

2017

BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN



An Duong Thao Dien

NỘI DUNG

Thông tin Công ty

Thông tin tài chính cơ bản

Thông điệp của Chủ tịch HĐQT

Các danh hiệu và giải thưởng

Tầm nhìn – Sứ mệnh – Giá trị cốt lõi

GIỚI THIỆU CÔNG TY

Lịch sử hình thành và phát triển

Quá trình tăng vốn điều lệ

Ngành nghề kinh doanh

Địa bàn kinh doanh

Mô hình hoạt động của Công ty

Sơ đồ tổ chức Công ty

Công ty con và Công ty liên kết

Ban Quản trị Công ty

ĐỊNH HƯỚNG PHÁT TRIỂN

Tình hình vĩ mô kinh tế Việt Nam

Ngành bất động sản

Thị trường căn hộ và cho thuê

Phân tích S.W.O.T – An Dương Thảo Điền

Vị thế ngành của An Dương Thảo Điền

Mục tiêu chiến lược đến 2020

Các giải pháp chiến lược

Kế hoạch kinh doanh đến 2020

Kiểm soát nội bộ và quản trị rủi ro

BÁO CÁO TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG 2017

Báo cáo của Hội Đồng Quản Trị Công ty

Báo cáo của Ban Kiểm Soát

Báo cáo của Ban Giám Đốc

Báo cáo hoạt động đầu tư

BÁO CÁO QUẢN TRỊ CÔNG TY

Hoạt động của Đại hội đồng cổ đông năm 2017

Thông tin về Ban Quản trị Công ty

Cơ cấu cổ đông và thay đổi vốn đầu tư của chủ sở hữu

Hoạt động của HĐQT năm 2017

Hoạt động của BKS năm 2017

BÁO CÁO PHÁT TRIỂN BỀN VỮNG

Mối quan hệ bền vững với các bên liên quan

Trách nhiệm với môi trường

Chính sách liên quan đến người lao động

Hoạt động liên quan đến cộng đồng và địa phương

BÁO CÁO TÀI CHÍNH





THÔNG TIN CÔNG TY

Tên Công ty	Công ty cổ phần Đầu tư Thương mại Bất động sản An Dương Thảo Điền
Tên Tiếng Anh	
Tên viết tắt	Công ty Cổ phần An Dương Thảo Điền
Mã chứng khoán	HAR
Trụ sở chính	1901 (tầng 19) Mê Linh Point Tower, số 2 Ngô Đức Kế, P. Bến Nghé, Q.1, TP HCM
Vốn điều lệ	1.011.301.000.000 đồng
Điện thoại	84-(028) 6275 4816
Fax	84-(028) 3822 6826
Email	
Website	www.adtdgroup.com
Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh và mã số thuế	0305087904

Danh mục THUẬT NGỮ - VIẾT TẮT

THUẬT NGỮ / VIẾT TẮT	DIỄN GIẢI				
ADTĐ	An Dương Thảo Điền	DTT	Doanh thu thuần	TNHH MTV	Trách nhiệm hữu hạn một thành viên
BCTC	Báo cáo tài chính	EPS	Thu nhập trên mỗi cổ phần	P/B	Giá thị trường/giá trị sổ sách
BĐH	Ban điều hành	ESOP	Chương trình sở hữu cổ phiếu cho người lao động	P/E	Giá thị trường/Thu nhập trên mỗi cổ phần
BKS	Ban kiểm soát	FMCG	Ngành hàng tiêu dùng nhanh	PR	Quan hệ công chúng
BGD	Ban Giám đốc	GDP	Tổng sản phẩm quốc nội	QTKD	Quản trị kinh doanh
CAGR	Tốc độ tăng trưởng bình quân hàng năm	HAR	Mã cổ phiếu An Dương Thảo Điền	ROA	Lợi nhuận ròng/ Tổng tài sản
CBCNV	Cán bộ công nhân viên	HĐQT	Hội đồng quản trị	ROE	Lợi nhuận ròng/ Vốn chủ sở hữu
CBTT	Công bố thông tin	IR	Quan hệ nhà đầu tư	ROS	Lợi nhuận ròng/ Doanh thu thuần
ĐH	Đại học	KPI	Chỉ tiêu đánh giá năng lực nhân viên	SGDCK	Sở Giao dịch Chứng khoán
ĐHĐCĐ	Đại hội đồng cổ đông	LNST	Lợi nhuận sau thuế	UBCKNN	Ủy Ban Chứng Khoán Nhà Nước

THÔNG TIN

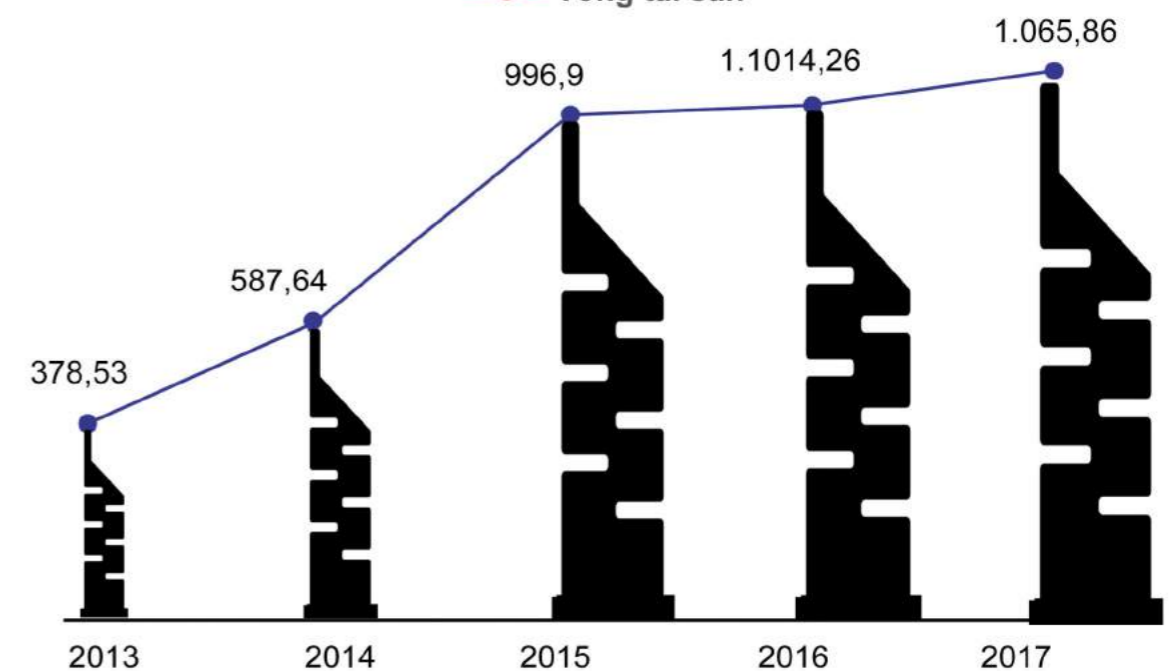
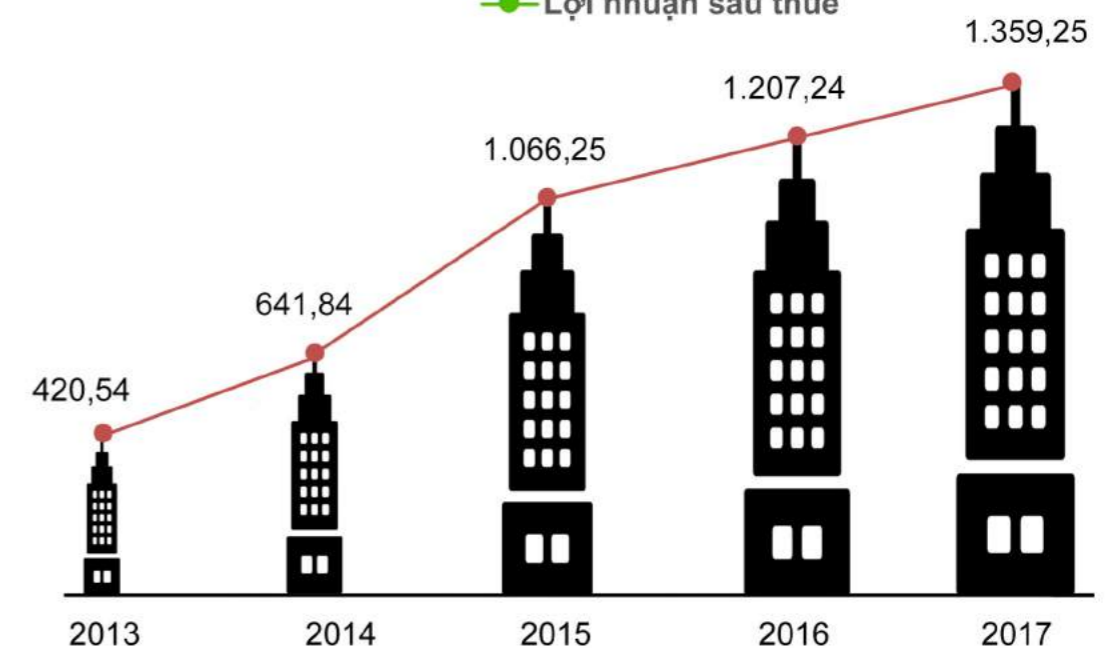
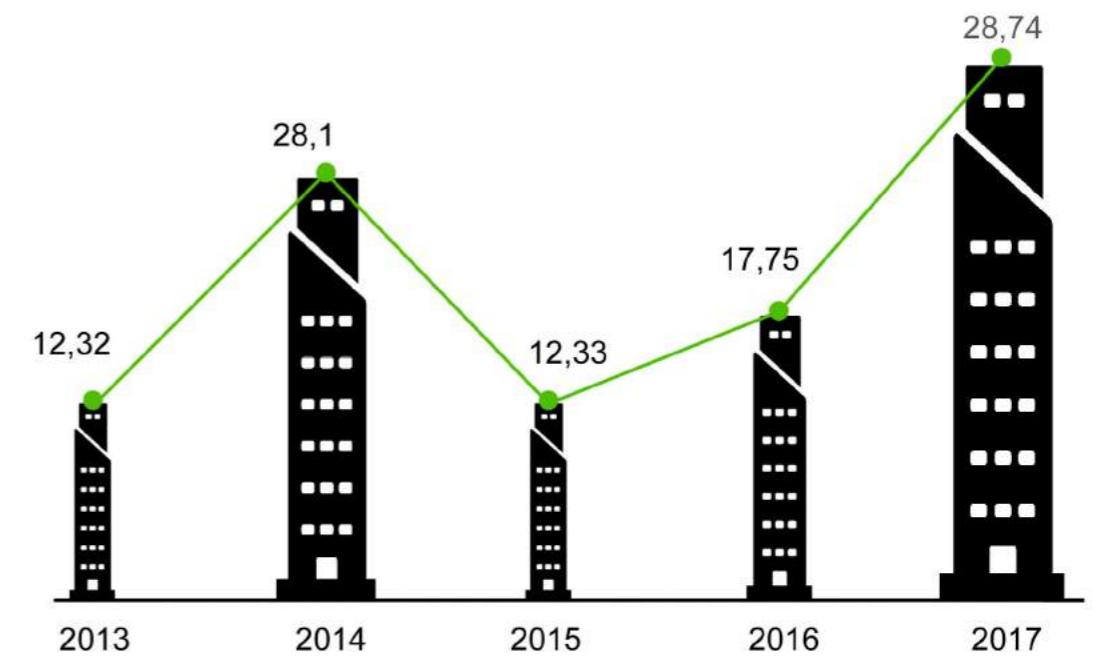
BÁO CÁO TÀI CHÍNH CƠ BẢN

KẾT QUẢ KINH DOANH	Đơn vị Tr.VNĐ	2013	2014	2015	2016	2017
Doanh thu thuần		43.751	101.806	56.928	79.438	56.936
Lãi gộp		16.430	31.921	17.352	16.184	20.489
Lợi nhuận trước thuế		8.774	25.669	20.743	22.306	36.193
Lợi nhuận sau thuế		12.318	28.053	12.335	17.751	28.744

CÂN ĐỐI KẾ TOÁN	Đơn vị Tr.VNĐ	2013	2014	2015	2016	2017
Tổng tài sản		420.543	641.844	1.066.258	1.207.246	1.359.253
Tài sản ngắn hạn		72.286	167.550	383.602	448.642	185.146
Tài sản dài hạn		348.257	474.294	682.656	758.603	1.174.107
Nợ phải trả		42.012	29.460	69.351	192.977	293.392
Vốn chủ sở hữu		378.531	587.642	996.908	1.014.268	1.065.861

LƯU CHUYỂN TIỀN TỆ	Đơn vị Tr.VNĐ	2013	2014	2015	2016	2017
Tiền thuần từ hoạt động kinh doanh		33.036	(41.445)	(7.733)	33.087	(41.971)
Tiền thuần từ hoạt động đầu tư		10.385	(109.266)	(397.324)	112.421	(16.140)
Tiền thuần từ hoạt động tài chính		(42.439)	156.732	438.283	121.659	(25.471)
Lưu chuyển tiền thuần trong kỳ		984	6.021	33.224	42.326	(83.582)
Tiền và tương đương tiền đầu kỳ		4.693	5.677	10.677	43.903	108.233
Tiền và tương đương tiền cuối kỳ		5.677	11.698	43.902	86.229	24.650

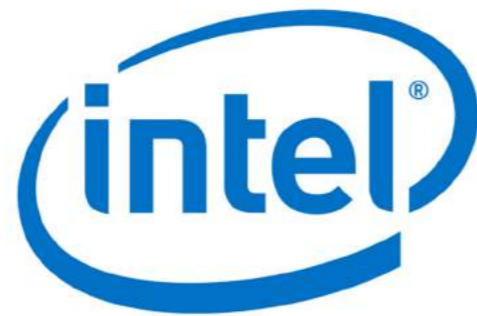
CHỈ SỐ TÀI CHÍNH CƠ BẢN	Đơn vị %	2013	2014	2015	2016	2017
ROS		28,15	27,56	21,67	22,35	50,48
ROA		2,93	4,37	1,16	1,47	2,11
ROE		3,25	4,77	1,24	1,75	2,69



Đơn vị : tỷ đồng

—●— Vốn chủ sở hữu

CÁC KHÁCH HÀNG CỦA CÔNG TY



BOSCH

Invented for life



CÁC ĐỐI TÁC CỦA CÔNG TY



THÔNG ĐIỆP CỦA CHỦ TỊCH HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ



Chủ tịch HĐQT
NGUYỄN GIA BẢO

Kính thưa quý cổ đông, quý đối tác, khách hàng và cán bộ công nhân viên của An Dương Thảo Điền

Năm 2017 nhìn chung là một năm thuận lợi và nhiều thành công đối với thị trường Bất động sản nói chung và An Dương Thảo Điền nói riêng. Một năm 2017 để lại nhiều ấn tượng, đánh dấu bước ngoặt cũng như những thay đổi to lớn của Công ty.

Khởi đầu năm 2017, Công ty và HĐQT phải đối mặt với nhiều khó khăn và thử thách với dấu hỏi lớn về câu chuyện tăng trưởng và chiến lược phát triển trong tương lai. Với những cơ hội của nền kinh tế mà HĐQT nhận diện ra khiến cho áp lực này càng lớn hơn về việc An Dương Thảo Điền phải làm gì để nắm bắt thời cơ này. Từ những trăn trở, suy tính và không ít ý tưởng táo bạo đã đưa đến một quyết định: cần phải tạo sự đột phá.

Liên tiếp trong 6 tháng cuối năm 2017, An Dương Thảo Điền đã tiến hành liên tiếp nhiều thương vụ đột phá, sáp nhập lần lượt 3 công ty con là CTCP Khu du lịch Đảo San Hô, CTCP Cơ Khí Ngân Hàng và CTCP Sản xuất & Thương mại Phương Đông. Đây là bước đi đầu tiên trong chiến lược xoay trục sang phát triển Bất động sản thương mại của Công ty theo định hướng mới của HĐQT. Nhờ đó, quỹ đất dự trữ của Công ty đã tăng gấp đôi so với trước sáp nhập. Ngoài quỹ đất, Công ty còn tiếp nhận thêm 2 ngành nghề kinh doanh mới độc đáo và nhiều tiềm năng.

www.adtdgroup.com

Bước đi đột phá của HĐQT không chỉ gây tiếng vang trên thị trường mà còn cho thấy vị thế và tiềm lực mạnh mẽ của Công ty. Những kết quả đạt được sau sáp nhập cũng làm quý cổ đông phấn khởi và HĐQT đặt thêm niềm tin vào quyết định này.

Trong năm 2017, lợi nhuận sau thuế của doanh nghiệp tăng trưởng 61,9% so với năm 2016, vượt 9% chỉ tiêu đề ra của HĐQT và vượt 53% so với chỉ tiêu phê duyệt của ĐHCĐ. Đây là một kết quả đáng vui mừng, đánh dấu cho sự tăng trưởng mạnh mẽ và phát triển trong tương lai của An Dương Thảo Điền. Trong năm qua, Công ty mẹ cũng nỗ lực đưa thêm sản phẩm mới ra thị trường, các dự án riêng và dự án liên kết với đối tác đảm bảo cho An Dương Thảo Điền giữ được tốc độ tăng trưởng mạnh mẽ trong giai đoạn sắp tới.

