

CÔNG TY CỔ PHẦN TƯ VẤN THIẾT
KẾ VÀ PHÁT TRIỂN ĐÔ THỊ

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM

Độc lập – Tự do – Hạnh phúc

-----***-----

-----***-----

Số: 01/2016/BC-HĐQT

Hà Nội, ngày 02 tháng 03 năm 2016

BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN

Kính gửi: - Ủy ban Chứng khoán Nhà nước
- Sở Giao dịch Chứng khoán TP Hồ Chí Minh

I. Thông tin chung

i. Thông tin khái quát

- Tên tổ chức : CÔNG TY CỔ PHẦN TƯ VẤN THIẾT KẾ VÀ
PHÁT TRIỂN ĐÔ THỊ
- Tên viết tắt : CDDC ,JSC
- Trụ sở chính : 25 Lê Đại Hành, phường Lê Đại Hành, quận Hai Bà
Trung, thành phố Hà Nội.
- Điện thoại : 04.3574.4168
- Fax : 04.3574.4068
- Website : www.cddc.vn
- Biểu tượng của Công ty:



- Vốn điều lệ : 200.000.000.000 đồng (Bằng chữ: hai trăm tỷ
đồng)
- Vốn điều lệ thực góp : 200.000.000.000VNĐ (Bằng chữ: hai trăm tỷ đồng).
- Mã cổ phiếu : CDO

2. Quá trình hình thành và phát triển

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 9/10/2008 với vốn điều lệ ban đầu là 1.8 tỷ đồng.

Cùng với sự phát triển mạnh mẽ của nền kinh tế Việt Nam, nhu cầu phát triển cơ sở hạ tầng: cầu cống, đường xá, trường trạm... , nhu cầu phát triển bất động sản tại hầu khắp các phân khúc đều tăng mạnh. Để mở rộng hoạt động kinh doanh, Công ty đã tiến hành tăng vốn lên 12 tỷ đồng vào tháng 4/2011 sau đó tăng lên 18 tỷ đồng vào tháng 7/2011.

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. Ngoài ra công ty cũng là một trong những doanh nghiệp cung cấp nguyên phụ liệu nên có uy tín trên thị trường, là nhà cung cấp đầu vào cho thương hiệu nền Vivian's.

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 chính thức quản lý kinh doanh từ năm 2015. Đây được coi là bước ngoặt cho sự phát triển của CDDC. Tháng 11/2014, Công ty hoàn thành đợt phát hành tăng vốn, nâng mức vốn điều lệ lên 200 tỷ đồng nhằm hoàn thành thương vụ khách sạn Candle đồng thời chủ động vốn cho việc triển khai điều hành khách sạn tiếp đó.

Ngày 09/03/2015 chính thức giao dịch cổ phiếu phiên giao dịch đầu tiên trên sàn giao dịch chứng khoán thành phố Hồ Chí Minh với mã chứng khoán CDO theo Quyết định số 44/QĐ-SGDHCM ngày 24/02/2015 của Sở Giao dịch Chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh về việc chấp thuận đăng ký niêm yết cổ phiếu

3. Ngành nghề và địa bàn kinh doanh của Công ty:

Căn cứ giấy chứng nhận ĐKKD số 0102963747 do Sở Kế hoạch và Đầu tư TP Hà Nội cấp lần đầu ngày 09 tháng 10 năm 2008, đăng ký thay đổi lần thứ 13 ngày 27 tháng 11 năm 2014.

- Ngành nghề kinh doanh của Công ty bao gồm:

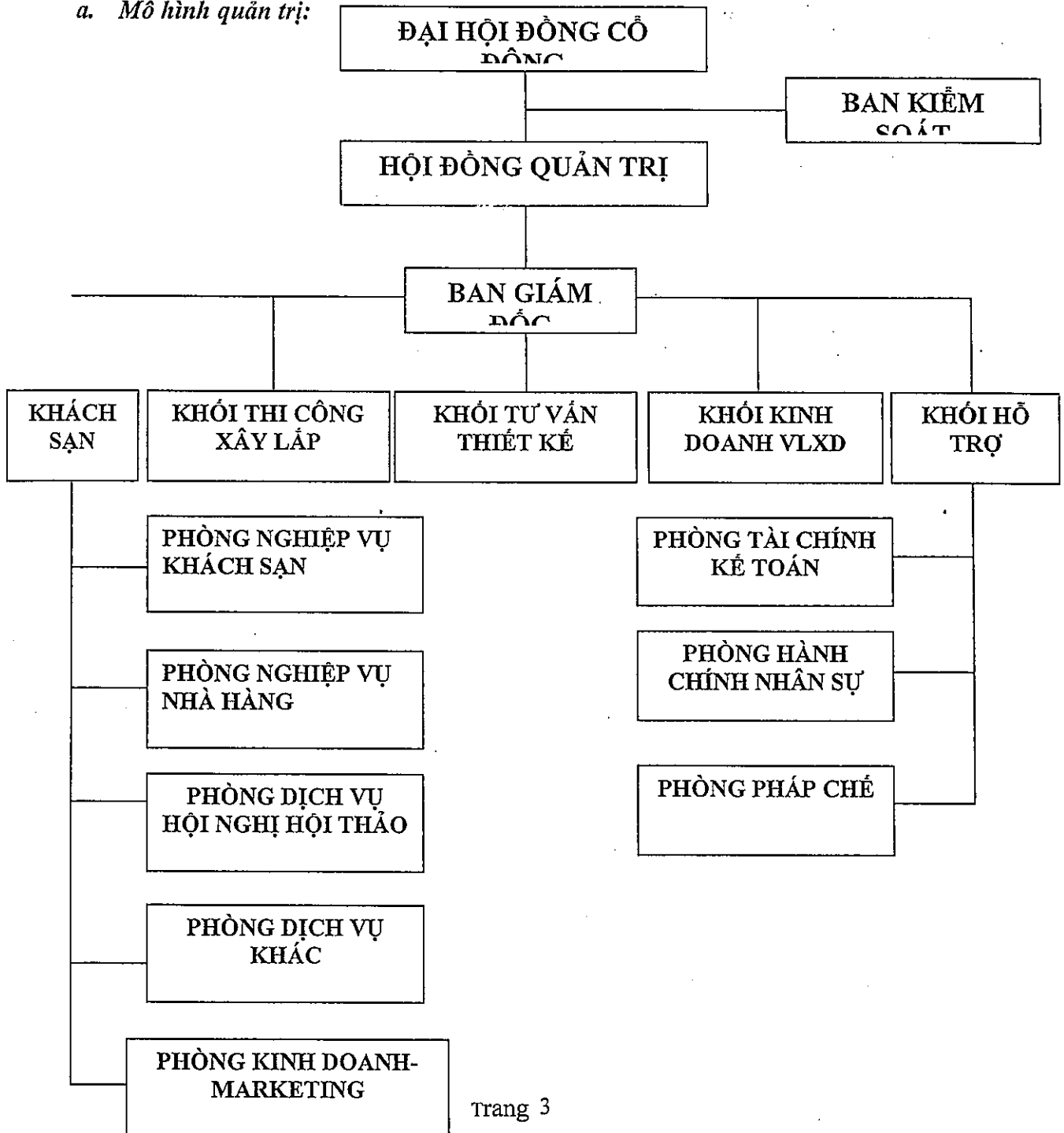
Ngành nghề kinh doanh chính:

- 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

4. Thông tin về mô hình quản trị, tổ chức kinh doanh và bộ máy quản lý:

a. Mô hình quản trị:



b- Cơ cấu bộ máy quản lý:

Cơ cấu bộ máy quản lý quản lý của Công ty gồm:

- Đại hội đồng cổ đông.
- Hội đồng quản trị.
- Giám đốc.
- Ban kiểm soát.

Hiện tại, Công ty Cổ phần Tư vấn Thiết kế và Phát triển đô thị đang áp dụng theo mô hình tổ chức của Công ty Cổ phần. Mô hình quản trị này được xây dựng dựa trên mục tiêu phát triển chiến lược kinh doanh của Công ty, tuân thủ theo các quy định của Pháp luật Việt Nam và các quy định tại Điều lệ Công ty. Trải qua quá trình phát triển, bộ máy quản lý của Công ty có cơ cấu như sau:

3.1.Đại hội đồng cổ đông

Đại hội đồng cổ đông là cơ quan quyết định cao nhất của Công ty, có thẩm quyền quyết định các vấn đề:

- Thông qua các báo cáo tài chính hàng năm;
- Mức cổ tức thanh toán hàng năm cho mỗi loại cổ phần;
- Số lượng thành viên của Hội đồng quản trị;
- Bầu, bãi miễn và thay thế thành viên Hội đồng quản trị và Ban kiểm soát;
- Phê chuẩn việc Hội đồng quản trị bổ nhiệm giám đốc điều hành;
- Bổ sung và sửa đổi điều lệ Công ty;
- Các thẩm quyền khác theo Điều lệ Công ty.

