

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



CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN ĐÔ THỊ LONG GIANG



LONG GIANG
LAND

(Giấy CNĐKKD số 0103000552 do Sở Kế hoạch và Đầu tư thành phố Hà Nội cấp đăng ký thay đổi lần 5 ngày 19.10.2009)

CHÀO BÁN CỔ PHIẾU RA CÔNG CHÚNG

(Giấy đăng ký chào bán số: 497/UBCK-CCN do UBCKNN cấp ngày 18 tháng 1 năm 2010)

Bản cáo bạch này được cung cấp tại:

Công ty Cổ phần Đầu tư và Phát triển Đô thị Long Giang

Địa chỉ : 173 Xuân Thủy, Quận Cầu Giấy, Hà Nội
Điện thoại : (84.4) 3 795 0595 Fax: (84.4) 3 795 0099
Website : longgiangland.com.vn

Công ty TNHH Chứng khoán Ngân hàng ĐT&PT Việt Nam (BSC)

Trụ sở chính : Tầng 10 Tháp A Vincom, 191 Bà Triệu, Hà Nội
Điện thoại : (84.4) 222 00 672 Fax: (84.4) 222 00 669
Website : www.bsc.com.vn

Chi nhánh : Lầu 9, 146 Nguyễn Công Trứ, Quận 1, Tp. Hồ Chí Minh
Điện thoại : (84.8) 3 821 888 3 Fax: (84.8) 3 821 8510

Phụ trách công bố thông tin:

Ông : **Lê Hà Giang** Chức vụ: Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám đốc
Điện thoại : (84.4) 3 795 0595 Fax: (84.4) 3 795 0099

CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN ĐÔ THỊ LONG GIANG

(Giấy CNĐKKD số 0103000552 do Sở Kế hoạch và Đầu tư thành phố Hà Nội cấp đăng ký thay đổi lần 5 ngày 19.10.2009)

CHÀO BÁN CỔ PHIẾU RA CÔNG CHÚNG

Tên cổ phiếu	: Cổ phiếu Công ty cổ phần Đầu tư và Phát triển Đô thị Long Giang (Long Giang Land)
Mã chứng khoán	: LGL
Loại cổ phiếu	: Cổ phiếu phổ thông
Mệnh giá	: 10.000 đồng/cổ phần
Tổng số lượng chào bán	: 6.000.000 cổ phiếu (Sáu triệu cổ phiếu)
Tổng giá trị chào bán (theo mệnh giá)	: 60.000.000.000 đồng (Sáu mươi tỷ đồng)
Đối tượng chào bán	:
Cổ đông hiện hữu	: 4.000.000 cổ phiếu
Cán bộ nhân viên	: 400.000 cổ phiếu
Cổ đông chiến lược	: 1.600.000 cổ phiếu
Nhà đầu tư đấu giá	: số cổ phiếu không chào bán hết cho cổ đông chiến lược

TỔ CHỨC TƯ VẤN

Công ty TNHH Chứng khoán Ngân hàng ĐT&PT Việt Nam (BSC)

Trụ sở chính : Tầng 10 Tháp A Vincom, 191 Bà Triệu, Hà Nội

Điện thoại : (84.4) 222 00 672 Fax: (84.4) 222 00 669

Website : www.bsc.com.vn

Chi nhánh : Lầu 9, 146 Nguyễn Công Trứ, Quận 1, Tp. Hồ Chí Minh

Điện thoại : (84.8) 3 821 888 3 Fax : (84.8) 3 821 8 510

TỔ CHỨC KIỂM TOÁN:

Công ty TNHH Dịch vụ Tư vấn Tài chính Kế toán và Kiểm toán (AASC)

Địa chỉ : Số 01 Lê Phụng Hiểu – Hoàn Kiếm – Hà Nội

Điện thoại : (84.4) 3 824 1990 Fax: (84.4) 3 825 3973

Website : www.aasc.com.vn



MỤC LỤC

PHẦN 1: CÁC NHÂN TỐ RỦI RO	1
1. RỦI RO VỀ KINH TẾ.....	1
2. RỦI RO VỀ LUẬT PHÁP.....	2
3. RỦI RO ĐẶC THÙ	3
4. RỦI RO CỦA ĐỢT CHÀO BÁN	5
5. RỦI RO KHÁC.....	5
PHẦN 2: NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM CHÍNH ĐỐI VỚI NỘI DUNG BẢN CÁO BẠCH	8
1. TỔ CHỨC PHÁT HÀNH	8
2. TỔ CHỨC TƯ VẤN.....	8
PHẦN 3: CÁC KHÁI NIỆM VÀ TỪ VIẾT TẮT	9
PHẦN 4: TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC PHÁT HÀNH	10
1. GIỚI THIỆU CHUNG VỀ CÔNG TY.....	10
2. LỊCH SỬ HÌNH THÀNH VÀ PHÁT TRIỂN.....	13
2.1. Các sự kiện quan trọng của Công ty	13
2.2. Quá trình tăng vốn điều lệ	15
3. CƠ CẤU TỔ CHỨC BỘ MÁY QUẢN LÝ CỦA CÔNG TY.....	15
4. DANH SÁCH CỔ ĐÔNG LỚN VÀ CƠ CẤU CỔ ĐÔNG.....	19
5. DANH SÁCH CÔNG TY MẸ, CÔNG TY CON CỦA TỔ CHỨC, NHỮNG CÔNG TY MÀ TỔ CHỨC ĐANG NẮM GIỮ QUYỀN KIỂM SOÁT HOẶC CHI PHỐI, NHỮNG CÔNG TY NẮM QUYỀN KIỂM SOÁT HOẶC CHI PHỐI ĐỐI VỚI TỔ CHỨC.....	20
5.1. Công ty mẹ của Công ty	20
5.2. Danh sách các công ty con của Công ty	20
5.3. Danh sách các công ty mà Công ty nắm quyền kiểm soát và chi phối	20
5.4. Danh sách các công ty nắm quyền kiểm soát và chi phối Công ty.....	20
6. HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH	21
6.1. Giá trị dịch vụ và sản phẩm.....	21
6.1.1. Đầu tư bất động sản	21
6.1.2. Thi công xây lắp	22
6.1.3. Hoạt động khác	25

6.2.	Các yếu tố đầu vào.....	27
6.3.	Chi phí sản xuất	29
6.4.	Trình độ công nghệ	30
6.5.	Tình hình kiểm tra chất lượng sản phẩm	32
6.6.	Hoạt động marketing.....	32
6.7.	Nhãn hiệu thương mại, đăng ký phát minh sáng chế và bản quyền	34
6.8.	Các hợp đồng và dự án lớn đang thực hiện hoặc đã ký kết	34
6.9.	Thông tin chi tiết về các dự án đầu tư bất động sản	36
5.9.1.	Dự án Khu chung cư Thành Thái, phường 14, quận 10, TP HCM.....	36
5.9.2.	Dự án đầu tư xây dựng cải tạo và chỉnh trang khu dân cư, phường Cái Khế, quận Ninh Kiều, thành phố Cần Thơ.....	37
5.9.3.	Dự án Trung tâm Thương mại Dịch vụ và Nhà ở tại 173 Xuân Thủy, quận Cầu Giấy, Thành phố Hà Nội.....	39
5.9.4.	Dự án Khu nhà ở và văn phòng tại 102 Trường Chinh, Hà Nội	41
5.9.5.	Dự án Khu nhà ở và văn phòng tại 69 Vũ Trọng Phụng, Hà Nội	43
7.	BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH	45
7.1.	Tóm tắt một số chỉ tiêu về hoạt động kinh doanh từ 2007 đến nay	45
7.2.	Những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh từ 2007 đến 30.09.2009	46
8.	VỊ THẾ CỦA CÔNG TY SO VỚI CÁC DOANH NGHIỆP KHÁC TRONG NGÀNH.....	47
8.1.	Vị thế của Công ty trong ngành.....	47
8.2.	Điểm mạnh điểm yếu, cơ hội và thách thức của Công ty.....	47
8.3.	Triển vọng của ngành.....	48
8.4.	Đánh giá về sự phù hợp định hướng phát triển của Công ty với định hướng của ngành	49
9.	CHÍNH SÁCH ĐỐI VỚI NGƯỜI LAO ĐỘNG	50
9.1.	Số lượng lao động và cơ cấu lao động	50
9.2.	Chính sách đào tạo, lương, thưởng, trợ cấp	50
10.	CHÍNH SÁCH CỔ TỨC.....	52
11.	TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG TÀI CHÍNH.....	53
11.1.	Các chỉ tiêu cơ bản	53
11.2.	Các chỉ tiêu tài chính	56
11.3.	Giải trình khoản lưu ý trong báo cáo tài chính 2007	57
12.	HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ, BAN KIỂM SOÁT, BAN GIÁM ĐỐC VÀ KẾ TOÁN TRƯỞNG	57
12.1.	Danh sách và sơ yếu lý lịch các thành viên HĐQT.....	57
12.2.	Danh sách và sơ yếu lý lịch các thành viên BKS.....	63
12.3.	Danh sách và sơ yếu lý lịch Ban Giám đốc	66

12.4.	Sơ yếu lí lịch kế toán trưởng	66
13.	<i>KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH, LỢI NHUẬN VÀ CỔ TỨC.....</i>	68
14.	<i>ĐÁNH GIÁ CỦA TỔ CHỨC TƯ VẤN VÀ KẾ HOẠCH LỢI NHUẬN VÀ CỔ TỨC</i>	69
15.	<i>THÔNG TIN VỀ NHỮNG CAM KẾT NHƯNG CHƯA THỰC HIỆN CỦA CÔNG TY.....</i>	69
PHẦN 5: CHỨNG KHOÁN ĐÃ NIÊM YẾT		70
PHẦN 6: CHỨNG KHOÁN CHÀO BÁN		71
1.	<i>CHÀO BÁN CHO CỔ ĐÔNG HIỆN HỮU.....</i>	71
1.1.	Loại chứng khoán	71
1.2.	Mệnh giá	71
1.3.	Giá dự kiến chào bán.....	71
1.4.	Tổng số cổ phiếu chào bán	71
1.5.	Phương thức phân phối	72
1.6.	Thời gian phân phối dự kiến.....	72
1.7.	Các hạn chế liên quan đến việc chuyển nhượng	72
2.	<i>PHÁT HÀNH CHO CÁN BỘ NHÂN VIÊN.....</i>	72
2.1.	Loại chứng khoán	72
2.2.	Mệnh giá	72
2.3.	Giá dự kiến chào bán.....	72
2.4.	Tổng số cổ phiếu chào bán	72
2.5.	Phương thức phân phối	73
2.6.	Thời gian phân phối dự kiến.....	73
2.7.	Các hạn chế liên quan đến việc chuyển nhượng	73
3.	<i>CHÀO BÁN CHO CỔ ĐÔNG CHIẾN LƯỢC.....</i>	73
3.1.	Loại chứng khoán	73
3.2.	Mệnh giá	73
3.3.	Tổng số cổ phiếu chào bán	73
3.4.	Giá dự kiến chào bán.....	73
3.5.	Phương thức phân phối	74
3.6.	Thời gian phân phối dự kiến.....	74
3.7.	Các hạn chế liên quan đến việc chuyển nhượng	74
4.	<i>CHÀO BÁN QUA ĐẤU GIÁ.....</i>	74
4.1.	Loại chứng khoán	75
4.2.	Mệnh giá	75
4.3.	Giá đấu giá khởi điểm.....	75

4.4.	Tổng số cổ phiếu chào bán	75
4.5.	Phương thức phân phối	75
4.6.	Thời gian phân phối dự kiến.....	75
4.7.	Các hạn chế liên quan đến việc chuyển nhượng	76
5.	<i>GIỚI HẠN VỀ TỶ LỆ NẮM GIỮ ĐỐI VỚI NGƯỜI NƯỚC NGOÀI.....</i>	<i>77</i>
6.	<i>CÁC LOẠI THUẾ CÓ LIÊN QUAN</i>	<i>77</i>
7.	<i>NGÂN HÀNG TÀI KHOẢN PHÒNG TỎA NHẬN TIỀN MUA CỔ PHIẾU.....</i>	<i>77</i>
PHẦN 7: MỤC ĐÍCH CHÀO BÁN		78
1.	<i>MỤC ĐÍCH CHÀO BÁN.....</i>	<i>78</i>
2.	<i>PHƯƠNG ÁN KHẢ THI DỰ ÁN KHU NHÀ Ở VÀ VĂN PHÒNG TẠI NGÕ 102 TRƯỜNG CHINH - HÀ NỘI</i>	<i>78</i>
2.1.	Mục đích của dự án	78
2.2.	Cơ sở của dự án.....	78
2.3.	Căn cứ pháp lý của dự án	79
2.4.	Kế hoạch triển khai dự án	80
2.5.	Phương án tài chính của dự án.....	80
2.6.	Hiệu quả dự kiến tính trên phần vốn góp của Công ty	80
3.	<i>PHƯƠNG ÁN KHẢ THI HỢP ĐỒNG LIÊN DOANH THÀNH LẬP CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ THƯƠNG MẠI DỊCH VỤ XUÂN THỦY</i>	<i>81</i>
3.1.	Mục đích của dự án	81
3.2.	Cơ sở của dự án.....	81
3.3.	Căn cứ pháp lý của dự án	82
3.4.	Kế hoạch triển khai dự án	82
3.5.	Phương án tài chính của dự án.....	82
3.6.	Hiệu quả dự kiến trên phần vốn góp của Công ty	83
4.	<i>PHƯƠNG ÁN KHẢ THI DỰ ÁN KHU CHUNG CƯ THÀNH THÁI, QUẬN 10, TP.HCM.....</i>	<i>85</i>
4.1.	Mục đích của dự án	85
4.2.	Cơ sở của dự án.....	85
4.3.	Căn cứ pháp lý của dự án	86
4.4.	Kế hoạch triển khai dự án	87
4.5.	Phương án tài chính của dự án.....	87
4.6.	Hiệu quả dự kiến trên phần vốn đầu tư của Công ty	89
PHẦN 8: KẾ HOẠCH SỬ DỤNG SỐ TIỀN THU ĐƯỢC TỪ ĐỢT PHÁT HÀNH.....		90
1.	<i>SỐ TIỀN DỰ KIẾN THU ĐƯỢC TỪ ĐỢT CHÀO BÁN.....</i>	<i>90</i>



2. KẾ HOẠCH SỬ DỤNG SỐ TIỀN THU ĐƯỢC TỪ ĐỢT PHÁT HÀNH.....	90
PHẦN 9: CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN ĐẾN VIỆC PHÁT HÀNH	91
PHẦN 10: PHỤ LỤC.....	92



MỤC LỤC BẢNG

Bảng 1: Chi tiết đợt tăng vốn điều lệ của Công ty trong năm 2007	15
Bảng 2: Danh sách cổ đông lớn nắm giữ trên 5% tại thời điểm 27.11.2009.....	19
Bảng 3: Cơ cấu cổ đông tại thời điểm 27.11.2009	19
Bảng 4: Danh sách những công ty nắm quyền kiểm soát và chi phối Công ty	20
Bảng 5: Các công trình tiêu biểu Công ty đã thi công	24
Bảng 6: Doanh thu, giá vốn và Lợi nhuận gộp theo hoạt động từ 2007 đến 30.09.2009	26
Bảng 7: Tỷ trọng các khoản mục chi phí kinh doanh so với doanh thu thuần	29
Bảng 8: Các hợp đồng hợp tác đầu tư bất động sản Công ty đang thực hiện.....	35
Bảng 9: Các hợp đồng hợp tác đầu tư bất động sản Công ty đang thực hiện.....	35
Bảng 10: Các hợp đồng thi công xây lắp Công ty đang thực hiện	35
Bảng 11: Một số chỉ tiêu về hoạt động của Công ty từ 2007 đến 30.09.2009.....	45
Bảng 12: Cơ cấu lao động tại thời điểm 30.11.2009	50
Bảng 13: Phân phối cổ tức từ năm 2007 đến năm 2009	52
Bảng 14: Số năm khấu hao cho các loại tài sản cố định	53
Bảng 15: Chi tiết hàng tồn kho từ 2007 đến 30.09.2009	53
Bảng 16: Tình hình nợ vay từ 2007 đến 30.09.2009	54
Bảng 17: Các khoản phải thu từ 2007 đến 30.09.2009	55
Bảng 18: Các khoản phải trả từ 2007 đến 30.09.2009	55
Bảng 19: Các chỉ tiêu tài chính từ 2007 đến 30.09.2009	56
Bảng 20: Danh sách thành viên HĐQT	57
Bảng 21: Danh sách thành viên BKS	63
Bảng 22: Danh sách Ban giám đốc	66
Bảng 23: Kế hoạch sản xuất kinh doanh, lợi nhuận và cổ tức trong 03 năm	68
Bảng 24: Các dự án bất động sản đem lại doanh thu từ 2009-2011.....	68
Bảng 25: Kế hoạch triển khai dự án "Khu nhà ở và văn phòng" 102 Trường Chinh.....	80
Bảng 26: Phương án tài chính dự án "Khu nhà ở và văn phòng" 102 Trường Chinh.....	80
Bảng 27: Dự kiến dòng tiền của Công ty trong hợp đồng hợp tác kinh doanh dự án "Khu nhà ở và văn phòng" 102 Trường Chinh	80

Bảng 28: Kế hoạch triển khai CTCP Đầu tư Thương mại Dịch vụ Xuân Thủy	82
Bảng 29: Phương án tài chính CTCP Đầu tư Thương Mại Dịch vụ Xuân Thủy	82
Bảng 30: Dự kiến kết quả hoạt động kinh doanh của công ty cổ phần Đầu tư Thương mại Dịch vụ Xuân Thủy*	83
Bảng 31: Dự kiến dòng tiền của Long Giang Land tại công ty cổ phần Đầu tư Thương mại Dịch vụ Xuân Thủy	84
Bảng 32: Kế hoạch triển khai dự án Khu chung cư Thành Thái, TP.HCM	87
Bảng 33: Phương án tài chính của dự án "Khu chung cư Thành Thái, TP.HCM"	87
Bảng 34: Hiệu quả dự kiến trên phần vốn đầu tư của Công ty vào Lô C của dự án "Khu chung cư Thành Thái, TP.HCM"	89
Bảng 35: Số tiền dự kiến thu được từ đợt chào bán	90
Bảng 36: Kế hoạch dự kiến sử dụng vốn từ đợt phát hành.....	90
Bảng 37: Tiêu chuẩn áp dụng cho các công trình của Công ty	92

MỤC LỤC HÌNH VẼ

Hình 1: Chỉ số giá đất nền và căn hộ tại TP.HCM	1
Hình 2: Tốc độ tăng GDP (so với cùng kỳ năm trước) của Việt Nam.....	1
Hình 3: Cơ cấu tổ chức bộ máy quản lý của Công ty.....	16
Hình 4: Nhà mẫu dự án 173 Xuân Thủy – Hà Nội.....	21
Hình 5: Quy trình thi công cọc khoan nhồi.....	23
Hình 6: Bản phối cảnh dự án khu chung cư Thành Thái, quận 10, TP HCM.....	36
Hình 7: Bản phối cảnh dự án khu chung cư Cái Khế, thành phố Cần Thơ	38
Hình 8: Bản phối cảnh dự án cao ốc 173 Xuân Thủy.....	40
Hình 9: Bản phối cảnh dự án khu nhà cao tầng 102 Trường Chinh	42
Hình 10: Bản phối cảnh dự án 69 Vũ Trọng Phụng	43



PHẦN 1: CÁC NHÂN TỐ RỦI RO

Công ty xin lưu ý các nhà đầu tư về các nhân tố rủi ro có thể ảnh hưởng tới kết quả sản xuất kinh doanh, qua đó gián tiếp có thể ảnh hưởng tới giá cổ phiếu của Công ty.

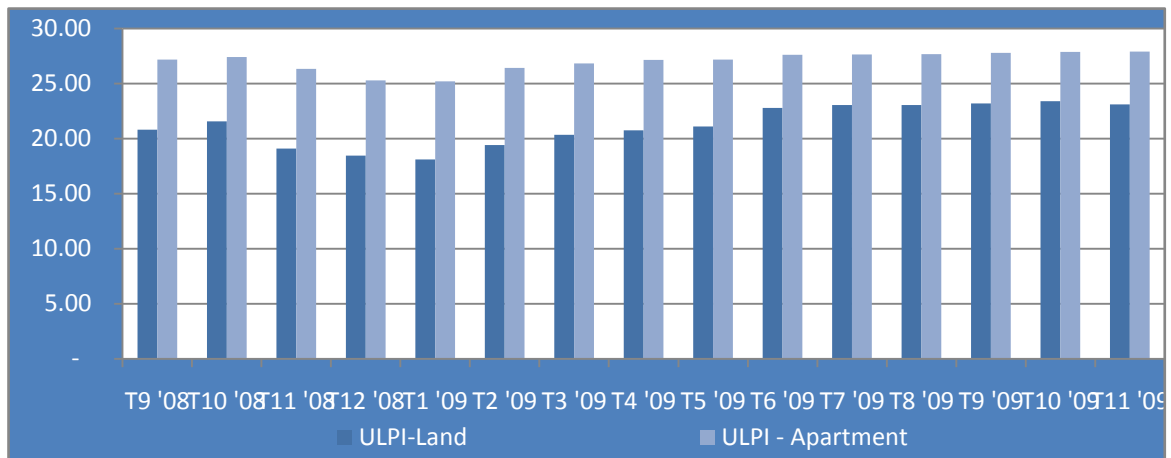
1. RỦI RO VỀ KINH TẾ

Tốc độ tăng trưởng kinh tế chung của cả nước, lãi suất ngân hàng, tình hình lạm phát, v.v. đều ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty và giá cổ phiếu của Công ty trên thị trường.

Tốc độ tăng trưởng kinh tế

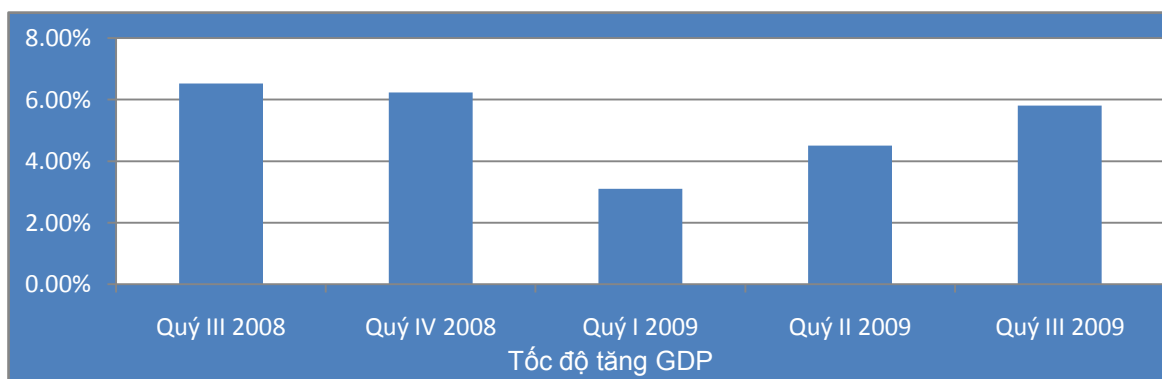
Khi kinh tế phát triển, thu nhập người dân tăng sẽ thúc đẩy nhu cầu xây dựng và nhà ở. Ngược lại, tốc độ tăng trưởng kinh tế chậm lại như thời kỳ giữa năm 2008 đến đầu năm 2009 sẽ làm sụt giảm nhu cầu cũng như giá bất động sản. Do đó, sự phát triển của ngành nói chung và Công ty nói riêng phụ thuộc lớn vào sự tăng trưởng kinh tế của đất nước.

Hình 1: Chỉ số giá đất nền và căn hộ tại TP.HCM



Nguồn: Tạp chí thị trường giá cả

Hình 2: Tốc độ tăng GDP (so với cùng kỳ năm trước) của Việt Nam



Nguồn: Tổng Cục Thống Kê

Hình 1 và hình 2 cho thấy mối quan hệ mật thiết giữa tốc độ tăng trưởng GDP và biến động của chỉ số giá đất nền/căn hộ tại TP.HCM. Khi tốc độ tăng trưởng chậm lại, đặc biệt là quý IV 2008 và quý I 2009, 02 chỉ số giá đất nền và căn hộ sụt giảm mạnh mẽ. Ngược lại, chỉ số trên đã có sự tăng trưởng khi tốc độ tăng trưởng GDP trong quý II và quý III 2009 có sự khởi sắc so với các quý trước đó.

Lạm phát

Trong những năm gần đây, Việt Nam phải đối mặt với lạm phát tăng từ 6,6% năm 2006 lên tới 12,6% năm 2007 và tăng mạnh vào năm 2008 với chỉ số giá tiêu dùng kỷ lục trong hai thập kỷ qua, 19,89%. Những con số này vượt xa so với con số tăng trưởng kinh tế. Tốc độ lạm phát cao hơn tốc độ tăng trưởng kinh tế, chắc chắn sẽ tác động tới các doanh nghiệp nói chung và Long Giang Land nói riêng. Cụ thể, lạm phát tăng sẽ ảnh hưởng đến việc lập dự toán chi phí các dự án bất động sản cũng như chi phí xây lắp của Công ty do giá nguyên vật liệu, giá nhân công, v.v. tăng.

Lãi suất

Do đặc thù của ngành, nợ luôn chiếm tỉ trọng khá lớn (khoảng 70-80%) trong tổng nguồn vốn. Trong bối cảnh lạm phát gia tăng, Ngân hàng Nhà nước áp dụng chính sách tiền tệ thắt chặt, lãi suất tín dụng của ngân hàng thương mại gia tăng và đạt đỉnh ở mức 21% vào thời điểm giữa năm 2008. Kết quả của việc tăng lãi suất này sẽ làm giảm sút lợi nhuận của các doanh nghiệp vay vốn do tăng chi phí lãi vay.

Tuy nhiên, sự tăng mạnh lãi suất không ảnh hưởng nhiều đến tỉ suất lợi nhuận của Công ty do Công ty đã thanh toán toàn bộ khoản nợ vay ngân hàng dài hạn. Công ty chỉ còn một số khoản nợ ngân hàng ngắn hạn, chiếm chưa đến 30% tổng nguồn vốn của Công ty. Chính vì vậy, Công ty không phải chịu áp lực lớn từ việc trả nợ gốc và lãi vay.

Tỷ giá hối đoái

Hoạt động xuất nhập khẩu của Công ty chiếm tỷ trọng ít vì vậy biến động của tỷ giá hối đoái không ảnh hưởng nhiều đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.

2. RỦI RO VỀ LUẬT PHÁP

Là doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực xây lắp và bất động sản, Công ty chịu sự điều chỉnh của Luật Xây dựng 2003, Luật Đấu thầu 2005, Luật Kinh doanh bất động sản 2006 và Luật Đất đai 2003. Trong thực tế, các văn bản luật này, cũng như các văn bản hướng dẫn dưới luật liên quan còn khá nhiều bất cập và chưa phù hợp với sự phát triển kinh tế - xã hội. Chính vì vậy Bộ Kế hoạch và Đầu tư đang đề nghị Quốc hội sửa đổi các Luật này để

phù hợp với tình hình kinh tế xã hội hiện tại. Những yếu tố này có thể gây ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của Công ty.

Là doanh nghiệp hoạt động theo hình thức công ty cổ phần và đã đăng ký niêm yết trên Sở giao dịch chứng khoán thành phố Hồ Chí Minh, hoạt động của Công ty chịu ảnh hưởng của Luật Doanh nghiệp, Luật Chứng khoán... Việc đăng ký niêm yết và huy động trên thị trường chứng khoán là những lĩnh vực còn rất mới mẻ. Luật và các văn bản dưới luật quy định về các vấn đề này còn đang trong quá trình hoàn thiện, do đó nếu có sự thay đổi thì sẽ ảnh hưởng tình hình giao dịch cổ phiếu của Công ty.

