nội.

Năm 2006, Công ty Vincom JSC đã ký Hợp đồng chuyển nhượng một phần tòa nhà VCT cho Ngân hàng Đầu tư Phát triển Việt Nam (BIDV), với nội dung chuyển nhượng bao gồm:

- Quyền sở hữu toàn bộ tòa tháp A bao gồm các tầng từ tầng 07 đến tầng 21 của tòa tháp A, và một phần diện tích văn phòng ở tầng 01 với tổng diện tích chuyển nhượng là 22.640 m<sup>2</sup>. Tỷ lệ diện tích chuyển nhượng trên tổng diện tích tòa nhà VCT là  $22.640 \text{ m}^2 / 72.667 \text{ m}^2 = 31,16\%$ .
- Quyền sử dụng đối với ½ khu đất (3.279,6m<sup>2</sup>);
- Quyền sở hữu đối với một phần của Hệ thống kỹ thuật chung.

Sau khi chuyển nhượng, Công ty Vincom JSC kinh doanh khai thác chủ yếu trên phần tài sản còn lại là Tòa tháp B và toàn bộ 6 tầng khu Thương mại.

Tiếp nối sự phát triển của Tòa tháp đôi Vincom City Towers tòa tháp Vincom Park Place (Chủ đầu tư là Công ty cổ phần đầu tư và thương mại PFV, trong đó Vincom chiếm 74,41% Vốn điều lệ) nằm liền kề với tháp đôi Vincom City Towers đã được khai trương vào tháng 8 năm 2009. Tòa tháp Vincom Park Place gồm 3 tầng hầm, 25 tầng nổi, kết nối với tòa tháp đôi Vincom City Towers đã tạo thành tổ hợp Vincom City Towers (VCT) với văn phòng cho thuê, trung tâm thương mại, chung cư cao cấp với các dịch vụ tiện ích cao cấp đi kèm như câu lạc bộ thể thao, bể bơi, spa cao cấp, trường mẫu giáo quốc tế, khu vui chơi trẻ em hiện đại. Cùng những ưu thế vượt trội về quy mô, địa thế, hệ thống trang thiết bị và dịch vụ cung cấp, tòa nhà VCT của Công ty được tư vấn quản lý bởi Công ty CB Richard Ellis Việt Nam (CBRE) – một trong những công ty hàng đầu của Mỹ trong lĩnh vực cung cấp các dịch vụ môi giới, tư vấn

và quản lý BĐS trên toàn thế giới. Tòa nhà đã trở thành một địa điểm lý tưởng, thu hút sự quan tâm của các doanh nghiệp lớn, các cá nhân có mức sống cao, đồng thời, đưa thương hiệu Vincom lên một tầm cao mới. Tỷ lệ cho thuê bình quân đối với khu văn phòng cho cả năm 2009 đạt hơn 90% nhưng trong những tháng cuối năm tỷ lệ này đã tăng lên 98%, tỷ lệ cho thuê bình quân cả cả năm đối với khu thương mại là 99%.

Cũng trong năm 2009, việc thi công các dự án đã được khởi công trong năm 2008 của Công ty đã được thực hiện đúng tiến độ. Đặc biệt, với 57.000 m<sup>2</sup> diện tích dành cho khu mua sắm và gần 80.000 m<sup>2</sup> khu văn phòng dự kiến sẽ được khai trương vào ngày 30/4/2010, Vincom Center Shopping Mall và Vincom Office Center – giai đoạn 1 của Cụm dự án Trung tâm Thương mại – Dịch vụ - Khách sạn – Văn phòng – Căn hộ cao cấp – Bãi đậu xe ngầm Vincom tại Quận 1 TP. Hồ Chí Minh, sẽ là một tổ hợp Trung tâm mua sắm và Văn phòng cho thuê lớn nhất Việt Nam, đồng bộ và sang trọng về thiết kế, hoàn hảo về dịch vụ, đáp ứng các nhu cầu mua sắm, giải trí cao cấp và văn phòng làm việc tiêu chuẩn quốc tế...

Ngoài ra, Công ty còn triển khai thực hiện Dự án Văn phòng cho thuê 180-192 Nguyễn Công Trứ, Quận 1 theo hình thức hợp tác đầu tư giữa Vincom và Công ty Cổ phần Du lịch Việt Nam tại TP Hồ Chí Minh.

### 5.3. Doanh thu và lợi nhuận theo từng nhóm dịch vụ

#### DOANH THU THUẦN VÀ LỢI NHUẬN GỘP QUA CÁC NĂM

*Đơn vị: triệu đồng, %*

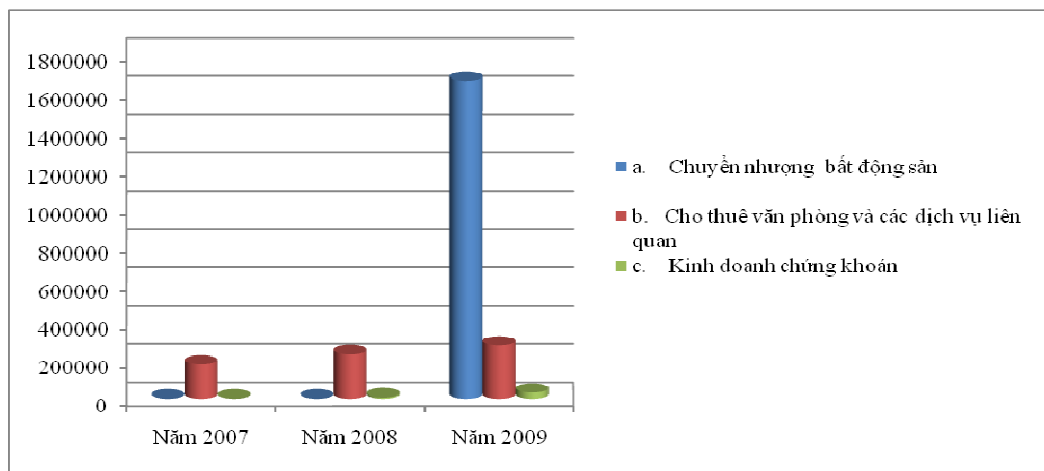
| Chỉ tiêu                                        | Năm 2007 | Năm 2008 | Năm 2009  | % tăng giảm<br>2009/2008 |
|-------------------------------------------------|----------|----------|-----------|--------------------------|
| Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ | 180.195  | 239.180  | 1.974.446 | 725,51                   |
| Giá vốn hàng bán và cung cấp các DV             | 52.133   | 60.710   | 537.310   | 785,03                   |
| LN gộp về bán hàng và c/c dịch vụ               | 128.062  | 178.469  | 1.437.135 | 705,26                   |

*Nguồn: Công ty cổ phần Vincom*

Năm 2007 tỷ trọng doanh thu cho thuê văn phòng và các dịch vụ có liên quan chiếm 100% trên tổng doanh thu, năm 2008 tỷ trọng này đạt mức 97%, năm 2009 tỷ trọng doanh thu cho thuê bất động sản của Công ty đạt 14% và tỷ trọng doanh thu chuyển nhượng bất động sản tăng đột biến 84% do phát sinh 1.663 tỷ đồng doanh thu chuyển nhượng căn hộ tại Dự án Vincom Park Place của Công ty cổ phần đầu tư và thương mại PFV, trong đó Vincom chiếm 74,41% Vốn điều lệ.

**CƠ CẤU DOANH THU THUẦN***Đơn vị: triệu đồng, %*

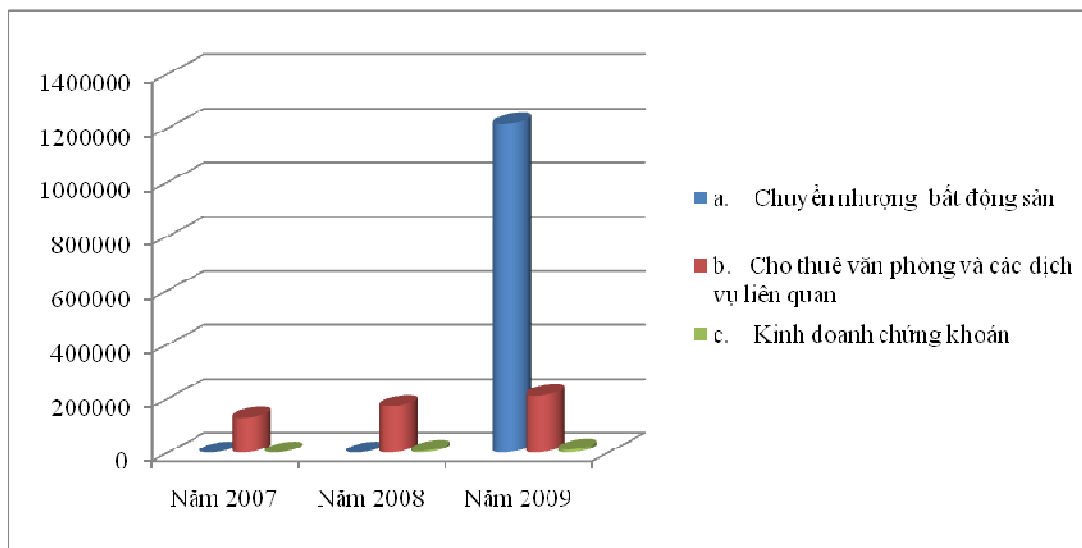
| Khoản mục                                      | Năm 2007       |             | Năm 2008       |             | Năm 2009         |             |
|------------------------------------------------|----------------|-------------|----------------|-------------|------------------|-------------|
|                                                | Giá trị        | Tỷ trọng    | Giá trị        | Tỷ trọng    | Giá trị          | Tỷ trọng    |
| a. Chuyển nhượng bất động sản                  | 0              | 0%          | 0              | 0%          | 1.662.956        | 84,22%      |
| b. Cho thuê văn phòng và các dịch vụ liên quan | 180.195        | 100%        | 232.929        | 97,39%      | 279.510          | 14,16%      |
| c. Kinh doanh chứng khoán                      | 0              | 0%          | 6.251          | 2,61%       | 31.979           | 1,62%       |
| <b>Tổng doanh thu thuần</b>                    | <b>180.195</b> | <b>100%</b> | <b>239.180</b> | <b>100%</b> | <b>1.974.446</b> | <b>100%</b> |

*Nguồn: Công ty cổ phần Vincom***BIỂU ĐỒ: CƠ CẤU DOANH THU THUẦN CỦA VINCOM JSC QUA CÁC NĂM****CƠ CẤU LỢI NHUẬN GỘP CỦA VINCOM GIAI ĐOẠN 2007 - 2009***Đơn vị: triệu đồng, %*

| Chỉ tiêu                                       | Năm 2007       |             | Năm 2008       |             | Năm 2009         |             |
|------------------------------------------------|----------------|-------------|----------------|-------------|------------------|-------------|
|                                                | Giá trị        | Tỷ trọng    | Giá trị        | Tỷ trọng    | Giá trị          | Tỷ trọng    |
| a. Chuyển nhượng bất động sản                  | 0              | 0%          | 0              | 0%          | 1.215.508        | 84,58%      |
| b. Cho thuê văn phòng và các dịch vụ liên quan | 128.062        | 100%        | 172.219        | 96,50%      | 210.612          | 14,66%      |
| c. Kinh doanh chứng khoán                      | 0              | 0%          | 6.251          | 3,50%       | 11.015           | 0,76%       |
| <b>Tổng Lợi nhuận gộp</b>                      | <b>128.062</b> | <b>100%</b> | <b>178.470</b> | <b>100%</b> | <b>1.437.135</b> | <b>100%</b> |

*Nguồn: Công ty cổ phần Vincom*



**BIỂU ĐỒ: CƠ CẤU LỢI NHUẬN GỘP CỦA VINCOM GIAI ĐOẠN 2007 - 2009****5.4. Chi phí kinh doanh**

Chi phí bán hàng và cung cấp dịch vụ của Công ty và các chi phí khác được thể hiện trong bảng sau:

**CHI PHÍ KINH DOANH**

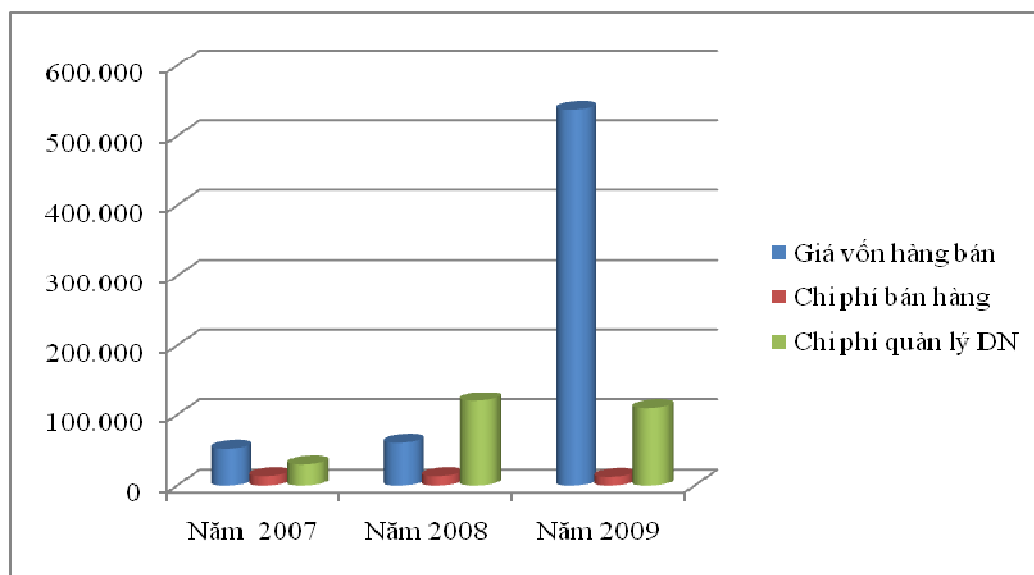
*Đơn vị: triệu đồng, %*

| TT | YẾU TỐ CHI PHÍ     | Năm 2007      |               | Năm 2008       |               | Năm 2009       |               |
|----|--------------------|---------------|---------------|----------------|---------------|----------------|---------------|
|    |                    | Giá trị       | % DT          | Giá trị        | % DT          | Giá trị        | % DT          |
| 1  | Giá vốn hàng bán   | 52.133        | 28,93%        | 60.710         | 25,38%        | 537.310        | 27,21%        |
| 2  | Chi phí bán hàng   | 13.482        | 7,48%         | 13.423         | 5,61%         | 12.326         | 0,62%         |
| 3  | Chi phí quản lý DN | 30.075        | 16,69%        | 120.527        | 50,39%        | 109.706        | 5,56%         |
|    | <b>TỔNG CỘNG</b>   | <b>95.690</b> | <b>53,10%</b> | <b>194.660</b> | <b>81,39%</b> | <b>659.343</b> | <b>33,39%</b> |

*Nguồn: Công ty cổ phần Vincom*

Trong năm 2009, Vincom JSC đã đạt được những thành quả nhất định trong việc kiểm soát chi phí, chi phí bán hàng và chi phí quản lý của Công ty trong năm 2009 đã giảm 9% so với năm 2008.

**BIỂU ĐỒ: GIÁ VỐN HÀNG BÁN, CHI PHÍ BÁN HÀNG, CHI PHÍ QUẢN LÝ  
TRONG TỔNG DOANH THU**



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

Chất lượng dịch vụ là yếu tố tối quan trọng trong hoạt động kinh doanh hàng ngày của Vincom JSC. Chất lượng dịch vụ liên quan đến thành công hay thất bại của tòa nhà và là yếu tố cấu thành quyết định của giá thuê, công suất cho thuê v.v. Chính vì lẽ đó việc kiểm tra chất lượng sản phẩm, dịch vụ luôn được Ban lãnh đạo và toàn thể cán bộ, nhân viên Vincom JSC coi trọng. Hàng loạt các quy định về chức năng nhiệm vụ, quy trình thực hiện công việc, trình tự báo cáo và kiểm tra, xử lý, nhằm đảm bảo và nâng cao chất lượng sản phẩm, dịch vụ đã được ban hành và tuân thủ nghiêm ngặt. Mọi yêu cầu hợp lý của khách hàng đều được đáp ứng đầy đủ, kịp thời, mọi trục trặc đều được khắc phục, sửa chữa nhanh chóng.

Trong quản lý chất lượng Vincom JSC tuân thủ theo hệ thống tiêu chuẩn và quy trình quản lý quốc tế thông qua sự tham vấn và hỗ trợ của Tập đoàn quản lý bất động sản nổi tiếng thế giới CBRE.

Ngoài ra những yêu cầu cơ bản của hệ thống quản lý chất lượng ISO như: Sự phù hợp, Không ngừng nâng cao chất lượng, Tuân thủ hợp đồng, Khắc phục kịp thời, Thỏa mãn nhu cầu khách hàng, Thanh tra, kiểm toán nội bộ, Biện pháp phòng ngừa... cũng được Công ty áp dụng trong thực tế quản lý hàng ngày.

## 5.6. Trình độ công nghệ

Do Công ty hoạt động trong lĩnh vực kinh doanh bất động sản, cho thuê văn phòng, cung cấp dịch vụ nên không có những máy móc thiết bị chuyên dùng mà chủ yếu là các công cụ, thiết bị quản lý.

### Danh mục những tài sản có giá trị lớn của Công ty tại thời điểm 31/12/2009

Đơn vị tính: đồng, %

| TT | Tên tài sản                           | Nguyên giá             | Gt đã khấu hao        | Gt còn lại             | % Gt còn lại |
|----|---------------------------------------|------------------------|-----------------------|------------------------|--------------|
|    | <b>Nhà cửa vật kiến trúc VPHN</b>     | <b>173.803.825.546</b> | <b>19.279.557.852</b> | <b>154.524.267.695</b> |              |
| 1  | Nhà cửa tầng 22&23                    | 2.447.407.737          | 856.813.929           | 1.590.593.808          | 64,99%       |
| 2  | Nhà cửa (phần xây dựng)               | 171.356.417.809        | 18.422.743.923        | 152.933.673.886        | 89,25%       |
|    | <b>TSCĐ tại Nha Trang</b>             | <b>5.494.000.000</b>   | <b>439.519.996</b>    | <b>5.054.480.004</b>   |              |
| 1  | Khu biệt thự nha trang                | 5.494.000.000          | 439.519.996           | 5.054.480.004          | 92,00%       |
|    | <b>Máy móc, thiết bị</b>              | <b>602.286.646</b>     | <b>50.190.553</b>     | <b>552.096.093</b>     |              |
| 1  | Hệ thống quản lý xe B1 tại HH1        | 602.286.646            | 50.190.553            | 552.096.093            | 91,67%       |
|    | <b>Hệ thống điều hoà thông gió</b>    | <b>29.083.740.009</b>  | <b>14.742.707.688</b> | <b>14.341.032.320</b>  |              |
| 1  | Hệ thống điều hoà không khí           | 28.407.383.976         | 14.298.661.260        | 14.108.722.715         | 49,67%       |
| 2  | Điều hoà Panasonic 24000BU Tầng 22    | 154.339.933            | 110.610.281           | 43.729.652             | 28,33%       |
| 3  | Điều hoà Tầng 22&23                   | 234.983.637            | 164.488.547           | 70.495.090             | 30,00%       |
| 4  | Điều hoà khu cầu thang bộ             | 225.358.189            | 135.214.917           | 90.143.272             | 40,00%       |
| 5  | Hệ thống cấp khí tươi cho tầng hầm B2 | 61.674.274             | 33.732.683            | 27.941.591             | 45,31%       |
|    | <b>Hệ thống thang máy</b>             | <b>23.827.110.123</b>  | <b>11.176.334.255</b> | <b>12.650.775.868</b>  |              |
| 1  | Thang chở khách có máy lạnh           | 595.890.484            | 295.635.039           | 300.255.445            | 50,39%       |
| 2  | Thang chở khách có máy lạnh           | 595.890.484            | 295.635.039           | 300.255.445            | 50,39%       |
| 3  | Thang chở khách có máy lạnh           | 595.890.484            | 295.635.039           | 300.255.445            | 50,39%       |
| 4  | Thang chở khách có máy lạnh           | 595.890.484            | 295.635.039           | 300.255.445            | 50,39%       |
| 5  | Thang chở khách có máy lạnh           | 595.890.484            | 295.635.039           | 300.255.445            | 50,39%       |
| 6  | Thang chở khách có máy lạnh           | 595.890.484            | 295.635.039           | 300.255.445            | 50,39%       |
| 7  | Thang chở khách có máy lạnh           | 595.890.484            | 295.635.039           | 300.255.445            | 50,39%       |
| 8  | Thang chở khách có máy lạnh           | 595.890.484            | 295.635.039           | 300.255.445            | 50,39%       |

| TT | Tên tài sản                                    | Nguyên giá           | Gt đã khấu hao       | Gt còn lại           | % Gt còn lại |
|----|------------------------------------------------|----------------------|----------------------|----------------------|--------------|
| 9  | Thang chở khách không có máy lạnh              | 791.127.974          | 407.748.041          | 383.379.933          | 48,46%       |
| 10 | Thang chở khách không có máy lạnh              | 791.127.974          | 407.748.041          | 383.379.933          | 48,46%       |
| 11 | Thang chở ô tô loại có máy lạnh                | 1.458.152.716        | 761.140.629          | 697.012.087          | 47,80%       |
| 12 | Thang cuốn loại 9300 cao 5.0m                  | 593.876.951          | 304.846.746          | 289.030.206          | 48,67%       |
| 13 | Thang cuốn loại 9300 cao 5.0m                  | 593.876.951          | 304.846.746          | 289.030.205          | 48,67%       |
| 14 | Thang cuốn loại 9300 cao 5.0m                  | 593.876.951          | 304.846.746          | 289.030.205          | 48,67%       |
| 15 | Thang cuốn loại 9300 cao 5.0m                  | 593.876.951          | 304.846.746          | 289.030.205          | 48,67%       |
| 16 | Thang cuốn loại 9300 cao 4.5m                  | 584.831.651          | 294.870.070          | 289.961.581          | 49,58%       |
| 17 | Thang cuốn loại 9300 cao 4.5m                  | 584.831.651          | 294.870.070          | 289.961.581          | 49,58%       |
| 18 | Thang cuốn loại 9300 cao 4.5m                  | 584.831.651          | 294.870.070          | 289.961.581          | 49,58%       |
| 19 | Thang cuốn loại 9300 cao 4.5m                  | 584.831.651          | 294.870.070          | 289.961.581          | 49,58%       |
| 20 | Thang cuốn loại 9300 cao 4.5m                  | 584.831.651          | 294.870.070          | 289.961.581          | 49,58%       |
| 21 | Thang cuốn loại 9300 cao 4.5m                  | 584.831.651          | 294.870.070          | 289.961.581          | 49,58%       |
| 22 | Thang cuốn loại 9300 cao 4.5m                  | 584.831.651          | 294.870.070          | 289.961.581          | 49,58%       |
| 23 | Thang cuốn loại 9300 cao 4.5m                  | 584.831.651          | 294.870.070          | 289.961.581          | 49,58%       |
| 24 | Thang cuốn loại 9300 cao 4.5m                  | 584.831.651          | 294.870.070          | 289.961.581          | 49,58%       |
| 25 | Thang cuốn loại 9300 cao 4.5m                  | 584.831.651          | 294.870.070          | 289.961.581          | 49,58%       |
| 26 | Thang cuốn loại 9300 cao 4.5m                  | 584.831.651          | 294.870.070          | 289.961.581          | 49,58%       |
| 27 | Thang cuốn loại 9300 cao 4.5m                  | 584.831.651          | 294.870.070          | 289.961.581          | 49,58%       |
| 28 | Thang máy quan sát Fujisu trọng tải 1 tấn      | 2.581.785.172        | 962.445.173          | 1.619.339.998        | 62,72%       |
| 29 | Thang máy quan sát Fujisu trọng tải 1 tấn      | 2.581.785.172        | 962.445.173          | 1.619.339.998        | 62,72%       |
| 30 | HT khung thép và thang bộ thoát hiểm ngoài nhà | 1.462.519.626        | 551.899.059          | 910.620.567          | 62,26%       |
|    | <b>Hệ thống điện (máy phát, tủ điện)</b>       | <b>8.139.366.233</b> | <b>4.026.608.396</b> | <b>4.112.757.838</b> |              |
| 1  | Tủ điện hạ thế, trung thế, máng điện, cáp điện | 2.896.805.065        | 1.466.301.250        | 1.430.503.815        | 49,38%       |
| 2  | Máy biến áp khô 1600 KA                        | 882.485.166          | 451.413.430          | 431.071.736          | 48,85%       |
| 3  | Bộ công tắc điện                               | 866.153.035          | 424.761.045          | 441.391.990          | 50,96%       |
| 4  | Hệ thống máy phát điện                         | 1.595.670.128        | 779.544.652          | 816.125.476          | 51,15%       |
| 5  | Hệ thống máy phát điện                         | 1.595.670.128        | 779.544.652          | 816.125.476          | 51,15%       |

| TT | Tên tài sản                                            | Nguyên giá            | Gt đã khấu hao       | Gt còn lại            | % Gt còn lại  |
|----|--------------------------------------------------------|-----------------------|----------------------|-----------------------|---------------|
| 6  | Bồn dầu HT máy phát điện                               | 194.367.191           | 93.975.039           | 100.392.152           | 51,65%        |
| 7  | Tủ tự động đóng cắt trung thế 24kV 630A 16KA           | 108.215.520           | 31.068.327           | 77.147.193            | 71,29%        |
|    | <b>Hệ thống điện chiếu sáng</b>                        | <b>8.178.091.016</b>  | <b>4.046.050.881</b> | <b>4.132.040.135</b>  |               |
| 1  | Hệ thống điện chiếu sáng                               | 8.178.091.016         | 4.046.050.881        | 4.132.040.135         | 50,53%        |
|    | <b>Hệ thống cấp thoát nước</b>                         | <b>5.019.619.266</b>  | <b>2.484.679.661</b> | <b>2.534.939.604</b>  |               |
| 1  | Hệ thống cấp thoát nước                                | 5.019.619.266         | 2.484.679.661        | 2.534.939.604         | 50,50%        |
|    | <b>Hệ thống phòng cháy chữa cháy</b>                   | <b>8.397.365.027</b>  | <b>4.249.577.560</b> | <b>4.147.787.468</b>  |               |
| 1  | Hệ thống PCCC                                          | 8.250.185.087         | 4.146.551.602        | 4.103.633.486         | 49,74%        |
| 2  | Hệ thống PCCC T22 & 23                                 | 147.179.940           | 103.025.958          | 44.153.982            | 30,00%        |
|    | <b>Hệ thống an ninh kiểm soát</b>                      | <b>488.627.274</b>    | <b>239.668.301</b>   | <b>248.958.973</b>    |               |
| 1  | Hệ thống âm thanh an ninh kiểm soát                    | 488.627.274           | 239.668.301          | 248.958.973           | 50,95%        |
|    | <b>Thiết bị nhà hàng</b>                               | <b>222.709.130</b>    | <b>222.709.130</b>   |                       | <b>0,00%</b>  |
| 1  | Bếp công nghiệp                                        | 222.709.130           | 222.709.130          |                       | 0,00%         |
|    | <b>Hệ thống quản lý ô tô xe máy tại tầng hầm B1+B2</b> | <b>671.022.721</b>    | <b>74.558.080</b>    | <b>596.464.641</b>    | <b>88,89%</b> |
|    | <b>Máy toàn đạc điện tử Leica Flexline TS02-5</b>      | <b>149.200.000</b>    | <b>16.577.776</b>    | <b>132.622.224</b>    | <b>88,89%</b> |
|    | <b>Phương tiện vận tải</b>                             | <b>7.312.843.379</b>  | <b>4.043.335.583</b> | <b>3.269.507.796</b>  |               |
| 1  | Ô tô Mardar                                            | 410.519.856           | 359.204.869          | 51.314.987            | 12,50%        |
| 2  | Ô tô TOYOTA Altis                                      | 457.861.818           | 335.351.604          | 122.510.214           | 26,76%        |
| 3  | Ô tô Mercedes Benz                                     | 2.717.171.727         | 1.698.232.326        | 1.018.939.401         | 37,50%        |
| 4  | Ô tô Mondeo 2.5 V6                                     | 615.520.000           | 320.583.341          | 294.936.659           | 47,92%        |
| 5  | Ô tô Mercedes Benz                                     | 1.295.040.000         | 827.386.674          | 467.653.326           | 36,11%        |
| 6  | Xe ô tô TOYOTA Camry 3.5Q                              | 1.022.122.195         | 317.027.069          | 705.095.126           | 68,98%        |
| 7  | Xe ô tô TOYOTA Camry 2.4                               | 794.607.783           | 185.549.700          | 609.058.083           | 76,65%        |
|    | <b>Phương tiện vận tải CNHCM</b>                       | <b>1.203.862.475</b>  | <b>183.022.887</b>   | <b>1.020.839.588</b>  |               |
| 1  | Xe Ford Everest WV9S màu ghi vàng, xám đen             | 639.318.350           | 122.536.019          | 516.782.331           | 80,83%        |
| 2  | Xe Toyota Camry biển số 79D-3023                       | 564.544.125           | 60.486.868           | 504.057.257           | 89,29%        |
|    | <b>Thiết bị, dụng cụ quản lý</b>                       | <b>11.687.597.248</b> | <b>473.231.888</b>   | <b>11.214.365.360</b> |               |
| 1  | Biển tần Vacon                                         | 161.996.632           | 29.032               | 161.967.600           | 99,98%        |

| TT | Tên tài sản                                          | Nguyên giá             | Gt đã khấu hao        | Gt còn lại             | % Gt còn lại |
|----|------------------------------------------------------|------------------------|-----------------------|------------------------|--------------|
| 2  | Tủ điện phân phối trước, sau UPS                     | 316.694.524            | 567.553               | 316.126.971            | 99,82%       |
| 3  | Bộ sever,IBM máy chủ                                 | 281.752.020            | 281.752.020           |                        | 0,00%        |
| 4  | Bộ sever,IBM máy chủ                                 | 111.755.065            | 111.755.065           |                        | 0,00%        |
| 5  | Lắp đặt HT âm thanh và thiết bị hội nghị truyền hình | 128.840.000            | 71.683.041            | 57.156.959             | 44,36%       |
| 6  | Hệ thống máy Life/Asia + Smart 400                   | 4.609.206.557          |                       | 4.609.206.557          | 100,00%      |
| 7  | Hệ thống máy IBM                                     | 2.972.733.225          |                       | 2.972.733.225          | 100,00%      |
| 8  | Hệ thống máy IBM                                     | 2.972.733.225          |                       | 2.972.733.225          | 100,00%      |
| 9  | Bộ Polycon, software                                 | 131.886.000            | 7.445.177             | 124.440.823            | 94,35%       |
|    | <b>Phương tiện vận tải cty</b>                       | <b>1.294.350.000</b>   | <b>63.064.766</b>     | <b>1.231.285.234</b>   |              |
| 1  | Xe ô tô Lexus                                        | 1.294.350.000          | 63.064.766            | 1.231.285.234          | 95,13%       |
|    | <b>Máy móc thiết bị CNHCM</b>                        | <b>204.400.000</b>     | <b>102.200.004</b>    | <b>102.199.996</b>     |              |
| 1  | Bộ 04 Container dùng làm VP công trường              | 204.400.000            | 102.200.004           | 102.199.996            | 50,00%       |
|    | <b>TSCĐ khác</b>                                     | <b>1.285.454.953</b>   | <b>1.200.682.599</b>  | <b>84.772.354</b>      |              |
| 1  | Biển quảng cáo                                       | 1.285.454.953          | 1.200.682.599         | 84.772.354             | 6,59%        |
|    | <b>Quyền sử dụng đất</b>                             | <b>131.854.706.343</b> | <b>4.976.947.427</b>  | <b>126.877.758.916</b> |              |
| 1  | Quyền sử dụng đất                                    | 39.637.792.343         | 4.976.947.427         | 34.660.844.916         | 87,44%       |
| 2  | Quyền sử dụng đất Nhà trang KT A1                    | 53.408.654.000         |                       | 53.408.654.000         | 100,00%      |
| 3  | Quyền sử dụng đất nhà trang lô TM                    | 38.808.260.000         |                       | 38.808.260.000         | 100,00%      |
|    | <b>Phần mềm quản lý</b>                              | <b>2.167.888.569</b>   | <b>1.150.194.828</b>  | <b>1.017.693.741</b>   |              |
| 1  | Phần mềm quản lý Website                             | 105.465.000            | 105.465.000           |                        | 0,00%        |
| 2  | Phần mềm cho văn phòng                               | 220.634.071            | 186.487.969           | 34.146.102             | 15,48%       |
| 3  | Phần mềm Oracle                                      | 724.448.572            | 481.731.120           | 242.717.452            | 33,50%       |
| 4  | Phần mềm máy tính cho BQLDA                          | 383.993.181            | 147.908.481           | 236.084.700            | 61,48%       |
| 5  | CC bản quyền phần mềm máy tính cho BQLDA và phòng IT | 237.496.545            | 91.480.147            | 146.016.398            | 61,48%       |
| 6  | Phần mềm hệ thống quản lý nhân sự                    | 302.294.000            | 62.029.865            | 240.264.135            | 79,48%       |
| 7  | Phần mềm Fast                                        | 193.557.200            | 75.092.246            | 118.464.954            | 61,20%       |
|    | <b>Tổng cộng</b>                                     | <b>421.088.065.959</b> | <b>73.241.420.111</b> | <b>347.846.645.847</b> |              |

