

ỦY BAN CHỨNG KHOÁN NHÀ NƯỚC CẤP CHỨNG NHẬN ĐĂNG KÝ CHÀO BÁN CỔ PHIẾU RA CÔNG CHÚNG CHỈ CÓ NGHĨA LÀ VIỆC ĐĂNG KÝ CHÀO BÁN CỔ PHIẾU ĐÃ THỰC HIỆN THEO CÁC QUY ĐỊNH CỦA PHÁP LUẬT LIÊN QUAN MÀ KHÔNG HÀM Ý ĐÁM BẢO GIÁ TRỊ CỦA CỔ PHIẾU. MỌI TUYÊN BỐ TRÁI VỚI ĐIỀU NÀY LÀ BẤT HỢP PHÁP.



BẢN CÁO BẠCH



VẠN PHÁT HƯNG

CÔNG TY CỔ PHẦN VẠN PHÁT HƯNG

(Giấy chứng nhận ĐKKD số 0301822194 do Sở Kế Hoạch và Đầu Tư TP.HCM cấp lần đầu ngày 04/10/2006, đăng ký thay đổi lần thứ 20 ngày 14/07/2017)

CHÀO BÁN CỔ PHIẾU RA CÔNG CHÚNG

(Giấy chứng nhận đăng ký chào bán số 65 /GCN-UBCK do
Chủ tịch Uỷ ban Chứng khoán Nhà nước cấp ngày 13 tháng 10 năm 2017)

BẢN CÁO BẠCH NÀY VÀ TÀI LIỆU BỔ SUNG SẼ ĐƯỢC CUNG CẤP TẠI:
Công ty Cổ phần Vạn Phát Hưng

Trụ sở chính: 89 Hoàng Quốc Việt, Phường Phú Thuận, Quận 7, TP.Hồ Chí Minh

Điện thoại: (84-28) 3776 0900 Fax: (84-28) 3785 2500

Website: <http://www.vanphathung.com.vn>

Công ty Cổ phần Chứng khoán Bản Việt

Trụ sở chính: Tầng 15, Tháp tài chính Bitexco, số 2 Hải Triều, Quận 1, TP.HCM

Điện thoại: (84-28) 3914 3588 Fax: (84-28) 3914 3209

Website: <http://www.vcsc.com.vn>

Được cung cấp từ ngày tháng 09 năm 2017

Phụ trách công bố thông tin

Ông Vũ Ngọc Nam - Giám đốc tài chính

Số điện thoại liên hệ: (84-28) 3776 0900

Thành phố Hồ Chí Minh, năm 2017

ỦY BAN CHỨNG KHOÁN NHÀ NƯỚC CẤP CHỨNG NHẬN ĐĂNG KÝ CHÀO BÁN CỔ PHIẾU RA CÔNG
CHỨNG CHỈ CÓ NGHĨA LÀ VIỆC ĐĂNG KÝ CHÀO BÁN CỔ PHIẾU ĐÃ THỰC HIỆN THEO CÁC QUY
ĐỊNH CỦA PHÁP LUẬT LIÊN QUAN MÀ KHÔNG HÀM Ý ĐẢM BẢO GIÁ TRỊ CỦA CỔ PHIẾU. MỌI
TUYÊN BỐ TRÁI VỚI ĐIỀU NÀY LÀ BÁT HỢP PHÁP..

BẢN CÁO BẠCH



CÔNG TY CỔ PHẦN VẠN PHÁT HƯNG

(Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 0301822194 do Sở Kế Hoạch và Đầu Tư TP.HCM cấp lần đầu ngày 04/10/2006, đăng ký thay đổi lần thứ 20 ngày 14/07/2017)

CHÀO BÁN CỔ PHIẾU RA CÔNG CHÚNG

(Giấy chứng nhận đăng ký chào bán số _____/GCN-UBCK do
Chủ tịch Uỷ ban Chứng khoán Nhà nước cấp ngày ___ tháng ___ năm 2017)

BẢN CÁO BẠCH NÀY VÀ TÀI LIỆU BỔ SUNG SẼ ĐƯỢC CUNG CẤP TẠI:

Công ty Cổ phần Vạn Phát Hưng

Trụ sở chính: 89 Hoàng Quốc Việt, Phường Phú Thuận, Quận 7, TP.Hồ Chí Minh

Điện thoại: (84-28) 3776 0900 Fax: (84-28) 3785 2500

Website: <http://www.vanphathung.com.vn>

Công ty Cổ phần Chứng khoán Bản Việt

Trụ sở chính: Tầng 15, Tháp tài chính Bitexco, số 2 Hải Triều, Quận 1, TP.HCM

Điện thoại: (84-28) 3914 3588 Fax: (84-28) 3914 3209

Website: <http://www.vcsc.com.vn>

Được cung cấp từ ngày tháng 09 năm 2017

Phụ trách công bố thông tin

Ông Vũ Ngọc Nam - Giám đốc tài chính

Số điện thoại liên hệ: (84-28) 3776 0900

Thành phố Hồ Chí Minh, năm 2017

CÔNG TY CỔ PHẦN VẠN PHÁT HƯNG

(Giấy chứng nhận ĐKKD số 0301822194 do Sở Kế Hoạch và Đầu Tư TP.HCM cấp lần đầu ngày 04/10/2006, đăng ký thay đổi lần thứ 20 ngày 14/07/2017)

CHÀO BÁN CỔ PHIẾU RA CÔNG CHÚNG

Tên cổ phiếu: Cổ phiếu Công ty Cổ phần Vạn Phát Hưng

Mệnh giá: 10.000 đồng/cổ phiếu

Giá bán: 10.000 đồng/cổ phiếu

Tổng số lượng chào bán: 10.596.616 cổ phiếu

Tổng giá trị chào bán: 105.966.160.000 đồng

TỔ CHỨC KIÉM TOÁN

CÔNG TY TNHH KIÉM TOÁN & TƯ VẤN RSM VIỆT NAM

Địa chỉ: Lầu 5, Tòa nhà Sài Gòn 3, Số 140 Nguyễn Văn Thủ, Quận 1, TPHCM

Điện thoại: 028 38275026 Fax: 028 38275027

Website www.rsm.global/vietnam

TỔ CHỨC TƯ VẤN:

Công ty Cổ phần Chứng khoán Bản Việt

Trụ sở chính: Tầng 15, Tháp tài chính Bitexco, số 2 Hải Triều, Quận 1, TP HCM

Điện thoại: (84-28) 3914 3588 Fax: (84-28) 3914 3209

MỤC LỤC

I. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO.....	5
1. Rủi ro về kinh tế	5
2. Rủi ro về pháp luật.....	7
3. Rủi ro ngành	8
4. Rủi ro của đợt chào bán, của dự án sử dụng tiền thu được từ đợt chào bán	9
5. Rủi ro pha loãng.....	10
6. Rủi ro quản trị Công ty	11
7. Rủi ro cạnh tranh.....	11
8. Rủi ro khác.....	12
II. NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM CHÍNH ĐÓI VỚI NỘI DUNG BẢN CÁO BẠCH.....	12
1. Tổ chức phát hành	12
2. Tổ chức tư vấn.....	12
III. CÁC KHÁI NIỆM VÀ THUẬT NGỮ VIẾT TẮT.....	13
IV. TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC PHÁT HÀNH.....	14
1. Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển.....	14
2. Cơ cấu tổ chức công ty	16
3. Cơ cấu bộ máy quản lý của Công ty	16
4. Cơ cấu cổ đông.....	22
5. Danh sách những công ty mẹ và công ty con của tổ chức phát hành, những công ty mà tổ chức phát hành đang nắm giữ quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối, những công ty nắm quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối đối với tổ chức phát hành:	24
6. Giới thiệu về quá trình tăng vốn của Công ty	25
7. Hoạt động kinh doanh	28
8. Báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh trong 2 năm gần nhất và luỹ kế đến quý gần nhất.....	38
9. Vị thế của công ty so với các doanh nghiệp khác trong cùng ngành	41
10. Chính sách đối với người lao động	47
11. Chính sách cổ tức	50
12. Tình hình tài chính	51
13. Hội đồng quản trị, Ban giám đốc, Ban kiểm soát, Kế toán trưởng	56
14. Tài sản	66

15. Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức năm tiếp theo	69
16. Đánh giá của tổ chức tư vấn về kế hoạch lợi nhuận và cổ tức.....	72
17. Thời hạn dự kiến đưa cổ phiếu vào giao dịch trên thị trường có tổ chức.....	72
18. Thông tin về những cam kết nhưng chưa thực hiện của tổ chức phát hành.....	72
19. Các thông tin, các tranh chấp kiện tụng liên quan tới Công ty mà có thể ảnh hưởng đến giá cả cổ phiếu chào bán.....	72
V. CỔ PHIẾU CHÀO BÁN	73
1. Loại cổ phiếu.....	73
2. Mệnh giá	73
3. Tổng số chứng khoán đang lưu hành.....	73
4. Giá chào bán dự kiến	73
5. Phương pháp tính giá	73
6. Phương thức phân phối	74
7. Thời gian phân phối cổ phiếu.....	75
8. Đăng ký mua cổ phiếu.....	76
9. Phương thức thực hiện quyền	76
10. Giới hạn về tỷ lệ nắm giữ đối với người nước ngoài	77
11. Các hạn chế liên quan đến việc chuyển nhượng.....	81
12. Các loại thuế có liên quan	81
13. Ngân hàng mở tài khoản phong toả nhận tiền mua cổ phiếu.....	81
VI. MỤC ĐÍCH CHÀO BÁN.....	81
1. Mục đích chào bán.....	81
2. Phương án khả thi	81
VII. KẾ HOẠCH SỬ DỤNG SÓ TIỀN THU ĐƯỢC TỪ ĐỢT CHÀO BÁN	87
VIII. CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN ĐẾN VIỆC NIÊM YẾT	90
IX. PHỤ LỤC	90

NỘI DUNG BẢN CÁO BẠCH

I. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO

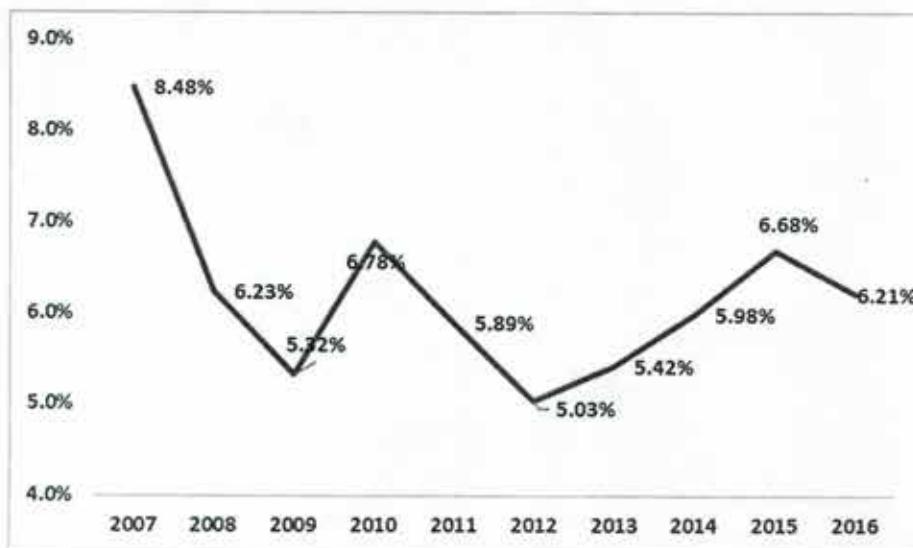
1. Rủi ro về kinh tế

Sự ổn định và vững mạnh của nền kinh tế trong nước cũng như thế giới đóng một vai trò hết sức quan trọng trong sự phát triển của các doanh nghiệp. Sự tăng trưởng của nền kinh tế luôn đi cùng với sự gia tăng các khoản đầu tư vào xây dựng và đầu tư xây dựng dân dụng, đầu tư địa ốc, nhà ở, v.v.v... Ngược lại, nếu nền kinh tế suy yếu, tốc độ tăng trưởng kinh tế giảm, nguồn thu nhập của nền kinh tế giảm dẫn tới nhu cầu về nhà ở, văn phòng cho thuê cũng giảm theo; có tác động tiêu cực đến các hoạt động đầu tư tài chính. Rủi ro về kinh tế được xác định là loại rủi ro hệ thống tạo ra từ yếu tố vĩ mô, trong đó các yếu tố cơ bản tác động đến hoạt động kinh doanh là i) *tốc độ tăng trưởng kinh tế*; ii) *tỷ lệ lạm phát* và iii) *lãi suất*; có ảnh hưởng trực tiếp hoặc gián tiếp đến hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp nói chung và Công ty Cổ phần Vạn Phát Hưng nói riêng. Phân tích môi trường vĩ mô của nền kinh tế nhằm dự phòng mức độ tác động của yếu tố rủi ro đến chiến lược tăng trưởng và đảm bảo sự vận hành mô hình kinh doanh.

1.1. Tốc độ tăng trưởng kinh tế

Việt Nam được đánh giá là một trong những nước đang phát triển có tốc độ tăng trưởng kinh tế ổn định trong nhiều năm qua. Theo số liệu thống kê, tốc độ tăng trưởng GDP của Việt Nam trong giai đoạn 2008 – 2015 dao động trong khoảng 5,3% - 6,8%/năm. Tuy nhiên, tốc độ tăng trưởng kinh tế hàng năm giảm dần kể từ mức tăng trưởng đỉnh điểm trong năm 2010 là 6,78%. Trong năm 2016, GDP tăng trưởng đạt 6,21% so với cùng kỳ, tuy cao hơn tốc độ tăng chung của cùng kỳ năm 2012 – 2014 (lần lượt là 4,93%, 4,9% và 5,22%) nhưng không đạt mục tiêu là 6,7% của Chính phủ đề ra. Nguyên nhân là tình hình kinh tế thế giới có nhiều biến động cộng với thời tiết diễn biến bất thường khiến cho kinh tế Việt Nam chịu nhiều ảnh hưởng.

Tăng trưởng GDP năm 2016 so với cùng kỳ năm trước (%)



Nguồn: Tổng Cục thống kê

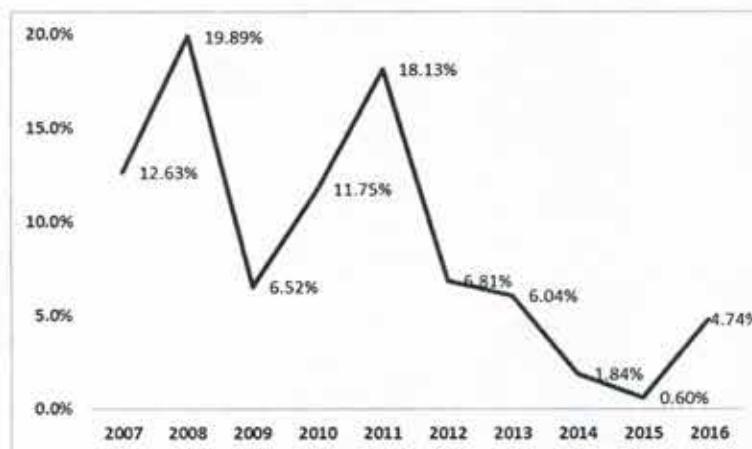
Về triển vọng kinh tế vĩ mô Việt Nam năm 2017, Ngân hàng Thế giới dự báo Việt Nam có triển vọng tăng trưởng tích cực trung hạn, tăng trưởng GDP dự kiến đạt mức 6,3-6,5%. Mặc dù Hiệp định Đối tác Xuyên Thái Bình Dương (TPP) đã bị xóa bỏ nhưng điều này cũng không gây trở ngại cho Việt Nam thu hút dòng vốn FDI nhờ vào 12 Hiệp định Thương mại tự do (FTA) sẵn có và 5 Hiệp Định hiện đang trong quá trình đàm phán. Tuy nhiên, cũng cần lưu ý rằng, triển vọng kinh tế dài hạn thường có nhiều yếu tố biến động khó xác định. Khi có những biến động trong chỉ số kinh tế vĩ mô, sẽ ảnh hưởng ngay đến tốc độ đầu tư của nền kinh tế và ảnh hưởng trực tiếp đến hoạt động kinh doanh của Công ty

1.2. Rủi ro lạm phát

Theo Tổng cục Thống kê, lạm phát năm 2016, theo cách tính hiện tại (so với tháng 12 năm trước) chỉ là 4,74%, thấp hơn mục tiêu đề ra cho năm nay là 5%, qua đó cho thấy, chính sách tiền tệ vẫn đang được điều hành ổn định, góp phần ổn định kinh tế vĩ mô. Trong khi đó, theo báo cáo của Tổng cục Thống kê, lạm phát cơ bản (CPI sau khi loại trừ lương thực, thực phẩm tươi sống; năng lượng và mặt hàng do Nhà nước quản lý bao gồm dịch vụ y tế và dịch vụ giáo dục) tháng 12/2016 tăng 0,11% so với tháng trước, tăng 1,87% so với cùng kỳ. Như vậy, tính cả năm 2016 thì lạm phát cơ bản tăng 1,83% so với năm 2015.

Như vậy, bình quân năm 2016 so với năm 2015, lạm phát chung có mức tăng cao hơn lạm phát cơ bản, điều này phản ánh biến động giá do yếu tố thị trường có mức tăng cao, đó là giá lương thực thực phẩm, giá xăng dầu và yếu tố điều hành giá cả qua việc điều chỉnh tăng giá dịch vụ y tế và giáo dục. Mức tăng của lạm phát cơ bản từ tháng 1 đến tháng 12 năm nay so cùng kỳ có biên độ dao động trong khoảng khá hẹp từ 1,64% đến 1,88%, điều này thể hiện chính sách tiền tệ đang được điều hành ổn định, giúp ổn định kinh tế vĩ mô và kiểm soát lạm phát.

Tỷ lệ lạm phát tháng 12 năm 2016 so với cùng kỳ năm trước (%)



Nguồn: Tổng Cục thống kê

1.3. Rủi ro lãi suất

Theo dự báo của Ủy ban Giám sát Tài chính quốc gia thì lạm phát cơ bản năm 2016 sẽ không cao hơn nhiều so với năm 2015, vào khoảng 3% và lạm phát sẽ thấp hơn lạm phát cơ bản khoảng 2 – 3%. So với mục tiêu lạm phát dưới 5% do Quốc hội đề ra, năm 2016 có nhiều điều kiện cho việc chủ động điều chỉnh giá hàng hóa và dịch vụ cơ bản cũng như tỷ giá và lãi suất. Theo phân tích của Ủy ban Giám sát Tài chính quốc gia thì năm 2016 lãi suất sẽ chịu sức ép từ nhiều yếu tố: (i) Lạm phát tăng làm tăng kỳ vọng của người dân, qua đó gây áp lực làm tăng lãi suất huy động; (ii) Cầu tín dụng của khu vực tư nhân tiếp tục tăng trong khi nhu cầu phát hành trái phiếu Chính phủ không giảm; (iii) Xu hướng tăng lãi suất USD trên thị trường thế giới làm thu hẹp khoảng cách giữa lãi suất nội tệ và ngoại tệ. Xu hướng này hạn chế khả năng giảm lãi suất của Ngân hàng Nhà nước(NHNN) để đảm bảo mục tiêu ổn định tỷ giá; (iv) Nhu cầu trích lập dự phòng rủi ro cũng hạn chế khả năng giảm lãi suất cho vay của các ngân hàng. Tuy nhiên, NHNN trong 6 tháng đầu năm 2016 đã duy trì ổn định các mức lãi suất điều hành, thông qua các công cụ chính sách tiền tệ để đảm bảo thanh khoản đưa mặt bằng lãi suất liên ngân hàng ở mức thấp, tạo điều kiện cho các tổ chức tín dụng giữ ổn định lãi suất huy động.Theo thống kê của NHNN, mặt bằng lãi suất huy động sau khi tăng khoảng 0,2-0,3%/năm trong 3 tháng đầu năm thì đã duy trì ổn định và từ tháng 4/2016 từng bước được một số tổ chức tín dụng điều chỉnh giảm, dự kiến về cơ bản tiếp tục diễn biến ổn định trong những tháng cuối năm. Đối với lãi suất cho vay, mặc dù lãi suất huy động tăng nhẹ trong những tháng đầu năm, nhưng mặt bằng lãi suất cho vay của các tổ chức tín dụng vẫn tương đối ổn định. Từ cuối tháng 4/2016, thực hiện chủ trương của Chính phủ và NHNN về tháo gỡ khó khăn cho doanh nghiệp, các ngân hàng thương mại nhà nước và một số ngân hàng thương mại cổ phần đã điều chỉnh giảm 0,5%/năm lãi suất cho vay ngắn hạn và đưa lãi suất cho vay trung và dài hạn về tối đa 10%/năm đối với các khách hàng vay vốn phục vụ sản xuất kinh doanh, đồng thời tích cực triển khai các chương trình cho vay với lãi suất ưu đãi.Là một doanh nghiệp trong lĩnh vực sản xuất nước sạch – một ngành cần thiết trong nhu cầu sinh hoạt và sản xuất nên được các tổ chức tín dụng ưu đãi về mặt lãi suất cũng như đáp ứng nhu cầu vốn của Công ty trong quá trình đầu tư xây dựng nhà máy.

2. Rủi ro về pháp luật

Rủi ro luật pháp là rủi ro phát sinh do việc không áp dụng kịp thời, không phù hợp các văn bản pháp luật trong quá trình triển khai hoạt động kinh doanh của Công ty.

Vạn Phát Hưng là công ty cổ phần đại chúng niêm yết, Công ty đảm bảo tuân thủ các văn bản pháp luật do Nhà nước quy định, trong đó trọng yếu là Luật Doanh nghiệp, Luật Chứng khoán, Luật Đất đai, Luật kinh doanh Bất động sản, các bộ luật về Thuế và các văn bản pháp luật khác liên quan đến các ngành nghề hoạt động của Công ty.

Hiện nay hệ thống pháp luật điều chỉnh hoạt động kinh doanh cần thiết cập nhật, hướng dẫn, bổ sung nhằm đáp ứng kịp thời với thực tiễn và xây dựng hệ thống quy phạm pháp luật ổn định, nhất quán. Quá trình này có thể dẫn đến tình trạng doanh nghiệp cập nhật không kịp thời, làm ảnh hưởng đến tính tuân thủ nghiêm ngặt được đặt ra trong hoạt động kinh doanh của Công ty.

Nhằm hạn chế tối đa những rủi ro phát sinh liên quan đến yếu tố pháp lý trong quá trình hoạt động, Công ty thường xuyên cập nhật các văn bản pháp luật có liên quan đến hoạt động chuyên môn, đồng thời tham khảo và thuê tư vấn đối với những quy phạm pháp luật chuyên ngành khác có liên quan đến Công ty.

3. Rủi ro ngành

Đặc trưng của ngành bất động sản là chịu sự tác động mạnh của rủi ro khủng hoảng và suy giảm kinh tế nói chung. Đặc biệt có mối quan hệ rất mật thiết đối với các ngành tài chính tín dụng ngân hàng, ngành xây dựng và vật liệu xây dựng. Điều này đã được chứng minh từ giai đoạn năm 2008 – 2013, diễn biến bất lợi của lạm phát buộc ngân hàng nhà nước phải thực hiện chính sách thắt chặt tiền tệ. Điều này khiến cho dòng vốn tín dụng dành cho bất động sản sụt giảm. Không những thế, tình hình lãi suất tăng cao còn gây khó khăn cho nhiều khách hàng đi vay nợ để mua nhà. Thị trường bất động sản tụt dốc trước những biến động bất lợi như vậy. Trong giai đoạn khủng hoảng của ngành bất động sản, giá căn hộ chung cư cao cấp đã bắt đầu giảm mạnh sau một thời gian tăng mạnh.

Một yếu tố vô cùng quan trọng có ảnh hưởng rất lớn đến hoạt động của các doanh nghiệp trong lĩnh vực bất động sản là công tác đền bù giải tỏa. Quỹ đất sạch là yếu tố cốt lõi trong hoạt động kinh doanh của các công ty phát triển bất động sản. Hiện nay công tác đền bù giải phóng mặt bằng ở Việt Nam vẫn còn nhiều khó khăn bắt cập chủ yếu phát sinh từ việc không có sự đồng thuận giữa khung giá đền bù với giá thị trường. Với quy định việc đền bù giải tỏa theo giá thị trường và trong tình hình giá đất ngày càng gia tăng như hiện nay, đặc biệt là tại các đô thị lớn như Tp.HCM, Hà Nội thì chi phí đền bù giải phóng mặt bằng để tạo quỹ đất cho dự án sẽ chiếm tỷ trọng lớn trên tổng chi phí đầu tư phát triển dự án, làm tăng giá thành sản phẩm của dự án và ảnh hưởng trực tiếp lợi nhuận của công ty. Vì vậy, việc chậm trễ trong công tác đền bù giải phóng mặt bằng sẽ ảnh hưởng tiêu cực đến tình hình hoạt động kinh doanh và tình hình tài chính của các công ty phát triển bất động sản.

Rủi ro thanh khoản cũng là một yếu tố đáng chú ý khác. Các dự án tăng trưởng trong tương lai của Công ty sẽ thu hút một nguồn vốn đầu tư đáng kể để thanh toán cho các khoản chi phí đầu tư mua đất, chi phí xây dựng cũng như cần sự hợp tác của các đối tác, sự chấp thuận và hỗ trợ của chính phủ và các cơ quan chính quyền khác. Để phát triển những dự án của mình, Công ty cần nguồn vốn từ các nhà đầu tư, khách hàng của mình thông qua hình thức hợp tác, đầu tư góp vốn mua căn hộ. Tuy nhiên, Công ty không thể đảm bảo rằng các nhà đầu tư và khách hàng có thể có đủ điều kiện về vốn với các điều kiện thuận lợi, điều này cũng có thể sẽ ảnh hưởng đến chiến lược dài hạn, cũng như tình hình tài chính, kết quả hoạt động kinh doanh và triển vọng tương lai của Công ty.

Ngoài ra, thị trường bất động sản Việt Nam do mới hình thành nên tính chuyên nghiệp vẫn chưa cao. Các chủ thể khi tham gia thị trường có thể gặp phải một số rủi ro và khó khăn sau:

- Trình tự, thủ tục về đất đai, thỏa thuận quy hoạch, phê duyệt dự án quá phức tạp, kéo dài qua nhiều cấp. Bình quân ở Việt Nam, công tác chuẩn bị đầu tư thường kéo dài từ 2 đến 3 năm.

- Tính minh bạch của thị trường bất động sản Việt Nam chưa cao: Mức độ cạnh tranh trong việc đấu thầu đầu tư các dự án bất động sản lớn vẫn chưa cao. Thông tin về quy hoạch và điều chỉnh quy hoạch chưa được công bố kịp thời, đầy đủ và nhất quán; chưa có cơ chế cung cấp thông tin thị trường bất động sản một cách hữu hiệu, do đó nhà đầu tư còn gặp nhiều trở ngại và không bình đẳng trong việc tiếp cận dự án phát triển nhà ở và khu đô thị mới, người dân cũng khó khăn khi tìm mua trực tiếp nhà ở.
- Hầu hết các tổ chức, cá nhân kinh doanh bất động sản chưa thông qua sàn giao dịch theo quy định của Luật kinh doanh bất động sản. Tình trạng giao dịch ngầm, đầu cơ nhà đất, kích cầu ảo để nâng giá bất động sản diễn ra khá phổ biến làm cho thông tin về thị trường bất động sản không phản ánh đúng thực tế, từ đó làm tăng độ rủi ro trong kinh doanh bất động sản.
- Chưa có cơ chế tài chính bất động sản phù hợp để thúc đẩy thị trường bất động sản Việt Nam phát triển. Hệ thống ngân hàng chưa sẵn sàng cho vay dài hạn, lãi suất vay trung hạn vẫn còn cao dẫn đến thiếu vốn cung cấp cho thị trường bất động sản, nhiều nhà đầu tư lâm vào tình trạng có thể phá sản do hụt vốn.
- Do việc đầu tư kinh doanh bất động sản trong thời gian qua đã đem lại lợi nhuận cao cho hầu hết các nhà đầu tư đã dẫn đến tình trạng nhiều công ty, ngân hàng, tập đoàn lớn tập trung đầu tư vào lĩnh vực bất động sản, thị trường bất động sản phát triển quá nóng, tình trạng đầu cơ, đẩy giá bất động sản lên quá cao so với giá trị thực đã gây ảnh hưởng không tốt đến hoạt động đầu tư, tác động xấu đến tâm lý và đời sống xã hội, làm méo mó thị trường.

4. Rủi ro của đợt chào bán, của dự án sử dụng tiền thu được từ đợt chào bán

4.1. Rủi ro của đợt chào bán

Nền kinh tế nói chung và thị trường chứng khoán nói riêng vẫn đang diễn biến phức tạp và khó dự báo, thị giá cổ phiếu của Công ty hiện đang dao động ở trên mức giá chào bán khoảng 20% nên đợt chào bán có thể gặp rủi ro không chào bán hết, do các cổ đông không thực hiện quyền mua dẫn đến Công ty không thu được số tiền đúng như dự kiến để bổ sung vốn cho hoạt động kinh doanh. Trong trường hợp này, lượng cổ phần chưa phân phối hết sẽ được xử lý theo hướng:

- i) Hội đồng quản trị tiếp tục chào bán cho các đối tượng khác theo giá phát hành phù hợp tại thời điểm phát hành nhưng không ưu đãi hơn so với cổ đông hiện hữu. Xin phép UBCKNN gia hạn thời gian phát hành nếu xét thấy cần thiết.
- ii) Đồng thời, Hội đồng quản trị cũng chủ động tìm kiếm các nguồn tài trợ bù sung khác để đảm bảo huy động đủ vốn phục vụ kế hoạch kinh doanh nếu phát sinh. Trong suốt quá trình hoạt động, Công ty đã duy trì được mối quan hệ tín dụng tốt với ngân hàng. Do vậy, trong trường hợp thiếu hụt số vốn cần thiết, Công ty sẽ có giải pháp vay ngân hàng để đảm bảo đủ vốn cần thiết. Phương án này sẽ làm tăng chi phí tài chính và làm giảm lợi nhuận của Công ty.