3. RỦI RO ĐẶC THÙ

Với hai hoạt động chính gồm đầu tư kinh doanh bất động sản và thi công xây lắp, Công ty sẽ gặp phải những rủi ro sau:

Rủi ro kinh doanh

Rủi ro kinh doanh lớn nhất của các công ty bất động sản là sự sụt giảm nhu cầu an cư và đầu tư bất động sản.

Khi thị trường bất động sản không sôi động, nhu cầu an cư và nhu cầu đầu tư bất động sản sẽ sụt giảm, làm ảnh hưởng rất lớn đến doanh thu của các công ty trong ngành. Trong khi đó năm 2009 và 2010 là năm được dự báo là năm ngành sẽ vẫn phải đối mặt với nhiều khó khăn. Để tồn tại và phát triển trong tình hình này, các doanh nghiệp phải xây dựng được sự khác biệt về sản phẩm của mình và tối đa hóa lợi ích cho khách hàng. Đây chính là chiến lược mà Long Giang Land đang thực hiện.

Ngoài ra, các doanh nghiệp có hoạt động xây lắp còn gặp rủi ro từ việc thi công công trình bao gồm i) biến động nguyên vật liệu làm ảnh hưởng tới chi phí và thời gian thi công công trình; ii) việc chậm trễ trong việc giải ngân của chủ đầu tư làm kéo dài thời gian thi công, cũng như làm lãng phí nguồn lực của doanh nghiệp; iii) sự mất thời gian trong việc nghiệm thu theo tiến độ cũng như trong việc thanh quyết toán giữa chủ đầu tư với nhà thầu ảnh hưởng khá lớn tới tình hình công nợ của các doanh nghiệp xây dựng.

Rủi ro về cạnh tranh

Hoạt động đầu tư bất động sản

Công ty bắt đầu hoạt động đầu tư bất động sản trong 05 năm gần đây. Do đó Công ty sẽ chịu sức ép cạnh tranh từ các doanh nghiệp có kinh nghiệm trong ngành như Tổng Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu và Xây dựng Việt Nam, Tổng công ty Đầu tư và phát triển nhà - Bộ xây dựng, Tổng công ty xây dựng Sông Đà, Bitexco, Hoàng Anh Gia Lai, v.v. Để giảm thiểu

cạnh tranh cũng như để xây dựng vị thế của Long Giang Land trong thị trường bất động sản, Công ty:

- ◆ Đã và đang hướng tới phân khúc thị trường vẫn đang phát triển, đó là thị trường nhà chung cư có vị trí thuận lợi, chất lượng cao, giá bán hợp lý.
- ◆ Phát huy lợi thế của nhà thầu chuyên nghiệp với nhiều kinh nghiệm quản lý các dự án xây dựng quy mô lớn, thực hiện triển khai các dự án bất động sản đảm bảo chất lượng và có giá thành cạnh tranh.

Hoạt động thi công xây lắp

Thừa hưởng và phát huy kinh nghiệm thi công từ Công ty cổ phần Tập đoàn Đầu tư Long Giang, Công ty đã thành công trong việc xây dựng thương hiệu Long Giang trở thành một trong các thương hiệu hàng đầu trong lĩnh vực thi công phần móng và tầng hầm, đặc biệt là các công trình có nhiều tầng hầm.

Tuy nhiên, Công ty vẫn gặp phải sự cạnh tranh từ các doanh nghiệp trong nước và đặc biệt là từ các công ty nước ngoài có thế mạnh về vốn, công nghệ và sự chuyên nghiệp. Để hạn chế rủi ro này, Công ty thường xuyên nâng cao sức cạnh tranh của mình bằng việc đầu tư thiết bị và công nghệ mới, nâng cao tính chuyên nghiệp trong hoạt động thi công xây lắp và giữ uy tín với khách hàng.

Rủi ro về các yếu tố đầu vào

Các yếu tố đầu vào của Công ty bao gồm chi phí về đất (cụ thể là chi phí giải phóng mặt bằng, chi phí chuyển quyền sử dụng đất) và các nguyên vật liệu xây dựng. Do đó sự biến động của các chi phí này ảnh hưởng trực tiếp đến hoạt động kinh doanh của Công ty.

Công tác giải phóng mặt bằng, cụ thể là chi phí và tiến độ giải phóng mặt bằng có ảnh hưởng lớn đến các dự án đầu tư bất động sản của Công ty. Tiến độ của dự án phụ thuộc rất lớn vào việc giải phóng mặt bằng nhanh hay chậm. Tuy nhiên Công ty không gặp nhiều khó khăn trong tiến độ giải phóng mặt bằng do phần lớn các dự án của Công ty đều là các dự án có quỹ đất sạch.

Chi phí giải phóng mặt bằng và chi phí chuyển quyền sử dụng đất của Công ty sẽ bị ảnh hưởng nếu Nhà nước thay đổi khung giá tiền đất. Đây là rủi ro khá lớn đối với các doanh nghiệp bất động sản.

Sự biến động giá vật liệu xây dựng ảnh hưởng đến chi phí của Công ty. Để đối phó với vấn đề này Công ty đã: 1) luôn tăng cường hoạt động kiểm soát, quản lý chi phí sản xuất kinh doanh, tổ chức cơ cấu bộ máy quản lý phù hợp; 2) đưa ra các biện pháp xử lý linh hoạt và kịp thời nhằm tối thiểu hóa chi phí và giảm thiểu ảnh hưởng của yếu tố lạm phát đến hoạt động kinh doanh của Công ty. Cụ thể:

- ◆ Đối với hoạt động đầu tư bất động sản, Công ty (và các đối tác trong hợp đồng liên doanh liên kết) đã kịp thời điều chỉnh tổng dự toán công trình và tính toán dự phòng biến động giá cho toàn bộ phần còn lại của dự án vào thời điểm vật tư biến động mạnh. Giá bán căn hộ cũng có thể được điều chỉnh hợp lý để bù khoản chi phí tăng lên. Việc tăng giá hợp lý này dường như sẽ ít ảnh hưởng đến số lượng và tốc độ tiêu thụ căn hộ do lợi thế địa lý của các dự án đầu tư (gần trung tâm thành phố như dự án 102 Trường Chinh - Hà Nội, dự án 173 Xuân Thủy - Hà Nội, v.v.).
- ◆ Đối với hoạt động xây lắp, rủi ro này cũng được hạn chế do các hợp đồng xây lắp của Công ty thường quy định điều khoản điều chỉnh giá trị công trình theo tình hình biến động giá vật liệu xây dựng.

4. RỦI RO CỦA ĐỢT CHÀO BÁN

Công ty dự kiến phát hành 6 triệu cổ phiếu cho các đối tượng gồm 1) cổ đông hiện hữu (4 triệu cổ phiếu); 2) cán bộ nhân viên (400.000 cổ phiếu) và 3) cổ đông chiến lược (1,6 triệu cổ phiếu). Nếu các cổ đông hiện hữu không đăng ký mua hết, Công ty sẽ thực hiện chào bán cho các đối tác khác để huy động đủ nguồn vốn cần thiết. Nếu nhân viên không đăng ký mua hết, Công ty sẽ thực hiện phân phối số cổ phiếu còn lại (của 400.000 cổ phiếu cho cán bộ nhân viên) cho các nhân viên khác. Nếu phương án phát hành cho cổ đông chiến lược không thành công, Công ty dự kiến sẽ phát hành số còn lại thông qua đấu giá.

Công ty dự kiến sử dụng nguồn vốn huy động được có các mục đích 1) góp vốn Hợp đồng hợp tác kinh doanh thực hiện Dự án đầu tư khu nhà ở và văn phòng tại ngõ 102 Trường Chinh, Hà Nội; 2) góp vốn điều lệ theo cam kết cho Công ty cổ phần Đầu tư Thương mại dịch vụ Xuân Thủy và 3) đầu tư giai đoạn I cho dự án Khu chung cư Thành Thái, quận 10, TP.HCM.

Trong trường hợp cổ phiếu không được chào bán hết, Công ty sẽ có kế hoạch sử dụng vốn vay thay thế để đảm bảo dự án được thực hiện theo đúng kế hoạch đã xây dựng.

5. RỦI RO KHÁC

Rủi ro pha loãng giá cổ phiếu

Tổng số cổ phần đang lưu hành của Công ty trước thời điểm chào bán là 8.000.000 cổ phần. Sau khi chào bán cổ phần phát hành thêm dự kiến tổng số phần đang lưu hành của Công ty sẽ tăng lên thành 14.000.000 cổ phần. Như vậy giá thị trường của cổ phiếu có thể sẽ bị giảm tương ứng với tỷ lệ nói trên.



Rủi ro giảm thu nhập cơ bản trên mỗi cổ phần (EPS)

Nếu đợt chào bán thành công, EPS của Công ty, cụ thể là EPS năm 2009 có thể bị ảnh hưởng vì i) số lượng cổ phiếu lưu hành tăng lên và ii) lợi nhuận của Công ty có thể không đạt được mức tăng tương ứng do đợt tăng vốn này được huy động cho các dự án dài hạn và chưa thể tạo ra doanh thu trong năm nay.

Thu nhập cơ bản trên mỗi cổ phần (EPS) pha loãng được tính như sau:

$$\text{EPS pha loãng} = \frac{\text{Lãi (lỗ) phân bổ cho cổ đông sở hữu cổ phiếu phổ thông}}{\text{Số lượng cổ phiếu phổ thông đang lưu hành bình quân trong kỳ}}$$

EPS 4 quý gần nhất của Công ty (từ 1.10.2008 đến 30.09.2009) là 4.047 đồng/cổ phần (mệnh giá 10.000 đồng/cổ phần). Sau khi Công ty phát hành thêm 6 triệu cổ phiếu, mức thu nhập 4 quý gần nhất trên mỗi cổ phần sẽ bị giảm xuống còn 2.312 đồng/cổ phần. Tuy nhiên, kết quả kinh doanh của Công ty trong quý IV năm 2009 dự kiến sẽ tăng mạnh so với cùng kỳ năm 2008 do i) Công ty bắt đầu ghi nhận doanh thu từ hoạt động đầu tư bất động sản (cụ thể là dự án hợp tác kinh doanh xây dựng Trung tâm thương mại và Nhà ở tại 173 Xuân Thủy); ii) Công ty ghi nhận doanh thu hoạt động tài chính và iii) Công ty được hưởng ưu đãi thuế thu nhập năm 2009. Do đó EPS năm 2009 của Công ty sau pha loãng dự kiến sẽ không thấp hơn năm 2008 (2.165 đồng/cổ phần).

Rủi ro dự án

Dự án Khu nhà ở và văn phòng tại 102 Trường Chinh, Hà Nội và Dự án đầu tư Khu chung cư Thành Thái, quận 10, TP.HCM

Dự án 102 Trường Chinh đã hoàn thiện giai đoạn chuẩn bị đầu tư và đang triển khai thi công. Dự án Thành Thái do Công ty làm chủ đầu tư và đã hoàn thành các thủ tục đầu tư, dự kiến sẽ được khởi công và hoàn thành lần lượt vào quý I 2010 và quý I 2012.

Đây là 02 dự án bất động sản nên có thể gặp phải các rủi ro như: i) rủi ro trong quá trình xây dựng (biến động các yếu tố đầu vào như tăng giá vật liệu xây dựng, nhân công v.v.); ii) rủi ro trong quá trình bán căn hộ (do thị trường bất động sản trầm lắng, v.v.).

Dự án góp vốn vào Công ty cổ phần Đầu tư Thương Mại Dịch vụ Xuân Thủy

Công ty cổ phần Đầu tư Thương Mại Dịch vụ Xuân Thủy được thành lập để đầu tư kinh doanh khai thác khu thương mại dịch vụ thuộc dự án trung tâm thương mại dịch vụ và nhà ở 173 Xuân Thủy. Hiện nay công trình đang thi công phần hoàn thiện khối nhà chung cư cao tầng nên ngoài việc gặp rủi ro trong quá trình xây dựng dự án còn gặp phải rủi ro trong việc tìm kiếm khách hàng khi khu thương mại được đưa vào vận hành.

Rủi ro bất thường

Ngoài các rủi ro trình bày ở trên, Công ty còn chịu các rủi ro bất khả kháng như động đất, thiên tai, bão lụt, hỏa hoạn, chiến tranh, dịch bệnh, khủng bố, v.v. Những rủi ro này dù ít hay nhiều cũng sẽ có những tác động trực tiếp hoặc gián tiếp đến kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty.

PHẦN 2: NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM CHÍNH ĐỐI VỚI NỘI DUNG BẢN CÁO BẠCH

1. TỔ CHỨC PHÁT HÀNH

Ông **Lê Hà Giang**

Chức vụ: Chủ tịch Hội đồng quản trị kiêm

Tổng Giám đốc

Bà **Nguyễn Thị Thanh Hà**

Chức vụ: Kế toán trưởng

Bà **Lã Thị Minh Phương**

Chức vụ: Trưởng ban Kiểm soát

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 **Đỗ Huy Hoài**

Chức vụ: Giám đốc

Bản cáo bạch này là một phần của hồ sơ đăng ký phát hành do Công ty TNHH Chứng khoán Ngân hàng ĐT&PT Việt Nam tham gia lập trên cơ sở Hợp đồng tư vấn với Công ty Cổ phần Đầu tư và Phát triển Đô thị Long Giang. 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 Đầu tư và Phát triển Đô thị Long Giang cung cấp.

PHẦN 3: CÁC KHÁI NIỆM VÀ TỪ VIẾT TẮT

- ◆ “Công ty”, “Tổ chức phát hành”, hay “Long Giang Land”: Công ty Cổ phần Đầu tư và Phát triển Đô thị Long Giang được thành lập theo Giấy Chứng nhận đăng ký số 0103000552 do Sở Kế hoạch và Đầu tư thành phố Hà Nội cấp ngày 08 tháng 10 năm 2001, đăng ký thay đổi lần 4 ngày 24 tháng 02 năm 2009.
- ◆ “Cổ phiếu”: Cổ phiếu của Công ty Cổ phần Đầu tư và Phát triển Đô thị Long Giang.
- ◆ “Bản cáo bạch”: Bản công bố thông tin của Long Giang Land về tình hình tài chính, hoạt động kinh doanh của Công ty nhằm cung cấp thông tin cho nhà đầu tư đánh giá và đưa ra các quyết định đầu tư.
- ◆ “Ban kiểm soát”: Ban kiểm soát của Long Giang Land
- ◆ “Đại hội đồng cổ đông”: Đại hội đồng cổ đông của Long Giang Land
- ◆ “Hội đồng quản trị”: Hội đồng quản trị của Long Giang Land
- ◆ “Tổ chức tư vấn”: Công ty TNHH Chứng khoán Ngân hàng ĐT&PT Việt Nam
- ◆ “Tổ chức kiểm toán”: Công ty TNHH Dịch vụ Tư vấn Tài chính Kế toán và Kiểm toán (AASC)

Các từ hoặc nhóm từ viết tắt được viết trong bản cáo bạch này có nội dung như sau:

- ◆ BGĐ : Ban Giám đốc
- ◆ BKS : Ban kiểm soát
- ◆ BSC : Công ty TNHH Chứng khoán Ngân hàng ĐT&PT Việt Nam
- ◆ CBCNV : Cán bộ công nhân viên
- ◆ CMND : Chứng minh nhân dân
- ◆ ĐHĐCĐ : Đại hội đồng cổ đông
- ◆ ĐKKD : Đăng ký kinh doanh
- ◆ GD : Giám đốc
- ◆ HĐQT : Hội đồng quản trị
- ◆ NH : Ngân hàng
- ◆ SGDCK TP.HCM : Sở Giao dịch Chứng khoán thành phố Hồ Chí Minh
- ◆ TNHH : Trách nhiệm hữu hạn
- ◆ CTCP : Công ty cổ phần

PHẦN 4: TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC PHÁT HÀNH

1. GIỚI THIỆU CHUNG VỀ CÔNG TY

- Tên Công ty : Công ty Cổ phần Đầu tư và Phát triển Đô thị Long Giang
- Tên Tiếng Anh : Long Giang Investment and Urban Development
Joint-stock Company
- Tên viết tắt : Long Giang Land
- Mã chứng khoán : LGL



- Logo của Công ty : 
- Vốn Điều lệ : 80.000.000.000 VNĐ (*Tám mươi tỷ đồng*)
- Địa chỉ trụ sở chính : 173 Xuân Thủy - Quận Cầu Giấy - Hà Nội
- Điện thoại : (84.4) 3 795 0595
- Fax : (84.4) 3 795 0099
- Website : www.longgiangland.com.vn
- Email : lgl-hn@longgiangland.com.vn
- Chi nhánh : 35/11 Trần Đình Xu – Quận 1 – TP. Hồ Chí Minh
Điện thoại: (84.8) 5 404 2080 Fax: (84.8) 5 404 2079
- Văn phòng đại diện : Lô C – Đường Trần Quang Khải, Khu dân cư phường Cái Khế
Quận Ninh Kiều – TP. Cần Thơ
Điện thoại: (84.71) 3 765 937 Fax: (84.71) 3 765 815

Tâm nhìn của Công ty

- Trở thành:
 - ◆ Một doanh nghiệp kinh doanh bất động sản có uy tín lớn tại Việt Nam;
 - ◆ Một trong những nhà thầu chuyên nghiệp nhất trong lĩnh vực thi công móng và tầng hầm tại Việt Nam.

Chiến lược của Công ty

- Khác biệt hóa sản phẩm bất động sản để xây dựng Long Giang Land thành một thương hiệu ngày càng lớn mạnh trong lĩnh vực bất động sản;
- Duy trì và phát huy thương hiệu hàng đầu của Long Giang trong lĩnh vực thi công xây lắp, thi công cọc khoan nhồi, móng và tầng hầm các công trình nhà cao tầng đặc biệt là các công trình có nhiều tầng hầm;
- Đa dạng hóa ngành nghề kinh doanh để tối ưu hóa lợi ích của cổ đông

Triết lý kinh doanh

- *Đối với khách hàng:*
 - ◆ Hợp tác trên cơ sở cùng có lợi;
 - ◆ Cung cấp các dịch vụ có chất lượng tốt nhất.
- *Đối với cổ đông:*
 - ◆ Phát triển Công ty bền vững;
 - ◆ Quản lý minh bạch;
 - ◆ Sử dụng nguồn vốn có hiệu quả;
 - ◆ Tối đa hóa lợi ích của cổ đông
- *Đối với cán bộ công nhân viên Công ty:*
 - ◆ Tạo dựng môi trường làm việc chuyên nghiệp với thu nhập ngày càng gia tăng;
 - ◆ Tạo điều kiện để người lao động có cơ hội đào tạo và phát triển đồng hành cùng Công ty.

Các lĩnh vực hoạt động

Hoạt động kinh doanh ban đầu của Công ty được cấp phép theo Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 0103000552 do Sở Kế hoạch và Đầu tư TP Hà Nội cấp ngày 08 tháng 10 năm 2001. Trong quá trình hoạt động, Công ty đã có đã năm lần thay đổi đăng ký kinh doanh. Theo đăng ký kinh doanh thay đổi lần gần nhất vào 19 tháng 10 năm 2009, ngành nghề kinh doanh của Công ty gồm:

- Xây dựng dân dụng, xây dựng công nghiệp, xây dựng các công trình giao thông;
- Xây dựng và kinh doanh hạ tầng kỹ thuật các khu đô thị và khu công nghiệp;

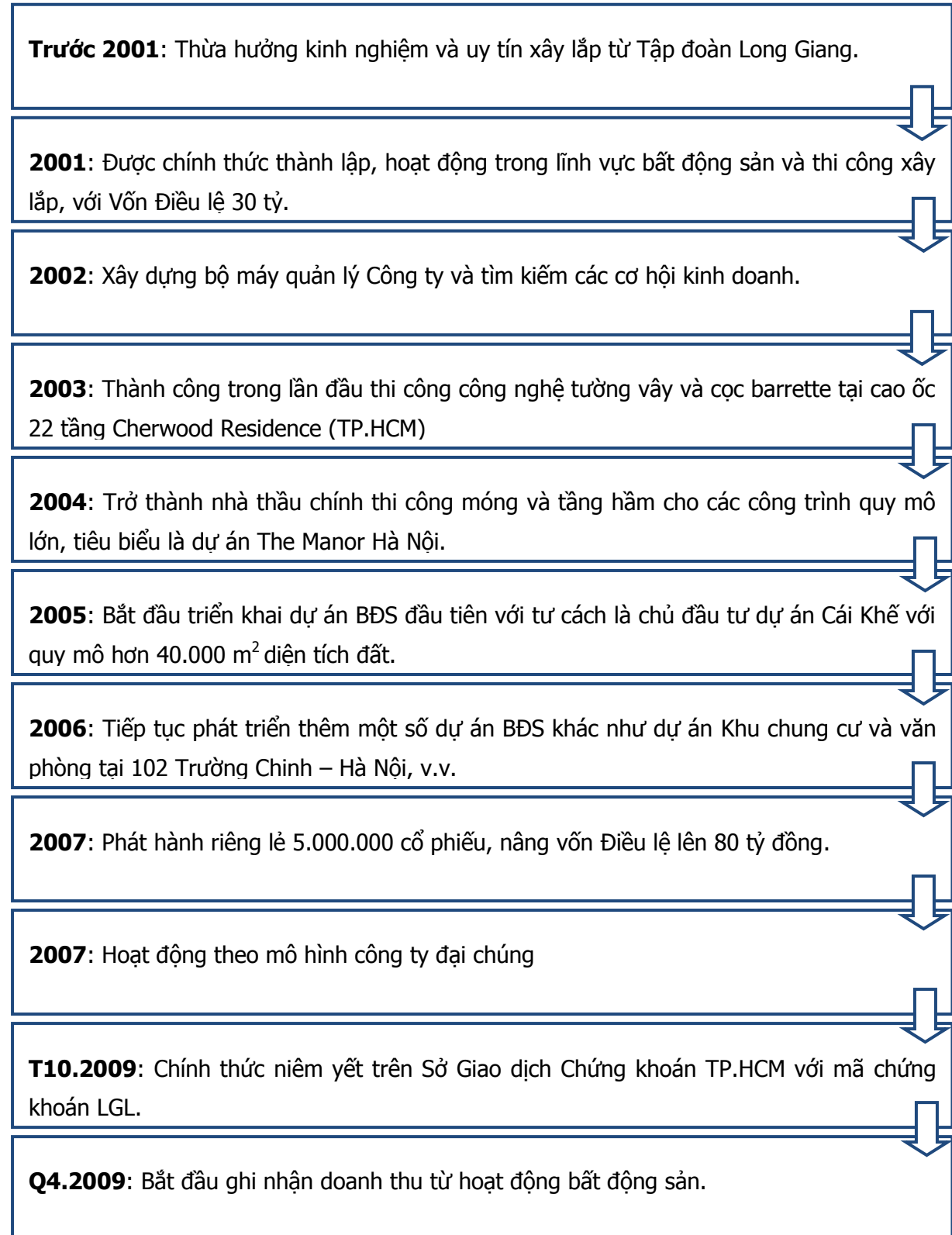
- Kinh doanh nhà và bất động sản;
- Kinh doanh máy móc thiết bị và vật tư ngành xây dựng;
- Tư vấn xây dựng (không bao gồm thiết kế);
- Tư vấn đầu tư tài chính (không bao gồm tư vấn pháp luật);
- Kinh doanh các dịch vụ khách sạn, nhà hàng (không bao gồm kinh doanh quán bar, phòng hát karaoke, vũ trường);
- Tư vấn đầu tư (không bao gồm tư vấn pháp luật), tư vấn quản lý dự án trong lĩnh vực xây dựng;
- Tư vấn giám sát thi công xây dựng công trình dân dụng và công nghiệp;
- Tư vấn thiết kế kiến trúc công trình;
- Khai thác, sản xuất, chế biến và kinh doanh vật liệu xây dựng (cát, đá, sỏi, gạch, ngói, xi măng, kính, tấm lợp, nhựa đường và các vật liệu xây dựng khác dùng trong xây dựng và trang trí nội thất), các cấu kiện bê tông đúc sẵn, kết cấu thép;
- Kinh doanh xuất nhập khẩu ô tô các loại, dây chuyền công nghệ máy, vật liệu xây dựng, máy móc thiết bị ngành xây dựng, vận tải;
- Dịch vụ tư vấn bất động sản;
- Dịch vụ quảng cáo bất động sản;
- Dịch vụ đấu giá bất động sản;
- Dịch vụ quản lý bất động sản;
- Dịch vụ môi giới bất động sản;
- Dịch vụ định giá bất động sản;
- Kinh doanh sàn giao dịch bất động sản.

Định hướng phát triển chính

- **Đầu tư và kinh doanh bất động sản:** tập trung vào các dự án bất động sản gồm dự án phát triển nhà, tổ hợp chung cư cao cấp, trung tâm thương mại và văn phòng cho thuê;
- **Thi công xây lắp:** tập trung vào lĩnh vực thi công phần móng và tầng hầm cho các công trình cao tầng, đặc biệt là các công trình có nhiều tầng hầm.

2. LỊCH SỬ HÌNH THÀNH VÀ PHÁT TRIỂN

2.1. Các sự kiện quan trọng của Công ty



Trải qua quá trình hình thành và phát triển, Công ty Cổ phần Đầu tư và Phát triển Đô thị Long Giang được đánh giá:

- ◆ **Khác biệt:** Với những đặc tính về vị trí, thiết kế, và giá cả, sản phẩm bất động sản của Công ty mặc dù vẫn đang trong giai đoạn xây dựng nhưng đã được đánh giá là có bản sắc riêng.
- ◆ **Công nghệ hiện đại:** Công ty sử dụng công nghệ hiện đại mà rất ít công ty có thể làm chủ, đó là công nghệ thi công cọc nhồi, cọc barrette, tường vây để thi công tầng hầm và các công trình có nhiều tầng hầm.
- ◆ **Chất lượng:** Các sản phẩm bất động sản và thi công xây lắp của Công ty luôn được chủ đầu tư và người sử dụng đánh giá cao về chất lượng.
- ◆ **Uy tín:** Với phong cách làm việc chuyên nghiệp và luôn đề cao chữ tín, Công ty được các khách hàng và các tổ chức tín dụng đánh giá cao.