3.2.Hội đồng quản trị

Hội đồng quản trị là cơ quan có đầy đủ quyền hạn để thực hiện tất cả các quyền nhân danh Công ty trừ những thẩm quyền thuộc về Đại hội đồng cổ đông. Hội đồng quản trị có các quyền và nhiệm vụ sau:

- Quyết định kế hoạch phát triển sản xuất kinh doanh hàng năm;
- Xác định các mục tiêu hoạt động trên cơ sở các mục tiêu chiến lược được Đại hội đồng cổ đông thông qua;

- Bổ nhiệm và bãi nhiệm các cán bộ quản lý công ty theo đề nghị của Tổng Giám đốc điều hành và quyết định mức lương của họ;
- Quyết định cơ cấu tổ chức của Công ty;
- Đề xuất các loại cổ phiếu có thể phát hành và số cổ phiếu phát hành theo từng loại;
- Bổ nhiệm, miễn nhiệm, cách chức Tổng Giám đốc điều hành hay cán bộ quản lý hoặc người đại diện của Công ty khi Hội đồng quản trị cho rằng đó là vì lợi ích tối cao của Công ty;
- Đề xuất mức cổ tức hàng năm và xác định mức cổ tức tạm thời; tổ chức chi trả cổ tức;
- Các quyền và nhiệm vụ khác theo Điều lệ Công ty.

3.3. Ban Kiểm soát

Là cơ quan trực thuộc ĐHĐCĐ, do ĐHĐCĐ bầu ra. Ban kiểm soát có nhiệm vụ kiểm tra tính hợp lý, hợp pháp trong điều hành hoạt động kinh doanh, báo cáo tài chính của Công ty. Ban kiểm soát hoạt động độc lập với HĐQT và Ban Tổng Giám đốc. Ban kiểm soát có quyền và nhiệm vụ sau:

- Đề xuất lựa chọn công ty kiểm toán độc lập, mức phí kiểm toán và mọi vấn đề liên quan đến sự rút lui hay bãi nhiệm của công ty kiểm toán độc lập;
- Thảo luận với kiểm toán viên độc lập về tính chất và phạm vi kiểm toán trước khi bắt đầu việc kiểm toán;
- Xin ý kiến tư vấn chuyên nghiệp độc lập hoặc tư vấn về pháp lý và đảm bảo sự tham gia của những chuyên gia bên ngoài công ty với kinh nghiệm trình độ chuyên môn phù hợp vào công việc của công ty nếu thấy cần;
- Kiểm tra các báo cáo tài chính hàng năm, sáu tháng và hàng quý trước khi đệ trình Hội đồng quản trị;
- Thảo luận về những vấn đề khó khăn và tồn tại phát hiện từ các kết quả kiểm toán giữa kỳ hoặc cuối kỳ cũng như mọi vấn đề mà kiểm toán viên độc lập muốn bàn bạc;
- Xem xét thư quản lý của kiểm toán viên độc lập và ý kiến phản hồi của ban quản lý công ty;
- Các quyền và nhiệm vụ khác theo Điều lệ Công ty.

3.4. Ban Giám đốc

Giám đốc do Hội đồng quản trị bổ nhiệm, là người điều hành và quản lý mọi hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty. Tổng Giám đốc có các quyền và nhiệm vụ sau:

- Thực hiện các nghị quyết của Hội đồng quản trị và Đại hội đồng cổ đông, kế hoạch kinh doanh và kế hoạch đầu tư của Công ty đã được Hội đồng quản trị và Đại hội đồng cổ đông thông qua;
- Quyết định tất cả các vấn đề không cần phải có nghị quyết của Hội đồng quản trị, bao gồm việc thay mặt công ty ký kết các hợp đồng tài chính và thương mại, tổ chức và điều hành hoạt động sản xuất kinh doanh thường nhật của Công ty;
- Kiến nghị số lượng và các loại cán bộ quản lý mà công ty cần thuê để Hội đồng quản trị bổ nhiệm hoặc miễn nhiệm khi cần thiết nhằm áp dụng các hoạt động cũng như các cơ cấu quản lý tốt do Hội đồng quản trị đề xuất, và tư vấn để Hội đồng quản trị quyết định mức lương, thù lao, các lợi ích và các điều khoản khác của hợp đồng lao động của cán bộ quản lý;
- Vào ngày 31 tháng 12 hàng năm, Giám đốc điều hành phải trình Hội đồng quản trị phê chuẩn kế hoạch kinh doanh chi tiết cho năm tài chính tiếp theo trên cơ sở đáp ứng các yêu cầu của ngân sách phù hợp cũng như kế hoạch tài chính năm năm;
- Thực thi kế hoạch kinh doanh hàng năm được Đại hội đồng cổ đông và Hội đồng quản trị thông qua;
- Đề xuất những biện pháp nâng cao hoạt động và quản lý của Công ty;
- Các quyền và nhiệm vụ khác theo Điều lệ Công ty.

3.5. Các Khối, Phòng chức năng khác:

3.5.1. Khối hỗ trợ:

3.5.1.1. Phòng pháp chế

- Tham mưu, tư vấn và chịu trách nhiệm trước HĐQT, Ban Tổng Giám đốc về các vấn đề pháp lý liên quan đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.
- Đảm bảo các quy định, văn bản nội bộ của công ty phù hợp với các quy định của pháp luật hiện hành;
- Trực tiếp hoặc cho ý kiến hoặc phối hợp với các phòng, ban chức năng xây dựng văn bản, quy chế quản lý nội bộ của công ty cũng như trong việc xử lý những vấn đề pháp lý phát sinh trong hoạt động kinh doanh.

- Tư vấn cho HĐQT, Ban Tổng Giám đốc lựa chọn phương án đầu tư và chủng loại hợp đồng phù hợp để thực hiện phương án đầu tư với đối tác, khách hàng;
- Tham gia đàm phán, trực tiếp soạn thảo hoặc tham gia soạn thảo các hợp đồng trong hoạt động kinh
- lao động, khách hàng;
- Thu thập các tài liệu, chứng cứ pháp lý, phối hợp với các phòng ban chức năng để bảo vệ quyền lợi của công ty trong doanh với khách hàng và đối tác. Xử lý và quản lý những vấn đề phát sinh liên quan đến pháp lý trong quá trình thực hiện hợp đồng. Thẩm tra tính pháp lý của hợp đồng khi cần thiết;
- Tham mưu, tư vấn cho Ban Tổng Giám đốc trong việc giải quyết các vướng mắc, đơn thư khiếu nại, tố cáo của người các tranh chấp về dân sự, kinh doanh, lao động, hành chính, thu hồi nợ
- Đầu mối quan hệ với các tổ chức, chuyên gia tư vấn pháp luật cho công ty
- Phối hợp với các phòng, ban trong công tác quan hệ cổ đông;
- Cập nhật, đào tạo, tuyên truyền, phổ biến các quy định pháp luật mới của Nhà nước và Nội quy, quy chế của Công ty cho người lao động.

3.5.1.2 Phòng hành chính nhân sự:

- a) **Hành chính:** có chức năng tham mưu, giúp việc cho HĐQT/Ban TGD trong các mặt công tác: Công nghệ thông tin; Hành chính - văn thư lưu trữ; Lễ tân; Bảo vệ.

Công tác IT:

- Quản trị hệ thống mạng, điện thoại, đảm bảo hệ thống hoạt động ổn định. Khi có sự cố xảy ra kịp thời đề xuất biện pháp khắc phục và sửa chữa;
- Quản lý, cập nhật Website Công ty, tiếp quản phần mềm từ các nhà cung cấp và đào tạo lại cho nhân viên Công ty;

Công tác hành chính văn thư lưu trữ:

- Quản lý con dấu theo đúng qui định của pháp luật và Công ty;
- Quản lý công văn đi, đến theo đúng qui định;
- Lưu trữ tài liệu, dữ liệu, văn bản... của Công ty theo đúng quy định;

- Quản lý, theo dõi, đề xuất sửa chữa, bảo dưỡng, bảo hành, bảo trì trang thiết bị văn phòng; dự trù, mua sắm văn phòng phẩm và các trang thiết bị khác theo yêu cầu hàng tháng của Công ty;
- Tham gia công tác kiểm kê định kỳ đối với các trang thiết bị văn phòng, tài sản của Công ty
- Phụ trách mảng lễ tân, tổ chức các cuộc họp, hội nghị, đại hội của Công ty

b) Nhân sự: có chức năng tham mưu giúp việc cho HĐQT/Ban Tổng Giám đốc để quản lý, điều hành công ty trong lĩnh vực nhân sự và công tác thư ký công ty. Phòng nhân sự có các chức năng, nhiệm vụ cụ thể như sau:

- Đề xuất, tham mưu cho Ban HĐQT/ Ban TGD xây dựng chiến lược phát triển nhân sự đáp ứng chiến lược kinh doanh của Công ty
- Nghiên cứu, đề xuất xây dựng mô hình tổ chức bộ máy điều hành của Công ty
- Xây dựng chính sách nhân sự và chế độ đãi ngộ hợp lý trong nội bộ công ty. Chủ động đề xuất, trực tiếp xây dựng các quy định, quy chế nội bộ liên quan đến công tác nhân sự của Công ty;
- Đảm bảo nguồn nhân lực cho các phòng/ban thành viên; Điều phối, đánh giá công việc, giám sát hiệu quả sử dụng nhân lực của các phòng/ban thành viên;
- Tổ chức thực hiện, giám sát việc thực hiện kỷ luật lao động, các quy chế quản lý nội bộ. Đề xuất khen thưởng, kỷ luật đối với CBCNV;
- Chịu trách nhiệm truyền thông nội bộ các vấn đề liên quan đến nhân sự để phát triển văn hóa doanh nghiệp;
- Hỗ trợ các bộ phận khác trong việc quản lý nhân sự, công tác đào tạo nhân viên, cách thức tuyển dụng nhân sự... ;

3.5.1.3 Phòng Tài chính- Kế toán:

Là phòng chuyên môn có chức năng tham mưu, giúp việc cho HĐQT, Ban TGD về công tác tài chính kế toán, cụ thể là:

- Theo dõi, phản ánh sự lưu chuyển nguồn vốn kinh doanh của Công ty và tư vấn cho Ban lãnh đạo các vấn đề liên quan đảm bảo việc luân chuyển vốn, sử dụng vốn của công ty hiệu quả nhất
- Kiểm tra, tính toán phân tích tài chính các hợp đồng, dự án của Công ty.

- Chịu trách nhiệm về số liệu báo cáo tài chính kế toán trước Hội đồng quản trị, ban tổng giám đốc và các Cơ quan hữu quan. Theo dõi phản ánh đúng tình hình tài chính của công ty
- Xây dựng kế hoạch tài chính năm, kế hoạch trung hạn, dài hạn của Công ty trình Ban TGD, HĐQT phê duyệt.
- Tham mưu cho Ban Tổng Giám đốc về chế độ kế toán và những thay đổi của chế độ qua từng thời kỳ trong hoạt động kinh doanh. Tổ chức công tác kế toán, thống kê và bộ máy kế toán phù hợp với công tác tổ chức sản xuất, kinh doanh theo yêu cầu tồn tại và phát triển của Công ty.
- Tổ chức ghi chép tính toán và phản ánh chính xác, trung thực, kịp thời, đầy đủ toàn bộ tài sản và phân tích kết quả sản xuất kinh doanh của Công ty
- Xác định và phản ánh chính xác, kịp thời, đúng chế độ, kết quả kiểm kê tài sản hàng kỳ. Đề xuất xử lý các khoản hao hụt, mất mát, hư hỏng (nếu có).
- Xét duyệt các báo cáo kế toán, thống kê và báo cáo tài chính của đơn vị trực thuộc. Lập, tổng hợp đầy đủ và gửi đúng hạn báo cáo kế toán, thống kê và quyết toán tài chính của Công ty theo chế độ qui định.
- Tổ chức kiểm tra kế toán trong nội bộ Công ty
- Nghiên cứu các chế độ chính sách trong lĩnh vực thuế, tài chính, thống kê, luật doanh nghiệp... của Nhà nước liên quan đến hoạt động của Công ty nhằm đưa ra cách thực hiện phù hợp.
- Tổ chức phổ biến và hướng dẫn kịp thời các chế độ, thể lệ tài chính, kế toán, thống kê hiện hành cho nội bộ bộ phận cũng như các bộ phận liên quan.
- Quản lý việc chuyển nhượng cổ phần, cổ phiếu của Công ty; phát hành sổ cổ đông Công ty.
- Tổ chức bảo quản, lưu trữ các tài liệu kế toán, giữ bí mật các tài liệu và số liệu kế toán của công ty

3.5.2 Khối Tư vấn thiết kế

- Thực hiện các công việc chuẩn bị dự án đầu tư, tư vấn thiết kế, giám sát chất lượng, công tác kỹ thuật, cụ thể:

- Thực hiện các công việc tư vấn thiết kế của các Dự án của công ty - do Lãnh đạo công ty giao cho.
- Chọn tư vấn khảo sát, thiết kế, lập dự án (với các đối tác)
- Quản lý, thẩm định hồ sơ khảo sát, thiết kế, xuất bản hồ sơ.
- Phối hợp với các đơn vị đối tác hoàn thành hồ sơ thiết kế, lập dự án đầu tư
- Nghiệm thu, thanh toán, quyết toán khối lượng khảo sát, thiết kế...
- Kiểm tra sự phù hợp giữa hồ sơ hoàn công của các nhà thầu so với thiết kế, quy định của nhà nước và quy định của Công ty. Xác nhận khối lượng quyết toán hạng mục công trình hoặc công trình hoàn thành.

3.5.3 Khối kinh doanh vật liệu xây dựng

- Tìm kiếm đối tác phân phối vật liệu xây dựng: sắt, thép, xi măng... Tư vấn cho Ban lãnh đạo ký kết hợp đồng và thực hiện hoạt động thương mại.
- Thực hiện hoạt động thương mại và tư vấn cho Ban lãnh đạo ký kết hợp đồng thương mại trong mảng nguyên phụ liệu nền
- Hoạch định kế hoạch sản xuất kinh doanh ngắn hạn, dài hạn của Công ty trình Tổng giám đốc, HĐQT phê duyệt;
- Kiểm tra, theo dõi, cập nhật các tài liệu, thông tin số liệu về tình hình thực hiện kế hoạch kinh doanh.
- Theo dõi, cập nhật thông tin về tình hình thị trường nguyên vật liệu thế giới cũng như trong nước.

3.5.4 Khối thi công xây lắp

- Tham mưu, tư vấn và tham gia xây dựng kế hoạch sản xuất, thi công các công trình và dịch vụ.
- Tổ chức thực hiện sản xuất, thi công các công trình theo kế hoạch do Ban Giám đốc giao.
- Quản lý bảo trì máy móc thiết bị định kỳ đúng quy trình kỹ thuật.
- Bảo đảm an toàn lao động và vệ sinh môi trường cho CBCNV.
- Nghiên cứu nâng cao năng suất lao động, cải tiến chất lượng.
- Tham gia xây dựng hệ thống quản lý chất lượng, quản lý môi trường và trách nhiệm xã hội tại Công ty.

- Báo cáo tình hình sản xuất cho Ban Giám đốc Công ty, sổ sách quản trị cho Phòng Tài chính - Kế toán, quản lý và báo cáo nhân sự cho Phòng Tổ chức - Hành chính. Phối hợp cùng các Phòng/Ban Công ty giải quyết các sự cố phát sinh trong quá trình sản xuất.

3.5.5. Khách sạn

3.5.5.1 Phòng nghiệp vụ khách sạn

- Có chức năng thực hiện các nghiệp vụ của mảng kinh doanh bán lẻ phòng khách sạn. Bao gồm các nhóm quản lý buồng, giặt ủi, sale phòng, dịch vụ giải trí thư giãn, lễ tân.
- Có trách nhiệm lên lịch phân công và chấm công theo từng nhóm
- Kiểm soát chi phí phát sinh liên quan tới từng nghiệp vụ khách sạn
- Thường xuyên tiến hành công tác đánh giá chất lượng công việc nội bộ để nâng cao chất lượng phục vụ khách hàng
- Phối hợp với các bộ phận khác để đảm bảo chất lượng phục vụ khách hàng cũng như đảm bảo thực hiện đúng qui định của pháp luật và của công ty

3.5.5.2 Phòng nghiệp vụ nhà hàng

- Có chức năng thực hiện các nghiệp vụ kinh doanh nhà hàng. Bao gồm các nhóm quản lý nhà hàng chính, bar, café, bếp, mua sắm
- Có trách nhiệm lên kế hoạch lượng khách phát sinh trong ngày/tháng từ đó có kế hoạch chi tiết về dự trữ nguyên vật liệu đảm bảo tính hợp lý, tiết kiệm.
- Có qui trình kiểm tra chất lượng vệ sinh và thực hiện đánh giá thường xuyên nhằm tránh rủi ro về mất an toàn thực phẩm
- Có trách nhiệm lên lịch phân công và chấm công theo từng nhóm
- Phối hợp với các bộ phận khác trong các chương trình sự kiện chung cũng như trong việc tổ chức hội nghị, hội thảo, tiệc cưới.

3.5.5.3. Phòng dịch vụ hội nghị hội thảo

- Có chức năng thực hiện các nghiệp vụ kinh doanh dịch vụ hội thảo. Bao gồm lên kế hoạch chương trình phục vụ dịch vụ hội thảo.
- Có trách nhiệm lên kế hoạch dịch vụ hội thảo phát sinh trong ngày/tháng từ đó có kế hoạch chi tiết về việc tổ chức chương trình.

- Có qui trình đánh giá chất lượng dịch vụ.
- Có trách nhiệm lên lịch phân công và chấm công theo từng nhóm
- Phối hợp với các bộ phận khác trong các chương trình sự kiện chung cũng như trong việc tổ chức hội nghị, hội thảo, tiệc cưới.