Tuy nhiên, với triển vọng tăng trưởng của Công ty thì khả năng thu hút sự quan tâm của các nhà đầu tư đối với cổ phiếu của Công ty là rất lớn, đảm bảo sự thành công của đợt phát hành.

4.2. Rủi ro của những dự án sử dụng tiền thu được từ đợt chào bán

Số tiền thu được từ đợt phát hành dự kiến đã được Đại hội đồng cổ đông của Công ty thông qua và cụ thể sẽ được sử dụng cho các mục đích sau:

- Đầu tư dự án Nhơn Đức mở rộng, đồng thời đẩy nhanh tiến độ thi công và/hoặc đóng tiền sử dụng đất các dự án, gồm: dự án Nhơn Đức mở rộng 30ha, dự án Nhơn Đức 9,3ha và dự án Chung cư Hoàng Quốc Việt.
- Đầu tư liên danh dự án BT tại TP.HCM hoặc tái cơ cấu nợ.

Trong bối cảnh nền kinh tế có nhiều dấu hiệu tích cực như hiện nay, thị trường bất động sản nói chung và thị trường nhà ở căn hộ nói riêng đang trên đà tăng trưởng, rủi ro sử dụng vốn từ đợt phát hành là không lớn.

5. Rủi ro pha loãng

Tổng số cổ phiếu dự kiến phát hành là 10.596.616 cổ phiếu, tương đương 20% lượng cổ phiếu đang lưu hành của Công ty, do đó nhà đầu tư nên lưu ý một số vấn đề sau:

5.1. Rủi ro pha loãng thu nhập trên mỗi cổ phiếu

Trên góc độ sổ sách kế toán, thu nhập trên mỗi cổ phiếu ("EPS") bằng (=) Lợi nhuận sau thuế chia cho số lượng cổ phiếu đang lưu hành bình quân. Như vậy, đợt phát hành cổ phiếu lần này sẽ làm cho số lượng cổ phiếu đang lưu hành của Công ty tăng lên, ảnh hưởng đến thu nhập trên mỗi cổ phiếu của công ty. Chỉ số này sẽ giảm xuống nếu tốc độ tăng lợi nhuận thấp hơn tốc độ tăng vốn (số lượng cổ phiếu). Vì vậy, nhà đầu tư cần có những đánh giá cẩn trọng về vấn đề này.

5.2. Rủi ro pha loãng giá cổ phiếu

Giá của một loại hàng hóa phụ thuộc rất lớn vào cung – cầu trên thị trường của hàng hóa đó. Nếu nguồn cung lớn, cầu ít thì giá sẽ tăng và ngược lại. Giá cổ phiếu cũng không nằm ngoài quy luật trên. Đợt phát hành cổ phiếu tăng vốn điều lệ này của Công ty sẽ làm tăng nguồn cung cổ phiếu ra thị trường, như vậy, rủi ro bị pha loãng giá cổ phiếu có thể sẽ xảy ra làm cho giá cổ phiếu giao dịch trên thị trường giảm xuống.

Trong đợt phát hành này, Vạn Phát Hưng chào bán 10.596.616 cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu với giá phát hành là 10.000 đồng/cổ phiếu. Số cổ phiếu lưu hành trên thị trường của Công ty sau khi thực hiện chào bán sẽ tăng lên 1,2 lần so với số cổ phiếu lưu hành hiện tại, vì vậy giá cổ phiếu sẽ được Sở Giao dịch chứng khoán điều chỉnh và ảnh hưởng đến tình hình giao dịch cổ phiếu của cổ phiếu VPH. Cụ thể giá cổ phiếu sau khi pha loãng được tính theo công thức sau:

[Slg CP lưu hành (*) giá thị trường]

$$\frac{\text{Giá tham chiếu}}{\text{điều chỉnh}} = \frac{(+)[\text{Slg CP chào bán cho CĐHH (*) giá chào bán}]}{\text{Slg CP lưu hành (+) Slg CP chào bán cho CĐHH}}$$

Ví dụ tại ngày giao dịch không hưởng quyền giá cổ phiếu của Công ty là 12.000 đồng/cổ phiếu, thì trong ngày này, giá cổ phiếu sẽ được HSX điều chỉnh là:

Giá cổ phiếu của VPH sau khi pha loãng tính theo công thức:

$$\frac{\text{Giá cổ phiếu}}{\text{sau khi điều chỉnh giá}} = \frac{52.983.084 * 12.000 + 10.596.616 * 10.000}{52.983.084 + 10.596.616} = 11.667 \text{ đồng/CP}$$

Như vậy, việc phát hành thêm 10.596.616 cổ phiếu sẽ làm pha loãng EPS và Giá trị cổ phiếu của Công ty.

Rủi ro từ việc cổ phiếu bị pha loãng sẽ được hạn chế nếu như VPH sử dụng tối ưu nguồn vốn huy động được, duy trì tốt hoạt động và tăng cường, phát huy thế mạnh của mình để bảo đảm hoạt động sản xuất kinh doanh tiếp tục tăng trưởng tốt sau đợt chào bán.

6. Rủi ro quản trị Công ty

Là những yếu tố ảnh hưởng trực tiếp đến công tác quản trị tài chính, nhân sự, năng suất hoạt động kinh doanh, thương hiệu,... Những yếu tố này có thể xuất phát từ nguyên nhân chủ quan hoặc khách quan, có khả năng làm cho doanh nghiệp chịu thiệt hại về mặt lợi ích, ảnh hưởng lớn tới sự phát triển lâu dài của doanh nghiệp và thiệt hại cho cổ đông.

Rủi ro chủ quan chủ yếu xuất phát từ phía con người, phát sinh từ sai lầm của cấp lãnh đạo, tới những cán bộ quản lý và người lao động. Rủi ro khách quan đến từ những ảnh hưởng của môi trường, xã hội, việc thay đổi chính sách hay các văn bản pháp luật, những biến động trên thị trường trong nước và quốc tế, vv...

Để khắc phục rủi ro quản trị, Công ty luôn có kế hoạch rà soát lại các chính sách, quy trình / thủ tục trong nội bộ nghiệp vụ nhằm đảm bảo mọi quyết định, hoạt động của Công ty luôn diễn ra đúng với quy định và mang lại hiệu quả trong kinh doanh của Công ty.

7. Rủi ro cạnh tranh

Sự phục hồi của nền kinh tế trong những năm gần đây đã tạo nhiều dấu hiệu khởi sắc cho thị trường bất động sản cả nước nói chung và Thành phố Hồ Chí Minh nói riêng. Với việc tập trung vào phân khúc thị trường tại TP.HCM và các tỉnh miền Đông lân cận, Công ty sẽ phải đổi mới với sự cạnh tranh với những doanh nghiệp bất động sản khác như: CTCP Him Lam, CTCP Bất động sản Tiến Phước, CTCP Phát triển Bất động sản Phát Đạt, Tập đoàn SSG, Công ty TNHH Phát triển Phú Mỹ

Hưng, CTCP Tập đoàn Đầu tư Địa ốc Novaland,... Để giảm thiểu tối đa tính cạnh tranh giữa các doanh nghiệp khác và tạo một vị thế vững chắc trên thị trường bất động sản khu vực phía Nam, Công ty đã và đang định hướng tới phân khúc trung cấp của thị trường bất động sản đất nền, căn hộ và cao ốc văn phòng với mức giá chào bán phù hợp với thu nhập của phần đông dân số tại nước ta hiện nay

8. Rủi ro khác

Các rủi ro khác là những rủi ro bất khả kháng không thể lường trước được như thiên tai, dịch bệnh, hỏa hoạn, chiến tranh.v.v.. nếu xảy ra sẽ gây thiệt hại đáng kể về tài sản, con người do đó không tránh khỏi ảnh hưởng trực tiếp hoặc gián tiếp đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.

II. NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM CHÍNH ĐÓI VỚI NỘI DUNG BẢN CÁO BẠCH

1. Tổ chức phát hành

- | | |
|--------------------------|-------------------------------------|
| ▪ Ông: Võ Anh Tuấn | Chức vụ: Chủ tịch Hội đồng quản trị |
| ▪ Ông: Trương Thành Nhân | Chức vụ: Tổng Giám đốc |
| ▪ Ông: Vũ Ngọc Nam | Chức vụ: Giám đốc Tài chính |
| ▪ Bà: Hoàng Thị Thu Thủy | Chức vụ: Trưởng Ban Kiểm soát |

Chúng tôi đảm bảo rằng các thông tin và số liệu trong Bản cáo bạch này là chính xác, trung thực và cam kết chịu trách nhiệm về tính trung thực, chính xác của những thông tin và số liệu này.

2. Tổ chức tư vấn

- | | |
|----------------------------|---------------|
| ▪ Đại diện theo pháp luật: | Ông Tô Hải |
| ▪ Chức vụ: | Tổng Giám đốc |

Bản cáo bạch này là một phần của hồ sơ đăng ký chào bán do Công ty cổ phần Chứng khoán Bản Việt tham gia lập trên cơ sở hợp đồng tư vấn với Công ty cổ phần Vạn Phát Hưng. Chúng tôi đảm bảo rằng việc phân tích, đánh giá và lựa chọn ngôn từ trên Bản cáo bạch này đã được thực hiện một cách hợp lý và cẩn trọng dựa trên cơ sở các thông tin và số liệu do Công ty cổ phần chứng khoán Bản Việt cung cấp.

III. CÁC KHÁI NIỆM VÀ THUẬT NGỮ VIẾT TẮT

Trong Bản cáo bạch này, những từ ngữ dưới đây được hiểu như sau:

- Công ty Công ty Cổ phần Vạn Phát Hưng
- VPH Tên viết tắt của Công ty Cổ phần Vạn Phát Hưng
- HĐQT Hội đồng quản trị
- HĐTV Hội đồng thành viên
- TGĐ Tổng Giám đốc
- CNĐKKD Chứng nhận đăng ký kinh doanh
- CTCP Công ty cổ phần
- TNHH Trách nhiệm hữu hạn
- CBCNV Cán bộ công nhân viên
- SGDCK Sở Giao dịch Chứng khoán
- UBCKNN Ủy ban Chứng khoán Nhà nước
- UBND Ủy ban nhân dân
- WTO Tổ chức Thương mại thế giới
- GDP Tổng sản phẩm quốc nội
- Thuế TNDN Thuế thu nhập doanh nghiệp
- HĐKD Hoạt động kinh doanh
- BHXH Bảo hiểm xã hội
- LNTT Lợi nhuận trước thuế
- LNST Lợi nhuận sau thuế
- TSCĐ Tài sản cố định
- TSLĐ Tài sản lưu động
- TP.HCM Thành phố Hồ Chí Minh
- CMND Chứng minh nhân dân
- P/E Chỉ số giá thị trường trên thu nhập mỗi cổ phần

IV. TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC PHÁT HÀNH

1. Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển

1.1 Giới thiệu chung về tổ chức phát hành

- Tên Công ty: **CÔNG TY CỔ PHẦN VẠN PHÁT HƯNG**
- Tên viết tắt: **VPH**
- Trụ sở: **89 Hoàng Quốc Việt, Phường Phú Thuận, Quận 7, TP.HCM**
- Điện thoại: **(84-8) 3776 0900**
- Fax: **(84-8) 3785 2500**
- Website: **www.vanphathung.com.vn**
- Email: **contact@vanphathung.com.vn**
- Vốn điều lệ **529.830.840.000 đồng**
- Logo:



VẠN PHÁT HƯNG

- Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 0301822194 do Sở Kế Hoạch và Đầu Tư Thành phố Hồ Chí Minh cấp lần đầu ngày 04/10/2006, đăng ký thay đổi lần thứ 20 ngày 14/07/2017

Danh sách ngành nghề kinh doanh

- Xây dựng dân dụng
- San lấp mặt bằng
- Mua bán vật liệu xây dựng hàng trang trí nội thất
- Kinh doanh nhà
- Lắp đặt cống thoát nước
- Xây dựng đường giao thông
- Sản xuất ống cống bê tông cốt thép
- Đo đạc địa chính
- Xây lắp điện dưới 35KV
- Môi giới bất động sản
- Dịch vụ nhà đất - tư vấn bất động sản

- Cho thuê kho, bến đỗ xe
- Cho thuê nhà phục vụ mục đích kinh doanh
- Dịch vụ quản lý bất động sản (cao ốc, chung cư)
- Xây dựng công trình công nghiệp, cầu cảng
- Tư vấn quản lý dự án
- Lắp đặt hệ thống phòng cháy chữa cháy, hệ thống cơ điện lạnh
- Chế tạo, lắp ráp, mua bán máy móc thiết bị xử lý rác và xử lý môi trường
- Trang trí nội ngoại thất
- Sản xuất bê tông - tấm bê tông đúc sẵn - ống - cọc bê tông cốt thép - gốm sứ - vật liệu chịu lửa - gạch - bột ma tút (không sản xuất tại trụ sở)
- Trộn bê tông khô - ướt
- Trồng rừng (không hoạt động tại TP.HCM)
- Dịch vụ phòng chống cháy rừng
- Dịch vụ cung cấp giống cây trồng rừng
- Khai thác sơ chế gỗ - thu lượm lâm sản (không hoạt động tại TP HCM)
- Sản xuất đồ gỗ - đồ sơn mài - trạm khám trang trí (trừ tái chế phế thải, sản xuất gốm sứ thủy tinh, xi mạ điện)
- Lắp đặt mua bán hệ thống báo cháy - báo trộm
- Dịch vụ giới thiệu việc làm
- Dịch vụ dọn dẹp, trang trí phong cảnh
- Vệ sinh bên ngoài hồ bơi, cổng rãnh
- Xây dựng khu hạ tầng dân cư
- Dịch vụ sàn giao dịch bất động sản
- Dịch vụ chăm sóc duy trì, cảnh quan
- Giáo dục mầm non, giáo dục tiểu học, giáo dục trung học cơ sở, trung học phổ thông, giáo dục nghề nghiệp, giáo dục thể thao và giải trí, văn hóa nghệ thuật, dạy ngoại ngữ và kỹ năng mềm. Đào tạo cao đẳng, đại học và sau đại học. Dịch vụ hỗ trợ giáo dục.

1.2 Quá trình hình thành và phát triển của Công ty

Công ty Cổ phần Vạn Phát Hưng tiền thân là Công ty TNHH Vạn Phát Hưng được thành lập ngày 09/09/1999 bởi hai sáng lập viên là ông Võ Anh Tuấn và ông Trần Văn Thành. Đến tháng 10 năm 2006 Công ty TNHH Vạn Phát Hưng được chuyển đổi thành Công ty Cổ Phần Vạn Phát Hưng theo giấy CNĐKKD số 4103005360 do Sở Kế hoạch và Đầu tư thành phố Hồ Chí Minh cấp ngày 4/10/2006.

Ngay từ những ngày đầu thành lập (năm 1999), Công ty đã nhanh chóng đi vào hoạt động và thực hiện thành công dự án phát triển khu dân cư diện tích 3 ha tại Phường Phú Thuận và dự án Tân

Kiêng 0,3 ha tại Quận 7, Thành phố Hồ Chí Minh. Nhiều cơ sở hạ tầng kỹ thuật chất lượng cao đã được công ty đầu tư xây dựng hoàn chỉnh như hệ thống điện, đường, hệ thống cống thoát nước, phòng cháy chữa cháy, vỉa hè, công viên cây xanh... Qua những dự án tiếp nối nhau, Công ty đã dần hình thành một nền tảng vững chắc cả về nhân lực lẫn tài lực, đúc kết được những kinh nghiệm quý giá và xây dựng hoàn chỉnh các chiến lược mang tính lâu dài để sẵn sàng đầu tư cho những dự án lớn tiếp theo.

So với thời kỳ đầu công ty vừa mới thành lập, tốc độ phát triển đầu tư hiện nay của công ty đã tăng gấp nhiều lần. Nhiều dự án xây dựng khu nhà ở đã được Công ty hoàn thành như Dự án Tân Kiêng, dự án Phú Thuận 3,6ha, dự án khu dân cư Phú Mỹ 22,4ha, dự án chung cư Phú Mỹ với gần 500 căn hộ, dự án khu dân cư Phú Xuân và Phú Xuân 2 với quy mô hơn 39ha,... Hiện nay công ty đang tập trung đầu tư các dự án trọng điểm như khu dân cư Nhơn Đức tại xã Nhơn Đức, huyện Nhà Bè với quy mô 9,6ha, vốn đầu tư ước khoảng 400 tỷ đồng, KDC Nhơn Đức mở rộng tại xã Nhơn Đức, huyện Nhà Bè với quy mô khoảng 30ha và vốn đầu tư ước tính khoảng 1.300 tỷ đồng, dự án Chung cư Hoàng Quốc Việt tại Phường Phú Mỹ, Quận 7 với vốn đầu tư khoảng 120 tỷ đồng, mua lại công ty và đầu tư dự án CTC 2,5ha tại phường Long Trường, quận 9 khoảng 150 tỷ đồng, dự án BT về việc đầu tư hạ tầng (đường giao thông) tại huyện Nhà Bè khoảng 400 tỷ đồng và một số dự án khác như dự án Bình Trưng Đông, Quận 2, dự án Phú Mỹ - Quận 7, một phần dự án Phú Xuân - huyện Nhà Bè còn lại, dự án Hiệp Phước - huyện Nhà Bè,...

2. Cơ cấu tổ chức công ty



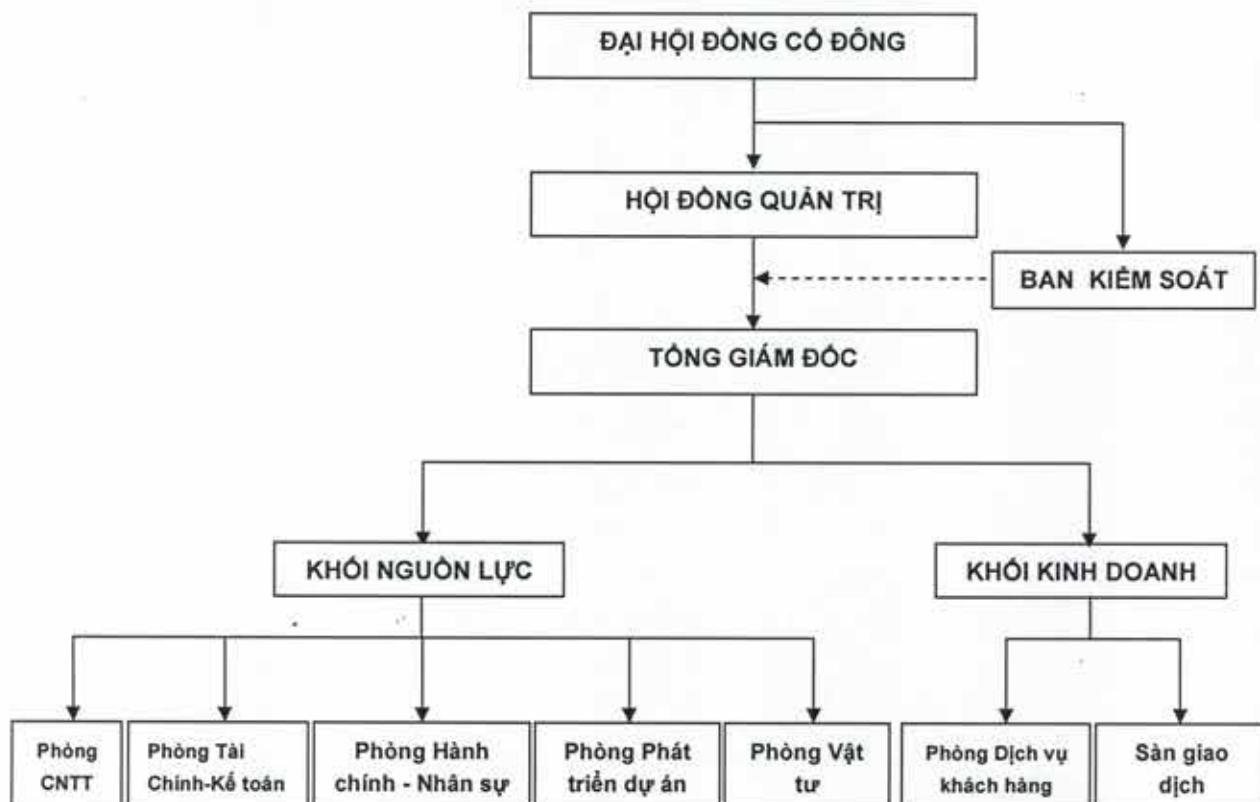
Sàn giao dịch bất động sản Vạn Phát Hưng

- Địa chỉ : 89 Hoàng Quốc Việt, phường Phú Thuận, Quận 7, TP.HCM
- Điện thoại: (84-8) 3785 0011 – 3785 0999 – 3785 0132
- Fax: (84-8) 3785 2532

3. Cơ cấu bộ máy quản lý của Công ty

Công ty Cổ phần Vạn Phát Hưng được tổ chức và hoạt động tuân thủ theo Luật Doanh nghiệp đã được Quốc hội nước Cộng Hoà Xã Hội Chủ Nghĩa Việt Nam khoá XI kỳ họp thứ 8 thông qua ngày 29/11/2005. Các hoạt động của Công ty tuân thủ Luật Doanh nghiệp, các Luật khác có liên quan và Điều lệ Công ty được Đại hội cổ đông nhất trí thông qua.

Công ty Cổ phần Vạn Phát Hưng có bộ máy quản lý tổ chức theo mô hình Công ty cổ phần được thể hiện theo sơ đồ sau:



Đại hội đồng cổ đông: gồm tất cả các cổ đông có quyền biểu quyết, là cơ quan có quyền lực cao nhất của Công ty. Đại hội đồng cổ đông có nhiệm vụ thông qua các vấn đề sau:

- Sửa đổi bổ sung điều lệ.
- Kế hoạch phát triển của Công ty, thông qua báo cáo tài chính hàng năm, báo cáo của Hội đồng Quản trị, Ban kiểm soát và của các kiểm toán viên.
- Quyết định số lượng thành viên của Hội đồng Quản trị.
- Bầu, bãi nhiệm, miễn nhiệm các thành viên Hội đồng Quản trị, Ban Kiểm soát và phê chuẩn việc Hội đồng Quản trị bổ nhiệm Tổng Giám đốc điều hành.
- Mức cổ tức thanh toán hàng năm cho mỗi loại cổ phần phù hợp với Luật Doanh nghiệp và các quyền gắn liền với loại cổ phần đó.
- Lựa chọn Công ty kiểm toán.
- Tổng số tiền thù lao của các thành viên Hội đồng quản trị và Ban kiểm soát.

- Loại cổ phần và số lượng cổ phần mới sẽ được phát hành cho mỗi loại cổ phần.
- Chia, tách, hợp nhất, sát nhập hoặc chuyển đổi Công ty.
- Tổ chức lại và giải thể Công ty và chỉ định người thanh lý.
- Kiểm tra và xử lý các vi phạm của Hội đồng quản trị hoặc Ban Kiểm soát gây thiệt hại cho Công ty và các cổ đông của Công ty.
- Quyết định giao dịch bán tài sản Công ty hoặc chi nhánh hoặc giao dịch mua có giá trị từ 35% trở lên tổng giá trị tài sản của Công ty và các chi nhánh của Công ty được ghi trong báo cáo tài chính đã được kiểm toán gần nhất.
- Công ty mua lại hơn 10% một loại cổ phần phát hành.
- Việc Tổng Giám đốc điều hành đồng thời làm Chủ tịch Hội đồng quản trị.
- Công ty hoặc chi nhánh Công ty ký kết hợp đồng với những người được quy định tại Điều 120.1 của Luật Doanh nghiệp với giá trị bằng hoặc lớn hơn 20% tổng giá trị tài sản của Công ty và các chi nhánh của Công ty được ghi trong báo cáo tài chính đã được kiểm toán gần nhất.

Hội đồng Quản trị: là cơ quan quản lý cao nhất của Công ty, quản trị Công ty giữa hai kỳ Đại hội. Các thành viên Hội đồng Quản trị được cổ đông bầu. Hội đồng Quản trị đại diện cho các cổ đông, có toàn quyền nhân danh Công ty để quyết định mọi vấn đề liên quan đến mục đích, quyền lợi của Công ty, trừ những vấn đề thuộc thẩm quyền của Đại hội đồng cổ đông.

Ban Kiểm soát: là cơ quan trực thuộc Đại hội đồng cổ đông, do Đại hội đồng cổ đông bầu ra. Ban Kiểm soát có nhiệm vụ kiểm tra tính hợp lý, hợp pháp trong điều hành hoạt động kinh doanh, báo cáo tài chính của Công ty. Ban Kiểm soát hoạt động độc lập với Hội đồng Quản trị và Ban Tổng Giám đốc. Ban Kiểm soát chịu trách nhiệm trước Đại hội đồng cổ đông và pháp luật về những công việc thực hiện của Ban.

Tổng Giám đốc: là người điều hành và quyết định cao nhất về tất cả các vấn đề liên quan đến hoạt động hàng ngày của Công ty và chịu trách nhiệm trước Hội đồng Quản trị về việc thực hiện các quyền và nhiệm vụ được giao. Tổng giám đốc là người đại diện theo pháp luật của Công ty.

Phó Tổng Giám đốc: hỗ trợ công việc cho Tổng Giám đốc và chịu trách nhiệm về phần việc của mình trước Tổng Giám đốc.

Ban Kiểm soát nội bộ công ty: có chức năng kiểm soát tài chính, kế toán thông qua việc kiểm tra, so sánh, đối chiếu, phân tích chứng từ, sổ liệu; xem xét, kiểm tra việc tuân thủ các quy trình, quy định, chính sách do Công ty ban hành trong hoạt động của các phòng ban; kiểm soát việc thực hiện các hợp đồng kinh tế, việc thu, chi, nhập, xuất tài sản Công ty; xây dựng và triển khai thực hiện

chương trình phòng chống tiêu cực, lãng phí trong Công ty; phát hiện và đánh giá những rủi ro báo cáo cho HĐQT.

Các phòng ban: là những phòng ban trực tiếp điều hành công việc của Công ty theo chức năng chuyên môn, nhận sự chỉ đạo của Ban Tổng Giám đốc. Công ty Cổ phần Vạn Phát Hưng có các phòng ban được thiết lập với các chức năng, nhiệm vụ như sau:

Phòng Hành Chính - Nhân sự:

- Lập kế hoạch phát triển nguồn nhân lực và chi tiêu hành chính cho toàn Công ty.
- Tổ chức và thực hiện việc tuyển dụng nhân sự.
- Xây dựng cấu trúc lương, thưởng và các chế độ phúc lợi cho nhân viên.
- Xây dựng, ban hành, tổ chức thực hiện và kiểm tra việc thực hiện Nội quy lao động, Thoả ước lao động tập thể.
- Góp phần xây dựng hình ảnh và uy tín Công ty qua các hoạt động xã hội.
- Quản lý và theo dõi thủ tục giấy tờ hành chính pháp lý.
- Quản lý, bố trí, điều động đội bảo vệ đảm bảo an ninh cho toàn Công ty và phương tiện di chuyển tạo điều kiện thuận lợi cho CBCNV yên tâm công tác.
- Quản lý cơ sở vật chất và tài sản của toàn Công ty.

Phòng Tài chính - Kế toán:

- Thực hiện công tác hạch toán kế toán và lưu trữ hệ thống sổ sách kế toán, chứng từ kế toán, lập các báo cáo tài chính (tháng, quý, năm), các báo biểu kế toán thống kê.
- Phân tích tình hình tài chính từng thời kỳ, đề xuất các biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động.
- Tham gia xây dựng kế hoạch thu chi tài chính hàng quý, năm.
- Trực tiếp theo dõi việc thực hiện nghĩa vụ đối với nhà nước như thuế, các khoản trích nộp theo quy định.
- Xây dựng bộ máy nhân sự kế toán.
- Hoạch định chiến lược tài chính dài hạn, ngắn hạn.
- Kiểm soát, phân tích các loại chi phí để đánh giá hiệu quả hoạt động và tình hình tài chính của Công ty, các đơn vị thành viên.
- Lập báo cáo quản trị tài chính theo qui định.
- Tính toán hiệu quả đầu tư tại các dự án của Công ty.

- Tham mưu cho HĐQT và Tổng Giám đốc trong việc dự báo dòng tiền và đưa ra các giải pháp sử dụng tiền mặt hiệu quả.
- Thiết lập chiến lược đầu tư, chính sách đầu tư và mô hình tài chính để xây dựng và duy trì danh mục đầu tư hàng năm của Công ty.
- Thẩm định các dự án nhằm đưa ra các giải pháp đầu tư tài chính trên cơ sở phân tích và đánh giá dự án và thị trường, nguồn tài chính để lựa chọn phương án đầu tư hiệu quả nhất.
- Phòng Phát triển dự án:
 - Thực hiện việc mua, đổi, đèn bù và quản lý đất đã mua: tổ chức thực hiện những phương án giải toả, đèn bù tối ưu, thanh toán cho chủ đất, đo đạc đất, trông nom đất, lưu giữ hồ sơ.
 - Thực hiện các thủ tục pháp lý: lập các hợp đồng mua, đổi, đèn bù và chuyển nhượng.
 - Kết hợp với các phòng Tài chính – Kế toán, Phòng Kinh doanh, Ban Quản lý dự án để hoàn tất công tác đo đạc, bản vẽ kỹ thuật, chi phí đèn bù, các hợp đồng chuyển nhượng và bàn giao sơ đồ cho khách hàng.
- Sàn giao dịch bất động sản:
 - Chào bán các sản phẩm do Công ty đầu tư.
 - Duy trì quan hệ khách hàng và mở rộng nguồn khách hàng, phát triển nguồn khách hàng tiềm năng.
 - Nghiên cứu chiến lược, chính sách bán hàng, cải tiến quy trình bán hàng.
 - Nghiên cứu tình hình thị trường bất động sản để tham mưu cho Ban Tổng Giám Đốc về thiết kế sản phẩm, giá bán.
 - Nắm bắt thông tin về chính sách đất đai, quản lý xây dựng.
 - Phối hợp với các phòng ban liên quan trong việc lập quy hoạch, phân lô, phân nền, bản vẽ kỹ thuật, thực hiện các hợp đồng đã ký kết với khách hàng.
 - Hoạch định chiến lược hoạt động Marketing cho Công ty.
 - Phát triển thương hiệu Vạn Phát Hưng qua các kênh quảng cáo phù hợp với chiến lược đề ra.
 - Thực hiện các hoạt động quan hệ cộng đồng.
 - Phân tích và nghiên cứu nhu cầu khách hàng, thị trường, đối thủ cạnh tranh và dự đoán xu hướng của thị trường tiêu thụ. Xây dựng cơ sở dữ liệu quản lý thông tin khách hàng và khai thác khách hàng tiềm năng cho Công ty.

