



**CÔNG TY CỔ PHẦN
ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN DU LỊCH VINACONEX**
Nhà đầu tư và phát triển bất động sản chuyên nghiệp

BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN 2013

MỤC LỤC

STT	Nội dung	Trang
	Lời nói đầu	1 - 2
I	Thông tin chung	3 - 6
	1. Thông tin khái quát	3
	2. Quá trình hình thành và phát triển	3
	3. Ngành nghề và địa bàn kinh doanh	4
	4. Thông tin về mô hình quản trị, tổ chức kinh doanh và bộ máy quản lý	5
	5. Định hướng phát triển	6
	6. Các rủi ro	6
II	Tình hình hoạt động trong năm	7 - 19
	1. Tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh	7
	2. Tổ chức và nhân sự	10
	3. Tình hình đầu tư, tình hình thực hiện các dự án	14
	4. Tình hình tài chính	14
	5. Cơ cấu cổ đông, thay đổi vốn đầu tư của chủ sở hữu	19
III	Báo cáo đánh giá của Ban giám đốc	20 - 23
	1. Đánh giá kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh	20
	2. Tình hình tài chính	21
	3. Những cải tiến về cơ cấu tổ chức, chính sách, quản lý	22
	4. Kế hoạch phát triển trong tương lai	22
	5. Giải trình của Ban giám đốc đối với ý kiến kiểm toán	23
IV	Đánh giá của Hội đồng quản trị về hoạt động của công ty	24 - 30
V	Quản trị Công ty	31 - 32
	1. Hội đồng quản trị	31
	2. Ban kiểm soát	31
	3. Các giao dịch, thù lao và các khoản lợi ích của HĐQT, Ban giám đốc và Ban kiểm soát	31
VI	Báo cáo tài chính	33 - 38
	1. Ý kiến kiểm toán	33
	2. Báo cáo tài chính tóm tắt	35

THƯ NGỎ CỦA TỔNG GIÁM ĐỐC CÔNG TY

Kính thưa Quý cổ đông!

Công ty VINACONEX-ITC bày tỏ lòng biết ơn sâu sắc đến Quý cổ đông đã tin tưởng, đồng hành cùng Công ty trong suốt thời gian đầy khó khăn và thách thức vừa qua. Hy vọng Công ty sẽ tiếp tục nhận được sự đồng hành của quý vị trên con đường xây dựng VINACONEX-ITC trở thành một doanh nghiệp đầu tư và phát triển bất động sản chuyên nghiệp tại Việt Nam.

Năm 2013 là một năm đầy khó khăn và thách thức đối với nền kinh tế thế giới nói chung và nền kinh tế Việt Nam nói riêng. Khi thị trường Bất động sản của cả nước tiếp tục đóng băng chưa có dấu hiệu phục hồi đã ảnh hưởng tiêu cực đến hoạt động của các Doanh nghiệp trong lĩnh vực Bất động sản (*một trong những lĩnh vực kinh doanh trọng yếu của Công ty*) như: Việc huy động vốn từ các nhà đầu tư và khách hàng gặp khó khăn, tính thanh khoản Bất động sản của Công ty giảm, hàng tồn kho tăng cao. Tất cả những lý do đó đã ảnh hưởng trực tiếp đến kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty và việc thực hiện các chỉ tiêu và kế hoạch của Doanh nghiệp trong năm 2013.

Chỉ tính riêng năm 2013, cả nước ta đã có hơn 10.000 Doanh nghiệp Bất động sản phá sản trong tổng số khoảng 70.000 Doanh nghiệp đang hoạt động. Đây là một con số không quá bất ngờ, thể hiện một năm 2013 chưa thể vực dậy của thị trường Bất động sản. Tuy nhiên, với những chiến lược đầu tư và kinh doanh bài bản, tận dụng triệt để các cơ hội Kinh doanh dù là nhỏ nhất, Công ty VINACONEX-ITC đã nỗ lực để ổn định Doanh nghiệp, chuẩn bị mọi nguồn lực để tập trung kinh doanh và phát triển trong thời gian sắp tới. Với niềm tin và nỗ lực hết sức mình, Công ty rất mong sẽ tiếp tục nhận được sự ủng hộ và đồng hành cùng Quý cổ đông.

Trong quá trình xây dựng và phát triển, Công ty đã nhận được sự ủng hộ mạnh mẽ từ các đối tác trong và ngoài nước, từ các cơ quan, chính quyền địa phương huyện Cát Hải, chính quyền Thành phố Hải Phòng, các cơ quan quản lý nhà nước và sự đồng thuận từ phía Tổng công ty CP VINACONEX... Đây là điểm mạnh lớn của Công ty trong năm 2013 và sẽ tạo tiền đề phát triển cho các năm tiếp theo.

Công ty VINACONEX-ITC xin báo cáo các Quý vị cổ đông và các nhà đầu tư về các nét chính trong hoạt động đầu tư và kinh doanh của Công ty trong năm 2013, nội dung như sau:

Trong lĩnh vực đầu tư, kinh doanh Bất động sản, Bất động sản du lịch:

Trước năm 2013, Công ty đã đầu tư một khối lượng lớn hạ tầng kỹ thuật dẫn đến lượng hàng tồn kho bất động sản của Công ty hiện đang chiếm một tỷ trọng rất lớn là 66,46% trên Tổng tài sản. Vì vậy trong năm 2013, hoạt động đầu tư của Công ty tại Dự án có sự điều chỉnh lại cho phù hợp với sự phát triển của thị trường, đảm bảo an toàn tài chính cho Dự án, cho cổ đông. Bên cạnh đó Công ty không đầu tư Hạ tầng kỹ thuật mới mà chủ yếu tập trung vào hoạt động quản lý và bảo vệ tài sản Dự án. Tập trung toàn lực để đẩy mạnh việc kinh doanh Biệt thự và các khu dịch vụ đã xong hạ tầng kỹ thuật, đủ điều kiện kinh doanh.

Mặc dù còn rất nhiều khó khăn phải đối mặt, nhưng Công ty VINACONEX-ITC rất tự hào và tin tưởng vào tiềm năng và sự phát triển của Dự án khu du lịch phức hợp du lịch nghỉ dưỡng bên du thuyền - Dự án Cát Bà Amatina. Cùng với lợi thế về hạ tầng giao thông và việc Cát Bà đang chuẩn bị được UNESCO công nhận là di sản thiên nhiên thế giới, trong tương lai không xa, quần đảo Cát Bà chắc chắn sẽ trở thành một điểm đến du lịch mang tầm cỡ Quốc tế. Tận dụng được

những thế mạnh đó, Công ty VINACONEX-ITC đã có những bước đi quyết liệt, cố gắng nỗ lực trong việc triển khai nhiều hoạt động xúc tiến đầu tư, tìm kiếm các đối tác trong và ngoài nước để chào bán các sản phẩm thuộc Dự án. Tuy kết quả đạt được chưa đáp ứng kỳ vọng, nhưng Công ty đã kết nối liên lạc với nhiều đối tác và nhận được sự quan tâm lớn đến Dự án Cát Bà Amatina.

Trong lĩnh vực kinh doanh khác:

Hoạt động kinh doanh của Công ty còn ở tình trạng độc canh, chủ yếu trong lĩnh vực kinh doanh Bất động sản và dịch vụ du lịch, nên gặp nhiều rủi ro đặc biệt trong thời điểm thị trường đóng băng như hiện nay. Chính vì thế đã và đang phát triển các mảng kinh doanh khác như: Dịch vụ Bất động sản (định giá tài sản đảm bảo và giao dịch qua Sàn), hoạt động tư vấn giám sát, tư vấn đầu tư, thi công xây dựng, dịch vụ du lịch... Đây là các lĩnh vực hoạt động mà Công ty có thế mạnh mà lại ít chi phí. Tuy nhiên trong năm 2013, các mảng này còn chưa đem lại kết quả như kỳ vọng. Để đổi mới tốt nhất trước sự biến động của thị trường, Công ty sẽ tiếp tục phát triển mạnh các mảng dịch vụ này.

Trong công tác đổi mới Doanh nghiệp:

Với chủ trương xây dựng bộ máy gọn nhẹ, chuyên nghiệp, duy trì ổn định Doanh nghiệp, Công ty đã có nhiều biện pháp để nâng cao năng lực quản lý, tăng cường công tác kiểm tra, giám sát và phát huy tinh thần sáng tạo, đoàn kết của đội ngũ CBCNV Công ty.

Bước sang năm 2014, Công ty xác định kinh doanh các khu đất đã đầu tư hạ tầng nhằm giảm chi phí và nhanh chóng thu tiền về. Xác định bối cảnh năm 2014 còn nhiều khó khăn, Công ty VINACONEX-ITC quyết tâm đạt mục tiêu giữ vững ổn định tổ chức, đẩy mạnh hoạt động sản xuất kinh doanh ở lĩnh vực chủ đạo của Công ty là đầu tư và kinh doanh Bất động sản.