Gác lại niềm vui của năm 2017, HĐQT nhận định năm 2018 mặc dù vẫn có những khó khăn phải đối mặt nhưng cũng không thiếu cơ hội để An Dương Thảo Điền có thể tiếp tục bứt phá. HĐQT dự báo nền kinh tế vẫn sẽ tăng trưởng cao xấp xỉ 7% trong giai đoạn 2018 – 2020, kèm theo đó thị trường BĐS cũng được dự báo tiếp tục khởi sắc.

Vì vậy, năm 2018, HĐQT đặt ra chỉ tiêu tăng trưởng cao đối với Ban Giám đốc và toàn công ty. Có nhiều lợi thế để HĐQT tin tưởng rằng công ty sẽ đạt được các mục tiêu đó.

Với những dự định còn đang dang dở của năm 2017 sẽ được HĐQT xúc tiến và đưa vào thực tế. Trong năm 2018, Công ty mong muốn khôi phục lại thương hiệu trăm năm Xà bông Cô Ba, niềm tự hào một thời của người Việt, liên kết với đối tác để cho ra dự án thương mại mới, khởi công khách sạn 4 sao thương hiệu quốc tế đầu tiên của Công ty...và còn rất nhiều dự định khác mà HĐQT đang ấp ủ. An Dương Thảo Điền đã có một bước khởi đầu tốt nhưng chúng ta không được phép tự mãn và dừng lại lâu, trong cuộc đua trên thị trường thì đứng yên đồng nghĩa với chúng ta đang tụt hậu.

Trong thông điệp đầu năm 2018, HĐQT cũng muốn gửi lời tri ân chân thành đến Quý cổ đông, nhà đầu tư đã đồng hành cùng Công ty qua những giai đoạn khó khăn nhất. Cảm ơn sự cộng tác bước đầu đã thành công của quý đối tác, cảm ơn quý khách hàng đã tin tưởng và trao cơ hội cho An Dương Thảo Điền được phục vụ. HĐQT tin rằng trong năm 2018 và những năm tiếp theo, Công ty có thể làm tốt hơn nữa, xây dựng An Dương Thảo Điền vững mạnh, mang lại thắng lợi, thành công cho quý cổ đông, đối tác và khách hàng.

TẦM NHÌN – SỨ MỆNH GIÁ TRỊ CỐT LÕI

TẦM NHÌN

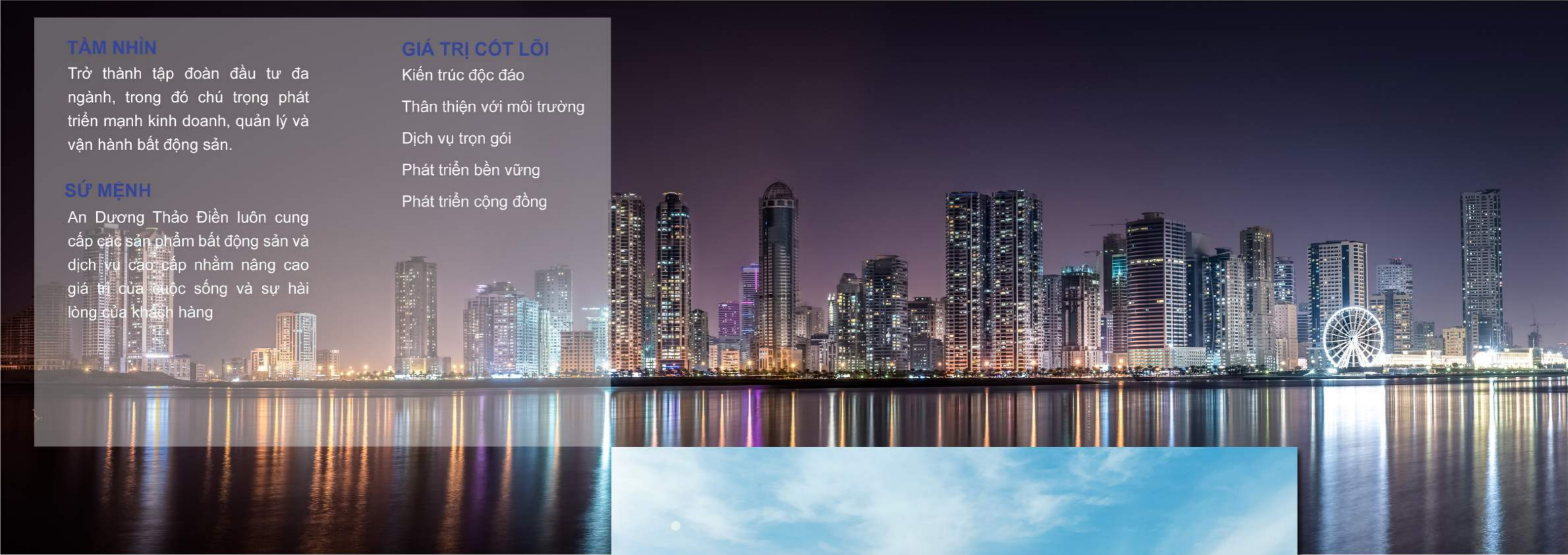
Trở thành tập đoàn đầu tư đa ngành, trong đó chú trọng phát triển mạnh kinh doanh, quản lý và vận hành bất động sản.

SỨ MỆNH

An Dương Thảo Điền luôn cung cấp các sản phẩm bất động sản và dịch vụ cao cấp nhằm nâng cao giá trị của cuộc sống và sự hài lòng của khách hàng

GIÁ TRỊ CỐT LÕI

Kiến trúc độc đáo
Thân thiện với môi trường
Dịch vụ trọn gói
Phát triển bền vững
Phát triển cộng đồng





An Duong Thao Dien

GIỚI THIỆU CÔNG TY

- Lịch sử hình thành và phát triển
- Quá trình tăng vốn điều lệ
- Ngành nghề kinh doanh
- Địa bàn kinh doanh
- Mô hình hoạt động của Công ty
- Sơ đồ tổ chức Công ty
- Công ty con và Công ty liên kết
- Ban Quản trị Công ty



LỊCH SỬ HÌNH THÀNH VÀ PHÁT TRIỂN

2007



CTCP Đầu tư Thương mại Bất động sản An Dương Thảo Điền được thành lập dưới hình thức là Công ty Cổ phần vào năm 2007 theo Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số: 4103007249 do Sở kế hoạch & Đầu tư TPHCM cấp ngày 10/07/2007 với vốn điều lệ 32 tỷ đồng.

2010



Năm 2010, Công ty tăng vốn điều lệ từ 32 tỷ đồng lên 100 tỷ đồng, công ty không ngừng gia tăng thêm các quỹ đất sạch, phát triển các dự án có tính khả thi và mang lại dòng tiền ổn định, hướng tới 1 doanh nghiệp phát triển BĐS chuyên nghiệp, đi đầu trong lĩnh vực dịch vụ, cho thuê, quản lý BĐS....

Bắt đầu đưa dự án Midpoint Villas vào hoạt động; mở rộng thêm quỹ đất để lập dự án xây dựng khu căn hộ cao cấp Midpoint Court (nay đã đổi tên thành Glenwood Residences)

2013



Năm 2013 Công ty niêm yết cổ phiếu trên Sở Giao dịch chứng khoán TPHCM, tăng vốn điều lệ từ 350 tỷ đồng lên 364 tỷ đồng do công ty thực hiện chi trả cổ tức bằng cổ phiếu.

Xây dựng khu căn hộ cao cấp Glenwood Suites, góp vốn thành lập CTCP Cơ khí và khoáng sản Bình Định và CTCP Đầu tư và Thương mại Ascentro. Thoái vốn khỏi CTCP Đào tạo và Kinh doanh BĐS Âu Lạc

2016



Năm 2016 Công ty lần đầu ký biên bản hợp tác chiến lược với đối tác Fraser Centrepoint Limited (FCL) đánh dấu bước phát triển vượt bậc của ADTĐ. ADTĐ và các đối tác bán 70% công ty GHOME cho FCL, chính thức thành lập liên doanh với đối tác đến từ Singapore. Vốn điều lệ công ty đạt 967.765.350.000 đồng.

2017



Năm 2017 ĐHĐCĐ Công ty quyết định thay đổi hoạt động kinh doanh cốt lõi từ phát triển và quản lý BĐS sang phát triển BĐS thương mại.

Giữa năm 2017 Công ty thực hiện liên tiếp các thương vụ thu mua lớn để phục vụ chiến lược mới gồm Nha Trang Coral Beach Resort, CTCP Cơ Khí Ngân Hàng, CTCP SX & TM Phương Đông...

Cất nóc Aurora Hotel cuối quý 3/2017.

Cuối năm 2017 Công ty giới thiệu dự án liên doanh đầu tiên với đối tác chiến lược Frasers Centrepoint Limited : Q2-Thảo Điền .

2018



Đầu năm 2018 Công ty cơ bản hoàn thiện cơ chế quản lý theo mô hình holding, thực hiện xong thủ tục đầu tư để triển khai chuỗi khách sạn tiêu chuẩn 4 sao quốc tế, trung tâm thương mại và căn hộ cao cấp...

Đánh giá và phục hồi Xà bông Cô Ba do ADTĐ sở hữu, gia nhập thị trường FMCG.

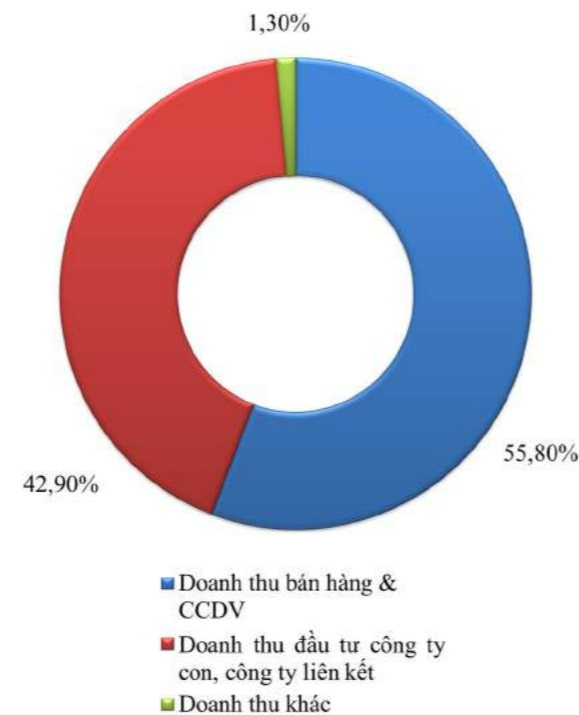
NGÀNH NGHỀ KINH DOANH

Ngành nghề kinh doanh

Hoạt động kinh doanh chủ yếu và truyền thống của công ty là phát triển BĐS, quản lý và kinh doanh BĐS lưu trú, phát triển BĐS thương mại, dịch vụ. Mảng hoạt động này hiện tại vẫn chiếm tỷ trọng doanh thu và lợi nhuận lớn nhất cho Công ty.

Kinh doanh BĐS đầu tư và xây dựng công trình không phát sinh thường xuyên và chiếm tỷ trọng doanh thu tương đối nhỏ.

Nửa cuối năm 2017 Công ty chuyển sang mô hình holding sau khi sáp nhập các công ty con có đa ngành nghề bao gồm : xây dựng kho bãi và sản xuất kết sắt, xe chở tiền, cho thuê BĐS, sản xuất – kinh doanh chất tẩy rửa, hóa chất, kinh doanh trung tâm thương mại...



Cơ cấu doanh thu

Doanh thu từ hoạt động quản lý và kinh doanh BĐS vẫn chiếm tỷ trọng lớn nhất trong tổng doanh thu năm vừa qua của An Dương Thảo Điền. Tuy nhiên, tỷ trọng của thu nhập từ công ty con và công ty liên kết đã chiếm đáng kể trong tổng thu nhập của Công ty và có xu hướng tăng mạnh.

Mặc dù tỷ trọng doanh thu từ công ty con, công ty liên kết chiếm tỷ trọng thấp hơn nhưng lợi nhuận gộp đem lại từ mảng này lại lớn hơn mảng kinh doanh truyền thống. Vì vậy, có thể thấy được các công ty con và công ty liên kết đang kinh doanh hiệu quả và biên lợi nhuận tốt hơn hẳn công ty mẹ.

Hạng mục	2016	2017
Doanh thu bán hàng & cung cấp dịch vụ	79.438	56.936
Doanh thu tài chính	17.503	41.185
Doanh thu khác	3.725	8,8

Đơn vị : triệu đồng

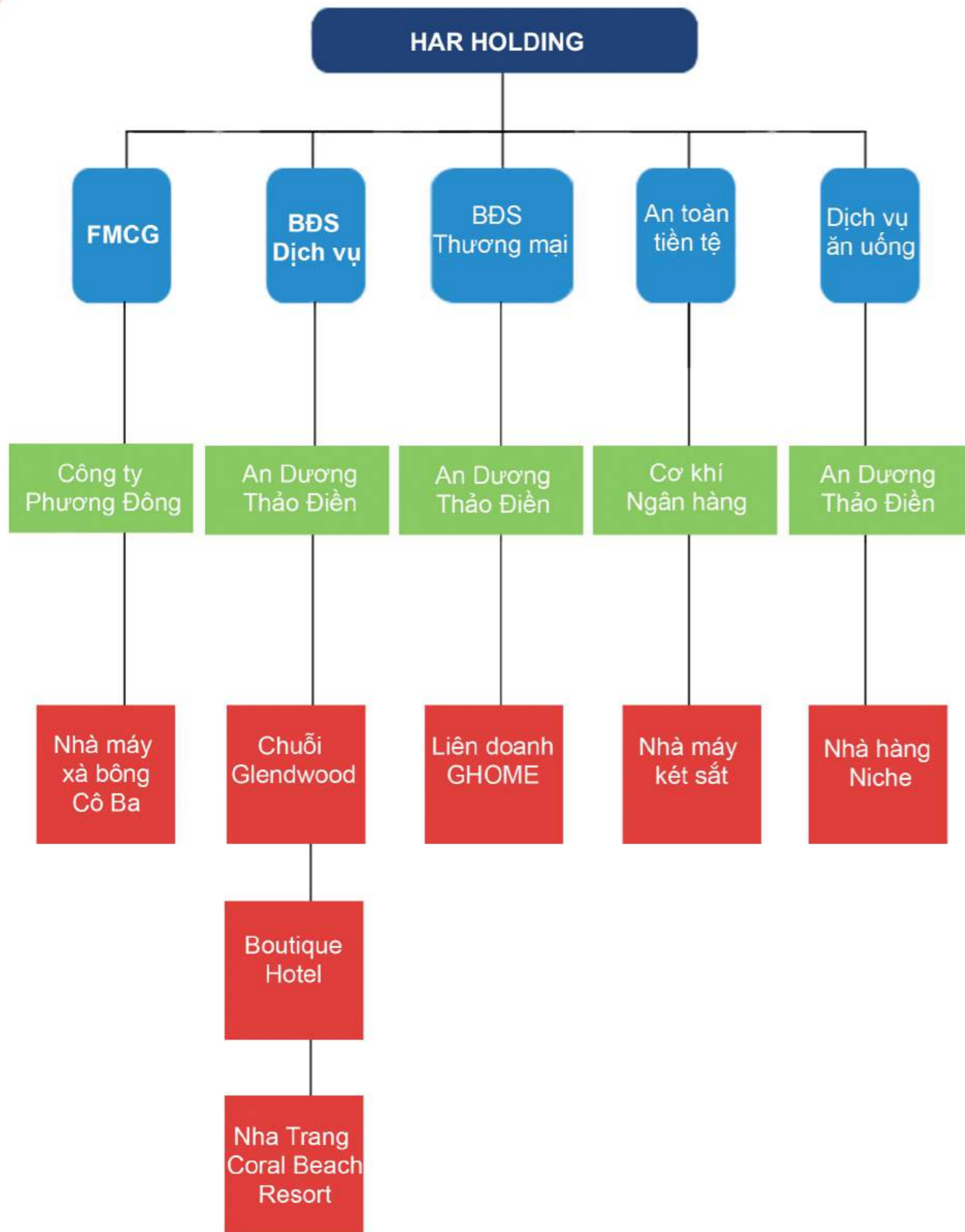


Địa điểm kinh doanh

Chủ yếu tại địa bàn Tp.Hồ Chí Minh



MÔ HÌNH HOẠT ĐỘNG CÔNG TY



Công ty hoạt động theo mô hình công ty mẹ - con, hiện tại công ty có 3 công ty con và 1 công ty liên kết

Công ty định hướng phát triển theo mô hình holding có đa ngành nghề, hoạt động cốt lõi của công ty mẹ An Dương Thảo Điền vẫn là phát triển BĐS, quản lý và kinh doanh BĐS, dịch vụ ăn uống. Hiện tại tỷ trọng doanh thu phần lớn vẫn đến từ hoạt động kinh doanh truyền thống của công ty mẹ, chiếm 55% tổng doanh thu năm 2017.

Công ty con TNHH MTV đầu tư G-Invest (sở hữu 100%) phát triển quỹ đất và tìm kiếm các cơ hội đầu tư.