## 5.7. Hoạt động marketing

Hiện nay Nhà nước đang có những biện pháp nhằm minh bạch, lành mạnh hoá thị trường bất động sản để thị trường này có thể phát triển vận hành đúng theo quy luật khách quan của nền kinh tế thị trường, giảm thiểu sự rủi ro cho các nhà đầu tư và người tiêu dùng. Cũng giống như các ngành nghề kinh doanh khác, doanh nghiệp đầu tư kinh doanh bất động sản muốn việc đầu tư của mình mang lại hiệu quả kinh tế cao nhất, giảm thiểu được các yếu tố rủi ro thì công tác nghiên cứu thị trường, xây dựng một chiến lược marketing ngay từ khi hình thành ý tưởng đầu tư là một việc không thể thiếu. Có thể nói, chiến lược marketing tổng thể của Vincom được định vị và thực hiện nhằm hướng về cộng đồng và các nhà đầu tư với mục tiêu xây dựng hình ảnh một thương hiệu bất động sản hàng đầu.

### Marketing

#### *Tốc độ, sáng tạo, hiệu quả trong từng hành động*

Với việc xác định rõ ràng nhóm khách hàng mục tiêu, kế hoạch quảng cáo dài hạn và ngắn hạn của Công ty Cổ phần Vincom được đặt ra phù hợp với mục đích phát triển bền vững lâu dài cũng như mục tiêu trước mắt của Công ty. Hình thức marketing của Công ty được chia cụ thể thành các khâu: Marketing đại chúng, Marketing phân loại, Marketing tới khách hàng mục tiêu, Marketing trên cơ sở sự kiện

Công ty luôn có kế hoạch truyền thông và quảng cáo hàng năm trên hầu hết các tạp chí, báo có uy tín nhằm định vị thương hiệu: **VINCOM – thương hiệu bất động sản hàng đầu Việt Nam**. Có thể nói, hình ảnh toà tháp đôi Vincom đã trở thành hình ảnh quen thuộc không chỉ với mọi người dân Thủ đô mà còn đối với người dân cả nước. Hiện nay, hình ảnh Vincom còn được nâng tầm khi gắn liền với những tổ hợp dự án BĐS cao cấp và bề thế không chỉ ở Hà Nội mà còn ngay tại trung tâm Quận 1, TP. Hồ Chí Minh, cũng như một số thành phố lớn khác.

Trung tâm thương mại Vincom, một trong những địa chỉ vui chơi – mua sắm nổi tiếng của thủ đô, trực thuộc sự quản lý của Công ty, vẫn thường xuyên tổ chức các chương trình khuyến mãi và lễ hội lớn nhằm thu hút khách. Những chương trình này đều được thực hiện kịp thời, đúng thời điểm để kích cầu mua sắm và tiêu dùng, đặc biệt trong những dịp lễ tết, các ngày kỷ niệm lớn.

Thương hiệu Vincom cũng đã trở nên quen thuộc với các hoạt động quảng bá như tham gia các hội chợ triển lãm, các hội nghị hội thảo, các diễn đàn có tầm ảnh hưởng lớn về kinh tế, bất động sản, nghiên cứu khoa học.

Đồng hành cùng các chương trình khuyến mại, quảng cáo trên báo chí hay truyền hình, thương hiệu Vincom còn được đánh giá là một thương hiệu thân thiện với các hoạt động tài trợ cho các chương trình nhân đạo cho những nạn nhân chất độc màu da cam, trẻ mồ côi, ủng hộ người nghèo, đồng bào vùng lũ lụt, những người gặp hoàn cảnh khó khăn... Có thể nhận thấy, Vincom luôn phấn đấu vì sự tiến bộ và phát triển bền vững của xã hội.

Với kết quả kinh doanh khả quan trong năm 2009, Công ty CP Vincom đã được ghi nhận bằng hàng loạt các giải thưởng uy tín như Giải thưởng Sao Vàng Đất Việt 2009 dành cho Top 100 Thương hiệu hàng đầu, Giải thưởng Tòa nhà hiệu quả năng lượng lần II của Bộ Công thương tháng 3/2009, Giải thưởng Cúp Thăng Long 2009 do UBND Tp Hà Nội xét tặng, Giải thưởng Thương hiệu Chứng khoán uy tín năm 2009....

Hiện nay, Vincom đã được đánh giá là một doanh nghiệp có sức ảnh hưởng nhất định tới cộng đồng.

### **Truyền thông và quan hệ cộng đồng**

*Vẫn luôn là định hướng thân thiện và đồng hành cùng công chúng*

Truyền thông thân thiện là một phương thức được Vincom áp dụng với các đối tượng công chúng. Tạo ra các hoạt động xã hội mang tính xã hội hóa cao là cách mà Vincom luôn áp dụng để đẩy mạnh công tác truyền thông, tạo hình ảnh và sự kiện tốt để tiếp cận công chúng. Chính vì vậy mà Vincom luôn được công chúng và hệ thống truyền thông đánh giá cao về sự thân thiện và chuyên nghiệp trong công tác này.

Các hoạt động truyền thông và quan hệ cộng đồng của Vincom luôn được duy trì ổn định, thường xuyên và liên tục, quảng bá hiệu quả hình ảnh và thương hiệu Vincom. Việc củng cố và xây dựng các cá tính, định vị thương hiệu của Vincom được thực hiện thường xuyên theo phương châm “vững chắc, chuyên nghiệp, khoa học, năng động và hiện đại”.

Hoạt động truyền thông và quan hệ cộng đồng của Vincom luôn đi theo hướng truyền thông một cách trung thực để tạo uy tín, cởi mở và hành động nhất quán, trước sau như một để xây dựng niềm tin. Hoạt động này cũng được duy trì liên tục truyền thông



hai chiều nhằm ngăn ngừa bất hoà và xây dựng quan hệ lâu dài, tạo ra sự hài hoà trong mối quan hệ giữa doanh nghiệp, tổ chức và cộng đồng trong xã hội. Từ lâu, truyền thông thực sự trở thành cầu nối hiệu quả giữa Vincom với cộng đồng nói chung cũng như với các nhà đầu tư nói riêng.

Với các sự kiện lớn của công ty, việc xúc tiến truyền thông tới công chúng luôn được lãnh đạo công ty coi trọng hàng đầu, theo đó, thông tin luôn được đánh giá một cách khách quan và nhìn nhận từ nhiều phía để từ đó, nhà đầu tư, đối tác, cổ đông vừa có thể nắm được đầy đủ thông tin, lại đồng thời dễ dàng nhìn nhận và phân tích được thông tin dựa trên các đánh giá khách quan nhiều chiều.

Đặc biệt hơn nữa, khi mà các nhà nghiên cứu đã chứng minh được lợi ích vượt bậc trong công tác truyền thông so với các hoạt động quảng cáo trên cả 2 yếu tố: Chi phí và hiệu quả, Công ty CP Vincom đã ứng dụng một cách hiệu quả khi sử dụng truyền thông trong việc góp phần khẳng định vị thế và niềm tin đối với đối tác và khách hàng.

Năm 2008, 2009, hàng loạt các phương tiện truyền thông như: Báo chí, truyền hình, đài phát thanh đều có nhiều bài viết/ phóng sự/ chương trình phản ánh về hoạt động của Vincom dưới rất nhiều góc độ. Có thể nói, thương hiệu Vincom thực sự được nhiều người trên cả nước biết tới và đánh giá cao.

Tất cả những hoạt động trên luôn luôn diễn ra song song với nhau, tạo nên vị thế của một Công ty cổ phần Vincom hiệu quả, chuyên nghiệp, khoa học và phát triển bền vững.

### **5.8. Hoạt động nghiên cứu thị trường**

Trong năm qua, công tác điều tra, nghiên cứu thị trường vẫn liên tục được tăng cường nhằm cung cấp cơ sở cho việc lập chiến lược, ra quyết định cho các hoạt động kinh doanh của Vincom. Hiện nay hoạt động này được giao cho Bộ phận Marketing và Ban Quản lý Dự án của Công ty tiến hành.

Việc thực hiện tốt công tác nghiên cứu thị trường giúp Vincom xây dựng và thực hiện hiệu quả chiến dịch marketing và giao tiếp lớn, tạo nên một nền tảng vững chắc cho thông điệp và thương hiệu của Vincom.

Ngoài ra, thông tin liên quan đến thị trường Bất động sản Hà Nội, Thành phố Hồ Chí Minh và các tỉnh thành khác cũng thường xuyên được Công ty thu thập, đánh giá, tổng hợp thông tin, từ đó định vị đúng vị trí của Vincom, dự đoán phương hướng phát triển của thị trường, từ đó đưa ra chiến lược, sách lược kinh doanh phù hợp... Bên cạnh đó,

nhằm có được những thông tin chính xác, khách quan, Công ty cũng luôn thuê các công ty tư vấn, đánh giá và nghiên cứu thị trường độc lập có các điều tra, nghiên cứu sâu về các lĩnh vực (định vị thương hiệu, BĐS) để từ đó Công ty có các căn cứ đánh giá và định hướng xác đáng, hiệu quả...

### 5.9. Nhân hiệu thương mại, đăng ký phát minh sáng chế, bản quyền

Nhãn hiệu thương mại của Công ty: Từ khi thành lập vào ngày 03/05/2002, Công ty cổ phần Vincom đã đăng ký bảo hộ nhãn hiệu thương mại là Vincom với logo Công ty là:



Phát minh sáng chế, bản quyền: chưa có

### 5.10. Các hợp đồng lớn đang được thực hiện (tính đến ngày 31/12/2009)

| STT                            | SỐ HĐ               | NGÀY KÝ HĐ | TÊN ĐỐI TÁC                                                               | THỜI HẠN THUÊ (NĂM) | TIỀN THUÊ HÀNG THÁNG (USD) |
|--------------------------------|---------------------|------------|---------------------------------------------------------------------------|---------------------|----------------------------|
| <b>I. Trung tâm Thương mại</b> |                     |            |                                                                           |                     |                            |
| 1                              | CBRE/VCTR-019/2009  | 01/3/2009  | Viet Thai International JSC (Highland coffee)                             | 5                   | 10.082,00                  |
| 2                              | VINCOM/VCTR/09/2007 | 28/09/2006 | Phuong Phat Co., Ltd (Make Up Forever / Paris France)                     | 3                   | 13.330,80                  |
| 3                              | VINCOM/VCTR/18/2007 | 18/12/2007 | Viet Bac Co., Ltd (SB Furniture)                                          | 3                   | 10.526,40                  |
| 4                              | VINCOM/VCTR/21/2007 | 18/12/2007 | Viet Bac Co., Ltd (Madison)                                               | 3                   | 20.660,76                  |
| 5                              | CBRE/VCTR/016/2004  | 10/12/2004 | Dong Hung Trade & Services Co., Ltd – Hanoi Branch (Siêu thị Citimart)    | 10                  | 30.290,00                  |
| 6                              | CBRE/VCTR/099/2005  | 01/11/2005 | Rossano Co., Ltd                                                          | 5                   | 12.180,00                  |
| 7                              | VINCOM/VCTR/22/2008 | 19/12/2007 | Rossano Co., Ltd                                                          | 3                   | 5.520,00                   |
| 8                              | CBRE/VCTR/070/2009  | T11/2009   | Ben Thanh Marketing and Trading Co., Ltd (Siêu thị Điện máy Best Carings) | 5                   | 63.096,46                  |
| 9                              | VINCOM/VCTR/46/2007 | 19/12/2007 | Toji Joint Stock Company (Braun Buffel)                                   | 2                   | 10.212,00                  |

| STT | SỐ HĐ                | NGÀY KÝ HĐ | TÊN ĐỐI TÁC                                                           | THỜI HẠN THUÊ (NĂM) | TIỀN THUÊ HÀNG THÁNG (USD) |
|-----|----------------------|------------|-----------------------------------------------------------------------|---------------------|----------------------------|
| 10  | CBRE/VCTR/058/2009   | 24/11/2009 | Dat A Trading Co. Ltd (United Color of Benetton)                      | 5                   | 7.752,00                   |
| 11  | VINCOM/VCTR/04/2008  | 04/01/2008 | Nghi Hung Trading & service Co. Ltd (Converse)                        | 3                   | 4.880,00                   |
| 12  | VINCOM/VCTR/17/2008  | 16/01/2008 | Sai Gon Deli Entertainment Service and Trading Co., Ltd (Paloma Cafe) | 3                   | 9.240,00                   |
| 13  | VINCOM/VCTR/27/2008  | 16/01/2008 | Vinh Loi Trading and Services Co., Ltd (Vinh Loi II Restaurant)       | 3                   | 6.412,24                   |
| 14  | CBRE/VCTR/011/2004   | 10/12/2004 | Hai Cang Company Limited (Ocean Harbor Restaurant)                    | 7                   | 13.307,50                  |
| 15  | CBRE/VCTR/103/2006   | 01/4/2006  | Viet Thai International Joint Stock Company (Nike)                    | 5                   | 7.518,72                   |
| 16  | VINCOM/VCTR/03A/2008 | 07/07/2008 | Ms. Hoang Thi Hau (Geox)                                              | 3                   | 4.272,30                   |
| 17  | CBRE/VCTR/004/2008   | 11/7/2008  | Ms. Nguyen Thi Minh Nguyet (Ecco)                                     | 3                   | 5.373,20                   |
| 18  | VINCOM/VCTR/37/2007  | 19/12/2007 | Thuy Loc Trading Construction Co., Ltd – Hanoi Branch (Shiseido)      | 3                   | 8.674,40                   |
| 19  | VINCOM/VCTR/47/2007  | 19/12/2007 | Nguyen Bao Ngoc Trading Co., Ltd (Bossini / Giordanno)                | 3                   | 11.534,00                  |
| 20  | VINCOM/VCTR/12/2008  | 11/01/2008 | Mrs. Nguyen Thi Tuyen (Adidas)                                        | 3                   | 5.256,00                   |
| 21  | CBRE/VCTR/005/2008   | 15/7/2008  | Hao Yen Co., Ltd (Akemi)                                              | 3                   | 6.105,68                   |
| 22  | CBRE/VCTR/092/2005   | 03/10/2005 | Megastar Media Joint Venture Co. Ltd, VN (Megastar Cinema Complex)    | 20                  | 55.273,00                  |
| 23  | VINCOM/VCTR/03/2008  | 21/02/2008 | Thanh Bac Fashion JSC (Levi's)                                        | 3                   | 8.614,43                   |
| 24  | CBRE/VCTR/014/2004   | 23/11/2004 | Ms. Do Thi Cam Lynh (Bonita)                                          | 3                   | 8.370,99                   |
| 25  | CBRE/VCTR/019/2007   | 05/3/2007  | Banyang Trading Company (Samsonite)                                   | 3                   | 8.282,18                   |

| STT | SỐ HĐ                  | NGÀY KÝ HĐ | TÊN ĐỐI TÁC                                                 | THỜI HẠN THUÊ (NĂM) | TIỀN THUÊ HÀNG THÁNG (USD) |
|-----|------------------------|------------|-------------------------------------------------------------|---------------------|----------------------------|
| 26  | VINCOM/VCTR/06/2007    | 15/3/2007  | Thanh Bac Fashion JSC (Elizabeth Arden)                     | 3                   | 2.418,00                   |
| 27  | CBRE/VCTR/022/2007     | 11/6/2007  | Phung Thien Trading Co. (Montblanc)                         | 3                   | 2.403,00                   |
| 28  | CBRE/VCTR/021/2007     | 16/05/2007 | Tan Hoang Cuong Co. (Edox, Longiness, CK)                   | 3                   | 4.188,80                   |
| 29  | VINCOM/VCTR/07/2007    | 19/03/2007 | Thuy Loc Company (Za cosmetics & Thierry Mugler perfume)    | 3                   | 2.948,72                   |
| 30  | VINCOM/VCTR/25/2008    | 28/01/2008 | Ta Gia JSC (Homemart)                                       | 3                   | 6.171,00                   |
| 31  | CBRE/VCTR-014/2008     | 22/12/2008 | Nha Lich JSC Co (Religio)                                   | 3                   | 3.535,00                   |
| 32  | CBRE/VCTR-015/2008     | 18/12/2008 | Ms. Do Thi Cam Lynh (Carlo Rino)                            | 3                   | 5.062,12                   |
| 33  | VINCOM/VCTR/01/2008    | 19/02/2008 | Nguyen Bao Ngoc Trading Co., Ltd (Baleno & Samuel & Kevin ) | 3                   | 5.183,00                   |
| 34  | VINCOM/VCTR/053/2007   | 10/01/2008 | Ms. Ha Thi Thu Hang (Aussino)                               | 3                   | 6.104,00                   |
| 35  | CBRE/VCTR/033/2009     | 9/9/2009   | Nguyễn Thị Quý (Puma)                                       | 3                   | 11,061.05                  |
| 36  | CBRE/VCTR-056/2009     | 7/10/2009  | Vũ Tiên Co (Hot Life Cafe)                                  | 3                   | 6,650.00                   |
| 37  | CBRE/VCTR/041/2009     | 7/10/2009  | Red Sun Co.(Seoul Garden)                                   | 3                   | 13,120.00                  |
| 38  | CBRE/VCTR/051/2009     | 16/9/2009  | Rong Dia Oc Co. (Pizza Hut)                                 | 3                   | 9,472.00                   |
| 39  | CBRE/VCTR/044/2009     | 6/9/2009   | Thoi trang Xanh Co ban Co. (Blue Exchange)                  | 3                   | 18,198.00                  |
| 40  | CBRE/VCTR-036/2009     | 9/9/2009   | Anh em Viet Co. (Lock & Lock)                               | 3                   | 6,509.72                   |
| 41  | CBRE/VCTR-054/2009     | 30/10/2009 | Kims Solution Co. (Kims Fullhouse)                          | 3                   | 12,578.80                  |
| 42  | VINCOM/VCTR/11/T5/2009 | 1/8/2009   | Cong Vang Co.                                               | 3                   | 4,307.20                   |
| 43  | CBRE/VCTR/093/2005     | 02/10/2007 | Hoang Huy Co., Ltd                                          | 3                   | 8.084,00                   |
| 44  | VINCOM/VCTR/013/2008   | 14/01/2008 | Triumph International Co., Ltd (Triumph)                    | 3                   | 4.180,00                   |

| STT                                                            | SỐ HĐ                | NGÀY KÝ HĐ | TÊN ĐỐI TÁC                                  | THỜI HẠN THUÊ (NĂM) | TIỀN THUÊ HÀNG THÁNG (USD) |
|----------------------------------------------------------------|----------------------|------------|----------------------------------------------|---------------------|----------------------------|
| 45                                                             | VINCOM/VCTR/003/2008 | 02/01/2008 | Vincom Securities JSC                        | 3                   | 19.872,00                  |
| 46                                                             | CBRE/VCTR-024/2009   | 01/3/2009  | Ms. Truong Thuy Linh                         | 3                   | 6.930,00                   |
| 47                                                             | CBRE/VCTR/056/2009   | 01/12/2009 | Cty TNHH một TV Thai Kieu                    | 3                   | 7.347,84                   |
| 48                                                             | VINCOM/VCTR/036/2007 | T11/2007   | CN Công ty CP Thuy Loc                       | 3                   | 3.400,06                   |
| 49                                                             | VINCOM/VCTR-001/2009 | T11/2009   | Kim Huong Ltd                                | 2                   | 3.971,20                   |
| 50                                                             | CBRE/VCTR/034/2009   | T09/2009   | Cong ty TNHH 1TV Thuong mai Kim Cuong        | 3                   | 2.311,92                   |
| 51                                                             | CBRE/VCTR/059/2009   | 20/11/2009 | CN Cty TNHH IVI - CH tại TTTM Vincom         | 3                   | 8.858,00                   |
| 52                                                             | CBRE/VCTR/062/2009   | 20/12/2009 | Cong ty TNHH Thuong mai LK                   | 3                   | 5.568,00                   |
| 53                                                             | CBRE/VCTR/038/2009   | 20/12/2009 | Ms Le Thi Phuong Chinh                       | 3                   | 4.128,00                   |
| 54                                                             | VINCOM/VCTR/003/2009 | 19/10/2009 | BIDV - SGD I                                 | 5                   | 9.935,00                   |
| 55                                                             | VINCOM/VCTR/031/2009 | 10/08/2009 | Cty TNHH TM-DV Hoang Khang Minh              | 3                   | 5.5480,00                  |
| 56                                                             | *                    |            | Cty TNHH Đào tạo To chuc bieu dien Viet Nhat | 3                   | 8.085,00                   |
| 57                                                             | VINCOM/VCTR/055/2009 | 01/12/2009 | Công ty CP Viet Thai Quoc te                 | 3                   | 7.315,00                   |
| 58                                                             | CBRE/VCTR/053/2009   | 01/10/2009 | Hoang Phuc QT Ltd                            | 3                   | 6.600,00                   |
| <b>Tổng cộng Tiền thuê hàng tháng từ Trung tâm thương mại:</b> |                      |            |                                              |                     | <b>579.809,49</b>          |
| <b>II. Khối văn phòng</b>                                      |                      |            |                                              |                     |                            |
| 1                                                              | VINCOM/VCTO/060/2008 | 31/7/2008  | Deposit Insurance of Viet nam                | 3                   | 113.756,50                 |
| 2                                                              | CBRE/VCTO/023/2005   | 27/5/2008  | Royal Norwegian Embassy                      | 2                   | 28.152,00                  |
| 3                                                              | CBRE/VCTO/042/2005   | 12/09/2005 | Irish Embassy                                | 3                   | 11.076,00                  |
| 4                                                              | CBRE/VCTO/003/2008   | 31/8/2008  | Sony Electronics Co,Ltd                      | 5                   | 10.660,00                  |
| 5                                                              | VINCOM/VCTO/04/2008  | 22/02/2008 | Oriented Consuntant (OC)                     | 3                   | 9.030,00                   |
| 6                                                              | VINCOM/VCTO/032/2008 | 17/4/2008  | Cisco System Vietnam Ltd.,                   | 2                   | 7.770,00                   |
| 7                                                              | VINCOM/VCTO-060/2009 | 11/6/2009  | THT Development Co.Ltd.,                     | 3                   | 5.100,00                   |
| 8                                                              | VINCOM/VCTO/05/2008  | 20/02/2008 | Tetra Pak Co., Ltd                           | 2                   | 6.120,00                   |

| STT | SỐ HĐ                | NGÀY KÝ HĐ | TÊN ĐỐI TÁC                                                         | THỜI HẠN THUÊ (NĂM) | TIỀN THUÊ HÀNG THÁNG (USD) |
|-----|----------------------|------------|---------------------------------------------------------------------|---------------------|----------------------------|
| 9   | VINCOM/VCTO/09/2007  | 22/06/2007 | VN Airlines Office for Northern Region                              | 3                   | 8.028,15                   |
| 10  | CBRE/VCTO/006/2008   | 28/10/2008 | Tri Tin International                                               | 5                   | 5.460,00                   |
| 11  | VINCOM/VCTO/058/2008 | 15/6/2008  | Khai Son JSC                                                        | 2                   | 4.921,00                   |
| 12  | CBRE/VCTO-006/2009   | 24/02/2009 | Thyssen Krupp Representative Office                                 | 1                   | 7.038,00                   |
| 13  | CBRE/VCTO-007/2009   | 24/02/2009 | Polysius AG Representative Office                                   | 1                   | 7.480,00                   |
| 14  | VINCOM/VCTO/10/2007  | 18/12/2007 | Airserco JSC                                                        | 2                   | 10.179,00                  |
| 15  | CBRE/VCTO/032A/2005  | 14/6/2005  | Thang Long Gas LPD Ltd                                              | 5                   | 3.528,00                   |
| 16  | VINCOM/VCTO-30/2008  | 15/12/2008 | IDG Ventures Vietnam – Management Company INC Representative Office | 2                   | 6.300,00                   |
| 17  | VINCOM/VCTO/030/2008 | 01/4/2008  | CB Richard Ellis Company Ltd                                        | 3                   | 9.584,00                   |
| 18  | VINCOM/VCTO/031/2008 | 17/4/2008  | CB Richard Ellis Company Ltd                                        | 3                   | 4.550,00                   |
| 19  | CBRE/VCTO/005/2008   | 05/09/2008 | Mekong International Service Co., Ltd.                              | 2.5                 | 11.180,00                  |
| 20  | VINCOM/VCTO/001/2008 | 19/02/2008 | Navigos Co., Ltd.                                                   | 3                   | 8.580,00                   |
| 21  | VINCOM/VCTO/057/2008 | 21/4/2008  | Schindler VN Co., Ltd.                                              | 2                   | 4.318,00                   |
| 22  | CBRE/VCTO-020/2009   | 08/07/2009 | Công ty Cổ phần Năng lượng Vĩnh Tân 3                               | 3                   | 8,092.52                   |
| 23  | VINCOM/VCTO/055/2008 | 28/4/2008  | Man Power VN Co., Ltd                                               | 3                   | 4.810,00                   |
| 24  | VINCOM/VCTO/059/2008 | 28/7/2008  | Minebea Thai RO                                                     | 3                   | 4.000,00                   |
| 25  | VINCOM/VCTO/02/2008  | 20/02/2008 | Faro JSC                                                            | 3                   | 4.290,00                   |
| 26  | CBRE/VCTO/013/2009   | 24/4/2009  | Mico Heavy Industry Co., Ltd                                        | 5                   | 11.220,00                  |
| 27  | CBRE/VCTO/015/2009   | 01/3/2009  | Mekong Securities Co., Ltd                                          | 5                   | 8.172,00                   |
| 28  | CBRE/VCTO-002/2008   | 31/7/2008  | TD Trading                                                          | 3                   | 5,600.00                   |
| 29  | VINCOM/VCTO-056/2008 | 13/5/2008  | BAT Vietnam Co. Ltd                                                 | 2                   | 14,911.20                  |
| 30  | CBRE/VCTO-022/2009   | 12/9/2009  | GS Engineering & Construction                                       | 3                   | 2,558.11                   |
| 31  | CBRE/VCTO/012/2009   | 06/7/2009  | Panama Republic Embassy                                             | 3                   | 3.510,00                   |
| 32  | CBRE/VCTO/008/2009   | 01/3/2009  | PBC Partners                                                        | 3                   | 3.267,00                   |

| STT                                                      | SỐ HĐ               | NGÀY KÝ HĐ | TÊN ĐỐI TÁC                      | THỜI HẠN THUÊ (NĂM) | TIỀN THUÊ HÀNG THÁNG (USD) |
|----------------------------------------------------------|---------------------|------------|----------------------------------|---------------------|----------------------------|
| 33                                                       | *                   |            | Vietcombank – CARDIF (insurance) | 5                   | 10.211,76                  |
| 34                                                       | CBRE/VCTO-024/2009  | T10/2009   | Công ty TNHH POYRY Energy        | 3                   | 3.250,00                   |
| 35                                                       | VINCOM/VCTO/08/2006 | Gia hạn    | Cp Truyền thông Viet Nam         | 1                   | 11.564,42                  |
| <b>Tổng cộng tiền thuê hàng tháng từ Khối văn phòng:</b> |                     |            |                                  |                     | <b>378.167,46</b>          |
| <b>Tổng cộng</b>                                         |                     |            |                                  |                     | <b>956.976,95</b>          |

(\*) *Đang chuẩn bị ký Hợp đồng*

## 6. Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh trong ba năm gần nhất

### 6.1. Tóm tắt một số chỉ tiêu về hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty

#### CHỈ TIÊU HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH GIAI ĐOẠN 2007 - 2009

Đơn vị tính: đồng, %

| TT | Chỉ tiêu                          | Năm 2007                         | Năm 2008           | Năm 2009                                                      | % tăng giảm So sánh 2009/2008 |
|----|-----------------------------------|----------------------------------|--------------------|---------------------------------------------------------------|-------------------------------|
| 1  | Tổng giá trị tài sản              | 3.179.823.754.676                | 6.021.566.399.923  | 14.313.365.056.807                                            | 137,70%                       |
| 2  | Doanh thu thuần                   | 180.195.234.984                  | 239.180.299.742    | 1.974.446.241.603                                             | 725,51%                       |
| 3  | Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh | 324.624.451.751                  | 141.542.371.495    | 1.369.843.816.406                                             | 867,80%                       |
| 4  | LN trước thuế                     | 333.222.118.339                  | 156.768.324.697    | 1.384.202.221.891                                             | 782,96%                       |
| 5  | Lợi nhuận sau thuế                | 268.796.701.668                  | 125.994.789.445    | 1.101.737.157.913                                             | 774,43%                       |
| 6  | Tỷ lệ chi trả cổ tức              | ĐHĐCĐ nhất trí không chia cổ tức | Chia cổ tức 5%/VDL | Dự kiến chia cổ tức cho cổ đông hiện hữu theo tỷ lệ 1.000/601 |                               |

*Nguồn: Công ty cổ phần Vincom – Báo cáo tài chính hợp nhất năm 2007, 2008, 2009*

Mặc dù tình hình hình kinh tế thế giới cũng như kinh tế Việt nam không được thuận lợi nhưng Công ty vẫn đạt được kết quả kinh doanh khá khả quan. Năm 2009, Công ty đã đạt và vượt kế hoạch lợi nhuận kinh doanh của cả năm. Hoạt động kinh doanh chính của Công ty là cho thuê văn phòng và trung tâm thương mại khá ổn định, từ tháng 8/2009 Công ty đã đưa vào khai thác thêm Khu Trung tâm Thương mại tại Tòa nhà Vincom 2 (Vincom Park Place) với công suất khai thác đạt 100%, do đó doanh thu từ hoạt động này đã tăng 20% so với năm 2008.

