

SỞ GIAO DỊCH CHỨNG KHOÁN CẤP ĐĂNG KÝ NIÊM YẾT CHỨNG KHOÁN CHỈ CÓ NGHĨA LÀ VIỆC NIÊM YẾT CHỨNG KHOÁN ĐÃ THỰC HIỆN THEO CÁC QUY ĐỊNH CỦA PHÁP LUẬT LIÊN QUAN MÀ KHÔNG HÀM Ý ĐẢM BẢO GIÁ TRỊ CỦA CHỨNG KHOÁN. MỌI TUYÊN BỐ TRÁI VỚI ĐIỀU NÀY LÀ BẤT HỢP PHÁP.

BẢN CÁO BẠCH

CÔNG TY CỔ PHẦN VẠN PHÁT HUNG



Giấy CNĐKKD Công ty Cổ phần số **4103005360** do Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố Hồ Chí Minh cấp, đăng ký lần đầu chuyển đổi từ công ty TNHH Vạn Phát Hưng lên Công ty Cổ phần Vạn Phát Hưng ngày 04/10/2006, đăng ký thay đổi lần thứ 8 ngày 30/9/2008

NIÊM YẾT CỔ PHIẾU TRÊN SỞ GIAO DỊCH CHỨNG KHOÁN

(Quyết định niêm yết số: /QĐ – SGDHCM do Sở Giao dịch Chứng khoán Tp.Hồ Chí Minh cấp ngày tháng năm 2009)

TỔ CHỨC TƯ VẤN :

Công ty Cổ phần Chứng khoán Bản Việt (VCSC)



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

CÔNG TY CỔ PHẦN VẠN PHÁT HUNG

Trụ sở chính: 1333/9 đường Huỳnh Tấn Phát, phường Phú Thuận, Quận 7, TP.HCM

Điện thoại: (84-8) 3 785 0011 Fax: (84-8) 3 785 4422 Website: <http://www.vanphathung.com.vn>

Email: info@vanphathung.com.vn

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN BẢN VIỆT (VCSC)

Trụ sở chính: Số 67 Hàm Nghi, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh.

Điện thoại: (84-8) 3914 3588 Fax: (84-8) 3914 3209 Website: www.vcsc.com.vn

Chi nhánh Hà Nội: Số 18 Ngô Quyền, Quận Hoàn Kiếm, Hà Nội

Điện thoại: (84-4) 6262 6999 Fax: (84-4) 6278 2688

PHỤ TRÁCH CÔNG BỐ THÔNG TIN:

Họ và tên: Ông Vũ Ngọc Nam

CÔNG TY CỔ PHẦN VẠN PHÁT HƯNG

Giấy CNĐKKD Công ty Cổ phần số **4103005360** do Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố Hồ Chí Minh cấp, đăng ký lần đầu chuyển đổi từ công ty TNHH Vạn Phát Hưng lên Công ty Cổ phần Vạn Phát Hưng ngày 04/10/2006, đăng ký thay đổi lần thứ 8 ngày 30/9/2008

NIÊM YẾT CỔ PHIẾU TRÊN SỔ GIAO DỊCH CHỨNG KHOÁN

(Giấy chứng nhận đăng ký niêm yết số /QĐ-SGDHCM do Sở Giao dịch Chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh cấp ngày tháng năm 2009)

Tên cổ phiếu:	Cổ phiếu Công ty Cổ phần Vạn Phát Hưng
Loại cổ phiếu:	Cổ phiếu phổ thông
Mệnh giá:	10.000 đồng/cổ phần
Tổng số lượng niêm yết:	20.083.285 cổ phần
Tổng giá trị niêm yết theo mệnh giá:	200.832.850.000 đồng

TỔ CHỨC TƯ VẤN:

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN BẢN VIỆT (VCSC)



Trụ sở chính:	Số 67 Hàm Nghi, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh
Điện thoại:	(84-8) 3914 3588
Fax:	(84-8) 3914 3209
Website:	www.vcsc.com.vn

TỔ CHỨC KIỂM TOÁN:

CÔNG TY TNHH KPMG VIỆT NAM

Địa chỉ:	Lầu 10, toà nhà Sun Wah Tower, 115 Nguyễn Huệ, Quận 1, TP.HCM
Điện thoại:	(08-8) 3821 9266
Fax:	(08-8) 3821 9267
e-Mail:	kpmghcmc@kpmg.com.vn

MỤC LỤC

I. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO	1
1. RỦI RO BIẾN ĐỘNG KINH TẾ	1
2. RỦI RO VỀ LUẬT PHÁP	1
3. RỦI RO NGÀNH.....	2
4. RỦI RO KHÁC.....	3
II. NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM CHÍNH ĐỐI VỚI NỘI DUNG BẢN CÁO BẠCH.....	4
1. TỔ CHỨC NIÊM YẾT	4
2. TỔ CHỨC TƯ VẤN	4
III. CÁC KHÁI NIỆM VÀ CHỮ VIẾT TẮT.....	5
IV. TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC NIÊM YẾT.....	6
1. TÓM TẮT QUÁ TRÌNH HÌNH THÀNH VÀ PHÁT TRIỂN	6
2. CƠ CẤU TỔ CHỨC CỦA CÔNG TY	10
3. CƠ CẤU BỘ MÁY QUẢN LÝ CÔNG TY.....	11
4. DANH SÁCH CỔ ĐÔNG NẪM GIỮ TỪ TRÊN 5% VỐN CỔ PHẦN CỦA CÔNG TY	17
5. DANH SÁCH NHỮNG CÔNG TY MẸ VÀ CÔNG TY CON CỦA TỔ CHỨC ĐĂNG KÝ NIÊM YẾT, NHỮNG CÔNG TY MÀ TỔ CHỨC ĐĂNG KÝ NIÊM YẾT ĐANG NẪM GIỮ QUYỀN KIỂM SOÁT HOẶC CỔ PHẦN CHI PHỐI, NHỮNG CÔNG TY NẪM QUYỀN KIỂM SOÁT HOẶC CỔ PHẦN CHI PHỐI ĐỐI VỚI TỔ CHỨC ĐĂNG KÝ NIÊM YẾT	18
6. HOẠT ĐỘNG KINH DOANH.....	20
7. BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH.....	44
8. VỊ THẾ CỦA CÔNG TY SO VỚI CÁC DOANH NGHIỆP KHÁC TRONG CÙNG NGÀNH.....	46
9. CHÍNH SÁCH ĐỐI VỚI NGƯỜI LAO ĐỘNG	54
10. CHÍNH SÁCH CỔ TỨC.....	56
11. TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG TÀI CHÍNH.....	56
12. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ, BAN TỔNG GIÁM ĐỐC, BAN KIỂM SOÁT, KẾ TOÁN TRƯỞNG.....	65
13. TÀI SẢN.....	84
14. KẾ HOẠCH LỢI NHUẬN VÀ CỔ TỨC TRONG NĂM 2009	86
15. ĐÁNH GIÁ CỦA TỔ CHỨC TƯ VẤN VỀ KẾ HOẠCH LỢI NHUẬN VÀ CỔ TỨC.....	88
16. THÔNG TIN VỀ NHỮNG CAM KẾT NHƯNG CHƯA THỰC HIỆN CỦA CÔNG TY	88
17. CÁC THÔNG TIN TRANH CHẤP KIẾN TỤNG LIÊN QUAN TỚI CÔNG TY CÓ THỂ ẢNH HƯỞNG ĐẾN GIÁ CỔ PHIẾU	89

V. CHỨNG KHOÁN NIÊM YẾT.....	89
1. LOẠI CHỨNG KHOÁN	89
2. MỆNH GIÁ.....	89
3. TỔNG SỐ CỔ PHIẾU NIÊM YẾT	89
4. SỐ LƯỢNG CỔ PHIẾU BỊ HẠN CHẾ CHUYỂN NHƯỢNG THEO QUY ĐỊNH CỦA PHÁP LUẬT VÀ CỦA TỔ CHỨC PHÁT HÀNH.....	89
5. GIÁ NIÊM YẾT DỰ KIẾN.....	90
6. PHƯƠNG PHÁP TÍNH GIÁ.....	90
7. GIỚI HẠN VỀ TỶ LỆ NẮM GIỮ ĐỐI VỚI NHÀ ĐẦU TƯ NƯỚC NGOÀI	93
8. CÁC LOẠI THUẾ CÓ LIÊN QUAN	93
VI. CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN ĐẾN VIỆC NIÊM YẾT.....	95
1. TỔ CHỨC NIÊM YẾT	95
2. TỔ CHỨC KIỂM TOÁN.....	95
3. TỔ CHỨC TƯ VẤN	95
VII. PHỤ LỤC.....	95

I. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO

1. RỦI RO BIẾN ĐỘNG KINH TẾ

Sự phát triển của kinh tế Việt Nam có ảnh hưởng nhất định đến hoạt động kinh doanh của Công ty. Sau một năm 2008 đầy biến động và khó khăn đối với nền kinh tế thế giới nói chung và nền kinh tế của Việt Nam nói riêng do ảnh hưởng của cuộc khủng hoảng kinh tế toàn cầu. Bước vào năm 2009, đà suy giảm kinh tế của hầu hết các nước trên thế giới bắt đầu chậm lại, trong đó có Việt Nam. Theo thống kê của Bộ Kế hoạch - Đầu tư về kinh tế trong 6 tháng đầu năm cho thấy, tốc độ tăng trưởng GDP tuy không cao bằng những năm trước nhưng có những dấu hiệu kinh tế hồi phục. Bên cạnh đó, các gói kích thích kinh tế của chính phủ đưa ra tại thời điểm cuối năm 2008 và đầu năm 2009 đã phát huy tác dụng của nó đối với sự phục hồi kinh tế trong nước. Kinh tế vĩ mô và kinh tế - xã hội Việt Nam có những dấu hiệu phục hồi rõ hơn và tích cực hơn qua từng tháng, theo báo cáo tổng kết tháng 6 và 6 tháng đầu năm 2009 của Bộ Tài chính. Tăng trưởng kinh tế quý II đạt 4,5% (quý I đạt 3,1%), nâng mức tăng trưởng chung 6 tháng đầu năm đạt 3,9%; sản xuất công nghiệp 6 tháng tăng 4,8%, với xu hướng tháng sau cao hơn tháng trước; chỉ số giá tiêu dùng 6 tháng chỉ tăng 2,68%.

Từ tháng 3 năm 2009 đến nay, với sự hồi phục của thị trường chứng khoán Việt Nam, sự ấm dần lên của thị trường xây dựng và địa ốc đã cho thấy triển vọng của kinh tế Việt Nam trong năm 2009, cùng với sự điều chỉnh tích cực của các nền kinh tế khu vực và thế giới, kinh tế Việt Nam sẽ bình ổn trở lại và tiếp tục đà tăng trưởng bền vững vào những năm sau. Bên cạnh đó, vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) đang tiếp tục được giải ngân vào thị trường bất động sản trong 6 tháng đầu năm 2009. Vì vậy trong thời gian trung và dài hạn, thị trường bất động sản Việt Nam vẫn rất khả quan.

2. RỦI RO VỀ LUẬT PHÁP

Hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty chịu sự điều chỉnh của Luật Xây dựng, Luật Đất đai, Luật Nhà ở, Luật Kinh doanh bất động sản, Luật Doanh nghiệp, Luật Chứng khoán và các Luật khác. Hệ thống quy phạm pháp luật điều chỉnh hoạt động của thị trường bất động sản đã dần hoàn thiện, tạo điều kiện để thị trường bất động sản phát triển bền vững và lành mạnh, môi trường đầu tư thông thoáng và thuận lợi cho cả nhà đầu tư trong nước và nước ngoài.

Tuy nhiên, Luật và các văn bản dưới Luật của Việt Nam đang trong quá trình hoàn thiện, sự thay đổi về mặt chính sách luôn có thể xảy ra và khi xảy ra thì sẽ ít nhiều ảnh hưởng đến hoạt động quản trị, kinh doanh của doanh nghiệp.

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 trong năm 2008, 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. Từ tháng 3/2008, giá căn hộ chung cư cao cấp bắt đầu giảm mạnh sau khi tăng mạnh trong năm 2007. Mặc dù tốc độ sụt giảm thấp dần nhưng tại thời điểm cuối năm 2008, giá căn hộ chung cư đã rớt giá từ 30%-50% so với năm cuối năm 2007. Đất nền dự án giá cũng giảm mạnh và giao dịch ít. Giá văn phòng cho thuê hạng A,B,C lần lượt giảm và xuống thấp vào cuối năm 2008.

Như vậy, tình hình thị trường bất động sản trong năm 2009 có thể chưa phục hồi do nền kinh tế đang suy thoái, dòng vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài sụt giảm. Ngành bất động sản cũng gặp bất lợi vì không nằm trong nhóm được hỗ trợ lãi suất.

Bên cạnh đó, 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 KHÁC

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

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

1. TỔ CHỨC NIÊM YẾT

- Ông **Võ Anh Tuấn** Chủ tịch Hội Đồng Quản Trị Công ty Cổ phần Vạn Phát Hưng.
- Ông **Trương Thành Nhân** Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Vạn Phát Hưng.
- Ông **Vũ Ngọc Nam** Kế toán trưởng Công ty Cổ phần Vạn Phát Hưng.
- Bà **Hoàng Thị Thu Thủy** Trưởng Ban Kiểm Soát Công ty Cổ phần Vạn Phát Hưng.

Chúng tôi đảm bảo rằng các thông tin và số liệu trong Bản cáo bạch này là phù hợp với thực tế mà chúng tôi được biết, hoặc đã điều tra thu thập một cách hợp lý.

2. TỔ CHỨC TƯ VẤN

- Ông **Tô Hải** Tổng Giám đốc, Đại diện theo Pháp luật của Công ty Cổ phần Chứng khoán Bản Việt.

Bản cáo bạch này là một phần của hồ sơ đăng ký niêm yết do Công ty Cổ phần Chứng khoán Bản Việt tham gia lập trên cơ sở Hợp đồng tư vấn niêm yết chứng khoán 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 Vạn Phát Hưng cung cấp.

III. CÁC KHÁI NIỆM VÀ CHỮ VIẾT TẮT

▪ Công ty	Công ty Cổ phần Vạn Phát Hưng
▪ Tổ chức niêm yết	Công ty Cổ phần Vạn Phát Hưng
▪ Vạn Phát Hưng	Công ty Cổ phần Vạn Phát Hưng
▪ VPH	Tên viết tắt của Công ty Cổ phần Vạn Phát Hưng
▪ HĐQT	Hội đồng quản trị
▪ HĐQT	Hội đồng thành viên
▪ TGD	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
▪ FDI	Đầu tư trực tiếp nước ngoài
▪ 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
▪ Người có liên quan	Gồm những đối tượng được quy định tại Luật Doanh nghiệp số 60/2005/QH11
▪ TSCĐ	Tài sản cố định
▪ 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 NIÊM YẾT

1. TÓM TẮT QUÁ TRÌNH HÌNH THÀNH VÀ PHÁT TRIỂN

1.1. Lịch sử hình thành

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 Kiểng 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 đang được Công ty tập trung mở rộng như Dự án Phú Mỹ - Quận 7, Dự án Phú Xuân, Phú Xuân 2 – Nhà Bè, Dự án Bình Trưng Đông – Quận 2, Dự án Phú Thuận, Dự án Nhơn Đức, ... với tổng diện tích đầu tư lên đến gần **149** ha.

1.2. Quá trình tăng vốn

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 giấy CNĐKKD	Thời điểm	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 1: Theo Quyết định ĐHĐCĐ số 06/07/QĐ-VPH ngày 10/02/2007 về việc tăng vốn điều lệ 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 10.000đ.

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:

- o 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.
- o 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.
- Giá chào bán ưu đãi cho cán bộ công nhân viên bốc thăm ưu tiên là 30.000 đồng/cổ phần
- 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 10.000đ 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).

1.3. Một số thành tích Công ty đã đạt được trong quá trình phát triển

Với những tiến bộ và thành quả đạt được trong thời gian qua, Vạn Phát Hưng ngày càng khẳng định được thương hiệu của mình trên thị trường và đã được vinh hạnh trao tặng nhiều giải thưởng uy tín:

Năm 2004

- Chứng nhận ISO 9001 : 2000, số 1852_2004 All_Sin_UKAS cấp ngày 06-08-2004.

Năm 2005

- Bằng chứng nhận “ Thương hiệu hàng đầu ngành xây dựng 2005”.
- Cúp vàng “Thương hiệu Việt Nam hội nhập kinh tế quốc tế ”, hội chợ thương mại quốc tế Saigon Expo 2005.
- Cúp vàng “Thương hiệu ngành xây dựng Việt Nam”, của Bộ Xây Dựng, Triển lãm quốc tế VietBuild 2005.

Năm 2006

- Cúp vàng “Thương hiệu ngành xây dựng Việt Nam”, của Bộ Xây Dựng, Triển lãm quốc tế VietBuild 2006.
- Cúp vàng “ Topten sản phẩm căn hộ cao cấp Phú Mỹ ”, Liên hiệp hội khoa học kỹ thuật cấp năm 2006.
- Cúp vàng “ Topten về Thương hiệu “, Cục sở hữu trí tuệ cấp năm 2006.
- Cúp “Sao Vàng Đất Việt ”, Hội các nhà Doanh nghiệp Trẻ Việt Nam, năm 2006.
- Giải "Thương hiệu mạnh toàn quốc" do Thời báo Kinh tế Việt Nam kết hợp với Cục Xúc tiến thương mại đầu tư (Bộ thương mại), năm 2006.

Năm 2007

- Cúp vàng “Thương hiệu ngành xây dựng Việt Nam”, của Bộ Xây Dựng, Triển lãm quốc tế VietBuild 2007.

Năm 2008

- Giải thưởng “Thương hiệu mạnh Việt Nam 2007”, của Thời báo Kinh tế Việt Nam và Cục Xúc tiến Thương Mại (Bộ Thương Mại, nay là Bộ Công thương).

1.4. Giới thiệu về Công ty

- Tên Công ty: Công ty Cổ phần Vạn Phát Hưng.
- Tên tiếng Anh: Van Phat Hung Corporation.
- Tên viết tắt: VPH Corp.
- Biểu tượng của Công ty:

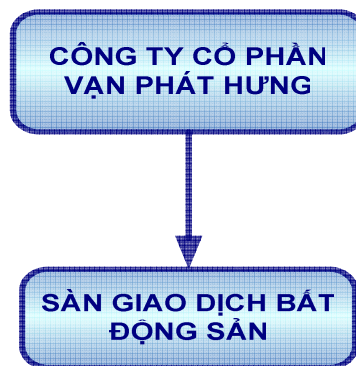


- Vốn điều lệ: 200.832.850.000 đồng.
- Trụ sở chính: 1333/9 đường Huỳnh Tấn Phát, phường Phú Thuận, Quận 7, TP.HCM.
- Điện thoại: (84-8) 3 785 0011.
- Fax: (84-8) 3 785 4422.
- Email: info@vanphathung.com.vn

- Website: <http://www.vanphathung.com>
- Giấy CNĐKKD: Giấy CNĐKKD Công ty Cổ phần số 4103005360 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố Hồ Chí Minh cấp, đăng ký lần đầu chuyển đổi từ công ty TNHH Vạn Phát Hưng lên Công ty Cổ phần Vạn Phát Hưng ngày 04/10/2006, đăng ký thay đổi lần thứ 8 ngày 30/9/2008.
- 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 công thoát nước.
 - Xây dựng đường giao thông.
 - Sản xuất ống công bê tông cốt thép.
 - Đo đạc địa chính.
 - Xây lắp điện lưới 35KV.
 - Môi giới bất động sản.
 - Dịch vụ nhà đất - tư vấn bất động sản.
 - Cho thuê kho, bãi 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 – cột bê tông – cọc bê tông cốt thép – gổm sứ - vật liệu chịu lửa – gạch – bột ma tít (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 – đồ chạm khắc 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, cống rãnh.
- Xây dựng hạ tầng khu dân cư.
- Dịch vụ sàn giao dịch bất động sản.