- Quản lý và phát triển website Vạn Phát Hưng, nghiên cứu phát triển bán hàng qua mạng Internet, tìm hiểu thêm phần mềm hỗ trợ quản lý và hoàn thiện hệ thống bán hàng.
- Phòng Dịch vụ khách hàng:
 - Soạn thảo, kiểm tra và hiệu chỉnh tất cả các hợp đồng và các văn bản pháp lý khác có liên quan đến hoạt động kinh doanh của Công ty.
 - Trả lời các thắc mắc, khiếu nại của khách hàng về quy định, chính sách của Công ty và các vấn đề liên quan đến tính pháp lý của sản phẩm Công ty.
 - Cập nhật các văn bản pháp luật và các thông tin mới có liên quan đến hoạt động kinh doanh của Công ty để tham mưu cho Ban Tổng Giám đốc. Tóm tắt và triển khai các văn bản đó đến các bộ phận có liên quan khi cần thiết hoặc khi có yêu cầu.
 - Quản lý và cập nhật danh mục công nợ, danh mục hệ thống bán hàng bằng phần mềm quản lý bán hàng. Gửi thư nhắc nợ, thư mời, thông báo và cung cấp thông tin cho khách hàng. Theo dõi danh sách nợ.
 - Quản lý và lưu trữ hồ sơ khách hàng (hợp đồng, biên nhận cọc, ...), theo dõi, cập nhật và phân nhóm khách hàng, để xuất cài tiền chăm sóc khách hàng.
 - Thống kê và phản hồi các ý kiến thắc mắc, khiếu nại của khách hàng. Định kỳ tổ chức kế hoạch thu thập ý kiến khách hàng về chất lượng dịch vụ của Công ty.
 - Phối hợp với phòng Tài chính – Kế toán thực hiện quy trình thanh toán, thu tiền từ khách hàng.
 - Phối hợp với Ban Quản lý dự án trong việc nắm bắt tiến độ thi công và đề xuất giao nền kịp thời cho Khách hàng.
 - Phối hợp với Luật sư, liên hệ các cơ quan chức năng để nắm bắt các văn bản pháp lý và thông tin về chính sách đất đai, quản lý xây dựng, tình hình thị trường địa ốc để cung cấp cho Giám đốc Kinh doanh và Ban Tổng Giám đốc.
- Phòng Vật tư:
 - Quản lý và lập kế hoạch cung ứng vật tư, nguyên vật liệu cho các dự án với giá cả hợp lý nhất.
 - Cung cấp vật tư, nguyên vật liệu kịp thời, đảm bảo yêu cầu kỹ thuật và chất lượng, đồng thời tìm kiếm nhà cung cấp uy tín, giá cả hợp lý, dịch vụ tốt theo tiêu chuẩn đánh giá nhà cung ứng để ký hợp đồng cung cấp lâu dài, ổn định nhằm phục vụ ngay cho công trường.
 - Đánh giá tình hình vật tư trên thị trường để tham mưu cho ban TGĐ quyết định thời điểm và số lượng vật tư dự trữ cho công trình.
- Phòng Công nghệ thông tin:

- Đảm bảo hệ thống mạng và điện thoại toàn công ty được vận hành liên tục, ổn định và thông suốt
- Phát triển và quản lý cơ sở hạ tầng hệ thống mạng công ty
- Cập nhật, sao lưu dữ liệu, khắc phục sự cố máy tính
- Quản lý và kiểm soát thông tin công ty
- Xây dựng chính sách sử dụng CNTT toàn công ty
- Hỗ trợ và huấn luyện nhân viên công ty sử dụng CNTT
- Chịu trách nhiệm chính trong việc quản lý và duy trì hệ thống Email toàn công ty
- Xây dựng và phát triển website, cập nhật các thông tin dự án cũng như tin tức Vạn Phát Hưng và thị trường bất động sản, dịch vụ chăm sóc khách hàng, thông tin tuyển dụng lên website

Triển khai các phần mềm, ứng dụng CNTT phục vụ công tác bán hàng của nhân viên kinh doanh, quản lý công việc của các phòng ban và công tác quản lý của Ban Tổng Giám Đốc.

4. Cơ cấu cổ đông

4.1 Danh sách cổ đông nắm giữ từ trên 5% vốn cổ phần của Công ty và những người có liên quan tại ngày 24/02/2017

Cổ đông nắm giữ từ 5% vốn cổ phần của Công ty:

STT	Tên cổ đông	Địa chỉ	Số cổ phần Sở hữu	Tỷ lệ (%)
1	Võ Anh Tuấn	A15 Hoàng Quốc Việt, KP4, phường Phú Thuận, Quận 7, TP.HCM	5.543.830	10,46%
2	Phan Tiết Hồng Minh	A15 Hoàng Quốc Việt, KP4, phường Phú Thuận, Quận 7, TP.HCM	3.762.380	7,10%
3	Võ Nguyễn Như Nguyệt	A15 Hoàng Quốc Việt, KP4, phường Phú Thuận, Quận 7, TP.HCM	2.909.500	5,49%
4	Võ Phan Hồng Ngọc	A15 Hoàng Quốc Việt, KP4, phường Phú Thuận, Quận 7, TP.HCM	2.760.000	5,21%
5	Võ Phan Khôi Nguyên	A15 Hoàng Quốc Việt, KP4, phường Phú Thuận, Quận 7, TP.HCM	2.760.000	5,21%
6	Nguyễn Kim Thanh	229 Trần Hưng Đạo, phường Cô Giang, Quận 1, TP.HCM	2.808.648	5,30%

STT	Tên cổ đông	Địa chỉ	Số cổ phần Sở hữu	Tỷ lệ (%)
7	Ngân hàng TM TNHH Một Thành Viên Xây Dựng Việt Nam	145 – 147 -149 Hùng Vương, phường 2, Tp. Tân An, Long An	3.027.202	5,71%
8	ERIKOISSIJOITUSRAHASTO ELITE (MUTUAL FUND) ELITE (NON-UCITS)	C/O Pyn Fund Management Ltd, Pl 139 00101, Helsinki, Finland	5.204.221	9,82%

Nguồn: Vạn Phát Hưng

4.2 Danh sách cổ đông sáng lập và tỷ lệ cổ phần nắm giữ

Danh sách cổ đông sáng lập theo giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh Công ty cổ phần số 4103005360, đăng ký lần đầu ngày 04/10/2006 (được chuyển đổi từ công ty TNHH Vạn Phát Hưng số ĐKKD 072758 do Sở Kế hoạch và Đầu tư TP.HCM cấp ngày 13/9/1999) với vốn điều lệ là 135.000.000.000 đồng, như sau:

STT	Tên cổ đông	Địa chỉ	Số cổ phần (*)	Tỷ lệ (%)
1	Trần Văn Thành	39 Đỗ Ngọc Thạnh, Phường 14, Quận 5, TP.HCM	3.750.000	27,78%
2	Võ Anh Tuấn	A15 Hoàng Quốc Việt, KP4, phường Phú Thuận, Quận 7, TP.HCM	3.750.000	27,78%
3	Phan Tiết Hồng Minh	A15 Hoàng Quốc Việt, KP4, phường Phú Thuận, Quận 7, TP.HCM	3.000.000	22,22%
4	Quách Thị Tú Anh	39 Đỗ Ngọc Thạnh, Phường 14, Quận 5, TP.HCM	3.000.000	22,22%
Tổng cộng (**)			13.500.000	100%

Nguồn: Vạn Phát Hưng

(*) Mệnh giá cổ phần là 10.000 đồng/cổ phần

(**) Vốn Điều lệ của Công ty tại thời điểm thành lập là 135.000.000.000 đồng

Căn cứ quy định tại Khoản 5 Điều 84 Luật doanh nghiệp đã được Quốc hội nước Cộng Hoà Xã Hội Chủ Nghĩa Việt Nam khoá XI kỳ họp thứ 8 thông qua ngày 29/11/2005: "Trong thời hạn ba năm, kể từ ngày Công ty được cấp Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh, cổ đông sáng lập có quyền tự do chuyển nhượng cổ phần phổ thông của mình cho cổ đông sáng lập khác, nhưng chỉ được chuyển nhượng cổ phần phổ thông của mình cho người không phải là cổ đông sáng lập nếu được sự chấp

thuận của Đại hội đồng cổ đông". Đến thời điểm hiện nay, các quy định về hạn chế chuyển nhượng cổ phần phổ thông của các cổ đông sáng lập đã hết hiệu lực.

4.3 Cơ cấu sở hữu (tính đến ngày 24/02/2017)

STT	Tên cổ đông	Số lượng cổ đông	Số cổ phần	Tỷ trọng
1	Cổ đông trong nước	1.636	45.178.548	85,27%
	Cá nhân	1.596	42.144.324	79,54%
	Tổ chức	40	3.034.224	5,73%
		0	0	0,00%
2	Cổ phiếu quỹ			
3	Cổ đông nước ngoài	21	7.804.536	14,73%
	Cá nhân	15	28.492	0,05%
	Tổ chức	6	7.776.044	14,68%
Tổng cộng		1.657	52.983.084	100%

Nguồn: Vạn Phát Hưng

5. Danh sách những công ty mẹ và công ty con của tổ chức phát hành, những công ty mà tổ chức phát hành nắm giữ quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối, những công ty nắm quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối đối với tổ chức phát hành:

5.1 Danh sách những công ty nắm giữ quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối đối với Công ty Cổ phần Vạn Phát Hưng:

Không có

5.2 Danh sách những công ty mà Công ty CP Vạn Phát Hưng nắm giữ quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối:

Không có

5.3 Danh sách những công ty liên doanh liên kết với Công ty CP Vạn Phát Hưng:

TT	Tên công ty	Lĩnh vực hoạt động	Vốn điều lệ (tỷ đồng)	Tỷ lệ góp vốn trên vốn điều lệ	Vốn góp dự kiến của VPH (tỷ đồng)	Vốn thực góp đến 30/06/2017 (tỷ đồng)
1	Công ty Cổ phần Bất Động Sản Nhà Bè (29% quyền biểu quyết)	Kinh doanh Bất động sản; cung cấp dịch vụ tư vấn và quản lý bất động sản; kinh doanh vật liệu xây dựng, may móc thiết bị ngành xây dựng và hàng trang trí nội thất.	50	17,40%	14,5	8,7
2	Công ty Cổ phần Quản lý Việt Hưng	Quản lý các dự án xây dựng và bất động sản ; cung cấp dịch vụ tư vấn xây dựng; lập và thẩm định các dự án đầu tư ; kiểm định chất lượng công trình, giám sát và thiết kế các công trình xây dựng công nghiệp và dân dụng; thiết kế xây dựng công trình hạ tầng đô thị.	5	40,00%	2	2
3	Công ty Cổ phần Xây dựng Thuận Hưng	Xây dựng công trình dân dụng, công nghiệp, cầu đường ; trang trí nội thất ; san lấp mặt bằng ; sản xuất vật liệu xây dựng ; sản xuất, thi công ép cọc-cống bê tông ; mua bán thiết bị xây dựng.	30	40,00%	12	12

Nguồn: Vạn Phát Hưng

6. Giới thiệu về quá trình tăng vốn của Công ty

Trong quá trình hoạt động, để đáp ứng nhu cầu vốn cho các dự án triển khai, Công ty Cổ phần Vạn Phát Hưng đã thực hiện nhiều đợt tăng vốn điều lệ như sau:

Số lần thay đổi vốn trên CNĐKKD	Thời điểm thay đổi trên GCNĐKKD	Vốn Điều lệ (đồng)
Lần đầu	4/10/2006	135.000.000.000
Lần 1	26/02/2007	165.000.000.000
Lần 2	23/04/2007	173.131.450.000
Lần 3	13/06/2007	200.832.850.000
Lần 4	31/03/2010	240.999.420.000
Lần 5	31/07/2010	277.148.160.000
Lần 6	03/10/2013	302.086.840.000
Lần 7	12/10/2015	453.126.750.000
Lần 8	03/06/2017	460.726.750.000
Lần 9	14/07/2017	529.830.840.000

Lần 1: Theo Quyết định ĐHĐCĐ số 06/07/QĐ-VPH ngày 10/02/2007, Công ty sẽ tăng vốn điều lệ từ 135.000.000.000 đồng (một trăm ba mươi lăm tỷ đồng) lên 165.000.000.000 đồng (một trăm sáu mươi lăm tỷ đồng). Theo Biên bản họp ĐHĐCĐ ngày 10/02/2007, Vạn Phát Hưng phát hành 3.000.000 cổ phiếu mệnh giá 10.000 đồng, tương đương tổng mệnh giá 30.000.000.000 đồng và phân phối cổ phiếu phát hành thêm cho 2 cổ đông hiện hữu là ông Võ Anh Tuấn và ông Trần Văn Thành, mỗi cổ đông được phân phối 1.500.000 cổ phiếu với giá phát hành là 10.000 đồng.

Lần 2: Theo Nghị quyết Hội đồng quản trị số 76/2007/QĐ-ĐHĐCĐ ngày 04/04/2007, Công ty Cổ phần Vạn Phát Hưng sẽ phát hành 813.145 cổ phần phổ thông mệnh giá 10.000 đồng/cổ phần, tương đương 8.131.450.000 đồng để tăng vốn từ 165.000.000.000 đồng (Một trăm sáu mươi lăm tỷ đồng) lên 173.131.450.000 đồng (Một trăm bảy mươi ba tỷ một trăm ba mươi một triệu bốn trăm năm mươi ngàn đồng). Trong đó:

- Phát hành 49.365 cổ phần tương đương 493.650.000 đồng từ nguồn lợi nhuận chưa phân phối để thưởng cho cán bộ quản lý theo danh sách đề nghị của Chủ tịch Hội đồng quản trị.
- Phát hành 763.780 cổ phần tương đương 7.637.800.000 đồng bán ưu đãi cho toàn thể cán bộ công nhân viên công ty theo danh sách và giá bán đề nghị của Chủ tịch Hội đồng quản trị.
 - o Giá chào bán ưu đãi cho cán bộ công nhân viên bốc thăm ưu tiên là 30.000 đồng/cổ phần
 - o Giá chào bán ưu đãi cho cán bộ công nhân viên khác là 40.000 đồng/cổ phần.

Lần 3: Theo Nghị quyết 03/2007/QĐ-ĐHĐCĐ ngày 19/07/2007, Công ty Cổ phần Vạn Phát Hưng sẽ phát hành 2.770.140 cổ phần phổ thông mệnh giá 10.000 đồng/cổ phần tương đương 27.701.400.000 đồng cho cổ đông hiện hữu với tỷ lệ là 100:16, cổ đông sở hữu 100 cổ phần được quyền mua thêm 16 cổ phần mới với giá 10.000 đồng để tăng vốn điều lệ từ 173.131.450.000 đồng (Một trăm bảy mươi ba tỷ một trăm ba mươi một triệu bốn trăm năm mươi ngàn đồng) lên 200.832.850.000 đồng (hai trăm tỷ tám trăm ba mươi hai triệu tám trăm năm mươi ngàn đồng).

Lần 4: Theo Quyết định số 45/10/QĐ-VPH ngày 10/03/2010 của HĐQT Công ty Cổ phần Vạn Phát Hưng v/v phát hành riêng lẻ cho cổ đông chiến lược.

- Số lượng cổ phiếu phát hành: 4.016.657 cổ phiếu tương đương với tổng giá trị cổ phần tính theo mệnh giá là 40.166.570.000 đồng.
- Giá phát hành: 47.500 đồng/cổ phần

Lần 5: Theo Quyết định số 104/10/QĐ-VPH ngày 28/7/2010 của ĐHĐCĐ Công ty Cổ phần Vạn Phát Hưng về việc huy động thêm nguồn vốn 36.148.740.000 đồng, tăng vốn điều lệ từ 240.999.420.000 đồng lên 277.148.160.000 đồng.

- Hình thức: phát hành thêm 3.614.874 cổ phần phổ thông
- Mệnh giá cổ phần: 10.000 đồng/cổ phần
- Mục đích sử dụng nguồn vốn: trả cổ tức bằng cổ phiếu và cổ phiếu thưởng.

Lần 6: Theo Nghị quyết số 01/13/NQ-VPH ngày 21/3/2013 của ĐHĐCĐ Công ty cổ phần Vạn Phát Hưng về việc chi trả cổ tức bằng cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu theo tỷ lệ 100:9, tăng số vốn điều lệ từ 277.148.160.000 đồng lên 302.086.840.000 đồng.

- Hình thức: phát hành thêm 2.493.868 cổ phần phổ thông
- Mệnh giá cổ phần: 10.000 đồng/cổ phần

Mục đích sử dụng nguồn vốn: trả cổ tức bằng cổ phiếu.

Lần 7 : Theo Nghị quyết 03/2015/QĐ-VPH ngày 31/03/2015 và Nghị quyết số 26/2015/QĐ-VPH ngày 19/06/2015, Công ty Cổ phần Vạn Phát Hưng chi trả cổ phiếu thưởng do thực hiện tăng vốn cổ phần từ nguồn vốn chủ sở hữu, tỷ lệ thực hiện 2:1. Cụ thể, mỗi cổ đông sở hữu 02 cổ phiếu sẽ nhận 01 cổ phiếu mới để tăng vốn điều lệ từ 302.086.840.000 đồng (Ba trăm lẻ hai tỷ không trăm tám mươi sáu triệu tám trăm bốn mươi ngàn đồng) lên 453.126.750.000 đồng (Bốn trăm năm mươi ba tỷ một trăm hai mươi sáu triệu bảy trăm năm mươi ngàn đồng).

- Mệnh giá cổ phần: 10.000 đồng/cổ phần
- Số lượng cổ phiếu phát hành: 15.103.991 cổ phiếu tương đương với tổng giá trị cổ phần tính theo mệnh giá là 151.039.910.000 đồng.

Lần 8 : Theo Nghị quyết 02/2016/NQ-VPH ngày 26/04/2016 và Nghị quyết số 04/2016/NQ-VPH ngày 27/06/2016, Công ty Cổ phần Vạn Phát Hưng phát hành cổ phiếu ESOP để trả thù lao cho các thành viên Hội đồng quản trị do hoàn thành vượt chỉ tiêu kế hoạch lợi nhuận 2015, từ nguồn lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp 2015. Tỷ lệ phát hành: 1,68%. Số lượng cổ phiếu thực tế đã phát hành trong Quý III năm 2016 là 760.000 cổ phiếu, tương đương 7.600.000.000 đồng, vốn điều lệ thay đổi từ 453.126.750.000 đồng lên 460.726.750.000 đồng.

- Mệnh giá cổ phần: 10.000 đồng/cổ phần
- Số lượng cổ phiếu phát hành: 760.000 cổ phiếu tương đương với tổng giá trị cổ phần tính theo mệnh giá là 7.600.000.000 đồng.

Lần 9 : Theo Nghị quyết 02/2016/NQ-VPH ngày 26/04/2016 và Nghị quyết số 04/2016/NQ-VPH ngày 27/06/2016, Công ty Cổ phần Vạn Phát Hưng phát hành cổ phiếu trả cổ tức và thưởng bằng cổ

phiếu tỷ lệ 15%/vốn điều lệ để tăng vốn cổ phần từ lợi nhuận chưa phân phối và các nguồn thu thuộc vốn chủ sở hữu cho tất cả cổ đông hiện hữu có tên trong danh sách cổ đông tại ngày chốt danh sách cổ đông (ngày 17/10/2016). Số lượng cổ phiếu thực tế đã phát hành trong Quý IV năm 2016 là 6.910.409 cổ phiếu tương đương 69.104.090.000 đồng, vốn điều lệ thay đổi từ 460.726.750.000 đồng lên 529.830.840.000 đồng.

- Mệnh giá cổ phần: 10.000 đồng/cổ phần
- Số lượng cổ phiếu phát hành: 6.910.409 cổ phiếu tương đương với tổng giá trị cổ phần tính theo mệnh giá là 69.104.090.000 đồng.

7. Hoạt động kinh doanh

Hoạt động kinh doanh chính của Công ty là đầu tư phát triển dự án bất động sản và kinh doanh sản phẩm bất động sản mà Công ty đã phát triển. Với mục tiêu hoạt động là đầu tư phát triển những đô thị chất lượng cao, những không gian sống trong lành, hiện đại, và tiện nghi, các sản phẩm đã hoàn thành của Công ty có chất lượng cao, mỹ quan, nội thất hài hòa, sang trọng và tiện nghi. Trong quá trình hoạt động, Vạn Phát Hưng luôn nâng cao tính chuyên nghiệp để phục vụ tốt hơn nhu cầu khách hàng. Trước khi phát triển một dự án, Công ty luôn tìm hiểu kỹ mong muốn của khách hàng, đồng thời áp dụng những công nghệ mới nhất để đưa ra thị trường những sản phẩm tiên phong và ưu việt trong thiết kế cũng như xây dựng. Trong quá trình thực hiện dự án, công ty luôn công bố tiến độ thi công kịp thời trên các phương tiện truyền thông và thông báo trực tiếp cho khách hàng.

7.1 Sản lượng sản phẩm/giá trị dịch vụ qua các năm:

Doanh thu

STT	Doanh thu	Đơn vị tính: triệu đồng					
		31/12/2015	Tỷ trọng (%)	31/12/2016	Tỷ trọng (%)	30/06/2017	Tỷ trọng (%)
1	Bán thành phẩm bất động sản	209.365	81%	137.973	32%	14.501	2,56%
2	Chuyển nhượng dự án	-	0%	201.392	47%	526.647	92,80%
3	Hợp đồng xây dựng	40.580	16%	45.703	11%	21.915	3,86%
4	Cung cấp dịch vụ khác	8.769	3%	7.297	2%	4.468	0,78%
5	Bán hàng cho liên quan	426	0%	36.884	9%	-	0%
Tổng doanh thu		259.139	100%	429.249	100%	567.531	100%

Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2015, 2016 và Soát xét 6 tháng đầu 2017

Lĩnh vực hoạt động chính của Công ty là kinh doanh bất động sản nên phần lớn doanh thu của công ty chủ yếu là từ hoạt động chuyển nhượng quyền sử dụng đất (bán nền đất), doanh thu bán căn hộ và doanh thu hoa hồng dịch vụ từ hoạt động môi giới chuyển nhượng các sản phẩm bất động sản.

Hiện tại, đây cũng là những hoạt động mang lại lợi nhuận chủ yếu cho Công ty.

Đối với hoạt động xây dựng nhà trên các dự án được yêu cầu sau khi đã hoàn thành cơ sở hạ tầng phải xây dựng nhà như dự án khu dân cư Phú Mỹ, Phú Xuân thì hiện nay hoạt động này chưa mang lại lợi nhuận vì Công ty chưa có kế hoạch tập trung khai thác lĩnh vực xây dựng mà chủ yếu là thuê các công ty xây dựng bên ngoài thực hiện hợp đồng xây dựng cho khách hàng.

Năm 2015 Công ty đã hoàn tất việc giảm lãi vay với các khoản dư nợ vay trung dài hạn xuống còn 8%/năm và áp dụng đến năm 2017. Bên cạnh ghi nhận doanh thu từ diện tích căn hộ của Block 1A-1B và đất nền dự án La Casa Công ty còn ghi nhận phần cọc Block 2 dự án La Casa đã chuyển nhượng cho Công ty An Gia. Trong năm Công ty cũng đã ghi nhận 450 tỷ đồng vào phần thu nhập khác từ việc ký hợp đồng nhượng lại khoảng 22 ha đất tại dự án Nhơn Đức cho Trường Đại Học Sư Phạm Thể Dục Thể thao .

Năm 2016, Công ty đã ghi nhận doanh thu từ việc chuyển nhượng Block 2 và Block 5 cho Công ty An Gia và ghi nhận thu nhập phần còn lại từ việc nhận bồi thường một phần dự án Nhơn Đức cho Trường Đại học Sư Phạm Thể Dục Thể thao và Trường Đại học Tài Nguyên Môi Trường TPHCM.

Soát xét 6 tháng đầu 2017 Công ty đã ghi nhận doanh thu xây dựng chung cư khối 2 và khối 5 dự án La Casa. Hai khối này Công ty đã ghi nhận doanh thu và giá vốn phần đất chuyển nhượng trong các năm trước và đã chuyển giao phần xây dựng cho Công ty TNHH đầu tư bất động sản An Gia Phú Thuận. Tuy nhiên, theo thực tế thủ tục pháp lý chuyển giao hai khối chung cư của công ty, yêu cầu phải ghi nhận thêm phần giá trị công trình xây dựng trong thời gian Công ty TNHH đầu tư bất động sản An Gia Phú Thuận chưa chính thức là chủ đầu tư. Do đó, Công ty đã ghi nhận thêm 517.226.665.790 đồng doanh thu tương ứng giá vốn xây dựng đầu vào của hai khối chung cư vào thời điểm chuyển giao chính thức và cũng đồng nghĩa với việc không phát sinh lợi nhuận đối với phần doanh thu xây dựng ghi nhận thêm này.

Chi phí sản xuất kinh doanh: Các yếu tố chi phí chính của Công ty qua các năm được thể hiện ở bảng sau:

STT	Chi phí	31/12/2015		31/12/2016		30/06/2017	
		Giá trị	% Doanh thu	Giá trị	% Doanh thu	Giá trị	% Doanh thu
1	Giá vốn hàng bán	199.813	77%	347.868	81%	533.824	96,97%
2	Chi phí bán hàng	5.385	2%	890	0%	1.006	0,18%
3	Chi phí quản lý	28.726	11%	33.605	8%	15.676	2,85%
Tổng chi phí		233.924	100%	382.363	100%	550.506	100%

Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2015, 2016 và Soát xét 6 tháng đầu 2017

Giá vốn hàng bán nhìn chung có sự biến động với biên độ tương đối qua các năm, chủ yếu là xuất phát từ nguyên nhân biến động của thị trường nguyên vật liệu đầu vào (chi phí xây dựng) theo tình hình kinh tế trong nước. Bên cạnh đó, chi phí thuê chuyển quyền sử dụng đất có sự thay đổi theo những quy định mới, chi phí lãi vay cũng gia tăng theo thời gian cũng tác động làm gia tăng tỷ lệ giá vốn hàng bán.

Năm 2015, 2016 Công ty đánh giá thị trường căn hộ có ẩn chứa nhiều rủi ro vì thế Công ty đã tìm cho mình một hướng đi riêng là chuyển nhượng từng phần của dự án như dự án La Casa, dự án Nhơn Đức vì thế các chi phí liên quan đến việc bán hàng đã giảm đáng kể so với năm 2015.

Đối với chi phí quản lý doanh nghiệp năm 2016 tỷ lệ chi phí quản lý doanh nghiệp trong cơ cấu chi phí cũng giảm so với năm 2015 (từ 11% xuống còn 8%) là do Công ty tái cơ cấu toàn diện mọi hoạt động của Công ty nhằm loại bỏ những yếu kém tồn tại nhằm cắt giảm chi phí không cần thiết dẫn đến tỷ trọng chi phí quản lý doanh nghiệp giảm.

Trình độ công nghệ

Để thực hiện các dự án đầu tư, Công ty đã ký hợp đồng với các đơn vị tư vấn thiết kế, giám sát và các nhà thầu xây dựng có uy tín trong ngành.

Về mặt thiết kế, Vạn Phát Hưng chọn mô hình thiết kế trọn gói bởi những Công ty chuyên nghiệp của Singapore. Tất cả các công ty này đều có rất nhiều năm kinh nghiệm trong các lĩnh vực tư vấn thiết kế và giám sát các công trình dựng lớn trong khu vực cũng như trên thế giới, đặc biệt là các dự án khu dân cư và căn hộ cao cấp.

Các đối tác Vạn Phát Hưng đang hợp tác gồm có:

- Công ty APC – Singapore;
- Công ty DP Architech PTE LTD – Singapore;
- Công ty T.Y.Lin International PTE LTD – Singapore;
- Công ty AWP – Singapore;
- Công ty TNHH Ong & Ong – Singapore;
- Công ty United Engineers – Singpapore;
- Công ty Surbana International Consultants – Singapore,...

Về mặt thi công, các nhà thầu xây dựng của công ty là những đơn vị có nhiều năm kinh nghiệm trong thi công các công trình xây dựng dân dụng và công nghiệp, được trang bị các máy móc thiết bị hiện đại thế hệ mới như các máy ép cọc, khoan nhồi, các máy đào, ủi, lu, san, đầm với nhiều công suất khác nhau, các máy bơm bê tông, cẩu tháp, vận thăng, ván khuôn, giàn giáo công nghiệp, các máy bơm nước, bộ thử áp, dụng cụ chuyên dùng cho việc thi công hệ thống cống thoát nước,... Các phương pháp thi công đã được các nhà thầu áp dụng khi thực hiện các dự án của Vạn Phát Hưng

như cọc khoan nhồi, cọc đóng, cọc ép, kẽ cát cọc dự ứng lực; thi công tường vây tầng hầm bằng cù Larsen,...