## **6.2. Những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty trong hai năm qua**

Năm 2008 và 2009, cuộc khủng hoảng tài chính toàn cầu đã gây ảnh hưởng rất lớn đến nền kinh tế của nhiều quốc gia. Thế giới nói chung và Việt Nam nói riêng đang ở trong đợt suy thoái toàn diện trên mọi lĩnh vực sản xuất, kinh doanh. Mặc dù bức tranh toàn cảnh khá u ám nhưng nếu nhìn ở góc độ tích cực, chính hoàn cảnh khó khăn cả trong lẫn ngoài này đang đặt nền kinh tế Việt Nam cũng như các doanh nghiệp Việt Nam trước những cơ hội mới.

### **a. *Khó khăn***

#### ***Khách quan***

- Khủng hoảng kinh tế tài chính và suy thoái toàn cầu đã diễn ra và có nhiều ảnh hưởng trực tiếp, gián tiếp tới nền kinh tế Việt Nam cũng như các doanh nghiệp nói riêng.
- Năm 2009 là năm có rất nhiều biến động, thị trường tài chính toàn cầu khủng hoảng dẫn tới tình trạng suy thoái kinh tế trên phạm vi toàn thế giới
- Trong năm 2009, việc khống chế tốc độ tăng trưởng tín dụng vào thời điểm cuối năm, dẫn tới việc các Ngân hàng hạn chế việc cho vay mua nhà hay cho vay các doanh nghiệp đầu tư bất động sản. Các động thái này cũng làm ảnh hưởng đến thị trường bất động sản, đặc biệt trong phân khúc căn hộ, nhà ở v.v. gián tiếp tạo hệ quả làm nhiều doanh nghiệp bất động sản lâm vào tình trạng khó khăn hơn
- Rất nhiều dự án BĐS mới với quy mô lớn tại các khu vực lân cận và xung quanh Hà Nội được duyệt và triển khai.
- Thị trường chứng khoán giảm sâu và thanh khoản thấp, các nhà đầu tư nước ngoài rút khỏi thị trường, khiến việc huy động vốn qua kênh chứng khoán (cổ phiếu, trái phiếu) trở nên khó thực hiện được.
- Thị trường bất động sản vừa mới “tan băng” lại tiếp tục có những diễn biến trái chiều và phức tạp.

#### ***Chủ quan***

- Phải đối mặt với khủng hoảng và chịu các tác động của nó tới các hoạt động kinh doanh như hầu hết các doanh nghiệp Việt Nam khác.



- Phải đối mặt với áp lực nguồn vốn đầu tư cho các dự án không ngừng tăng cao khi xảy ra lạm phát.

**b. Thuận lợi**

**Khách quan**

- Thị trường văn phòng Hà Nội năm 2009 không có những biến động quá lớn chủ yếu do nguồn cung vẫn thấp hơn cầu, đặc biệt trong khu vực 4 quận nội thành cũ.
- Thị trường bán lẻ tại Việt Nam vẫn hứa hẹn sớm trở thành một trong những thị trường hấp dẫn nhất đối với các nhà đầu tư nước ngoài với lợi thế dân số trẻ và nguồn tiền nhàn rỗi lớn. Những áp lực trên thị trường bán lẻ, đặc biệt khi VN chuẩn bị mở cửa lĩnh vực kinh doanh này, đã tiếp tục đẩy giá thuê tăng cao, trong khi đó, hiện tại, Hà Nội chưa có thêm nhiều khu vực mua sắm mới.
- Do hội nhập WTO cũng như việc từ đầu năm 2009, Việt Nam mở cửa thị trường bán lẻ, nhiều người nước ngoài sẽ đến sinh sống tại Việt Nam. Do đó, căn hộ dịch vụ sẽ tăng mạnh. Thị trường mua bán căn hộ, đặc biệt là căn hộ cao cấp, vẫn không đáp ứng đủ. Bắt đầu có các căn hộ dưới dạng mua để cho thuê do các nhà đầu tư lẻ mua các căn hộ với mục đích cho người nước ngoài thuê. Đây là thị trường cung cấp cho nhà ở cho người nước ngoài nhưng cũng đồng thời thúc đẩy việc mua bán căn hộ.
- Lạm phát đầu năm 2008 khiến giá cả leo thang, tuy nhiên, sang 2009 giá cả đã trở lại bình ổn, thậm chí thấp hơn mức chi phí trung bình, đặc biệt là giá nguyên vật liệu xây dựng.

**Chủ quan**

- VCT nằm ở vị trí trung tâm thành phố, giao thông thuận tiện. Đây cũng là tổ hợp duy nhất của TP Hà Nội trọn gói các dịch vụ: TTTM – Khu giải trí và Văn phòng. Chất lượng dịch vụ tốt cùng với giá thuê cạnh tranh cũng là những lý do làm diện tích được thuê tại tòa nhà luôn phủ kín và ổn định.
- Vincom đã là một thương hiệu có uy tín, được khẳng định trên thị trường nói chung và trong lĩnh vực bất động sản nói riêng.
- Các dự án BĐS mà Vincom đã và đang đầu tư đều có vị trí tại trung tâm các thành phố lớn. Tòa nhà Vincom Park Place tại Hà Nội (liên thông với tòa nhà VCT) đã chính thức được đưa vào khai thác từ tháng 8/2009 và tổ hợp xây dựng tại trung

tâm Q. 1, TP HCM đang được triển khai thực hiện đúng tiến độ, dự kiến sẽ sớm đi vào hoạt động.

- Các dự án hiện tại của Vincom đều là các dự án Bất động sản cao cấp với vị trí đặc địa nên không bị nhiều ảnh hưởng khi giá cả nhà đất bị sụt giảm mạnh

## **7. Vị thế của Công ty so với các doanh nghiệp khác trong cùng ngành**

### **7.1. Vị thế của Công ty trong ngành**

#### **❖ Khu Thương mại**

Càng ngày, TTTM Vincom càng là địa điểm thu hút và yêu thích của mọi người dân, đặc biệt là giới trẻ. Không một Trung tâm Thương mại nào tại Hà Nội lại có thể là sự kết hợp hoàn hảo giữa hoạt động mua sắm và các dịch vụ vui chơi, giải trí và ẩm thực chất lượng cao như tại TTTM Vincom. Trên hết, nơi đây còn là khu văn phòng với rất nhiều tiện ích và rất an ninh.

Việc kết hợp hoàn hảo giữa 06 tầng phía dưới là một TTTM lớn, đa dạng chủng loại mặt hàng, có khu ẩm thực và giải trí với 15 tầng phía trên là khu văn phòng cao cấp đã mang lại tiện ích tối đa cho cả 02 khối, tạo nên một vị thế mà cho đến hiện nay, chưa có bất cứ một toà nhà nào tại Hà Nội có được.

Cụm rạp chiếu bóng Megastar: đây được xem là cụm rạp chiếu bóng hiện đại nhất hiện nay với 10 phòng chiếu đa năng tiêu chuẩn Quốc tế. Cụm rạp chiếu bóng này đã có tác dụng cộng hưởng và hỗ trợ cho khu TTTM và tạo cho Vincom một vị thế cạnh tranh vững vàng tại Hà Nội mà các tòa nhà khác chưa thể có được trong thời gian 2-3 năm tới.

#### **❖ Khu văn phòng**

Với tổng diện tích khu văn phòng khoảng 50.000m<sup>2</sup>, Vincom được xem là một trong những tòa nhà văn phòng lớn nhất Hà Nội, được tư vấn và quản lý bởi tập đoàn CBRE. Với vị trí trung tâm, tòa nhà chắc chắn có một lợi thế cạnh tranh so với các tòa nhà đang hoạt động khác và kể cả các dự án đang triển khai trong tương lai.

#### **❖ Tòa nhà Vincom Park Place**

Dự án Vincom Park Place (tổ hợp Trung tâm thương mại và căn hộ cao cấp cao 25 tầng) do Chủ đầu tư là Công ty Cổ phần Đầu tư và Thương mại PFV, trong đó Vincom chiếm 74,41% Vốn điều lệ đã được khởi công vào đầu năm 2008 và đã chính thức đưa Trung tâm thương mại Tòa nhà Vincom 2 khai trương và đi vào hoạt động từ tháng 8

năm 2009. Tòa nhà được thiết kế 25 tầng với tiêu chuẩn xây dựng đặc biệt, bao gồm các căn hộ và penthouse (biệt thự áp mái) cao cấp; trung tâm mua sắm sang trọng; cùng các dịch vụ đầy đủ và hoàn hảo của 1 khu căn hộ cao cấp tại trung tâm thành phố Hà Nội.

❖ ***Dự án Cụm cao ốc văn phòng và căn hộ cao cấp cho thuê, khách sạn 5 sao và Trung tâm thương mại tại Quận 1 TP Hồ Chí Minh (Dự án Eden)***

Tại thành phố Hồ Chí Minh, Vincom JSC đã tiếp tục vươn lên với việc chính thức được phép tham gia với tư cách chủ đầu tư của 2 khu đất tại vị trí trung tâm thành phố. Đây là khu vực có quy hoạch kiến trúc cảnh quan đẹp, hạ tầng kỹ thuật đồng bộ; nơi tập trung nhiều công trình văn hóa, các cao ốc văn phòng, khách sạn, trung tâm mua sắm lớn và sang trọng nhất của thành phố. Khu đất 66-68-70 Lê Thánh Tôn có 3 mặt tiền: Lê Thánh Tôn, Hai Bà Trưng, Lý Tự Trọng, diện tích hơn 7.000m<sup>2</sup>; khu đất TTTM Eden có 4 mặt tiền: Lê Lợi, Đồng Khởi, Lê Thánh Tôn, Nguyễn Huệ, diện tích khoảng 8.800m<sup>2</sup>. Công ty đang xây dựng nơi đây thành tổ hợp bất động sản hàng đầu tại Việt Nam với ý tưởng thiết kế và chất lượng tốt nhất.

## 7.2. Đối thủ cạnh tranh

### a. Đối với thị trường bán lẻ

❖ ***Tại Hà Nội***

Ngoài những đối thủ cạnh tranh hiện tại (Tràng Tiền Plaza, BigC Thăng Long, Opera Business Centre, Ruby Plaza...), Vincom JSC còn sẽ phải đối mặt với nhiều đối thủ khác trong những năm sắp tới. Theo thống kê của CBRE, tính đến cuối năm 2009, Hà Nội đã có trên 100.000m<sup>2</sup> diện tích bán lẻ.. Tổng cung thị trường bán lẻ không thay đổi so với Quý 3/2009, tuy nhiên trong năm 2010, CBRE dự kiến thị trường sẽ đón nhận 38.500 m<sup>2</sup> mặt bằng bán lẻ mới từ dự án Hanoi City Complex đã được tái khởi công, Tràng Tiền Plaza sẽ được tái cơ cấu và Grand Plaza đã cho thuê được khoảng 50% diện tích.

#### THÔNG SỐ CHUNG, Q4/2009

|                                                       | Khu trung tâm | Khu ngoài trung tâm |
|-------------------------------------------------------|---------------|---------------------|
| Tổng cung (Diện tích sàn thực tính) (m <sup>2</sup> ) | 49.197        | 54.379              |
| Tỷ lệ mặt bằng trống (%)                              | 0,4%          | 31%                 |
| Giá chào thuê trung bình (USD/m <sup>2</sup> /tháng)  | \$54,75       | \$35,93             |
| % thay đổi (theo quý)                                 | 1,03          | (-2,99)             |

\*Tất cả giá thuê được đề cập trong báo cáo đều bao gồm phí dịch vụ nhưng chưa bao gồm thuế GTGT.

Tính đến thời điểm 2011, khoảng 700.000m<sup>2</sup> sẽ được bổ sung vào nguồn cung hiện tại. Những vấn đề chính tồn tại sẽ là thiếu các mặt bằng bán lẻ có chất lượng và các vấn đề, thủ tục về cấp giấy phép. Xét về quy mô diện tích kinh doanh, lượng cung các trung tâm mua sắm trong thời gian qua đã tăng đáng kể sau sự xuất hiện của 6 trung tâm mới là Syrena, Hapro Department Store, Hà Thành Plaza, Parkson, The Garden, Artex Building và Kinh Đô Tower. Với tỷ lệ mặt bằng trống là 0,4%, hầu hết những trung tâm mua sắm này đều kinh doanh hiệu quả trong năm 2009. 7 trong số 10 trung tâm mua sắm lớn trên địa bàn Hà Nội đều kín chỗ. Ngoài ra, Vincom vẫn đang nỗ lực hết mình để phát triển, tiếp tục vươn lên và gặt hái nhiều thành công hơn nữa, đặc biệt nhờ những lợi thế cạnh tranh sau:

- Vị trí đắc địa;
- Giá cả hợp lý;
- Chất lượng dịch vụ tốt, phong cách dịch vụ chuyên nghiệp.

❖ **Tại Thành phố Hồ Chí Minh**

Ngày 30/04/2010, Vincom JSC sẽ khai trương tòa nhà Vincom Center tại khu vực trung tâm thành phố (đường Lê Thánh Tôn, Quận 1), chính thức tham gia khai thác thị trường bất động sản tại Thành phố Hồ Chí Minh. Mặc dù tham gia thị trường khá muộn so với các đối thủ cạnh tranh hiện tại như Diamond Plaza, Parkson Lê Thánh Tôn, Saigon Trade Center, Zen Plaza... song tuy chưa chính thức khai trương, Vincom Center hiện đã có hơn 85% diện tích được khách hàng đăng ký thuê. Kết quả khảo sát của công ty CB Richard Ellis Việt Nam (CBRE) về thị trường bất động sản bán lẻ cho thấy, hiện nay thị trường mặt bằng bán lẻ của TP.HCM có khoảng 493.000m<sup>2</sup> cho tất cả các loại hình. Hơn 40.000 m<sup>2</sup> diện tích khu thương mại đã được đưa thêm vào thị trường trong Quý 4/2009 và phần lớn diện tích tăng thêm này nhanh chóng được lấp đầy, bao gồm Kumho Asiana Plaza, Saigon Square 2, Parkson the Flemington. Giá cho thuê diện tích bán lẻ tại khu vực trung tâm có thể sẽ tiếp tục tăng trong năm 2010 vì nguồn cung mặt bằng hiện vẫn trong tình trạng thiếu hụt, đây chính là điều kiện thuận lợi cho sự ra đời trung tâm thương mại Vincom tại Thành phố Hồ Chí Minh.

### **7.3. Triển vọng phát triển của ngành**

Cuộc khủng hoảng tài chính toàn cầu bắt đầu năm 2008, kéo dài sang hết năm 2009 đã gây ảnh hưởng vô cùng nặng nề đến nền kinh tế của nhiều quốc gia trên thế giới.

Nhiều thương hiệu lớn, kể cả những định chế tài chính khổng lồ cũng đã bị sụp đổ, hầu hết các doanh nghiệp của Việt Nam cũng chịu những tác động lớn của cuộc khủng hoảng này, đặc biệt trong lĩnh vực kinh doanh BĐS. Mặc dù bức tranh toàn cảnh của nền kinh tế thế giới và trong nước khá u ám nhưng nếu nhìn ở góc độ tích cực, chính hoàn cảnh khó khăn cả trong lẫn ngoài này đang đặt nền kinh tế Việt Nam cũng như các doanh nghiệp Việt Nam trước những cơ hội mới.

❖ *Tình hình thị trường Văn phòng cho thuê*

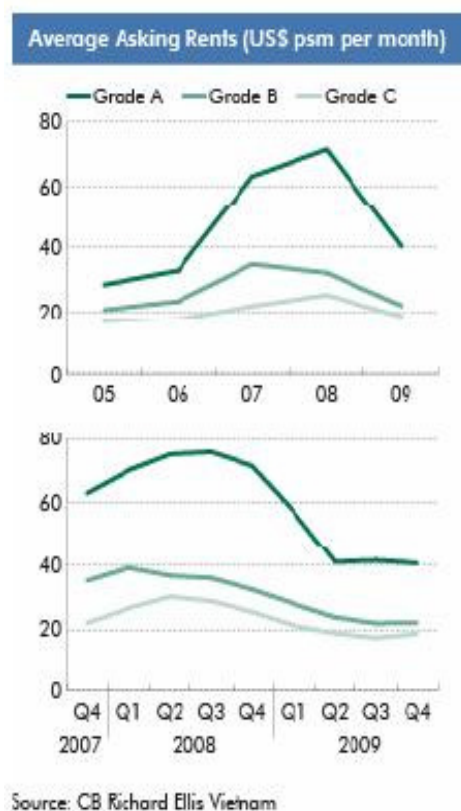
Ảnh hưởng của cuộc khủng hoảng kinh tế cùng với lượng cung mặt bằng văn phòng cho thuê tăng lên đáng kể dẫn đến cung tạm thời vượt cầu ở tất cả các phân khúc thị trường (văn phòng hạng A, hạng B và hạng C). Sự cạnh tranh để giữ khách hàng và tăng trưởng diện tích cho thuê diễn ra quyết liệt giữa các tòa nhà. Hiện có khá nhiều công ty lớn, chủ yếu là những công ty trong nước xúc tiến tìm kiếm văn phòng với thời hạn thuê dài hơn và giá thuê hợp lý. Để nâng cao khả năng cạnh tranh, những dự án mới đưa vào khai thác đang thực hiện chiến thuật chào thuê với mức giá thấp hơn các tòa nhà hiện tại. Nếu giá thuê tiếp tục giảm tại các tòa nhà hạng A và B+ mới, nơi có vị trí địa lý tốt, dự kiến khách thuê sẽ xem xét lại quyết định dịch chuyển khi giá thuê tiết kiệm được lớn hơn chi phí chuyển văn phòng.

**Tại Thành phố HCM**, hoạt động bất động sản đang phục hồi cùng với ngành tài chính ngân hàng kéo theo nhu cầu thuê văn phòng của các ngành này tại các khu vực trung tâm. Một lượng lớn các văn phòng hạng A đã được giao dịch. Các tòa nhà cho thuê lớn như Sai Gon Centre, KumHo Asiana Plaza, các văn phòng hạng A ở đây cho thuê với mức giá trung bình là 50 – 55 USD/m<sup>2</sup>/tháng, tăng 1,23% mỗi quý. Đa số các chủ địa ốc vẫn giữ mức giá thuê là 40 – 45 USD/m<sup>2</sup>/tháng vì họ tin là thời kỳ đen tối nhất đã qua. Tòa nhà hạng A Kumho Asiana Plaza đã được chính thức đưa vào hoạt động vào Quý 3/2009, cung cấp thêm 31.562 m<sup>2</sup> diện tích văn phòng cao cấp vào thị trường. Kumho Asiana Plaza đã định vị là tòa nhà hạng A cao cấp, cạnh tranh với Metropolitan. Không có tòa nhà hạng B nào được hoàn thành trong Quý 3/2009. Thêm bảy cao ốc văn phòng hạng C được hoàn thành trong Quý 3 vừa qua, cung cấp thêm 37.049 m<sup>2</sup> tổng diện tích sàn cho thị trường văn phòng, tiếp tục tập trung tại các khu vực có nhiều văn phòng hạng C: Quận 3, Phú Nhuận, Tân Bình và Quận 5. Trong Quý 4/2009, nguồn cung diện tích văn phòng mới được chi phối bởi văn phòng hạng C, với 13 tòa nhà mới được hoàn thành. Nguồn cung hạng C tăng thêm khoảng 38.000 m<sup>2</sup> diện tích sàn (khoảng 29.000 m<sup>2</sup> diện tích thực). Không có thêm tòa nhà hạng A và

hạng B nào được đưa vào khai thác trong suốt quý này. Tổng diện tích thực thuê mới cho tất cả các hạng văn phòng đạt 50.000 m<sup>2</sup>, tăng 1,5% so với quý trước, trong đó:

- Diện tích thực thuê mới hạng A: 9.000 m<sup>2</sup>
- Diện tích thực thuê mới hạng B: 13.000 m<sup>2</sup>
- Diện tích thực thuê mới hạng C: 28.000 m<sup>2</sup>

Tỷ lệ diện tích trống tính trên tất cả các hạng văn phòng ở mức 14,5% vào cuối Quý 4. Giá chào thuê văn phòng trung bình của 7 văn phòng hạng A ở mức 40,4 USD/m<sup>2</sup>/tháng, giảm thêm 2,2% so với quý trước. Nhu cầu thuê mặt bằng văn phòng tiếp tục tăng. Lượng cầu trong quý 4/2009 tăng 20% so với quý trước. Việc gia hạn hợp đồng từ các khách thuê hiện hữu chiếm phần lớn các giao dịch thành công của văn phòng hạng A trong quý vừa qua. Nhu cầu đối với văn phòng hạng B và C chủ yếu từ khách thuê là các công ty Việt Nam.



**Triển vọng:** Dự kiến sẽ có hơn 350.000 m<sup>2</sup> diện tích sàn sẽ được hoàn thành trong vòng 12 tháng tới. Giá thuê dự kiến sẽ tiếp tục giảm vì hiện nay vẫn còn khoảng cách lớn giữa giá chào thuê và giá giao dịch. Lợi thế thị trường vẫn thuộc về khách thuê. Khoảng 130.000 m<sup>2</sup> diện tích sàn còn tồn từ năm 2009 cộng với một lượng diện tích sàn mới sẽ khiến các chủ văn phòng cho thuê phải có những phương hướng hành động. Các công ty Việt Nam sẽ là nhân tố chính chiếm phần lớn các giao dịch – chủ yếu là các công ty cổ phần và các công ty quốc doanh. Các giao dịch cho thuê tiếp tục tập trung trong khoảng từ 150 – 300 m<sup>2</sup>. Một số các giao dịch lớn vẫn tiếp tục được ghi nhận từ các công ty có vốn nước ngoài đang mở rộng hoạt động.

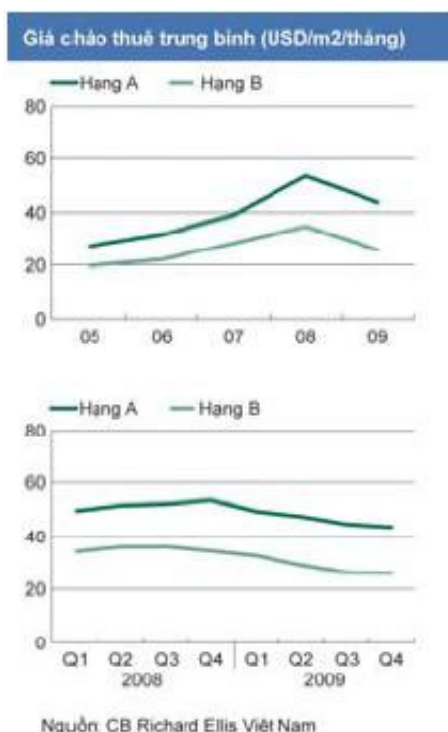
**Tại Hà Nội,** thị trường văn phòng cho thuê tính đến hết Quý 4/2009 được CBRE thống kê như sau:



| THÔNG SỐ CHUNG, Q4/2009                              |         |         |         |           |
|------------------------------------------------------|---------|---------|---------|-----------|
|                                                      | HẠNG A  | HẠNG B  | HẠNG C  | TỔNG CỘNG |
| Số lượng tòa nhà                                     | 12      | 34      | 60      | 96        |
| Diện tích cho thuê thực (m <sup>2</sup> )            | 116.680 | 298.898 | 180.000 | ~600.000  |
| Nguồn cung mới (m <sup>2</sup> )                     | 10.120  | 33.000  | -       | 43.120    |
| Tỷ lệ diện tích trống (%)                            | 11%     | 18,04%  | -       | 16,06%    |
| Giá chào thuê trung bình (USD/m <sup>2</sup> /tháng) | \$43,71 | \$25,89 | -       | -         |
| % thay đổi (theo quý)                                | -2,3%   | -1,18%  | -       | -         |

(\*): Số liệu về văn phòng cho thuê hạng C rất khó tổng hợp do thị trường thiếu sự minh bạch. Hầu hết các tòa văn phòng hạng C đều do các chủ đầu tư nhỏ trong nước sở hữu, đầu tư xây dựng và tự quản lý cho thuê.

Trong Quý 4/2009, có 1 tòa nhà hạng A, BIDV Tower, và 3 tòa nhà hạng B, Vinaconex Tower, CMCTower và Vinaconex 9 đi vào hoạt động, với tổng nguồn cung diện tích văn phòng cho thuê thực tính là 43.000m<sup>2</sup>. Trong tháng 10/2009, 2 tòa nhà văn phòng đã được khởi công: tòa nhà FLC Landmark Tower trên đường Lê Đức Thọ, khởi công ngày 15/10, và tòa nhà Lotte Hanoi Centre (tên cũ là Hanoi City Complex), khởi công ngày 22/10, với diện tích văn phòng cho thuê thực tính lần lượt tại mỗi tòa nhà là 11.000m<sup>2</sup> và 40.000m<sup>2</sup>. Lượng cung văn phòng hạng A đưa vào thị trường hồi đầu năm 2008 gây ra hiện tượng tăng tỷ lệ trống tại phân khúc này lên đến 11%, với lượng cung mới 10.120m<sup>2</sup>. Tỷ lệ diện tích trống tại phân khúc văn phòng hạng B tăng lên đến 18,04%, tăng 3,04% so với quý trước. Giá thuê văn phòng ở cả phân khúc hạng A và B giảm nhẹ lần lượt 2,3% và 1,18% so với quý trước ở mức 43,71USD/m<sup>2</sup>/tháng và 25,89 USD/m<sup>2</sup>/tháng.



Từ nay đến giữa năm 2010 và đến năm 2011 sẽ có thêm các dự án văn phòng hạng A được hoàn thiện. Trong 2 năm tới thị trường cho thuê văn phòng tại Hà Nội sẽ không có hy vọng ổn định vì hầu hết các thị trường, đặc biệt là các tòa nhà mới xây sẽ phải đối mặt với việc tiếp tục làm giảm áp lực từ giá thuê, vì giá thuê vẫn không có dấu hiệu sụt giảm trong 2 năm tới. Sẽ có những sự cạnh tranh giữa chủ đầu tư của BIDV và Capital Tower (Tập trung các văn phòng hạng B) sẽ đi vào hoạt động trong quý tới. Một số các tòa cao ốc khác sẽ đi vào hoạt động vào quý 2 năm 2010 như Excalibur Building, Charmvit Plaza. Keangnam Hà Nội sẽ đi vào hoạt động vào gần cuối năm 2011.

### ❖ *Thị trường bán lẻ*

Hiện nay, thị trường bán lẻ Việt Nam đang được các nhà đầu tư nhận định còn nhiều tiềm năng phát triển. Trong năm 2009, dù nền kinh tế phải đối mặt với nhiều khó khăn nhưng ngành bán lẻ vẫn đạt được mức tăng trưởng đáng kể. Theo đánh giá của Tổ điều hành thị trường trong nước, tổng mức bán lẻ hàng hóa và dịch vụ xã hội ước đạt 1.197,480 tỷ đồng, tăng 18,6% so với năm 2008.