Với những yếu tố khách quan tác động tích cực cho sự phát triển của Dự án như việc nâng cấp sân bay Cát Bi, tuyến đường cao tốc 5B Hà Nội - Hải Phòng, dự án Cảng Lạch Huyện - Cảng lớn nhất cả nước có vốn đầu tư hơn 25.000 tỷ đồng cách Dự án khoảng 1,5 km, Cầu Tân Vũ Lạch Huyện - Cầu vượt biển dài nhất Đông Nam Á nối liền TP.Hải Phòng với Cát Hải vốn đầu tư 11.849 tỷ đang được triển khai. Ban lãnh đạo công ty tin tưởng rằng trong năm tới Dự án sẽ khởi sắc và phát triển bền vững.

Toàn thể CBCNV Công ty đoàn kết và quyết tâm xây dựng Công ty ngày càng vững mạnh, đem lại lợi ích to lớn và lâu dài cho Công ty, cho các nhà đầu tư và các Quý cổ đông.

Trân trọng cảm ơn sự tín nhiệm, quan tâm, chia sẻ và đồng hành cùng Công ty của các Quý cổ đông trong thời gian vừa qua cũng như trong chặng đường phát triển trong tương lai của Công ty.

CÔNG TY VINACONEX – ITC



Nguyễn Trung Thành

Nguyễn Trung Thành

I. THÔNG TIN CHUNG**1. Thông tin khái quát:**

Tên Công ty	: CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN DU LỊCH VINACONEX
Tên Tiếng Anh	: VINACONEX INVESTMENT AND TOURISM DEVELOPMENT JOINT STOCK COMPANY.
Tên viết tắt	: VINACONEX – ITC., JSC.
Trụ sở chính	: Tầng 4 - Tòa nhà Đại Phát, Ngõ 82, Phố Duy Tân, Phường Dịch Vọng Hậu - Quận Cầu Giấy - TP Hà Nội.
Điện thoại	: (84-4) 62815347 Fax: (84-4) 62815349.
Website	: http://www.vinaconexitc.com.vn .
Mã số doanh nghiệp	: 0102675516 chuyển từ ĐKKD số 010322823 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố Hà Nội cấp lần đầu ngày 07/03/2008, thay đổi lần thứ 9 ngày 05/06/2013.
Vốn điều lệ hiện nay	: 360.000.000.000 (Ba trăm sáu mươi tỷ đồng).
Tài khoản số	: 1200 20800 7912 Tại: Sở Giao dịch NH Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam, số 2 Láng Hạ, Ba Đình, Hà Nội.

2. Quá trình hình thành, phát triển và các sự kiện chính:

Năm 2005, Ban quản lý dự án Cái Giá - Cát Bà trực thuộc Tổng Công ty Xuất nhập khẩu và Xây dựng Việt Nam được thành lập với nhiệm vụ thực hiện dự án Cát Bà Amatina nằm tại vịnh Cái Giá, đảo Cát Bà, Hải Phòng.

Ngày 07/03/2008, sau 02 năm thành lập, Ban quản lý dự án được chuyển đổi thành Công ty Cổ phần Đầu tư và Phát triển du lịch VINACONEX (tên viết gọn là : VINACONEX-ITC) với số vốn điều lệ ban đầu là 300 tỷ đồng, bao gồm 03(ba) cổ đông sáng lập như sau:

STT	Cổ đông sáng lập	Cổ phiếu tại thời điểm thành lập	
		Số lượng	Tỉ lệ
1.	Tổng Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu và Xây dựng Việt Nam	16.000.000	53,33%
2.	Ngân hàng Thương mại Cổ phần Xuất nhập khẩu Việt Nam	3.000.000	10,00%
3.	Công ty Cổ phần Chứng khoán Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam	3.200.000	10,67%
4.	Tổng cộng	22.200.000	76%

Việc chuyển đổi mô hình từ Ban quản lý Dự án sang Công ty cổ phần là sự thay đổi căn bản về tư duy triển khai thực hiện các dự án lớn. Mô hình Công ty Cổ phần sẽ tạo điều kiện tốt nhất để huy động các nguồn lực cần thiết, chủ yếu là phát triển dự án Cát Bà Amatina tại Cát Bà - Hải Phòng thành công và xây dựng nên một doanh nghiệp phát triển mạnh mẽ lĩnh vực kinh doanh bất động sản du lịch nói riêng và bất động sản nói chung trên cả nước mang thương hiệu VINACONEX-ITC tại Việt Nam và xây dựng nên một doanh nghiệp là một trong các doanh nghiệp mạnh của Việt Nam trong lĩnh vực Bất động sản du lịch.

Tháng 02 năm 2009, Sàn giao dịch bất động sản Công ty VINACONEX – ITC (tên viết gọn là : Sàn VITR) được thành lập. Sàn VITR được thành lập là điều kiện quan trọng hỗ trợ các hoạt động đầu tư và kinh

doanh Dự án của Công ty và đặc biệt là góp phần phát triển hoạt động kinh doanh dịch vụ Bất động sản.

Bên cạnh đó hoạt động của Sàn VITR góp phần minh bạch hóa hoạt động kinh doanh của thị trường Bất động sản và cũng góp phần nâng cao vị thế Công ty cùng lĩnh vực kinh doanh bất động sản.

Tháng 05 năm 2009, Sàn VITR chính thức trở thành thành viên mạng các sàn giao dịch bất động sản miền Bắc Việt Nam. Tháng 8 năm 2009, Công ty tham gia vào Hội bất động sản du lịch Việt Nam mở ra nhiều cơ hội tiếp cận với những nhà đầu tư tiềm năng trong và ngoài nước.

Tháng 1/2010, Khách sạn Holiday View (khách sạn đạt tiêu chuẩn 3* tại thị trấn Cát Bà – Hải Phòng) chính thức sáp nhập vào Công ty. Sự kiện này đánh dấu sự gia nhập chính thức của VINACONEX – ITC vào thị trường cung cấp dịch vụ du lịch phục vụ người sử dụng cuối cùng. Đây là bước đi nền tảng để Công ty tiến tới hoạt động quản lý vận hành Khu đô thị du lịch Cái Giá – Cát Bà (Cát Bà Amatina) trong tương lai.

Tháng 05/2010, Cổ phiếu VINACONEX-ITC (mã VCR) đã chính thức chào sàn Hà Nội đánh dấu sự hội nhập và tăng tốc của Công ty để trở thành một thương hiệu mạnh trong nước và vươn lên tầm quốc tế. Với quy mô vốn điều lệ 300 tỷ đồng cùng sự hoạt động đồng bộ và hiệu quả của các Phòng/Ban, Sàn giao dịch bất động sản VITR, Khách sạn Holiday View, Chi nhánh công ty tại Hải Phòng... Công ty đã gặt hái được nhiều thành công với kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh tăng trưởng mạnh mẽ trong hai năm 2009 và 2010. Hiện nay, mặc dù gặp phải rất nhiều khó khăn do hậu quả của cuộc khủng hoảng kinh tế Thế giới, VINACONEX-ITC vẫn kiên định với mục tiêu trong năm 2014 và các năm tiếp theo tiếp tục xây dựng VINACONEX-ITC trở thành Nhà đầu tư và phát triển bất động sản chuyên nghiệp.

Tháng 12/2010, Công ty VINACONEX-ITC đã thực hiện thành công việc tăng vốn Điều lệ của Công ty từ 300 tỷ lên 360 tỷ đồng và trở thành một trong những đơn vị thành viên có vốn điều lệ lớn nhất trong Tổng công ty CP VINACONEX. Việc tăng vốn điều lệ của Công ty thành công trong thời điểm thị trường chứng khoán có nhiều biến động tiêu cực khẳng định uy tín của Công ty và niềm tin của cổ đông vào định hướng phát triển của Công ty.

Trong năm 2011, 2012 và 2013 kinh doanh Bất động sản gặp khó khăn, Công ty đã tiến hành tái cấu trúc bộ máy gọn nhẹ và hiệu quả đảm bảo sẵn sàng năng lực để tồn tại và phát triển dự án phát huy tối đa lĩnh vực du lịch.