Một số nhà thầu xây dựng đã và đang thực hiện các dự án của công ty gồm có:

- Công ty Cổ phần Phan Vũ;
- Công ty Cổ phần Xây dựng & Kinh doanh Địa ốc Hòa Bình;
- Công ty TNHH Xây dựng-Thương mại-Dịch vụ Hưng Thuận Phát;
- Công ty Cổ phần Xây dựng Nhật Khanh;
- Công ty TNHH Thương mại - Dịch vụ - Xây dựng Phú Thuận;
- Công ty Cổ phần Xây dựng - Thương mại - Địa ốc Trường Thành Phát;
- Công ty TNHH Thương mại - Xây dựng Phòng cháy chữa cháy Thiên Phúc;
- Công ty TNHH Thương mại - Dịch vụ - Vật tư - Xây dựng giao thông T&T;
- Công ty Cổ phần Phú Mỹ Thuận;
- Công ty Cổ Phần Đầu Tư Xây Dựng Việt Phú An;
- Công ty Cổ phần Xây dựng Thuận Hưng,...

7.2 Tình hình đầu tư phát triển một số dự án tiêu biểu của Công ty

❖ Khu Dân Cư Tân Kiêng

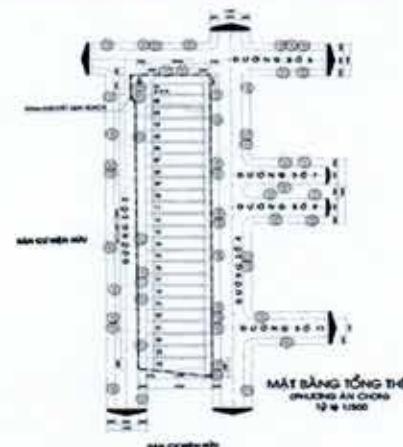


Dự án Khu dân cư Tân Kiêng là một trong những dự án đầu tiên mà Công ty Cổ phần Vạn Phát Hưng đầu tư (Tiền thân là Công ty TNHH Vạn Phát Hưng)

Vị trí: Phường Tân Kiêng quận 7 TP. Hồ Chí Minh

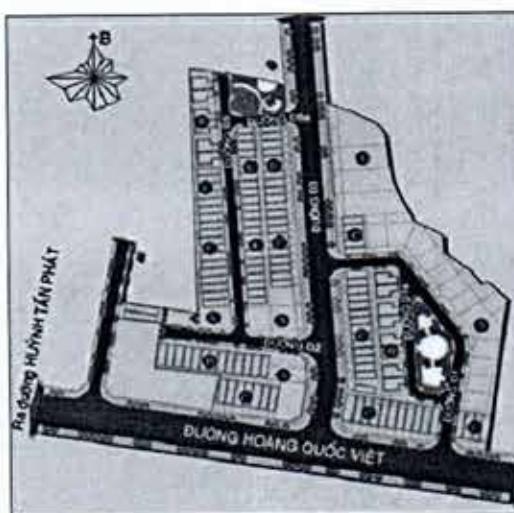
Năm hoàn thành: 2002

Tổng diện tích quy hoạch : 3.222.220 m². Trong đó, diện tích đất ở : 2.802.875 m², chiếm 86,89%. Dự án có tổng cộng 24 nền



Tiến độ: dự án đã hoàn tất và Công ty cổ phần Vạn Phát Hưng đã giao toàn bộ 24 quyền sử dụng đất (sổ đỏ) cho khách hàng

❖ Khu Dân Cư Phú Thuận



minh, hiện đại

❖ Dự án Chung cư cao cấp Phú Mỹ



Hưng qua rạch Ông Đội

Vị trí: Đường Hoàng Quốc Việt Phường Phú Thuận, Quận 7, TP. HCM, cách Trung tâm Quận 1, TP.HCM 8Km về hướng Nam

Tổng diện tích: 3,3 ha, Công ty đã đầu tư thi công xây dựng hoàn thành cơ sở hạ tầng kỹ thuật cho dự án như: đường giao thông, điện, cây xanh công viên, cống thoát nước, hệ thống phòng cháy chữa cháy ...

Tiến độ: Dự án đã hoàn thành vào tháng 8 năm 2003. Công ty đã giao toàn bộ 156 Quyền sử dụng đất (sổ đỏ) cho Khách hàng. Khu dân cư mới Phú Thuận đã và đang phát triển thành Khu dân cư có nếp sống văn

Vị trí: Nằm ở góc đường Nguyễn Lương Bằng và Hoàng Quốc Việt thuộc Phường Phú Mỹ, Quận 7, giáp ranh Khu A dự án đô thị mới của Công ty Phú Mỹ Hưng

Năm hoàn thành : 2009

Tổng diện tích dự án: 12.915m²

Mật độ xây dựng: 26%

Quy mô: gồm 5 block (gồm 2 block cao 20 tầng và 3 block cao 25 tầng), 482 căn hộ.

Để kết nối dự án với các tuyến giao thông quan trọng trong khu vực, gia tăng giá trị của dự án và các khoản đầu tư của khách hàng, Công ty đã đầu tư xây dựng Cầu Ông Đội với chiều dài gần 75m, đường dẫn hai bên khoảng 260m, chiều rộng 34m, bốn làn xe cơ giới, hai làn xe thô sơ, hai làn dành cho người đi bộ. Công trình đã hoàn thành và đưa vào sử dụng tháng 07/2007

Dự án Khu dân cư Phú Mỹ:

Vị trí: nằm ở mặt tiền đường Hoàng Quốc Việt góc Nguyễn Lương Bằng thuộc Phường Phú Mỹ, Quận 7, giáp ranh Khu A dự án đô thị mới của Công ty Phú Mỹ



Quy mô: diện tích 22 ha với 226 căn biệt thự, 240 khu nhà liền kề sân vườn (tổng cộng 466 căn). Hạ tầng cơ sở được thiết kế hoàn thiện, đồng bộ. Xây dựng hạ tầng kỹ thuật theo công nghệ của Anh, hệ thống đường giao thông trải bê tông nhựa nóng, điện ngầm

Gồm những dãy nhà biệt thự ven sông, những dãy nhà phố liền kề có sân vườn đa dạng tạo với cảnh quan hài hòa, các khu chung cư cao cấp được đạt yêu cầu mỹ thuật và chất lượng cao. Đặc biệt khu công viên trung tâm kết hợp dãy cây xanh ven rạch Ông Đội đã tạo nên một vẻ đẹp cho khu dân cư này



Dự án đã hoàn thành xong cơ sở hạ tầng và đã bàn giao nền năm 2005 cho khách hàng (Trong đó có 9 nền tái định cư). Khách hàng đang tiến hành xây dựng nhà (mật độ xây dựng 85%)

Hiện nay công ty đang thực hiện thi công hạ tầng cáp ngầm dự án Phú Mỹ và đầu tư chỉnh trang thêm hạ tầng dự án Phú Mỹ, để chuẩn bị mở rộng dự án, dự kiến sẽ xin Quy hoạch bổ sung thêm khoảng hơn 6.000m² đất ở đối với dự án này



❖ **Dự án Khu dân cư Phú Xuân**

Vị trí: Đường Huỳnh Tấn Phát, Huyện Nhà Bè

Tổng diện tích: 39,2 ha, với Quy mô:

- + 126 Nhà biệt thự đơn lập
- + 181 Nhà biệt thự song lập
- + 662 Nhà liền kề vườn

Mật độ xây dựng: 29,24%

Tiến độ: Đã bàn giao nền năm 2005, khách hàng đang tiến hành xây dựng nhà với mật độ xây dựng khoảng 30 %.

Dự án nằm trong khu vực quy hoạch đô thị vành đai nên sự kết nối của dự án với trung tâm thành phố rất gần, chỉ cách 11km đi theo đường Huỳnh Tấn Phát, hoặc sẽ gần hơn nữa nếu đi bằng đường Nguyễn Lương Bằng (15B). Một đặc điểm hết sức thuận lợi cho sự phát triển phố thị là gần hệ thống cảng biển Soài Rạp, khu công nghiệp Hiệp Phước,



giáp sông Nhà Bè và nối liền các khu dân cư Phú Mỹ, Khu đô thị Phú Mỹ Hưng

Môi trường sống được đánh giá rất cao bởi dự án được xây dựng trong khu vực rất nhiều kênh rạch, biển và chỉ cách khu sinh thái Cần Giờ hơn 20 km giúp cho người sinh sống tại đây thụ hưởng sự ưu đãi và thông thoáng tự nhiên. Cùng với những tiện ích về môi trường xanh, mát, trong khuôn viên dự án Phú Xuân còn được xây dựng công viên cây xanh, trường học, khu vui chơi giải trí, siêu thị,... Đường vành đai nội bộ thông thoáng

❖ Khu nhà ở Nhơn Đức:



Vị trí: Xã Nhơn Đức, Huyện Nhà Bè

Tổng diện tích: khoảng 40ha

Trong đó:

Khu Trường Đại học Sư phạm Thể dục thể thao TP. HCM:

22,62 ha

Khu Trường Đại học tài nguyên & môi trường TP. HCM:

8,08ha

Khu dân cư: 9,33ha (gồm 382 nhà liền kề)



Tiến độ dự án:

- Năm 2015, Công ty đã ký hợp đồng nhận bồi thường đổi với khu đất của hai trường Trường Đại học Sư phạm Thể dục thể thao TP. HCM và Đại học tài nguyên & môi trường TP. HCM
- Đang tiến hành xây dựng và hoàn chỉnh hạ tầng



❖ Khu phức hợp La Casa:

Vị trí: Đường Hoàng Quốc Việt – Đào Trí, P. Phú Thuận, Q.7, TP.HCM

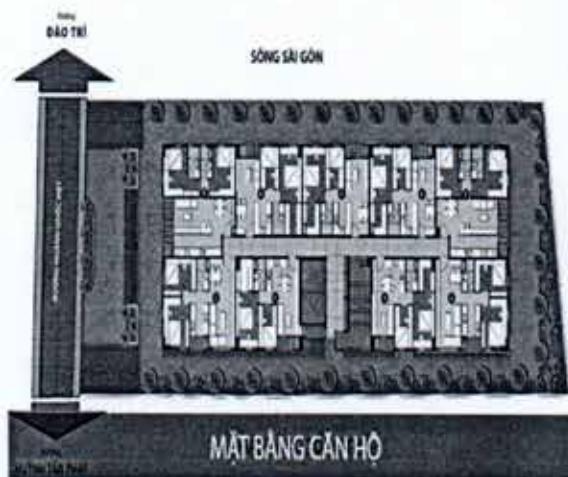
Diện tích: 61.280m²

Quy mô:

- 6 khối cao 25 - 35 tầng;
- Khu nhà liền kề: 11.929m², 66 căn;
- Khu đất y tế : 5.100 m²;
- 1 khối thương mại Dịch vụ văn phòng có nhân viên lưu trú, nhà trọ.

Tiến độ dự án:

Năm 2015, Công ty đã hoàn thành và bàn giao Block 1A-1B và khu nền liên kế trong năm 2015



Năm 2016 chuyển nhượng Block 5 và Block 2A-2B cho Công ty TNHH đầu tư bất động sản An Gia Phú Thuận.

Tháng 2/2017, Công ty đã ký hợp đồng đặt cọc chuyển nhượng tiếp khối 3, khối 4, khối 6 và khối thương mại dịch vụ với tổng giá trị hợp đồng đặt cọc bao gồm thuế giá trị gia tăng 912 tỷ đồng.

❖ **Căn hộ Hoàng Quốc Việt:**

Vị trí: nằm trên đường Hoàng Quốc Việt, Phường Phú Mỹ, Quận 7. TP HCM, vị trí giao thông thuận lợi, view

nhìn sông lớn thoáng mát

Quy mô dự án: diện tích 1.292,5 m², căn hộ gồm 1 block cao 18 tầng, một sàn gồm 9 căn hộ và 2 thang máy, diện tích căn hộ từ 50 đến 71 m²

Năm khởi công: 2015

Tiến độ thi công: đã thi công xong phần thô, đang thi công phần hoàn thiện, chuẩn bị giao nhà vào tháng 08/2017.

7.3 Hoạt động Marketing

□ **Quảng bá thương hiệu**

Mặc dù thương hiệu Vạn Phát Hưng đã quen thuộc trên thị trường nhưng lãnh đạo và cán bộ công nhân viên Vạn Phát Hưng vẫn không ngừng đầu tư cho hoạt động phát triển thương hiệu. Công ty có bộ phận Marketing để chuyên trách các hoạt động marketing. Công ty đã và đang triển khai các hoạt động quảng bá thương hiệu sau:

- Cập nhật và quảng bá thông tin về sản phẩm trên trang web của Công ty;
- Đăng quảng cáo trực tuyến trên các báo điện tử của ngành địa ốc;
- Quảng bá thương hiệu bằng cách tài trợ một số chương trình thông qua một số kênh truyền hình trực tiếp;
- Cung cấp thông tin, giới thiệu hình ảnh các dự án của Công ty với báo chí;
- Thực hiện bảng quảng cáo ngoài trời tại các trục đường chính;

- Phát hành các catalogue, brochure, quảng bá sản phẩm của Công ty;
- Tham gia các hội chợ triển lãm chuyên ngành trong nước;
- Tổ chức các hội nghị khách hàng nhằm giới thiệu sản phẩm;
- Xây dựng nhà mẫu cho khách hàng tham quan;
- Thực hiện các thước phim 3D để giới thiệu sản phẩm đến khách hàng;
- Gửi thư trực tiếp đến các khách hàng hiện tại và tiềm năng của Công ty;
- Tham gia tích cực hoặc đóng góp các hoạt động từ thiện xã hội.

Chiến lược sản phẩm

Chiến lược sản phẩm được Công ty định hướng như sau:

- Các sản phẩm của Công ty đáp ứng được nhu cầu và thị hiếu của khách hàng, có thiết kế mới, đẹp và chất lượng cao;
- Dự án của công ty đưa ra đúng thời điểm;
- Sản phẩm của công ty có khả năng đáp ứng đa dạng các nhu cầu khác nhau của khách hàng, từ người có thu nhập trung bình đến người có thu nhập cao.

Thị trường tiêu thụ

Khách hàng mua sản phẩm của Vạn Phát Hưng chủ yếu sinh sống tại thành phố Hồ Chí Minh và các tỉnh Miền Đông lân cận (chiếm 79% tổng số khách hàng). Ngoài ra, trong những năm gần đây, khách hàng cư ngụ tại miền Trung, miền Tây và miền Bắc cũng bắt đầu quan tâm đến sản phẩm của Vạn Phát Hưng (khách hàng miền Trung chiếm 9%, miền Tây chiếm 9% và miền Bắc chiếm 3%).

Vạn Phát Hưng xác định thị trường địa ốc thành phố Hồ Chí Minh là nền tảng và Công ty tập trung khai thác số lượng rất lớn khách hàng tiềm năng tại thị trường này vì các lý do sau:

- Thành phố Hồ Chí Minh là thành phố có dân số và mật độ dân số cao nhất nước (khoảng 2.909 người/km²);
- Thu nhập bình quân đầu người cao nhất nước (trên 2.500 USD/người/năm). Do thu nhập cao nên nhu cầu về nhà ở ngày càng tăng;
- Là trung tâm tài chính, thương mại, dịch vụ...lớn nhất nước và có tầm vóc quốc tế;
- Chính quyền thành phố không ngừng cải thiện môi trường đầu tư, cải thiện thủ tục hành chính.

Bên cạnh thị trường thành phố Hồ Chí Minh, Công ty cũng quan tâm khai thác thị trường miền Đông, miền Trung và miền Tây do đời sống của người dân các khu vực này đang dần tăng lên. Hiện nay, Công ty đang tiến hành phát triển và mở rộng mạng lưới bán hàng với cả thị trường miền Bắc.

Công tác quan hệ khách hàng

Để ngày càng hoàn thiện hơn nữa về công tác bán hàng và cung cấp các dịch vụ tư vấn có chất lượng cho khách hàng, Vạn Phát Hưng đã thực hiện nhiều cuộc khảo sát và lấy ý kiến đóng góp của khách hàng trên quy mô lớn. Những ý kiến phản hồi của khách hàng đã giúp Công ty xây dựng và hoàn thiện các chính sách về bán hàng, phân phối sản phẩm cũng như việc nắm bắt các nhu cầu đa dạng của khách hàng đối với các sản phẩm và dịch vụ của Công ty để từ đó có những chiến lược kinh doanh phù hợp với tình hình thực tế của thị trường trong những năm qua. Và Công ty Vạn Phát Hưng cũng xác định công tác quan hệ khách hàng là một trong những hoạt động mang tính chiến lược nhằm duy trì sự ổn định, tăng trưởng và phát triển của công ty trong tương lai.

Sau đây là một số vấn đề quan trọng được Công ty tiến hành khảo sát khách hàng và kết quả mang lại đã cho thấy được khả năng hoạt động và chất lượng của các sản phẩm và dịch vụ cung cấp cho khách hàng của công ty trong thời gian qua.

Mạng lưới phân phối

Sản phẩm của Công ty được bán bởi **Sàn Giao Dịch Bất Động Sản Vạn Phát Hưng** và mạng lưới các **Sàn Giao Dịch Bất Động Sản khác**

7.4 Nhãn hiệu thương mại, đăng ký phát minh sáng chế và bản quyền



Logo:

Đã đăng ký và được Cục Sở hữu Công nghiệp thuộc Bộ Khoa học Công nghệ và Môi trường cấp Giấy chứng nhận đăng ký nhãn hiệu hàng hóa số 37392 cấp ngày 29 tháng 5 năm 2001.

Ý nghĩa:

Vạn: 1. Số đếm bằng mươi ngàn (con số may mắn và lớn nhất cổ xưa)
2. Muôn (vạn tuế - muôn năm)

Phát: Phát đạt, phát triển

Hưng: Giàu mạnh và bền vững

Ba chữ **Vạn Phát Hưng** nói lên tâm huyết, tầm nhìn của sáng lập viên. Ban lãnh đạo công ty luôn hướng đến sự phát triển mạnh mẽ và bền vững.

Ba chữ **Vạn Phát Hưng** với màu đỏ tươi tượng trưng cho tâm huyết và thắng lợi. Màu đỏ còn tượng trưng cho sự may mắn, tài lộc dồi dào.

Hai chữ **V** và **G** được thiết kế với kích thước cao hơn các chữ khác với ý nghĩa làm bờ đê bảo

về, che chắn cho các chữ bên trong, hàm ý an toàn và vững chắc. Bất cứ việc gì cũng được bắt đầu bằng sự chuẩn bị chu đáo và kết thúc là một thành công lớn.

Biểu tượng hình vuông bo tròn 4 góc, đặt trên chữ Vạn Phát Hưng nổi bật với hình số “1” thể hiện vị thế, ý chí và tinh thần huyết của Vạn Phát Hưng trong việc nỗ lực nhằm đem đến những dịch vụ tốt nhất cho khách hàng, sự tiến lên không ngừng, sự đồng tâm hiệp lực của toàn thể cán bộ công nhân viên Công ty. Hình tượng này cũng là hình ảnh của một tòa nhà hiện đại, vững chãi, sừng sững vươn cao. Những đường sọc ngang dưới chân thể hiện một kết cấu nền móng vững chắc. Hình vuông tượng trưng cho Đất (trời tròn đất vuông) với màu xanh dương là màu gốc, thể hiện sự chân chất, bình dị, yên lành, sinh sôi nảy nở, trường tồn, còn là màu của sự trong sạch, thân thiện với môi trường và màu của sự trẻ trung, khao khát vươn lên.

7.5 Các hợp đồng đặt cọc đang được thực hiện hoặc đã được ký kết (nêu tên, trị giá, thời điểm ký kết, thời gian thực hiện, sản phẩm, đối tác trong hợp đồng) – ĐVT : Triệu đồng

TT	Số hợp đồng đặt cọc	Khách hàng	Sản phẩm	Trị giá hợp đồng	Thời gian	Ngày ký kết hợp đồng
1	01/HĐĐCCC-4	Công ty TNHH An Gia Phú Thịnh	Block3A-3B Block 4A-4B	490.114	07 tháng	15/02/2017
2	02/HĐĐCCC6	Công ty TNHH An Gia Phú Thịnh	Block 6A-6B	245.216	07 tháng	21/02/2017
3	03/HĐĐCTMDV	Công ty TNHH An Gia Phú Thịnh	Block TMDV	176.679	10 tháng	21/02/2017

Nguồn: Vạn Phát Hưng

8. Báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh trong 2 năm gần nhất và luỹ kế đến quý gần nhất

8.1 Tóm tắt một số chỉ tiêu về hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty trong 2 năm gần nhất và luỹ kế đến quý gần nhất

- Kết quả hoạt động kinh doanh

Đơn vị tính: triệu đồng

Chi tiêu	31/12/2015		31/12/2016		30/06/2017
	Giá trị	% tăng giảm	Giá trị	% tăng giảm	Giá trị
Tổng giá trị tài sản	1.672.577	98%	1.748.113	5%	1.984.526
Doanh thu thuần	259.140	93%	429.249	66%	567.531

Đơn vị tính: triệu đồng

Chỉ tiêu	31/12/2015		31/12/2016		30/06/2017
	Giá trị	% tăng giảm	Giá trị	% tăng giảm	Giá trị
Lợi nhuận gộp từ hoạt động kinh doanh	59.326	173%	81.381	37%	33.706
Lợi nhuận khác	143.743	2.574%	73.213	-49%	2.535
Lợi nhuận trước thuế	150.086	2.511%	109.008	-27%	11.498
Lợi nhuận sau thuế	108.616	3.689%	80.846	-26%	6.990
Thưởng bằng cổ phiếu và chia cổ tức bằng cổ phiếu	50%	100%	15%	-70%	
Tỷ lệ cổ tức đã chi trả bằng tiền	Không trả cổ tức		5%	100%	

Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2015, 2016 và Soát xét 6 tháng đầu 2017

8.2 Những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty trong năm báo cáo

a. Những nhân tố thuận lợi

- Do hội nhập quốc tế, mở cửa các lĩnh vực thương mại, dịch vụ, nhiều Công ty nước ngoài tìm kiếm cơ hội đầu tư vào Việt Nam. Làn sóng đầu tư tăng nhanh sau khi Việt Nam gia nhập WTO đã làm tăng nhu cầu về bất động sản.
- Nền kinh tế Việt Nam phát triển đều và cao trong các năm qua và những năm sắp tới dẫn tới thu nhập của người dân ngày càng cao, đặc biệt là khu vực TP.HCM và các vùng lân cận.
- Dân số tại TP.HCM gia tăng nhanh trong những năm gần đây và sẽ còn tăng cao hơn nữa trong những năm sắp tới.
- Nhu cầu chỗ ở mới của lớp trẻ mới thành đạt, thu nhập cao, nhu cầu đổi chỗ ở của cư dân sống trong các hẻm chật chội trong nội thành, nhu cầu tái định cư khi Nhà Nước thực hiện các công trình giao thông, chỉnh trang đô thị. Các nhu cầu trên thường cấp bách, đòi hỏi mua nhà, mua đất ở.
- Chủ trương của Nhà nước cho phép người Việt Nam định cư ở nước ngoài được mua nhà gần liền với quyền sử dụng đất và người nước ngoài được mua căn hộ trong 50 năm thu hút đầu tư của đối tượng này vào thị trường bất động sản. Thị trường sẽ có thêm nhiều đối tượng khách hàng có tiềm lực tài chính, có nhu cầu sở hữu BDS thực sự, điều này sẽ giúp thị trường

- có tính ổn định và phát triển bền vững, giảm thiểu các yếu tố đầu cơ gây bất ổn và rủi ro.
- Thương hiệu, uy tín và truyền thống sản phẩm có chất lượng cao của Công ty đã quen thuộc trên thị trường và trong các đơn vị kinh doanh bất động sản.
 - Trong giai đoạn hiện nay, nhiều Công ty địa ốc và quỹ đầu tư nước ngoài đang tìm kiếm những Công ty địa ốc có uy tín và tầm cỡ tại TP.HCM để liên doanh đầu tư dự án hoặc muốn trở thành cổ đông chiến lược. Đây là một yếu tố quan trọng có thể được Công ty Vạn Phát Hưng tận dụng để nâng cao vị thế và ưu thế cạnh tranh của mình trên thị trường. Hội đồng Quản trị sẽ cân nhắc và chọn lựa đối tác phù hợp với chiến lược kinh doanh.
 - Trong thập kỷ 2010-2020, nhu cầu các loại bất động sản như nhà ở, khu công nghiệp, trung tâm thương mại, cao ốc văn phòng, khách sạn, bệnh viện, trường học, các trung tâm thể dục thể thao, giải trí,... càng cao hơn nữa. Vạn Phát Hưng đã có gần 20 năm phát triển, sẽ là tổ chức bất động sản bắt kịp các cơ hội này.
- b. Những nhân tố khó khăn**
- Thị trường và nguồn cung của các yếu tố đầu vào của ngành BDS như vật liệu xây dựng (xi măng, sắt thép), vốn vay... có nhiều biến động đã gây không ít trở ngại đối với việc đầu tư và phát triển các dự án BDS.
 - Chính sách thắt chặt tiền tệ và tín dụng cho vay, đặc biệt là trong lĩnh vực bất động sản vẫn đang được duy trì đã gây ảnh hưởng không nhỏ đến các nhà đầu tư trong nước và những người có nhu cầu vay thế chấp để mua nhà, khiến nhu cầu về đầu tư bất động gấp nhiều khó khăn.
 - Sức mua trong thời gian này đang có dấu hiệu chững lại do tâm lý lo ngại về tình hình bóng đá trong bất động sản.
 - Thị trường BDS có tính đặc thù riêng, đòi hỏi thời gian đầu tư lâu dài và nhu cầu vốn lớn. Việc thu tiền mua căn hộ của khách hàng kéo dài theo tiến độ thi công của từng công trình, nên đòi hỏi chiến lược hoạch định về nguồn vốn của các doanh nghiệp mang tính dài hạn.
 - Phát triển dự án BDS thường gặp rủi ro về đền bù giải tỏa đất. Việc giải tỏa đền bù chậm sẽ làm chậm tiến độ thực hiện và làm tăng chi phí đền bù giải tỏa, chi phí vốn, làm giảm lợi nhuận của Công ty. Khó khăn trong công tác đền bù giải tỏa do sự thay đổi của luật pháp
 - Các thủ tục đầu tư, phê duyệt dự án, thu hồi và giao đất, xin phép xây dựng phải qua nhiều cơ quan chức năng với thời gian giải quyết kéo dài ảnh hưởng đến tiến độ và quá trình triển khai các dự án mới của Công ty.
 - Cạnh tranh trên thị trường BDS ngày càng gay gắt không chỉ xảy ra giữa các nhà đầu tư trong

nước mà còn xảy ra giữa nhà đầu tư trong nước với nhà đầu tư nước ngoài có tiềm lực lớn về vốn và bề dày kinh nghiệm.

9. Vị thế của công ty so với các doanh nghiệp khác trong cùng ngành

9.1 Vị thế của công ty trong ngành

- Công ty Cổ phần Vạn Phát Hưng là một trong những công ty hàng đầu trong lĩnh vực đầu tư và kinh doanh địa ốc tại Việt Nam, có nhiều năm kinh nghiệm trong lĩnh vực phát triển các dự án nhà ở, các khu dân cư đô thị mới. Trong gần 20 năm hoạt động, Công ty đã đầu tư và kinh doanh thành công nhiều dự án địa ốc lớn trên địa bàn thành phố Hồ Chí Minh như Dự án khu dân cư Phú Thuận, dự án Tân Kiêng, dự án chung cư cao cấp Phú Mỹ, dự án khu dân cư Phú Mỹ, và dự án khu dân cư Phú Xuân, Phú Xuân mở rộng. Ngoài ra, Công ty hiện đã và đang tiếp tục triển khai hàng loạt các dự án bất động sản đầy triển vọng tại các quận, huyện đang là khu vực trọng điểm quy hoạch xây dựng và phát triển khu dân cư mới của thành phố như: Dự án chung cư Phú Thuận (khu phức hợp La Casa) tại quận 7; Dự án chung cư Hoàng Quốc Việt, quận 7; Dự án khu nhà ở Nhơn Đức và Nhơn Đức mở rộng tại huyện Nhà Bè; Dự án Bình Trưng Đông tại quận 2,...
- So với các công ty cùng ngành thì Công ty Cổ phần Vạn Phát Hưng có nhiều lợi thế về số lượng các dự án địa ốc được triển khai tại các địa bàn và khu vực có tiềm năng phát triển tốt trong một vài năm tới như tại huyện Nhà Bè, quận 7, quận 2. Bên cạnh đó, để đầu tư cho chất lượng của các dự án địa ốc của mình và đáp ứng nhu cầu ngày càng cao của khách hàng, Công ty đã thuê các nhà thiết kế chuyên nghiệp và có uy tín của nước ngoài, mời các nhà thầu xây dựng nước ngoài có chất lượng và nhiều kinh nghiệm trong lĩnh vực xây dựng các dự án bất động sản trên thế giới.
- Ngoài ra, có thể thấy vị thế của Công ty so với các đơn vị cùng ngành khác thông qua uy tín, thương hiệu, sức hấp dẫn của các dự án đối với nhà đầu tư và chất lượng các dịch vụ khách hàng.

Uy tín

- Theo kết quả nghiên cứu hành vi Khách hàng được tổ chức mỗi 6 tháng tại Vạn Phát Hưng, có đến 95% Khách hàng được phỏng vấn cho biết rằng họ đã quan tâm và chọn mua sản phẩm Công ty vì tin tưởng vào uy tín của Công ty thể hiện qua việc thực hiện đúng các cam kết với Khách hàng về chất lượng sản phẩm, tiến độ thực hiện. Uy tín Vạn Phát Hưng đã được Khách hàng khẳng định niềm tin trong nhiều năm qua.

