



**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 2014**

[www.vinaconexitc.com.vn](http://www.vinaconexitc.com.vn)

## MỤC LỤC

STT	Nội dung	Trang
	<b>Thư ngỏ của Tổng giám đốc Công ty</b>	1 - 3
<b>I</b>	<b>Thông tin chung</b>	4 - 7
	1. Thông tin khái quát	4
	2. Quá trình hình thành và phát triển	4
	3. Ngành nghề và địa bàn kinh doanh	5
	4. Thông tin về mô hình quản trị, tổ chức kinh doanh và bộ máy quản lý	6
	5. Định hướng phát triển	7
	6. Các rủi ro	7
<b>II</b>	<b>Tình hình hoạt động trong năm</b>	8 - 21
	1. Tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh	8
	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	15
	5. Cơ cấu cổ đông, thay đổi vốn đầu tư của chủ sở hữu	20
<b>III</b>	<b>Báo cáo đánh giá của Ban giám đốc</b>	22 - 26
	1. Đánh giá kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh	22
	2. Tình hình tài chính	23
	3. Những cải tiến về cơ cấu tổ chức, chính sách, quản lý	24
	4. Kế hoạch phát triển trong tương lai	24
	5. Giải trình của Ban giám đốc đối với ý kiến kiểm toán	26
<b>IV</b>	<b>Đánh giá của Hội đồng quản trị về hoạt động của công ty</b>	27 - 29
<b>V</b>	<b>Quản trị Công ty</b>	30 - 36
	1. Hội đồng quản trị	30
	2. Các giao dịch, thù lao và các khoản lợi ích của HĐQT, Ban giám đốc và Ban kiểm soát	31
	3. Ban kiểm soát	32
<b>VI</b>	<b>Báo cáo tài chính</b>	36 - 42
	1. Ý kiến kiểm toán	36
	2. Báo cáo tài chính tóm tắt	38

## THƯ NGỎ CỦA TỔNG GIÁM ĐỐC CÔNG TY

### ***Kính thưa Quý cổ đông!***

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

Năm 2014 tiếp tục là một năm hết sức khó khăn của Công ty VINACONEX-ITC. Tình hình bất ổn về kinh tế và chính trị thế giới trong giai đoạn hiện nay ảnh hưởng lớn đến quá trình thu hút đầu tư vào Dự án, đặc biệt là thu hút vốn đầu tư nước ngoài. Còn ở trong nước, tuy thị trường bất động sản đã có các dấu hiệu ấm lên nhưng bất động sản nghỉ dưỡng là phân khúc đi sau các phân khúc bất động sản nội đô khác nên dự án Cát Bà Amatina do Công ty VINACONEX-ITC làm chủ đầu tư vẫn chưa thực sự nằm trong xu hướng đi lên của thị trường. Việc kinh doanh, huy động vốn từ các nhà đầu tư và khách hàng gặp không ít khó khăn, thanh khoản giảm, hàng tồn kho nhiều....Điều đó đã ảnh hưởng trực tiếp đến kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty cũng như việc thực hiện các chỉ tiêu và kế hoạch của Doanh nghiệp trong năm 2014 vừa qua.

Trước tình hình khó khăn trên, Công ty đã vận dụng những chiến lược kinh doanh bài bản, tận dụng triệt để các cơ hội kinh doanh dù là nhỏ nhất. Cùng với sự đồng lòng và nỗ lực vượt qua khó khăn của toàn thể CBCNV, Công ty đã ổn định doanh nghiệp, tập trung duy trì hoạt động sản xuất kinh doanh, đưa Công ty vượt qua giai đoạn khó khăn hiện tại và chuẩn bị sẵn sàng mọi nguồn lực để đón bắt những cơ hội sắp tới khi thị trường sôi động trở lại. Với niềm tin và sự nỗ lực hết mình, Công ty rất mong sẽ tiếp tục nhận được sự ủng hộ và đồng hành của Quý vị cổ đông.

Bên cạnh đó, trong suốt quá trình xây dựng và phát triển, Công ty đã nhận được sự ủng hộ mạnh mẽ từ các đơn vị, đối tác trong và ngoài nước, các cấp 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 chính là điểm mạnh lớn của Công ty trong năm 2014 và sẽ tạo tiền đề phát triển cho các năm tiếp theo.