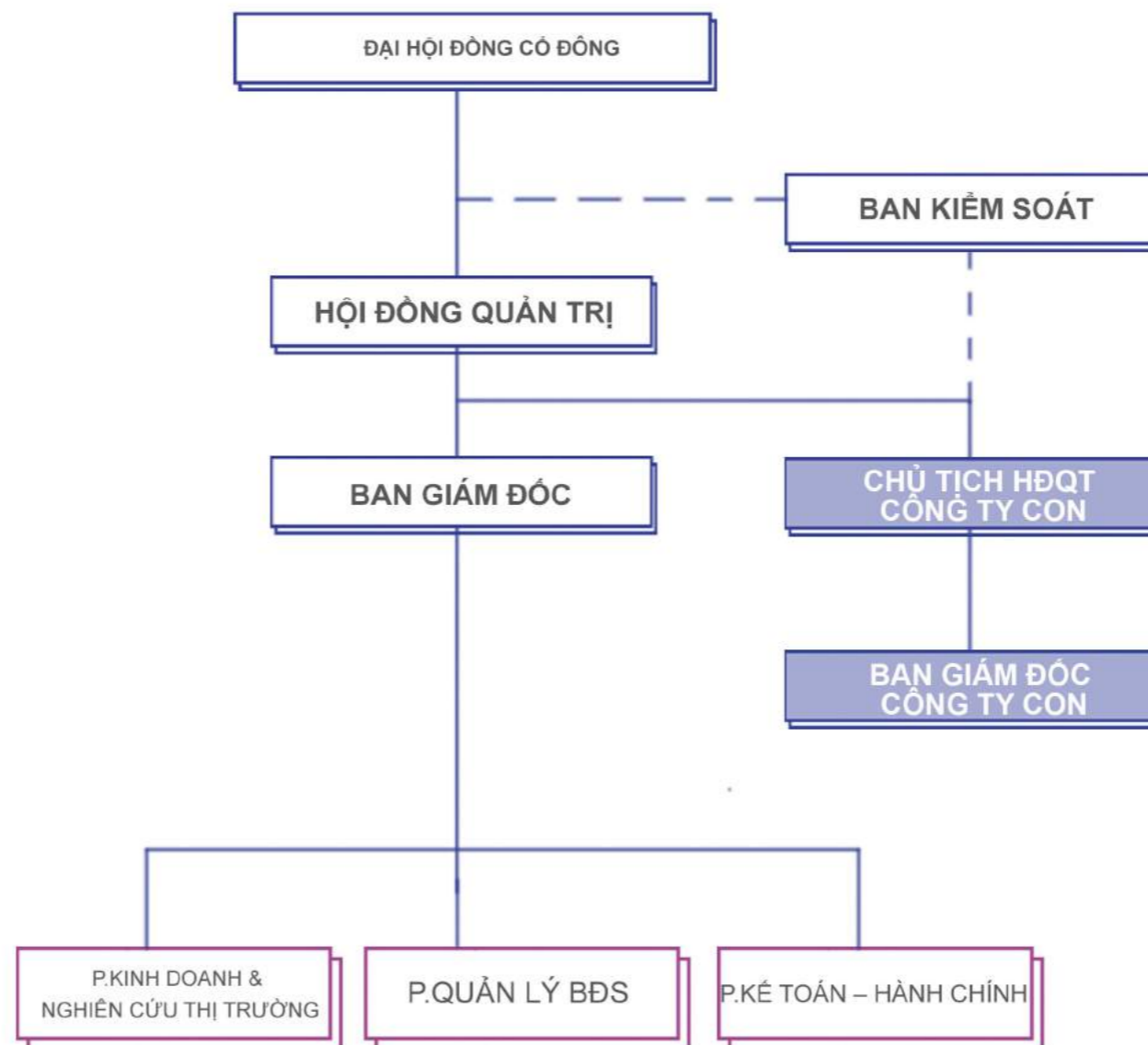
Mảng FMCG thuộc công ty CP SX & TM Phương Đông là công ty liên kết của công ty (sở hữu 35% ,quyền mua 20%) kinh doanh mảng chất tẩy rửa và cho thuê BĐS, trung tâm thương mại. Công ty Phương Đông hiện đang sở hữu thương hiệu Xà bông Cô Ba nổi tiếng, Công ty định hướng đây là mảng kinh doanh tiềm năng trong tương lai, có biên lợi nhuận cao và dễ dàng khôi phục sản xuất cũng như gia nhập thị trường nhờ thương hiệu có chất lượng và lịch sử lâu đời.

Công ty CP Cơ Khí Ngân Hàng (sở hữu 51%) kinh doanh mảng an toàn tiền tệ, cho thuê BĐS. Hoạt động đặc thù của CTCP Cơ khí Ngân Hàng giúp công ty phát triển ổn định do hầu như không có đối thủ cạnh tranh, định hướng tương lai sẽ mở rộng các dịch vụ an ninh – an toàn tiền tệ khác nhiều tiềm năng hơn.

Công ty con CTCP Khu du lịch Đảo San Hô (sở hữu 99%) kinh doanh dịch vụ du lịch và kinh doanh BĐS du lịch, dịch vụ lưu trú.

* Sản phẩm Kết sắt NH – 700 của Công ty chống cháy, theo tiêu chuẩn của NHNN





CÔNG TY CON VÀ CÔNG TY LIÊN KẾT



Tên công ty	Công ty TNHH MTV Đầu tư G Invest
Lĩnh vực hoạt động	Kinh doanh bất động sản. Cho thuê BDS
Trụ sở	P1901 (Tầng 19) Mễ Linh Point Tower, 02 Ngô Đức Kế, P.Bến Nghé, Q.1, Tp.HCM
Tỷ lệ sở hữu	100%

**PHƯƠNG ĐÔNG
CTCP SX&TM**

Tên công ty	CTCP Sản xuất và Thương mại Phương Đông
Lĩnh vực hoạt động	Sản xuất, kinh doanh chất tẩy rửa
Trụ sở	40 Kim Biên, Phường 13, Q. 5, Tp.HCM
Tỷ lệ sở hữu	30,88%



Tên công ty	CTCP Cơ Khí Ngân Hàng
Lĩnh vực hoạt động	Xây dựng kho bạc, sản xuất kết sắt, xe chở tiền
Trụ sở	07 Phạm Văn Hai, P.1, Q.Tân Bình, Tp.HCM
Tỷ lệ sở hữu	51%

**ĐẢO
SAN HỒ**

Tên công ty	CTCP Khu Du Lịch Đảo San Hồ
Lĩnh vực hoạt động	Resort, dịch vụ du lịch, ăn uống, giải trí
Trụ sở	Ninh Vân, Thị xã Ninh Hòa, Khánh Hòa
Tỷ lệ sở hữu	99%

GIỚI THIỆU HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ



Ông **NGUYỄN GIA BẢO**
Chủ tịch HĐQT

Năm sinh : 1969

Trình độ chuyên môn :

- Cử nhân Trường Đại Học Năng Lượng Moscow – Liên Bang Nga
- Tiến sĩ Trường Đại Học Năng Lượng Moscow – Liên Bang Nga

Quá trình công tác :

Từ 07/2007 đến 08/2012 : Chủ tịch HĐQT Công ty CP An Dương Thảo Điền

Từ 09/2012 đến 06/2017 : Phó chủ tịch HĐQT Công ty CP An Dương Thảo Điền

Từ 06/2017 đến nay : Chủ tịch HĐQT Công ty CP An Dương Thảo Điền

Tổng số CP nắm giữ : 12.165.684 cổ phần, chiếm 12,03% vốn điều lệ

- Đại diện sở hữu : 0 cổ phần

- Cá nhân sở hữu : 12.165.684 cổ phần, chiếm 12,03% vốn điều lệ



Ông **NGUYỄN NHÂN BẢO**
P. Chủ tịch HĐQT

Năm sinh : 1972

Trình độ chuyên môn :

- Cử nhân Trường Đại Học Kỹ Thuật Budapest – Hungary
- Thạc sĩ Quản trị Kinh doanh tại Viện tiền tệ - Trường Đại Học BME - Hungary

Quá trình công tác :

Từ 01/2000 đến 10/2006 : công tác tại Công ty Liên Doanh Intigra Pacific

Từ 10/2005 đến 07/2007 : công tác tại Công ty CP Phát Triển Hạ Tầng Công Nghệ BSI

Từ 07/2007 đến 08/2012 : công tác tại Công ty CP An Dương Thảo Điền

với các chức vụ sau : Thành viên HĐQT kiêm Giám Đốc.

Từ 09/2012 đến 06/2017 : Công tác tại Công ty CP An Dương Thảo Điền

với các chức vụ sau : Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám Đốc.

Từ 06/2017 đến nay : Công tác tại Công ty CP An Dương Thảo Điền

với các chức vụ sau : Phó Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám Đốc.

Tổng số CP nắm giữ : 5.866.046 cổ phần, chiếm 5,80% vốn điều lệ

- Đại diện sở hữu : 0 cổ phần

- Cá nhân sở hữu : 5.866.046 cổ phần, chiếm 5,80% vốn điều lệ



Ông **NGUYỄN HẢI THANH BÌNH**
Thành viên HĐQT

Năm sinh : 1984

Trình độ chuyên môn :

- Cử nhân ngành Thương mại
- Thạc sĩ khoa học Quản lý Dự án

Quá trình công tác :

Từ 08/2004 đến 01/2005 : công tác tại Công ty TNHH Colgate – Palmolive Việt Nam

Từ 05/2006 đến 12/2007 : công tác tại Công ty Mindshare Việt Nam

Từ 01/2008 đến 05/2008 : công tác tại Công ty cổ phần Bất động sản Westernland

Từ 06/2008 đến 12/2009 : công tác tại Phòng phát triển kinh doanh quỹ đầu tư Việt nam Emerging Capital (Úc)

Từ 03/2011 đến 04/2012 : công tác tại Công ty đầu tư Tài chính Nhà nước Thành phố Hồ Chí Minh

Từ 04/2012 đến nay : công tác tại Công ty cổ phần đầu tư HFIC

Từ 09/2012 đến nay : Thành viên HĐQT Công ty An Dương Thảo Điền

Tổng số CP nắm giữ : 0 cổ phần



Ông LÊ HÒ ÁNH
Thành viên HĐQT

Năm sinh : 1971

Trình độ chuyên môn :

- Kỹ Sư Vô Tuyến Điện Hàng Hải
- Kỹ Sư hệ thống thông tin quản lý tại Trường Đại Học Bách Khoa Hà Nội

Quá trình công tác :

Từ 01/1994 đến 12/2007 : công tác tại Trung Tâm Dịch Vụ Kỹ Thuật Quản Lý Bay – Chi nhánh phía Nam
Từ 01/2006 đến 02/2009 : Công tác bán thời gian tại Công ty Colenco Power Engineering LTD
Từ 01/2007 đến 03/2009 : Công tác tại Công ty Cổ phần Giải Pháp Tích Hợp Vi Tính Viễn Thông Việt Nam (IeSVN Co.)
Từ 04/2009 đến 04/2011 : công tác tại Công ty TNHH Dịch vụ Công Nghệ thông tin Việt Nam Prism
Từ 04/2011 đến nay : công tác tại Công ty cổ phần Giải Pháp CNTT Cốt Lõi (iCore Solution JSC Co.)

Tổng số CP nắm giữ : 0 cổ phần



Ông BÙI ĐỨC NHÂN
Thành viên HĐQT

Năm sinh : 1983

Trình độ chuyên môn :

Thạc sĩ Quản Trị Kinh Doanh (MBA) – Trường Kinh Doanh Audencia – Pháp

Quá trình công tác :

Từ 02/2006 đến 07/2007 : công tác tại Công ty Tin Học Thiên Nam
Từ 08/2007 đến 08/2011 : công tác tại Công ty CP Phát Triển Hạ Tầng Công Nghệ BSI
Từ 09/2011 đến 08/2013 : công tác tại Công ty CP Customer Smile
Từ 09/2013 đến 09/2014 : tham gia khóa đào tạo chương trình thạc sĩ quản trị kinh doanh tại trường kinh doanh Audencia – Pháp
Từ 12/2014 đến 3/2015 : công ty TNHH SX Nước giải khát Mercury
Từ 3/2015 đến 10/2017: công tác tại Công ty CP Đầu tư Thế giới Di động
Từ 10/2017 đến nay: công tác tại Công ty TNHH Điện máy Aqua Việt Nam

Tổng số CP nắm giữ :: 0 cổ phần

GIỚI THIỆU BAN KIỂM SOÁT



Ông **NGUYỄN CÔNG DANH**
Trưởng BKS

Năm sinh : 1971

Trình độ chuyên môn :

Thạc sĩ khoa học

Quá trình công tác :

Từ 09/1995 đến 07/1997 : cộng tác viên PTN Cơ Học ứng dụng ĐHBK Tp.HCM

Từ 08/1997 đến 02/2000 : cộng tác viên Viện May & Dụng Cụ Công Nghiệp IMI Hà Nội

Từ 04/2000 đến 06/2003 : công tác tại Công ty Cao Su Thống Nhất

Từ 06/2003 đến 06/2006 : công tác tại Công ty CP Đầu Tư & Phát Triển Công Nghiệp Mỹ Việt

Từ 08/2006 đến 06/2008 : Nghiên cứu sinh tại trường Đại học Massachusetts, Hoa Kỳ

Từ 09/2008 đến 03/2010 : công tác tại Xí nghiệp Cơ Điện CNS, TCT Công Nghiệp Sài Gòn

Từ 06/2010 đến nay : công tác tại CTCP Tư Vấn và Đầu Tư Mạo Hiểm

Từ 09/2012 đến 06/2017 : Thành viên BKS CTCP An Dương Thảo Điền

Từ 06/2017 đến nay : Trưởng BKS Công ty CP An Dương Thảo Điền

Tổng số CP nắm giữ : 0 cổ phần



Bà **KHÁU THỊ XUÂN ANH**
Thành viên BKS

Năm sinh : 1978

Trình độ chuyên môn :

Cao đẳng kế toán

Quá trình công tác :

Từ 03/2002 đến 08/2012 : công tác tại Công ty CP Đầu Tư & Thương Mại Long Bảo

Từ 09/2012 đến 06/2017 : Trưởng ban kiểm soát Công ty CP An Dương Thảo Điền

Từ 06/2017 đến nay : Thành viên BKS Công ty CP An Dương Thảo Điền

Tổng số CP nắm giữ : 5.558 cổ phần, chiếm 0,01% vốn điều lệ



Bà **TRƯƠNG THỊ NGỌC YẾN**
Thành viên BKS

Năm sinh : 1986

Trình độ chuyên môn :

Cử nhân kinh tế

Quá trình công tác :

Từ 04/2011 đến 09/2012 : nhân viên kế toán tại CTCP An Dương Thảo Điền

Từ 07/2012 đến 08/2014 : thành viên BKS CTCP An Dương Thảo Điền

Từ 08/2004 đến 06/2015 : nhân viên kế toán tại CTCP An Dương Thảo Điền

Từ 06/2015 đến nay : thành viên BKS CTCP An Dương Thảo Điền

Tổng số CP nắm giữ : 554 cổ phần chiếm 0,00% vốn điều lệ

GIỚI THIỆU BAN GIÁM ĐỐC



Ông NGUYỄN NHÂN BẢO
Tổng Giám Đốc

Năm sinh : 1972

Trình độ chuyên môn :

- Cử nhân Trường Đại Học Kỹ Thuật Budapest – Hungary
- Thạc sĩ Quản trị Kinh doanh tại Viện tiền tệ - Trường Đại Học BME - Hungary

Quá trình công tác :

- Từ 01/2000 đến 10/2006 : công tác tại Công ty Liên Doanh Intigra Pacific
- Từ 10/2005 đến 07/2007 : công tác tại Công ty CP Phát Triển Hạ Tầng Công Nghệ BSI
- Từ 07/2007 đến 08/2012 : công tác tại Công ty CP An Dương Thảo Điền với các chức vụ sau : Thành viên HĐQT kiêm Giám Đốc.
- Từ 09/2012 đến 06/2017 : Công tác tại Công ty CP An Dương Thảo Điền với các chức vụ sau : Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám Đốc.
- Từ 06/2017 đến nay : Công tác tại Công ty CP An Dương Thảo Điền với các chức vụ sau : Phó Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám Đốc.

Tổng số CP nắm giữ : 5.866.046 cổ phần, chiếm 5,80% vốn điều lệ

- Đại diện sở hữu : 0 cổ phần

- Cá nhân sở hữu : 5.866.046 cổ phần, chiếm 5,80% vốn điều lệ



Bà CAO THỊ BÍCH LOAN
Kế toán Trưởng

Năm sinh : 1978

Trình độ chuyên môn :

- Cử nhân ngành Quản trị Kinh doanh – Đại học Thương Mại Hà Nội

Quá trình công tác :

- Từ 01/2003 đến 07/2008 : công tác tại Tạp chí Công Nghiệp – Bộ Công Thương (VPĐD phía Nam)
- Từ 08/2008 đến 07/2013 : công tác tại Công ty TNHH Dịch Vụ Thẻ Quốc Tế
- Từ 08/2013 đến nay : Kế toán Trưởng CTCP An Dương Thảo Điền

Tổng số CP nắm giữ : 0 cổ phần

ĐỊNH HƯỚNG PHÁT TRIỂN

Tình hình kinh tế vĩ mô Việt Nam

Tổng quát về tiềm năng thị trường BĐS Việt Nam

Hành lang pháp lý và chính sách phát triển

Thị trường và khách hàng tiềm năng

Phân tích S.W.O.T HAR

Định vị - mục tiêu chiến lược

Giải pháp



VĨ MÔ KINH TẾ VIỆT NAM

Năm 2017 đánh dấu bước tăng trưởng mạnh mẽ của kinh tế Việt Nam và cho nhiều tín hiệu kì vọng về một giai đoạn tăng trưởng bền vững.



