

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.

-----000-----



BẢN CÁO BẠCH

CÔNG TY CỔ PHẦN TƯ VẤN THIẾT KẾ VÀ PHÁT TRIỂN ĐÔ THỊ

(Giấy chứng nhận ĐKKD số 0402963747 do Sở Kế hoạch và Đầu tư TP Hà Nội cấp lần đầu ngày 09 tháng 10 năm 2008, đăng ký thay đổi lần thứ 13 ngày 27 tháng 11 năm 2014)

CHÀO BÁN CỔ PHIẾU RA CÔNG CHÚNG

(Giấy chứng nhận đăng ký chào bán số: 53/GCN-UBCK do Chủ tịch Ủy ban Chứng khoán Nhà nước cấp ngày 5 tháng 9 năm 2016)

BẢN CÁO BẠCH NÀY VÀ TÀI LIỆU BỔ SUNG SẼ ĐƯỢC CUNG CẤP TỪ NGÀY
10/08/2016 TẠI

1. TỔ CHỨC PHÁT HÀNH

CÔNG TY CỔ PHẦN TƯ VẤN THIẾT KẾ VÀ PHÁT TRIỂN ĐÔ THỊ

Địa chỉ : 25 Lê Đại Hành, phường Lê Đại Hành, Hai Bà Trưng, Hà Nội

Điện thoại : 04.3974.4168 Fax : 04.3974.4068

Website : www.CDO.vn

2. TỔ CHỨC TƯ VẤN

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN CHÂU Á – THÁI BÌNH DƯƠNG

Địa chỉ : Tầng 02 và tầng 03, tòa nhà Machinco Building, số 444 đường
Hoàng Hoa Thám, P.Thụy Khuê, Q.Tây Hồ, Tp Hà Nội

Điện thoại : 04 3573 0200 Fax: (04) 3577 1966

Website : www.apec.com.vn

PHỤ TRÁCH CÔNG BỐ THÔNG TIN

Họ tên: Ông VŨ ĐÌNH NHÂN

Chức vụ: Chủ tịch HĐQT kiêm Giám đốc

Điện thoại: 04.3974.4168



CÔNG TY CỔ PHẦN TƯ VẤN THIẾT KẾ VÀ PHÁT TRIỂN ĐÔ THỊ



(Giấy chứng nhận ĐKKD số 0103027199 do Sở Kế hoạch và Đầu tư TP Hà Nội cấp lần đầu ngày 09 tháng 10 năm 2008, đăng ký thay đổi lần thứ 12 ngày 27 tháng 11 năm 2014)

CHÀO BÁN CỔ PHIẾU RA CÔNG CHÚNG

Tên cổ phiếu: Cổ phiếu Công ty Cổ phần Tư vấn Thiết kế và Phát triển Đô thị

Loại cổ phiếu: Cổ phiếu phổ thông

Mệnh giá: 10.000 đồng/cổ phiếu

Giá bán: 10.000 đồng/cổ phiếu

Tổng số lượng chào bán: 13.000.000 cổ phiếu

Tổng giá trị chào bán: 130.000.000.000 đồng (theo mệnh giá)

TỔ CHỨC TƯ VẤN

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN CHÂU Á – THÁI BÌNH DƯƠNG

Địa chỉ: Tầng 02 và tầng 03, tòa nhà Machinco Building, số 444 đường Hoàng Hoa

Thám, P.Thụy Khuê, Q.Tây Hồ, Tp Hà Nội

Điện thoại: 04 3573 0200

Fax: (04) 3577 1966

Website: www.apec.com.vn

TỔ CHỨC KIỂM TOÁN

CÔNG TY TNHH KIỂM TOÁN VÀ KẾ TOÁN HÀ NỘI

Địa chỉ: Số 3, ngõ 1295 Giải Phóng, Hoàng Mai, TP.Hà Nội.

Điện thoại : 043. 9740581/82

Fax: 043.9745083

Website: www.cpahanoi.com.vn

MỤC LỤC

I. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO	1
1. Rủi ro về kinh tế.....	1
2. Rủi ro về Pháp luật.....	1
3. Rủi ro đặc thù của ngành.....	2
4. Rủi ro biến động tỷ giá, lãi suất, giá chứng khoán.....	4
5. Rủi ro của đợt chào bán, của dự án sử dụng tiền thu được từ đợt chào bán	5
6. Rủi ro pha loãng cổ phiếu	6
7. Các rủi ro khác	9
II. NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM CHÍNH ĐỐI VỚI NỘI DUNG BẢN CÁO BẠCH	10
1. Tổ chức phát hành.....	10
2. Tổ chức tư vấn.....	10
III. CÁC KHÁI NIỆM.....	11
IV. TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC PHÁT HÀNH.....	13
1. Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển.....	13
2. Cơ cấu tổ chức Công ty.....	18
3. Cơ cấu bộ máy quản lý công ty.....	19
4. Danh sách cổ đông nắm giữ từ trên 5% vốn cổ phần của công ty; Danh sách cổ đông sáng lập và tỉ lệ nắm giữ; Cơ cấu cổ đông	29
5. Danh sách những công ty mẹ và công ty con của tổ chức phát hành, những công ty mà tổ chức phát hành đang nắm giữ quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối, những công ty nắm quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối đối với tổ chức phát hành	30
6. Quá trình tăng vốn điều lệ:.....	31
7. Hoạt động sản xuất kinh doanh.....	32
8. Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.....	45
9. Vị thế của công ty so với các doanh nghiệp khác trong cùng ngành.....	48
10. Chính sách đối với người lao động	49
11. Chính sách cổ tức	50
12. Các chỉ tiêu tài chính.....	51
13. Hội đồng quản trị, Ban Giám đốc, Ban Kiểm soát, Kế toán trưởng	58
14. Tài sản	68
15. Kế hoạch sản xuất kinh doanh, lợi nhuận và cổ tức giai đoạn 2016.....	69

16. Đánh giá của tổ chức tư vấn về kế hoạch lợi nhuận và cổ tức.....	73
17. Thời hạn dự kiến đưa cổ phiếu vào giao dịch trên thị trường có tổ chức	74
18. Thông tin về những cam kết nhưng chưa thực hiện của tổ chức đăng ký phát hành.	74
19. Các thông tin, các tranh chấp kiện tụng liên quan tới Công ty mà có thể ảnh hưởng đến giá cả chứng khoán phát hành:	74
V. CỔ PHIẾU CHÀO BÁN	75
1. Loại cổ phiếu.....	75
2. Mệnh giá: 10.000 đồng/cổ phiếu.....	75
3. Tổng số cổ phiếu dự kiến chào bán.....	75
4. Giá chào bán dự kiến.....	75
5. Phương pháp tính giá	75
6. Phương án xử lý trong trường hợp đợt chào bán không huy động đủ số dự kiến	76
7. Phương thức phân phối	76
8. Thời gian phân phối cổ phiếu.....	77
9. Đăng ký mua cổ phiếu.....	77
10. Giới hạn về tỷ lệ nắm giữ đối với người nước ngoài	78
11. Các hạn chế liên quan đến việc chuyển nhượng	79
12. Các loại thuế liên quan đến cổ phiếu chào bán	79
13. Ngân hàng mở tài khoản phong tỏa nhận tiền mua cổ phiếu.....	79
14. Cam kết đưa chứng khoán vào giao dịch trên thị trường có tổ chức	79
VI. MỤC ĐÍCH CHÀO BÁN	80
VII. KẾ HOẠCH SỬ DỤNG SỐ TIỀN THU ĐƯỢC TỪ ĐỢT CHÀO BÁN	80
VIII. CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN TỚI VIỆC PHÁT HÀNH	84
1.TỔ CHỨC KIỂM TOÁN:.....	84
2.TỔ CHỨC TƯ VẤN.....	84
IX. PHỤ LỤC.....	86

I. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO

Các nhân tố rủi ro có thể ảnh hưởng trực tiếp hoặc gián tiếp tới kết quả hoạt động kinh doanh của công ty/ hoặc giá cả chứng khoán phát hành của công ty.

1. Rủi ro về kinh tế

Tốc độ phát triển kinh tế và các ngành liên quan

Kinh tế Việt Nam năm 2015 có nhiều điểm tích cực tạo cơ hội cho các nhà đầu tư kinh doanh phát triển sản xuất: kinh tế vĩ mô tiếp tục ổn định, lạm phát được kiểm soát tốt. Tăng trưởng đạt mức tăng khá và có dấu hiệu khả quan ở những ngành, lĩnh vực trọng yếu. Sản xuất công nghiệp tiếp tục phục hồi, nhất là công nghiệp chế biến, chế tạo. Cầu trong nước đã có chuyển biến theo hướng tích cực. Cán cân thương mại được cải thiện, trong đó xuất siêu đạt mức cao. Thị trường tiền tệ và thị trường ngoại hối ổn định.

Việt Nam tham gia ký kết Hiệp định Đối tác Thương mại xuyên Thái Bình Dương (TPP) ngày 05/10/2015 hay việc ký kết các hiệp định thương mại tự do (FTA) với các nước ASEAN thực sự đem lại những thách thức vô cùng lớn với các doanh nghiệp Việt Nam

Hoạt động kinh doanh khách sạn

Rủi ro kinh tế đối với hoạt động kinh doanh khách sạn xảy ra khi các yếu tố kinh tế tác động đến ngành khách sạn. Hoạt động kinh doanh khách sạn cũng phụ thuộc nhiều vào tình hình kinh tế chung đặc biệt là đối với khách sạn hạng cao cấp như Công ty đang quản lý. Tuy nhiên, với tình hình kinh tế vĩ mô ngày càng ổn định và đi vào đà tăng trưởng như hiện nay, có thể nhận định rằng rủi ro về kinh tế đối với hoạt động kinh doanh khách sạn không phải là một rủi ro đang ngại với hoạt động công ty

2. Rủi ro về Pháp luật

Hoạt động kinh doanh của Công ty bị chi phối bởi các văn bản pháp luật do Nhà nước quy định, trong đó trọng yếu là Luật Doanh nghiệp, Luật Chứng khoán, các luật về đất đai, bất động sản, các chính sách thuế và các văn bản pháp luật khác liên quan đến các ngành nghề hoạt động của Công ty. Do hệ thống luật của Việt Nam đang trong quá trình hoàn thiện nên sự thay đổi về chính sách luôn có thể xảy ra, thay đổi có thể theo

chiều hướng thuận lợi nhưng cũng có thể tạo ra bất lợi cho hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Bên cạnh đó các văn bản dưới luật còn có sự chông chéo, điều này ít nhiều sẽ ảnh hưởng đến hoạt động của doanh nghiệp. Để hạn chế rủi ro này, Công ty có bộ phận pháp chế thường xuyên theo dõi cập nhật kịp thời, nắm bắt đường lối chính sách để từ đó có chiến lược phát triển phù hợp trong từng giai đoạn.

3. Rủi ro đặc thù của ngành

Trong lĩnh vực hoạt động truyền thống của công ty là tư vấn thiết kế, kinh doanh vật liệu xây dựng, có một số rủi ro đặc thù như:

Rủi ro thanh toán

Đây là rủi ro đặc thù của ngành kinh doanh vật liệu xây dựng. Hiện tại khách hàng chính của công ty trong hoạt động này là các công ty bất động sản, xây dựng. Trong bối cảnh lĩnh vực bất động sản, xây dựng tiềm ẩn nhiều rủi ro như dự án thay đổi chủ đầu tư, chủ đầu tư chuyển đổi mục đích dự án, dự án thiếu hụt vốn... công ty có thể chịu tác động dây chuyền, gặp rủi ro chậm trễ thanh toán công nợ.

Rủi ro biến động nhân sự

Đây là rủi ro đặc thù của ngành hoạt động tư vấn thiết kế. Sản phẩm của ngành tư vấn là sản phẩm “chất xám”, là thành quả công sức của một đội ngũ nhân viên có trình độ chuyên môn cao, làm việc theo nhóm hiệu quả, có bề dày kinh nghiệm tư vấn, quản lý dự án. Tuy nhiên nguồn nhân lực chất lượng cao trong ngành này đang thiếu hụt trầm trọng dẫn tới việc cạnh tranh gay gắt để thu hút lao động. Dù đã xây dựng được một lực lượng cán bộ nhân viên đáp ứng yêu cầu công việc đồng thời có những chế độ chính sách đãi ngộ lao động hợp lý để người lao động gắn bó với công ty song rủi ro biến động nhân sự vẫn có tác động không nhỏ tới sự vận hành của mảng hoạt động tư vấn thiết kế. Trong tương lai, công ty định hướng đẩy mạnh việc tuyển dụng lao động trẻ, thực hiện đào tạo nội bộ để đảm bảo có đội ngũ kế thừa từ đó duy trì sự phát triển ổn định.

Từ năm 2015, công ty tập trung vào mảng hoạt động kinh doanh dịch vụ khách sạn. Mảng hoạt động này chứa đựng những yếu tố rủi ro như sau:

Rủi ro môi trường du lịch

Trong bối cảnh thế giới nhiều rủi ro, Việt Nam đang nổi lên như một điểm đến an toàn, ổn định về chính trị, tôn giáo. Tuy nhiên ý thức con người đối với việc bảo vệ môi

trường du lịch chưa cao thể hiện ở việc khai thác thiên nhiên bừa bãi gây ô nhiễm môi trường, vệ sinh không đảm bảo, hoạt động quản lý yếu kém tạo ấn tượng không tốt đối với du khách, hệ thống giao thông lạc hậu, hàng không đứng ở thứ hạng thấp thường xuyên xảy ra chậm chuyến, hủy chuyến..., một số tệ nạn như ăn xin, móc túi, đeo bám, nài ép khách du lịch để lại hình ảnh không đẹp về môi trường du lịch Việt Nam. Những bất cập trên có tác động không tốt tới hoạt động kinh doanh khách sạn thể hiện ở việc thời gian lưu trú của khách quốc tế ở Việt Nam khá ngắn. Nếu không sớm được cải thiện, sẽ ảnh hưởng tới số lượng du khách tới Việt Nam trong những năm tới đây từ đó ảnh hưởng tới việc kinh doanh khách sạn.

✚ Rủi ro cạnh tranh trong kinh doanh khách sạn

Việt Nam có thể mạnh về du lịch do có những nét đặc trưng về phong cảnh, con người, phong tục tập quán, có rừng, có biển, có môi trường thiên nhiên đa dạng. Chính vì vậy không chỉ các tập đoàn đa quốc gia chuyên hoạt động kinh doanh khách sạn mà cả những tập đoàn trong nước cũng muốn gia nhập thị trường này. Khách sạn, cơ sở lưu trú vẫn tiếp tục được xây dựng thêm tạo ra cuộc chiến về giá thuê phòng và tỷ suất phủ kín phòng khách sạn. Để giảm thiểu rủi ro này, công ty đã liên kết với nhiều hãng du lịch trong và ngoài nước để đảm bảo sự ổn định của nguồn khách thuê phòng.