2. CƠ CẤU TỔ CHỨC CỦA CÔNG TY



Công ty Cổ phần Vạn Phát Hưng

- Trụ sở chính: 1333/9 Huỳnh Tấn Phát, phường Phú Thuận, Quận 7, TP.HCM
- Điện thoại: (84-8) 3 785 0011
- Fax: (84-8) 3 785 4422
- Email: info@vanphathung.com.vn
- Website: <http://www.vanphathung.com>

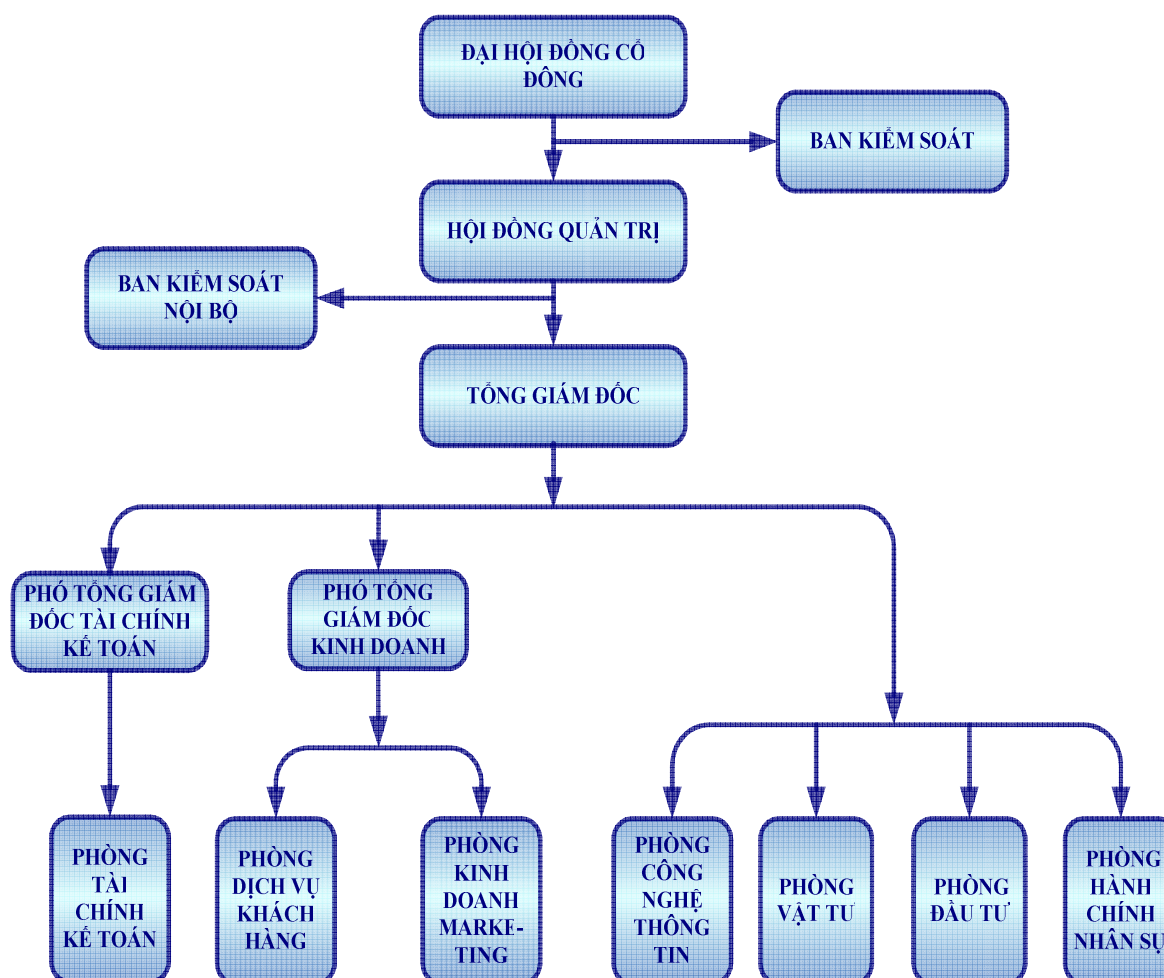
Sàn giao dịch bất động sản Vạn Phát Hưng

- Địa chỉ : 1333/9 Huỳnh Tấn Phát, 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 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 Báo cáo tiền thù lao của Hội đồng quản trị.
- 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 bằng hoặc lớn hơn 50% 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 chỉ 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, Thỏa 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 CBCVN 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 tháng, 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 Đầu tư:**

- Thực hiện việc mua, đổi, đền bù và quản lý đất đã mua: tổ chức thực hiện những phương án giải toả, đền 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, đền 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 đền bù, các hợp đồng chuyển nhượng và bàn giao sơ đồ cho khách hàng.

➤ **Phòng Kinh doanh và marketing:**

- 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, đề xuất cải tiến 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 TGD 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. DANH SÁCH CỔ ĐÔNG NẤM GIỮ TỪ TRÊN 5% VỐN CỔ PHẦN CỦA CÔNG TY

Danh sách cổ đông nắm giữ trên 5% vốn cổ phần của Công ty tính đến thời điểm 21 tháng 08 năm 2009:

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	6.090.000	30,32%
2	Trần Văn Thành	39 Đỗ Ngọc Thạnh, Phường 14, Quận 5, TP.HCM	6.090.000	30,32%
3	Phan Tiết Hồng Minh	A15 Hoàng Quốc Việt, KP4, phường Phú Thuận, Quận 7, TP.HCM	3.480.000	17,33%
4	Quách Thị Tú Anh	39 Đỗ Ngọc Thạnh, Phường 14, Quận 5, TP.HCM	3.480.000	17,33%

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%

(*) 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 chưa hết hiệu lực.

Cơ cấu cổ đông tại thời điểm 21/08/2009:

Danh mục	Cổ đông trong nước		Cổ đông nước ngoài		Tổng	
	Số lượng cổ phiếu	Tỷ lệ (%)	Số lượng cổ phiếu	Tỷ lệ (%)	Số lượng cổ phiếu	Tỷ lệ (%)
Tổng số vốn thực góp	20.066.085	99,91%	17.200	0,09%	20.083.285	100,00%
1. Cổ đông Nhà nước	-	0,00%			-	0,00%
2. Cổ đông nội bộ	19.184.290	95,52%			19.184.290	95,52%
2.1 - Hội đồng quản trị	19.158.010	95,39%			19.158.010	95,39%
2.2 - Ban giám đốc	11.755	0,06%			11.755	0,06%
2.3 - Ban kiểm soát	11.765	0,06%			11.765	0,06%
2.4 - Kế toán trưởng	2.760	0,01%			2.760	0,01%
3. Cổ đông trong công ty	315.420	1,57%			315.420	1,57%
3.1 - Cổ phiếu quỹ	247.820	1,23%			247.820	1,23%
3.2 - Cán bộ công nhân viên	67.600	0,34%			67.600	0,34%
4. Cổ đông ngoài công ty	566.375	2,82%	17.200	0,09%	583.575	2,91%
4.1 - Cá nhân	561.735	2,80%	17.200	0,09%	578.935	2,88%
4.2 - Tổ chức	4.640	0,02%			4.640	0,02%

5. DANH SÁCH NHỮNG CÔNG TY MẸ VÀ CÔNG TY CON CỦA TỔ CHỨC ĐĂNG KÝ NIÊM YẾT, NHỮNG CÔNG TY MÀ TỔ CHỨC ĐĂNG KÝ NIÊM YẾT ĐANG NẪM GIỮ QUYỀN KIỂM SOÁT HOẶC CỔ PHẦN CHI PHỐI, NHỮNG CÔNG TY NẪM QUYỀN KIỂM SOÁT HOẶC CỔ PHẦN CHI PHỐI ĐỐI VỚI TỔ CHỨC ĐĂNG KÝ NIÊM YẾT

- ❖ 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
- ❖ Danh sách những công ty mà Công ty Cổ phần Vạn Phát Hưng nắm giữ quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối: không có

❖ Danh sách những công ty liên doanh liên kết với Công ty Cổ phần Vạn Phát Hưng:

Stt	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	Vốn thực góp đến 30/06/09 (tỷ đồng)
1	Công ty TNHH Bất Động Sản Phát Hưng	Kinh doanh bất động sản ; cung cấp dịch vụ tư vấn bất động sản ; Kinh doanh vật liệu xây dựng và trang trí nội thất.	20	50,00%	10	7,5
2	Công ty Cổ phần Bất Động Sản Nhà Bè (Theo giấy CN ĐKKD Vạn Phát Hưng hiện đã góp 17,40% trên vốn điều lệ)	Kinh doanh Bất động sản ; cung cấp dịch vụ tư vấn và quản lý bất động sản ; kinh doanh vật liệu xây dựng, may mốt thiết bị ngành xây dựng và hàng trang trí nội thất.	50	29,00%	14.5	8,7
3	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
4	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.	10	40,00%	4	4
5	Công ty Cổ phần chứng khoán Sen Vàng	Cung cấp các dịch vụ môi giới chứng khoán, hoạt động kinh doanh chứng khoán ; hoạt động tư vấn đầu tư chứng khoán	135	9,90%	13,365	13,365
6	Công ty Cổ phần Kim Cương Xanh	Quản lý bất động sản, quản lý xây dựng, chuẩn bị mặt bằng, kinh doanh bất động sản. Lắp đặt hệ thống cấp, thoát nước ; lắp đặt hệ thống lò sưởi, điều hoà không khí ; lắp đặt hệ thống điện. Phá dỡ mặt bằng, Xây dựng công trình kỹ thuật dân dụng...	6	40,00%	2,4	2,4
7	Công ty Cổ phần Vạn Khải	Hoạt động và kinh doanh trong lĩnh vực bất động sản	12	50,00%	6	-

6. 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, Vạn Phát Hưng 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, Vạn Phát Hưng luôn công bố tiến độ thi công kịp thời trên các phương tiện truyền thông và thông báo trực tiếp cho khách hàng.

6.1. Các sản phẩm của Công ty trong thời gian qua

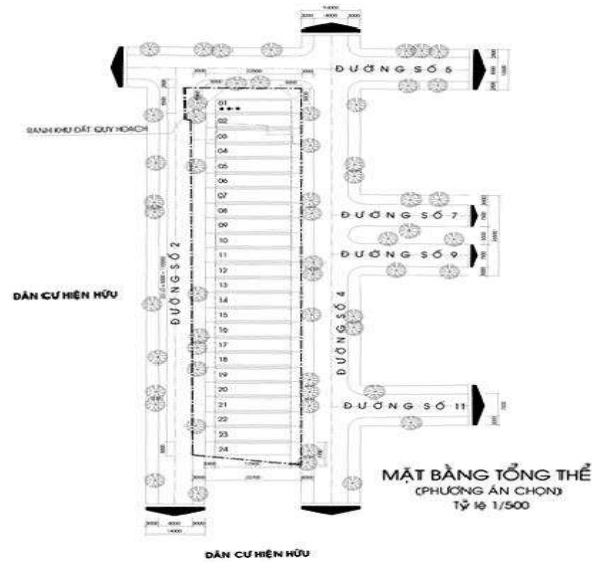
❖ Dự án Khu dân cư Phú Thuận



- Tổng diện tích quy hoạch: 3ha.
- **Dự án Phú Thuận** cách Trung tâm Quận 1, TP.HCM 8Km về hướng Nam.
- Công ty Vạn Phát Hưng 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, cấp thoát nước, hệ thống phòng cháy chữa cháy ...
- Dự án đã hoàn thành vào tháng 8 năm 2003.
- Cho đến nay, 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 minh, hiện đại.

❖ Dự án Tân Kiểng

- **Dự án Tân Kiểng** là một trong những dự án đầu tiên mà Công ty TNHH Vạn Phát Hưng (tiền thân của Công ty Cổ phần Vạn Phát Hưng) đầu tư.
 - Tổng diện tích quy hoạch : 3.222,2 m². Trong đó, diện tích đất ở : 2.802,87 m², chiếm 86,9%. Dự án có tổng cộng 24 nền.
- Cho đến nay, 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.



❖ Dự án Chung cư cao cấp Phú Mỹ



- Địa điểm: 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
- Dự án đã hoàn thành xây dựng và đang tiến hành bàn giao căn hộ cho khách hàng từ tháng 06/2009.
- Tổng diện tích dự án: 12.915m²
- Quy mô khu căn hộ:
- Gồm 5 block:
 - 2 block cao 20 tầng
 - 3 block cao 25 tầng
- 482 căn hộ
- Mật độ xây dựng: 26%

❖ Dự án Khu dân cư Phú Mỹ



- 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 Hưng qua rạch Ông Đội.
- Tổng diện tích 22 ha với 226 căn biệt thự, 240 khu nhà liên kế 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 liên kế 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 90% cơ sở hạ tầng và đã bàn giao 452 nền cho khách hàng (Trong đó có 9 nền tái định cư). Khách hàng đang tiến hành xây dựng nhà với tiến độ xây dựng khoảng 30%.

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 Xuân



- Địa điểm: xã Phú Xuân, huyện Nhà Bè.
- Tổng diện tích: 36,4 ha.
- Qui mô khu dân cư : 761 căn trong đó :
454 căn nhà liên kế
181 căn biệt thự song lập
126 căn biệt thự đơn lập

Dự án đã hoàn thành xong 95% cơ sở hạ tầng và đã bàn giao nền 760 nền cho khách hàng (Trong đó có 16 nền hoán đổi đất công). Khách hàng đang bắt đầu tiến hành xây dựng nhà.

Dự án nằm trong khu vực quy hoạch đô thị vành đai nên sự kết nối của dự án nhà ở Phú Xuân 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.

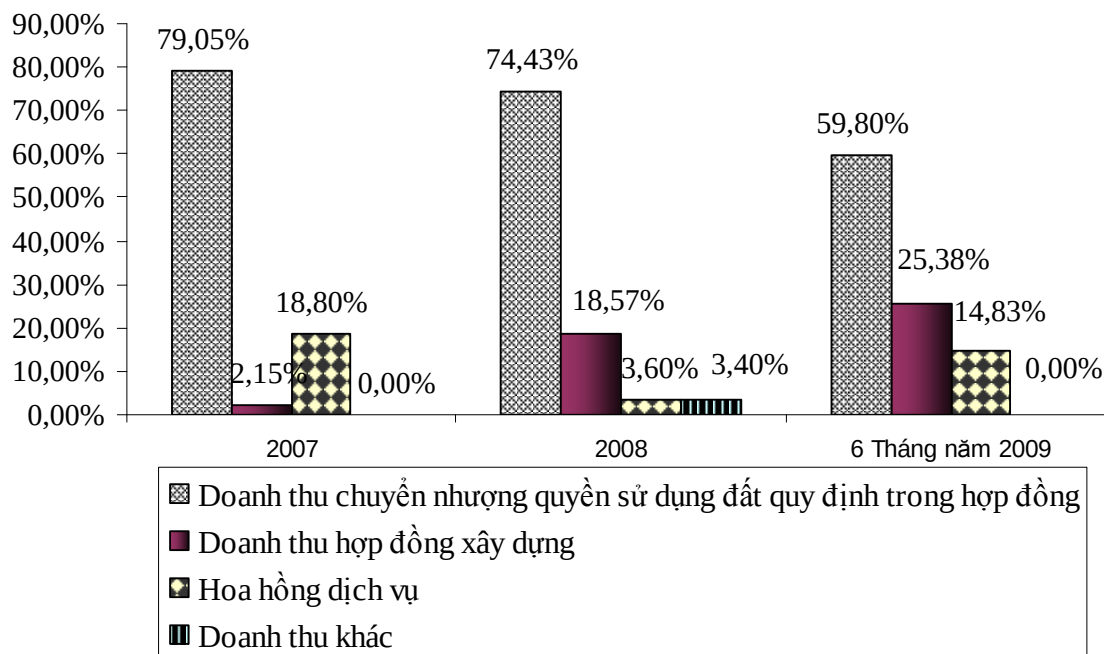
Môi trường sống được đánh giá rất cao bởi dự án được xây dựng trong khu vực rất nhiều kênh rạch, biển và chỉ cách khu sinh thái Cần Giờ hơn 20 km giúp cho người sinh sống tại đây thụ hưởng sự ưu đãi và thông thoáng tự nhiên. Cùng với những tiện ích về môi trường xanh, mát, trong khuôn viên dự án Phú 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.

6.2. Giá trị doanh thu từ sản phẩm và dịch vụ qua các năm

STT	KHOẢN MỤC	NĂM 2007		NĂM 2008		6 THÁNG ĐẦU 2009	
		GIÁ TRỊ (ngàn đồng)	TỶ LỆ (%)	GIÁ TRỊ (ngàn đồng)	TỶ LỆ (%)	GIÁ TRỊ (ngàn đồng)	TỶ LỆ (%)
1	Doanh thu chuyển nhượng quyền sử dụng đất quy định trong hợp đồng	258.628.729	79,05%	244.012.236	74,43%	34.404.516	59,80%
2	Doanh thu hợp đồng xây dựng	7.048.946	2,15%	60.898.345	18,57%	14.601.270	25,38%
3	Hoa hồng dịch vụ (Chuyển nhượng, môi giới)	61.491.474	18,80%	11.810.155	3,60%	8.530.821	14,82%
4	Doanh thu khác		0,00%	11.135.030	3,40%	-	-
TỔNG CỘNG		327.169.149	100%	327.855.766	100%	57.536.607	100%

Nguồn: Báo cáo tài chính đã được kiểm toán năm 2007, 2008 và Báo cáo tài chính Quý II năm 2009.

Cơ cấu doanh thu qua các năm



Lĩnh vực hoạt động chính của Công ty là kinh doanh bất động sản nên phần lớn doanh thu của công ty các năm 2007, 2008 và 06 tháng đầu năm 2009 chủ yếu là từ hoạt động chuyển nhượng quyền sử dụng đất (bán nền đất) và doanh thu hoa hồng dịch vụ từ hoạt động môi giới chuyển nhượng các sản phẩm bất động sản. Riêng 06 tháng cuối năm 2009 ngoài doanh thu của hai hoạt động trên, Công ty còn kết chuyển khoản doanh thu khá lớn khoảng 560 tỷ đồng vào kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh trong kỳ, từ hoạt động bán khu căn hộ cao cấp Phú Mỹ. Hiện tại, đây cũng là những hoạt động mang lại lợi nhuận chủ yếu cho Công ty.

Đối với hoạt động xây dựng nhà ở trên các nền đất 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 hầu như chưa mang lại lợi nhuận vì Công ty chưa có kế hoạch tập trung khai thác lĩnh vực xây dựng mà chủ yếu là Công ty chỉ đứng ra đại diện về mặt thủ tục thuê các công ty xây dựng bên ngoài thực hiện hợp đồng xây dựng nhà ở thay cho khách hàng.

Doanh thu sáu tháng đầu năm 2009 có sự sụt giảm đáng kể, chỉ bằng 1/3 doanh thu cùng kỳ năm 2008 và gần bằng 1/5 doanh thu thực hiện của cả năm 2008, là do các hạng mục dự án tạo nên doanh thu trong năm 2009 của Công ty chủ yếu tập trung hoàn thành vào 06 tháng cuối năm, trong đó có doanh thu của khu căn hộ Phú Mỹ, dự án đất nền Phú Xuân lô A8, A9 và dự án đất nền Phú Xuân 2.

6.3. Các yếu tố đầu vào, sự ổn định của các yếu tố đầu vào, ảnh hưởng của giá cả các yếu tố đầu vào đến doanh thu và lợi nhuận.

Một trong những yếu tố đầu vào chính của Công ty là chi phí đền bù giải tỏa đất, chi phí hỗ trợ

giải phóng mặt bằng cho người dân để có thể tạo ra được các quỹ đất nằm trong dự án được quy hoạch. Giá đền bù giải tỏa đất là giá thỏa thuận giữa Công ty với bên có quyền sử dụng đất nằm trong khu quy hoạch mà Công ty cần phải giải tỏa để thực hiện dự án. Tùy theo địa điểm thực hiện dự án mà mỗi dự án sẽ có giá đền bù giải tỏa khác nhau.

Một yếu tố đầu vào khác của Công ty là chi phí xây dựng (chi phí nguyên vật liệu xây dựng, chi phí nhà thầu), chi phí tư vấn thiết kế và tư vấn giám sát để thi công các công trình xây dựng trong các dự án. Là một doanh nghiệp hoạt động lâu năm trong ngành, Công ty đã tạo được mối quan hệ tốt đẹp với nhiều nhà tư vấn, nhà thầu, nhà cung cấp nguyên vật liệu xây dựng (sắt, thép, xi măng, ...) trong nước cũng như ngoài nước và cùng với việc luôn thanh toán đúng hạn nên Công ty đã và đang duy trì được sự ổn định về nguồn đầu vào này.

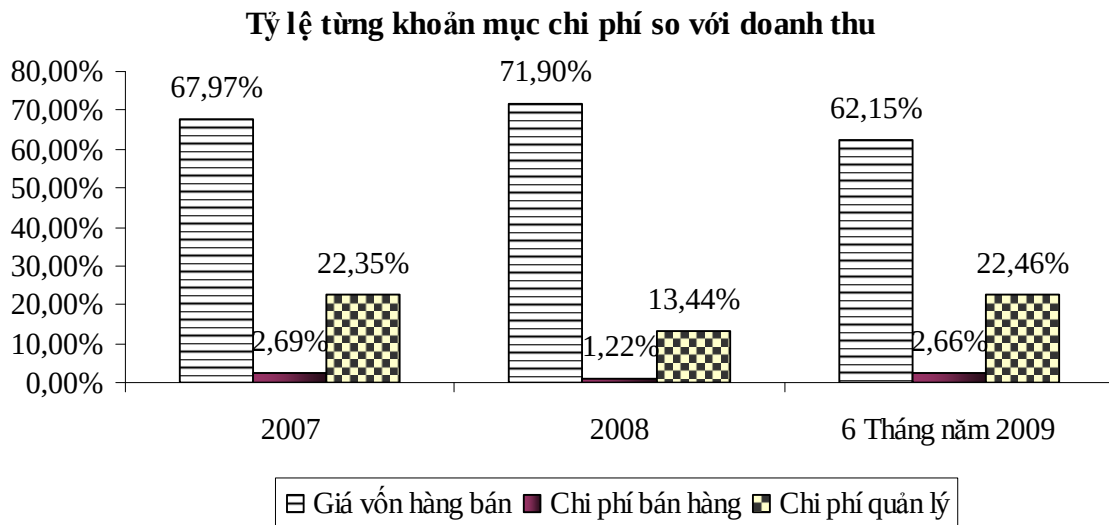
Trong những năm gần đây, chi phí đền bù giải tỏa và giá cả của các loại vật liệu xây dựng có xu hướng tăng làm cho giá thành sản phẩm của Công ty cũng liên tục tăng. Với đặc thù của ngành là vốn đầu tư cho một dự án bất động sản rất lớn, để giải quyết bài toán về vốn, Công ty và khách hàng thường thỏa thuận trong hợp đồng về việc mua bán nhà, công trình xây dựng hình thành trong tương lai theo hình thức công ty thu tiền ứng trước theo tiến độ hoàn thành. Việc xác định giá bán sản phẩm trước khi hoàn thành có thể chưa lường hết được sự biến động tăng của giá cả các loại vật liệu xây dựng và các yếu tố đầu vào khác trong quá trình xây dựng. Điều này có thể làm ảnh hưởng đến lợi nhuận của Công ty.