2.2. Quá trình tăng vốn điều lệ

Vốn Điều lệ khi Công ty thành lập năm 2001 là 30 tỷ đồng. Từ đó đến nay Công ty đã thực hiện tăng vốn một lần với chi tiết như sau:

Bảng 1: Chi tiết đợt tăng vốn điều lệ của Công ty trong năm 2007

Loại phát hành: Phát hành riêng lẻ	
Số lượng cổ đông vào ngày chốt danh sách	11
Số lượng cổ đông vào ngày kết thúc đợt PH	86
Đối tượng phát hành:	Cổ đông hiện hữu, đối tác chiến lược, cán bộ chủ chốt và cán bộ công nhân viên
Ngày chốt danh sách:	23.03.2007
Ngày kết thúc đợt phát hành:	30.06.2007
Số lượng cổ phiếu chào bán:	5.000.000 cổ phiếu (Năm triệu cổ phiếu)
Vốn điều lệ sau phát hành:	80.000.000.000 đồng (Tám mươi tỷ đồng)

Nguồn: Long Giang Land

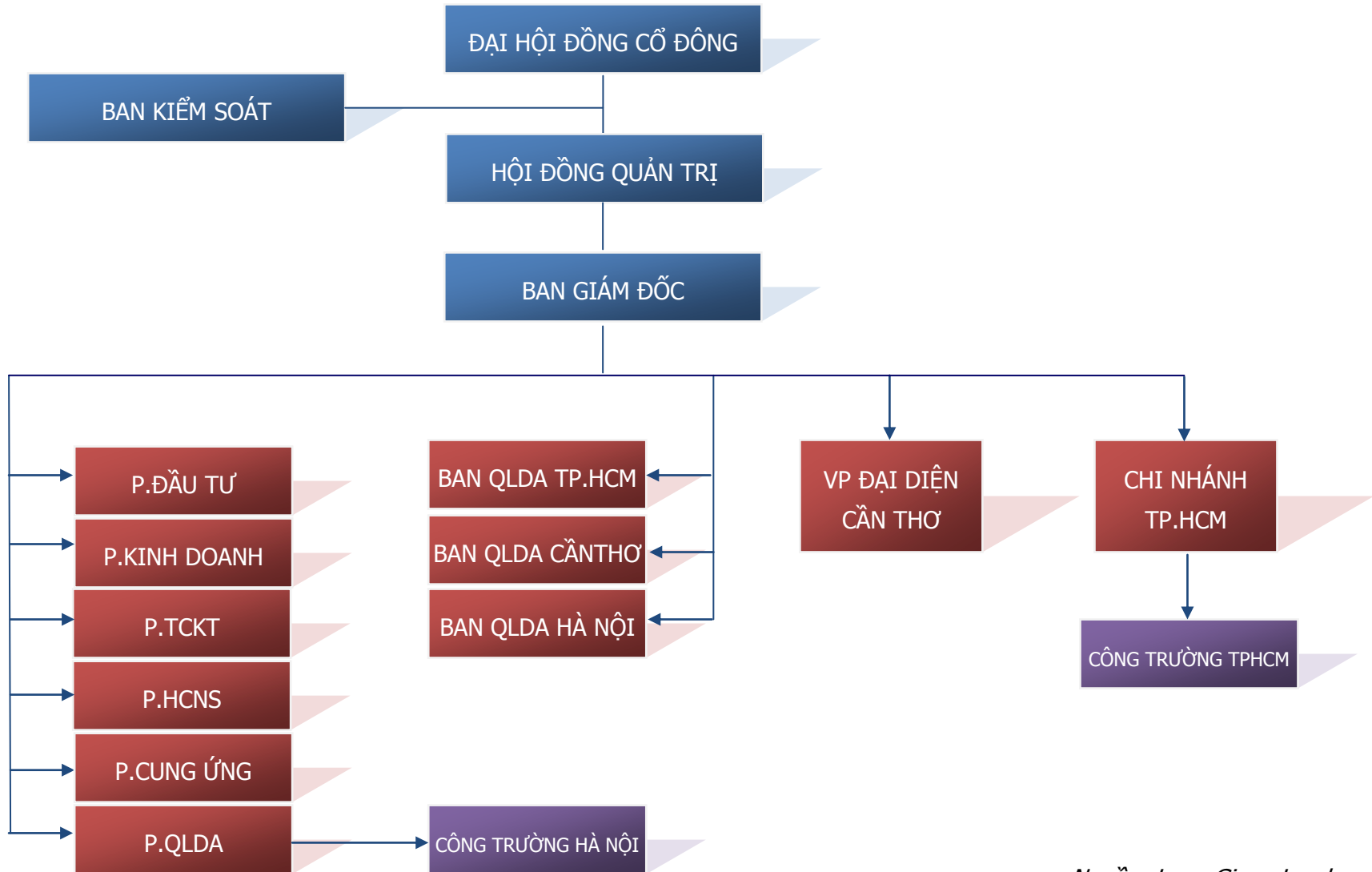
Năm 2009, Long Giang Land dự định phát hành 2 triệu cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu. Ngày 18 tháng 08 năm 2009, Công ty đã được UBCKNN cấp phép giấy chứng nhận chào bán số 415/UBCK-GCNCB. Tuy nhiên, đợt phát hành đã không được triển khai do 1) Công ty thay đổi kế hoạch phát hành để xây dựng hồ sơ đưa cổ phiếu Công ty giao dịch trên Sở Giao dịch Chứng khoán TP.HCM vào tháng 10 năm 2009 và 2) Công ty chưa có kinh nghiệm trong việc chào bán cổ phiếu ra công chúng nên chậm trễ trong việc báo cáo UBCK thay đổi kế hoạch phát hành.

3. CƠ CẤU TỔ CHỨC BỘ MÁY QUẢN LÝ CỦA CÔNG TY

Công ty Long Giang Land được tổ chức và hoạt động tuân thủ theo:

- Luật Doanh nghiệp đã được Quốc hội nước Cộng hòa Xã hội Chủ nghĩa Việt Nam thông qua ngày 29/11/2005;
- Điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty được Đại hội đồng cổ đông nhất trí thông qua bản sửa đổi, bổ sung vào ngày 18 tháng 04 năm 2009;
- Cơ cấu bộ máy tổ chức và quản lý của Công ty được tổ chức theo mô hình công ty cổ phần, chi tiết theo sơ đồ dưới đây:

Hình 3: Cơ cấu tổ chức bộ máy quản lý của Công ty



Nguồn: Long Giang Land

- **Đại hội đồng cổ đông**

Là cơ quan có thẩm quyền cao nhất quyết định mọi vấn đề quan trọng của Công ty theo Luật Doanh nghiệp năm 2005 và Điều lệ Công ty. ĐHĐCĐ bao gồm tất cả các cổ đông (hoặc đại diện của cổ đông) có quyền biểu quyết của Công ty. ĐHĐCĐ là cơ quan thông qua chủ trương chính sách liên quan đến hoạt động kinh doanh của Công ty, quyết định cơ cấu vốn, bầu ra cơ quan quản lý và điều hành hoạt động của Công ty.

- **Ban kiểm soát**

Gồm 03 thành viên, thay mặt cổ đông giám sát, đánh giá kết quả kinh doanh và hoạt động quản trị, điều hành của Công ty một cách khách quan nhằm đảm bảo lợi ích cho cổ đông.

- **Hội đồng quản trị**

Là cơ quan quản lý Công ty, và 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 ĐHĐCĐ. Thành viên HĐQT Công ty do ĐHĐCĐ bầu và bãi miễn. HĐQT của Công ty gồm 05 thành viên.

- **Ban Giám đốc**

Gồm Tổng Giám đốc và các Phó Tổng Giám đốc. Ban Giám đốc điều hành hoạt động hàng ngày của Công ty.

- **Phòng Hành chính – Nhân sự**

- ◆ Tham mưu giúp việc cho Đại hội đồng cổ đông và Hội đồng quản trị trong việc quản trị công ty đại chúng (sắp tới là công ty niêm yết).
- ◆ Tham mưu giúp việc Ban Giám đốc Công ty trong công tác quản trị nhân sự, quản trị hành chính văn phòng và quản trị mạng và website của Công ty.
- ◆ Tham mưu giúp việc Hội đồng quản trị và Ban Giám đốc Công ty trong công tác pháp lý.

- **Phòng Kinh doanh**

- ◆ Tham mưu cho Ban Giám đốc Công ty trong Quản lý kinh doanh và môi giới bất động sản.
- ◆ Lập kế hoạch, tổ chức, tham gia, giám sát và đánh giá hiệu quả công tác marketing và bán hàng.
- ◆ Quản lý sản bất động sản (khi sản chính thức đi vào hoạt động)

- Phòng Đầu tư

- ◆ Tham mưu, giúp việc Ban Giám đốc Công ty triển khai các thủ tục liên quan trong quá trình chuẩn bị đầu tư các dự án.
- ◆ Kiểm soát các dự án đầu tư từ khi bắt đầu triển khai đến khi hoàn thành dự án.
- ◆ Tham mưu, giúp việc Ban Giám đốc trong việc phát triển các dự án đầu tư mới.

- Phòng Quản lý dự án

- ◆ Tham mưu, giúp việc cho Ban Giám đốc trong việc xây dựng hệ thống quản lý thi công xây lắp.
- ◆ Kiểm soát việc thực hiện hệ thống quản lý thi công xây lắp.
- ◆ Hỗ trợ các Ban Quản lý dự án trong quá trình triển khai các dự án đầu tư của Công ty.

- Phòng Tài chính – Kế toán

- ◆ Thực hiện những công việc về nghiệp vụ chuyên môn tài chính kế toán theo đúng quy định của Nhà nước về chuẩn mực kế toán, nguyên tắc kế toán và pháp lệnh kế toán thống kê của Nhà nước.
- ◆ Theo dõi tình hình góp vốn liên doanh, liên kết vào các doanh nghiệp khác. Phân tích kết quả hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp góp vốn và báo cáo định kỳ Ban Giám đốc.
- ◆ Tham mưu, giúp việc cho Ban Giám đốc Công ty trong lĩnh vực tài chính, kế toán.

- Phòng Cung ứng

- ◆ Tham mưu, giúp việc cho Ban Giám đốc Công ty trong việc cung ứng vật tư, thiết bị phục vụ các dự án đầu tư và thi công xây lắp.
- ◆ Tham mưu, giúp việc cho Ban Giám đốc Công ty xây dựng hệ thống quản lý vật tư, thiết bị tại các dự án đầu tư và thi công xây lắp của Công ty

- Chi nhánh TP.HCM

- ◆ Thay mặt cho Công ty điều hành các hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty tại địa bàn thành phố Hồ Chí Minh;
- ◆ Tìm kiếm và phát triển các cơ hội kinh doanh theo định hướng của Công ty tại khu vực phía Nam.

- Văn phòng Đại diện Cần Thơ

- ◆ Đại diện cho Công ty liên hệ, giao dịch với các bên hữu quan tại địa phương và giải quyết các công việc liên quan đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty tại địa bàn thành lập văn phòng đại diện.

- Ban Quản lý dự án:

- ◆ Tổ chức thực hiện dự án theo các chủ trương và kế hoạch đã được Ban Giám đốc phê duyệt theo quy định của pháp luật và quy định của Công ty.
- ◆ Tham mưu cho Ban Giám đốc Công ty trong quá trình triển khai dự án.

- **Công trường**

- ◆ Tổ chức thực hiện dự án thi công xây lắp theo kế hoạch được Ban Giám đốc Công ty phê duyệt (bao gồm toàn bộ các công việc từ khâu chuẩn bị, triển khai thi công đến khi thanh lý hợp đồng).

4. DANH SÁCH CỔ ĐÔNG LỚN VÀ CƠ CẤU CỔ ĐÔNG

Bảng 2: Danh sách cổ đông lớn nắm giữ trên 5% tại thời điểm 09.12.2009

STT	Tên cổ đông	Địa chỉ	Số CP	%
1.	Công ty cổ phần Tập đoàn Đầu tư Long Giang	Tầng 2 toà nhà Simco 28 Phạm Hùng – Từ Liêm Hà Nội	2.150.000	26,88%
2.	Lê Hà Giang	173 Xuân Thuỷ- Cầu Giấy – Hà Nội	1.780.000	22,25%
Tổng			4.330.000	54,13%

Nguồn: Long Giang Land

Bảng 3: Cơ cấu cổ đông tại thời điểm 09.12.2009

STT	Loại cổ đông	Số lượng	Số cổ phần	Tỷ trọng
1.	Nhà nước	0	0	0,00%
2.	Tổ chức	7	2.188.520	27,36%
	<i>Trong nước</i>	<i>5</i>	<i>2.186.520</i>	<i>27,33%</i>
	<i>Ngoài nước</i>	<i>2</i>	<i>2.000</i>	<i>0,03%</i>
3.	Cá nhân	893	5.811.480	72,64%
	<i>Trong nước</i>	<i>887</i>	<i>5.802.390</i>	<i>72,53%</i>
	<i>Ngoài nước</i>	<i>6</i>	<i>9.090</i>	<i>0,11%</i>
Tổng		900	8.000.000	100%

Nguồn: Long Giang Land

5. DANH SÁCH CÔNG TY MẸ, CÔNG TY CON CỦA TỔ CHỨC, NHỮNG CÔNG TY MÀ TỔ CHỨC ĐANG NẪM GIỮ QUYỀN KIỂM SOÁT HOẶC CHI PHỐI, NHỮNG CÔNG TY NẪM QUYỀN KIỂM SOÁT HOẶC CHI PHỐI ĐỐI VỚI TỔ CHỨC

5.1. Công ty mẹ của Công ty

Không có

5.2. Danh sách các công ty con của Công ty

Không có

5.3. Danh sách các công ty mà Công ty nắm quyền kiểm soát và chi phối

Không có

5.4. Danh sách các công ty nắm quyền kiểm soát và chi phối Công ty

Bảng 4: Danh sách những công ty nắm quyền kiểm soát và chi phối Công ty

Tên Công ty	Số cổ phần sở hữu	Tỷ lệ sở hữu	Ảnh hưởng đối với Long Giang Land
Công ty cổ phần Tập đoàn Đầu tư Long Giang	2.150.000	26,88%	Kiểm soát

Nguồn: Long Giang Land

Công ty cổ phần Tập đoàn Đầu tư Long Giang hoạt động chính trong lĩnh vực đầu tư tài chính.

- Trụ sở chính : Tầng 2, tòa nhà SIMCO, 28 Phạm Hùng, Mỹ Đình, Từ Liêm, Hà Nội.
- Điện thoại : (84-4) 3 678 6308
- Fax : (84-4) 3 678 6310

6. HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH

6.1. Giá trị dịch vụ và sản phẩm

Hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty tập trung vào 02 hoạt động chính là i) đầu tư bất động sản; ii) thi công xây lắp. Ngoài ra Công ty còn triển khai hoạt động thương mại gồm kinh doanh vật liệu xây dựng và cho thuê máy móc thiết bị.

6.1.1. Đầu tư bất động sản

Đầu tư và kinh doanh bất động sản là hoạt động kinh doanh chính của Công ty. Công ty có định hướng đầu tư và kinh doanh các dự án phát triển nhà, tổ hợp thương mại, văn phòng cho thuê, chung cư trung và cao cấp trên địa bàn thành phố Hà Nội, thành phố Hồ Chí Minh và các thành phố lớn trong cả nước.

Trong lĩnh vực này, Công ty đang dẫn đầu định thương hiệu Long Giang Land trên thị trường. Dự kiến hoạt động đầu tư và kinh doanh bất động sản của Công ty sẽ bắt đầu đem lại doanh thu vào cuối năm 2009.

Hình 4: Nhà mẫu dự án 173 Xuân Thủy – Hà Nội



Nguồn: Long Giang Land

Công ty thực hiện đầu tư bất động sản dưới hai hình thức:

◆ Tự đầu tư:

Với năng lực tài chính và kinh nghiệm thi công có tiếng trên thị trường, Công ty được Ủy ban nhân dân các địa phương chọn làm chủ đầu tư các dự án khu đô thị mới, tổ hợp khu chung cư và trung tâm thương mại. Các dự án tiêu biểu là dự án khu chung cư Thành Thái, quận 10, thành phố Hồ Chí Minh và dự án khu dân cư Cái Khế - Ninh Kiều - Thành phố Cần Thơ.

◆ Liên doanh, liên kết đầu tư:

Công ty đã liên doanh, liên kết với các doanh nghiệp có quỹ đất để đầu tư xây dựng các tổ hợp trung tâm thương mại, văn phòng cho thuê và chung cư trung-cao cấp. Phần lớn các dự án này đều có lợi thế vị trí trong nội thành thành phố nên việc tiêu thụ các sản phẩm của dự án không gặp khó khăn. Ngoài việc tham gia với tư cách đối tác chính của hợp đồng đầu tư phát triển dự án, Công ty còn được các đối tác tin tưởng chọn là nhà thầu thi công công trình.

Thực tế, mảng thi công xây lắp đã đem lại sự hỗ trợ lớn cho mảng đầu tư của Công ty do tạo được sự chủ động cao đối với những Dự án đầu tư bất động sản mà Công ty đang đầu tư. Theo quy định, khi hoàn thành xong phần móng, Chủ đầu tư có thể huy động vốn từ khách hàng. Việc làm chủ giai đoạn thi công phần móng và tầng hầm đã giúp cho Long Giang Land có được nguồn thu nhanh từ huy động vốn của khách hàng đồng thời cũng tạo được sự thuận lợi cho việc bán các sản phẩm căn hộ do sự tin tưởng của khách hàng vào chất lượng xây dựng nền móng của Long Giang Land.

6.1.2. Thi công xây lắp

Trong lĩnh vực này, Công ty tập trung chuyên sâu vào lĩnh vực thi công phần móng và tầng hầm các công trình cao tầng, đặc biệt là các công trình có nhiều tầng hầm. Công ty đã thành công trong việc khẳng định thương hiệu Long Giang là một trong những thương hiệu hàng đầu trong lĩnh vực này.

Việc thi công phần móng và tầng hầm các công trình cao tầng nói riêng và phần ngầm các công trình nói chung thường rất khó khăn và là thách thức đối với nhiều nhà thầu. Mỗi công trình đều có những đặc điểm riêng về cấu tạo nền đất, mặt cắt địa chất, chiều cao mực nước ngầm, v.v. nên không thể chỉ sử dụng kinh nghiệm mà đòi hỏi cần có hiểu biết đầy đủ, có sự tính toán khoa học, ứng dụng các công nghệ mới đáp ứng nhằm đưa ra các giải pháp mang tính khả thi cao, an toàn tuyệt đối và cạnh tranh về giá thành.

Nắm bắt được cơ hội này, Long Giang Land, với thế mạnh về kỹ thuật, công nghệ thi công cọc khoan nhồi, cọc barrette, tường vây và kinh nghiệm đã nhanh chóng phát triển thương

hiệu và trở thành một trong những công ty hàng đầu cung cấp sản phẩm này với các giải pháp thi công phổ biến và tiên tiến nhất trên thế giới, cụ thể:

- Thi công cọc khoan nhồi: Cọc khoan nhồi có ưu điểm là giải quyết được vấn đề gia cố nền móng các công trình cao tầng trong khi chống được rung động để đảm bảo an toàn cho các công trình lân cận, v.v.

Quy trình thi công cọc khoan nhồi như sau:

Hình 5: Quy trình thi công cọc khoan nhồi



Nguồn: Long Giang Land

- Thi công cọc barrette: Về cơ bản, quy trình thi công cọc barrette tương tự quy trình thi công cọc khoan nhồi, chỉ khác ở thiết bị thi công đào hố và hình dạng lồng cốt thép. Thi công cọc barrette dùng loại gầu ngoạm hình chữ nhật và lồng cốt thép có tiết diện hình chữ nhật. Các thiết bị chuyên dụng đều được nhập khẩu từ Ý, Nhật, như SOILMEC, MASAGO..
- Thi công tường trong đất (diafram wall): Quy trình thi công tường trong đất là thi công các cọc barrette nối liền nhau được liên kết bởi các khớp nối đặt gioăng chống thấm nhằm tạo thành một bức tường bê tông cốt thép trong đất. Có thể nói tường trong đất đã được sử dụng thành công trong thi công tầng hầm của công trình có quy mô từ 2 tầng hầm trở lên.

Kế thừa và phát huy kinh nghiệm thi công móng và tầng hầm, Công ty đã ghi dấu thương hiệu Long Giang trên nhiều công trình lớn. Các công trình tiêu biểu của Long Giang gồm:

Bảng 5: Các công trình tiêu biểu Công ty đã thi công

STT	Năm	Tên công trình	Quy mô	Hạng mục Công ty thi công
1.	2003	Cherwood Residence – TP HCM	23 tầng	Cọc khoan nhồi, cọc barrette, tường vây và 02 tầng hầm diện tích 6.000 m ²
2.	2004	The Manor – Hà Nội	26 tầng	Cọc ép, cọc khoan nhồi, móng và 01 tầng hầm diện tích 20.000 m ²
3.	2005	Tòa nhà Bảo Việt – TP HCM	12 tầng	Cọc khoan nhồi, tường vây, móng và 02 tầng hầm diện tích 3.000 m ²
4.	2005	Khách sạn Rex – TP HCM	05 tầng	Cọc khoan nhồi, tường vây và 03 tầng hầm diện tích 10.800 m ²
5.	2006	M5 Tower – Hà Nội	34 tầng	Cọc khoan nhồi, tường vây, móng và 05 tầng hầm diện tích 9.200 m ²
6.	2007	Tháp BIDV – Hà Nội	26 tầng	Cọc khoan nhồi, cọc barrette, tường vây và 03 tầng hầm diện tích 4.800 m ²
7.	2008	Cao ốc Xuân Thủy – Hà Nội	26 tầng	Cọc khoan nhồi, cọc barrette, tường vây và 02 tầng hầm diện tích 6.000 m ²
8.	2008	Tòa nhà VP 15 Hồ Xuân Hương – Hà Nội	10 tầng	Cọc barrette, tường vây và 02 tầng hầm diện tích 1.600 m ²
9.	2009	Khách sạn Đồng Khởi – TP HCM	17 tầng	Cọc khoan nhồi, tường vây và 03 tầng hầm diện tích 3.000 m ²
10.	2009	Chung cư Pre'che – TP HCM	33 tầng	Cọc khoan nhồi, cọc barrette, tường vây và 2 tầng hầm diện tích 20.000 m ²

Nguồn: Long Giang Land



6.1.3. Hoạt động khác

Ngoài hai hoạt động chính trên, Công ty còn triển khai một số hoạt động kinh doanh khác như đầu tư tài chính, kinh doanh vật liệu xây dựng và cho thuê thiết bị.

Hiện nay lĩnh vực kinh doanh bất động sản chưa phải là nguồn doanh thu và lợi nhuận chính của Công ty. Tuy nhiên do duy trì tốt hoạt động thi công xây lắp, nguồn doanh thu của Công ty vẫn được duy trì và đảm bảo mức độ tăng trưởng và mang lại cổ tức từ 10-15% trong những năm qua. Năm 2009 và 2010 sẽ là năm bản lề của Công ty khi nhiều dự án đầu tư bất động sản của Công ty bắt đầu được hạch toán lợi nhuận trong khi vẫn duy trì sự ổn định của hoạt động thi công xây lắp.

Chi tiết kết quả kinh doanh của Công ty trong thời gian qua như sau:

Bảng 6: Doanh thu, giá vốn và Lợi nhuận gộp theo hoạt động từ 2007 đến 30.09.2009

STT	Hạng mục	2007		2008		9 tháng đầu 2009	
		Giá trị (VNĐ)	%	Giá trị (VNĐ)	%	Giá trị (VNĐ)	%
A	Doanh thu thuần	138.817.610.431	100%	225.890.507.285	100%	166.560.780.287	100%
1.	Xây lắp	79.793.124.500	57%	159.373.283.041	71%	123.690.650.775	74%
2.	Kinh doanh vật liệu xây dựng	57.942.831.816	42%	60.815.078.902	27%	23.520.043.420	14%
3.	Cho thuê thiết bị	1.081.654.115	1%	5.702.145.342	3%	19.350.086.092	12%
B	Giá vốn	121.088.319.284	100%	189.344.090.514	100%	130.805.310.787	100%
1.	Xây lắp	73.478.831.271	61%	134.200.784.647	71%	102.668.281.885	78%
2.	Kinh doanh vật liệu xây dựng	47.229.951.639	39%	54.030.141.609	29%	20.472.475.077	16%
3.	Cho thuê thiết bị	379.536.374	0%	1.113.164.258	1%	7.664.553.825	6%
C	Lợi nhuận gộp	17.729.291.147	100%	36.546.416.771	100%	35.755.469.500	100%
1.	Xây lắp	6.314.293.229	36%	25.172.498.394	69%	21.022.368.890	59%
2.	Kinh doanh vật liệu xây dựng	10.712.880.177	60%	6.784.937.293	19%	3.047.568.343	9%
3.	Cho thuê thiết bị	702.117.741	4%	4.588.981.084	13%	11.685.532.267	33%

Nguồn: Long Giang Land

6.2. Các yếu tố đầu vào

Các yếu tố đầu vào

Hoạt động chính của Long Giang Land là đầu tư bất động sản nên các chi phí đầu vào chính sẽ là chi phí đền bù giải phóng mặt bằng, thuế chuyển quyền sử dụng đất, và chi phí nguyên vật liệu xây dựng.

Chi phí giải phóng mặt bằng ảnh hưởng rất lớn tới chi phí và lợi nhuận của Công ty. Hiện tại quỹ đất của Công ty đều là đất đã được thành phố có quyết định thu hồi để Công ty thực hiện thi công các khu dân cư, tổ hợp chung cư, văn phòng và trung tâm thương mại. Do đó giá đền bù mặt bằng được xác định theo khung giá đất của thành phố. Tuy nhiên, để đẩy nhanh công tác giải phóng mặt bằng, Công ty có quỹ hỗ trợ các hộ di dời sớm (bên cạnh việc đền bù theo khung của Nhà nước). Việc đẩy nhanh tiến độ giải phóng mặt bằng góp phần làm đẩy nhanh tiến độ dự án và tiết kiệm nguồn lực của Công ty.

Chi phí nguyên vật liệu xây dựng của Công ty chủ yếu gồm xi măng, thép và bê tông, v.v. được sản xuất trong nước. Trong năm 2008 giá nguyên vật liệu xây dựng đã có sự biến đổi khó lường, do đó ảnh hưởng không nhỏ tới chi phí sản xuất của Công ty. Tuy nhiên, lợi nhuận của Công ty lại ít chịu ảnh hưởng bởi sự biến động trên do trong các dự án đầu tư bất động sản Công ty (và đối tác liên doanh) đã tính toán đến dự phòng biến động giá và thoả thuận với khách hàng về việc bù đắp thêm chi phí nguyên vật liệu tăng thêm do trượt giá. Trong các hợp đồng thi công xây lắp, Công ty đều có cam kết với điều khoản tăng giá trị hợp đồng khi có biến động về giá vật liệu xây dựng. Cụ thể, khi đơn giá vật tư có biến động sai khác $\pm 2\%$ đến $\pm 5\%$ so với đơn giá trong dự toán của hợp đồng thì giá vật tư điều chỉnh sẽ căn cứ theo giá bán của nhà cung cấp vật tư cho công trình.

Nhà cung cấp

Để đảm bảo và chủ động trong việc cung cấp nguyên vật liệu phục vụ quá trình thi công, Công ty đã áp dụng quy trình ISO 9001-2008 vào việc lựa chọn nhà cung cấp theo các tiêu chí cơ bản sau: 1) Nhà cung cấp quy mô lớn trên thị trường và có tiếng về chất lượng; 2) Với mỗi loại vật liệu chính, mỗi công trình cần trung bình 3-5 nhà cung cấp để hạn chế rủi ro do phụ thuộc vào một nhà cung cấp.

Căn cứ vào các tiêu chí này, Công ty đã hợp tác và xây dựng mối quan hệ truyền thống, ổn định với các nhà cung cấp có uy tín và thương hiệu trên thị trường như thép Hòa Phát, thép Miền Nam, thép Việt Hàn, bê tông liên doanh Holcim, v.v. Cùng với chính sách mua hàng linh hoạt theo diễn biến thị trường, Công ty đã chủ động được nguồn cung cấp nguyên vật liệu cho các công trình.



Qua nhiều năm làm việc và hợp tác, Công ty đã tạo được uy tín và xây dựng được mối quan hệ truyền thống với các nhà cung cấp có tiếng. Công ty được các nhà cung cấp cho trả chậm từ 30 đến 60 ngày (tùy theo từng hợp đồng).

Ảnh hưởng của nguyên vật liệu tới doanh thu, chi phí và lợi nhuận

Sự biến động giá nguyên vật liệu ảnh hưởng lớn tới chi phí và lợi nhuận của các công bất động sản. Đồng thời, nguồn cung cấp cũng không ổn định gây bị động cho công tác dự trù và ký kết hợp đồng thi công. Trong khi đó giá vật liệu xây dựng lại có xu hướng tăng trong các năm qua do ảnh hưởng của lạm phát.

Sự tăng giá chóng mặt của vật liệu xây dựng vào giữa năm 2008 đã góp phần làm chi phí giá vốn của Công ty tăng mạnh. Tuy nhiên, hoạt động kinh doanh của Công ty nhìn chung ít bị ảnh hưởng do Công ty cùng đối tác đã chỉnh kịp thời Tổng dự toán công trình và tính toán dự phòng biến động giá cho toàn bộ phần còn lại của dự án vào thời điểm vật tư có biến động cao. Đối với hoạt động xây lắp, các nguyên vật liệu chính như thép, bê tông thương phẩm đều được Chủ đầu tư chấp thuận điều chỉnh theo giá thực tế thời điểm thi công.