Thương hiệu sinh lợi

- Thực tế chứng minh, các sản phẩm do Vạn Phát Hưng làm chủ đầu tư là các sản phẩm có khả

năng mang lại lợi nhuận cao cho khách hàng. Để thực hiện được điều này, bên cạnh việc đầu tư vào thiết kế, chất lượng thi công, các tiện ích trong các dự án, Vạn Phát Hưng còn xác lập những kế hoạch kinh doanh và bán hàng có quan tâm lợi ích của khách hàng.

Am hiểu thị trường và các mong muốn của khách hàng Việt Nam

- Với gần 20 năm hoạt động trong lĩnh vực bất động sản, những thành viên sáng lập và đội ngũ nhân viên Vạn Phát Hưng đã tích lũy cho mình những kinh nghiệm quý báu về thị trường, các mong muốn của khách hàng, nhà đầu tư cũng như văn hóa của người Việt Nam thể hiện qua không gian sống và các nhu cầu cụ thể trong ngôi nhà mới của mình. Đây là thế mạnh cạnh tranh, giúp cho Vạn Phát Hưng thiết kế và bán hàng rất tốt. Nó cũng giúp cho đội ngũ nhân viên bán hàng có cách tiếp cận hài hoà và thuyết phục khách hàng nhanh hơn.

Trách nhiệm với cộng đồng và xã hội

- Một trong những định hướng chiến lược của Vạn Phát Hưng là mang lại nhiều lợi ích cho cộng đồng thể hiện qua việc xây dựng các khu dân cư mới, hiện đại góp phần vào sự phát triển xã hội. Công tác chăm lo cho đời sống của những thành phần xã hội gặp khó khăn bằng các hình thức từ thiện đã và đang được Công ty thực hiện trong nhiều năm qua. Nhờ những nỗ lực này mà Công ty đã gặt hái được nhiều thành tích tiêu biểu là các bằng khen, giấy chứng nhận cho các đóng góp xã hội và các giải thưởng do người tiêu dùng bình chọn. Hình ảnh Công ty trước công chúng ngày càng tốt đẹp, làm hài lòng khách hàng.

Nguồn nhân lực chuyên nghiệp và vững chuyên môn

- Vạn Phát Hưng là một tập thể những nhà quản lý chuyên nghiệp đầy kinh nghiệm, có tâm huyết hướng đến việc nâng cao chất lượng cuộc sống cho các cư dân đô thị tại Việt Nam. Nguồn nhân lực tại Công ty làm việc với tất cả năng lực, sự trung thực và hết mình cống hiến cho các dịch vụ xã hội. Công ty thường xuyên giáo dục nhân viên biết tự rèn luyện để ngày càng giỏi hơn, đoàn kết hơn để hoàn thành xuất sắc công việc được giao.

Không ngừng cải tiến chất lượng sản phẩm và dịch vụ

- Luôn luôn đưa ra những thiết kế mới, độc đáo đáp ứng nhu cầu thị trường. Điều này đã được chứng minh qua các dự án của Vạn Phát Hưng, điển hình như Dự án Khu căn hộ cao cấp Phú Mỹ và khu căn hộ La Casa: Công ty sử dụng thiết kế của Singapore, mang lại cho cư dân một phong cách sống mới, hưởng thụ nhiều tiện ích như những dự án nhà ở tại Singapore. Công tác chăm sóc tư vấn và giải quyết khiếu nại của khách hàng cũng được Vạn Phát Hưng quan tâm đầy đủ, kịp thời, có chiều sâu. Khách hàng cảm thấy thoải mái và tự hào khi ở tại các căn nhà, căn hộ do Vạn Phát Hưng đầu tư. Họ sẽ tiếp tục mua và giới thiệu người thân, bạn bè gần xa...đón mua những sản phẩm của Vạn Phát Hưng.

- Như vậy, trên thị trường bất động sản, Vạn Phát Hưng đã được thừa nhận là một thương hiệu phát triển địa ốc có tiếng nhờ vào thiết kế ưu việt, dự án chất lượng cao môi trường sống tốt và đảm bảo tiến độ xây dựng, giao hàng.

9.2 Triển vọng phát triển của ngành:

Tiềm năng và quy mô của thị trường bất động sản Việt Nam còn rất lớn. Theo "Chiến lược phát triển đô thị Việt Nam", diện tích đất đô thị sẽ tăng từ 105.000 ha hiện nay lên 460.000 ha vào năm 2020, đưa tỷ lệ đô thị hóa từ 28% lên khoảng 45% vào năm 2025. Dân số đô thị từ 23 triệu người dự kiến sẽ tăng lên 46 triệu người vào năm 2025, kéo theo sự gia tăng về nhà ở đô thị. Trung bình mỗi năm, Việt Nam cần phát triển thêm 35 triệu m² nhà để phân đều đạt 20 m² nhà ở/người tại đô thị vào năm 2020. Ngoài ra, các chính sách cởi mở của Nhà nước như người dân được mua nhà ở tại các đô thị mà không cần hộ khẩu, Việt kiều được mua nhà và cho phép người nước ngoài được mua nhà ở tại Việt Nam....cũng làm tăng nhu cầu về nhà ở tại các đô thị lớn.

Bên cạnh đó, với làn sóng đầu tư tăng nhanh, nhu cầu về văn phòng, khách sạn và công trình thương mại cũng đang tăng nhanh, nhất là nhu cầu văn phòng loại A, B, khách sạn 3-5 sao tại các đô thị lớn. Nhu cầu về phát triển các khu kinh tế, khu công nghiệp tập trung, khu công nghệ cao,...cũng sẽ làm cho thị trường bất động sản ở Việt Nam thêm sôi động.

Dự báo khái quát xu hướng phát triển một số phân khúc thị trường bất động sản Việt Nam:

Thị trường cao ốc văn phòng:

Nền kinh tế Việt Nam đang trên đà phát triển nhanh trong những năm gần đây, số lượng doanh nghiệp mới thành lập gia tăng và ngày càng có nhiều Công ty nước ngoài đến Việt Nam tham gia kinh doanh. Tốc độ phát triển kinh tế mạnh mẽ đã thúc đẩy nhu cầu về mặt bằng văn phòng:

- Nhiều Công ty đa quốc gia đã bày tỏ sự quan tâm đến thị trường Việt Nam, đặc biệt là thị trường Hà Nội và Thành phố Hồ Chí Minh. Dự kiến nhu cầu về mặt bằng văn phòng mới xuất phát từ việc mở rộng hoạt động kinh doanh của các Công ty đa quốc gia đã có mặt khá lâu tại Việt Nam như Procter & Gamble, BP, Castrol, BAT, Citibank, AIA, Deutsche Bank AG, Price Waterhouse Coopers, KPMG, HSBC, P&G, Exxon Mobil, APL, Atlas Industries, Manulife, ACE Life, Bristol Myer Squibb, Nike, Tetra Pak,...
- Các công ty này thường thuê mặt bằng có diện tích từ 500 m² đến 4.400 m². Các Công ty trong nước nâng cấp, chuyển đến những cao ốc mới hơn với tiện nghi tốt hơn. Hiện nay, các Công ty có xu hướng chuyển văn phòng đặt tại các biệt thự hoặc nhà phố vào những tòa nhà cao tầng, hiệu suất sử dụng mặt bằng cao hơn, chỗ đậu xe tốt hơn, an ninh hơn, có sẵn đường truyền băng thông rộng và đặc biệt là ít phải thương lượng giá thuê với chủ nhà.

Thị trường văn phòng thành phố Hồ Chí Minh hiện vẫn còn thiếu những dự án có vị trí đắc địa, nhu

cầu văn phòng tại các vị trí đẹp vẫn tiếp tục tăng mạnh. Tất cả những cao ốc văn phòng lớn tại các vị trí đẹp đều đã được các Công ty trong và ngoài nước thuê.

Tuy nhiên, trong những năm gần đây, có khá nhiều nguồn cung mới tham gia thị trường trong bối cảnh nền kinh tế đang gặp khá nhiều khó khăn nên giá thuê cao ốc văn phòng có xu hướng suy giảm. Nguồn cung văn phòng hạng "A" đã tăng rất nhanh. Giá thuê văn phòng hạng "A" giảm đã gây áp lực không nhỏ lên các dự án mới cạnh tranh. Trong khi đó, nhu cầu cho văn phòng hạng "B" và "C" tọa lạc tại các vị trí tốt rất lớn vì chi phí thấp hơn văn phòng hạng "A".

Giá thuê giảm và tỷ lệ "lấp đầy" vẫn còn thấp đã góp phần làm giảm giá trị của các tòa nhà hiện hữu cũng như giá trị của các khu đất phát triển văn phòng.

Thị trường căn hộ cho thuê:

Thị trường căn hộ cho thuê tại Thành phố Hồ Chí Minh là một thị trường phát triển nhanh chóng. Trước đây, người nước ngoài sống tại Thành phố Hồ Chí Minh chỉ có thể tìm được chỗ ở tại những căn hộ, nhà phố, biệt thự thường không đạt tiêu chuẩn và tại một vài khách sạn đạt tiêu chuẩn quốc tế. Hiện nay, có rất nhiều lựa chọn cho những đối tượng muốn thuê chỗ ở dài hạn, từ những cao ốc sang trọng cho đến những ngôi biệt thự thiết kế theo kiểu Pháp, chủ yếu do các nhà đầu tư nước ngoài hoặc các liên doanh xây dựng. Các căn hộ những với điều kiện, tiện nghi và giá thuê đa dạng do các chủ đầu tư trong nước xây dựng cũng rất nhiều.

Nhu cầu:

Thành phố Hồ Chí Minh là thành phố hấp dẫn nhất của Việt Nam nhờ vào vị trí địa lý (giao thông thuận tiện với giao thông đường thủy, đường bộ, đường sắt và đường không), hệ thống cơ sở hạ tầng thuận lợi và ngành dịch vụ phát triển, nguồn lao động có tay nghề cao cũng như vị trí chiến lược tại vùng kinh tế trọng điểm phía Nam. Thành phố không chỉ hấp dẫn đối với các nhà đầu tư trong và ngoài nước, mà còn hấp dẫn với cả các du khách nước ngoài và người dân từ các tỉnh thành khác đến Thành phố Hồ Chí Minh sinh sống, học tập và làm việc.

Nhờ vào các điều kiện thuận lợi kể trên, cùng với việc Việt Nam trở thành thành viên chính thức của WTO và việc Việt Nam cũng sẽ dần mở cửa thị trường tài chính – ngân hàng, viễn thông như đã cam kết trong Hiệp định Thương mại Việt - Mỹ, số lượng các dự án FDI tại thành phố Hồ Chí Minh đã tăng lên nhanh chóng. Chính vì vậy, số lượng người nước ngoài đến thành phố Hồ Chí Minh làm việc và tìm kiếm cơ hội đầu tư cũng sẽ tăng theo. Đây cũng là nguyên nhân làm cho nhu cầu đối với căn hộ cho thuê tăng lên.

Nhìn chung, có ba nguyên nhân chính ảnh hưởng đến nhu cầu về căn hộ cho thuê:

- Người nước ngoài đến làm việc:

Nhu cầu về căn hộ cho thuê giữ ở mức cao trong những năm gần đây do ngày càng có nhiều Công ty nước ngoài kể cả các Công ty đa quốc gia tầm cỡ nhận thấy tầm quan trọng của việc đặt văn phòng đại diện hoặc chi nhánh tại thành phố trung tâm kinh tế của Việt Nam. Nhiều chuyên viên, trí thức, chuyên gia và kỹ thuật viên lành nghề người nước ngoài đã được cử đến làm việc tại Việt Nam. Ngoài ra, trong những năm gần đây các dự án đầu tư trực tiếp của nước ngoài (FDI) được cấp phép đầu tư vào Việt Nam đã tăng lên nhanh chóng theo từng năm. Các dự án này cần phải có các chuyên gia tư vấn người nước ngoài phục vụ cho từng dự án, điều này cũng góp phần làm cho nhu cầu về căn hộ cho thuê tăng lên.

- **Việt Kiều hồi hương:**

Ngay sau khi Việt Nam đề ra chính sách đổi mới để phát triển kinh tế đất nước, số lượng người Việt Nam sinh sống ở nước ngoài (Việt Kiều) quay trở lại Việt Nam tìm kiếm cơ hội kinh doanh hoặc bỏ tiền cho thân nhân làm ăn ngày càng tăng. Số khác đang tính đến việc nhập hàng hóa do Việt Nam sản xuất về để bán hoặc kết nối để các Công ty của Việt Nam làm đại lý cho các Công ty của Mỹ và châu Âu.

Việt Kiều hồi hương thường chọn thuê căn hộ cho thuê hơn là ở tại khách sạn. Một căn hộ cho thuê cung cấp nhiều không gian hơn, có nhiều phòng ngủ hơn và có đầy đủ vật dụng để nấu nướng sẽ giúp các gia đình tìm được điểm tương đồng với lối sinh hoạt thường ngày của họ.

Theo Ủy ban về Người Việt Nam ở nước ngoài, hiện có khoảng ba triệu Việt Kiều, phần lớn là ở các nước Mỹ, Pháp, Úc và Canada. Hàng năm, có khoảng trên 500.000 Việt Kiều trở về Việt Nam. Trong tương lai gần, con số này dự kiến sẽ còn tăng nhiều.

- **Người Việt Nam có điều kiện:**

Thành phố Hồ Chí Minh từ lâu đã là trung tâm kinh tế của cả nước, thu hút lao động trẻ và tài năng từ mọi miền đất nước đến làm việc, đặc biệt là từ Hà Nội. Trước đây, những người này thường có xu hướng thuê một căn chung cư hoặc nhà để ở và phải tự trang bị mọi vật dụng và phương tiện. Điều này rất bất tiện nếu họ phải di chuyển chỗ ở. Trong những năm gần đây, cùng với thu nhập tăng cao, nhu cầu thuê căn hộ cho thuê từ những đối tượng trẻ tuổi đầy triển vọng, có thu nhập cao ngày càng tăng. Họ thường bị thu hút bởi đặc điểm "sẵn có" của các căn hộ dịch vụ, đặt ưu tiên cho các dịch vụ khép kín và các phương tiện được trang bị đầy đủ.

Các nhân tố kích cầu:

- Số lao động nước ngoài được các Công ty đa quốc gia tại thành phố Hồ Chí Minh thuê tư vấn và làm việc cho các dự án tăng lên.
- Người nước ngoài được cử đến thành phố Hồ Chí Minh làm việc ngắn hạn và không muốn ký

hợp đồng thuê nhà dài hạn hoặc không muốn phải thương thảo với các chủ nhà cho thuê.

- Khung giá cho thuê thoáng hơn.
- Thị trường có khả năng phục vụ nhiều đối tượng khách hàng khác nhau, kể cả khách châu Âu (Sedona, Sheraton, Landmark và Ascott) và châu Á (Sky Garden và Norfolk).
- Thành phần người nước ngoài đến Việt Nam đã có sự thay đổi, trước đây thường là các Tổng Giám đốc lớn tuổi đi cùng gia đình, nay là các chuyên gia trẻ tuổi phục vụ cho từng dự án.
- An ninh tốt hơn, ít bị phiền nhiễu và phương tiện tốt hơn.
- Một vài khu căn hộ cho thuê như Sedona và Ascott có chính sách giảm giá cho thuê đối với các Công ty.
- Khách thuê có thể làm việc ngay tại nhà với đầy đủ các dịch vụ điện thoại, trung tâm dịch vụ văn phòng và dịch vụ nhận chuyển tin nhắn.

Thị trường căn hộ bán

Thành phố Hồ Chí Minh là trung tâm kinh tế, văn hóa, khoa học, kỹ thuật lớn nhất nước. Nhờ có nền kinh tế phát triển đóng vai trò đầu tàu trong sự phát triển kinh tế chung của cả nước mà thành phố Hồ Chí Minh đã trở thành nơi thu hút một lượng lớn dân nhập cư từ các tỉnh thành khác đến làm việc, sinh sống và học tập. Sự gia tăng nhanh chóng về dân số đã đẩy mạnh nhu cầu về nhà ở tại Thành phố Hồ Chí Minh.

Theo kết quả nghiên cứu thị trường của Vạn Phát Hưng, nguồn cung cấp nhà ở của thành phố (gồm các khu vực dân cư đang trong quá trình xây dựng mới và các khu dân cư cũ) dường như vẫn chưa đáp ứng được nhu cầu thực tế của đa số người dân.

Nhu Cầu:

Nhu cầu về nhà ở tại các thành phố lớn ở Việt Nam, đặc biệt tại thành phố Hồ Chí Minh tăng mạnh trong những năm vừa qua. Theo các cơ quan quản lý bất động sản của thành phố, trong thời gian qua, đất đai dành cho việc phát triển và xây dựng nhà ở không đáp ứng đủ nhu cầu nhà ở tăng nhanh. Đây là một trong những nguyên nhân khiến giá nhà tăng cao. Một số nguyên nhân chính khiến nhu cầu về nhà ở tăng cao tại thành phố Hồ Chí Minh:

- Thành phố Hồ Chí Minh có tốc độ gia tăng dân số nhanh chóng (cả về gia tăng tự nhiên lẫn cơ học). Tốc độ gia tăng dân số bình quân của thành phố là 3,5%/năm. Theo số liệu của Sở Công An thành phố, số lượng dân nhập cư từ các tỉnh thành khác có đăng ký tạm trú dài hạn chiếm

khoảng 30% tổng số dân toàn thành phố. Hàng năm, dân số thành phố Hồ Chí Minh tăng thêm khoảng trên 200.000 người.

- Kinh tế Việt Nam phát triển mạnh trong thập niên gần đây và thành phố Hồ Chí Minh là một trong những thành phố phát triển nhanh nhất. Khi kinh tế phát triển, thu nhập của người dân được cải thiện và vì vậy ngày càng có nhiều người thu nhập cao quan tâm đến các khu căn hộ rộng lớn, có uy tín và có tiện nghi tốt hơn.
- Đầu tư bất động sản là một kênh đầu tư được nhiều người dân Việt Nam quan tâm. Do các hình thức đầu tư tài chính tại Việt Nam vẫn chưa thật sự đa dạng, hình thức đầu tư phổ biến nhất hiện nay là mua sắm tiết kiệm tại ngân hàng để hưởng lãi suất có kỳ hạn thay vì giữ tiền nhàn rỗi tại nhà thực chất cũng không mang lại lợi nhuận nhiều cho nhà đầu tư do lạm phát tăng cao nên đầu tư vào bất động sản được xem là hình thức đầu tư khá hấp dẫn. Việc cho thuê lại một căn nhà phố hay một căn hộ cũng được xem là một hình thức đầu tư hiệu quả.

9.3 Đánh giá về sự phù hợp định hướng phát triển của công ty với định hướng của ngành, chính sách của Nhà nước, và xu thế chung trên thế giới

Chiến lược phát triển của Vạn Phát Hưng trong 5 năm tới (2017 – 2021):

- Tập trung mọi nguồn lực để đầu tư các dự án trọng điểm có tính thanh khoản và khả năng sinh lời cao như: dự án Khu phức hợp La Casa; dự án Phú Mỹ (hạ tầng cấp ngầm); dự án khu dân cư Nhơn Đức và Nhơn Đức mở rộng; dự án Bình Trưng Đông, quận 2; đầu tư dự án BT;...
- Bán bớt các quỹ đất nhỏ lẻ để thu hồi về một lượng tiền mặt lớn để đảm bảo khả năng tài chính cho việc đầu tư các dự án trọng điểm.
- Phát hành thêm cổ phiếu hoặc trái phiếu/trái phiếu chuyển đổi nhằm tái cấu trúc lại các khoản nợ và tái cấu trúc nguồn vốn Công ty.
- Phát triển thương hiệu và thị phần.
- Chuyên nghiệp hóa công tác quản lý Công ty và nhân sự

10. Chính sách đối với người lao động

10.1 Số lượng và cơ cấu (theo trình độ) người lao động trong công ty

Tổng số lao động và cơ cấu lao động theo trình độ được thể hiện trong bảng sau:

	Năm 2014	Năm 2015	Năm 2016
Tổng số lao động	106	94	92
Trong đó			
• Trên đại học	3	3	3
• Đại học	44	43	47
• Cao đẳng	8	1	1
• Trung cấp	5	1	1
• Lao động phổ thông	46	46	40

Nguồn: Vạn Phát Hưng

10.2 Chính sách đào tạo, lương thưởng, trợ cấp

a. Chế độ làm việc

Thời gian làm việc:

- Buổi sáng: từ 8 giờ đến 12 giờ.
- Buổi chiều: từ 13 giờ 30 đến 17 giờ.
- Ngày nghỉ hàng tuần: chiều thứ bảy và chủ nhật.
- Thời gian làm việc hàng ngày được giảm 1 giờ cho phụ nữ nuôi con dưới 12 tháng tuổi, kể cả con nuôi hợp pháp, và giảm 2 giờ cho phụ nữ sinh đôi.

Nghỉ phép, nghỉ lễ, tết:

- Người lao động được nghỉ phép 12 ngày/năm. Tùy theo thời gian công tác trong năm, người lao động được hưởng số ngày phép tương ứng, mỗi tháng công tác được hưởng 1 ngày phép. Số ngày nghỉ hàng năm được tăng theo thâm niên làm việc tại cơ quan, cứ đủ 5 năm được tăng thêm 1 ngày.
- Người lao động được nghỉ lễ, tết có thể lên đến 15 ngày/năm, nhưng tối thiểu cũng theo quy định của Luật Lao động.

b. Chính sách tuyển dụng, đào tạo

Tuyển dụng:

Công ty chú trọng tuyển dụng những nhân viên phù hợp với yêu cầu của công việc. Công ty khuyến khích việc tuyển dụng nội bộ, cho phép nhân viên nộp đơn vào những vị trí mà Công ty đang có nhu cầu nếu thấy năng lực của họ phù hợp nhằm tạo điều kiện cho nhân viên có cơ

hội phát triển và thăng tiến. Công ty đưa ra chính sách đào tạo phù hợp cho những nhân viên tiềm năng hoặc nâng cao hơn nữa năng lực của các nhân viên giỏi, xuất sắc.

Nhân viên được Công ty tuyển dụng trực tiếp hoặc thông qua các Công ty Tư vấn, Môi giới nhân lực, thi tuyển, nguồn nội bộ hoặc sự giới thiệu của nhân viên Công ty.

Đào tạo:

Công ty chú trọng việc đẩy mạnh các hoạt động đào tạo, bồi dưỡng, kỹ năng về nghiệp vụ chuyên môn, khuyến khích người lao động học tập nâng cao trình độ công tác và đạo đức nghề nghiệp.

Đối với nhân viên mới, Công ty có chương trình đào tạo nội bộ về nội quy lao động, An toàn lao động, quy định, chính sách của Công ty, giới thiệu về các hoạt động kinh doanh, cơ cấu tổ chức của Công ty, đào tạo kiến thức ISO và đào tạo chuyên môn để nhân viên mới mau chóng hòa nhập vào công việc. Nhân viên nghiệp vụ đều được đào tạo chuyên môn và kỹ năng chung theo yêu cầu của từng phòng ban và từng giai đoạn phát triển của Công ty.

Ngoài ra, Công ty còn có chính sách khuyến khích nhân viên tự đào tạo nâng cao trình độ bằng cách hỗ trợ kinh phí hoặc thời gian cho cán bộ công nhân viên tham gia các đợt tập huấn, các khóa học.

c. Chính sách lương, thưởng và phúc lợi

Chính sách lương:

Công ty tính và trả lương theo thời gian. Ngoài tiền lương theo hợp đồng, Công ty còn trả lương theo hiệu quả công việc và các khoản phụ cấp như phụ cấp cơm trưa, phụ cấp trách nhiệm, phụ cấp điện thoại và phụ cấp đi lại. Nếu làm việc tăng giờ, nhân viên được hưởng thêm lương tăng giờ. Tăng giờ cho ngày thường là 150% và tăng giờ cho ngày lễ, chủ nhật là 200%-300%.

Chính sách thưởng:

Công ty có chính sách thưởng tết Dương lịch, thưởng lễ 30/4, thưởng lễ 2/9, thưởng cuối năm và thưởng thành tích cá nhân cuối năm. Căn cứ tính thưởng là thâm niên làm việc, hệ số chức vụ và kết quả đánh giá công việc hàng tháng.

Bảo hiểm và phúc lợi:

Việc trích nộp bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế được Công ty thực hiện đúng theo quy định của pháp luật. Công ty thực hiện các chế độ phúc lợi, các chế độ về thai sản, bảo hiểm tai nạn lao

động, ... theo Luật lao động. Ngoài ra, hàng năm tùy theo tình hình kinh doanh, Công ty có thể tổ chức cho cán bộ công nhân viên đi nghỉ mát, tham quan du lịch trong và ngoài nước.

11. Chính sách cổ tức

Công ty tiến hành trả cổ tức cho cổ đông khi kinh doanh có lãi, đã hoàn thành nghĩa vụ nộp thuế và các nghĩa vụ tài chính khác theo quy định của pháp luật; ngay khi trả hết số cổ tức đã định, Công ty vẫn đảm bảo thanh toán đủ các khoản nợ và các nghĩa vụ tài sản khác đến hạn phải trả.

Hội đồng quản trị Công ty phải xây dựng phương án phân phối lợi nhuận và trích lập các quỹ phù hợp với điều lệ của Công ty để trình các Đại hội đồng cổ đông thông qua. Hội đồng Quản trị cân nhắc xem xét các kế hoạch kinh doanh trong các năm tới để tối đa hóa lợi nhuận cho các cổ đông, đảm bảo công ty phát triển nhanh và bền vững.

Năm 2013: Ngày 29/4/2013, căn cứ theo Nghị quyết ĐHĐCĐ Công ty CP Vạn Phát Hưng ngày 21/3/2013, Hội đồng quản trị Công ty đã ra Nghị quyết số 03/2013/NQ-VPH về việc chi trả cổ tức năm 2012-2013 bằng cổ phiếu với tỷ lệ 9%, bằng việc phát hành thêm 2.493.868 cổ phiếu. Vốn điều lệ thực góp sau khi trả cổ tức bằng cổ phiếu là 302.086.840.000 đồng.

Năm 2014: Công ty dự kiến sẽ chi trả cổ tức bằng cổ phiếu với tỷ lệ 12%. Tuy nhiên, do kết quả kinh doanh thấp hơn nhiều so với kế hoạch, ĐHĐCĐ quyết định không chi trả cổ tức của niên độ tài chính 2014 và số tiền lợi nhuận này sẽ được kết chuyển vào niên độ tài chính 2015. Tại thời điểm cuối năm 2014, giá trị lợi nhuận chưa phân phối của Công ty là 8.668.486.523 đồng.

Năm 2015: Theo Nghị quyết 26/2015/QĐ-VPH ngày 19/06/2015, Công ty Cổ phần Vạn Phát Hưng chi trả cổ phiếu thường do thực hiện tăng vốn cổ phần từ nguồn vốn chủ sở hữu, tỷ lệ thực hiện 2:1. Cụ thể, mỗi cổ đông sở hữu 02 cổ phiếu sẽ nhận 01 cổ phiếu mới để tăng vốn điều lệ từ 302.086.840.000 đồng (Ba trăm lẻ hai tỷ không trăm tám mươi sáu triệu tám trăm bốn mươi ngàn đồng) lên 453.126.750.000 đồng (Bốn trăm năm mươi ba tỷ một trăm hai mươi sáu triệu bảy trăm năm mươi ngàn đồng).

- Mệnh giá cổ phần: 10.000 đồng/cổ phần
- Số lượng cổ phiếu phát hành: 15.103.991 cổ phiếu tương đương với tổng giá trị cổ phần tính theo mệnh giá là 151.039.910.000 đồng.

Năm 2016: Phát hành cổ phiếu trả cổ tức và thường bằng cổ phiếu tỷ lệ 15%/vốn điều lệ để tăng vốn cổ phần từ lợi nhuận chưa phân phối và các nguồn thuộc vốn chủ sở hữu cho tất cả cổ đông hiện hữu có tên trong danh sách cổ đông tại ngày chốt danh sách cổ đông (ngày 17/10/2016). Số lượng

cổ phiếu thực tế đã phát hành trong Quý IV năm 2016 là 6.910.409 cổ phiếu tương đương 69.104.090.000 đồng, vốn điều lệ thay đổi từ 460.726.750.000 đồng lên 529.830.840.000 đồng.

Năm 2017:

- Phát hành cổ phiếu trả cổ tức năm 2016 là 15% và thường bằng cổ phiếu tỷ lệ 4%/vốn điều lệ mới (tổng cộng là 19%) để tăng vốn cổ phần từ lợi nhuận chưa phân phối và các nguồn thuỷ vốn chủ sở hữu cho tất cả cổ đông hiện hữu có tên trong danh sách cổ đông tại ngày chốt danh sách cổ đông (dự kiến vốn điều lệ mới sau khi đã phát hành xong đợt 1 là 635.797.000.000 đồng).
- Tạm ứng cổ tức đợt 1 năm 2017 bằng tiền mặt dự kiến là 7%/vốn điều lệ sau khi đã trả cổ tức năm 2016 bằng cổ phiếu và thường cổ phiếu (tạm ứng cổ tức/vốn điều lệ dự kiến 756.598.430 đồng)

Chính sách chi trả cổ tức trên phù hợp với định hướng phát triển của Công ty và đảm bảo lợi ích của các cổ đông.

12. Tình hình tài chính

12.1 Các chỉ tiêu cơ bản

Báo cáo về vốn điều lệ, vốn kinh doanh và tình hình sử dụng

Nguồn vốn của Công ty tại thời điểm 31/12/2015, 31/12/2016 và 30/06/2017 như sau:

Đơn vị tính: triệu đồng

Nguồn vốn	31/12/2015	31/12/2016	30/06/2017
Vốn điều lệ	453.127	529.831	529.831
Vốn chủ sở hữu	596.040	652.232	659.222
Tổng nguồn vốn kinh doanh	1.672.577	1.748.113	1.984.526

Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2015, 2016 và Soát xét 6 tháng đầu 2017

Vốn điều lệ và vốn kinh doanh đã được Công ty triệt để sử dụng một cách hợp lý cho các hoạt động kinh doanh và hoạt động đầu tư xây dựng các dự án hiện tại.

