

MỘT SỐ NÉT CHÍNH VỀ CÔNG TY CỔ PHẦN ĐỊA ỐC LONG ĐIỀN

Ngày 05/08/2015, Sở Giao dịch Chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh (SGDCK Tp.HCM) đã cấp Quyết định Niêm yết số 325/QĐ-SGDHCM cho phép Công ty Cổ phần Địa ốc Long Điền niêm yết cổ phiếu trên SGDCK Tp.HCM. Theo dự kiến ngày 12/08/2015, cổ phiếu của Công ty Cổ phần Địa ốc Long Điền sẽ chính thức giao dịch trên SGDCK Tp.HCM với mã chứng khoán là LDG, giá tham chiếu là 14.000 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 Địa ốc Long Điền trong thời gian qua.

I. GIỚI THIỆU CHUNG VỀ CÔNG TY

Tên gọi : Công ty Cổ phần Địa ốc Long Điền

Tên viết tắt : DRAGONLAND

Mã chứng khoán: LDG

Trụ sở chính : 104/4 Ấp Hòa Bình, Xã Giang Điền, Huyện Trảng Bom, Tỉnh Đồng Nai.

Điện thoại : (061) 896 6666

Fax: (061) 896 6668

Website : www.ldggroup.vn

Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 3602368420 do Sở Kế hoạch Đầu tư tỉnh Đồng Nai cấp ngày 19 tháng 08 năm 2010.

Vốn Điều lệ: **750.000.000.000 đồng** (Bảy trăm năm mươi tỷ đồng)

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

Công ty cổ phần Địa ốc Long Điền được thành lập và hoạt động theo Giấy phép đăng ký kinh doanh số 3602368420 do Sở Kế hoạch Đầu tư tỉnh Đồng Nai cấp ngày 19 tháng 08 năm 2010. Kể từ khi thành lập, Công ty đã từng bước khẳng định vị thế của mình trên lĩnh vực đầu tư, kinh doanh bất động sản: vốn điều lệ ban đầu 50 tỷ đồng, đến nay vốn điều lệ của công ty đã tăng lên 750 tỷ đồng và hướng đến mục tiêu phát triển bền vững, cung cấp các sản phẩm và dịch vụ bất động sản đáp ứng tối đa nhu cầu khách hàng và từng bước mở rộng hoạt động kinh doanh, gia tăng nguồn lực tài chính và nhân sự, khẳng định tên tuổi trên thị trường bất động sản Việt Nam.

Bên cạnh việc triển khai thành công dự án Khu dân cư Dịch vụ Giang Điền - Khu A tại xã Giang Điền, huyện Trảng Bom, tỉnh Đồng Nai, Công ty đã và đang tìm kiếm, phát triển thêm các dự án khu đô thị, khu dân cư, khu nghỉ dưỡng khác tại tỉnh Đồng Nai, các tỉnh lân cận, các địa phương có thế mạnh về du lịch và các

Đặc khu Hành chính - Kinh tế quan trọng của cả nước như: Bình Dương, Bình Thuận, Vũng Tàu, Phú Quốc, Vân Phong, Vân Đồn, Đà Nẵng...

Lĩnh vực kinh doanh chính: Kinh doanh bất động sản với các sản phẩm như: Đất nền nhà phố liên kế, biệt thự đơn lập, biệt thự song lập; Đất nền biệt thự nghỉ dưỡng; Các sản phẩm bất động sản khác;

Cơ cấu cổ đông: Theo sổ cổ đông chốt ngày 20/03/2015, Công ty có cổ đông với cơ cấu như sau: 05 cổ đông lớn nắm giữ 70,88% vốn điều lệ, các cổ đông nội bộ nắm giữ 46,08% vốn điều lệ (trong đó cá nhân nắm 13,08% và đại diện cho tổ chức là 32,99%); không có cổ phiếu quỹ, không có cổ đông nước ngoài.