✚ Rủi ro đặc thù trong việc quản trị kinh doanh khách sạn

Kinh doanh khách sạn là hoạt động kinh doanh trên cơ sở cung cấp các dịch vụ lưu trú, ăn uống và các dịch vụ bổ sung cho khách nhằm đáp ứng các nhu cầu ăn, nghỉ và giải trí của họ tại các điểm du lịch, khách sạn nhằm mục đích có lãi. Như vậy, quản trị kinh doanh khách sạn sẽ phải kết hợp được hài hoà giữa quản trị lưu trú và quản trị hoạt động cung cấp thực phẩm dịch vụ khác cho khách hàng. Trong quản trị khách sạn, Công ty sẽ phải đối mặt với các rủi ro đặc thù liên quan đến 2 hoạt động quản trị trên như môi trường du lịch trong nước, biến động giá phòng do cạnh tranh, rủi ro trong quản lý nhân sự, rủi ro trong chế biến thực phẩm và rủi ro do tâm lý của khách hàng. Trong đó, đối với công ty, rủi ro tâm lý khách thuê phòng cũng tác động tương đối lớn. Khách hàng của Công ty có một lượng lớn là khách hàng Nhật Bản – vốn được xem là những khách “khó tính” hơn so với khách đến từ các vùng khác.

Một rủi ro khác liên quan đến quản trị khách sạn mà Công ty phải đối mặt đó là rủi ro có thể phát sinh từ hợp đồng thuê địa điểm kinh doanh trong trường hợp phải chấm dứt hợp đồng trước hạn hoặc không được tiếp tục gia hạn hợp đồng. Công ty với đặc điểm phải đi thuê địa điểm để kinh doanh chứ không phải tự xây dựng hay mua lại địa điểm nên có thể đối mặt với rủi ro này. Công ty đã thực hiện đầu tư lớn về nhân sự, về công tác quản trị khách sạn để kinh doanh chính vì thế yếu tố kinh doanh lâu dài được cũng là một vấn đề quan trọng đối với hoạt động Công ty. Để đảm bảo ổn định trong kinh doanh, trong hợp đồng thuê kinh doanh công ty cũng đã yêu cầu bên cho thuê phải đảm bảo ổn định trong suốt thời gian thuê đồng thời cũng thoả thuận thanh toán trước cho bên cho thuê 15 năm để đảm bảo quyền lợi cũng như yên tâm hơn trong việc tham gia quản lý, điều hành và kinh doanh khách sạn. Đồng thời, với quan hệ lâu năm với bên cho thuê, Công ty cũng cố gắng tối đa để hạn chế rủi ro này.

4. Rủi ro biến động tỷ giá, lãi suất, giá chứng khoán

Sản phẩm của Công ty trong mảng tư vấn thiết kế, kinh doanh vật liệu chủ yếu có nguồn đầu vào đầu ra trong nước, nên những thay đổi về tỷ giá ít gây ra những biến động trong sản xuất kinh doanh cho Công ty. Đối với mảng hoạt động khách sạn, khi đồng Việt Nam rẻ hơn các ngoại tệ khác, khách du lịch quốc tế có xu hướng tới Việt Nam và chi tiêu nhiều hơn. Dự kiến mảng khách sạn của Công ty chủ yếu đón khách quốc tế nên việc thay đổi tỷ giá có tác động không nhiều tới hoạt động này.

Về mặt lãi suất, trong thời gian qua lãi suất cho vay của các ngân hàng có xu hướng giảm, đây là tín hiệu tích cực cho sự phục hồi của nền kinh tế. Các gói cho vay ưu đãi đối với lĩnh vực bất động sản góp phần giúp ngành này phá băng, từ đó thị trường xây dựng bất động sản bắt đầu chuyển động trở lại, tác động tích cực tới mảng kinh doanh vật liệu của công ty. Trong ngắn hạn yếu tố lãi suất chưa thực sự ảnh hưởng nhiều đến hoạt động sản xuất của Công ty do ban lãnh đạo Công ty luôn có được sự chủ động và những điều chỉnh kịp thời trong công tác điều hành. Tuy nhiên, trong dài hạn, với những biến động khó lường, lãi suất vẫn là một yếu tố rủi ro tác động không nhỏ tới hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

Ngoài ra, khi cổ phiếu của Công ty được niêm yết trên Sở giao dịch, giá cổ phiếu của Công ty sẽ chịu ảnh hưởng rất lớn từ biến động chung của thị trường chứng khoán, biến

động trên các thị trường liên quan như vàng, ngoại tệ, cũng như những thay đổi trong chính sách điều hành của các cơ quan quản lý có liên quan như Bộ Tài chính, Ủy ban Chứng khoán Nhà nước, các Sở Giao dịch... từ đó có thể ảnh hưởng đến các kế hoạch huy động vốn và ảnh hưởng đến kế hoạch sản xuất kinh doanh của Công ty.

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

+ Rủi ro của đợt chào bán

Trong đợt chào bán này không được bảo lãnh phát hành của đơn vị tư vấn nên có thể xảy ra rủi ro cổ phiếu chào bán không được mua hết. Trong trường hợp số cổ phần chào bán không hết (nếu có), HĐQT sẽ tiếp tục phân phối cho các đối tượng khác theo mức giá phù hợp, bảo đảm lợi ích cho cổ đông và Công ty.

Nếu đợt chào bán không thành công như dự kiến, Công ty sẽ sử dụng nguồn vốn tự có và nguồn vốn vay các tổ chức tín dụng để bù đắp vào nhu cầu vốn của các dự án đang triển khai. Bên cạnh đó, Công ty sẽ điều chỉnh tiến độ, cũng như quy mô của các dự án một cách linh hoạt theo nguồn vốn thực tế huy động được để đảm bảo đạt hiệu quả sử dụng vốn cao nhất. Trong trường hợp này, mục tiêu huy động vốn của Công ty sẽ gặp khó khăn và do đó sẽ phần nào tác động đến kế hoạch hoạt động kinh doanh của Công ty trong những năm tới.

+ Rủi ro của dự án sử dụng tiền thu được từ đợt chào bán

Toàn bộ số tiền thu được từ đợt chào bán sẽ được sử dụng để đầu tư cụ thể như sau:

- Huy động để bổ sung vốn sản xuất kinh doanh;
- Đảm bảo cơ cấu tài chính đạt mức an toàn, giảm bớt rủi ro về tài chính do sự lệ thuộc vào nguồn vốn vay ngân hàng, cá nhân và tăng cường khả năng tự chủ về tài chính của Công ty;
- Đầu tư sở hữu thêm doanh nghiệp khác để tạo nên sức mạnh tổng hợp của doanh nghiệp;

Nhìn chung kế hoạch sử dụng vốn của Công ty từ đợt chào bán này là đầu tư sở hữu thêm doanh nghiệp khác để tạo sức mạnh tổng hợp đồng thời tiếp tục bổ sung vốn lưu động để đầu tư các dự án công ty đang triển khai, tăng năng lực của công ty. Với năng lực và uy tín của mình, Công ty tin tưởng sẽ sử dụng tốt và có hiệu quả số tiền thu

được từ đợt chào bán. Do vậy, rủi ro này là không quá lớn.

6. Rủi ro pha loãng cổ phiếu

Việc chào bán cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu này sẽ làm phát sinh rủi ro pha loãng cổ phần như sau:

- Pha loãng về thu nhập cơ bản trên mỗi cổ phần (EPS)
- Pha loãng giá sổ sách trên mỗi cổ phần (BVPS)
- Pha loãng tỷ lệ nắm giữ và quyền biểu quyết.

• Về pha loãng thu nhập cơ bản trên mỗi cổ phần (EPS) và pha loãng giá sổ sách trên mỗi cổ phần (BVPS)

Sau khi phát hành thêm cổ phiếu, tổng số lượng cổ phiếu đang lưu hành của Công ty sẽ tăng lên so với hiện tại. Điều này sẽ dẫn tới rủi ro pha loãng cổ phiếu, cụ thể là giá trị sổ sách của Công ty và thu nhập trên mỗi cổ phần sẽ giảm sút. Nguyên nhân dẫn đến hiện tượng này là do số lượng cổ phiếu tăng lên trong khi doanh thu, lợi nhuận của Công ty chưa thể tăng tương ứng. Tỷ suất lợi nhuận sau khi phát hành cổ phiếu nhiều khả năng sụt giảm so với trước khi phát hành. Nhà đầu tư cần lưu ý đến rủi ro này.

Công ty phát hành cho cổ đông hiện hữu 10.000.000 cổ phiếu đồng thời phát hành 3.000.000 cổ phiếu để trả cổ tức. Giá phát hành 10.000 đồng/ cổ phiếu

Giả sử đến ngày 31/09/2016 đợt chào bán sẽ kết thúc, Công ty Cổ phần Tư vấn Thiết kế và Phát triển Đô thị thu được toàn bộ số tiền từ đợt chào bán cho cổ đông hiện hữu đồng thời hoàn thành đợt phát hành cổ phiếu để trả cổ tức.

Bảng 1 : Rủi ro pha loãng cổ phiếu

Stt	Nội dung	Đơn vị tính	Năm 2016 (Dự tính)
1	Lợi nhuận sau thuế TNDN	Đồng	54.000.000.000
2	Vốn chủ sở hữu trước thời điểm phát hành	Đồng	241.000.000.000
3	Số lượng cổ phiếu trước thời điểm phát hành – Cổ phiếu quỹ	Cổ phần	20.000.000

Stt	Nội dung	Đơn vị tính	Năm 2016 (Dự tính)
4	Số lượng cổ phiếu phát hành cho cổ đông hiện hữu/Nhà đầu tư chiến lược	Cổ phiếu	13.000.000
5	Số lượng cổ phiếu sau khi phát hành (5)=(3) + (4)	Cổ phiếu	33.000.000
6	Số lượng cổ phiếu bình quân gia quyền sau khi phát hành tại thời điểm tháng 5 năm 2015 (6) = $\{(3) \times 9 + (5) \times 3\} / 12$	Cổ phiếu	23.250.000
7	Vốn chủ sở hữu sau thời điểm phát hành	Đồng	371.000.000.000
8	Thu nhập/cổ phiếu trước khi phát hành (8) = (1)/(3)	Đồng/cổ phiếu	2.700
9	Thu nhập/cổ phiếu điều chỉnh (9) = (1)/(6)	Đồng/cổ phiếu	2.323
10	Giá trị sổ sách một cổ phiếu trước khi phát hành (10) = (2)/(3)	Đồng/cổ phiếu	12.050
11	Giá trị sổ sách một cổ phiếu sau khi phát hành (11) = (7)/(5)	Đồng/cổ phiếu	11.242

Trong thực tế, sự khác biệt về tốc độ tăng trưởng của lợi nhuận và vốn chủ sở hữu sẽ có ảnh hưởng đến chỉ số EPS cũng như giá trị sổ sách của Công ty. Rủi ro pha loãng này sẽ được giảm đi khi Công ty sử dụng số tiền huy động được từ đợt phát hành để đầu tư và triển khai dự án một cách hiệu quả nhất. Vì vậy, nhà đầu tư cần có những đánh giá cẩn trọng về vấn đề này.

- **Về tỷ lệ nắm giữ và quyền biểu quyết.**

Tỷ lệ nắm giữ cũng như quyền biểu quyết của cổ đông hiện hữu sẽ bị giảm một tỷ lệ tương đương với tỷ lệ mà cổ đông hiện hữu từ chối quyền mua trong đợt phát hành này

so với thời điểm trước ngày chốt danh sách thực hiện quyền mua cổ phần phát hành thêm.

Việc phát hành cổ phần sẽ pha loãng giá cổ phiếu. Cụ thể, tại thời điểm chốt danh sách thực hiện quyền mua cổ phiếu phát hành thêm của cổ đông hiện hữu, giá cổ phiếu của Công ty sẽ được thị trường điều chỉnh theo công thức sau:

$$\text{Giá thị trường (điều chỉnh)} = \frac{\text{PR}_{t-1} + (\text{I} \times \text{PR})}{1 + \text{I}}$$

- PR_{t-1} : là giá giao dịch của cổ phiếu CDO tại phiên giao dịch liền trước phiên giao dịch ko hưởng quyền .
- I : là tỷ lệ vốn tăng.
- PR: là giá cổ phiếu phát hành thêm cho cổ đông hiện hữu.

Ví dụ:

Chào bán cho cổ đông hiện hữu 10.000.000 cổ phiếu với các thông tin sau:

- Giả sử giá tham chiếu của CDO trong ngày thực hiện quyền mua cổ phiếu trong đợt phát hành mới để tăng vốn là 30.000 đồng/cổ phiếu.
- Giá cổ phiếu phát hành thêm cho cổ đông hiện hữu: 10.000 đồng/cổ phiếu.

Về mặt lý thuyết, giá cổ phiếu này sẽ bị điều chỉnh:

$$\text{Psau khi pha loãng} = \frac{30.000 + (0,65 * 10.000)}{1 + 0,65} = 22.121 \text{ đồng/ cổ phiếu}$$

Như vậy, giá cổ phiếu sau khi phát hành là 22.121 đồng/ cổ phiếu, giảm 7.879 đồng/ cổ phiếu so với giá cổ phiếu thị trường CDO trước ngày phát hành.

Lưu ý: Giá thị trường trong ví dụ trên chỉ nhằm mục đích minh họa cụ thể cho nhà đầu tư thấy rõ về sự pha loãng giá cổ phiếu sau khi phát hành, mà không phản ánh đúng giá trị thị trường của cổ phần CDO vào thời điểm chốt danh sách cổ đông để bán.

7. Các rủi ro khác

Các rủi ro bất khả kháng như động đất, hỏa hoạn, chiến tranh, dịch bệnh ... đều gây ảnh hưởng ít nhiều đến hoạt động của Công ty. Bão lớn, hỏa hoạn, động đất có thể gây ảnh hưởng đến các công trình xây lắp và các dự án của Công ty như làm chậm tiến độ hoặc gây thiệt hại từ phá hủy một phần đến hoàn toàn...

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

1. Tổ chức phát hành

Ông Vũ Đình Nhân Chức vụ: Chủ tịch Hội đồng Quản trị kiêm Giám đốc

Ông Bùi Đăng Định Chức vụ: Trưởng ban kiểm soát

Ông Nguyễn Minh Quang Chức vụ: Kế toán trưởng

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

2. Tổ chức tư vấn

Ông Nguyễn Đỗ Lăng Chủ tịch HĐQT, Tổng Giám đốc

Bản cáo bạch này là một phần của hồ sơ đăng ký phát hành do Công ty Cổ phần Chứng khoán Châu Á- Thái Bình Dương tham gia lập trên cơ sở hợp đồng tư vấn với Công ty Cổ phần Tư vấn Thiết kế và Phát triển Đô thị. 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 cân trọng dựa trên cơ sở các thông tin và số liệu do Công ty Cổ phần Tư vấn Thiết kế và Phát triển Đô thị cung cấp.

