

MỘT SỐ NÉT CHÍNH VỀ CTCP TƯ VẤN THIẾT KẾ VÀ PHÁT TRIỂN ĐÔ THỊ

Ngày 24/02/2015, Sở Giao dịch Chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh (SGDCK Tp.HCM) đã cấp Quyết định Niêm yết số 44/QĐ-SGDHCM cho phép Công ty Cổ phần Tư vấn thiết kế và Phát triển đô thị trên SGDCK Tp.HCM. Theo dự kiến ngày 09/03/2015, cổ phiếu của Công ty Cổ phần Tư vấn thiết kế và Phát triển đô thị sẽ chính thức giao dịch trên SGDCK Tp.HCM với mã chứng khoán là CDO với giá tham chiếu là 15.000 đồng/cổ phiếu và biên độ dao động giá trong ngày giao dịch đầu tiên là +/-20%.

Để giúp quý độc giả có thêm thông tin, SGDCK Tp.HCM xin giới thiệu một số nét chính về lịch sử thành lập, quá trình hoạt động và những kết quả kinh doanh đáng chú ý của Công ty Cổ phần Tư vấn thiết kế và Phát triển đô thị trong thời gian qua.

I. GIỚI THIỆU CHUNG VỀ CÔNG TY:

Tên Công ty: Công ty cổ phần Tư vấn thiết kế và Phát triển đô thị

Tên tiếng Anh: **Consultancy Design and Urban Development Joint stock**

Tên viết tắt: **CDDC,..JSC**

Trụ sở chính: 25 Lê Đại Hành, Quận Hai Bà Trưng, TP Hà Nội, Việt Nam

Điện thoại: 04.3574.4168

Fax: 04.3574.4068

Website: www.cddc.vn

Công ty Cổ phần Tư vấn Thiết kế và Phát triển Đô thị (CDDC) được thành lập theo Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 0102963747 do Sở Kế hoạch Đầu tư Hà Nội cấp ngày 09/10/2008 với vốn điều lệ ban đầu là 1.8 tỷ đồng.

Trải qua 6 năm xây dựng và phát triển, công ty đã có vị trí nhất định trong khối các doanh nghiệp tư vấn thiết kế, kinh doanh vật liệu xây dựng tại địa bàn thủ đô Hà Nội và các tỉnh phía Bắc; đặc biệt mảng tư vấn thiết kế được đẩy mạnh từ năm 2013. Trong năm 2014, công ty chủ trương mở rộng kinh doanh trong ngành khách sạn, dịch vụ, tiếp nhận khách sạn Candle 287-301 Đội Cấn từ cuối năm 2014 và dự kiến chính thức quản lý kinh doanh từ năm 2015. Đây được coi là bước ngoặt cho sự phát triển của CDDC.

Dự kiến trong thời gian tới công ty tiếp tục định hướng hoạt động chính trong ngành thương mại vật liệu xây dựng, tư vấn thiết kế và kinh doanh khách sạn. Ban lãnh đạo công ty chủ trương tập trung kinh doanh khách sạn, dịch vụ và dự kiến đây sẽ là mảng hoạt động đóng góp chủ yếu cho doanh thu của công ty trong những năm tiếp theo.

• Các lĩnh vực kinh doanh chính:

Theo Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp: số 0102963747 do Sở KH&ĐT Thành phố Hà Nội cấp lần đầu ngày 09/10/2008 và thay đổi lần thứ 13 ngày 27/11/2014 thì ngành nghề kinh doanh chính của công ty gồm:

- Tư vấn thiết kế công trình xây dựng

- Thi công công trình xây dựng
- Thương mại vật liệu xây dựng, nguyên liệu sản xuất nền và hàng hoá khác
- Kinh doanh nhà hàng, khách sạn, dịch vụ khách sạn

II. KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH:

1. Kết quả hoạt động kinh doanh 2012-2014

Đơn vị: VNĐ

STT	Chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014
1	Tổng giá trị tài sản	29.329.293.003	30.732.682.805	221.084.075.559
2	Vốn chủ sở hữu	13.521.621.651	15.275.339.594	203.170.993.768
3	Doanh thu thuần	5.886.921.818	46.766.726.180	80.597.864.729
4	Giá vốn hàng bán	3.642.122.334	41.241.644.837	68.765.344.520
5	Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh	892.787.033	2.456.636.305	7.558.530.992
6	Lợi nhuận khác	-	(88.759.286)	-
7	Tổng LN trước thuế	892.787.033	2.367.877.019	7.558.530.992
8	Lợi nhuận sau thuế	684.051.283	1.753.717.943	5.895.654.174
9	Tỷ lệ lợi nhuận trả cổ tức	-	-	-
10	Tỷ lệ lợi nhuận sau thuế trên vốn chủ sở hữu	5,2%	12,2%	5,4%

(Nguồn: Công ty Cổ phần tư vấn thiết kế và phát triển đô thị)