3.5.5.4 Phòng dịch vụ khác

- Có chức năng thực hiện quản lý câu lạc bộ spa mát-xa, yoga, bể bơi, khu thể thao. Hướng dẫn tỉ mỉ đầy đủ cho khách sử dụng các dịch vụ. Tổ chức bảo hiểm và duy trì các thông tin về an toàn tại các khu bể bơi, tắm hơi, massage...
- Theo dõi báo cáo hiệu suất sử dụng cho bộ phận kinh doanh cũng như ban lãnh đạo
- Lên kế hoạch sử dụng vận hành cho những mùa thấp điểm của thị trường.
- Quản lý thiết bị máy móc và theo dõi lịch bảo trì bảo dưỡng.
- Phối hợp với các bộ phận khác để đảm bảo chất lượng phục vụ khách hàng cũng như đảm bảo thực hiện đúng qui định của pháp luật và của công ty

3.5.5.5. Phòng kinh doanh- marketing

a) Marketing:

- Khối marketing có chức năng tham mưu giúp việc cho ban quản lý dự án kinh doanh khách sạn Candle trong lĩnh vực Marketing, chuẩn bị kế hoạch Marketing, xây dựng thương hiệu và kết nối các kênh truyền thông khác nhau bao gồm trang web, các phương tiện truyền thông digital, các kênh truyền thông truyền thống và các kênh khác...). Khối marketing thực hiện các nhiệm vụ sau:
- Định vị, xây dựng duy trì, phát triển các hoạt động Marketing, quảng bá thương hiệu, quản lý nhất quán thông điệp của công ty trong các chiến dịch marketing, quảng cáo, truyền thông... trên các phương tiện thông tin đại chúng, các hoạt động quan hệ công chúng, đối ngoại và đối nội.
- Thực hiện thiết kế, quản lý hình ảnh của công ty, của các sản phẩm dịch vụ, các hình thức thể hiện logo thương hiệu thống nhất trên các ấn phẩm, vật phẩm tại các trụ sở/ địa điểm làm việc và kinh doanh của công ty
- Triển khai thực hiện các kế hoạch, hoạt động quảng cáo, tiếp thị cho các dịch vụ của khối khách sạn.

- Xây dựng kế hoạch, quản lý chi phí hoạt động marketing theo từng thời kỳ, phù hợp với kế hoạch kinh doanh của công ty.
- Phối hợp, hỗ trợ các phòng/khối khác trong công ty để thực hiện các công việc liên quan đến chiến dịch marketing. Phối hợp với các bộ phận khác để đảm bảo chất lượng phục vụ khách hàng cũng như đảm bảo thực hiện đúng quy định của pháp luật và của công ty

b) Kinh doanh khách sạn

- Xây dựng, trình Ban Giám đốc và thực hiện kế hoạch kinh doanh mảng bán lẻ phòng. Xây dựng chế độ trích % hoa hồng cho nguồn cung cấp khách hàng.
- Tìm kiếm đối tác là các công ty lữ hành để ký hợp đồng sử dụng phòng khách sạn nhằm đảm bảo mức độ ổn định của doanh thu.
- Lập kế hoạch kinh doanh nhằm đạt hiệu suất sử dụng tối đa các mặt bằng sử dụng cho dịch vụ nhà hàng, giải trí và báo cáo chi tiết thực hiện với ban lãnh đạo.
- Tìm kiếm khách hàng đặc biệt khách hàng tổ chức nước ngoài, lên lịch tổ chức hội nghị hội thảo, tiệc cưới theo năm.

Phối hợp với các bộ phận khác để đảm bảo chất lượng phục vụ khách hàng cũng như đảm bảo thực hiện đúng quy định của pháp luật và của công ty.

5. Định hướng phát triển của công ty:

Kế hoạch kinh doanh lĩnh vực dịch vụ khách sạn:

Sau khi bắt đầu kinh doanh thuê dài hạn 8 tầng khách sạn Candle để mở rộng lĩnh vực hoạt động sang kinh doanh khách sạn, dịch vụ, công ty đã tiến hành tái cơ cấu về mặt nhân sự cũng như đề ra chiến lược kinh doanh dài hạn để khai thác hiệu quả mặt bằng này. Cụ thể:

- Tiến hành nâng cấp mặt tiền, sảnh tiếp tân nhằm tạo thuận tiện cho khách. Một phần mặt bằng tầng trệt được sử dụng để làm minimart bán hàng lưu niệm cho khách.
- Định hướng kinh doanh phòng khách sạn tập trung vào phân khúc khách hàng Nhật bản – khách của các hãng lữ hành lớn, khách hàng doanh nghiệp. Mở rộng sang phân khúc khách hàng châu Âu và châu Mỹ, tập trung vào đối tượng trung, cao cấp. Kết hợp việc kinh doanh phòng khách sạn với việc đáp ứng nhu cầu tổ chức hội thảo hội nghị của các tập

đoàn, công ty nước ngoài, các triển lãm quốc tế từ đó phần đầu tới năm 2016 đẩy tỷ lệ sử dụng phòng lên mức bình quân 80%/năm, và 85%/năm trong những năm tiếp theo.

- Có kế hoạch trích hoa hồng cho các công ty, đại lý du lịch nhằm mở rộng các phân khúc khách hàng đồng thời đẩy mạnh hoạt động tiếp thị qua website, tăng cường tham gia các hội chợ du lịch trong và ngoài nước để mở rộng quan hệ, tìm kiếm đối tác.

- Có chính sách giá cả ưu đãi đối với khách có nhu cầu ở dài (trên một tháng) theo hướng không áp dụng chính sách giá thông thường mà ký hợp đồng ưu đãi giảm giá 20-30%

- Ngoài các dịch vụ buồng phòng, CDDC còn cung cấp mọi dịch vụ khách sạn thông thường như telex, fax, photocopy, chụp ảnh, rửa ảnh, quay video, gửi thư hộ, đánh thức khách, dịch vụ giặt là hấp tẩy, nhận giữ tiền và vật quý, các dịch vụ khác như đặt mua vé máy bay, taxi sân bay, gia hạn visa

- Tiến hành tái cơ cấu nhân sự, tuyển dụng nhân sự có trình độ cao, có kinh nghiệm trong lĩnh vực khách sạn đảm bảo hoạt động ở đẳng cấp khách sạn 4 sao.

Kế hoạch kinh doanh dịch vụ nhà hàng

- Mặt bằng kinh doanh CDDC thuê dài hạn gồm hai nhà hàng trong đó một nhà hàng café tại sảnh và ngoài trời, một nhà hàng tầng M phục vụ cho khách hàng sử dụng phòng khách sạn. Tuy nhiên với vị trí trung tâm và thiết kế mở, CDDC định hướng mở rộng khu vực nhà hàng café ngoài trời phục vụ khách hàng cao cấp nội địa.

- Kết hợp kinh doanh nhà hàng với kinh doanh mặt bằng hội nghị hội thảo tiệc cưới. Công suất nhà hàng được thiết kế tối đa cho việc phục vụ từ 500-800 khách từ đó đáp ứng được yêu cầu tổ chức những hội thảo, hội nghị cao cấp.

Kế hoạch kinh doanh dịch vụ hội nghị hội thảo tiệc cưới, giải trí

- Bên cạnh lĩnh vực khách sạn nhà hàng, công ty cũng phát triển kinh doanh mảng dịch vụ hội nghị hội thảo tiệc cưới. CDDC có kế hoạch liên kết với những nhà tổ chức sự kiện lớn, các công ty truyền thông để thiết lập mạng lưới khách hàng trong và ngoài nước sử dụng dịch vụ tổ chức hội nghị, hội thảo. Với mặt bằng sảnh hội nghị được thiết kế với công suất tối đa 800 khách đồng thời với vị trí giao thông thuận tiện ở trung tâm thành phố, CDDC tự tin có đủ năng lực tổ chức những sự kiện lớn. Ngoài ra, công ty còn cung cấp các dịch vụ khác như spa, massage, ... cho cả khách thuê phòng và khách bên ngoài khách sạn.