Hiện tại, mặt bằng bán lẻ đang xê đều cho tất cả các vị trí mặt bằng hội tụ đủ các tiêu chí phục vụ cho hoạt động bán buôn. Vì vậy, phần lớn những căn nhà mặt tiền đang là nguồn cung lớn về mặt bằng bán lẻ. Rất nhiều cửa hàng trên phố đã và đang sửa chữa nâng cấp lại mặt bằng để đáp ứng nhu cầu thuê mặt bằng ngày càng tăng.

Theo kết quả khảo sát của các công ty nghiên cứu thị trường rất nhiều thương hiệu tầm trung và cao cấp đã gia nhập vào thị trường Việt Nam như nhãn hiệu thời trang Naf Naf, Morgan de Toi, Mexx, Aldo, HardRock Café, Debenhams.

**Tại Thành phố Hồ Chí Minh,** Hiện Tp.HCM đang có sự phân hóa rõ rệt trên thị trường mặt bằng thương mại giữa vị trí khu vực trong và ngoài khu trung tâm, do hệ thống bán lẻ vẫn còn tập trung chủ yếu tại khu trung tâm. Theo khảo sát của Công ty nghiên cứu thị trường CB Richard Ellis Vietnam (CBRE), nhiều trung tâm thương mại ở các quận vùng ven đang khó thu hút khách hàng, còn khu vực trung tâm lại được lấp kín ngay từ ngày đầu khai trương đến hơn 80%.

Đến đầu năm 2010, diện tích trung tâm thương mại để trống là 5,3%, tăng thêm 0,9% so với Quý 3/2009. Tổng diện tích sàn mặt bằng bán lẻ đang khai thác là 256.025 m<sup>2</sup>, tỷ lệ lấp đầy trung bình đến 95%. Theo đánh giá của CBRE, năm 2009, giá cho thuê trên thị trường mặt bằng bán lẻ đã giảm mạnh so với năm 2007 – 2008. Giá thuê tại những mặt bằng vị trí đẹp ở các khu trung tâm đạt 99 USD/m<sup>2</sup>/tháng và giá thuê cao nhất là 250 USD/m<sup>2</sup>/tháng. Năm 2010, diện tích sàn trung tâm thương mại tại trung tâm sẽ có thêm 65.050 m<sup>2</sup> đưa vào khai thác của 2 dự án Vincom Center và Bitexco Financial. Dự báo của CBRE, giá chào thuê mặt bằng bán lẻ ở khu trung tâm có xu hướng tăng thêm do nhu cầu thuê không giảm. Trái lại, mặt bằng trung tâm thương mại khu vực ngoài trung tâm có xu hướng sẽ giảm. Trong vòng 2 năm qua, nguồn cung mặt bằng bán lẻ đã tăng gấp đôi so với trước đó. Tuy nhiên, như khảo sát thị trường và dự báo đến năm 2013, nguồn cung mặt bằng bán lẻ tại Tp.HCM sẽ nhiều hơn gấp đôi so với hiện nay, ở khoảng 740.000m<sup>2</sup>, trong đó tại khu vực ngoài trung



tâm diện tích sàn bán lẻ sẽ tăng hơn 50% ngay trong năm 2010 này và sẽ nhiều gấp 7 lần đến 2013.

Từ nay đến 2013, Tp.HCM dự kiến sẽ có nhiều dự án mặt bằng bán lẻ đưa vào khai thác. Trong năm 2010 sẽ có The Everich 24.000m<sup>2</sup>, khách thuê là tập đoàn bán lẻ Hàn Quốc Lotte mở siêu thị thứ 2 tại Tp.HCM; Vincom Center 48.000m<sup>2</sup> dù đến 30/4/2010 mới mở cửa nhưng hiện tại 85% diện tích đã có khách đặt thuê. Dự án The Plemington giai đoạn 2 với 7.500m<sup>2</sup> nằm trên đường Lê Đại Hành (Quận 11) sẽ hoàn thành vào quý 4/2010; Bitexco Financial Tower 20.000m<sup>2</sup> (Quận 1), dự kiến tháng 10/2010 sẽ khai trương. Tiếp đó, Saigon M&C 23.000m<sup>2</sup> (Quận 1) theo kế hoạch ban đầu cũng sẽ hoàn thành trong năm 2010 này; rồi dự án Crescent Mall (Quận 7) với 44.000 m<sup>2</sup> thời gian thi công xong là quý 4/2010. Hoàn thành trong năm 2011 gồm có: dự án Tân Phong Shopping Complex với 70.000m<sup>2</sup> (Quận 7), Times Square 14.566m<sup>2</sup> (Quận 1). Năm 2012 dự kiến các dự án sẽ hoàn thành là: Royal Garden 22.000m<sup>2</sup>, SJC Tower 8.292 m<sup>2</sup> (Quận 1), Vincom Eden 27.104m<sup>2</sup> (Quận 1), Lê Văn Tám Underground Park 30.904m<sup>2</sup>, Sunrise City 70.000m<sup>2</sup> (Quận 7). Đến năm 2013 sẽ có thêm Platinum Plaza 140.000m<sup>2</sup> tại Bình Chánh, Berjaya Financial tower 186.464m<sup>2</sup> (Quận 10), Promenada giai đoạn 2 (Bình Dương). Nếu tất cả các dự án trung tâm thương mại này đều hoàn thành đúng như dự kiến ban đầu thì thị trường mặt bằng bán lẻ Tp.HCM sẽ đón thêm 1 nguồn cung rất lớn cung ứng cho nhu cầu thuê mặt bằng bán buôn. Khi đó, nhu cầu về mặt bằng bán lẻ tại Tp.HCM sẽ thỏa mãn "con khát" của thị trường

**Tại Hà Nội**, tháng 8 năm 2009, Trung tâm thương mại Vincom 2 (Vincom Galleries), một trung tâm thương mại cao cấp đã đi vào hoạt động, cung cấp cho thị trường thêm 91,500 m<sup>2</sup> diện tích cho thuê. Trung tâm thương mại mới này nối liền với Vincom City Tower bằng thang nối ngoài trời ở tầng 3,4, 5 và trở thành tổ hợp trung tâm mua sắm lớn nhất tại thủ đô. Một số các công ty quốc tế có thương hiệu khá nổi tiếng bao gồm Replay và Dunlop đã khai trương cửa hàng của mình tại đây. Tuy vậy vẫn còn hạn chế các vị trí cho thuê trong các trung tâm thương mại thể này nên các doanh nghiệp đã tìm giải pháp tìm kiếm các cửa hàng cho thuê trong khu vực kinh doanh trung tâm.

Quý 4 thị trường mặt bằng bán lẻ tại Hà Nội không đón nhận thêm nguồn cung mới nào, tổng cung vẫn ổn định. Do nhu cầu thuê mặt bằng bán lẻ tại các khu trung tâm vẫn lớn, các cửa hàng mặt phố được cải tạo khá nhiều. Dự kiến trong năm 2010, thị

trường Hà Nội sẽ đón nhận 38.500 m<sup>2</sup> mặt bằng bán lẻ từ các trung tâm thương mại mới ngoài khu vực trung tâm.

Giá thuê trong khu vực trung tâm tiếp tục ổn định, năm 2010 dự kiến sẽ tăng khi nhu cầu tiếp tục tăng và nhiều hợp đồng thuê hết hạn. Các nhà bán lẻ trong nước tiếp tục mở rộng mặt bằng kinh doanh, trong đó ngành hàng ăn uống chứng kiến sự mở rộng mạnh mẽ nhất, tiếp sau là việc mở cửa ô ạt các cửa hàng điện máy tại những vị trí đẹp, mặt phố có diện tích rộng. Hiệu suất sử dụng cao:  $\approx 100\%$  tại khu vực trung tâm; 69% ở khu vực ngoài trung tâm

Việc cải tạo các cửa hàng mặt phố thành các diện tích bán lẻ hiện đại sẽ gây áp lực lên tốc độ tăng của giá thuê mặt bằng bán lẻ trong các trung tâm thương mại. Việc chuyển đổi các chợ truyền thống thành những trung tâm thương mại sẽ góp phần cải thiện vệ sinh an toàn thực phẩm & phương thức mua sắm của người dân TTTM Trảng Tiền Plaza được cải tạo lại sẽ khiến cho mức giá thuê của trung tâm này lên mức ngang bằng với các đối thủ khác trong khu vực trung tâm. Cơ sở hạ tầng và điều kiện giao thông chưa hoàn thiện sẽ ảnh hưởng đến thói quen mua sắm của người tiêu dùng. Ngoài khu vực trung tâm, các trung tâm thương mại mới sẽ dần đi vào ổn định khi nhiều thương hiệu trong nước và hạng trung tận dụng giá thuê thấp hơn và phân đông dân cư tập trung ở phía Tây và phía Nam của thành phố

#### **7.4. Định hướng phát triển của Công ty**

Với việc xây dựng và đưa vào sử dụng tòa tháp đôi Vincom (đến nay tỷ lệ lấp đầy đạt gần 100%), tòa nhà Vincom Park Place cũng như Dự án Eden tại Thành phố Hồ Chí Minh, Vincom JSC đã tích lũy được những kinh nghiệm quý báu trong việc thiết kế, xây dựng, vận hành, khai thác và quản lý tổ hợp trung tâm thương mại văn phòng, căn hộ cao cấp cho thuê, khách sạn và trong giai đoạn tới sẽ tiếp tục tập trung đầu tư vào các lĩnh vực này.

##### **b. Các dự án đang thực hiện**

❖ *Dự án Cụm cao ốc văn phòng và căn hộ cao cấp cho thuê, khách sạn 5 sao, Trung tâm thương mại và Bãi đậu xe ngầm tại Quận 1 TP Hồ Chí Minh*

Địa điểm: Khu tứ giác Eden, Sở Giáo dục thành phố HCM và tầng hầm công viên Chi Lăng; Tổng vốn đầu tư dự kiến: Khoảng 8.257 tỷ đồng;

Tại thành phố Hồ Chí Minh, Vincom JSC đã tiếp tục vươn lên với việc chính thức được phép tham gia với tư cách chủ đầu tư của 2 khu đất tại vị trí trung tâm thành phố. Đây là khu vực có quy hoạch kiến trúc cảnh quan đẹp, hạ tầng kỹ thuật đồng bộ, nơi tập trung nhiều công trình văn hóa, các cao ốc văn phòng, khách sạn, trung tâm mua sắm lớn và sang trọng nhất của thành phố. Khu đất 66-68-70 Lê Thánh Tôn có 3 mặt tiền: Lê Thánh Tôn, Hai Bà Trưng, Lý Tự Trọng, diện tích hơn 7.000m<sup>2</sup>; khu đất TTTM Eden có 4 mặt tiền: Lê Lợi, Đồng Khởi, Lê Thánh Tôn, Nguyễn Huệ, diện tích khoảng 8.800m<sup>2</sup>. Công ty dự kiến sẽ xây dựng nơi đây thành tổ hợp bất động sản hàng đầu tại Việt Nam với ý tưởng thiết kế và chất lượng tốt nhất. Ngày 15/10/2009, Công ty CP Vincom cùng với đơn vị tư vấn CB Richard Ellis đã công bố khởi động việc đăng ký thuê diện tích Vincom Center Shopping Mall, một bộ phận của tổ hợp dự án nói trên.

Khu văn phòng và thương mại dịch vụ, căn hộ cao cấp tại vị trí trước đây là Sở Giáo dục (Khu B) đã được chính thức khởi công ngay sau khi có Giấy phép xây dựng. Cho đến nay đã thi công gần xong phần xây thô, chuẩn bị bước vào hoàn thiện. Dự kiến đến tháng 4 năm 2010 sẽ hoàn thành bàn giao công trình đưa vào khai thác, sử dụng.

Đối với khu Tứ giác Eden, hiện Công ty vẫn đang tiếp tục thực hiện công tác đền bù giải phóng mặt bằng theo Quyết định số 212/QĐ-UBND ngày 22/01/2009 của UBND quận 1 thành phố HCM về việc phê duyệt phương án bồi thường, hỗ trợ và tái định cư chi tiết. Công trình này dự kiến sẽ được hoàn thành và đưa vào sử dụng sau 18 tháng thi công.

**c. Các dự án đang chuẩn bị triển khai**

- ❖ Dự án đầu tư xây dựng Khu chức năng đô thị (tổ hợp Khách sạn - Văn phòng - Trung tâm thương mại - Siêu thị và Căn hộ cao cấp - Royal City ) tại 74 Nguyễn Trãi, quận Thanh Xuân, Hà Nội. Tổng diện tích sàn xây dựng dự kiến: **1.069.900 m<sup>2</sup>**; Tổng mức đầu tư dự kiến: **9.999 tỷ đồng**
- ❖ Dự án tổ hợp 8/3 và Hanosimex (ECO CITY) tại 460 Minh Khai, quận Hai Bà Trưng và số 25, ngõ 13 Lĩnh Nam, quận Hoàng Mai, Hà Nội thuộc 2 nhà máy Dệt 8/3 và Hanosimex. Tổng diện tích sàn xây dựng dự kiến là **2.173.851 m<sup>2</sup>**; Tổng mức đầu tư của dự án **dự kiến khoảng 20.000 tỷ đồng**.

- ❖ Ngoài các dự án nói trên, Công ty cũng đang hoàn thiện thủ tục cho một số dự án rất tiềm năng ở Hà Nội và Thành phố Hồ Chí Minh và sẽ công bố sau khi được phê duyệt chính thức.

## 8. Chính sách đối với người lao động

### 8.1. Số lượng người lao động trong Công ty

Tổng số lao động của Công ty tại thời điểm 31/12/2009 là **385** người, cơ cấu lao động được thể hiện trong bảng sau:

**CƠ CẤU LAO ĐỘNG**

| Tiêu chí                                   | Số lượng   | Tỷ lệ         |
|--------------------------------------------|------------|---------------|
| <b>I. PHÂN THEO TRÌNH ĐỘ CHUYÊN MÔN</b>    | <b>385</b> | <b>100,0%</b> |
| Từ đại học trở lên                         | 173        | 45%           |
| Dưới đại học (cao đẳng, trung cấp, sơ cấp) | 212        | 55%           |
| <b>II. PHÂN THEO GIỚI TÍNH</b>             | <b>385</b> | <b>100,0%</b> |
| Nam                                        | 224        | 58%           |
| Nữ                                         | 161        | 42%           |

### 8.2. Chính sách đối với người lao động

#### a. Chế độ làm việc

- **Thời gian làm việc:** Công ty tổ chức làm việc 8h/ngày, 5,5 ngày/tuần, nghỉ trưa 1h. Khi có yêu cầu về tiến độ sản xuất, kinh doanh, Công ty có thể yêu cầu cán bộ nhân viên làm thêm giờ và thực hiện các chế độ đãi ngộ thỏa đáng cho người lao động, ngoài việc đảm bảo quyền lợi cho người lao động theo quy định của nhà nước.
- **Nghỉ phép, nghỉ lễ, Tết:** Nhân viên được nghỉ Lễ và Tết 9 ngày theo quy định của Bộ Luật Lao động. Những nhân viên có thời gian làm việc tại Công ty từ 12 tháng trở lên được nghỉ phép 12 ngày mỗi năm, những nhân viên có thời gian làm việc tại Công ty chưa đủ 12 tháng thì số ngày được nghỉ phép trong năm được tính theo tỷ lệ thời gian làm việc. Ngoài ra, cứ 05 năm làm việc tại Công ty nhân viên được cộng thêm 01 ngày phép.

- **Nghỉ ốm đau, thai sản:** Nhân viên Công ty khi nghỉ ốm sẽ được hưởng trợ cấp ốm đau do quỹ Bảo hiểm xã hội chi trả theo Luật lao động. Trong thời gian nghỉ thai sản (04 tháng) người lao động được nhận trợ cấp thai sản do quỹ Bảo hiểm xã hội chi trả theo qui định.
- **Điều kiện làm việc:** Công ty bố trí văn phòng làm việc cho CBNV khang trang, thoáng mát. Đối với lực lượng lao động trực tiếp, Công ty trang bị đầy đủ các phương tiện bảo hộ lao động, vệ sinh lao động. Các nguyên tắc an toàn lao động luôn được tuân thủ nghiêm ngặt trong toàn Công ty.

**b. Chính sách tuyển dụng, đào tạo**

- **Tuyển dụng:** Mục tiêu tuyển dụng của Công ty là thu hút người lao động có năng lực vào làm việc cho Công ty, đáp ứng nhu cầu mở rộng hoạt động sản xuất kinh doanh. Tùy theo từng vị trí cụ thể mà Công ty đề ra những tiêu chuẩn bắt buộc riêng, song tất cả các chức danh đều phải đáp ứng các yêu cầu cơ bản như: có trình độ chuyên môn cơ bản, có ý thức phát triển nghề nghiệp và có tính kỷ luật cao.
- Cán bộ quản lý phải tốt nghiệp đại học chuyên ngành, nhiệt tình, ham học hỏi, yêu thích công việc, chủ động trong công việc, có ý tưởng sáng tạo, có năng lực tổ chức, quản lý, lãnh đạo nhóm. Đối với các vị trí quan trọng, các yêu cầu tuyển dụng khá khắt khe với các tiêu chuẩn bắt buộc về kinh nghiệm công tác, tư duy logic, phán đoán nhanh nhạy, linh hoạt, tính quyết đoán cao, khả năng phân tích tốt cũng như các yêu cầu về trình độ ngoại ngữ, tin học.
- **Đào tạo:** Công ty đã chú trọng quan tâm đến công tác phát triển nguồn nhân lực thông qua chính sách đào tạo kỹ năng nghiệp vụ cho CBNV, thông qua hình thức đào tạo nội bộ và sử dụng các chương trình đào tạo từ bên ngoài. Các chương trình đào tạo được cung cấp cho CBNV như: đào tạo về An toàn, vệ sinh lao động, An toàn PCCC, tiếng Anh giao tiếp, Dịch vụ khách hàng, Nghiệp vụ văn thư, Chính sách Bảo hiểm, Thuế, Chính sách Đãi ngộ nhân viên, Quản lý Bất động sản, Kỹ năng Giao tiếp, Xây dựng tinh thần đồng đội, Kỹ năng Lãnh đạo....

**c. Chính sách lương, thưởng, phúc lợi**

- **Chính sách lương:** Công ty đã xây dựng chính sách lương, thưởng phù hợp với từng từng vị trí công việc, kỹ năng và trình độ chuyên môn của CBNV nhằm ghi nhận đúng mức năng lực và kết quả công việc của từng cá nhân trong Công ty,

đồng thời tạo động lực khuyến khích CBNV phát huy năng lực, trách nhiệm để nâng cao năng suất, chất lượng và hiệu quả công việc.

- **Chính sách thưởng:** Nhằm khuyến khích động viên người lao động nâng cao năng suất và hiệu quả công việc, ngoài các quyền lợi được quy định bởi Luật Lao động, CBNV trong Công ty còn được hưởng một số quyền lợi khác như được ưu tiên mua cổ phiếu và trái phiếu của Công ty. Mức độ ưu đãi tùy thuộc vào mức độ đóng góp của bản thân người lao động cho Công ty và do ĐHCĐ quy định.
- Hàng năm, Công ty đều thực hiện việc đánh giá năng lực, ý thức, hiệu quả và mức độ đóng góp của CBNV cho kết quả kinh doanh và chất lượng dịch vụ của Công ty để áp dụng chính sách khen thưởng phù hợp. Ngoài ra, Công ty phát động chiến dịch thi đua nhân các sự kiện trọng đại của Công ty và luôn được CBNV hưởng ứng nhiệt tình và đạt nhiều thành tích cao. Cuối chiến dịch thi đua, Công ty đã tổng kết, khen thưởng xứng đáng cho các tập thể, cá nhân xuất sắc.

Công ty xét khen thưởng cho những CBNV:

- ✓ Có thành tích xuất sắc trong công việc, đóng góp đáng kể vào hiệu quả kinh doanh và chất lượng dịch vụ của Công ty;
- ✓ Ngăn chặn được thảm họa hoặc xử lý tốt với tình huống khẩn cấp;
- ✓ Đóng góp sáng kiến cải tiến có hiệu quả vào hoạt động của Công ty;
- ✓ Có thư khen ngợi của khách hàng;
- ✓ Là tấm gương “Người tốt việc tốt” cho các nhân viên khác noi theo...

Hình thức khen thưởng:

- ✓ Cấp Bằng khen, Giấy khen;
  - ✓ Phần thưởng (tiền mặt hoặc các hình thức khác như đi du lịch...);
  - ✓ Đề bạt, tăng lương;
  - ✓ Được xem xét mua cổ phần theo giá ưu đãi;
- **Chính sách thu hút nhân tài:** Công ty có chính sách lương, thưởng đặc biệt đối với các nhân viên giỏi và nhiều kinh nghiệm trong các lĩnh vực liên quan, một mặt để giữ chân nhân viên lâu dài, mặt khác để “chiêu hiền đãi sĩ”, thu hút nhân lực giỏi từ nhiều nguồn khác nhau về làm việc cho Công ty.
  - **Bảo hiểm và phúc lợi:** Việc trích nộp Bảo hiểm xã hội, Bảo hiểm y tế, Bảo hiểm thất nghiệp được Công ty trích nộp đúng theo quy định của pháp luật. Ngoài ra,

toàn thể CBNV được Công ty đóng Bảo hiểm tai nạn cá nhân 24/24h (đối với các trường hợp: chết, thương tật, chi phí y tế, trợ cấp nghỉ việc do tai nạn...).

- **An toàn lao động và Vệ sinh lao động:** Công ty đã mời thanh tra lao động (thuộc Sở LĐTB và XH Thành phố Hà Nội) tới Công ty để tập huấn về công tác an toàn cho CBNV tại Công ty. Tất cả nhân viên kỹ thuật khi mới vào làm tại Công ty đều được học về an toàn lao động trước khi nhận công việc. Việc trang bị Bảo hộ lao động luôn được Công ty duy trì tốt.
- **Tổ chức đoàn thể:** Công ty đã rất quan tâm đến hoạt động đoàn thể, chú trọng đến quyền lợi và đời sống tinh thần của toàn thể CBNV. Công ty đã thành lập Chi bộ Đảng cộng sản và Công đoàn. Các tổ chức này hiện đang hoạt động rất hiệu quả và đúng định hướng nhằm tạo môi trường giao tiếp, gắn kết, khuyến khích động viên CBNV phát huy năng lực, tăng cường sức mạnh đoàn kết tập thể. Thông qua hoạt động của các tổ chức đoàn thể trên, Công ty đã xây dựng và phát huy Văn hóa Doanh nghiệp cũng như nâng cao vị thế của Công ty đối với địa phương.

Hàng năm Công ty đều tổ chức cho CBNV đi tham quan nghỉ mát, dã ngoại, thực hiện đầy đủ các chế độ thăm hỏi đối với nhân viên ốm đau, thai sản, khám sức khỏe định kỳ, hỗ trợ nhân viên có hoàn cảnh khó khăn, tặng quà cho nhân viên nhân dịp sinh nhật, kết hôn, tổ chức ngày hội cho con em CBNV nhân dịp Tết thiếu nhi 1-6, Tết Trung thu, khen thưởng con CBNV đạt thành tích cao trong học tập/thể thao/nghệ thuật...

Công ty thường xuyên tổ chức các phong trào văn hóa, văn nghệ, góp phần xây dựng đời sống tinh thần vui tươi, lành mạnh trong toàn thể CBNV như: các hội diễn văn nghệ, thi giọng hát hay được tổ chức trong các dịp kỷ niệm của Công ty, xây dựng diễn đàn nội bộ, tổ chức lớp học Khiêu vũ cho CBNV nhằm làm phong phú thêm nét Văn hóa Doanh nghiệp, tổ chức thường xuyên các hoạt động thể thao như thi đấu giao hữu bóng đá giữa các bộ phận, đơn vị thành viên và các đối tác...

## 9. Chính sách cổ tức

Công ty sẽ chi trả cổ tức cho các cổ đông khi kinh doanh có lãi và đã hoàn thành các nghĩa vụ nộp thuế, các nghĩa vụ tài chính khác theo quy định của Pháp luật, ngay khi trả hết số cổ tức đã định, Công ty vẫn đảm bảo thanh toán đầy đủ các khoản nợ và các nghĩa vụ tài sản khác đến hạn phải trả.

Cổ đông sẽ được chia cổ tức theo phần vốn góp. Tỷ lệ cổ tức sẽ được Đại hội đồng Cổ đông quyết định dựa trên cơ sở đề xuất của Hội đồng Quản trị, với căn cứ là kết quả hoạt động kinh doanh của năm hoạt động và phương án hoạt động kinh doanh của các năm tới.

## **10. Tình hình hoạt động tài chính**

### **10.1. Các chỉ tiêu cơ bản**

Năm tài chính của Công ty bắt đầu từ ngày 01 tháng 01 và kết thúc vào ngày 31 tháng 12 hàng năm. Báo cáo tài chính của Công ty trình bày bằng đồng Việt nam, được lập và trình bày phù hợp với các chuẩn mực và chế độ kế toán Việt Nam.

#### **a. Trích khấu hao tài sản cố định**

Từ năm 2003 trở về trước, Công ty áp dụng trích khấu hao theo Quyết định số 166/1999/QĐ-BTC ngày 30/12/1999 của Bộ Tài chính. Kể từ năm 2004, tài sản cố định được khấu hao theo phương pháp khấu hao đường thẳng để trừ dần nguyên giá tài sản cố định theo thời gian sử dụng ước tính, phù hợp với Quyết định số 206/2003/QĐ/BTC ngày 12/12/2003 của Bộ trưởng Bộ Tài chính về ban hành chế độ quản lý, sử dụng và trích khấu hao TSCĐ.

Thời gian khấu hao áp dụng tại Công ty:

- |                                    |             |
|------------------------------------|-------------|
| - Nhà cửa:                         | 47 năm      |
| - Máy móc và thiết bị :            | 09 - 10 năm |
| - Phương tiện vận tải, truyền dẫn: | 08 năm      |
| - Thiết bị, dụng cụ quản lý:       | 03-07 năm   |

#### **b. Mức lương bình quân**

Thu nhập bình quân hàng tháng của người lao động trong Công ty năm 2009 là 7.000.000 đồng/người/tháng.

- |                   |                            |
|-------------------|----------------------------|
| - Mức cao nhất :  | 44.000.000 VNĐ/người/tháng |
| - Mức thấp nhất : | 1.900.000 VNĐ/người/tháng  |

Đây là mức lương khá cao so với các đơn vị cùng ngành.

#### **c. Thanh toán các khoản nợ đến hạn**

Trong quá trình hoạt động kinh doanh năm 2009, Vincom JSC đều thanh toán đầy đủ các khoản nợ đến hạn, không phát sinh các khoản nợ quá hạn.



**d. Các khoản phải nộp theo luật định**

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

**e. Trích lập các quỹ**

Công ty thực hiện việc trích lập các quỹ theo quy định tại Điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty và pháp luật hiện hành. Tỷ lệ các quỹ trên được Hội đồng Quản trị quyết định từng năm và trình Đại hội đồng Cổ đông thường niên phê duyệt.

**f. Tổng dư nợ vay ngân hàng**

Tại thời điểm 31/12/2009, tình hình nợ vay của Công ty như sau:

- Vay và nợ ngắn hạn: 242.288.185.273 đồng.
- Vay và nợ dài hạn: 9.014.391.841.949 đồng.