Trong năm 2012, do tình hình kinh tế khó khăn chung, công ty đạt doanh thu và lợi nhuận không cao. Doanh thu đạt 5.886.921.818 đồng, lợi nhuận sau thuế là 684.051.283 đồng. Bước sang năm 2013, công ty tập trung đẩy mạnh hoạt động sản xuất kinh doanh cùng với sự phục hồi của nền kinh tế, kết quả đạt được rất khả quan với doanh thu thuần đạt 46.766.726.180 đồng, và lợi nhuận sau thuế đạt 1.753.717.943 đồng. Hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh được nâng cao một cách rõ rệt trong năm 2014 khi doanh thu đạt 80.597.864.729 đồng, lợi nhuận sau thuế tăng gấp 3,36 lần năm 2013, đạt 5.895.654.174 đồng. Kết quả trên cho thấy Công ty đang trên đà phát triển tốt và đang đi đúng hướng khi tận dụng rất tốt việc thị trường bất động sản và xây dựng âm dần lên.

2. Các chỉ tiêu tài chính cơ bản

2.1. Một số chỉ tiêu tài chính của công ty:

Các chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014
1. Chỉ tiêu về cơ cấu vốn				
+ Hệ số Nợ/Tổng tài sản	Lần	0,54	0,50	0,08
+ Hệ số Nợ/Vốn chủ sở hữu	Lần	1,17	1,01	0,09

Các chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014
2. Chỉ tiêu về khả năng thanh toán				
+ Hệ số thanh toán ngắn hạn	Lần	0,90	1,38	11,68
+ Hệ số thanh toán nhanh	Lần	0,30	0,36	10,15
3. Chỉ tiêu về năng lực hoạt động				
+ Vòng quay hàng tồn kho:	Vòng	0,34	3,26	3,19
+ Hiệu suất sử dụng toàn bộ tài sản:	Lần	0,21	1,56	0,64
4. Chỉ tiêu về khả năng sinh lời				
+ Hệ số LNST/Doanh thu thuần	%	11,62	3,75	7,31
+ Hệ số LNST/Vốn chủ sở hữu bình quân	%	5,18	12,18	5,4
+ Hệ số LNST/Tổng tài sản bình quân	%	2,46	5,84	4,68
+ Hệ số LN từ HĐKD/Doanh thu thuần	%	15,17	5,25	9,38

(Nguồn: Công ty Cổ phần tư vấn thiết kế và phát triển đô thị)

- **Chỉ tiêu cơ cấu vốn**

Năm 2012, 2013, hệ số nợ/ tổng tài sản và hệ số Nợ/Vốn chủ sở hữu là mức tương đối an toàn đối với một doanh nghiệp hoạt động trong mảng dịch vụ kinh doanh nguyên vật liệu xây dựng. Năm 2014, các chỉ tiêu này đều giảm mạnh do cuối năm 2014 công ty thực hiện tăng vốn mạnh để mở rộng hoạt động kinh doanh sang lĩnh vực khách sạn.

- **Chỉ tiêu khả năng thanh toán**

Hệ số khả năng thanh toán ngắn hạn năm 2012 là 0,9, năm 2013 là 1,38 cho thấy tài sản ngắn hạn của công ty hoàn toàn bù đắp được các khoản nợ ngắn hạn một cách an toàn. Hệ số thanh toán nhanh cũng ở mức 0,3 năm 2012 và 0,36 năm 2013 cho thấy hàng tồn kho chiếm tỷ trọng lớn trong tài sản ngắn hạn do dự báo nhu cầu tăng trở lại từ thị trường xây dựng, bất động sản, doanh nghiệp đón đầu trữ hàng cung cấp cho các dự án sẽ khởi công trong 2014. Bước sang năm 2014, tại thời điểm cuối năm 2 hệ số thanh toán này nhảy vọt lên mức 11,68 với hệ số thanh toán ngắn hạn và 10,15 với hệ số thanh toán nhanh. Con số này cho thấy dường như công ty không có một rủi ro thanh khoản nào. Tuy nhiên, mức hệ số thanh toán cao gấp 10 lần nợ ngắn hạn lại là một mức quá cao. Nguyên nhân chủ yếu là do công ty đã đầu tư trả trước thuê dài hạn khách sạn Candle 150 tỷ đồng cho 15 năm. Khoản đầu tư này hiện đang được công ty hạch toán trong trả trước ngắn hạn, và sẽ được kết chuyển sang dài hạn khi đối tác xuất hoá đơn cho công ty. Trả trước ngắn hạn tăng cao là nguyên nhân khiến hệ số thanh toán tăng lên đột biến. Nếu loại bỏ khoản mục này ra khỏi chỉ tiêu khả năng thanh toán ngắn hạn, thì chỉ tiêu này tại 31/12/2014 của công ty vẫn hơn 03 lần, cũng ở mức rất an toàn đối với thanh khoản của công ty.