Trích khấu hao TSCĐ

Công ty áp dụng trích khấu hao tài sản cố định theo phương pháp đường thẳng, xác định trên cơ sở thời gian hữu dụng ước tính của tài sản và phù hợp với hướng dẫn theo Thông tư số 45/2013/TT-BTC

ngày 25 tháng 4 năm 2013 của Bộ Tài chính về chế độ quản lý, sử dụng và trích khấu hao TSCĐ. Thời gian hữu dụng ước tính như sau:

- Nhà cửa, vật kiến trúc: 05 - 06 năm
- Máy móc thiết bị : 05 - 10 năm
- Phương tiện vận chuyển truyền dẫn: 04 - 08 năm
- Thiết bị, dụng cụ quản lý: 03 - 05 năm

Mức thu nhập bình quân

Mức thu nhập bình quân hiện tại đối với cán bộ nhân viên của Công ty như sau:

Nguồn vốn	Năm 2014	Năm 2015	Năm 2016
Mức thu nhập bình quân (đồng/người/tháng)	10.300.000	11.700.000	16.700.000

Nguồn: Vạn Phát Hưng

So với các đơn vị cùng ngành trên địa bàn thành phố Hồ Chí Minh, mức thu nhập của cán bộ công nhân viên của Công ty là khá cao và phù hợp với chính sách thu hút nhân sự chất lượng cao của Công ty trong thời gian qua.

Thanh toán các khoản nợ đến hạn

Công ty thực hiện tốt các khoản nợ đến hạn. Căn cứ vào các báo cáo kiểm toán năm 2015-2016, Công ty đã thanh toán đúng hạn và đầy đủ các khoản nợ.

Đến thời điểm 31/12/2016 các khoản nợ đến hạn luôn được Công ty thanh toán đúng hạn và đầy đủ theo hợp đồng, phụ lục hợp đồng hoặc khế ước tiền vay. Công ty hiện không có khoản nợ quá hạn.

Các khoản phải nộp theo luật định

Tính đến thời điểm 31/12/2016, Công ty luôn thực hiện nghiêm túc việc nộp các khoản thuế VAT, thuế thu nhập doanh nghiệp theo quy định của Nhà nước.

Các mức thuế suất đang áp dụng:

- Nộp các khoản thuế VAT, thuế thu nhập doanh nghiệp theo quy định của Nhà nước.
- Các mức thuế suất đang áp dụng: thuế VAT đối với các ngành hàng kinh doanh: 10%; thuế thu nhập doanh nghiệp: 20% tổng thu nhập chịu thuế.

Trích lập các quỹ theo luật định

Theo quy định của Luật Doanh nghiệp, việc trích lập, sử dụng các quỹ hàng năm sẽ do Đại hội đồng cổ đông quyết định. Công ty thực hiện trích lập các quỹ theo Điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty và quy định của pháp luật hiện hành. Tình hình trích lập các quỹ theo quy định của Công ty trong 2 năm qua như sau:

BẢN CÁO BẠCH

CÔNG TY CỔ PHẦN VẠN PHÁT HƯNG

**Đơn vị tính: triệu đồng**

STT	Khoản mục	31/12/2015		31/12/2016		30/06/2017	
		Tỷ lệ	Số tiền	Tỷ lệ	Số tiền	Tỷ lệ	Số tiền
	Lợi nhuận sau thuế TNDN	100%	108.616	100%	80.846	100%	6.990
1	Quỹ đầu tư phát triển						
2	Quỹ khen thưởng và phúc lợi			2%	1.617		

Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2015, 2016 và Soát xét 6 tháng đầu 2017

Năm 2015, 2016 Công ty có lợi nhuận sau thuế, Đại hội đồng cổ đông cũng đã thông qua tại phiên họp thường niên năm 2016 là trích lập lại quỹ khen thưởng phúc lợi từ năm 2016 là 2%.

Tổng dư nợ vay

Tình hình vay nợ ngắn hạn và dài hạn của Công ty tại thời điểm 31/12/2015, 31/12/2016 và 30/06/2017 như sau:

a) **Vay và nợ ngắn hạn**

Đơn vị tính: triệu đồng

Khoản mục	31/12/2015	31/12/2016	30/06/2017
Vay ngắn hạn	63.274	149.151	173.270
Ngân hàng Nông và Phát triển Nông thôn – Chi nhánh Thành Đô	22.000	26.550	
Các cá nhân, công ty khác	41.274	122.601	173.270
Nợ dài hạn đến hạn trả	152.631	203.489	187.594
Ngân hàng Nông và Phát triển Nông thôn – Chi nhánh Chợ Lớn	130.199	145.984	182.893
Ngân hàng Nông và Phát triển Nông thôn – CN Nam Sài Gòn	21.700	56.450	4.700
Ngân hàng Nông và Phát triển Nông thôn – Chi nhánh Thành Đô	732	1.055	
Tổng cộng	215.905	352.640	360.864

Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2015, 2016 và Soát xét 6 tháng đầu 2017

b) **Vay và nợ dài hạn**

Đơn vị tính: triệu đồng

BẢN CÁO BẠCH

CÔNG TY CỔ PHẦN VẬN PHÁT HƯNG



Khoản mục	31/12/2015	31/12/2016	30/06/2017
Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn – Chi nhánh Chợ Lớn	202.539	250.893	246.983
Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn – Chi nhánh Nam Sài Gòn	57.800	-	-
Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn – Chi nhánh Thành Đô	2.836	3.019	-
Tổng cộng	263.175	253.912	246.983

Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2015, 2016 và Soát xét 6 tháng đầu 2017

 Tình hình công nợ hiện nay**a) Các khoản phải thu ngắn hạn**

Đơn vị tính: triệu đồng

Chi tiêu	31/12/2015	31/12/2016	30/06/2017
Phải thu của khách hàng	28.052	145.623	79.823
Trả trước cho người bán	25.658	19.618	27.640
Các khoản phải thu khác	210.636	375.430	572.663
Dự phòng phải thu khó đòi	-124	-124	-124
TỔNG CỘNG	264.222	540.547	680.002

Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2015, 2016 và Soát xét 6 tháng đầu 2017

b) Các khoản phải trả

Đơn vị tính: triệu đồng

Chi tiêu	31/12/2015	31/12/2016	30/06/2017
Nợ ngắn hạn	812.477	840.763	1.007.264
Vay và nợ ngắn hạn	215.905	352.640	360.864
Phải trả người bán	12.441	41.955	29.750
Người mua trả tiền trước	86.336	104.078	143.507
Thuế và các khoản nộp NN	89.598	96.049	54.145
Phải trả công nhân viên	-	1.002	340
Chi phí phải trả	211.910	180.167	162.583

Đơn vị tính: triệu đồng

Chỉ tiêu	31/12/2015	31/12/2016	30/06/2017
Các khoản phải trả, phải nộp ngắn hạn khác	192.410	59.893	321.296
Quỹ khen thưởng và phúc lợi	3.877	4.979	4.779
Nợ dài hạn	264.060	255.118	248.039
Phải trả dài hạn khác	76	76	76
Vay và nợ dài hạn	263.175	253.912	246.983
Dự phòng phải trả dài hạn	810	1.130	980
TỔNG CỘNG	1.076.537	1.095.881	1.325.303

Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2015, 2016 và Soát xét 6 tháng đầu 2017

12.2 Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu

Chỉ tiêu	Đơn vị tính	31/12/2015	31/12/2016	30/06/2017
Chỉ tiêu về khả năng thanh toán				
+ Hệ số thanh toán ngắn hạn TSLĐ/Nợ ngắn hạn	Lần	1,89	1,86	1,70
+ Hệ số thanh toán nhanh (TSLĐ – Hàng tồn kho)/Nợ ngắn hạn	Lần	0,58	0,72	0,70
Chỉ tiêu về cơ cấu vốn:				
+ Hệ số nợ/Tổng tài sản	%	64,36	62,69	66,78
+ Hệ số nợ/Vốn chủ sở hữu	Lần	1,81	1,68	2,01
Chỉ tiêu về năng lực hoạt động:				
+ Vòng quay hàng tồn kho Giá vốn bán hàng/Hàng tồn kho	Vòng	0,19	0,36	0,51
+ Doanh thu thuần/Tổng tài sản	Lần	0,15	0,25	0,29
Chỉ tiêu về khả năng sinh lời:				
+ Lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần	%	41,91	18,83	1,23
+ Lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu bình quân (ROE)	%	20,05	12,95	1,07
+ Lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản	%	6,42	4,73	0,37

Chi tiêu	Đơn vị tính	31/12/2015	31/12/2016	30/06/2017
bình quân (ROA)				
+ Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh/Doanh thu thuần	%	2,45	8,34	5,94
+ Thu nhập trên mỗi cổ phần (EPS)	Đồng	3.038	1.725	129

Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2015, 2016, Soát xét 6 tháng đầu 2017 và tính toán của VCSC

13. Hội đồng quản trị, Ban giám đốc, Ban kiểm soát, Kế toán trưởng

13.1 Hội đồng quản trị

a) Danh sách thành viên Hội đồng quản trị

STT	Họ và tên	Chức vụ	Ghi chú
1	Võ Anh Tuấn	Chủ tịch HĐQT	Không điều hành
2	Trương Thành Nhân	Thành viên – HĐQT	Điều hành
3	Trần Thu Oanh	Thành viên - HĐQT	Điều hành
4	Vũ Ngọc Nam	Thành viên – HĐQT	Điều hành
5	Võ Nguyễn Như Nguyệt	Thành viên - HĐQT	Không điều hành

b) Sơ yếu lý lịch thành viên Hội đồng quản trị

LÝ LỊCH VÀ TỶ LỆ SỞ HỮU CỔ PHẦN CÔNG TY CỦA CÁC THÀNH VIÊN HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ:

a. Ông VÕ ANH TUẤN

- + Giới tính: Nam.
- + Số CMND: 023501432 ngày cấp: 06/04/2015 Nơi cấp: CA. TP.HCM
- + Ngày tháng năm sinh: 01/01/1959.
- + Nơi sinh: Cà Mau.
- + Quốc tịch: Việt Nam.
- + Dân tộc: Kinh.
- + Quê quán: Cà Mau.

- + Địa chỉ thường trú: A15 Hoàng Quốc Việt, phường Phú Thuận, Q 7 TP.HCM.
- + Điện thoại liên lạc: 0903 830 144
- + Trình độ học vấn: Đại học
- + Trình độ chuyên môn: Cử nhân Kinh tế chuyên ngành Tài chính Kế toán
- + Quá trình công tác:
 - 1996 - 1998: Phó Giám đốc Công ty TNHH Thành Danh.
 - 1999 - 2003: Phó Chủ tịch HĐTV kiêm Giám đốc Công ty TNHH Vạn Phát Hưng.
 - 2004 – Tháng 10/2006: Chủ tịch HĐTV Công ty TNHH Vạn Phát Hưng.
 - 10/2006 – đến nay: Chủ tịch HĐQT Công ty Cổ phần Vạn Phát Hưng.
- + Chức vụ hiện tại ở Công ty: Chủ tịch Hội đồng Quản trị.
- + Số cổ phần nắm giữ tại ngày 24/02/2017 là: 5.543.830 cổ phần

Trong đó:

+ Sở hữu cá nhân	: 5.543.830 cổ phần
+ Đại diện sở hữu	: 0 cổ phần

- + Những người có liên quan nắm giữ cổ phiếu:

STT	Họ và tên	Quan hệ với người khai	Số cổ phần nắm giữ
1	Phan Tiết Hồng Minh	Vợ	3.762.380
2	Võ Nguyễn Như Nguyên	Con	2.909.500
3	Võ Phan Khôi Nguyên	Con	2.760.000
4	Võ Phan Hồng Ngọc	Con	2.760.000

- Hành vi vi phạm pháp luật: không

b. Ông TRƯƠNG THÀNH NHÂN

- + Giới tính: Nam.
- + Số CMND : 025203574 Ngày cấp: 04/01/2010 Nơi cấp: CA. TPHCM.
- + Ngày tháng năm sinh: 11/07/1981.
- + Nơi sinh: Cà Mau.
- + Quốc tịch: Việt Nam.

- + Dân tộc: Kinh.
- + Quê quán: Cà Mau.
- + Địa chỉ thường trú: 1-19-2 tầng 19 block 1, khu căn hộ Phú Mỹ - Tô 5 – Khu phố 1, phường Phú Mỹ, Quận 7, TP.HCM
- + Điện thoại liên lạc: 0988 202 686.
- + Trình độ học vấn: Đại học
- + Trình độ chuyên môn: Cử nhân Kinh tế ngành Tài chính - Tiền tệ - Tín dụng;
Thạc sĩ Tài chính – Ngân hàng.
- + Quá trình công tác:
 - 2002 - 2004: Trưởng nhóm bán hàng Công ty Cổ phần Dược Cà Mau.
 - 01/04/2005 - 14/10/2005: Trợ lý Chủ tịch Hội đồng thành viên Công ty TNHH Vạn Phát Hưng.
 - 15/10/2005 - 31/12/2006: Giám đốc xây dựng Công ty TNHH Vạn Phát Hưng.
 - 01/01/2007 - 07/01/2007: Phó Tổng Giám đốc Đầu tư – Xây dựng Công ty Cổ phần Vạn Phát Hưng.
 - 08/01/2007 - 30/04/2007: Phó Tổng Giám đốc Kinh doanh – Đầu tư – Tài chính Công ty Cổ phần Vạn Phát Hưng.
 - 01/05/2007 - 22/10/2007: Phó Tổng Giám đốc Kinh doanh – Đầu tư Công ty Cổ phần Vạn Phát Hưng.
 - 18/10/2008 đến nay : Thành viên HĐQT Công ty CP Vạn Phát Hưng
 - 22/10/2007 đến nay : Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Vạn Phát Hưng.
- + Chức vụ hiện tại ở Công ty: Thành viên HĐQT kiêm Tổng Giám đốc
- + Số cổ phần nắm giữ tại ngày 24/02/2017 là: 245.940 cổ phần

Trong đó:
 - + Sở hữu cá nhân : 245.940 cổ phần
 - + Đại diện sở hữu : 0 cổ phần.
- + Những người có liên quan nắm giữ cổ phiếu: không có
- Hành vi vi phạm pháp luật: không

c. Ông VŨ NGỌC NAM

- + Giới tính: Nam
- + Số CMND: 025666888 Ngày cấp: 12/07/2012 Nơi cấp: CA TP HCM
- + Ngày tháng năm sinh: 02/09/1975
- + Nơi sinh: Nam Định
- + Quốc tịch: Việt Nam
- + Dân tộc: Kinh
- + Quê quán: Nam Định
- + Địa chỉ thường trú: 13/2 Đường 13, Khu Phố 2, P. Linh Chiểu, Q Thủ Đức
- + Số điện thoại liên lạc: 0903 699 118
- + Trình độ học vấn: Đại học
- + Trình độ chuyên môn: Cử nhân Kinh tế, chuyên ngành Tài chính – Kế toán
- + Quá trình công tác:
 - 1998 – 2000 : Công ty Minh Hiệp – Kế toán trưởng
 - 2000 – 2002 : Công ty TNHH G & D – Kế toán trưởng
 - 2002 – 2005 : Công ty Quốc Minh – Giám đốc Tài chính
 - Từ 2005 đến 03/2010: Công ty Cổ phần Vạn Phát Hưng – Kế toán trưởng
 - 04/2010 – 08/2010 : Công ty Cổ phần Vạn Phát Hưng – Kế toán trưởng kiêm Thành viên HĐQT.
 - 09/2010 đến nay : Công ty Cổ phần Vạn Phát Hưng - Giám đốc Tài chính kiêm Thành viên HĐQT.
- + Chức vụ công tác hiện nay ở Công ty: Thành viên HĐQT kiêm Giám đốc Tài chính
- + Số cổ phần nắm giữ tại ngày 24/02/2017 là: 109.466 cổ phần

Trong đó:

+ Sở hữu cá nhân	: 109.466 cổ phần
+ Đại diện sở hữu	: 0 cổ phần

- + Số cổ phần nắm giữ của người có liên quan: không có
- + Hành vi vi phạm pháp luật: không có.

d. Ông VÕ NGUYỄN NHƯ NGUYỆN

BẢN CÁO BẠCH

CÔNG TY CỔ PHẦN VẠN PHÁT HƯNG



- + Giới tính: Nam
- + Số CCCD: 096088000081 Ngày cấp: 27/02/2017 Nơi cấp: Cục Cảnh Sát
- + Ngày tháng năm sinh: 18/06/1988 Nơi sinh: Cà Mau
- + Quốc tịch: Việt Nam
- + Dân tộc: Kinh
- + Quê quán: Cà Mau
- + Địa chỉ thường trú: 30.4 tầng 30, Block 1B, KDC Phường Phú Thuận (La Casa), 89
Hoàng Quốc Việt, P.Phú Thuận, Quận 7, TP.HCM.
- + Số điện thoại liên lạc: 0983400600
- + Trình độ học vấn: Đại học
- + Trình độ chuyên môn: Cử nhân Tài Chính
- + Quá trình công tác:
- Tốt nghiệp trường Đại học California State , Northridge , USA tháng 05/2014.
 - Từ tháng 7/2014 đến tháng 01/2015 là nhân viên kiểm định sản phẩm ở Công ty J.D Power and Associates , Westlake Village,USA.
- + Chức vụ công tác hiện nay ở Công ty: Thành viên HĐQT kiêm Chuyên viên tư vấn tài chính
Công Ty CP Vạn Phát Hưng
- + Số cổ phần nắm giữ tại ngày 24/02/2017 là: 2.909.500 cổ phần
- Trong đó: + Sở hữu cá nhân : 2.909.500 cổ phần
+ Đại diện sở hữu : 0 cổ phần
- + Số cổ phần nắm giữ của người có liên quan:

STT	Họ và tên	Quan hệ với người khai	Số cổ phần nắm giữ
1	Võ Anh Tuấn	Cha – Chủ tịch HĐQT	5.543.830
2	Võ Phan Khôi Nguyên	Em	2.760.000
3	Võ Phan Hồng Ngọc	Em	2.760.000

e. Bà TRẦN THU OANH

- + Giới tính: Nữ

- + Số CMND: 024686225 Ngày cấp: 11/01/2007 Nơi cấp: CA. Tp.HCM
- + Ngày, tháng, năm sinh: 01/11/1973 Nơi Sinh : An Giang
- + Quốc tịch: Việt Nam
- + Dân tộc: Kinh
- + Quê quán: An Giang
- + Địa chỉ thường trú: 21/8/95 Lê Công Phép, P.An Lạc, Q.Bình Tân, TP.HCM
- + Số điện thoại liên lạc: 0903 840 470
- + Trình độ học vấn: Đại học
- + Trình độ chuyên môn: Cử nhân Quản Trị Kinh Doanh
- + Quá trình công tác:
 - 09/1995 – 04/1996: Trưởng phòng HC-NS Công ty TNHH Sin Ta
 - 4/1996 – 2/2003: Giám đốc Công ty TNHH MỸ QUAN
 - 3/2003 – 12/2005: Trợ lý Giám đốc Công ty Art De Chine
 - 1/2006 – 3/2006: Thư ký Giám Đốc nghiên cứu & Phát triển Cty TNHH Vạn Phát Hưng
 - 4/2006 – 07/2010: Thư ký Chủ Tịch HĐQT Công ty CP Vạn Phát Hưng
 - 07/2010 đến nay: Phó Tổng Giám Đốc Công ty CP Vạn Phát Hưng
 - Từ 30/3/2011 đến nay: Thành viên HĐQT Công ty CP Vạn Phát Hưng
- + Chức vụ công tác hiện nay ở Công ty: Thành viên HĐQT kiêm Phó Tổng giám đốc
- + Số cổ phần nắm giữ tại ngày 24/02/2017 là: 110.827 cổ phần

Trong đó:

+ Sở hữu cá nhân	: 110.827 cổ phần
+ Đại diện sở hữu	: 0 cổ phần

- + Số cổ phần nắm giữ của người có liên quan:

STT	Họ và tên	Quan hệ với người khai	Số cổ phần nắm giữ
1	Trần Thu Nguyệt	Chị	3
2	Trần Thu Hồng	Em	8

- Hành vi vi phạm pháp luật: Không

13.2 Ban Giám đốc

a) Danh sách thành viên Ban Giám đốc

STT	Họ và tên	Chức vụ	Phụ trách
1	Trương Thành Nhân	Tổng Giám đốc	Điều hành chung
2	Trần Thu Oanh	Phó Tổng Giám đốc	Điều hành

b) Sơ yếu lý lịch thành viên Ban Giám đốc

LÝ LỊCH VÀ TỶ LỆ SỞ HỮU CÔ PHẦN CÔNG TY CỦA BAN TỔNG GIÁM ĐỐC

a. Ông TRƯƠNG THÀNH NHÂN

Chức vụ hiện tại: Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Vạn Phát Hưng.

Lý lịch trình bày tại phần b trong danh sách HĐQT ở trên.

b. Bà TRẦN THU OANH

Chức vụ hiện tại: Phó Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Vạn Phát Hưng.

Lý lịch trình bày tại phần e trong danh sách HĐQT ở trên.

13.3 Ban Kiểm soát

a) Danh sách thành viên Ban Kiểm soát

STT	Họ và tên	Chức vụ
1	Hoàng Thị Thu thủy	Trưởng BKS
2	Trần Như Sương	Thành viên BKS
3	Trần Thanh Phương Trang	Thành viên BKS

b) Sơ yếu lý lịch thành viên Ban Kiểm soát

LÝ LỊCH VÀ TỶ LỆ SỞ HỮU CÔ PHẦN CÔNG TY CỦA BAN KIỂM SOÁT

a. Bà HOÀNG THỊ THU THỦY

- + Giới tính: Nữ
- + Số CMND: 024404914 Ngày cấp: 14/02/2006 Nơi cấp: CA TP.HCM.
- + Ngày tháng năm sinh: 15/02/1972.
- + Nơi sinh: Bình Định
- + Quốc tịch: Việt Nam.
- + Dân tộc: Kinh.

- + Quê quán: Bình Định.
- + Địa chỉ thường trú: 45/6 Đường 10, Phường Bình Trưng Tây, Q.2, TP.HCM.
- + Điện thoại liên lạc: 0903 002 777
- + Trình độ học vấn: Đại học
- + Trình độ chuyên môn: Cử nhân Kế toán – Kiểm toán.
- + Quá trình công tác:
 - 1997 - 1999: Kế toán Công ty Xuất Nhập khẩu Công Nghệ Mới thuộc Bộ Khoa học Công nghệ môi trường.
 - 2000 - 2001: Kế toán Công ty TNHH Thương mại – Sản xuất Tiền Phong.
 - Từ 02/02/2001 – 01/04/2004: Kế Toán Công Ty TNHH Vạn Phát Hưng.
 - Từ 01/04/2004 – 01/03/2006: Phó Phòng Kế Toán Cty TNHH Vạn Phát Hưng
 - Từ 01/03/2006 – 08/01/2007: Phó Tổng Giám đốc Công ty CP Vạn Phát Hưng.
 - Từ 08/01/2007- đến nay: Trưởng Ban Kiểm Soát nội bộ Cty CP Vạn Phát Hưng.
- + Chức vụ hiện tại ở Công ty: Trưởng Ban Kiểm soát nội bộ. Từ 18/10/2008 đến nay kiêm nhiệm Trưởng ban Kiểm soát Công ty Cổ phần Vạn Phát Hưng.
- + Số cổ phần nắm giữ tại ngày 24/02/2017 là: 11 cổ phần

Trong đó: + Sở hữu cá nhân : 11 cổ phần

+ Đại diện sở hữu : 0 cổ phần

- + Những người có liên quan nắm giữ cổ phần: không có
- + Hành vi vi phạm pháp luật: Không

b. Bà TRẦN THANH PHƯƠNG TRANG

- + Giới tính: Nữ
- + Số CMND: 321056362 Ngày cấp: 30/08/2012 Nơi cấp: CA. Bến Tre.
- + Ngày tháng năm sinh: 16/01/1982.
- + Nơi sinh: Bến Tre.
- + Quốc tịch: Việt Nam.

- + Dân tộc: Kinh.
- + Quê quán: Bến Tre.
- + Địa chỉ thường trú: Ấp 2, Lương Hòa, Giồng Trôm, Bến Tre.
- + Điện thoại liên lạc: 0986 687 637.
- + Trình độ học vấn: Đại học
- + Trình độ chuyên môn: Cử nhân kinh tế chuyên ngành Kế toán – Kiểm toán
- + Quá trình công tác:
 - 05/2003 - 07/2004: Kế toán Công ty TNHH Quang Thuận.
 - 08/2004 - 05/2006: Kế toán Công ty TNHH Vạn Phát Hưng.
 - 06/2006 – 6/2012: Nhân viên Kiểm soát nội bộ Công ty Cổ phần Vạn Phát Hưng.
 - 07/2012- đến nay : Kế toán trưởng Công ty CP XD Thuận Hưng
- + Chức vụ hiện tại ở Công ty: Thành viên Ban Kiểm soát Công ty CP Vạn Phát Hưng.
- + Số cổ phần nắm giữ tại ngày 24/02/2017 là: 0 cổ phần
- + Những người có liên quan nắm giữ cổ phần: không có
- + Hành vi vi phạm pháp luật: Không

c. TRẦN NHƯ SƯƠNG

- + Giới tính: Nữ
- + Số CMND : 026089814 Ngày cấp: 10/09/2015 Nơi cấp: CA. TPHCM.
- + Ngày tháng năm sinh : 16/05/1978
- + Nơi sinh : TP.HCM
- + Quốc tịch : Việt Nam
- + Dân tộc : Kinh
- + Quê quán : Long An
- + Địa chỉ thường trú : 401/18 khu phố 7 đường Huỳnh Tân Phát thị trấn Nhà Bè, Tp.HCM
- + Điện thoại liên lạc : 0917 160 578
- + Trình độ học vấn : Đại học

- + Trình độ chuyên môn : Cử nhân kinh tế chuyên ngành Kế toán
- + Quá trình công tác:
- + 2002 –2004 : Kế toán tiền lương Công ty Cổ phần May Nhà Bè
- + 2004 – đến nay : Phòng dịch vụ khách hàng Cty CP Vạn Phát Hưng
- + Chức vụ hiện tại ở Công ty: Trưởng phòng DVKH Cty CP Vạn Phát Hưng.
- + Chức vụ hiện đang nắm giữ ở các tổ chức khác: Không có.
- + Số cổ phần nắm giữ tại ngày 24/02/2017 là: 0 cổ phần
- + Những người có liên quan nắm giữ cổ phần: không có
- + Hành vi vi phạm pháp luật: Không.

13.4 Kế toán trưởng

LÝ LỊCH VÀ TỶ LỆ SỞ HỮU CỔ PHẦN CÔNG TY CỦA KẾ TOÁN TRƯỞNG

Bà Lê Thị Hồng Phượng

- + Giới tính: Nữ
- + Số CMND: 024776756 Ngày cấp: 12/06/2007 Nơi cấp: CA. TP. HCM
- + Ngày tháng năm sinh: 14/10/1974 Nơi sinh: Tiền Giang
- + Quốc tịch: Việt Nam
- + Dân tộc: Kinh
- + Quê quán: Quảng Ngãi
- + Địa chỉ thường trú: 870/29 Lạc Long Quân, P.8, Q. Tân Bình, TP. HCM
- + Số điện thoại liên lạc: 0909 758 958
- + Trình độ học vấn: Đại học
- + Trình độ chuyên môn: Cử nhân Quản trị kinh doanh, ngành Quản trị Tài chính
- + Quá trình công tác:

- 2000 – 2002: Kế toán trưởng Công ty TNHH Dược Phẩm Phước Thịnh
- 2003 – tháng 12/2005: Kế toán tổng hợp Công ty TNHH Hưng Đạt
- 01/2006 đến 2007: Kế toán tổng hợp Công ty Cổ phần Vạn Phát Hưng
- 2008 đến 31/08/2010: Phó phòng kế toán Công ty Cổ phần Vạn Phát Hưng
- 01/09/2010 đến nay: Kế toán trưởng Công ty Cổ phần Vạn Phát Hưng
- + Chức vụ công tác hiện nay ở Công ty: Kế toán trưởng
- + Chức vụ hiện đang nắm giữ ở các tổ chức khác: không có
- + Số cổ phần nắm giữ tại ngày 24/02/2017 là: 0 cổ phần.
- + Những người có liên quan nắm giữ cổ phần: không có
- + Hành vi vi phạm pháp luật: không có.