2. Kết quả hoạt động kinh doanh

Tóm tắt một số chỉ tiêu về hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty trong 2 năm 2013 và năm 2014

➤ Kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty mẹ

Đvt: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2013	Năm 2014	(%) +/- 2014/2013	Quý 1/2015
Tổng giá trị tài sản	1.274.708	1.410.662	10,67%	1.423.063
Doanh thu thuần	50.014	53.083	6,14%	12.346
Lợi nhuận gộp	16.096	17.813	10,67%	8.183
Chi phí bán hàng	3.009	3.970	31,93%	1.826
Chi phí quản lý	3.473	8.086	132,82%	2.540
Lợi nhuận từ HĐKD	10.040	5.813	-42,11%	4.135
Lợi nhuận khác	84	(89)	-205,48%	15
Lợi nhuận trước thuế	10.124	5.724	-43,46%	4.150
Lợi nhuận sau thuế	7.544	4.279	-43,28%	3.176

Nguồn: BCTC kiểm toán riêng 2013, 2014 và Quý 1.2015

Hoạt động kinh doanh của công ty mẹ vẫn diễn ra bình thường, có sự tăng trưởng trong điều kiện thị trường bất động sản gặp khó khăn. Đồng thời, Công ty còn đẩy mạnh đầu tư mở rộng hệ thống, chuẩn bị cho hoạt động đầu tư và kinh doanh các dự án trọng điểm hứa hẹn đem lại lợi nhuận cao trong năm 2015 và các năm tiếp theo như sau:

- Tình hình hoạt động kinh doanh của công ty vẫn duy trì bình thường và có tăng trưởng tốt, cụ thể
 - ✓ Doanh thu năm 2014 đạt 53 tỷ đồng, tăng 6,13% so với năm

2013.

✓ Đồng thời, lợi nhuận gộp năm 2014 đạt 17,8 tỷ đồng và tăng 10,67% so với năm 2013.

- Chi phí bán hàng và đặc biệt chi phí quản lý tăng cao như đã đề cập tại mục 6.4 xuất phát từ yêu cầu mở rộng hoạt động cần phải tuyển dụng thêm các nhân sự cao cấp và thuê thêm văn phòng, chuẩn bị bộ máy bán hàng bằng việc thành lập thêm các sàn giao dịch bất động sản cùng các chi phí khác phát sinh đi kèm. Đồng thời, Công ty cũng như gia tăng chi phí cho việc đẩy mạnh hoạt động truyền thông của công ty dẫn tới lợi nhuận sau thuế của công ty giảm so với năm 2013.

➤ **Kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất:**

Dvt: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2013	Năm 2014	(%) +/- 2014/2013	Quý 1/2015
Tổng giá trị tài sản	1.274.672	2.119.622	66,29%	2.072.557
Doanh thu thuần	50.014	89.116	78,18%	47.838
Lợi nhuận từ HĐKD	9.724	689	-92,91%	15.026
Lợi nhuận khác	84	38.882	46.234,33%	21
Lợi nhuận trước thuế	9.808	39.571	303,45%	15.046
Lợi nhuận sau thuế hợp nhất	7.228	37.528	419,19%	11.254
Lợi nhuận sau thuế của cổ đồng Cty mẹ	7.228	37.203	414,69%	10.025
Tỷ lệ cổ tức (%)	13.68%	6%		-

Nguồn: BCTC hợp nhất 2013, 2014 và Quý 1.2015

Trong năm 2014 phát sinh khoản Bất lợi thương mại do chi phí mua nhỏ hơn giá trị tài sản thuần tại thời điểm mua từ 2 lần mua cổ phần tại Công ty cổ phần du lịch Giang Điền.

3. Các chỉ tiêu tài chính cơ bản

Một số chỉ tiêu tài chính của công ty

Stt	Khoản mục	Năm 2013	Năm 2014	Quý 1 2015
I.	Chỉ tiêu về khả năng thanh toán			
1	Hệ số thanh toán ngắn hạn	1,10	1,82	1,59
2	Hệ số thanh toán nhanh	0,34	0,39	0,21
II.	Chỉ tiêu về cơ cấu vốn			
1	Hệ số nợ/Tổng tài sản	82%	58%	58%
2	Hệ số nợ/Vốn chủ sở hữu	442%	152%	138%

