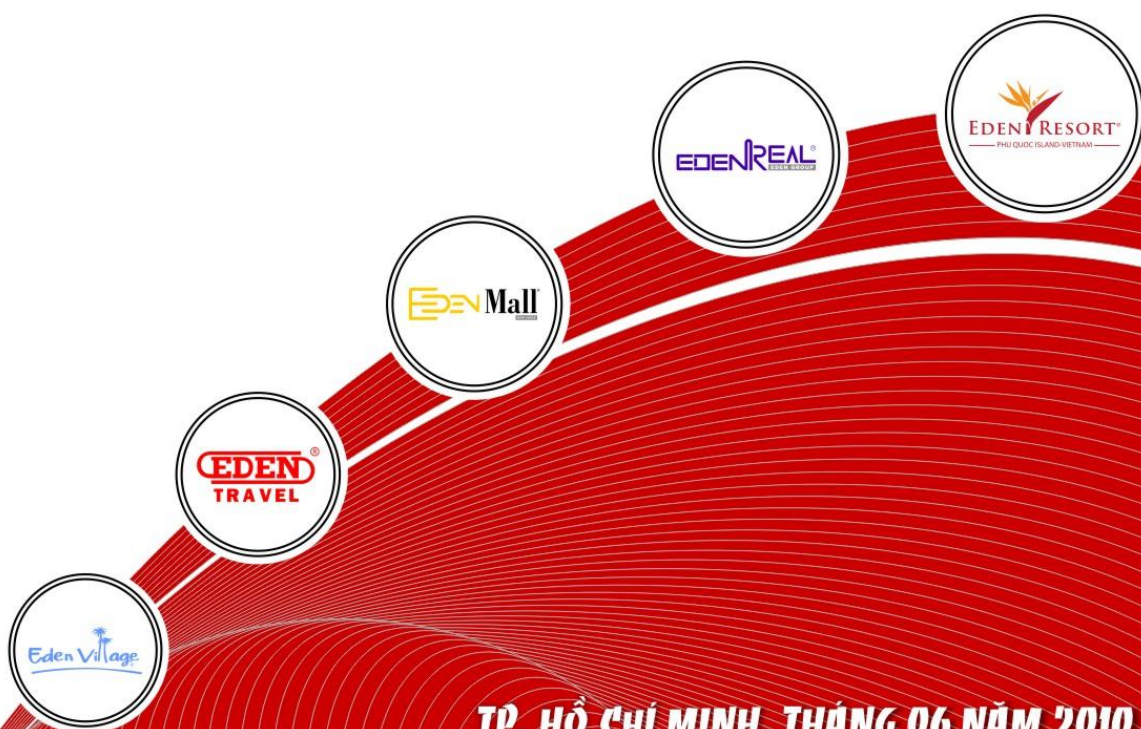




CÔNG TY CỔ PHẦN Ê ĐEN

BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN
CHO NĂM TÀI CHÍNH KẾT THÚC
VÀO NGÀY 31 THÁNG 12 NĂM 2009



TP. HỒ CHÍ MINH, THÁNG 06 NĂM 2010

THÔNG DIỆP CỦA CHỦ TỊCH HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

Kính thưa: Quý vị Cổ đông!

Công ty cổ phần Ê Đen (EDEN) đã thực hiện tương đối tốt kế hoạch năm 2009 so với kế hoạch đặt ra từ đầu năm, nhất là trong bối cảnh năm 2009 đầy biến động của nền kinh tế và cả những ảnh hưởng tiêu cực của các chính sách nhà nước, như: thu hồi khu từ giá EDEN, không cho phép tổ chức phi tín dụng thực hiện dịch vụ kiều hối, kiềm hãm sự tăng trưởng của thị trường bất động sản thông qua chính sách thắt chặt tín dụng... đã tác động trực tiếp đến công ty. Từng bước một, toàn thể công ty đã giải quyết tháo gỡ khó khăn để có kết quả đáng khích lệ. Hy vọng rằng, kết quả năm 2009 sẽ là bệ phóng để công ty tập trung thực hiện 2 nhiệm vụ chủ yếu trong năm 2010: ổn định hoạt động của công ty và tập trung đầu tư đón đầu sự phục hồi của nền kinh tế trong các năm tiếp theo.



Đây là năm thứ 6 sau cổ phần hóa của EDEN, từ một doanh nghiệp nhỏ bé với kết quả kinh doanh thấp, trong nhiều năm qua, công ty đã phát triển vượt bậc, với kết quả kinh doanh luôn đạt trên 100 tỷ/năm, đảm bảo mức cổ tức trên 15%/năm. EDEN đang phát triển trở thành nhà phát triển bất động sản chuyên nghiệp, không ngừng mở rộng quy mô kinh doanh: từ đầu tư bất động sản với gần 10 dự án nhà ở, biệt thự, TTTM, đến phát triển bất động sản du lịch, từ thiết kế xây dựng đến môi giới, đầu tư phân phối dự án, hình thành nên công ty du lịch để đưa khách đến nghỉ dưỡng tại các resort của công ty và các khu du lịch thuộc hệ thống Saigontourist (công ty mẹ). đồng thời, EDEN không ngừng mở rộng địa bàn hoạt động từ Tp.HCM đến các tỉnh, thành phố khác (nơi còn nhiều tiềm năng phát triển) để thương hiệu EDEN vươn tầm ra cả nước.

Năm 2010 đã đến với quá nhiều khó khăn và thách thức cho EDEN, Hội đồng quản trị công ty nhận thức được vấn đề và thực hiện các giải pháp như sau:

- Định hướng phát triển kinh doanh mới trên nền tảng trở thành công ty bất động sản chuyên nghiệp theo định hướng nhà phát triển dự án. Đây là thế mạnh của công ty trong nhiều năm qua,
- Phát triển thêm các dịch vụ mới trong lĩnh vực bất động sản: thiết kế, xây dựng, mua bán BĐS, môi giới nhằm tạo nguồn doanh thu thường xuyên (thay thế các nguồn doanh thu đã mất từ EDEN Mall, Western Union) và nuôi dưỡng các dự án dài hạn
- Tiếp tục thay đổi mô hình quản trị để thích ứng với tình hình mới theo hướng tinh gọn, cách tân bộ máy quản lý từ cấp trung đến cấp cao.
- Thu hút nguồn vốn từ việc tăng vốn điều lệ, nguồn vốn vay, bán các bất động sản, thu hồi nợ của khách hàng. Quản trị tài chính linh hoạt và thận trọng.
- Phát triển bán hàng, mở rộng thêm thị trường, tăng doanh thu