Công ty VINACONEX-ITC xin được chia sẻ những nét chính của Công ty trong năm 2014 trên những lĩnh vực chủ chốt :

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

Nắm bắt tâm lý, thị hiếu khách hàng và thị trường trong năm 2014, Công ty đã gấp rút hoàn thiện các thủ tục đầu tư xin điều chỉnh quy hoạch khu A3 của Dự án Cát Bà Amatina từ khu chung cư cao tầng thành khu biệt thự - nhà liền kề. Công ty đã đầu tư xây dựng hạ tầng kỹ thuật khu A3

để kịp thời triển khai kinh doanh, thành lập Đội Xây dựng để thực hiện xây dựng các lô biệt thự BT4, B2-B3 cho khách hàng. Trong năm qua, Công ty đã tập trung toàn lực đẩy mạnh việc kinh doanh biệt thự, bán bãi tắm Tùng Thu và các khu dịch vụ khác đủ điều kiện kinh doanh và bước đầu đã đạt được những kết quả tương đối khả quan.

Mặc dù còn phải đối mặt nhiều khó khăn, nhưng Công ty rất tự hào và tin tưởng vào tiềm năng, sự phát triển của Dự án khu du lịch phức hợp nghỉ dưỡng, bến du thuyền – Dự án Cát Bà Amatina. Cùng với sự phát triển đồng bộ, đầu tư mạnh mẽ về hạ tầng giao thông thành phố Hải Phòng nói chung và giao thông ra đảo Cát Bà nói riêng, việc đi lại không còn là mối e ngại của khách hàng khi nhắc tới Cát Bà. Với những lợi thế về cảnh quan thiên nhiên và hạ tầng xã hội, trong tương lai gần, đảo Cát Bà chắc chắn sẽ trở thành một điểm đến du lịch mang tầm cỡ Quốc tế. Xác định rõ đây ra một điểm mạnh, thu hút đầu tư của Dự án, Công ty đã có những bước đi quyết liệt, 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 chưa nhiều, 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 vẫn chủ yếu trong lĩnh vực kinh doanh Bất động sản và dịch vụ du lịch nên gặp nhiều rủi ro, đặc biệt là khi thị trường đi xuống. Chính vì vậy, Công ty đã phát triển thêm các mảng kinh doanh khác như: Dịch vụ bất động sản (định giá tài sản đảm bảo, giao dịch qua sàn), 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, ít chi phí. Tuy nhiên, năm 2014 các mảng này còn chưa đem lại kết quả như kỳ vọng. Để ứng phó tốt nhất trước những 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:**

Công ty VINACONEX-ITC luôn chú trọng đến công tác xây dựng bộ máy theo hướng gọn nhẹ, hiệu quả đồng thời luôn luôn xem xét, nghiên cứu để tìm ra những hạn chế, yếu kém trong hệ thống, mô hình quản lý của Công ty để đưa ra biện pháp khắc phục những hạn chế, yếu kém đó trong hệ thống, mô hình quản lý của Công ty đồng thời nâng cao năng lực quản lý cho đội ngũ cán bộ lãnh đạo, quản lý đạt đến trình độ quản lý chuyên nghiệp, hiệu quả, tối thiểu hóa chi phí và đánh thức tiềm năng sáng tạo của đội ngũ CBCNV Công ty.

Năm 2014, Công ty cũng đã thực hiện việc chuyển văn phòng Công ty về tầng 1 Tòa nhà 17T5 - Khu đô thị Trung hòa Nhân chính – Hà Nội và chuyển Văn phòng Ban quản lý Dự án về Dự án Cát Bà Amatina để tiết giảm chi phí. Việc tiết giảm chi phí cũng được thực hiện triệt để trong mọi công tác quản lý của doanh nghiệp.

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 Thành phố Hải Phòng với Cát Hải vốn đầu tư 11.849 tỷ đang được triển khai và việc nâng cấp đường xuyên đảo đi qua Dự án Cát Bà amatina, xây dựng cầu cao tốc Quảng Ninh - Hải Phòng Ban lãnh đạo công ty tin tưởng rằng trong năm tới Dự án sẽ khởi sắc và phát triển tốt trong thời gian tới.

Ngày 20/10/2014, Thành phố Hải Phòng đã đưa ra Quy hoạch tổng thể phát triển Du lịch bền vững Quần đảo Cát Bà đến năm 2025 và tầm nhìn đến năm 2050 đưa Cát Bà trở thành điểm du lịch xanh đẳng cấp quốc tế, Công ty VINACONEX-ITC sẽ đón bắt những cơ hội giới thiệu dự án Cát Bà Amatina tới các nhà đầu tư, 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.