Stt	Khoản mục	Năm 2013	Năm 2014	Quý 1 2015
III.	Chỉ tiêu về năng lực hoạt động			
1	Vòng quay hàng tồn kho bình quân	0,04	0,05	0,02
2	Vòng quay các khoản phải thu bình quân	0,28	0,27	0,2
3	Doanh thu thuần/ Tổng tài sản	3,9%	4,2%	2,3%
IV.	Chỉ tiêu về khả năng sinh lời			
1	Hệ số lợi nhuận sau thuế / Doanh thu thuần	14,5%	41,7%	21,0%
2	Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu bình quân	4,8%	7,2%	1,2%
3	Hệ số lợi nhuận sau thuế / Tổng tài sản	0,6%	1,8%	0,5%
4	Tỷ suất lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh/Doanh thu thuần	19,4%	0,8%	31,4%

Hệ số thanh ngắn hạn của công ty ở mức an toàn, hệ số này lớn hơn 1 lần, cụ thể là 1,1 lần năm 2013 đã tăng và đạt 1,82 lần năm 2014. Vì vậy, công ty có thể trang trải các khoản nợ ngắn hạn mà không cần đến các nguồn thu hay doanh số bán hàng.

Hệ số nợ/ tổng tài sản của công ty an toàn, đảm bảo đủ nguồn vốn để đáp ứng các nghĩa vụ tài chính hiện tại và tương lai cho các chủ nợ. Tỷ lệ này tăng do Công ty đã tăng vốn điều lệ từ 228 tỷ đồng năm 2013 lên 750 tỷ đồng năm 2014.

Hệ số lợi nhuận sau thuế/ tổng tài sản đánh giá khả năng sinh lợi của 1 đồng vốn bỏ ra mua sắm tài sản cố định đưa vào sử dụng có hiệu quả hay không. Hệ số này mặc dù chưa cao nhưng đã tăng từ 0,6% năm 2013 đạt 1,8% năm 2014, cho thấy khả năng sinh lợi từ chính nguồn tài sản hoạt động của công ty là khả quan.

Hệ số lợi nhuận sau thuế/ vốn chủ sở hữu bình quân: Tăng từ 4,8% năm 2013 lên 7,2% năm 2014. Qua chỉ số này cho thấy, hoạt động kinh doanh của Công ty năm 2014 đạt hiệu quả với một đồng vốn tự có của công ty bỏ ra tạo ra được 0,07 đồng lợi nhuận trong năm 2014.

Nhìn chung, chỉ tiêu sinh lời của Công ty chưa cao do Công ty đang trong giai đoạn đầu tư (Công ty tăng vốn từ 50 tỷ năm 2013 lên 750 tỷ trong năm 2014). Công ty kỳ vọng trong thời gian tới, khi các khoản đầu tư phát huy hiệu quả sẽ đem lại kết quả hoạt động kinh doanh khả quan hơn.

Cơ cấu doanh thu và lợi nhuận

➤ Cơ cấu doanh thu và lợi nhuận của Công ty mẹ

Đến thời điểm hiện tại, hoạt động kinh doanh mang lại doanh thu chính cho Công ty mẹ là bán hàng hóa bất động sản (đất nền).

▪ **Cơ cấu doanh thu thuần:**

ĐVT: Triệu VND

Sản phẩm/Dịch vụ	Năm 2013		Năm 2014		Quý 1/2015	
	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng
Bán hàng hóa bất động sản	50.014	100,00%	53.083	100,00%	12.142	98,35%
Cung cấp dịch vụ (môi giới bất động sản)	-	-	-	-	204	1,65%
Tổng cộng	50.014	100,00%	53.083	100,00%	12.346	100,00%

Nguồn: BCTC kiểm toán riêng năm 2013, 2014 và BCTC quý 1.2015

▪ **Cơ cấu lợi nhuận gộp:**

ĐVT: Triệu VND

Sản phẩm/Dịch vụ	Năm 2013		Năm 2014		Quý 1/2015	
	Giá trị	Tỷ trọng/DTT	Giá trị	Tỷ trọng/DTT	Giá trị	Tỷ trọng/DTT
Bán hàng hóa bất động sản	16.097	32,18%	17.814	33,56%	8.049	66,29%
Cung cấp dịch vụ (môi giới bất động sản)	-	-	-	-	134	65,68%
Tổng cộng	16.097	32,18%	17.814	33,56%	8.183	66,28%