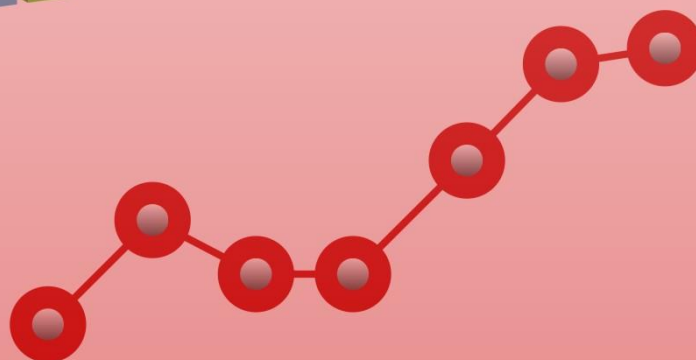
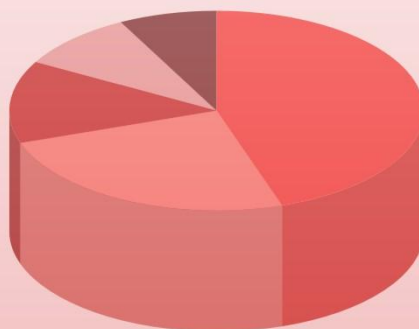
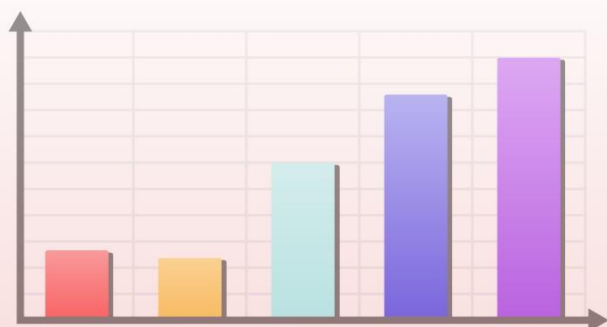
Hy vọng với các giải pháp trên, công ty sẽ tiếp tục hoàn thành nhiệm vụ năm 2010, đem lại lợi ích cho cổ đông, khách hàng và người lao động

Thay mặt toàn thể công ty, tôi chân thành cảm ơn các cổ đông, các đối tác, khách hàng đã đồng hành với **EDEN** trong nhiều năm qua, đồng thời trân trọng những nỗ lực to lớn của CBCNV để giúp **EDEN** vượt qua khủng hoảng, tiếp tục đưa công ty tiến lên phía trước

Trân trọng kính chào,



Tạ Kim Hùng

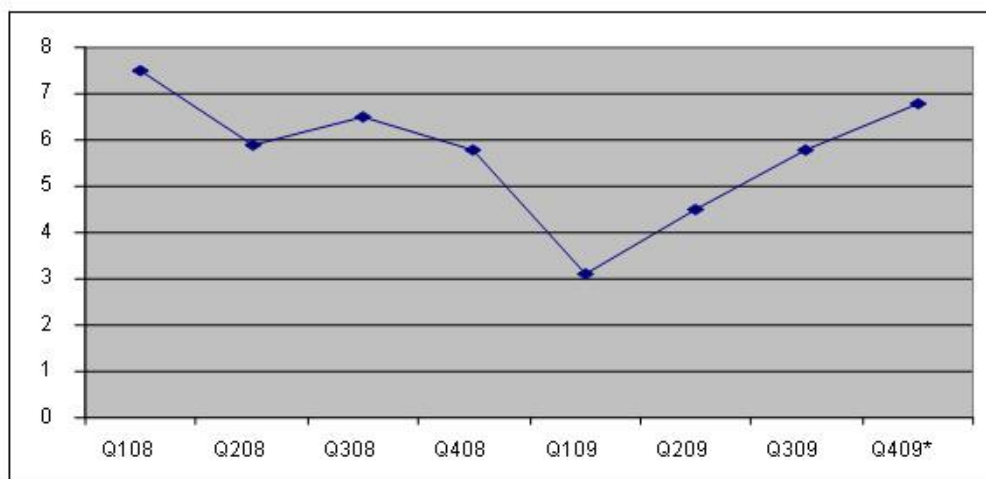


BÁO CÁO HOẠT ĐỘNG NĂM 2009

I. TỔNG QUAN NỀN KINH TẾ VIỆT NAM:

Năm 2009, nền kinh tế thế giới chịu tác động mạnh của khủng hoảng kinh tế toàn cầu. Sự khủng hoảng đó đã dẫn đến sự phá sản của hàng loạt nền kinh tế, các tập đoàn toàn cầu hùng mạnh và dư chấn ảnh hưởng của nó vẫn còn tiếp tục diễn tiếp sang các năm tiếp theo với nhiều hậu quả khó lường. Trong bối cảnh chung đó, nền kinh tế Việt Nam mặc dù hội nhập chưa sâu vào nền kinh tế toàn cầu nhưng vẫn chịu nhiều tác động tiêu cực, tăng trưởng kinh tế thấp nhất trong suốt 10 năm qua. Để kích thích nền kinh tế và chặn đà suy giảm, chính phủ Việt Nam đã sử dụng nhiều gói giải pháp, trong đó chủ yếu là gói kích cầu, bao gồm: (i) gói hỗ trợ lãi suất 4%; (ii) gói hỗ trợ tiêu dùng bao gồm miễn thuế thu nhập cá nhân và hỗ trợ người nghèo ăn Tết; (iii) gói hỗ trợ đầu tư bao gồm miễn, giảm, giãn thuế doanh thu, thuế VAT cho các doanh nghiệp và cho nông dân vay vốn không lãi suất để mua thiết bị, máy móc sản xuất công nghiệp; (iv) đầu tư công bao gồm xây dựng kết cấu hạ tầng, nhà ở cho sinh viên và khu chung cư cho người thu nhập thấp. Trong đó, các cấu phần có tác động mạnh nhất là gói hỗ trợ lãi suất 4% và chính sách miễn, giảm, giãn thuế cho doanh nghiệp.

Nhờ đó, nền kinh tế VN sau khi chạm đáy suy giảm tăng trưởng trong quý I/2009 đã liên tục cải thiện tốc độ ở các quý sau. Tốc độ tăng GDP quý II đạt 4,5%, quý III đạt 5,8% và quý IV đạt 6,8%.



Nguồn: Tổng cục Thống kê

Tăng trưởng GDP theo quý

- Tỷ lệ lạm phát được khống chế tốt ở mức 6%, giá cả hàng hóa giữ hoặc giảm, nhất là trong lĩnh vực vật liệu xây dựng, lĩnh vực dịch vụ du lịch từ các nhà cung cấp: khách sạn, nhà hàng, vận chuyển...
- Bên cạnh đó nền kinh tế vẫn tiềm ẩn những yếu tố đột biến khó lường nếu doanh nghiệp không dự báo trước hoặc xây dựng các giải pháp phòng ngừa thích hợp thì tiếp tục rơi vào trạng thái tiêu cực, khó vượt qua, đồng thời không nhanh chóng nắm bắt những cơ hội phát sinh trong khủng hoảng.