III. CÁC KHÁI NIỆM

1/ “Công ty”: Công ty Cổ phần Tư vấn Thiết kế và Phát triển Đô thị được Sở Kế hoạch và Đầu tư TP. Hà Nội cấp Giấy chứng nhận ĐKKD số 0103027199 lần đầu ngày 09 tháng 10 năm 2008, đăng ký thay đổi lần thứ 12 ngày 27 tháng 11 năm 2014

2/ “Bản cáo bạch”: Bản công bố thông tin của Công ty về tình hình tài chính, hoạt động kinh doanh nhằm cung cấp thông tin cho nhà đầu tư đánh giá và đưa ra các quyết định đầu tư chứng khoán.

3/ “Cổ phần”: Vốn điều lệ được chia thành nhiều phần bằng nhau.

4/ “Cổ phiếu”: Chứng khoán xác nhận quyền và lợi ích hợp pháp của người sở hữu đối với một phần cổ phần của Công ty.

5/ “Cổ đông”: Tổ chức hay cá nhân sở hữu một hoặc một số cổ phần của Công ty và có đăng ký tên trong sổ đăng ký cổ đông của Công ty.

6/ “Cổ tức”: Khoản lợi nhuận ròng được trả cho mỗi cổ phần bằng tiền mặt hoặc bằng tài sản khác từ nguồn lợi nhuận còn lại của Công ty sau khi đã thực hiện các nghĩa vụ tài chính.

7/ “Đại hội đồng cổ đông”: Đại hội đồng cổ đông của Công ty Cổ phần Tư vấn Thiết kế và Phát triển Đô thị.

8/ “Hội đồng quản trị”: Hội đồng quản trị của Công ty Cổ phần Tư vấn Thiết kế và Phát triển Đô thị.

9/ “Ban kiểm soát”: Ban kiểm soát của Công ty Cổ phần Tư vấn Thiết kế và Phát triển Đô thị.

10/ “Ban Giám đốc”: Ban Giám đốc của Công ty Cổ phần Tư vấn Thiết kế và Phát triển Đô thị.

11/ “Vốn điều lệ”: Vốn do tất cả các cổ đông đóng góp và quy định tại Điều lệ.

12/ “Tổ chức phát hành”: Công ty Cổ phần Tư vấn Thiết kế và Phát triển Đô thị.

13/ “Tổ chức tư vấn”: Công ty Cổ phần Chứng khoán Châu Á- Thái Bình Dương.

14/ “Tổ chức kiểm toán”: Công ty TNHH Kiểm toán và Kế toán Hà Nội

Các từ, nhóm từ được viết tắt hoặc được nhắc lại nhiều lần trong Bản cáo bạch này có nội dung như sau:

CDO	Công ty Cổ phần Tư vấn Thiết kế và Phát triển Đô thị
ĐHĐCĐ	Đại hội đồng cổ đông Công ty Cổ phần Tư vấn Thiết kế và Phát triển Đô thị
HĐQT	Hội đồng quản trị Công ty Cổ phần Tư vấn Thiết kế và Phát triển Đô thị
BKS	Ban kiểm soát Công ty Cổ phần Tư vấn Thiết kế và Phát triển Đô thị
GD	Giám đốc Công ty Cổ phần Tư vấn Thiết kế và Phát triển Đô thị
BGD	Ban Giám đốc Công ty Cổ phần Tư vấn Thiết kế và Phát triển Đô thị
CBCNV	Cán bộ công nhân viên Công ty Cổ phần Tư vấn Thiết kế và Phát triển Đô thị
TNDN	Thu nhập doanh nghiệp
TSCĐ	Tài sản cố định
TSLĐ	Tài sản lưu động
VSCH	Vốn chủ sở hữu
Giấy CNĐKKD	Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh
Số CMND	Số chứng minh nhân dân
UBCKNN	Ủy ban chứng khoán Nhà nước
HSX	Sở giao dịch Chứng khoán TP Hồ Chí Minh
BCTC	Báo cáo tài chính
CTCP	Công ty cổ phần

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

1. Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển

1.1. Giới thiệu chung về tổ chức phát hành

- Tên tổ chức : **CÔNG TY CỔ PHẦN TƯ VẤN THIẾT KẾ VÀ PHÁT TRIỂN ĐÔ THỊ**
- Tên viết tắt : CDO .,JSC
- Trụ sở chính : 25 Lê Đại Hành, phường Lê Đại Hành, quận Hai Bà Trưng, thành phố Hà Nội.
- Điện thoại : 04.3574.4168
- Fax : 04.3574.4068
- Website : www.CDO.vn
- Logo của Công ty:



- Vốn điều lệ : **200.000.000.000 đồng** (Bằng chữ: hai trăm tỷ đồng)
- Vốn điều lệ thực góp : 200.000.000.000VNĐ (Bằng chữ: hai trăm tỷ đồng).
- Giấy chứng nhận ĐKKD số 0102963747 do Sở Kế hoạch và Đầu tư TP Hà Nội cấp lần đầu ngày 09 tháng 10 năm 2008, đăng ký thay đổi lần thứ 13 ngày 27 tháng 11 năm 2014.
- Ngành nghề kinh doanh của Công ty bao gồm:

Ngành nghề kinh doanh chính:

- Tư vấn thiết kế công trình xây dựng
- Thi công công trình xây dựng
- Thương mại vật liệu xây dựng, nguyên liệu sản xuất nền và hàng hoá khác
- Kinh doanh nhà hàng, khách sạn, dịch vụ khách sạn

Các ngành nghề kinh doanh khác đăng ký trên giấy đăng ký kinh doanh:

- Trồng rau, đậu các loại và trồng hoa, cây cảnh
- Hoàn thiện công trình xây dựng
- Bán buôn nông, lâm sản nguyên liệu (trừ gỗ, tre, nứa) và các động vật sống (trừ các loại nhà nước cấm)
- Bán buôn máy móc thiết bị và phụ tùng máy nông nghiệp
- Bán buôn kim loại và quặng kim loại (trừ quặng uranium và thorium)
- Quảng cáo (không bao gồm quảng cáo thuốc lá)
- Bán lẻ hàng hóa khác mới trong các cửa hàng chuyên doanh

Chi tiết:

- + Bán lẻ tranh, tượng và các tác phẩm nghệ thuật khác mang tính thương mại
- + Bán lẻ dầu hỏa, bình ga, than, củi sử dụng làm nhiên liệu để đun nấu trong gia đình
- + Bán lẻ hàng hóa sử dụng để lau chùi, quét dọn, làm vệ sinh như chổi, bàn chải, giẻ lau
- Đúc sắt, thép
- Sản xuất nồi hơi (trừ nồi hơi trung tâm)
- Rèn, đập, ép và cán kim loại; luyện bột kim loại
- Sản xuất sản phẩm khác bằng kim loại chưa được phân vào đâu
- Lắp đặt máy móc và thiết bị công nghiệp
- Sản xuất sản phẩm chịu lửa
- Sản xuất sắt, thép gang
- Đúc kim loại màu
- Sản xuất các cấu kiện kim loại
- Sản xuất thùng, bể chứa và các dụng cụ chứa đựng bằng kim loại
- Gia công cơ khí, xử lý và tráng phủ kim loại
- Sản xuất dao kéo dụng cụ cầm tay và đồ kim loại thông dụng
- Sản xuất thiết bị, dụng cụ y tế, nha khoa, chỉnh hình và phục hồi chức năng (trừ răng giả)
- Xây dựng nhà các loại
- Lắp đặt hệ thống điện

- Hoạt động xây dựng chuyên dụng khác
- Bán buôn ô tô và xe có động cơ khác
- Bán lẻ ô tô con (loại 12 chỗ ngồi trở xuống)
- Đại lý ô tô và xe có động cơ khác
- Bảo dưỡng, sửa chữa ô tô và xe có động cơ khác
- Bán ô tô, xe máy
- Bán buôn sản phẩm thuốc lá thuốc lào
- Bán buôn đồ dùng khác cho gia đình
- Bán buôn máy móc thiết bị và phụ tùng máy khác
- Xây dựng công trình đường sắt và đường bộ
- Chuẩn bị mặt bằng (không bao gồm dò mìn và các loại tương tự tại mặt bằng xây dựng)
- Lắp đặt hệ thống cấp, thoát nước, lò sưởi và điều hòa không khí
- Lắp đặt hệ thống xây dựng khác
- Bán phụ tùng và các bộ phận phụ trợ của ô tô và xe có động cơ khác
- Bảo dưỡng và sửa chữa mô tô, xe máy
- Bán phụ tùng và các bộ phận phụ trợ của mô tô xe máy
- Bán buôn gạo
- Bán buôn thực phẩm
- Bán buôn thiết bị và linh kiện điện tử viễn thông
- Bán lẻ lương thực, thực phẩm, đồ uống, thuốc lá, thuốc lào chiếm tỷ trọng lớn trong các cửa hàng kinh doanh tổng hợp
- Bán lẻ đồ uống trong các cửa hàng chuyên doanh
- Bán lẻ sản phẩm thuốc lá, thuốc lào trong các cửa hàng chuyên doanh
- Vận tải hành khách đường bộ trong nội thành, ngoại thành (trừ vận tải bằng xe buýt)
- Vận tải hành khách đường bộ khác
- Hoạt động hỗ trợ dịch vụ tài chính chưa được phân vào đâu
- Bán buôn nhiên liệu rắn, lỏng, khí và các sản phẩm liên quan

- Bán buôn chuyên doanh khác chưa được phân vào đâu
- Bán lẻ lương thực trong các cửa hàng chuyên doanh
- Bán lẻ thực phẩm trong các cửa hàng chuyên doanh
- Bán lẻ thuốc, dụng cụ y tế, mỹ phẩm và vật phẩm vệ sinh trong các cửa hàng chuyên doanh
- Vận tải hàng hóa bằng đường bộ
- Nghiên cứu và phát triển thực nghiệm khoa học tự nhiên và kỹ thuật
- Nghiên cứu và phát triển thực nghiệm khoa học xã hội và nhân văn
- Hoạt động thiết kế chuyên dụng
- Giáo dục nghề nghiệp
- Đào tạo cao đẳng
- Đào tạo đại học và sau đại học
- Cho thuê xe có động cơ
- Giáo dục mầm non
- Giáo dục tiểu học
- Giáo dục trung học cơ sở và trung học phổ thông
- Giáo dục thể thao và giải trí
- Giáo dục văn hóa nghệ thuật
- Sản xuất sản phẩm khác từ gỗ; sản xuất sản phẩm từ tre, nứa, rom, rạ và vật liệu tết bện
- Dịch vụ lưu trú ngắn ngày
- Sản xuất khác chưa được phân vào đâu
- Tư vấn, môi giới, đấu giá bất động sản, đấu giá quyền sử dụng đất
- Hoạt động dịch vụ hỗ trợ kinh doanh khác còn lại chưa được phân vào đâu

Chi tiết: Xuất nhập khẩu các mặt hàng Công ty kinh doanh; (Đối với các ngành nghề kinh doanh có điều kiện, Doanh nghiệp chỉ kinh doanh khi có đủ điều kiện theo quy định của pháp luật).

1.2. Quá trình hình thành và phát triển

Công ty Cổ phần Tư vấn Thiết kế và Phát triển Đô thị (CDO) được thành lập theo Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 0103027199 do phòng Đăng ký kinh doanh số 1 Sở Kế hoạch Đầu tư Hà Nội cấp ngày 9/10/2008 với vốn điều lệ ban đầu là 1.8 tỷ đồng. Cùng với sự phát triển mạnh mẽ của nền kinh tế Việt Nam, nhu cầu phát triển cơ sở hạ tầng: cầu cống, đường xá, trường trạm... , nhu cầu phát triển bất động sản tại hầu khắp các phân khúc đều tăng mạnh. Để mở rộng hoạt động kinh doanh, Công ty đã tiến hành tăng vốn lên 12 tỷ đồng vào tháng 4/2011 sau đó tăng lên 18 tỷ đồng vào tháng 7/2011.

Trải qua 7 năm xây dựng và phát triển, công ty đã có vị trí nhất định trong khối các doanh nghiệp tư vấn thiết kế, kinh doanh vật liệu xây dựng tại địa bàn thủ đô Hà Nội và các tỉnh phía Bắc; đặc biệt mảng tư vấn thiết kế được đẩy mạnh từ năm 2013. Ngoài ra công ty cũng là một trong những doanh nghiệp cung cấp nguyên phụ liệu nền có uy tín trên thị trường, là nhà cung cấp đầu vào cho thương hiệu nền Vivian's.

Trong năm 2014, công ty chủ trương mở rộng kinh doanh trong ngành khách sạn, dịch vụ, tiếp nhận khách sạn Candle 287-301 Đội Cấn từ cuối năm 2014 và dự kiến chính thức quản lý kinh doanh từ năm 2015. Đây được coi là bước ngoặt cho sự phát triển của CDO. Tháng 11/2014, Công ty hoàn thành đợt phát hành tăng vốn, nâng mức vốn điều lệ lên 200 tỷ đồng nhằm hoàn thành thương vụ khách sạn Candle đồng thời chủ động vốn cho việc triển khai điều hành khách sạn tiếp đó.

Dự kiến trong thời gian tới công ty tiếp tục định hướng hoạt động chính trong ngành thương mại vật liệu xây dựng, tư vấn thiết kế và kinh doanh khách sạn. Ban lãnh đạo công ty chủ trương tập trung kinh doanh khách sạn, dịch vụ và dự kiến đây sẽ là mảng hoạt động đóng góp chủ yếu cho doanh thu của công ty trong những năm tiếp theo.

Một số hình ảnh về công ty



Trụ sở công ty



Khách sạn Candle

2. Cơ cấu tổ chức Công ty

Công ty Cổ phần Tư vấn Thiết kế và Phát triển Đô thị (CDO) được tổ chức và hoạt động theo Luật doanh nghiệp số 60/2005/QH đã được Quốc hội nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam thông qua ngày 29 tháng 11 năm 2005, Điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty Cổ phần Tư vấn Thiết kế và Phát triển Đô thị (CDO) và các văn bản pháp luật có liên quan khác.

2.1 Trụ sở chính

Trụ sở chính của Công ty cổ phần Tư vấn Thiết kế và Phát triển Đô Thị tại:

Địa chỉ: 25 Lê Đại Hành, phường Lê Đại Hành, Quận Hai Bà Trưng, TP Hà Nội.