6.4. 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	YẾU TỐ CHI PHÍ	NĂM 2007		NĂM 2008		6 THÁNG ĐẦU NĂM 2009	
		GIÁ TRỊ (ngàn đồng)	% DOANH THU	GIÁ TRỊ (ngàn đồng)	% DOANH THU	GIÁ TRỊ (ngàn đồng)	% DOANH THU
1	Giá vốn hàng bán	222.365.447	67,96%	235.714.327	71,90%	35.759.670	62,15%
2	Chi phí bán hàng	8.794.123	2,69%	3.998.544	1,22%	1.527.844	2,66%
3	Chi phí quản lý	73.122.029	22,35%	44.052.764	13,44%	12.922.973	22,46%
	TỔNG	304.281.599	93,00%	283.765.635	86,56%	50.210.487	87,27%

Nguồn: Báo cáo tài chính được kiểm toán năm 2007, 2008 và Báo cáo tài chính Quý I,II năm 2009.



Việc quản lý chi phí của Công ty đã có những cải thiện đáng kể. Tỷ lệ chi phí trên doanh thu của Công ty đã giảm dần qua các năm do một số nguyên nhân chủ yếu sau:

- Công ty đã chú trọng đến công tác quản lý chi phí và sử dụng vốn hiệu quả nên tỷ lệ chi phí trên doanh thu các năm đều giảm dần. Riêng năm 2007 là năm thị trường bất động sản sôi động, Công ty đã mở rộng mảng môi giới bằng việc mở các chi nhánh và văn phòng đại diện tại thành phố Hồ Chí Minh và các tỉnh Long An, Cần Thơ. Vì vậy, chi phí quản lý trong năm này tăng lên, chiếm tỷ lệ 22,35% trên doanh thu. Tuy nhiên, xét về bản chất thì đây là khoản tăng mang tính tích cực vì phần lớn khoản chi phí này là chi phí lương trả cho hoạt động môi giới để mang về khoản doanh thu môi giới 61,49 tỷ đồng trong năm.
- Năm 2008, do bị ảnh hưởng của sự suy thoái kinh tế toàn cầu nói chung và sự khó khăn của kinh tế Việt Nam nói riêng, thị trường bất động sản đã có sự sụt giảm với quy mô lớn trên diện rộng, lạm phát tăng nhanh làm giá cả các yếu tố đầu vào tăng cao. Trước tình hình khó khăn của thị trường và của nền kinh tế, Công ty đã siết chặt các khoản chi phí hơn, cắt giảm các khoản chi phí chưa thật sự cấp bách. Vì vậy, các khoản chi phí trong năm giảm đáng kể.
- Ngoài ra, với việc góp vốn thành lập Công ty TNHH Bất Động Sản Phát Hưng chuyên hoạt động môi giới bất động sản, tháng 11 năm 2007, Công ty đã tái cấu trúc toàn bộ 13 chi nhánh, văn phòng đại diện và văn phòng giao dịch trực thuộc đang thực hiện chức năng môi giới bất động sản. Vì vậy, tỷ lệ chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp trên doanh thu trong năm 2008 giảm nhiều so với năm 2007.
- Sáu tháng đầu năm 2009, tình hình kinh tế chung còn gặp nhiều khó khăn, thị trường bất động sản đang vẫn còn trong giai đoạn suy giảm. Doanh thu bán hàng 06 tháng đầu năm giảm là do các sản phẩm dự án tạo nên doanh thu trong năm tập trung chủ yếu vào 6 tháng cuối năm 2009. Vì vậy, mặc dù chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp trong kỳ tăng nhưng không đáng lo ngại, vì việc tăng đó chủ yếu phục vụ cho các hoạt động mang

lại doanh thu 6 tháng cuối năm khoảng trên 800 tỷ (trong đó doanh thu căn hộ Phú Mỹ khoảng 560 tỷ đồng, dự án Phú Xuân lô A8-A9 khoảng hơn 100 tỷ đồng, dự án Phú Xuân 2 khoảng 100 tỷ đồng và doanh thu xây dựng nhà ở dự án Phú Mỹ...).

- Có thể thấy được chiến lược tiết kiệm chi phí của Công ty được thực hiện thông qua việc hoàn thiện công tác quản trị doanh nghiệp và tái cấu trúc lại doanh nghiệp. Việc thành lập và góp vốn vào các công ty thành viên, công ty liên kết hoạt động trong các lĩnh vực xây dựng và bất động sản có vai trò rất quan trọng trong việc hỗ trợ Công ty Vạn Phát Hưng thực hiện triển khai xây dựng các dự án với chi phí tiết kiệm hơn từ đó tác động làm giảm giá thành, gia tăng tính cạnh tranh của sản phẩm trên thị trường.

6.5. 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 chính về thiết kế mà 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 TNHH Ong & Ong – Singapore;
- Công ty United Engineers- Singapore;
- 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, cầu 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 cấp 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 đóng, cọc ép, kể cả cọc dự ứng lực; thi công tường vây tầng hầm bằng cừ Larsen,...

Một số nhà thầu xây dựng 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 Xây dựng Thuận Hưng,...

6.6. Tình hình kiểm tra chất lượng sản phẩm

Để kiểm soát chất lượng, tiến độ, chi phí của các dự án đầu tư đạt được yêu cầu đề ra và hạn chế rủi ro xảy ra trong quá trình thực hiện dự án, Công ty đã tuân thủ các quy trình lựa chọn đối tác chiến lược là Công ty Cổ phần Quản lý Việt Hưng thực hiện tư vấn quản lý các dự án xây dựng theo quy trình quản lý chất lượng đã đăng ký tiêu chuẩn ISO 9001:2000 của All_Sin_UKAS.

Quá trình kiểm soát chất lượng của các dự án đầu tư được thể hiện chủ yếu và xuyên suốt bởi các quy trình sau đây:

Nội dung	Trách nhiệm	Tài liệu áp dụng
I. Quy trình cho công tác quản lý và tư vấn giám sát		
Quy trình này được áp dụng cho các dự án đầu tư của Vạn Phát Hưng mà Công ty Cổ phần Quản lý Việt Hưng là tư vấn quản lý giám sát cho Vạn Phát Hưng.		
<u>Phần 1 – Quản lý dự án tổng quan</u>	Công ty Cổ phần Quản lý Việt Hưng chịu trách nhiệm chung cho quá trình tư vấn của mình đối với chủ đầu tư.	Sơ đồ hướng dẫn chi tiết từng quy trình nghiệp vụ và được ký hiệu VHM-PRO.
- Chuẩn bị đề xuất và xem xét hợp đồng		VHM-PRO 1
- Lập kế hoạch dự án và nhân sự		VHM-PRO 2
- Thiết kế cơ sở		VHM-PRO 3
Hạ tầng kết cấu		

Nội dung	Trách nhiệm	Tài liệu áp dụng
Cơ điện - Thiết kế chi tiết - Độ trình - Đấu thầu - Quản lý giai đoạn thi công - Quản lý xử chữa khiếm khuyết trong giai đoạn - Quản lý thay đổi thiết kế trong suốt quá trình thi công - Quản lý sai sót trong quá trình thi công - Kiểm soát nhà thầu phụ, tư vấn phụ - Kiểm soát hồ sơ đến: Thư đến, hồ sơ, fax đến, email đến, ghi nhận hồ sơ đến - Kiểm soát hồ sơ đi: Thư đi, hồ sơ, fax đi, email đi, ghi nhận hồ sơ đi - Trình bày hồ sơ được kiểm soát - Kiểm tra chất lượng nội bộ - Lập cam kết chất lượng - Đào tạo - Kiểm tra việc quản lý - Thực hiện phòng ngừa và khắc phục - Kiểm soát hồ sơ xuất ra bên ngoài - Kiểm soát việc ghi chép lưu trữ		VHM-PRO 4 VHM-PRO 5 VHM-PRO 6 VHM-PRO 7 VHM-PRO 8 VHM-PRO 9 VHM-PRO 10 VHM-PRO 11 VHM-PRO 12 VHM-PRO 13 VHM-PRO 15 VHM-PRO 16 VHM-PRO 17 VHM-PRO 18 VHM-PRO 19 VHM-PRO 20 VHM-PRO 21 VHM-PRO 22
<u>Phần 2 – Công tác tư vấn giám sát</u>	Công ty Cổ phần Quản lý Việt Hưng chịu trách nhiệm chung cho quá trình tư vấn của mình đối với chủ đầu tư	Sơ đồ hướng dẫn chi tiết từng quy trình nghiệp vụ và được ký hiệu VHM-SUPERVISE.
- Kiểm tra phê duyệt biện pháp thi công		VHM-SUPERVISE-01

Nội dung	Trách nhiệm	Tài liệu áp dụng
- Kiểm tra biện pháp an toàn lao động, vệ sinh môi trường, phòng chống cháy nổ - Kiểm tra phê duyệt bản vẽ triển khai thi công - Quy trình kiểm tra biểu mẫu áp dụng cho công trường - Kiểm tra vật liệu vào công trường - Kiểm tra máy móc thiết bị vào công trường - Kiểm tra phòng thí nghiệm hợp chuẩn - Lấy mẫu và thí nghiệm vật liệu - Quy trình nghiệm thu công việc xây dựng - Quy trình nghiệm thu bộ phận, giai đoạn thi công xây dựng - Quy trình nghiệm thu hoàn thành hạng mục, công trình đưa vào sử dụng. - Phê duyệt bản vẽ hoàn công - Quy trình kiểm soát tiến độ.		VHM-SUPERVISE-02 VHM-SUPERVISE-03 VHM-SUPERVISE-04 VHM-SUPERVISE-05 VHM-SUPERVISE-06 VHM-SUPERVISE-07 VHM-SUPERVISE-08 VHM-SUPERVISE-09 VHM-SUPERVISE-10 VHM-SUPERVISE-11 VHM-SUPERVISE-12 VHM-SUPERVISE-13
<u>Phần 3 – Công tác quản lý dự án tại công trường</u>	Công ty Cổ phần Quản lý Việt Hưng chịu trách nhiệm chung cho quá trình tư vấn của mình đối với chủ đầu tư	Sơ đồ hướng dẫn chi tiết từng quy trình nghiệp vụ và được ký hiệu VHM.
- Quy trình tạm ứng cho nhà thầu - Quy trình thanh toán cho nhà thầu - Quy trình quản lý hồ sơ quản lý thông tin liên quan đến các dự án và các hợp đồng - Quy trình mời thầu và chọn thầu - Quy trình lập, đệ trình và phê duyệt các công tác chuẩn bị cho khởi công gói thầu - Quy trình quản lý - phê duyệt và thanh toán		VHM-01 VHM-02 VHM-03 VHM-04 VHM-05

Nội dung	Trách nhiệm	Tài liệu áp dụng
các công việc phát sinh		VHM-06
- Quy trình báo cáo định kỳ của tư vấn quản lý dự án		VHM-07
- Quy trình thanh toán cho tư vấn quản lý dự án		VHM-08
- Quy trình kết thúc bảo hành công trình		VHM-09
- Quy trình quản lý thay đổi thiết kế trong quá trình xây dựng		VHM-10
- Quy trình đệ trình, kiểm tra và phê duyệt việc thay đổi, bổ sung nhân sự của dự án		VHM-11
- Quy trình trao đổi thông tin liên lạc.		VHM-12

II. Quy trình quản lý chất lượng cho công tác giám sát xây dựng

Quy trình này được áp dụng cho các dự án đầu tư của Vạn Phát Hưng mà Công ty Cổ phần Quản lý Việt Hưng là tư vấn giám sát xây dựng cho Vạn Phát Hưng.

Phần 1 – Quy trình quản lý chất lượng trong quá trình chuẩn bị thi công

- Kiểm tra tiến độ thi công chi tiết - Kiểm tra biện pháp định vị Hệ thống tim mốc - Kiểm tra biên pháp đo đạt phục vụ thi công - Kiểm tra phương pháp bố trí mặt bằng thi công - Kiểm tra vật liệu, vật tư, cấu kiện và thiết bị đưa vào công trình - Kiểm tra cơ sở sản xuất của các nhà cung cấp cấu kiện, bê tông tươi, bê tông nhựa đường - Kiểm tra các phòng thí nghiệm đự định phục vụ cho công trình - Kiểm tra hệ thống quản lý chất lượng.	Công ty Cổ phần Quản lý Việt Hưng chịu trách nhiệm chung cho quá trình tư vấn của mình đối với chủ đầu tư.	Sổ tay hướng dẫn quy trình thực hiện và các biểu mẫu hướng dẫn kèm theo được ban hành thống nhất.
--	--	---

Phần 2 – Quy trình quản lý chất lượng trong quá trình thi công

- Kiểm tra tiến độ thi công - Kiểm tra công tác thi công tại hiện trường	Công ty Cổ phần Quản lý Việt Hưng chịu trách nhiệm	Sổ tay hướng dẫn quy trình thực hiện và các biểu mẫu
---	--	--

Nội dung	Trách nhiệm	Tài liệu áp dụng
- Kiểm tra vấn đề an toàn lao động, phòng cháy chữa cháy và vệ sinh môi trường tại hiện trường - Kiểm tra những sai sót, mâu thuẫn của Hồ sơ thiết kế - Một số biểu mẫu khác sử dụng trong quá trình giám sát xây dựng	chung cho quá trình tư vấn của mình đối với chủ đầu tư	hướng dẫn kèm theo được ban hành thống nhất.
III. Quy trình thanh toán Quy trình này áp dụng cho các loại hợp đồng được ký giữ Vạn Phát Hưng với các tư vấn (Khảo sát, Thiết kế, Thẩm tra, Báo cáo môi trường, Giám sát, Chứng nhận chất lượng...), cũng như với các nhà thầu (Thi công, Cung cấp vật tư thiết bị... của các dự án mà Công ty Cổ phần Quản lý Việt Hưng là tư vấn quản lý cho Vạn Phát Hưng.		
- Nhận hồ sơ đề nghị thanh toán của nhà thầu, nhà tư vấn - Chuyển hồ sơ đề nghị thanh toán của nhà thầu, tư vấn cho phòng quản lý chất lượng (QS) - Kiểm tra khối lượng thực hiện đề nghị bởi nhà thầu/Tư vấn (kiểm tra tại công trường cho trường hợp thanh toán cho hợp đồng thi công) - Chuẩn bị và ký xác nhận các phụ lục về khối lượng và giá trị thực hiện của chứng chỉ thanh toán - Chuẩn bị chứng chỉ thanh toán - Ký xác nhận chứng chỉ thanh toán - Chuyển chứng chỉ thanh toán đã xác nhận cho giám đốc dự án (PM) - Ký phát hành chứng chỉ thanh toán đã xác nhận - Chuyển chứng chỉ thanh toán đã xác nhận cho chủ đầu tư - Chuyển bản sao chứng chỉ thanh toán đã xác	Công ty Cổ phần Quản lý Việt Hưng chịu trách nhiệm chung cho quá trình tư vấn của mình đối với chủ đầu tư	Sổ tay hướng dẫn thực hiện quy trình thanh toán

Nội dung	Trách nhiệm	Tài liệu áp dụng
nhận cho Nhà thầu/Tư vấn - Chuyển trả hồ sơ đề nghị thanh toán kèm chứng chỉ thanh toán đã được phê duyệt cho nhà Thầu/Tư vấn.		

6.7. 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 đã lập 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.
- 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 (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 (khoảng 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 vụlớn 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 Trung và miền Tây do đời sống của người dân hai khu vực này đang dần tăng lên. Còn đối với thị trường miền Bắc, Công ty sẽ phát triển thị trường này tại thời điểm thích hợp.

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.

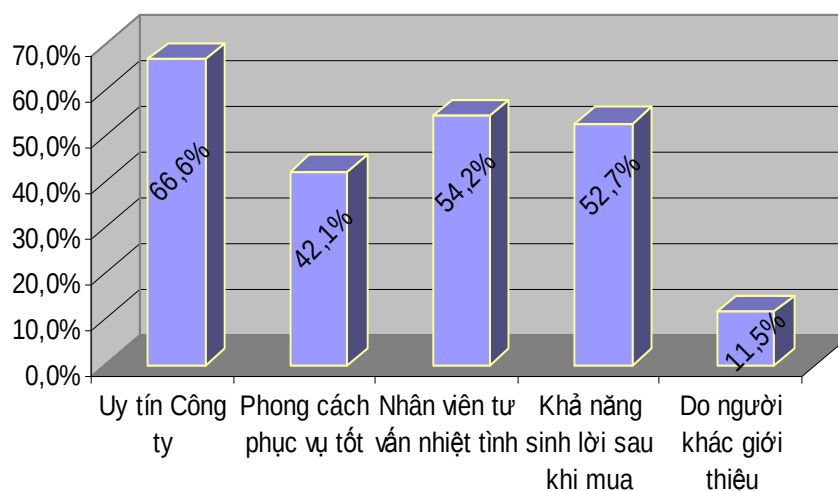
Sau đây là một số vấn đề quan trọng được Công ty tiến hành khảo sát khách hàng và kết quả mang lại đã cho thấy được khả năng hoạt động và chất lượng của các sản phẩm và dịch vụ cung cấp cho khách hàng của công ty trong thời gian qua:

Lý do khách hàng chọn sản phẩm của Công ty

Về lý do khách hàng chọn mua sản phẩm của Công ty, kết quả khảo sát cho thấy uy tín Công ty là lý do được nhiều khách hàng lựa chọn khi chọn mua sản phẩm của công ty với tỷ lệ 66,6%.

Bên cạnh đó, yếu tố nhân viên nhiệt tình trong quá trình bán hàng chiếm 54,2%, khả năng sinh lời của sản phẩm chiếm 52,7%, phong cách phục vụ tốt chiếm 42,1% cũng là những lý do thuyết phục khách hàng mua sản phẩm.

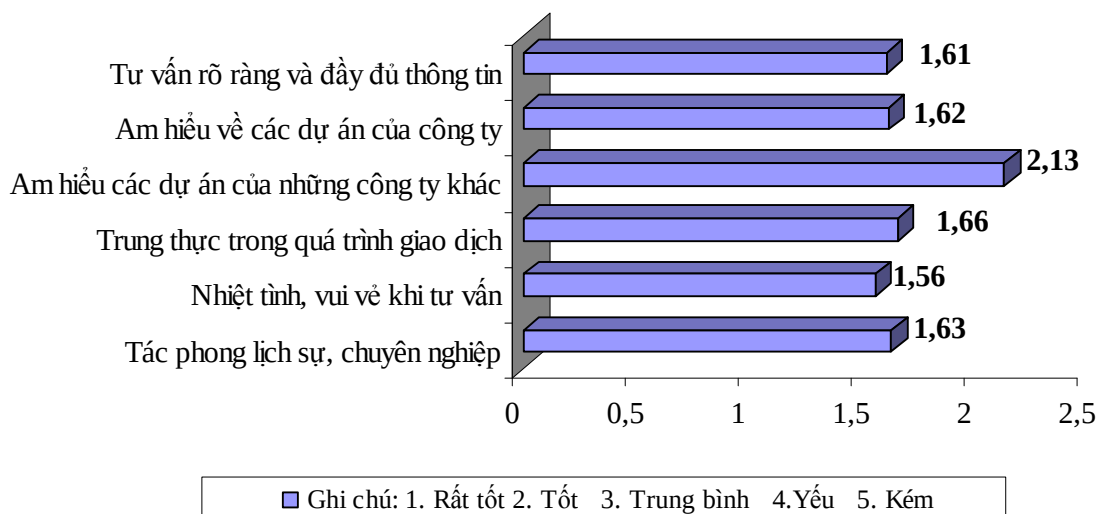
LÝ DO CHỌN MUA SẢN PHẨM CỦA CÔNG TY VẠN PHÁT HƯNG



Nhận xét về việc tư vấn của nhân viên kinh doanh:

Nhân viên tư vấn kinh doanh giữ vai trò quan trọng trong quá trình bán hàng và cung cấp các dịch vụ cho khách hàng. Nhận thức rõ vai trò này mà trong những năm vừa qua Công ty luôn xây dựng, đào tạo và hoàn thiện đội ngũ nhân viên tư vấn kinh doanh và bước đầu đã đạt được một số kết quả đáng ghi nhận. Khách hàng đã có những nhận xét tốt về đội ngũ nhân viên bán hàng của Công ty như rất nhiệt tình, vui vẻ, tư vấn rõ ràng và đầy đủ thông tin về các sản phẩm của Công ty, rất am hiểu về các dự án của Công ty, tác phong lịch sự, chuyên nghiệp, trung thực trong quá trình giao dịch,...

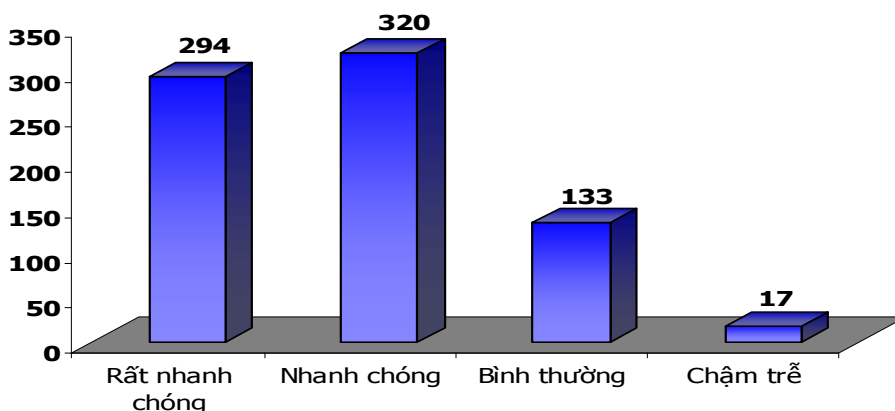
NHẬN XÉT VỀ VIỆC TƯ VẤN CỦA NHÂN VIÊN KINH DOANH



Thời gian giải quyết khiếu nại và mức độ hài lòng của khách hàng về việc giải đáp những thắc mắc, khiếu nại:

Việc giải quyết những thắc mắc, khiếu nại của khách hàng được Công ty thực hiện tương đối tốt. Hầu hết khách hàng hài lòng về thời gian giải quyết nhanh trong vòng 2 ngày với 614 khách hàng chiếm 80,4% và khách hàng cảm thấy hài lòng về cách giải quyết vấn đề của công ty (673 khách hàng chiếm 87,2%).