II. TỔNG QUAN TÌNH HÌNH KINH DOANH TOÀN CTY NĂM 2009

2.1 Thuận lợi

a. Khách quan:

- Chuyển tiền: Năm 2009 lượng kiều hối qua đường chính thức đạt khoảng 6,8 tỷ USD (chỉ đạt 94.4% so với năm 2008). Tốc độ tăng trưởng của Western Union trong năm 2009 là không đáng kể. Để giữ vững thị trường; tổ chức quản lý của Western Union tại Việt Nam đi chuyên sâu hơn về nhân sự, quản lý, phối hợp, hỗ trợ cho các đại lý cũng như thực hiện các chiến dịch thúc đẩy tăng trưởng kiều hối thị trường Việt Nam như: mở rộng dịch vụ ở Châu Âu, Trung Đông,...thúc đẩy các chương trình tung nhãn hiệu mới "YES" (thuận tiện phát âm, dễ nhận diện, ý nghĩa,...hơn), quảng cáo qua hệ thống truyền thanh tại các địa phương, quảng cáo ngoài trời, roadshow,....
- Về du lịch: Năm 2009, Du lịch Việt Nam đã đạt được những kết quả khả quan trong bối cảnh khó khăn chung của nền kinh tế. Du lịch Việt Nam đã đón và phục vụ 3,8 triệu lượt khách quốc tế, 25 triệu lượt khách nội địa; thu nhập đạt khoảng 68 – 70 nghìn tỷ đồng, tăng 9% so với năm 2008; đầu tư trực tiếp nước ngoài vào lĩnh vực du lịch đạt 8,8 tỷ USD, chiếm khoảng 41% tổng số vốn FDI vào Việt Nam; đóng góp của Du lịch vào GDP cả nước đạt khoảng 5,12%.
- Địa ốc: dù thị trường vẫn còn tiêu cực từ sự ảnh hưởng suy giảm nền kinh tế và sự thắt chặt thị trường của Chính phủ, tuy nhiên vẫn có những tín hiệu tích cực như: lạm phát giảm; thị trường chứng khoán có chuyển biến tích cực; ngân hàng nhà nước giảm lãi suất và sẽ duy trì mức lãi suất thấp; nguồn cung căn hộ tăng; nhu cầu về nhà cửa của người dân vẫn cao, niềm tin của các nhà đầu tư và người dân vào sự phục hồi thị trường địa ốc đã trở lại; chính sách giãn thuế thu nhập cá nhân, chính sách cho cá nhân được vay mua bất động sản được khôi phục trở lại với mức lãi suất thấp, điều kiện cho vay dễ hơn với thời gian vay lâu hơn... Bên cạnh đó, sự xuất hiện của các thị trường địa ốc mới như Cần Thơ, Phú Quốc bên cạnh các thị trường truyền thống đã tạo cho công ty đa dạng hóa được thị trường, không lệ thuộc vào 1 thị trường duy nhất là Tp.HCM.

b. Chủ quan:

- Công ty Eden vẫn tập trung củng cố, duy trì tốt chiến lược phát triển 3 mảng kinh doanh chủ lực đã giúp doanh nghiệp có được sự phát triển bền vững, khi mà có các mảng kinh doanh đã có sự hỗ trợ, tương hỗ, và tích cực tác động qua lại với nhau tạo sức mạnh tổng thể của EDEN.
- Hội đồng quản trị, Ban Tổng Giám đốc đã có nhiều nỗ lực với nhiều quyết sách táo bạo nhưng phù hợp để chỉ đạo sâu sát trong việc kinh doanh các sản phẩm hiện hữu để tạo nguồn thu nhằm duy trì công ty trong giai đoạn khó khăn, đảm bảo tính thanh khoản, không để công ty rơi vào tình trạng xấu, bên cạnh đó công ty tiếp tục đầu tư phát triển sản phẩm mới như: khu du lịch EDEN resort Phú Quốc, Khu EDEN – Phú Mỹ Hưng, khu du lịch Thác Bạc – Phú

Quốc... nhằm tạo ra công ăn việc làm, tạo nguồn thu mới cho tương lai, đáp ứng yêu cầu xã hội, cổ đông và của CBCNV.

- Trong khó khăn, người lao động trong công ty lại càng đoàn kết, chịu thương chịu khó, sáng tạo để hoàn thành tốt phần hành được giao và hỗ trợ các cá nhân, đơn vị khác cùng thực hiện có hiệu quả những chỉ đạo của công ty. Điều đó giúp cho công ty đứng vững trong giai đoạn khủng hoảng vừa qua, và có niềm tin tích cực để hoàn tất kế hoạch kinh doanh năm 2009.
- Với truyền thống 20 năm và thương hiệu EDEN đã được nhiều tổ chức cá nhân trong và ngoài nước biết đến, đã tạo điều kiện thuận lợi cho công ty trong hoạt động đầu tư, kinh doanh, thu hút nguồn vốn, nhất là sự hỗ trợ của các cấp chính quyền nơi công ty đang đầu tư hoặc hoạt động kinh doanh
- Năm 2009, công ty đã nỗ lực khắc phục điểm khó khăn nhất là nguồn vốn cho hoạt động hằng ngày và tiếp tục đầu tư vào dự án. Công ty đã huy động nguồn vốn vay trên 100 tỷ đồng, tập trung thu hồi công nợ, nhất là các khoản nợ khó đòi, tăng cường kiểm soát các khoản chi phí, cắt giảm hoặc không chi những khoản chi không cần thiết.

2.2 Khó khăn:

a. Khách quan:

- Thị trường bất động sản vẫn chưa tan băng, việc tiếp cận với các nguồn vốn cho vay kích cầu trong bất động sản vẫn còn khó, thủ tục nhiều khô trong thời gian dài đã ảnh hưởng đến tiến độ đầu tư các dự án của công ty. Do đó, công ty vẫn phải vay từ những đối tác, cá nhân khác với lãi suất cao, vay ngắn hạn để bù đắp cho sự thiếu hụt nguồn vốn đầu tư cho các dự án. Điều này đã dẫn đến chi phí lãi vay tăng cao, ảnh hưởng đến lợi nhuận cuối năm.
- Do có khó khăn nguồn vốn và để cố gắng duy trì công ty vượt qua giai đoạn khó khăn, công ty buộc phải bán đi những dự án có thể mang lại doanh thu và lợi nhuận tốt trong tương lai nếu còn duy trì đầu tư.
- Chính sách thắt chặt tiền tệ, khủng hoảng kinh tế làm cho các nhà đầu tư "cạn hầu bao", và dẫn đến việc chọn lựa các kênh đầu tư là bất động sản, chứng khoán, vàng hay USD.. điều này ảnh hưởng lớn đến doanh thu của công ty Edenreal.
- Năm 2009, Khó khăn về kinh tế cộng với dịch cúm A/H1N1 đã ảnh hưởng lớn đến lượng khách của Eden Travel. Số lượng, giá tour đều giảm do các công ty chỉ tổ chức cho nhân viên đi du lịch với khoảng cách gần, dịch vụ giá rẻ nên doanh thu và lợi nhuận của công ty không cao, trong khi đó công ty vẫn trong giai đoạn đầu tư ban đầu cho việc hình thành địa điểm kinh doanh, thương hiệu, thuê mướn lao động nên kết quả kinh doanh vẫn chưa có mang lại lợi nhuận
- Dịch vụ kiều hối – chuyển tiền: bên cạnh khó khăn của thị trường như đã nói ở trên thì sự kiện Ngân hàng Công thương Việt Nam (đại lý lớn nhất của EDEN về dịch vụ chuyển tiền) đã chấm dứt hợp đồng đại lý với công ty từ tháng 6/2009, và ký trực tiếp với Western Union tác động trực tiếp đến doanh thu và lợi nhuận của dịch vụ chuyển tiền của công ty. Bên cạnh đó, công ty phải đối phó

với việc chấm dứt hoạt động dịch vụ Western Union từ năm 2010 do có quy định của Nhà nước đối với tổ chức không phải là ngân hàng thì không được thực hiện dịch vụ chuyển tiền.