Điện thoại: (84-4) 39744168 Fax: (84-4) 39744068

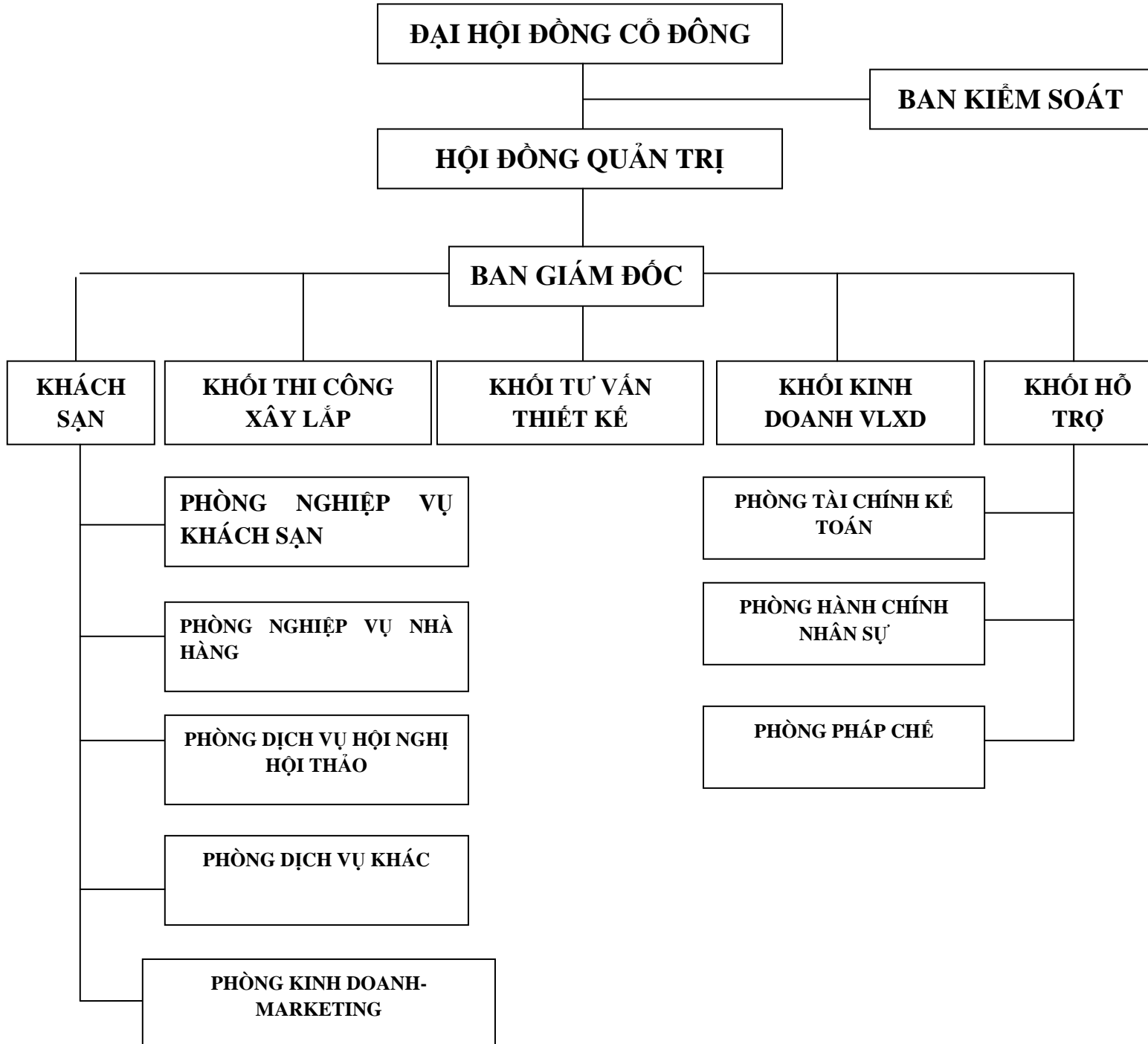
2.2 Văn phòng Ban quản lý Dự án Kinh doanh Khách sạn Candle

Văn phòng Ban quản lý Dự án Kinh doanh Khách sạn Candle tại:

Địa chỉ: Tầng 1-8 Khách sạn Candle, 287-301 Đội Cấn, Quận Ba Đình, TP Hà Nội

Điện thoại: : (84-4) 37339933 Fax: (84-4) 37339911

3. Cơ cấu bộ máy quản lý công ty



Hiện tại, Công ty Cổ phần Tư vấn Thiết kế và Phát triển đô thị đang áp dụng theo mô hình tổ chức của Công ty Cổ phần. Mô hình quản trị này được xây dựng dựa trên mục tiêu phát triển chiến lược kinh doanh của Công ty, tuân thủ theo các quy định của Pháp luật Việt Nam và các quy định tại Điều lệ Công ty. Trải qua quá trình phát triển, bộ máy quản lý của Công ty có cơ cấu như sau:

3.1.Đại hội đồng cổ đông

Đại hội đồng cổ đông là cơ quan quyết định cao nhất của Công ty, có thẩm quyền quyết định các vấn đề:

- Thông qua các báo cáo tài chính hàng năm;
- Mức cổ tức thanh toán hàng năm cho mỗi loại cổ phần;
- Số lượng thành viên của Hội đồng quản trị;
- Bầu, bãi miễn và thay thế thành viên Hội đồng quản trị và Ban kiểm soát;
- Phê chuẩn việc Hội đồng quản trị bổ nhiệm giám đốc điều hành;
- Bổ sung và sửa đổi điều lệ Công ty;
- Các thẩm quyền khác theo Điều lệ Công ty.

3.2.Hội đồng quản trị

Hội đồng quản trị là cơ quan có đầy đủ quyền hạn để thực hiện tất cả các quyền nhân danh Công ty trừ những thẩm quyền thuộc về Đại hội đồng cổ đông. Hội đồng quản trị có các quyền và nhiệm vụ sau:

- Quyết định kế hoạch phát triển sản xuất kinh doanh hàng năm;
- Xác định các mục tiêu hoạt động trên cơ sở các mục tiêu chiến lược được Đại hội đồng cổ đông thông qua;
- Bổ nhiệm và bãi nhiệm các cán bộ quản lý công ty theo đề nghị của Tổng Giám đốc điều hành và quyết định mức lương của họ;
- Quyết định cơ cấu tổ chức của Công ty;
- Đề xuất các loại cổ phiếu có thể phát hành và số cổ phiếu phát hành theo từng loại;
- Bổ nhiệm, miễn nhiệm, cách chức Tổng Giám đốc điều hành hay cán bộ quản lý hoặc người đại diện của Công ty khi Hội đồng quản trị cho rằng đó là vì lợi ích tối cao của Công ty;

- Đề xuất mức cổ tức hàng năm và xác định mức cổ tức tạm thời; tổ chức chi trả cổ tức;
- Các quyền và nhiệm vụ khác theo Điều lệ Công ty.

3.3. Ban Kiểm soát

Là cơ quan trực thuộc ĐHĐCĐ, do ĐHĐCĐ bầu ra. Ban kiểm soát có nhiệm vụ kiểm tra tính hợp lý, hợp pháp trong điều hành hoạt động kinh doanh, báo cáo tài chính của Công ty. Ban kiểm soát hoạt động độc lập với HĐQT và Ban Tổng Giám đốc. Ban kiểm soát có quyền và nhiệm vụ sau:

- Đề xuất lựa chọn công ty kiểm toán độc lập, mức phí kiểm toán và mọi vấn đề liên quan đến sự rút lui hay bãi nhiệm của công ty kiểm toán độc lập;
- Thảo luận với kiểm toán viên độc lập về tính chất và phạm vi kiểm toán trước khi bắt đầu việc kiểm toán;
- Xin ý kiến tư vấn chuyên nghiệp độc lập hoặc tư vấn về pháp lý và đảm bảo sự tham gia của những chuyên gia bên ngoài công ty với kinh nghiệm trình độ chuyên môn phù hợp vào công việc của công ty nếu thấy cần
- Kiểm tra các báo cáo tài chính hàng năm, sáu tháng và hàng quý trước khi đệ trình Hội đồng quản trị;
- Thảo luận về những vấn đề khó khăn và tồn tại phát hiện từ các kết quả kiểm toán giữa kỳ hoặc cuối kỳ cũng như mọi vấn đề mà kiểm toán viên độc lập muốn bàn bạc;
- Xem xét thư quản lý của kiểm toán viên độc lập và ý kiến phản hồi của ban quản lý công ty;
- Các quyền và nhiệm vụ khác theo Điều lệ Công ty.

3.4. Ban Giám đốc

Giám đốc do Hội đồng quản trị bổ nhiệm, là người điều hành và quản lý mọi hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty. Tổng Giám đốc có các quyền và nhiệm vụ sau:

- Thực hiện các nghị quyết của Hội đồng quản trị và Đại hội đồng cổ đông, kế hoạch kinh doanh và kế hoạch đầu tư của Công ty đã được Hội đồng quản trị và Đại hội đồng cổ đông thông qua;

- Quyết định tất cả các vấn đề không cần phải có nghị quyết của Hội đồng quản trị, bao gồm việc thay mặt công ty ký kết các hợp đồng tài chính và thương mại, tổ chức và điều hành hoạt động sản xuất kinh doanh thường nhật của Công ty;
- Kiến nghị số lượng và các loại cán bộ quản lý mà công ty cần thuê để Hội đồng quản trị bổ nhiệm hoặc miễn nhiệm khi cần thiết nhằm áp dụng các hoạt động cũng như các cơ cấu quản lý tốt do Hội đồng quản trị đề xuất, và tư vấn để Hội đồng quản trị quyết định mức lương, thù lao, các lợi ích và các điều khoản khác của hợp đồng lao động của cán bộ quản lý;
- Vào ngày 31 tháng 12 hàng năm, Tổng Giám đốc điều hành phải trình Hội đồng quản trị phê chuẩn kế hoạch kinh doanh chi tiết cho năm tài chính tiếp theo trên cơ sở đáp ứng các yêu cầu của ngân sách phù hợp cũng như kế hoạch tài chính năm năm;
- Thực thi kế hoạch kinh doanh hàng năm được Đại hội đồng cổ đông và Hội đồng quản trị thông qua;
- Đề xuất những biện pháp nâng cao hoạt động và quản lý của Công ty;
- Các quyền và nhiệm vụ khác theo Điều lệ Công ty.

3.5. Các Khối, Phòng chức năng khác:

3.5.1. Khối hỗ trợ:

3.5.1.1. Phòng pháp chế

- Tham mưu, tư vấn và chịu trách nhiệm trước HĐQT, Ban Tổng Giám đốc về các vấn đề pháp lý liên quan đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.
- Đảm bảo các quy định, văn bản nội bộ của công ty phù hợp với các quy định của pháp luật hiện hành;
- Trực tiếp hoặc cho ý kiến hoặc phối hợp với các phòng, ban chức năng xây dựng văn bản, quy chế quản lý nội bộ của công ty cũng như trong việc xử lý những vấn đề pháp lý phát sinh trong hoạt động kinh doanh
- Tư vấn cho HĐQT, Ban Tổng Giám đốc lựa chọn phương án đầu tư và chủng loại hợp đồng phù hợp để thực hiện phương án đầu tư với đối tác, khách hàng;
- Tham gia đàm phán, trực tiếp soạn thảo hoặc tham gia soạn thảo các hợp đồng trong hoạt động kinh

- lao động, khách hàng;
- Thu thập các tài liệu, chứng cứ pháp lý, phối hợp với các phòng ban chức năng để bảo vệ quyền lợi của công ty trong doanh với khách hàng và đối tác. Xử lý và quản lý những vấn đề phát sinh liên quan đến pháp lý trong quá trình thực hiện hợp đồng. Thẩm tra tính pháp lý của hợp đồng khi cần thiết;
- Tham mưu, tư vấn cho Ban Tổng Giám đốc trong việc giải quyết các vướng mắc, đơn thư khiếu nại, tố cáo của người các tranh chấp về dân sự, kinh doanh, lao động, hành chính, thu hồi nợ
- Đầu mối quan hệ với các tổ chức, chuyên gia tư vấn pháp luật cho công ty
- Phối hợp với các phòng, ban trong công tác quan hệ cổ đông;
- Cập nhật, đào tạo, tuyên truyền, phổ biến các quy định pháp luật mới của Nhà nước và Nội quy, quy chế của Công ty cho người lao động.

3.5.1.2 Phòng hành chính nhân sự:

- a) Hành chính:** có chức năng tham mưu, giúp việc cho HĐQT/Ban GD trong các mặt công tác: Công nghệ thông tin; Hành chính - văn thư lưu trữ; Lễ tân; Bảo vệ.

Công tác IT:

- Quản trị hệ thống mạng, điện thoại, đảm bảo hệ thống hoạt động ổn định. Khi có sự cố xảy ra kịp thời đề xuất biện pháp khắc phục và sửa chữa;
- Quản lý, cập nhật Website Công ty, tiếp quản phần mềm từ các nhà cung cấp và đào tạo lại cho nhân viên Công ty;

Công tác hành chính văn thư lưu trữ:

- Quản lý con dấu theo đúng qui định của pháp luật và Công ty;
- Quản lý công văn đi, đến theo đúng qui định;
- Lưu trữ tài liệu, dữ liệu, văn bản... của Công ty theo đúng quy định;
- Quản lý, theo dõi, đề xuất sửa chữa, bảo dưỡng, bảo hành, bảo trì trang thiết bị văn phòng; dự trù, mua sắm văn phòng phẩm và các trang thiết bị khác theo yêu cầu hàng tháng của Công ty;
- Tham gia công tác kiểm kê định kỳ đối với các trang thiết bị văn phòng, tài sản của Công ty
- Phụ trách mảng lễ tân, tổ chức các cuộc họp, hội nghị, đại hội của Công ty

b) Nhân sự: có chức năng tham mưu giúp việc cho HĐQT/Ban Tổng Giám đốc để quản lý, điều hành công ty trong lĩnh vực nhân sự và công tác thư ký công ty. Phòng nhân sự có các chức năng, nhiệm vụ cụ thể như sau:

- Đề xuất, tham mưu cho Ban HĐQT/ Ban GD xây dựng chiến lược phát triển nhân sự đáp ứng chiến lược kinh doanh của Công ty
- Nghiên cứu, đề xuất xây dựng mô hình tổ chức bộ máy điều hành của Công ty
- Xây dựng chính sách nhân sự và chế độ đãi ngộ hợp lý trong nội bộ công ty. Chủ động đề xuất, trực tiếp xây dựng các quy định, quy chế nội bộ liên quan đến công tác nhân sự của Công ty;
- Đảm bảo nguồn nhân lực cho các phòng/ban thành viên; Điều phối, đánh giá công việc, giám sát hiệu quả sử dụng nhân lực của các phòng/ban thành viên;
- Tổ chức thực hiện, giám sát việc thực hiện kỷ luật lao động, các quy chế quản lý nội bộ. Đề xuất khen thưởng, kỷ luật đối với CBCNV;
- Chịu trách nhiệm truyền thông nội bộ các vấn đề liên quan đến nhân sự để phát triển văn hóa doanh nghiệp;
- Hỗ trợ các bộ phận khác trong việc quản lý nhân sự, công tác đào tạo nhân viên, cách thức tuyển dụng nhân sự... ;

3.5.1.3 Phòng Tài chính- Kế toán:

Là phòng chuyên môn có chức năng tham mưu, giúp việc cho HĐQT, Ban GD về công tác tài chính kế toán, cụ thể là:

- Theo dõi, phản ánh sự lưu chuyển nguồn vốn kinh doanh của Công ty và tư vấn cho Ban lãnh đạo các vấn đề liên quan đảm bảo việc luân chuyển vốn, sử dụng vốn của công ty hiệu quả nhất
- Kiểm tra, tính toán phân tích tài chính các hợp đồng, dự án của Công ty.
- Chịu trách nhiệm về số liệu báo cáo tài chính kế toán trước Hội đồng quản trị, ban tổng giám đốc và các Cơ quan hữu quan. Theo dõi phản ánh đúng tình hình tài chính của công ty
- Xây dựng kế hoạch tài chính năm, kế hoạch trung hạn, dài hạn của Công ty trình Ban GD, HĐQT phê duyệt.