6.3. Chi phí sản xuất

Bảng 7: Tỷ trọng các khoản mục chi phí kinh doanh so với doanh thu thuần

STT	Chi phí	2007		2008		9 tháng đầu 2009	
		Giá trị (VNĐ)	%	Giá trị (VNĐ)	%	Giá trị (VNĐ)	%
1.	Giá vốn hàng bán	121.088.319.284	87%	189.344.090.514	84%	130.805.310.787	79%
2.	Quản lý doanh nghiệp	5.009.382.047	4%	6.743.351.137	3%	6.773.464.724	4%
3.	Tài chính	3.338.556.540	2%	10.429.901.965	5%	3.898.758.520	2%
	Tổng	129.436.257.871	93%	206.517.343.616	91%	141.477.534.031	85%

Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2007 và 2008 và báo cáo quý III 2009 của Long Giang Land

Giá vốn hàng bán

Giá vốn chiếm tỉ trọng lớn nhất trong tổng số chi phí sản xuất kinh doanh của Công ty (hơn 90%). Trong năm 2008, giá vật liệu tăng cao làm ảnh hưởng tới hoạt động của nhiều Công ty xây lắp. Song, với phương án quản lý rủi ro biến động giá vật liệu tốt, cùng với chính sách mua hàng linh hoạt và định mức chi phí hợp lý, Công ty đã thành công trong việc quản lý chi phí giá vốn. Cụ thể tỷ lệ lợi nhuận biên đã tăng mạnh gần 4% lên 16.4% năm 2008. Đặc biệt trong 3 quý đầu năm 2009, tỷ lệ lợi nhuận gộp biên đã đạt hơn 21%, một con số ấn tượng trong ngành.

Chi phí quản lý doanh nghiệp

Tương tự như giá vốn, chi phí quản lý doanh nghiệp cũng được quản lý chặt chẽ và hiệu quả hơn với hệ thống chi phí định mức hợp lý. Do đó, từ năm 2007 đến 2008, tốc độ tăng chi phí quản lý của Công ty chỉ bằng một nửa so với tốc độ tăng doanh thu.

Chi phí tài chính

Trong các năm qua chi phí tài chính chỉ chiếm khoảng 5% tổng chi phí nên sự biến động của chi phí tài chính không ảnh hưởng nhiều đến lợi nhuận của Công ty.

Năm 2008 chi phí tài chính tăng mạnh do các nguyên nhân sau: i) tình hình chung của nền kinh tế và ii) Công ty đẩy mạnh vay ngắn hạn phục vụ vốn lưu động cho các công trình xây lắp. Cụ thể, vay ngắn hạn năm 2008 (60 tỷ) tăng gần 70% so với năm 2007 (35 tỷ).

Trong năm 2009, Công ty tiếp tục tăng vay ngắn hạn hơn 30% nhưng chi phí tài chính lại giảm mạnh do Công ty được hưởng hỗ trợ lãi suất của Chính phủ cho hoạt động thi công xây lắp.

6.4. Trình độ công nghệ

Công ty rất chú trọng đến vấn đề con người, máy móc và công nghệ bởi đây là những yếu tố quan trọng quyết định tới chất lượng các dự án Công ty thực hiện.

Với thế mạnh về công nghệ thi công nền móng và kết cấu tầng hầm đã áp dụng thành công qua các dự án lớn công ty tham gia như BIDV Tower, M5 Tower... công ty đã đưa ra các giải pháp công nghệ thi công phù hợp với từng điều kiện địa chất và thiết kế của mỗi dự án, góp phần đảm bảo tiến độ chung của các dự án, tăng uy tín của công ty trước các đối tác.

Về nhân lực

Đội ngũ quản lý đầu tư bất động sản của Công ty, với ít nhất 05 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực bất động sản, luật, tài chính và marketing đã góp phần không nhỏ tạo nên giá trị gia tăng cho các dự án của Công ty.

Công ty có một đội ngũ kỹ sư, kiến trúc sư với kinh nghiệm nhiều năm trong lĩnh vực thi công với rất nhiều công trình lớn như công trình the Manor – Hà Nội, tòa tháp BIDV, công trình M5-Tower, v.v. Bên cạnh nguồn nhân lực hiện có, Công ty còn có mối quan hệ tốt với các chuyên gia tại các công ty tư vấn, những người có nhiều kinh nghiệm trong việc tính toán, thẩm tra các phương án do Long Giang Land đưa ra, nhằm đảm bảo tính khả thi cho biện pháp thi công của Long Giang Land. Do đó chất lượng công trình mà Công ty thi công luôn được đảm bảo.

Về thiết bị thi công

Công ty đã đầu tư thiết bị thi công hiện đại do lĩnh vực thi công móng và tầng hầm đòi hỏi trình độ công nghệ cao. Công ty cũng nhận được sự hỗ trợ về thiết bị thi công từ các Công ty thành viên trong tập đoàn Long Giang.

Về biện pháp thi công

Như đã trình bày về phần công nghệ thi công ở trên, do đặc thù thi công phần móng và tầng ngầm của công trình cao tầng luôn đòi hỏi kinh nghiệm và giải pháp thi công hợp lý, nhằm cung cấp sản phẩm đúng tiến độ, chất lượng và an toàn.

Nhìn chung, một sản phẩm thi công phần ngầm sẽ được chủ yếu được phân chia thành 02 giai đoạn. Với mỗi giai đoạn tương ứng sẽ vận dụng các quy trình kỹ thuật, công nghệ khác nhau để tạo ra sản phẩm:

- Giai đoạn I: **Xử lý nền móng** Sử dụng công nghệ thi công cọc khoan nhồi, cọc barrette và tường trong đất.
 - Giai đoạn II: **Thi công tầng hầm** Sử dụng 1 trong 2 biện pháp thi công hầm: 1) thi công theo phương pháp top down và 2) thi công bằng phương pháp thông thường có sử dụng biện pháp chống hoặc neo giữ tường trong đất.
- Thi công theo phương pháp top down
- Sau khi hoàn thành phần cọc và tường vây, thực hiện thi công đồng thời: 1) các sàn tầng hầm phía dưới và móng từ trên xuống và 2) phần thân nhà. Do vậy thời gian thi công được rút ngắn.
- Thi công theo phương pháp thông thường
- Sau khi thi công phần cọc và tường trong đất, sử dụng hệ văng chống thép hoặc neo đất để giữ ổn định cho thành tường trong đất. Sau đó thi công phần móng và tầng hầm theo phương pháp thông thường, gồm: 1) đào đất tới chiều sâu của đài móng; 2) thi công đài móng; 3) thi công các sàn hầm trên; 4) thi công phần thân nhà.

Với các giải pháp kỹ thuật có sử dụng biện pháp chống hoặc neo giữ tường trong đất đưa ra, Công ty đã ký kết hợp đồng với các chuyên gia để thẩm định độc lập các giải pháp đã tính toán, nhằm đảm bảo tính khả thi, giảm thiểu rủi ro của dự án. Với ưu điểm như trình bày ở trên về các biện pháp thi công, Công ty đã khẳng định thương hiệu của mình, tăng tính cạnh tranh bằng các giải pháp kỹ thuật có tính thuyết phục cao đối với các Chủ đầu tư và các đơn vị tư vấn.

6.5. Tình hình kiểm tra chất lượng sản phẩm

Việc kiểm tra chất lượng thi công được Công ty triển khai theo quá trình: từ đầu vào đến toàn bộ quá trình xây dựng và đến bước nghiệm thu.

Trong quá trình thi công, Công ty luôn có đội ngũ kỹ sư kinh nghiệm kiểm tra và giám sát và luôn có giải pháp xử lý nếu có vấn đề phát sinh.

Khi tiến hành nghiệm thu công trình, Công ty luôn tuân thủ các yêu cầu trong Quy định quản lý chất lượng công trình xây dựng ban hành kèm theo Nghị định 209/2004/NĐ-CP của Chính phủ ban hành ngày 16 tháng 12 năm 2004 và các tiêu chuẩn kỹ thuật của Nhà nước.

Trong năm 2008, Công ty đã hoàn thành việc xây dựng và đưa vào áp dụng hệ thống quản lý chất lượng theo tiêu chuẩn chất lượng ISO 9001:2008 (trước đó là ISO 9001:2000) để đảm bảo chất lượng sản phẩm từ đầu vào đến đầu ra cho cả hoạt động đầu tư bất động sản và hoạt động thi công xây lắp.

6.6. Hoạt động marketing

Với hai hoạt động chính là đầu tư bất động sản và thi công xây lắp, Công ty có 02 phương pháp tiếp cận khác nhau cho từng hoạt động.

Bất động sản

Với mục tiêu khẳng định thương hiệu Long Giang Land trên thị trường bất động sản với tư cách là một Công ty phát triển các dự án bất động sản chuyên nghiệp và có uy tín trong lĩnh vực đầu tư các Trung tâm thương mại, căn hộ cao cấp và văn phòng cho thuê, Công ty đã xây dựng chiến lược marketing như sau:

- *Phân khúc thị trường:*

Nắm bắt được nhu cầu của nhóm khách hàng chú trọng vào các yếu tố thuận lợi (về giao thông, về môi trường, về dịch vụ), tiện nghi và thẩm mỹ, Công ty tập trung vào phân khúc trung và cao cấp bằng việc đầu tư và phát triển các dự án bất động sản có vị trí địa lý tốt, có chất lượng cao và giá bán hợp lý.

- *Sản phẩm*

Xác định thị trường mục tiêu như trên, Công ty hướng tới cung cấp các sản phẩm bất động sản cao cấp gồm: i) Trung tâm thương mại; ii) Căn hộ cao cấp và iii) Văn phòng cho thuê với vị trí thuận lợi gần trung tâm thành phố như dự án 173 Xuân Thủy và dự án 102 Trường Chinh, v.v.

- *Giá bán*

Vì tập trung vào phân khúc trung và cao cấp, giá bán sản phẩm của Công ty ở mức trung bình và khá với giá trị 1 căn hộ từ 1,5 đến 3 tỷ đồng. Cụ thể như công trình 173 Xuân Thủy, giá bán căn hộ của dự án (thực hiện bán năm 2008) là 17.8 triệu đồng/m². Mức giá này được xây dựng dựa trên các nghiên cứu, đánh giá của Công ty và đối tác về tình hình bất động sản trên địa bàn và mức lợi nhuận kỳ vọng của dự án.

- *Phân phối*

Thông qua sàn giao dịch bất động sản, Công ty sẽ phân phối sản phẩm tới khách hàng để tăng tính minh bạch và công bằng. Dự kiến, sàn bất động sản của Công ty sẽ chính thức hoạt động vào cuối năm 2009.

- *Quảng bá*

Để quảng bá sản phẩm của Công ty, Công ty triển khai các phương thức sau:

- ◆ Cập nhật thông tin của Công ty trên website www.longgiangland.com.vn
- ◆ Làm nhà mẫu
- ◆ Làm catalogue
- ◆ Quảng cáo trên mạng
- ◆ Chụp ảnh, thông báo thông tin về tiến độ

Ngoài ra Công ty còn có đường dây điện thoại nóng (số 09 3636 2525) để tiếp nhận yêu cầu của khách hàng về thông tin dự án hoặc về việc chuyển nhượng căn hộ.

Thi công xây lắp

Phòng Quản lý dự án của Công ty, với đội ngũ kỹ sư nhiều kinh nghiệm, luôn chủ động tìm kiếm khách hàng và có những biện pháp quảng bá hình ảnh Công ty hiệu quả.

- Khách hàng Tập trung vào khách hàng tại địa bàn Hà Nội, thành phố Hồ Chí Minh và các vùng lân cận để chủ động quản lý có hiệu quả quá trình thi công nhằm đảm bảo chất lượng, tiến độ và giá thành hợp lý.
- Quảng bá Mời chủ đầu tư và đối tác thăm quan các công trình mang thương hiệu Long Giang Land để hiểu rõ và có cái nhìn chính xác về khả năng thi công của Công ty.
- Liên kết Hợp tác liên danh với các công ty lớn khác để cùng thực hiện các công trình lớn nhằm nâng cao khả năng cạnh tranh với các đối thủ cạnh tranh. Cụ thể Công ty đã liên danh với Tổng Công ty Vinaconex để thi công phần móng và tầng hầm tòa tháp BIDV - Hà Nội, với Tổng công

ty xây dựng số 1 (Bộ xây dựng) thi công phần móng và tầng hầm khách sạn Rex – TP.HCM, v.v.

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

Công ty đã tiến hành thiết kế, xây dựng website thông tin về công ty và đăng ký tên miền trên mạng Internet như sau: www.longgiangland.com.vn

Logo của công ty cũng đã được đăng ký tại Cục Sở hữu trí tuệ Việt Nam



Biểu tượng và tên thương hiệu

- ◆ Lấy cảm hứng từ ngành nghề hoạt động, năng lực cũng như giá trị cốt lõi của Long Giang.
- ◆ 03 khối tam giác được kết hợp với nhau để tạo nên một biểu tượng tượng trưng cho sự bền vững, trường tồn (như hình kim cương).
- ◆ Màu chủ đạo của Logo là màu xanh, màu tượng trưng cho sự chắc chắn, an toàn, tin cậy, v.v. Và đó chính là thông điệp Long Giang Land muốn khẳng định với khách hàng về các dịch vụ do Công ty cung cấp.

Về chi tiết, Logo gồm 02 màu xanh: xanh đậm tượng trưng cho dương và xanh nhạt tượng trưng cho âm. Cả hai cùng kết hợp nhuần nhuyễn dựa trên các yếu tố duy tâm và các yếu tố của thời đại để tạo nên một hình ảnh ấn tượng, thể hiện được bản sắc của Thương hiệu trong thời kỳ hội nhập.

6.8. Các hợp đồng và dự án lớn đang thực hiện hoặc đã ký kết

Hiện tại Công ty có các hợp đồng và dự án lớn trong 02 lĩnh vực gồm:

- ◆ Đầu tư bất động sản: Tự đầu tư và liên doanh liên kết với các đối tác.
- ◆ Thi công xây lắp: thi công công trình dân dụng và công nghiệp với chuyên sâu thi công cọc khoan nhồi, móng và tầng hầm các công trình cao tầng.

Bảng 8: Các hợp đồng hợp tác đầu tư bất động sản Công ty đang thực hiện

STT	Dự án	Diện tích đất XD	Dự kiến khởi công	Dự kiến hoàn thành	IRR dự kiến
1.	Khu chung cư Thành Thái, quận 10, TP Hồ Chí Minh	10.680 m ²	2010	2012	27,44%
2.	Khu dân cư Long Giang – Cái Khế, TP Cần Thơ	41.502 m ²	2010	2013	25,00%

Bảng 9: Các hợp đồng hợp tác đầu tư bất động sản Công ty đang thực hiện

STT	Dự án	Đối tác	Dự kiến hoàn thành	Vốn góp dự kiến		Vốn đã góp (tỷ)	Vốn góp hiện tại	IRR dự kiến
				%	Tỷ VNĐ			
1.	173 Xuân Thủy	Công ty Thương mại dịch vụ Tràng Thi	2010	45%	32,3	32,3	0,0	27,18%
2.	102 Trường Chinh	Công ty cổ phần cơ điện và xây dựng VN	2012	40%	68	30,0	30,0	38,77%
3.	69 Vũ Trọng Phụng	CTCP Tu bổ di tích và Thiết bị văn hoá TW	2012	64%	64	5,0	5,0	21,58%

Bảng 10: Các hợp đồng thi công xây lắp Công ty đang thực hiện

STT	Dự án	Đối tác	Giá trị HĐ (tỷ)	Thời gian thi công
1.	Khách sạn Đồng Khởi (Grand Hotel)	Tổng công ty Du lịch Sài Gòn	70,9	T8.08 – T2.'10
2.	Cao ốc văn phòng HMTTC 138 -142 Hai Bà Trưng	Công ty Quản lý Kinh doanh nhà TP. HCM	38,8	T12.09 - T6.'10
3.	Khu nhà ở và văn phòng 102 Trường Chinh	Công ty cổ phần Cơ điện và Xây dựng Việt Nam	97	T5.09 – T03.'10
4.	Trường đại học cần Thơ	Trường Đại học Cần Thơ	28,4	T11.09 – T3.'10
5.	Tổ hợp TTTM VP và nhà ở 52 Lĩnh Nam	Công ty cổ phần Lilama Hà Nội	88,7	T11.09 – T04.'10

Nguồn: Long Giang Land

6.9. Thông tin chi tiết về các dự án đầu tư bất động sản

Hiện tại Công ty đang đầu tư vào 05 dự án bất động sản đầu tư, trong đó có 02 dự án Công ty đóng vai trò chủ đầu tư và 03 dự án Công ty tham gia dưới hình thức hợp tác kinh doanh.

5.9.1. Dự án Khu chung cư Thành Thái, phường 14, quận 10, TP HCM

- Hình thức đầu tư: Long Giang Land được UBND quận 10 chọn làm chủ đầu tư dự án
- Địa điểm: trung tâm quận 10, TP HCM.
- Giá trị tổng mức đầu tư ước tính: 736.120.975.337 đồng
- IRR dự kiến: 27,44%
- Quy mô dự án: Dự án thực hiện trên tổng diện tích đất 10.680 m² có quy mô thiết kế như sau:
 - ◆ Tổng diện tích xây dựng: khoảng 56.668 m²
 - ◆ 03 khối nhà chung cư cao tầng: mỗi khối cao 17 tầng và có 01 tầng hầm, tầng trệt với tổng số căn hộ dự kiến là 416 căn.

Hình 6: Bản phối cảnh dự án khu chung cư Thành Thái, quận 10, TP HCM



Nguồn: Long Giang Land

- Tiến độ dự án:
 - ◆ Quy hoạch và thiết kế cơ sở của dự án đã được phê duyệt
 - ◆ Đang hoàn tất các thủ tục gồm:
 - Xin cấp phép xây dựng
 - Phê duyệt dự án
 - Thiết kế kỹ thuật thi công

- Dự kiến khởi công: năm 2010
- Dự kiến hoàn thành: năm 2012
- Đánh giá của Công ty về dự án:

Dự án xây dựng khu chung cư Thành Thái, TP HCM dự kiến sẽ đem lại lợi nhuận cao (với IRR ước tính 27%) nhờ vào 02 yếu tố là: 1) giá thành cạnh tranh và 2) vị trí trung tâm nên dễ tiêu thụ. Công ty tin tưởng dự án sẽ có giá thành cạnh tranh do tận dụng được thế mạnh của Long Giang Land trong thi công xây lắp. Ngoài ra, dự án còn có lợi thế về chi phí giải phóng mặt bằng do đây là quỹ đất sạch được UBND quận 10, thành phố Hồ Chí Minh giao.

Công ty dự kiến sẽ khởi công dự án vào đầu năm 2010 và cuối năm 2010 Công ty có thể huy động vốn góp của khách hàng để bổ sung vốn cho dự án.

5.9.2. Dự án đầu tư xây dựng cải tạo và chỉnh trang khu dân cư, phường Cái Khế, quận Ninh Kiều, thành phố Cần Thơ

- Hình thức đầu tư: Long Giang Land được UBND thành phố Cần Thơ chọn làm chủ đầu tư dự án
- Địa điểm: Trung tâm Quận Ninh Kiều - T.P Cần Thơ, khu vực phát triển năng động nhất của Đồng bằng sông Cửu Long.
- **Giá trị tổng mức đầu tư:** 600.000.000.000 đồng
- **IRR dự kiến:** 25%
- Quy mô dự án: Dự án thực hiện trên tổng diện tích đất 41.502 m² có quy mô thiết kế như sau:
 - ◆ Khu chung cư: cao 15 tầng trên diện tích đất 2.318 m², tổng diện tích sàn khoảng 22.000 m², trong đó bố trí hơn 200 căn hộ diện tích từ 60 m² đến 120 m²
 - ◆ Khu nhà ở liền kề gồm 192 lô cao 4 tầng, tổng diện tích đất là 17.242 m²
 - ◆ Khu nhà ở liền kề tái định cư gồm 38 lô cao 4 tầng, tổng diện tích đất là 2.729m²
 - ◆ 19.203 m² còn lại là diện tích cây xanh, đường giao thông và các công trình công cộng phục vụ chung cho khu dân cư.

Hình 7: Bản phối cảnh dự án khu chung cư Cái Khế, thành phố Cần Thơ



Nguồn: Long Giang Land

- Tiến độ dự án:
 - ◆ Lập xong phương án tổng thể về bồi thường, hỗ trợ giải phóng mặt bằng và trình UBND quận Cái Khế, thành phố Cần Thơ phê duyệt.
 - ◆ Quy hoạch 1/500 và thiết kế cơ sở của dự án đã được phê duyệt
 - ◆ Dự án đầu tư đã được phê duyệt
 - ◆ Đang hoàn tất công tác giải phóng mặt bằng
 - ◆ Hoàn thành
 - Thỏa thuận đấu nối hạ tầng kỹ thuật của dự án
 - Cam kết bảo vệ môi trường của dự án
 - Thỏa thuận Phòng cháy chữa cháy

- Dự kiến khởi công: năm 2010
- Dự kiến hoàn thành: năm 2013
- Đánh giá của Công ty về dự án:

Dự án đầu tư xây dựng cải tạo và chỉnh trang khu dân cư thuộc phường Cái Khế, quận Ninh Kiều, thành phố Cần Thơ là dự án đầu tư dài hạn của Công ty. Dự án là một bước tiến lớn trên con đường tự khẳng định mình của thương hiệu và uy tín Long Giang Land trên thị trường bất động sản.

5.9.3. Dự án Trung tâm Thương mại Dịch vụ và Nhà ở tại 173 Xuân Thủy, quận Cầu Giấy, Thành phố Hà Nội.

- Hình thức đầu tư: Long Giang Land hợp tác kinh doanh với Công ty Thương mại Dịch vụ Tràng Thi.
- Địa điểm: 173 Xuân Thủy, quận Cầu Giấy, Hà Nội.
- **Giá trị tổng mức đầu tư dự kiến:** 733.819.000.000 đồng (bảy trăm ba mươi ba tỷ tám trăm mười chín triệu đồng)
- **IRR dự kiến:** 27,18%
- **Tổng giá trị vốn góp:** 71.000.000.000 (bảy mươi một tỷ đồng), trong đó:
 - ◆ Phần vốn góp của Long Giang: 48%
 - ◆ Phần vốn góp của Công ty TM DV Tràng Thi: 52%
- Quy mô dự án: Dự án thực hiện trên tổng diện tích đất 9.203 m² để xây dựng khu thương mại dịch vụ, nhà ở cao tầng và nhà ở thấp tầng (nhà vườn):
 - ◆ Khối nhà 25 tầng:
 - Diện tích khu đất là 4.282 m², trong đó 2.530 m² được dùng làm diện tích xây dựng. Tổng diện tích sàn xây dựng là 56.643 m²
 - Chiều cao đến đỉnh mái tòa nhà là 92,65m.
 - 02 tầng hầm có diện tích sàn xây dựng là 6.140 m².
 - Tầng 1, 2, 3 và 4 có diện tích sàn xây dựng là 10.485 m² được sử dụng làm khu dịch vụ thương mại và văn phòng cho thuê. Tầng 5 là tầng kỹ thuật.
 - Tầng 6-23 (276 căn hộ) có diện tích sàn xây dựng là 34.737 m².
 - Tầng 24 có diện tích sàn là 934 m² được sử dụng làm dịch vụ công cộng.
 - Tầng 25 là tầng kỹ thuật.
 - ◆ Khối nhà vườn:
 - Khu nhà vườn NV 1 gồm 10 lô nhà với diện tích đất xây dựng là 713 m²
 - Khu nhà vườn NV 2 gồm 11 lô nhà, diện tích đất xây dựng là 865 m²
 - Tổng diện tích sàn xây dựng là 7.264 m²
 - ◆ Diện tích còn lại 3.875 m² là vườn hoa, cây xanh và đường giao thông nội bộ

Hình 8: Bản phối cảnh dự án cao ốc 173 Xuân Thủy

Nguồn: Long Giang Land

- Tiến độ dự án:
 - ◆ Đã thi công xong phần thô khối nhà chung cư cao tầng
 - ◆ Đang hoàn thiện khối nhà chung cư 25 tầng
 - ◆ Đã thi công xong và bàn giao khối nhà thấp tầng cho khách hàng
 - ◆ Đã bán hết 276 căn hộ chung cư cao cấp

- Khởi công: năm 2007

- Dự kiến hoàn thành: năm 2010

- Đánh giá của Công ty về dự án:

Dự án 173 Xuân Thủy dự kiến sẽ đem lại lợi nhuận với IRR ước tính hơn 27%. Cuối năm 2008, Công ty và đối tác đã thu hồi toàn bộ vốn góp vì công tác bán hàng rất hiệu quả. Việc rút toàn bộ vốn (32,3 tỷ đồng) giúp Long Giang Land giảm chi phí lãi vay trong năm 2009 (ước tính tiết kiệm được khoản chi phí gần bằng 50% chi phí lãi vay của năm 2008). Ngoài ra, nếu giá nguyên vật liệu không biến động mạnh như giữa năm 2008 thì Công ty sẽ được hưởng lợi thêm từ khoản dự phòng biến động giá của dự án.

5.9.4. Dự án Khu nhà ở và văn phòng tại 102 Trường Chinh, Hà Nội

- Hình thức đầu tư: Long Giang Land hợp tác kinh doanh với Công ty cổ phần Cơ điện và Xây dựng Việt Nam
- Địa điểm: ngõ 102 Trường Chinh, quận Đống Đa, Hà Nội
- **Giá trị tổng mức đầu tư ước tính:** 934.295.352.739 đồng (chín trăm ba mươi tư tỷ hai trăm chín mươi nhăm triệu ba trăm năm mươi hai nghìn bảy trăm ba mươi chín đồng)
- **IRR dự kiến:** 38,77%
- **Tổng giá trị vốn góp:** 170.000.000.000 (một trăm bảy mươi tỷ đồng), trong đó:
 - ◆ Phần vốn góp của Long Giang: 40%
 - ◆ Phần vốn góp của Công ty cổ phần Cơ điện và Xây dựng Việt Nam: 60%
- Quy mô dự án: Gồm khu nhà cao tầng và khu nhà vườn
 - ◆ Nhà HH1 (gồm 2 đơn nguyên, đơn nguyên A cao 21 tầng và đơn nguyên B cao 14 tầng) là nhà ở cao tầng kết hợp siêu thị, văn phòng.
 - 2 tầng hầm làm chỗ để xe và các phòng kỹ thuật phục vụ tòa nhà
 - Đơn nguyên B nhà HH1 cao 14 tầng bố trí làm văn phòng
 - Đơn nguyên A tầng 1 và 2 bố trí sảnh, siêu thị, dịch vụ thương mại, từ tầng 3 đến tầng 21 bố trí các căn hộ (249 căn hộ có diện tích từ 85 đến 119 m²)
 - Chiều cao đơn nguyên A là 75,6 m đến tum, chiều cao đơn nguyên B là 54,9 m đến tum.
 - Diện tích xây dựng khoảng 3.328 m², diện tích sàn xây dựng 42.986 m² (không kể tầng hầm và tầng kỹ thuật).
 - ◆ Nhà HH2 cao 19 tầng là nhà ở cao tầng (có 01 tầng hầm để xe và bố trí các phòng kỹ thuật phục vụ toà nhà).
 - Tầng 1 bố trí sảnh, không gian dịch vụ phục vụ tòa nhà
 - Tầng 2 đến tầng 17 bố trí các căn hộ (144 căn hộ có diện tích từ 50,5 đến 162,2 m²), chiều cao 66,3 m đến tum.
 - Diện tích xây dựng khoảng 1.111 m², diện tích sàn xây dựng 20.497 m².
 - ◆ Khối nhà vườn gồm 8 mẫu cao 3 tầng (bao gồm 32 nhà) diện tích đất xây dựng từ 82 đến 115 m², diện tích xây dựng từ 56 - 62 m², chiều cao đến tầng áp mái là 10,1 m.
- Tiến độ dự án:
 - ◆ Hoàn thiện công tác giải phóng mặt bằng;
 - ◆ Đã nộp tiền sử dụng đất của dự án;
 - ◆ Hoàn thiện công tác lập thiết kế kỹ thuật thi công và tổng dự toán dự án.
 - ◆ Đã triển khai công tác thi công hạ tầng kỹ thuật

- ◆ Đã khởi công phần móng của chung cư và khu nhà vườn
- ◆ Hoàn tất công tác chuẩn bị bán căn hộ nhà vườn và chung cư để có thể triển khai bán nhà sau khi thi công xong phần móng.