b. Chủ quan

- Công tác chỉ đạo điều hành kinh doanh mặc dù có nhiều cố gắng để bám sát với tình hình thị trường nhưng trước những diễn biến phức tạp với nhiều vấn đề mới xuất hiện thì vẫn còn nhiều lúng túng khi đưa ra những giải pháp điều hành
- Do tốc độ phát triển nhanh, với sự ra đời của nhiều công ty, đơn vị thành viên do yêu cầu phát triển của chính đơn vị kinh doanh hiện hữu hoặc do yêu cầu từ việc đầu tư dự án bắt buộc phải thành lập doanh nghiệp thì hình thức tổ chức hiện hữu chưa theo kịp nhu cầu phát triển, một số đơn vị, bộ phận trong công ty chưa ổn định về mặt tổ chức, nhân sự phục vụ kinh doanh. Hệ thống quản lý vẫn còn bất cập với cơ chế quản lý chậm đổi mới. Bên cạnh đó, trình độ quản lý của cấp quản lý đơn vị và các kỹ năng làm việc của nhân viên trong toàn hệ thống chưa đồng bộ và chưa chuyên nghiệp cao. Điều này làm cho công ty mất nhiều cơ hội kinh doanh và chi phí đầu tư vào hệ thống, bộ máy .. điều mà đúng lý ra chúng ta phải tập trung cho kinh doanh, phát triển sản phẩm mới, chuẩn hóa hệ thống quản lý và tiêu chuẩn chất lượng.
- Công ty mặc dù đã định hình các lĩnh vực kinh doanh chủ yếu là: bất động sản, tài chính, du lịch...tuy nhiên trong mỗi lĩnh vực lại chưa đi sâu vào từng loại sản phẩm cụ thể với từng phân khúc khách hàng cụ thể.

III. KẾT QUẢ THỰC HIỆN CÁC CHỈ TIÊU KINH DOANH NĂM 2009

Trong năm 2009, Công ty cổ phần Ê Đen đã triển khai toàn hệ thống thực hiện các nhiệm vụ trọng tâm, chương trình trọng điểm mà HĐQT/ BTGD đã đề từ đầu năm **“một mục tiêu kinh doanh, 5 chương trình, 5 nhóm giải pháp”** và đã đạt những kết quả đáng khích lệ như sau:

3.1 Kết quả kinh doanh hợp nhất chính Công ty năm 2009:

St t	CHỈ TIÊU	THỰC HIỆN NĂM 2008	KẾ HOẠCH 2009	THỰC HIỆN NĂM 2009	TH09/ TH08	TH09/ KH 09
1	Tổng tài sản	318,505,810,517	380,000,000,000	386,633,962,375	121%	102%
2	Vốn CSH	52,000,000,000	100,000,000,000	57,175,450,000	110%	57%
3	Doanh số	1,300,688,807,272	3,370,082,109,163	2,605,968,243,087	200%	77%
4	Doanh thu	168,034,381,346	105,000,000,000	148,816,751,951	89%	142%
5	Lãi trước thuế	23,611,525,620	20,000,000,000	15,966,430,137	68%	80%
6	Lãi sau thuế	17,631,220,082	15,000,000,000	13,497,717,099	77%	90%
7	EPS (lãi/ cổ phiếu)	3,939	1,504	2,456		

- Tổng tài sản của công ty năm 2009 đạt 386 tỷ đồng, tăng 21% so với năm 2008; và đạt 102% so với kế hoạch năm.
- Doanh số công ty năm 2009 đạt trên 2.600 tỷ đồng, tăng gấp 2 lần năm 2008, nhưng chỉ đạt 77.3% so với kế hoạch năm. Là do ảnh hưởng chủ yếu của dịch vụ chuyển tiền nhanh Western Union (tỷ trọng dịch vụ này chiếm phần lớn trong doanh số).
- Doanh thu năm 2009 đạt 148 tỷ đồng, giảm 11% so với thực hiện năm 2008 nhưng tăng 42% so với kế hoạch năm 2009.
- Doanh thu có tăng so với kế hoạch nhưng do chi phí năm 2009 tăng cao, nhất là chi phí lãi vay, chi phí hạch toán cho các khoản đầu tư từ các năm trước còn kéo dài sang năm 2009 đã làm lợi nhuận giảm so với kế hoạch và so với năm 2008. Tuy nhiên, mức lợi nhuận đảm bảo cho mức lãi cơ bản trên cổ phiếu của công ty vượt trên mức kế hoạch đặt ra.

3.2 Việc triển khai các chương trình hành động và các nhóm giải pháp:

- Về đầu tư Bất động sản, Dịch vụ kinh doanh quản lý, môi giới bất động sản:

- Công ty tiếp tục thực hiện thủ tục đến bù giải tỏa cho dự án 7,5ha tại Bình Chánh, thống nhất chủ trương đầu tư dự án phức hợp EDEN Hòa Bình, đầu tư mua lại dự án Thác Bạc – Phú Quốc, ký kết hợp đồng đầu tư với công ty CP may Khánh Hòa đầu tư khu khách sạn nhà hàng tại đường Lê Thánh Tôn, Tp.

Nha Trang, thuê khu văn phòng tại khu đô thị Phú Mỹ Hưng (đối diện bệnh viện Việt Pháp)

- Trung tâm thương mại Eden (Eden Mall) mặc dù bị khủng hoảng kinh tế ảnh hưởng đến lượng khách mua tuy nhiên đơn vị vẫn có nhiều cố gắng để hỗ trợ khách thuê gian hàng, tìm kiếm nguồn khách thuê mới nên công suất thuê đạt trung bình trên 90% diện tích.
- Chuyển nhượng thành công quyền sở hữu đất của dự án Thạnh Mỹ Lợi cho Công ty Kinh Doanh Phát triển Nhà Quận 2.
- Xúc tiến chuyển nhượng dự án khách sạn Lạc Hồng – Rạch Giá.
- Thực hiện việc cấp sổ đỏ cho dự án Bình Trưng Đông: đã cấp hơn 50% số lượng nền của dự án và đã bàn giao cho khách hàng, tiếp tục thu phần tiền còn lại của hợp đồng góp vốn.
- Đẩy nhanh tiến độ dự án Eden Resort Phú Quốc để đưa vào khai thác vào đầu năm 2010 với qui mô khách sạn 3 sao, 65 phòng.
- Tập trung nâng cao chất lượng sản phẩm dịch vụ BĐS Edenreal và tăng cường tính hiệu quả trong việc thực hiện các hợp đồng tư vấn thiết kế, giám sát dự án và quản lý dự án nhất là các dự án thuộc công ty mẹ
- Công ty Edenreal chủ động tìm dự án để quản lý và, kinh doanh, môi giới và tiếp thị độc quyền như dự án: các dự án thuộc công ty Kỳ Hòa, tổng công ty văn hóa Sài Gòn, đặc biệt là dự án Hưng Phú Cần Thơ đã mang lại doanh thu và lợi nhuận lớn cho hoạt động kinh doanh của công ty.
- Công ty tư vấn thiết kế Saigontourist (sadecco) sau khi được công ty Ê Đen đầu tư đã tiến hành tái cấu trúc doanh nghiệp, bắt đầu hỗ trợ cho công ty Ê Đen trong lĩnh vực tư vấn thiết kế các dự án của công ty Ê Đen làm chủ đầu tư.