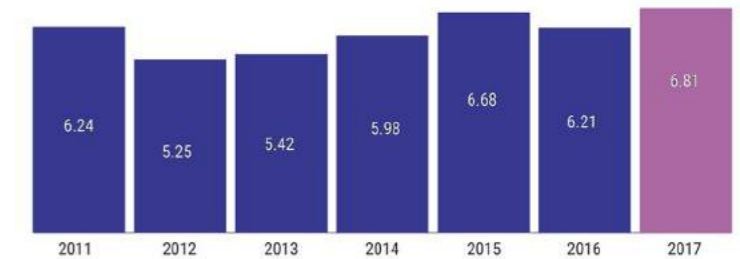
Tăng trưởng GDP năm 2017 của Việt Nam đạt 6,81% vượt chỉ tiêu Quốc hội đề ra và thuộc top các quốc gia có tốc độ tăng trưởng kinh tế nhanh nhất thế giới. Động lực rất lớn của nền kinh tế Việt Nam trong năm 2017 và giai đoạn sắp tới đến từ nguồn vốn FDI và nỗ lực cải thiện môi trường kinh doanh của Chính phủ. Riêng năm 2017 lượng vốn FDI tăng 46% so với năm 2016, tổng lượng đăng ký giải ngân và điều chỉnh tăng đạt 36 tỷ USD, lượng vốn giải ngân cũng đạt kỷ lục 17,5 tỷ USD.

Nỗ lực cải thiện môi trường kinh doanh, đơn giản về thủ tục và giảm mức thuế thu nhập doanh nghiệp từ đầu năm 2017 về mức 20% (giảm 2 điểm %) là các biện pháp đáng ghi nhận của Chính phủ. Trong năm 2017 lượng doanh nghiệp thành lập mới đạt 130.000 doanh nghiệp, mức kỉ lục từ trước đến nay, điều này cho thấy các cải thiện về mặt chính sách đang thúc đẩy nền kinh tế tăng trưởng mạnh mẽ hơn sau giai đoạn hậu khủng hoảng. Về con số, kim ngạch xuất nhập khẩu 2017 đạt 485 tỷ USD và lượng dự trữ ngoại hối tăng lên mức 54 tỷ \$, sức khỏe nền kinh tế Việt Nam cũng được nhiều tổ chức tài chính lớn trên thế giới đánh giá tích cực và đưa ra kịch bản lạc quan.

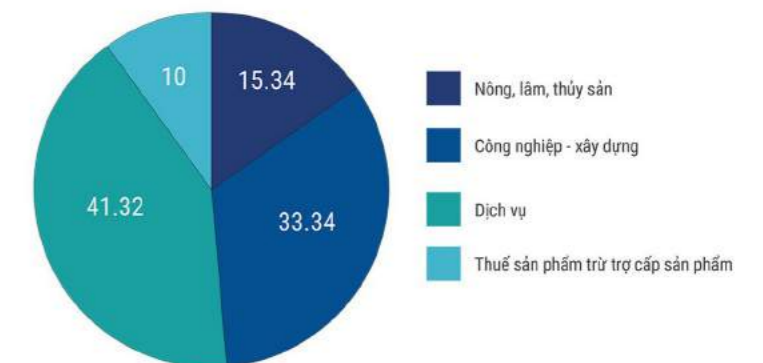
Về dự báo, Trung tâm Thông tin và Dự báo kinh tế - xã hội quốc gia dự báo tăng trưởng giai đoạn 2018 – 2020 của Việt Nam có thể đạt trung bình 6,53% theo kịch bản cơ sở và 6,75% theo kịch bản tích cực. Riêng năm 2018 các tổ chức uy tín như ADB, WB dự báo mức tăng trưởng của Việt Nam có thể đạt 6,7% đến 6,8%.

6,81%

GDP CỦA VIỆT NAM
(Từ năm 2011 đến năm 2017, đơn vị: %)



CƠ CẤU GDP VIỆT NAM THEO NGÀNH NĂM 2017
(Đơn vị: %)



* Theo Tổng cục thống kê Việt Nam - Vneconomy

TỔNG QUAN THỊ TRƯỜNG BẤT ĐỘNG SẢN

Thị trường BĐS năm 2017 ghi nhận mức tăng trưởng song song với nền kinh tế, năm 2017 tổng lượng giao dịch BĐS tăng 1,5 lần so với năm 2016.

Theo đó mức giá bán của thị trường cũng tăng mạnh, trung bình tăng 20-30% theo từng phân khúc căn hộ, riêng đất nền tại các thành phố lớn như Tp.HCM, Hà Nội có mức tăng vượt bậc do hạ tầng phát triển.

Năm 2017 ghi nhận mức kiều hối vào BĐS đạt mức rất cao vào khoảng 2,5 tỷ USD, đây là một yếu tố khiến thị trường BĐS sôi động. Bên cạnh đó, tăng trưởng tín dụng đạt mức 19% trong năm 2017 là yếu tố nội tại thúc đẩy giá BĐS. Tín dụng tiêu dùng trong năm 2017 ước tính tăng 65% so với năm 2016, trong đó tín dụng mua và sửa chữa nhà ở chiếm 53% lượng giải ngân, tăng 76,5% so với năm trước.

Theo phân khúc thị trường có sự chuyển biến theo hướng chững lại ở phân khúc cao cấp và sôi động ở phân khúc bình dân. Trong năm 2017, lượng giao dịch tăng 50% so với năm 2016, có sự chững lại ở phân khúc cao cấp, số lượng BĐS cao cấp bán ra năm 2017 chỉ bằng 70% so với năm trước. Riêng tại Tp.HCM, năm 2017 lượng căn hộ bán ra đạt 32.905, phân khúc hạng A giảm 45% trong khi phân khúc C tăng 44% và có xu hướng tiếp tục tăng.

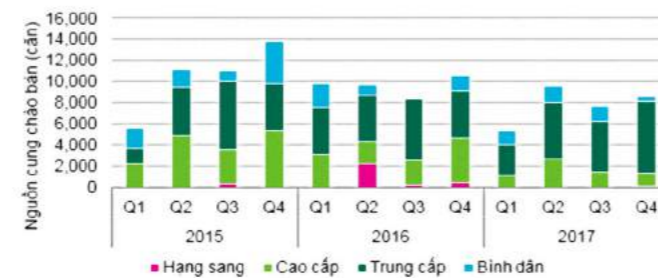
Phân khúc của dự án thương mại cũng có sự chuyển dịch từ phân khúc trung – cao cấp sang phân khúc bình dân do nguy cơ dư thừa nguồn cung phân khúc cao. Trong năm 2018 – 2019 dự kiến thị trường Tp.HCM, địa bàn hoạt động chủ yếu của công ty có khoảng 65.000 căn hộ được tung ra thị trường, trong đó phân khúc C sẽ gia tăng mạnh, khu vực được dự báo nguồn cung tăng mạnh là khu Đông với số lượng chào bán chiếm 46%.

Các mảng khác của thị trường cũng có mức tăng trưởng khả quan, giá cho thuê văn phòng trung bình năm 2017 tăng 7%, nguồn cung tăng trưởng tương đối chậm nên công suất trung bình vẫn ở mức cao 96%. Dự báo trong 3 năm tới, nguồn cung tăng khoảng 8%/năm.

Năm 2017 lượng khách du lịch nước ngoài đến Việt Nam đạt 13 triệu lượt khách giúp thị trường khách sạn và căn hộ dịch vụ hồi phục mạnh. Nguồn cung phòng tăng ở mức trung bình 5%, riêng các thành phố lớn như Hà Nội, Tp.HCM tăng gần 8%. Công suất hoạt động trung bình cũng tăng lên mức cao nhất 5 năm, đạt 76%, giá cho thuê phòng ổn định so với năm trước. Riêng Tp.HCM, công suất phòng tăng đến 12% do lượng khách du lịch tăng đột biến 23% , chủ yếu từ Đông Á.

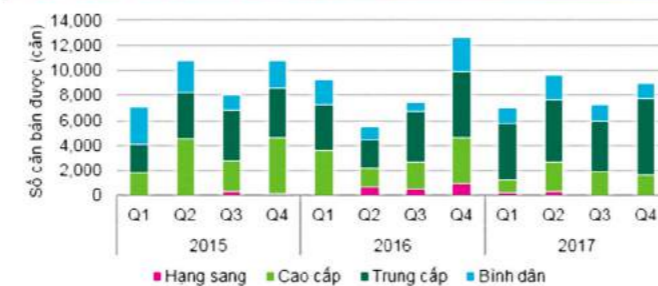
Riêng nguồn cung mặt bằng bán lẻ đang có dấu hiệu bão hòa trong năm 2017 khi giá thuê trung bình giảm khoảng 4% và công suất hoạt động giảm nhẹ. Việc bùng nổ các trung tâm thương mại quy mô lớn khiến nguồn cung đang tăng trưởng mạnh hơn nhu cầu thị trường.

Thị trường căn hộ bán TP.HCM, Nguồn cung chào bán



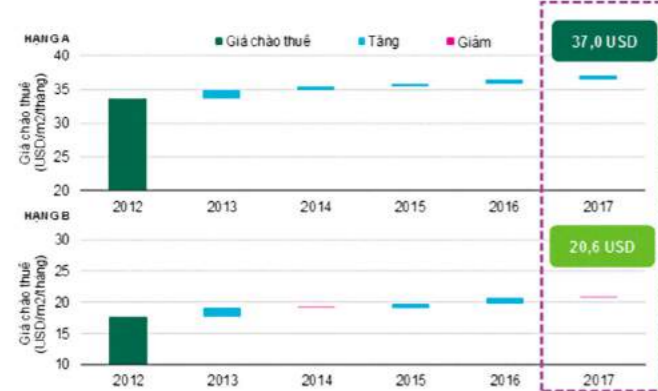
Nguồn: CBRE Việt Nam, Quý 4/2017

Thị trường căn hộ bán TP.HCM, Số căn bán được



Nguồn: CBRE Việt Nam, Quý 4/2017

Thị trường Văn phòng TP.HCM, Giá chào thuê



Giá chào thuê chưa bao gồm thuế VAT và Phí Dịch vụ. Dữ liệu của Q4/2017 đại diện cho cả năm.
Nguồn: CBRE Việt Nam, Quý 4/2017



THỊ TRƯỜNG BĐS TIỀM NĂNG – NHU CẦU – CHÍNH SÁCH

CÁC KÊNH ĐẦU TƯ

Lợi suất cho thuê (% , năm)



Hà Nội và Tp.HCM dẫn đầu khu vực về mức lợi suất.

* Tỷ suất sinh lời cho thuê BĐS khu vực Đông Nam Á – Theo Savills

Tầng lớp trung lưu có thể chiếm 1/2 dân số Việt Nam trong vài năm tới (2020) là nhận định chung của nhiều khảo sát của các tổ chức uy tín. Với tốc độ tăng trưởng của tầng lớp trung lưu nhanh nhất Đông Nam Á và châu Á (18/năm) sẽ thúc đẩy tiêu dùng và tín dụng tăng trưởng mạnh mẽ. Bất động sản vẫn là kênh tiêu dùng và đầu tư cũng như được quan tâm hàng đầu của tầng lớp trung lưu Việt Nam.

Tỷ lệ tín dụng tiêu dùng cho BĐS lớn của dân cư cho thấy mối quan tâm và thói quen tiêu dùng có xu hướng tích lũy tài sản giá trị lớn là BĐS giúp thị trường này vẫn có sức cầu ổn định cả về tiêu dùng và nhu cầu đầu tư. Năm 2017, tổng giao dịch căn hộ đạt 47.000 giao dịch, tăng trưởng mạnh ở phân khúc C với 60% giao dịch, tăng trưởng 45% cho thấy sức cầu tiêu dùng vẫn là động lực cơ bản giúp thị trường BĐS ổn định.

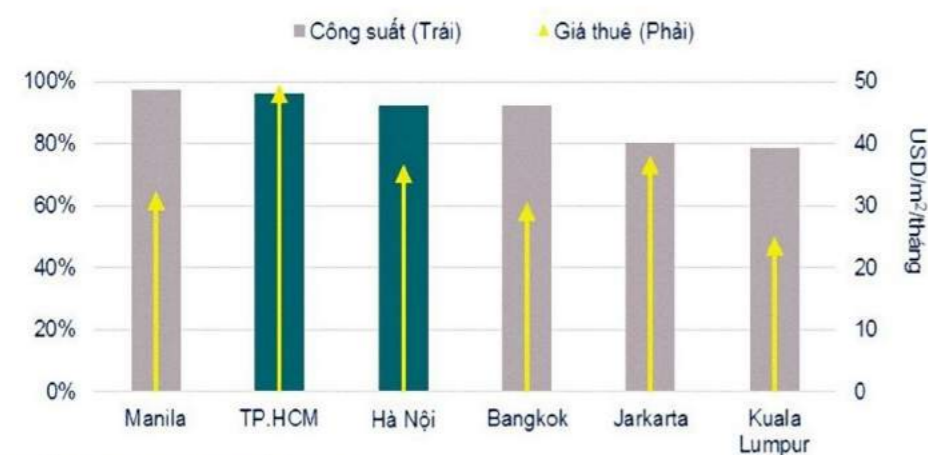
Mỗi năm tại 2 thành phố lớn Hà Nội và Tp.HCM trung bình có khoảng 100.000 hộ gia đình mới được hình thành đồng thời thúc đẩy nhu cầu nhà ở tăng cao. Với giá nhà trung bình năm 2017 vào khoản 26 lần thu nhập hàng năm khiến tỷ lệ sở hữu nhà tại Việt Nam, đặc biệt là 2 thành phố hàng đầu vẫn ở tỷ lệ thấp. Nhu cầu mua nhà để ở và mua nhà cho thuê vẫn chiếm xấp xỉ 70% của thị trường cho thấy nhu cầu thực tế vẫn gia tăng đều đặn.

Không chỉ nhu cầu nội địa, nhu cầu đầu tư vào BĐS Việt Nam có xu hướng tăng mạnh, đặc biệt đến từ khối khách hàng Đông Á và Đông Nam Á. Với tỷ lệ sinh lợi hấp dẫn nhất khu vực khiến các dự án tốt đều hết quota được phép sở hữu của người nước ngoài khi mở bán.

Việc Luật nhà ở 2014 được nới lỏng, cho phép người nước ngoài sở hữu nhà tại Việt Nam cũng là tín hiệu ủng hộ thị trường mặc dù hiệu quả vẫn chưa rõ nét, tuy nhiên động thái này được đánh giá cao.

Năm 2017 cũng đánh dấu sự bùng nổ và dự báo sẽ tiếp tục tăng trưởng mạnh của mảng Condotel và biệt thự nghỉ dưỡng. Lượng khách du lịch quốc tế tăng mạnh là nguyên nhân chủ yếu khiến thị trường này sôi động, đây cũng là lý do khiến các thành phố du lịch lớn là điểm tập trung và giao dịch sôi động sản phẩm này (Nha Trang chiếm đến 52% lượng cung Condotel trên thị trường).

Thị trường văn phòng tiêu chuẩn, đặc biệt là phân khúc C ở 2 thành phố lớn vẫn cho thấy tình trạng khan hiếm khi giá cho thuê văn phòng trung bình tại Tp.HCM và Hà Nội vẫn ở mức tương đối cao so với khu vực. Với số lượng doanh nghiệp thành lập mới đang tăng rất nhanh (130.000 doanh nghiệp thành lập mới năm 2017) sẽ thúc đẩy nhu cầu của mảng này tăng cao giúp giá cho thuê vẫn ổn định và cung mặt bằng mới tăng chậm.



* Tương quan thị trường văn phòng cho thuê khu vực Đông Nam Á – Theo Savills

Nguồn: Nghiên cứu & Tư vấn Savills

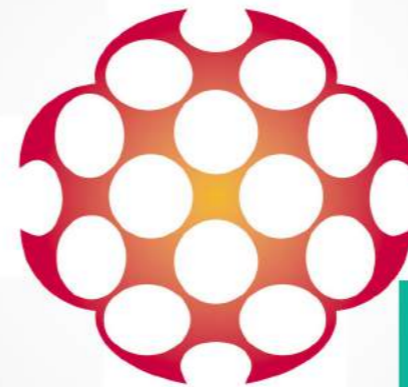
PHÂN TÍCH S.W.O.T AN DƯƠNG THẢO ĐIỀN



- An Dương Thảo Điền có 11 năm kinh nghiệm phát triển BĐS chuyên nghiệp thuộc phân khúc trung và cao cấp.
- Am hiểu địa phương, thị trường và nhu cầu
- Quỹ đất khả dụng lớn và vị trí tốt
- Kinh nghiệm vận hành và cung cấp dịch vụ lưu trú cao cấp hơn
- Kiến trúc độc đáo
- Có đối tác chiến lược mạnh về tài chính và kinh nghiệm phát triển BĐS trên toàn cầu



- Tầng lớp trung lưu của Việt Nam tăng nhanh, kèm theo nhu cầu nhà ở và đầu tư BĐS tăng mạnh tương ứng.
- Địa bàn hoạt động chính tại Tp.HCM có dân số cơ học tăng nhanh giúp nhu cầu sở hữu nhà luôn ổn định.
- Xu hướng của thị trường được nâng cấp với tiêu chuẩn cao hơn về BĐS thương mại cũng như BĐS cho thuê, phù hợp với định hướng ban đầu Công ty xây dựng.