Thay mặt Ban điều hành Công ty, Tôi xin trân thành cảm ơn sự tin tưởng, quan tâm hỗ trợ của các Quý cổ đông, sự năng động, sáng tạo và tận tâm của đội ngũ CBCNV Công ty trong suốt năm vừa qua. Sự tin nhiệm và ủng hộ của Quý cổ đông chính là nguồn động viên to lớn đối với Công ty. Công ty VINACONEX-ITC mong muốn Quý cổ đông tiếp tục tin tưởng, chia sẻ và đồng hành đưa Công ty vượt qua mọi khó khăn thách thức để tiếp tục phát triển trong năm 2015, và ngày càng phát triển trong những năm tới!

**Trân trọng!**

**CÔNG TY VINACONEX – ITC**



**TỔNG GIÁM ĐỐC**  
*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 1, Tòa nhà 17T5, KĐT Trung Hòa Nhân Chính, Phường Nhân Chính, Quận Thanh Xuân, Thành phố Hà Nội.		
Điện thoại	: (84-4) 62815347	Fax:	(84-4) 62815349.
Website	: <a href="http://www.vinaconexitc.com.vn">http://www.vinaconexitc.com.vn</a> ; <a href="http://www.vitc.com.vn">http://www.vitc.com.vn</a> .		
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 10 ngày 09/09/2014.		
Vốn điều lệ hiện nay	: <b>360.000.000.000 (Ba trăm sáu mươi tỷ đồng).</b>		
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(VINACONEX) được thành lập với nhiệm vụ thực hiện đầu tư Dự án Cát Bà Amatina nằm tại vịnh Cái Giá, đảo Cát Bà, Thành phố 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 : Công ty 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 phần tại thời điểm thành lập	
		Số lượng	Tỉ lệ
1.	Tổng Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu và Xây dựng Việt Nam(VINACONEX)	16.000.000	53,33%
2.	Ngân hàng Thương mại Cổ phần Xuất nhập khẩu Việt Nam(EXIMBANK)	3.000.000	10,00%
3.	Công ty Cổ phần Chứng khoán Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam(AGRISECO)	3.200.000	10,67%
	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 một doanh nghiệp phát triển mạnh mẽ trong 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.

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 để Công ty phát triển hoạt động kinh doanh Bất động sản dự án và làm tiền đề để Công ty tham gia vào lĩnh vực dịch vụ kinh doanh bất động sản chung.

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 Hiệp 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. 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) khi hoàn thành.

Tháng 05/2010, Cổ phiếu VINACONEX-ITC (mã VCR) đã chính thức chào sàn HNX Hà Nội (Sở giao dịch chứng khoán Hà Nội) đánh dấu sự hội nhập thị trường chứng khoán. Với quy mô vốn điều lệ 300 tỷ đồng Công ty đã đạt được kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh tăng trưởng mạnh mẽ trong hai năm 2009 và 2010. Gần đây, 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 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.