- **Chỉ tiêu về năng lực hoạt động**

Năm 2012 thị trường xây dựng khó khăn, vòng quay hàng tồn kho của công ty chỉ là 0,34 (mức tương đối thấp) thì sang năm 2013, 2014 chỉ tiêu này đã có mức cải thiện đáng kể. Năm 2013, vòng quay hàng tồn kho là 3,26 vòng, năm 2014 là 3,19 vòng.

Đối với hiệu suất sử dụng tài sản, năm 2012, hiệu suất sử dụng tài sản của công ty chỉ là 0,21 lần, có nghĩa là doanh thu mang lại chỉ bằng 0,21 lần tổng tài sản của cả công ty. Đến năm 2013, chỉ tiêu này đã có cải thiện rất nhiều khi tăng từ 0,21 lần lên 1,56 lần. Hiệu suất sử dụng tài sản của công ty tăng lên đáng kể. Tuy nhiên, đến năm 2014, mức hiệu suất này lại giảm xuống còn 0,64 lần. Nguyên nhân không phải do hiệu quả sử dụng tài sản giảm đi, mà nguyên nhân chủ yếu là do công ty thực hiện tăng vốn mạnh vào thời điểm gần sát cuối năm 2014, chính vì thế tổng tài sản công ty tăng lên rất mạnh, tuy nhiên doanh thu lại chưa thể tăng lên tương ứng nên chỉ tiêu này giảm xuống còn 0,64.

- **Chỉ tiêu về khả năng sinh lời**

Chỉ tiêu về khả năng sinh lời đánh giá về hiệu quả sinh lời của công ty. Trong đó, theo bảng số liệu ta có thể thấy chỉ tiêu này có cải thiện đáng kể giữa năm 2013 và năm 2012. Nguyên nhân có thể thấy rõ là công ty hoạt động tốt lên do thị trường xây dựng, bất động sản tốt hơn năm trước. Hệ số LNST/VCSH tăng từ 5,18% lên 12,18%, hệ số LNST/TTS tăng từ 2,46% lên 5,84%. Tuy nhiên hai hệ số LNST/DTT và LN từ HĐKD/DTT lại giảm, nguyên nhân do doanh thu năm 2012 quá thấp và chủ yếu đến từ hoạt động thiết kế nên hệ số khả năng sinh lời cao hơn. Bước sang năm 2014, ta có thể thấy điều ngược lại. Hai chỉ tiêu ROA, ROE bị giảm trong khi đó các chỉ tiêu/ doanh thu thuần lại có sự tăng lên. Nguyên nhân do công ty đã cải thiện được hệ số sinh lời trên doanh thu, tuy nhiên công ty lại tiến hành tăng vốn mạnh vào cuối 2014. Toàn bộ nguồn vốn này do tăng vào thời điểm cuối năm nên gần như chưa đánh giá được hiệu quả vốn tăng thêm, và dẫn đến 2 chỉ tiêu ROA, ROE có giảm xuống. Tuy nhiên, xét về khía cạnh chung, nếu loại bỏ yếu tố nêu trên thì khả năng sinh lời của công ty sẽ hiệu quả hơn các năm trước. Công ty tin rằng, với việc sử dụng nguồn vốn tăng thêm này hiệu quả vào năm 2015 thì các chỉ tiêu trên sẽ cải thiện nhiều hơn nữa.

2.2. Cơ cấu doanh thu thuần từ 2012-2014

Đơn vị: VNĐ

	Chỉ tiêu	Năm 2012	%/ DTT	Năm 2013	%/ DTT	Năm 2014	%/ DTT
1	DT kinh doanh vật liệu xây dựng	2.886.921.818	49,04	40.036.726.180	85,61	72.187.018.730	89,56
2	DT tư vấn thiết kế	3.000.000.000	50,96	6.730.000.000	14,39	8.410.845.999	10,44
3	DT thi công	-	-	-	-	-	-

	xây dựng						
4	DT kinh doanh khách sạn	-	-	-	-	-	-
	Tổng cộng	5.886.921.818	100%	46.766.726.180	100%	80.597.864.729	100%

(Nguồn: Báo cáo tài chính kiểm toán 2012 - 2014)

Trong năm 2012, tổng doanh thu của CDDC đạt 5,8 tỷ đồng trong đó phần lớn doanh thu đến từ hoạt động kinh doanh vật liệu xây dựng, nguyên vật liệu nền chiếm tới 49,04%. Trong hoạt động thương mại, ngoài kinh doanh vật liệu xây dựng công ty còn thực hiện kinh doanh nguyên vật liệu cho nhà máy nền Vivian vu's. Mảng kinh doanh này chiếm từ 15-20% doanh thu mảng thương mại của Công ty. Mảng tư vấn thiết kế đóng góp 50,96% trong doanh thu. Trong năm 2013, tỷ trọng doanh thu kinh doanh thương mại tăng lên, chiếm 85,61%, doanh thu tư vấn thiết kế dù đạt mức tăng trưởng nhảy vọt so với năm 2012, tăng 123% song tốc độ tăng thấp hơn doanh thu thương mại vì vậy chỉ chiếm 14,39% trong tổng doanh thu của công ty. Về 2 mảng hoạt động thi công xây dựng và kinh doanh khách sạn, công ty mới bắt đầu triển khai từ cuối năm 2014 nên chưa phát sinh doanh thu từ 2 mảng hoạt động này. Dự kiến bắt đầu từ năm 2015, công ty sẽ phát triển đều 04 mảng hoạt động và sẽ có dòng tiền từ cả 4 mảng hoạt động của công ty.