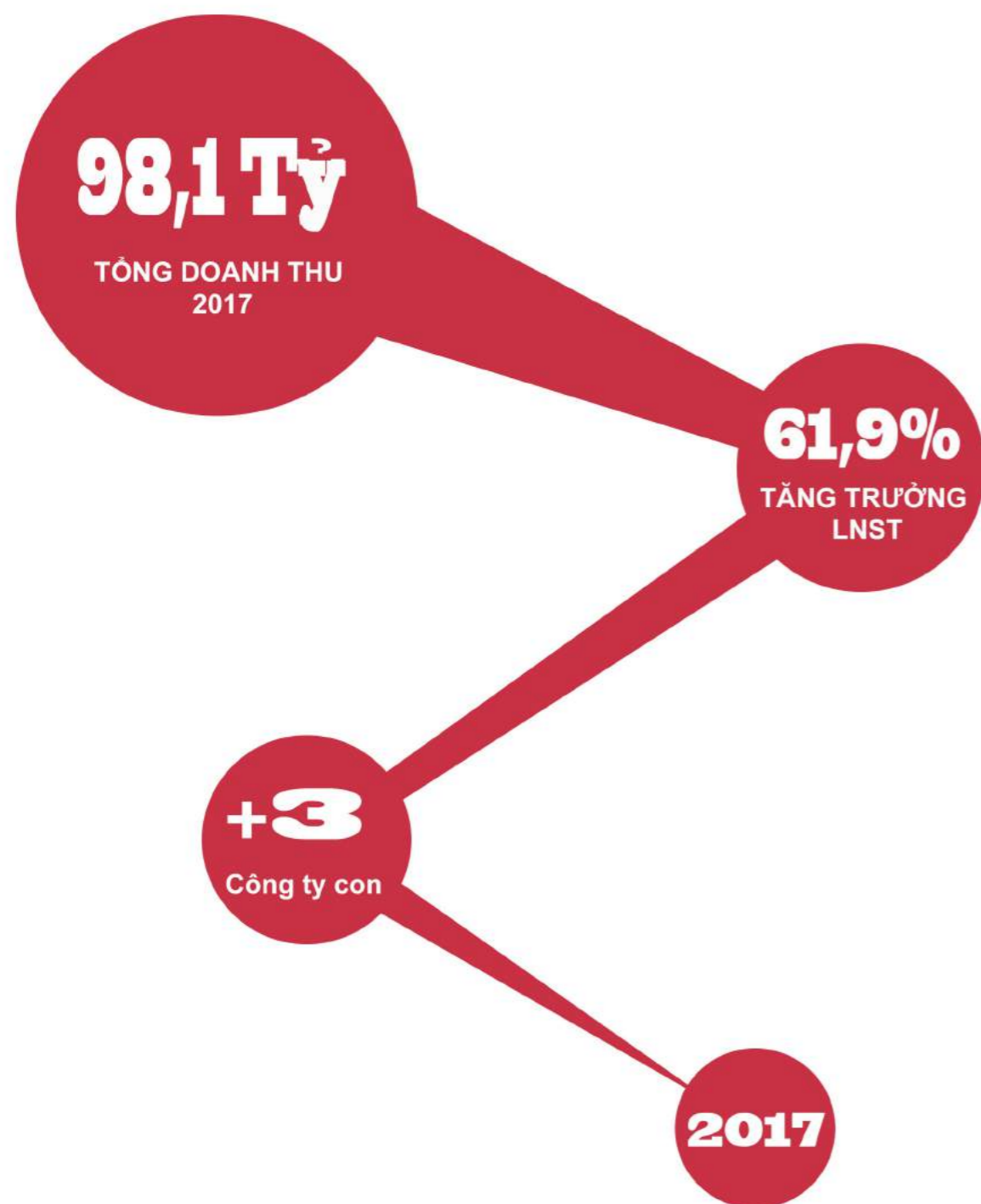


- Nhân sự mỏng
- Thiếu kinh nghiệm triển khai và quản lý các dự án quy mô lớn
- Hệ thống quản trị đơn giản
- Tiêu chuẩn quản lý tự phát triển



- Bộ máy nhân sự và quản lý cần đuổi kịp tốc độ tăng trưởng và quy mô dự án phát triển lớn hơn trước đây.
- Thị trường nhà ở thương mại có sự cạnh tranh gay gắt không chỉ giữa các nhà phát triển trong nước mà cả nhà đầu tư nước ngoài có nhiều thế mạnh.
- Quy mô vốn doanh nghiệp còn khá khiêm tốn
- Thương hiệu về phân khúc nhà ở thương mại còn mới, tính nhận biết chưa cao bằng các đối thủ cạnh tranh.

ĐỊNH VỊ CHIẾN LƯỢC PHÁT TRIỂN




An Dương Thảo Điền


FRASERS
PROPERTY

MỤC TIÊU PHÁT TRIỂN

Mục tiêu phát triển trong dài hạn của Công ty là trở thành tập đoàn đa ngành, trong đó phát triển BĐS là hoạt động kinh doanh cốt lõi.

An Dương Thảo Điền và đối tác mong muốn trở thành một trong những nhà phát triển BĐS thương mại hàng đầu tại Việt Nam.

CHIẾN LƯỢC PHÁT TRIỂN

Sản phẩm

An Dương Thảo Điền cho rằng chất lượng sản phẩm là phương pháp marketing tốt nhất cho danh tiếng và uy tín của doanh nghiệp. Vì vậy, chất lượng sản phẩm là yếu tố quyết định đến chiến lược phát triển dài hạn của An Dương Thảo Điền. Chất lượng sản phẩm đo lường bằng sự hài lòng trong trải nghiệm và sử dụng sản phẩm. An Dương Thảo Điền sẽ tập trung nghiên cứu sâu về thói quen của khách hàng cũng như cập nhật các xu hướng, tiện ích mới để điều chỉnh sản phẩm phù hợp nhất với khách hàng.

Liên kết để cạnh tranh và phát triển

Đối với thị trường BĐS thương mại, An Dương Thảo Điền xác định là quy mô Công ty tương đối nhỏ vì vậy chiến lược liên kết để phát triển và cạnh tranh là phù hợp với giai đoạn trước mắt. Trong giai đoạn 2016 – 2017, công ty đã tìm kiếm và kí kết hợp tác với các đối tác chiến lược mạnh như Frasers Centerpoint Limited, Vinacapital và một số đối tác khác...đây đều là những nhà phát triển BĐS có tiềm lực tài chính mạnh và kinh nghiệm sâu trong ngành và có định hướng phù hợp với chiến lược của công ty.

Giai đoạn 2018 – 2020 An Dương Thảo Điền vẫn tiếp tục hợp tác với các đối tác nước ngoài để thực hiện dự án dựa trên nền tảng Công ty đang sở hữu. Chiến lược này đảm bảo tính thắng lợi cho cả An Dương Thảo Điền và đối tác...

Xây dựng tiêu chuẩn và chuẩn mực mới của phân khúc cao cấp trong ngành BĐS, xây dựng thương hiệu và tên tuổi dựa trên chất lượng dự án và kiến trúc độc đáo, khác biệt.

Lợi ích của cổ đông và khách hàng là ưu tiên hàng đầu, gia tăng quy mô và lợi nhuận doanh nghiệp để đứng vào top các doanh nghiệp lớn trong ngành BĐS và thị trường chứng khoán Việt Nam.

...đồng thời quá trình phát triển dự án là thời gian để Công ty học hỏi kinh nghiệm phát triển cũng như tích lũy quy mô doanh nghiệp.

Tiêu chuẩn chất lượng

Tiêu chuẩn là yếu tố dễ bị bỏ qua bởi quá trình tăng trưởng quy mô. Áp lực tăng trưởng khiến bộ máy quản lý khó theo kịp và tiêu chuẩn chất lượng bị rơi lỏng, An Dương Thảo Điền nhận thức đây là vấn đề cần tránh khỏi trong quá trình phát triển. Công ty tập trung ở phân khúc trung và cao cấp nên yếu tố tiêu chuẩn chất lượng dự án và dịch vụ là điều kiện sống còn của thương hiệu. An Dương Thảo Điền cam kết về tiêu chuẩn chất lượng đẳng cấp của sản phẩm và dịch vụ của mình.

Quản trị chuyên nghiệp và hiệu quả

Từ năm 2018, An Dương Thảo Điền sẽ hoàn chỉnh mô hình quản trị holding. Hiện tại đã cơ bản hình thành mối liên hệ Công ty mẹ - con trong điều hành, tuy nhiên việc truyền đạt và thực thi chỉ đạo từ Công ty mẹ vẫn còn một số bất cập. Việc sắp xếp lại bộ máy quản trị và hình thành mô hình chuẩn là yếu tố đảm bảo vận hành thông suốt và thực thi hiệu quả chỉ đạo của HĐQT Công ty. Năm 2018, An Dương Thảo Điền tiến hành lựa chọn đối tác tư vấn quản trị chuyên nghiệp để thực thi.

ĐỊNH VỊ CHIẾN LƯỢC PHÁT TRIỂN (tt)

Không ngừng tích lũy

Quỹ đất là lợi thế rất lớn đối với các doanh nghiệp phát triển BĐS, An Dương Thảo Điền luôn tận dụng các cơ hội để gia tăng quỹ đất với chi phí hợp lý nhất. Đây là chiến lược cần thiết trong dài hạn để đảm bảo cho quá trình tăng trưởng của Công ty. An Dương Thảo Điền đã và đang thực hiện chiến lược này thông qua thu tóm- sáp nhập mở rộng quy mô doanh nghiệp và quỹ đất.

Con người

Chiến lược phát triển dài hạn và tham vọng đòi hỏi An Dương Thảo Điền có những nhân sự chất lượng và đủ năng lực thực hiện chiến lược. Đây là vấn đề chung của bất cứ doanh nghiệp nào muốn phát triển vững mạnh thì con người là một trong những yếu tố quan trọng hàng đầu. Công ty nhận thức rõ vấn đề và luôn tìm kiếm sắp xếp nhân lực phù hợp với định hướng tương lai.

Ổn định nguồn lực

Chiến lược đứng đầu thị trường đòi hỏi nguồn lực lớn và tập trung. An Dương Thảo Điền định hướng sử dụng nợ vay trong cơ cấu vốn của dự án ở mức hợp lý và an toàn đối với cơ cấu tài chính chung của doanh nghiệp. Công ty ưu tiên sử dụng các nguồn vốn vay dài hạn với chi phí hợp lý nhất có thể, dòng tiền hoạt động của công ty ở mức an toàn và đảm bảo các nhu cầu thanh toán.



KẾ HOẠCH KINH DOANH ĐẾN 2020

CƠ SỞ THIẾT LẬP KẾ HOẠCH

Giai đoạn 2018 đến 2020, Công ty xác định đây là giai đoạn nền kinh tế có cơ hội tăng trưởng vượt bậc sẽ thúc đẩy mạnh mẽ thị trường BĐS. Vì vậy, mục tiêu trong giai đoạn 2018 – 2020 là giữ tốc độ tăng trưởng cao cả về doanh thu và lợi nhuận.

Đối với mảng BĐS thương mại là mảng đòi hỏi nhiều thời gian, Công ty đặt mục tiêu đến năm 2020 sẽ đưa ra thị trường thêm ít nhất 2 dự án có quy mô lớn (ít nhất 200 unit mỗi dự án) do công ty tự phát triển hoặc liên doanh với đối tác. Dự án Q2-Thảo Điền đã thực hiện trong liên doanh với đối tác dự kiến bàn giao và hạch toán lợi nhuận từ 2020.

Quỹ đất thuộc mảng BĐS thương mại dự kiến mở rộng lên gấp đôi so với hiện tại để tạo dư địa phát triển cho các dự án trong tương lai.

Mảng căn hộ dịch vụ và khách sạn dự kiến có sự tăng trưởng nhanh chóng do các hoạt động đã triển khai trong năm 2017. Dự kiến trong năm 2018 sẽ khởi công dự án khách sạn 4 sao – 250 phòng chuẩn quốc tế đầu tiên của Công ty và đưa vào kinh doanh từ cuối năm 2019. Khách sạn thứ hai trong chuỗi Boutique hotel của công ty là Aurora Hotel quy mô 110 phòng sẽ vận hành thương mại từ quý 2/2018. Tiếp tục hoàn thiện dự án Q2-Thảo Điền và đưa vào hoạt động block căn hộ dịch vụ thuộc dự án này, tăng quy mô cho thuê của mảng căn hộ dịch vụ - khách sạn lên 2.000 unit vào năm 2020.

Mảng FMCG, Công ty đã thực hiện khôi phục cơ sở vật chất, nhân sự và quy trình sản xuất của công ty con, dự kiến sẽ cho ra mắt sản phẩm thương mại dưới thương hiệu Xà bông Cô Ba cũng như các sản phẩm mới trên cơ sở sẵn có và thiết lập kênh phân phối từ quý 3/2018. Định hướng trong tương lai, mảng FMCG sẽ đóng góp tỉ trọng tương đối lớn trong cơ cấu doanh thu của An Dương Thảo Điền.

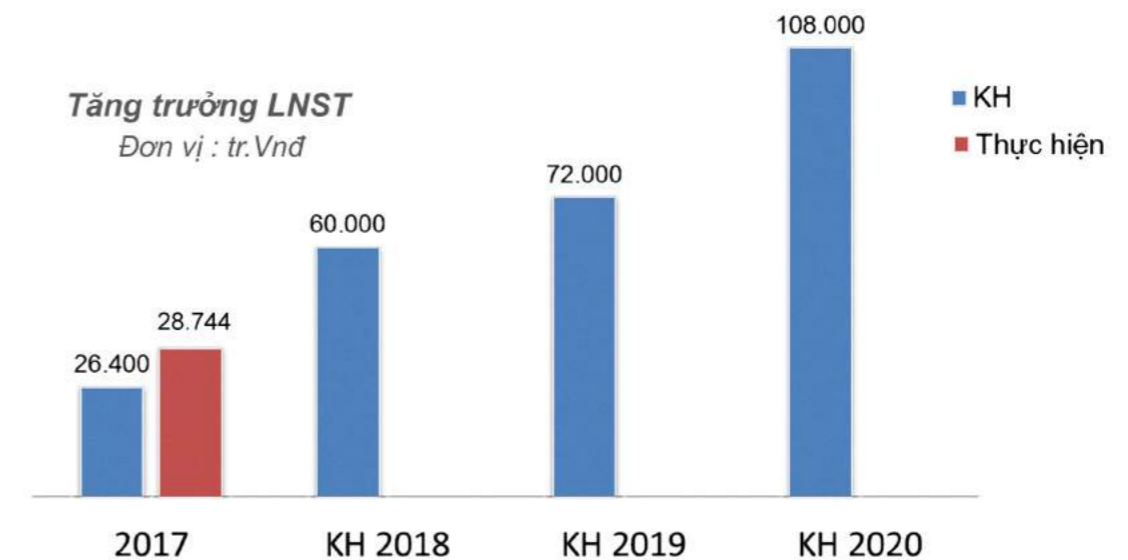
Mảng dịch vụ quản lý và nhà hàng, đây được xác định là mảng tiện ích gia tăng cho chuỗi sản phẩm của doanh nghiệp, vì vậy công ty đặt mục tiêu duy trì và đáp ứng tốt nhu cầu của khách hàng.

Mảng cho thuê và kinh doanh BĐS đầu tư không phải mảng kinh doanh cốt lõi của Công ty, vì vậy đây được xem là nguồn thu nhập phụ trợ giúp tối ưu hóa kết quả kinh doanh của Công ty khi có cơ hội thực hiện.

Mảng an toàn tiền tệ, Công ty xác định đây là mảng kinh doanh mà công ty con trực thuộc có nhiều lợi thế đặc biệt. Hiện tại Công ty đã và đang xúc tiến với các đối tác uy tín trong ngành ngân hàng để triển khai các dịch vụ đặc thù có tính tiên phong và giá trị thị trường lớn. Việc triển khai thành công sẽ giúp mảng này trở thành một trong ba nguồn doanh thu lớn cho An Dương Thảo Điền bên cạnh BĐS và FMCG.

Dựa trên các cơ sở về hoạt động kinh doanh trên, mục tiêu về doanh thu và lợi nhuận được Công ty đặt ra như sau :

STT	Chỉ tiêu	ĐVT	KH 2018	N2019	N2020
1	Tổng doanh thu	Triệu đồng	150.000	180.000	340.000
2	Lợi nhuận trước thuế	Triệu đồng	75.000	90.000	135.000
3	Lợi nhuận sau thuế	Triệu đồng	60.000	72.000	108.000
4	Thù lao HĐQT và BKS	Triệu đồng	2%/LNST		



CÁC RỦI RO

Rủi ro về kinh tế

Do mô hình hoạt động đa ngành nghề, An Dương Thảo Điền chịu sự tác động mạnh mẽ từ những yếu tố môi trường bên ngoài doanh nghiệp như: sự tăng trưởng của nền kinh tế, lạm phát, chính sách lãi suất, chính sách tiền tệ, từ đó sẽ tác động trực tiếp đến doanh thu của công ty. Chính vì thế, Công ty trong ngành đều chú trọng đến công tác nhận định thị trường, quản lý tốt rủi ro nhằm đưa ra các chính sách phù hợp để ứng phó với tình hình thực tế.

Rủi ro về luật pháp

Hoạt động của HAR chịu sự ảnh hưởng bởi nhiều bộ Luật như: Luật Doanh nghiệp, Luật Thuế, Bộ Luật Lao Động, Luật Kinh doanh Bất động sản,... Hệ thống luật và các văn bản dưới luật của Việt Nam vẫn đang trong quá trình hoàn thiện, sự thay đổi về chính sách có thể xảy ra và khi đó sẽ ít nhiều ảnh hưởng đến tình hình hoạt động kinh doanh của Công ty.