- Tham mưu cho Ban Tổng Giám đốc về chế độ kế toán và những thay đổi của chế độ qua từng thời kỳ trong hoạt động kinh doanh. Tổ chức công tác kế toán, thống kê và bộ máy kế toán phù hợp với công tác tổ chức sản xuất, kinh doanh theo yêu cầu tồn tại và phát triển của Công ty.
- Tổ chức ghi chép tính toán và phản ánh chính xác, trung thực, kịp thời, đầy đủ toàn bộ tài sản và phân tích kết quả sản xuất kinh doanh của Công ty
- Xác định và phản ánh chính xác, kịp thời, đúng chế độ, kết quả kiểm kê tài sản hàng kỳ. Đề xuất xử lý các khoản hao hụt, mất mát, hư hỏng (nếu có).
- Xét duyệt các báo cáo kế toán, thống kê và báo cáo tài chính của đơn vị trực thuộc. Lập, tổng hợp đầy đủ và gửi đúng hạn báo cáo kế toán, thống kê và quyết toán tài chính của Công ty theo chế độ qui định.
- Tổ chức kiểm tra kế toán trong nội bộ Công ty
- Nghiên cứu các chế độ chính sách trong lĩnh vực thuế, tài chính, thống kê, luật doanh nghiệp... của Nhà nước liên quan đến hoạt động của Công ty nhằm đưa ra cách thực hiện phù hợp.
- Tổ chức phổ biến và hướng dẫn kịp thời các chế độ, thể lệ tài chính, kế toán, thống kê hiện hành cho nội bộ bộ phận cũng như các bộ phận liên quan.
- Quản lý việc chuyển nhượng cổ phần, cổ phiếu của Công ty; phát hành sổ cổ đông Công ty.
- Tổ chức bảo quản, lưu trữ các tài liệu kế toán, giữ bí mật các tài liệu và số liệu kế toán của công ty

3.5.2 Khối Tư vấn thiết kế

- Thực hiện các công việc chuẩn bị dự án đầu tư, tư vấn thiết kế, giám sát chất lượng, công tác kỹ thuật, cụ thể:
- Thực hiện các công việc tư vấn thiết kế của các Dự án của công ty - do Lãnh đạo công ty giao cho.
- Chọn tư vấn khảo sát, thiết kế, lập dự án (với các đối tác)
- Quản lý, thẩm định hồ sơ khảo sát, thiết kế, xuất bản hồ sơ.
- Phối hợp với các đơn vị đối tác hoàn thành hồ sơ thiết kế, lập dự án đầu tư
- Nghiệm thu, thanh toán, quyết toán khối lượng khảo sát, thiết kế...

- Kiểm tra sự phù hợp giữa hồ sơ hoàn công của các nhà thầu so với thiết kế, quy định của nhà nước và quy định của Công ty. Xác nhận khối lượng quyết toán hạng mục công trình hoặc công trình hoàn thành.

3.5.3 Khôi kinh doanh vật liệu xây dựng

- Tìm kiếm đối tác phân phối vật liệu xây dựng: sắt, thép, xi măng... Tư vấn cho Ban lãnh đạo ký kết hợp đồng và thực hiện hoạt động thương mại.
- Thực hiện hoạt động thương mại và tư vấn cho Ban lãnh đạo ký kết hợp đồng thương mại trong mảng nguyên phụ liệu nền
- Hoạch định kế hoạch sản xuất kinh doanh ngắn hạn, dài hạn của Công ty trình Tổng giám đốc, HĐQT phê duyệt;
- Kiểm tra, theo dõi, cập nhật các tài liệu, thông tin số liệu về tình hình thực hiện kế hoạch kinh doanh.
- Theo dõi, cập nhật thông tin về tình hình thị trường nguyên vật liệu thế giới cũng như trong nước.

3.5.4 Khôi thi công xây lắp

- Tham mưu, tư vấn và tham gia xây dựng kế hoạch sản xuất, thi công các công trình và dịch vụ.
- Tổ chức thực hiện sản xuất, thi công các công trình theo kế hoạch do Ban Giám đốc giao.
- Quản lý bảo trì máy móc thiết bị định kỳ đúng quy trình kỹ thuật.
- Bảo đảm an toàn lao động và vệ sinh môi trường cho CBCNV.
- Nghiên cứu nâng cao năng suất lao động, cải tiến chất lượng.
- Tham gia xây dựng hệ thống quản lý chất lượng, quản lý môi trường và trách nhiệm xã hội tại Công ty.
- Báo cáo tình hình sản xuất cho Ban Giám đốc Công ty, sổ sách quản trị cho Phòng Tài chính - Kế toán, quản lý và báo cáo nhân sự cho Phòng Tổ chức - Hành chính. Phối hợp cùng các Phòng/Ban Công ty giải quyết các sự cố phát sinh trong quá trình sản xuất.

3.5.5. Khách sạn

3.5.5.1 Phòng nghiệp vụ khách sạn

- Có chức năng thực hiện các nghiệp vụ của mảng kinh doanh bán lẻ phòng khách sạn. Bao gồm các nhóm quản lý buồng, giặt ủi, sale phòng, dịch vụ giải trí thư giãn, lễ tân.
- Có trách nhiệm lên lịch phân công và chấm công theo từng nhóm
- Kiểm soát chi phí phát sinh liên quan tới từng nghiệp vụ khách sạn
- Thường xuyên tiến hành công tác đánh giá chất lượng công việc nội bộ để nâng cao chất lượng phục vụ khách hàng
- Phối hợp với các bộ phận khác để đảm bảo chất lượng phục vụ khách hàng cũng như đảm bảo thực hiện đúng qui định của pháp luật và của công ty

3.5.5.2 Phòng nghiệp vụ nhà hàng

- Có chức năng thực hiện các nghiệp vụ kinh doanh nhà hàng. Bao gồm các nhóm quản lý nhà hàng chính, bar, café, bếp, mua sắm
- Có trách nhiệm lên kế hoạch lượng khách phát sinh trong ngày/tháng từ đó có kế hoạch chi tiết về dự trữ nguyên vật liệu đảm bảo tính hợp lý, tiết kiệm.
- Có qui trình kiểm tra chất lượng vệ sinh và thực hiện đánh giá thường xuyên nhằm tránh rủi ro về mất an toàn thực phẩm
- Có trách nhiệm lên lịch phân công và chấm công theo từng nhóm
- Phối hợp với các bộ phận khác trong các chương trình sự kiện chung cũng như trong việc tổ chức hội nghị, hội thảo, tiệc cưới.

3.5.5.3. Phòng dịch vụ hội nghị hội thảo

- Có chức năng thực hiện các nghiệp vụ kinh doanh dịch vụ hội thảo. Bao gồm lên kế hoạch chương trình phục vụ dịch vụ hội thảo.
- Có trách nhiệm lên kế hoạch dịch vụ hội thảo phát sinh trong ngày/tháng từ đó có kế hoạch chi tiết về việc tổ chức chương trình.
- Có qui trình đánh giá chất lượng dịch vụ.
- Có trách nhiệm lên lịch phân công và chấm công theo từng nhóm
- Phối hợp với các bộ phận khác trong các chương trình sự kiện chung cũng như trong việc tổ chức hội nghị, hội thảo, tiệc cưới.

3.5.5.4 Phòng dịch vụ khác

- Có chức năng thực hiện quản lý câu lạc bộ spa mát-xa, yoga, bể bơi, khu thể thao. Hướng dẫn tỉ mỉ đầy đủ cho khách sử dụng các dịch vụ. Tổ chức bảo hiểm và duy trì các thông tin về an toàn tại các khu bể bơi, tắm hơi, massage...
- Theo dõi báo cáo hiệu suất sử dụng cho bộ phận kinh doanh cũng như ban lãnh đạo
- Lên kế hoạch sử dụng vận hành cho những mùa thấp điểm của thị trường.
- Quản lý thiết bị máy móc và theo dõi lịch bảo trì bảo dưỡng.
- Phối hợp với các bộ phận khác để đảm bảo chất lượng phục vụ khách hàng cũng như đảm bảo thực hiện đúng quy định của pháp luật và của công ty

3.5.5.5. Phòng kinh doanh- marketing

a) Marketing:

- Khối marketing có chức năng tham mưu giúp việc cho ban quản lý dự án kinh doanh khách sạn Candle trong lĩnh vực Marketing, chuẩn bị kế hoạch Marketing, xây dựng thương hiệu và kết nối các kênh truyền thông khác nhau bao gồm trang web, các phương tiện truyền thông digital, các kênh truyền thông truyền thống và các kênh khác...). Khối marketing thực hiện các nhiệm vụ sau:
- Định vị, xây dựng duy trì, phát triển các hoạt động Marketing, quảng bá thương hiệu, quản lý nhất quán thông điệp của công ty trong các chiến dịch marketing, quảng cáo, truyền thông... trên các phương tiện thông tin đại chúng, các hoạt động quan hệ công chúng, đối ngoại và đối nội.
- Thực hiện thiết kế, quản lý hình ảnh của công ty, của các sản phẩm dịch vụ, các hình thức thể hiện logo thương hiệu thống nhất trên các ấn phẩm, vật phẩm tại các trụ sở/ địa điểm làm việc và kinh doanh của công ty
- Triển khai thực hiện các kế hoạch, hoạt động quảng cáo, tiếp thị cho các dịch vụ của khối khách sạn.
- Xây dựng kế hoạch, quản lý chi phí hoạt động marketing theo từng thời kỳ, phù hợp với kế hoạch kinh doanh của công ty.
- Phối hợp, hỗ trợ các phòng/khối khác trong công ty để thực hiện các công việc liên quan đến chiến dịch marketing. Phối hợp với các bộ phận khác để đảm bảo chất lượng phục vụ khách hàng cũng như đảm bảo thực hiện đúng quy định của pháp luật và của công ty

b) Kinh doanh khách sạn

- Xây dựng, trình Ban Giám đốc và thực hiện kế hoạch kinh doanh mảng bán lẻ phòng. Xây dựng chế độ trích % hoa hồng cho nguồn cung cấp khách hàng.
- Tìm kiếm đối tác là các công ty lữ hành để ký hợp đồng sử dụng phòng khách sạn nhằm đảm bảo mức độ ổn định của doanh thu.
- Lập kế hoạch kinh doanh nhằm đạt hiệu suất sử dụng tối đa các mặt bằng sử dụng cho dịch vụ nhà hàng, giải trí và báo cáo chi tiết thực hiện với ban lãnh đạo.
- Tìm kiếm khách hàng đặc biệt khách hàng tổ chức nước ngoài, lên lịch tổ chức hội nghị hội thảo, tiệc cưới theo năm.

Phối hợp với các bộ phận khác để đảm bảo chất lượng phục vụ khách hàng cũng như đảm bảo thực hiện đúng quy định của pháp luật và của công ty.

4. Danh sách cổ đông nắm giữ từ trên 5% vốn cổ phần của công ty; Danh sách cổ đông sáng lập và tỉ lệ nắm giữ; Cơ cấu cổ đông

4.1. Danh sách cổ đông nắm giữ từ trên 5% vốn cổ phần của công ty

Bảng 2: Danh sách cổ đông nắm giữ trên 5% vốn cổ phần tại thời điểm 25/1/2016

Tên cổ đông	Địa chỉ	Giấy CNĐKKD/ CMTND	Số cổ phần	Tỷ lệ (%)
Vũ Đình Nhân	33B Phạm Ngũ Lão- HK-HN	012882907	1.300.000	6,5
Tổng cộng			1.300.000	6,5

(Nguồn: Công ty Cổ phần Tư vấn Thiết kế và Phát triển Đô thị)

Bảng 3: Danh sách người có liên quan đến cổ đông nắm giữ trên 5% vốn cổ phần tại thời điểm 25/1/2016

TT	Họ và tên cổ đông	Loại cổ đông	Quan hệ với CĐNB	Số CMT/ ĐKKD	SL cổ phiếu sở hữu	Tỷ lệ sở hữu (%)
----	-------------------	--------------	------------------	-----------------	--------------------	------------------

Người liên quan đến ông Vũ Đình Nhân						
1	Vũ Đình Nghĩa	Phổ thông	Bố đẻ	010299730	50.000	0,25
2	Lê Kim Thu	Phổ thông	Mẹ đẻ	010136972	800.000	4
3	Vũ Thị Thuỳ Vân	Phổ thông	Chị gái	012209481	50.000	0,25

(Nguồn: Công ty Cổ phần Tư vấn Thiết kế và Phát triển Đô thị)

4.2. Danh sách cổ đông sáng lập

Công ty được cấp Giấy CNĐKKD lần đầu ngày 9/10/2008, theo quy định của Luật Doanh nghiệp, tính đến thời điểm hiện tại, cổ phiếu của cổ đông sáng lập đã hết thời gian hạn chế chuyển nhượng.