Nguồn: BCTC kiểm toán riêng năm 2013, 2014 và BCTC quý 1.2015

Doanh thu từ bán đất nền của Công ty chủ yếu là từ dự án KDC- DV Giang Điền A, tên thương mại là The Viva City. Dự án KDC DV Giang Điền A có quy mô khoảng 117 ha, diện tích thương phẩm (là diện tích nền để bán sau khi Công ty đã trừ đi diện tích xây dựng công như: Đường xá, công viên,...) là 532.221 m², trong đó:

- Diện tích chuyển nhượng và bàn giao. Công ty đã kết chuyển doanh thu, lợi nhuận: khoảng 20%
- Diện tích thương phẩm còn lại : khoảng 80%

Doanh thu về dịch vụ là doanh thu môi giới từ việc bán đất nền không phải do Công ty đầu tư.

➤ **Cơ cấu doanh thu và lợi nhuận hợp nhất**

- Cơ cấu doanh thu thuần:

ĐVT: Triệu VND

Sản phẩm/Dịch vụ	Năm 2013		Năm 2014		Quý 1/2015	
	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng
Bán hàng hóa bất động sản	50.014	100,00%	66.940	75,11%	41.753	87,28%
Cung cấp dịch vụ	-	0,00%	22.176	25,49%	5.994	12,53%
<i>Doanh thu cung cấp dịch vụ cho các bên có liên quan (*)</i>					91	0,19%
Tổng cộng	50.014	100,00%	89.116	100,00%	47.838	100,00%

Nguồn: BCTC kiểm toán hợp nhất năm 2013, 2014 và BCTC Quý 1 /2015

- Cơ cấu lợi nhuận gộp theo ngành hàng

ĐVT: Triệu VND

Sản phẩm/Dịch vụ	Năm 2013		Năm 2014		Quý 1/2015	
	Giá trị	Tỷ trọng/DTT	Giá trị	Tỷ trọng/DTT	Giá trị	Tỷ trọng/DTT
Bán hàng hóa bất động sản	16.097	32,18%	25.565	28,69%	21.489	44,92%
Cung cấp dịch vụ	-	0,00%	4.551	5,10%	1.646	3,44%
Tổng cộng	16.097	32,18%	30.116	33,79%	23.135	48,36%

Nguồn: BCTC kiểm toán hợp nhất năm 2013, 2014 và BCTC Quý 1 /2015

Ghi chú: Theo BCTC hợp nhất năm 2014 và quý 1 năm 2015, Công ty có khoản doanh thu và lợi nhuận từ hoạt động cung cấp dịch vụ là do hợp nhất từ công ty con Long Điền.

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

1. Vị thế của Công ty trong ngành

- Công ty được thành lập trên cơ sở hợp tác giữa các cổ đông có nhiều kinh nghiệm và tiềm lực trong ngành bất động sản.
- Công ty có quỹ đất lớn, với giá vốn thấp và vị trí các dự án nằm tại những khu vực có khả năng khai thác cao: trong khu vực “tam giác” phát triển nhất của Việt Nam (TPHCM, Đồng Nai, Bình Dương), trong khu vực du lịch hấp dẫn và đẹp nhất tại Việt Nam (Phú Quốc-Tỉnh KG). Khu Bãi Dài được các tổ chức có uy tín xác định là một trong những bãi biển đẹp nhất thế giới.
- Công ty đã có kinh nghiệm thực hiện dự án lớn (The Viva City, KDC Giang Điền, KDC Hồ Thiên Nga, Khu Du lịch sinh thái Thác Giang Điền, Khu Du lịch sinh thái Suối Mơ – là các dự án lớn đã cơ bản hoàn thiện cơ sở hạ tầng đang trong giai đoạn khai thác sản phẩm).

- Mức Doanh thu của Long Điền tăng trưởng khả quan sau 3 năm hoạt động. Khả năng quản lý chi phí hoạt động tốt
- Sản phẩm có chất lượng tốt
- Hội đồng quản trị luôn quan tâm đến vị thế của Công ty trong ngành và thực hiện các định hướng chiến lược nhằm nâng cao vị thế Công ty trong ngành. Tuy về quy mô vốn và quỹ đất thì Long Điền chỉ đứng ở hạng trung, nhưng về thương hiệu thì Long Điền là một trong những doanh nghiệp đầu tư và kinh doanh bất động sản hàng đầu của thị trường

2. Triển vọng phát triển của ngành

Để thực hiện mục tiêu phát triển ngành công nghiệp đến năm 2020 của Chính Phủ, nhu cầu bất động sản vẫn đang trong tình trạng cung không đủ cầu, giải quyết tình trạng thiếu hụt nhà ở và văn phòng cho thuê, chính phủ đã có các kế hoạch khuyến khích, mở rộng các hoạt động đầu tư kinh doanh bất động sản cho các nhà đầu tư trong nước cũng như các nhà đầu tư nước ngoài.