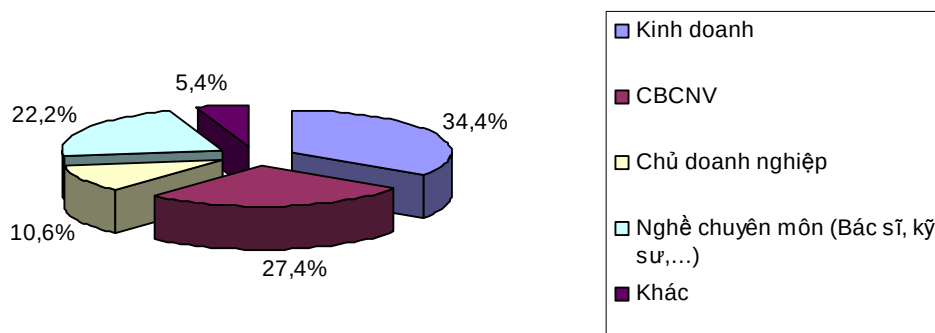
THỜI GIAN GIẢI QUYẾT NHỮNG THẮC MẮC KHUYẾN NẠI CỦA KHÁCH HÀNG



Khách hàng:

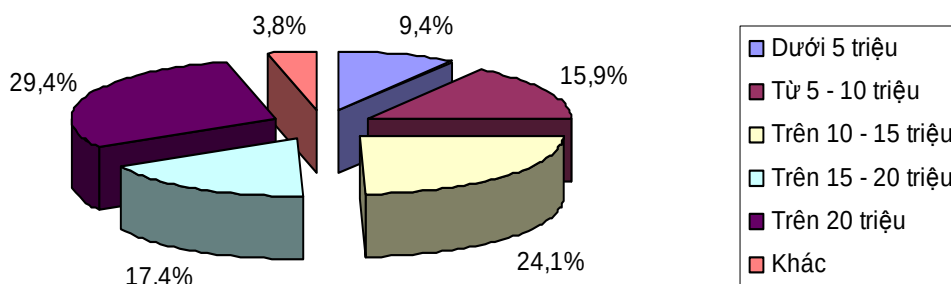
Theo kết quả khảo sát của Công ty, đối tượng khách hàng mua và quan tâm đến các dự án của Công ty chủ yếu là giới kinh doanh – buôn bán chiếm 34,4% trong tổng số 442 khách hàng đồng ý trả lời nghề nghiệp của họ. Kế đến có tới 27,4% khách hàng là cán bộ công nhân viên. Đối tượng khách hàng làm những nghề nghiệp chuyên môn như bác sĩ, kỹ sư, kiến trúc sư,... chiếm 22,2%.

NGHỀ NGHIỆP CỦA KHÁCH HÀNG



Do đặc thù sản phẩm của Công ty là bất động sản nên đối tượng khách hàng của Công ty là những người có mức thu nhập tương đối cao. Cụ thể, khách hàng có mức thu nhập trên 20 triệu đồng/ tháng chiếm 29,4% trong tổng số 540 người trả lời. Khách hàng có mức thu nhập từ 10 – 15 triệu đồng/ tháng chiếm 24,1%, kế đến là khách hàng có mức thu nhập từ 15 – 20 triệu đồng chiếm 17,4%.

THU NHẬP BÌNH QUÂN HÀNG THÁNG CỦA KHÁCH HÀNG



Mạng lưới phân phối

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

- **Sàn Giao Dịch Bất Động Sản Vạn Phát Hưng**

Địa chỉ: 1333/9 Huỳnh Tấn Phát, phường Phú Thuận, quận 7, TP.HCM.

Điện thoại: (08) 3 785 0011 Fax: (08) 3 785 4422

- **Sàn Giao Dịch Bất Động Sản Phát Hưng – Siêu thị căn hộ**

Địa chỉ: 77 Nguyễn Thị Minh Khai, phường Bến Thành, quận 1, TP.HCM.

Điện thoại: (08) 3 925 6991

- **Sàn Giao Dịch Bất Động Sản Phát Hưng**

Địa chỉ: 234A, Khánh Hội, phường 6, quận 4, TP.HCM.

Điện thoại: (08) 3 943 0334 Fax: (08) 3 943 0335

- **Văn Phòng Đại Diện - Sàn Giao Dịch Bất Động Sản Phát Hưng**

Địa chỉ: 356 Ba Tháng Hai, Phường 12, Quận 10, TP.HCM.

Điện thoại: (08) 3 868 0870

6.8. Nhãn hiệu hàng hóa và đăng ký bảo hộ.

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 mười 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 vệ, 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 tâm 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.

6.9. Các dự án đang được thực hiện

❖ Khu dân cư Phú Xuân A8-A9:

- Vị trí: Xã Phú Xuân, huyện Nhà Bè, TP.HCM
- Quy mô dự án: Dự án xây dựng nhà liên kế và biệt thự với tổng diện tích khu đất quy hoạch là 19.330 m²:
Trong đó:
 - + Đất ở : 17.000 m² (120 căn nhà liên kế)
 - + Đất giao thông : 2.330 m².
- Tổng vốn đầu tư hạ tầng dự án: 85 tỷ đồng.
- Chủ đầu tư: Vạn Phát Hưng.
- Tình hình thực hiện dự án: Việc đền bù đã thực hiện 100%, đã có Giấy chứng nhận quyền sử dụng đất, Quyết định giao đất.
- Thời gian bắt đầu xây dựng: 3/2009 .
- Thời gian xây dựng hạ tầng kỹ thuật dự kiến: 6 tháng.

❖ Khu dân cư Phú Xuân 2:

- Vị trí: Xã Phú Xuân, huyện Nhà Bè, TP.HCM.
- Quy mô dự án: Dự án xây dựng nhà phố và trường mẫu giáo với tổng diện tích quy hoạch: 27.956 m²:
Trong đó:

- + Đất nhóm nhà ở liên kế vườn : 12.253,5 m² (88 căn nhà liên kế);
- + Đất công trình công cộng : 9.712 m²;
- + Đất giao thông : 5.990,5 m²
- Tổng vốn đầu tư hạ tầng dự án: 145 tỷ đồng.
- Chủ đầu tư: Vạn Phát Hưng.
- Tình hình thực hiện dự án: Việc đền bù đã thực hiện 100%, đã có quyết định phê duyệt đồ án quy hoạch chi tiết xây dựng đô thị tỷ lệ 1/500 của UBND Huyện Nhà Bè.
- Thời gian bắt đầu xây dựng: tháng 03/2009.
- Thời gian xây dựng hạ tầng kỹ thuật dự kiến: 12 tháng.

❖ **Dự án Bình Trưng Đông:**

- Vị trí: Phường Bình Trưng Đông, Quận 2, TP.HCM.
- Quy mô dự án: Dự án xây dựng căn hộ với tổng diện tích dự án là 24.000 m², dự kiến diện tích xây dựng 12.000 m².
- Tổng vốn đầu tư dự án: 1.400 tỷ đồng.
- Chủ đầu tư: Vạn Phát Hưng (nhà đầu tư thứ cấp).
- Tình hình thực hiện dự án: Việc đền bù đã thực hiện 86%, đã có thuận địa điểm, đang xin ý kiến quy hoạch và chọn đơn vị thiết kế.
- Thời gian bắt đầu xây dựng dự kiến: tháng 3/2010.
- Thời gian xây dựng dự kiến: 36 tháng.

❖ **Chung cư Phú Thuận:**

- Vị trí: Phường Phú Thuận, Quận 7, TP.HCM.
- Quy mô dự án: Dự án xây dựng căn hộ và trung tâm thương mại với tổng diện tích dự án 60.793 m², diện tích sàn xây dựng 250.000 m².
- Tổng vốn đầu tư dự án: 3.000 tỷ đồng.
- Chủ đầu tư: Vạn Phát Hưng
- Tình hình thực hiện dự án: Việc đền bù đã thực hiện 96% (trong đó có phần đất hợp tác với công ty TNHH Thiên Bích theo hợp đồng số 01-2009/HĐGV/VPH-TB ngày 16/06/2009, trong đó Công ty TNHH TM Thiên Bích góp 11.320,5 m² đất sổ đỏ và khoảng 5.000 m² đất chưa đăng ký chủ quyền, Công ty Thiên Bích góp vốn với tỷ lệ 25% tổng chi phí đầu tư dự án), Dự án đã có thuận địa điểm UBND TPHCM.



❖ **Khu nhà ở Nhơn Đức:**

- Vị trí: Xã Nhơn Đức, huyện Nhà Bè, TP.HCM.
- Quy mô dự án: Dự án xây dựng nhà phố, biệt thự đơn lập, biệt thự song lập, siêu biệt thự và cao ốc (chiều cao tối đa 15 tầng) với tổng diện tích dự án là 406.968 m², diện tích xây dựng (mật độ xây dựng) là 185.000 m².
- Tổng vốn đầu tư hạ tầng dự án: 1.539 tỷ đồng.
- Chủ đầu tư: Vạn Phát Hưng.
- Tình hình thực hiện dự án: Việc đền bù đã thực hiện 96%, đã có quyết định phê duyệt quy hoạch 1/2000. Về mặt thiết kế, đã hoàn thành thiết kế ý tưởng, tổng mặt bằng và đang trình duyệt quy hoạch 1/500.
- Thời gian bắt đầu xây dựng: tháng 10/2009.

- Thời gian xây dựng hạ tầng kỹ thuật dự kiến: 24 tháng.



❖ **Chung cư Tân Tạo:**

- Vị trí: Phường Tân Tạo A, Quận Bình Tân, TP.HCM.
- Quy mô dự án: Dự án xây dựng căn hộ và trung tâm thương mại với tổng diện tích dự án là 59.236 m², diện tích sàn xây dựng là 188.505,7 m².
- Tổng vốn đầu tư dự án dự kiến: 2.000 tỷ đồng.
- Chủ đầu tư: Công ty TNHH Khang An (trong đó Vạn Phát Hưng góp 60% vốn dự án này)
- Tình hình thực hiện dự án: Việc đền bù đã thực hiện 100%, đã có quyết định của Ủy ban nhân dân thành phố về phê duyệt nhiệm vụ quy hoạch chi tiết xây dựng đô thị tỷ lệ 1/500 khu dân cư Tân Tạo, đang trình duyệt quy hoạch chi tiết 1/500. Về mặt thiết kế, đã hoàn thành thiết kế 1/500, đang triển khai thiết kế cơ sở.

- Thời gian bắt đầu xây dựng: tháng 10/2009.
- Thời gian xây dựng dự kiến: 40 tháng.



❖ **Khu dân cư Long Trường, Quận 9:**

- Vị trí: Phường Trường Lưu, Phường Long Trường Q.9, TP.HCM.

- Quy mô dự án: 300.000 m²
- Tổng vốn đầu tư hạ tầng dự án dự kiến: 1.908 tỷ đồng.
- Tình hình thực hiện dự án: đền bù 15%, có thuận địa điểm của UBND Quận 9

7. BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

7.1. Tóm tắt một số chỉ tiêu về hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty

Đơn vị tính: ngàn đồng

STT	CHỈ TIÊU	NĂM 2007	NĂM 2008	6 tháng đầu năm 2009
1	Tổng giá trị tài sản	1.181.750.936	1.580.701.818	1.818.856.077
2	Doanh thu thuần	327.169.149	327.855.766	57.536.608
3	Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh	27.860.321	39.986.399	9.364.145
4	Lợi nhuận khác	2.041.586	977.859	1.414.244
5	Lợi nhuận trước thuế	29.901.907	40.964.258	10.778.389
6	Lợi nhuận sau thuế	18.025.005	28.116.197	7.404.496
7	Tỷ lệ lợi nhuận trả cổ tức	- (*)	10%	-

Nguồn: Báo cáo tài chính đã được kiểm toán năm 2007, 2008 và Báo cáo tài chính Quý I,II năm 2009.

(*) Công ty không chia cổ tức năm 2007, dùng lợi nhuận thực hiện năm 2007 để bổ sung vốn lưu động cho hoạt động kinh doanh.

Thông qua các chỉ tiêu thể hiện kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty trong năm 2007, 2008 và 6 tháng đầu năm 2009 có thể thấy được tổng tài sản của công ty có xu hướng tăng lên qua các năm, điều này đã thể hiện sự phát triển trong hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty thông qua việc thực hiện đầu tư các dự án bất động sản mà công ty đang triển khai xây dựng và kinh doanh. Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh và lợi nhuận sau thuế năm 2008 tăng trưởng lần lượt là 43,52% và 55,98 % so với năm 2007. Tuy nhiên, 6 tháng đầu năm 2009 lợi nhuận đã có sự suy giảm đáng kể, lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh chỉ gần bằng 1/3 so với cùng kỳ năm trước và bằng 1/4 so với cả năm 2008, trong khi đó lợi nhuận sau thuế chỉ bằng 1/3 so với cùng kỳ năm trước và chỉ bằng 1/4 so với cả năm 2008. Doanh thu và lợi nhuận trong sáu tháng đầu năm 2009 có sự sụt giảm mạnh là do doanh thu các sản phẩm hoàn thành của Công ty tập trung chủ yếu vào những tháng cuối năm 2009, khi mà các dự án Chung cư Phú Mỹ, dự án Phú Xuân lô A8-A9 và dự án Phú Xuân 2 được hoàn thành trong khi 6

tháng đầu năm vẫn phải gánh các chi phí về quản lý và bán hàng rất lớn cho phần doanh thu này.

7.2. Những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty trong giai đoạn từ năm 2007 đến năm 2009

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.
- Trong năm 2007 và những tháng đầu năm 2008, nguồn vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) vào Việt Nam đã có sự tăng trưởng mạnh mẽ, những tháng cuối năm 2008 và đầu năm 2009 tuy có chậm lại do suy thoái kinh tế toàn cầu nhưng vốn FDI đăng ký cũng như giải ngân vào các dự án bất động sản vẫn rất khả quan.
- Sau một năm khó khăn của thị trường xây dựng và địa ốc thì đến quý 2 năm 2009, cùng với sự hồi phục của thị trường chứng khoán và xu thế ấm dần lên của thị trường địa ốc đã mở ra nhiều cơ hội cho công ty trong các quý cuối năm 2009 và những năm tới.
- Chủ trương của Nhà nước cho phép người Việt Nam định cư ở nước ngoài được mua nhà gắn 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.
- 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.
- Chính Phủ đang quan tâm và tháo gỡ nhiều khó khăn cho các dự án bất động sản.
- Thị trường bất động sản đã kết nối được với thị trường tài chính, tạo điều kiện thanh toán cho người mua nhà, mua đất để ở hoặc kinh doanh.
- Dân số 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.
- 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.

- Gần đây, 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. Vạn Phát Hưng cũng đang có các đối tác trong và ngoài nước quan tâm. 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 10 năm phát triển, sẽ là tổ chức bất động sản bắt kịp các cơ hội này.

b. Những nhân tố khó khăn

- Những tháng cuối năm 2008 và những tháng đầu năm 2009, thị trường bất động sản khá trầm lắng đặc biệt là khu vực nhà ở và đất ở do tác động của nhiều nguyên nhân như nền kinh tế toàn cầu chưa hồi phục kéo theo nhu cầu về đầu tư địa ốc cũng sụt giảm theo.
- Bên cạnh đó, những gói kích thích kinh tế như hỗ trợ 4% lãi suất cho vay đối với doanh nghiệp của Chính phủ không hướng tới các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực đầu tư và kinh doanh bất động sản.
- Chính sách thắt chặt tín dụng cho vay 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, tình hình này góp phần làm cho thị trường bất động sản kém phần sôi động trong 6 tháng đầu năm 2009.
- Cạnh tranh trên thị trường bất động sản 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.

8. VỊ THẾ CỦA CÔNG TY SO VỚI CÁC DOANH NGHIỆP KHÁC TRONG CÙNG NGÀNH

8.1. 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 hơn 10 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 Kiểng, dự án chung cư cao cấp Phú Mỹ, dự án khu dân cư Phú Mỹ, và dự án khu dân cư Phú Xuân. Ngoài ra, Công ty hiện 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. Dự án khu dân cư Phú Xuân A8-A9, Khu dân cư Phú Xuân 2, khu nhà ở Nhơn Đức tại huyện nhà bè. Dự án Bình Trưng Đông

tại quận 2, dự án chung cư Phú Thuận tại quận 7, dự án khu dân cư Long trường tại quận 9 và dự án chung cư Tân Tạo tại quận Bình Tân.

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 quận 7, quận 2 và huyện Nhà Bè. 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 10 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 hòa 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: 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. Sau năm 2010, Vạn Phát Hưng sẽ tiếp tục phát triển các địa ốc khác như văn phòng cho thuê, trung tâm thương mại, bệnh viện, trường học, các trung tâm giải trí, thể dục thể thao....

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.

8.2. Triển vọng phát triển của ngành bất động sản

Tiềm năng và quy mô của thị trường bất động sản Việt Nam còn rất lớn, nhất là sau khi Việt Nam gia nhập WTO.

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 đầu 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 sau khi Việt Nam gia nhập WTO, 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. Theo quy hoạch, từ nay đến năm 2015, cả nước dự kiến thành lập mới trên 100 khu công nghiệp với diện tích đất khoảng 26.000 ha.

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:**

Mặc dù trong vài năm gần đây, đặc biệt là năm 2007 và năm 2008 có nhiều nguồn cung mới tham gia thị trường, và cuối năm 2008 thị trường cao ốc văn phòng cũng chịu ảnh hưởng của cuộc khủng hoảng kinh tế toàn cầu nên có phần bị chững lại và có xu hướng suy giảm. Tuy nhiên, theo nhận định của các chuyên gia trong ngành thì khi nền kinh tế hồi phục và vốn đầu tư quay trở lại thị trường Việt Nam thì thị trường văn phòng cho thuê tại thành phố Hồ Chí Minh vẫn trong tình trạng cầu vượt cung. Trong hình hình hiện tại, thị trường văn phòng thành phố Hồ Chí Minh đã đối mặt với việc 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.

Tốc độ phát triển kinh tế mạnh mẽ trong những năm gần đây 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 và Tetra Pak. Các công ty này thường thuê mặt bằng có diện tích từ 500 m² đến 4.400 m².

Tất cả các nhân tố, từ vĩ mô (tốc độ tăng trưởng GDP, FDI và các chính sách Nhà Nước trong Luật Đầu Tư, v.v.) đến vi mô (việc các doanh nghiệp mở rộng hoạt động, v.v.) đã có những ảnh hưởng nhất định đến nhu cầu:

- Nền kinh tế Việt Nam đang trên đà phát triển nhanh, 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. Đặc biệt với sự kiện Việt Nam gia nhập WTO, nhu cầu thuê mặt bằng văn phòng dự kiến sẽ tăng cao. Theo Cục Thống kê TP.HCM, trong giai đoạn 2004 – 2006, mỗi năm có khoảng 5.000

doanh nghiệp mới được thành lập tìm kiếm mặt bằng cho văn phòng đại diện mới. Nhu cầu đến từ những khách thuê mới này gây thêm áp lực cho thị trường vốn đã khan hiếm.

- Nhu cầu thuê để mở rộng mặt bằng hoặc di chuyển đến những nơi có chất lượng hơn của các công ty đa quốc gia như HSBC, P&G, KPMG, Tetra Pak, Phillip Morris, Zuellig Pharma, Kimberley Clark, Aon Insurance, JP Morgan và Colgate Palmolive cũng là nhân tố kích cầu trong thị trường văn phòng.
- 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.

Dự báo, trong những năm tới, nhu cầu về cao ốc văn phòng hạng A vẫn cao. Ngược lại, thị trường cao ốc văn phòng hạng B và C bước vào một giai đoạn mới, đòi hỏi sự năng động hơn. Về phía nguồn cung, các cao ốc văn phòng hạng B phải đương đầu với nguồn cung cạnh tranh từ các cao ốc vừa hoàn thành xong. Về phía cầu, khi thị trường chứng khoán sụt giảm, lạm phát tăng cao, các công ty đa quốc gia buộc phải xem xét lại dự báo tăng trưởng. Điều này khiến họ phải xem xét và điều chỉnh khối lượng nhân sự, ảnh hưởng đến diện tích cần thuê trong tương lai. Ngoài ra, các công ty mẹ của các công ty này đang cần trọng hơn đối với các khoản chi cho việc thuê văn phòng. Ngân sách không thể tăng lên song nhu cầu văn phòng cho nhân viên vẫn có. Vì thế có xu hướng là các công ty tách khỏi thuần túy làm việc ra khỏi khối tiếp xúc khách hàng. Văn phòng của khối tiếp xúc khách hàng vẫn giữ tại trung tâm thành phố, chấp nhận giá thuê cao hơn, còn khối văn phòng thuần túy phải về khu xa trung tâm thành phố như Quận 7, quận Tân Bình, Quận 2 để giá thuê văn phòng rẻ hơn, diện tích sàn rộng hơn, bãi đậu xe rộng rãi.

❖ **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.

Hiện tại, thành phố Hồ Chí Minh có trên 3.000 căn hộ cho thuê, gần gấp đôi so với số lượng căn hộ cho thuê tại Hà Nội. Phần lớn các căn hộ này thuộc các cao ốc liên doanh có vốn đầu tư nước ngoài và có tuổi thọ trên 50 năm, thuộc các dự án đầu tư bất động sản thế hệ đầu tiên.