Rủi ro đặc thù

Các loại rủi ro đặc thù của ngành bất động sản như: rủi ro chi phí đền bù giải phóng mặt bằng và tiến độ thực hiện dự án, rủi ro cạnh tranh, rủi ro về tính thanh khoản, ...thì phần lớn An Dương Thảo Điền ít bị ảnh hưởng bởi các loại rủi ro đặc thù này so với các doanh nghiệp cùng ngành do Công ty sở hữu 100% quỹ đất sạch với dòng sản phẩm là căn hộ cao cấp, tỷ lệ nợ trên tổng tài sản thấp,... Các rủi ro về việc xin giấy phép xây dựng, công tác đảm bảo an toàn trong quá trình xây dựng, quy định về suất đầu tư của địa phương, ... là những rủi ro mà An Dương Thảo Điền phải đối mặt trong quá trình hoạt động của mình.

Rủi ro về môi trường

Ngoài việc thực hiện theo quy định của luật liên quan đến ngành nghề kinh doanh, Công ty còn chịu sự chi phối của Luật Bảo vệ Môi trường. Những hoạt động khai thác, sử dụng và quy hoạch dự án của Công ty phải đảm bảo những tiêu chuẩn theo Luật này. Vấn đề quan trọng hiện nay là việc xử lý chất thải, tránh gây ra ô nhiễm môi trường, ảnh hưởng đến sức khỏe của xã hội là điều được mọi người quan tâm. Hoạt động trong lĩnh vực kinh doanh bất động sản với quỹ đất sạch, với mục tiêu mang lại một môi trường sống hiện đại, trong lành, gần gũi với thiên nhiên, HAR càng ý thức hơn về vấn đề bảo vệ môi trường trong sạch, lành mạnh. Những điều này có ảnh hưởng rất lớn đến hình ảnh và vị thế của doanh nghiệp trong ngành.

Rủi ro khác

Các rủi ro khác như chiến tranh, thiên tai, hoả hoạn, dịch bệnh... là những rủi ro bất khả kháng, mặc dù rất hiếm khi xảy ra, nhưng nếu xảy ra sẽ gây thiệt hại lớn về tài sản, con người và tình hình hoạt động chung của HAR. Đây là rủi ro không thể loại trừ nhưng có thể giảm thiểu. Vì vậy, Công ty thường xuyên nắm bắt kịp thời thông tin và đảm bảo thực hiện tốt công tác phòng cháy chữa cháy, mua bảo hiểm cho người lao động và tài sản, ...



* Các dòng sản phẩm đặc dụng do công ty con của Công ty sản xuất và kinh doanh
www.adtdgroup.com



BÁO CÁO HOẠT ĐỘNG 2017

- Báo cáo của Hội Đồng Quản Trị
- Báo cáo của Ban Kiểm Soát
- Báo cáo của Ban Giám Đốc
- Báo cáo hoạt động đầu tư
- Báo cáo quản trị công ty

BÁO CÁO HOẠT ĐỘNG CỦA HĐQT NĂM 2017

Tóm tắt tình hình hoạt động kinh doanh 2017 :

Chỉ tiêu	Thực hiện 2016	Kế hoạch 2017 (Trước điều chỉnh)	Kế hoạch 2017 (Sau điều chỉnh)	Thực hiện 2017	% Y.o.y
Tổng doanh thu	100.668	95.567	120.000	98.131	-2,5%
Tổng chi phí	78.362				
LNTT	22.306	23.549	33.000	36.193	62,2%
LNST	17.751	18.792	26.400	28.744	61,9%
Tỷ lệ cổ tức	4,5%				

Chỉ tiêu	2016	2017
Tài sản dài hạn	758.603	1.174.106
Tổng tài sản	1.207.246	1.359.253
Nợ phải trả	192.977	293.391
Vốn chủ sở hữu	1.014.268	1.065.861

* Đơn vị : Triệu Vnd

Năm 2017 là năm bước ngoặt trong điều hành của HĐQT An Dương Thảo Điền với nhiều thay đổi to lớn về phương hướng hoạt động cũng như hiệu quả đạt được.

Về chiến lược kinh doanh

Năm 2017, HĐQT có những nhận thức mới về cơ hội kinh doanh và có những thay đổi lớn trong định hướng hoạt động của An Dương Thảo Điền khi quyết định chuyển trọng tâm sang hoạt động phát triển BĐS thương mại. Đi kèm với quyết định này là chỉ đạo quyết liệt của Chủ tịch HĐQT và các thành viên trong việc cơ cấu lại doanh nghiệp một cách toàn diện.

HĐQT cũng nêu rõ chiến lược phát triển BĐS thương mại bước đầu sẽ tiến hành thu tóm, sáp nhập để gia tăng quỹ đất dự trữ. Trong năm 2017, HĐQT cũng đã chỉ đạo rất nhanh chóng và hiệu quả trong việc tiến hành đàm phán, sáp nhập các công ty con. Trong 6 tháng cuối năm 2017, HĐQT đã thông qua việc mua lại chi phối và có quyền chi phối 3 công ty bao gồm : CTCP Khu Du Lịch Đảo San Hô (99%), CTCP Cơ Khí Ngân Hàng (51%), CTCP Sản xuất & Thương mại Phương Đông (30,88%)...Đồng thời phân công thành viên thuộc HĐQT tiếp quản, tham gia điều hành các công ty con này.

Cơ cấu doanh nghiệp

Về mặt quản trị và điều hành, HĐQT yêu cầu xây dựng và thực thi mô hình quản trị công ty theo hướng holding. Trong đó, xác định An Dương Thảo Điền là tập đoàn đa ngành nghề mà trọng tâm là phát triển BĐS. Đối với các công ty con mới sáp nhập, HĐQT sẽ phân công thành viên tham gia điều hành và định hướng phát triển. HĐQT đánh giá hiệu quả hoạt động của công ty con dựa trên kết quả kinh doanh ngành nghề cốt lõi, các hoạt động liên quan đến lĩnh vực BĐS sẽ do công ty mẹ quản lý và điều hành.

HĐQT cũng quyết định cơ cấu lại các khoản đầu tư vào công ty con trước đây và mới sáp nhập. Mục đích của việc này là thoái các khoản đầu tư vào công ty con không hiệu quả để tập trung nguồn vốn cho những cơ hội M&A khác hiệu quả hơn đồng thời gia tăng lợi ích cho cổ đông khi thoái các khoản đầu tư cũ có lãi. Trong năm 2017, HĐQT đã quyết định thoái khoản đầu tư tại 3 công ty là : CTCP Đầu tư và Thương mại Ascentro , Công ty TNHH Miền Đông Thảo và Công ty cổ phần Glenwood Horeca.

Hoạt động kinh doanh

HĐQT đặt yêu cầu cao và quyết liệt đối với ban điều hành công ty. Trong tháng 9/2017, HĐQT đã quyết định điều chỉnh kế hoạch kinh doanh với các chỉ tiêu về doanh thu và lợi nhuận tăng đến 40% so với phê duyệt của ĐHCĐ. Điều này nhằm củng cố niềm tin với cổ đông và khẳng định sự quyết tâm cao độ trong hoạt động tái cơ cấu toàn diện của An Dương Thảo Điền, không chỉ ở bộ máy vận hành mà cả về kết quả hoạt động và lợi ích của cổ đông.

Vị thế và hình ảnh công ty

Kế thừa thành quả của HĐQT nhiệm kỳ cũ, HĐQT nhiệm kỳ mới đã tăng cường và thúc đẩy hơn nữa mối hợp tác với các đối tác chiến lược lớn của Công ty. Ngay trong quý 3/2017, Công ty đã tiến hành ra mắt dự án Q2- Thảo Điền , dự án đầu tay của liên doanh giữa công ty và đối tác Fraser Centrepoint Limited. Với thiết kế đẳng cấp và tiêu chuẩn cao cấp lần đầu xuất hiện tại Việt Nam kết hợp với danh tiếng của nhà phát triển dự án đã giúp An Dương Thảo Điền có màn ra mắt ấn tượng trong lĩnh vực phát triển dự án BĐS, đặc biệt là ở phân khúc cao cấp, khẳng định được năng lực và đẳng cấp của công ty.

Đối với các công ty con mới sáp nhập, HĐQT quyết định chỉ giữ lại ngành hoạt động kinh doanh cốt lõi của công ty con và các lợi thế về BĐS sẵn có để làm quỹ đất dự trữ. Vì vậy, các công ty con vừa sáp nhập được cơ cấu lại tập trung vào đúng ngành nghề có thế mạnh, thoái các khoản đầu tư ngoài ngành và không có năng lực vận hành. Hoạt động này đã giúp An Dương Thảo Điền có thêm nguồn lực để thực hiện tiếp hoạt động tìm kiếm và sáp nhập các công ty mới.

Tăng trưởng và phát triển

Năm 2017 là năm bước ngoặt của nền kinh tế, với đà tăng trưởng mạnh mẽ của kinh tế chung sẽ kéo theo ngành BĐS tăng tốc. Vì vậy, An Dương Thảo Điền cần bắt kịp tốc độ tăng trưởng này và phát triển tương xứng, không để lỡ cơ hội. Trong năm qua, HĐQT đã tăng cường trao đổi và đàm phán với các đối tác chiến lược của Công ty để hình thành các cơ hội kinh doanh mới, dự án mới, cơ hội M&A mới để công ty luôn có động lực tăng trưởng mạnh mẽ cũng như phát triển lên mức cao hơn trong ngành BĐS.

BÁO CÁO CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ (tt)

Đánh giá hoạt động của Ban Giám Đốc

Về hoạt động kinh doanh

HĐQT đánh giá cao các nỗ lực và quyết tâm của Ban Giám đốc Công ty. Việc điều chỉnh kế hoạch kinh doanh và lợi nhuận tăng 40% vào cuối quý 3 năm 2017 là một bước đi táo bạo của HĐQT nhưng cũng là áp lực rất lớn cho Ban điều hành khi thực thi nhiệm vụ này. Tuy nhiên, Ban Giám đốc đã thể hiện quyết tâm cao độ cũng như tính tuân thủ tuyệt đối mục tiêu của HĐQT, Ban điều hành không những đã hoàn thành xuất sắc nhiệm vụ được giao mà còn vượt 9% chỉ tiêu được điều chỉnh, tức là vượt 52,9% chỉ tiêu đề ra của ĐHCĐ.

Mặc dù có sự thay đổi trong cơ cấu kinh doanh cốt lõi, tuy nhiên Ban điều hành vẫn có sự tập trung nhất định đối với hoạt động kinh doanh truyền thống. Mảng kinh doanh cho thuê và quản lý, khai thác BĐS vẫn đóng góp tỷ trọng lớn về doanh thu và lợi nhuận cho Công ty, đặc biệt còn có tỷ lệ tăng trưởng trong lợi nhuận gộp từ mảng này lên tới 22%.

Về hoạt động điều hành

Trong năm 2017, Ban Giám đốc đã phản hồi kịp thời và thực thi nhanh chóng những chỉ đạo của HĐQT trong vấn đề sắp xếp, cơ cấu lại doanh nghiệp một cách toàn diện, đặc biệt là trong cách thức tổ chức và quản trị, phục vụ cho mô hình kinh doanh mới của công ty.

Ban Giám đốc cũng đã nhanh chóng phân công thực hiện các vấn đề về khảo sát, đánh giá và báo cáo, tham mưu cho HĐQT về việc thực hiện các nghiệp vụ sáp nhập, cân đối nguồn vốn, các trình tự, thủ tục pháp lý và mô hình quản trị công ty con.

Đối với hoạt động phát triển dự án hiện hữu, Ban điều hành đã có sự quan tâm sâu sát, tuy nhiên, HĐQT nhận thấy cần đẩy nhanh hơn nữa tiến độ của các dự án hiện hữu như dự án Aurora Hotel, dự án Q2- Thảo Điền, dự án Nha Trang Coral Beach Resort để nhanh chóng đưa vào khai thác/ thương mại hóa .

Ban điều hành cần phối hợp với HĐQT để thực hiện thu xếp nguồn vốn cũng như giám sát chặt chẽ tiến độ các dự án này, đảm bảo sớm đưa vào khai thác đem lại nguồn lợi cho công ty. Đối với các dự án lớn trong tương lai Ban điều hành cần xem xét các phương án thu xếp vốn bao gồm cả phát hành tăng vốn điều lệ (sau 3 năm chưa tăng vốn theo cam kết của HĐQT) một cách thận trọng để đảm bảo chi phí vốn hợp lý và hiệu quả tối ưu đối với cổ đông.

Công tác bán hàng và dịch vụ trong năm 2017 cũng được thực hiện tốt, tỷ lệ lấp đầy cao là sự cố gắng của Ban Giám đốc và bộ máy vận hành. Ban điều hành cũng tổ chức tốt các hoạt động giới thiệu dự án, tiếp xúc đối tác và phục vụ khách hàng chu đáo và thành công tốt đẹp, xây dựng được hình ảnh chuyên nghiệp trong mắt đối tác và uy tín đối với khách hàng.

Về quan hệ cổ đông và nhà đầu tư

Năm 2017 đã có sự cải thiện rõ rệt trong công tác thông tin và quảng bá hình ảnh của công ty đến với công chúng, nhà đầu tư và cổ đông Công ty. Ban điều hành đã thông tin kịp thời, đưa ra các thông cáo báo chí cũng như kết quả hoạt động, điều hành đến cổ đông và công chúng một cách nhanh chóng, đảm bảo tính minh bạch trong điều hành cũng như tạo niềm tin của cổ đông vào lộ trình hành động của HĐQT công ty.

Về quan hệ với cơ quan quản lý và cộng đồng

Trong năm vẫn có một số thiếu sót về vấn đề chậm trễ báo cáo đối với cơ quan quản lý và Ban điều hành cần chấn chỉnh vấn đề này. Nhưng nhìn chung, công tác báo cáo, giải trình đối với cơ quan quản lý được Ban điều hành tiến hành đúng, đủ và kịp thời, tuân thủ các quy định của Nhà nước.

Với cộng đồng địa phương, An Dương Thảo Điền luôn xây dựng hình ảnh thân thiện, văn minh và có trách nhiệm với cộng đồng địa phương thuộc địa bàn kinh doanh. Các hoạt động kinh doanh của công ty diễn ra an toàn, không gây ảnh hưởng đến cộng đồng và luôn thể hiện sự ghi nhận phản ánh, hỗ trợ tối đa đối với cộng đồng trong khu vực.

Về công tác tuân thủ và giám sát của HĐQT

HĐQT hoạt động theo đúng điều lệ của Công ty và quy định của Luật Doanh nghiệp, Luật chứng khoán, Luật đầu tư BĐS, Luật nhà ở, Luật Lao động... Các quyết định có ảnh hưởng đến doanh nghiệp và chịu sự điều tiết của các bộ Luật đều được HĐQT tiến hành triệu tập cuộc họp theo đúng trình tự và quy định của pháp luật.

Thành viên HĐQT tham dự đầy đủ và nghiêm túc, đưa ra nhiều ý kiến phản biện và cân nhắc các lợi ích cũng như rủi ro đối với Công ty và cổ đông. Các quyết định do HĐQT đưa ra đều trên nguyên tắc đảm bảo lợi ích cao nhất của Công ty, cổ đông và đúng trình tự, điều lệ, quy định của pháp luật. Đồng thời HĐQT cũng giám sát, đánh giá các chỉ thị, quyết định đưa ra, đảm bảo tính chính xác và hiệu quả mong muốn cũng như quá trình thực thi diễn ra nghiêm túc.



HĐQT cũng luôn yêu cầu Ban điều hành có báo cáo kịp thời đối với các dự án đang triển khai và nhiệm vụ được HĐQT giao phó. Thông qua các báo cáo bằng văn bản, và báo cáo trực tiếp thông qua cuộc họp, HĐQT kịp thời có những chấn chỉnh và chỉ đạo cần thiết để Ban điều hành thực thi.

Các chỉ tiêu về hiệu quả kinh doanh luôn được HĐQT quan tâm cập nhật kịp thời, các biện pháp điều chỉnh và thúc đẩy tối đa hiệu quả là mục tiêu hàng đầu.

BÁO CÁO CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ (tt)

Phương hướng hoạt động của HĐQT 2018

Năm 2018 được HĐQT nhận định tiếp tục là một năm thuận lợi cho thị trường BĐS, vì vậy, các tiêu chí tăng trưởng cũng như hiệu quả hoạt động sẽ tiếp tục được nâng cao trong năm nay.

Mục tiêu đầu tiên vẫn là giữ vững tăng trưởng của hoạt động kinh doanh cốt lõi, vị thế hàng đầu trong lĩnh vực cho thuê và quản lý, khai thác BĐS của An Dương Thảo Điền.

Mặc dù thị trường BĐS luôn có cầu ổn định, đặc biệt là thị trường cho thuê, tuy nhiên vẫn có sự cạnh tranh gay gắt giữa các nhà phát triển BĐS cho thuê chuyên nghiệp và không chuyên đối với An Dương Thảo Điền. Trong giai đoạn 2018 – 2020 dự báo có khoảng 65.000 căn hộ đã và đang xây dựng được cung ứng ra thị trường, trong đó khu vực Q.2, địa bàn truyền thống của An Dương Thảo Điền, chiếm đến 46% về số lượng. Đây là áp lực cạnh tranh đối với Công ty, tuy nhiên, với việc bùng phát về số lượng thông thường sẽ tạo cơ hội cho An Dương Thảo Điền khẳng định được chất lượng dịch vụ được giữ vững và đẳng cấp trong hoạt động phục vụ khách hàng. HĐQT xác định đây là yếu tố căn bản để đảm bảo hoạt động kinh doanh tăng trưởng cũng như giá bán, biên lợi nhuận không sụt giảm.