14. Tài sản (Những nhà xưởng, tài sản thuộc sở hữu của công ty)

14.1 Tài sản cố định tại 30/06/2017

Đơn vị tính: triệu đồng

Loại tài sản cố định	Nguyên giá	Hao mòn lũy kế	Giá trị còn lại
Tài sản cố định hữu hình	35.783	17.961	17.822
Nhà cửa, vật kiến trúc	1.313	1.313	
Máy móc, thiết bị	22.245	11.780	10.465
Phương tiện vận tải, truyền dẫn	9.797	2.531	7.266
Thiết bị, dụng cụ quản lý	908	817	91
Tài sản cố định khác	1.520	1.520	
Tài sản cố định vô hình	30	30	
Phần mềm máy vi tính	30	30	
Tổng cộng	35.813	17.991	17.822

Nguồn: BCTC kiểm toán tại ngày 30/06/2017

14.2 Tình hình đền bù đất các dự án hiện tại của Vạn Phát Hưng tại ngày 30/06/2017:

TT	Địa điểm	Mục đích	Giá trị (đồng)	Diện tích đất	Tình trạng pháp lý
				Sở hữu (m ²)	
1	Dự án Bình Trưng Đông, Quận 2	Xây dựng	43.943.290.000	20.709,90	Đã đền bù thêm 2.986,1 m ² đất của Ông Trần Hưng Long với tổng giá trị đền bù là :18.282.600.000 đồng, đã trả cho ông Long là 17.282.600.000 đồng
2	Dự án Quận 9	Xây dựng	33.152.810.000	20.339,71	Thuận địa điểm 929/UBND-TNMT ngày 07/06/2007 của UBND Q9
3	Dự án Nhơn Đức	Xây dựng	64.076.993.881	87.640,70	Thuận địa điểm 1020/UB-ĐT ngày 17/02/2005 của UBND TP HCM, 181/QĐ-UBND ngày 13/07/2010 phê duyệt đồ án qui hoạch 1/500 của UBND Huyện Nhà Bè ,Quyết định giao đất số 6003/QĐ-UBND ngày 31/12/2010 của UBND TPHCM, Quyết định giao đất số 6539/QĐ-UBND ngày 08/12/2015 của UBND TPHCM
3.1	Nhơn Đức khu Trường TD&T		10.082.700.000	5.931,00	
3.2	Nhơn Đức khu Trường TNMT		1.768.000.000	1.040,00	
3.3	Nhơn Đức khu đất phân lô		52.226.293.881	80.669,7	
4	Nhơn Đức Ngoài ranh	Xây dựng	14.636.500.000	14.693,00	
5	Dự án Phú Thuận (La Casa)	Xây dựng	304.276.040.220	58.165,94	Thuận địa điểm 2947/UBND-DTMT

BẢN CÁO BẠCH

CÔNG TY CỔ PHẦN VẠN PHÁT HƯNG



TT	Địa điểm	Mục đích	Giá trị (đồng)	Diện tích đất Sở hữu (m ²)	Tình trạng pháp lý
					ngày 22/06/2009 của UBND TP. HCM., QĐ 82/QĐ-UBND ngày 22/07/2010 của UBND Q7, QĐ 40/SXD-TDDA ngày 16/09/2010 của Sở Xây Dựng TP HCM, Quyết định giao đất số 4883/QĐ-UBND ngày 01/11/2010 của UBND TPHCM, QĐ 12/QĐ-UBND ngày 01/04/2014 về việc phê duyệt đồ án điều chỉnh tổng thể quy hoạch chi tiết xây dựng tỷ lệ 1/500 La Casa
6	Dự án Phú Thuận ngoài ranh	Xây dựng	3.111.840.000	419,73	
7	Chung cư Hoàng Quốc Việt	Xây dựng	7.010.000.000	1.292,50	Diện tích đền bù đã trừ lô giới 109,5m ² , đã có 1/500 đang hoàn thiện
8	Dự án Phú Xuân 2	Xây dựng	7.362.000.000	1.636,00	
9	Đất Phú Xuân	Xây dựng	1.827.360.000	4.749,00	
10	Đất Phú Mỹ	Xây dựng	2.354.474.363	1.559,98	
11	Đất Phú Mỹ đường Hoàng Quốc Việt	Xây dựng	32.312.000.000	1.874,00	
12	Đất Hiệp Phước	Xây dựng	42.150.900.000	38.319,00	
Tổng Cộng			620.291.202.345	339.040,16	

Nguồn: Vạn Phát Hưng

15. Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức năm tiếp theo

Đơn vị tính: triệu đồng

Chỉ tiêu	Thực hiện năm 2016	Năm 2017	
		Kế hoạch năm 2017	Tăng(+)/Giảm(-) so với 2016
Vốn điều lệ	529.831	756.599	+43%
Vốn chủ sở hữu	652.232	952.302	+46%
Doanh thu thuần	429.249	873.100	+103%
Lợi nhuận sau thuế	80.846	170.075	+110%
Tỉ lệ lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần	18,8%	19,5%	+3,4%
Tỉ lệ lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu	15,2%	18,4%	+47%
Tỷ lệ cổ tức (% mệnh giá)	15%	20%	+33%

Nguồn: Vạn Phát Hưng

Theo kế hoạch, năm 2016 doanh thu sẽ là 530.971 triệu đồng và lợi nhuận sau thuế sẽ đạt được là 110.639 triệu đồng, nhưng thực hiện doanh thu chỉ đạt là 429.249 triệu đồng và lợi nhuận sau thuế đạt được là 80.846 triệu đồng, thấp hơn kế hoạch đề ra. Tuy nhiên việc không đạt được kế hoạch này là do trong năm Ban điều hành Công ty đánh giá thị trường giá bất động sản tại dự án Nhơn Đức sẽ có triển vọng tăng giá nhiều trong một vài năm tới nên Công ty đã chủ động quyết định chậm bán các sản phẩm của dự án này để nhằm sẽ thu về được lợi nhuận cao hơn trong các năm tới, do vậy trong năm 2016 đã làm doanh thu giảm còn 429.249 triệu đồng và lợi nhuận sau thuế chỉ đạt được là 80.846 triệu đồng, dẫn đến doanh thu và lợi nhuận năm 2016 đã không đạt được như kế hoạch đã đề ra. Việc không đạt được này không phải là một tín hiệu xấu mà ngược lại nó còn mang lại lợi ích cao hơn cho cổ đông và Công ty trong trung dài hạn, vì các khoản doanh thu và lợi nhuận này sẽ được ghi nhận vào các năm sau với tỷ lệ doanh thu và lợi nhuận cao hơn.

Năm 2017, Ban điều hành đã đặt mục tiêu doanh thu sẽ là 873.100 triệu đồng, lợi nhuận sau thuế sẽ đạt được là 170.075 triệu đồng và cổ tức dự kiến là 20% vốn điều lệ. Kế hoạch đề ra này là rất khả quan và Ban điều hành tin tưởng sẽ thực hiện được, vì các căn cứ để đạt được kế hoạch lợi nhuận và cổ tức năm 2017 được dựa trên cơ sở:

Đơn vị tính: đồng

STT	Chỉ tiêu	Kế hoạch năm 2017
1	Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	873.100.000.000
	Doanh thu Căn hộ La Casa (Block1A&1B)	18.000.000.000
	Doanh Thu Đất nền La Casa	14.500.000.000
	Doanh Thu Block3 La Casa	187.485.000.000
	Doanh Thu Block4 La Casa	187.485.000.000
	Doanh Thu Block6 La Casa	187.630.000.000
	Doanh Thu phần cọc Block 3,4,6, TMDV La Casa	120.000.000.000
	Doanh thu Căn hộ HQV	110.000.000.000
	Doanh thu xây dựng ba bean	45.000.000.000
	Doanh thu môi giới, khác	3.000.000.000
2	Các khoản giảm trừ doanh thu	
3	Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	873.100.000.000
	Doanh thu Căn hộ La Casa (Block1A&1B)	18.000.000.000
	Doanh Thu Đất nền La Casa	14.500.000.000
	Doanh Thu Block3 La Casa	187.485.000.000
	Doanh Thu Block4 La Casa	187.485.000.000
	Doanh Thu Block6 La Casa	187.630.000.000
	Doanh Thu phần cọc Block 3,4,6, TMDV La Casa	120.000.000.000
	Doanh thu Căn hộ HQV	110.000.000.000
	Doanh thu xây dựng ba bên	45.000.000.000
	Doanh thu môi giới, khác	3.000.000.000
4	Giá vốn hàng bán	611.505.882.000
	Căn hộ La Casa (Block1A&1B)	15.300.000.000
	Đất nền La Casa	10.150.000.000
	Block3 La Casa	95.573.000.000
	Block4 La Casa	95.573.000.000
	Block6 La Casa	96.273.000.000
	Phần cọc Block 3,4,6, TMDV La Casa	158.136.882.000
	Căn hộ HQV	93.500.000.000
	Xây dựng ba bên	45.000.000.000
	Chi phí môi giới, khác, trích lập dự phòng	2.000.000.000
5	Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ	261.594.118.000
	Căn hộ La Casa (Block1A&1B)	2.700.000.000
	Đất nền La Casa	4.350.000.000
	Block3 La Casa	91.912.000.000
	Block4 La Casa	91.912.000.000

Đơn vị tính: đồng

STT	Chi tiêu	Kế hoạch năm 2017
	Block6 La Casa	91.357.000.000
	Phản cọc Block 3,4,6, TMDV La Casa	38.136.882.000
	Căn hộ HQV	16.500.000.000
	Phí môi giới, khác, trích lập dự phòng	1.000.000.000
6	Doanh thu hoạt động tài chính	5.250.000.000
	Lãi tiền gửi	250.000.000
	Cỗ tức	5.000.000.000
7	Chi phí tài chính	12.750.000.000
	Lãi vay	12.000.000.000
	Trả lãi thanh toán trước hạn	500.000.000
	Khác	250.000.000
8	Chi phí bán hàng, Marketing	10.000.000.000
	Môi giới, Marketing, khác	10.000.000.000
9	Chi phí quản lý doanh nghiệp	33.000.000.000
10	Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	211.094.118.000
11	Thu nhập khác	35.000.000.000
	Chuyển nhượng DA Quận 9	30.000.000.000
	Chuyển nhượng đất ngoài ranh	3.000.000.000
	Thu phạt vi phạm hợp đồng	500.000.000
	Khác	1.500.000.000
12	Chi phí khác	33.500.000.000
	Chuyển nhượng DA Quận 9	30.000.000.000
	Chuyển nhượng đất ngoài ranh	2.000.000.000
	Các khoản bị phạt	500.000.000
	Khác	1.000.000.000
13	Lợi nhuận khác	1.500.000.000
	Chuyển nhượng đất ngoài ranh	1.000.000.000
	Khác	500.000.000
14	Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	212.594.118.000
15	Thuế thu nhập doanh nghiệp hiện hành	42.518.823.600
16	Thuế thu nhập doanh nghiệp hoãn lại	

Đơn vị tính: đồng

STT	Chỉ tiêu	Kế hoạch năm 2017
17	Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp	170.075.294.400

Nguồn: Vạn Phát Hưng

Trong kế hoạch này, lợi nhuận đạt được phần lớn đến từ việc chuyển nhượng 03 khối chung cư 3A-3B; 4A-4B và 6A-6B tại dự án La Casa cho Công ty An Gia Phú Thịnh. Việc chuyển nhượng này đã được hai bên ký kết hợp đồng, đã có giá bán và công ty cũng đã ước tính được giá vốn. Bên cạnh đó, việc chuyển nhượng cũng đã được Công ty An Gia Phú Thịnh thanh toán đến thời điểm này tương đương với 30% giá trị hợp đồng. Dự kiến trong quý III/2017, Công ty sẽ sang tên và chuyển giao toàn bộ quyền và nghĩa vụ cho An Gia Phú Thịnh nên việc thực hiện kế hoạch doanh thu, lợi nhuận và cổ tức của năm 2017 gần như là chắc chắn.

16. Đánh giá của tổ chức tư vấn về kế hoạch lợi nhuận và cổ tức

Với tư cách là tổ chức tư vấn chuyên nghiệp, Công ty Cổ phần Chứng khoán Bản Việt đã tiến hành thu thập thông tin, nghiên cứu phân tích và đưa ra những đánh giá về hoạt động kinh doanh của Công ty cổ phần Vạn Phát Hưng.

Nếu không có những biến động bất thường và bất khả kháng tác động đến hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, thì kế hoạch lợi nhuận mà Công ty đưa ra là có tính khả thi và Công ty có thể đảm bảo được tỷ lệ chi trả cổ tức hàng năm như kế hoạch.

Chúng tôi cũng xin lưu ý rằng các ý kiến nhận xét nêu trên được đưa ra dưới góc độ đánh giá của một tổ chức tư vấn dựa trên những cơ sở thông tin được thu thập có chọn lọc và dựa trên lý thuyết về tài chính chứng khoán mà không hàm ý bảo đảm giá trị của chứng khoán cũng như tính chắc chắn của những số liệu được dự báo. Nhận xét này chỉ mang tính tham khảo với nhà đầu tư khi tự mình ra quyết định đầu tư.

17. Thời hạn dự kiến đưa cổ phiếu vào giao dịch trên thị trường có tổ chức

Cổ phiếu VPH hiện đang niêm yết trên Sở Giao dịch Chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh (HSX), do vậy, ngay sau khi kết thúc đợt chào bán, Công ty sẽ thực hiện các thủ tục niêm yết bổ sung và lưu ký bổ sung số cổ phiếu phát hành thêm trên HSX và Trung tâm lưu ký chứng khoán Việt Nam theo đúng quy định của pháp luật.

18. Thông tin về những cam kết nhưng chưa thực hiện của tổ chức phát hành

Không có

19. Các thông tin, các tranh chấp kiện tụng liên quan tới Công ty mà có thể ảnh hưởng đến

giá cả cổ phiếu chào bán

Không có

V. CỔ PHIẾU CHÀO BÁN**1. Loại cổ phiếu**

- Cổ phiếu phổ thông

2. Mệnh giá

- 10.000 đồng/cổ phần

3. Tổng số cổ phiếu chào bán

- 10.596.616 cổ phiếu

4. Giá chào bán dự kiến

- Giá chào bán cổ phiếu theo Nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông thường niên tháng 3 năm 2017 là 10.000 đồng/cổ phiếu.

5. Phương pháp tính giá

Giá trị sổ sách cổ phiếu của Công ty là một trong những căn cứ kết hợp với các yếu tố khác để Vạn Phát Hưng đưa giá mức giá phù hợp để chào bán.

Giá trị sổ sách cổ phiếu của Vạn Phát Hưng trước và sau phát hành như sau:

Đơn vị tính: đồng

TT	Khoản mục	31/12/2016	Tạm tính sau phát hành
1	Vốn chủ sở hữu (*)	652.232.391.784	758.198.551.784
2	Số lượng cổ phiếu đang lưu hành (**)	52.983.084	63.579.700
3	Giá trị sổ sách mỗi cổ phần (***)	12.310	11.925
4	EPS 4 quý gần nhất	1.725	1.272

Nguồn: Vạn Phát Hưng

Trong đó,

(*): *Vốn chủ sở hữu bao gồm phần lợi nhuận sau thuế chưa phân phối năm 2016*

(**): *Số lượng cổ phiếu lưu hành tính đến 31/12/2016*

(***) *Giá trị sổ sách cổ phiếu được tính như sau:*

$$\frac{\text{Giá trị sổ sách cổ phiếu}}{\text{Số cổ phần đang lưu hành (**)}} = \frac{\text{Vốn chủ sở hữu (*)}}{\text{Số cổ phần đang lưu hành (**})}$$

Thị trường chứng khoán Việt Nam trong năm 2016 vừa qua có nhiều diễn biến phức tạp, nhiều cổ phiếu sau thời gian tăng nóng đã giảm giá hơn 50%. Giá đóng cửa của cổ phiếu VPH trên HSX trong giai đoạn tháng 1/2017 đến tháng 3/2017 vào khoảng 6.000 – 14.000 đồng/cổ phiếu, nên để đảm bảo quyền lợi cho cổ đông hiện hữu cũng như đảm bảo đợt chào bán thành công, Đại hội cổ đông quyết định chào bán cho cổ đông hiện hữu với mức giá **10.000 đồng/cổ phiếu**.

Trong đợt phát hành này, Vạn Phát Hưng chào bán 10.596.616 cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu với giá phát hành là 10.000 đồng/cổ phiếu. Số cổ phiếu lưu hành trên thị trường của Công ty sau khi thực hiện chào bán sẽ tăng lên 1,2 lần so với số cổ phiếu lưu hành hiện tại. Như vậy, việc phát hành thêm cổ phiếu sẽ làm pha loãng EPS và giá trị cổ phiếu của công ty 1,2 lần.

6. Phương thức phân phối

Triển khai Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2017 số 04/2017/NQ-VPH, ngày 23/3/2017, Công ty sẽ chào bán 10.596.616 cổ phiếu phổ thông cho cổ đông hiện hữu theo phương thức phân phối như sau:

6.1 Chào bán cho các cổ đông hiện hữu theo phương thức thực hiện quyền

- Số lượng chào bán: 10.596.616 cổ phiếu
- Giá chào bán: 10.000 đồng/cổ phiếu
- Đối tượng chào bán: Toàn bộ các cổ đông hiện hữu của Công ty có tên trong Danh sách tại thời điểm chốt danh sách để thực hiện quyền.
- Tỷ lệ phân phối: Phân phối cho cổ đông hiện hữu theo tỷ lệ 5:1, nghĩa là tại ngày chốt danh sách cổ đông để thực hiện quyền, cổ đông sở hữu 01 cổ phiếu sẽ được hưởng 01 quyền mua và cứ 05 quyền mua sẽ được mua 01 cổ phiếu phát hành thêm.

Ví dụ : Tại ngày chốt danh sách cổ đông để thực hiện phát hành thêm, cổ đông A sở hữu 121 cổ phần. Như vậy, cổ đông A sẽ được mua thêm số cổ phần là 24 cổ phần.

- Địa điểm thực hiện quyền mua :
- + Đối với các cổ đông đã lưu ký chứng khoán: Thực hiện quyền mua cổ phiếu phát hành thêm tại thành viên lưu ký nơi cổ đông mở tài khoản chứng khoán.

Đối với các cổ đông chưa đăng ký lưu ký chứng khoán: Thực hiện quyền mua tại trụ sở Công ty. Đóng tiền mua trực tiếp vào tài khoản phong toả.

6.2 Xử lý cổ phiếu lẻ và cổ phiếu còn lại sau khi kết thúc phát hành

- Cổ phiếu phát hành thêm mà cổ đông được quyền mua sẽ được làm tròn xuống đến hàng đơn vị. Đối với số cổ phiếu không chào bán hết (nếu có) do cổ đông hiện hữu từ chối mua một phần hoặc toàn bộ trong đợt phát hành và số lượng cổ phiếu lẻ phát sinh do làm tròn số, căn cứ Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông số 04/2017/NQ-VPH ngày

23/03/2017 thì Hội đồng quản trị sẽ thực hiện phân phối số cổ phiếu này cho các đối tượng khác mà Hội đồng quản trị thấy là phù hợp theo nguyên tắc giá chào bán không thấp hơn giá bán cho cổ đông hiện hữu và đảm bảo tuân thủ đúng các quy định của pháp luật. Số cổ phiếu của các đối tượng này sẽ bị hạn chế chuyển nhượng trong vòng một năm kể từ ngày hoàn thành đợt chào bán căn cứ theo Khoản 3 Điều 7 của Nghị định 60/2015/NĐ-CP ngày 26/6/2015 về việc sửa đổi, bổ sung một số điều của Nghị định 58/NĐ-CP.

- Trong trường hợp hết hạn phân phối cổ phiếu theo quy định của pháp luật (bao gồm cả thời gian được gia hạn (nếu có), nếu vẫn còn cổ phần chưa phân phối hết thì số cổ phần chưa phân phối hết này được hủy và Hội đồng quản trị ra quyết định kết thúc đợt phát hành.

7. Thời gian phân phối cổ phiếu

Trong thời gian 90 ngày kể từ ngày nhận được giấy chứng nhận chào bán cổ phiếu ra công chúng từ Ủy ban Chứng khoán Nhà nước.

Công ty dự kiến lịch trình phân phối cổ phiếu và niêm yết bổ sung số cổ phần trên Sở Giao dịch chứng khoán TP.Hồ Chí Minh như sau:

STT	Nội dung công việc	Thời gian dự kiến thực hiện
1	Nhận giấy chứng nhận chào bán cổ phiếu ra công chúng của UBCK NN	D
2	Công bố thông tin theo quy định	D + 5
3	Thông báo chốt danh sách cổ đông được thực hiện quyền mua cổ phiếu phát hành thêm	D + 1 đến D + 7
4	Trung tâm lưu ký chốt danh sách cổ đông được nhận quyền mua cổ phần	D + 20
5	Chuyển nhượng quyền mua	D + 20 đến D + 40
6	Đăng ký và nộp tiền mua cổ phần	D + 20 đến D + 50
7	Thực hiện bán và xử lý đối với số cổ phiếu mà cổ đông hiện hữu không mua hết	D + 50 đến D + 60
8	Báo cáo kết quả phát hành và hoàn tất thủ tục lưu ký và niêm yết bổ sung	D + 60 đến D + 70
9	HSX chấp thuận niêm yết bổ sung và chính thức giao dịch cổ phiếu trên HSX	D + 70 đến D + 80

- Thời gian trên chỉ là dự tính, thời gian thực tế phụ thuộc vào quá trình thụ lý và xét duyệt hồ sơ của các cơ quan chức năng.
- D là ngày nhận được giấy chứng nhận phát hành cổ phiếu ra công chúng của UBCK NN.

8. Đăng ký mua cổ phiếu

8.1 Công bố báo chí

Trong thời hạn 07 ngày, kể từ ngày Giấy chứng nhận chào bán cổ phiếu có hiệu lực, VPH sẽ công bố việc phát hành trên các phương tiện thông tin đại chúng theo quy định hiện hành của pháp luật về chứng khoán và thị trường chứng khoán; đồng thời công bố ngày chốt danh sách cổ đông, ngày giao dịch không hưởng quyền và ngày thực hiện quyền.

8.2 Đăng ký mua cổ phiếu

Xác định Danh sách sở hữu cuối cùng

Công ty sẽ lập Danh sách sở hữu cuối cùng. Dự kiến thực hiện xong trong vòng 10 ngày làm việc kể từ ngày công bố thông tin về ngày chốt danh sách.

Phân bổ và thông báo quyền mua

Trong thời hạn 03 ngày làm việc kể từ khi có danh sách sở hữu cuối cùng, các thành viên lưu ký và VPH sẽ thông báo và phân bổ quyền mua cho các cổ đông hiện hữu.

9. Phương thức thực hiện quyền (trong trường hợp chào bán cổ phiếu tăng vốn có kèm theo quyền mua cổ phần, chào bán cổ phiếu ưu đãi chuyển đổi hoặc có kèm theo chứng quyền)

Tỷ lệ thực hiện quyền

Phân phối cho cổ đông hiện hữu theo tỷ lệ 5:1, tức là tại ngày chốt danh sách cổ đông để thực hiện quyền, cổ đông sở hữu 01 cổ phiếu sẽ được hưởng 01 quyền mua và cứ mỗi 05 quyền mua sẽ được mua 01 cổ phiếu phát hành thêm.

Đăng ký thực hiện quyền và nộp tiền mua cổ phần:

Các cổ đông đăng ký thực hiện quyền mua và nộp tiền mua cổ phần trong vòng 30 ngày, từ ngày D + 20 đến ngày D + 50 tại thành viên lưu ký nơi mở tài khoản chứng khoán (đối với chứng khoán đã lưu ký) và tại VPH (đối với chứng khoán chưa lưu ký). Sau thời hạn quy định, các quyền mua chưa đăng ký thực hiện đương nhiên hết hiệu lực.

Chuyển nhượng quyền mua cổ phần:

Các cổ đông thực hiện chuyển nhượng quyền mua cổ phần trong vòng 20 ngày, từ ngày D + 20 đến ngày D + 40 tại thành viên lưu ký nơi mở tài khoản chứng khoán (đối với chứng khoán đã lưu ký) và tại Công ty (đối với chứng khoán chưa lưu ký).

Các quyền khác của cổ đông

Người sở hữu quyền mua có quyền từ chối mua một phần hoặc toàn bộ số cổ phần chào bán kèm theo quyền mua hoặc được tự do chuyển nhượng quyền mua của mình cho người khác và chỉ được chuyển nhượng một lần (người nhận chuyển nhượng quyền mua thì không được chuyển nhượng cho người thứ 3) trong thời gian thực hiện quyền.

Kết thúc thời gian thực hiện quyền, nếu quyền mua không được thực hiện một phần hoặc toàn bộ, tất cả các quyền lợi liên quan đến quyền mua sẽ đương nhiên chấm dứt và tổ chức phát hành không phải thanh toán cho người sở hữu quyền mua bất cứ một khoản chi phí nào, cũng như không chịu bất cứ trách nhiệm nào trong việc không thực hiện quyền mua của cổ đông.

Chuyển giao cổ phiếu

Cổ phiếu phát hành thêm được chuyển giao cho cổ đông từ ngày D + 70.

10. Giới hạn về tỷ lệ nắm giữ đối với người nước ngoài

Điều 1 Khoản 2 của Nghị định số 60/2015/NĐ-CP ngày 26/6/2015 của Thủ tướng Chính phủ về sửa đổi, bổ sung một số điều của Nghị định số 58/2012/NĐ-CP ngày 20/7/2012 quy định chi tiết và hướng dẫn thi hành một số điều của Luật Chứng khoán và Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật Chứng khoán quy định tỷ lệ sở hữu nước ngoài tại công ty đại chúng như sau:

"b) Trường hợp công ty đại chúng hoạt động trong ngành, nghề đầu tư kinh doanh mà pháp luật về đầu tư, pháp luật liên quan có quy định về tỷ lệ sở hữu nước ngoài thì thực hiện theo quy định tại pháp luật đó.

Đối với công ty đại chúng hoạt động trong ngành, nghề đầu tư kinh doanh có điều kiện áp dụng đối với nhà đầu tư nước ngoài mà chưa có quy định cụ thể về sở hữu nước ngoài, thì tỷ lệ sở hữu nước ngoài tối đa là 49%;

c) Trường hợp công ty đại chúng hoạt động đa ngành, nghề, có quy định khác nhau về tỷ lệ sở hữu nước ngoài, thì tỷ lệ sở hữu nước ngoài không vượt quá mức thấp nhất trong các ngành, nghề (mà công ty đó hoạt động) có quy định về tỷ lệ sở hữu nước ngoài, trừ trường hợp điều ước quốc tế có quy định khác"

Điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty Cổ phần Vạn Phát Hưng hiện nay không quy định về giới hạn tỷ lệ sở hữu của nhà đầu tư nước ngoài đối với cổ phần của Công ty. Tuy nhiên, Ngành, nghề kinh doanh của Công ty theo Hệ thống ngành kinh tế Việt Nam tại Công thông tin quốc gia về đầu tư nước ngoài theo đường link:

<https://dichvuthongtin.dkkd.gov.vn/inf/Forms/Searches/EnterprisInfo.aspx?h=b09#> được quy định như sau:

Mã ngành, nghề kinh doanh	Tên ngành, nghề kinh doanh	Tỷ lệ sở hữu nhà đầu tư nước ngoài theo quy định
2395	Sản xuất bê tông và các sản phẩm từ xi măng và thạch cao Chi tiết: -Sản xuất ống cống bê tông cốt thép (không hoạt động tại trụ sở). - Sản xuất bê tông-tầm bê tông đúc sẵn-ống-cột bê tông-cọc bê tông cốt thép-gồm sứ-vật liệu chịu lửa-gạch-bột ma tút (không sản xuất tại trụ sở). -Trộn bê tông khô-ướt (không hoạt động tại trụ sở).	49%
0210	Trồng rừng và chăm sóc rừng Chi tiết: -Trồng rừng (không hoạt động tại TPHCM) -Dịch vụ cung cấp giống cây trồng rừng	49%
0221	Khai thác gỗ -Chi tiết: Khai thác, sơ chế gỗ (Không hoạt động tại TPHCM)	0%
0230	Thu nhặt sản phẩm từ rừng không phải gỗ và lâm sản khác -Chi tiết: Thu lượm lâm sản (không hoạt động tại TPHCM)	49%
0240	Hoạt động dịch vụ lâm nghiệp -Chi tiết: Dịch vụ phòng chống cháy rừng	49%
1629	Sản xuất sản phẩm khác từ gỗ; sản xuất sản phẩm từ tre, nứa, rom, rạ và vật liệu tết bện -Chi tiết: Sản xuất đồ gỗ, đồ sơn mài đồ chạm khảm trang trí (trừ tái chế phế thải, sản xuất gốm sứ thủy tinh, xi mạ điện)	49%
4663	Bán buôn vật liệu, thiết bị lắp đặt khác trong xây dựng -Chi tiết: Mua bán vật liệu xây dựng hàng trang trí nội thất	49%
4669	Bán buôn chuyên doanh khác chưa được phân vào đâu -Chi tiết: Mua bán máy móc thiết bị xử lý rác và xử lý môi trường. Mua bán hệ thống báo cháy - báo trộm	49%
3290	Sản xuất khác chưa được phân vào đâu -Chi tiết: Chế tạo, lắp ráp máy móc thiết bị xử lý rác và xử lý môi trường (không hoạt động tại trụ sở)	49%
4100	Xây dựng nhà các loại -Chi tiết: Xây dựng dân dụng	49%
4210	Xây dựng công trình đường sắt và đường bộ -Chi tiết: Xây dựng đường giao thông	49%
4290	Xây dựng công trình kỹ thuật dân dụng khác Chi tiết: -Xây dựng công trình công nghiệp, cầu cảng. -Xây dựng hạ tầng khu dân cư	49%
4312	Chuẩn bị mặt bằng -Chi tiết: San lấp mặt bằng	49%
4321	Lắp đặt hệ thống điện Chi tiết: -Lắp đặt hệ thống báo cháy - báo trộm -Xây lắp điện dưới 35KV -Lắp	49%

Mã ngành, nghề kinh doanh	Tên ngành, nghề kinh doanh	Tỷ lệ sở hữu nhà đầu tư nước ngoài theo quy định
	đặt hệ thống phòng cháy chữa cháy, hệ thống cơ điện lạnh	
4322	Lắp đặt hệ thống cấp, thoát nước, lò sưởi và điều hòa không khí -Chi tiết: Lắp đặt cống thoát nước (trừ gia công cơ khí, tái chế phế thải, xi mạ điện tại trụ sở) (trừ lắp đặt các thiết bị lạnh (thiết bị cấp đông, kho lạnh, máy đá, điều hòa không khí, làm lạnh nước) sử dụng ga lạnh r22 trong lĩnh vực chế biến thủy sản))	49%
8299	Hoạt động dịch vụ hỗ trợ kinh doanh khác còn lại chưa được phân vào đâu Chi tiết: Dịch vụ trông giữ xe ô tô, xe máy, xe đạp	49%
8510	Giáo dục mầm non	49%
8520	Giáo dục tiểu học	49%
8531	Giáo dục trung học cơ sở và trung học phổ thông	49%
8532	Giáo dục nghề nghiệp (Không hoạt động tại trụ sở)	49%
8541	Đào tạo cao đẳng (không hoạt động tại trụ sở)	49%
8542	Đào tạo đại học và sau đại học (không hoạt động tại trụ sở)	49%
8551	Giáo dục thể thao và giải trí (trừ hoạt động của các sàn nhảy)	49%
8552	Giáo dục văn hóa nghệ thuật (trừ kinh doanh vũ trường)	49%
8559	Giáo dục khác chưa được phân vào đâu -Chi tiết: Giáo dục khác chưa được phân vào đâu: đào tạo kỹ năng nói trước công chúng; dạy máy tính; giáo dục dự bị; dạy ngoại ngữ và dạy kỹ năng đàm thoại.	49%
8560	Dịch vụ hỗ trợ giáo dục	49%
9312	Hoạt động của các câu lạc bộ thể thao (trừ hoạt động của các sàn nhảy)	49%
9329	Hoạt động vui chơi giải trí khác chưa được phân vào đâu Chi tiết: Hoạt động kinh doanh khu vui chơi, trò chơi điện tử, giải trí (trừ kinh doanh trò chơi điện tử có thưởng cho người nước ngoài và kinh doanh trò chơi điện tử có thưởng trên mạng).	49%
6810 (ngành nghề chính)	Kinh doanh bất động sản, quyền sử dụng đất thuộc chủ sở hữu, chủ sử dụng hoặc đi thuê Chi tiết: -Kinh doanh nhà. -Cho thuê nhà phục vụ mục đích kinh doanh. -Cho thuê kho, bãi đỗ xe	49%

Mã ngành, nghề kinh doanh	Tên ngành, nghề kinh doanh	Tỷ lệ sở hữu nhà đầu tư nước ngoài theo quy định
6820	Tư vấn, môi giới, đấu giá bất động sản, đấu giá quyền sử dụng đất Chi tiết: -Môi giới bất động sản -Dịch vụ sàn giao dịch bất động sản -Dịch vụ quản lý bất động sản (cao ốc, chung cư) -Dịch vụ nhà đất - Tư vấn bất động sản	49%
7110	Hoạt động kiến trúc và tư vấn kỹ thuật có liên quan Chi tiết: -Tư vấn quản lý dự án -Đo đạc địa chính	49%
7410	Hoạt động thiết kế chuyên dụng -Chi tiết: Trang trí nội ngoại thất	49%
7810	Hoạt động của các trung tâm, đại lý tư vấn, giới thiệu và môi giới lao động, việc làm -Chi tiết: Dịch vụ giới thiệu việc làm (trừ cho thuê lại lao động)	49%
8129	Vệ sinh nhà cửa và các công trình khác -Chi tiết: Vệ sinh bên ngoài hồ bơi, công rãnh	49%
8130	Dịch vụ chăm sóc và duy trì cảnh quan -Chi tiết: Dịch vụ dọn dẹp, trang trí phong cảnh	49%

Do vậy tỷ lệ sở hữu của nhà đầu tư nước ngoài tại VPH tối đa là 49%. Tại danh sách cổ đông hiện hữu ngày 24/02/2017 của VPH do Trung tâm lưu ký Chứng khoán Việt Nam cung cấp, tỷ lệ sở hữu của cổ đông nước ngoài của VPH là 14,73%.