Trong số này, có 8 dự án căn hộ cho thuê hạng A nằm tại Quận 1 và Quận 3 cung cấp tổng cộng 719 căn hộ từ một đến năm phòng ngủ. Có 14 dự án căn hộ hạng B và 38 dự án căn hộ hạng C. (Nguồn: Nghiên cứu thị trường của Vạn Phát Hưng)

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 500.000 Việt Kiều trở về Việt Nam. Trong tương lai gần, con số này dự kiến sẽ còn tăng lên nếu Chính phủ Việt Nam miễn thị thực nhập cảnh cho người gốc Việt có hộ chiếu nước ngoài và vợ con của người Việt có quốc tịch nước ngoài. Việt Kiều về Việt Nam không có thị thực nhập cảnh có thể lưu trú tối đa 90 ngày và có thể được gia hạn thêm.

- Người Việt Nam giàu có:

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. Theo các báo cáo từ Bộ Xây Dựng về những chương trình nhà ở tại thành phố Hồ Chí Minh, năm 2004, thành phố đã có 64.957.000 km² diện tích khu dân cư. Với tổng số dân 6 triệu người, diện tích sinh hoạt bình quân đầu người 10,3 m²/người vẫn còn thấp hơn so với tiêu chuẩn 12 m²/người (2000 – 2005) mà Bộ xây dựng đã đề ra và còn quá thấp so với mức bình quân của các nước trên thế giới. Theo số liệu thống kê của Bộ Xây Dựng, trong giai đoạn từ năm 2006 đến 2010, diện tích khu vực dân cư trung bình hàng năm ở thành phố Hồ Chí Minh tăng khoảng 5 triệu m², giúp nâng cao diện tích sinh hoạt bình quân đầu người từ 10,3 m²/người hiện tại lên đến 14 m²/người trong năm 2010.

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 đã chiếm 30% tổng số dân toàn thành phố. Hàng năm, dân số thành phố Hồ Chí Minh tăng thêm khoảng 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 mở sổ tiết kiệm tại ngân hàng để hưởng lãi suất có kỳ hạn thay vì giữ tiền

nhân rồi 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.

8.3. Định hướng chiến lược của Công ty

Chiến lược phát triển của Vạn Phát Hưng trong 4 năm tới (2009 – 2012):

- Tập trung đầu tư địa ốc, liên tục phát triển dự án, đưa nhanh sản phẩm ra thị trường bằng việc đẩy mạnh công tác nghiên cứu thị trường, thiết kế và làm thủ tục đầu tư dự án.
- Phát triển thương hiệu và thị phần.
- Liên doanh, liên kết với các đối tác trong và ngoài nước về vốn, công nghệ và kinh nghiệm phát triển bất động sản.
- Đưa Công ty niêm yết trên sàn giao dịch chứng khoán.
- Chuyên nghiệp hoá công tác quản lý Công ty và nhân sự.

9. CHÍNH SÁCH ĐỐI VỚI NGƯỜI LAO ĐỘNG

9.1 Số lượng 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 2007	Năm 2008	30/06/2009
Tổng số lao động	250	170	139
Trong đó			
- Trên đại học	6	3	1
- Đại học	105	67	53
- Cao đẳng	24	12	7
- Trung cấp	22	9	8
- Lao động phổ thông	93	79	70

Nguồn: Vạn Phát Hưng

9.2 Chính sách đối với người lao động

a. Chế độ làm việc

Thời gian làm việc:

- o Buổi sáng: từ 8 giờ đến 12 giờ.
- o Buổi chiều: từ 13 giờ 30 đến 17 giờ.
- o Ngày nghỉ hàng tuần: chiều thứ bảy và chủ nhật.

- o 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:

- o 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.
- o Người lao động được nghỉ lễ, tết 09 ngày 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.

10. 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 hoá lợi nhuận cho các cổ đông, đảm bảo công ty phát triển nhanh và bền vững.

Ngày 21/03/2009, tại Đại hội cổ đông thường niên năm 2009, Đại hội đồng cổ đông Công ty Cổ phần Vạn Phát Hưng thông qua Nghị quyết đã ra quyết định chia cổ tức năm 2008 cho các cổ đông bằng tiền mặt là 10%.

Trên cơ sở kế hoạch kinh doanh và định hướng phát triển của Công ty, dự kiến mức cổ tức trong những năm tới sẽ bằng hoặc cao hơn năm 2008. Dự kiến năm 2009 sẽ chia cổ tức là 12% trên mệnh giá cổ phiếu.

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.

11. TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG TÀI CHÍNH

11.1. Các chỉ tiêu cơ bản

a. Trích khấu hao tài sản cố định

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 Quyết định số 206/2003/QĐ/BTC ngày 12 tháng 12 năm 2003 của Bộ Tài chính về ban hành chế độ quản lý, sử dụng và trích khấu hao TSCĐ. Số năm khấu hao cho từng nhóm tài sản như sau:

- Nhà cửa, vật kiến trúc: 05 năm
- Máy móc, thiết bị: 04 - 06 năm
- Phương tiện vận tải: 06 năm
- Thiết bị văn phòng: 03 - 05 năm

b. Mức thu nhập bình quân

Hiện nay, bình quân thu nhập hàng tháng của người lao động của Công ty là 10.124.415 đồng/người (lương bình quân 6 tháng năm 2009). Đây là mức thu nhập khá so với các doanh nghiệp khác trong ngành trên địa bàn.

c. 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 2007 và 2008, công ty đã thanh toán đúng hạn và đầy đủ các khoản nợ.

d. Các khoản phải nộp theo luật định

Công ty luôn chấp hành các khoản nghĩa vụ thuế theo quy định của Nhà nước. Thuế suất thuế Thu nhập doanh nghiệp của Công ty từ năm 2009 trở đi là 25%.

e. Trích lập các quỹ

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

Đơn vị tính: ngàn đồng

Stt	Diễn giải	Tỷ lệ (%)	Năm 2007	Tỷ lệ (%)	Năm 2008
	Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp		18.025.005		28.116.197
1	Quỹ đầu tư phát triển	5%	901.250	0%	-
2	Quỹ dự phòng tài chính	10%	1.802.501	5%	1.405.810

3	Quỹ khen thưởng và phúc lợi	5%	901.250	5%	1.405.810
---	-----------------------------	----	---------	----	-----------

f. Dư nợ vay

Tại thời điểm 30/06/2009, tình hình nợ vay của Công ty như sau:

Đơn vị tính: ngàn đồng

STT	Khoản mục	31/12/2007	31/12/2008	30/06/2009
1.	Vay và nợ ngắn hạn	71.458.359	275.000.000	293.000.000
1.1	Vay ngắn hạn	71.458.359	180.000.000	233.000.000
-	Trương Công Chính (a)	71.458.359	72.000.000	72.000.000
-	Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn – chi nhánh Nam Sài Gòn (b)		16.000.000	16.000.000
-	Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn – chi nhánh Chợ Lớn (c)		50.000.000	115.000.000
-	Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn – chi nhánh 7 (d)		42.000.000	30.000.000
1.2	Nợ dài hạn đến hạn trả	-	95.000.000	60.000.000
2.	Vay và nợ dài hạn	238.000.000	339.000.000	329.000.000
-	Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn – chi nhánh Nam Sài Gòn (e)	78.000.000	184.000.000	184.000.000
-	Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn – chi nhánh Chợ Lớn (f)	160.000.000	155.000.000	145.000.000

Nguồn: Báo cáo tài chính đã được kiểm toán năm 2007, 2008 và Báo cáo tài chính Quý I,II năm 2009.

(a) Tại ngày 30 tháng 06 năm 2009, khoản vay ngắn hạn 72 tỷ đồng, từ Ông Trương Công Chính không được bảo đảm. Trong năm khoản vay chịu lãi suất 1% mỗi tháng. Khoản vay này sẽ được chuyển sang thành khoản vốn góp, tỷ lệ vốn góp Ông Chính sẽ tham gia khoảng 15% vốn đầu tư của dự án căn hộ Phú Thuận, khi Công ty nhận được quyết định giao đất của cơ quan chức năng cho dự án.

(b) Tại ngày 30 tháng 06 năm 2009, khoản vay từ Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn - Chi nhánh Nam Sài Gòn với hạn mức tối đa là 90 tỷ đồng, được bảo đảm bằng chi phí sản xuất kinh doanh dở dang và chịu lãi suất là 0,875%/tháng.

(c) Tại ngày 30 tháng 06 năm 2009, khoản vay từ Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn - Chi nhánh Chợ Lớn với hạn mức tối đa 115 tỷ đồng, được bảo đảm bằng chi phí sản xuất kinh doanh dở dang và chịu lãi suất là 0,875%/tháng.

(d) Tại ngày 30 tháng 06 năm 2009, khoản vay từ Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn - Chi nhánh 7 với hạn mức tối đa 50 tỷ đồng, dùng để bổ sung vốn lưu động, khoản vay này chịu lãi suất là 0,875%/tháng.

(e) Các khoản vay này có hạn mức tối đa là 400 tỷ đồng. Các khoản vay này được đảm bảo bằng chi phí sản xuất kinh doanh dở dang và chịu lãi suất là 0,875%/tháng. Các khoản vay được hoàn trả trong nhiều năm, bắt đầu từ năm 2010 và được hoàn trả hết vào ngày 31 tháng 03 năm 2011.

(f) Các khoản vay này có hạn mức tối đa là 319 tỷ VNĐ. Các khoản vay này được đảm bảo bằng chi phí sản xuất kinh doanh dở dang và chịu lãi suất là 0,875%/ tháng. Các khoản vay được hoàn trả trong nhiều năm, bắt đầu từ năm 2010 và được hoàn trả hết vào ngày 30 tháng 01 năm 2011.

g. Hàng tồn kho

Đơn vị tính: ngàn đồng

Khoản mục	31/12/2007	31/12/2008	30/06/2009
Công cụ và dụng cụ	263.662	-	846.821
Chi phí sản xuất dở dang	898.319.009	1.200.404.684	1.350.663.450
Hàng hóa		34.058	311.957
Tổng cộng	898.582.671	1.200.438.742	1.351.822.228

Nguồn: Báo cáo tài chính đã được kiểm toán năm 2007, 2008 và Báo cáo tài chính Quý I,II năm 2009.

Giá trị tài sản Hàng tồn kho được thế chấp cho các khoản vay ngắn hạn và dài hạn cho đến thời điểm 30/06/2009 như sau:

Đơn vị tính: ngàn đồng

Ngân hàng - Mục đích vay - Dự án thế chấp	Giá trị hàng tồn kho (Chi phí sản xuất kinh doanh dở dang) thế chấp cho các khoản vay đến 30/06/2009	Giá trị các khoản vay tại ngày 30/06/2009
- Vay Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn		
Chi nhánh Nam Sài Gòn	340.794.826	200.000.000
Xây chung cư Phú Thuận - Dự án chung cư Phú Thuận	204.935.720	107.000.000
Xây chung cư Phú Xuân - Dự án Phú Xuân	-	16.000.000
Xây khu dân cư Phú Xuân 2 - Dự án dân cư Phú Xuân 2	135.859.106	77.000.000
- Vay Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn		
Chi nhánh Chợ Lớn	366.663.719	320.000.000
Xây chung cư Phú Mỹ - Dự án chung cư Phú Xuân	61.692.784	115.000.000
Xây khu dân cư Nhơn Đức - Dự án dân cư Nhơn Đức	304.970.935	205.000.000

- Vay ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn

Chi nhánh 7 - **30.000.000**

Bổ sung vốn lưu động - Không có tài sản đảm bảo - 30.000.000

Tổng cộng **707.458.545** **550.000.000**

Nguồn: Báo cáo tài chính Quý I,II năm 2009.

h. Các khoản đầu tư

Đơn vị tính: ngàn đồng

STT	Khoản mục	31/12/2007	31/12/2008	30/06/2009
1.	Đầu tư ngắn hạn	48.807.180	89.422.122	65.158.505
1.1	Chứng khoán	7.704.851	7.722.021	1.564.909
1.2	Cho vay ngắn hạn Công ty TNHH Bất động sản Phát Hưng - Công ty liên quan (a)	22.000.000	8.000.000	13.000.000
1.3	Cho vay ngắn hạn Công ty Cổ phần Sài Gòn Mới - Công ty liên quan (b)	19.400.000	33.112.500	40.112.500
1.4	Cho vay ngắn hạn Công ty Cổ phần Phú Mỹ Thuận - Công ty liên quan (c)		46.200.000	11.500.000
1.5	Dự phòng giảm giá đầu tư ngắn hạn	(297.671)	(5.612.399)	(1.018.904)
2.	Đầu tư dài hạn	98.299.823	114.101.069	162.330.238
2.1	Đầu tư dài hạn vào công ty liên kết	5.000.000	16.600.000	24.600.000
	Công ty TNHH Bất động sản Phát Hưng (d)	5.000.000	7.500.000	7.500.000
	Công ty Cổ phần Bất động sản Nhà Bè (e)		8.700.000	8.700.000
	Công ty Cổ phần Quản lý Việt Hưng (f)		400.000	2.000.000
	Công ty Cổ phần xây dựng Thuận Hưng (g)			4.000.000
	Công ty Cổ phần Kim Cương Xanh (h)			2.400.000
2.2	Đầu tư dài hạn khác	72.299.823	100.188.319	126.417.488
	Hợp đồng hợp tác kinh doanh với Công ty TNHH Đầu tư Địa ốc Khang An (i)	35.515.180	36.391.180	37.824.068
	Hợp đồng hợp tác kinh doanh với Công ty Cổ phần Phú Mỹ Thuận - Công ty liên quan (j)	23.419.643	50.432.139	75.228.420
	Công ty Cổ phần Chứng khoán Sen Vàng (k)	13.365.000	13.365.000	13.365.000
2.3	Cho vay dài hạn	21.000.000	6.000.000	20.000.000
	Ông Võ Minh Trứ		6.000.000	-
	Công ty TNHH TM Thiên Bích (l)			20.000.000
	Ông Võ Anh Tuấn - Chủ tịch Hội đồng quản trị và cổ đông	10.500.000		

Ông Trần Văn Thành - Phó chủ tịch Hội đồng quản trị và cổ đông 10.500.000

2.4 Dự phòng giảm giá đầu tư dài hạn - (8.687.250) (8.687.250)

Nguồn: Báo cáo tài chính đã được kiểm toán năm 2007, 2008 và Báo cáo tài chính Quý I,II năm 2009.

- a. Tại ngày 30 tháng 06 năm 2009, khoản cho vay này không được bảo đảm và cho vay với lãi suất là 1%/tháng.
- b. Tại ngày 30 tháng 06 năm 2009, khoản cho vay này không được bảo đảm và cho vay với lãi suất là 1%/tháng.
- c. Tại ngày 30 tháng 06 năm 2009, khoản cho vay này không được bảo đảm với lãi suất là 1%/tháng.
- d. Khoản đầu tư dài hạn này chiếm 50% vốn cổ phần của Công ty TNHH Bất động sản Phát Hưng ("Công ty Phát Hưng"), một công ty được thành lập ở Việt Nam. Hoạt động chính của Công ty Phát Hưng là kinh doanh và môi giới bất động sản; cung cấp dịch vụ tư vấn bất động sản; kinh doanh vật liệu xây dựng và trang trí nội ngoại thất.
- e. Khoản đầu tư dài hạn này chiếm 29% vốn cổ phần của Công ty Cổ phần Bất động sản Nhà Bè ("Công ty Nhà Bè"), một công ty được thành lập ở Việt Nam. Hoạt động chính của Công ty Nhà Bè là kinh doanh bất động sản, cung cấp dịch vụ tư vấn và quản lý bất động sản, kinh doanh vật liệu xây dựng, máy móc và thiết bị ngành xây dựng và hàng trang trí nội ngoại thất.
- f. Khoản đầu tư dài hạn này chiếm 40% vốn cổ phần của Công ty Cổ phần Quản lý Việt Hưng ("Công ty Việt Hưng"), một công ty được thành lập ở Việt Nam. Hoạt động chính của Công ty Việt Hưng là 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.
- g. Khoản đầu tư dài hạn này chiếm 40% vốn cổ phần của Công ty Cổ phần Xây dựng Thuận Hưng ("Công ty Thuận Hưng"), một công ty được thành lập ở Việt Nam. Hoạt động chính của Công ty Thuận Hưng là xây dựng công trình dân dụng, công nghiệp....
- h. Khoản đầu tư dài hạn này chiếm 40% vốn cổ phần của Công ty Cổ phần Kim Cương Xanh ("Công ty KCX"), một công ty được thành lập ở Việt Nam. Hoạt động chính của Công ty KCX là quản lý bất động sản và quản lý dự án. Hiện nay, công ty KCX là công ty quản lý dự án Chung cư Phú Mỹ cho Công ty Vạn Phát Hưng.
- i. Khoản đầu tư dài hạn này chiếm 60% chi phí đầu tư của một dự án bất động sản hợp tác kinh doanh với Công ty TNHH Đầu tư Địa ốc Khang An. Khoản đầu tư này không được bảo

đảm và lợi nhuận đầu tư được tính dựa trên lợi nhuận phát sinh từ dự án tương ứng với tỷ lệ góp vốn đầu tư.

- j. Khoản đầu tư dài hạn này chiếm 30% chi phí đầu tư của một dự án đầu tư bất động sản hợp tác kinh doanh với Công ty Cổ phần Phú Mỹ Thuận, một công ty liên quan. Khoản đầu tư này không được bảo đảm và lợi nhuận đầu tư được tính dựa trên lợi nhuận phát sinh từ dự án tương ứng với tỷ lệ góp vốn đầu tư.
- k. Khoản đầu tư dài hạn này chiếm 9,9% cổ phần của Công ty Cổ phần Chứng khoán Sen vàng ("Công ty Sen vàng"), một công ty được thành lập tại Việt Nam. Hoạt động chính của Công ty Sen vàng là cung cấp các dịch vụ môi giới chứng khoán, hoạt động kinh doanh chứng khoán, hoạt động tư vấn đầu tư chứng khoán.
- l. Khoản vay này được bảo đảm bằng hợp đồng góp vốn bằng quyền sử dụng đất và đầu tư dự án bất động sản 11.320,5 m² đất tại Phường Phú Thuận của Cty TNHH TM Thiên Bích "Công ty Thiên Bích", với hạn mức cho vay là 25 tỷ đồng mục đích để công ty Thiên Bích thực hiện việc di dời nhà xưởng trên khu đất nói trên. Lãi suất khoản cho vay này là 0,875%/tháng + 0,3%/tháng = 1,175%/tháng.

i. Tình hình công nợ hiện nay

❖ Các khoản phải thu

Đơn vị tính: ngàn đồng

Khoản mục	31/12/2007	31/12/2008	30/06/2009
Phải thu khách hàng	17.013.889	19.572.817	66.437.923
Trả trước cho người bán	8.250.712	14.698.745	14.211.522
Các khoản phải thu khác	17.942.414	55.787.771	55.430.212
Tổng cộng	43.207.015	90.059.333	136.079.657

Nguồn: Báo cáo tài chính đã được kiểm toán năm 2007, 2008 và Báo cáo tài chính Quý I,II năm 2009.

❖ Các khoản phải trả

Đơn vị tính: ngàn đồng

Khoản mục	31/12/2007	31/12/2008	30/06/2009
Nợ ngắn hạn	757.501.959	1.016.307.832	1.266.923.776
Vay và nợ ngắn hạn	71.458.359	275.000.000	293.000.000
Phải trả người bán	35.052.545	58.600.927	37.847.330
Người mua trả tiền trước	560.598.898	471.611.226	634.925.475
Thuế và các khoản phải nộp cho Nhà nước	324.830	6.753.320	90.879.002
Phải trả công nhân viên	3.767.256	817.575	

Khoản mục	31/12/2007	31/12/2008	30/06/2009
Chi phí trích trước	37.504.652	16.538.102	17.322.299
Các khoản phải trả khác	48.795.419	186.986.682	192.949.670
Nợ dài hạn	246.629.124	353.789.414	333.980.153
Vay và nợ dài hạn	238.000.000	339.000.000	329.000.000
Thuế thu nhập hoãn lại phải trả	7.178.099	12.637.314	3.473.803
Dự phòng trợ cấp thôi việc	1.451.025	2.152.100	1.506.350
Tổng cộng	1.004.131.083	1.370.097.246	1.600.903.929

Nguồn: Báo cáo tài chính đã được kiểm toán năm 2007, 2008 và Báo cáo tài chính Quý I,II năm 2009.

❖ Chi tiết các khoản phải trả khác

Đơn vị tính: ngàn đồng

Khoản mục	31/12/2007	31/12/2008	30/06/2009
Tạm ứng từ các thành viên Hội đồng quản trị	-	105.900.000	100.400.000
Tạm ứng từ các khách hàng của dự án bất động sản hợp tác dưới hình thức Hợp đồng hợp tác kinh doanh với Công ty Cổ phần Phú Mỹ Thuận - một công ty liên quan	48.373.130	66.989.747	79.718.727
Tiền ký quỹ	60.000	2.090.000	2.480.000
Cổ tức phải trả	-	132.630	59.050
Kinh phí công đoàn, bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế, bảo hiểm thất nghiệp.	362.289	42.326	20.342
Phí bảo trì chung cư Phú Mỹ	-	-	2.153.805
Phí quản lý chung cư Phú Mỹ	-	-	14.339
Thu mượn từ các công ty liên kết	-	-	6.900.000
Phải trả khác	-	11.831.979	1.203.407
Tổng cộng	48.795.419	186.986.682	192.949.670

Nguồn: Báo cáo tài chính đã được kiểm toán năm 2007, 2008 và Báo cáo tài chính Quý I,II năm 2009.