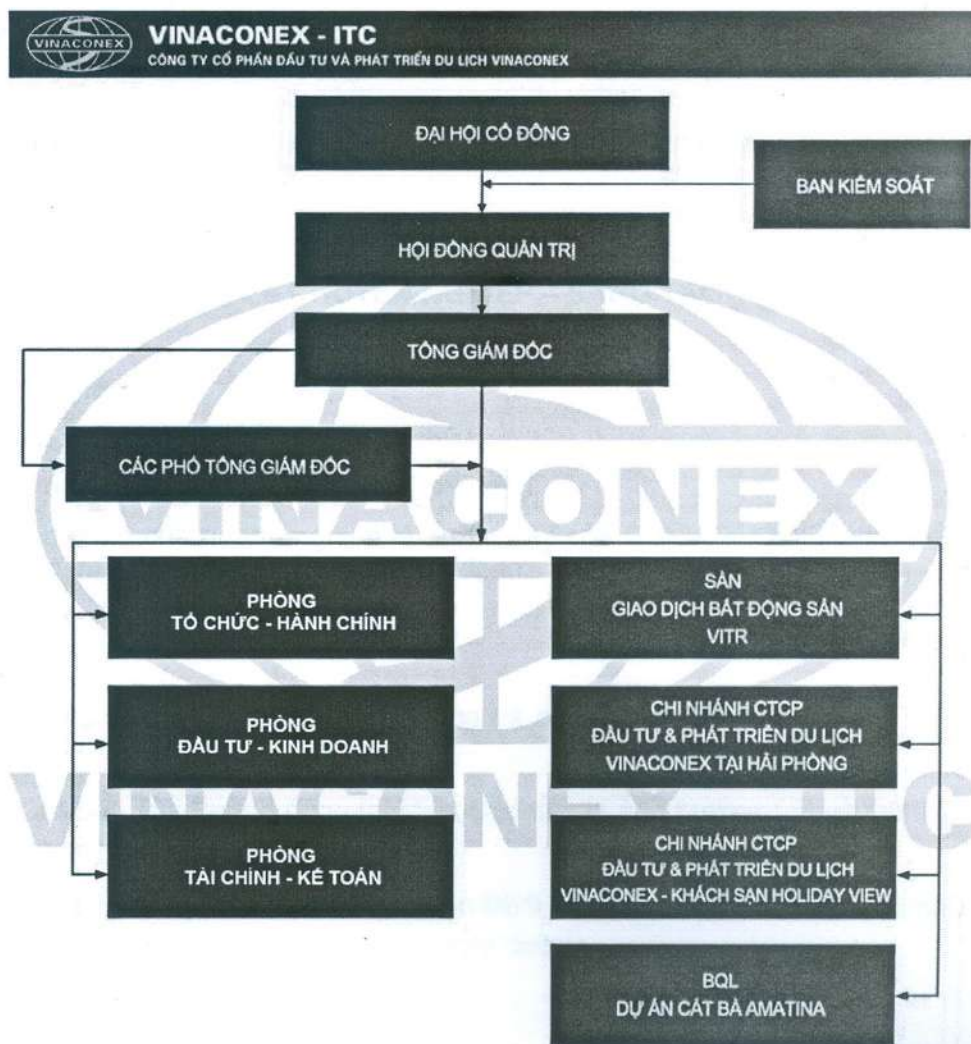
Để thích ứng với thực tế kinh doanh Bất động sản hiện nay, Công ty đã tiến hành tái cấu trúc bộ máy gọn nhẹ và hiệu quả để duy trì và phát triển kinh doanh dự án và khai thác tốt hiệu quả kinh doanh của Khách sạn Holiday View.

### 3. Ngành nghề và địa bàn kinh doanh:

- *Đầu tư, kinh doanh bất động sản, bất động sản du lịch;*
- *Quản lý dự án đầu tư xây dựng.*
- *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;*

✓ **Địa bàn kinh doanh:** Việt Nam

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



**Các đơn vị trực thuộc:**

- ✓ Sàn 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 Holiday View tại Hà Nội:** Tầng 12A, Tòa 17T10, đường Nguyễn Thị Định, Q.Cầu Giấy, TP.Hà Nội.  
 Tel: (84-4) 62811264/65                      Fax: (84-4) 62811267
- ✓ Chi nhánh Công ty tại Hải Phòng: Thị trấn Cát Bà, Huyện Cát Hải, Hải Phòng.



**5. Định hướng phát triển:**

- Đầu tư và phát triển khu Đô thị sinh thái Cát Bà Amatina thành khu đô thị nghỉ dưỡng đặc sắc tại Việt Nam và khu vực;
- Xây dựng VINACONEX-ITC trở thành nhà đầu tư, phát triển bất động sản chuyên nghiệp 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 dịch vụ du lịch 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 CBNV, 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 trong giai đoạn hiện nay.
- Vị trí Dự án tại Cát Bà - Hải Phòng đóng tại Miền Bắc nên bị ảnh hưởng bởi yếu tố thời vụ (không khai thác được quanh năm với hiệu suất cao).
- Sản phẩm của Công ty chủ yếu là kinh doanh bán BĐS của Dự án Cát Bà Amatina nên phụ thuộc hoàn toàn vào tình hình thị trường BĐS Biệt thự nghỉ dưỡng.