**g. Tình hình công nợ hiện nay**

- Các khoản phải thu tại thời điểm cuối năm 2007, 2008 và 2009

Đơn vị: triệu đồng

| CHỈ TIÊU                      | Năm 2007       |            | Năm 2008       |            | Năm 2009         |            |
|-------------------------------|----------------|------------|----------------|------------|------------------|------------|
|                               | Tổng số        | Nợ quá hạn | Tổng số        | Nợ quá hạn | Tổng số          | Nợ quá hạn |
| Phải thu từ khách hàng        | 2.625          | -          | 6.776          | -          | 342.444          | -          |
| Trả trước cho người bán       | 22.414         | -          | 22.755         | -          | 355.464          | -          |
| Phải thu nội bộ               | -              | -          | -              | -          | 268.727          | -          |
| Phải thu từ các bên liên quan | 16.706         |            | 118.513        |            |                  |            |
| Phải thu khác                 | 239.731        | -          | 270.908        | -          | 41.158           | -          |
| Dự phòng phải thu khó đòi     | -              | -          | -              | -          |                  | -          |
| <b>Tổng cộng</b>              | <b>281.476</b> | <b>-</b>   | <b>518.952</b> | <b>-</b>   | <b>1.007.793</b> | <b>-</b>   |

Nguồn: Báo cáo tài chính năm 2007, 2008, 2009

– Các khoản phải trả tại thời điểm cuối năm 2007, 2008 và 2009

Đơn vị: triệu đồng

| CHỈ TIÊU                        | Năm 2007         |            | Năm 2008         |            | Năm 2009          |            |
|---------------------------------|------------------|------------|------------------|------------|-------------------|------------|
|                                 | Tổng số          | Nợ quá hạn | Tổng số          | Nợ quá hạn | Tổng số           | Nợ quá hạn |
| <b>Nợ ngắn hạn</b>              | <b>199.769</b>   | -          | <b>1.102.096</b> | -          | <b>1.466.893</b>  | -          |
| Vay ngắn hạn                    | -                | -          | 622.000          | -          | 242.288           | -          |
| Phải trả cho người bán          | 1.066            | -          | 60.548           | -          | 146.078           | -          |
| Người mua trả tiền trước        | 851              | -          | 766              | -          | 1.088             | -          |
| Các khoản thuế phải nộp         | 58.184           | -          | 10.191           | -          | 346.649           | -          |
| Phải trả công nhân viên         | 2.065            | -          | 3.507            | -          | 1.918             | -          |
| Chi phí phải trả                | 24.401           | -          | 275.269          | -          | 312.981           | -          |
| Phải trả các bên liên quan      |                  |            | 433              |            | 324.553           |            |
| Phải trả khác                   | 113.202          | -          | 129.382          | -          | 91.338            | -          |
| <b>Nợ dài hạn</b>               | <b>1.046.917</b> |            | <b>3.296.966</b> |            | <b>9.210.737</b>  |            |
| Vay và nợ dài hạn               | 1.000.000        | -          | 3.165.800        | -          | 9.014.392         | -          |
| Nợ khác (Phải trả dài hạn khác) | 46.242           | -          | 129.327          | -          | 57.941            | -          |
| Thuế thu nhập hoãn lại phải trả |                  |            |                  |            | 136.640           |            |
| Dự phòng trợ cấp mất việc làm   | 675              | -          | 1.839            |            | 1.764             |            |
| <b>Tổng</b>                     | <b>1.246.686</b> | -          | <b>4.399.063</b> | -          | <b>10.677.630</b> | -          |

Nguồn: Báo cáo tài chính năm 2007, 2008, 2009

## 10.2. Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu

### CHỈ TIÊU ĐÁNH GIÁ THỰC TRẠNG TÀI CHÍNH VÀ KẾT QUẢ KINH DOANH

| Chỉ tiêu                                        | Năm 2007 | Năm 2008 | Năm 2009 |
|-------------------------------------------------|----------|----------|----------|
| <b>1. Chỉ tiêu về khả năng thanh toán (lần)</b> |          |          |          |
| - Hệ số thanh toán ngắn hạn:                    | 12,08    | 2,15     | 5,13     |
| - Hệ số thanh toán nhanh:                       | 12,69    | 1,50     | 4,31     |
| <b>2. Chỉ tiêu về cơ cấu vốn (lần)</b>          |          |          |          |
| - Hệ số nợ/Tổng tài sản:                        | 39,2%    | 73,1%    | 74,6%    |
| - Hệ số nợ/Vốn chủ sở hữu:                      | 64,5%    | 293,7%   | 516,6%   |

| Chỉ tiêu                                                  | Năm 2007 | Năm 2008 | Năm 2009 |
|-----------------------------------------------------------|----------|----------|----------|
| <b>3. Chỉ tiêu về năng lực hoạt động (lần)</b>            |          |          |          |
| - Vòng quay hàng tồn kho:                                 | 487,22   | 94       | 523      |
| - Doanh thu thuần/Tổng tài sản:                           | 5,7%     | 3,97%    | 13,8%    |
| <b>4. Chỉ tiêu về khả năng sinh lời (%)</b>               |          |          |          |
| - Lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần                      | 149,2%   | 52,7%    | 55,8%    |
| - Lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu                       | 14,6%    | 8,4%     | 53,3%    |
| - Lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản                         | 8,5%     | 2,1%     | 7,7%     |
| - Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh/DTT                   | 180,2%   | 59,2%    | 69,4%    |
| <b>5. Chỉ tiêu liên quan đến cổ phần (MG: 10,000đ/CP)</b> |          |          |          |
| - Thu nhập trên mỗi cổ phần (đồng/cổ phần)                | 2.940    | 1.091    | 5.328    |

### 10.3. Các hoạt động tài chính khác

Tiếp sau thành công của đợt phát hành trái phiếu lần đầu vào năm 2007 qua liên danh tư vấn BIDV và ANZ, cùng với nhu cầu lớn về tài chính cho các Dự án, đầu năm 2008, Công ty đã mạnh dạn phát huy kênh huy động vốn hiệu quả này và tiếp tục thực hiện thành công đợt chào bán trái phiếu doanh nghiệp đợt 2 theo hình thức riêng lẻ để huy động vốn cho một số dự án đang triển khai. Ngày 17 tháng 11 năm 2009, Công ty Cổ phần Vincom đã phát hành thành công 100 triệu USD trái phiếu chuyển đổi quốc tế kỳ hạn 5 năm (đợt 3) và Trái phiếu này cũng được niêm yết tại Sàn Giao dịch CK Singapore ngay sau khi phát hành. Đây là đợt phát hành trái phiếu chuyển đổi đầu tiên của Vincom và cũng là đợt phát hành trái phiếu chuyển đổi đầu tiên của một doanh nghiệp Việt Nam ra thị trường quốc tế. Tháng 12 năm 2009, Công ty tiếp tục phát hành trái phiếu đợt 4 thông qua Ngân hàng TMCP Hàng Hải với tổng khối lượng phát hành là 1000 tỷ đồng. Nội dung và kết quả các đợt chào bán trái phiếu như sau:

#### a. Đợt 1: 10/2007

Năm 2007, Công ty phát hành thành công trái phiếu lần đầu qua liên doanh tư vấn BIDV và ANZ. Nội dung và kết quả chào bán trái phiếu đợt 1 như sau:

- Tổ chức phát hành : Công ty Cổ phần Vincom
- Tên gọi : Trái phiếu Vincom
- Mệnh giá trái phiếu : 1.000.000.000 đồng/trái phiếu
- Hình thức phát hành: Trái phiếu được phát hành riêng lẻ theo Nghị định 52/2006/NĐ-CP của Chính Phủ về phát hành Trái phiếu doanh nghiệp ngày 19/5/2006.

- Loại trái phiếu: Trái phiếu thường không có tài sản đảm bảo
- Ngày phát hành: 22/10/2007
- Kỳ hạn: **5 năm** Đáo hạn: Năm 2012
- Khối lượng phát hành: **1.000 tỷ đồng**
- Lãi suất coupon: 10,3%
- Phương thức trả lãi: Trả lãi sau hàng năm và thanh toán một lần vào ngày 22/10 hàng năm
- Hình thức trái phiếu: trái phiếu ghi sổ
- Đối tượng phát hành: Các tổ chức trong và ngoài nước
- Mục đích phát hành: để huy động vốn để đầu tư vào Dự án Cụm Công trình Trung tâm Thương mại - Dịch vụ - Khách sạn - Văn phòng - Căn hộ cao cấp và Bãi đậu xe ngầm Vincom tại 68-70 Lê Thánh Tôn, phần ngầm Vườn hoa Chi Lăng và TTTM Eden, Quận 1, TP. Hồ Chí Minh
- Đơn vị thu xếp tư vấn phát hành: Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam- Chi nhánh Quang Trung và Tập đoàn Ngân hàng trách nhiệm hữu hạn Australia và New Zealand (ANZ).

**b. Đợt 2: 05/2008**

Cùng với nhu cầu lớn về tài chính cho các Dự án, đầu năm 2008, Công ty đã mạnh dạn phát huy kênh huy động vốn hiệu quả này và tiếp tục thực hiện thành công đợt chào bán trái phiếu doanh nghiệp đợt 2 theo hình thức riêng lẻ để huy động vốn cho một số dự án đang triển khai.

Nội dung và kết quả đợt chào bán trái phiếu như sau:

- Tổ chức phát hành : **Công ty Cổ phần Vincom**
- Tên gọi : **Trái phiếu Vincom**
- Mệnh giá trái phiếu : **1.000.000.000 đồng/trái phiếu**
- Kỳ hạn : **5 năm** Đáo hạn: Năm 2013
- Hình thức phát hành: Trái phiếu được phát hành riêng lẻ theo Nghị định 52/2006/NĐ-CP của Chính Phủ về phát hành Trái phiếu doanh nghiệp ngày 19/5/2006.
- Loại trái phiếu: Trái phiếu thường không có tài sản đảm bảo
- Ngày phát hành: 06/5/2008

- Khối lượng phát hành: 2.000 tỷ đồng
- Lãi suất coupon:
  - + Năm đầu tiên: 16%
  - + Các năm sau: lãi suất thả nổi, bằng lãi suất tiền gửi tiết kiệm trả sau kỳ hạn 1 năm bình quân của Hội sở chính 4 Ngân hàng Agribank, Vietcombank, BIDV và Viettinbank cộng thêm 4%/năm.
- Phương thức trả lãi: Trả lãi sau hàng năm và thanh toán một lần vào ngày 06/5 hàng năm
- Hình thức trái phiếu: trái phiếu ghi sổ
- Đối tượng phát hành: Các tổ chức trong và ngoài nước
- Mục đích phát hành: để huy động vốn để đầu tư vào Dự án Cụm Công trình Trung tâm Thương mại - Dịch vụ - Khách sạn – Văn phòng - Căn hộ cao cấp và Bãi đậu xe ngầm Vincom tại 68-70 Lê Thánh Tôn, phần ngầm Vườn hoa Chi Lăng và TTTM Eden, Quận 1, TP. Hồ Chí Minh, các dự án khác và bổ sung vốn kinh doanh cho Công ty.
- Đơn vị thu xếp tư vấn phát hành: Công ty Chứng khoán Ngân hàng NNoPTNT VN (Agriseco)

**c. Đợt 3: Tháng 12/2009**

Trong tháng 12 năm 2009, Công ty cũng đã phát hành thành công Trái phiếu chuyển đổi ra thị trường quốc tế. Trái phiếu chuyển đổi của Vincom đã được chính thức niêm yết trên Sàn Giao dịch CK Singapore từ ngày 16/12/2009. Số cổ phiếu được phát hành thêm sau khi chuyển đổi từ trái phiếu sẽ được niêm yết tại Sở giao dịch Chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh, nơi cổ phiếu của Vincom hiện đang được giao dịch. Nội dung và kết quả của đợt bán Trái phiếu như sau:

- Tổ chức phát hành : **Công ty Cổ phần Vincom**
- Khối lượng phát hành : **100.000.000 USD**
- Mệnh giá trái phiếu : **100.000 USD/trái phiếu**
- Kỳ hạn : **5 năm** Đáo hạn: Năm 2014
- Hình thức phát hành: Phát hành riêng lẻ thông qua đại lý bảo lãnh phát hành
- Loại trái phiếu: Trái phiếu không có tài sản đảm bảo, có thể được chuyển đổi thành cổ phần phổ thông của Vincom;

- Lãi suất coupon cố định: 6%/năm (thanh toán lãi 6 tháng/lần);
- Hình thức trái phiếu: Trái phiếu chuyển đổi;
  - + Giá chuyển đổi ban đầu: 113.400 VND;
  - + Thời điểm bắt đầu chuyển đổi: kể từ 30/4/2010 và tùy thuộc vào quyết định của Trái chủ
  - + Xác định lại Giá Chuyển đổi: Phụ thuộc vào một số điều khoản và điều kiện của Trái phiếu, giá chuyển đổi sẽ được điều chỉnh vào các ngày 15 tháng 6 và 15 tháng 12 mỗi năm, kể từ và bao gồm ngày 15 tháng 6 năm 2010, với điều kiện là Ngày Xác định lại cuối cùng sẽ là ngày 04 tháng 12 năm 2014. Giá chuyển đổi sẽ không được điều chỉnh xuống dưới 80% giá chuyển đổi ban đầu. (Chi tiết theo phụ lục đính kèm)
- Đối tượng phát hành: Các tổ chức hoặc cá nhân đầu tư nước ngoài.
- Mục đích phát hành: Mục đích của việc phát hành trái phiếu đợt này là nhằm huy động vốn phục vụ việc triển khai các dự án bất động sản lớn của Công ty, gồm các tổ hợp BĐS cao cấp quy mô lớn tại Hà Nội: “Royal City” và “Eco City” và bổ sung vốn lưu động cho Công ty.
- Đơn vị thu xếp tư vấn phát hành: Credit Suisse (Singapore) Limited

**d. Đợt 4: Tháng 12/2009**

Ngày 18/12/2009, Công ty tiếp tục phát hành thành công Trái phiếu đợt 4 tại thị trường trong nước. Đây là Trái phiếu thường có tài sản bảo đảm là quyền sử dụng đất và tài sản trên đất hình thành trong tương lai của Eco City và/hoặc các tài sản đảm bảo hợp pháp khác của Tổ chức phát hành/Bên Bảo lãnh được trái chủ chấp thuận. Trái phiếu được tự do chuyển nhượng theo quy định của Pháp luật. Nội dung và kết quả của đợt bán Trái phiếu như sau:

- Tổ chức phát hành : **Công ty Cổ phần Vincom**
- Tên Trái phiếu : **Trái phiếu Vincom.**
- Tổng giá trị phát hành : **1.000.000.000.000** (một nghìn tỷ) đồng.
- Khối lượng phát hành : **1.000** (Một nghìn) Trái phiếu.
- Mệnh giá : **1.000.000.000** (một tỷ đồng)/ Trái phiếu.
- Kỳ hạn Trái phiếu : **03 năm**
- Lãi suất của Trái phiếu áp dụng cho từng Kỳ Tính Lãi được xác định như sau:

- + Lãi suất của Kỳ Tính Lãi đầu tiên: 14,5%/năm.
- + Lãi suất của các Kỳ Tính Lãi tiếp theo được tính bằng lãi suất tiết kiệm trả sau kỳ hạn 12 tháng được ban hành tại Hội sở chính Ngân hàng Thương mại Cổ phần Hàng Hải cộng (+) 4,0%/năm và điều chỉnh 6 tháng một lần.
- + Trái phiếu được trả lãi 6 tháng 1 lần.
- Giá bán: Bằng mệnh giá Trái phiếu
- Hình thức Trái phiếu: Ghi sổ
- Tổ chức tư vấn và thu xếp phát hành: Công ty Cổ phần Chứng khoán Vincom
- Tổ chức bảo lãnh phát hành: Ngân hàng TMCP Hàng Hải Việt Nam
- Mục đích phát hành: Mục đích của việc phát hành trái phiếu đợt này là nhằm huy động vốn phục vụ việc triển khai các dự án bất động sản lớn của Công ty và bổ sung vốn kinh doanh cho Công ty.

#### 10.4. Danh sách thành viên Hội đồng quản trị

Số liệu cập nhật tính đến ngày 09/02/2010

##### a. Chủ tịch HĐQT - Ông Lê Khắc Hiệp

- Họ và tên: Lê Khắc Hiệp
- Giới tính: Nam
- CMND số: 011432986
- Ngày tháng năm sinh: 06/05/1956
- Nơi sinh: Hà Nội
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Quê quán: Hương Trà, Thừa Thiên
- Địa chỉ thường trú: Số 21 Ngõ 89, Phố Thái Hà, Đống Đa, Hà Nội
- ĐT liên lạc ở cơ quan: (84-4) 3974 2868
- Trình độ văn hóa: 12/12
- Trình độ chuyên môn: Tiến sỹ vật lý tại Trường Đại học Tổng hợp Kharkov-Ucraina (Liên Xô cũ)
- Quá trình công tác:

- + Từ 1984 - 1994: Nghiên cứu viên tại Viện Vật lý, Viện Khoa học Việt Nam.
- + Từ 1994 - 1999: Văn phòng đại diện Công ty Prudential – Anh.
- + Từ 1999 - 2001: Giám đốc Quan hệ đối ngoại Công ty Bảo hiểm Nhân thọ Prudential Việt Nam.
- + Từ 2001 - 11/2004: Phó Tổng Giám đốc phụ trách đối ngoại và Chi nhánh Công ty Bảo hiểm Nhân thọ Prudential.
- + Từ 11/2004 - 02/2006: Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Vincom.
- + Từ 02/2006 - nay: Chủ tịch Hội đồng quản trị Công ty Cổ phần Vincom.
- + Từ 03/2009 – nay: Chủ tịch Hội đồng quản trị Công ty Cổ phần Chứng khoán Vincom
- Chức vụ hiện tại: Chủ tịch Hội đồng quản trị Công ty Cổ phần Vincom.
- Số cổ phần nắm giữ: 0 cổ phần
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không
- Sở hữu cổ phiếu của những người có liên quan : Không

**b. Thành viên HĐQT - Ông Phạm Nhật Vượng**

- Họ và tên: Phạm Nhật Vượng
- Giới tính: Nam
- CMND số: 011388711
- Ngày tháng năm sinh: 05/08/1968
- Nơi sinh: Hà Nội
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Quê quán: Hà Tĩnh
- Địa chỉ thường trú: 193C, Phố Bà Triệu, phường Lê Đại Hành, Quận Hai Bà Trưng, Hà Nội
- ĐT liên lạc ở cơ quan: (84-4) 3974 9999
- Trình độ văn hóa: 12/12



- Trình độ chuyên môn: Kỹ sư Kinh tế địa chất
- Quá trình công tác:
  - + Từ 1993 - nay: Sáng lập viên Công ty TNHH Technocom, Ukraina, thuộc Tập đoàn Technocom (nay là Tập đoàn Vingroup).
  - + Từ 2001 - nay: Cổ đông Công ty Cổ phần Vincom.
- Chức vụ hiện tại: Thành viên Hội đồng quản trị Công ty Cổ phần Vincom.
- Số cổ phần nắm giữ: 84.987.270 cổ phần
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không
- Những người có liên quan:
  - Vợ Phạm Thu Hương, nắm giữ 9.731.250 cổ phần

**c. Thành viên HĐQT - Bà Phạm Thuý Hằng**

- Họ và tên: Phạm Thuý Hằng
- Giới tính: Nữ
- Hộ chiếu số: PT N1126636
- Ngày tháng năm sinh: 10/09/1974
- Nơi sinh: Hà Nội
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Quê quán: Thường Tín, Hà Tây
- Địa chỉ thường trú: Tổ 41, phường Ô Chợ Dừa, Đống Đa, Hà Nội
- ĐT liên lạc ở cơ quan: (84-4) 3974 9999
- Trình độ văn hóa: 12/12
- Trình độ chuyên môn: Cử nhân ngoại ngữ
- Quá trình công tác:
  - + Từ 1998 – 4/2008: Cổ đông của Công ty TNHH Technocom, Ukraina, thuộc Tập đoàn Technocom (nay là Tập đoàn Vingroup).

- + Từ 2001 - nay: Cổ đông Công ty Cổ phần Vincom.
- Chức vụ hiện tại: Thành viên Hội đồng quản trị Công ty Cổ phần Vincom.
- Số cổ phần nắm giữ: 10.699.508 cổ phần
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không
- Những người có liên quan
  - *Chồng Nguyễn Quốc Thành, nắm giữ 662.347 cổ phần*
  - *Chị Phạm Hồng Linh, nắm giữ 807.025 cổ phần*
  - *Chị Phạm Thu Hương, nắm giữ 9.731.250 cổ phần*

**d. Thành viên HĐQT – Bà Mai Hương Nội**

- Họ và tên: Mai Hương Nội
- Giới tính: Nữ
- CMND số: 011480352
- Ngày tháng năm sinh: 13/10/1969
- Nơi sinh: Hà Nội
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Quê quán: Hà Nội
- Địa chỉ thường trú: Phòng 11B & P12 - D5, tập thể Trung Tự, phường Trung Tự, Đống Đa, Hà Nội
- ĐT liên lạc ở cơ quan: (84-4) 3974 9999
- Trình độ văn hóa: 12/12
- Trình độ chuyên môn: Cử nhân kinh tế
- Quá trình công tác:
  - + Từ 1991 - 1996: Kế toán viên, Bưu điện Thành phố Hà Nội.
  - + Từ 1996 - 1998: Phó Phòng Thanh toán cước phí – TT Dịch vụ Khách hàng Bưu điện Hà Nội.
  - + Từ 1998 - 2003: Trưởng Phòng Thanh toán cước phí – TT Dịch vụ Khách hàng Bưu điện Hà Nội.

- + Từ 2003 - 02/2006: Phó Giám đốc TT Dịch vụ Khách hàng Bưu điện Hà Nội.
- + Từ 03/2006 - nay: Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Vincom.
- Chức vụ hiện tại: Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Vincom.
- Số cổ phần nắm giữ: 9.731 cổ phần
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không
- Những người có liên quan:
  - *Bố Mai Tất Tố nắm giữ 160.564 cổ phần*
  - *Mẹ Bé Thị Thuần nắm giữ 48.656 cổ phần*
  - *Em Mai Thu Thủy nắm giữ 51.900 cổ phần*
  - *Chồng Nguyễn Tất Thắng nắm giữ 6.487 cổ phần*

**e. Thành viên HĐQT - Bà Nguyễn Diệu Linh**

- Họ và tên: Nguyễn Diệu Linh
- Giới tính: Nữ
- CMND số: 011855072
- Ngày tháng năm sinh: 14/05/1974
- Nơi sinh: Hà Nội
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Quê quán: Hà Nội
- Địa chỉ thường trú: 14, Ngõ 55 Lê Đại Hành, quận Hai Bà Trưng, Hà Nội
- ĐT liên lạc ở cơ quan: (84-4) 3974 9999
- Trình độ văn hóa: 12/12
- Trình độ chuyên môn: Thạc sỹ Luật kinh doanh quốc tế tại Pháp
- Quá trình công tác:
  - + Từ 03/1996 - 06/1999: Chuyên viên pháp lý Văn phòng Luật Ngo Miguères and Partners, Hà Nội.

- + Từ 1999 - 01/2005: Cộng sự Hãng Luật Gide Loyrette Nouel, Hà Nội.
- + Từ 01/2005 - nay: Công tác tại Công ty Cổ phần Vincom.
- Chức vụ hiện tại: Phó Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Vincom.
- Số cổ phần nắm giữ: 9.731 cổ phần
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không
- Những người có liên quan:
  - *Bố Nguyễn Khắc Cường, nắm giữ 71.362 cổ phần*

**f. Thành viên HĐQT - Ông Phạm Văn Khương**

- Họ và tên: Phạm Văn Khương
- Giới tính: Nam
- CMND số: 011539578
- Ngày tháng năm sinh: 21/06/1959
- Nơi sinh: Hà Nội
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Quê quán: Thanh Trì, Hà Nội
- Địa chỉ thường trú: 69 Phùng Hưng, Hoàn Kiếm, Hà Nội
- ĐT liên lạc ở cơ quan: (84-4) 3974 2535
- Trình độ văn hóa: 10/10
- Trình độ chuyên môn: Kỹ sư xây dựng
- Quá trình công tác:
  - + Từ 1996 - 2003: Giám đốc Xí nghiệp xây dựng kinh doanh thiết bị công nghệ CTN – Bộ Xây dựng.
  - + Năm 2003: Trưởng Ban quản lý đầu tư xây dựng Vincom.
- Chức vụ hiện tại: Phó Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Vincom.  
Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Đầu tư và Thương mại PFV
- Số cổ phần nắm giữ: 1.016.375 cổ phần

- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không
- Những người có liên quan:
  - Vợ Phạm Thị Tuyết Mai nắm giữ 1.123.121 cổ phần
  - Con Phạm Minh Vũ nắm giữ 70.713 cổ phần

## 10.5. Danh sách thành viên Ban kiểm soát

### a. Trưởng Ban Kiểm soát - Ông Nguyễn Thế Anh

- Họ và tên: Nguyễn Thế Anh
- Giới tính: Nam
- CMND số: 011904496
- Ngày tháng năm sinh: 21/8/1975
- Nơi sinh: Hà Nội
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Quê quán: Kim Động - Hưng Yên
- Địa chỉ thường trú: Số nhà 25, phố Lò Đúc, Phường Phạm Đình Hồ, Quận Hai Bà Trưng, Hà Nội
- ĐT liên lạc ở cơ quan: (84-4) 974 3545
- Trình độ văn hóa: 12/12
- Trình độ chuyên môn: Thạc sỹ Kinh tế
- Quá trình công tác:
 

|                  |                                                      |                                               |
|------------------|------------------------------------------------------|-----------------------------------------------|
| 4/2001 - 11/2005 | Trợ lý Tổng Giám đốc Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam | Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam (Vietcombank) |
| 11/2005 - 4/2007 | Phó Chánh Văn phòng<br>Trợ lý Tổng Giám đốc          | Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam (Vietcombank) |
- Chức vụ hiện tại: Trưởng Ban kiểm soát Công ty Cổ phần Vincom.
- Số cổ phần nắm giữ: 1.297 cổ phần
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không

- Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không
- Sở hữu cổ phiếu của người có liên quan : Không

**b. Thành viên Ban kiểm soát - Bà Phạm Thy Thơ**

- Họ và tên: Phạm Thy Thơ
- Giới tính: Nữ
- CMND số: 012124831
- Ngày tháng năm sinh: 14/10/1981
- Nơi sinh: Hà Nội
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Quê quán: Thường Tín, Hà Tây
- Địa chỉ thường trú: 92 Thuốc Bắc, Hà Nội
- ĐT liên lạc ở cơ quan: (84-4) 974 3545
- Trình độ văn hóa: 12/12
- Trình độ chuyên môn: Cử nhân ngoại ngữ  
Kế toán tổng hợp
- Quá trình công tác:
  - + Từ 2003 - nay: Công tác tại Công ty cổ phần Vincom
- Chức vụ hiện tại: Thành viên Ban kiểm soát Công ty cổ phần Vincom.
- Số cổ phần nắm giữ: 8.761 cổ phần
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không
- Những người có liên quan:
  - *Bố: Phạm Mạnh Hùng, nắm giữ 4.864 cổ phần*
  - *Mẹ: Nguyễn Hiền Thư, nắm giữ 4 cổ phần*
  - *Chồng: Hồ Châu Giang, nắm giữ 4 cổ phần*

**c. Thành viên Ban kiểm soát - Ông Đinh Ngọc Lân**

- Họ và tên: Đinh Ngọc Lân
- Giới tính: Nam

- CMND số: 011733755
- Ngày tháng năm sinh: 19/11/1975
- Nơi sinh: Hà Nội
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Quê quán: Hà Nội
- Địa chỉ thường trú: Số nhà 32- Ngõ chợ Khâm Thiên- phường Khâm Thiên, quận Đống Đa- Hà Nội
- ĐT liên lạc ở cơ quan: (84-4) 3 974 9999
- Trình độ văn hóa: 12/12
- Trình độ chuyên môn: Kiểm toán viên
- Quá trình công tác:
  - + 9/1996 - 11/ 2007 : Kiểm toán viên-Kiểm toán Nhà nước
  - + 12/2007- 05/2008 : Phó Phòng Kiểm toán DNNN- Kiểm toán Nhà nước Khu vực I
- Chức vụ hiện tại: Thành viên Ban kiểm soát Công ty cổ phần Vincom.
- Số cổ phần nắm giữ: 0 cổ phần
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không
- Sở hữu cổ phiếu của người có liên quan : Không

#### **10.6. Danh sách thành viên Ban Tổng Giám đốc**

- a. Tổng Giám đốc - Bà Mai Hương Nội (kiêm TV HĐQT)*
- b. Phó Tổng Giám đốc - Bà Nguyễn Diệu Linh (kiêm TV HĐQT)*
- c. Phó Tổng Giám đốc - Ông Phạm Văn Khương (kiêm TV HĐQT)*
- d. Phó Tổng Giám đốc - Bà Hoàng Bạch Dương*

- Họ và tên: Hoàng Bạch Dương
- Giới tính: Nữ
- CMND số: 023967178
- Ngày tháng năm sinh: 31/3/1961

- Nơi sinh: Hà Nội
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Quê quán: Hưng Yên
- Địa chỉ thường trú: 220/4 Nguyễn Trọng Tuyển, P. 8, Q. Phú Nhuận
- ĐT liên lạc ở cơ quan: (84-8) 3 9100500
- Trình độ văn hóa: 10/10
- Trình độ chuyên môn: Kỹ sư hoá
- Quá trình công tác:
  - + 1983-1994: Kỹ sư hoá, Viện hoá, Viện khoa học Việt Nam.
  - + 1994-2002: Trưởng phòng TB khoa học, Cty Schmidt Vietnam
  - + 2002-2/2007: Trưởng Đại diện, VPDD Schmidt BioMedTech tại TP HCM
  - + 02-12/2007 : Giám đốc CN Cty CP Vincom tại TP. HCM
  - + 12/2007- nay: Phó Tổng Giám đốc Công ty CP Vincom, Giám đốc CN Cty CP Vincom tại TP. HCM
- Chức vụ hiện tại: Phó Tổng Giám đốc Công ty CP Vincom, Giám đốc CN Cty CP Vincom tại TP. HCM
- Số cổ phần nắm giữ: 30.437 cổ phần
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không
- Sở hữu cổ phiếu của người có liên quan : Không

#### 10.7. Kế toán trưởng

- Họ và tên: Nguyễn Thị Thu Hiền
- Giới tính: Nữ
- CMND số: 013051910
- Ngày tháng năm sinh: 20/06/1973
- Nơi sinh: Đức Thượng, Hoài Đức, Hà Tây



- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Quê quán: Kỳ Bắc, Kỳ Anh, Hà Tĩnh
- Địa chỉ thường trú: Số 7, ngõ 218/74, Phố Tây Sơn, Đống Đa, Hà Nội
- Số điện thoại liên lạc ở cơ quan: (04) 3 974.9999
- Trình độ văn hóa: 12/12
- Trình độ chuyên môn: Đại học
- Quá trình công tác
  - + Từ 1994 đến T6/2008: Công ty CP đầu tư Hà Việt
  - + Từ T6/2008 đến nay: Công ty CP Vincom
- Chức vụ công tác hiện nay: Kế toán trưởng Công ty Vincom JSC
- Số cổ phần nắm giữ: 0 cổ phần
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không
- Sở hữu cổ phiếu của người có liên quan : Không