- Về Dịch vụ du lịch

- Về tổ chức, đã phát triển Trung tâm du lịch Eden (Global Golidays) thành công ty độc lập (Công ty Du lịch Eden - Eden Travel), hoạt động theo mô hình công ty mẹ - công ty con từ ngày 01/04/2009, và đã bổ nhiệm Ban lãnh đạo nhằm đáp ứng điều kiện kinh doanh mới. Đồng thời, công ty đã hoàn thiện bộ máy du lịch cho Eden Cần Thơ từ tháng 5/2009 để phát triển kinh doanh du lịch tại khu vực Đồng bằng sông Cửu Long.

- Về Dịch vụ tài chính

- Trung tâm dịch vụ tài chính (Eden FSC) tập trung vào việc quản lý và chăm sóc đối tác, khách hàng, nâng cao chất lượng phục vụ cho nên dù mất thị trường do Vietinbank chấm dứt hợp đồng nhưng trung tâm vẫn cố gắng hoàn tất kế hoạch kinh doanh được giao, góp phần vào doanh thu và lợi nhuận của công ty.

- Về tổ chức hành chính nhân sự

- Tổng số nhân sự đến ngày 30/06/2009: **190** người (nam: 101, nữ: 89)
Trong đó:

- Số lao động có hợp đồng chính thức: 174
- Số lao động đang thử việc: 11
- Số lao động là cộng tác viên: 5
- Số lao động tuyển dụng mới từ đầu năm 2009: 27
- Tổ chức thành công Đại hội cổ đông thường niên nhằm tổng kết tình hình hoạt động năm 2008, và hoạch định phương hướng nhiệm vụ cho năm 2009
- Thực hiện tốt các nghiệp vụ hành chính như: soạn thảo văn bản, lưu trữ hồ sơ, đảm bảo an ninh trật tự, PCCC trong công ty.
- Thực hiện công tác tuyển dụng, đào tạo và phát triển nguồn nhân lực bổ sung cho nhu cầu phát triển của Công ty.
- Đảm bảo hoạt động pháp lý cho doanh nghiệp và quan hệ tốt với chính quyền địa phương, người lao động trong doanh nghiệp

- Về tài chính - kế toán

- Năm 2009 là năm ghi nhận sự nỗ lực của bộ phận tài chính kế toán nhằm mục tiêu: tìm kiếm nguồn tài chính, phân bổ phù hợp cho các nhu cầu kinh doanh, kiểm soát chi phí, kiểm soát đầu tư, đảm bảo cho doanh nghiệp không mất tính thanh khoản, nhất là đảm bảo thanh toán lương cho người lao động đúng kỳ hạn
- Thực hiện tốt các báo cáo tài chính, báo cáo thuế theo quy định của pháp luật.
- Hoàn thành báo cáo kiểm toán độc lập cho năm 2009.
- Đã phát hành cổ phiếu để chia cổ tức, và đang tiến hành chuẩn bị phát hành cổ phiếu đợt 2 cho các nhà đầu tư nhằm tăng vốn điều lệ lên 100 tỷ đồng, huy động nguồn vốn và niêm yết cổ phiếu

- Về Đầu tư - Quản lý quỹ – Chứng khoán

- Góp vốn thành lập công ty cổ phần Sài Gòn – Măng Đen (dự kiến góp 30 tỷ đồng trong tổng vốn điều lệ 220 tỷ đồng). Eden đã góp 2,1 tỷ tính đến ngày 30/12/2009.
- Góp vốn thành lập Công ty cổ phần quản lý quỹ đầu tư chứng khoán Thái Dương (dự kiến góp 2,5 tỷ đồng (#10%) trong tổng vốn điều lệ 25 tỷ đồng). Hiện nay, Công ty Thái Dương đã có giấy phép kinh doanh vào tháng 09/2009, và tiến hành quản lý các quỹ đầu tư, cũng như hỗ trợ EDEN tiếp xúc với các nhà đầu tư trong và ngoài nước để huy động nguồn tài chính cho EDEN đầu tư vào các dự án thuộc công ty trong tương lai trên cơ sở các bên cùng có lợi.
- Góp vốn đầu tư vào dự án EDEN Thanh Bình nhằm mục đích đầu tư Khu nghỉ dưỡng có diện tích 2,1ha mặt tiền biển Chí Linh để xây dựng khu EDEN resort tại Vũng Tàu. Eden đã chi 0,8 tỷ tính đến ngày 31/12/2009 (EDEN dự kiến chiếm 80%).
- Góp vốn vào dự án chung cư cao tầng EDEN Seaspimex mặt tiền đường Hòa Bình (Q11). Hiện nay, Eden đã chi 35 tỷ đồng tiền thương quyền tính đến ngày 31/12/2009.

- Góp vốn thành lập công ty cổ phần VinaSinh (dự kiến góp 09 tỷ trong tổng số vốn điều lệ 60 tỷ) nhằm đầu tư khu sinh thái kết hợp trồng và khai thác 4000ha rừng tại tỉnh Daknong. Eden đã góp 0,54 tỷ tính đến ngày 31/12/2009.
- Thực hiện thủ tục thành lập công ty cổ phần phát triển Thể thao Du lịch VN nhằm đầu tư khu khách sạn tại khu đô thị mới Mỹ Đình (Hà Nội)
- Đầu tư tài chính tại các Công ty Minh Hải Jostoco, các loại chứng khoán của Vietcombank, Eximbank.

3.3 HOẠT ĐỘNG ĐẢNG – ĐOÀN THỂ:

□ **Hoạt động của Chi bộ Đảng**

- Chi Bộ chỉ đạo công ty thực hiện tốt nhiệm vụ chính trị về các mặt như: Lãnh đạo về tư tưởng, đường lối, nhiệm vụ kinh doanh, luôn theo dõi quan tâm xây dựng Đảng và bồi dưỡng phát triển Đảng viên mới. Đồng thời luôn theo dõi lãnh đạo thực hiện tốt các nhiệm vụ của Công Đoàn cũng như Đoàn Thanh Niên.
- Tổ chức cho Đảng viên và Cán bộ các đơn vị tham dự “Hội thi tuyên truyền Nghị quyết Đại hội Đảng lần X và tấm gương đạo đức Hồ Chí Minh” do Đảng ủy và Ban Thường Vụ Công Đoàn Tổng Công Ty tổ chức.
- Quán triệt sâu sắc cho toàn thể CBCNV về Nghị định chống tham nhũng của Chính phủ và thực hiện tốt quy chế dân chủ tại cơ sở
- Triển khai và thực hiện nghiêm túc các Chỉ thị và Nghị quyết của cấp trên.
- Đã kết nạp Đảng cho 01 đồng chí tháng 10 năm 2009.
- Năm 2009, Chi bộ Đảng tiếp tục được Đảng bộ TCTY du lịch Sài Gòn đánh giá là **Chi bộ trong sạch vững mạnh**.
- Đầu năm 2010, công ty đã tổ chức thành công Đại hội Đảng nhiệm kỳ 2011-2015