Hình 9: Bản phối cảnh dự án khu nhà cao tầng 102 Trường Chinh



Nguồn: Long Giang Land

- Khởi công: năm 2009
- Dự kiến hoàn thành: năm 2012
- Đánh giá của Công ty về dự án:

Dự án 102 Trường Chinh là dự án nằm trên vị trí tốt, giao thông thuận lợi nên công tác bán căn hộ được dự đoán là sẽ nhanh và hiệu quả. Hiện tại số lượng người đăng ký mua đã vượt quá số lượng căn hộ của dự án. Đến thời điểm 15.12.2009 Long Giang Land đã góp hơn 29 tỷ trên tổng số vốn phải góp là 68 tỷ. Long Giang Land dự kiến phát hành tăng Vốn điều lệ thêm 60 tỷ đồng và sử dụng 38 tỷ để góp vốn tiếp vào dự án.

5.9.5. Dự án Khu nhà ở và văn phòng tại 69 Vũ Trọng Phụng, Hà Nội

- Hình thức đầu tư: Long Giang Land hợp tác kinh doanh với Công ty Cổ phần Tu bổ di tích và thiết bị văn hóa Trung Ương.
- Địa điểm: 69 Vũ Trọng Phụng, quận Thanh Xuân, Hà Nội
- **Giá trị tổng mức đầu tư ước tính:** 782.553.000.000 đồng (bảy trăm tám mươi hai tỷ năm trăm năm mươi ba triệu đồng)
- **IRR dự kiến:** 21,58%
- **Tổng giá trị vốn góp dự kiến:** 100.000.000.000 (một trăm tỷ đồng), trong đó:
 - ◆ Phần vốn góp của Long Giang: 64%
 - ◆ Phần vốn góp của CTCP Tu bổ di tích và thiết bị văn hóa Trung Ương: 36%
- Quy mô dự án: Dự án thực hiện trên tổng diện tích đất 11.234,5 m² có quy mô dự kiến như sau:
 - ◆ Khu nhà ở, văn phòng, trung tâm thương mại cao tầng gồm 02 khối nhà có chung 02 tầng hầm; mỗi khối nhà cao 22 tầng.
 - ◆ Tổng diện tích sàn xây dựng khoảng: 79.900 m²
 - ◆ Tổng số căn hộ dự kiến 430 căn hộ.

Hình 10: Bản phối cảnh dự án 69 Vũ Trọng Phụng



Nguồn: Long Giang Land

- Tiến độ dự án: Chủ trương đầu tư của dự án đã được UBNDTP Hà Nội chấp thuận
 - ◆ Quy hoạch 1/500 và thiết kế sơ bộ của dự án đã được phê duyệt
 - ◆ Đang lập dự án đầu tư trình các cơ quan có thẩm quyền của Thành phố Hà Nội để hoàn tất các thủ tục đầu tư của dự án.
- Dự kiến khởi công: năm 2010
- Dự kiến hoàn thành: năm 2012
- Đánh giá của Công ty về dự án:

Dự án 69 Vũ Trọng Phụng nằm ở khu vực trung tâm của quận Thanh Xuân, rất gần các cơ quan hành chính của quận Thanh Xuân, đồng thời gần sát với khu vực các dự án đang triển khai xung quanh như Trung Hoà - Nhân Chính, Đông Nam Trần Duy Hưng, đường Lê Văn Lương, v.v. nên cũng sẽ được hưởng lợi từ các tiện ích của các dự án này như siêu thị, nhà hàng, trường học, khu vui chơi giải trí, v.v. Bên cạnh đó, dự án có thiết kế mới, hiện đại, thông thoáng, bố trí căn hộ đa dạng và tòa nhà có các dịch vụ phụ trợ tốt. Do các điều kiện thuận lợi nêu trên nên công tác bán căn hộ được dự đoán là sẽ nhanh và có hiệu quả.

7. BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

7.1. Tóm tắt một số chỉ tiêu về hoạt động kinh doanh từ 2007 đến nay

Bảng 11: Một số chỉ tiêu về hoạt động của Công ty từ 2007 đến 30.09.2009

STT	Chỉ tiêu	Đơn vị	2007	2008	% tăng giảm	9 tháng đầu 2009
1.	Tổng Tài sản	Đồng	189.457.848.849	321.238.814.358	70%	333.233.523.095
2.	Vốn điều lệ	Đồng	80.000.000.000	80.000.000.000	0%	80.000.000.000
3.	Nguồn vốn chủ sở hữu	Đồng	110.720.544.293	118.064.643.598	7%	129.303.785.438
4.	Doanh thu thuần	Đồng	138.817.610.431	225.890.507.285	63%	166.560.780.287
5.	LN thuần từ HĐKD	Đồng	10.237.181.031	23.543.153.067	130%	27.771.582.673
6.	Lợi nhuận khác	Đồng	4.386.723.108	461.929.371	-89%	-104.371.189
7.	LN trước thuế	Đồng	14.623.904.139	24.005.082.438	64%	27.667.211.484
8.	LN sau thuế	Đồng	10.940.945.850	17.401.798.275	59%	22.745.017.285
9.	EPS	Đồng/cổ phần	1.845	2.165	17%	2.843

Nguồn: BCTC kiểm toán 2007 và 2008, BCTC QIII 2009 của Long Giang Land

Tổng tài sản năm 2008 tăng 70% so với tổng tài sản năm 2007 do Công ty đẩy mạnh nợ vay ngắn hạn và phải trả người bán. 9 tháng đầu năm 2009, Công ty tiếp tục tăng nợ vay ngắn hạn để tận dụng gói hỗ trợ lãi suất của Chính phủ nên tổng tài sản tiếp tục tăng so với năm 2008.

Doanh thu thuần năm 2008 của Công ty tăng mạnh so với năm 2007 do nhiều hợp đồng dở dang năm 2007 đã được ghi nhận doanh thu và nhiều hợp đồng mới được ghi nhận doanh thu theo tiến độ. Trong khi đó, doanh thu thuần năm trong 3 quý 2009 chỉ bằng 50% so với năm 2008 do 1) từ năm 2009, Công ty tập trung nguồn lực vào hoạt động bất động sản và không đẩy mạnh mở rộng hoạt động thi công xây lắp và 2) quý IV thường là quý ghi nhận doanh thu xây lắp do đến cuối năm các công trình đều được đẩy nhanh tiến độ.

Lợi nhuận khác năm 2008 và 2009 giảm mạnh do Công ty không còn tiến hành thanh lý một số máy móc như năm 2007.

Tỷ lệ lợi nhuận gộp biên tăng do chi phí được quản lý hiệu quả hơn. Đặc biệt trong 9 tháng đầu năm 2009, lợi nhuận tăng đột biến và đạt 130% kế hoạch năm do: 1) lợi nhuận hoạt động thương mại (cho thuê thiết bị) tăng mạnh vì chi phí khấu hao giảm (nhiều máy móc đã khấu hao hết), 2) chi phí tài chính giảm nhờ vào gói hỗ trợ lãi suất của Chính phủ và 3) thuế thu nhập doanh nghiệp giảm 30% nhờ vào gói hỗ trợ thuế thu nhập doanh nghiệp của Chính phủ.

7.2. Những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh từ 2007 đến 30.09.2009

Thuận lợi trong hoạt động kinh doanh

- Năm 2007 hoạt động thi công xây lắp của Công ty đạt được nhiều thuận lợi do ngành bất động sản tăng trưởng nóng trong giai đoạn này. Công ty đã ký được nhiều hợp đồng triển khai trong năm 2007 và một số hợp đồng gối sang năm 2008. Chính vì vậy doanh thu năm 2008 vẫn đạt được tăng trưởng cao cho dù ngành bất động sản rơi vào suy thoái.
- Công tác quản lý chi phí của Công ty ngày càng hiệu quả. Kết quả là, Công ty đã đạt được mức tỷ lệ lợi nhuận biên gộp rất cao so với các công ty trong ngành.
- Công ty có phương án quản lý rủi ro tốt nên hoạt động kinh doanh của Công ty trong năm 2008 không bị ảnh hưởng bởi sự sụt giảm của thị trường bất động sản.
- Công ty nhận được sự hỗ trợ và hợp tác của các công ty thành viên trong Long Giang Group.

Khó khăn trong hoạt động kinh doanh

- Biến động nguyên vật liệu: Năm 2008 là năm mà giá vật liệu xây dựng liên tục biến động, đặc biệt là vào giữa năm, làm chi phí giá vốn của Công ty tăng.
- Lãi suất: Lãi suất tín dụng tăng mạnh trong năm 2008 làm chi phí tài chính tăng. Tuy chi phí tài chính của Công ty không lớn, nhưng việc tăng chi phí này cũng làm giảm một phần lợi nhuận của Công ty.
- Cạnh tranh trong ngành: Do sự sụt giảm của thị trường bất động sản từ giữa năm 2008, Công ty và các doanh nghiệp trong ngành phải cạnh tranh nhau gay gắt hơn trong việc đấu thầu thi công các công trình xây dựng. Bên cạnh đó sự suy giảm của thị trường bất động sản cũng ảnh hưởng đến việc kinh doanh các dự án bất động sản của Công ty đầu tư.

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

8.1. Vị thế của Công ty trong ngành

Hoạt động đầu tư kinh doanh bất động sản

- Sản phẩm của Công ty có tính cạnh tranh trên thị trường và dễ tiêu thụ nhờ vào 03 yếu tố: 1) vị trí tốt; 2) thiết kế đẹp, và 3) giá bán hợp lý, gần trung tâm thành phố (chung cư 173 Xuân Thủy – Hà Nội, chung cư 102 Trường Chinh – Hà Nội, v.v.).
- Các dự án bất động sản của Công ty đều có giá thành rất cạnh tranh do tận dụng được thế mạnh xây lắp của Công ty.

Hoạt động thi công xây lắp

- Thị phần xây lắp của Công ty đã được củng cố và ngày càng mở rộng. Hiện tại, thương hiệu Long Giang đã trở thành một trong những thương hiệu lớn nhất của Việt Nam trong lĩnh vực thi công móng và tăng hầm của công trình cao tầng.
- Công nghệ thi công của Công ty được đánh giá là hiện đại bậc nhất Việt Nam, đó là công nghệ cọc khoan nhồi, cọc barrette, tường vây và tăng hầm các công trình cao tầng, đặc biệt là các công trình có nhiều tầng hầm.
- Tỷ lệ lợi nhuận biên gộp của Công ty rất cao (hơn 16%) trong khi con số này ở các công ty trong ngành là dưới 10% (Vinaconex, Vimeco, v.v.).

8.2. Điểm mạnh điểm yếu, cơ hội và thách thức của Công ty

Điểm mạnh

- Các dự án bất động sản của Công ty đầu tư đều có giá thành xây dựng tương đối thấp so với mặt bằng chung của ngành do tận dụng được chuyên môn, kinh nghiệm quản lý và thương hiệu của Công ty trong lĩnh vực thi công xây lắp.

- Công ty đã tạo được uy tín với các đối tác, trong đó có nhiều đối tác có quỹ đất, để cùng thực hiện đầu tư bất động sản.
- Thương hiệu Long Giang đã trở thành một trong những thương hiệu Việt Nam lớn nhất trong lĩnh vực thi công phần móng và tầng hầm với công nghệ tiên tiến cọc khoan nhồi, cọc barrette.
- Giá đấu thầu của Công ty luôn rất cạnh tranh. Cụ thể, tùy theo địa chất của công trình, Công ty có thể áp dụng biện pháp thi công phù hợp với giá thành hợp lý trong khi vẫn đảm bảo chất lượng và tiến độ thi công.
- Công ty hoạt động trên phạm vi toàn quốc và có chi nhánh và văn phòng đại diện ở cả thành phố Hồ Chí Minh và Cần Thơ nên công ty có thể tiếp cận khách hàng cả ở miền Nam và miền Bắc.

Điểm yếu

- Công ty không có lợi thế như một số Công ty có sẵn quỹ đất. Tuy nhiên, với thế mạnh về năng lực chuyên môn và năng lực tài chính, Công ty đã tạo được uy tín trên thị trường bất động sản nên được các cơ quan Nhà nước có thẩm quyền giao đất để làm chủ đầu tư các khu đô thị.
- Thương hiệu Long Giang Land trên thị trường bất động sản là thương hiệu mới, nên cần phải có thời gian để khẳng định vị thế.
- Vốn của công ty chỉ đạt mức trung bình trong ngành. Do đó công ty đang hướng tới việc tăng vốn điều lệ để nâng cao năng lực tài chính và có thể tham gia vào nhiều công trình lớn.

Cơ hội

- Nhu cầu nhà ở tại Việt Nam vẫn đang rất lớn. Ngoài ra khi kinh tế hồi phục, ngành bất động sản sẽ là một trong những ngành tăng trưởng mạnh nhất. Và hiện tại, bất động sản đang là ngành thu hút vốn FDI mạnh nhất. Do đó cơ hội cho cả hoạt động đầu tư bất động sản và hoạt động xây lắp của Công ty đều rộng mở.

Thách thức

- Sự sụt giảm trong tăng trưởng kinh tế trong nước và thế giới làm ngành bất động sản đang phải đối mặt với nhiều thách thức.
- Giá và nguồn cung vật liệu xây dựng biến động lớn theo lạm phát và theo mùa xây dựng. Điều đó đòi hỏi Công ty phải có quyết định chính xác về mặt thời điểm trong việc mua nguyên vật liệu để đảm bảo tiến độ của các công trình.

8.3. Triển vọng của ngành

Tốc độ tăng trưởng kinh tế của Việt Nam trong năm 2008 là 6,23%. Mặc dù đã dự đoán tốc độ tăng trưởng trong năm 2009 sẽ là 6,5%, Chính phủ Việt Nam và Ngân hàng Phát triển Châu Á (ADB) đã điều chỉnh con số dự đoán xuống lần lượt là 5% và 4,5% do cuộc khủng

hoảng tài chính thế giới đến nền kinh tế Việt Nam vẫn để lại nhiều ảnh hưởng. Sự điều chỉnh này cho thấy nền kinh tế Việt Nam sẽ vẫn còn rất nhiều khó khăn trong năm 2009 và 2010. Điều này sẽ ảnh hưởng đến sự hồi phục của ngành bất động sản. Tuy nhiên, tốc độ phát triển chậm lại như hiện nay, về mặt nào đó, lại là yếu tố tích cực để tránh cho thị trường rơi vào tình trạng tăng trưởng bong bóng như năm 2007, đầu 2008.

Trong những tháng đầu năm 2009, thị trường bất động sản dường như có dấu hiệu ấm lên với việc giá phân khúc nhà bình dân tại Hà Nội và thành phố Hồ Chí Minh tăng khoảng 5% đến 15% so với quý trước đó¹. Và đặc biệt, các chuyên gia bất động sản nhận định rằng căn hộ ở vị trí tốt, giao thông thuận lợi vẫn có nhu cầu rất cao. Ngoài ra việc các công ty bất động sản lớn được cấp các khoản tín dụng khổng lồ như Hoàng Anh Gia Lai (được BIDV cho vay 5.650 tỷ đồng), Indochina Land (được Vietcombank cho vay 44 triệu USD) cũng góp phần tạo niềm tin thị trường bất động sản sẽ hồi phục.

Ngoài ra, việc Chính phủ Việt Nam cho phép tổ chức và cá nhân người nước ngoài được phép mua và sở hữu 01 căn nhà ở Việt Nam bắt đầu có hiệu lực từ ngày 01.09.2009 (Nghị quyết số 19/2008/QH12 của Quốc Hội) tạo ra nguồn cầu bất động sản khá lớn trong thời gian tới. Hiện có khoảng trên 80.000 người nước ngoài sinh sống, làm việc tại Việt Nam. Trong đó, có khoảng 10.000 người có đủ tiêu chuẩn để mua nhà.

Căn cứ theo những đánh giá trên, chúng tôi dự báo rằng thị trường bất động sản sẽ sôi động hơn trong những năm tới, tuy nhiên sẽ chỉ tăng trưởng ổn định và ít có khả năng tạo ra bong bóng nhà đất như năm 2007, đầu năm 2008. Phân khúc nhà bình dân, nhà trung cấp sẽ có tiềm năng phát triển bởi nhu cầu sử dụng sẽ tăng trong khi nhu cầu đầu tư vẫn thận trọng.

8.4. Đánh giá về sự phù hợp định hướng phát triển của Công ty với định hướng của ngành

Là một công ty bất động sản có hoạt động thi công xây lắp nên sự phát triển của ngành có ảnh hưởng trực tiếp tới hoạt động của Công ty.

Hoạt động đầu tư và kinh doanh bất động sản

Công ty tiếp tục khẳng định thương hiệu Long Giang Land trên thị trường bất động sản với tư cách là nhà cung cấp sản phẩm bất động sản có vị trí thuận lợi, chất lượng cao và giá bán hợp lý. Chiến lược này sẽ giúp Công ty phát triển ổn định và bền vững, ngay cả khi thị trường bất động sản suy giảm.

¹ Theo báo cáo của CBRE (2009)

Ngoài ra, Công ty cũng đang hướng tới việc quản lý tòa nhà một cách chuyên nghiệp và tách bạch bằng việc thành lập công ty chuyên quản lý tòa nhà, cụ thể là công ty cổ phần Đầu tư Thương mại Dịch vụ Xuân Thủy. Việc quản lý tách bạch, cùng với việc giới thiệu để khách hàng hiểu kỹ các điều kiện trước khi mua nhà trong công tác bán nhà, các dự án bất động sản của Công ty sẽ được quản lý một cách minh bạch và hiệu quả.

Hoạt động thi công xây lắp

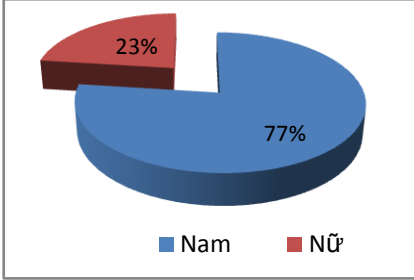
Công ty sẽ duy trì và phát huy uy tín của thương hiệu Long Giang Land trong lĩnh vực thi công phần móng và tăng hầm các công trình cao tầng. Đồng thời hoạt động này sẽ tiếp tục hỗ trợ hoạt động đầu tư bất động sản để sản phẩm của Công ty có tính cạnh tranh trên thị trường.

9. CHÍNH SÁCH ĐỐI VỚI NGƯỜI LAO ĐỘNG

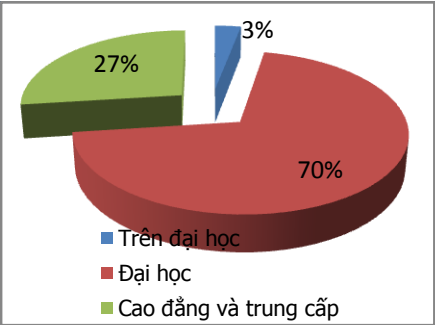
9.1. Số lượng lao động và cơ cấu lao động

Bảng 12: Cơ cấu lao động tại thời điểm 30.11.2009

Cơ cấu theo giới		
Giới	Số lượng (người)	Tỷ lệ
Nam	90	77%
Nữ	30	23%
Tổng	120	100%



Cơ cấu theo trình độ		
Trình độ	Số lượng	Tỷ lệ
Trên đại học	4	3%
Đại học	84	70%
Cao đẳng và trung cấp	32	27%
Tổng	120	100%



Nguồn: Long Giang Land

9.2. Chính sách đào tạo, lương, thưởng, trợ cấp

Lương

Ban lãnh đạo Công ty luôn luôn quan tâm đến việc cải thiện đời sống của cán bộ và nhân viên. Thu nhập bình quân hàng tháng của cán bộ công nhân viên năm 2007 là 4.000.000

đồng/người/tháng, năm 2008 là 4.500.000 đồng. Dự kiến trong năm 2009 Công ty sẽ nâng mức thu nhập bình quân hàng tháng của cán bộ lên 5.200.000 đồng/người/tháng.

Khen thưởng

Hàng tháng, Công ty thực hiện công tác đánh giá nhân sự trên các mặt: (i) ý thức chấp hành nội quy quy định Công ty; (ii) năng lực trình độ chuyên môn thể hiện qua hiệu quả công việc; (iii) năng suất hiệu quả công việc. Công ty xét khen thưởng đối với tập thể và cá nhân như sau:

- ◆ Tập thể xuất sắc của năm;
- ◆ Cá nhân có nhiều đóng góp cho sự phát triển của Công ty;
- ◆ Cá nhân có thành tích xuất sắc hoàn thành nhiệm vụ của năm;
- ◆ Cá nhân có sáng kiến hiệu quả vào hoạt động sản xuất của Công ty.

Hình thức khen thưởng: Bằng khen, kèm theo phần thưởng, tiền mặt và quà; đồng thời xem xét đề bạt chức vụ quản lý và nâng bậc, nâng ngạch lương trước thời hạn; xem xét mua cổ phần của Công ty với giá ưu đãi...

Đào tạo

Công ty rất quan tâm đến công tác đào tạo nhằm tiêu chuẩn hoá cán bộ và phát triển nguồn nhân lực thông qua hình thức đào tạo nội bộ, đào tạo bên ngoài. Hàng năm công ty có kế hoạch đào tạo bắt buộc về An toàn lao động cho CBNV công trường, cử các cán bộ đi học bồi dưỡng về chuyên môn nghiệp vụ trong lĩnh vực xây dựng như: Đào tạo, bồi dưỡng kiến thức về môi giới bất động sản, Tư vấn giám sát, Quản lý dự án, đấu thầu....

Phúc lợi

Trên cơ sở sự quan tâm của Ban Giám đốc Công ty, phòng HCNS Công ty kết hợp với Ban chấp hành công đoàn cơ sở đã hoàn thành tốt mục tiêu chăm lo đời sống vật chất và tinh thần cho CBNV Công ty: Thăm hỏi CBNV ốm đau, hiếu hì, tổ chức nghỉ mát, tổ chức tết trung thu, quà tặng cho các cháu là con em CBNV Công ty; Thưởng lễ 1/5; 2/9, Tết dương lịch cho CBNV năm 2008 tăng 20% so với năm 2007; Tháng lương thứ 13 và 1.5 tháng lương cho CBNV Công ty căn cứ trên kết quả sản xuất kinh doanh cuối năm của Công ty.

Ban Chấp hành công đoàn cùng Ban Giám đốc phát động và duy trì hoạt động thể thao trong Công ty: Bóng đá, Tennis... cùng CBNV trong nhóm Công ty Long Giang rèn luyện sức khỏe và có thời gian thư giãn sau những giờ làm việc căng thẳng.

10. CHÍNH SÁCH CỔ TỨC

Chính sách cổ tức

Căn cứ Điều 40, Điều lệ của Công ty Long Giang Land đã được ĐHĐCĐ thông qua và theo chủ trương của Ban Lãnh đạo Công ty, chính sách phân phối cổ tức của Công ty như sau:

- ◆ Cổ tức sẽ được công bố và chi trả từ lợi nhuận giữ lại của Công ty nhưng không được vượt quá mức do HĐQT đề xuất sau khi đã tham khảo ý kiến cổ đông tại ĐHĐCĐ.
- ◆ HĐQT có thể quyết định thanh toán cổ tức giữa kỳ nếu xét thấy việc chi trả này phù hợp với khả năng sinh lời của Công ty.
- ◆ HĐQT có thể đề nghị ĐHĐCĐ thông qua việc thanh toán toàn bộ hoặc một phần cổ tức bằng tài sản cụ thể (như cổ phiếu hoặc trái phiếu được thanh toán đầy đủ do công ty khác phát hành) và HĐQT là cơ quan thực thi nghị quyết này.
- ◆ Công ty có thể trả cổ tức cho cổ phiếu phổ thông bằng tiền (Việt Nam Đồng) hoặc bằng cổ phiếu phổ thông.
- ◆ Công ty có chủ trương duy trì cổ tức bằng tiền với tỉ lệ tùy theo kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty.

Phân phối cổ tức

Bảng 13: Phân phối cổ tức từ năm 2007 đến năm 2009

STT	Chỉ tiêu	Đơn vị tính	2007	2008	2009 (KH)
1.	Vốn điều lệ	Tỷ đồng	80	80	80
2.	Số lượng cổ phiếu phát hành trung bình	Triệu CP	5,5	8	8
3.	Số lượng cổ phiếu quỹ	Cổ phiếu	-	-	-
4.	Chia cổ tức bằng tiền	Tỷ đồng	9,5	12	12
5.	Tỉ lệ chia cổ tức	%		15	15

Nguồn: Long Giang Land

11. TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG TÀI CHÍNH

11.1. Các chỉ tiêu cơ bản

Trích Khấu hao Tài sản cố định

Tài sản cố định được trích khấu hao theo phương pháp đường thẳng dựa trên thời gian hữu dụng ước tính. Thời gian khấu hao theo khung thời gian quy định tại Quyết định 206/2003/QĐ-BTC ban hành ngày 12 tháng 12 năm 2003.

Bảng 14: Số năm khấu hao cho các loại tài sản cố định

STT	Loại tài sản	Thời gian khấu hao
1.	Nhà cửa, vật kiến trúc	05-10 năm
2.	Máy móc thiết bị	03-05 năm
3.	Phương tiện vận tải	05 năm
4.	Thiết bị văn phòng	03-05 năm

Nguồn: Long Giang Land

Hàng tồn kho

Chi phí sản xuất kinh doanh dở dang chiếm tỷ trọng rất lớn trong hạng mục hàng tồn kho do đặc thù ngành xây dựng. Trong 3 quý đầu năm 2009, chi phí sản xuất kinh doanh dở dang tăng hơn gấp đôi so với năm 2008 do Công ty đang thực hiện dở dang nhiều hợp đồng thi công xây lắp lớn (xem bảng 10).

Bảng 15: Chi tiết hàng tồn kho từ 2007 đến 30.09.2009

Chỉ tiêu	2007 (VNĐ)	2008 (VNĐ)	9 tháng đầu 2009 (VNĐ)
Hàng mua đang đi đường	5.072.993.899	7.479.692.445	3.888.909.598
Nguyên vật liệu	54513061	42.603.410	42.603.410
Công cụ dụng cụ	0	8.500.000	0
CPSXKDDD	11.700.973.615	23.880.784.390	25.378.285.070
Hàng hóa	79586218	383.855.229	2.159.158.742
Tổng Hàng tồn kho	16.908.066.793	31.795.435.474	31.468.956.820

Nguồn: BCTC đã kiểm toán 2007 và 2008 và báo cáo quý III 2009 của Long Giang Land

Thanh toán các khoản nợ đến hạn

Công ty luôn thanh toán đầy đủ và đúng hạn các khoản nợ và khoản vay cho Ngân hàng và các đối tác cung cấp nguyên vật liệu, ca máy, nhân công, không có nợ quá hạn. Hiện nay, Công ty đang được ngân hàng và khách hàng đánh giá cao về khả năng thanh toán.

Các khoản phải nộp theo luật định

Công ty luôn thực hiện đầy đủ và đúng hạn các nghĩa vụ thuế và các khoản phải nộp theo quy định của pháp luật.