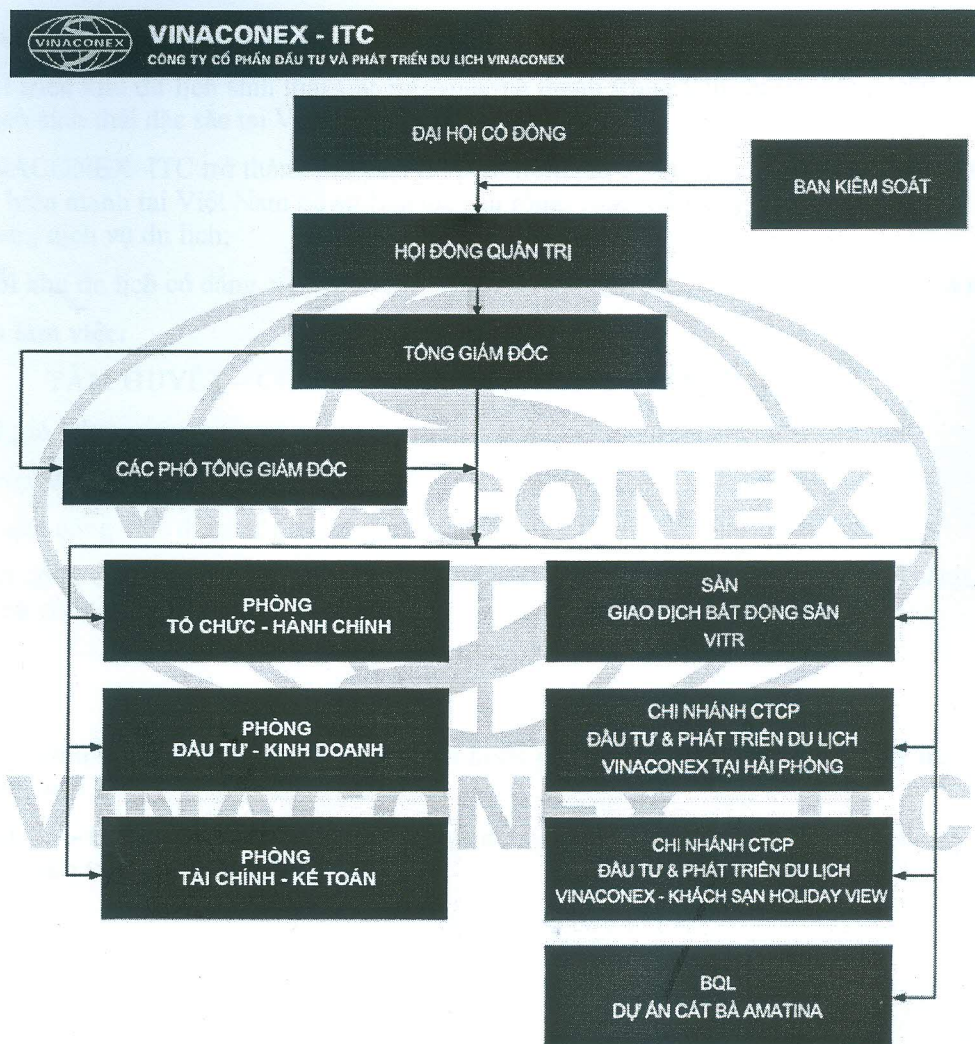
3. Ngành nghề và địa bàn kinh doanh:

- Đầu tư, kinh doanh bất động sản, bất động sản du lịch;
- Cung cấp các dịch vụ kinh doanh bất động sản: môi giới, định giá, đấu giá quản lý, tư vấn quảng cáo bất động sản và cho thuê văn phòng;
- Kinh doanh doanh du lịch lữ hành quốc tế và các dịch vụ phục vụ khách du lịch;
- Kinh doanh nhà hàng, khách sạn, dịch vụ vui chơi giải trí;
- Quản lý dự án đầu tư xây dựng.

✓ Địa bàn kinh doanh: Huyện Cát Hải – Thành phố Hải Phòng.

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

Sơ đồ tổ chức bộ máy quản trị Công ty



Các đơn vị trực thuộc:

- ✓ Sân giao dịch Bất động sản VITR;
- ✓ Các phòng chuyên môn, nghiệp vụ: + Phòng Tổ chức – Hành chính;
+ Phòng Tài chính – Kế toán;
+ Phòng Đầu tư – Kinh doanh;
- ✓ Ban quản lý dự án Cát Bà Amatina: Thị trấn Cát Bà, Huyện Cát Hải, Thành phố Hải Phòng;
- ✓ Chi nhánh Khách sạn HOLIDAY VIEW: Đường 1/4, Thị trấn Cát Bà, Huyện Cát Hải, Hải Phòng.

Tel: (84 -31) 3887200

Fax: (84 -31) 3887208/09

Phòng KD Khách sạn tại Hà Nội: Tầng 4 - Tòa nhà Đại Phát, Ngõ 82, Phố Duy Tân, Phường Dịch Vọng Hậu - Quận Cầu Giấy - TP Hà Nội;

Tel: (84-4) 62811264/65

Fax: (84-4) 62811267

Email: sales@holidayviewhotel-catba.com

Website: <http://www.holidayviewhotel-catba.com>

- ✓ Chi nhánh Công ty tại Hải Phòng: Nhà dịch vụ F, Bãi tắm Tùng Thu – Dự án Cát Bà Amatina, Thị trấn Cát Bà, Huyện Cát Hải, Hải Phòng.

5. Định hướng phát triển:

- Đầu tư và phát triển khu du lịch sinh thái Cát Bà Amatina thành trung tâm du lịch đẳng cấp quốc tế, là điểm đến du lịch sinh thái đặc sắc tại Việt Nam và khu vực;
- Xây dựng VINACONEX-ITC trở thành nhà đầu tư, phát triển bất động sản chuyên nghiệp, là một trong những thương hiệu mạnh tại Việt Nam có sự hợp tác sâu rộng, chặt chẽ trong nước và quốc tế trong lĩnh vực bất động sản, dịch vụ du lịch;
- Phát triển chuỗi khu du lịch có đẳng cấp Quốc tế mang thương hiệu VINACONEX-ITC trên cả nước.

Phương châm làm việc:

TÂM HUYẾT – CHUYÊN NGHIỆP – SÁNG TẠO – HIỆU QUẢ

Quan niệm về giá trị:

- Con người là giá trị cốt lõi của tổ chức;
- Hiệu quả công việc được đặt lên hàng đầu;
- Thành công của doanh nghiệp là sự tin cậy của CBCNV, sự hài lòng của khách hàng, đối tác và là sự công nhận của cộng đồng.

6. Các rủi ro:

-Thị trường Bất động sản trầm lắng, kinh tế trong và ngoài nước gặp nhiều khó khăn, ảnh hưởng trực tiếp đến hoạt động kinh doanh của Công ty là kinh doanh bất động sản.

- Vị trí dự án tại Cát Bà - Hải Phòng nên mảng du lịch và nghỉ dưỡng ảnh hưởng bởi yếu tố thời vụ không khai thác được quanh năm với hiệu suất cao.

II. TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG TRONG NĂM

1. Tình hình sản xuất kinh doanh

a. Tình hình chung

- **Thuận lợi:** Hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2013 của Công ty VINACONEX-ITC có những thuận lợi sau:

- + Được các cấp chính quyền tại Thành phố Hải Phòng ủng hộ, quan tâm và giúp đỡ Công ty trong quá trình triển khai đầu tư Dự án Cát Bà Amatina;
- + Được sự quan tâm giúp đỡ của Lãnh đạo Tổng Công ty cổ phần VINACONEX và các cổ đông sáng lập Ngân hàng TMCP Xuất Nhập khẩu Việt Nam (EXIMBANK), Công ty CP Chứng khoán NN và PTNN Việt Nam (AGRISECO);
- + Được UBND Thành phố Hải Phòng gia hạn thời gian nộp tiền sử dụng đất dự án đến 14/05/2014;
- + Được Sở giao dịch Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam gia hạn thời gian trả gốc và lãi vay đến 20/11/2014;
- + Quần đảo Cát Bà đang trên lộ trình được UNESCO công nhận là Di sản thiên nhiên thế giới.

- **Khó khăn:** Hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2013 của Công ty VINACONEX-ITC gặp những khó khăn sau:

- + Do thị trường kinh doanh bất động sản của cả nước vẫn tiếp tục đóng băng chưa có dấu hiệu phục hồi đã ảnh hưởng tiêu cực đến hoạt động của các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực kinh doanh bất động sản (*một trong những lĩnh vực kinh doanh trọng yếu của Công ty*) như: Việc huy động vốn từ các nhà đầu tư và khách hàng gặp khó khăn, tính thanh khoản bất động sản của Công ty giảm, hàng tồn kho tăng cao;
- + Công ty tích cực nỗ lực thực hiện các giải pháp bán hàng và thu hút đầu tư trong và ngoài nước nhưng tại thời điểm hiện nay việc thu hút nhà đầu tư nước ngoài là vô cùng khó khăn, mặc dù công ty đã đưa ra nhiều phương án thu hút đầu tư nhưng quá trình đầu tư kéo dài nên đến nay vẫn chưa có kết quả cụ thể để tháo gỡ khó khăn tài chính cho Công ty;
- + Trong năm 2013, dòng tiền thu vào từ hoạt động kinh doanh của Công ty chủ yếu là tiền thu nợ cũ rải rác từ các khách hàng, một phần từ hoạt động kinh doanh của Khách Sạn chỉ đủ duy trì hoạt động chi phí ở mức đã được cắt giảm của Công ty;
- + Do khó khăn về việc thực hiện các thủ tục xin điều chỉnh quy hoạch tại dự án để đưa ra các sản phẩm hấp dẫn và phù hợp với thị trường nên Công ty không thể triển khai kinh doanh như dự kiến.

b. Kết quả sản xuất kinh doanh năm 2013

- *Hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty:*

Bao gồm đầu tư và kinh doanh dự án Cát Bà Amatina; Kinh doanh dịch vụ định giá tài sản, dịch vụ giao dịch bất động sản; Kinh doanh dịch vụ khách sạn và du lịch.