Kế hoạch kinh doanh vật liệu xây dựng

Thị trường bất động sản sau một thời gian gặp khó khăn đã có những chuyển động tích cực trở lại kéo theo đó là nhu cầu xây dựng và hoàn thiện công trình tăng lên. CDDC dự báo tình hình kinh doanh vật liệu xây dựng tiếp tục có triển vọng tốt trong những năm tiếp theo nhằm đáp ứng nhu cầu của thị trường. Trên cơ sở uy tín đã xây dựng được với bạn hàng lâu năm, CDDC tiếp tục tìm kiếm những hợp đồng cung cấp cho các nhà thầu lớn, phục vụ những công trình dân sinh, xây dựng cơ sở hạ tầng đường xá, trường trạm, cầu cống...;

Kế hoạch kinh doanh hoạt động tư vấn thiết kế

Đây là hoạt động mang tính thương hiệu của CDDC. Những toà nhà CDDC thiết kế hoặc tham gia thiết kế trên địa bàn Hà Nội đã tạo nên tên tuổi của công ty, giúp tên tuổi của công ty được biết đến. Bên cạnh đó hoạt động này mang lại tỷ suất lợi nhuận sau thuế/doanh thu khá cao, thường xuyên chiếm tỷ lệ từ 30-40% doanh thu nên CDDC vẫn coi đây là mảng hoạt động chiến lược của công ty. Công ty định hướng những năm tới sẽ tích cực tham gia tư vấn thiết kế cho những công trình dự án mang tính xã hội hoá, hướng tới việc tạo ra những thiết kế thân thiện với môi trường và tiện dụng cho người sử dụng

Kế hoạch thi công các công trình xây dựng

Năm 2015 vừa qua Công ty đã thực hiện nhiều hợp đồng thi công công trình cho các đối tác với giá trị lớn tạo được nhiều uy tín với khách hàng. Dự kiến trong năm 2016 và các năm tiếp theo Công ty sẽ tiếp tục thực hiện thi công các công trình xây dựng với tỷ lệ chiếm từ 20-30% doanh thu của cả Công ty

Kế hoạch tăng cường quản trị công ty

Để tăng cường kế hoạch quản trị công ty, công ty sẽ triển khai xây dựng các quy chế quản trị Công ty phù hợp với các quy định về quản trị công ty áp dụng cho công ty đại chúng và Điều lệ Công ty ban hành ngày 29/10/2012. Các quy định nhằm mục tiêu bảo vệ quyền và lợi ích hợp pháp của cổ đông, thiết lập những chuẩn mực về hành vi, đạo đức nghề nghiệp của các thành viên Hội đồng quản trị, Ban Giám đốc, Ban kiểm soát và cán bộ quản lý của công ty. Quy chế quản trị cũng là cơ sở để đánh giá việc thực hiện quản trị công ty của Công ty Cổ phần Tư vấn thiết kế và phát triển đô thị. Các nguyên tắc quản trị công ty được công ty xây dựng trong quy chế quản trị công ty bao gồm:

- Đảm bảo một cơ cấu quản trị hiệu quả;

- Đảm bảo quyền lợi của cổ đông ;
- Đối xử công bằng giữa các cổ đông;
- Đảm bảo vai trò của những người có quyền lợi liên quan đến công ty;
- Minh bạch trong hoạt động của công ty;

Hội đồng quản trị và Ban kiểm soát lãnh đạo và kiểm soát công ty có hiệu quả.

6. Các rủi ro:

1. Rủi ro về kinh tế

* Tốc độ phát triển kinh tế và các ngành liên quan

Kinh tế Việt Nam năm 2015 có nhiều điểm tích cực tạo cơ hội cho các nhà đầu tư kinh doanh phát triển sản xuất: kinh tế vĩ mô tiếp tục ổn định, lạm phát được kiểm soát tốt. Tăng trưởng đạt mức tăng khá và có dấu hiệu khả quan ở những ngành, lĩnh vực trọng yếu. Sản xuất công nghiệp tiếp tục phục hồi, nhất là công nghiệp chế biến, chế tạo. Cầu trong nước đã có chuyển biến theo hướng tích cực. Cán cân thương mại được cải thiện, trong đó xuất siêu đạt mức cao. Thị trường tiền tệ và thị trường ngoại hối ổn định.

Việt Nam tham gia ký kết Hiệp định Đối tác Thương mại xuyên Thái Bình Dương (TPP) ngày 05/10/2015 hay việc ký kết các hiệp định thương mại tự do (FTA) với các nước ASEAN thực sự đem lại những thách thức vô cùng lớn với các doanh nghiệp Việt Nam

* Hoạt động kinh doanh khách sạn

Rủi ro kinh tế đối với hoạt động kinh doanh khách sạn xảy ra khi các yếu tố kinh tế tác động đến ngành khách sạn. Hoạt động kinh doanh khách sạn cũng phụ thuộc nhiều vào tình hình kinh tế chung đặc biệt là đối với khách sạn hạng cao cấp như Công ty đang quản lý. Tuy nhiên, với tình hình kinh tế vĩ mô ngày càng ổn định và đi vào đà tăng trưởng như hiện nay, có thể nhận định rằng rủi ro về kinh tế đối với hoạt động kinh doanh khách sạn không phải là một rủi ro đáng ngại với hoạt động công ty.

2. Rủi ro về Pháp luật

Hoạt động kinh doanh của Công ty bị chi phối bởi các văn bản pháp luật do Nhà nước quy định, trong đó trọng yếu là Luật Doanh nghiệp, Luật Chứng khoán, các luật về

đất đai, bất động sản, các chính sách thuế và các văn bản pháp luật khác liên quan đến các ngành nghề hoạt động của Công ty. Do hệ thống luật của Việt Nam đang trong quá trình hoàn thiện nên sự thay đổi về chính sách luôn có thể xảy ra, thay đổi có thể theo chiều hướng thuận lợi nhưng cũng có thể tạo ra bất lợi cho hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Bên cạnh đó các văn bản dưới luật còn có sự chông chéo, điều này ít nhiều sẽ ảnh hưởng đến hoạt động của doanh nghiệp. Để hạn chế rủi ro này, Công ty có bộ phận pháp chế thường xuyên theo dõi cập nhật kịp thời, nắm bắt đường lối chính sách để từ đó có chiến lược phát triển phù hợp trong từng giai đoạn.

3. Rủi ro đặc thù của ngành

Trong lĩnh vực hoạt động truyền thống của công ty là tư vấn thiết kế, kinh doanh vật liệu xây dựng, có một số rủi ro đặc thù như:

* 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.

4. Rủi ro biến động tỷ giá, lãi suất, giá chứng khoán

✦ Tỷ giá hối đoái, lãi suất:

Sản phẩm của Công ty trong mảng tư vấn thiết kế, kinh doanh vật liệu chủ yếu có nguồn đầu vào đầu ra trong nước, nên những thay đổi về tỷ giá ít gây ra những biến động trong sản xuất kinh doanh cho Công ty. Đối với mảng hoạt động khách sạn, khi đồng Việt Nam rẻ hơn các ngoại tệ khác, khách du lịch quốc tế có xu hướng tới Việt Nam và chi tiêu nhiều hơn. Dự kiến mảng khách sạn của Công ty chủ yếu đón khách quốc tế nên việc thay đổi tỷ giá có tác động không nhiều tới hoạt động này.

Về mặt lãi suất, trong thời gian qua lãi suất cho vay của các ngân hàng có xu hướng giảm, đây là tín hiệu tích cực cho sự phục hồi của nền kinh tế. Các gói cho vay ưu đãi đối với lĩnh vực bất động sản góp phần giúp ngành này phá băng, từ đó thị trường xây dựng bất động sản bắt đầu chuyển động trở lại, tác động tích cực tới mảng kinh doanh vật liệu của công ty. Trong ngắn hạn yếu tố lãi suất chưa thực sự ảnh hưởng nhiều đến hoạt động sản xuất của Công ty do ban lãnh đạo Công ty luôn có được sự chủ động và những điều chỉnh kịp thời trong công tác điều hành. Tuy nhiên, trong dài hạn, với những biến động

khó lường, lãi suất vẫn là một yếu tố rủi ro tác động không nhỏ tới hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

Ngoài ra, khi cổ phiếu của Công ty được niêm yết trên Sở giao dịch, giá cổ phiếu của Công ty sẽ chịu ảnh hưởng rất lớn từ biến động chung của thị trường chứng khoán, biến động trên các thị trường liên quan như vàng, ngoại tệ, cũng như những thay đổi trong chính sách điều hành của các cơ quan quản lý có liên quan như Bộ Tài chính, Ủy ban Chứng khoán Nhà nước, các Sở Giao dịch... từ đó có thể ảnh hưởng đến các kế hoạch huy động vốn và ảnh hưởng đến kế hoạch sản xuất kinh doanh của Công ty.

5. Các rủi ro khác

Các rủi ro khác như thiên tai, dịch họa, v.v... là những rủi ro bất khả kháng và khó dự đoán, nếu xảy ra sẽ gây thiệt hại lớn cho tài sản, con người và tình hình hoạt động chung của Công ty.....

II. Tình hình hoạt động trong năm 2015:

1- Đánh giá chung tình hình thực hiện nhiệm vụ SXKD trong năm 2015.

Đến 31/12/2015 các kết quả chính của hoạt động của Công ty cổ phần tư vấn thiết kế như sau:

- Tổng tài sản: 280.129.335.315 đồng (so với thời điểm 31/12/2014 là 221.084.075.559 đồng) tăng 27%;
- Doanh thu bán hàng: 181.502.554.766 đồng (so với năm 2014 là: 80.597.864.729 đồng) tăng 125%;
- Lợi nhuận gộp về bán hàng và dịch vụ năm là: 52.575.673.905 đồng (so với năm 2014 là: 11.832.520.209 đồng tăng 344%);
- Chi phí quản lý doanh nghiệp là: 3.322.584.780 đồng (so với năm 2014 là: 3.271.976.835 đồng) tăng 2 %
- Lợi nhuận sau thuế là: 37.332.047.773 đồng (so với năm 2014 là: 5.895.654.174 đồng tăng 533%);

Đánh giá chung:

Kết quả kinh doanh của công ty là đáng khích lệ. Thể hiện sự chỉ đạo hiệu quả của HĐQT, cố gắng quyết tâm của Ban điều hành và CBCNV toàn công ty đã vượt khó khăn để hoàn thành nhiệm vụ.