11.2. Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu

Chỉ tiêu	Năm 2007	Năm 2008	6 tháng đầu năm 2009
1. Chỉ tiêu về khả năng thanh toán			
- Hệ số thanh toán ngắn hạn (lần)	1,42	1,44	1,29
- Hệ số thanh toán nhanh (lần)	0,23	0,26	0,23
2. Chỉ tiêu về cơ cấu vốn			
- Hệ số Nợ/Tổng tài sản	85%	87%	88%
- Hệ số Nợ/Vốn chủ sở hữu (lần)	5,65	6,51	7,35
- Hệ số Vốn chủ sở hữu/Tổng nguồn vốn	15%	13%	12%
3. Chỉ tiêu về năng lực hoạt động			
- Vòng quay tổng tài sản	0,33 vòng	0,24 vòng	0,03 vòng
- Vòng quay hàng tồn kho	0,29 vòng	0,22 vòng	0,03 vòng
4. Chỉ tiêu về khả năng sinh lời			
- Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần	5,51%	8,58%	12,87%
- Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản	1,53%	1,78%	0,41%
- Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu	10,15%	13,35%	3,40%
- Hệ số Lợi nhuận từ HĐKD/Doanh thu thuần	8,52%	12,20%	16,28%

Năm 2008, hoạt động kinh doanh của Công ty có hiệu quả hơn nên các chỉ số đều tốt hơn so với năm 2007. Các chỉ tiêu về khả năng thanh toán và các chỉ tiêu về khả năng sinh lời của năm 2008 có xu hướng tăng so với năm 2007. Công ty đang duy trì cơ cấu vốn có hệ số nợ cao là do đặc thù hoạt động của Công ty là kinh doanh trong lĩnh vực bất động sản nên nhu cầu về vốn để đầu tư vào các dự án là rất lớn, tuy nhiên tính rủi ro và hiệu quả luôn được Công ty cân nhắc và kiểm soát trong việc áp dụng chính sách hệ số nợ cao. Trong sáu tháng đầu năm 2009, các chỉ tiêu vòng quay của tài sản và vòng quay hàng tồn kho đều giảm do thị trường bất động sản sáu tháng đầu năm 2009 vẫn chịu ảnh hưởng tiêu cực từ cuộc suy thoái kinh tế diễn ra từ nửa cuối

năm 2008. Tuy nhiên, tình hình này vẫn không phản ánh đúng thực trạng của công ty do kết quả

kinh doanh của sáu tháng đầu năm phải gánh phần chi phí quản lý và bán hàng cho số doanh thu rất lớn được sẽ được tạo ra trong sáu tháng cuối năm 2009 từ các dự án căn hộ Phú Mỹ, Phú Xuân lô A8-A9, Phú Xuân 2,...

12. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ, BAN TỔNG GIÁM ĐỐC, BAN KIỂM SOÁT, KẾ TOÁN TRƯỞNG

Danh sách Hội đồng quản trị, Ban Tổng giám đốc, Ban kiểm soát, Kế toán trưởng

STT	Tên	Năm sinh	Số CMND	Chức danh
I	Hội đồng quản trị			
1	Võ Anh Tuấn	01/01/1959	023501432	Chủ tịch HĐQT
2	Trần Văn Thành	31/07/1958	022054480	Phó Chủ tịch HĐQT
3	Phan Tiết Hồng Minh	24/10/1956	022650945	Thành viên HĐQT
4	Quách Thị Tú Anh	30/03/1958	020416571	Thành viên HĐQT
5	Trương Thành Nhân	11/07/1981	381056084	Thành viên HĐQT
II	Ban Tổng Giám đốc			
1	Trương Thành Nhân	11/07/1981	381056084	Tổng Giám đốc
2	Phạm Thị Kim Dung	16/03/1958	020146355	Phó Tổng Giám đốc
3	Huỳnh Trần Nguyên Khang	15/03/1978	023240058	Phó Tổng Giám đốc
III	Ban Kiểm soát			
1	Hoàng Thị Thu Thủy	15/02/1972	024404914	Trưởng Ban kiểm soát
2	Trần Thanh Phương Trang	16/01/1982	321056362	Thành viên Ban kiểm soát
3	Phạm Như Uyên	20/05/1983	225221022	Thành viên Ban kiểm soát
IV	Kế toán trưởng			
	Vũ Ngọc Nam	02/09/1975	271192006	Kế toán trưởng

12.1. Danh sách thành viên Hội đồng quản trị:

a. Ông VÕ ANH TUẤN

- Giới tính: Nam.
- Số CMND: 023501432 Ngày cấp: 01/12/2008 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, Quận 7 TP.HCM.
- Điện thoại liên lạc: 0903 830 144
- Trình độ văn hóa: 12/12
- Trình độ chuyên môn: Cử nhân Tài chính Kế toán
- Quá trình công tác:
 - 1996 - 1998: Phó Giám đốc Công ty TNHH Thành Danh.
 - 1999 - 2003: Giám đốc Công ty TNHH Vạn Phát Hưng.
 - 2004 - 2006: Chủ tịch Hội đồng thành viên Công ty TNHH Vạn Phát Hưng.
 - 04/2006 – đến nay: Chủ tịch Hội đồng quản trị Công ty Cổ phần Vạn Phát Hưng.
- Chức vụ hiện tại ở Công ty: Chủ tịch Hội đồng Quản trị Công ty Cổ phần Vạn Phát Hưng.
- Chức vụ hiện đang nắm giữ ở các tổ chức khác:
 - Chủ tịch HĐQT Công ty Cổ phần Sài Gòn Mới
 - Thành viên HĐQT Công ty Cổ phần Phú Mỹ Thuận
 - Thành viên HĐQT Công ty Cổ phần Thương mại – Dịch vụ - Du lịch CTC
 - Thành viên HĐQT Công ty Cổ phần Xây dựng Nhật Khanh
 - Thành viên HĐQT Công ty Cổ phần Xây dựng Thuận Hưng
 - Thành viên HĐQT Công ty Cổ phần Quản lý Việt Hưng
- Số cổ phiếu nắm giữ: 6.090.000 cổ phiếu
 - Trong đó: + Sở hữu cá nhân: 6.090.000 cổ phiếu
 - + Đại diện sở hữu: 0 cổ phiếu
- Những người có liên quan nắm giữ cổ phiếu đến 21/08/2009:

STT	Họ và tên	Quan hệ với người khai	Số cổ phần nắm giữ
1	Phan Tiết Hồng Minh	Vợ	3.480.000

- Các khoản nợ đối với công ty : không
- Hành vi vi phạm pháp luật: không
- Lợi ích liên quan đối với tổ chức đăng ký niêm yết:
 - Giao dịch, hợp đồng phát sinh giữa Công ty Cổ phần Vạn Phát Hưng và Ông Võ Anh Tuấn:
Đến 30/06/2009, Ông Võ Anh Tuấn đang cho Công ty Cổ phần Vạn Phát Hưng mượn số tiền là 45,8 tỷ đồng.
 - Giao dịch, hợp đồng phát sinh giữa Công ty Cổ phần Vạn Phát Hưng với Công ty liên quan của Ông Võ Anh Tuấn:

Đơn vị tính: đồng

Nội dung Công ty liên quan	Số dư đến 30/06/2009 trên sổ sách kế toán của Công ty cổ phần Vạn Phát Hưng					
	Khách hàng trả tiền trước	Cho vay	Đầu tư vào đơn vị khác	Các khoản phải thu	Trả trước cho người bán	Các khoản phải trả
Công ty Cổ phần xây dựng Nhật Khanh – (ông Võ Anh Tuấn nắm giữ 20% vốn điều lệ)					81.825.714	
Công ty Cổ phần Phú Mỹ Thuận (ông Võ Anh Tuấn nắm giữ 90% vốn điều lệ)	1.692.504.000	11.500.000.000	75.228.420.374			
Công ty Việt Hưng (ông Võ Anh Tuấn nắm giữ 20% vốn điều lệ)			2.000.000.000	83.080.000		700.000.000
Công ty Cổ phần Bất động sản Sài Gòn Mới (ông Võ Anh Tuấn nắm giữ 45,835% vốn điều lệ)		40.112.500.000		5.296.384.517		
Công ty Thuận Hưng (ông Võ Anh Tuấn nắm giữ 20%)			4.000.000.000	1.000.000		4.000.000.000

vốn điều lệ)						
--------------	--	--	--	--	--	--

Cam kết nắm giữ 100% số cổ phiếu đang sở hữu trong thời gian 6 tháng kể từ ngày niêm yết và 50% số cổ phiếu này trong thời gian 6 tháng tiếp theo.

b. Ông TRẦN VĂN THÀNH

- Giới tính: Nam.
- Số CMND: 022054480 Ngày cấp: 26/12/2008 Nơi cấp: CA. TP.HCM.
- Ngày tháng năm sinh: 31/07/1958
- Nơi sinh: thành phố Hồ Chí Minh.
- Quốc tịch: Việt Nam.
- Dân tộc: Hoa.
- Quê quán: thành phố Hồ Chí Minh.
- Địa chỉ thường trú: 39 Đỗ Ngọc Thanh, phường 14, Quận 5, TP.HCM.
- Điện thoại liên lạc: 0903 919 295
- Trình độ văn hóa: 12/12
- Trình độ chuyên môn: Quản trị kinh doanh.
- Quá trình công tác:
 - 1976 - 1979: Tham gia thanh niên xung phong thành phố Hồ Chí Minh.
 - 1991 - 1993: Giám đốc Công ty Cổ phần Đồng Khánh.
 - 1993 - 1999: Tự kinh doanh.
 - 1999 - 2003: Chủ tịch Hội đồng thành viên Công ty TNHH Vạn Phát Hưng.
 - 2004 - 2006: Tổng Giám đốc Công ty TNHH Vạn Phát Hưng.
 - 4/2006 – đến nay: Phó Chủ tịch HĐQT Công ty Cổ phần Vạn Phát Hưng.
- Chức vụ hiện tại ở Công ty: Phó Chủ tịch Hội đồng Quản trị Công ty Cổ phần Vạn Phát Hưng.
- Chức vụ hiện đang nắm giữ ở các tổ chức khác:
 - Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Nhà Việt Nam
 - Phó Chủ tịch HĐQT Công ty Cổ phần Sài Gòn Mới
 - Thành viên HĐQT Công ty Cổ phần Xây dựng Nhật Khanh
- Số cổ phiếu nắm giữ: 6.090.000 cổ phiếu

- Trong đó: + Sở hữu cá nhân: 6.090.000 cổ phiếu.
- + Đại diện sở hữu: 0 cổ phiếu.

- Những người có liên quan nắm giữ cổ phần đến 21/08/09:

STT	Họ và tên	Quan hệ với người khai	Số cổ phần nắm giữ
1	Quách Thị Tú Anh	Vợ	3.480.000
2	Trần Anh Thi	Con	1.710

- Các khoản nợ đối với Công ty : không
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Lợi ích liên quan đối với tổ chức đăng ký niêm yết:
 - Giao dịch, hợp đồng phát sinh giữa Công ty Cổ phần Vạn Phát Hưng và ông Trần Văn Thành:

Đến 30/06/2009, Ông Trần Văn Thành đang cho Công ty Cổ phần Vạn Phát Hưng mượn số tiền là 53,1 tỷ đồng.

 - Hợp đồng, giao dịch phát sinh giữa Công ty Cổ phần Vạn Phát Hưng với người có liên quan của ông Trần Văn Thành:

Đơn vị tính : đồng

Người có liên quan	Hợp đồng phát sinh giữa CTCP Vạn Phát Hưng với người có liên quan			
	Số HĐ	Loại HĐ	Giá trị HĐ	Số tiền đã thanh toán đến 30/06/2009
Trần Anh Thi (Con)	478/HĐCHPM	VPH bán sản phẩm	6.874.790.000	5.561.204.000
Trần Anh Thi (Con)	462/HĐHT-PM	VPH bán sản phẩm	1.757.000.000	1.757.000.000
Trần Anh Thi (Con)	245/HĐMB-PMT	VPH bán sản phẩm	698.071.000	488.600.000

- Giao dịch, hợp đồng phát sinh giữa Công ty Cổ phần Vạn Phát Hưng với Công ty liên quan của ông Trần Văn Thành:

Đơn vị tính: đồng

Nội dung	Số dư đến 30/06/09 trên sổ sách kế toán của Cty CP Vạn Phát Hưng		
	Cho vay	Các khoản phải thu	Trả trước cho người bán
Công ty			
Công ty Cổ phần xây dựng Nhật Khanh – (Ông Trần Văn Thành nắm giữ 20% vốn điều lệ)	-	-	81.825.714
Công ty Cổ phần Bất động sản Sài Gòn Mới (Ông Trần Văn Thành nắm giữ 45,835% vốn điều lệ)	40.112.500.000	5.296.384.517	-

Cam kết nắm giữ 100% số cổ phiếu đang sở hữu trong thời gian 6 tháng kể từ ngày niêm yết và 50% số cổ phiếu này trong thời gian 6 tháng tiếp theo.

c. Bà PHAN TIẾT HỒNG MINH

- Giới tính: Nữ
- Số CMND: 022650945 Ngày cấp: 03/03/2009 Nơi cấp: CA. TP.HCM
- Ngày tháng năm sinh: 24/10/1956
- Nơi sinh: Thành phố Hồ Chí Minh.
- Quốc tịch: Việt Nam.
- Dân tộc: Kinh.
- Quê quán: Thành phố Hồ Chí Minh.
- Địa chỉ thường trú: A15 Hoàng Quốc Việt, phường Phú Thuận, Q 7, TP.HCM.
- Điện thoại liên lạc: 0903 330 791
- Trình độ văn hóa: 12/12.
- Trình độ chuyên môn: Bác sĩ khoa nhi.
- Quá trình công tác:
 - 1982 - 2005: Bác sĩ bệnh viện Nhân dân Gia Định thành phố Hồ Chí Minh.
 - 2005 - 2006: Thành viên Hội đồng thành viên Công ty TNHH Vạn Phát Hưng.
 - 2006 – đến nay: Thành viên HĐQT Công ty Cổ phần Vạn Phát Hưng.
- Chức vụ hiện tại ở Công ty: Thành viên Hội đồng quản trị Công ty Cổ phần Vạn Phát Hưng.
- Chức vụ hiện đang nắm giữ ở các tổ chức khác:
 - Thành viên HĐQT Công ty Cổ phần Thương mại – Dịch vụ - Du lịch CTC
 - Thành viên HĐQT Công ty TNHH Bất Động Sản Phát Hưng.
- Số cổ phiếu nắm giữ: 3.480.000 cổ phiếu.

Trong đó: + Sở hữu cá nhân: 3.480.000 cổ phiếu.
+ Đại diện sở hữu: không.
- Những người có liên quan nắm giữ cổ phần đến 21/08/2009:

STT	Họ và tên	Quan hệ với người khai	Số cổ phần nắm giữ
1	Võ Anh Tuấn	Chồng	6.090.000

2	Phan Tiết Hồng Hà	Chị	2.790
---	-------------------	-----	-------

- Các khoản nợ đối với Công ty: không
- Hành vi vi phạm pháp luật: không
- Lợi ích liên quan đối với tổ chức đăng ký niêm yết:
 - Giao dịch, hợp đồng phát sinh giữa Công ty Cổ phần Vạn Phát Hưng và bà Phan Tiết Hồng Minh:
Đến 30/06/2009, Bà Phan Tiết Hồng Minh đang cho Công ty Cổ phần Vạn Phát Hưng mượn số tiền là 1,5 tỷ đồng.
 - Hợp đồng, giao dịch phát sinh giữa Công ty Cổ phần Vạn Phát Hưng với người có liên quan của bà Phan Tiết Hồng Minh:

Đơn vị tính: đồng

Người có liên quan \ Nội dung	Hợp đồng phát sinh giữa CTCP Vạn Phát Hưng với người có liên quan			
	Số HĐ	Loại HĐ	Giá trị HĐ	Số dư 30/06/2009
Phan Tiết Hồng Hà (Chị)	477/HĐCHPM	Bán sản phẩm	1.995.038.000	1.596.100.000
Phan Tiết Hồng Hà (Chị)	039/HTĐT-PMT	Bán sản phẩm	646.447.000	452.300.000
Phan Tiết Hồng Quang (Em)	040/HTĐT-PMT	Bán sản phẩm	655.155.000	458.500.000
Phan Tiết Hồng Ánh (Chị)	538/HTĐT-PMT	Bán sản phẩm	790.075.000	395.000.000
Phan Tiết Hồng Ánh (Chị)	539/HTĐT-PMT	Bán sản phẩm	760.950.000	380.500.000

- Hợp đồng, giao dịch phát sinh giữa Công ty Cổ phần Vạn Phát Hưng với Công ty liên quan của bà Phan Tiết Hồng Minh:

Đơn vị tính: đồng.

Công ty liên quan Nội dung	Số dư đến 30/06/2009 trên sổ sách kế toán của CT Vạn Phát Hưng		
	Góp vốn	Cho vay	Phải thu
Công ty TNHH Bất động sản Phát Hưng (bà Phan Tiết Hồng Minh góp vốn 12,06% vốn điều lệ)	7.500.000.000	13.000.000.000	57.421.000

Cam kết nắm giữ 100% số cổ phiếu thuộc sở hữu cá nhân trong thời gian 6 tháng kể từ ngày niêm yết và 50% số cổ phiếu này trong thời gian 6 tháng tiếp theo.

d. Bà QUÁCH THỊ TÚ ANH

- Giới tính: Nữ
- Số CMND: 020416571 Ngày cấp: 26/3/2002 Nơi cấp: CA. TP.HCM
- Ngày tháng năm sinh: 30/03/1958
- Nơi sinh: Thành phố Hồ Chí Minh.
- Quốc tịch: Việt Nam.
- Dân tộc: Hoa.
- Quê quán: Thành phố Hồ Chí Minh.
- Địa chỉ thường trú: 39 Đỗ Ngọc Thạnh, phường 14, Quận 5, TP.HCM.
- Điện thoại liên lạc: 0903 936 979.
- Trình độ văn hóa: 12/12
- Trình độ chuyên môn: Kinh doanh.
- Quá trình công tác:
 - 1991 - 2002: Kinh doanh tại chợ vải Đồng Khánh, Quận 5, TP.HCM.
 - 2003 - 2005: Thành viên Hội đồng thành viên Công ty TNHH Vạn Phát Hưng.
 - 2006 – đến nay: Thành viên HĐQT Công ty Cổ phần Vạn Phát Hưng.
- Chức vụ hiện tại ở Công ty: Thành viên Hội đồng quản trị Công ty Cổ phần Vạn Phát Hưng.
- Chức vụ hiện đang nắm giữ ở các tổ chức khác:
 - Thành viên HĐQT Công ty TNHH Bất Động Sản Phát Hưng.
- Số cổ phiếu nắm giữ: 3.480.000 cổ phiếu

Trong đó: + Sở hữu cá nhân: 3.480.000 cổ phiếu

+ Đại diện sở hữu: không.

- Những người có liên quan nắm giữ cổ phần đến 21/08/2009:

STT	Họ và tên	Quan hệ với người khai	Số cổ phần nắm giữ
1	Trần Văn Thành	Chồng	6.090.000
2	Trần Anh Thi	Con	1.710

- Các khoản nợ đối với Công ty : không có.

- Hành vi vi phạm pháp luật: Không

- Lợi ích liên quan đối với tổ chức đăng ký niêm yết:

- Giao dịch, hợp đồng phát sinh giữa Công ty Cổ phần Vạn Phát Hưng và bà Quách Thị Tú Anh :
- Hợp đồng, giao dịch phát sinh giữa Công ty Cổ phần Vạn Phát Hưng với người có liên quan của bà Quách Thị Tú Anh:

Đơn vị tính : đồng

Người có liên quan	Nội dung	Hợp đồng phát sinh giữa CTCP Vạn Phát Hưng với người có liên quan			
		Số HĐ	Loại HĐ	Giá trị HĐ	Số tiền đã thanh toán đến 30/06/2009
Quách Tấn Xuân (Anh)		279/HĐCHPM	VPH bán sản phẩm	1.205.601.000	971.400.000
Trần Anh Thi (Con)		478/HĐCHPM	VPH bán sản phẩm	6.874.790.000	5.561.204.000
Trần Anh Thi (Con)		462/HĐHT-PM	VPH bán sản phẩm	1.757.000.000	1.757.000.000
Trần Anh Thi (Con)		245/HĐMB-PMT	VPH bán sản phẩm	698.071.000	488.600.000
Quách Thu Thanh (Em)		408/HTĐT-PMT	VPH bán sản phẩm	750.270.000	375.100.000

- Hợp đồng, giao dịch phát sinh giữa Công ty Cổ phần Vạn Phát Hưng với Công ty liên quan của bà Quách Thị Tú Anh:

Đơn vị tính: đồng.