Đợt phát hành cổ phiếu để tăng vốn điều lệ lên 635.797.000.000 tỷ đồng lần này, Công ty phát hành cho các cổ đông hiện hữu. Tại thời điểm chốt danh sách nhà đầu tư mua trong đợt phát hành để phân bổ quyền, Công ty sẽ kiểm tra tỷ lệ nắm giữ đối với người nước ngoài để đảm bảo đúng quy định của pháp luật.

Mặt khác, tại danh mục ngành nghề kinh doanh hiện tại của Công ty có mã ngành nghề là 0221: Khai thác gỗ (chi tiết là: khai thác, sơ chế gỗ). Theo quy định thì ngành nghề này bị hạn chế đối với nhà đầu tư nước ngoài.

Thực tế từ khi Công ty Vạn Phát Hưng thành lập đến nay cũng chưa bắt tay vào hoạt động ngành nghề này và cũng chưa phát sinh doanh thu của ngành nghề này. Công ty cam kết:

- Không phát sinh doanh thu ngành nghề khai thác, sơ chế gỗ nêu trên.
- Công ty cam kết sẽ xin ý kiến Đại hội đồng cổ đông gần nhất bỏ bớt ngành nghề 0221: Khai thác gỗ (chi tiết là: khai thác, sơ chế gỗ) ra khỏi danh mục đăng ký kinh doanh của Công ty.
- Công ty cam kết trong trường hợp kết thúc đợt phát hành cho cổ đông hiện hữu, nếu cổ đông không thực hiện quyền mua hết số lượng cổ phiếu chào bán thì toàn bộ số lượng cổ phiếu còn lại không mua hết Công ty sẽ chào bán cho các đối tượng nhà đầu tư khác và các đối tượng này sẽ không phải là nhà đầu tư nước ngoài, nhằm đảm bảo không làm tăng tỷ lệ sở hữu của nhà đầu tư nước ngoài tại Công ty.

11. Các hạn chế liên quan đến việc chuyển nhượng

Số lượng cổ phần phát hành thêm của VPH là cổ phiếu phổ thông tự do chuyển nhượng.

Theo Điều 9 Nghị định 60/2015/NĐ-CP thì "Trường hợp tổ chức phát hành thực hiện chào bán một phần trong tổng số cổ phần đăng ký chào bán chứng khoán ra công chúng cho một hoặc một số nhà đầu tư xác định (trừ trường hợp chào bán cho cổ đông hiện hữu tương ứng với tỷ lệ sở hữu của họ trong công ty hoặc chào bán cho người lao động), thì phải bảo đảm điều kiện chào bán, điều kiện về quyền, nghĩa vụ của cổ đông không thuận lợi hơn so với điều kiện chào bán cho cổ đông hiện hữu, trừ trường hợp Đại Hội đồng cổ đông có chấp thuận khác. Đại hội đồng cổ đông và Hội đồng quản trị phải xác định tiêu chí, danh sách các nhà đầu tư này theo các quy định tại Khoản 1 Điều 4 Nghị định này. Số cổ phiếu chào bán nêu trên bị hạn chế chuyển nhượng trong vòng 01 năm kể từ ngày hoàn thành đợt chào bán".

12. Các loại thuế có liên quan

Các cổ đông sẽ phải chịu thuế thu nhập khi có thu nhập từ việc chuyển nhượng cổ phiếu, nhận cổ tức,... theo các quy định hiện hành của luật thuế Thu nhập cá nhân, luật thuế Thu nhập doanh nghiệp và các văn bản hướng dẫn thi hành.

13. Ngân hàng mở tài khoản phong tỏa nhận tiền mua cổ phiếu

Toàn bộ số tiền thu được từ đợt chào bán cổ phiếu sẽ được chuyển vào tài khoản phong tỏa do Công ty mở như sau:

Chủ tài khoản: Công ty Cổ phần Vạn Phát Hưng

Số tài khoản: 6220 201016067

Tại: Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Việt Nam – chi nhánh Chợ Lớn.

VI. MỤC ĐÍCH CHÀO BÁN

1. Mục đích chào bán

Số tiền thu được từ đợt phát hành cho cổ đông hiện hữu khoảng 106 tỷ đồng dự kiến sẽ được sử dụng cho các mục đích sau:

- Đầu tư dự án Nhơn Đức mở rộng, đồng thời đẩy nhanh tiến độ thi công và/hoặc đóng tiền sử dụng đất các dự án là 86 tỷ đồng, gồm: dự án Nhơn Đức mở rộng 30ha là 50 tỷ đồng, dự án Nhơn Đức 9,3ha là 30 tỷ đồng và dự án Chung cư Hoàng Quốc Việt là 6 tỷ đồng.
- Đầu tư liên danh dự án BT tại TP.HCM hoặc tái cơ cấu nợ là 20 tỷ đồng.

2. Phương án khả thi

DỰ ÁN NHƠN ĐỨC MỞ RỘNG:

1. Pháp lý Dự án Nhơn Đức:

- Biên bản họp Hội Đồng Quản Trị số 01/BB-VPH ngày 07/01/2016 của Hội Đồng Quản Trị Công ty CP Vạn Phát Hưng .
- Hợp đồng đặt cọc chuyển nhượng Quyền sử dụng đất ngày 26/01/2016 giữa Công ty CP Vạn

Phát Hưng và Công ty CP Phát Triển Hạ Tầng Sài Gòn.

- Hiện nay Công ty đang tiến hành chi trả tiền cho phần diện tích đất mua lại của Công ty Hạ Tầng Sài Gòn, đồng thời thương lượng và mua phần diện tích đất còn lại của các hộ dân thuộc dự án mà Công ty Hạ Tầng trước đây chưa đền bù/chuyển nhượng.

2. Thông tin Dự án:

1. Vị trí dự án:

- Vị trí Dự án: Đường Nhơn Đức – Phước Lộc, xã Nhơn Đức, Huyện Nhà Bè, TP.HCM
- Mặt tiền đường số 1 (40m) và 02 mặt tiếp giáp với Rạch Ông Theo và Rạch Ngọn Đinh (30m).
- Cách đại lộ Nguyễn Văn Linh 6.5km đi đường Lê Văn Lương – Nguyễn Hữu Thọ và đường Nguyễn Bình – Phạm Hùng.
- Nằm liền kề Khu đô thị Phú Mỹ Hưng – Đô thị mới GS Metrocity – Đô thị Cảng quốc tế Hiệp Phước.
- Cách trung tâm TP.HCM 12km.

2.2 Qui mô dự án:

- Tổng DT khu đất: khoảng 30,15ha
- Diện tích đất bán được: khoảng 44%, tương đương 132.000m² đất thành phẩm.

3. Chi phí Đầu tư dự kiến:

STT	Hạng Mục	Tổng chi phí	Đã chi trả	Còn chi trả
1	Chi phí đền bù, hỗ trợ di dời, đất công	456.000.000.000	125.000.000.000	331.000.000.000
2	Chi phí đo đạc, thiết kế, giám sát, tư vấn, qui hoạch	10.000.000.000		10.000.000.000
3	Chi phí hạ tầng kỹ thuật (giao thông, san lấp, công viên và đường vào dự án)	300.000.000.000		300.000.000.000
4	Chi nghĩa vụ ngân sách nhà nước	200.000.000.000		200.000.000.000
5	Chi phí lãi vay, chi phí tài chính	100.000.000.000		100.000.000.000
6	Chi phí khác	10.000.000.000		10.000.000.000
	Tổng cộng	1.076.000.000.000	125.000.000.000	951.000.000.000

4. Doanh Thu, Chi Phí Bán Hàng, Chi Phí Quản Lý Doanh Nghiệp Dự Kiến:

4.1 Doanh thu Đất nền: 132.000 m² x 16.000.000 đồng/m² = 2.112.000.000.000 đồng

4.2 Chi phí bán hàng + Marketing : 2.112.000.000.000 đồng x 4% = 84.480.000.000 đồng.

4.3 Chi phí Quản lý doanh nghiệp : 2.112.000.000.000 đồng x 3% = 63.360.000.000 đồng.

5. Hiệu Quả Đầu Tư Và Tính Khả Thi Của Dự Án:

Đvt: đồng

STT	Hạng Mục	Tổng cộng
1	Doanh thu	2.112.000.000.000
2	Giá vốn	1.076.000.000.000
3	Lợi nhuận gộp	1.036.000.000.000
4	Chi phí Tài chính	100.000.000.000
5	Chi phí bán hàng + Marketing	84.480.000.000
6	Chi phí Quản lý doanh nghiệp	63.360.000.000
7	Lợi nhuận thuần	788.160.000.000
8	Thuế TNDN	157.632.000.000
9	Lợi nhuận sau thuế	630.528.000.000

Nguồn: Công ty

4. DỰ ÁN NHƠN ĐỨC 9.3ha:

1. Pháp lý Dự án Nhơn Đức:

- Quyết định số 174/QĐ-UBND của Ủy ban nhân dân huyện Nhà Bè ngày 17/04/2015 về việc phê duyệt đồ án quy hoạch chi tiết xây dựng đô thị tỷ lệ 1/500 Khu dân cư Nhơn Đức, huyện Nhà Bè, do Công ty CP Vạn Phát Hưng làm chủ đầu tư;
- Quyết định số 6003/QĐ-UBND ngày 31/12/2010 của Uỷ Ban Nhân dân Tp.HCM về việc chấp thuận giao đất cho Công ty Cổ phần Vạn Phát Hưng để đầu tư dự án Khu nhà ở tại xã Nhơn Đức, huyện Nhà Bè;
- Quyết định số 6593/QĐ-UBND ngày 08/12/2015 của Uỷ Ban Nhân dân Tp.HCM về việc điều chỉnh thu hồi một phần dự án và giao đất để đầu tư xây dựng trường Đại học Tài nguyên môi trường & Đại học Sư phạm thể dục thể thao Tp.HCM.

2. Thông tin Dự án:

2.1 Vị trí dự án:

- Vị trí Dự án: Đường Nhơn Đức – Phước Lộc, xã Nhơn Đức, Huyện Nhà Bè, TP.HCM
- Mặt tiền đường số 1 (40m) và 03 mặt tiếp giáp với Rạch Tôm (70m), Rạch Ông Theo và Rạch Ngọn Đèn (30m).
- Cách đại lộ Nguyễn Văn Linh 6.5km đi đường Lê Văn Lương – Nguyễn Hữu Thọ và đường Nguyễn Bình – Phạm Hùng.

- Nằm liền kề Khu đô thị Phú Mỹ Hưng – Đô thị mới GS Metrocity – Đô thị Cảng quốc tế Hiệp Phước.

- Cách trung tâm TP.HCM 12km.

2.2 Qui mô dự án:

- Tổng DT khu đất: 93.319,5 m²

- Gồm 382 nền . Diện tích bán: ~ 41.695,6m².

2.3 Tình trạng dự án, Thời gian bán, Giá bán:

- Tình trạng dự án: Đã san lấp và hoàn chỉnh cơ sở hạ tầng, đang ép cọc và làm móng.

- Thời gian bán: Tháng 09/2017.

- Giá bán đất nền dự kiến 16 triệu đồng/m², doanh số dự kiến: 667 tỷ đồng

- Giá bán phần móng cọc: trung bình khoảng 270 triệu đồng/nền, doanh số dự kiến: 103 tỷ đồng.

3. Chi phí Đầu tư:

3.1 Phần đèn bù và hạ tầng nền đất:

STT	Hạng Mục	Tổng chi phí	Đã chi trả	Còn chi trả	Dvt: đồng
1	Chi phí đèn bù, hỗ trợ di dời, đất công	82.162.302.774	60.657.472.774	21.504.830.000	
2	Chi phí đo đạc, thiết kế, giám sát, tư vấn, qui hoạch	3.109.745.828	3.109.745.828	0	
3	Chi phí hạ tầng kỹ thuật (giao thông, san lấp, công viên và đường vào dự án)	97.828.592.531	30.857.584.681	66.971.007.850	
4	Chi nghĩa vụ ngân sách nhà nước	51.202.018.794		51.202.018.794	
5	Chi phí lãi vay, chi phí tài chính	119.016.467.021	83.486.147.021	35.530.320.000	
6	Chi phí khác	1.669.457.088	1.669.457.088	0	
	Tổng cộng	354.988.584.036	179.780.407.392	175.208.176.644	

Nguồn: Công ty

3.2 Phần giá trị móng cọc:

- Phần cọc: Chi phí trung bình khoảng 160 triệu đồng/ nền; tổng chi phí cọc khoảng 61 tỷ đồng.

- Phần móng: Chi phí trung bình khoảng 80 triệu đồng/ nền; tổng chi phí móng khoảng 30,5 tỷ đồng.

=> Phần móng + cọc: Chi phí trung bình khoảng 240 triệu đồng/ nền; tổng chi phí móng + cọc khoảng 91,5 tỷ đồng.

- Đã thực hiện: khoảng 22 tỷ đồng

- Còn thực hiện: 69,5 tỷ đồng

4. Doanh Thu, Chi Phí Bán Hàng, Chi Phí Quản Lý Doanh Nghiệp:

4.1 Doanh thu: 770.260.000.000 đồng, gồm:

- Đất nền: 41.695 m² x 16.000.000 đồng/m² = 667.120.000.000 đồng

- Móng + cọc: 382 nền x 270 triệu/m² = 103.140.000.000 đồng

4.2 Chi phí bán hàng + Marketing : 758.800.000.000 đồng x 4% = 30.810.400.000 đồng.

4.3 Chi phí Quản lý doanh nghiệp : 758.800.000.000 đồng x 3% = 23.107.800.000 đồng.

5. Hiệu Quả Đầu Tư Và Tính Khả Thi Của Dự Án:

Đvt: đồng

STT	Hạng Mục	Tổng cộng
1	Doanh thu	770.260.000.000
	Phần Đất và hạ tầng	667.120.000.000
	Phần móng + cọc	103.140.000.000
2	Giá vốn	446.488.584.036
	Phần Đất và hạ tầng	354.988.584.036
	Phần móng + cọc	91.500.000.000
3	Lợi nhuận gộp	323.771.415.964
4	Chi phí Tài chính	15.000.000.000
5	Chi phí bán hàng + Marketing	30.810.400.000
6	Chi phí Quản lý doanh nghiệp	23.107.800.000
7	Lợi nhuận thuần	254.853.215.964
8	Thuế TNDN	50.970.643.193
9	Lợi nhuận sau thuế	203.882.572.771

Nguồn: Công ty

♦ DỰ ÁN HOÀNG QUỐC VIỆT:

1. Pháp lý Dự án Chung cư Hoàng Quốc Việt:

- Giấy chứng nhận quyền sử dụng đất số T00723/44 do Ủy Ban nhân dân Thành phố cấp ngày 03/11/2009;
- Văn bản số 2334/UBND-QLĐT ngày 31/07/2014 của Ủy Ban nhân dân Quận 7 về việc chuyển đổi chức năng khu đất có chức năng cao ốc văn phòng sang căn hộ chung cư tại phường Phú Mỹ, quận 7 theo đề nghị của Công ty cổ phần Vạn Phát Hưng;

- Quyết định số 6519/QĐ-UBND ngày 07/12/2015 của Ủy Ban nhân dân Tp. Hồ Chí Minh về việc cho phép Công ty cổ phần Vạn Phát Hưng chuyển mục đích sử dụng đất để đầu tư Dự án Khu chung cư Hoàng Quốc Việt tại phường Phú Mỹ, quận 7;
- Giấy phép xây dựng số 99/GPXD ngày 30/06/2016;

2. Thông tin Dự án:

2.1 Vị trí dự án:

- Vị trí Dự án: Mặt tiền đường Hoàng Quốc Việt, Phường Phú Mỹ, Quận 7, TP.HCM
- Cách đại lộ Nguyễn Văn Linh, Bệnh Viện Pháp Việt, Bệnh Viện Tâm Đức khoảng 2,5 km dì đường Hoàng Quốc Việt - Nguyễn Lương Bằng.
- Nằm cạnh Khu A, Khu đô thị Phú Mỹ Hưng (Cách 1km)
- Cách trung tâm TP.HCM 7 km.

2.2 Qui mô dự án:

- Dự án khu căn hộ chung cư Hoàng Quốc Việt được xây dựng trên khuôn viên có diện tích 1.292,5 m², gồm 1 khối chung cư 16 tầng + 1 hầm

Chỉ tiêu	Số căn hộ	Diện tích (m ²)
Số Căn theo quy hoạch dự kiến	123	6.990,72
- Căn hộ ở	103	5.748,25
- Căn shop thương mại	2	238,33
- Office tel	18	1.004,14
Số đã đến 19/09/2017	103	5.748,25
- Căn hộ ở	103	5.748,25
Số còn tồn	20	1.242,47
- Căn hộ ở		-
- Căn shop thương mại	2	238,33
- Office tel	18	1.004,14

- Tình trạng dự án: Đã xây dựng và cơ bản đã hoàn thiện xong, đang nghiệm thu và bàn giao căn hộ cho khách hàng.

Đơn giá bán bình quân đã bán của căn hộ: 22.836.451đồng/m²

Tổng số căn hộ ở, office tel và shop thương mại là 123 căn, tương đương với diện tích là 6.990m². Hiện nay đã bán được 103 căn, tương đương 5.748m²; số căn còn lại là 20 căn, tương đương 1.242m².

3. Chi phí Đầu tư:

Dvt: đồng

STT	Hạng mục	Vốn đầu tư		
		Kế hoạch	Đã thực hiện	Còn thực hiện
I.	Chi phí xây dựng trực tiếp	117.454.656.834	34.715.985.618	82.738.671.216

1	Chi phí cọc	7.214.723.182	7.214.723.182	0
2	Thi công (thầu chính Thuận Hưng)	101.561.289.287	20.763.628.267	80.797.661.020
3	Tư vấn giám sát	3.335.880.722	2.662.170.526	673.710.196
3	Đo đạc, thiết kế, khảo sát, thí nghiệm, thẩm tra,..	3.391.685.893	3.224.385.893	167.300.000
4	Chi phí khác	851.077.750	851.077.750	0
5	Dự phòng phí	1.100.000.000		1.100.000.000
II.	Chi phí xây dựng chỗ đậu xe (18 chỗ đậu xe bãi cơ khí + 19 xe tầng hầm)	3.400.000.000		3.400.000.000
III.	Chi phí đất	8.810.000.000	8.810.000.000	0
IV.	Tiền sử dụng đất	7.824.689.000	7.824.689.000	0
	Tổng cộng	137.489.345.834	51.350.674.618	86.138.671.216

4. Doanh Thu, Chi Phí Bán Hàng, Chi Phí Quản Lý Doanh Nghiệp:

4.1 Doanh thu căn hộ: $6.990 \text{ m}^2 \times 22.836.000 \text{ đồng/m}^2 = 159.623.640.000 \text{ đồng}$

4.2 Chi phí bán hàng + Marketing : 3.985.693.029 đồng.

4.3 Chi phí Quản lý doanh nghiệp : 3.397.946.340 đồng.

5. Hiệu Quả Đầu Tư Và Tính Khả Thi Của Dự Án:

Đvt: đồng

STT	Hạng Mục	Tổng cộng
1	Doanh thu	159.623.640.000
2	Giá vốn	137.489.345.834
3	Lợi nhuận gộp	22.134.294.166
4	Chi phí Tài chính	-
5	Chi phí bán hàng + Marketing	3.985.693.029
6	Chi phí Quản lý doanh nghiệp	3.397.946.340
7	Lợi nhuận thuần	14.750.654.797
8	Thuế TNDN	2.950.130.959
9	Lợi nhuận sau thuế	11.800.523.838

Nguồn: Công ty

VII. KẾ HOẠCH SỬ DỤNG SỐ TIỀN THU ĐƯỢC TỪ ĐỢT CHÀO BÁN

- Chi trả tiền đền bù/chuyển nhượng đất dự án Nhơn Đức mở rộng 30ha là 50 tỷ đồng, dự kiến sẽ chi trong Quý 3 và Quý 4/2017. Hiện tại Công ty đã ký hợp đồng Hợp đồng đặt cọc ngày 26/01/2016 để nhận chuyển nhượng quyền sử dụng đất 18ha tại xã Nhơn Đức, Huyện Nhà Bè của Công ty Hạ tầng Sài Gòn với tổng giá trị là 216 tỷ đồng, Công ty đã chi trả được 125 tỷ đồng

và còn nợ 91 tỷ đồng. Bên cạnh đó Công ty tiếp tục đền bù để mở rộng dự án thành 30ha. Công ty sẽ dùng một phần trong số 50 tỷ đồng tiền thu được từ đợt phát hành để chi trả một phần khoản nợ 91 tỷ đồng còn lại của Công ty Hạ tầng Sài Gòn và dùng một phần để đền bù/ nhận chuyển nhượng phần diện tích còn lại của dự án từ các hộ dân. Dự kiến giá vốn sẽ khoảng từ 8 đến 9 triệu đồng/m² và giá bán khoảng 12 đến 15 triệu đồng/m².

- Chi trả tiền thi công dự án Nhơn Đức 9,3ha tại xã Nhơn Đức, huyện Nhà Bè, TP.HCM là 30 tỷ đồng, dự kiến sẽ chi trong Quý 4/2017 để trả một phần tiền sử dụng đất hoặc/và tiền thi công móng cọc. Dự án này hiện đã được UBND TP.HCM giao đất (theo Quyết định số 6539/QĐ-UBND ngày 08/12/2015 của UBND TP.HCM) và đã được phê duyệt 1/500 (theo Quyết định số 174/QĐ-UBND ngày 17/04/2015 của UBND huyện Nhà Bè) với 382 nền nhà phố, tương ứng với 41.624m² đất ở; đã hoàn thiện xong cơ sở sở hạ tầng, chưa đóng tiền sử dụng đất (khoảng trên 50 tỷ đồng) và hiện đang thi công giai đoạn 1 của phần móng cọc 220 nền với tổng chi phí ước tính khoảng 54 tỷ đồng. Dự án này Công ty dự kiến sẽ mở bán cuối Quý 3 hoặc Quý 4/2017 với lợi nhuận tối thiểu của toàn dự án là 145 tỷ đồng.
- Chi trả tiền thi công dự án Chung cư Hoàng Quốc Việt là 6 tỷ đồng, dự kiến sẽ chi trong Quý 4/2017. Căn cứ theo Giấy phép xây dựng số 99/GPXD ngày 30/06/2016 do Sở Xây dựng TP.HCM cấp, dự án chung cư này có quy mô 1.292,5 m², cao 16 tầng với tổng số căn hộ là 103 căn, 2 căn shop thương mại và 18 căn hộ văn phòng với tổng chi phí đầu tư là 137,5 tỷ đồng. Hiện dự án đang trong giai đoạn hoàn thiện và dự kiến sẽ bàn giao nhà vào cuối Quý 3/2017. Dự án có lợi nhuận ước tính khoảng 22 tỷ đồng.
- Theo kế hoạch Đại hội đồng cổ đông đã thông qua thì Công ty sẽ đầu tư vào liên danh dự án BT tại TP.HCM hoặc tái cơ cấu nợ vay hoặc trả các nghĩa vụ nộp ngân sách nhà nước là 20 tỷ đồng. Tuy nhiên, tính đến thời điểm 30/06/2017, Công ty còn đang nợ tiền thuế và các khoản phải nộp nhà nước 75.261.798.946 đồng, gồm:

Dvt: đồng

Thuế và các khoản phải nộp nhà nước 30/06/2017	Số tiền
Thuế giá trị gia tăng	3.199.206.612
Thuế thu nhập doanh nghiệp	39.575.883.100
Thuế thu nhập cá nhân	420.317.314
Các loại thuế khác	177.013.546
Các khoản phí, lệ phí và các khoản phải nộp khác	31.889.378.374
Tổng cộng	75.261.798.946

Nguồn: BCTC soát xét tại ngày 30/06/2017

Do vậy, toàn bộ số tiền 20 tỷ đồng này sẽ được Công ty dùng để chi trả một phần tiền nợ thuế và ngân sách nhà nước nêu trên, dự kiến sẽ chi trong Quý 4/2017 ngay sau khi số tiền thu được từ đợt chào bán được phép sử dụng.

Cụ thể số tiền dự kiến thu được từ đợt chào bán sẽ được sử dụng cho các dự án và hạng mục thể hiện qua bảng sau:

STT	Tên dự án, hạng mục	Địa điểm/Nội dung	Số tiền sử dụng từ đợt chào bán (tỷ đồng)	Thời gian sử dụng dự kiến
01	DA Nhơn Đức mở rộng 30 ha	Xã Nhơn Đức, huyện Nhà Bè, TP.HCM	50	Quý 4/2017
02	DA Nhơn Đức 9,3 ha	Xã Nhơn Đức, huyện Nhà Bè, TP.HCM	30	Quý 4/2017
03	DA Chung cư Hoàng Quốc Việt	Đường Hoàng Quốc Việt, Q7, TP.HCM	6	Quý 4/2017
04	Tái cơ cấu nợ	Nợ thuế	20	Quý 4/2017
Tổng cộng			106	

Nguồn: Vạn Phát Hưng

VIII. CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN ĐẾN VIỆC NIÊM YẾT

TỔ CHỨC TƯ VẤN



CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN BẢN VIỆT

Trụ sở chính

Địa chỉ: Tháp Tài chính Bitexco, Lầu 15, 2 Hải Triều, Quận 1, Tp.HCM

Điện thoại: +84 (0)8 3914 3588 Fax: +84 (0)8 3914 4531

Website www.vcsc.com.vn

TỔ CHỨC KIỂM TOÁN

CÔNG TY TNHH KIỂM TOÁN & TƯ VẤN RSM VIỆT NAM

Địa chỉ: Lầu 5, Tòa nhà Sài Gòn 3, Số 140 Nguyễn Văn Thủ, Quận 1, TPHCM

Điện thoại: 08 38275026 Fax: 08 38275027

Website www.rsm.global/vietnam

IX. PHỤ LỤC

Phụ lục I:

- Bản sao hợp lệ Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh

Phụ lục II:

- Điều lệ công ty phù hợp với Điều lệ mẫu công ty niêm yết

Phụ lục III:

- Báo cáo tài chính kiểm toán năm 2015, 2016 và Soát xét 6 tháng đầu 2017

Tp.HCM, ngày 6 tháng 10 năm 2017

CÔNG TY CỔ PHẦN VẬN PHÁT HƯNG



VÕ ANH TUẤN

TỔNG GIÁM ĐỐC

TRƯƠNG THÀNH NHÂN

TRƯỞNG BAN KIỂM SOÁT

HOÀNG THỊ THU THỦY

GIÁM ĐỐC TÀI CHÍNH

VŨ NGỌC NAM

TỔ CHỨC TƯ VẤN

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN BẢN VIỆT



TÔ HẢI