**11. Tài sản**

Giá trị tài sản cố định theo Báo cáo tài chính tại thời điểm 31/12/2009

**TÀI SẢN CỐ ĐỊNH, BẤT ĐỘNG SẢN ĐẦU TƯ VÀ KHẤU HAO**

Tại thời điểm 31/12/2009

Đơn vị tính: VND

| Chỉ tiêu                    | Bất động sản đầu tư | Máy móc, thiết bị | Phương tiện vận chuyển | Thiết bị quản lý | Quyền sử dụng đất | Phần mềm quản lý | Khác          | Tổng cộng         |
|-----------------------------|---------------------|-------------------|------------------------|------------------|-------------------|------------------|---------------|-------------------|
| <b>I. Nguyên giá</b>        |                     |                   |                        |                  |                   |                  |               |                   |
| 1. Số đầu năm               | 298.443.641.529     | 7.683.689.746     | 10.079.412.139         | 12.299.420.211   | 92.941.362.572    | 7.065.965.489    | 7.290.814.386 | 435.804.306.072   |
| 2. Tăng trong kỳ            | 301.570.197.583     | 2.287.317.664     | 1.989.821.523          | 15.264.589.378   | 435.280.183.850   | 625.644.872      | 2.636.363.636 | 759.654.118.506   |
| 3. Giảm trong kỳ            |                     | -611.540.526      | -529.169.500           | -2.284.963.280   |                   |                  | -279.063.326  | -3.704.736.632    |
| 4. Số dư cuối kỳ            | 600.013.839.112     | 9.359.466.884     | 11.540.064.162         | 25.279.046.309   | 528.221.546.422   | 7.691.610.361    | 9.648.114.696 | 1.191.753.687.946 |
| <b>II. Giá trị hao mòn</b>  |                     |                   |                        |                  |                   |                  |               |                   |
| 1. Số đầu năm               | 53.180.662.388      | 1.797.227.933     | 3.249.698.318          | 4.467.067.223    |                   | 868.220.744      | 537.912.640   | 64.100.789.246    |
| 2. Tăng trong kỳ            | 16.399.028.682      | 2.085.835.180     | 1.420.344.615          | 3.300.045.417    | 4.015.469.225     | 1.391.321.391    | 970.469.746   | 29.582.514.256    |
| 3. Giảm trong kỳ            |                     | -224.567.034      | -66.155.005            | -713.802.913     |                   |                  | -110.932.005  | -1.115.456.957    |
| 4. Số dư cuối kỳ            | 69.579.691.070      | 3.658.496.079     | 4.603.887.928          | 7.053.309.727    | 4.015.469.225     | 2.259.542.135    | 1.397.450.381 | 92.567.846.545    |
| <b>III. Giá trị còn lại</b> |                     |                   |                        |                  |                   |                  |               |                   |
| 1. Số đầu năm               | 245.262.979.141     | 5.886.461.813     | 6.829.713.821          | 7.832.352.988    | 92.941.362.572    | 6.197.744.745    | 6.752.901.746 | 371.703.516.826   |
| 2. Số cuối kỳ               | 530.434.148.042     | 5.700.970.805     | 6.936.176.234          | 18.225.736.582   | 524.206.077.197   | 5.432.068.226    | 8.250.664.315 | 1.099.185.841.401 |

Nguồn: Báo cáo tài chính năm 2009

## 12. Vị thế và kế hoạch hoạt động

### 12.1. Phân tích điểm mạnh, điểm yếu, cơ hội, nguy cơ

#### a. Điểm mạnh

- Thương hiệu Vincom đã được nhiều khách hàng nổi tiếng trên thế giới biết đến và Vincom đã tạo dựng được vị thế vững chắc trên thị trường kinh doanh bất động sản;
- Vincom JSC có được thế mạnh rất lớn trong việc triển khai các dự án bất động sản. Các dự án bất động sản của Vincom JSC luôn có thời gian xây dựng ngắn (khoảng 20 tháng) so với tiến độ xây dựng bình quân của các Doanh nghiệp khác hoạt động trong cùng lĩnh vực (từ 28 tháng đến 3 năm) nhờ vào lợi thế về tài chính và việc theo dõi, giám sát chặt chẽ tiến độ thi công công trình. Bằng tiến độ thi công nhanh đã giúp cho Vincom JSC có thể chớp thời cơ rất nhanh, làm chủ tình hình và hoàn toàn chủ động trong hoạt động kinh doanh của Công ty.
- Tòa nhà VCT nằm ở vị trí trung tâm thành phố, giao thông thuận tiện là một yếu tố hết sức thuận lợi để phát triển hoạt động kinh doanh của Công ty;
- VCT là một Trung tâm thương mại duy nhất của thành phố Hà Nội (nhiều trung tâm khác mang đặc điểm của bách hoá tổng hợp), nơi thu hút sự quan tâm, tập trung của những tập đoàn kinh tế hùng mạnh cũng như những nhãn hàng nổi tiếng trong và ngoài nước;
- Chất lượng dịch vụ rất tốt, trang thiết bị hiện đại, phù hợp cùng với mức giá cho thuê cạnh tranh, do đó lượng khách hàng tìm đến tòa nhà ngày càng đông tạo nên một lợi thế cạnh tranh rất lớn so với các đối thủ trong cùng ngành;
- Đội ngũ Ban quản lý tòa nhà làm việc có chuyên môn và kinh nghiệm cao, lao động của Vincom JSC được đào tạo bài bản, chuyên nghiệp để phục vụ ngày càng tốt hơn nhu cầu của khách hàng;
- Nhờ quy trình, quy chế làm việc hiệu quả và có sự phối hợp chặt chẽ với các cơ quan chức năng, đến nay tình hình an ninh, an toàn và phòng cháy chữa cháy ở tòa nhà VCT được đánh giá rất tốt, tạo tâm lý an toàn cho khách hàng khi thuê địa điểm kinh doanh, văn phòng hoặc tham gia các hoạt động mua sắm, vui chơi, giải trí tại VCT.

#### b. Điểm yếu

- Lực lượng lao động của Công ty tuy có trình độ chuyên môn cao nhưng với tốc độ phát triển mạnh của Công ty như hiện nay thì Công ty cần phải có chế độ tuyển dụng, đào tạo thêm để đảm bảo tốt nhất cho nhu cầu tăng trưởng.

- Đối với hoạt động kinh doanh bất động sản thì nhu cầu vốn là một nhu cầu thiết yếu nên Công ty cũng cần phải xem xét đến yếu tố vốn khi thực hiện đồng loạt các dự án lớn của Công ty.

**c. Cơ hội**

- Nền kinh tế Việt Nam đang trong giai đoạn tăng trưởng cao và ổn định, thu nhập người dân ngày càng cao, đời sống dân cư ngày càng được cải thiện nên nhu cầu về nhà ở, văn phòng cho thuê, mua sắm, dịch vụ vui chơi giải trí cũng phát triển mạnh mẽ là một tiền đề hết sức thuận lợi để Vincom JSC ngày càng phát huy được thế mạnh của mình trong hoạt động kinh doanh.
- Việt Nam gia nhập WTO, thực thi các hiệp định thương mại như AFTA, khu vực tự do thương mại ASEAN- Trung Quốc v.v. đã mở ra một giai đoạn mới, giai đoạn mở cửa cho tổ chức, cá nhân nước ngoài tham gia đầu tư vào Việt Nam, từ đó dẫn đến nhu cầu văn phòng cho thuê cũng như các dịch vụ mua sắm, giải trí cũng tăng trưởng mạnh mẽ là một yếu tố góp phần không nhỏ vào triển vọng phát triển của Vincom JSC.
- Vincom JSC có được sự hỗ trợ và liên doanh, liên kết, hợp tác với một số Công ty, tập đoàn kinh tế mạnh trên cơ sở cùng hợp tác kinh doanh và có chung cổ đông để cùng tiến hành các dự án lớn, hiệu quả kinh doanh cao.
- Được sự giúp đỡ và tạo điều kiện của các cơ quan chức năng địa phương, trên cơ sở Công ty luôn không chỉ nghiêm túc tuân thủ triệt để các quy định của pháp luật, mà còn gương mẫu thực hiện các phong trào, chủ trương do cơ quan chức năng phát động, Vincom JSC có nhiều điều kiện thuận lợi trong việc thực hiện các dự án bất động sản của Công ty.

**d. Nguy cơ**

- Mức độ cạnh tranh trong thị trường TTTM, mặt bằng bán lẻ, văn phòng cho thuê, và các dịch vụ khai thác TTTM ngày càng gay gắt khi ngày càng có nhiều Công ty trong và ngoài nước tham gia vào lĩnh vực này.
- Hệ thống luật pháp trong lĩnh vực kinh doanh bất động sản đang trong quá trình hoàn thiện nên có thể có một số thử thách đặt ra đối với hoạt động của Công ty.
- Thủ tục hành chính rườm rà, phức tạp cũng là một trở lực đối với việc triển khai các dự án bất động sản của Công ty.

**12.2. Kế hoạch hoạt động của Vincom JSC trong thời gian tới**

Với việc hình thành, xây dựng và đưa vào sử dụng toà tháp đôi Vincom, Công ty đã tích lũy được những kinh nghiệm quý báu trong việc thiết kế, xây dựng, vận hành, khai thác và quản lý tổ hợp trung tâm thương mại văn phòng, căn hộ cho thuê, căn hộ

để bán và khách sạn. Vincom JSC có đầy đủ các điều kiện để đẩy mạnh hoạt động kinh doanh trong thời gian sắp tới. Trong Quý 3 năm 2009, toà nhà Vincom Park Place (Vincom 2) cao 25 tầng với 3 tầng hầm đã chính thức đi vào hoạt động và cung cấp thêm hàng chục nghìn m<sup>2</sup> cho khu trung tâm thương mại, các căn hộ cao cấp để bán, tạo cho quần thể các tháp Vincom trở thành một trung tâm thương mại, văn phòng, căn hộ lớn, đẹp và tiện lợi nhất tại Thủ đô.

Cuối năm 2008, Dự án án Xây dựng Cụm cao ốc văn phòng & căn hộ cao cấp cho thuê, khách sạn 5 sao và Trung tâm thương mại tại Trung tâm Quận 1 thành phố Hồ Chí Minh đã chính thức khởi công. Đây là dự án trọng điểm của thành phố vì quy mô hết sức to lớn và hiện đại của nó. Dự án đưa vào khai thác chắc chắn sẽ có ảnh hưởng tích cực đáng kể cho bộ mặt kinh tế xã hội của thành phố Hồ Chí Minh và mang lại nguồn lợi nhuận rất lớn cho Công ty trong vài năm tới

Nhằm không ngừng đẩy mạnh hoạt động kinh doanh của Công ty trên phạm vi toàn quốc Công ty cổ phần Vincom cũng đang triển khai các thủ tục cho một số dự án lớn khác tại Hà Nội, Thành phố Hồ Chí Minh và 1 vài địa điểm rất có tiềm năng khác.

### 13. Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức năm 2010

*Đơn vị tính: tỷ đồng, %*

| STT | Chỉ tiêu                             | 2010    |                        |
|-----|--------------------------------------|---------|------------------------|
|     |                                      | Dự kiến | (%) +/-<br>so với 2009 |
| 1   | Vốn điều lệ                          | 3.600   | 80%                    |
| 2   | Doanh thu thuần                      | 1.115   | -44%                   |
| 3   | Lợi nhuận trước thuế                 | 338     | -76%                   |
| 4   | Lợi nhuận sau thuế                   | 253     | -77%                   |
| 5   | Tỷ lệ LN sau thuế/doanh thu thuần    | 23%     | -33%                   |
| 6   | Tỷ lệ lợi nhuận sau thuế/Vốn điều lệ | 7%      | -48%                   |
| 7   | Tỷ lệ chi trả cổ tức                 | 10%     | -                      |

Dự kiến doanh thu năm 2010 của Vincom bao gồm: Doanh thu từ hoạt động cho thuê của VCT và Trung tâm thương mại tại tòa nhà Vincom 2, doanh thu từ hoạt động cho thuê của khu B Dự án Eden (Vincom Center) tại TP Hồ chí Minh - dự kiến phát sinh từ T5/2010, doanh thu hoạt động của các Công ty con của Vincom. Doanh thu và lợi

nhuận năm 2010 dự kiến thấp hơn số liệu thực hiện 2009 do tính chất pháp lý của Dự án Eden tại TP Hồ Chí Minh, trong năm 2010 Công ty chưa tính đến việc ghi nhận doanh thu từ hoạt động chuyển nhượng bất động sản (khối căn hộ cao cấp) như năm 2009.

#### **14. Đánh giá của tổ chức tư vấn về kế hoạch lợi nhuận**

Với tư cách là tổ chức tư vấn chuyên nghiệp, Công ty Cổ phần Chứng khoán Vincom 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 Vincom.

Chúng tôi cho rằng kế hoạch doanh thu mà Vincom JSC dự kiến là hợp lý vì các lý do sau:

- Mặc dù tình hình thị trường bất động sản trong thời gian qua có sự suy giảm mạnh do ảnh hưởng của những biến động kinh tế trong và ngoài nước, theo đánh giá của công ty Savills Việt Nam (chi nhánh của tập đoàn Savills, chuyên cung cấp các dịch vụ bất động sản hàng đầu trên thế giới, được niêm yết trên Sàn Chứng khoán London), triển vọng thị trường văn phòng cho thuê trung và dài hạn vẫn duy trì ở mức cao. Việc thuê văn phòng tại khu trung tâm không có chiều hướng giảm cho tới khi có thêm nguồn cung đáng kể trong vòng từ hai đến ba năm tới. Nguồn cung văn phòng hạng A ở khu trung tâm vẫn còn hạn chế nên mức giá thuê vẫn duy trì rất cao. Giá thuê văn phòng trong nhóm dẫn đầu của hạng A vẫn duy trì ở mức 68USD/m<sup>2</sup>. Trong khi đó, mặc dù có sự bổ sung nguồn cung đối với văn phòng hạng B (tăng 17-18% trong quý 2 và 3 năm 2008), nguồn cung văn phòng hạng này vẫn được đánh giá là còn thiếu. Với thời gian thuê ngắn, linh hoạt và nhiều sự lựa chọn về mặt bằng, các trung tâm thương mại tiếp tục khẳng định vị thế vững chắc của mình đối với thị trường văn phòng cho thuê.
- Vincom JSC là doanh nghiệp hàng đầu trong lĩnh vực kinh doanh bất động sản, cho thuê văn phòng và các dịch vụ giải trí khác. Với một vị thế vững chắc trên thương trường cùng với quá trình chuẩn bị kỹ lưỡng cho các dự án tương lai bằng những thế mạnh sẵn có, Vincom JSC hoàn toàn có khả năng thực hiện được những mục tiêu kế hoạch mà mình đã đề ra.

Kết quả cập nhật doanh thu, lợi nhuận từ Báo cáo tài chính năm 2009 của Công ty cho thấy, tổng doanh thu thuần hợp nhất của Vincom đạt 1.974,446 tỷ đồng, tăng gấp hơn 7 lần so với năm 2008 do có doanh thu lớn (hơn 1.600 tỷ đồng) từ việc chuyển nhượng căn hộ cao cấp tại dự án Vincom Park Place của Công ty con (Công ty Cổ phần Đầu tư

và Thương mại PFV), lợi nhuận sau thuế theo đó cũng đạt trên 1.101 tỷ đồng, tăng 774% so với năm 2008.

Về kế hoạch lợi nhuận 2010, theo chúng tôi nếu không có những biến động bất thường và bất khả kháng tác động đến hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, thì với triển vọng hồi phục tích cực của nền kinh tế, kế hoạch lợi nhuận mà Công ty đề ra trong năm 2010 là có tính khả thi cao và Công ty có thể đảm bảo được tỷ lệ chi trả cổ tức hàng năm như kế hoạch. Chúng tôi cũng cho rằng, tỷ lệ lợi nhuận trả cổ tức như kế hoạch của Công ty cổ phần Vincom đề ra là hợp lý, đảm bảo nguồn lợi nhuận giữ lại để tiếp tục tái đầu tư nhằm duy trì tốc độ tăng trưởng trong tương lai.

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.

**15. Thông tin về những cam kết nhưng chưa thực hiện của Công ty**

Không có.

**16. Các thông tin tranh chấp kiện tụng**

Không có

**17. Các loại thuế có liên quan**

Thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp hàng năm áp dụng chung cho các doanh nghiệp cùng lĩnh vực từ trước năm 2009 là 28%, kể từ năm 2009 là 25% lợi nhuận thu được. Tuy nhiên, năm 2008 và 2009, Công ty vẫn còn tiếp tục được ưu đãi 50% mức thuế thu nhập doanh nghiệp phải nộp.

**V. CỔ PHIẾU PHÁT HÀNH THÊM**

Trong phương án phát hành cổ phiếu tăng vốn điều lệ đã được Đại hội đồng cổ đông Công ty Cổ phần Vincom thông qua ngày 12/03/2010, tổng vốn Điều lệ tăng thêm là **1.603.006.740.000 đồng**, tương ứng lượng cổ phiếu phát hành thêm là **160.300.674 cổ phiếu**, được thực hiện theo phương án chia cổ tức bằng cổ phiếu và chào bán cổ phần cho cổ đông hiện hữu, trong đó nguồn cổ tức được chia là **1.199.759.710.000 đồng** từ lợi nhuận sau thuế năm 2009 của Công ty Cổ phần Vincom. Các thông tin về cổ phiếu phát hành thêm cụ thể như sau:

1. **L**oại cổ phiếu **Cổ phiếu phổ thông**
2. **M**ệnh giá **10.000 đồng**
3. **T**ổng số cổ phiếu dự kiến phát hành thêm **160.300.674 cổ phiếu**

Trong đó:

Chia cổ tức bằng cổ phiếu 119.975.971 cổ phiếu

Cổ phiếu chào bán tăng vốn điều lệ 40.324.703 cổ phiếu

4. **G**ia chào bán dự kiến **10.000 đồng/cổ phiếu.**

#### 5. **P**hương pháp tính giá cổ phiếu chào bán

Giá chào bán dự kiến cho cổ đông hiện hữu được xác định trên cơ sở phù hợp với các quy định của Luật Doanh nghiệp đồng thời đảm bảo tối đa hoá lợi ích cổ đông hiện hữu.

Giá trị sổ sách trên một cổ phiếu VIC tại thời điểm 31/12/2009 được xác định như sau:

$$\begin{aligned} \text{Giá trị sổ sách} &= \frac{\text{Nguồn vốn chủ sở hữu – nguồn kinh phí và các quỹ khác}}{(\text{Tổng số cổ phần đã phát hành – cổ phiếu quỹ})} \\ &= \frac{2.066.943.051.405}{(199.627.238 - 10.791.895)} = 10.945,74 \text{ đồng/cổ phần} \end{aligned}$$

Dựa trên kết quả tính toán giá trị sổ sách nêu trên, đồng thời để nâng cao sự gắn kết giữa các cổ đông hiện hữu với sự phát triển của Công ty, Hội đồng quản trị Công ty quyết định mức giá chào bán bằng mệnh giá cổ phần là 10.000 đồng/cổ phần.

#### 6. **P**hương thức phân phối

##### **Chia cổ tức cho cổ đông hiện hữu theo phương thức thực hiện quyền:**

- *Tỷ lệ thực hiện quyền:* Cổ đông hiện hữu được hưởng cổ tức bằng cổ phiếu theo hình thức thực hiện quyền với tỷ lệ **1.000: 601** trên mệnh giá cho các cổ đông hiện hữu tại ngày chốt danh sách (Mỗi cổ đông hiện hữu sở hữu 1.000 cổ phần được nhận cổ tức bằng 601 cổ phần). Số lượng cổ phần được chia được làm tròn xuống, đến hàng đơn vị. Giá trị chênh lệch dương giữa lợi nhuận năm 2009 của Công ty với tổng giá trị cổ phần phân phối cho các cổ đông



hiện hữu để chia cổ tức năm 2009 sẽ được giữ lại làm lợi nhuận chưa phân phối của Công ty.

- *Tổng số cổ phần phát hành thêm: **119.975.971** cổ phần* tương đương giá trị theo mệnh giá **1.199.759.710.000** đồng
- *Đặc điểm cổ phần được chia:* Cổ phần được chia là cổ phần phổ thông, mệnh giá 10.000 VNĐ/cổ phần và dưới hình thức cổ phần đã được thanh toán đầy đủ tiền mua.



**Chào bán cho cổ đông hiện hữu theo phương thức thực hiện quyền:**

- *Tỷ lệ thực hiện quyền:* chào bán cho các cổ đông hiện hữu theo hình thức thực hiện quyền với tỷ lệ **1000:202** (cổ đông đang sở hữu 1000 cổ phiếu sẽ được quyền mua 202 cổ phiếu phát hành thêm) với giá 10.000đồng/cổ phần. Số lượng cổ phiếu chào bán thêm mà cổ đông hiện hữu được quyền mua sẽ được làm tròn xuống, đến hàng đơn vị. Số lượng cổ phần mà cổ đông hiện hữu không mua hết và số cổ phiếu lẻ phát sinh sau khi thực hiện quyền mua cho cổ đông hiện hữu (nếu có) sẽ do Hội đồng quản trị quyết định phân phối cho các đối tượng khác đảm bảo nguyên tắc giá chào bán không thấp hơn giá chào bán cho cổ đông hiện hữu, hoặc quyết định số vốn điều lệ tăng thêm tương ứng với số cổ phần đã được đăng ký mua hết sau khi thực hiện quyền mua cho cổ đông hiện hữu.
- *Tổng số cổ phần chào bán: **40.324.703 cổ phần*** (Bốn mươi triệu ba trăm hai mươi bốn nghìn bảy trăm linh ba cổ phần)
- *Giá chào bán: **10.000 đồng/cổ phần.***

**7. Thời gian phân phối cổ phiếu**

Dự kiến trong vòng 90 ngày sau khi Ủy ban Chứng khoán Nhà nước cấp giấy chứng nhận chào bán cổ phiếu.

**8. Thực hiện quyền nhận cổ tức bằng cổ phiếu và đăng ký mua cổ phiếu chào bán**



**Công bố báo chí**

Trong thời hạn 07 ngày sau ngày nhận được giấy phép chào bán, tổ chức phát hành sẽ công bố việc chào bán trên các phương tiện thông tin đại chúng theo quy định hiện hành của pháp luật về chứng khoán và thị trường chứng khoán, đồng thời công bố ngày chốt danh sách cổ đông, ngày giao dịch không hưởng quyền và thời gian thực hiện quyền.

**Các cổ đông hiện hữu nhận cổ tức bằng cổ phiếu và đăng ký mua****✓ *Xác định Danh sách cổ đông sở hữu cổ phiếu cuối cùng:***

Công ty sẽ phối hợp với TTLKCK lập Danh sách cổ đông sở hữu cổ phiếu vào ngày chốt danh sách cổ đông. Dự kiến thực hiện xong trong vòng 7-10 ngày làm việc kể từ ngày công bố thông tin.

**✓ *Phân bổ và thông báo quyền mua và quyền nhận cổ tức bằng cổ phiếu:***

Trong thời hạn 05 ngày làm việc kể từ ngày nhận được danh sách cổ đông, tổ chức phát hành sẽ phối hợp cùng TTLKCK phân bổ cổ tức bằng cổ phiếu và thông báo quyền mua cổ phần chào bán đến các thành viên lưu ký, các cổ đông chưa lưu ký cổ phiếu.

**✓ *Đăng ký thực hiện quyền và nộp tiền mua cổ phần***

Trên cơ sở Danh sách phân bổ quyền mua cổ phần do TTLKCK cung cấp, các thành viên lưu ký phân bổ cổ tức bằng cổ phiếu và tổ chức cho các cổ đông đăng ký thực hiện quyền và nộp tiền mua cổ phiếu mới phát hành.

Đối với trường hợp cổ đông chưa lưu ký thì sẽ được tổ chức phát hành ghi tăng số cổ phiếu tương đương với cổ tức được nhận trên giấy chứng nhận sở hữu cổ phần do cổ đông mang đến. Cổ đông chưa lưu ký sẽ đăng ký và nộp tiền mua cổ phiếu chào bán tại tổ chức phát hành.

Thời gian đăng ký thực hiện quyền và nộp tiền mua cổ phần trong vòng 20 ngày kể từ ngày TTLKCK 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.

**✓ *Chuyển nhượng quyền mua cổ phần***

Quyền nhận cổ tức bằng cổ phiếu của cổ đông không được phép chuyển nhượng. Quyền mua được thực hiện chuyển nhượng trong vòng 15 ngày kể từ ngày thông báo Danh sách phân bổ quyền thông qua thành viên lưu ký.

Việc chuyển nhượng quyền mua cho các cổ đông chưa lưu ký được thực hiện tại tổ chức phát hành.

**✓ *Tổng hợp thực hiện quyền***

Trong 04 ngày làm việc sau ngày hết hạn đăng ký thực hiện quyền mua cổ phiếu chào bán, TTLKCK gửi báo cáo thực hiện quyền cho tổ chức phát hành.

**Báo cáo kết quả phát hành**

Trong vòng 10 ngày làm việc sau khi kết thúc việc phát hành, tổ chức phát hành sẽ lập báo cáo phát hành gửi UBCKNN, Sở GDCK TP.HCM và TTLKCK và

phối hợp cùng TTLKCK và Sở GDCK TP.HCM gửi Báo cáo phân bổ chứng khoán phát hành thêm đến các thành viên lưu ký.

 **Niêm yết bổ sung cổ phiếu phát hành thêm**

Sau khi Sở Giao dịch Chứng khoán TP. HCM ra quyết định niêm yết bổ sung số lượng cổ phiếu phát hành, tổ chức phát hành sẽ thực hiện các thủ tục đăng ký lưu ký để cổ phiếu chào bán thêm được chính thức giao dịch tại Sở Giao dịch Chứng khoán TP. HCM.

 **Trao trả Giấy chứng nhận sở hữu cổ phần**

Trong thời gian 20 ngày làm việc kể từ ngày kết thúc thời gian phân phối, tổ chức phát hành hoàn tất thủ tục trao trả Giấy chứng nhận sở hữu cổ phần cho các cổ đông chưa đăng ký lưu ký.

 **Xử lý trường hợp số cổ phần chưa phân phối hết**

✓ **Chia cổ tức bằng cổ phiếu:**

Số lượng cổ phần được chia được làm tròn xuống, đến hàng đơn vị.

Ví dụ: Cổ đông Nguyễn Văn A sở hữu 289 cổ phần VIC dự kiến sẽ được quyền nhận thêm:  $289 \times 601 / 1.000 = 173,689$  làm tròn xuống thành 173 cổ phần VIC.

Giá trị chênh lệch dương giữa lợi nhuận năm 2009 của Công ty với tổng giá trị cổ phần phân phối cho các cổ đông hiện hữu để chia cổ tức năm 2009 sẽ được giữ lại làm lợi nhuận chưa phân phối của Công ty.

✓ **Cổ phiếu chào bán:**

Số lượng cổ phần chào bán thêm mà cổ đông hiện hữu được quyền mua sẽ được làm tròn xuống, đến hàng đơn vị.

Ví dụ: Cổ đông Nguyễn Văn A sở hữu 289 cổ phần VIC sẽ được quyền mua thêm:  $289 \times 202 / 1.000 = 58,378$  làm tròn xuống thành 58 cổ phần VIC.

Số lượng cổ phần mà cổ đông hiện hữu không mua hết và số cổ phần lẻ phát sinh sau khi thực hiện quyền mua cho cổ đông hiện hữu (nếu có) sẽ do HĐQT quyết định:

- (i) Phân phối cho các đối tượng khác đảm bảo nguyên tắc giá chào bán không thấp hơn giá chào bán cho cổ đông hiện hữu, hoặc
- (ii) Quyết định số vốn điều lệ tăng thêm tương ứng với số cổ phần đã được đăng ký mua hết sau khi thực hiện quyền mua cho cổ đông hiện hữu.

Công ty sẽ báo cáo kết quả phát hành thực tế gửi UBCKNN, đồng thời thông báo tới toàn thể các nhà đầu tư.

## **9. 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 quy định chung, Cổ phiếu của Công ty được niêm yết trên Sở GDCK TP.HCM và tuân thủ quy định tại 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, tối đa 49% tổng số cổ phiếu niêm yết của một tổ chức niêm yết trên Trung tâm Giao dịch Chứng khoán.

Trong đợt phát hành trái phiếu quốc tế chuyển đổi và niêm yết tại thị trường chứng khoán Singapore tháng 11/2009, Công ty đã được UBCK chấp thuận cho điều chỉnh tỷ lệ nhà đầu tư nước ngoài được nắm giữ cổ phiếu của Vincom không quá 29% tổng số cổ phiếu niêm yết theo Công văn số 2611/UBCK-QLPH ngày 19/11/2009 nhằm đảm bảo đáp ứng yêu cầu chuyển đổi từ Trái phiếu thành Cổ phiếu của các Trái chủ. Công ty đã làm việc với Trung tâm Lưu ký chứng khoán và thông báo với SGDK TP HCM để chốt thời điểm điều chỉnh này kể từ ngày 25/11/2009.

## **10. Các hạn chế liên quan đến chuyển nhượng**

Không có.

## **11. Ngân hàng mở tài khoản phong toả nhận tiền mua cổ phiếu**

Toàn bộ số tiền thu từ đợt chào bán (khoảng 1.600 tỷ đồng) sẽ được chuyển vào tài khoản phong toả do Công ty Cổ phần Vincom mở tại Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam – Chi nhánh Quang Trung. Số tài khoản: 123-10-00-0224531 (VND)

## **12. Thời gian dự kiến chào bán: Trong Quý II/2010**

# **VI. MỤC ĐÍCH PHÁT HÀNH**

## **1. Mục đích phát hành**

Với khoảng 1.600 tỷ đồng vốn Điều lệ bổ sung (trong đó có khoảng hơn 1.000 tỷ đồng là tiền mới bổ sung thêm, hơn 500 tỷ đồng là lợi nhuận tích lũy qua các năm của Công ty), Công ty sẽ sử dụng để tăng cường năng lực tài chính của Công ty nhằm thực hiện các dự án kinh doanh Bất động sản đã, đang và sắp triển khai cụ thể:

- Tham gia thực hiện Dự án Tổ hợp Royal City tại 74 Nguyễn Trãi, Thanh Xuân Hà Nội.