Trích lập các quỹ

Công ty thực hiện việc trích lập các quỹ theo Điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty và pháp luật hiện hành.

Dư nợ vay

Công ty không có nợ quá hạn và hiện tại không còn nợ dài hạn. Công ty được Ngân hàng xếp hạng tín nhiệm A và AA và luôn được cho vay tín chấp với tỉ lệ khá cao (từ 30 đến 100%). Tính đến ngày thời điểm hiện tại (15.12.2009) Công ty được các Ngân hàng cấp hạn mức như sau:

- ◆ Ngân hàng NN&PTNT – chi nhánh Đông Hà Nội: Cấp hạn mức 75 tỷ đồng.
- ◆ Ngân hàng ĐT & PTVN - Sở giao dịch 1: Cấp hạn mức 100 tỷ đồng.
- ◆ Ngân hàng Công thương Việt Nam – Chi nhánh Đông Anh: Cấp hạn mức 79 tỷ đồng.

Bảng 16: Tình hình nợ vay từ 2007 đến 30.09.2009

Chỉ tiêu	31.12.2007 (VNĐ)	31.12.2008 (VNĐ)	30.09.2009 (VNĐ)
Vay ngắn hạn	35.582.349.908	60.046.746.193	87.925.180.009
Vay dài hạn	14.154.804.200*	0	0

Nguồn: BCTC đã kiểm toán 2007 và 2008 và báo cáo quý III 2009 của Long Giang Land

*Đây là khoản vay kỳ hạn 02 năm của Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn để đóng góp vốn cho hợp đồng hợp tác kinh doanh dự án Trung tâm thương mại dịch vụ và Nhà ở tại 173 Xuân Thủy. Tuy nhiên, Công ty đã trả trước hạn khoản nợ trên trong năm 2008 bằng dòng tiền thu từ dự án 173 Xuân Thủy.

Tình hình công nợ hiện nay**Bảng 17: Các khoản phải thu từ 2007 đến 30.09.2009**

Phải thu	31.12.2007 (VNĐ)	31.12.2008 (VNĐ)	30.09.2009 (VNĐ)
Khách hàng	11.760.215.238	52.958.819.249	150.662.995.509
Trả trước cho người bán	-	5.644.194.138	7.150.677.447
Theo tiến độ HĐXD	64.061.229.606	106.310.634.412	-
Khác	52.309.804.165	18.867.431.124	358.470.143
Dự phòng	-	-	-
Tổng	11.760.215.238	52.958.819.249	150.662.995.509

Nguồn: BCTC đã kiểm toán 2007 và 2008 và báo cáo quý III 2009 của Long Giang Land

Công ty không lập dự phòng cho khoản phải thu khách hàng và phải thu theo tiến độ hợp đồng xây dựng do phần lớn các dự án đều đang trong giai đoạn thi công hoặc các dự án mới hoàn thành và đang trong quá trình thanh quyết toán.

Bảng 18: Các khoản phải trả từ 2007 đến 30.09.2009

Chỉ tiêu	31.12.2007 (VNĐ)	31.12.2008 (VNĐ)	30.09.2009 (VNĐ)
Phải trả người bán	20.840.675.096	82.220.635.834	57.899.196.049
Người mua trả tiền trước	184.090.909	39.474.480.541	27.659.845.902
Thuế và các khoản nộp NN	3.318.235.016	8.256.875.163	20.405.426.600
Phải trả người lao động	28.707.493	534.936.928	818.600.469
Chi phí phải trả	4.351.691	117.968.713	-
PT theo KH tiến độ HĐXD	-	5.961.700.435	-
Phải trả khác	4.614.229.243	6.540.911.953	9.216.306.961
TỔNG	28.990.289.448	143.107.509.567	115.999.375.981

Nguồn: BCTC đã kiểm toán 2007 và 2008 và báo cáo quý III 2009 của Long Giang Land

*Trong các khoản mục phải trả, khoản mục người mua trả tiền trước trong năm 2007 rất thấp so với năm 2008 và quý II năm 2009 do sự khác biệt trong phương pháp hạch toán (năm 2007 thực hiện bù trừ Nợ và Có tài khoản Phải thu khách hàng). Số dư Có tài khoản "Phải thu khách hàng" (người mua trả tiền trước) tại thời điểm 31.12.2007 là 22.860.282.699 đồng.

11.2. Các chỉ tiêu tài chính

Bảng 19: Các chỉ tiêu tài chính từ 2007 đến 30.09.2009

Chỉ tiêu tài chính	Đơn vị	2007	2008	9 tháng đầu 2009
Chỉ tiêu về khả năng thanh toán				
Hệ số thanh toán ngắn hạn	Lần	2,72	1,20	1,25
Hệ số thanh toán nhanh	Lần	2,46	1,05	1,09
Chỉ tiêu về cơ cấu vốn				
Hệ số Nợ/Tổng tài sản	Lần	0,42	0,63	0,61
Hệ số Nợ/Vốn chủ sở hữu	Lần	0,71	1,73	1,58
Chỉ tiêu về năng lực hoạt động				
Vòng quay hàng tồn kho*	Lần	7,67	7,78	4,14
Doanh thu thuần/Tổng tài sản	Lần	0,73	0,70	0,50
Chỉ tiêu về khả năng sinh lời				
Hệ số Lợi nhuận sau thuế/DTT	%	7,88	7,70	13,66
Hệ số lợi nhuận sau thuế/VCSH	%	9,92	14,85	17,60
Hệ số lợi nhuận sau thuế/TTS	%	5,77	5,42	6,83
Hệ số lợi nhuận từ HĐKD/DTT	%	7,37	10,42	16,67
Chỉ tiêu liên quan đến cổ phần				
Thu nhập trên cổ phần	VNĐ/Cổ phần	1.845	2.165	2.843

*Vòng quay hàng tồn kho được tính trên cơ sở trung bình hàng tồn kho đầu kỳ và cuối kỳ

Nguồn: Tổng hợp từ BCTC kiểm toán 2007 và 2008 và BC quý III 2009 của Long Giang Land

Năm 2008, với việc đẩy mạnh hoạt động đầu tư bất động sản đã làm hệ số thanh toán giảm so với năm 2007. Tuy nhiên, các hệ số thanh toán của Công ty đều lớn hơn 1 cho thấy khả năng thanh toán của Công ty vẫn ở mức tốt.

Do hoạt động sản xuất kinh doanh càng ngày càng hiệu quả nên các chỉ tiêu sinh lời đều phát triển và thu nhập trên cổ phần tăng.

Kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty trong quý III năm 2009 rất khả quan với chỉ tiêu về khả năng sinh lời tăng nhanh (hệ số LNST và LNHKD trên DTT tăng mạnh). Đây là kết

quả của sự nỗ lực của toàn thể Ban Lãnh đạo và nhân viên Công ty trong việc quản lý chi phí.

Tuy nhiên, các chỉ số trên vẫn chưa thể hiện hết khả năng tài chính của Công ty do kết quả kinh doanh trên được tạo ra từ hoạt động xây lắp, trong khi tổng tài sản lại được sử dụng cho cả hoạt động đầu tư bất động sản. Nếu loại trừ các khoản đầu tư cho hoạt động bất động sản, các chỉ số tài chính của Công ty sẽ khả quan hơn rất nhiều, đặc biệt là chỉ số lợi nhuận.

11.3. Giải trình khoản lưu ý trong báo cáo tài chính 2007

Trong báo cáo kiểm toán năm 2007, Công ty kiểm toán AASC đã khẳng định rằng “Báo cáo tài chính đã phản ánh trung thực và hợp lý trên các khía cạnh trọng yếu tình hình tài chính của Công ty Cổ phần Đầu tư và Phát triển Đô thị Long Giang tại ngày 31 tháng 12 năm 2007, cũng như kết quả kinh doanh và các luồng lưu chuyển tiền tệ trong năm tài chính kết thúc tại ngày 31 tháng 12 năm 2007, phù hợp với chuẩn mực và chế độ kế toán Việt Nam hiện hành và các quy định pháp lý có liên quan.”

Tuy nhiên AASC đã lưu ý người đọc về “Công ty đã ghi nhận vào chi phí năm 2007 các khoản chi phí lãi vay và chi phí quản lý phát sinh năm 2005 với số tiền là 4.501.080.808 đồng”. Cụ thể, đây là các khoản chi phí Công ty đã trích hết trong năm 2007. Thực chất khoản chi phí này phải được hồi tố vào năm 2005.

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

12.1. Danh sách và sơ yếu lý lịch các thành viên HĐQT

Bảng 20: Danh sách thành viên HĐQT

Chức vụ	Họ và tên	Năm sinh	Số CMTND
Chủ tịch HĐQT	Lê Hà Giang	08.08.1969	011369155
Ủy viên HĐQT	Lê Hạnh Tính	09.07.1966	012410789
Ủy viên HĐQT	Nguyễn Xuân Phương	31.08.1957	011775363
Ủy viên HĐQT	Trần Ngọc Tuấn	10.06.1963	010431353
Ủy viên HĐQT	Đỗ Năng Tuyển	17.08.1968	011102507

Nguồn: Long Giang Land

Sơ yếu lý lịch các thành viên HĐQT

Họ và tên : LÊ HÀ GIANG – Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám đốc

Giới tính : Nam
 Ngày tháng năm sinh : 08/08/1969 Nơi sinh : Bắc Giang
 Số CMTND/Hộ chiếu : 011369155 do CA Hà nội cấp ngày 30/11/1992
 Quốc tịch : Việt Nam Dân tộc : Kinh
 Quê quán : Quảng Nam
 Địa chỉ thường trú : P403 tập thể 12 ngõ 108 Lò Đúc – Hai Bà Trưng - HN
 Số ĐT cơ quan : 04.37950595

Trình độ chuyên môn : Kỹ sư

Quá trình công tác:

- Từ 1993 – 2001: Thành viên sáng lập Công ty TNHH Long Giang, nay là Công ty CP Tập đoàn Đầu tư Long Giang.

- 2001 – 2006: Thành viên Hội đồng thành viên Công ty TNHH Long Giang

Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám đốc Công ty CPĐT & PTĐT Long Giang

- 2007 – Nay : Ủy viên HĐQT Công ty CP tập đoàn đầu tư Long Giang

Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám đốc Công ty CPĐT & PTĐT Long Giang

Chức vụ công tác hiện nay: Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám đốc Cty CPĐT & PTĐT Long Giang

Chức vụ hiện đang nắm giữ ở các tổ chức khác: Thành viên HĐQT Công ty CP Tập đoàn Đầu tư Long Giang

Số cổ phần do cá nhân sở hữu: 1.780.000 cổ phần

Số cổ phần do cá nhân là đại diện: 2.150.0000 cổ phần

- trong đó số cổ phần đại diện cho vốn Nhà nước tại Công ty: 0 cổ phần

Hành vi vi phạm pháp luật: Không

Các khoản nợ đối với Công ty: Không

Lợi ích liên quan đối với Công ty:

- Ông Lê Hà Giang là ủy viên HĐQT Công ty CP Tập đoàn Đầu tư Long Giang nắm giữ 2.640.000 cổ phần tương ứng 26.400.000 tỷ đồng, chiếm 33% vốn điều lệ của CTCP Tập đoàn Đầu tư Long Giang.
- Ông Lê Hà Giang là đại diện cho 2.150.000 cổ phần của Công ty CP Tập đoàn Đầu tư Long Giang tại Cty CPĐT & PTĐT Long Giang tương ứng 21.500.000.000 đồng, chiếm 26,8% Vốn điều lệ của CTCP Đầu tư và Phát triển Đô thị Long Giang

Những người có liên quan:

- Bố: Lê Xuân Trinh sở hữu 0 cổ phần
- Mẹ: Phạm Thị Cúc sở hữu 0 cổ phần
- Anh: Lê Trường Giang sở hữu 0 cổ phần
- Em: Lê Hương Giang sở hữu 0 cổ phần
- Vợ: Ngô Thị Thanh Hoà sở hữu 0 cổ phần
- Con: Lê Long Giang sở hữu 0 cổ phần
- Con: Lê Hoàng Giang, Lê Kiên Giang, Lê Lam Giang – Còn nhỏ

Họ và tên : LÊ HẠNH TÍNH - Ủy viên HĐQT

Giới tính : Nam

Ngày tháng năm sinh : 09/07/1966 Nơi sinh : Nam Định

Số CMTND/Hộ chiếu : 012410789 do CA Hà nội cấp ngày 04/03/2001

Quốc tịch : Việt Nam Dân tộc : Kinh

Quê quán : Nam Định

Địa chỉ thường trú : 29 Đống Nước - Ngọc Hà - Hà Nội

Số ĐT cơ quan : 04.37950595

Trình độ văn hóa : 12/12

Trình độ chuyên môn : Kỹ sư

Quá trình công tác :

- Từ 1990-1994: Kỹ sư - Công tác tại Viện KTXD Hà Nội

- Từ 1994-1997: Đội trưởng thi công - Công ty Đầu tư Xây lắp Thương mại

- Từ 1997-2008: Đội trưởng thi công – CTCP Đầu tư và Xây dựng số 4 - Tổng Cty XD Hà Nội

- Từ 2008 đến nay: Phó Tổng Giám đốc Cty CPĐT & PTĐT Long Giang

Chức vụ công tác hiện nay:

Thành viên Hội đồng quản trị Công ty CPĐT & PTĐT Long Giang kiêm Phó Tổng Giám đốc

Chức vụ hiện đang nắm giữ ở các tổ chức khác: Không

Số cổ phần nắm giữ : 50.000 cổ phần

- trong đó số cổ phần đại diện cho vốn Nhà nước tại Công ty: 0 cổ phần

Hành vi vi phạm pháp luật: Không

Các khoản nợ đối với Công ty: Không

Lợi ích liên quan đối với Công ty: Không

Những người có liên quan:

- Mẹ - Hoàng Thị Tý sở hữu 0 cổ phần
- Bố - Lê Văn Tích sở hữu 0 cổ phần
- Vợ - Chu Hồng Vân sở hữu 0 cổ phần
- Con – Lê Hồng Hạnh và Lê Hoàng Hiệp còn nhỏ
- Anh- Lê Ngọc Xuyên sở hữu 0 cổ phần
- Anh – Lê Văn Thành sở hữu 0 cổ phần
- Anh – Lê Ngọc Thạch sở hữu 0 cổ phần
- Chị - Lê Thị Nữa sở hữu 0 cổ phần
- Chị - Lê Thị Liên sở hữu 0 cổ phần

Họ và tên : NGUYỄN XUÂN PHƯƠNG

Giới tính : Nam

Ngày tháng năm sinh : 31/08/1957 Nơi sinh : Hà Nội

Số CMTND/Hộ chiếu : 011775363 do CA Hà nội cấp ngày 09/05/2001

Quốc tịch : Việt Nam Dân tộc : Kinh

Quê quán : Hưng Yên

Địa chỉ thường trú : Số 83 đường Chiến thắng B52 – Hà Nội

Số ĐT cơ quan : 04. 37950595/96/97

Trình độ văn hóa : 10/10

Trình độ chuyên môn : Kỹ sư

Quá trình công tác :

- 1979-1992: Cán bộ Nhà máy cơ khí Nông nghiệp 1

- 1992 đến nay: Cán bộ Công ty TNHH Kính Việt Trung

Chức vụ công tác hiện nay : Thành viên HĐQT Công ty CPĐT & PTĐT Long Giang

Chức vụ hiện đang nắm giữ ở các tổ chức khác: Cán bộ kỹ thuật Công ty TNHH Kính Việt Trung

Số cổ phần nắm giữ: 300.000 cổ phần

- trong đó số cổ phần đại diện cho vốn Nhà nước tại Công ty: 0 cổ phần

Hành vi vi phạm pháp luật: Không

Các khoản nợ đối với Công ty: Không

Lợi ích liên quan đối với Công ty: Không

Những người có liên quan:

- Mẹ - Trần Thị Xuân sở hữu 0 cổ phần
- Bố - Nguyễn Hữu Ninh sở hữu 0 cổ phần
- Chị - Nguyễn Vĩnh Chân sở hữu 4.000 cổ phần
- Em - Nguyễn Xuân Hoài sở hữu 0 cổ phần
- Chồng- Nguyễn Ngọc Bình sở hữu 0 cổ phần
- Con gái - Nguyễn Thị Phương Ngọc sở hữu 0 cổ phần
- Con trai Nguyễn Ngọc Nam sở hữu 0 cổ phần

Họ và tên : TRẦN NGỌC TUẤN - Ủy viên HĐQT

Giới tính : Nam

Ngày tháng năm sinh : 10/06/1963 Nơi sinh : Hà Nội

Số CMTND/Hộ chiếu : 010431353 do CA Hà nội cấp ngày 02/02/2003

Quốc tịch : Việt Nam Dân tộc : Kinh

Quê quán : Hà Nội

Địa chỉ thường trú : Số 42 Phương Liệt – Thanh Xuân – Hà Nội

Số ĐT cơ quan : 04/36785072

Trình độ văn hóa : 12/12

Trình độ chuyên môn : Kỹ sư

Quá trình công tác :

- 1990-1993: Cán bộ Công ty Kiến trúc đô thị Hà Nội

- 1993- 2007: Hội đồng thành viên – Giám đốc Công ty TNHH Long Giang

- 2007 – Nay: Thành viên HĐQT – Giám đốc Công ty CP Tập đoàn Đầu tư Long Giang ; Chủ tịch HĐQT Công ty CP đầu tư xây dựng Long Giang; Thành viên HĐQT Công ty CP ô tô Giải Phóng; Thành viên HĐQT Công ty CPĐT & PTĐT Long Giang

Chức vụ công tác hiện nay : Thành viên HĐQT Công ty CPĐT & PTĐT Long Giang

Chức vụ hiện đang nắm giữ ở các tổ chức khác: Thành viên HĐQT – Giám đốc Công ty CP Tập đoàn Đầu tư Long Giang; Chủ tịch HĐQT Công ty CP Đầu tư Xây dựng Long Giang; Thành viên HĐQT Công ty CP Ô tô Giải Phóng; Thành viên HĐQT Công ty CPĐT & PTĐT Long Giang

Số cổ phần nắm giữ : 56.670 cổ phần

- trong đó số cổ phần đại diện cho vốn Nhà nước tại Công ty: 0 cổ phần

Hành vi vi phạm pháp luật : Không

Các khoản nợ đối với Công ty: Không

Lợi ích liên quan đối với Công ty: Không

Những người có liên quan:

- Vợ - Nguyễn Thị Hằng sở hữu 0 cổ phần
- Con - Trần Tuấn Long sở hữu 0 cổ phần
- Con - Trần Khánh Nam sở hữu 0 cổ phần
- Anh - Trần Văn Chương sở hữu 0 cổ phần
- Anh - Trần Ngọc Hùng sở hữu 0 cổ phần
- Chị - Trần Mai Phương sở hữu 0 cổ phần
- Anh - Trần Ngọc Hưng sở hữu 0 cổ phần

Họ và tên : ĐỖ NĂNG TUYẾN – Ủy viên HĐQT

Giới tính : Nam

Ngày tháng năm sinh : 17/08/1968 Nơi sinh : Hà Nội

Hộ chiếu : B0452089 do Cục xuất nhập cảnh Hà Nội cấp ngày 12.06.06

Quốc tịch : Việt Nam Dân tộc : Kinh

Quê quán : Ninh Bình

Địa chỉ thường trú : 48 Đồng Xuân – Hoàn Kiếm – Hà Nội

Số ĐT cơ quan : 04.37950595

Trình độ văn hóa : 12/12

Trình độ chuyên môn : Kỹ sư

Quá trình công tác :

- Từ năm 1993 đến năm 2002 Công ty Đầu tư Phát triển Hạ tầng Đô Thị
- Từ năm 2003 đến năm 2008 Phó Tổng Giám đốc Công ty CPĐT & PTĐT Long Giang.
- Từ Năm 2007 giữ vị trí Thành viên Hội đồng Quản trị cho đến nay
- Từ năm 2008 đến nay Giám đốc dự án Công ty cổ phần Vincom

Chức vụ công tác hiện nay: Thành viên HĐQT Công ty CPĐT & PTĐT Long Giang

Chức vụ hiện đang nắm giữ ở các tổ chức khác: Cán bộ Công ty CP Vincom

Số cổ phần nắm giữ: 270.300 cổ phần

- trong đó số cổ phần đại diện cho vốn Nhà nước tại Công ty: 0 cổ phần

Hành vi vi phạm pháp luật: Không

Các khoản nợ đối với Công ty: Không

Lợi ích liên quan đối với Công ty: Không

Những người có liên quan:

- Mẹ - Phạm Thị Ngọc Lan sở hữu 0 cổ phần
- Bố - Đỗ Năng Tiền sở hữu 0 cổ phần
- Anh - Đỗ Năng Tuấn sở hữu 0 cổ phần
- Vợ - Nguyễn Thu Thủy sở hữu 0 cổ phần
- Con - Đỗ Nhật Linh và Đỗ Trường Giang – Còn nhỏ

12.2. Danh sách và sơ yếu lí lịch các thành viên BKS

Bảng 21: Danh sách thành viên BKS

Chức vụ	Họ và tên	Năm sinh	Số CMTND
Trưởng BKS	Lã Thị Minh Phương	06.08.1967	011994768
Thành viên BKS	Phạm Thu Huyền	29.09.1981	184124153
Thành viên BKS	Lưu Thị Thanh Nga	31.07.1979	023335265

Nguồn: Long Giang Land

Họ và tên : **LÃ THỊ MINH PHƯƠNG – Trưởng Ban kiểm soát**

Giới tính : Nữ

Ngày tháng năm sinh : 06/08/1967 Nơi sinh : Hà Nội

Số CMTND/Hộ chiếu : 011994768 do CA Hà nội cấp ngày 15/11/1996

Quốc tịch : Việt Nam Dân tộc : Kinh

Quê quán : Nam Định

Địa chỉ thường trú : 305 nhà 17 T3 Trung Hoà - Cầu Giấy – Hà Nội

Số ĐT cơ quan : 04.37950095

Trình độ chuyên môn : Thạc sỹ Quản trị kinh doanh - Cử nhân kinh tế

Quá trình công tác :

- Từ 1991-1992: Cán bộ Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam

- Từ 1992 – Nay: Cán bộ Ngân hàng liên doanh Vid Public Bank. Trong đó có 5 năm là thành viên chuyên trách Ban kiểm soát của Ngân hàng liên doanh VID Public Bank

Chức vụ công tác hiện nay: Trưởng Ban Kiểm soát Công ty CPĐT & PTĐT Long Giang

Chức vụ hiện đang nắm giữ ở các tổ chức khác: Phụ trách Phòng Nguồn vốn và Kinh doanh Ngoại tệ Ngân hàng Liên doanh VID Public Bank

Số cổ phần nắm giữ: 9.680 cổ phần

- trong đó số cổ phần đại diện cho vốn Nhà nước tại Công ty: 0 cổ phần

Hành vi vi phạm pháp luật: Không

Các khoản nợ đối với Công ty: Không

Lợi ích liên quan đối với Công ty: Không

Những người có liên quan:

- Con: Trịnh Tuấn Dũng sở hữu 0 cổ phần
- Con: Trịnh Tuấn Hùng Còn nhỏ
- Chị: Lã Diệp Oanh sở hữu 0 cổ phần
- Chị: Lã Thị Yến sở hữu 0 cổ phần
- Chị: Lã Thị Tuyết Hạnh sở hữu 0 cổ phần
- Em: Lã Thị Phương Loan sở hữu 0 cổ phần
- Em: Lã Thị Minh Phượng sở hữu 0 cổ phần
- Em: Lã Thị Minh Huyền sở hữu 18.800 cổ phần
- Em: Lã Thị Lan Hương sở hữu 0 cổ phần

Họ và tên : PHẠM THU HUYỀN – Thành viên Ban kiểm soát

Giới tính : Nữ

Ngày tháng năm sinh : 29/09/1981 Nơi sinh : Sơn La

Số CMTND/Hộ chiếu : 164124153 do CA Ninh Bình cấp ngày 10/03/2006

Quốc tịch : Việt Nam Dân tộc : Kinh

Quê quán : Ninh Bình

Địa chỉ thường trú : Đông Sơn – Tam Điệp – Ninh Bình

Số ĐT cơ quan : 04.37950595

Trình độ chuyên môn : Cử nhân Luật

Quá trình công tác :

- Từ năm 2003 đến năm 2004: Học viên Học viện Pháp lý – Hà Nội

- Từ năm 2003 đến năm 2005: Trợ lý pháp lý – Công ty Vinaconex 5

- Từ năm 2005 đến T5/2007: Phụ trách hành chính nhân sự kiêm Trợ lý pháp lý văn phòng đại diện Nikon-Jel Corp tại Việt Nam

- Từ T9/2008 đến nay: Trưởng Phòng HCNS Công ty CPĐT và PTĐT Long Giang

Chức vụ công tác hiện nay: Thành viên Ban Kiểm soát Công ty CPĐT & PTĐT Long Giang

Chức vụ hiện đang nắm giữ ở các tổ chức khác: 0.

Số cổ phần nắm giữ: 0 cổ phần

- trong đó số cổ phần đại diện cho vốn Nhà nước tại Công ty: 0 cổ phần

Hành vi vi phạm pháp luật: Không

Các khoản nợ đối với Công ty: Không

Lợi ích liên quan đối với Công ty: Không

Những người có liên quan:

- Mẹ Nguyễn Thị Quý sở hữu 0 cổ phần
- Chị Phạm Thu Hà sở hữu 0 cổ phần
- Chị Phạm Thu Thủy sở hữu 0 cổ phần
- Em Phạm Trọng Đại sở hữu 0 cổ phần

Họ và tên : LƯU THỊ THANH NGA – Thành viên Ban kiểm soát

Giới tính : Nữ

Ngày tháng năm sinh : 31/07/1979 Nơi sinh : TP.HCM

Số CMTND/Hộ chiếu : 023335265 do CA TP.HCM cấp ngày 10/12/2004

Quốc tịch : Việt Nam Dân tộc : Kinh

Quê quán : Việt Trì – Phú Thọ

Địa chỉ thường trú : 18D, Ngách 262/7, Ngõ 262 Khương Đình, Hà Nội

Số ĐT cơ quan : 04.37950595

Trình độ chuyên môn : Cử nhân kinh tế

Quá trình công tác :

- Từ năm 2003 đến năm 2007: Kế toán CN Công ty TNHH Long Giang tại TP.HCM
- Từ năm 2007-2009: Kế toán Công ty CPĐT Xây dựng Phương Đông
- T05/2009: Kế toán Trưởng Công ty CP thương mại dịch vụ Xuân Thủy

Chức vụ công tác hiện nay: Thành viên Ban Kiểm soát Công ty CPĐT & PTĐT Long Giang

Chức vụ hiện đang nắm giữ ở các tổ chức khác: Kế toán trưởng Công ty cổ phần Thương mại Dịch vụ Xuân Thủy.

Số cổ phần nắm giữ: 0 cổ phần

- trong đó số cổ phần đại diện cho vốn Nhà nước tại Công ty: 0 cổ phần

Hành vi vi phạm pháp luật: Không

Các khoản nợ đối với Công ty: Không

Lợi ích liên quan đối với Công ty: Không

Những người có liên quan:

- Bố Lưu Xuân Hồng sở hữu 0 cổ phần
- Mẹ Nguyễn Thị Hằng sở hữu 0 cổ phần

- Chồng Nguyễn Giáp Vĩnh sở hữu 0 cổ phần
- Con Nguyễn Lưu Gia Hân – Còn nhỏ
- Anh Lưu Anh Hải sở hữu 0 cổ phần
- Em Lưu Cảnh Toàn sở hữu 0 cổ phần

12.3. Danh sách và sơ yếu lí lịch Ban Giám đốc

Bảng 22: Danh sách Ban giám đốc

Chức vụ	Họ và tên	Năm sinh	Số CMTND
Tổng Giám đốc	Lê Hà Giang	08.08.1969	011369155
Phó Tổng Giám đốc	Lê Hạnh Tính	09.07.1966	012410789

Nguồn: Long Giang Land

Sơ yếu lí lịch ông Lê Hà Giang và ông Lê Hạnh Tính ở mục 12.1 Phần IV Bản cáo bạch này.