Thị trường bất động sản chuyển động trở lại, nhu cầu vật liệu cho các công trình hạ tầng cơ sở, công trình dân cư... cũng tăng lên, nhờ đó hoạt động kinh doanh thương mại tiếp tục thuận lợi trong năm 2014. Năm 2014, doanh thu từ hoạt động này đã đạt 72,18 tỷ, gấp 1,8 doanh thu cả năm 2013. Hoạt động tư vấn thiết kế và thi công cũng khởi sắc hơn năm 2013. Doanh thu mảng cung cấp dịch vụ tư vấn thiết kế của công ty trong năm 2014 đạt 8.410.845.999 đồng, tăng 24,97% so với cả năm 2013. Dự kiến, công ty tiếp tục đẩy mạnh và ký kết các hợp đồng mảng dịch vụ này trong thời gian sắp tới.

2.3. Cơ cấu lợi nhuận gộp từ năm 2012-2014

Đơn vị: VNĐ

	Chỉ tiêu	Năm 2012		Năm 2013		Năm 2014	
		Giá trị	Lợi nhuận gộp/ DTT	Giá trị	Lợi nhuận gộp/ DTT	Giá trị	Lợi nhuận gộp/ DTT
1	LN gộp kinh doanh vật liệu xây	1.559.986.842	26,50	1.997.310.948	4,27	7.818.377.805	9,70

	dựng, nguyên liệu						
2	LN góp tur vản thiết kế	684.812.642	11,63	3.527.770.395	7,54	4.014.142.404	4,98
3	LN góp thi công xây dựng	-	-	-	-	-	-
4	LN góp kinh doanh khách sạn	-	-	-	-	-	-
	Tổng cộng	2.244.799.484	38,13	5.525.081.343	11,81	11.832.520.209	13,84

(Nguồn: Báo cáo tài chính kiểm toán năm 2012- 2014)

Trong cơ cấu lợi nhuận gộp của CDDC, lợi nhuận gộp cũng tập trung ở mảng thương mại do doanh thu mảng này chiếm tỷ trọng chủ yếu. Lợi nhuận gộp của mảng thương mại bị ảnh hưởng lớn từ thị trường xây dựng, bất động sản cũng như những yếu tố tác động khác về nhận định thị trường, nhận định giá cả. Do đó trong năm 2012, tỷ suất lợi nhuận gộp trên doanh thu thuần của CDDC mảng thương mại đạt 26.5% trong khi cùng tỷ suất này năm 2013 là 4.27% và năm 2014 là 9.70%. Nguyên nhân của việc sụt giảm này liên quan trực tiếp tới những khó khăn của thị trường xây dựng bất động sản năm 2013. Tương tự với doanh thu tur vản thiết kế, nếu năm 2012 tỷ suất lợi nhuận gộp /doanh thu thuần đạt 11.63% thì ở năm 2013, năm 2014 con số này lần lượt là 7.54% và 4.98%. Nguyên nhân là do so với cơ cấu tổng doanh thu thì doanh thu thương mại chiếm tỷ trọng lớn hơn nhiều so với doanh thu tur vản thiết kế. Khi thị trường bắt đầu ảm đạm lên, doanh thu thương mại tăng cao hơn so với tỷ lệ tăng của doanh thu tur vản thiết kế. Chính vì thế mà tỷ suất lợi nhuận gộp/ tổng doanh thu thuần của mảng tur vản thiết kế cũng giảm đi. Tuy nhiên, nếu so sánh về mức độ hiệu quả thì mảng tur vản thiết kế mang lại hiệu quả nhiều hơn. Tuy doanh thu không cao nhưng lợi nhuận gộp/ doanh thu của mảng này lại mang lại hiệu quả nhiều hơn. CDDC cũng xác định rằng, đây sẽ là mảng hoạt động lõi, là thế mạnh của CDDC để tiếp tục duy trì và đẩy mạnh trong các năm sau.