Công ty liên quan Nội dung	Số dư đến 30/06/2009 trên sổ sách kế toán của CTCP Vạn Phát Hưng		
	Góp vốn	Cho vay	Phải thu
Công ty TNHH Bất động sản Phát Hưng (bà Quách Thị Tú Anh góp vốn 1,69% vốn điều lệ)	7.500.000.000	13.000.000.000	57.421.000

Cam kết nắm giữ 100% số cổ phiếu đang sở hữu trong thời gian 6 tháng kể từ ngày niêm yết và 50% số cổ phiếu này trong thời gian 6 tháng tiếp theo.

e. Ông TRƯƠNG THÀNH NHÂN

- Giới tính: Nam.
- Số CMND: 381056084 Ngày cấp: 04/02/2008 Nơi cấp: CA. Tỉnh Cà Mau.
- 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: 19 đường số 1, phường 5, TP.Cà Mau, tỉnh Cà Mau.
- Điện thoại liên lạc: 0988 202 686.
- Trình độ văn hóa: 12/12
- 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.
 - 22/10/2007 đến nay: Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Vạn Phát Hưng.
 - Chức vụ hiện tại ở Công ty: Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Vạn Phát Hưng.
 - Chức vụ hiện đang nắm giữ ở các tổ chức khác:
 - Chủ tịch HĐQT Công ty cổ phần Kim Cương Xanh
 - Chủ tịch HĐQT Công ty TNHH Bất động sản Phát Hưng
 - Phó Chủ tịch HĐQT Công ty cổ phần BĐS Nhà Bè
 - Thành viên HĐQT Công ty Cổ phần Sài Gòn Mới
 - Thành viên HĐQT Công ty Cổ phần Phú Mỹ Thuận
 - Thành viên HĐQT Công ty Cổ phần Chứng khoán Sen Vàng
 - Thành viên HĐQT Công ty Cổ phần Xây dựng Thuận Hưng
 - Thành viên HĐQT Công ty Cổ phần Quản lý Việt Hưng
 - Số cổ phiếu nắm giữ: 18.010 cổ phiếu
- Trong đó: + Sở hữu cá nhân: 18.010 cổ phiếu
- + Đại diện sở hữu: 0 cổ phiếu.
- Những người có liên quan nắm giữ cổ phần: không.
 - Các khoản nợ đối với Công ty đến ngày 30/06/2009 gồm có:
 - + Tạm ứng : 6.188.245.800 đồng
 - + Phải trả khác: 6.480.000 đồng
 - Hành vi vi phạm pháp luật: Không
 - Lợi ích liên quan đối với tổ chức đăng ký niêm yết:

- Hợp đồng, giao dịch phát sinh giữa Công ty Cổ phần Vạn Phát Hưng và ông Trương Thành Nhân:

Số HĐ	Loại HĐ	Giá trị HĐ	Số tiền đã thanh toán đến 30/06/2009
492/HĐCHPM	VPH Bán sản phẩm	1.602.440.000	1.121.700.000
493/HĐCHPM	VPH Bán sản phẩm	1.171.100.000	819.700.000

- Giao dịch, hợp đồng phát sinh giữa Công ty Cổ phần Vạn Phát Hưng với Công ty liên quan của Ông Trương Thành Nhân:

Đơn vị tính: đồng

Công ty có liên quan	Nội dung	Số dư đến 30/06/2009 trên sổ sách kế toán của Công ty cổ phần Vạn Phát Hưng			
		Khách hàng trả tiền trước	Cho vay	Đầu tư vào đơn vị khác	Các khoản phải thu
Công ty Cổ phần Phú Mỹ Thuận (ông Trương Thành Nhân nắm giữ 5% vốn điều lệ)		1.692.504.000	11.500.000.000	75.228.420.374	-
Công ty Cổ phần Bất động sản Sài Gòn Mới (ông Trương Thành Nhân nắm giữ 8.33% vốn điều lệ)		-	40.112.500.000	-	5.296.384.517

Cam kết nắm giữ 100% số cổ phiếu đang sở hữu trong thời gian 6 tháng kể từ ngày niêm yết và 50% số cổ phiếu này trong thời gian 6 tháng tiếp theo.

12.2. 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 e trong danh sách HĐQT ở trên.

b. Bà PHẠM THỊ KIM DUNG

- Giới tính: Nữ.
- Số CMND: 020146355 Ngày cấp: 24/03/2006 Nơi cấp: CA. TP.HCM.
- Ngày tháng năm sinh: 16/03/1958.
- Nơi sinh: Thành phố Hồ Chí Minh.
- Quốc tịch: Việt Nam.
- Dân tộc: Kinh.

- Quê quán: Thành phố Hồ Chí Minh.
- Địa chỉ thường trú: 1096 Huỳnh Tấn Phát, Quận 7, TP.HCM.
- Điện thoại liên hệ: 0903 954 811.
- Trình độ văn hóa: 12/12
- Trình độ chuyên môn: Cử nhân ngành Khoa học quản lý kinh tế.
- Quá trình công tác:
 - 1979 - 1981: Giáo viên môn Kế toán tại trường Trung học chuyên nghiệp Tài chính TP.HCM.
 - 1981 - 1998: Kế toán trưởng Công ty Thương mại Quận 7.
 - 1998 - 2002: Kế toán Bru điện.
 - 2002 - 2005: Kế toán trưởng Công ty TNHH Vạn Phát Hưng.

Giám đốc Tài chính Công ty Cổ phần Vạn Phát Hưng

- 2005 đến nay: Phó Tổng Giám đốc Tài chính – Kế toán Công ty Cổ phần Vạn Phát Hưng.
- Chức vụ hiện tại ở Công ty: Phó Tổng Giám đốc Tài chính – Kế toán Công ty Cổ phần Vạn Phát Hưng.
- Chức vụ hiện đang nắm giữ ở các tổ chức khác: không.
- Số cổ phiếu nắm giữ: 9.795 cổ phiếu
Trong đó: + Sở hữu cá nhân: 9.795 cổ phiếu
+ Đại diện sở hữu: không.
- Những người có liên quan nắm giữ cổ phần: không.
- Các khoản nợ đối với Công ty đến ngày 30/06/2009:
 - + Phải trả : 19.091.100 đồng
 - + Tạm ứng : 350.000.000 đồng
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Lợi ích liên quan đối với tổ chức đăng ký niêm yết:
 - Hợp đồng, giao dịch phát sinh giữa Công ty Cổ phần Vạn Phát Hưng và Bà Phạm Thị Kim Dung:

Đơn vị tính: đồng

Số HĐ	Loại HĐ	Giá trị HĐ	Số tiền đã thanh toán đến 30/06/2009
471/HĐHT-PM	VPH bán sản phẩm	2.829.500.000	848.900.000
031/HĐHT-PX2	VPH bán sản phẩm	1.148.400.000	394.500.000

Cam kết nắm giữ 100% số cổ phiếu đang sở hữu trong thời gian 6 tháng kể từ ngày niêm yết và 50% số cổ phiếu này trong thời gian 6 tháng tiếp theo.

c. Ông HUỖNH TRẦN NGUYỄN KHANG

- Giới tính: Nam.
- Số CMND: 023240058 Ngày cấp: 15/03/2006 Nơi cấp: CA. TP.HCM.
- Ngày tháng năm sinh: 15/03/1978.
- Nơi sinh: Thành phố Hồ Chí Minh.
- Quốc tịch: Việt Nam.
- Dân tộc: Kinh.
- Quê quán: Bến Tre.
- Địa chỉ thường trú: 27 Đường số 2, Cư xá Lữ Gia, Phường 15, Quận 11, TP.HCM.
- Điện thoại liên lạc: 0918 997 979.
- Trình độ văn hóa: 12/12
- Trình độ chuyên môn: Thạc sĩ Quản trị kinh doanh.
- Quá trình công tác:
 - 1999 - 2002: Phó phòng Tập đoàn Thai Restaurants PTY.
 - 2002 - 2003: Trưởng phòng Công ty First Star, Australia
 - 2004 - 2006: Trưởng phòng Công ty Bitexco.
 - 11/2007 – 11/2008 : Giám đốc Kinh doanh Công ty Cổ phần Vạn Phát Hưng
 - 11/2008 – nay : Phó Tổng Giám đốc Kinh doanh Công ty Cổ phần Vạn Phát Hưng.
- Chức vụ hiện tại ở Công ty: Phó Tổng Giám đốc Kinh doanh Cty CP Vạn Phát Hưng.
- Chức vụ hiện đang nắm giữ ở các tổ chức khác: không.
- Số cổ phiếu nắm giữ: 1.960 cổ phiếu.

Trong đó: + Sở hữu cá nhân: 1.960 cổ phiếu

+ Đại diện sở hữu: không.

- Những người có liên quan nắm giữ cổ phần: không.
- Các khoản nợ đối với Công ty : Không
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Lợi ích liên quan đối với tổ chức đăng ký niêm yết: Không

Cam kết nắm giữ 100% số cổ phiếu đang sở hữu trong thời gian 6 tháng kể từ ngày niêm yết và 50% số cổ phiếu này trong thời gian 6 tháng tiếp theo.

12.3. 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, P. Bình Trưng Tây, Q.2, TP.HCM.
- Điện thoại liên lạc: 0903 002 777
- Trình độ văn hóa: 12/12
- 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 Tiến 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 Công ty TNHH Vạn Phát Hưng
 - Từ 01/03/2006 – 08/01/2007: Phó Tổng Giám đốc Kiểm tra Công ty Cổ Phần Vạn Phát Hưng.
 - Từ 08/01/2007- nay: Trưởng Ban Kiểm Soát nội bộ Công ty CP Vạn Phát Hưng.
 - Từ 18/10/2008 đến nay: Trưởng ban Kiểm soát Công ty Cổ phần 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.
- Chức vụ hiện đang nắm giữ ở các tổ chức khác:
Thành viên Hội đồng thành viên Công ty TNHH Bất động sản Phát Hưng.
- Số cổ phiếu nắm giữ: 11.765 cổ phiếu
Trong đó: + Sở hữu cá nhân: 11.765 cổ phiếu
+ Đại diện sở hữu: không.
- Những người có liên quan nắm giữ cổ phần: không
- Các khoản nợ đối với Công ty đến ngày 30/06/2009 bao gồm :
 - + Tạm ứng : 150.000.000 đồng
 - + Phải trả khác: 23.895.000 đồng
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Lợi ích liên quan đối với tổ chức đăng ký niêm yết:
 - Hợp đồng, giao dịch phát sinh giữa Công ty Cổ phần Vạn Phát Hưng và Bà Hoàng Thị Thu Thủy:

Đơn vị tính: đồng

Số HĐ	Loại HĐ	Giá trị HĐ	Số tiền đã thanh toán đến 30/06/2009
351/ HĐMB-PMT	VPH bán sản phẩm	688.860.000	400.000.000
382/HĐHT-PM	VPH bán sản phẩm	1.752.100.000	1.051.600.000
383/HĐHT-PM	VPH bán sản phẩm	1.752.800.000	1.052.200.000

- Hợp đồng, giao dịch phát sinh giữa Công ty Cổ phần Vạn Phát Hưng và Công ty liên quan của bà Hoàng Thị Thu Thủy:

Đơn vị tính: đồng

	Số dư đến 30/06/2009 trên sổ sách kế toán của CTCP Vạn Phát Hưng		
	Góp vốn	Cho vay	Phải thu
Công ty TNHH Bất động sản Phát Hưng (tôi góp vốn 6% vốn điều lệ)	7.500.000.000	13.000.000.000	57.421.000

Cam kết nắm giữ 100% số cổ phiếu đang sở hữu trong thời gian 6 tháng kể từ ngày niêm yết và 50% số cổ phiếu này trong thời gian 6 tháng tiếp theo.

b. Bà TRẦN THANH PHƯƠNG TRANG

- Giới tính: Nữ
- Số CMND: 321056362 Ngày cấp: 04/08/1997 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 văn hóa: 12/12
- 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 - đến nay: Nhân viên Kiểm soát nội bộ Công ty Cổ phần Vạn Phát Hưng.
- Chức vụ hiện tại ở Công ty: Thành viên Ban Kiểm soát Công ty Cổ phần Vạn Phát Hưng.
- Chức vụ hiện đang nắm giữ ở các tổ chức khác: không.
- Số cổ phiếu nắm giữ: không.
-

- Những người có liên quan nắm giữ cổ phần đến 21/08/2009:

STT	Họ và tên	Quan hệ với người khai	Số cổ phần nắm giữ
1	Trần Thanh Phong	Anh	1.160
2	Trần Thanh Tâm	Anh	580

- Các khoản nợ đối với Công ty : không
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Lợi ích liên quan đối với tổ chức đăng ký niêm yết: không có.

Cam kết nắm giữ 100% số cổ phiếu đang sở hữu trong thời gian 6 tháng kể từ ngày niêm yết và 50% số cổ phiếu này trong thời gian 6 tháng tiếp theo.

c. Bà PHẠM NHƯ UYÊN

- Giới tính: Nữ.
- Số CMND: 225221022 Ngày cấp: 16/06/2000 Nơi cấp: CA. Khánh Hòa.
- Ngày tháng năm sinh: 20/05/1983.
- Nơi sinh: Khánh Hoà
- Quốc tịch: Việt Nam.
- Dân tộc: Kinh.
- Quê quán: Khánh Hòa
- Địa chỉ thường trú: K4, thị trấn Ba Ngòi, Cam Ranh, Khánh Hòa.
- Điện thoại liên lạc: 0986 370 017
- Trình độ văn hóa: 12/12
- Trình độ chuyên môn: Cử nhân Kế toán – Kiểm toán.
- Quá trình công tác:
 - 06/2006 - 11/2007: Công ty TNHH Hualon Việt Nam –Kế toán
 - 12/2007 - 04/2008: Công ty Sankyu Logistics Việt Nam – Kế toán
 - 05/2008 - đến nay: Công ty Cổ phần Vạn Phát Hưng – Nhân viên kiểm soát nội bộ
- Chức vụ hiện tại ở Công ty: Thành viên Ban Kiểm soát Công ty CP Vạn Phát Hưng.
- Chức vụ hiện đang nắm giữ ở các tổ chức khác: không.

- Số cổ phiếu nắm giữ: không.
- Những người có liên quan nắm giữ cổ phần: không
- Các khoản nợ đối với Công ty: không
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Lợi ích liên quan đối với tổ chức đăng ký niêm yết: Không

Cam kết nắm giữ 100% số cổ phiếu đang sở hữu trong thời gian 6 tháng kể từ ngày niêm yết và 50% số cổ phiếu này trong thời gian 6 tháng tiếp theo.

12.4. Kế toán trưởng

Ông VŨ NGỌC NAM

- Giới tính: Nam
- Số CMND: 271192006 Ngày cấp: 29/08/2004 Nơi cấp: Đồng Nai
- 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, Quận Thủ Đức
- Số điện thoại liên lạc: 0903 699 118
- Trình độ văn hoá: 12/12
- Trình độ chuyên môn: Cử nhân Kinh tế, chuyên ngành Tài chính – Kế toán
- Quá trình công tác (tóm tắt nơi công tác, chức vụ, nghề nghiệp đã qua):
 - 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 nay : Công ty Cổ phần Vạn Phát Hưng – Kế toán trưởng
- 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: 2.760 cổ phần
- Trong đó: + Sở hữu cá nhân: 2.760 cổ phần
- + Đại diện sở hữu: 0 cổ phần
- Số cổ phần nắm giữ của người có liên quan: không có
- Các khoản nợ đối với công ty đến ngày 30/06/2009:
 - + Tạm ứng : 250.000.000 đồng
 - + Phải trả khác : 1.440.000 đồng
- Hành vi vi phạm pháp luật: không có.
- Lợi ích liên quan đối với tổ chức đăng ký niêm yết: không có.

Cam kết nắm giữ 100% số cổ phiếu do Tôi đang sở hữu trong thời gian 6 tháng kể từ ngày niêm yết và 50% số cổ phiếu này trong thời gian 6 tháng tiếp theo.

13. TÀI SẢN

- Giá trị tài sản cố định theo báo cáo tài chính tại thời điểm 30/06/2009:

Đơn vị tính: đồng

STT	KHOẢN MỤC	NGUYÊN GIÁ (NG)	GIÁ TRỊ CÒN LẠI (GTCL)	GTCL/NG
1	Nhà cửa, vật kiến trúc	220.000.000	143.666.683	65,30%
2	Máy móc thiết bị	132.069.680	33.149.256	25,10%
3	Phương tiện vận tải	4.376.945.010	2.089.827.174	47,75%
4	Thiết bị quản lý	2.163.693.678	559.063.846	25,84%
5	Tài sản cố định khác	594.774.563	552.460.550	92,89%
	CỘNG	7.487.482.931	3.378.167.509	45,12%

Nguồn: Báo cáo tài chính Quý I,II năm 2009.

- Quỹ đất của Công ty:

Tính đến thời điểm 30/06/2009, Công ty đã hoàn thành việc đền bù 1.172.701,02 m² đất trong tổng số 1.396.450 m² đất cần phải đền bù cho các dự án bất động sản (không bao gồm quỹ đất hợp tác của dự án chung cư Tân Tạo do Công ty Khang An làm chủ đầu tư) để chuẩn bị cho việc triển khai các dự án của Công ty.



STT	DỰ ÁN	ĐVT	Kế hoạch đền bù	Đất rạch của nhà nước	Diện tích cần phải đền bù	Diện tích đã đền bù	% đền bù hoàn thành	Tình trạng pháp lý
1	Dự án Bình Trưng Đông Q2	m2	24.000,00		24.000,00	20.709,90	86%	Thỏa thuận quy hoạch kiến trúc 4856/KTST-DB2 ngày 23/12/2002 của kiến trúc sư trưởng TP. HCM
2	Dự án Quận 9	m2	300.000,00		300.000,00	44.699,56	15%	Thuận địa điểm 929/UBND-TNMT ngày 07/06/2007 của UBND Q9
3	Dự án Hiệp Phước	m2	47.538,00		47.538,00	47.538,00	100%	
4	Dự án Nhơn Đức	m2	406.968,00		406.968,00	389.484,80	96%	Thuận địa điểm 1020/UB-ĐT ngày 17/02/2005 của UBND TP HCM
5	Dự án Phú Xuân	m2	391.956,00	33.825,00	358.131,00	385.428,04	108%	
5.1	Dự án Phú Xuân (gồm cả lô A8-A9)	m2	364.000,00	33.825,00	330.175,00	356.207,74	108%	Quyết định giao đất 6290/QĐ-UB ngày 14/12/2004 của UBND TP. HCM, Quyết định 1189/QĐ-UBND ngày 01/12/2008 của UBND huyện Nhà Bè về phê duyệt đồ án quy hoạch chi tiết 1/500 khu nhà ở xã Phú Xuân.
5.2	Dự án Phú Xuân2	m2	27.956,00		27.956,00	29.220,30	105%	Quyết định 70/QĐ-UBND ngày 26/03/09 của UBND huyện Nhà Bè về phê duyệt đồ án quy hoạch chi tiết 1/500 khu nhà ở xã Phú Xuân mở rộng
6	Dự án Phú Thuận	m2	60.793,00		60.793,00	58.213,90	96%	Thuận địa điểm 2947/UBND-DTMT ngày 22/06/2009 của UBND TP. HCM, Dự án có phần góp vốn của Cty TNHH Thiên Bích theo 01-2009/HĐGV/VPH-TB với phần vốn góp là 11.230,5m2 đất sổ đỏ & 5.000m2 đất ngoài.
7	Nhà kho Hoàng Quốc Việt	m2	1.402,00		1.402,00	1.402,00	100%	
8	Dự án Phú Mỹ	m2	222.182,00	24.564,00	197.618,00	225.224,82	114%	
8.1	Dự án dân cư Phú Mỹ	M2	198.662,73	24.564,00	174.098,73	201.705,55	116%	Quyết định giao đất 2280/QĐ-UBND ngày 18/06/2003 của UBND TP. HCM
8.2	Dự án chung cư Phú Mỹ	m2	12.915,00		12.915,00	12.915,00	100%	Quyết định giao đất 955/QĐ-UBND ngày 07/03/2006 của UBND TP. HCM
8.3	Cầu Ông Đội	m2	10.604,27		10.604,27	10.604,27	100%	
	Tổng cộng	m2	1.454.839,00	58.389,00	1.396.450,00	1.172.701,02		

14. KẾ HOẠCH LỢI NHUẬN VÀ CỔ TỨC TRONG NĂM 2009

14.1. Phân tích điểm mạnh, điểm yếu, cơ hội, nguy cơ

a. Điểm mạnh:

- Có uy tín cao với cơ quan Nhà nước tại thành phố Hồ Chí Minh và các quận, huyện.
- Có quan hệ tốt đẹp và lâu năm với các tổ chức tín dụng, các nhà tư vấn, nhà cung cấp nguyên vật liệu, nhà thầu, giới truyền thông.
- Giữ vững nguồn khách hàng ổn định, thân thiết, luôn phát triển khách hàng mới.
- Ban Lãnh Đạo có tầm nhìn xa và nhạy bén trong việc nắm bắt cơ hội kinh doanh.
- Các sản phẩm đã và đang hoàn thành của Vạn Phát Hưng có chất lượng cao, được khách hàng tín nhiệm góp phần tạo nên thương hiệu Vạn Phát Hưng trên thị trường bất động sản.
- Phương thức kinh doanh linh hoạt.
- Phong cách phục vụ nhiệt tình.
- Nhân lực trẻ, năng động, có chuyên môn giỏi và dày kinh nghiệm, trách nhiệm cao. Nguồn nhân lực mạnh mẽ, đủ sức thực hiện các dự án quy mô lớn, chất lượng cao, đặc biệt đội ngũ bán hàng bất động sản dày kinh nghiệm.
- Thương hiệu đã được chấp nhận và khẳng định trên thị trường thành phố Hồ Chí Minh là “Thương hiệu sinh lợi”.
- Có quỹ đất lớn và tốt để phát triển dự án.

b. Điểm yếu:

- Công tác nghiên cứu thị trường vẫn chưa có tính chuyên nghiệp cao, về mặt dự báo vẫn còn hạn chế.
- Công tác quản lý cần phải được hoàn thiện hơn nữa nhằm đáp ứng nhu cầu phát triển của công ty và thích ứng với sự biến động bất thường của thị trường bất động sản.

c. Cơ hội:

- Tiềm năng phát triển bất động sản vẫn còn lớn và lâu dài, lợi nhuận hấp dẫn, đặc biệt là khu vực thành phố Hồ Chí Minh.
- Nhu cầu bất động sản nhà ở, cao ốc văn phòng, trung tâm thương mại, khách sạn, bệnh viện, trường học, trung tâm giải trí rất lớn.
- Chính phủ khuyến khích phát triển bất động sản.
- Các công ty bất động sản nước ngoài, các quỹ đầu tư luôn luôn tìm kiếm đối tác là các Công ty bất động sản trong nước có tên tuổi như Vạn Phát Hưng để hợp tác đầu tư dự án.

d. Nguy cơ:

- Khủng hoảng tài chính quốc tế có thể còn kéo dài.
- Luật, chính sách Nhà nước về quản lý đất đai dự án , xây dựng...hay thay đổi, thủ tục rườm rà, nặng nề làm ảnh hưởng đến hiệu quả và tiến độ dự án.
- Hội nhập quốc tế có thể kéo theo các đối thủ quốc tế mạnh vào cuộc.
- Sự biến động và khan hiếm nguồn nhân lực, làm chi phí quản lý doanh nghiệp tăng cao.
- Chi phí tài chính đang tăng cao, các ngân hàng đang thắt chặt việc cho vay mua bất động sản.