12.4. Sơ yếu lí lịch kế toán trưởng

Kế toán trưởng: Bà Nguyễn Thị Thanh Hà

Sinh năm : 02/12/1980

Số CMTND : 011897342

Họ và tên : NGUYỄN THỊ THANH HÀ – Kế toán trưởng

Giới tính : Nữ

Ngày tháng năm sinh : 02/12/1980 Nơi sinh : Hà nội

Số CMTND/Hộ chiếu : 011897342 do CA Hà Nội cấp ngày 19/06/2001

Quốc tịch : Việt Nam Dân tộc : Kinh

Quê quán : Nghệ An

Địa chỉ thường trú : P406 D8 – Thành Công - Ba Đình - Hà Nội

Số ĐT cơ quan : 04.37950595

Trình độ chuyên môn : Tài chính kế toán

Quá trình công tác :

- Từ 2002 - 2006: Kế toán tổng hợp Công ty CPĐT & PTĐT Long Giang

- Từ 2007 đến nay: Kế toán Trưởng Công ty CPĐT & PTĐT Long Giang

Chức vụ công tác hiện nay: Kế toán Trưởng Công ty CPĐT & PTĐT Long Giang

Chức vụ hiện đang nắm giữ ở các tổ chức khác: 0

Số cổ phần do cá nhân sở hữu: 14.840 cổ phần

- trong đó số cổ phần đại diện cho vốn Nhà nước tại Công ty: 0 cổ phần

Hành vi vi phạm pháp luật: Không

Các khoản nợ đối với Công ty: Không

Lợi ích liên quan đối với Công ty: Không

Những người có liên quan:

- Bố: Nguyễn Như Hy sở hữu 0 cổ phần
- Mẹ: Bùi Thị Vượng sở hữu 0 cổ phần
- Em: Nguyễn Như Tuấn sở hữu 0 cổ phần
- Chồng: Nguyễn Quốc Chinh sở hữu 0 cổ phần
- Con: Nguyễn Việt Nhi – Còn nhỏ

13. KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH, LỢI NHUẬN VÀ CỔ TỨC

Căn cứ theo NQ ĐHCĐ ngày 18 tháng 04 năm 2009, kế hoạch sản xuất kinh doanh của Công ty từ 2009 đến 2011 như sau:

Bảng 23: Kế hoạch sản xuất kinh doanh, lợi nhuận và cổ tức trong 03 năm

Chỉ tiêu	Đơn vị	2009	2010	2011
DTT từ HĐ xây lắp	Triệu đồng	247.000	250.000	250.000
Thu nhập từ đầu tư BĐS	Triệu đồng	-	30.000	47.250
Vốn Điều lệ	Triệu đồng	80 .000	140.000	180.000
Vốn chủ sở hữu	Triệu đồng	137.000	177.000	210.000
Lợi nhuận sau thuế	Triệu đồng	18.000	48.000	63.000
Tỉ lệ cổ tức	%	15	16,5	18

Nguồn: Long Giang Land

Căn cứ thực hiện:

- **Hoạt động đầu tư và kinh doanh bất động sản:** Thu nhập từ hoạt động đầu tư kinh doanh BĐS được ước tính theo tiến độ các dự án đầu tư bất động sản đang thực hiện. Công ty dự kiến thu nhập từ đầu tư và kinh doanh bất động sản theo các dự án sau sẽ đem lại thu nhập trong 03 năm tới:

Bảng 24: Các dự án bất động sản đem lại doanh thu từ 2009-2011

STT	Tên dự án	Đơn vị	2009	2010	2011
1.	Dự án 173 Xuân Thủy, Hà Nội	Tỷ đồng	2,50	10,00	16,00
2.	Dự án 102 Trường Chinh, Hà Nội	Tỷ đồng	-	20,00	24,00
3.	Dự án 69 Vũ Trọng Phụng, Hà Nội	Tỷ đồng	-	-	11,25
4.	Dự án Thành Thái, TP.HCM	Tỷ đồng	-	-	5,00

Nguồn: Long Giang Land

- Lợi nhuận dự kiến từ dự án 102 Trường Chinh – Hà Nội trong năm 2011 dự kiến cao hơn so với kế hoạch mà Công ty đưa ra trong bản cáo bạch niêm yết 20%.
- Dự án Thành Thái – TP.HCM dự kiến có thể sẽ bắt đầu được ghi nhận 5 tỷ đồng lợi nhuận cuối năm 2011 hoặc đầu 2012.

Do đó, dựa vào kết quả sản xuất kinh doanh 9 tháng đầu năm 2009 và lợi nhuận dự kiến từ các hoạt động bất động sản trên, Công ty dự kiến sẽ thay đổi kế hoạch sản xuất kinh doanh trong năm 2010 và 2011.

- **Hoạt động thi công xây lắp:** Doanh thu hoạt động xây lắp được ước tính dựa vào các hợp đồng Công ty đang thực hiện và các hợp đồng đã ký (bảng 10). Doanh thu năm 2010 và 2011 chỉ đặt ra bằng doanh thu năm 2009 do Công ty xác định sẽ tập trung nguồn lực cho hoạt động đầu tư và kinh doanh bất động sản.

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

Là một tổ chức tư vấn chuyên nghiệp, BSC đã tiến hành thu thập thông tin, nghiên cứu, phân tích một cách cẩn trọng và hợp lý cần thiết để đưa ra những đánh giá và dự báo về hoạt động kinh doanh của Công ty.

Dựa vào số liệu trong quá khứ, triển vọng phát triển của ngành cùng với những căn cứ về các dự án đang triển khai và sẽ triển khai trong thời gian tới nói trên, chúng tôi cho rằng kế hoạch lợi nhuận trong 03 năm từ 2009 đến 2011 của Công ty có tính khả thi do từ năm 2009, các dự án đầu tư bất động sản của Công ty bắt đầu mang lại doanh thu. Cụ thể là dự án Tổ hợp thương mại, văn phòng và căn hộ cao cấp 173 Xuân Thủy – Hà Nội, dự án Tổ hợp trung tâm thương mại, văn phòng và căn hộ cao cấp tại 102 Trường Chinh - Hà Nội và dự án Khu nhà ở và văn phòng tại 69 Vũ Trọng Phụng – Hà Nội.

Chúng tôi cũng xin lưu ý rằng, ý kiến nhận xét nêu trên được đưa ra dưới góc độ đánh giá của tổ chức tư vấn, dựa trên cơ sở những thông tin được thu thập có chọn lọc và tính toán dựa trên lý thuyết về tài chính mà không hàm ý đảm bảo giá trị của chứng khoán cũng như tính chắc chắn của các số liệu được dự báo. Những ý kiến nhận xét này chỉ mang tính tham khảo, các nhà đầu tư tiềm năng cần tự mình cân nhắc một cách cẩn trọng trước khi có quyết định đầu tư vào cổ phiếu của Công ty cổ phần Đầu tư và Phát triển Đô thị Long Giang.

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

Không có

PHẦN 5: CHỨNG KHOÁN ĐÃ NIÊM YẾT

- Loại chứng khoán : cổ phần phổ thông
- Mã chứng khoán : LGL
- Mệnh giá : 10.000 đồng
- Tổng số chứng khoán niêm yết :
 - Vốn Điều lệ (15.12.2009) : 80.000.000.000 đồng
 - Tổng số chứng khoán niêm yết (28.12.2009) : 8.000.000 cổ phiếu
- Giá niêm yết (28.12.2009) : **33.400** đồng/cổ phần

PHẦN 6: CHỨNG KHOÁN CHÀO BÁN

TỔNG SỐ CỔ PHIẾU CHÀO BÁN : **6.000.000** cổ phiếu (Sáu triệu cổ phiếu)

ĐỐI TƯỢNG

- 4.000.000 cổ phiếu : phát hành cho cổ đông hiện hữu;
- 400.000 cổ phiếu : phát hành cho cán bộ nhân viên ;
- 1.600.000 cổ phiếu : phát hành cho cổ đông chiến lược

Nếu cổ đông chiến lược không mua hết 1.600.000 cổ phiếu, Công ty sẽ thực hiện chào bán thông qua đấu giá.

1. CHÀO BÁN CHO CỔ ĐÔNG HIỆN HỮU

1.1. Loại chứng khoán

Cổ phiếu phổ thông tự do chuyển nhượng

1.2. Mệnh giá

10.000 đồng

1.3. Giá dự kiến chào bán

15.000 đồng/cổ phần

1.4. Tổng số cổ phiếu chào bán

- Tổng số cổ phiếu chào bán: 4.000.000 cổ phiếu
- Đối tượng: là những cổ đông có tên trong Sổ cổ đông của Công ty tại thời điểm chốt danh sách để phân bổ quyền mua cổ phần
- Tỷ lệ thực hiện quyền: **2:1**, mỗi cổ đông sở hữu 01 cổ phần tại thời điểm chốt danh sách cổ đông sẽ có 01 quyền mua, hai quyền mua được mua thêm 01 cổ phần mới mệnh giá 15.000 đồng/cổ phần, số cổ phần lẻ được làm tròn xuống đến hàng đơn vị.

Ví dụ: một cổ đông có tên trong sổ đăng ký cổ đông tại thời điểm chốt danh sách sở hữu 5 (năm) cổ phần sẽ được quyền mua thêm là:

$$5 / 2 = 2,5 \text{ (cổ phần phát hành thêm)}$$

Do số cổ phần lẻ được làm tròn xuống đến hàng đơn vị nên cổ đông trên sẽ được mua thêm 2 cổ phần với giá 15.000 đồng/cổ phần.

- Quyền mua cổ phần phát hành thêm có thể được chuyển nhượng. Cổ đông sở hữu quyền mua cổ phần có thể chuyển nhượng quyền mua chứng khoán của mình cho người khác theo giá thỏa thuận giữa hai bên và chỉ được chuyển nhượng một lần (không được chuyển nhượng cho người thứ ba).
- Cổ phần chào bán không phân phối hết và số cổ phiếu lẻ do làm tròn đến hàng đơn vị (nếu có) sẽ do Hội đồng quản trị chào bán theo cách thức và điều kiện phù hợp song không ưu đãi hơn các điều kiện chào bán cho cổ đông hiện hữu.

1.5. Phương thức phân phối

- Phân phối trực tiếp: đối với chứng khoán chưa lưu ký
- Phân phối thông qua các công ty chứng khoán là thành viên lưu ký: đối với chứng khoán đã lưu ký

1.6. Thời gian phân phối dự kiến

- Thời hạn chốt danh sách cổ đông dự kiến : tháng 1 - 2/2010
- Thời gian phân phối cổ phiếu dự kiến : tháng 2 - 3/2010

1.7. Các hạn chế liên quan đến việc chuyển nhượng

Không có

2. PHÁT HÀNH CHO CÁN BỘ NHÂN VIÊN

2.1. Loại chứng khoán

Cổ phiếu phổ thông

2.2. Mệnh giá

10.000 đồng

2.3. Giá dự kiến chào bán

15.000 đồng/cổ phần

2.4. Tổng số cổ phiếu chào bán

- Tổng số cổ phiếu chào bán: 400.000 cổ phiếu
- Đối tượng: nhân viên có trong danh sách được quyền mua cổ phiếu

- Quyền mua cổ phiếu của nhân viên không được phép chuyển nhượng
- Cổ phần chào bán không phân phối hết sẽ do Hội đồng quản trị phân phối cho các nhân viên khác theo cách thức và điều kiện phù hợp song không ưu đãi hơn các điều kiện chào bán cho cán bộ nhân viên.

2.5. Phương thức phân phối

Phân phối trực tiếp

2.6. Thời gian phân phối dự kiến

- Thời hạn chốt danh sách nhân viên được quyền mua : Tháng 1 - 2/2009
- Thời gian phân phối cổ phiếu dự kiến : Tháng 2 - 3/2010

2.7. Các hạn chế liên quan đến việc chuyển nhượng

Hạn chế chuyển nhượng 01 năm kể từ ngày kết thúc phát hành.

3. CHÀO BÁN CHO CỔ ĐÔNG CHIẾN LƯỢC

3.1. Loại chứng khoán

Cổ phiếu phổ thông

3.2. Mệnh giá

10.000 đồng

3.3. Tổng số cổ phiếu chào bán

- **Tổng số cổ phiếu chào bán: 1.600.000** cổ phiếu
- Đối tượng: cổ đông chiến lược (là tổ chức hoặc cá nhân có năng lực, thương hiệu và uy tín, có khả năng hỗ trợ Long Giang Land nâng cao năng lực quản lý, mở rộng thị trường, phát triển thương hiệu tạo ra lợi nhuận ngắn hạn và dài hạn cho Công ty).
- Cổ phần chào bán không phân phối hết sẽ do Hội đồng quản trị thực hiện chào bán thông qua đấu giá với giá khởi điểm bằng giá trị sổ sách làm tròn tại thời điểm 30.09.2009 là 16.200 đồng/cổ phần.

3.4. Giá dự kiến chào bán

- Giá dự kiến chào bán:

- ◆ Do Hội đồng quản trị quyết định;
 - ◆ Bằng 80% giá trung bình 10 phiên liên tiếp của cổ phiếu LGL trước ngày chào bán cho cổ đông chiến lược;
 - ◆ Không thấp hơn giá trị sổ sách tại thời điểm 30.09.2009, làm tròn thành 16.200 đồng/cổ phần.
- Giá trị sổ sách trên cổ phiếu của Công ty được tính theo công thức sau:

$$\text{Giá trị sổ sách trên cổ phiếu} = \frac{\text{Nguồn vốn chủ sở hữu – Quỹ khen thưởng/Phúc lợi}}{\text{Số cổ phần đã phát hành}}$$

Căn cứ theo Báo cáo tài chính soát xét quý III năm 2009, giá trị sổ sách trên cổ phiếu của Công ty tại thời điểm 30.06.2009 được xác định là 16.152, làm tròn thành **16.200** đồng.

3.5. Phương thức phân phối

Phân phối trực tiếp

3.6. Thời gian phân phối dự kiến

- Ngày thực hiện chào bán:
 - ◆ Do Hội đồng quản trị quyết định;
 - ◆ Trong khoảng từ ngày chốt danh sách cổ đông để thực hiện chào bán 4.000.000 cổ phiếu đến ngày hết hạn nộp tiền mua cổ phiếu của cổ đông hiện hữu.
- Thời gian phân phối cổ phiếu dự kiến: tháng 2 - 3/2010

3.7. Các hạn chế liên quan đến việc chuyển nhượng

- Hạn chế chuyển nhượng ít nhất 06 tháng kể từ ngày kết thúc phát hành;
- Thời gian hạn chế cụ thể do Hội đồng quản trị quyết định.

4. CHÀO BÁN QUA ĐẤU GIÁ

Trong trường hợp chào bán 1.600.000 cổ phiếu cho cổ đông chiến lược không thành công, Hội đồng quản trị Công ty dự kiến sẽ thực hiện chào bán số cổ phần còn lại (số cổ phần cổ đông chiến lược không mua hết) thông qua đấu giá.

Công ty sẽ báo cáo UBCKNN và thực hiện theo đúng thủ tục và yêu cầu của UBCKNN để Công ty có thể thực hiện đấu giá trong quý II 2009.

4.1. Loại chứng khoán

Cổ phiếu phổ thông

4.2. Mệnh giá

10.000 đồng

4.3. Giá đầu giá khởi điểm

Giá đầu giá khởi điểm dự kiến sẽ bằng giá trị làm tròn của giá trị sổ sách trên cổ phiếu của Công ty tại thời điểm 30.09.2009 là **16.200 đồng/cổ phần**

Giá trị sổ sách trên cổ phiếu của Công ty được tính theo công thức sau:

$$\text{Giá trị sổ sách trên cổ phiếu} = \frac{\text{Nguồn vốn chủ sở hữu – Quỹ khen thưởng/Phúc lợi}}{\text{Số cổ phần đã phát hành}}$$

Căn cứ theo Báo cáo tài chính quý III năm 2009, giá trị sổ sách trên cổ phiếu của Công ty tại thời điểm 30.06.2009 được xác định là 16.152, làm tròn thành **16.200 đồng**.

4.4. Tổng số cổ phiếu chào bán

Số còn lại của 1.600.000 cổ phần mà cổ đông chiến lược không mua hết.

4.5. Phương thức phân phối

- Cổ phần được phân phối cho các nhà đầu tư thông qua hình thức đấu giá rộng rãi ra công chúng.
- Số lượng cổ phần tối đa mỗi nhà đầu tư được phép đăng ký là số còn lại của 1.600.000 cổ phần mà cổ đông chiến lược không mua hết.

4.6. Thời gian phân phối dự kiến

- Ngày nhận giấy phép chào bán qua đấu giá : T
- Thời gian công bố trên phương tiện đại chúng dự kiến : (T+1) - T+7
- Thời gian nhà đầu tư đăng ký mua cổ phiếu dự kiến : (T+27) – (T+40)
- Thời gian nhà đầu tư nộp tiền đặt cọc dự kiến : (T+27) – (T+45)
- Ngày tổ chức buổi đấu giá dự kiến : (T+45) – (T+60)
- Thời gian trả tiền đặt cọc cho nhà đầu tư không trúng giá : (T+61) – (T+65)

- Thời gian thu tiền mua bổ sung của nhà đầu tư trúng giá : (T+61) – (T+70)
- Thời gian phân phối cổ phiếu cho nhà đầu tư trúng giá : (T+71) – (T+75)

4.7. Các hạn chế liên quan đến việc chuyển nhượng

Không có

5. GIỚI HẠN VỀ TỶ LỆ NẴM GIỮ ĐỐI VỚI NGƯỜI NƯỚC NGOÀI

Theo Quyết định số 55/2009/QĐ-TTg của Thủ tướng Chính phủ ban hành ngày 15/04/2009 về tỷ lệ tham gia của nhà đầu tư nước ngoài trên thị trường chứng khoán Việt Nam, nhà đầu tư nước ngoài được nắm giữ tối đa 49% tổng số cổ phiếu của công ty cổ phần đại chúng. Trường hợp pháp luật chuyên ngành có quy định khác thì áp dụng theo quy định của pháp luật chuyên ngành. Trường hợp tỷ lệ sở hữu bên nước ngoài được phân loại theo danh mục các ngành nghề cụ thể thì áp dụng theo danh mục phân loại theo danh mục các ngành nghề cụ thể thì áp dụng theo danh mục phân loại. Như vậy nhà đầu tư nước ngoài được nắm giữ tối đa 49% vốn điều lệ của Công ty. Tại ngày 9 tháng 12 năm 2009, tỷ lệ nắm giữ của nhà đầu tư nước ngoài tại Công ty là 0,14% (tương đương 11.090 cổ phần).

6. CÁC LOẠI THUẾ CÓ LIÊN QUAN

- Thuế Thu nhập doanh nghiệp:
 - Công ty hiện đang áp dụng mức thuế suất 17,5% (giảm 30% so với mức thuế 25% thông thường) trên thu nhập chịu thuế quý IV năm 2008 và cả năm 2009 (theo thông tư 03/2009/TT-BTC do Bộ Tài Chính ban hành ngày 13.01.2009).
 - Thu nhập chịu thuế bao gồm cả thu nhập từ chuyển nhượng chứng khoán (theo tiết 2.2. điểm 2, tiết 3.1 điểm 3. Phần E Thông tư 130/2008/TT-BTC ngày 26/12/2008 của Bộ Tài chính Hướng dẫn thi hành một số điều của Luật Thuế thu nhập doanh nghiệp số 14/2008/QH12).
- Thuế giá trị gia tăng:

Hoạt động chuyển nhượng chứng khoán của Công ty không phải chịu thuế Giá trị gia tăng, theo Thông tư 129/2008/TT-BTC ngày 26/12/2008 hướng dẫn thi hành Luật thuế GTGT số 13/2008/QH12 ngày 03 tháng 6 năm 2008.

7. NGÂN HÀNG TÀI KHOẢN PHONG TỎA NHẬN TIỀN MUA CỔ PHIẾU

Tên tài khoản : Công ty cổ phần Đầu tư và Phát triển Đô thị Long Giang

Số tài khoản : 124 1000 0081 858

Ngân hàng : Sở Giao dịch Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam

PHẦN 7: MỤC ĐÍCH CHÀO BÁN

1. MỤC ĐÍCH CHÀO BÁN

- Nâng cao năng lực tài chính của Công ty;
- Góp vốn hợp tác dự kinh doanh đầu tư bất động sản, dự án 102 Trường Chinh, theo đúng tiến độ như Hợp đồng đã ký kết với các đối tác;
- Góp vốn theo hợp đồng liên doanh thành lập Công ty Cổ phần Đầu tư Thương mại Dịch vụ Xuân Thủy theo lộ trình đã cam kết;
- Đầu tư giai đoạn 1 vào dự án Khu chung cư Thành Thái, quận 10, TP.HCM.

2. PHƯƠNG ÁN KHẢ THI DỰ ÁN KHU NHÀ Ở VÀ VĂN PHÒNG TẠI NGÕ 102 TRƯỜNG CHINH - HÀ NỘI

2.1. Mục đích của dự án

- Dự án “Khu nhà ở và văn phòng” tại ngõ 102 Trường Chinh được đầu tư theo quyết định số 5880/QĐ-UBND để cung cấp quỹ nhà ở và văn phòng cho thành phố Hà Nội.
- Việc hợp tác kinh doanh với công ty cổ phần Cơ điện và xây dựng Việt Nam đầu tư dự án “Khu nhà ở và văn phòng” tại ngõ 102 Trường Chinh sẽ góp phần đẩy mạnh kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.

2.2. Cơ sở của dự án

- Công ty cổ phần Cơ điện và Xây dựng Việt Nam được UBND thành phố Hà Nội giao lô đất với diện tích 21.197 m² để xây khu nhà ở cao tầng, văn phòng và hạ tầng kỹ thuật trường học theo quyết định số 5880/QĐ-UBND ngày 29.12.2006.
- Công ty cổ phần Cơ điện và Xây dựng Việt Nam đã ký hợp đồng hợp tác đầu tư với Công ty cổ phần Đầu tư và Phát triển Đô thị Long Giang để cùng góp vốn và tiến hành xây dựng công trình.
- Căn cứ vào quyết định của UBND thành phố Hà Nội, Công ty và công ty cổ phần Cơ điện và Xây dựng Việt Nam đã lập thiết kế dự án. Cụ thể, dự án gồm 02 khu nhà cao tầng và khu nhà vườn được thiết kế như sau:
 - ◆ Nhà HH1 (gồm 2 đơn nguyên, đơn nguyên A cao 21 tầng và đơn nguyên B cao 14 tầng) là nhà ở cao tầng kết hợp siêu thị, văn phòng với 2 tầng hầm làm chỗ để xe và các phòng kỹ thuật phục vụ toà nhà
 - ❖ Đơn nguyên B nhà HH1 cao 14 tầng (54,9 m đến tum) bố trí làm văn phòng

- ❖ Đơn nguyên A nhà HH1 cao 21 tầng (75,6 m đến tum) bố trí tầng 1 và 2 làm sảnh, siêu thị, dịch vụ thương mại; từ tầng 3 đến tầng 21 bố trí các căn hộ (249 căn hộ có diện tích từ 85 đến 119 m²)
- ❖ Diện tích xây dựng khoảng 3.328 m², diện tích sàn xây dựng 42.986 m² (không kể tầng hầm và tầng kỹ thuật).
- ◆ Nhà HH2 cao 19 tầng là nhà ở cao tầng (có 01 tầng hầm để xe và bố trí các phòng kỹ thuật phục vụ toà nhà).
 - ❖ Tầng 1 bố trí sảnh, không gian dịch vụ phục vụ toàn nhà
 - ❖ Tầng 2 đến tầng 17 bố trí các căn hộ (144 căn hộ có diện tích từ 50,5 đến 162,2 m²), chiều cao 66,3 m đến tum.
 - ❖ Diện tích xây dựng khoảng 1111 m², diện tích sàn xây dựng 20.497 m².
- ◆ Khối nhà vườn gồm 8 mẫu cao 3 tầng (bao gồm 32 nhà) diện tích đất xây dựng từ 82 - 115 m², diện tích xây dựng từ 56 - 62 m², chiều cao đến tầng áp mái là 10,1 m.

Việc Long Giang Land hợp tác kinh doanh với CTCP Cơ điện và Xây dựng Việt Nam đầu tư vào dự án trên là hoàn toàn phù hợp với định hướng kinh doanh và ngành nghề kinh doanh được cấp phép của Công ty. Ngoài ra, dự án "khu nhà ở và văn phòng" 102 Trường Chinh nằm ở vị trí thuận lợi, gần trung tâm thành phố và giao thông khá thuận tiện nên theo đánh giá của Công ty, sản phẩm của dự án sẽ đáp ứng được nhu cầu nhà ở và văn phòng của Hà Nội. Do đó việc đầu tư vào dự án là hoàn toàn có cơ sở lý luận và thực tiễn.

2.3. Căn cứ pháp lý của dự án

- Hợp đồng hợp tác kinh doanh giữa các bên;
- Phụ lục hợp đồng hợp tác kinh doanh giữa các bên;
- Bản đồ quy hoạch và sử dụng đất T/L 1-500 của dự án Khu nhà ở và văn phòng tại 102 Trường Chinh được phê duyệt bởi Sở quy hoạch Kiến trúc Hà Nội;
- Quyết định số 5880/QĐ-UBND của UBND thành phố Hà Nội ban hành ngày 29 tháng 12 năm 2006 về việc cho phép CTCP Cơ điện và Xây dựng Việt Nam được sử dụng lô đất tại ngõ 102 Trường Chinh, Hà Nội để thực hiện Dự án đầu tư xây dựng Khu nhà ở cao tầng, văn phòng;
- Quyết định của HĐQT CTCP Cơ điện và Xây dựng Việt Nam ban hành ngày 12 tháng 10 năm 2006 về việc phê duyệt dự án đầu tư xây dựng công trình Khu nhà ở cao tầng và Văn phòng tại 102 Trường Chinh, Hà Nội;
- Xác nhận việc nộp tiền sử dụng đất của dự án (kèm theo các chứng từ ủy nhiệm chi);
- Giấy xác nhận phần vốn Long Giang đã góp và ủy nhiệm chi (cho những lần gần đây chưa có giấy xác nhận).

2.4. Kế hoạch triển khai dự án

Bảng 25: Kế hoạch triển khai dự án "Khu nhà ở và văn phòng" 102 Trường Chinh

Thời gian	Kế hoạch triển khai
2005 - 2008	Lập dự án và hoàn chỉnh các thủ tục đầu tư dự án, giải phóng mặt bằng
2009 - 2010	Thi công các hạng mục dự án và triển khai bán nhà
2010 - 2012	Thu hồi vốn và ghi nhận doanh thu

Nguồn: Long Giang Land

2.5. Phương án tài chính của dự án

Bảng 26: Phương án tài chính dự án "Khu nhà ở và văn phòng" 102 Trường Chinh

STT	Hạng mục	Thành tiền (đồng)
1.	Tổng mức đầu tư dự toán ban đầu (2005)	500.724.459.612
2.	Tổng mức đầu tư điều chỉnh (2009)	932.894.496.558
3.	Các bên góp vốn	170.000.000.000
a.	Phần vốn góp của Long Giang Land, trong đó	68.000.000.000
	Đã góp bằng tiền	30.000.000.000 ²
	Dự kiến góp từ nguồn chào bán cổ phiếu	38.000.000.000
b.	Phần vốn góp của CTCP Cơ điện và xây dựng góp	102.000.000.000
4.	Vốn vay ngân hàng (đã vay)	88.185.253.200
5.	Khách hàng (trả trước tiền nhà) + vay ngân hàng	674.709.243.358

Nguồn: Long Giang Land

2.6. Hiệu quả dự kiến tính trên phần vốn góp của Công ty

Bảng 27: Dự kiến dòng tiền của Công ty trong hợp đồng hợp tác kinh doanh dự án "Khu nhà ở và văn phòng" 102 Trường Chinh

² Phần vốn Long Giang Land đã góp vào dự án làm tròn lên thành 30 tỷ đồng

Hạng mục (triệu đồng)	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Dòng tiền đầu tư	(12.000)	(6.900)	(11.100)	(38.000)		
Dòng tiền rút vốn về					68.000	
Dòng tiền LN sau thuế				20.000	24.000	24.000
Chênh lệch dòng tiền	(12.000)	(6.900)	(10.100)	(18.000)	92.000	24.000

Nguồn: Long Giang Land

Với tỷ lệ chiết khấu 15%, dự kiến số vốn góp của Long Giang Land vào dự án sẽ cho các thông số như sau:

Thời gian hoàn vốn dự kiến	:	4,72 năm
Tỷ suất nội hoàn (IRR)	:	38,77 %
Giá trị hiện tại ròng (NPV)	:	22,87 tỷ đồng

Các thông số trên cho thấy việc Long Giang Land đầu tư vào dự án "Khu nhà ở và văn phòng" 102 Trường Chinh là hiệu quả và khả thi.