2.4. Chi phí sản xuất kinh doanh năm 2012-2014:

Đơn vị: VNĐ

Chỉ tiêu	Năm 2012		Năm 2013		Năm 2014	
	Giá trị	% so với	Giá trị	% so với	Giá trị	% so với

			TDT		TDT		TDT
1	Giá vốn bán hàng	3.642.122.334	61,87	41.241.644.837	88,19	68.765.344.520	85,32
2	Chi phí bán hàng	582.969.331	9,90	1.445.395.637	3,09	1.002.239.636	1,24
3	Chi phí QLDN	1.333.038.410	6,86	1.775.029.526	3,80	3.271.976.835	4,06
4	Chi phí tài chính	-	-	-	-	-	-
5	Chi phí khác	-	-	88.759.286	0,19	-	-
	Tổng cộng	5.558.130.075	78,63	44.550.829.286	95,26	73.039.560.991	90,62

(Nguồn: Báo cáo tài chính kiểm toán năm 2012, 2013, 2014)

Năm 2012 giá vốn hàng bán chiếm 61,87% trong tổng doanh thu, chi phí bán hàng chiếm 9,9%, chi phí quản lý doanh nghiệp chiếm 6,86%. Tới năm 2013 giá vốn hàng bán chiếm 88,19% tổng doanh thu phản ánh thực tế kinh doanh khó khăn nói chung khi thị trường xây dựng ảm đạm. Tới năm 2014 tỷ trọng này vẫn cao tuy nhiên đã giảm so với năm trước đứng ở mức 85,32% và dự báo sẽ tốt hơn về cuối năm cũng như sang 2015. Điểm tích cực là tỷ trọng chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp của năm 2013 cũng như năm 2014 đều được kiểm soát tốt dù doanh thu tăng mạnh. Đó là do chính sách quản lý chi phí của doanh nghiệp, theo tiêu chí tiết kiệm và hiệu quả nhằm giảm bớt gánh nặng khi lợi nhuận gộp bị thu hẹp do tác động từ thị trường.

III. VỊ THẾ CỦA CÔNG TY TRONG NGÀNH VÀ TRIỂN VỌNG CỦA NGÀNH:

1. Vị thế của Công ty trong ngành

- **Kinh doanh khách sạn, dịch vụ:** Trong hoạt động này, CDDC bước đầu định vị đối thủ cạnh tranh là nhóm những khách sạn 4 -5 sao nằm trong nội thành Hà Nội. Tới đầu năm 2014, thị trường Hà Nội có khoảng 9.231 phòng khách sạn từ 3-5 sao, là khách sạn ra đời sau song với vị trí thuận lợi và chính sách giá cả linh hoạt, CDDC phấn đấu đạt hệ số sử dụng phòng 80% năm 2015 nằm trong top khách sạn hoạt động hiệu quả tại Hà Nội. Khách sạn Canlde nằm tại trung tâm quận Ba Đình gắn liền với bề dày lịch sử, nơi có nhiều trung tâm hành chính lớn nhất cả nước. Được xây dựng theo phong cách và chất lượng Nhật Bản, ¾ chất liệu là thiên nhiên được sử dụng vào thiết kế của toà nhà. Đây là

một điểm mạnh so với các khách sạn khác nằm cùng khu vực. Canle Hotel cùng với một số khách sạn như Nikko, Crow Plaza,... là điểm đến thường xuyên của các du khách nước ngoài, đặc biệt là du khách Nhật Bản. Tuy là doanh nghiệp mới gia nhập ngành khách sạn, không phải là một doanh nghiệp lớn nhưng Công ty cũng có được các lợi thế nhất định, hoàn toàn có thể cạnh tranh được với các doanh nghiệp lớn khác.

- **Kinh doanh vật liệu xây dựng, tư vấn thiết kế:** công ty là một nhà cung cấp tầm trung với phân khúc khách hàng tầm trung. Qua nhiều năm hoạt động công ty đã tạo được thương hiệu, uy tín trong ngành xây dựng.

2. Triển vọng phát triển của ngành

- **Kinh doanh dịch vụ khách sạn:** CDDC xác định lĩnh vực hoạt động kinh doanh chính trong những năm tới là kinh doanh khách sạn dịch vụ. Theo khảo sát của CBRE vào tháng 6 năm 2013, phân khúc khách sạn cao cấp sẽ chiếm lĩnh thị trường Hà Nội từ năm 2015 do lượng khách du lịch có thu nhập cao đến Hà Nội ngày càng tăng nhờ hoạt động hội nghị, triển lãm.... Cũng theo báo cáo của CBRE phân khúc khách sạn cao cấp tại Hà Nội đang có mức tăng trưởng cao dù lượng khách tại một số địa phương khác như TP. HCM hay Hà Nội có xu hướng giảm. Vào mùa thấp điểm năm 2014, CBRE ghi nhận so với cùng kỳ năm trước các khách sạn 4-5 sao đều có công suất sử dụng và doanh thu phòng bình quân tăng khá. CBRE cho rằng trong tương lai vẫn có tiềm năng lớn trong việc phát triển các khách sạn đạt chuẩn quốc tế với giá vừa phải. Với việc Việt Nam được dự báo trở thành thị trường vận chuyển hành khách và hàng hoá có mức tăng trưởng nhanh thứ 3 thế giới (Hiệp hội Hàng không quốc tế), cơ hội cho ngành khách sạn phát triển đang hiện hữu.
- **Kinh doanh vật liệu xây dựng, tư vấn thiết kế:** cùng với việc thị trường bất động sản bắt đầu thoát khỏi xu thế giảm, cùng với đòi hỏi chất lượng ngày càng cao của người tiêu dùng, CDDC đang đứng trước triển vọng mới trong việc phát triển ngành tư vấn thiết kế cũng như cung cấp vật liệu xây dựng cho những nhà thầu uy tín.