Theo đánh giá của các chuyên gia phân tích, thị trường bất động sản sẽ tiếp tục phát triển nhanh trong nhiều năm tới. Nhu cầu tăng cao bắt nguồn từ khối dân cư đô thị, do hiện tại mật độ diện tích sử dụng bất động sản và dân số là 10m²/người, sẽ tăng lên trên 20m²/người cho tới năm 2020. Bên cạnh đó, nhu cầu về cao ốc văn phòng cho thuê, trung tâm thương mại, khu công nghiệp, khách sạn, khu nghỉ dưỡng, hay nhà ở cho Việt kiều định cư cũng như người nước ngoài vẫn đang tăng nhanh.

Theo “Chiến lược phát triển đô thị Việt Nam” dự báo tới năm 2020, tốc độ đô thị hoá sẽ được đẩy mạnh, tăng diện tích đất sử dụng hiện tại từ 105.000 ha lên gấp 4 lần đến 460.000ha. Một con số dự báo khác đưa ra là nhu cầu nhà ở sẽ tăng thêm 35 triệu m² mỗi năm.

Thị trường BĐS Việt Nam vẫn được đánh giá là một thị trường đầy tiềm năng tăng trưởng và phát triển trong trung và dài hạn, xuất phát từ nhu cầu thiếu hụt ở tất cả các mảng thị trường (nhà ở, văn phòng cho thuê..).

Nền kinh tế Việt Nam vẫn được các tổ chức quốc tế cũng như trong nước nhìn nhận theo hướng khá tích cực, tốc độ tăng trưởng trong 1-2 năm tới có thể giảm nhưng vẫn duy trì được mức khá cao so với khu vực và thế giới. Đây cũng là yếu tố hấp dẫn để thu hút các nguồn vốn đầu tư NN, góp phần đẩy mạnh các yếu tố kích thích sự phát triển của thị trường BĐS. Các nhà đầu tư nước ngoài vẫn luôn đánh giá thị trường BĐS Việt Nam theo hướng tích cực và nhiều hấp dẫn (do họ có nguồn vốn vững mạnh và không phụ thuộc vào vốn vay ngân hàng).

Thị trường bất động sản trong 3 năm trở lại đây liên tiếp gặp nhiều khó khăn, một phần là do: Hệ thống chính sách tiền tệ và ngân hàng còn nhiều bất

cập, tiến trình tái cơ cấu diễn biến chậm hơn so với lộ trình dự tính của chính phủ; Nợ xấu tăng và biến động phức tạp; Tồn kho tăng cao; Lạm phát và lãi suất tạm thời hạ nhiệt nhưng vẫn tiềm ẩn nguy cơ tăng trở lại. Tất cả những nguyên nhân trên đã tác động đến hầu hết mọi thành phần của nền kinh tế và khiến cho thị trường bất động sản vốn đã trì trệ lại càng khó khăn và ảm đạm hơn. Tuy nhiên, theo đánh giá của các chuyên gia trong ngành thì bất động sản năm 2014 và những năm tiếp theo cũng có những triển vọng với một số thông tin hỗ trợ ngành như:

- Các chính sách của Chính Phủ nhằm tháo gỡ khó khăn cho thị trường bất động sản: Nổi bật là Nghị quyết số 02/NQ-CP, theo đó NHNN Việt Nam sẽ hỗ trợ những khoản vay ưu đãi trị giá 30 ngàn tỷ đồng cho những công ty bất động sản có dự án nhà ở dành cho người có thu nhập thấp, hoặc sẵn sàng chuyển đổi dự án nhà tương đối cao cấp hơn sang nhà ở cho người thu nhập thấp với mức lãi suất thấp hàng năm là 6%.
- Lãi suất huy động và cho vay giảm với mức trần lãi suất huy động giảm xuống còn 7% đã kích thích những người đang có nhu cầu về nhà ở sớm ra quyết định. Đặc biệt lãi suất cho vay giảm khoảng 2 - 3% về mức 11 - 13% làm cho việc tiếp cận vốn vay dễ dàng hơn. Đây được xem là tín hiệu khả quan đối với những doanh nghiệp bất động sản đang có nhu cầu vay vốn để hoàn thiện các dự án còn dang dở như hiện nay.