## II. TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG TRONG NĂM

### 1. Tình hình sản xuất kinh doanh

#### 1.1 Thuận lợi:

- ✓ Dự án Khu đô thị du lịch Cái giá – Cát Bà (Cát Bà Amatina) nằm tại đảo Cát Bà – Khu dự trữ sinh quyển thế giới, hòn đảo lớn nhất trong quần thể các đảo thuộc vịnh Hạ Long.
- ✓ Định hướng phát triển trong thời gian tới của chính phủ là ưu tiên phát triển du lịch, trong đó có các chính sách nhằm đưa Cát Bà trở thành một trung tâm du lịch sinh thái quốc tế. Định hướng này được cụ thể hóa bằng hàng loạt những dự án trọng điểm đã đang và sẽ được đầu tư xây dựng như: Dự án nâng cấp và điều chỉnh tuyến đường xuyên đảo Cát Bà đi qua Dự án Cát Bà Amatina; Dự án đầu tư xây dựng mở rộng sân bay Cát Bi; Dự án Đường cao tốc 5B Hà Nội - Hải Phòng; Dự án Cầu Đình Vũ - Cát Hải; Dự án Cảng cửa ngõ quốc tế Lạch Huyện.
- ✓ Dự án Cát Bà Amatina được sự ủng hộ của Ủy ban Nhân dân Thành phố Hải Phòng, UBND Huyện Cát Hải và các Sở, Ban, Ngành của địa phương.
- ✓ Công ty được Sở giao dịch Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam cơ cấu lại hợp đồng vay vốn.

#### 1.2 Khó khăn:

- ✓ Khủng hoảng kinh tế trong giai đoạn hiện nay ảnh hưởng lớn đến quá trình thu hút đầu tư vào Dự án, đặc biệt đối với thu hút đầu tư nước ngoài. Tình hình kinh doanh Dự án Cát Bà Amatina của Công ty bị ảnh hưởng rất lớn bởi sự khó khăn của Thị trường Bất động sản Việt Nam nói chung và thị trường BĐS tại khu vực huyện đảo nói riêng.
- ✓ Vốn điều lệ của Công ty VINACONEX-ITC chỉ là 360 tỷ đồng, rất nhỏ so với quy mô của dự án, gây khó khăn về tài chính cho Công ty trong quá trình thực hiện đầu tư và kinh doanh.
- ✓ Công ty hiện đang phải chịu áp lực rất lớn về tài chính, hàng ngày Công ty vẫn phải đối mặt với các vấn đề trả lãi ngân hàng, trả nợ nhà thầu, sức ép của cổ đông, tiền sử dụng đất của dự án.
- ✓ Các khoản công nợ khách hàng khó thu hồi đều có thời gian chậm nộp kéo dài.
- ✓ Thủ tục để đưa các sản phẩm của Dự án vào kinh doanh mất nhiều thời gian, gây ra chậm trễ làm mất cơ hội kinh doanh, tạo dòng tiền doanh thu cho Công ty.

#### 1.3 Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2014:

- Hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty VINACONEX-ITC 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.
- Kết quả thực hiện sản xuất kinh doanh năm 2014 (xem bảng trang sau)