TT	Các chỉ tiêu chủ yếu	ĐVT	Năm 2013		
			KH được ĐHĐCĐ phê duyệt	Kết quả thực hiện	Tỷ lệ %
1	2	3	4	5	6=5/4
I	GIÁ TRỊ SẢN XUẤT KINH DOANH	Tr.đồng	114.889	14.791	12,87%
1	Tổng giá trị đầu tư dự án Cát Bà	Tr.đồng	111.939	2.196	1,96%
-	Đầu tư xây dựng cơ bản	Tr.đồng	59.798	-	0,00%
-	Chi phí tư vấn	Tr.đồng	700	370	52,86%
-	Chi phí quản lý dự án	Tr.đồng	3.555	1.820	51,20%
-	Chi phí lãi vay và bảo lãnh	Tr.đồng	31.208	-	0,00%
-	Chi phí tiền sử dụng đất	Tr.đồng	16.278	-	0,00%
-	Chi phí thủ tục đầu tư và chi phí khác	Tr.đồng	400	6	1,60%
2	Kinh doanh dịch vụ bất động sản.	Tr.đồng	1.000	150	15,00%
3	Kinh doanh từ khai thác mỏ cát.	Tr.đồng	1.950	-	0,00%
4	Kinh doanh khách sạn và dịch vụ du lịch.	Tr.đồng		12.445	
II	THU TIỀN TỪ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH	Tr.đồng	143.450	15.894	11,08%
1	Thu tiền từ KD biệt thự và đất dịch vụ Dự án Cát Bà Amatina	Tr.đồng	43.139	1.427	3,31%
2	Thu tiền từ KD dịch vụ bất động sản (định giá và giao dịch qua sàn)	Tr.đồng	1.000	150	15,00%
3	Thu tiền khác (cho thuê VP, thu nhập khác)	Tr.đồng	819	1.872	228,51%
4	Thu tiền từ bán khu dịch vụ bãi tắm Tùng Thu	Tr.đồng	33.197	-	0,00%
5	Thu tiền từ bán dây chuyền đá	Tr.đồng	3.000	-	0,00%
6	Thu tiền từ kinh doanh khai thác mỏ cát	Tr.đồng	1.950	-	0,00%
7	Thu tiền từ bán khách sạn Holiday View	Tr.đồng	60.345	-	0,00%
8	Thu tiền từ KD khách sạn và dịch vụ du lịch	Tr.đồng		12.445	
III	TỔNG DOANH THU	Tr.đồng	102.100	14.620	14,32%
1	Doanh thu từ bán hàng và cung cấp dịch vụ	Tr.đồng	102.100	12.591	12,33%
1.1	DT từ KD biệt thự và đất dịch vụ của Dự án Cát Bà Amatina	Tr.đồng	10.909	-	0,00%
1.2	DT từ KD dịch vụ bất động sản (định giá và giao dịch qua sàn)	Tr.đồng	909	92	10,12%
1.3	DT từ bán khu dịch vụ bãi tắm Tùng Thu	Tr.đồng	30.179	-	0,00%
1.4	DT từ bán dây chuyền đá	Tr.đồng	2.727	-	0,00%
1.5	DT từ kinh doanh khai thác mỏ cát	Tr.đồng	1.772	-	0,00%
1.6	DT từ bán khách sạn Holiday View	Tr.đồng	54.859	-	0,00%
1.7	DT khác (từ cho thuê văn phòng,...)	Tr.đồng	745	226	30,47%
1.8	DT từ KD khách sạn và dịch vụ du lịch	Tr.đồng		12.272	
2	Doanh thu từ Hoạt động Tài chính	Tr.đồng		170	

3	Thu nhập khác	Tr.đồng	745	1.859	249,50%
-	<i>Của VP Công ty</i>	<i>Tr.đồng</i>		<i>1.528</i>	
-	<i>Của CN Khách sạn</i>	<i>Tr.đồng</i>		<i>331</i>	
IV	TỔNG CHI PHÍ SẢN XUẤT KINH DOANH	Tr.đồng	109.325	49.790	45,54%
Trong đó:					
1	Giá vốn hàng bán	Tr.đồng	93.635	11.382	12,16%
-	<i>Giá vốn từ DA và dịch vụ sàn, VP Công ty</i>	<i>Tr.đồng</i>	<i>5.342</i>	<i>216</i>	<i>4,04%</i>
-	<i>Giá vốn của bán bán tắm TT</i>	<i>Tr.đồng</i>	<i>30.179</i>	<i>-</i>	<i>0,00%</i>
-	<i>Giá vốn của bán dây chuyền đá</i>	<i>Tr.đồng</i>	<i>2.727</i>	<i>-</i>	<i>0,00%</i>
-	<i>Giá vốn của hoạt động khai thác mỏ cát</i>	<i>Tr.đồng</i>	<i>528</i>	<i>-</i>	<i>0,00%</i>
-	<i>Giá vốn từ bán khách sạn Holiday View</i>	<i>Tr.đồng</i>	<i>54.859</i>	<i>-</i>	<i>0,00%</i>
-	<i>Giá vốn của kinh doanh khách sạn và dịch vụ du lịch</i>	<i>Tr.đồng</i>		<i>11.166</i>	
2	Chi phí quản lý doanh nghiệp	Tr.đồng	12.122	11.576	95,50%
-	<i>Chi phí quản lý của VP Công ty +CNHP</i>	<i>Tr.đồng</i>	<i>12.122</i>	<i>10.302</i>	<i>84,99%</i>
-	<i>Chi phí quản lý của CN Khách sạn</i>	<i>Tr.đồng</i>		<i>1.274</i>	
3	Chi phí bán hàng	Tr.đồng	3.568	1.904	53,36%
-	<i>Chi phí bán hàng của VP Công ty+CNHP</i>	<i>Tr.đồng</i>	<i>3.568</i>	<i>1.104</i>	<i>30,94%</i>
-	<i>Chi phí bán hàng của CN Khách sạn</i>	<i>Tr.đồng</i>		<i>800</i>	
4	Chi phí tài chính (bao gồm chi phí lãi vay và CP bảo lãnh của Dự án).	Tr.đồng		23.803	
5	Chi phí khác	Tr.đồng		1.125	
-	<i>Của VP Công ty</i>	<i>Tr.đồng</i>		<i>1.118</i>	
-	<i>Của CN Khách sạn</i>	<i>Tr.đồng</i>		<i>7</i>	
IV	LỢI NHUẬN TRƯỚC THUẾ	Tr.đồng	(7.223)	(35.171)	
1	LN kinh doanh của Công ty	Tr.đồng	(7.223)	(34.526)	
-	<i>Lợi nhuận từ Dự án và kinh doanh dịch vụ bất động sản.</i>	<i>Tr.đồng</i>		<i>(11.304)</i>	
-	<i>Lợi nhuận từ HĐ Tài chính</i>	<i>Tr.đồng</i>		<i>(23.633)</i>	
-	<i>Lợi nhuận khác của Công ty</i>	<i>Tr.đồng</i>		<i>410</i>	
2	LN kinh doanh dịch vụ khách sạn của CNKS	Tr.đồng		(644)	
-	<i>Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh</i>	<i>Tr.đồng</i>		<i>(968)</i>	
-	<i>Lợi nhuận khác</i>	<i>Tr.đồng</i>		<i>324</i>	
V	LỢI NHUẬN SAU THUẾ	Tr.đồng	(7.223)	(35.171)	

- Các chỉ tiêu chính tăng, giảm so với kế hoạch bởi những nguyên nhân sau:

+ Do thị trường bất động sản đóng băng, phần tiền thu được từ Hợp đồng góp vốn ký với Khách hàng cũ không đáng kể, trong khi không có hợp đồng bán mới được ký kết. Do vậy Doanh thu từ Dự án Cát Bà Amatina không có phát sinh. Trong khi đó chi phí quản lý và chi phí bán hàng tuy đã được cắt giảm tối đa nhưng vẫn là những khoản chi định kỳ, để duy trì

hoạt động của Công ty. Chi phí lãi vay và chi phí bảo lãnh vốn vay phát sinh trong năm 2013 là 23,80 tỷ đồng phải hạch toán ngay vào chi phí sản xuất kinh doanh đã dẫn đến kết quả kinh doanh năm 2013 của Công ty bị lỗ rất lớn;

+ Về chỉ tiêu giá trị sản xuất kinh doanh không đạt kế hoạch đề ra: Do không có các khoản thu từ Khách hàng mua biệt thự, các khoản thu khác, trong khi hoạt động kinh doanh khó khăn, dẫn đến không đạt được theo kế hoạch đề ra. Cơ cấu vay vốn ngân hàng chưa được bảo lãnh của Tổng công ty CP VINACONEX nên không thu xếp được vốn để giải ngân và đầu tư vào các hạng mục theo kế hoạch đặt ra.