3. PHƯƠNG ÁN KHẢ THI HỢP ĐỒNG LIÊN DOANH THÀNH LẬP CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ THƯƠNG MẠI DỊCH VỤ XUÂN THỦY

3.1. Mục đích của dự án

Công ty cổ phần Đầu tư Thương mại Dịch vụ Xuân Thủy được thành lập để:

- Tiến hành đầu tư, xây dựng, kinh doanh khai thác phần diện tích dành cho thương mại dịch vụ (trừ phần diện tích kinh doanh của công ty Phát hành sách Hà Nội) và
- Quản lý phần nhà ở trong dự án "Trung tâm thương mại dịch vụ và nhà ở" tại 173 đường Xuân Thủy, quận Cầu Giấy, Hà Nội.

3.2. Cơ sở của dự án

- Nhằm tách bạch việc quản lý tài chính giữa việc xây dựng dự án và việc khai thác sử dụng khu trung tâm thương mại và hạ tầng chung của "Trung tâm thương mại dịch vụ và nhà ở" tại 173 Xuân Thủy, Công ty, cùng với Công ty Thương mại Dịch vụ Tràng Thi và CTCP Đầu tư và Xây dựng Phương Đông, đã cam kết hợp tác thành lập CTCP Đầu tư Thương mại Dịch vụ Xuân Thủy với vốn điều lệ 40 tỷ đồng để khai thác và kinh doanh

khu thương mại. Việc tham gia góp vốn này hoàn toàn phù hợp với ngành nghề “Kinh doanh nhà và bất động sản” mà Công ty đã đăng ký.

- Công ty cổ phần Đầu tư Thương mại Dịch vụ Xuân Thủy sẽ quản lý toàn bộ diện tích: 1) tầng hầm 1, 2) tầng 1, 3) tầng 2 đến 4 và 4) tầng 24 (trừ phần bố trí diện tích để xe cho công ty Phát hành sách Hà Nội).
- Hiện nay công trình 173 Xuân Thủy đã hoàn tất khối nhà thấp tầng và hoàn thành việc xây thô khối nhà chung cư cao tầng và dự kiến sẽ đưa vào sử dụng vào cuối năm 2010 . Do vậy việc góp vốn để CTCP Đầu tư Thương mại và Dịch vụ Xuân Thủy hoạt động là cấp bách.

3.3. Căn cứ pháp lý của dự án

- Giấy chứng nhận đăng ký Kinh doanh số 0103012163 của Công ty cổ phần Đầu tư Thương mại Dịch vụ Xuân Thủy;
- Hợp đồng hợp tác giữa các bên trong việc thành lập Công ty cổ phần Đầu tư Thương mại Dịch vụ Xuân Thủy;
- Nghị quyết và Biên bản họp ĐHCĐ của CTCP Đầu tư Thương mại Dịch vụ Xuân Thủy.

3.4. Kế hoạch triển khai dự án

Bảng 28: Kế hoạch triển khai CTCP Đầu tư Thương mại Dịch vụ Xuân Thủy

Giai đoạn	Kế hoạch triển khai
2006- 2007	<ul style="list-style-type: none"> - Thành lập công ty. - Hoàn chỉnh bộ máy điều hành của công ty.
2008 – 2009	<ul style="list-style-type: none"> - Quản lý đầu tư phần xây dựng diện tích kinh doanh TMDV. - Tuyển dụng và đào tạo nhân viên.
2010 trở đi	<ul style="list-style-type: none"> - Nhận vốn góp của các cổ đông. - Hoàn thiện nội thất phần diện tích kinh doanh thương mại dịch vụ. - Đưa tòa nhà vào khai thác theo phương án kinh doanh đã đề ra.

Nguồn: Long Giang Land

3.5. Phương án tài chính của dự án

Bảng 29: Phương án tài chính CTCP Đầu tư Thương Mại Dịch vụ Xuân Thủy

STT	Hạng mục	Số tiền (đồng)
-----	----------	----------------

1	Tổng vốn đầu tư dự kiến	85.819.000.000
2	Vốn góp của cổ đông	40.000.000.000
	Phần đóng góp của các đối tác	22.000.000.000
	Phần đóng góp của Long Giang Land, trong đó:	18.000.000.000
	Vốn đã góp	0
	Vốn còn phải góp	18.000.000.000
3	Vốn vay thêm từ ngân hàng (dự kiến)	32.949.000.000
4	Vốn ứng trước của khách hàng	12.870.000.000

Nguồn: Long Giang Land

3.6. Hiệu quả dự kiến trên phần vốn góp của Công ty

Bảng 30: Dự kiến kết quả hoạt động kinh doanh của công ty cổ phần Đầu tư Thương mại Dịch vụ Xuân Thủy*

Đơn vị: triệu đồng

Năm	DTT	ΣCP	LNTT	Thuế TNDN	LNST	Chia cổ tức	
2010	Năm xây dựng	2.100	(2.100)				
2011	Năm khai thác 2	24.672	6.672	18.000	4.500	13.500	
2012	Năm khai thác 3	24.672	6.672	18.000	4.500	13.500	6.750
2013	Năm khai thác 4	24.672	6.672	18.000	4.500	13.500	6.750
2014	Năm khai thác 5	24.672	6.672	18.000	4.500	13.500	6.750
2015	Năm khai thác 6	27.139	6.721	20.418	5.105	15.314	6.750
2016	Năm khai thác 7	27.139	6.721	20.418	5.105	15.314	11.485
2017	Năm khai thác 8	27.139	6.721	20.418	5.105	15.314	11.485
2018	Năm khai thác 9	27.139	6.721	20.418	5.105	15.314	11.485
2019	Năm khai thác 10	27.139	6.721	20.418	5.105	15.314	11.485
2020	Năm khai thác 11	29.853	6.775	23.078	5.769	17.308	12.981



2021	Năm khai thác 12	29.853	6.775	23.078	5.769	17.308	12.981
2022	Năm khai thác 13	29.853	6.775	23.078	5.769	17.308	12.981
2023	Năm khai thác 14	29.853	6.775	23.078	5.769	17.308	12.981
2024	Năm khai thác 15	29.853	6.775	23.078	5.769	17.308	12.981
2025	Năm khai thác 16	29.853	6.775	23.078	5.769	17.308	12.981
2026	Năm khai thác 17	32.838	6.835	26.003	6.501	19.503	14.627
2027	Năm khai thác 18	32.838	6.835	26.003	6.501	19.502	14.627
2028	Năm khai thác 19	32.838	6.835	26.003	6.501	19.502	14.627

Nguồn: Long Giang Land

***Giả định:**

- Doanh thu từ hoạt động cho thuê diện tích khu thương mại (dự kiến diện tích cho thuê 8.000 m²).
- Vay ngân hàng vào năm xây dựng (2010): 32.949 tỷ
- Phân phối lợi nhuận như sau: Năm bắt đầu chia cổ tức là năm khai thác thứ 3 Cụ thể:
 - ◆ Năm 2012-2015: chia cổ tức 50%
 - ◆ Từ năm 2016: chia cổ tức 75%

Bảng 31: Dự kiến dòng tiền của Long Giang Land tại công ty cổ phần Đầu tư Thương mại Dịch vụ Xuân Thủy

Năm	Dòng tiền đầu tư	Dòng tiền LN	Chênh lệch	Năm	Dòng tiền ĐT	Dòng tiền LN	Chênh lệch
2007	(1.950)		(1.950)	2018		4.594	4.594
2008			-	2019		4.594	4.594
2009			-	2020		5.192	5.192
2010			-	2021		5.192	5.192
2011	(18.000)	2.700	(15.300)	2022		5.192	5.192
2012		2.700	2.700	2023		5.192	5.192
2013		2.700	2.700	2024		5.192	5.192
2014		2.700	2.700	2025		5.192	5.192



			LAND		
2015	3.063	3.063	2026	5.851	5.851
2016	4.594	4.594	2027	5.851	5.851
2017	4.594	4.594	2028	5.851	5.851

Nguồn: Long Giang Land

Với tỉ lệ chiết khấu 12%, các thông số tài chính dự kiến của phần vốn Long Giang Land đóng góp sẽ như sau:

- NPV : 5,91 tỷ đồng
- IRR : 18,69%

Thực tế, việc tham gia thành lập công ty cổ phần Đầu tư Thương mại Dịch vụ Xuân Thủy không chỉ là hoạt động đầu tư tài chính đơn thuần. Đây là chiến lược của Long Giang Land trong việc chuyên nghiệp hóa dịch vụ quản lý tòa nhà sau xây dựng nhằm hỗ trợ cho hoạt động bất động sản của Công ty cũng như góp phần khẳng định thương hiệu chuyên nghiệp của Long Giang Land trên thị trường bất động sản.

4. PHƯƠNG ÁN KHẢ THI DỰ ÁN KHU CHUNG CƯ THÀNH THÁI, QUẬN 10, TP.HCM

4.1. Mục đích của dự án

- Dự án "Khu chung cư Thành Thái, Quận 10, TP.HCM" được triển khai nhằm tạo thêm quỹ đất ở cho thành phố.
- Việc Công ty được UBND Quận 10 chọn làm chủ đầu tư dự án góp phần nâng cao hình ảnh của Công ty trong lĩnh vực an sinh xã hội cũng như góp phần đẩy mạnh kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.

4.2. Cơ sở của dự án

- Công ty cổ phần Đầu tư và Phát triển Đô thị Long Giang được Ủy ban nhân dân quận 10 chọn làm chủ đầu tư dự án "Khu chung cư Thành Thái, quận 10, TP.HCM" theo quyết định số 1186/QĐ-UBND ngày 10 tháng 03 năm 2009.
- Công ty cổ phần Đầu tư và Phát triển Đô thị Long Giang và Ban quản lý đầu tư xây dựng công trình quận 10 đã ký hợp đồng xây dựng - chuyển giao số 017/2009/HĐXD ngày 7 tháng 10 năm 2009 quy định các thông tin chi tiết về dự án.
- Căn cứ vào quyết định của UBND quận 10, căn cứ vào hợp đồng với Ban quản lý đầu tư xây dựng công trình quận 10, Hội đồng quản trị Công ty đã ban hành quyết định số 442/2009/QĐ-ĐT ngày 20 tháng 10 năm 2009 về việc phê duyệt Dự án. Cụ thể, dự án gồm 02 khu nhà cao tầng và khu nhà vườn được thiết kế như sau:

- ◆ Tổng diện tích toàn khu đất: 10.775 m²
- ◆ Diện tích đất để lập xây dựng: 10.045 m²
- ◆ Diện tích xây dựng công trình: 3.983 m²
- ◆ Mật độ xây dựng cho toàn khu: 39,65%
- ◆ Khoảng cách giữa các lô nhà: >= 19,5 m
- ◆ Hệ số sử dụng đất: 4,9 lần
- ◆ Số căn hộ dự kiến: 416 căn hộ
- ◆ Dân số cư ngụ dự kiến: 4 người/căn hộ * 416 = 1.664 người
- ◆ Dự án gồm khu chung cư nhà A, B và C. Mỗi khối gồm 1 hầm, 1 tầng trệt và 17 tầng lầu.
 - Khối nhà A và B: 280 căn hộ với diện tích đất xây dựng và diện tích sàn xây dựng lần lượt là 2.936 và 33.427 m².
 - Khối nhà C: 136 căn hộ với diện tích đất xây dựng và diện tích sàn xây dựng lần lượt là 1.047 và 16.084 m².

Việc Long Giang Land trở thành chủ đầu tư của dự án Khu chung cư Thành Thái, quận 10, TP.HCM là hoàn toàn phù hợp với định hướng kinh doanh và ngành nghề kinh doanh được cấp phép của Công ty. Dự án được đánh giá là sẽ đáp ứng được một phần nhu cầu nhà ở của người dân TP.HCM do khu đất của dự án nằm ở vị trí giao thông thuận lợi, gần trung tâm thành phố. Ngoài ra, dự án dự kiến sẽ đóng góp được một phần không nhỏ vào mục tiêu vì an cư xã hội của TP.HCM. Do đó việc đầu tư vào dự án là hoàn toàn có cơ sở lý luận và thực tiễn.

4.3. Căn cứ pháp lý của dự án

- Kết quả thẩm định thiết kế cơ sở của Dự án Chung cư Thành Thái (còn gọi là công trình Thành Thái B29) số 96/KQ-SXD-TĐTKCS do Sở Xây Dựng TP.HCM ban hành ngày 29 tháng 06 năm 2007.
- Quyết định số 1186/QĐ-UBND của UBND quận 10 ký ngày 10 tháng 03 năm 2009 phê duyệt kết quả lựa chọn nhà đầu tư thực hiện dự án xây dựng chung cư Thành Thái, phường 14, quận 10.
- Chứng thư thẩm định giá số 09/07/227/BĐS/TĐG ngày 17 tháng 07 năm 2009 do Công ty cổ phần Tư vấn Thẩm định giá và dịch vụ tài chính thẩm định quyền sử dụng của khu đất B29 tại số 7/28 đường Thành Thái, phường 14, quận 10, TP.HCM.
- Quyết định số 3522/QĐ-UBND của UBND quận 10 ký ngày 29 tháng 06 năm 2009 về việc uỷ quyền cho Giám đốc Ban quản lý đầu tư xây dựng công trình quận 10 ký kết hợp đồng thực hiện dự án chung cư Thành Thái với nhà đầu tư Công ty cổ phần Đầu tư và Phát triển Đô thị Long Giang.

- Hợp đồng xây dựng chuyển giao số 017/2009/HĐXD giữa Ban quản lý đầu tư xây dựng công trình quận 10 và Công ty cổ phần Đầu tư và Phát triển Đô thị Long Giang ký ngày 07 tháng 10 năm 2009.
- Quyết định số 442/2009/QĐ-ĐT của Hội đồng quản trị Công ty cổ phần Đầu tư và Phát triển Đô thị Long Giang ký ngày 20 tháng 10 năm 2009 về việc phê duyệt Dự án Đầu tư xây dựng Công trình Thành Thái (B29) tại phường 14, quận 10, TP.HCM.

4.4. Kế hoạch triển khai dự án

Bảng 32: Kế hoạch triển khai dự án Khu chung cư Thành Thái, TP.HCM

Giai đoạn	Kế hoạch triển khai
2008 – 2009	Triển khai các thủ tục pháp lý của dự án
2010 - 2012	Thi công Dự án
2012 – 2013	Thu hồi vốn và ghi nhận doanh thu

Nguồn: Long Giang Land

4.5. Phương án tài chính của dự án

Bảng 33: Phương án tài chính của dự án "Khu chung cư Thành Thái, TP.HCM"³

STT	Hạng mục	Tổng (VNĐ)	Lô A và B	Lô C
1.	Tổng mức đầu tư 2009	736.000.000.000	425.000.000.000	311.000.000.000
2.	Chi phí tiền sử dụng đất	88.000.000.000 ⁴		
3.	Vốn đầu tư của LGL	147.000.000.000	81.000.000.000	46.000.000.000
	Số vốn đã đầu tư	1.400.000.000 ⁵		
	Số vốn sẽ đầu tư từ đợt PH	35.920.000.000		
	Số vốn sẽ đầu tư thêm	109.680.000.000		

³ Phương án tài chính của dự án được làm tròn thành đơn vị tỷ đồng.

⁴ Chi phí tiền sử dụng đất được Long Giang Land trả cho quận 10 bằng giá vốn hoạt động xây lắp cho lô A và B (theo HĐ 017/2009/HĐXD ngày 7.10.2009 giữa 02 bên)

⁵ Tổng số tiền Long Giang Land đã đầu tư vào dự án Thành Thái, TP.HCM đến thời điểm 15.12.2009 làm tròn thành 1,4 tỷ đồng.

4.	Vay ngân hàng	299.000.000.000	236.000.000.000 ⁶	63.000.000.000
5.	Vốn huy động từ khách hàng	202.000.000.000	-	202.000.000.000

Nguồn: Long Giang Land

Công ty dự kiến sử dụng một phần vốn trong đợt chào bán này cho việc triển khai giai đoạn 1 dự án "khu chung cư Thành Thái, TP.HCM", cụ thể là 35.920.000.000 đồng.

Dự kiến dự án sẽ triển khai làm móng trong đầu năm 2010, do đó Công ty có thể huy động vốn từ khách hàng qua việc kinh doanh lô C ngay trong năm 2010.

⁶ Khoản vay ngân hàng để xây dựng Lô A và B do Ban quản lý đầu tư xây dựng công trình quận 10 trả (theo HĐ 017/2009/HĐXD ngày 7.10.2009 giữa 02 bên)

4.6. Hiệu quả dự kiến trên phần vốn đầu tư của Công ty

Bảng 34: Hiệu quả dự kiến trên phần vốn đầu tư của Công ty vào Lô C của dự án "Khu chung cư Thành Thái, TP.HCM"

Hạng mục (VNĐ)	2009	2010	2011	2012	2013
Dòng tiền đầu tư	(1.400.000.000)	(90.000.000.000)	(55.600.000.000)		
Dòng tiền rút vốn về			40.000.000.000	60.000.000.000	47.000.000.000
Dòng tiền LN sau thuế			5.000.000.000	50.000.000.000	20.000.000.000
Chênh lệch dòng tiền	(1.400.000.000)	(90.000.000.000)	(10.600.000.000)	110.000.000.000	67.000.000.000

Nguồn: Long Giang Land

Dự kiến tỷ lệ chiết khấu 15%, các thông số tài chính khi đầu tư vào dự án đối với phần vốn đầu tư của dự án sẽ như sau:

Thời gian hoàn vốn dự kiến : 4,41 năm

Tỷ suất nội hoàn (IRR) : 27,44 %

Giá trị hiện tại ròng (NPV) : 19,96 tỷ đồng

Các thông số trên cho thấy việc Long Giang Land đầu tư vào dự án "Khu chung cư Thành Thái, TP.HCM" là hiệu quả và khả thi.

PHẦN 8: KẾ HOẠCH SỬ DỤNG SỐ TIỀN THU ĐƯỢC TỪ ĐỢT PHÁT HÀNH

1. SỐ TIỀN DỰ KIẾN THU ĐƯỢC TỪ ĐỢT CHÀO BÁN

Bảng 35: Số tiền dự kiến thu được từ đợt chào bán

STT	Hình thức chào bán dự kiến	Số cổ phần chào bán	Giá chào bán (Đ/CP)	Số tiền thu về (tr.đồng)
1.	Chào bán cho cổ đông hiện hữu	4.000.000	15.000	60.000
2.	Chào bán cho CBCNV	400.000	15.000	6.000
3.	Chào bán cho cổ đông chiến lược (hoặc đấu giá)	1.600.000	≥ 16.200	25.920
TỔNG		6.000.000		≥ 91.920

Nguồn: Long Giang Land

- Số tiền dự kiến thu từ đợt chào bán: không thấp hơn **91.920.000.000** đồng
- Nếu số tiền thu về lớn hơn 91.920.000.000 đồng thì toàn bộ số tiền chênh lệch sẽ được dùng để bổ sung nguồn vốn lưu động của Công ty.

2. KẾ HOẠCH SỬ DỤNG SỐ TIỀN THU ĐƯỢC TỪ ĐỢT PHÁT HÀNH

Theo Nghị quyết ĐHĐCĐ thường niên Công ty Cổ phần Đầu tư và Phát triển Đô thị Long Giang ngày 18.04.2009, Công ty dự kiến sẽ sử dụng số tiền thu được từ đợt phát hành vào 02 dự án trên, cụ thể:

Bảng 36: Kế hoạch dự kiến sử dụng vốn từ đợt phát hành

STT	Dự án	Số tiền (VNĐ)
1.	Khu nhà ở và văn phòng tại 102 Trường Chinh	38.000.000.000
2.	CTCP ĐT TM DV Xuân Thủy	18.000.000.000
3.	Khu chung cư Thành Thái, Quận 10, TP.HCM	35.920.000.000
Tổng		91.920.000.000

Nguồn: Long Giang Land

PHẦN 9: CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN ĐẾN VIỆC PHÁT HÀNH

TỔ CHỨC TƯ VẤN:

Công ty TNHH Chứng khoán Ngân hàng ĐT&PT Việt Nam

Địa chỉ : Tầng 10 Tháp A Vincom, 191 Bà Triệu, Hà Nội

Điện thoại : (84.4) 222 00 672 Fax: (84.4) 222 00 669

Website : www.bsc.com.vn



Chi nhánh Công ty BSC tại Thành phố Hồ Chí Minh

Địa chỉ : Lầu 9, Toà nhà 146 Nguyễn Công Trứ, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh

Điện thoại : (84.8) 38 218 508

TỔ CHỨC KIỂM TOÁN:

Công ty TNHH Dịch vụ Tư vấn Tài chính Kế toán và Kiểm toán (AASC)

Địa chỉ : Số 01 Lê Phụng Hiểu – Hoàn Kiếm – Hà Nội

Điện thoại : (84.4) 3 824 1990 Fax: (84.4) 3 825 3973

Website : www.aasc.com.vn

PHẦN 10: PHỤ LỤC

Bảng 37: Tiêu chuẩn áp dụng cho các công trình của Công ty

STT	Tiêu chuẩn áp dụng	Ký hiệu
1.	Quy chuẩn xây dựng Việt Nam	
2.	Quản lý chất lượng xây lắp công trình xây dựng. Nguyên tắc cơ bản	TCVN 5637-1991
3.	Tổ chức thi công	TCVN 4055-85
4.	Quy trình lập thiết kế tổ chức xây dựng và thiết kế thi công	TCVN 4252:1988
5.	Quy trình kỹ thuật an toàn trong xây dựng	TCVN 5308:1991
6.	Nghiệm thu các công trình xây dựng	TCVN 4091-85
7.	Nhà cao tầng – Kỹ thuật đo đạc và phục vụ thi công	TCXD 203:1997
8.	Kết cấu bê tông cốt thép toàn khối. Quy phạm thi công và nghiệm thu	TCVN 4453-87
9.	Bê tông. Kiểm tra đánh giá độ bền. Quy định chung	TCVN 5540-91
10.	Bê tông nặng. Yêu cầu bảo dưỡng ẩm tự nhiên	TCVN 5592-91
11.	Bê tông nặng. Phương pháp thử độ sụt	TCVN 3106-93
12.	Bê tông nặng. Lấy mẫu, chế tạo và bảo dưỡng mẫu	TCVN 3105-93
13.	Xi măng Pooc lăng	TCVN 2682-92
14.	Đá dăm, sỏi dăm, sỏi dựng trong xây dựng. Yêu cầu kỹ thuật	TCVN 1771-87
15.	Cát xây dựng. Yêu cầu kỹ thuật	TCVN 1770-86
16.	Nước trộn bê tông và vữa. Yêu cầu kỹ thuật	TCXDVN 302:2004
17.	Cốt thép và bê tông	TCVN 1651-85
18.	Hệ thống tiêu chuẩn an toàn lao động. Quy định cơ bản	TCVN 2287-78
19.	Kết cấu gạch đá. Quy trình thi công và nghiệm thu	TCVN 4085-85
20.	Công tác đất. Quy phạm thi công và nghiệm thu	TCVN 4447-87
21.	Công tác hoàn thiện trong xây dựng. Thi công và nghiệm thu	TCVN 5674:1992
22.	Thi công và nghiệm thu các công tác nền móng	TCXD 79:1980
23.	Kết cấu thép. Gia công lắp ráp và nghiệm thu. Yêu cầu kỹ thuật	TCXD 170:1989
24.	Tiêu chuẩn quốc tế xác định tim, cốt kết cấu	ISO 7976-1

25.	Nghiệm thu các công trình xây dựng	TCVN 4091-85
26.	Hệ thống cấp thoát nước bên trong nhà và công trình. Tiêu chuẩn thi công và nghiệm thu	TCVN 4519-1988
27.	Hệ thống cấp thoát nước. Quy phạm quản lý kỹ thuật	TCVN 5576-1991
28.	Hệ thống tiêu chuẩn an toàn lao động. Quy định cơ bản	TCVN 2287-78
29.	Công tác trắc địa trong xây dựng công trình. Yêu cầu chung	TCXDVN 309:2004
30.	Dàn giáo. Các yêu cầu về an toàn	TCXDVN 296:2004
31.	Kết cấu bê tông và bê tông cốt thép – Hướng dẫn kỹ thuật phòng chống nứt dưới tác động của khí hậu nóng ẩm	TCXDVN 313:2004
32.	Bê tông khối lớn – Quy phạm thi công và nghiệm thu	TCXDVN 305:2004
33.	Kết cấu bê tông và bê tông cốt thép – Hướng dẫn công tác bảo trì	TCXDVN 318:2004
34.	Cọc khoan nhồi – Tiêu chuẩn thi công và nghiệm thu	TCXDVN 326:2004
35.	Cọc khoan nhồi – Yêu cầu chất lượng thi công	TCXDVN 206:1998
36.	Băng chắn nước dựng trong mỗi nấc công trình xây dựng – Yêu cầu sử dụng	TCXDVN 290:2002
37.	Lưới thép hàn dựng trong kết cấu bê tông cốt thép – Tiêu chuẩn thiết kế, thi công lắp đặt và nghiệm thu	TCXDVN 267:2002
38.	Cọc – Phương pháp thí nghiệm bằng tải trọng ép dọc trục	TCXDVN 269:2002
39.	Hoàn thiện mặt bằng xây dựng. Quy phạm thi công và nghiệm thu	TCVN 4516:1988
40.	Bàn giao công trình xây dựng. Nguyên tắc cơ bản	TCVN 5640:1991

Nguồn: Long Giang Land

CÁC HỒ SƠ KÈM THEO

1. Bản sao hợp lệ giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh;
2. Điều lệ của Công ty phù hợp với Điều lệ mẫu của Công ty niêm yết;
3. Báo cáo tài chính:
 - Báo cáo tài chính kiểm toán năm 2007;
 - Báo cáo tài chính kiểm toán năm 2008;
 - Báo cáo tài chính kiểm toán 06 tháng đầu năm năm 2009;
 - Báo cáo tài chính kiểm toán soát xét quý III năm 2009
4. Nghị quyết của ĐHCĐ bất thường năm 2009 thông qua việc phát hành;
5. Các tài liệu dự án huy động vốn cho đợt phát hành;
6. Các tài liệu khác.

Hà Nội, ngày 31 tháng 12 năm 2009

CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN ĐÔ THỊ LONG GIANG
CHỦ TỊCH HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ KIÊM TỔNG GIÁM ĐỐC



LÊ HÀ GIANG

TRƯỞNG BAN KIỂM SOÁT

KẾ TOÁN TRƯỞNG

LÊ THỊ MINH PHƯƠNG

NGUYỄN THỊ THANH HÀ