Về cơ cấu thị trường, năm 2014 là năm bùng nổ nguồn cung căn hộ ở phân khúc bình dân sự cạnh tranh giữa các doanh nghiệp sẽ khốc liệt hơn, người mua sẽ có nhiều cơ hội và hàng hóa để lựa chọn. Chính vì thế, những doanh nghiệp có lợi thế về uy tín, sản phẩm chất lượng, năng lực tài chính... mới đủ sức trụ vững trên thị trường.

III. KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH, LỢI NHUẬN VÀ CỔ TỨC TRONG NĂM TIẾP THEO

Kế hoạch kinh doanh năm 2015-2019

Đvt: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2015	Năm 2016	Năm 2017	Năm 2018	Năm 2019
Tổng tài sản	2,511,763	3,300,171	4,303,473	5,576,088	7,185,611
Vốn chủ sở hữu	790,260	865,260	940,260	1,015,260	1,090,260
Vốn điều lệ	750,000	750,000	750,000	750,000	750,000
Doanh thu thuần	480,000	642,857	914,286	1,178,571	1,435,714
Lợi nhuận sau thuế	140,000	225,000	300,000	375,000	450,000
Tỷ lệ lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần	29%	35%	33%	32%	31%

Chỉ tiêu	Năm 2015	Năm 2016	Năm 2017	Năm 2018	Năm 2019
Tỷ lệ lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu	18%	26%	32%	37%	41%
Lợi nhuận sau thuế/ cổ phần (EPS)	1,867	3,000	4,000	5,000	6,000
Cổ tức	20%	20%	30%	40%	50%

Ghi chú: Kế hoạch doanh thu và lợi nhuận năm 2015 được Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2015 thông qua theo Nghị quyết số 01/2015/NQ-DHĐCD ngày 25/04/2015. Kế hoạch các năm còn lại chỉ mang tính dự báo và có thể thay đổi theo các quyết định của Đại hội đồng cổ đông thường niên của từng năm.

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

Công ty đặt ra kế hoạch doanh thu và lợi nhuận dựa trên các dự án đang kinh doanh, có khả năng đem lại doanh thu và lợi nhuận lớn như Khu dân cư dịch vụ Giang Điền A, Khu dân cư biệt thự sinh thái Thác Giang Điền, Khu dân cư mật độ thấp thác Giang Điền (KDC Hồ Thiên Nga), dự án The Grand World – Phú Quốc ... Trong đó, với các dự án hiện tại thì nguồn để hạch toán doanh thu và lợi nhuận dự kiến đến từ các dự án ước tính như sau:

Đvt: Tr. Đồng

Stt	Dự án	DT thương phẩm của dự án	Tỷ lệ còn lại	Diện tích thương phẩm còn lại	Tổng doanh thu	Tổng chi phí	Lãi sau thuế còn lại
1	THE GRAND WORLD Gành Dầu, Phú Quốc	273.819	100%	273.819	8.214.582	5.085.458	2.440.717
2	Khu dân cư dịch vụ Giang Điền A Trảng Bom, Đồng Nai (117 ha)	532.221	72%	382.221	1.528.884	752.975	605.209
3	Khu biệt thự sinh thái Thác Giang Điền Trảng Bom, Đồng Nai	173.159	23%	40.000	200.000	107.683	72.007
4	KDC mật độ thấp Thác Giang Điền Trảng Bom, Đồng Nai	157.799	80%	126.239	631.195	308.001	252.091