2. Tổ chức và nhân sự

2.1. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ VÀ BAN GIÁM ĐỐC

- Hội đồng quản trị

- | | |
|---------------------------|-----------------------------------|
| 1. Ông Thân Thế Hà | Chủ tịch HĐQT |
| 2. Ông Nguyễn Trung Thành | Thành viên, Tổng giám đốc Công ty |
| 3. Ông Vũ Văn Mạnh | Thành viên |
| 4. Ông Nguyễn Phúc Hưởng | Thành viên |
| 5. Ông Hoàng Tuấn Khải | Thành viên |
| 6. Ông Phạm Văn Thành | Thành viên |

- Ban giám đốc

- | | |
|---------------------------|--|
| 1. Ông Nguyễn Trung Thành | Tổng giám đốc |
| 2. Ông Nguyễn Hoàng Anh | Phó Tổng giám đốc |
| 3. Ông Trần Quốc Mạnh | Phó Tổng giám đốc kiêm Giám đốc Chi nhánh Khách sạn Holiday View, Giám đốc chi nhánh Công ty tại Hải Phòng |
| 4. Ông Lê Văn Huy | Phó Tổng giám đốc kiêm Kế toán trưởng |

- Ban kiểm soát

- | | |
|---------------------------|----------------------|
| 1. Ông Dương Sơn Tùng | Trưởng ban Kiểm soát |
| 2. Ông Tôn Thất Diên Khoa | Thành viên |
| 3. Bà Trần Hồng Vân | Thành viên |

- Những thay đổi trong ban điều hành

- Bổ nhiệm

- Ông Thân Thế Hà – Bầu chức danh Chủ tịch HĐQT ngày 25/3/2013;

- Ông Nguyễn Trung Thành – Bổ nhiệm Tổng giám đốc ngày 24/5/2013, Ủy viên HĐQT ngày 19/7/2013;

- Ông Trần Quốc Mạnh – Bổ nhiệm Phó Tổng giám đốc ngày 3/6/2013, Giám đốc Khách sạn Holiday View ngày 27/6/2013, Giám đốc chi nhánh Công ty tại Hải Phòng ngày 30/8/2013;

- Ông Lê Văn Huy – Bổ nhiệm Phó Tổng giám đốc phụ trách Tài chính kiêm Kế toán trưởng ngày 1/4/2013.

2. Miễn nhiệm

- Ông Trần Ngọc Quang - Thôi giữ chức vụ Tổng giám đốc ngày 24/5/2013, Ủy viên HĐQT ngày 15/7/2013;

- Bà Trần Hồng Vân – Thôi giữ chức vụ Phó Tổng giám đốc phụ trách Tài chính ngày 1/4/2013;

- Ông Nguyễn Tiến Dũng – Thôi giữ chức vụ Giám đốc Khách sạn Holiday View ngày 30/8/2013;

- Ông Phạm Văn Ánh – Thôi giữ chức vụ Giám đốc chi nhánh Hải Phòng ngày 1/3/2013.

2.2. SỐ LƯỢNG, PHÂN LOẠI CBCNV VÀ CHÍNH SÁCH ĐỐI VỚI NGƯỜI LAO ĐỘNG

2.2.1. Số lượng và phân loại CBCNV:

Đến thời điểm 31/12/2013, tổng số CBCNV Công ty là 102 người (trong đó Văn phòng Công ty 39 người, Chi nhánh Công ty tại Hải Phòng 2 người kiêm nhiệm, Chi nhánh Khách sạn Holiday View 63 người)

- Trình độ trên đại học : 4 người;
- Trình độ đại học : 40 người;
- Cao đẳng : 6 người;
- Trung cấp : 9 người;
- Khác : 43 người.

2.2.2. Chính sách đối với người lao động:

• Chế độ tuyển dụng

- Chính sách của Công ty xuất phát từ yêu cầu công việc để tuyển đúng người vào đúng việc. Tất cả các trường hợp tuyển dụng đều dựa trên khả năng của ứng viên;
- Việc tuyển dụng phải tuân theo Quy trình tuyển dụng và lựa chọn nhân sự vào làm việc tại Công ty. Chi tiết của quy trình sẵn có tại Phòng TCHC, các phòng/ban của Công ty;
- Trong các trường hợp đặc biệt, để thu hút nguồn nhân lực có chất lượng cao HĐQT, Tổng Giám đốc Công ty có thể đưa ra những vận dụng linh hoạt hơn.

• Đào tạo và phát triển

- Để đạt được những thành công nhất định trong thời gian vừa qua. Công ty coi vấn đề đào tạo, phát triển nguồn nhân lực là nhu cầu cấp bách và tất yếu. Chủ trương đào tạo của lãnh đạo Công ty là đào tạo quan tâm đến tất cả các CBCNV trong Công ty từ Cán bộ quản lý cao cấp, trung cấp đến các nhân viên,

chuyên viên bình thường, từ những CBCNV có thâm niên công tác lâu năm tại Công ty đến những nhân viên Công ty mới tuyển dụng;

- Công ty VINACONEX-ITC quan niệm: Đào tạo vừa là hoạt động thường xuyên, liên tục để nâng cao trình độ chuyên môn nghiệp vụ vừa để người lao động trong Công ty thấm nhuần các nội dung Văn hóa doanh nghiệp, triết lý kinh doanh của Lãnh đạo Công ty để tập trung toàn bộ sức mạnh cho sự phát triển của doanh nghiệp; Hoạt động đào tạo còn là hoạt động để trao đổi, chia sẻ kinh nghiệm, phát triển kỹ năng lãnh đạo của tất cả các cấp từ Ban Tổng Giám đốc, Trưởng các Phòng, ban, bộ phận chuyên môn nghiệp vụ đến các Trưởng các Nhóm...; Bên cạnh đó hoạt động đào tạo của Công ty VINACONEX – ITC cũng thúc đẩy mạnh mẽ động lực cá nhân của từng người lao động, tạo cho mỗi người lao động có cơ hội phát triển cả về vị trí làm việc và thu nhập.

Mục tiêu đào tạo của Công ty VINACONEX-ITC:

- Trang bị kiến thức cần thiết để thực hiện công việc;
- Rèn luyện kỹ năng trong giải quyết công việc;
- Xây dựng thái độ, quan niệm về công việc và thực hiện công việc;
- Phát triển, khai thác các tiềm năng nổi bật của từng cá nhân.

Chính sách đào tạo:

- Công ty VINACONEX-ITC tạo điều kiện cho mọi nhân viên đều được đào tạo, nghiên cứu, học tập thông qua các chương trình đào tạo nội bộ, đào tạo bên ngoài phù hợp với yêu cầu của vị trí công việc của mỗi người trong lĩnh vực chuyên môn cần quản lý;
- Công tác đào tạo phát triển năng lực được tiến hành một cách có hệ thống và liên tục ở tất cả các cấp, các Phòng, ban, bộ phận trong Công ty;
- Mỗi nhân viên được tạo điều kiện để tự phát triển năng lực bản thân phù hợp kế hoạch phát triển nguồn nhân lực của Công ty;
- Nhân viên mới được đào tạo, huấn luyện đầy đủ để có thể hòa nhập tốt nhất vào môi trường làm việc chung của VINACONEX-TC;
- Tạo điều kiện cho CBCNV thay đổi vị trí công việc trong Công ty để phát triển kỹ năng một cách toàn diện nhất.