Về hoạt động kinh doanh khách sạn đã tạo một bước tiến lớn khi triển khai thành công mảng kinh doanh khách sạn candle 287 - 301 đội cần

Về công tác kế toán:

Thực hiện tốt chế độ kế toán tài chính theo quy chuẩn hiện hành, quản lý chặt chẽ tài sản công ty không để xảy ra tình trạng thất thoát trong kế toán, chủ động linh hoạt trong công tác tài chính đảm bảo nguồn vốn đầy đủ cho sản xuất và dự trữ.

Kết quả SXKD năm 2015:

Đơn vị tính: Triệu đồng

STT	Chỉ tiêu	Năm 2013	Năm 2014	Năm 2015
1	Doanh thu	46.766.726.180	80.597.864.729	181.502.554.766
2	Giá vốn hàng bán	41.241.644.837	68.765.344.520	128.926.880.861
3	Chi phí quản lý	1.775.029.526	3.271.976.835	3.322.584.780
4	Doanh thu tài chính	151.980.125	227.254	146.396.349
5	Chi phí tài chính	-	-	336.375.000
6	Thu nhập khác	-	-	860
7	Chi phí khác	88.759.286	-	211.945.788
8	Tổng LN trước thuế	2.367.877.019	7.558.530.992	47.977.789.546
9	Lợi nhuận sau thuế	1.753.717.943	5.895.654.174	37.332.047.773

2. Tổ chức và nhân sự

Danh sách HĐQT, Ban Giám đốc, Ban Kiểm soát, Kế toán trưởng

Stt	Họ và tên	Chức vụ	SLCP năm giữ (đến thời điểm lập báo cáo)
Hội đồng quản trị			
1	Vũ Đình Nhân	Chủ tịch HĐQT kiêm GĐ	1.300.000
2	Nguyễn Thanh Tú	UV HĐQT kiêm PGĐ	350.000
3	Lưu Thị Nhung	Ủy viên HĐQT	400.000
4	Vũ Thị Mai Anh	Ủy viên HĐQT	450.000
5	Nguyễn Thái Bình	Ủy viên HĐQT	0
Ban kiểm soát			
1	Bùi Đăng Định	Trưởng Ban Kiểm	0
2	Nguyễn Thị Ước Mơ	Thành viên Ban Kiểm soát	175.000
3	Nguyễn Tuấn Anh	Thành viên Ban Kiểm soát	600.000
Ban Giám đốc			
1	Vũ Đình Nhân	Chủ tịch HĐQT kiêm GĐ	1.300.000
2	Nguyễn Thanh Tú	UV HĐQT kiêm PGĐ	350.000
Kế toán trưởng			
9	Nguyễn Minh Quang	Kế toán trưởng	350.000
	Tổng		3.625.000

Thay đổi trong ban điều hành năm 2016: Không có

Số lượng cán bộ nhân viên

Đội ngũ lãnh đạo từ Công ty đến các đơn vị trực thuộc hiện có:

TT	Chức danh, chức vụ	Số lượng	Ghi chú
1	Chủ tịch HĐQT	01	
2	Tổng giám đốc Công ty	01	
3	Phó giám đốc Công ty	01	
4	Kế toán trưởng Công ty	01	
5	Trưởng BKS	01	
6	Thành viên BKS	02	

Cán bộ công nhân viên trong Công ty năm 2015

Đơn vị tính : Người

Tiêu chí	Năm 2014
I. Phân theo trình độ học vấn	130
1. Trên đại học	10
2. Trình độ đại học	45
3. Trình độ cao đẳng, trung cấp	50
4. Công nhân kỹ thuật và lao động phổ thông	25

3. Tình hình đầu tư, tình hình thực hiện các dự án:

a) Các khoản đầu tư lớn;

Các khoản đầu tư lớn được thực hiện trong năm: Không có

b) Các công ty con, công ty liên kết:

- Công ty nắm giữ trên 50% vốn cổ phần/vốn góp của Công ty: **Không có**

- Công ty có trên 50% vốn cổ phần/vốn góp do công ty nắm giữ: Không có
- Công ty liên kết: Công ty cổ phần APX

4. Tình hình tài chính:

a) Các chỉ tiêu tài chính:

STT	Chỉ tiêu	Năm 2013	Năm 2014	Năm 2015
1	Tổng giá trị tài sản	30.732.682.805	221.084.075.559	280.129.335.315
2	Vốn chủ sở hữu	15.275.339.594	203.170.993.768	240.503.041.541
3	Doanh thu thuần	46.766.726.180	80.597.864.729	181.502.554.766
4	Giá vốn hàng bán	41.241.644.837	68.765.344.520	128.926.880.861
5	Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh	2.456.636.305	7.558.530.992	48.189.734.474
6	Lợi nhuận khác	(88.759.286)	-	-211.944.928
7	Tổng LN trước thuế	2.367.877.019	7.558.530.992	47.977.789.546
8	Lợi nhuận sau thuế	1.753.717.943	5.895.654.174	37.332.047.773
9	Tỷ lệ lợi nhuận trả cổ tức	-	-	-
10	Tỷ lệ lợi nhuận sau thuế trên vốn chủ sở hữu	12,2%	3%	16%

b. Các chỉ tiêu khác:

+ Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu

Các chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2013	Năm 2014	Năm 2015
1. Chỉ tiêu về cơ cấu vốn				
+ Hệ số Nợ/Tổng tài sản	Lần	0,50	0,08	0,14

Các chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2013	Năm 2014	Năm 2015
+ Hệ số Nợ/Vốn chủ sở hữu	Lần	1,01	0,09	0,16
2. Chỉ tiêu về khả năng thanh toán				
+ Hệ số thanh toán ngắn hạn	Lần	1,38	11,68	3,36
+ Hệ số thanh toán nhanh	Lần	0,36	0,13	0,09
3. Chỉ tiêu về năng lực hoạt động				
+ Vòng quay hàng tồn kho: <u>Giá vốn hàng bán</u>	Vòng	3,26	3,19	5,24
Hàng tồn kho bình quân				
+ Hiệu suất sử dụng toàn bộ tài sản: <u>Doanh thu thuần</u>	Lần	1,56	0,64	0,72
Tổng tài sản bình quân				
4. Chỉ tiêu về khả năng sinh lời				
+ Hệ số LNST/Doanh thu thuần	%	3,75	7,31	20,57
+ Hệ số LNST/Vốn chủ sở hữu bình quân	%	12,18	5,4	0,17
+ Hệ số LNST/Tổng tài sản bình quân	%	5,84	4,68	0,15
+ Hệ số LN từ HĐKD/Doanh thu thuần	%	5,25	9,38	26,43

5. Cơ cấu cổ đông, thay đổi vốn đầu tư của chủ sở hữu

a. Cơ cấu cổ đông:

* Cơ cấu cổ đông tại thời điểm 26/01/2016

TT	Cổ đông	Số lượng	Số cổ phần (cổ phần)	Giá trị theo mệnh giá (VND)	Tỷ lệ (%)
I.	Cổ đông trong nước	348	19.997.900	199.979.000.000	99,99%
1.	Cổ đông tổ chức	0	0	0	0
2.	Cổ đông cá nhân	348	19.997.900	199.979.000.000	99,99%
II.	Cổ đông nước ngoài	2	0	0	0
1.	Cổ đông tổ chức	0	0	0	0
2.	Cổ đông cá nhân	2	2.100	21.000.000	0.01%
TỔNG CỘNG		334	20.000.000	200.000.000.000	100%

(Nguồn: Trung tâm lưu ký chứng khoán Việt Nam)

**Danh sách cổ đông nắm giữ trên 5% vốn cổ phần tại thời điểm 29/01/2016*

TT	Tên cổ đông	Số CMND	Địa chỉ	Số cổ phần nắm giữ (cổ phần)	Tỷ lệ/VĐL (%)
1	Vũ Đình Nhân	012882907	33B Phạm Ngũ Lão, Phan Chu Trinh, Hoàn Kiếm, Hà Nội	1.300.000	6,5%

** Danh sách cổ đông sáng lập và tỉ lệ cổ phần nắm giữ tại thời điểm 26/01/2016*

TT	Tên cổ đông	Số CMND	Địa chỉ	Số cổ phần nắm giữ	Tỷ lệ/VĐL
1	Vũ Đình Nhân	012882907	33B Phạm Ngũ Lão, Phan Chu Trinh, Hoàn Kiếm, Hà Nội	1.300.000	6.5
2	Vũ Đình Nghĩa	010299730	33B Phạm Ngũ Lão, Phan Chu Trinh, Hoàn Kiếm, Hà Nội	50.000	0,25
3	Lê Hoàng Chung	011485971	33B Phạm Ngũ Lão, Phan Chu Trinh, Hoàn Kiếm, Hà Nội	500	0,003

Công ty được cấp Giấy CNĐKKD lần đầu ngày 09/10/2008, theo quy định của Luật Doanh nghiệp, tính đến thời điểm hiện tại, cổ phiếu của cổ đông sáng lập đã hết thời gian hạn chế chuyển nhượng.