TT	Các chỉ tiêu chủ yếu	Năm 2014			
		Đvt	Kế hoạch	Thực hiện	Tỷ lệ %
	1	2	3	4	5=4/3
<b>I</b>	<b>GIÁ TRỊ SẢN XUẤT KINH DOANH</b>	<b>Tr.đồng</b>	<b>41.721,72</b>	<b>47.799,84</b>	<b>114,6%</b>
1	Tổng giá trị đầu tư dự án Cát Bà	Tr.đồng	26.288,96	33.142,28	126,1%
2	Kinh doanh dịch vụ bất động sản	Tr.đồng	931,82	290,94	31,2%
3	Kinh doanh khách sạn và dịch vụ du lịch	Tr.đồng	14.500,94	14.366,62	99,1%
<b>II</b>	<b>THU TIỀN TỪ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH</b>	<b>Tr.đồng</b>	<b>146.366,95</b>	<b>37.596,06</b>	<b>25,7%</b>
1	Thu tiền từ KD biệt thự và đất dịch vụ Dự án Cát Bà Amatina	Tr.đồng	110.189,89	35.296,06	32,0%
2	Thu tiền từ KD dịch vụ bất động sản (định giá và giao dịch qua sàn)	Tr.đồng	1.025,00	-	0,0%
3	Thu tiền từ KD khách sạn và dịch vụ du lịch	Tr.đồng	3.678,27	2.300,00	62,5%
4	Thu tiền từ bán khu dịch vụ bãi tắm Tùng Thu	Tr.đồng	31.473,79	-	0,0%
<b>III</b>	<b>TỔNG DOANH THU</b>	<b>Tr.đồng</b>	<b>82.579,48</b>	<b>41.783,01</b>	<b>50,6%</b>
1	Doanh thu từ dự án	Tr.đồng	38.534,17	26.762,43	69,5%
2	Doanh thu từ bán bãi tắm Tùng Thu	Tr.đồng	28.612,54	-	0,0%
3	Doanh thu từ Kinh doanh dịch vụ bất động sản	Tr.đồng	931,82	290,94	31,2%
4	Doanh thu từ Kinh doanh khách sạn và dịch vụ du lịch	Tr.đồng	14.500,94	14.366,62	99,1%
5	Doanh thu từ cho thuê văn phòng 17T5 và dịch vụ khác	Tr.đồng		150,31	
6	Doanh thu hoạt động tài chính	Tr.đồng		195,18	
7	Thu nhập khác	Tr.đồng		17,54	
<b>IV</b>	<b>TỔNG CHI PHÍ SẢN XUẤT KINH DOANH</b>	<b>Tr.đồng</b>	<b>79.096,92</b>	<b>39.678,39</b>	<b>50,2%</b>
1	Giá vốn hàng bán	Tr.đồng	62.817,51	29.051,87	46,2%
-	Giá vốn dự án	Tr.đồng	21.113,57	16.167,42	
-	Giá vốn bán bãi tắm Tùng Thu	Tr.đồng	28.612,54	-	
-	Giá vốn Kinh doanh dịch vụ bất động sản	Tr.đồng	745,45	282,21	
-	Giá vốn từ cho thuê văn phòng 17T5 và DV khác	Tr.đồng		75,66	
-	Giá vốn Kinh doanh khách sạn và dịch vụ du lịch	Tr.đồng	12.345,94	12.526,57	
2	Chi phí quản lý doanh nghiệp	Tr.đồng	10.611,56	9.113,74	85,9%
-	Chi phí quản lý Công ty	Tr.đồng	9.464,19	8.067,23	
-	Chi phí quản lý Khách sạn	Tr.đồng	1.147,36	1.046,51	
3	Chi phí bán hàng	Tr.đồng	5.667,85	1.428,90	25,2%
-	Chi phí bán hàng Công ty	Tr.đồng	4.682,22	722,57	
-	Chi phí bán hàng Khách sạn	Tr.đồng	985,63	706,34	
4	Chi phí tài chính	Tr.đồng		60,66	
5	Chi phí khác	Tr.đồng		23,22	
<b>V</b>	<b>LỢI NHUẬN TRƯỚC THUẾ</b>	<b>Tr.đồng</b>	<b>3.482,56</b>	<b>2.104,63</b>	<b>60,4%</b>
<b>VI</b>	<b>LỢI NHUẬN SAU THUẾ</b>	<b>Tr.đồng</b>	<b>3.482,56</b>	<b>2.104,63</b>	<b>60,4%</b>