Phương thức đào tạo:

- Công ty VINACONEX-ITC áp dụng phương thức đào tạo đa dạng, phù hợp với từng đối tượng và mục tiêu đào tạo trong từng giai đoạn cụ thể;
- Đào tạo tập trung dài hạn: Tập trung vào các lãnh đạo cấp cao của Công ty, đào tạo phát triển kỹ năng lãnh đạo, phong cách lãnh đạo, đào tạo về trình độ lý luận chính trị cũng như đào tạo phát triển các kỹ năng chuyên môn khác như các khóa đào tạo về Giám đốc tài chính chuyên nghiệp, Giám đốc điều hành chuyên nghiệp, Giám đốc nhân sự;
- Đào tạo tập trung ngắn hạn: Là loại hình đào tạo nhằm mục đích nâng cao trình độ chuyên môn nghiệp vụ cho các chuyên viên ở các Phòng, ban, bộ phận trong Công ty để đáp ứng ngay nhu cầu của hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty như các khóa đào tạo về đấu thầu và quản lý dự án, đào tạo kỹ năng hành nghề kinh doanh bất động sản, kỹ năng quản lý điều hành sản giao dịch bất động sản, kỹ năng định giá đầu tư tài sản, đào tạo các nghiệp vụ thuế;
- Đào tạo thường xuyên: Là hoạt động đào tạo được Công ty tổ chức định kỳ như một sinh hoạt chung của toàn Công ty bao gồm các khóa đào tạo về văn hóa doanh nghiệp, kỹ năng giao tiếp công vụ, kỹ năng thuyết trình, kỹ năng làm việc nhóm;

- Đào tạo tại chỗ: Là hoạt động đào tạo theo phương châm “cầm tay chỉ việc” hoạt động đào tạo này vừa mang tính chất trao đổi công việc giữa những nhân viên có kinh nghiệm làm việc lâu năm với nhân viên mới được tuyển dụng vừa mang tính chất hướng dẫn để sử dụng Hệ thống kỹ thuật, thiết bị, công nghệ tiên tiến trong quản lý điều hành doanh nghiệp cũng như thực hiện công việc;
- Đào tạo nội bộ: Là hoạt động tự đào tạo do các Phòng, ban, bộ phận trong Công ty tổ chức đào tạo cho CBCNV thuộc bộ phận mình quản lý và các CBCNV ở các bộ phận khác có liên quan nhằm nâng cao khả năng phối hợp giải quyết công việc theo mục tiêu chung do lãnh đạo Công ty đặt ra.

- **Lương, thưởng, phụ cấp và các chế độ khác:**

Mục đích của Công ty là thu hút, động viên và duy trì những nhân viên có năng lực bằng việc xây dựng cơ cấu lương có tính cạnh tranh và các chế độ lương thưởng khác gắn với kết quả kinh doanh của Công ty, hiệu quả công việc của nhân viên cũng như gắn liền với thị trường lao động bên ngoài.

- **Chế độ riêng của Công ty**

Người lao động ký hợp đồng lao động làm việc theo Hợp đồng lao động từ đủ một năm trở lên tại Công ty bên cạnh các chế độ chung theo luật còn được hưởng các chế độ sau:

- ✓ **Khám sức khỏe định kỳ và tư vấn y tế:** Công ty tổ chức khám sức khỏe định kỳ cho CBCNV hàng năm.
- ✓ **Chi thăm hỏi, ốm đau:**
 - + Người lao động ốm (nghỉ quá 03 ngày): mức chi trợ cấp từ 100.000 đồng đến 300.000 đồng/người và không quá 02 lần/năm.
 - + Người lao động ốm phải nằm viện : mức chi trợ cấp 500.000 đồng/lần và không quá 02 lần/ năm;
- ✓ **Chia buồn:**
 - + Người lao động chết, ngoài các chế độ theo luật định, được thêm trợ cấp của Công ty 5.000.000 đồng/người;
 - + Tử thân phụ mẫu của người lao động chết, mức chi phúng viếng: 500.000 đồng;
 - + Vợ, chồng, con của người lao động chết, mức chi phúng viếng : 1.000.000 đồng.
- ✓ **Nghỉ hưu:**

Người lao động khi nghỉ hưu, ngoài chế độ chung, được cơ quan trợ cấp thêm một khoản thu nhập tùy theo mức đóng góp với Công ty do Tổng giám đốc quyết định.
- ✓ **Nghỉ mát:**

Hàng năm, người lao động đã làm việc cho Công ty VINACONEX-ITC từ 12 tháng trở lên được nghỉ 03 (ba) ngày hưởng nguyên lương đi nghỉ mát. Thời gian, địa điểm và chi phí cho chuyến đi do Tổng giám đốc quyết định trên cơ sở đề xuất của Công đoàn và kết quả kinh doanh của Công ty.
- ✓ **Đồng phục:** Được cấp phát theo quy định của Công ty.
- ✓ **Trợ cấp ăn ca:** Công ty sẽ chi trả tiền ăn ca theo mức lương tối thiểu vùng quy định của từng thời kỳ
- ✓ **Quà cưới:** Nhân lễ cưới của mình, nhân viên được nhận một món quà của Công ty là 500.000 đồng/người.
- ✓ **Quà sinh nhật:** Nhân dịp sinh nhật của mình, mỗi CBCNV sẽ được Công ty tặng quà (trị giá 100.000 đồng/người) và hoa.
- ✓ **Quà trẻ sơ sinh:** Nhận ngày ra đời của con, nhân viên được nhận một món quà là 500.000 đồng/con.

Trong bối cảnh tình hình kinh tế năm 2013 trong và ngoài nước phức tạp và có rất nhiều biến động theo chiều hướng khó khăn, điều kiện kinh doanh suy giảm, tình hình lạm phát gia tăng, tình hình thị trường kinh doanh bất động sản của cả nước bị đóng băng đã ảnh hưởng tiêu cực đến hoạt động của các doanh nghiệp. Công ty VINACONEX-ITC đang trong giai đoạn đầu tư duy nhất dự án bất động sản nghỉ dưỡng Cát Bà Amatina. Đây là dự án tạo doanh thu chính của công ty và đòi hỏi vốn đầu tư lớn dẫn đến tài chính của Công ty gặp rất nhiều khó khăn.

Năm 2012 và năm 2013 kết quả kinh doanh của Công ty thấp, tổng tài sản giảm, nhưng có thể thấy sự nỗ lực từ Ban lãnh đạo công ty trong việc tìm kiếm nguồn tạo doanh thu, tìm kiếm nguồn tạo dòng tiền duy trì ổn định Công ty, thực hiện đầy đủ các nghĩa vụ tài chính với nhà nước, với các đối tác và với người lao động ... Công ty đã nỗ lực hết sức để có được kết quả về tài chính năm 2013 (thể hiện ở một số chỉ tiêu ở bảng sau)

<u>Một số chỉ tiêu đánh giá tình hình tài chính</u>	<u>2012 (tỷ đồng)</u>	<u>2013 (tỷ đồng)</u>	<u>So sánh năm 2013 với 2012</u>
Tổng giá trị tài sản	883.52	869.64	98.43%
Doanh thu thuần	18.46	12.59	68.20%
Lợi nhuận từ hoạt động khác	0.47	0.73	155.32%
Lợi nhuận trước thuế	(40.71)	(35.17)	
Lợi nhuận sau thuế	(40.86)	(35.17)	

2. Phân tích một số chỉ tiêu về khả năng thanh toán và về cơ cấu vốn năm 2013:

<u>Một số chỉ tiêu về khả năng thanh toán và cơ cấu vốn 2013 (tỷ VNĐ)</u>	
Tài sản lưu động	589.33
Nợ ngắn hạn	419.85
Nợ phải trả	568.02
Hàng tồn kho	560.54
Vốn chủ sở hữu	301.62
Tổng tài sản	869.64
Hệ số thanh toán ngắn hạn	1.40
Hệ số thanh toán nhanh	0.07
Hệ số nợ/ Tổng tài sản	0.65
Hệ số nợ/ Vốn chủ sở hữu	1.88

Hệ số thanh toán ngắn hạn là 1.4 : đây là một hệ số an toàn của doanh nghiệp.

Hệ số thanh toán nhanh của Công ty thấp, chỉ có 0.07: phản ánh nếu công ty không bán được hàng tồn kho thì tài sản ngắn hạn sẽ không đủ để thanh toán các khoản nợ ngắn hạn.

Xét về cơ cấu vốn năm 2013: Cứ một đồng vốn chủ sở hữu phải gánh 1.88 đồng tiền nợ, số nợ chiếm 65% tổng số tài sản hiện có của Công ty, và số hàng tồn kho nếu bán được thì sẽ trang trải được toàn bộ số nợ phải trả;

Mặc dù, Ban giám đốc Công ty đánh giá Công ty có rủi ro thanh khoản do Công ty đang trong tình trạng thiếu hụt vốn lưu động. Khả năng thanh toán của Công ty trong thời gian tới phụ thuộc vào việc Công ty bán các công trình, hạng mục dở dang cũng như việc các tổ chức kinh tế ngân hàng cung cấp các khoản tín dụng và vốn huy động được từ các nhà đầu tư. Tuy nhiên, Ban giám đốc cũng tin tưởng ở các phương án của Công ty để tạo hoặc huy động đủ nguồn vốn lưu động để đáp ứng nhu cầu đầu tư và kinh doanh của Công ty. Thực tế năm 2013 vừa qua đã minh chứng điều đó.