- Chi phí cho Dự án Trung tâm Thương mại- Dịch vụ- Khách sạn- Văn phòng – Căn hộ cao cấp và bãi đỗ xe ngầm Vincom tại Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh (“Dự án Eden”): Tiền đền bù giải phóng mặt bằng khu A, chi phí hoàn thiện khu B, chi phí xây dựng khu A.
- Tham gia góp vốn triển khai các dự án khác như dự án ECO City do Công ty Cổ phần Phát triển Đô thị Nam Hà Nội làm chủ đầu tư và các dự án khác bất động sản tiềm năng khác tại Hà Nội;

## **2. Thông tin về một số dự án triển khai**

### **2.1. DỰ ÁN: CỤM CÔNG TRÌNH TRUNG TÂM THƯƠNG MẠI - DỊCH VỤ – KHÁCH SẠN – VĂN PHÒNG – CĂN HỘ CAO CẤP VÀ BÃI ĐẬU XE NGẦM VINCOM**

#### **a. Cơ sở pháp lý**

- Giấy chứng nhận đầu tư số 41121000033 do Ủy ban nhân dân thành phố Hồ Chí Minh cấp ngày 28/8/2007;
- Quyết định giao đất, cho thuê đất số 736/QĐ-UBND ngày 20/02/2008 của Ủy ban nhân dân thành phố Hồ Chí Minh;
- Giấy phép xây dựng công trình số 216/GPXD do Sở Xây dựng thành phố Hồ Chí Minh cấp ngày 20/11/2008;
- Giấy chứng nhận quyền sử dụng đất số AK488201 cấp ngày 12/11/2008 cho khu B (Sở Giáo dục cũ) tại phường Bến Nghé, Quận 1, Tp Hồ Chí Minh;
- Quyết định số 212/QĐ-UBND do Ủy ban nhân dân Quận 1, thành phố Hồ Chí Minh ký ngày 22/01/2009 về việc phê duyệt phương án bồi thường, hỗ trợ và tái định cư khi Nhà nước thu hồi đất để đầu tư xây dựng Cụm công trình Trung tâm Thương mại Dịch vụ Khách sạn Văn phòng Căn hộ cao cấp và Bãi đậu xe ngầm Vincom tại khu tứ giác giới hạn trong 4 tuyến đường Nguyễn Huệ - Lê Thánh Tôn – Đồng Khởi – Lê Lợi, phường Bến Nghé, Quận 1;

#### **b. Khái Quát về Dự án**

Vincom đang triển khai xây dựng cụm công trình đa chức năng, với tổng diện tích 19.642m<sup>2</sup>, thuộc khu vực đặc địa của Quận 1, tại khu trung tâm Thành phố Hồ Chí Minh. Dự án nhằm đem lại cho cư dân, người thuê và khách một không gian làm việc - sinh sống - mua sắm - vui chơi - giải trí trong một quần thể thống nhất.

Việc đầu tư xây dựng Trung Tâm Thương Mại - Dịch Vụ - Khách Sạn – Văn Phòng và Căn Hộ Cao Cấp Vincom là hoàn toàn phù hợp với quy hoạch và chiến lược phát triển

kinh tế xã hội của Thành phố Hồ Chí Minh. Vị trí xây dựng công trình nằm tại Quận 1 là Khu Trung tâm về tài chính, dịch vụ, ngoại giao, văn hoá, giải trí lớn của Thành phố và là Trung tâm du lịch quốc tế được phân bổ chức năng như sau:

- Trung tâm Hành chính, ngoại giao: Tập trung vào khu vực đường Lê Thánh Tôn đến đường Điện Biên Phủ mà trục xương sống là Đại lộ Lê Duẩn.
- Trung tâm thương mại, dịch vụ, du lịch, giao dịch quốc tế: tập trung vào khu vực đường Đồng Khởi, Lê Thánh Tôn đến sông Sài Gòn, Bến Chương Dương, đường Nguyễn Thị Minh Nghĩa.

Dự án khai thác được lợi thế thương mại của địa điểm và phù hợp với chủ trương về quy hoạch phát triển của Thành phố là xây dựng mới các khu nhà cao tầng nhằm (i) khai thác triệt để lợi thế Quận trung tâm, (ii) xây dựng Trung tâm Thương mại - Dịch vụ xen kẽ để tạo điều kiện phục vụ nhu cầu mua sắm cho người dân và (iii) xây dựng bãi đỗ xe ngầm với tổng diện tích đỗ xe khoảng 60.000 m<sup>2</sup>, đảm bảo giải quyết nhu cầu về giao thông tĩnh hiện đang là nhu cầu rất bức xúc tại khu vực này.

### c. Diện tích Khu đất

Tổng diện tích khu đất xây dựng là 19.642 m<sup>2</sup>, gồm 2 lô đất tại ngã tư Đồng Khởi – Lê Thánh Tôn, đối diện với Trụ sở UBND thành phố Hồ Chí Minh và trung tâm thương mại Parkson.

- Trụ sở của Sở Giáo dục và Đào tạo Thành phố Hồ Chí Minh hiện nay và Công viên Chi Lăng, bao bọc bởi ba đường Lý Tự Trọng, Đồng Khởi và Lê Thánh Tôn, với diện tích là 10.842 m<sup>2</sup> và
- Trung tâm thương mại Eden hiện nay, bao bọc bởi bốn đường Nguyễn Huệ, Đồng Khởi, Lê Lợi và Lê Thánh Tôn, có diện tích là 8.800 m<sup>2</sup>.

COMPLEX OF COMMERCIAL CENTRE, HOTEL, OFFICE, HIGH CLASS APARTMENT VINCOM

EXISTING IMAGES





**d. Lý do đầu tư**

- Nền kinh tế Việt Nam đang có sự phát triển mạnh mẽ dẫn tới thu nhập và mức sống của dân cư tăng cao.
- Việt Nam đang trở thành một điểm đến của các nhà đầu tư nước ngoài, khách du lịch nước ngoài dẫn tới nhu cầu về nhà ở, khách sạn và văn phòng tăng cao.
- Với dân số 84 triệu người, tuổi bình quân trẻ và có sức mua lớn, Việt Nam đang là một thị trường bán lẻ hấp dẫn.
- Thành phố Hồ Chí Minh là một trung tâm kinh tế năng động hàng đầu của đất nước, nằm trong khu vực tam giác phát triển kinh tế Đông Nam Bộ do đó nhu cầu về trung tâm thương mại, căn hộ cao cấp, khách sạn, bãi đỗ xe ngày một gia tăng trong khi nguồn cung chưa tăng kịp.

**e. Mục tiêu đầu tư**

Dự án này:

- Khẳng định xu thế tất yếu của thương mại trong sự phát triển của nền kinh tế thị trường, đặc biệt tại thành phố Hồ Chí Minh, một trong những trung tâm thương mại hàng đầu của cả nước, nơi mà các siêu thị, trung tâm thương mại lớn đang thay thế các chợ cóc, chợ tạm manh mún.
- Đáp ứng được nhu cầu văn phòng làm việc – căn hộ cho thuê cao cấp cho các đối tượng là các doanh nghiệp trong và ngoài nước, các chuyên gia nước ngoài và người dân có nhu cầu. Bên cạnh đó, Dự án còn đáp ứng được nhu cầu về khách sạn cho những khách đến du lịch và làm việc ngắn hạn tại thành phố Hồ Chí Minh.
- Ngoài ra còn triển khai xây dựng hệ thống gara đỗ xe ngầm với tổng diện tích sàn dành cho đỗ xe khoảng gần 60.000m<sup>2</sup>. Đây là một nhân tố rất tích cực góp phần giải quyết tình trạng quá tải về giao thông tỉnh hiện nay, tại các đô thị lớn, mật độ xe cộ gia tăng nhanh hơn tốc độ phát triển mặt bằng giao thông (tăng nhanh hơn 12 – 15% so với phát triển mặt bằng giao thông), diện tích đất trống ở các đô thị này lại có hạn, vì vậy việc xây dựng hệ thống đỗ xe ô tô tự động này chính là giải pháp tối ưu cho quy hoạch giao thông tỉnh trong tương lai.

Kế thừa và phát huy kinh nghiệm mà Công ty thu được từ những dự án đi trước, Dự án sẽ áp dụng những công nghệ mới nhất với hệ thống quản lý kỹ thuật tòa nhà như điện, nước, camera giám sát, viễn thông, truyền hình và Internet... với mục tiêu đầu tư và

cung cấp cho người sử dụng những tiện nghi hiện đại nhất và những dịch vụ chuyên nghiệp theo tiêu chuẩn quốc tế. Dự án sẽ được thiết kế bởi các nhà thiết kế nổi tiếng trong và ngoài nước và được xây dựng bằng vật liệu tốt, bởi đội ngũ nhân công lành nghề để đảm bảo cho người sử dụng yên tâm tuyệt đối về chất lượng xây dựng và quan trọng hơn cả là sẽ được điều hành và quản lý và tư vấn bởi các công ty quản lý chuyên nghiệp. Dự án sẽ đem lại cho khách du lịch và những người dân thành phố một trung tâm làm việc - nghỉ ngơi - mua sắm - vui chơi - giải trí trong một quần thể thống nhất.

**f. Thông số Dự án**



- Vị trí dự án: Bao gồm 2 khu
  - Khu A: Toàn bộ khu vực được giới hạn bởi các đường Nguyễn Huệ, Đồng Khởi, Lê Lợi và Lê Thánh Tôn, Quận 1, TP HCM ( khu tứ giác Eden hiện hữu)
  - Khu B: Khu vực tiếp giáp với ba mặt đường Lý Tự Trọng, Đồng Khởi và Lê Thánh Tôn, Quận 1 TP HCM, gồm 2 phần:
    - Khu đất tại số 70-72 Lê Thánh Tôn, Quận 1 TP HCM
    - Phần ngầm của công viên Chi Lăng hiện hữu.
- Diện tích khu đất: Tổng cộng 19650,3 m<sup>2</sup>
  - Khu A: 8.805,9 m<sup>2</sup>
  - Khu B : 10.844,4 m<sup>2</sup>
- Diện tích sàn xây dựng dự kiến: Tổng 275.326 m<sup>2</sup> ( chưa kể tầng kỹ thuật, tầng lửng, tầng mái)



- Diện tích thương mại và dịch vụ:
  - Căn hộ cao cấp: 19.218 m<sup>2</sup>
  - Trung tâm thương mại, dịch vụ kỹ thuật, nhà hàng: 79.270 m<sup>2</sup>
  - Văn phòng cho thuê: 99.487 m<sup>2</sup>
  - Gara để xe: 55.299 m<sup>2</sup>
  - Khách sạn 348 phòng: 21.500 m<sup>2</sup>
- Vincom sở hữu: 100% dự án này.



*\* Toàn bộ các tầng hầm của Khu A, và bãi đỗ xe ngầm phía dưới khu Khu B1, B2 được thông với nhau bởi ngầm tại vị trí bên dưới ngã tư Đồng Khởi – Lê Thánh Tôn để kết nối toàn bộ phần ngầm của các công trình.*

**g. Vốn Đầu Tư**

Tổng vốn đầu tư dự kiến: khoảng 8.257 tỷ VND, trong đó

- Chi phí về đất (tiền thuê đất, tiền đền bù giải phóng mặt bằng): khoảng 3.700 tỷ VND.

- Chi phí xây dựng và các chi phí khác (dự phòng phí, chi phí tư vấn, quản lý dự án, lãi vay v.v.) : khoảng 4.557 tỷ VND.
- Dự kiến nguồn vốn đầu tư cho Dự án nói trên sẽ bao gồm 24% vốn chủ sở hữu của Công ty và 76 % huy động từ các nguồn bên ngoài (vay ngân hàng, phát hành Trái phiếu ...)

#### **h. Hiệu quả dự án**

- Cụm công trình này góp phần cải thiện văn minh thương mại, tạo thêm quỹ nhà ở, khách sạn và văn phòng cho thuê, đáp ứng được nhu cầu đang ngày một gia tăng tại Tp. HCM - một trong những trọng điểm kinh tế quan trọng trong tam giác phát triển kinh tế Đông Nam Bộ đồng thời cũng góp phần vào việc thực hiện chủ trương công nghiệp hoá- hiện đại hoá của chính quyền thành phố, hình thành một điểm nhấn kiến trúc đẹp, hiện đại tại khu vực trung tâm thành phố.
- Bên cạnh những lợi ích chung cho xã hội, cho cộng đồng, việc triển khai và đưa Dự án vào hoạt động cũng sẽ mang lại hiệu quả kinh tế cho chủ đầu tư với thời gian hoàn vốn ngắn, tỷ suất lợi nhuận cao.

#### **i. Tình hình triển khai thực hiện dự án**

##### **❖ Đối với Lô A (tứ giác Eden HCM):**

- Hiện đang triển khai thực hiện công tác đền bù giải phóng mặt bằng theo Quyết định số 212/QĐ-UBND ngày 22/01/2009 của UBND quận 1 thành phố HCM về việc phê duyệt phương án bồi thường, hỗ trợ và tái định cư chi tiết.
- Đến nay đã có 53/200 hộ đồng ý di dời, 51 hộ đã bàn giao mặt bằng. Theo kế hoạch, Quận 1 sẽ bàn giao mặt bằng cho chủ đầu tư trước 30/04/2010, tiến độ bị chậm so với kế hoạch đề ra là tháng 9/2009.
- Sau khi nhận bàn giao mặt bằng tiến độ thi công dự kiến như sau:
  - + Phá dỡ: 1 tháng;
  - + Thi công cọc và tường vây: 4,5 tháng;
  - + Thi công hầm, móng và thân: 14 tháng.

Do vị trí Khu A nằm sát trục đường chính và các cơ quan hành chính lớn nên việc thi công khó khăn hơn Khu B. Tổng thời gian bắt đầu phá dỡ đến khi bàn giao công trình dự kiến là 19,5-20 tháng.

## ❖ Đối với Lô B (Sở GDĐT-HCM):

- Đã chính thức triển khai thi công kể từ khi có Giấy phép XD công trình (Ngày 20/11/2008), cho đến nay đã hoàn thành phần xây thô toàn bộ công trình và đang gấp rút thực hiện công tác hoàn thiện để đưa công trình vào hoạt động vào ngày 30 tháng 4 năm 2010.

**j. Tiến độ phân bổ vốn đầu tư**

|   | Huy động vốn                                   |                      | 2009                 | 2010                 | 2011                 |
|---|------------------------------------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| 1 | <b>Tổng mức đầu tư</b>                         | <b>8.257.593.000</b> | <b>3.095.021.558</b> | <b>3.743.035.745</b> | <b>1.419.535.697</b> |
| 2 | Vốn chủ sở hữu dự án                           | 1.981.822.320        | 450.000.000          | 1.531.822.320        |                      |
| 3 | Vốn huy động từ khách hàng                     | 743.183.370          |                      | 308.929.950          | 434.253.420          |
| 4 | Vốn vay                                        | 5.532.587.310        | 2.645.021.558        | 1.902.283.475        | 985.282.277          |
| 5 | Tỷ lệ vốn Vincom trong vốn CSH dự án           | 100%                 |                      |                      |                      |
| 6 | <b>Nguồn vốn Vincom góp vào dự án hàng năm</b> |                      | <b>450.000.000</b>   | <b>1.531.822.320</b> | <b>0</b>             |

(Trích Nghị quyết HĐQT CTCP Vincom ngày 28/12/2009, số 32/09/NQ-HĐQT-VINCOMJSC về việc phê duyệt điều chỉnh tổng mức đầu tư dự án Cụm công trình Trung tâm thương mại – Dịch vụ - Khách sạn – Văn phòng – Căn hộ cao cấp và Bãi đậu xe ngầm Vincom tại 68-70 Lê Thánh Tôn, phần ngầm vườn hoa Chi Lăng và TTTM Eden, Quận 1 TP Hồ Chí Minh)

Trong khoảng 1.600 tỷ đồng Vốn Điều lệ bổ sung (trong đó có khoảng hơn 1.000 tỷ đồng là tiền mới bổ sung thêm, hơn 500 tỷ đồng là lợi nhuận tích lũy qua các năm của Công ty), Công ty đã và sẽ sử dụng khoảng 700 tỷ đồng để chi trả cho Dự án Eden, trong đó 450 tỷ đồng đang và sẽ chi trả chi phí đền bù giải phóng mặt bằng cho khu A thuộc dự án Trung tâm Thương mại - Dịch vụ - Khách sạn – Văn phòng – Căn hộ cao cấp và Bãi đỗ xe ngầm Vincom tại quận 1, thành phố Hồ Chí Minh (“Dự án Eden”); Phần còn lại sẽ được sử dụng cho việc hoàn thiện khu B của dự án và xây dựng khu A.

## **2.2. DỰ ÁN: TỔ HỢP KHÁCH SẠN, VĂN PHÒNG, TRUNG TÂM THƯƠNG MẠI, GIÁO DỤC VÀ CĂN HỘ - THÀNH PHỐ HOÀNG GIA (ROYAL CITY) – ”THÀNH PHỐ HOÀNG GIA”**

**a. Cơ sở pháp lý**

- Quyết định số 1069/QĐ-UBND ngày 05/3/2009 của Ủy Ban Nhân dân Thành Phố Hà Nội về việc Phê duyệt Quy hoạch chi tiết xây dựng tỉ lệ 1/500 Khu chức năng đô thị tại số 74 đường Nguyễn Trãi, quận Thanh Xuân, Hà Nội;

- Quyết định số 604/QĐ-HĐQT ngày 19/6/2009 của Hội Đồng Quản trị Tổng Công ty Máy và Thiết bị Công nghiệp về việc góp vốn, tham gia cổ đông sáng lập Công ty Cổ phần của Công ty TNHH nhà nước Một thành viên Cơ khí Hà Nội;
- Công văn số 7635/UBND-KH&ĐT ngày 07/8/2009 của Ủy Ban Nhân dân Thành phố Hà Nội về Chủ trương giao nhiệm vụ lập và triển khai Dự án Khu chức năng đô thị tại số 74 Nguyễn Trãi, phường Thượng Đình, quận Thanh Xuân.
- Công văn số 3070/QHKT-TH ngày 06/11/2009 của Sở Quy hoạch Kiến trúc thành phố Hà Nội v/v tổng mặt bằng và Phương án thiết kế sơ bộ kiến trúc Tổ hợp khách sạn, văn phòng, trung tâm thương mại, giáo dục và căn hộ tại khu đất số 74 Nguyễn Trãi, quận Thanh Xuân, Hà Nội;
- Công văn số 2513/BXD-HĐXD ngày 17/11/2009 của Bộ Xây dựng v/v góp ý kiến thiết kế cơ sở các công trình thuộc dự án Tổ hợp khách sạn, văn phòng, trung tâm thương mại, giáo dục và căn hộ - Royal city tại khu đất số 74 Nguyễn Trãi, quận Thanh Xuân, Hà Nội;
- Quyết định số 6583/QĐ-UBND ngày 16/12/2009 của Ủy ban nhân dân thành phố Hà Nội v/v thu hồi 120.942m<sup>2</sup> đất tại số 74 đường Nguyễn Trãi, phường Thượng Đình, quận Thanh Xuân, Hà Nội do Công ty TNHH Nhà nước một thành viên Cơ khí Hà Nội đang quản lý, sử dụng giao cho Công ty cổ phần Đầu tư và Phát triển địa ốc thành phố Hoàng Gia để thực hiện dự án đầu tư xây dựng Khu chức năng đô thị.

**b. Khái quát dự án**

- Tên dự án: ***Dự án Tổ hợp khách sạn, Văn phòng, Trung tâm Thương mại, Giáo dục và Căn hộ - Royal City***
- Địa chỉ: Số 74, Đường Nguyễn Trãi, Quận Thanh Xuân, Hà Nội.
- Chủ đầu tư dự án: ***Công ty cổ phần Đầu tư và phát triển Địa ốc Thành phố Hoàng Gia.***

Đây là pháp nhân được thành lập trên cơ sở hợp tác của Công ty TNHH MTV Cơ khí Hà Nội, Công ty CP Vincom, Công ty CP Du lịch Vinpearlland, Công ty TNHH Dịch vụ Tổng hợp và Đầu tư Hà Nội. Vốn điều lệ 2.000 tỷ đồng, trong đó:

- + Công ty TNHH Nhà nước MTV Cơ khí Hà Nội: 52,5 tỷ đồng, chiếm 2,625%
- + Công ty CP DV tổng hợp và ĐT Hà Nội: 247,5 tỷ đồng, chiếm 12,375%
- + Công ty CP Vincom: 1.020 tỷ đồng, chiếm 51%.

- + Công ty CP Du lịch Vinpearlland: 680 tỷ đồng, chiếm 34%.
- Hình thức quản lý dự án: Chủ đầu tư quản lý toàn bộ và trực tiếp
- Địa điểm xây dựng dự án: Khu đất của dự án nằm tại số 74, Nguyễn Trãi, Thanh Xuân, Hà Nội. Phía Đông Nam giáp với đường Nguyễn Trãi, phía Đông Bắc giáp với sông Tô Lịch, phía Tây Bắc và Tây Nam giáp với khu dân cư Thượng Đình.
- Nội dung và Quy mô dự án:
  - + Diện tích sàn xây dựng: 1.109.439 m<sup>2</sup>
    - Tổng diện tích sàn phần nổi: 788.203 m<sup>2</sup>
    - Tổng diện tích sàn tầng hầm: 321.236 m<sup>2</sup>
  - + Mật độ xây dựng chung: 19,4%
  - + Số tầng cao trung bình: 24 tầng nổi, 4 tầng hầm



### c. Mục tiêu đầu tư và thị trường của Dự án

Dự án là một tổ hợp đa chức năng ở cửa ngõ Hà Nội. Dự án sẽ đáp ứng một phần nhu cầu văn phòng làm việc, căn hộ cho các đối tượng là các doanh nghiệp trong và ngoài nước, người dân có nhu cầu cũng như nhu cầu về khách sạn cho khách đến du lịch và làm việc tại Hà Nội. Dự án cũng sẽ xây dựng hệ thống gara đỗ xe ngầm để góp phần giải quyết tình trạng quá tải về giao thông tĩnh.

#### Tổng quan về thị trường

Hà Nội là trung tâm kinh tế, văn hoá, xã hội và du lịch của cả nước. Do vậy, Hà Nội luôn được chọn làm nơi đặt trụ sở của các Tập đoàn, Công ty thuộc mọi lĩnh vực, mọi

thành phần kinh tế, Văn phòng đại diện nước ngoài cũng như Chi nhánh của các Công ty, Tổ chức nước ngoài...

Sự ổn định về kinh tế, xã hội trong nước và tốc độ tăng trưởng kinh tế trong nhiều năm qua cùng với chính sách khuyến khích đầu tư nước ngoài và hợp tác trên mọi lĩnh vực khiến cho nhu cầu thuê mặt bằng làm văn phòng hoạt động ngày càng tăng. Nhu cầu về khách sạn và căn hộ cho thuê phục vụ khách du lịch và người nước ngoài đến sống và làm việc tại Hà Nội ngày một gia tăng. Bên cạnh đó, nhờ sự phát triển ổn định của kinh tế trong những năm qua, đời sống của người dân được cải thiện đáng kể khiến cho nhu cầu mua sắm ngày càng lớn. Các trung tâm thương mại vì thế mà ngày càng mở rộng cả về quy mô lẫn chất lượng phục vụ.

Từ những lý do trên có thể nhận thấy, thị trường văn phòng cho thuê, khách sạn, căn hộ cao cấp và kinh doanh mặt bằng cho thuê làm siêu thị, trung tâm thương mại trở thành một thị trường hứa hẹn nhiều tiềm năng phát triển.

#### **Dự báo thị trường**

- Thị trường khách sạn: Hiện tại ở Hà Nội có 8 khách sạn 5 sao và 6 khách sạn 4 sao, cung cấp khoảng 1.201.945 phòng khách sạn cho thị trường. Số lượng phòng khách sạn đạt tỷ lệ cho thuê ở mức 82%.
- Dự báo trong các năm tới, khi tình hình kinh tế vĩ mô đi vào ổn định và đạt tốc độ tăng trưởng ổn định thì nhu cầu về phòng khách sạn phục vụ ngành du lịch trong nước sẽ tăng mạnh. Ngoài ra, theo thống kê của Sở Du lịch Hà Nội, sẽ có khoảng 2 triệu khách nước ngoài tới thăm Việt Nam. Đây con số dự báo nhu cầu ngày càng lớn phòng khách sạn cho thuê.
- Thị trường Văn phòng cho thuê: Nhu cầu văn phòng cho thuê đang tăng mạnh tại Hà Nội, đặc biệt là trong khu vực trung tâm. Số lượng các doanh nghiệp trong và ngoài nước được thành lập ngày càng nhiều.
- Trong năm 2008 và 2009, nền kinh tế thế giới nói chung và Việt Nam nói riêng rơi vào tình trạng suy thoái khiến cho thị trường văn phòng cho thuê gặp nhiều khó khăn. Tuy nhiên, những dấu hiệu phục hồi kinh tế gần đây hứa hẹn trong tương lai không xa thị trường văn phòng cho thuê sẽ tiếp tục phát triển mạnh theo xu hướng chung của phát triển kinh tế.
- Thị trường trung tâm thương mại: Hà Nội hiện nay có 6 Trung tâm thương mại lớn với tổng diện tích khoảng 43.000m<sup>2</sup>. Tất cả các trung tâm thương mại này được đánh giá là hoạt động tương đối hiệu quả. Xu hướng mua sắm và mở cửa



hàng hiện nay của các tầng lớp dân cư là thường tập trung vào các trung tâm thương mại. Với tình hình kinh tế được dự báo là sẽ đi vào ổn định và tăng trưởng trong ngắn hạn thì thị trường về Trung tâm thương mại sẽ phục hồi và tăng trưởng.

- Thị trường căn hộ cho thuê: Hiện nay có 32 toà nhà thuộc từ hạng A đến hạng C với 1.622 căn hộ phục vụ việc cho thuê. Trong khi nhu cầu căn hộ cho thuê ngày một tăng cao thì số lượng căn hộ cho thuê hiện nay vẫn trong tình trạng thiếu hụt.
- Lượng người nước ngoài đến Việt Nam làm việc và sinh sống ngày một tăng bắt nguồn từ dòng chảy vốn FDI, việc mở rộng công ty, sự phát triển các mối quan hệ ngoại giao quốc tế đã gây áp lực lớn đến khả năng cung ứng căn hộ cho thuê.
- Thị trường căn hộ để bán: Nhu cầu về căn hộ đang tăng đều theo thời gian và dự báo sẽ tăng mạnh trong thời gian tới khi mà tình hình kinh tế đi vào ổn định và đạt mức tăng trưởng khả quan. Nhu cầu về căn hộ hạng A và cao cấp tại trung tâm thành phố là tăng nhanh nhất. Trong tương lai mức độ tăng vẫn sẽ tiếp tục khi quá trình đô thị hoá ngày càng nhanh. Những thay đổi về lối sống và quan điểm về nhu cầu nhà ở của người dân, đặc biệt là lớp trẻ và người có điều kiện kinh tế sẽ khiến cho thị trường căn hộ để bán, đặc biệt là căn hộ cao cấp sẽ tăng nhanh chóng.

#### d. Vốn đầu tư

- Tổng mức đầu tư dự kiến: **9.999 tỷ đồng** (*Chín ngàn chín trăm chín mươi chín tỷ đồng*). Trong đó (*dự kiến*):
 

|                                     |               |
|-------------------------------------|---------------|
| + Chi phí xây dựng:                 | 5.748 tỷ đồng |
| + Chi phí thiết bị:                 | 185 tỷ đồng   |
| + Chi phí tiền đất:                 | 2.001 tỷ đồng |
| + Chi phí quản lý:                  | 34 tỷ đồng    |
| + Chi phí tư vấn đầu tư xây dựng:   | 104 tỷ đồng   |
| + Chi phí khác:                     | 22 tỷ đồng    |
| + Dự phòng phí:                     | 1.214 tỷ đồng |
| + Lãi vay trong thời gian xây dựng: | 671 tỷ đồng   |
| + Vốn lưu động:                     | 20 tỷ đồng    |
- Cơ cấu nguồn vốn đầu tư:
  - + Vốn tự có của chủ đầu tư: 2.000 tỷ đồng, chiếm 21% tổng vốn đầu tư.

- + Vốn vay: 3.673 tỷ đồng, chiếm khoảng 39% tổng vốn đầu tư.
- + Vốn huy động của khách hàng mua, thuê sản phẩm của dự án: 2.998 tỷ đồng, chiếm 32% tổng vốn đầu tư.
- + Vốn được hoàn VAT: 637 tỷ đồng, chiếm 7%



#### e. Tiến độ huy động vốn

Công ty dự kiến sử dụng 200 tỷ trong 1600 tỷ Vốn Điều lệ bổ sung của đợt chào bán này để góp vốn cho dự án Royal City năm 2010

Đơn vị: 1.000 VNĐ

| Huy động vốn                            |               | 2009    |           | 2010          |               |
|-----------------------------------------|---------------|---------|-----------|---------------|---------------|
| Tổng mức đầu tư                         | 9.998.999.702 | Quý 1+2 | Quý 3+4   | Quý 1 + 2     | Quý 3 + 4     |
| Số vốn cần huy động                     | 8.670.977.399 |         | 5.302.211 | 1.440.842.385 | 1.112.316.482 |
| Vốn chủ sở hữu dự án                    | 2.000.000.000 | 0       | 5.302.211 | 1.440.842.385 | 553.855.404   |
| Vốn huy động từ khách hàng              | 2.998.143.741 |         | -         |               | 449.721.561   |
| Vốn vay                                 | 3.672.833.232 | -       | -         |               | 108.739.516   |
| Tỷ lệ vốn Vincom trong vốn csh dự án    | 51%           |         |           |               |               |
| Nguồn vốn Vincom góp vào dự án hàng năm |               | 0       | 2.704.127 | 734.829.616   | 282.466.256   |

( Trích Báo cáo giải trình kinh tế kỹ thuật tháng 7/2009. Dự án tổ hợp Khách sạn – Văn phòng – TTTM – Giáo dục và căn hộ - Royal City. Đơn vị tư vấn Công ty khảo sát thiết kế và tư vấn xây dựng Bộ Quốc Phòng – Phụ lục Bảng 3)



**f. Tình hình triển khai thực hiện dự án**

Tình hình triển khai thực hiện dự án Royal City tính đến nay như sau:

- Công ty cổ phần Đầu tư và phát triển Địa ốc Thành phố Hoàng Gia đã nhận được Biên bản họp liên ngành Sở Tài chính – Cục Thuế - Sở Tài nguyên và Môi trường ngày 28/12/2009 về việc xác định giá thuê đất của Công ty cổ phần đầu tư và phát triển Địa ốc Hoàng Gia.
- Công ty cũng đã nhận được Quyết định số 105/QĐ-UBND Thành phố Hà Nội ngày 11/01/2010 về việc phê duyệt đơn giá thu tiền sử dụng đất dự án Royal City .
- Hiện nay, công ty đang thực hiện nghĩa vụ tài chính với nhà nước về việc sử dụng đất dự án Royal City.
- Ngày 16/01/2010 Công ty CP Đầu tư và Phát triển địa ốc thành phố Hoàng gia đã tổ chức lễ động thổ và triển khai thi công tường vây công trình.