□ **Hoạt động Công đoàn – Đoàn thanh niên**

- Luôn quan tâm tìm hiểu tâm tư nguyện vọng và đời sống của toàn thể các anh chị em CBCNV trong Công ty. Thường xuyên giúp đỡ và tạo mọi điều kiện thuận lợi cho các anh chị hoàn thành tốt nhiệm vụ chính trị và kinh doanh của đơn vị.
- Hàng tháng tặng quà chúc mừng sinh nhật cho toàn thể anh chị Đoàn viên Công Đoàn trong Công Ty. Tổ chức cho chị em đi tham gia sinh hoạt dã ngoại tại khu du lịch Vườn Xoài Đồng Nai nhân ngày Quốc tế phụ nữ 8/3 và tặng quà cho các cháu thiếu nhi là con em của CBCNV nhân ngày Quốc Tế thiếu nhi 1/6 và Tết Trung Thu
- Tổ chức tham gia hội thao Tổng Công ty Du Lịch Sài Gòn và đã đạt được 2 giải
 - Đoạt giải nhất phong trào, Đoạt giải 3 môn thi cờ tướng
- Trong năm 2009 đã tiến hành kết nạp cho 49 công nhân viên lao động vào Công Đoàn Công ty.
- Lần đầu tiên trong nhiều năm qua, Công Đoàn công ty đạt danh hiệu thi đua cao quý nhất của TCTY du lịch Sài Gòn trao tặng: **Công đoàn Vững mạnh xuất sắc**

- Trong năm 2009 tổ chức cho toàn thể CBCNV trong Công Ty đi tham quan nghỉ mát tại Đà Lạt và Phan Thiết, tổ chức khám sức khỏe định kỳ cho người lao động trong toàn hệ thống
- Tổ chức thành công Hội nghị Người lao động, đã hoàn tất việc ký kết thỏa ước lao động tập thể
- Đóng góp hỗ trợ An ninh quốc phòng, Hội chữ thập đỏ cho Phường Bến Nghé, Quận
- Tháng 06/2009 Công đoàn Công ty đã nguyên góp giúp đỡ cho 2 đoàn viên bị bệnh hiểm nghèo với số tiền là 94.000.000đ (chín mươi bốn triệu đồng).
- Ủng hộ cho tỉnh Bến Tre là 30.000.000đ, chăm lo cho người nghèo ăn tết với số tiền 8 triệu cho các phường An Phú, Bình Trưng Đông, Bến Nghé, An Phú Tây



EDEN RESORT
PHU QUOC ISLAND-VIETNAM

Cửa Lấp Hầm, Dương Tơ
Phú Quốc, Kiên Giang, Việt Nam
[T] +84. 77 398 55 98 - [F] +84. 77 398 55 99
[E] info@edenresort.com.vn
www.edenresort.com.vn

Hồ Chí Minh City office
1st floor, 94-96 Lê Lai, Bến Thành Wrd., Dist.1
[T] +84.3925 98 51 / [F] +84.3925 98 50
[Hot Line] 0907 46 98 46



Paradise awaits

www.edenresort.com.vn

IV. NHẬN XÉT – ĐÁNH GIÁ – RÚT KINH NGHIỆM

□ Mặt tích cực:

Đoàn kết nhất trí: Công ty luôn tạo được sự đoàn kết, nhất trí trong Chi Bộ, HĐQT, Ban Tổng Giám Đốc và lãnh đạo các đơn vị thành viên. Do vậy có những quyết sách đồng bộ kịp thời ứng phó với cuộc khủng hoảng kinh tế 2009.

Chủ động điều hành kinh doanh: từ việc dự báo trước những khó khăn năm 2009, kinh nghiệm đối phó và xử lý tình huống từ những khó khăn năm 2007-2008, công ty đã có những giải pháp linh hoạt vượt qua khó khăn hoàn thành kế hoạch 2009, đảm bảo công ty không rơi vào tình trạng tiêu cực, khó khăn về tài chính.

Chọn đúng lĩnh vực đầu tư: địa ốc, du lịch, tài chính. Trong đó đầu kéo là địa ốc và máy đẩy là du lịch và tài chính. Việc này tạo ra cho công ty sự ổn định, tránh sự khó khăn dẫn đến mất an toàn của công ty nếu chỉ đầu tư vào một lĩnh vực nhưng lĩnh vực đó gặp trở ngại.

Điều hành chặt chẽ về tài chính: công ty được cơ quan thuế, kiểm toán đánh giá là lành mạnh, đảm bảo hiệu quả trên vốn cao so với lãi suất ngân hàng.

Quyết tâm theo đuổi mục tiêu đã đề ra: điểm nổi bật là dù có quá nhiều khó khăn nhưng công ty đã hoàn tất tiến trình đầu tư khu du lịch EDEN tại Phú Quốc và sớm khai trương trong quý 1/2010. Việc này không chỉ tạo thêm doanh thu mà quan trọng hơn là mở ra một lĩnh vực kinh doanh mới: kinh doanh chuỗi khách sạn, resort với thương hiệu EDEN trên toàn quốc, cùng với đó là công ty đã thành lập công ty du lịch nhằm mục tiêu đưa khách đến nghỉ dưỡng tại các khu du lịch của công ty, tạo ra sự khép kín trong việc phục vụ khách du lịch, gia tăng thêm hiệu quả đầu tư, kinh doanh của công ty.

□ Mặt hạn chế:

- Công tác đầu tư chậm, chưa xứng với tiềm năng: năng lực thực hiện dự án còn nhiều hạn chế, nguồn vốn cho đầu tư thiếu hụt, thủ tục hành chính của Nhà nước còn nhiều khê nên tiến độ triển khai chậm mặc dù công ty đã có quy hoạch và triển khai công trình trọng điểm.
- Việc phát triển các sản phẩm cụ thể trong từng lĩnh vực kinh doanh chưa rõ ràng nên phần nào đó chưa định dạng hướng đầu tư vào từng sản phẩm cụ thể. Công ty đã nhận thức rõ việc này và sẽ có đề án cụ thể để triển khai phát triển sản phẩm gắn liền với thương hiệu EDEN trong chiến lược 3 năm 2010-2012
- Cần tiếp tục đổi mới công tác tổ chức, công tác quy hoạch cán bộ nguồn cho tương lai, đổi mới công tác đánh giá, khen thưởng nhân viên để tạo đòn bẩy kích ứng người lao động.