4.3. Cơ cấu cổ đông

Bảng 4: Cơ cấu cổ đông tại thời điểm 25/1/2016

TT	Danh mục	Số lượng CP	Giá trị (VNĐ)	Tỷ lệ (%)	Số lượng cổ đông
1	Cổ đông trong nước	19.997.900	199.979.000.000	99,99	348
1.1	Cổ đông tổ chức	0	0	0	0
1.2	Cổ đông cá nhân	19.997.900	199.979.000.000	99,99	348
2	Cổ đông nước ngoài	2.100	21.000.000	0,01	2
2.1	Cổ đông tổ chức	0	0	0	0
2.2	Cổ đông cá nhân	2.100	21.000.000	0,01	2
	Tổng	20.000.000	200.000.000.000	100	350

(Nguồn: Công ty Cổ phần Tư vấn Thiết kế và Phát triển Đô thị)

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

5.1. Danh sách công ty mẹ: Không có**5.2. Danh sách công ty con: Không có****5.3. Danh sách công ty liên kết:****Công ty cổ phần APX**

- Địa chỉ: Số 39A, ngõ 12, phố Chính Kinh, phường Nhân Chính, Quận Thanh Xuân, tp Hà Nội, Việt Nam
- Vốn điều lệ: 28.000.000.000 (Hai mươi tám tỷ) đồng
- Giấy chứng nhận ĐKKD số: 0104875246 đăng ký lần đầu ngày 24 tháng 08 năm 2010, thay đổi lần thứ 4 ngày 14 tháng 04 năm 2016
- Tỷ lệ Công ty Cổ phần Tư vấn Thiết kế và Phát triển Đô thị sở hữu: 17,86% (giá trị 5.000.000.000 đồng)
- Lĩnh vực kinh doanh:
 - + Thương mại, dịch vụ Vật Liệu xây dựng
 - + Thi công các công trình xây dựng

6. Quá trình tăng vốn điều lệ:***Bảng 5: Quá trình tăng vốn điều lệ của Công ty***

TT	Thời điểm	Vốn điều lệ sau tăng vốn (Đồng)	Giá trị phát hành thêm (Đồng)	Hình thức phát hành
1	09/10/2008	1.800.000.000		Thành lập Công ty do SKHĐT Hà Nội cấp lần đầu ngày 09 tháng 10 năm 2008.
2	3/2011	12.000.000.000	10.200.000.000	Phát hành cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu theo tỷ lệ 1:5,667
3	7/2011	18.000.000.000	6.000.000.000	Phát hành cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu theo tỷ lệ 2:1

TT	Thời điểm	Vốn điều lệ sau tăng vốn (Đồng)	Giá trị phát hành thêm (Đồng)	Hình thức phát hành
4	11/2014	200.000.000.000	182.000.000.000	Phát hành cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu theo tỷ lệ 1:10,11

(Nguồn: Công ty Cổ phần Tư vấn Thiết kế và Phát triển Đô thị)

7. Hoạt động sản xuất kinh doanh

7.1. Lĩnh vực hoạt động chính của Công ty Cổ phần Tư vấn Thiết kế và Phát triển Đô thị

7.1.1. Hoạt động tư vấn thiết kế: trong lĩnh vực tư vấn thiết kế, CDO là một trong những nhà tư vấn có năng lực được khách hàng tín nhiệm với nhiều công trình chất lượng cao, đã được đánh giá qua thời gian như công trình tòa nhà CDC Building 193 Bà Triệu, công trình khách sạn Candle.

MỘT SỐ DỰ ÁN DO CDO THIẾT KẾ:

Trung tâm tổ chức tiệc cưới- sự kiện Cung Xuân



TOÀ NHÀ CDC – 193 Bà Triệu, Hai Bà Trưng, Hà Nội



7.1.2.Hoạt động kinh doanh vật liệu xây dựng: từ ngày đầu thành lập, ngành nghề kinh doanh chính của CDO là kinh doanh thương mại cung ứng vật liệu xây dựng, nguyên phụ liệu nền. Đây là mảng hoạt động chính đóng góp vào doanh thu lợi nhuận của công ty. Công ty đã và đang là một trong những nhà cung ứng uy tín trách nhiệm trên thị trường xây dựng, trải qua nhiều năm hoạt động đã tạo được hệ thống khách hàng ổn định tiềm năng cũng như nguồn cung ứng đầu vào chất lượng.

7.1.3.Hoạt động thi công xây dựng: Tận dụng lợi thế khách hàng tư vấn thiết kế xây dựng, tận dụng việc kinh doanh thương mại vật liệu xây dựng, công ty đã quyết định phát triển thêm mảng thi công công trình xây dựng. Hiện tại, công ty đã bắt đầu thi công một số hạng mục của các công trình lớn trên địa bàn như thi công phần II - Trung tâm hội nghị sự kiện Cung Xuân – CV Tuổi trẻ, nhận thầu san lấp mặt bằng cho các công trình hạ tầng cơ sở trong năm 2015 như dự án đường cao tốc Hải Phòng-Quảng Ninh...

7.1.4. Hoạt động kinh doanh dịch vụ khách sạn: Ngày 10/11/2014, CDO ký kết hợp đồng số 79/HĐKT/HBT-2014 thuê dài hạn 30 năm mặt bằng khách sạn Candle, số 287-301 Đội Cấn, Ba Đình, Hà Nội của Công ty Cổ phần Thương mại Dịch vụ Tổng hợp Hai Bà Trưng theo đó CDO được thừa hưởng toàn bộ trang thiết bị tiện nghi, hệ thống quản lý, hệ thống khách hàng hiện có. Mặt bằng thuê có tổng diện tích là 5.228m², bao gồm 72 phòng khách sạn, nhà hàng, cafe, café ngoài trời, sảnh tổ chức hội nghị tiệc cưới, khu bể bơi, sauna massage, minimart, được sử dụng các khu vực chung và khu vực tầng hầm. CDO sẽ được miễn tiền thuê tới hết năm 2014 để hoàn tất việc cải tạo nội thất trong mặt bằng thuê. Giá thuê mặt bằng là 10 tỷ đồng/năm, phí quản lý và dịch vụ 115.308đ/m², đã bao gồm thuế Giá trị gia tăng. Với việc ký kết hợp đồng trên, công ty chính thức bước vào lĩnh vực kinh doanh khách sạn, nhà hàng, dịch vụ thể thao, giải trí cụ thể:

- Kinh doanh nghiệp vụ khách sạn: kinh doanh bán lẻ phòng khách sạn, dịch vụ khách sạn thông thường như telex, fax, photocopy, chụp ảnh, rửa ảnh, quay video, gửi thư hộ, đánh thức khách, dịch vụ giặt là hấp tẩy, nhận giữ tiền và vật quý, các dịch vụ khác như đặt mua vé máy bay, gia hạn visa...
- Kinh doanh nghiệp vụ nhà hàng, dịch vụ hội nghị, hội thảo, dịch vụ khác...

Về chi tiết, khách sạn Candle nằm trong Tòa nhà Candle gồm khu khách sạn và căn hộ cao cấp được khởi công xây dựng từ năm 2007 và đưa vào hoạt động cuối năm. Khách sạn được xây dựng kiểu dáng đẹp theo phong cách kiến trúc Pháp, vật liệu xây dựng chất lượng cao, nội ngoại thất được thiết kế đẹp, hài hòa. Vị trí khách sạn đặt tại 287-301 Đội Cấn, Ba Đình, Hà Nội, nằm trong khu vực trung tâm Hà Nội, địa bàn tập trung nhiều danh thắng của thủ đô, giao thông thuận lợi.

Chi tiết hạng mục bao gồm:

- Khu vực lưu trú: 80 phòng loại superior, deluxe, suite.
- Trung tâm Hội nghị, hội thảo, tiệc cưới cao cấp, diện tích 835m²
- Nhà hàng Việt, nhà hàng café ngoài trời: tổng diện tích 800m²
- Khu dịch vụ thể thao, vui chơi giải trí: 835,2 m²
- Khu dịch vụ làm đẹp, thư giãn: 770m²



Toàn bộ 80 phòng của Khách sạn đều là phòng có diện tích từ 30m² trở lên đối với phòng Superior; phòng Deluxe có diện tích từ 38m² trở lên, phòng Suite có diện tích từ 45m² trở lên. Phòng khách sạn đầy đủ tiện nghi với những trang thiết bị hiện đại, chất lượng tốt, bài trí hài hoà lịch sự. Các phòng đều đáp ứng đúng tiêu chuẩn khách sạn bốn sao quốc tế của Tổng cục Du lịch Việt Nam như:

- Có bàn salon, bàn làm việc, bàn đầu giường, tranh treo tường, “mắt thần” trên cửa, thiết bị báo cháy, thảm trải phòng; trang bị ti vi có truyền hình cáp
- Thiết bị vệ sinh nóng lạnh, bồn tắm nằm hoặc đứng, điện thoại trong phòng tắm;
- Dịch vụ phòng luôn có trái cây, hoa tươi, phong bì, giấy viết thư, báo, tạp chí; thay khăn mặt, khăn tắm 2 lần/ngày, được phục vụ ăn tại phòng nếu có yêu cầu, phục vụ ăn sáng tự chọn.

Bảng 6: Phân loại phòng

Loại phòng	Số phòng
Superior	50
Deluxe	25
Suite	5

Phòng Suite:



Phòng Superior(Twin):



Phòng Deluxe:



- Ngoài ra khách sạn có đầy đủ các qui chuẩn khác của một khách sạn 4 sao:

- Hai hệ thống thang máy đưa khách từ tầng trệt lên đến tầng 8.
- Khu business centre tại tầng 1.
- Nhà hàng Nhật bản Sakura, nhà hàng Á Âu, bar.
- Khu vực bể bơi, câu lạc bộ spa và masasauna, yoga, phòng tập gym được bố trí ở mặt bằng tầng 3.
- Nhà hàng café ngoài trời tầng trệt.
- Sảnh dịch vụ hội nghị hội thảo tiệc cưới được bố trí tại tầng 2. Sảnh được bố trí di động phù hợp với những hội thảo, hội nghị hoặc tiệc cưới với lượng khách dao động từ 20 lên 800 khách.
- Minimart tại tầng 1: bán đồ lưu niệm, mỹ phẩm, bách hóa...
- Khu vực hầm để xe cho khách lưu trú
- Khu vực hành chính: các phòng quản lý, các phòng nghiệp vụ, chuyên môn, kỹ thuật, phòng trực tầng, phòng cho nhân viên phục vụ, khu giặt là, khu bếp, kho bảo quản thực phẩm, khu vực chế biến thức ăn nóng nguội được tách riêng, bếp bánh riêng biệt. Có cửa cách âm, cách nhiệt, cách mùi, phòng nệm giữa bếp với phòng ăn, có hệ thống thông gió tốt. Có hệ thống phòng cháy chữa cháy, hệ thống xử lý nước thải và chất thải đảm bảo an toàn vệ sinh môi trường.

Sảnh hội nghị, hội thảo:



Nhà hàng café ngoài trời:



Cùng với việc tiếp nhận mặt bằng kinh doanh, CDO cũng được kế thừa hệ thống quản lý, nhân sự, khách hàng, đối tác từ đó đáp ứng đủ yêu cầu kinh doanh khách sạn 4 sao: tỷ lệ nhân viên được đào tạo nghiệp vụ là 100%, nhân viên thông thạo ít nhất một ngoại ngữ, có ngoại hình và khả năng giao tiếp tốt. Ngoài ra công ty tiếp tục sử dụng hệ thống phần mềm quản lý khách sạn SMILE để kiểm soát chặt chẽ hoạt động của khách sạn: trạng thái phòng – tình hình đặt phòng, sử dụng phòng, trạng thái kho – xuất nhập hàng, trạng thái thanh toán...

Kể từ khi đi vào hoạt động, khách sạn Candle đã bước đầu phủ kín 60% công suất phòng. Sau khi ký hợp đồng thuê dài hạn và thừa hưởng việc kinh doanh khách sạn, CDO đã xúc tiến ký kết hợp đồng với các đối tác kinh doanh tour, các nguồn khách hàng sử dụng dịch vụ khách sạn ổn định của các tập đoàn Nhật bản như Honda, NTT Communication, Yamanha, Obayashiđể nâng tỷ suất sử dụng phòng lên 70% và 75% cho những năm tiếp theo, đảm bảo hoạt động kinh doanh dịch vụ khách sạn có hiệu quả. Bên cạnh đó công ty cũng duy trì các nhà cung cấp chính của khách sạn nhằm đảm bảo chất lượng dịch vụ đầu vào. Để chuẩn bị cho năm kinh doanh mới, trong quá trình tiếp nhận mặt bằng, CDO cũng tiến hành nâng cấp cải tạo tầng trệt để không gian đón khách được hài hòa hợp lý hơn.

7.2. Sản lượng sản phẩm/giá trị dịch vụ qua các năm

Bảng 7: Cơ cấu doanh thu thuần

Đơn vị: Đồng

TT	Chỉ tiêu	Năm 2014	%/ DTT	Năm 2015	%/ DTT	Quý II/Năm 2016	%/ DTT
1	Doanh thu bán hàng hoá	72.187.018.730	89,56	55.893.861.184	30,8 0	40.258.398.014	36,79
2	Doanh thu cung cấp dịch vụ	8.410.845.999	10,44	125.608.693.582	69,2 0	69.166.797.928	63,21
Tổng cộng		80.597.864.729	100 %	181.502.554.766	100 %	109.425.195.942	100%

(Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2014, năm 2015; BCTC quý II/2016)

Doanh thu của Công ty phát sinh từ Doanh thu bán hàng hoá và Doanh thu cung cấp dịch vụ, cụ thể:

- Doanh thu bán hàng hóa là doanh thu từ việc bán vật liệu cho các công trình hạ tầng cơ sở, công trình dân cư. Năm 2014 doanh thu bán hàng hóa là 72.187.018.730 đồng, chiếm 89,56% tổng doanh thu. Năm 2015 đạt 55.893.861.184 đồng, chiếm 30,8% tổng doanh thu.

- Doanh thu cung cấp dịch vụ: Là doanh thu từ hoạt động tư vấn thiết kế. Doanh thu từ hoạt động này chiếm tỷ trọng lớn trong cơ cấu doanh thu của công ty. Năm 2014 doanh thu hoạt động này đạt 8.410.845.999 đồng, chiếm 10,44% doanh thu. Năm 2015 doanh thu từ cung cấp dịch vụ tăng lên 125.608.693.582 đồng, chiếm 69,2% doanh thu do năm 2015 công ty bắt đầu kinh doanh dịch vụ khách sạn.

Tổng doanh thu năm 2015 của Công ty là 181.502.554.766 đồng, tăng 2,25 lần so với năm 2014. Thị trường bất động sản chuyển động trở lại, nhu cầu tư vấn thiết kế và vật liệu cho các công trình hạ tầng cơ sở, công trình dân cư... cũng tăng lên, đồng thời hoạt động kinh doanh khách sạn của công ty đang phát triển tốt, tin tưởng rằng doanh thu của công ty sẽ còn tăng mạnh trong thời gian sắp tới.