IV. KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH, LỢI NHUẬN VÀ CỔ TỨC TRONG NĂM 2015-2017

Đơn vị: VNĐ

Chỉ tiêu	2015		2016		2017	
	Kế hoạch	% tăng giảm so với năm 2014	Kế hoạch	% tăng giảm so với năm 2015	Kế hoạch	% tăng giảm so với năm 2016
DT thuần	200.524.400.963	250,2	235.317.379.390	17,36	273.824.921.895	16,37
LNST	47.048.789.645	784,1	54.132.352.938	15,07	62.078.070.678	14,67
LNST/Doanh thu thuần	23,46%		23%		22,67%	
LNST/VĐL	23,52%		27,07%		31,04%	

Cổ tức	15%		15%		20%	
--------	-----	--	-----	--	-----	--

(Nguồn: Công ty Cổ phần tư vấn thiết kế và phát triển đô thị)

Căn cứ và biện pháp thực hiện để đạt kế hoạch:

- Hoạt động kinh doanh khách sạn**

Năm 2015, CDDC bước sang kinh doanh mảng khách sạn dịch vụ. Với vị trí đặc địa và cơ sở vật chất tốt, việc kinh doanh bán phòng lẻ khách sạn Candle ước tính thu về cho CDDC xấp xỉ 36,2 tỷ đồng doanh thu. Phân đông lượng khách tới Candle là khách hàng Nhật – khách hàng có nhu cầu sử dụng dịch vụ cao cấp như spa, massage, thư giãn giải trí, là nguồn khách hàng tiềm năng đối với các dịch vụ CDDC tiến hành cung cấp trên mặt bằng thuê dài hạn tại khách sạn Candle. Dự kiến doanh thu mảng hoạt động kinh doanh nhà hàng đạt 28,9 tỷ, doanh thu kinh doanh dịch vụ hội nghị hội thảo ước đạt 7,2 tỷ, doanh thu dịch vụ khác từ khách sạn đạt 5,9 tỷ. Dựa trên những hợp đồng ký kết với các hãng lữ hành, CDDC ước tính tỷ suất sử dụng phòng năm 2015 đạt tối thiểu 65% và sẽ được nâng dần lên 70%-75% trong những năm tiếp theo.

Dự kiến hoạt động kinh doanh khách sạn Candle 2015-2017:

Đơn vị: VNĐ

CHỈ TIÊU	2015	2016	2017
TỔNG DOANH THU KHÁCH SẠN	78,366,749,760	88,728,197,947	97,917,904,163
TỔNG CHI PHÍ KHÁCH SẠN	43,964,326,037	50,427,590,295	55,650,447,861
LỢI NHUẬN KHÁCH SẠN	34,402,423,723	38,300,607,652	42,267,456,302

(Nguồn: Công ty Cổ phần tư vấn thiết kế và phát triển đô thị)

- Hoạt động kinh doanh vật liệu, tư vấn thiết kế, thi công xây lắp:**

Bên cạnh đó công ty tiếp tục đẩy mạnh hoạt động kinh doanh chính trong ngành thương mại vật liệu xây dựng và tư vấn thiết kế. Nguồn doanh thu thiết kế dự báo khoảng 8,75 tỷ hạch toán một phần theo hợp đồng Dự án tòa nhà đa năng của liên doanh Công ty CP thương mại dịch vụ tổng hợp Hai Bà Trưng và Công ty CP dịch vụ tuổi trẻ Hà Nội giá trị khoảng 20 tỷ. Doanh thu kinh doanh vật liệu xây dựng ước tăng trưởng 10% so với năm 2014 đạt khoảng 79,4 tỷ đồng với các hợp đồng thi công, cung cấp vật liệu cho Dự án đường nối Quảng Ninh - Hải Phòng vào đường cao tốc Hà Nội Hải Phòng theo Hợp đồng giao khoán số 36/HĐGK ngày 30/10/2014 ký với Công ty TNHH Trịnh Đức trị giá 48 tỷ đồng Hợp đồng liên danh ngày 08/11/2014 và hợp đồng Thi công dự án kho xăng dầu Hàng Không Miền Nam tại: Ấp Phú Xuân, huyện Nhà Bè, TPHCM ký với Công ty TNHH Đầu tư XD TM dịch vụ Nam Hùng.