PHƯƠNG HƯỚNG KINH DOANH NĂM 2010

I. CÁC MỤC TIÊU NĂM 2010:

Chỉ tiêu chung:

Stt	Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Kết quả dự kiến
1	Tổng tài sản	Tỷ đồng	450
2	Vốn Chủ sở hữu	Tỷ đồng	100
3	Doanh thu	Tỷ đồng	200
4	Lợi nhuận trước thuế	Tỷ đồng	22
5	Lợi nhuận sau thuế	Tỷ đồng	16.5
6	Cổ tức	%	10%
7	Số lao động bình quân	Người	250 người
8	Thu nhập bình quân	Đồng/tháng	7.000.000

II. TÔN CHỈ HOẠT ĐỘNG – ĐỊNH HƯỚNG PHÁT TRIỂN NĂM 2010 VÀ CÁC NĂM TIẾP THEO:

A. TÂM NHÌN SỨ MỆNH

Tâm nhìn:

- Trở thành công ty kinh doanh đa lĩnh vực dựa trên nền tảng của nhà phát triển bất động sản chuyên nghiệp.
- Niêm yết trên thị trường chứng khoán Tp.HCM trước năm 2012

Sứ mệnh:

- Cung cấp các sản phẩm bất động sản, sản phẩm du lịch kết hợp nghỉ dưỡng chất lượng cao, thỏa mãn nhu cầu khách hàng
- Tạo việc làm và môi trường làm việc tốt cho người lao động thể hiện tài năng, đóng góp vào thành quả của công ty, qua đó nâng cao thu nhập và gia tăng chất lượng cuộc sống
- Gia tăng giá trị cho cổ đông thông qua quản trị doanh nghiệp hiệu quả, bảo toàn nguồn vốn và gia tăng lợi nhuận cho cổ đông.
- Gắn kết với cộng đồng thông qua việc cung cấp những sản phẩm, dịch vụ có chất lượng, đồng thời san sẻ thành quả doanh nghiệp có được cho xã hội.

B. ĐỊNH HƯỚNG PHÁT TRIỂN:

1. Định hướng kinh doanh:

Trên nguyên tắc bảo toàn và phát triển nguồn vốn, công ty vẫn nhất quán phát triển theo hướng đa ngành để quản trị rủi ro xuất phát từ đặc thù của thị trường Việt Nam là có tính chu kỳ (nếu chỉ kinh doanh một lĩnh vực thì rủi ro rất cao), trên nền tảng công ty chọn lĩnh vực bất động sản là trụ cột kinh doanh, theo đó:

- Tập trung phát triển chuyên sâu trong lĩnh vực bất động sản bằng việc đầu tư vào các dự án bất động sản hiện hữu, mở rộng thêm các dịch vụ mới trong lĩnh vực này để đa dạng hóa đồng thời tạo thành quy trình dịch vụ bất động sản khép kín cung cấp cho khách hàng khi đến giao dịch tại công ty
- Mở rộng thêm kinh doanh bất động sản du lịch: khách sạn, resort...là một xu hướng đang phát triển mạnh mẽ để qua đó công ty mở ra lĩnh vực kinh doanh mới, hợp tác với các nhà đầu tư nước ngoài để thu hút nguồn vốn sau khi đầu tư, đồng thời tạo điều kiện cho sự hình thành và phát triển của công ty du lịch EDEN (đưa thương hiệu EDEN đi khắp nơi và đưa nguồn khách đến các khu du lịch do công ty đầu tư)
- Phát triển nguồn tài chính để chủ động nguồn vốn cho hoạt động đầu tư bất động sản và kinh doanh tài chính khi có điều kiện
- Tìm kiếm mặt bằng thích hợp tại khu vực quận 1 để đặt trụ sở văn phòng cho EDEN Group

2. Hoạt động kinh doanh năm 2010:

2.1 Báo cáo sơ bộ tình hình kinh doanh 5 tháng đầu năm 2010:

Năm 2010 là năm cực kỳ khó khăn cho công ty, EDEN đã gặp nhiều sự kiện tác động trực tiếp đến hoạt động kinh doanh, công ty báo cáo tóm tắt diễn biến tình hình trong 5 tháng đầu năm nhằm thông tin rõ đến cổ đông, như sau:

2.1.1 Việc di dời trụ sở công ty và chấm dứt hoạt động của EDEN Mall tại khu tứ giác EDEN: công ty đặt trụ sở hoạt động và khai thác kinh doanh tại khu EDEN trong suốt hơn 20 năm qua. Tuy nhiên, thực hiện kế hoạch chỉnh trang thành phố, UBND thành phố đã giao cho công ty cổ phần Vincom làm chủ đầu tư dự án khu tứ giác EDEN, và tiến hành đền bù giải tỏa tất cả các tổ chức, cá nhân sử dụng đất trong khu EDEN. Chấp hành pháp luật và chủ trương của Nhà nước, Công ty tuân thủ chủ trương di dời để thực hiện dự án. Tuy nhiên, để đảm bảo quyền lợi chính đáng, Công ty đã nhiều lần kiến nghị với UBND Thành phố và các cơ quan Nhà nước có thẩm quyền đề nghị xem xét lại giá bồi thường theo quy định giá bồi thường trong mọi trường hợp phải **“sát với giá chuyển nhượng quyền sử dụng đất trên thị trường trong điều kiện bình thường”** theo quy định của Nghị định 69/2009/NĐ-CP ngày 13/8/2009 quy định bổ sung về quy hoạch sử dụng đất, giá đất, thu hồi đất, bồi thường, hỗ trợ và tái định cư và Quyết định số 17/2008/QĐ-UBND ngày 14/3/2008 của Ủy ban Nhân dân Thành phố Hồ Chí Minh bởi vì mức giá bồi thường quá thấp và không bù đắp được thiệt hại mà Công ty phải gánh chịu khi di dời, bàn giao mặt bằng (ở thời điểm di dời tháng 4/2010, công ty chỉ nhận được 19 tỷ đồng từ phương án do Ban bồi thường quận 1 xây dựng, chỉ bằng 1/10 mức yêu cầu do công ty đề ra là 194 tỷ đồng bao gồm tiền đất, tiền thương quyền, giá trị kinh doanh, hỗ trợ di dời...), đồng thời yêu cầu công ty Vincom là chủ đầu tư phải trực tiếp thỏa thuận đền bù với EDEN không thông qua Ban đền bù giải phóng mặt bằng quận 1 vì đây là thu hồi đất để phục vụ mục đích kinh doanh thì chủ đầu tư phải trực tiếp thương lượng với tổ chức cá nhân có đất bị thu hồi theo điều 40 của Luật đất đai.

Việc giải quyết yêu cầu của EDEN chưa thỏa đáng, thì UBND quận 1 đã yêu cầu công ty phải di dời, nếu không sẽ cưỡng chế thu hồi đất. Để tránh thiệt hại từ việc cưỡng chế, công ty đã chấp hành di dời. Hiện nay, công ty đang tiếp tục theo đuổi vụ việc để yêu cầu bồi thường thỏa đáng theo đúng quy định của pháp luật, và có dấu hiệu tiến triển. Tuy nhiên, về trước mắt, công ty đã tổn thất từ việc di dời: là phải chuyển trụ sở hoạt động của công ty mẹ và các đơn vị thành viên, chấm dứt hoạt động của EDEN mall, tác động đến hoạt động kinh doanh của du lịch EDEN... đã ảnh hưởng đến nguồn doanh thu của công ty.