Bảng 8: Cơ cấu lợi nhuận gộp

Đơn vị: VNĐ

T T	Chỉ tiêu	Năm 2014	LN gộp/DTT	Năm 2015	LN gộp/DTT	Quý II/2016	LN gộp/DTT
1	Lợi nhuận bán hàng hoá	3.421.674.210	4,25 %	(113.143.367)	(0,06)%	1.279.084.599	1,75%
2	Lợi nhuận cung cấp dịch vụ	8.410.845.999	10,44%	52.688.817.272	29,08%	29.458.975.766	40,28%
	Tổng cộng	11.832.520.209	14,69%	52.575.673.905	29,02%	30.738.060.365	42,03%

(Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2014, năm 2015; BCTC quý II/2016)

Cũng như cơ cấu doanh thu, cơ cấu lợi nhuận gộp của công ty đã phản ánh đúng với tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh thực tế hiện nay cũng như phù hợp với chiến lược phát triển của công ty. Trong các năm qua, doanh thu thuần và lợi nhuận gộp của Công ty đã có sự tăng trưởng khá. Lợi nhuận gộp năm 2014 đạt 11.832.520.209 đồng, năm 2015 lợi nhuận gộp đạt 52.575.673.905 đồng, tăng 4,4 lần so với năm 2014. Cung cấp dịch vụ là hoạt động mang lại lợi nhuận chủ yếu cho Công ty. Lợi nhuận cung cấp dịch vụ trên tổng lợi nhuận năm 2014 là 71%, năm 2015 là 100%. CDO cũng xác định rằng, đây sẽ là mảng hoạt động lõi, là thế mạnh của CDO để tiếp tục duy trì và đẩy mạnh trong các năm sau.

7.3. Nguyên vật liệu

Đối với hoạt động kinh doanh của CDO trong các năm tới sẽ cần sử dụng tới các nguồn nguyên liệu phục vụ cho hai hoạt động chính: thi công xây lắp và nguyên vật liệu cho chế biến thực phẩm, trong đó chủ yếu là nguyên vật liệu thực phẩm giành cho việc vận hành khách sạn Candle. Với hoạt động xây lắp, bản thân công ty có mảng kinh doanh vật liệu xây dựng nên thường xuyên ký kết hợp đồng cung cấp vật liệu với một số đối tác lớn, hoàn toàn có thể chủ động trong nguồn nguyên vật liệu khi đẩy mạnh mảng thi công xây lắp. Với hoạt động chế biến lương thực thực phẩm, công ty đã thực hiện ký kết hợp đồng cung cấp nguyên liệu với nhiều đối tác, đảm bảo cung cấp thực phẩm sạch đảm bảo chất lượng an toàn thực phẩm.

7.4. Chi phí sản xuất

Quản lý chi phí luôn là một trong những công tác trọng tâm của Công ty và được lên kế hoạch chi tiết cho từng danh mục hàng tháng và quý. Đặc biệt chi phí giá vốn hàng bán chiếm tỷ trọng lớn trong cơ cấu chi phí của Công ty được kiểm soát chặt chẽ.

Bảng 9: Cơ cấu chi phí của Công ty qua các năm

Đơn vị: Đồng

Chỉ tiêu	Năm 2014		Năm 2015		Quý II/ Năm 2016	
	Giá trị	Tỷ lệ/DTT (%)	Giá trị	Tỷ lệ/ DTT (%)	Giá trị	Tỷ lệ/DTT (%)
Giá vốn hàng bán	68.765.344.520	85,32	128.926.880.861	71,03	78.687.135.577	71,91
Chi phí bán hàng	1.002.239.636	1,24	873.375.000	0,48	-	-
Chi phí QLDN	3.271.976.835	4,06	3.322.584.780	1,83	1.884.166.512	1,72
Chi phí tài chính	-	85,32	336.375.000	0,19	-	-
Tổng	73.039.560.991	90,62%	133.459.215.641	73,53%	80.571.302.089	73,63

Hiện tại, Công ty đang tiếp tục tiến hành kiện toàn lại bộ máy tổ chức và hoạt động theo hướng tinh gọn các phòng ban, chuyên môn hóa các công đoạn sản xuất vận hành để giảm thiểu chi phí và nâng cao hiệu quả hoạt động. Ngoài ra, Ban lãnh đạo Công ty cũng quán triệt tinh thần tiết kiệm trong lao động sản xuất tới từng đơn vị, bộ phận.

7.5. Trình độ công nghệ

CDO luôn đặt tiêu chuẩn và chất lượng phục vụ khách hàng lên hàng đầu. Ngoài những phần mềm chuyên dụng cho việc tư vấn thiết kế, đối với mảng kinh doanh khách sạn, công ty sử dụng phần mềm SMILE để quản lý chi tiết kinh doanh tại các bộ phận buồng, bàn, nhà hàng, đặt phòng, xuất nhập kho... Mọi thông tin gốc, thông tin và quá trình sửa đổi đều lưu lại trên hệ thống giúp cho việc quản lý được rõ ràng, minh bạch.

7.6. Tình hình nghiên cứu và phát triển sản phẩm mới

CDO luôn hoạt động theo tiêu chí thỏa mãn tốt nhất mọi yêu cầu của khách hàng. Đối với hoạt động kinh doanh khách sạn, công ty có kế hoạch dựa trên phiếu đánh giá ý

kiến thường xuyên của khách hàng để kịp thời điều chỉnh, cung cấp tiện ích tối đa cho khách hàng lưu trú tại khách sạn. Đối với mảng cung cấp dịch vụ hội nghị, hội thảo, tiệc cưới, công ty cũng lên kế hoạch đưa ra các gói sản phẩm dịch vụ đa dạng phù hợp với các phân khúc khách hàng khác nhau.

7.7. Tình hình kiểm tra chất lượng sản phẩm

Để vận hành khai thác khách sạn hiệu quả, CDO hiểu rõ việc phải đưa ra quy trình đánh giá chất lượng dịch vụ. Cùng với việc hợp tác với các hãng lữ hành cũng như các trang web đặt phòng online, CDO có được thông tin đánh giá chất lượng dịch vụ khách sạn một cách khách quan từ phản hồi trực tiếp của khách đặt phòng trên các trang web cũng như từ các bản đánh giá do các hãng lữ hành thu thập thông tin sau khi khách kết thúc sử dụng dịch vụ. Đối với nội bộ khách sạn, cũng có quy trình đánh giá chéo đối với chất lượng dịch vụ phòng, dịch vụ hội nghị hội thảo, nhà hàng, dịch vụ khác....



Sau khi sử dụng dịch vụ khách sạn cung cấp, khách hàng gửi phiếu đánh giá về phòng marketing, phòng marketing có trách nhiệm thu thập và đưa ra đánh giá định kỳ đối với các bộ phận cung cấp dịch vụ. Các trưởng phòng có trách nhiệm đưa ra phương án cải tiến dịch vụ tại bộ phận mình quản lý.

Đối với hoạt động kinh doanh thực phẩm, công tác vệ sinh an toàn thực phẩm tại khách sạn, nhà hàng được đặc biệt quan tâm, từ năm 2015 các mẫu thực phẩm định kỳ được gửi tới viện vệ sinh để kiểm tra chất lượng, đánh giá nguồn cung cấp đầu vào.

7.8. Hoạt động Marketing

Bước chân vào lĩnh vực mới kinh doanh khách sạn, dịch vụ, CDO ý thức được tầm quan trọng của marketing đối với hoạt động của mình. Để tiến tới quảng bá hình ảnh thương hiệu, CDO đã thành lập phòng marketing trực khối Khách sạn. Khối marketing có trách nhiệm lên kế hoạch và thực hiện các hình thức PR, truyền thông hiệu quả để quảng bá tốt cho thương hiệu CDO. Hiện tại khối marketing đã thực hiện xây dựng và phát triển hệ thống website, quảng cáo PR trên báo giấy, báo hình, các ấn phẩm giới thiệu công ty

và các lĩnh vực kinh doanh... Trong năm 2016, CDO có kế hoạch tham gia vào các hội chợ triển lãm du lịch, xúc tiến tiếp cận các hãng lữ hành quốc tế lớn để quảng bá cho khách sạn Candle nhằm tìm kiếm những nguồn khách hàng mới, ổn định.

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

Biểu tượng logo của công ty :



Ý nghĩa của logo

Logo của Công ty Cổ phần Tư vấn Thiết kế và Phát triển đô thị là ký tự viết tắt tên tiếng Anh của công ty: cụm từ CDO màu xanh lục cùng 4 khối màu cam, vàng, xanh lục, xanh da trời hợp nhất thành khối tròn thể hiện đầy đủ các lĩnh vực kinh doanh cũng như sự tương hỗ chặt chẽ.

Màu sắc của logo: Màu sắc logo là sự kết hợp của cả hai gam màu: nóng và lạnh. Trong đó màu cam tượng trưng cho khát vọng đổi mới vươn lên; màu vàng thể hiện sức sống mạnh mẽ, tinh thần vượt khó, màu xanh lục thể hiện cho ý chí niềm tin; màu xanh da trời là màu của hoà bình hy vọng. Logo có sự hài hoà tổng thể của những nét tròn mềm mại, cũng như nét chữ CDO rắn rỏi cho thấy quyết tâm dám nghĩ dám làm, quyết định khẳng định trong những lĩnh vực kinh doanh mới mà ban lãnh đạo cũng như người lao động trong CDO đang phấn đấu không ngừng nghỉ để vươn tới.

Biểu tượng trên được công ty thống nhất sử dụng làm nhãn hiệu cho các sản phẩm và dịch vụ của Công ty. Hiện nay, logo và nhãn hiệu của Công ty đang được thực hiện đăng ký bản quyền.

7.10. Các hợp đồng lớn đã và đang thực hiện

Bảng 10: Một số hợp đồng đã và đang thực hiện

Stt	Khách hàng	Hợp đồng	Giá trị Hợp đồng
1	Cty cp máy tính truyền thông Hồng Nam	Lập hồ sơ thiết kế cơ sở và lập tổng dự toán khách sạn Duy Tân - Cầu Giấy	1.500.000.000
2	Cty CP TMDV TH Hai Bà Trưng	Lập hồ sơ thiết kế cơ sở và lập tổng dự toán Dự án "TTTM, văn phòng, khách sạn và căn hộ cho thuê" tại 287 & 301 Đội Cấn	10.703.000.000
3	Cty CP đầu tư & PT Năng Lượng	Cung cấp VLXD	2.310.935.000
4	Cty TNHH XD và PT Đô Thị	Cung cấp VLXD	5.251.972.000
5	Cty TNHH Xây Dựng ĐT và PT đô Thị	Cung cấp VLXD	10.390.345.680
6	Công ty Cp Dân An	Cung cấp VLXD	1.175.614.000
7	Công ty CP TM & XNK Thanh Vân	Cung cấp thiết bị vệ sinh, nguyên liệu nền	3.955.570.718
8	Công ty TNHH XD TM và DV TH Hồng Trang	Cung cấp NVL nền	14.049.325.400
9	Công ty TNHH XD và TM Hoàng Chung	Cung cấp VLXD	4.976.785.000
10	Công ty TNHH Đầu tư XD và TM DV Vĩnh An	Cung cấp thép xây dựng	5.046.490.000
11	Công ty TNHH Trịnh Đức	Thi công san lấp, cung cấp vật liệu XD	48.000.000.000
12	Liên doanh Công ty CP TMDV TH Hai Bà Trưng và Công ty CP DV Tuổi trẻ Hà Nội	Tư vấn thiết kế Dự án Toà nhà đa năng	20.000.000.000

Stt	Khách hàng	Hợp đồng	Giá trị Hợp đồng
TỔNG CỘNG			124.684.423.798

(Nguồn: Công ty Cổ phần Tư vấn Thiết kế và Phát triển Đô thị)

8. Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty

8.1. Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh 2014 - 2015

Bảng 11:

DVT: VNĐ

STT	Chỉ tiêu	Năm 2014	Năm 2015	Quý II/Năm 2016
1	Doanh thu	80.597.864.729	181.502.554.766	109.425.195.942
2	Giá vốn hàng bán	68.765.344.520	128.926.880.861	78.687.135.577
3	Chi phí quản lý	3.271.976.835	3.322.584.780	1.884.166.512
4	Doanh thu tài chính	227.254	146.396.349	178.917
5	Chi phí tài chính	-	336.375.000	-
6	Chi phí bán hàng	1.002.239.636	873.375.000	-
7	Thu nhập khác	-	860	-
8	Chi phí khác	-	211.945.788	-
9	Tổng LN trước thuế	7.558.530.992	47.977.789.546	28.854.072.770
10	Lợi nhuận sau thuế	5.895.654.174	37.332.047.773	22.506.176.760

Đến 31/12/2015 các kết quả chính của hoạt động của Công ty cổ phần tư vấn thiết kế như sau:

- Tổng tài sản: 280.129.335.315 đồng (so với thời điểm 31/12/2014 là 221.084.075.559 đồng) tăng 27%;

- Doanh thu bán hàng: 181.502.554.766 đồng (so với năm 2014 là: 80.597.864.729 đồng) tăng 125%;
- Lợi nhuận gộp về bán hàng và dịch vụ năm là: 52.575.673.905 đồng (so với năm 2014 là: 11.832.520.209 đồng) tăng 344%;
- Chi phí quản lý doanh nghiệp là: 3.322.584.780 đồng (so với năm 2014 là: 3.271.976.835 đồng) tăng 2 %
- Lợi nhuận sau thuế là: 37.332.047.773 đồng (so với năm 2014 là: 5.895.654.174 đồng) tăng 533%;

Đánh giá chung: Kết quả kinh doanh của công ty là đáng khích lệ. Thể hiện sự chỉ đạo hiệu quả của HĐQT, cố gắng quyết tâm của Ban điều hành và CBCNV toàn công ty đã vượt khó khăn để hoàn thành nhiệm vụ.

Về hoạt động kinh doanh khách sạn đã tạo một bước tiến lớn khi triển khai thành công mảng kinh doanh khách sạn candle 287 - 301 đội cần

Về công tác kế toán: Thực hiện tốt chế độ kế toán tài chính theo quy chuẩn hiện hành, quản lý chặt chẽ tài sản công ty không để xảy ra tình trạng thất thoát trong kế toán, chủ động linh hoạt trong công tác tài chính đảm bảo nguồn vốn đầy đủ cho sản xuất và dự trữ.

8.2. Các nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty trong năm 2016

Những khó khăn cơ bản:

- Kinh tế thế giới và Việt Nam vừa trải qua một giai đoạn hết sức khó khăn và mới chỉ bắt đầu phục hồi nên doanh nghiệp nhìn chung vẫn đang đối diện với nhiều thử thách. Ngành công nghiệp xây dựng, bất động sản chưa hoàn toàn hồi phục, vẫn tiềm ẩn những rủi ro biến động bất thường từ đó tác động tới các ngành nghề liên quan trong đó có ngành kinh doanh vật liệu xây dựng, tư vấn thiết kế...
- Ngành du lịch Việt Nam dù có những thuận lợi về thiên nhiên nhưng đang phát triển thiếu qui hoạch đồng bộ dẫn đến tỷ suất khách du lịch quay lại thấp. Quản lý khách sạn hiệu quả đòi hỏi trình độ nhân lực quản trị cao cũng như đội ngũ nhân viên lành nghề.

Tuy nhiên hệ thống đào tạo Việt Nam vẫn chưa đáp ứng đủ nhân lực có chuyên môn dẫn tới sự cạnh tranh gay gắt trong việc tuyển dụng lao động.