3. Phân tích một số chỉ tiêu về năng lực hoạt động năm 2013 của Công ty:

Chỉ tiêu về năng lực hoạt động (tỷ đồng):

Giá vốn hàng bán	11.38
Hàng tồn kho bình quân	560.62
Doanh thu thuần	12.591
Vòng quay hàng tồn kho	0.02
Hiệu suất sử dụng tài sản trong năm	0.01

Chỉ số Vòng quay hàng tồn kho quá thấp, chỉ là 0.02 giảm 0.01 so với năm 2012, Công ty đang gặp khó khăn trong bán hàng. Nhận biết được thực tế này, trong năm 2013 Ban điều hành cũng đã nỗ lực đưa ra nhiều chính sách ưu đãi nhằm thúc đẩy công tác bán hàng. Tuy nhiên trước tình hình bất động sản đóng băng như hiện nay thì đây cũng là bài toán khó đối với Ban giám đốc Công ty để xem xét điều chỉnh các chính sách và chiến lược để bán được hàng trong những năm tới đây.

Hiệu suất sử dụng tài sản trong năm ở mức thấp, là 0.01 (xem phân tích ở mục các chỉ tiêu phản ánh Hiệu quả sử dụng tài sản trong doanh nghiệp).

4. Phân tích chỉ tiêu về khả năng sinh lời năm 2013 (tỷ đồng):

Như đã phân tích ở trên, trong năm vừa qua thực sự là một năm hết sức khó khăn đặc biệt với ngành kinh doanh bất động sản, hơn nữa Công ty Vinaconex - ITC đang trong quá trình đầu tư dự án bất động sản nghỉ dưỡng Cát Bà Amatina- một dự án lớn có vị trí tại địa bàn đặc biệt, do vậy đã ảnh hưởng tiêu cực đến kết quả hoạt động của Công ty. Nhìn vào các chỉ tiêu chủ yếu khi phân tích khả năng sinh lời đều thấy rất thấp và âm do lỗ (Biểu bên dưới). Việc lỗ của Công ty là do Dự án đang trong quá trình đầu tư.

Chỉ tiêu về khả năng sinh lời 2013 (tỷ đồng)

Doanh thu thuần	12.59
Lợi nhuận sau thuế	(35.17)
Vốn CSH	301.62
Tổng tài sản	869.64
Lợi nhuận thuần từ HĐKD	(35.91)
Hệ số lợi nhuận sau thuế/ Doanh thu thuần	(2.79)
Hệ số lợi nhuận sau thuế/ Vốn chủ sở hữu	(0.12)
Hệ số lợi nhuận sau thuế/ Tổng tài sản	(0.04)
Hệ số lợi nhuận từ HĐKD/ Doanh thu thuần	(2.85)

B.Đánh giá của Ban giám đốc về một số tình hình tài chính chủ yếu của Công ty**1.Tình hình tài sản Công ty**

Tài sản của Công ty không có biến động nhiều, tính tới 31/12/2013 tổng tài sản giảm so cùng kỳ năm trước là **13.88** tỷ đồng, trong đó:

+Tài sản ngắn hạn giảm **2.01** tỷ đồng (*Hầu hết bị giảm trên tất cả các chỉ tiêu: tiền và các khoản tương đương tiền, hàng tồn kho, các khoản phải thu ngắn hạn... so với cùng kỳ năm trước*);

+Tài sản dài hạn giảm **11.87** tỷ đồng (TSCĐ giảm 8.15 tỷ đồng; Tài sản dài hạn khác giảm 3.73 tỷ đồng (*chủ yếu là phân bổ chi phí thương hiệu trong kỳ*)).

Các chỉ tiêu phản ánh Hiệu quả sử dụng tài sản đều thấp: Hiệu suất sử dụng tài sản nói chung chỉ đạt từ 1% đến 6%; KQSXKD năm 2013 lỗ, Hệ số sinh lợi tài sản nói chung đều kém. Nguyên nhân chủ yếu là do công ty đang trong quá trình đầu tư vào dự án.

Cụ thể xem bảng chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng tài sản sau:

Một số chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng tài sản 2013 (tỷ đồng)

Doanh thu thuần	12.59
Tổng tài sản bình quân trong kỳ	876.58
Tổng tài sản ngắn hạn bình quân trong kỳ	590.33
Tổng tài sản dài hạn bình quân trong kỳ	286.25
Lợi nhuận trước thuế và lãi vay	(14.46)
(lãi vay: 20.7 tỷ đ)	
Lợi nhuận sau thuế	(35.17)
Hiệu suất sử dụng tổng tài sản	0.01
Hệ số sinh lợi tổng tài sản	0.02
Hiệu suất sử dụng tài sản ngắn hạn	0.02
Hệ số sinh lợi tài sản ngắn hạn	(0.06)
Hiệu suất sử dụng tài sản dài hạn	0.04
Hệ số sinh lợi tài sản dài hạn	(0.12)

2.Một số phân tích về cơ cấu tài sản- hàng tồn kho và nguồn vốn đầu tư hàng tồn kho, tình hình nợ phải trả của Công ty

Hàng tồn kho bất động sản của Công ty trong cơ cấu tài sản (chủ yếu là chi phí đầu tư xây dựng cơ bản và chi phí xây dựng cơ bản dở dang) hiện đang chiếm tỷ trọng là **64.5%** trên Tổng tài sản (560.54 tỷ đồng/ 869.64 tỷ đồng);

Nguồn vốn đầu tư hàng tồn kho này chủ yếu là nguồn vốn vay và công nợ phải trả (Nợ phải trả trên Tổng nguồn vốn chiếm tỷ lệ **65.32%**) (568.02 tỷ đồng/ 869.64 tỷ đồng) (nguồn vốn chủ sở hữu là 301.62 tỷ đồng, chiếm tỷ lệ 34.68% trên Tổng nguồn vốn).

Hệ số thanh toán nhanh của Công ty quá thấp, là 0,07 lần: phản ánh khả năng dùng tài sản ngắn hạn để thanh toán các khoản nợ ngắn hạn mà không cần phải bán hàng tồn kho là không đủ.

Tuy Ban giám đốc đánh giá Công ty có rủi ro thanh khoản do Công ty trong tình trạng rất thiếu vốn lưu động, **nhưng** Ban giám đốc tin tưởng ở các phương án của Công ty, cũng như tin tưởng ở sự quyết tâm của HĐQT Công ty sẽ tạo ra đủ nguồn vốn lưu động để đáp ứng các nghĩa vụ tài chính, thực hiện các mục tiêu của dự án và mục tiêu của Công ty, để có dòng tiền duy trì hoạt động Công ty trong năm 2014 và những năm tới đây.

Công ty đã áp dụng xử lý chênh lệch tỷ giá đồng ngoại tệ theo hướng dẫn của Chuẩn mực kế toán Việt nam số 10 (VAS10) “Ảnh hưởng của việc thay đổi tỷ giá hối đoái” và Thông tư số 179/2012/TT-BTC ngày 24/10/2012 của Bộ tài chính qui định về ghi nhận, đánh giá, xử lý các khoản chênh lệch tỷ giá hối đoái trong doanh nghiệp. Phát sinh từ xử lý chênh lệch tỷ giá ít, không ảnh hưởng tới KQHĐSXKD của doanh nghiệp.

Với lãi vay năm 2013: Theo chính sách điều tiết của nhà nước, lãi vay tín dụng áp dụng cho việc vay tín dụng của doanh nghiệp tại các tổ chức tín dụng là các ngân hàng đều có xu hướng giảm dần. Công ty cũng được Sở giao dịch NHNo& PTNT áp dụng với lãi vay giảm tương ứng dưới sự điều tiết của NHNN. Công ty không chịu nhiều ảnh hưởng từ ảnh hưởng chênh lệch tỷ giá và chênh lệch lãi vay.