**2.3. DỰ ÁN: TỔ HỢP 8/3 VÀ HANOSIMEX (ECO CITY)****a. Cơ sở pháp lý**

- Quyết định số: 29/2007/QĐ-UBND ngày 13/03/2007 của UBND Thành phố Hà Nội về việc phê duyệt quy hoạch chi tiết 1/500 khu đất nhà máy Dệt 8/3.
- Hợp đồng hợp tác đầu tư ký ngày 02/04/2009 giữa Tổng Công ty Cổ phần Phong Phú, Công ty TNHH Nhà nước 1 thành viên Dệt 8/3 và Tổng Công ty Cổ phần Dệt may Hà Nội, Công ty Cổ phần Bất động sản Dệt may Việt Nam và Công ty Cổ phần Vincom, Công ty TNHH TM DV KS Tân Hoàng Minh, Công ty Cổ phần Bất động sản BIDV, Công ty Cổ phần nhóm đầu tư May Mắn;
- Thỏa thuận thanh toán tiền bồi thường hỗ trợ ký ngày 02/04/2009 giữa Công ty Cổ phần Bất động sản Dệt may Việt Nam (Vinatexland) và Công ty Cổ phần Vincom về việc “Hợp tác đầu tư thực hiện Dự án Khu đô thị trên khu đất”;
- Thỏa thuận thanh toán tiền bồi thường hỗ trợ ký ngày 02/04/2009 giữa Công ty Cổ phần Phong Phú và Công ty Cổ phần Vincom về việc “Hợp tác đầu tư thực hiện Dự án Khu đô thị trên khu đất”
- Công văn số: 4216/BCT-CNN ngày 12/05/2009 của Bộ Công thương gửi: Văn phòng Chính phủ về việc thực hiện dự án Phát triển khu đô thị của Tập đoàn Dệt may Việt Nam.
- Công văn số: 421/TĐDMVN-KTĐT ngày 15/05/2009 của Tập đoàn Dệt may Việt Nam gửi: Tổng Công ty CP Phong Phú, Tổng Công ty Dệt may Hà Nội,

Công ty TNHH MTV Dệt 8/3, Công ty CP Bất động sản Dệt may Việt Nam về việc chọn đối tác thực hiện dự án.

- Công văn số: 901/TTg-ĐMDN ngày 08/06/2009 của Thủ tướng Chính phủ gửi: Tập đoàn Dệt may Việt Nam về việc thực hiện Dự án Phát triển đô thị tại 460 Minh Khai, quận Hai Bà Trưng và số 25, ngõ 13 Lĩnh Nam, quận Hoàng Mai, Hà Nội.
- Công văn số: 04/2009/CV-NHN ngày 26/06/2009 của Công ty CP Phát triển Đô thị Nam Hà Nội gửi UBND Thành phố Hà Nội về việc chấp thuận chủ trương cho Công ty CP Phát triển Đô thị Nam Hà Nội được làm chủ đầu tư và lập quy hoạch chung cho 2 khu đất 460 Minh Khai, quận Hai Bà Trưng và số 25, ngõ 13 Lĩnh Nam, quận Hoàng Mai, Hà Nội hiện do Công ty 8/3 và Hanosimex đang quản lý sử dụng.
- Công văn số: 7005/UBND-XD ngày 22/07/2009 của UBND Thành phố Hà Nội gửi các sở: Quy hoạch kiến trúc, Kế hoạch và Đầu tư và Công ty CP Phát triển Đô thị Nam Hà Nội về việc lập và thực hiện dự án đầu tư tại số 460 Minh Khai, quận Hai Bà Trưng và số 25, ngõ 13 Lĩnh Nam, quận Hoàng Mai, Hà Nội.
- Công văn số: 2088/QHKT-P2 ngày 17/08/2009 của Sở Quy hoạch kiến trúc Hà Nội gửi Công ty CP Phát triển Đô thị Nam Hà Nội về việc: Lập quy hoạch chi tiết tỷ lệ 1/500 tại khu đất số 460 phố Minh Khai, quận Hai Bà Trưng và khu đất số 25, ngõ 13 đường Lĩnh Nam, quận Hoàng Mai, Hà Nội.
- Quyết định số 6005/QĐ-UBND ngày 16/11/2009 của UBND thành phố Hà Nội về việc phê duyệt Nhiệm vụ quy hoạch chi tiết xây dựng Khu chức năng đô thị tại khu đất “8/3 và Hanosimex”, tỷ lệ 1/500, địa điểm: Khu đất số 460 phố Minh Khai, phường Vĩnh Tuy, quận Hai Bà Trưng và khu đất số 25 ngõ 13 đường Lĩnh Nam, phường Mai Động, quận Hoàng Mai, Hà Nội.
- Các đồ án quy hoạch xây dựng trong khu vực có liên quan.

#### **b. Khái Quát về Dự án**

Cùng với tốc độ tăng trưởng kinh tế cao và ổn định, Việt Nam đang trở nên có sức hấp dẫn lớn với các nhà đầu tư trong và ngoài nước. Mức sống trung bình của người dân trong thời gian qua đã có những chuyển biến rõ nét. Vì vậy các nhu cầu thiết yếu của cuộc sống như cư trú, nghỉ ngơi, mua sắm của người dân cũng được nâng lên không ngừng. Để đáp ứng với những sự phát triển như vậy của xã hội, việc cải thiện nhanh chóng về cơ sở hạ tầng xã hội là vô cùng cần thiết, đặc biệt tại trung tâm kinh

tế, chính trị lớn của cả nước như Thủ đô Hà Nội. Qua các nghiên cứu, đánh giá về thị trường cũng như các điều kiện kinh tế - Xã hội hiện nay tại Việt Nam, có thể thấy rằng Dự án Tổ hợp 8/3 và Hanosimex (Eco Cty) tại 460 Minh Khai, quận Hai Bà Trưng và số 25, ngõ 13 Lĩnh Nam, quận Hoàng Mai, Hà Nội với hệ thống dịch vụ hoàn hảo là hoàn toàn khả thi và cần thiết để đáp ứng các nhu cầu hiện nay của xã hội trên địa bàn Thành phố Hà Nội. Việc Dự án được hình thành và đi vào hoạt động sẽ cung cấp các loại hình dịch vụ chuyên nghiệp, đồng thời đóng góp vào sự phát triển cơ sở hạ tầng, mang lại một bộ mặt mới cho khu vực Trung tâm Thành phố Hà Nội trong thời kỳ công nghiệp hoá, hiện đại hoá. Dự án với kế hoạch kinh doanh hiệu quả từ những nhà đầu tư có kinh nghiệm cũng sẽ góp phần vào sự tăng trưởng kinh tế nói chung trên toàn Thành phố.

Dự án là một cụm công trình tổ hợp đa chức năng ở cửa ngõ Đông Nam thành phố Hà Nội, là một khu đô thị mới, một điểm nhấn quan trọng trong kiến trúc hiện đại của thủ đô, góp phần tô điểm thêm cho vẻ đẹp của thành phố. Dự án sẽ đáp ứng được nhu cầu về chỗ ở của người dân Thủ đô, siêu thị ngoài ra dự án còn triển khai xây dựng Bệnh viện quốc tế nhằm nâng cao công nghệ và chất lượng chữa trị cho nhân dân. Đồng thời, các dịch vụ tạo ra của dự án sẽ dẫn tới mở rộng thị trường trong nước, kích cầu và giải quyết được việc làm cho nhiều người, là động lực thúc đẩy kinh tế phát triển.

### c. Diện tích Khu đất

Khu đất dự kiến của dự án bao gồm như sau

Tổng diện tích đất dự kiến cho dự án: 35,74 ha

Mô tả khu đất:

- Phía Bắc giáp phố Minh Khai
- Phía Đông giáp Công ty Dệt kim Đông Xuân và khu dân cư
- Phía Tây giáp Trường Cao đẳng Kinh tế - Kỹ thuật, Nhà máy chỉ khâu và khu dân cư
- Phía Nam giáp 25 ngõ 13 Lĩnh Nam

Trong đó gồm:

- **Diện tích đất của Công ty 8/3: 22,68 ha (nằm trong chỉ giới đường đỏ)**

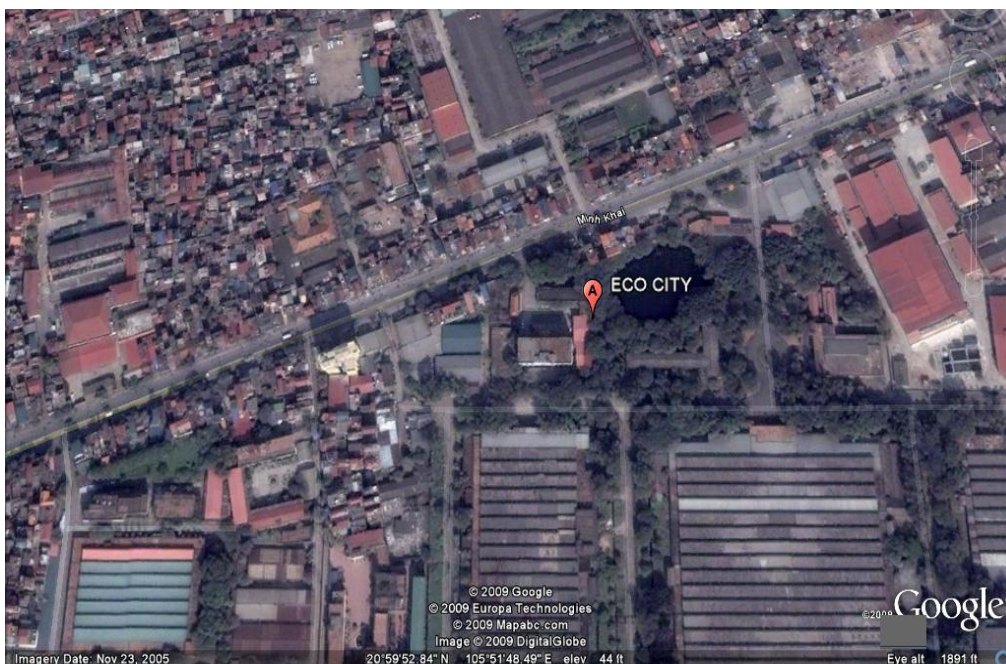
Mô tả khu đất:

- Phía Bắc giáp phố Minh Khai.

- Phía Đông giáp Công ty Dệt Kim Đông Xuân và dân cư hiện hiện có phường Vĩnh Tuy, quận Hai Bà Trưng.
- Phía Tây giáp Trường Cao đẳng Kinh tế - Kỹ thuật, Nhà máy chỉ khâu và khu dân cư phường Vĩnh Tuy, quận Hai Bà Trưng
- Phía Nam giáp Tổng công ty dệt may Việt Nam
- ***Diện tích đất của Hanosimex: tối thiểu 13,06 ha (thuộc phần Hanosimex đang quản lý và sử dụng)***

Mô tả khu đất:

- Phía Bắc giáp Công ty 8/3.
- Phía Đông giáp khu dân cư
- Phía Tây giáp khu dân cư
- Phía Nam giáp 25 ngõ 13 Lĩnh Nam



#### d. Mục tiêu đầu tư

- Dự án là một cụm công trình tổ hợp đa chức năng ở cửa ngõ thành phố Hà Nội, là một khu đô thị mới, một điểm nhấn quan trọng trong kiến trúc hiện đại của thủ đô, góp phần tô điểm thêm cho vẻ đẹp của thành phố.
- Dự án sẽ đáp ứng được nhu cầu về chỗ ở của người dân Thủ đô.
- Ngoài ra, dự án còn triển khai xây dựng Bệnh viện quốc tế nhằm nâng cao công nghệ và chất lượng chữa trị cho nhân dân.

- Đồng thời, các dịch vụ tạo ra của dự án sẽ dẫn tới mở rộng thị trường trong nước, kích cầu và giải quyết được việc làm cho nhiều người, là động lực thúc đẩy kinh tế phát triển
- Ngoài ra còn triển khai xây dựng hệ thống gara đỗ xe ngầm với tổng diện tích sàn dành cho đỗ xe khoảng 200.000m<sup>2</sup>. Đây là một nhân tố rất tích cực góp phần giải quyết tình trạng quá tải về giao thông tỉnh hiện nay, tại các đô thị lớn, mật độ xe cộ gia tăng nhanh hơn tốc độ phát triển mặt bằng giao thông (tăng nhanh hơn 12 – 15% so với phát triển mặt bằng giao thông), diện tích đất trống ở các đô thị này lại có hạn, vì vậy việc xây dựng hệ thống đỗ xe ô tô tự động này chính là giải pháp tối ưu cho quy hoạch giao thông tỉnh trong tương lai.

Kế thừa và phát huy kinh nghiệm mà Công ty thu được từ những dự án đi trước, Dự án sẽ áp dụng những công nghệ mới nhất với hệ thống quản lý kỹ thuật các tòa nhà như điện, nước, camera giám sát, viễn thông, truyền hình và Internet... với mục tiêu đầu tư và cung cấp cho người sử dụng những tiện nghi hiện đại nhất và những dịch vụ chuyên nghiệp theo tiêu chuẩn quốc tế. Dự án sẽ được thiết kế bởi các nhà thiết kế nổi tiếng trong và ngoài nước và được xây dựng bằng vật liệu tốt, bởi đội ngũ nhân công lành nghề để đảm bảo cho người sử dụng yên tâm tuyệt đối về chất lượng xây dựng và quan trọng hơn cả là sẽ được điều hành và quản lý và tư vấn bởi các công ty quản lý chuyên nghiệp.

#### e. Thông số Dự án

- Tổng diện tích đất dự kiến cho dự án: 35,74 ha
- Diện tích sàn xây dựng dự kiến: 2.437.617 m<sup>2</sup>

Trong đó:

- Tổng diện tích sàn phần nổi: 2.173.852 m<sup>2</sup>
- Tổng diện tích sàn phần ngầm: 263.765 m<sup>2</sup>
- Mật độ xây dựng chung: 24,9 %
- Số tầng cao trung bình: 30 – 35 tầng (Chưa tính 3 tầng hầm)

❖ *Phần đất nhà ở chung cư: bao gồm 11 chung cư cao tầng, trong đó có 3 chung cư 35 tầng, 7 chung cư 33 tầng và 1 chung cư 30 tầng.*

- Diện tích khu đất: 133.994 m<sup>2</sup>
- Diện tích xây dựng: 55.593 m<sup>2</sup>
- Diện tích sàn: 1.822.742 m<sup>2</sup> tầng nổi và 166.780 m<sup>2</sup> sàn tầng hầm



- Mật độ xây dựng trung bình: 42%
- Hệ số sử dụng đất: 13,60 lần
- ❖ *Phần đất trường học: bao gồm Nhà trẻ, Mẫu giáo, Trường học Quốc tế và Trường học Xã hội*
  - Diện tích khu đất: 25.215 m<sup>2</sup>
  - Diện tích xây dựng: 10.453 m<sup>2</sup>
  - Diện tích sàn: 89.047 m<sup>2</sup>
  - Mật độ xây dựng trung bình: 46%
  - Hệ số sử dụng đất: 3,53 lần
- ❖ *Phần đất bệnh viện, nhà hàng: bao gồm bệnh viện Quốc tế và Nhà hàng*
  - Diện tích khu đất: 21.772 m<sup>2</sup>
  - Diện tích xây dựng: 8.313 m<sup>2</sup>
  - Diện tích sàn: 93.488 m<sup>2</sup>
  - Mật độ xây dựng trung bình: 39%
  - Hệ số sử dụng đất: 3,1 lần
- ❖ *Phần đất nhà ở xã hội*
  - Diện tích khu đất: 28.096 m<sup>2</sup>
  - Diện tích xây dựng: 14.048 m<sup>2</sup>
  - Diện tích sàn: 168.576 m<sup>2</sup>
  - Mật độ xây dựng: 50%
  - Hệ số sử dụng đất: 6 lần



*Thiết kế tổng thể ECO City*

**f. Vốn Đầu Tư**

Căn cứ trên Giải trình Kinh tế kỹ thuật do Công ty Khảo sát thiết kế và Tư vấn xây dựng - Bộ Quốc phòng lập và Nghị quyết HĐQT của công ty Nam Hà Nội (chủ đầu tư dự án) về việc phê duyệt tổng mức đầu tư dự kiến cho dự án Eco City, tổng vốn đầu tư dự án dự kiến khoảng 18.432 tỷ đồng (chưa bao gồm lãi vay trong thời gian xây dựng), trong đó:

|                             | <i>Đơn vị: 1.000 VND</i> | <i>Tỷ lệ %</i> |
|-----------------------------|--------------------------|----------------|
| Vốn tự có:                  | 4.050.000.000            | 22,0%          |
| Vốn huy động từ khách hàng: | 10.013.447.419           | 54,3%          |
| Vốn vay:                    | 4.368.103.260            | 23,7%          |
| <b>Tổng vốn đầu tư:</b>     | <b>18.431.550.679</b>    |                |

Tổng hợp chi phí đầu tư của dự án Eco City:

|                                  | <i>Đơn vị: 1.000 VND</i> |
|----------------------------------|--------------------------|
| Chi phí Xây lắp                  | 12.814.585.100           |
| Chi phí thiết bị                 | 971.346.444              |
| Chi phí quản lý                  | 60.933.817               |
| Chi phí tư vấn đầu tư xây dựng   | <u>229.782.922</u>       |
| Chi phí GPMB                     | 3.431.612.000            |
| Chi phí khác                     | 45.643.878               |
| Chi phí dự phòng                 | 877.692.889              |
| Lãi vay trong thời gian xây dựng | 1.792.875.316            |
| <b>Tổng cộng</b>                 | <b>20.224.474.685</b>    |

**g. Hiệu quả dự án:**

- Dự án là một cụm công trình tổ hợp đa chức năng ở cửa ngõ thành phố Hà Nội, là một khu đô thị mới, một điểm nhấn quan trọng trong kiến trúc hiện đại của thủ đô, góp phần tô điểm thêm cho vẻ đẹp của thành phố.
- Việc xây dựng hệ thống đỗ xe ô tô tự động chính là giải pháp tối ưu cho quy hoạch giao thông tỉnh trong tương lai, góp phần giải quyết tình trạng quá tải về giao thông tỉnh do hiện nay trong điều kiện diện tích đất trống ở các đô thị có hạn.
- Tạo công ăn việc làm cho nhiều người lao động, tăng thu nhập và tích lũy vốn cho phát triển sản xuất của Công ty, đáp ứng lợi ích của các cổ đông trong Công ty.

- Góp phần thực hiện các mục tiêu chính trị, kinh tế, xã hội khác cho Thành phố theo chủ trương mà Đảng, Nhà nước và UBND Thành phố Hà Nội đã đề ra.

#### **h. Tiến độ thực hiện Dự án đến thời điểm hiện tại**

- UBND TP Hà Nội đã có quyết định số 29/2007/QĐ-UBND ngày 13/03/2007 phê duyệt quy hoạch chi tiết 1/500 khu đất nhà máy Dệt 8/3;
- Dự án đã nhận được văn bản chấp thuận về mặt chủ trương cho Công ty CP Phát triển Đô thị Nam Hà Nội được làm chủ đầu tư và lập quy hoạch chung cho 2 khu đất 460 Minh Khai, quận Hai Bà Trưng và số 25, ngõ 13 Lĩnh Nam, quận Hoàng Mai, Hà Nội hiện do Công ty 8/3 và Hanosimex đang quản lý sử dụng (Công văn số: 7005/UBND-XD ngày 22/07/2009 của UBND Thành phố Hà Nội);
- Thủ tướng Chính Phủ đã có công văn số 860/VPCP – ĐMDN ngày 4/2/2010 về việc thực hiện Dự án phát triển đô thị tại 460 phố Minh Khai và số 25 ngõ 13 Lĩnh Nam, Hà nội, đồng ý về nguyên tắc với đề nghị của Tập đoàn Dệt may về việc tiếp tục thực hiện Dự án phát triển nhà và đô thị tại 460 phố Minh Khai và số 25 ngõ 13 Lĩnh Nam, Hà nội.
- Chủ đầu tư đang tiếp tục triển khai các thỏa thuận đền bù, giải phóng mặt bằng.

#### **i. Tiến độ phân bổ vốn đầu tư**

*Đơn vị: 1.000 VNĐ*

| Hạng mục                                       | Tổng GT               | % Tổng Vốn ĐT | Năm XD               |                      |
|------------------------------------------------|-----------------------|---------------|----------------------|----------------------|
|                                                |                       |               | 2010                 | 2011                 |
| <b>Tổng vốn đầu tư</b>                         | <b>20.224.474.685</b> |               | <b>1</b>             | <b>2</b>             |
| <b>Tổng vốn cần huy động</b>                   | <b>18.431.599.370</b> | <b>100%</b>   | <b>1.058.555.274</b> | <b>5.684.535.945</b> |
| Vốn CSH dự án                                  | 3.686.000.000         | 20,0%         | 1.058.555.274        | 2.627.444.726        |
| Vốn huy động từ khách hàng                     | 10.013.466.583        | 54,3%         | 0                    | 1.689.835.658        |
| Vốn vay                                        | 4.732.132.787         | 25,7%         | 0                    | 1.367.255.561        |
| Tỷ lệ vốn Vincom/ Vốn CSH dự án                | 0,44                  |               |                      |                      |
| <b>Nguồn vốn Vincom góp vào dự án hàng năm</b> |                       |               | <b>467.352.153</b>   | <b>1.160.016.847</b> |

*(Trích Báo cáo giải trình kinh tế kỹ thuật Dự án Eco City tháng 9/2009. Đơn vị tư vấn Công ty khảo sát thiết kế và tư vấn xây dựng Bộ Quốc Phòng – Phụ lục Bảng 3)*



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

### 1. Tình hình sử dụng vốn tự có từ đợt phát hành trước

Sau đợt chào bán tăng vốn Điều lệ lần trước, tổng số vốn Điều lệ của Công ty là **1.996.272.380.000** đồng. Trong năm 2008, Công ty tập trung triển khai 2 dự án bất động sản lớn là Dự án Eden tại thành phố Hồ Chí Minh và Dự án Vincom Park Place (HH1) tại Hà Nội. Toàn bộ số vốn Điều lệ bổ sung (gần 800 tỷ đồng) đã được Công ty sử dụng vào các Dự án này.

Số liệu về tình hình sử dụng phần vốn tăng thêm đợt trước cho một số dự án Công ty đang triển khai và tham gia cụ thể như sau:

Đơn vị: Tỷ đồng

| TT | Các dự án                         | Tổng số vốn đã đầu tư cho các Dự án | Số vốn tự có đã đưa vào các Dự án | Trong đó, sử dụng vốn tự có từ đợt tăng vốn thêm 800 tỷ đ |
|----|-----------------------------------|-------------------------------------|-----------------------------------|-----------------------------------------------------------|
| 1  | Dự án Eden (*)                    | 3.093                               | 794                               | 408                                                       |
| 2  | Dự án HH1 (Chiếm 74,41%)          | 550                                 | 302                               | 15                                                        |
| 3  | Góp vốn vào Dự án Hải Phòng       | 171                                 | 171                               | 0                                                         |
| 4  | Góp vốn vào Dự án Vinpearl Hội an | 60                                  | 60                                | 0                                                         |
| 5  | Góp vốn vào dự án Royalcity       | 604                                 | 347                               | 347                                                       |
| 6  | Góp vốn vào dự án Eco city        | 221                                 | 24                                | 24                                                        |
|    | <b>Tổng cộng</b>                  | <b>4.700</b>                        | <b>1.698</b>                      | <b>794</b>                                                |

(\*) Số liệu chi cho Eden bao gồm: chi phí hạch toán trên Tài khoản xây dựng cơ bản dở dang (TK 241) + các khoản ứng trước cho nhà thầu và nhà cung cấp (TK 331) + các khoản tạm ứng cho dự án (TK141) + các khoản đã trả lãi trái phiếu

## 2. Kế hoạch sử dụng sử dụng số tiền thu được từ đợt phát hành

Với khoảng trên 1.600 tỷ đồng Vốn Điều lệ bổ sung (trong đó có khoảng hơn 1.000 tỷ đồng là tiền mới bổ sung thêm, hơn 500 tỷ đồng là lợi nhuận tích lũy qua các năm của Công ty), Công ty dự kiến sẽ sử dụng cho các mục đích sau:

- Khoảng 700 tỷ đồng đang và sẽ được sử dụng cho Dự án Eden, trong đó 450 tỷ đồng đang và sẽ chi trả chi phí đền bù giải phóng mặt bằng cho khu A thuộc dự án Trung tâm Thương mại - Dịch vụ - Khách sạn – Văn phòng – Căn hộ cao cấp và Bãi đỗ xe ngầm Vincom tại quận 1, thành phố Hồ Chí Minh (“Dự án Eden”); Phần còn lại sẽ được sử dụng cho việc hoàn thiện khu B của dự án và xây dựng khu A.
- Khoảng 900 tỷ đồng sẽ được sử dụng để góp vốn triển khai các dự án khác như dự án dự án ECO city (khu đất của công ty Dệt 8/3 và Hanosimex tại Minh Khai, Hà Nội), Dự án Royal City tại 74 Nguyễn Trãi, và các dự án khác bất động sản tiềm năng khác tại Hà Nội. Trước mắt căn cứ vào tính toán của tư vấn và tiến độ triển khai của các dự án ECO city và Royal City nếu có được các thủ tục pháp lý cần thiết, Công ty dự định tạm thời phân bổ như sau:
  - Góp vốn thực hiện Dự án ECO city trong năm 2010: Khoảng 700 tỷ đồng
  - Góp vốn thực hiện Dự án Royal City trong năm 2010: Khoảng 200 tỷ đồng

Cụ thể Kế hoạch sử dụng sử dụng số tiền thu được từ đợt chào như sau:

| TT | Các dự án  | Hạng mục chi phí                                     | Số vốn sử dụng từ đợt chào bán (tỷ đồng) | Tiến độ giải ngân dự kiến |
|----|------------|------------------------------------------------------|------------------------------------------|---------------------------|
| 1  | Dự án Eden | Chi trả chi phí đền bù giải phóng mặt bằng cho khu A | 450                                      | Trước 30/4/2010           |
|    |            | Hoàn thiện khu B của dự án và xây dựng khu A         | 250                                      | Trước 30/4/2010           |

| TT | Các dự án        | Hạng mục chi phí                                   | Số vốn sử dụng từ đợt chào bán (tỷ đồng) | Tiến độ giải ngân dự kiến |
|----|------------------|----------------------------------------------------|------------------------------------------|---------------------------|
| 3  | Dự án Royal City | Đền bù giải phóng mặt bằng và trả tiền sử dụng đất | 200                                      | Quý 2/2010                |
| 4  | Dự án Eco City   | Đền bù giải phóng mặt bằng và trả tiền sử dụng đất | 700                                      | Quý 2 - 3 /2010           |
|    | <b>Tổng cộng</b> |                                                    | <b>1.600</b>                             |                           |

## VIII. CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN ĐẾN ĐỢT CHÀO BÁN

### 1. Tổ chức kiểm toán

Công ty Trách nhiệm hữu hạn Ernst & Young Việt Nam: Kiểm toán báo cáo tài chính năm 2007, 2008, 2009.

Trụ sở chính: Tầng 15, Daeha Business Center, 360 Kim Mã, Hà Nội.

Điện thoại: (84-4) 3831 5100 Fax: (84-4) 3831 5090

### 2. Tổ chức tư vấn phát hành

Công ty cổ phần chứng khoán VINCOM

Trụ sở chính: Tầng 4, Tòa nhà Vincom City Towers, 191 Bà Triệu, Hà Nội

Điện thoại: (84-4) 3974 2299 Fax: (84-4) 3974 4288

## IX. PHỤ LỤC

- Phụ lục I:** Bản sao hợp lệ Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh
- Phụ lục II:** Bản sao hợp lệ Điều lệ Công ty
- Phụ lục III:** Báo cáo kiểm toán
- Phụ lục IV:** Sơ yếu lý lịch các thành viên HĐQT, BGĐ, BKS
- Phụ lục V:** Công văn số 165/VINCOM JSC-TCDA.10 ngày 05/04/2010 của Công ty Cổ phần Vincom về việc giải trình tình hình triển khai dự án và sử dụng vốn từ đợt tăng vốn trước

Hà Nội, ngày      tháng      năm 2010

**ĐẠI DIỆN TỔ CHỨC PHÁT HÀNH - CÔNG TY CỔ PHẦN VINCOM**

**CHỦ TỊCH HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ**

**Lê Khắc Hiệp**

**TỔNG GIÁM ĐỐC**

**KẾ TOÁN TRƯỞNG**

**Mai Hương Nội**

**Nguyễn Thị Thu Hiền**

**ĐẠI DIỆN TỔ CHỨC TƯ VẤN – CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN VINCOM**

**TỔNG GIÁM ĐỐC**

**Bạch Nguyễn Vũ**