Do mô hình quản trị cơ bản đang có sự thay đổi và chưa toàn diện, vì vậy HĐQT trong năm 2018 sẽ tiếp tục hoàn thiện cơ chế quản trị, phân công và quản lý hoạt động của khối công ty con được hiệu quả hơn, đảm bảo tính thực thi về chỉ đạo của HĐQT cũng như tính độc lập về hoạt động kinh doanh của từng công ty con. Mô hình quản trị mới phải đảm bảo phát huy hiệu quả và thế mạnh của từng công ty con, nhưng vẫn thống nhất được ý chí và định hướng chung của HĐQT về các chiến lược tổng thể, mục tiêu kinh doanh và lợi nhuận.

HĐQT cũng chỉ đạo Ban điều hành phối hợp trong việc tìm kiếm các cơ hội đầu tư và mở rộng quy mô kinh doanh cũng như sáp nhập. Mục tiêu tăng trưởng là nhiệm vụ hàng đầu của Ban điều hành, HĐQT sẽ liên tục thúc đẩy và giám sát hoạt động của Ban điều hành theo các kế hoạch và chỉ tiêu đề ra, đảm bảo hoàn thành kế hoạch được giao.

HĐQT giao Ban điều hành kiện toàn bộ máy nhân sự cho Công ty, với lực lượng nhân sự còn tương đối mỏng và thiếu phòng ban chức năng quản trị trong quá trình mở rộng quy mô sẽ gặp phải nhiều khó khăn trong vấn đề giám sát cũng như thực thi nghị quyết của HĐQT. Vì vậy, trong năm 2018, HĐQT sẽ giám sát và chỉ đạo Ban điều hành về nhiệm vụ này.

Đối với các công ty con, nhiệm vụ trọng tâm trong năm 2018 được HĐQT kỳ vọng là việc cơ cấu xong nội tại để đẩy mạnh hoạt động phát triển kinh doanh. HĐQT quyết tâm khôi phục sản xuất và đẩy mạnh mảng FMCG thuộc công ty con là CTCP SX & TM Phương Đông để xây dựng mảng kinh doanh trọng yếu mới. Tương tự với CTCP Cơ Khí Ngân Hàng, HĐQT cũng sẽ quyết liệt chỉ đạo thực thi vấn đề triển khai mảng kinh doanh dịch vụ mới có nhiều tiềm năng như đã nghiên cứu và học hỏi tại các quốc gia đã phát triển dịch vụ này.

Tăng cường liên kết chặt chẽ với đối tác chiến lược, nhà đầu tư chiến lược và phát triển thêm các đối tác uy tín mới là nhiệm vụ quan trọng trong năm tới của HĐQT. Năm 2018, HĐQT kỳ vọng có thêm nhiều sản phẩm là kết quả hợp tác giữa An Dương Thảo Điền và các đối tác lớn mạnh này.

Bên cạnh nhiệm vụ phát triển thì vấn đề giám sát, báo cáo và hoạt động đúng quy định của pháp luật, điều lệ công ty là yêu cầu mà HĐQT sẽ đề ra đối với Ban điều hành. Lợi ích của Công ty và cổ đông là ưu tiên nhưng vẫn đảm bảo tính tuân thủ và chuẩn mực cần thiết. Xây dựng hình ảnh An Dương Thảo Điền hiệu quả trong hoạt động, chuyên nghiệp trong điều hành và tuân thủ trong quản lý của cơ quan Nhà nước, ĐHĐCĐ.



* Xe tải chở tiền – sản phẩm của Công ty



* Xe chở tiền – sản phẩm của Công ty



BÁO CÁO CỦA BAN GIÁM ĐỐC

Báo cáo hoạt động kinh doanh 2017

Năm 2017 nhìn chung là năm thuận lợi đối với hoạt động kinh doanh BĐS nói chung và ADTĐ nói riêng. Nền kinh tế tăng cao 6,8% với tín dụng mở rộng đối với ngành BĐS giúp nhiều dự án trên thị trường được tung ra liên tục. Đối với ADTĐ thì đây vừa là thách thức vừa là cơ hội khi áp lực cạnh tranh tiếp tục gia tăng nhưng đồng thời cũng là thời cơ để gia tăng quy mô, tài sản nhờ tận dụng các cơ hội về chính sách phát triển kinh tế và minh bạch tài sản công.

Dưới sự chỉ đạo của HĐQT, trong năm 2017 Ban Giám đốc đã tuân thủ những chiến lược phát triển mới được đề ra và thực thi nghiêm túc, trách nhiệm. Báo cáo với ĐHCĐ, HĐQT những hoạt động đã làm được và chưa làm được trong năm qua như sau :

Những công việc đã làm được

Hoàn thành xuất sắc chỉ tiêu về kinh doanh và lợi nhuận do HĐQT đề ra. Năm 2017, ADTĐ đạt tổng doanh thu 98,131 tỷ đồng, bằng 82% mục tiêu của HĐQT điều chỉnh, tuy nhiên LNST đạt 28,744 tỷ đồng, bằng 109% chỉ tiêu LNST của HĐQT điều chỉnh vào quý 3/2017. Ban Giám Đốc đánh giá đây là quyết định rất quyết liệt và là nhiệm vụ khó khăn đối với Ban Giám đốc. Tuy nhiên với quyết tâm cao độ và sự chỉ đạo sát sao của HĐQT, ADTĐ đã hoàn thành xuất sắc chỉ tiêu đề ra. Việc đạt mức tăng trưởng vượt bậc trong năm 2017 là tiền đề tốt để ADTĐ nối tiếp đà tăng trưởng trong các năm sau.

Năm 2017 đánh dấu sự thay đổi lớn trong cơ cấu doanh nghiệp của ADTĐ, chuyển đổi mô hình quản trị, tiếp nhận thêm nhiều ngành nghề kinh doanh mới vào hệ sinh thái của tập đoàn. Đây là những thách thức không nhỏ đối với Ban Giám đốc, đặc biệt là trong công tác quản trị - điều hành doanh nghiệp, trong lúc áp lực chỉ tiêu kinh doanh do HĐQT đề ra. Ban Giám đốc đã chủ động phân bổ nhân sự, theo sự phân công của HĐQT tiến hành tiếp nhận, khảo sát, đánh giá, đưa ra chiến lược hành động để đảm bảo bộ máy vận hành của công ty con hoạt động liên tục, không có gián đoạn, không ảnh hưởng đến tình hình sản xuất, nhân sự, lợi ích của Công ty và người lao động.

Đối với công tác phát triển dự án, trong năm 2017, Ban Giám đốc đã đốc thúc nhà thầu đưa công trình đi đúng tiến độ, trong quý 3/2017, Ban Giám đốc đã tiến hành làm lễ cất nóc dự án Aurora Hotel, cam kết đưa vào hoạt động đúng tiến độ. Ngay sau đó, lễ ra mắt dự án Q2-Thảo Điền, sản phẩm liên doanh với đối tác Frasers Centrepoint Limited cũng đã được tổ chức thành công, nhận được nhiều đánh giá tích cực của khách hàng và nhà đầu tư về mức độ chuyên nghiệp cũng như kết quả đặt chỗ sau lễ ra mắt. Các công tác tổ chức tiếp đón đại diện, họp báo và thảo luận cũng được tổ chức chu đáo, nhận được đánh giá cao của đối tác.

Năm 2017, theo sự chỉ đạo của HĐQT, Công ty đã tiến hành liên tiếp nhiều thương vụ đàm phán và thu tóm sáp nhập. Áp lực về tài chính cho công tác này là rất lớn, Ban Giám đốc đã chủ động tìm kiếm đối tác thu xếp nguồn vốn với chi phí hợp lý để phục vụ cho công tác này. Nguồn vốn huy động trong năm 2016 được phân bổ hợp lý, rút các khoản cho vay tài chính và đẩy mạnh thu hồi các khoản phải thu của khách hàng để tập trung nguồn lực phục vụ sáp nhập.

Công tác bán hàng và marketing trong năm vẫn được duy trì tốt, tỷ lệ lấp đầy của Công ty trong năm qua đạt gần 94%, đây là tỷ lệ rất cao với giá bán tăng từ 8-15% tùy thời điểm trong năm. Hợp tác với các đại lý bán hàng như Agoda, Booking.com...tiến hành thuận lợi, Công ty tiến hành quảng bá hình ảnh qua các kênh bán hàng riêng cũng như các website uy tín như Tripadvisor...Bên cạnh đó việc chăm sóc và phục vụ khách hàng được đánh giá cao về sự chuyên nghiệp và nhiệt tình của nhân viên công ty, cơ sở vật chất tốt và đẳng cấp.

Đối với các dự án, hoạt động liên quan đến lĩnh vực BĐS của các công ty con. Ban Giám đốc đã tiến hành tiếp nhận bàn giao, khảo sát và gấp rút tiến hành các thủ tục đầu tư, giấy phép xây dựng và thủ tục pháp lý có liên quan để kịp thời khởi công trong năm 2018.

Những công việc chưa làm được

Trong năm qua, công ty đã đẩy mạnh hoạt động thông tin, truyền thông về hoạt động của kinh doanh, điều hành của công ty, để đảm bảo cổ đông, nhà đầu tư nắm bắt đầy đủ thông tin, minh bạch trong điều hành, quản trị. Ban Giám đốc cũng chủ động phối hợp với cơ quan quản lý Nhà nước trong công tác báo cáo, giải trình, thực hiện đủ công tác báo cáo định kỳ. Tuy nhiên, vẫn có một vài sai sót về thời gian báo cáo do lực lượng nhân sự còn mỏng và chưa chuyên trách, Ban Giám đốc đã ghi nhận và khắc phục vấn đề này.

Công tác quan hệ cổ đông, tổ chức đại hội cổ đông được tổ chức tương đối đầy đủ, hợp lệ nhưng vẫn còn nhiều thiếu sót. Ban điều hành tiến hành rút kinh nghiệm và lựa chọn đối tác sự kiện khác để tiến hành các kỳ đại hội tiếp theo được chu đáo hơn.



* Sản phẩm Xà bông Cô Ba được Công ty phục dựng thành công và sản xuất thử nghiệm vào đầu năm 2018

Đối với các công ty con, công ty liên kết, do tiếp nhận trong thời gian ngắn và giành nhiều thời gian để tiến hành cơ cấu bộ máy hoạt động, sắp xếp tài chính nên công việc báo cáo chi tiết về hoạt động của công ty con, công ty liên kết vẫn còn đơn giản. Trong năm 2018, Ban điều hành sẽ tiến hành cập nhật đầy đủ hơn về tình hình hoạt động của công ty con để cổ đông và nhà đầu tư nắm rõ.

BÁO CÁO CỦA BAN GIÁM ĐỐC(tt)

Kế hoạch hoạt động năm 2018

Về hoạt động kinh doanh

Chỉ tiêu kinh doanh năm 2018 của HĐQT là rất tham vọng và toàn diện hơn năm 2017. Ban Giám đốc sẽ phối hợp chặt chẽ với HĐQT cũng như chỉ đạo cán bộ công nhân viên nỗ lực hoàn thành kế hoạch được giao.

Các biện pháp thực hiện bao gồm

Mảng hoạt động cho thuê và quản lý, khai thác BĐS : trong năm 2018 công ty sẽ đưa vào khai thác Aurora Hotel với quy mô 110 phòng, hiện tại Công ty đã chuẩn bị nhân sự đầy đủ cho việc quản lý và vận hành. Công tác bán hàng và marketing cho Aurora Hotel đã được làm việc cụ thể với các đối tác bán hàng và truyền thông. Đối với cơ sở vật chất đang quản lý tiếp tục duy trì tỷ lệ đạt phòng cao và giá bán không thấp hơn năm trước.

Các BĐS thuộc sở hữu của công ty con sẽ được quản lý tập trung, Ban Giám đốc tiến hành đàm phán với đơn vị thuê về thời hạn và giá thuê , đảm bảo lợi ích cho Công ty trong thời gian hoàn thành thủ tục dự án và sẵn sàng bàn giao mặt bằng cho đơn vị thi công khi tiến hành thực hiện dự án.

Đối với các dự án đang trong kế hoạch triển khai, Ban Giám đốc hoàn thiện các thủ tục pháp lý cần thiết để đảm bảo đúng tiến độ thực hiện.

Tiếp tục nghiên cứu nhu cầu của khách hàng và liên tục nắm bắt các xu hướng mới hình thành để đưa ra các sản phẩm mới , kết hợp với các đơn vị liên kết để đa dạng hóa sản phẩm phục vụ đầy đủ đòi hỏi của khách hàng.

Kiểm soát chặt chẽ quy trình và chất lượng phục vụ, đây là yếu tố lâu dài và quan trọng để xây dựng uy tín và thương hiệu Glenwood.

Mảng FMCG : thiết lập lại bộ máy nhân sự, trang thiết bị và kênh phân phối như đã trình bày theo định hướng của HĐQT.

Mảng xây dựng và an toàn tiền tệ : tiếp tục phối hợp cùng đối tác để xin giấy phép đầu tư lĩnh vực mới này. Chuẩn bị về công tác nhân sự và quy trình vận hành để triển khai khi có giấy phép đầu tư.

Các chỉ tiêu về hoạt động kinh doanh và lợi nhuận cho năm 2018 như sau :

STT	Chỉ tiêu	ĐVT	KH 2018	N2019	N2020
1	Tổng doanh thu	Triệu đồng	150.000	180.000	340.000
2	Lợi nhuận trước thuế	Triệu đồng	75.000	90.000	135.000
3	Lợi nhuận sau thuế	Triệu đồng	60.000	72.000	108.000
4	Thù lao HĐQT và BKS	Triệu đồng	2%/LNST		

Trên đây là Báo cáo Tổng kết hoạt động 2017 và Kế hoạch kinh doanh năm 2018 của Công ty cổ phần Đầu tư Thương mại Bất động sản An Dương Thảo Điền.
Trân trọng.



BÁO CÁO CỦA BAN KIỂM SOÁT

Hoạt động của Ban kiểm soát trong năm 2017

Trong năm qua, BKS đã thực hiện đầy đủ các chức trách, nhiệm vụ của ĐHĐCĐ giao phó, bao gồm các công việc chủ yếu sau :

- Giám sát việc thực hiện Nghị quyết Đại hội cổ đông, Nghị quyết HĐQT, giám sát việc tuân thủ điều lệ Công ty.
- Thực hiện giám sát HĐQT và Ban Tổng Giám đốc trong quản lý và điều hành Công ty.
- Thực hiện việc thẩm định báo cáo tài chính năm 2017; Kiểm tra, đánh giá tình hình kinh doanh, tài chính theo quý, 6 tháng, năm; Kiểm tra việc tuân thủ một số Quy trình nghiệp vụ, Quy định nội bộ trong Công ty.
- Tham gia Đại hội đồng thường niên năm 2017.
- Tham gia các phiên họp định kỳ và bất thường của HĐQT.
- Tổ chức các cuộc họp của BKS theo quy định.
- Các công tác khác theo chức năng và nhiệm vụ của BKS.

Trong năm 2017, BKS không nhận được bất cứ yêu cầu nào của Cổ đông hoặc nhóm Cổ đông nắm giữ từ 5% cổ phần trở lên yêu cầu xem xét về hoạt động của Công ty, về việc điều hành của HĐQT và Ban Giám đốc.

Kết quả giám sát đối với thành viên HĐQT, Ban điều hành năm 2017

Hoạt động của HĐQT

Trong năm 2017, ĐHĐCĐ đã bầu ra HĐQT mới nhiệm kỳ 2017 – 2022.

Trong năm 2017, HĐQT đã tổ chức họp 20 lần, thông qua 23 Quyết định/ Nghị quyết để Ban Tổng Giám đốc có cơ sở triển khai tổ chức thực hiện kế hoạch sản xuất kinh doanh như : xây dựng kế hoạch tổ chức ĐHĐCĐ và giám sát, thực hiện các chỉ tiêu kế hoạch do ĐHĐCĐ đề ra. Giám sát việc ký và thực hiện hợp đồng vay vốn tại các tổ chức tín dụng phục vụ cho hoạt động SXKD của Công ty. Giám sát việc thực hiện các giải pháp đối với việc mở rộng các dự án đầu tư của Công ty. Giám sát việc thực hiện phát hành cổ phiếu trả cổ tức. Giám sát việc thực hiện chi trả cổ tức năm cho cổ đông hiện hữu. Giám sát thực hiện đầu tư góp vốn vào Công ty con, Công ty liên kết, thoái vốn khỏi công ty con, các khoản đầu tư tài chính.

Về trình tự, thủ tục thực hiện theo đúng quy định Pháp luật và Điều lệ Công ty. Nội dung các cuộc họp và các vấn đề cần thảo luận được bàn bạc dân chủ, các quyết định của HĐQT có sự thống nhất cao của các thành viên.

Sự phối hợp hoạt động giữa BKS và HĐQT, Ban TGD

Trong năm 2017 Ban kiểm soát và Hội đồng quản trị trên tinh thần hợp tác đã phối hợp kịp thời trong những trường hợp cần thiết để hoạt động công ty vừa được tiến hành đúng quy định của pháp luật vừa đáp ứng được yêu cầu của Đại hội đồng cổ đông.

Nhìn chung, giám sát quá trình tác nghiệp của Tổng Giám đốc và các cán bộ quản lý khác trong Công ty chưa phát hiện các vi phạm Điều lệ Công ty, vi phạm pháp luật cũng như những quy tắc, quy chế chung.