- c. Tình hình thay đổi vốn đầu tư của chủ sở hữu : Không có
- d. Giao dịch cổ phiếu quỹ: Trong năm 2015, Công ty cổ phần Tư vấn thiết kế và Phát triển đô thị không tiến hành mua bán cổ phiếu quỹ.
- e. Các chứng khoán khác : Trong năm 2015, Công ty cổ phần Tư vấn thiết kế và Phát triển đô thị không tiến hành phát hành các loại chứng khoán khác.

III. Báo cáo và đánh giá của Ban Giám đốc:

1. Đánh giá kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2014:

ĐVT: đồng

ST T	Chỉ tiêu	Kế hoạch năm 2015	Thực hiện năm 2015	Tỷ lệ % so với kế hoạch	Ghi chú
1	Doanh thu	200.524.400.963	181.502.554.766	90%	
2	Lợi nhuận trước thuế	60.318.961.083	47.977.789.546	79%	

Phân tích những nhân tố ảnh hưởng tới hoạt động sản xuất kinh doanh:

- **Thuận lợi:**

- *Thị trường tiêu thụ:* Thị trường bất động sản và xây dựng sau 1 quá trình dài đã bắt đầu có dấu hiệu của sự phục hồi. Chính vì thế mà hoạt động của công ty về mảng thương mại vật liệu xây dựng và tư vấn thiết kế cũng đạt được những thành quả mới.
- *Nguồn lực sản xuất:* Đội ngũ nhân sự lâu năm giàu kinh nghiệm chính là một thuận lợi mà công ty đã xây dựng được.
- *Sự hỗ trợ từ chính quyền địa phương:*

Sự quan tâm và chỉ đạo kịp thời của các cấp lãnh đạo, ban ngành địa phương nơi triển khai hoạt động khai thác và chế biến sản phẩm của Công ty là điểm tựa và động

lực để doanh nghiệp thực hiện tốt chiến lược kinh doanh của mình, góp phần vào chiến lược phát triển kinh tế xã hội nói chung của địa phương

• **Khó khăn:**

– *Tình hình kinh tế trong và ngoài nước:*

Những năm vừa qua do chịu ảnh hưởng chung của nền kinh tế toàn cầu, và Việt Nam vừa trải qua một giai đoạn hết sức khó khăn và mới chỉ bắt đầu phục hồi dần nên vẫn còn rất nhiều những thử thách trong thời gian tới. Ngành công nghiệp xây dựng nhìn chung vẫn chưa hoàn toàn hồi phục, kéo theo đầu ra cho sản phẩm vật liệu xây dựng cũng bị thu hẹp lại trong thời gian qua.

– *Nguồn vốn đầu tư:*

Hiện tại, nguồn vốn chủ sở hữu của Công ty chưa đủ lớn để đáp ứng đầy đủ các kế hoạch, dự án đầu tư khai thác chế biến vật liệu xây dựng quy mô lớn, Công ty cần tích cực phát huy hiệu quả sản xuất kinh doanh và tìm kiếm nguồn vốn đầu tư cho kế hoạch phát triển giai đoạn tới.

Những tiến bộ Công ty đã đạt được:

Về cơ cấu tổ chức, chính sách, quản lý điều hành:

- Tiếp tục đẩy mạnh công tác giao khoán cho các Phòng ban, các đội sản xuất để nâng cao tính chủ động trong hoạt động sản xuất kinh doanh, nâng cao tinh thần trách nhiệm của cán bộ, công nhân tại các đơn vị sản xuất, nâng cao năng suất lao động
- Nâng mức thu nhập và tiếp tục cải thiện đời sống cho CBCNV Công ty tạo cho người lao động tâm lý yên tâm, gắn bó lâu dài với doanh nghiệp
- Tiếp tục tăng cường các biện pháp quản lý chặt chẽ chi phí thi công, nâng cao hiệu quả sử dụng phương tiện máy móc thiết bị để giảm chi phí sản xuất

2. Những cải tiến về cơ cấu tổ chức, chính sách, quản lý:

- ❖ Về cơ cấu tổ chức, chính sách, quản lý điều hành:

- Tiếp tục đẩy mạnh công tác giao khoán cho các Phòng ban, các đội sản xuất để nâng cao tính chủ động trong hoạt động sản xuất kinh doanh, nâng cao tinh thần trách nhiệm của cán bộ, công nhân tại các đơn vị sản xuất, nâng cao năng suất lao động.

- Nâng mức thu nhập và tiếp tục cải thiện đời sống cho CBCNV Công ty tạo cho người lao động tâm lý yên tâm, gắn bó lâu dài với doanh nghiệp

- Tiếp tục tăng cường các biện pháp quản lý chặt chẽ chi phí thi công, nâng cao hiệu quả sử dụng phương tiện máy móc thiết bị để giảm chi phí sản xuất

❖ Các biện pháp kiểm soát:

- Từng thành viên trong Ban giám đốc được phân công chỉ đạo trực tiếp các công trình thi công nhằm xử lý kịp thời những phát sinh trong quá trình hoạt động.

- Phòng Kỹ thuật kiểm tra, giám sát tiến độ thực hiện các dự án theo từng tháng, quý kịp thời tháo gỡ những khó khăn để đảm bảo tiến độ thi công Phối hợp với phòng Tài chính-kế toán để lập dự toán thi công, dự toán giao khoán, giám sát quy trình thi công, sử dụng nguyên vật liệu đầu vào, hướng dẫn lập hồ sơ kỹ thuật, nghiệm thu, thanh quyết toán công trình

- Phòng Tài chính kế toán phối hợp với Phòng Kỹ thuật lập dự toán giao khoán, kiểm soát quá trình ứng và thanh quyết toán các dự toán giao khoán, hướng dẫn tập hợp chi phí, hóa đơn chứng từ theo luật định

- Phòng tổ chức – Hành chính: giám sát quá trình tuyển dụng, quản lý, đào tạo và điều phối nhân lực theo nhu cầu sản xuất kinh doanh của toàn Công ty Thực hiện đầy đủ các chế độ chính sách đối với người lao động

5.Kế hoạch phát triển trong tương lai:

❖ Triển vọng và kế hoạch trong tương lai.

- Trong năm 2016 Công ty cố gắng phấn đấu hoàn thành kế hoạch sản xuất kinh doanh như sau:

ĐVT: triệu đồng

Chỉ tiêu	2015		2016		2017	
	Kế hoạch	% tăng giảm so với năm 2014	Kế hoạch	% tăng giảm so với năm 2016	Kế hoạch	% tăng giảm so với năm 2017
Doanh thu thuần	200.524.400.963	250,2	235.317.379.390	17,36	273.824.921.895	16,37
Lợi nhuận sau thuế	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%	

a. Giải trình của Ban Giám đốc đối với ý kiến kiểm toán: Không

IV. Đánh giá của Hội đồng quản trị về hoạt động của Công ty:

1. Đánh giá của Hội đồng quản trị về các mặt hoạt động của Công ty

Trong bối cảnh chịu sự tác động của nền kinh tế với nhiều biến đổi thất thường, Hội đồng quản trị và Ban điều hành Công ty cổ phần Tư vấn thiết kế và Phát triển đô thị đã xác định các mục tiêu, hướng đi và giải pháp nhằm chỉ đạo hoạt động SXKD Công ty cho phù hợp với điều kiện kinh tế hiện nay. Nhờ đó, hoạt động kinh doanh của Công ty đã kịp thời được phát huy, từng bước khắc phục và giải quyết những khó khăn, mang lại những thành quả, lợi nhuận nhất định cho công ty.

Các thành viên Hội đồng Quản trị trong năm qua đã tích cực hoạt động. Hội đồng quản trị đã thảo luận, thông qua các nghị quyết và ban hành các quyết định về những vấn đề thuộc thẩm quyền của Hội đồng quản trị, kịp thời đưa ra những biện pháp ứng phó với tình hình biến động của tổ chức, thị trường và định hướng hoạt động phù hợp.

Một số thành viên Hội đồng quản trị đã có những phối hợp, hỗ trợ thường xuyên công tác điều hành, các hoạt động kinh doanh liên quan đến các hoạt động kinh doanh thi công thăm bê tông nhựa nóng, khai thác khoáng sản.

Kết quả kinh doanh của công ty là đáng khích lệ. Thể hiện sự chỉ đạo hiệu quả của HĐQT, sự cố gắng quyết tâm của Ban điều hành và CBCNV toàn công ty đã vượt khó khăn để hoàn thành nhiệm vụ.