14.2. Kế hoạch chiến lược thực hiện trong năm 2009

a. Mục tiêu phát triển

- Đẩy mạnh triển khai các dự án đang được thực hiện.
- Phát triển đầu tư theo hướng đa dạng hóa sản phẩm, cung cấp cho khách hàng các dòng sản phẩm từ trung bình đến cao cấp.
- Tìm kiếm và mở rộng các cơ hội hợp tác kinh doanh với các đối tác trong và ngoài nước.
- Tập trung quảng bá thương hiệu Công ty thông qua công tác từ thiện.

b. Tài chính

- Quản lý tài chính minh bạch, công khai.
- Thanh toán đầy đủ đúng hạn các khoản nợ vay, bảo đảm uy tín với các tổ chức tín dụng , các nhà thầu, ...
- Quản lý chặt chẽ công nợ của từng khách hàng cụ thể.
- Thường xuyên theo dõi, đánh giá tình hình tài chính của từng dự án để có biện pháp cân đối tài chính thích hợp.
- Huy động thêm vốn từ cổ đông khi cần thiết.

c. Nhân lực.

- Thu hút thêm nhân sự có năng lực trong lĩnh vực bất động sản.
- Thực hiện kế hoạch hỗ trợ kinh phí đào tạo, bồi dưỡng nâng cao trình độ chuyên môn nghiệp vụ cho những cán bộ nhân viên trẻ có năng lực.
- Cử cán bộ đi đào tạo, học hỏi kinh nghiệm về lĩnh vực kinh doanh bất động sản ở Mỹ và Singapore.
- Tăng thu nhập cho người lao động và cán bộ quản lý có năng lực.

14.3. Các chỉ tiêu kế hoạch thực hiện

Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2010	Năm 2011
Doanh thu (ngàn đồng)	931.787.000	622.968.000	762.231.000
Lợi nhuận trước thuế (ngàn đồng)	39.647.000	43.091.000	58.761.000
Lợi nhuận sau thuế (ngàn đồng)	29.735.000	32.318.250	44.070.750
Lợi nhuận sau thuế /Doanh thu	3,19%	5,19%	5,78%
Lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu	12,84%	12,68%	17,29%
Cổ Tức	12,00%	14,40%	17,28%

Nguồn: Biên bản họp HĐQT thường niên 2009 - Công ty Cổ phần Vạn Phát Hưng

15. ĐÁNH GIÁ CỦA TỔ CHỨC TƯ VẤN VỀ KẾ HOẠCH LỢI NHUẬN VÀ CỔ TỨC

Dưới góc độ của tổ chức tư vấn, Công ty Cổ phần Chứng khoán Bản Việt đã thu thập các thông tin, tiến hành các nghiên cứu phân tích và đánh giá cần thiết về hoạt động kinh doanh của Công ty Cổ phần Vạn Phát Hưng cũng như lĩnh vực kinh doanh mà Công ty đang hoạt động.

Chúng tôi cho rằng nếu không có những diễn biến bất thường gây ảnh hưởng đến hoạt động của doanh nghiệp thì kế hoạch lợi nhuận mà Công ty đã đề ra trong năm 2009 là có tính khả thi và Công ty cũng đảm bảo được tỷ lệ chi trả cổ tức cho cổ đông như kế hoạch đề ra.

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.

16. THÔNG TIN VỀ NHỮNG CAM KẾT NHƯNG CHƯA THỰC HIỆN CỦA CÔNG TY

- Cam kết thuê:

Tại thời điểm 31/12/2008, các khoản tiền thuê tối thiểu phải trả cho các hợp đồng thuê hoạt động (các hợp đồng thuê văn phòng) không được hủy ngang như sau:

Đơn vị tính: ngàn đồng

Trong vòng một năm	299.327
Trong vòng hai đến năm năm	103.950

- Nghĩa vụ xây dựng:

Công ty cam kết xây dựng nhà ở trên đất mà quyền sử dụng được chuyển giao cho khách hàng theo hợp đồng. Khách hàng được quyền lựa chọn nhà thầu phụ để xây dựng. Nghĩa vụ xây dựng

không được ghi nhận vào báo cáo tài chính cho đến khi Công ty ký hợp đồng xây dựng riêng với khách hàng và theo đó doanh thu và chi phí xây dựng sẽ được ghi nhận dựa trên phương pháp phần trăm hoàn thành.

17. CÁC THÔNG TIN TRANH CHẤP KIẾN TỤNG LIÊN QUAN TỚI CÔNG TY CÓ THỂ ẢNH HƯỞNG ĐẾN GIÁ CỔ PHIẾU

Cho đến thời điểm công bố bản cáo bạch này thì Công ty không có tranh chấp kiện tụng.

V. CHỨNG KHOÁN NIÊM YẾT

1. LOẠI CHỨNG KHOÁN

Cổ phiếu phổ thông

2. MỆNH GIÁ

10.000 đồng

3. TỔNG SỐ CỔ PHIẾU NIÊM YẾT

20.083.285 cổ phiếu.

4. SỐ LƯỢNG CỔ PHIẾU BỊ HẠN CHẾ CHUYỂN NHƯỢNG THEO QUY ĐỊNH CỦA PHÁP LUẬT VÀ CỦA TỔ CHỨC PHÁT HÀNH

Khi cổ phiếu của Công ty niêm yết trên Sở Giao dịch chứng khoán thành phố Hồ Chí Minh, theo quy định tại Nghị định số 14/2007/NĐ-CP ngày 19/01/2007 về việc quy định chi tiết thi hành một số điều của Luật Chứng khoán, các thành viên Hội đồng quản trị, Ban Kiểm soát, Ban Tổng Giám đốc và Kế toán trưởng của Công ty cam kết không chuyển nhượng 100% số lượng cổ phiếu mà các thành viên này nắm giữ (19.184.290 cổ phiếu) trong thời gian 6 tháng kể từ khi niêm yết và 50% số lượng cổ phiếu trên trong thời gian 6 tháng tiếp theo.

Riêng đối với các thành viên Hội đồng quản trị đồng thời cũng là cổ đông sáng lập của Công ty, số lượng cổ phiếu mà các đối tượng này nắm giữ (19.140.000 cổ phiếu) ngoài việc bị hạn chế chuyển nhượng theo nội dung đã nêu ở trên còn bị hạn chế chuyển nhượng theo quy định tại Khoản 5, Điều 84 Luật doanh nghiệp như đã nêu ở phần IV.4.

Theo quy định tại Quyết định số 276/2007/QĐ-CTHĐQT ngày 05/04/2007 của Chủ tịch Hội đồng Quản trị về việc thưởng cổ phiếu cho cán bộ chủ chốt, số lượng cổ phiếu thưởng cho cán bộ chủ chốt là 49.365 cổ phiếu sẽ bị hạn chế chuyển nhượng trong vòng 3 năm kể từ ngày 05/04/2007, trong đó số lượng cổ phiếu đã được công ty mua lại làm cổ phiếu quỹ là 23.220 cổ phiếu.

Ngoài ra, theo quy định tại Nghị quyết Hội đồng quản trị số 247 ngày 01/10/2008 về việc phân phối cổ phần lẻ phát sinh và cổ phần không phân phối hết của đợt phát hành cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu để tăng vốn điều lệ từ 173.131.450.000 đồng lên 200.832.850.000 đồng, số

lượng cổ phiếu lẻ và không được phân phối hết là 38.840 cổ phiếu. Hội đồng quản trị quyết định phân phối số cổ phần trên cho cán bộ quản lý và số cổ phần này sẽ bị hạn chế chuyển nhượng trong vòng 1 năm kể từ ngày 01/10/2008.

5. GIÁ NIÊM YẾT DỰ KIẾN

Giá niêm yết dự kiến là: **30.000** đồng/cổ phiếu

6. PHƯƠNG PHÁP TÍNH GIÁ

• Phương pháp “Hệ số giá thị trường trên giá trị sổ sách” (P/Bv)

Phương pháp hệ số giá thị trường trên giá trị sổ sách là phương pháp tính giá cổ phần dựa trên giá trị sổ sách mỗi cổ phần của Công ty Cổ phần Vạn Phát Hưng và hệ số giá thị trường trên giá trị sổ sách bình quân các cổ phiếu của những công ty khác hoạt động kinh doanh cùng ngành bất động sản có cùng mô hình, quy mô hoạt động và có các dự án đầu tư bất động sản tương tự đang được niêm yết trên Sở Giao dịch chứng khoán Thành Phố Hồ Chí Minh và Sở giao dịch chứng khoán Hà Nội.

Giá trị sổ sách tại thời điểm 30/06/09 của một cổ phần của VPH được xác định như sau:

$$\begin{aligned} \text{Giá trị sổ sách của} &= \frac{\text{Giá trị tổng tài sản} - \text{Tổng nợ phải trả} - \text{Giá trị tài sản vô hình}}{\text{Số lượng cổ phiếu niêm yết}} \\ \text{1 cổ phần (Bv)} &= \frac{1.818.856.077.403 - 1.600.903.929.317 - 14.088.872}{20.083.285} \\ &= 10.852 \text{ đồng/cổ phần} \end{aligned}$$

Hệ số giá thị trường trên giá trị sổ sách bình quân (P/Bv) được xác định như sau:

Mã CK	Tên Công ty	Giá trị sổ sách (Bv) (ngàn đồng)	Giá thị trường (P) (ngàn đồng)	Hệ số P/Bv
LCG	Công ty Cổ phần LICOGI 16	29,67	79	2,66
RCL	Công ty Cổ phần Địa ốc Chợ Lớn	27,78	70	2,52
TDH	Công ty Cổ phần Phát triển Nhà Thủ Đức	42,77	79,5	1,86
NTL	Công ty Cổ phần Phát triển Đô thị Từ Liêm	18,55	93,5	5,04

Mã CK	Tên Công ty	Giá trị sổ sách (Bv) (ngàn đồng)	Giá thị trường (P) (ngàn đồng)	Hệ số P/Bv
KHA	Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu Khánh Hội	18,81	26,8	1,42
HDC	Công ty Cổ phần Phát triển nhà Bà Rịa-Vũng Tàu	18,68	55,5	2,97
HAG	Công ty Cổ phần Hoàng Anh Gia Lai	22,56	80	3,55
SJS	Công ty Cổ phần Đầu tư Phát triển Đô thị và Khu Công nghiệp Sông Đà	29,38	146	4,97
STL	Công ty Cổ phần Sông Đà - Thăng Long	14,04	73,4	5,23
NBB	Công ty Cổ phần Đầu tư Năm Bảy Bảy	27,93	56	2,01
VCG	Tổng Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu và Xây dựng Việt Nam	15,62	34,3	2,20
SC5	Công ty Cổ phần Xây dựng số 5	19,3	48	2,49
ICG	Công ty Cổ phần Xây dựng Sông Hồng	11,56	31,7	2,74
DCC	Công ty Cổ phần Xây dựng Công nghiệp DESCON	20,53	21,2	1,03
BCI	Công ty Cổ phần Đầu tư Xây dựng Bình Chánh	20,28	49,7	2,45
HBC	Công ty Cổ phần Xây dựng và Kinh doanh Địa ốc Hoà Bình	35,55	31,2	0,88
Bình Quân				2,75

$$\begin{aligned}
 \text{Giá một cổ phần (P)} &= \text{Giá trị sổ sách mỗi cổ phần của CTCP Vạn Phát Hưng} \times \text{P/Bv bình quân ngành} \\
 &= 10.852 \times 2,75 \\
 &= \mathbf{29.843 \text{ đồng/cổ phần}}
 \end{aligned}$$

Như vậy, giá cổ phần của Công ty được tính theo phương pháp hệ số giá thị trường trên giá trị sổ sách (P/Bv) là **29.843 đồng/cổ phần**.

• Phương pháp “Chiết khấu dòng cổ tức” (DDM)

Phương pháp chiết khấu dòng cổ tức là phương pháp xác định giá trị mỗi cổ phần trên cơ sở khả năng sinh lời của doanh nghiệp trong tương lai với giả định giá cổ phần bằng giá trị hiện tại của dòng cổ tức trong tương lai của doanh nghiệp.

Giá cổ phần của Vạn Phát Hưng được tính toán dựa trên cơ sở các kế hoạch sản xuất kinh doanh giai đoạn 2009 - 2011 của đơn vị và mức độ rủi ro cũng như triển vọng phát triển trong hoạt động của doanh nghiệp.

Trong phương pháp chiết khấu dòng cổ tức, giá trị hiện tại một cổ phần của doanh nghiệp sẽ được xác định theo công thức:

$$P_0 = \sum D_i / (1+k)^i + P_n / (1+k)^n \quad (*)$$

Trong đó:

- P_0 là giá trị hiện tại một cổ phần của doanh nghiệp
- D_i là giá trị cổ tức của năm thứ i (i có giá trị từ 1 cho đến 3) tính cho giai đoạn 2009 - 2011.
- k là tỷ lệ chiết khấu
- P_n là giá trị các dòng cổ tức tương lai từ năm 2012 trở đi được tính về thời điểm 2011: $D_n = D_{n+1} / (k-g)$ (**)
- g là tỷ lệ tăng trưởng ổn định từ năm 2012
- $n = 3$ (3 năm từ 2009-2011)
- D_{n+1} là giá trị cổ tức năm 2012 = giá trị cổ tức 2011 x (1+g).

Các giả định:

- Theo kế hoạch kinh doanh của Công ty, cổ tức năm 2009 dự kiến là 12%/năm và có mức tăng trưởng 20%/năm cho đến hết năm 2011. Như vậy mức chia cổ tức dự kiến trong năm 2010 là 14,40%, dự kiến trả 17,28% trong năm 2011.
- Tỷ lệ chiết khấu được tính theo công thức sau: $k = \text{Lãi suất Trái phiếu Chính phủ 5 năm} + \text{Phần bù rủi ro} = 9,00\% + 5,70\% = 14,70\%$
- Dự kiến tỷ lệ tăng trưởng (g) của công ty từ năm 2012 trở đi xấp xỉ 10%/năm.

Áp dụng công thức (*) và (**) tính được $P_0 = 30.087$ đồng/cổ phần

Như vậy, giá một cổ phần của Công ty được tính theo phương pháp chiết khấu dòng cổ tức (DDM) là **30.087 đồng/cổ phần**.

Xác định giá cổ phiếu dự kiến niêm yết:

Giá tham chiếu dự kiến của cổ phiếu trong ngày giao dịch đầu tiên được xác định là mức giá bình quân của hai phương pháp định giá như trên là phương pháp P/Bv và phương pháp DDM:

Mô hình định giá	Giá	Tỷ trọng	Bình quân
Chiết khấu dòng cổ tức (DDM)	30.087	50,00%	15.043
Hệ số giá thị trường trên giá trị sổ sách (P/Bv)	29.843	50,00%	14.921
Giá bình quân		100,00%	29.964

Như vậy, giá cổ phiếu dự kiến niêm yết của Công ty được làm tròn là **30.000** đồng/cổ phần.

7. GIỚI HẠN VỀ TỶ LỆ NẮM GIỮ ĐỐI VỚI NHÀ ĐẦU TƯ NƯỚC NGOÀI

Điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty không giới hạn tỷ lệ nắm giữ cổ phiếu của Công ty đối với người nước ngoài.

Sau khi được niêm yết tại Sở Giao dịch chứng khoán thành phố Hồ Chí Minh, tỷ lệ nắm giữ của người nước ngoài tuân theo quy định tại Quyết định số 55/2009/QĐ-TTg ngày 15/04/2009 của Thủ tướng Chính phủ (có hiệu lực từ ngày 01/06/2009) về tỷ lệ tham gia của bên nước ngoài vào thị trường Chứng khoán Việt Nam, trong đó quy định tổ chức, cá nhân nước ngoài mua, bán cổ phiếu trên thị trường Chứng khoán Việt Nam được nắm giữ tối đa 49% tổng số cổ phiếu niêm yết của tổ chức niêm yết.

Tính đến thời điểm 30/06/2009, nhà đầu tư nước ngoài đã nắm giữ 0,09% cổ phiếu của Công ty Cổ phần Vạn Phát Hưng, như vậy nhà đầu tư nước ngoài được quyền mua 48,91% tổng số cổ phần niêm yết, tương đương 9.822.735 cổ phiếu.

8. CÁC LOẠI THUẾ CÓ LIÊN QUAN

- Đối với Công ty:

Công ty có nghĩa vụ nộp thuế Thu nhập Doanh nghiệp. Thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp kể từ năm 2009 trở đi là 25%.

Thuế giá trị gia tăng: Công ty nộp thuế giá trị gia tăng theo phương pháp khấu trừ. Thuế suất thuế giá trị gia tăng là 10%.

Tuỳ thuộc vào các quy định cụ thể của Chính phủ về thuế trong từng thời điểm nhất định.

- Đối với nhà đầu tư:
 - Theo Nghị định 100/2008/NĐ-CP ngày 08 tháng 09 năm 2008 có hiệu lực vào ngày 01 tháng 01 năm 2009 thì các cá nhân hoạt động chuyển nhượng chứng khoán đều phải nộp thuế thu nhập cá nhân, với mức thuế suất được áp dụng là 20% trên thu nhập chịu thuế hoặc 0,1% trên giá chuyển nhượng chứng khoán.

Cách 1: áp dụng thuế suất 20% trên thu nhập chịu thuế.

Thuế thu nhập phải nộp = Thu nhập tính thuế x Thuế suất

Trong đó:

Thu nhập tính thuế được xác định bằng giá bán chứng khoán trừ (-) giá mua và các chi phí liên quan đến việc chuyển nhượng. Chi phí liên quan đến việc chuyển nhượng chứng khoán là các khoản chi phí thực tế phát sinh có chứng từ, hóa đơn hợp pháp, bao gồm phí nhận

chuyển nhượng và phí chuyển nhượng chứng khoán, phí lưu ký chứng khoán, phí ủy thác chứng khoán và các chi phí khác.

Thuế suất đối với thu nhập từ chuyển nhượng chứng khoán là 20% trên thu nhập tính thuế cả năm chỉ áp dụng đối với trường hợp đối tượng nộp thuế đã thực hiện đúng quy định của pháp luật về kế toán, hóa đơn, chứng từ, xác định được thu nhập tính thuế và đăng ký thực hiện ổn định với cơ quan thuế từ tháng 12 của năm trước.

Cách 2: áp dụng thuế suất 0,1% trên giá chuyển nhượng chứng khoán.

Các trường hợp khác ngoài trường hợp trên, thuế thu nhập từ hoạt động kinh doanh chứng khoán được tính bằng 0,1% giá chuyển nhượng chứng khoán từng lần.

- Cũng theo Nghị định 100/2008/NĐ-CP lợi tức cổ phần của các cá nhân cũng chịu thuế thu nhập cá nhân.
- Tổ chức đầu tư trong và ngoài nước có đăng ký kinh doanh tại Việt Nam phải chịu thuế thu nhập doanh nghiệp từ việc mua, bán cổ phiếu của doanh nghiệp niêm yết.
- Tổ chức đầu tư nước ngoài không đăng ký kinh doanh tại Việt Nam phải chịu một khoản thuế khoán khi bán cổ phiếu.

Ngoài ra, còn có Thông tư số 84/2008/TT-BTC hướng dẫn thi hành một số điều của Luật Thuế thu nhập cá nhân và hướng dẫn thi hành Nghị định số 100/2008/NĐ-CP ngày 08/9/2008 của Chính phủ quy định chi tiết một số điều của Luật Thuế thu nhập cá nhân và các văn bản khác hướng dẫn cụ thể về các chính sách thuế liên quan đến lĩnh vực đầu tư chứng khoán. Các nhà đầu tư sẽ áp dụng các quy định gần nhất để tính và nộp thuế khi thực hiện hoạt động đầu tư.

VI. CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN ĐẾN VIỆC NIÊM YẾT

1. TỔ CHỨC NIÊM YẾT

CÔNG TY CỔ PHẦN VẠN PHÁT HUNG

- Trụ sở chính: 1333/9 Huỳnh Tấn Phát, phường Phú Thuận, Quận 7, Tp. HCM
- Điện thoại: (84-8) 3 785 0011 Fax: (84-8) 3 785 4422
- Email: info@vanphathung.com.vn
- Website: http://www.vanphathung.com

2. TỔ CHỨC KIỂM TOÁN

CÔNG TY TNHH KPMG VIỆT NAM

- Địa chỉ: Tầng 10, Sun Wah Tower - 115 Nguyễn Huệ, Quận 1, TP.HCM
- Điện thoại: (84-8) 3821 9266 Fax: (84-8) 3821 9267
- EMail: kpmghcmc@kpmg.com.vn

3. TỔ CHỨC TƯ VẤN

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN BẢN VIỆT

- Địa chỉ: 67 Hàm Nghi, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh
- Điện thoại: (84-8) 9.143.588 Fax: (84-8) 9.143.209
- Website : www.vcsc.com.vn

VII. PHỤ LỤC

- 1. Phụ lục I:** Bản sao hợp lệ Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh.
- 2. Phụ lục II:** Điều lệ công ty phù hợp với Điều lệ mẫu công ty niêm yết.
- 3. Phụ lục III:** Báo cáo kiểm toán, Báo cáo tài chính đã được kiểm toán năm 2007, 2008 và Báo cáo tài chính Quý I, Quý II năm 2009 chưa kiểm toán.

ĐẠI DIỆN TỔ CHỨC ĐĂNG KÝ NIÊM YẾT CHỨNG KHOÁN

CHỦ TỊCH HĐQT

TỔNG GIÁM ĐỐC

VÕ ANH TUẤN

TRƯỞNG THÀNH NHÂN

KẾ TOÁN TRƯỞNG

TRƯỞNG BAN KIỂM SOÁT

VŨ NGỌC NAM

HOÀNG THỊ THU THỦY

ĐẠI DIỆN TỔ CHỨC TƯ VẤN

TỔNG GIÁM ĐỐC

TÔ HẢI