Phương hướng hoạt động của BKS nhiệm kỳ trong năm 2018

- Thực hiện đầy đủ chức năng nhiệm vụ của BKS quy định tại điều lệ Công ty và Pháp luật Nhà nước.
- Triển khai công tác kiểm tra, giám sát định kỳ theo quy định.
- BKS tiếp tục duy trì phối hợp tốt với HĐQT, Ban Tổng Giám đốc và các Phòng ban trong Công ty để công tác kiểm tra kiểm soát được tốt hơn.

Trên đây là báo cáo hoạt động của BKS trong năm 2017, BKS xin cảm ơn sự ủng hộ của Quý vị cổ đông, HĐQT, Ban TGD, các phòng ban chức năng trong Công ty tạo mọi điều kiện tốt nhất để BKS hoàn thành nhiệm vụ trong năm vừa qua.



BÁO CÁO

ĐẦU TƯ VÀ THỰC HIỆN DỰ ÁN

Các khoản đầu tư lớn

Trong năm 2017 ADTĐ thực hiện thu hồi các khoản đầu tư tài chính ngắn và dài hạn để thực hiện hoạt động thu mua sáp nhập. Công ty có gia tăng nợ vay nhưng vẫn đảm bảo cơ cấu tài chính ở mức đảm bảo an toàn sau thu mua.

Công ty con và công ty liên kết

Công ty con

Ngày 30/06/2017, HĐQT ban hành quyết định số 300617/QĐ-HĐQT thông qua việc nhận chuyển nhượng cổ phần chào bán của CTCP Khu du lịch Đảo San Hô. Công ty đã cử ông Nguyễn Nhân Bảo đại diện cho phần vốn góp của Công ty.

Ngày 27/07/2017, HĐQT ban hành quyết định số 270717/QĐ-HĐQT thông qua việc nhận chuyển nhượng ít nhất 45% cổ phần của CTCP Cơ Khí Ngân Hàng. Đồng thời cử ông Nguyễn Gia Bảo làm đại diện vốn góp của Công ty tại CTCP Cơ Khí Ngân Hàng.

Công ty liên kết

Ngày 09/10/2017, HĐQT ban hành quyết định số 091017/QĐ-HĐQT thông qua việc mua ít nhất 35% cổ phần tại CTCP Sản xuất và Thương mại Phương Đông và quyền mua 20% số cổ phần chào bán của CTCP SX – TM Phương Đông. Ông Nguyễn Nhân Bảo được cử làm đại diện quản lý phần vốn của Công ty tại CTCP SX – TM Phương Đông.

Trong quyết định 290917/QĐ-HĐQT, HĐQT cũng quyết định thoái toàn bộ vốn khỏi công ty liên kết là Công ty TNHH Miền Đông Thảo

Trong quyết định 291217/QĐ-HĐQT, HĐQT đã thoái vốn của HAR tại Công ty CP Đầu tư & Thương mại Ascentro

Các khoản đầu tư khác

Trong năm 2017, HĐQT cũng đã có quyết định số 290917/QĐ-HĐQT về việc thoái toàn bộ vốn góp tại công ty CTCP Glenwood Horeca.



Báo cáo phát triển bền vững

Quản lý nguồn nguyên vật liệu

Hoạt động chủ yếu của An Dương Thảo Điền là bán Bất động sản (nhà và đất), dịch vụ cho thuê, quản lý vận hành nhà hàng, khách sạn,.. Cho nên nguyên vật liệu chủ yếu mà công ty sử dụng là những nguyên vật liệu dùng cho việc vệ sinh, bảo trì toà nhà văn phòng, nhà ở, khách sạn,.. mà công ty đang kinh doanh. Nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động, công ty luôn đề cao công tác sử dụng hiệu quả các nguồn lực trong hoạt động kinh doanh sản xuất, kể cả những khoản chi phí chiếm tỷ trọng nhỏ như chi phí nguyên vật liệu.

Tiêu thụ năng lượng

Nguồn năng lượng chủ yếu mà HAR sử dụng là điện năng dùng cho hoạt động vận hành của các tòa nhà, khu nhà ở, khách sạn,..Hệ thống máy điều hòa và đèn điện là nguồn tiêu thụ điện năng lớn nhất của trong chi phí tiền điện mà công ty phải trả. Cụ thể, chi phí sử dụng điện trong năm 2017 của HAR là 1.016.658.874 đồng.

Việc sản xuất năng lượng điện, đặc biệt là thủy điện gây ra nhiều tác động tiêu cực đến môi trường như: tạo ra lượng lớn khí metan, CO2, nguy cơ lũ lụt, phá hủy rừng,..Nhận thức được điều này công ty có chủ trương hành động trong việc sử dụng tiết kiệm các nguồn năng lượng này.

Tiêu thụ nước

Việc tiêu thụ nước của công ty chủ yếu là dùng cho các hoạt động sinh hoạt tại văn phòng, phòng cho thuê, khách sạn, căn hộ dịch vụ,.. Trong năm 2017, tổng chi phí mà công ty phải trả cho khoản mục này là 191.881.755 VND/ năm, chiếm tỷ trọng khá nhỏ trong cơ cấu tổng chi phí của HAR.

Nhận biết được thực trạng hiện nay với việc nguồn nước đang bị ô nhiễm, hiện tượng xâm nhập mặn đang ngày càng phổ biến và xảy ra trên diện rộng đối với các khu vực gần biển. Chính vì thế, công tác sử dụng tiết kiệm nguồn nước được HAR luôn quan tâm thực hiện nhằm sử dụng hiệu quả nguồn nước và góp phần cắt giảm chi phí hoạt động cho HAR.

Tuân thủ pháp luật về bảo vệ môi trường

Công ty tuân thủ tốt các quy định của pháp luật về bảo vệ môi trường. Trong năm, HAR không bị xử phạt bởi các vấn đề liên quan đến các quy định về môi trường.

Thực hiện tốt công tác xử lý rác thải, nước thải sinh hoạt theo quy định. Chú trọng công tác bảo vệ môi trường xanh-sạch-đẹp, bảo đảm an toàn vệ sinh lao động và công tác phòng cháy chữa cháy nơi làm việc. Thường xuyên cải tạo môi trường làm việc ngày càng thoáng mát, cơ sở cảnh quan ngày càng khang trang, sạch đẹp nhằm tạo nên môi trường làm việc an toàn, thoải mái cho người lao động.

Báo cáo liên quan đến trách nhiệm đối với cộng đồng địa phương

Nhằm chia sẻ một phần lợi ích kinh tế của công ty cho sự phát triển của xã hội. HAR luôn chú tâm đến các hoạt động hướng tới cộng đồng và vì sự phát triển của xã hội

BÁO CÁO HOẠT ĐỘNG CỦA HĐQT

Các quyết định của HĐQT trong năm 2017

STT	Số nghị quyết/ quyết định	Ngày	Nội dung
1	160117/QĐ-HĐQT	16/01/2017	V/v: Vay vốn tại Hong Leong
2	020217/QĐ-HĐQT	02/02/2017	V/v: Tổng kết hoạt động kinh doanh năm 2016 và triển khai kế hoạch kinh doanh năm 2017
3	010317/QĐ-HĐQT	01/03/2017	V/v Mua phần mềm quản lý
4	240317/QĐ-HĐQT	24/03/2017	V/v: Gia hạn thời gian tổ chức Đại hội đồng cổ đông
5	190417/QĐ-HĐQT	19/04/2017	V/v: Mua lại trước hạn một phần trái phiếu phát hành năm 2016
6	030517/QĐ-HĐQT	03/05/2017	V/v: Nhận chuyển nhượng Quyền sử dụng đất tại Phường Long Phước, Quận 9, TPHCM năm 2016
7	120517/QĐ-HĐQT	12/05/2017	V/v: Chốt danh sách cổ đông để tổ chức họp Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2017
8	060617/QĐ-HĐQT	06/06/2017	V/v: Thống nhất một số nội dung thông qua tại ĐHCĐ thường niên năm 2017 và tổ chức họp ĐHCĐ thường niên năm 2017
9	220617/QĐ-HĐQT	22/06/2017	V/v: Bổ nhiệm Chủ tịch, Phó chủ tịch HĐQT nhiệm kỳ 2017 - 2022
10	260617/QĐ-HĐQT	26/06/2017	V/v: Tăng lương cho nhân viên
11	280617/QĐ-HĐQT	28/06/2017	V/v: Chọn lựa đơn vị cung cấp dịch vụ soát xét Báo cáo tài chính bán niên và kiểm toán Báo cáo tài chính năm 2017
12	300617/QĐ-HĐQT	30/06/2017	V/v: Nhận chuyển nhượng cổ phần tại Công ty cổ phần Khu Du Lịch Đảo San Hô
13	270717/QĐ-HĐQT	27/07/2017	V/v: Nhận chuyển nhượng cổ phần tại Công ty cổ phần Cơ Khí Ngân Hàng
14	040817/QĐ-HĐQT	04/08/2017	V/v: Kế hoạch triển khai và thông qua hồ sơ báo cáo
15	200917/QĐ-HĐQT	20/09/2017	V/v: Điều chỉnh kế hoạch kinh doanh năm 2017
16	220917/QĐ-HĐQT	22/09/2017	V/v: Hoàn tất việc góp vốn tại Công ty Cổ phần Cơ Khí Ngân Hàng
17	290917/QĐ-HĐQT	29/09/2017	V/v: Thoái vốn của HAR tại Công ty TNHH Miền Đông Thảo và Công ty Cổ phần Glenwood Horeca
18	091017/QĐ-HĐQT	09/10/2017	V/v: Mua cổ phần tại Công ty CP Sản xuất và Thương mại Phương Đông
19	011117/QĐ-HĐQT	01/11/2017	V/v : Vay ngắn hạn bổ sung nguồn vốn kinh doanh
20	131217A/QĐ-HĐQT	13/12/2017	V/v: Thông qua Quy chế ESOP và triển khai thực hiện phát hành cổ phiếu thưởng theo chương trình lựa chọn cho người lao động trong công ty và thông qua tiêu chuẩn, danh sách CBCNV được tham gia phát hành cổ phiếu thưởng theo chương trình lựa chọn cho người lao động trong đợt phát hành cổ phiếu tăng vốn điều lệ Công ty theo Nghị quyết ĐHCĐ thường niên năm 2017 số 220617C/NQ-ĐHCĐ.HAR ngày 22 tháng 06 năm 2017.

STT	Số nghị quyết/ quyết định	Ngày	Nội dung
21	131217B/QĐ-HĐQT	13/12/2017	V/v: Thông qua danh sách và số lượng cổ phiếu thưởng được phân phối cho mỗi cán bộ nhân viên đáp ứng đủ các điều kiện của Quy chế ESOP ban hành ngày 13 tháng 12 năm 2017.
22	131217C/QĐ-HĐQT	13/12/2017	V/v: Thành lập Ban Điều Hành ESOP theo chương trình lựa chọn cho người lao động trong Công ty Cổ phần Đầu tư Thương mại Bất động sản An Dương Thảo Điền.
23	291217/QĐ-HĐQT	29/12/2017	V/v: Thoái vốn của HAR tại Công ty CP Đầu tư & Thương mại Ascentro

STT	Thành viên HĐQT	Chức vụ	Ngày bắt đầu /không còn là thành viên HĐQT	Số buổi họp HĐQT tham dự	Tỷ lệ tham dự họp
1	Ông/Mr. Nguyễn Gia Bảo	Chủ tịch	Nhiệm kỳ 2017-2022	20/20	100%
2	Ông/Mr. Nguyễn Nhân Bảo	Thành viên	Nhiệm kỳ 2017-2022	20/20	100%
3	Ông/Mr. Nguyễn Hải Thanh Bình	Thành viên	Nhiệm kỳ 2017-2022	20/20	100%
4	Ông/Mr. Lê Hồ Ánh	Thành viên	Nhiệm kỳ 2017-2022	20/20	100%
5	Ông/Mr. Bùi Đức Nhân	Thành viên	Nhiệm kỳ 2017-2022	20/20	100%

Các khoản giao dịch, thù lao và các khoản lợi ích của HĐQT, BGD và BKS

Lương, thưởng, thù lao, các khoản lợi ích

Chức danh	Mức chi (VNĐ/Năm)
Chủ tịch HĐQT	66.000.000
Thành viên HĐQT	55.800.000
Trưởng Ban kiểm soát	54.000.000
Thành viên Ban kiểm soát	39.999.996

BÁO CÁO HOẠT ĐỘNG CỦA HĐQT (tt)

Giao dịch cổ phiếu của cổ đông nội bộ

STT	Người thực hiện giao dịch	Quan hệ với người nội bộ	Số cổ phiếu sở hữu đầu kỳ		Số cổ phiếu sở hữu cuối kỳ		Lý do tăng, giảm (mua, bán, chuyển đổi, thưởng...)
			Số cổ phiếu	Tỷ lệ	Số cổ phiếu	Tỷ lệ	
1	Nguyễn Nhân Bảo	Chủ tịch HĐQT	5.742.628	5,93%	2.742.628	2,83%	Giảm do bán
2	Nguyễn Nhân Bảo	TV HĐQT	2.742.628	2,83%	5.866.046	5,80%	Tăng do mua thêm, nhận cổ phiếu trả cổ tức
3	Nguyễn Gia Bảo	Chủ tịch HĐQT	1.727.600	1,79%	12.165.684	12,03%	Tăng do mua thêm, nhận cổ phiếu trả cổ tức
4	Khấu Thị Xuân Anh	TV BKS	5.319	0,01%	5.558	0,01%	Tăng do nhận cổ phiếu trả cổ tức
5	Trương Thị Ngọc Yến	TV BKS	531	0,00%	554	0,00%	Tăng do nhận cổ phiếu trả cổ tức

Hợp đồng hoặc giao dịch với cổ đông nội bộ

Không ..

Việc thực hiện các quy định về quản trị công ty

Công ty cam kết tuân thủ đúng các quy định của pháp luật và Điều lệ Công ty

STT	Chỉ tiêu	Năm 2016	Năm 2017
1	Chỉ tiêu về khả năng thanh toán		
-	Hệ số thanh toán ngắn hạn	19,66	1,25
-	Hệ số thanh toán dài hạn	19,66	1,21
2	Chỉ tiêu về cơ cấu vốn		
-	Hệ số nợ/Tổng tài sản	15,98%	21,58%
-	Hệ số nợ/VCSH	19,02%	27,52%
3	Chỉ tiêu về năng lực hoạt động		
-	Vòng quay hàng tồn kho		
-	Doanh thu thuần/Tổng tài sản	0,066	0,042
4	Chỉ tiêu về khả năng sinh lời		
-	Hệ số LNST/Doanh thu thuần	22,34%	50,48%
-	Hệ số LNST/Vốn chủ sở hữu	1,75%	2,70%
-	Hệ số LNST/Tổng tài sản	1,47%	2,11%
-	Hệ số lợi nhuận từ HĐKD/DTT	23,60%	66,38%

CƠ CẤU CỔ ĐÔNG VÀ THAY ĐỔI VỐN ĐẦU TƯ CỦA CHỦ SỞ HỮU

Mệnh giá 01 cổ phiếu	10.000đ
Số lượng cổ phiếu niêm yết	101.130.000
Số lượng cổ phiếu đang lưu hành	101.130.100
Cổ phiếu quỹ	0
Số lượng cổ phiếu hạn chế chuyển nhượng	0

Cơ cấu cổ đông

Cơ cấu cổ đông theo danh sách chốt ngày 30/11/2017

STT	Loại cổ đông	Số lượng cổ đông	Số cổ phần	Giá trị (VNĐ)	Tỷ lệ sở hữu (%)
I	Cổ đông trong nước	5.740	100.983.008	1.009.830.080.000	99,85%
	Cổ đông nhà nước				
	Cổ đông tổ chức	35	20.019.506	200.195.060.000	19,80%
	Cổ đông cá nhân	5.705	80.963.502	809.635.020.000	80,05%
II	Cổ đông nước ngoài	21	147.092	1.470.920.000	0,15%
	Cổ đông tổ chức	2	35.032	350.320.000	0,04%
	Cổ đông cá nhân	19	112.060	1.120.600.000	0,11%
III	Cổ phiếu quỹ				
	Tổng cộng	5.761	101.130.100	1.011.301.000.000	100%

Tình hình thay đổi vốn đầu tư của chủ sở hữu

Trong năm 2017, Công ty An Dương Thảo Điền thực hiện tăng vốn điều lệ từ 967.765.350.000 đồng lên 1.011.301.000.000 đồng do phát hành cổ phiếu trả cổ tức.

Giao dịch cổ phiếu quỹ

Không có

Các chứng khoán khác

Không có

Báo cáo tài chính

(Đính kèm)

BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN 2017

XÁC NHẬN CỦA ĐẠI DIỆN THEO PHÁP LUẬT CỦA CÔNG TY



CTCP ĐẦU TƯ THƯƠNG MẠI BẤT ĐỘNG SẢN AN DƯƠNG THẢO ĐIỀN

Trụ sở : 1901 (tầng 19) Mê Linh Point Tower, số 2 Ngô Đức Kế, phường Bến Nghé, quận 1, TP HCM

Website: <http://www.adtdgroup.com/>

Điện thoại : +84-(028)-6275 4816 - Fax: +84-(028)-3822 6826



CTCP ĐẦU TƯ THƯƠNG MẠI BẤT ĐỘNG SẢN

AN DƯƠNG THẢO ĐIỀN

1901 (tầng 19) Mê Linh Point Tower, số 2 Ngô Đức Kế, phường Bến Nghé, quận 1, TP HCM

<http://www.adtdgroup.com/>

+84-(028)-6275 4816 - Fax: +84-(028)-3822 6826