2. Đánh giá của Hội đồng quản trị về hoạt động của Ban Giám đốc công ty:

Hội đồng quản trị Công ty cổ phần Tư vấn thiết kế và Phát triển đô thị đánh giá trong năm 2015, Ban tổng giám đốc đã thực hiện đúng chức trách và quyền hạn của mình trong việc điều hành Công ty theo điều lệ quy định, ban tổng giám đốc đã cùng với cán bộ quản lý có nhiều nỗ lực thực hiện tốt kế hoạch SXKD của Công ty, mà cụ thể là hoàn thành tương đối tốt các chỉ tiêu kế hoạch năm 2015 đề ra.

3. Các kế hoạch, định hướng của Hội đồng quản trị gồm có:

Nâng cao hiệu quả chỉ đạo và quản trị của HĐQT, Ban Kiểm soát và hoạt động của Ban điều hành;

Tích cực triển khai các hoạt động bán hàng, cung ứng nguồn vật liệu xây dựng, khai thác thêm thị trường thi công thăm bê tông nhựa đang còn tiềm năng, đẩy mạnh các hoạt động tài chính khác để tăng nguồn thu, nâng cao chất lượng giảm thiểu rủi ro, tiết kiệm chi phí, nâng cao hiệu suất làm việc của cán bộ nhân viên, tăng cường kiểm tra kiểm soát nội bộ thường xuyên, quản trị rủi ro, giám sát, cảnh báo và ngăn ngừa, xử lý kịp thời trong quá trình hoạt động;

Tăng cường kiểm tra, giám sát, chỉ đạo, hoàn thiện tổ chức và hoạt động của các chi nhánh trực thuộc;

Trong năm 2015 Hội đồng quản trị Công ty quyết tâm chỉ đạo thực hiện hoàn thành kế hoạch sản xuất kinh doanh như đã nêu.

V. Quản trị công ty :

1. Hội đồng quản trị

a) Thành viên và cơ cấu của Hội đồng quản trị:

▪ Hội đồng quản trị:

S T T	Họ và tên	Chức vụ	SCMND	Địa chỉ	Số CP
1	Vũ Đình Nhân	Chủ tịch HĐQT	012882907	33B Phạm Ngũ Lão- HK-HN	1.300.000
2	Nguyễn Thanh Tú	Ủy viên HĐQT	011785747	P204B9 – Tập thể bệnh viện Bạch Mai, Đống Đa, Hà Nội	350.000
3	Lưu Thị Nhưng	Ủy viên HĐQT	001183001167	Số 29, Ngõ 61/7 Lạc Trung, Hai Bà Trưng, Hà Nội	400.000
4	Vũ Thị Mai Anh	Ủy viên HĐQT	011719105	13-H4, Trương Mai, Trương Định, HN	450.000
5	Nguyễn Thái Bình	Ủy viên HĐQT	012693468	205 A1 TT Viện Kiểm Sát. Quan Hoa, Cầu Giấy, Hà Nội	0

Các tiểu ban thuộc Hội đồng quản trị: Công ty không thành lập tiểu ban

b) Hoạt động của Hội đồng quản trị:

Các thành viên Hội đồng quản trị trong năm qua đã tích cực hoạt động. Hội đồng quản trị đã thảo luận, thông qua các Nghị quyết và ban hành các Quyết định về những vấn đề thuộc thẩm quyền của Hội đồng Quản trị, kịp thời đưa ra những biện pháp ứng phó với tình hình biến động của tổ chức, thị trường và định hướng hoạt động phù hợp. Một số thành viên Hội đồng quản trị đã có những phối hợp, hỗ trợ thường xuyên công tác điều hành, các hoạt động kinh doanh liên quan đến các hoạt động kinh doanh thi công thăm bê tông nhựa nóng, khai thác khoáng sản.

Đến cuối năm 2014 Hội đồng quản trị Công ty đã ban hành 10 Nghị quyết, kết quả giám sát cho thấy Ban giám đốc đã thực hiện đúng quyền và nhiệm vụ của mình như quy định tại điều lệ tổ chức hoạt động của Công ty cổ phần Tư vấn thiết kế và Phát triển đô thị, tuân thủ các quy định của Luật doanh nghiệp, Luật chứng khoán.

2. Các Nghị quyết/Quyết định của Hội đồng quản trị:

1	01/CDO/NQ- HĐQT/2015	31/03/2015	Thông qua kế hoạch tổ chức Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2015
2	03/2015/CDO/NQ- HĐQT/2015	16/12/2015	- Thanh lý hợp đồng kiểm toán với Công ty kiểm toán và định giá Thăng Long – T.D.K - Đồng ý lựa chọn đơn vị kiểm toán mới

3. Ban Kiểm soát

a) Thành viên và cơ cấu của Ban kiểm soát:

S T T	Họ và tên	Chức vụ	SCMND	Địa chỉ	Số CP
1	Bùi Đăng Định	Trưởng Ban kiểm soát	012729271	112 Nguyễn Thái Học, Ba Đình, TP Hà Nội	0
2	Nguyễn Thị Ước Mơ	Thành viên Ban kiểm soát	121546125	Lục Ngạn, Bắc Giang	175.000
3	Nguyễn Tuấn Anh	Thành viên Ban kiểm soát	012236054	Số 194 Đường Bưởi, Cống Vị, Ba Đình, Hà Nội	600.000

b) Hoạt động của Ban kiểm soát:

- Hoạt động của Ban kiểm soát:

+ Ban kiểm soát công ty hợp định kỳ cùng với các kỳ họp HĐQT Ban kiểm soát đã thực hiện đầy đủ nhiệm vụ và quyền hạn được quy định trong điều lệ Công ty

+ Hàng năm Ban kiểm soát có báo cáo đánh giá hoạt động sản xuất kinh doanh, tình hình tài chính, hoạt động đầu tư của Công ty, đồng thời đưa ra những kiến nghị đối với HĐQT, Đại hội cổ đông thường niên xem xét quyết định

4. Các giao dịch, thù lao và các khoản lợi ích của Hội đồng quản trị, Ban giám đốc và Ban kiểm soát

a) Lương, thưởng, thù lao, các khoản lợi ích:

Thù lao của HĐQT

T T	Thành phần- Chức vụ	Số tiền 1 tháng	Số tiền cả năm 2015
1	Thù lao Chủ tịch HĐQT	5.000.000 đ	60.000.000 đ
2	Thù lao Thành viên HĐQT(04 người)	3.000.000 đ	144.000.000 đ
3	Thù lao trưởng BKS	3.000.000 đ	36.000.000 đ
4	Thù lao thành viên BKS	2.000.000 đ	48.000.000.000
	Tổng cộng	24.000.000 đ	288.000.000 đ

b) Giao dịch cổ phiếu của cổ đông nội bộ:

ST T	Người thực hiện giao dịch	Quan hệ với cổ đông nội bộ	Nội dung giao dịch
1	Trần Thị Thùy Dương	Người có liên quan đến ông Bùi Đăng Định (trưởng BKS)	Mua đi bán lại 20.000 cổ phiếu
2	Hà Thị Lý	Người có liên quan đến ông Nguyễn Minh Quang (KTT)	Bán 200.000 cổ phiếu
3	Nguyễn Thị Hồng Thoan	Người có liên quan đến ông Nguyễn Minh Quang (KTT)	Mua thêm 724.110 cổ phiếu, bán đi 824.110 cổ phiếu
4	Nguyễn Thái Bình	Thành viên HĐQT	Mua đi bán lại 9.100 cổ phiếu

c) **Hợp đồng hoặc giao dịch với cổ đông nội bộ:** Không phát sinh

d) **Việc thực hiện các quy định về quản trị công ty:**

Các thành viên trong Ban Quản trị công ty đã nêu cao tinh thần trách nhiệm trong quá trình thực thi nhiệm vụ, đã thể hiện được tính trung thực, khách quan trong công việc.

VI. Báo cáo tài chính

1. Ý kiến kiểm toán:

Theo ý kiến của chúng tôi, báo cáo tài chính đã phản ánh trung thực và hợp lý, trên các khía cạnh trọng yếu tình hình tài chính của Công ty Cổ phần Tư vấn Thiết kế và Phát triển đô thị tại ngày 31/12/2015 cũng như kết quả hoạt động kinh doanh và tình hình lưu chuyển tiền tệ cho năm tài chính kết thúc cùng ngày, phù hợp với Chuẩn mực

kế toán, Chế độ kế toán doanh nghiệp Việt Nam và các quy định pháp lý có liên quan đến việc lập và trình bày Báo cáo tài chính..

2. *Báo cáo tài chính được kiểm toán:*

Toàn văn Báo cáo tài chính đã kiểm toán năm 2015 của Công ty được đăng tải trên Website của Công ty cổ phần Tư vấn thiết kế và Phát triển đô thị theo địa chỉ: <http://www.cddc.vn>

ĐẠI DIỆN PHÁP LUẬT
CÔNG TY CỔ PHẦN TƯ VẤN THIẾT
KẾ VÀ PHÁT TRIỂN ĐÔ THỊ



GIÁM ĐỐC
Từ Đình Nhân