Stt	Dự án	DT thương phẩm của dự án	Tỷ lệ còn lại	Diện tích thương phẩm còn lại	Tổng doanh thu	Tổng chi phí	Lãi sau thuế còn lại
5	MOON RIVER Thuận An, Bình Dương	71.000	100%	71.000	852.000	695.600	121.992
6	PEARL ISLAND Bến Cát, Bình Dương	120.900	100%	120.900	846.300	664.630	141.703
7	KDC PHƯỚC TÂN Phước Tân, Tp. Biên Hoà	71.600	100%	71.600	501.200	250.120	195.842
8	KDC TÂN THỊNH Trảng Bom, Đồng Nai	93.200	100%	93.200	466.000	260.600	160.212
@	TỔNG CỘNG	1.493.698	78.9%	1.178.979	13.240.161	8.125.068	3.989.772

Kế hoạch lợi nhuận như trên được công ty hoạch định theo các kịch bản thận trọng trên cơ sở tiềm năng và hoạt động kinh doanh tại các dự án của công ty trong điều kiện bình thường. Tuy nhiên, kết quả kinh doanh được dự báo trên cơ sở ước tính trên cơ sở chi phí và giá đất đang giao dịch trên thị trường tại thời điểm lập dự báo và kết quả cụ thể đạt được sẽ phụ thuộc vào tình hình kinh doanh thực tế, môi trường kinh tế vĩ mô, chính sách pháp luật của nhà nước, điều kiện thị trường bất động sản và nhiều yếu tố khách quan khác quyết định đến việc triển khai các dự án....

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

Bên cạnh những rủi ro về tốc độ tăng trưởng của nền kinh tế, rủi ro về chính sách luật pháp và các rủi ro bất khả kháng, Công ty còn có những rủi ro đặc thù có ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh như sau:

- Công ty đang sở hữu 87,68% cổ phần tại Công ty cổ phần du lịch Giang Điền – Công ty có hoạt động kinh doanh du lịch là Khu du lịch sinh thái Thác Giang Điền. Hoạt động dịch vụ từ Công ty cổ phần Du lịch Giang Điền mang lại doanh thu năm 2013 là 25,211 tỷ đồng và năm 2014 là 21,116 tỷ đồng. Năm 2014, Hoạt động du lịch mang về khoảng 58,6% doanh thu, do đó rủi ro liên quan đến môi trường du lịch sẽ tác động đến hoạt động kinh doanh. Ngoài ra, biến đổi khí hậu, ý thức người du lịch và hệ thống hạ tầng giao thông là những nhân tố tác động đến môi trường du

lịch.

- Là doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực kinh doanh bất động sản việc tìm kiếm dự án, công tác đền bù, giải tỏa liên quan đến các dự án sẽ ảnh hưởng trực tiếp đến tiến độ của dự án, công trình và sẽ tác động đến tình hình hoạt động của công ty.
- Thị trường bất động sản phải chịu một áp lực lớn do hàng loạt chính sách điều tiết của Nhà nước. Bên cạnh đó, công tác quản lý Nhà nước đối với thị trường này còn nhiều điều bất cập, một mặt có quá nhiều quy định phức tạp, mặt khác lại không kiểm soát và điều tiết nổi thị trường giao dịch ngầm.
- Trong hoạt động xây dựng cơ bản, thời gian thi công của các công trình thường kéo dài, việc nghiệm thu, bàn giao được thực hiện từng phần và tại Việt Nam hiện nay việc giải ngân vốn thường chậm, quá trình hoàn tất hồ sơ thi công cũng như thống nhất phê duyệt quyết toán giữa chủ đầu tư và nhà thầu thường mất rất nhiều thời gian. Do vậy, đã có những ảnh hưởng không nhỏ đến tình hình tài chính của các công ty xây dựng, đặc biệt là tình hình công nợ phải thu, phải trả và dòng tiền hoạt động.
- Bên cạnh đó, giá cả các yếu tố đầu vào của ngành xây dựng, đặc biệt là thép luôn biến động bất thường làm ảnh hưởng đến chi phí tác động đến việc đến tăng giá vốn của các sản phẩm kinh doanh của công ty. Tuy nhiên, nền kinh tế đang tăng trưởng, nhu cầu về nhà ở, thuê cao ốc, văn phòng và đầu tư hạ tầng cơ sở đang tăng cao, công ty đã có uy tín trong ngành, và có đội ngũ cán bộ công nhân viên giàu kinh nghiệm trong ngành nên việc đảm bảo được kế hoạch doanh thu và lợi nhuận đặt ra là khả thi.