Dự kiến hoạt động kinh doanh vật liệu, tư vấn thiết kế, thi công xây lắp:

Đơn vị: VNĐ

CHỈ TIÊU	2015	2016	2017
KINH DOANH VẬT LIỆU			
Doanh thu kinh doanh vật liệu	79,405,720,603	95,286,864,724	114,344,237,668
Tổng chi phí KDVL	71,465,148,543	85,758,178,251	102,909,813,901
LỢI NHUẬN KINH DOANH VẬT LIỆU	7,940,572,060	9,528,686,472	11,434,423,767
TƯ VẤN THIẾT KẾ			
Doanh thu tư vấn thiết kế	8,751,930,600	10,502,316,719	12,602,780,063
Chi phí hoạt động tư vấn thiết kế	4,375,965,300	5,251,158,360	6,301,390,032
LỢI NHUẬN TƯ VẤN THIẾT KẾ	4,375,965,300	5,251,158,360	6,301,390,032
XÂY LẮP			
Doanh thu xây lắp	34,000,000,000	40,800,000,000	48,960,000,000
Chi phí hoạt động xây lắp	20,400,000,000	24,480,000,000	29,376,000,000
LỢI NHUẬN XÂY LẮP	13,600,000,000	16,320,000,000	19,584,000,000

(Nguồn: Công ty Cổ phần tư vấn thiết kế và phát triển đô thị)

Với kế hoạch doanh thu 2015 đạt 200 tỷ, lợi nhuận sau thuế của công ty ước đạt 47,04 tỷ đồng. Công ty dự kiến chi trả cổ tức 15% cho năm 2015. Công ty dự kiến giữ mức cổ tức nói trên cho năm 2016 và bắt đầu tăng tỷ lệ chi trả cổ tức lên 20% từ năm 2017.

V. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO ẢNH HƯỞNG ĐẾN HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA CÔNG TY:

Bên cạnh những rủi ro về kinh tế, rủi ro về luật pháp nói chung,.. Công ty còn có những rủi ro đặc thù có ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh như sau:

- Rủi ro thanh toán

Đây là rủi ro đặc thù của ngành kinh doanh vật liệu xây dựng. Hiện tại khách hàng chính của công ty trong hoạt động này là các công ty bất động sản, xây dựng. Trong bối cảnh lĩnh vực bất động sản, xây dựng tiềm ẩn nhiều rủi ro như dự án thay đổi chủ đầu tư, chủ đầu tư chuyển đổi mục đích dự án, dự án thiếu hụt vốn... công ty có thể chịu tác động dây chuyền, gặp rủi ro chậm trễ thanh toán công nợ.

- Rủi ro biến động nhân sự

Đây là rủi ro đặc thù của ngành hoạt động tư vấn thiết kế. Sản phẩm của ngành tư vấn là sản phẩm “chất xám”, là thành quả công sức của một đội ngũ nhân viên có trình độ chuyên môn cao, làm việc theo nhóm hiệu quả, có bề dày kinh nghiệm tư vấn, quản lý dự án. Tuy nhiên nguồn nhân lực chất lượng cao trong ngành này đang thiếu hụt trầm trọng dẫn tới việc cạnh tranh gay gắt để thu hút lao động. Dù đã xây dựng được một lực lượng cán bộ nhân viên đáp ứng yêu cầu công việc đồng thời có những chế độ chính sách đãi ngộ lao động hợp lý để người lao động gắn bó với công ty song rủi ro biến động nhân sự vẫn có tác động không nhỏ tới sự vận hành của mảng hoạt động tư vấn thiết kế. Trong tương lai, công

ty định hướng đẩy mạnh việc tuyển dụng lao động trẻ, thực hiện đào tạo nội bộ để đảm bảo có đội ngũ kế thừa từ đó duy trì sự phát triển ổn định.

Từ năm 2015, công ty tập trung vào mảng hoạt động kinh doanh dịch vụ khách sạn. Mảng hoạt động này chứa đựng những yếu tố rủi ro như sau:

- Rủi ro môi trường du lịch

Trong bối cảnh thế giới nhiều rủi ro, Việt Nam đang nổi lên như một điểm đến an toàn, ổn định về chính trị, tôn giáo. Tuy nhiên ý thức con người đối với việc bảo vệ môi trường du lịch chưa cao thể hiện ở việc khai thác thiên nhiên bừa bãi gây ô nhiễm môi trường, vệ sinh không đảm bảo, hoạt động quản lý yếu kém tạo ấn tượng không tốt đối với du khách, hệ thống giao thông lạc hậu, hàng không đứng ở thứ hạng thấp thường xuyên xảy ra chậm chuyến, hủy chuyến..., một số tệ nạn như ăn xin, móc túi, đeo bám, nài ép khách du lịch để lại hình ảnh không đẹp về môi trường du lịch Việt Nam. Những bất cập trên có tác động không tốt tới hoạt động kinh doanh khách sạn thể hiện ở việc thời gian lưu trú của khách quốc tế ở Việt Nam khá ngắn. Nếu không sớm được cải thiện, sẽ ảnh hưởng tới số lượng du khách tới Việt Nam trong những năm tới đây từ đó ảnh hưởng tới việc kinh doanh khách sạn.