- Trong năm 2014, các chỉ tiêu chính tăng, giảm so với kế hoạch bởi những nguyên nhân sau:
  - + Về chỉ tiêu giá trị sản xuất kinh doanh: Năm 2014, Công ty đã thực hiện được việc thi công hạ tầng kỹ thuật tại khu biệt thự A3 và triển khai thi công xây dựng biệt thự tại khu BT4 theo tiến độ nộp tiền của khách hàng đã làm cho tổng giá trị đầu tư dự án Cát Bà Amatina tăng cao hơn so với kế hoạch (đạt 126,1% so với kế hoạch) và chỉ tiêu giá trị sản xuất kinh doanh năm 2014 đạt cao hơn kế hoạch (đạt 114,6% so với kế hoạch).
  - + Về chỉ tiêu thu tiền từ hoạt động sản xuất kinh doanh: Do trong năm 2014 thị trường bất động sản vẫn còn tiếp tục khó khăn, đặc biệt là đối với thị trường bất động sản du lịch, nghỉ dưỡng. Điều này đã ảnh hưởng rất lớn đến việc kinh doanh tại dự án Cát Bà Amatina – lĩnh vực kinh doanh trọng yếu của Công ty. Do vậy trong năm 2014 việc thu tiền từ kinh doanh biệt thự và đất dịch vụ dự án Cát Bà Amatina chỉ đạt 32% kế hoạch; khu dịch vụ bãi tắm Tùng Thu chưa bán được; không thu được tiền từ dịch vụ định giá và giao dịch qua sàn;.... Chỉ tiêu thu tiền từ hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty chỉ đạt 25,7% kế hoạch đề ra.
  - + Về chỉ tiêu doanh thu, chi phí, lợi nhuận:
    - Do thị trường bất động sản còn khó khăn nên việc ghi nhận doanh thu từ Dự án Cát Bà Amatina chủ yếu do Công ty thực hiện việc đối trừ đất có hạ tầng kỹ thuật khu A3 với nhà thầu thực hiện xây dựng hạ tầng kỹ thuật tại khu A3 và đối trừ công nợ với một số nhà thầu khác của Công ty (doanh thu ghi nhận từ dự án Cát Bà Amatina chỉ đạt 69,5%); Công ty không bán được khu dịch vụ bãi tắm Tùng Thu nên không ghi nhận được doanh thu; Doanh thu dịch vụ bất động sản có được là do giá trị hợp đồng đã ký các năm trước. Tổng doanh thu của Công ty trong năm 2014 chỉ đạt 50,6% kế hoạch.
    - Chỉ tiêu chi phí sản xuất kinh doanh của Công ty đạt 50,2% kế hoạch đề ra. Do doanh thu không đạt kế hoạch đề ra nên giá vốn hàng bán của Công ty chỉ đạt 46,2% kế hoạch và chi phí bán hàng chỉ đạt 25,2% kế hoạch. Ngoài ra Công ty đã thực hiện được việc tiết giảm chi phí nên chi phí quản lý doanh nghiệp của Công ty chỉ bằng 85,9% kế hoạch.
    - Chỉ tiêu lợi nhuận của Công ty trong năm 2014 là 2,104 tỷ đồng, chỉ đạt 60,4% kế hoạch do doanh thu không đạt kế hoạch đề 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 Hường  | 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 Tài chính kiêm Kế toán trưởng

- **Ban kiểm soát**

1. Bà Nguyễn Thái Hà Trưởng ban Kiểm soát
2. Ông Tôn Thất Diên Khoa Thành viên

## 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 31/12/2014, tổng số CBCNV Công ty là 90 người (trong đó Văn phòng Công ty: 37 người, Chi nhánh Khách sạn Holiday View: 53 người, Chi nhánh Công ty tại Hải Phòng: 2 người kiêm nhiệm)

- Trình độ trên đại học : 3 người;
- Trình độ đại học : 37 người;
- Cao đẳng : 7 người;
- Trung cấp : 9 người;
- Khác : 34 người.

### 2.2.2. Chính sách đối với người lao động:

- **Chế độ tuyển dụng**

- 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/đơn vị 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**

- Công ty coi vấn đề đào tạo, phát triển nguồn nhân lực là nhu cầu cấp bách và tất yếu. Tất cả các CBCNV trong Công ty từ Cán bộ quản lý cao cấp, trung cấp đến các nhân viên đều nhận thức rõ kết quả của việc đào tạo là để hoàn thành tốt nhiệm vụ của mình;

- 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 ; 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- ITC;
- 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 sàn 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:** Nhân ngày ra đời của con, nhân viên được nhận một món quà là 500.000 đồng/con.

Các ngày lễ, tết theo quy định của Luật lao động, ngày Quốc tế phụ nữ 8/3, ngày Phụ nữ Việt Nam 20/10....mức chi cụ thể do Tổng giám đốc quyết định.

Công ty xem xét tặng quà cho con của CBCNV dưới 15 tuổi nhân ngày 1/6, Tết Trung thu và phần thưởng khuyến khích cho các cháu đạt học sinh khá/giỏi cuối năm học.

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

#### a. Công tác đầu tư Dự án khu đô thị du lịch Cái Giá – Cát Bà

- ✓ Thành lập đội xây dựng trực thuộc Công ty và đội triển khai xây dựng biệt thự cho khách hàng.
- ✓ Thi công hạ tầng kỹ thuật tại khu biệt thự A3.
- ✓ Thi công xây dựng biệt thự tại khu BT4 theo tiến độ nộp tiền của khách hàng.
- ✓ Theo dõi và quản lý công tác giám sát thi công trên công trường và bảo vệ tài sản Dự án thường xuyên.

#### b. Hoạt động kinh doanh Dự án

- ✓ Triển khai mạnh mẽ công tác quảng cáo, bán hàng các bán lô đất A3 và các khu khác của Dự án.