C.Giải trình của Ban giám đốc đối với ý kiến của kiểm toán :

Tại ngày 31 tháng 12 năm 2013, Công ty đang trong tình trạng thiếu hụt vốn lưu động để có thể thanh toán cho các khoản công nợ đến hạn trả. Khả năng thanh toán công nợ trong vòng 12 tháng tới phụ thuộc vào việc Công ty có bán được các công trình/ hạng mục dở dang cũng như việc các tổ chức kinh tế, ngân hàng tiếp tục cung cấp các khoản tín dụng, khả năng huy động vốn từ các nhà đầu tư. Để giải quyết vấn đề này, Ban giám đốc công ty đã nỗ lực nghiên cứu và đưa ra các biện pháp chính sách để triển khai đầu tư kinh doanh Dự án, tìm kiếm các nguồn tài chính cần thiết để tự trang trải được các khoản nợ khi đáo hạn. Thể hiện ở các kế hoạch sau:

- Kế hoạch xin phép các cơ quan có thẩm quyền điều chỉnh quy hoạch cục bộ đối với các khu đất A3, B5, H1 và khu bãi tắm MN-09 thuộc dự án Khu đô thị Cái Giá – Cát Bà của Công ty để đảm bảo nguồn tài chính cần thiết và triển khai nhanh hơn việc thực hiện dự án. Theo văn bản số 6645/UBND-QH ngày 09/9/2013, UBND thành phố Hải Phòng đã đồng ý về mặt chủ trương và giao các cơ quan hữu quan triển khai thực hiện theo quy định. Ngày 6/3/2014, Sở xây dựng đã có tờ trình lên UBND Thành phố Hải Phòng số 29/TTr-SXD-QLQH về việc đề nghị UBND Thành phố phê duyệt đồ án điều chỉnh quy hoạch chi tiết 1/500 Dự án Khu đô thị Cái Giá – Cát Bà. Đây là cơ sở quan trọng để Công ty triển khai các hoạt động kinh doanh năm 2014 và triển khai kinh doanh trong các năm tiếp theo.
- Kế hoạch xin các cơ quan có thẩm quyền phê duyệt dẫn tiến độ nộp tiền thuế sử dụng đất và xin giãn tiến độ đầu tư cho Dự án làm cơ sở triển khai các hoạt động tiếp theo.
- Kế hoạch tiếp tục thương thảo với các tổ chức tín dụng để cơ cấu lại nợ vay, nợ lãi vay để đảm bảo kế hoạch cân đối lưu chuyển tiền tệ trong hoạt động kinh doanh của Công ty.
- Tiếp tục đẩy mạnh việc hoàn thiện các thủ tục pháp lý liên quan đến tài sản là khách sạn Holiday View để phục vụ việc bán chuyển nhượng tài sản này trong năm 2014.
- Tiếp tục tìm kiếm nhà đầu tư cùng đầu tư vào Dự án Khu đô thị Cái Giá – Cát Bà.

Với sự nỗ lực của Ban lãnh đạo và toàn thể Công ty cùng với những thông tin khách quan tác động tích cực đến sự phát triển của Dự án như Cảng nước sâu Lạch Huyện, tuyến cầu đường vượt biển dài nhất

Đông Nam Á đã được phát lệnh khởi công, tuyến đường 5B Hà Nội – Hải Phòng, công trình cải tạo nâng cấp sân bay Cát Bi đang được triển khai tích cực cũng như việc đảo Cát Bà sắp được công nhận là di sản thiên nhiên thế giới, Ban giám đốc tin tưởng vào sự phát triển của Dự án Khu đô thị Cái Giá – Cát Bà và khả năng hoạt động liên tục của Công ty trong thời gian tới.

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

THÔNG TIN VỀ CỔ ĐÔNG

a) CỔ ĐÔNG SÁNG LẬP VÀ CÁC CỔ ĐÔNG GÓP VỐN KHÁC

TT	Tên cổ đông	Cơ cấu cổ phần			Tỷ lệ
		CP phổ thông	CP ưu đãi biểu quyết	Tổng số CP	
1	Tổng Công ty CP VINACONEX	19.280.000		19.280.000	53,560%
2	Ngân hàng TMCP XNK Việt Nam	3.909.756		3.909.756	10,860%
3	Công ty cổ phần chứng khoán Ngân hàng NN&PTNT Việt Nam	4.891.067		4.891.067	13,586%
4	Các cổ đông góp vốn khác	7.919.177		7.919.177	21,994%
	Tổng cộng	360.000.000		360.000.000	100%

(Theo Danh sách tổng hợp người sở hữu chứng khoán do Trung tâm lưu ký chứng khoán Việt Nam VSD cung cấp ở thời điểm 20/02/2014)

b) Cơ cấu cổ đông:

- ✓ Tổng số cổ đông: **1084** cổ đông;
- ✓ Cổ đông cá nhân là **1053** cổ đông, nắm giữ **6.707.250** cổ phần phổ thông, chiếm **18,63%** tổng số cổ phần của Công ty;
- ✓ Cổ đông tổ chức là **27** cổ đông, nắm giữ **29.095.309** cổ phần phổ thông, chiếm **80,82%** tổng số cổ phần của Công ty;
- ✓ Cổ đông cá nhân nước ngoài là **3** cổ đông, nắm giữ **46.841** cổ phần phổ thông của Công ty chiếm **0,13%** tổng số cổ phần phổ thông của Công ty;
- ✓ Cổ đông tổ chức nước ngoài là **1** cổ đông nắm giữ **150.600** cổ phần phổ thông của Công ty chiếm **0,42%** tổng số cổ phần của Công ty.

c) Tình hình thay đổi vốn đầu tư của chủ sở hữu: không.

d) Giao dịch cổ phiếu quỹ: không.

e) Các chứng khoán khác: không.

III. BÁO CÁO VÀ ĐÁNH GIÁ CỦA BAN GIÁM ĐỐC

1. Đánh giá kết quả hoạt động sản xuất Kinh doanh

a. Đánh giá kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh

Năm 2013, các chỉ tiêu chính tăng, giảm so với kế hoạch bởi những nguyên nhân chính như sau:

- Về chỉ tiêu doanh thu và lợi nhuận của Công ty không đạt kế hoạch đề ra và kết quả kinh doanh bị lỗ: Do thị trường bất động sản đóng băng, phần tiền thu được từ Hợp đồng góp vốn ký với Khách hàng cũ không đáng kể, trong khi không có hợp đồng bán mới được ký kết. Do vậy Doanh thu từ Dự án Cát Bà Amatina không có phát sinh. Trong khi đó chi phí quản lý và chi phí bán hàng tuy đã được cắt giảm tối đa nhưng vẫn là những khoản chi định kỳ, để duy trì hoạt động của Công ty. Chi phí lãi vay và chi phí bảo lãnh vốn vay phát sinh trong năm 2013 là 23,80 tỷ đồng phải hạch toán ngay vào chi phí sản xuất kinh doanh đã dẫn đến kết quả kinh doanh năm 2013 của Công ty bị lỗ rất lớn.
- Về chỉ tiêu giá trị sản xuất kinh doanh không đạt kế hoạch đề ra: Do không có các khoản thu từ Khách hàng mua biệt thự, các khoản thu khác, trong khi hoạt động kinh doanh khó khăn, dẫn đến không đạt được theo kế hoạch đề ra. Cơ cấu vay vốn ngân hàng chưa được bảo lãnh của Tổng công ty nên không thu xếp được vốn để giải ngân và đầu tư vào các hạng mục theo kế hoạch đặt ra.

b. Các thành tựu và các vấn đề còn tồn tại năm 2013

- Các thành tựu đã đạt được

+ Công tác xây dựng và tổ chức bộ máy: Công ty đã củng cố và tổ chức lại bộ máy công ty theo hướng tinh giản, gọn nhẹ, đảm bảo công tác điều hành, quản lý, hoạt động của các Phòng/ban/chi nhánh.

+ Công tác đầu tư Dự án khu đô thị du lịch Cái Giá – Cát Bà: Theo dõi, quản lý và bảo vệ tài sản Dự án thường xuyên.

+ Công ty đã tích cực làm việc với các sở ban ngành tại huyện Cát Hải, thành phố Hải Phòng để nhanh chóng hoàn thành các thủ tục đầu tư. Công ty cũng phát huy được sự ủng hộ mạnh mẽ của các cấp chính quyền có liên quan và sự đồng thuận từ phía Tổng công ty CP VINACONEX nhằm phục vụ kế hoạch kinh doanh của Công ty.

+ Trong năm 2013, Công ty đã cố gắng nỗ lực trong việc triển khai nhiều hoạt động xúc tiến đầu tư, tìm kiếm các đối tác trong và ngoài nước để chào bán các sản phẩm thuộc Dự án. Tuy kết quả đạt được chưa đáp ứng kỳ vọng, nhưng Công ty đã kết nối liên lạc với nhiều đối tác và nhận được sự quan tâm lớn đến Dự án Cát Bà Amatina.

+ Hoạt động Kinh doanh: Thu tiền từ Biệt thự B2-B3, Khu DV2, kinh doanh dịch vụ bất động sản (định giá và giao dịch qua Sàn), cho thuê văn phòng, thanh lý tài sản...

+ Công tác quản lý tài chính

(1) Hiện nay Công ty đang tiến hành các thủ tục để ký hợp đồng thế chấp Dự án với Ngân hàng NNo&PTNT (hợp đồng thế chấp Dự án đã ký năm 2009 nhưng chưa đủ điều kiện để đăng ký giao dịch đảm bảo). Trên cơ sở đó tiếp tục đàm phán với phía ngân hàng để giải tỏa hợp đồng bảo lãnh của Tổng Công ty CP VINACONEX.