- Rủi ro cạnh tranh trong kinh doanh khách sạn

Việt Nam có thế mạnh về du lịch do có những nét đặc trưng về phong cảnh, con người, phong tục tập quán, có rừng, có biển, có môi trường thiên nhiên đa dạng. Chính vì vậy không chỉ các tập đoàn đa quốc gia chuyên hoạt động kinh doanh khách sạn mà cả những tập đoàn trong nước cũng muốn gia nhập thị trường này. Khách sạn, cơ sở lưu trú vẫn tiếp tục được xây dựng thêm tạo ra cuộc chiến về giá thuê phòng và tỷ suất phủ kín phòng khách sạn. Để giảm thiểu rủi ro này, công ty đã liên kết với nhiều hãng du lịch trong và ngoài nước để đảm bảo sự ổn định của nguồn khách thuê phòng.

- Rủi ro đặc thù trong việc quản trị kinh doanh khách sạn

Kinh doanh khách sạn là hoạt động kinh doanh trên cơ sở cung cấp các dịch vụ lưu trú, ăn uống và các dịch vụ bổ sung cho khách nhằm đáp ứng các nhu cầu ăn, nghỉ và giải trí của họ tại các điểm du lịch, khách sạn nhằm mục đích có lãi. Như vậy, quản trị kinh doanh khách sạn sẽ phải kết hợp được hài hoà giữa quản trị lưu trú và quản trị hoạt động cung cấp thực phẩm dịch vụ khác cho khách hàng. Trong quản trị khách sạn, Công ty sẽ phải đối mặt với các rủi ro đặc thù liên quan đến 2 hoạt động quản trị trên như môi trường du lịch trong nước, biến động giá phòng do cạnh tranh, rủi ro trong quản lý nhân sự, rủi ro trong chế biến thực phẩm và rủi ro do tâm lý của khách hàng. Trong đó, đối với công ty, rủi ro tâm lý khách thuê phòng cũng tác động tương đối lớn. Khách hàng của Công ty có một lượng lớn là khách hàng Nhật Bản – vốn được xem là những khách “khó tính” hơn so với khách đến từ các vùng khác.

Một rủi ro khác liên quan đến quản trị khách sạn mà Công ty phải đối mặt đó là rủi ro có thể phát sinh từ hợp đồng thuê địa điểm kinh doanh trong trường hợp phải chấm dứt hợp đồng trước hạn hoặc không được tiếp tục gia hạn hợp đồng. Công ty với đặc điểm phải đi

thuê địa điểm để kinh doanh chứ không phải tự xây dựng hay mua lại địa điểm nên có thể đối mặt với rủi ro này. Công ty đã thực hiện đầu tư lớn về nhân sự, về công tác quản trị khách sạn để kinh doanh chính vì thế yếu tố kinh doanh lâu dài được cũng là một vấn đề quan trọng đối với hoạt động Công ty. Để đảm bảo ổn định trong kinh doanh, trong hợp đồng thuê kinh doanh công ty cũng đã yêu cầu bên cho thuê phải đảm bảo ổn định trong suốt thời gian thuê đồng thời cũng thoả thuận thanh toán trước cho bên cho thuê 15 năm để đảm bảo quyền lợi cũng như yên tâm hơn trong việc tham gia quản lý, điều hành và kinh doanh khách sạn. Đồng thời, với quan hệ lâu năm với bên cho thuê, Công ty cũng cố gắng tối đa để hạn chế rủi ro này.

Hiện tại, đối với mảng khách sạn, công ty tập trung phục vụ khách hàng đến từ Nhật Bản là chủ yếu. Khách sạn của Công ty ngay từ thiết kế ban đầu đến xây dựng và hoàn thiện đã được định hướng sẵn cho mảng khách hàng là khách Nhật Bản. Thị trường khách Nhật là thị trường nhiều tiềm năng ở Hà Nội nhưng rất ít khách sạn ở Hà Nội xây dựng để phục vụ riêng cho khách Nhật Bản (vốn được xem là “khó tính”). Ngoài Canlde Hotel thì ở Hà Nội còn một số khách sạn khác như Nikko, Crowed là chuyên về mảng khách này. Tập trung chính vào 1 mảng khách hàng sẽ dẫn đến rủi ro khi mảng khách hàng này thay đổi sẽ tác động lớn đến hoạt động kinh doanh của Công ty. Tuy nhiên, ban lãnh đạo công ty tin tưởng rằng nguồn khách Nhật Bản của công ty sẽ ổn định bởi hàng loạt các doanh nghiệp Nhật Bản đang hoạt động mạnh ở Việt Nam (như Yamaha, Honda, Toyota, Cannon,...). Đồng thời, sau thời gian hoạt động, thương hiệu của khách sạn cũng dần thu hút nhiều khách hàng trong và ngoài nước khác. Chính vì thế tác động của rủi ro này đối với hoạt động của Công ty sẽ không lớn.