2.1.2 Chấm dứt hoạt động của dịch vụ tài chính Western Union:

Xuất phát từ quy định của Ngân hàng nhà nước không cho tổ chức phi tài chính thực hiện dịch vụ kiều hối, nên ngày 31/3/2010, EDEN và cty Western Union đã tiến hành thực hiện thủ tục chấm dứt hợp đồng đại lý dịch vụ chuyển tiền Western Union của EDEN tại Việt Nam. Từ tháng 6/2009, công ty đã biết được thông tin này và ban lãnh đạo công ty đã làm việc với Ngân hàng Nhà nước, đại diện tập đoàn Western Union nhằm cố gắng tiếp tục duy trì dịch vụ, tuy nhiên, sự nỗ lực đó cũng chỉ cho phép công ty được kéo dài thời hạn đến tháng 3/2010. Việc chấm dứt này là một khó khăn cho công ty vì nguồn thu mỗi năm từ dịch vụ này mang lại hơn 27 tỷ đồng, lợi nhuận sau thuế khoảng 5 tỷ đồng/năm.

Hai sự kiện lớn trên đã tác động trực tiếp đến doanh thu hằng năm, nguồn thu hằng tháng để duy trì hoạt động kinh doanh. Bên cạnh đó, lãi suất ngân hàng quá cao, điều kiện vay khó và việc phải thanh toán các khoản nợ vay đến hạn đã tác động mạnh đến hoạt động đầu tư. Và đó chính là vấn đề đặt ra đòi hỏi tất cả các thành viên công ty buộc phải giải quyết trước mắt để duy trì kinh doanh trong năm nay và tiếp tục đầu tư để tăng trưởng mạnh trong 2 năm 2011-2012 trước khi niêm yết cổ phiếu dự kiến vào năm 2012.

2.2 Dự kiến kế hoạch hoạt động năm 2010:

2.2.1 Đầu tư bất động sản: đây là lĩnh vực kinh doanh chủ yếu của công ty

- a. Khai trương và chính thức đưa khu resort EDEN (64 phòng) tại Phú Quốc vào hoạt động trong quý 1/2010. Đây là khu nghỉ dưỡng cao cấp 64 phòng, sát biển, với vị trí rất tốt (gần sát sân bay Phú Quốc mới), cảnh quan đẹp. Việc khai trương hoạt động đã nâng uy tín của công ty với tư cách chủ đầu tư tại huyện đảo Phú Quốc, đồng thời mở ra lĩnh vực kinh doanh mới với chuỗi khách sạn, resort có thương hiệu EDEN ở các vùng trọng điểm du lịch của cả nước
- b. Khai trương khu văn phòng EDEN Phú Mỹ Hưng (đường Nguyễn Lương Bằng), và tiếp tục đàm phán để mở rộng thêm diện tích ở khu sát bên. Đây là khu đất có vị trí rất tốt (bốn mặt tiền, đối diện khu trung tâm Phú Mỹ Hưng, trung tâm triển lãm Sài Gòn), thuận tiện cho việc kinh doanh văn phòng, dịch vụ.
- c. Chuyển nhượng dự án khách sạn Lạc Hồng (Rạch Giá), các khu đất tại Phú Quốc, Củ Chi, để tạo nguồn thu, tiến hành đầu tư Khu du lịch EDEN Lagi (Bình Thuận) và khu du lịch Thác Bạc (Thác Bạc – dự án mở rộng EDEN resort giai đoạn 2) để sớm đưa vào kinh doanh để tạo doanh thu trong năm 2010-2011.
- d. Tiếp tục đền bù cho dự án EDEN Bình Chánh 7ha mặt tiền Nguyễn Văn Linh, tạo quỹ đất sạch cho công ty.

- e. Tiến hành liên kết đầu tư dự án EDEN Khánh Hòa (dự án văn phòng – khách sạn 13 tầng tại trung tâm tp. Nha Trang), tập trung giải quyết việc hợp tác kinh doanh dự án EDEN Seaspimex (Tân Phú).
- f. Công ty EDEN Real tập trung phát triển đội ngũ làm dự án giỏi để có thể quản lý các dự án công ty và của các đơn vị khác, kinh doanh dự án Hưng Phú – Cần Thơ, dự án Ngọc Lan – Q.7, dự án Đại Thành và các dự án khác.

** Nội dung cụ thể hoạt động đầu tư bất động sản vui lòng xem phần phụ lục đính kèm.*

2.2.2 Quản trị điều hành:

- a. Đổi mới công tác tổ chức và nhân sự doanh nghiệp theo hướng tinh giảm bộ máy, tiến tới sử dụng dịch vụ gia công ngoài các lĩnh vực mà dịch vụ bên ngoài làm nhanh hơn, hiệu quả hơn
- b. Đào tạo nguồn nhân lực mới để thay thế cho lực lượng lao động đã đến tuổi hưu và bổ sung cho lực lượng quản lý, nhất là đội ngũ cấp trung và cao cấp.

2.2.3. Tài chính:

- a. Phát hành cổ phiếu để tăng vốn điều lệ từ 57 lên 100 tỷ đồng. Việc tăng vốn nằm trong chương trình đã được đại hội đồng cổ đông thông qua bằng việc lấy ý kiến bằng văn bản tháng 3/2010. hiện nay, công ty đã hoàn tất việc tăng chia cổ phiếu thưởng tăng vốn từ 57 lên 62 tỷ, đồng thời đã gửi hồ sơ tăng vốn lên 100 tỷ đến UBCK Nhà nước để chấp thuận cho công ty được phép tiến hành. Việc tăng vốn đợt này nhằm tăng nguồn vốn chủ sở hữu để công ty tập trung vào việc đầu tư đầy nhanh dự án bất động sản, giảm bớt áp lực từ nguồn vốn vay, ảnh hưởng đến lợi nhuận.
- b. Chuyển dần các khoản vay ngắn hạn sang trung và dài hạn để bớt áp lực về trả nợ vay.
- c. Hợp tác các quỹ đầu tư, các công ty nước ngoài để tìm kiếm nguồn vốn mới, bổ sung cho hoạt động kinh doanh trong giai đoạn lãi suất ngân hàng cao như hiện nay
- d. Làm việc với UBND Quận 1, công ty Cp Vincom để tiếp tục đòi các quyền lợi chính đáng của công ty do việc di dời khỏi khu tứ giác EDEN

2.2.4 Quản lý dự án :

- a. Tăng cường hơn nữa công tác quản lý dự án nhất là khâu đền bù giải tỏa, khâu thực hiện thủ tục đầu tư.
- b. Tổ chức hoạt động theo hướng chuyên môn hóa lĩnh vực kinh doanh dự án của công ty để tạo nguồn doanh thu và lợi nhuận

2.2.5 Truyền thông – tiếp thị:

- a. Tập trung truyền thông và tiếp thị để khôi phục lại hình ảnh thực của EDEN sau các sự kiện liên quan đến việc giải tỏa khu tứ giác EDEN, vụ Montana, để lấy lại hình ảnh trong mắt khách hàng, nhất là các nhà đầu tư, không để ảnh hưởng của vụ việc tác động đến giá trị cổ phiếu EDEN trên thị trường

- b. Tài trợ các sự kiện tại các địa phương nơi dự án đầu tư của công ty để tạo thuận lợi cho tiến trình đầu tư.
- c. Xây dựng hoạt động tiếp thị sản phẩm, bên cạnh phương pháp tiếp thị truyền thống, sẽ áp dụng các công nghệ cao như internet, website...



VƯỢT QUA THÁCH THỨC – HỢP SỨC THÀNH CÔNG

www.edenvn.com