- Sự cạnh tranh giữa các doanh nghiệp nói chung và doanh nghiệp dịch vụ nói riêng.

Những thuận lợi cơ bản:

Thị trường:

- Hệ thống cơ sở hạ tầng Việt Nam vẫn đang trong quá trình nâng cấp hoàn thiện và phát triển. Một loạt dự án đường cao tốc tại các tỉnh miền Bắc cũng như hệ thống đường nội bộ trong địa bàn từng tỉnh sẽ được thực hiện trong thời gian tới như cao tốc Hải Phòng, Quảng Ninh, cao tốc Bắc Giang... Ngay trên địa bàn Hà Nội, các công trình đường, cầu vượt đường bộ, cầu vượt sông Hồng, hệ thống đường nổi... vẫn đang tiếp tục triển khai. Đó là cơ sở để mảng thi công và kinh doanh vật liệu xây dựng phát triển.

- Với ngành tư vấn thiết kế, lĩnh vực bất động sản đang phục hồi trở lại giúp đẩy mạnh thị trường cho ngành này. Sau một giai đoạn tăng nóng, ngành bất động sản đã chú trọng nhiều hơn tới lợi ích khách hàng trong đó khách hàng thuộc phân khúc trung cao cấp có nhu cầu tư vấn thiết kế tăng lên đáng kể. Như vậy ngoài việc tư vấn thiết kế công trình lớn, phân khúc tư vấn thiết kế cá nhân đang có cơ hội mở rộng rõ rệt.

- Với lĩnh vực khách sạn, CDO gia nhập được thị trường khách du lịch Nhật bản – một trong những thị trường khách khó tính nhất, là tiền đề để gia nhập các thị trường khách du lịch quốc tế khác. Ngoài ra số liệu thống kê cho thấy lượng khách du lịch quốc tế vào Việt Nam vẫn đang tăng lên là thuận lợi đáng kể đối với mảng kinh doanh khách sạn.

Nguồn nhân lực và vị trí địa lý:

- Với lợi thế thành lập 6 năm, vượt qua giai đoạn khó khăn của thị trường, CDO đã xây dựng được một đội ngũ nhân viên gắn bó với công ty. Trong lĩnh vực khách sạn, CDO được kế thừa đội ngũ nhân viên được đào tạo lành nghề, đáp ứng được yêu cầu vận hành khách sạn 4 sao.

- Vị trí địa lý của khách sạn Candle thuận tiện giao thông. Thêm vào đó nhà ga T2 của sân bay quốc tế Nội Bài chính thức đưa vào hoạt động tháng 1/2015 trở thành trạm trung

chuyển hàng hóa và hành khách lớn, tạo điều kiện cho khách quốc tế tới Việt Nam thuận lợi hơn.

Sự hỗ trợ từ chính quyền địa phương:

Sự quan tâm, chỉ đạo kịp thời, tạo điều kiện thuận lợi của các cấp lãnh đạo, ban ngành địa phương nơi triển khai hoạt động kinh doanh khách sạn là điều kiện quan trọng giúp doanh nghiệp thực hiện tốt chiến lược kinh doanh của mình, góp phần vào chiến lược phát triển kinh tế xã hội nói chung của địa phương

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

9.1. Vị thế của công ty trong ngành:

Kinh doanh khách sạn dịch vụ: Trong hoạt động này CDO bước đầu định vị đối thủ cạnh tranh là nhóm những khách sạn 4 -5 sao nằm trong nội thành Hà Nội. Tới đầu năm 2016, thị trường Hà Nội có khoảng 9.231 phòng khách sạn từ 3-5 sao. Là khách sạn ra đời sau song với vị trí thuận lợi và chính sách giá cả linh hoạt, CDO phấn đấu đạt hệ số sử dụng phòng 90% năm 2016 nằm trong top khách sạn hoạt động hiệu quả tại Hà Nội.

Đối với mảng kinh doanh vật liệu xây dựng, công ty là một nhà cung cấp tầm trung với phân khúc khách hàng tầm trung. Qua nhiều năm hoạt động công ty đã tạo được thương hiệu, uy tín trong ngành xây dựng.

9.2. Triển vọng phát triển ngành:

Kinh doanh dịch vụ khách sạn: CDO xác định lĩnh vực hoạt động kinh doanh chính trong những năm tới là kinh doanh khách sạn dịch vụ. Theo khảo sát của CBRE vào tháng 6 năm 2013, phân khúc khách sạn cao cấp sẽ chiếm lĩnh thị trường Hà Nội từ năm 2015 do lượng khách du lịch có thu nhập cao đến Hà Nội ngày càng tăng nhờ hoạt động hội nghị, triển lãm.... Cũng theo báo cáo của CBRE phân khúc khách sạn cao cấp tại Hà Nội đang có mức tăng trưởng cao dù lượng khách tại một số địa phương khác như TP. HCM hay Hà Nội có xu hướng giảm. Vào mùa thấp điểm năm 2014, CBRE ghi nhận so với cùng kỳ năm trước các khách sạn 4-5 sao đều có công suất sử dụng và doanh thu phòng bình quân tăng khá. CBRE cho rằng trong tương lai vẫn có tiềm năng lớn trong việc phát triển các khách sạn đạt chuẩn quốc tế với giá vừa phải. Với việc Việt Nam được

dự báo trở thành thị trường vận chuyển hành khách và hàng hoá có mức tăng trưởng nhanh thứ 3 thế giới (Hiệp hội Hàng không quốc tế), cơ hội cho ngành khách sạn phát triển đang hiện hữu.

Với mảng kinh doanh vật liệu xây dựng, tư vấn thiết kế, cùng với việc thị trường bất động sản bắt đầu thoát khỏi xu thế giảm, cùng với đòi hỏi chất lượng ngày càng cao của người tiêu dùng, CDO đang đứng trước triển vọng mới trong việc phát triển ngành tư vấn thiết kế cũng như cung cấp vật liệu xây dựng cho những nhà thầu uy tín..

10.Chính sách đối với người lao động

Chất lượng nguồn nhân lực là một trong những yếu tố quan trọng quyết định sự phát triển của CDO, vì vậy CDO luôn đặt mục tiêu xây dựng đội ngũ nhân viên chuyên nghiệp lên hàng đầu trong chiến lược phát triển của mình. Đội ngũ nhân sự của công ty năng động, nhiệt huyết, giàu kinh nghiệm. Tính tới thời điểm 31/12/2015, sau khi định hướng phát triển trong ngành kinh doanh khách sạn, dịch vụ, tổng số nhân viên công ty là 130 người. Trong đó cơ cấu cụ thể như sau:

Bảng 12: Cơ cấu lao động CDO

Loại lao động	Số lượng (người)
Phân theo giới tính	130
Nam	56
Nữ	74
Phân theo trình độ học vấn	130
Trình độ trên đại học	10
Trình độ đại học	45
Trình độ cao đẳng, trung cấp	50
Đối tượng khác	25

(Nguồn: Công ty Cổ phần tư vấn thiết kế và phát triển đô thị)

- Chế độ làm việc
 - Thời gian làm việc: 8 giờ/ngày từ thứ 2 đến thứ 6 và sáng thứ 7

- Người lao động được làm việc trong một môi trường ổn định, chuyên nghiệp, chế độ đãi ngộ xứng đáng với năng lực chuyên môn và hiệu quả công việc; mức lương, thưởng cạnh tranh.

- Chính sách tuyển dụng

- Việc tuyển dụng nhân sự thực hiện theo Quy trình tuyển dụng đã ban hành. Các ứng viên được tuyển dụng phải đáp ứng được yêu cầu về sức khỏe và kinh nghiệm công tác cũng như các phẩm chất đạo đức theo quy định của mỗi vị trí công việc.

- Chính sách đào tạo

- Đào tạo và phát triển nhân viên luôn được Công ty luôn chú trọng và ưu tiên. Đặc biệt khi chuyển hướng kinh doanh sang mảng khách sạn dịch vụ, CDDC định hướng công tác đào tạo được thực hiện hàng năm, từ đào tạo nội bộ đến việc cử CBNV tham gia các khóa đào tạo trong và ngoài nước nhằm nâng cao năng lực chuyên môn, tính chuyên nghiệp trong công việc.

- Chính sách lương, thưởng, phúc lợi

- Công ty xây dựng đầy đủ Quy chế tiền lương, Quy chế thi đua khen thưởng, theo đó người lao động được trả lương, thưởng theo năng suất, chất lượng và hiệu quả công việc. Hàng tháng, quý, năm đều có đánh giá để xét trả lương, xét khen thưởng các danh hiệu. Mức lương trung bình hàng tháng của người lao động là 5 triệu đồng/tháng.

Công ty đảm bảo các chế độ cho người lao động: Ký HĐ lao động, tham gia BHXH, BHYT, BHTN; nghỉ phép, lễ Tết; thai sản, con nhỏ, làm thêm giờ và các quyền lợi khác theo quy định của pháp luật lao động và của Công ty. Ngoài tiền lương và các chế độ phúc lợi theo luật, người lao động còn được hưởng các phúc lợi khác như du lịch hàng năm.

11. Chính sách cổ tức

Cổ tức được trích từ lợi nhuận của Công ty, cổ tức được chi trả cho cổ đông khi Công ty kinh doanh có lãi, đã hoàn thành nghĩa vụ nộp thuế và các nghĩa vụ tài chính khác theo quy định của pháp luật; và ngay sau khi trả hết số cổ tức đã định, Công ty vẫn đảm bảo thanh toán đủ các khoản nợ đến hạn phải trả. Cổ tức được chia cho các cổ đông theo phần vốn góp. Tỷ lệ cổ tức sẽ được Đại hội đồng cổ đông quyết định dựa trên cơ sở đề

xuất của HĐQT, với căn cứ là kết quả hoạt động kinh doanh của năm hoạt động và phương án hoạt động kinh doanh của các năm tới.

Năm 2013, 2014, lợi nhuận sau thuế đạt được chưa cao, do đó ĐHĐCĐ Công ty quyết định giữ lại lợi nhuận để đầu tư cho sản xuất kinh doanh nên không thực hiện chi trả cổ tức.

Năm 2016, NQ ĐHĐCĐ ngày 11/03/2016 đã thông qua phương án phát hành cổ phiếu trả cổ tức năm 2015 là 15%.

12. Các chỉ tiêu tài chính

Các chỉ tiêu cơ bản

Năm tài chính của Công ty bắt đầu từ ngày 01 tháng 01 và kết thúc vào ngày 31 tháng 12 hàng năm. Đơn vị tiền tệ sử dụng trong ghi chép kế toán là đồng Việt Nam (VNĐ).

Báo cáo tài chính của Công ty tính bằng đồng Việt Nam, được lập và trình bày phù hợp với các chuẩn mực và chế độ kế toán hiện hành của Việt Nam.

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

Bảng 13

Đơn vị: VNĐ

STT	Chỉ tiêu	31/12/2014	31/12/2015	30/06/2016
1	Vốn chủ sở hữu	203.170.993.768	240.503.041.541	263.009.218.301
	Vốn điều lệ	200.000.000.000	200.000.000.000	200.000.000.000
	Thặng dư	-	-	-
	Vốn khác của chủ sở hữu	-	-	-

	Quỹ đầu tư phát triển	-	-	-
	Quỹ dự phòng tài chính	-	-	-
	Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	3.170.993.768	40.503.041.541	63.009.218.301
2	Nợ phải trả	17.913.081.791	39.626.293.774	36.669.860.537
	Nợ ngắn hạn	17.913.081.791	39.626.293.774	36.669.860.537
	Nợ dài hạn	-	-	-
Tổng cộng		221.084.075.559	280.129.335.315	299.679.078.838

(Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2014, năm 2015; BCTC quý II/2016)

Vốn điều lệ của công ty tại thời điểm 31/12/2015 là 200.000.000.000 đồng, không thay đổi so với thời điểm 31/12/2014. Vốn điều lệ được công ty sử dụng để đầu tư vào tài sản cố định và tài trợ vốn lưu động.

Nợ phải trả của Công ty thời điểm 31/12/2015 gần 40 tỷ đồng trong đó công ty không có nợ dài hạn, nợ ngắn hạn chiếm 100% nợ phải trả.

Trích khấu hao TSCĐ

Tài sản cố định hữu hình, tài sản cố định vô hình được ghi nhận theo giá gốc. Trong quá trình sử dụng, tài sản cố định hữu hình, tài sản cố định vô hình được ghi nhận theo nguyên giá, hao mòn lũy kế và giá trị còn lại.

Khấu hao tài sản cố định được áp dụng theo thông tư số 45/2013/TT-BTC ngày 25/4/2013 của Bộ Tài chính. Khấu hao được trích theo phương pháp đường thẳng. Thời gian khấu hao được ước tính như sau:

- Nhà cửa, vật kiến trúc

05-45 năm

- Máy móc, thiết bị	03-15 năm
- Phương tiện vận tải	06-10 năm
- Thiết bị quản lý	03-08 năm

Mức lương bình quân

Mức lương bình quân của người lao động hiện tại là: 5.000.000 đồng/tháng.

Thanh toán các khoản nợ đến hạn

Công ty thanh toán đầy đủ, đúng hạn các khoản nợ và khoản vay, không có nợ quá hạn. Tính đến thời điểm hiện tại, Công ty không có bất kỳ khoản nợ quá hạn nào đối với Ngân hàng, các nhà cung cấp.

Các khoản phải nộp theo luật định

Công ty thực hiện đầy đủ nghĩa vụ thuế và các khoản phải nộp khác cho Nhà nước.

Bảng 14

Đơn vị: VNĐ

STT	Chỉ tiêu	31/12/2014	31/12/2015	30/06/2016
1	Thuế giá trị gia tăng	1.345.592.070	8.026.281.753	9.414.644.266
2	Thuế thu nhập doanh nghiệp	2.379.200.252	12.075.742.627	15.076.624.491
3	Thuế thu nhập cá nhân	-	-	-
4	Phí, lệ phí, các khoản phải nộp khác	-	-	-
	Tổng cộng	3.724.792.322	20.102.027.380	24.491.268.757

(Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2014, năm 2015; BCTC quý II/2016)

Trích lập các Quỹ theo luật định

Theo quy định tại Điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty, trước khi phân chia cổ tức cho cổ đông, Công ty phải trích lập các Quỹ theo quy định. Việc trích lập và sử dụng các quỹ hàng năm do ĐHĐCĐ quyết định. Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2016 công ty bắt đầu trích lập quỹ như sau:

Bảng 15

STT	Nội dung	Số tiền
1	Lợi nhuận sau thuế năm 2015	37.332.047.773
2	Lợi nhuận năm trước chưa phân phối hết	3.170.993.768
3	Tổng lợi nhuận chưa phân phối đến 31/12/2015	40.503.041.541
4	Trích lập quỹ	
	<i>Quỹ đầu tư phát triển (10%)</i>	<i>4.050.304.154</i>
	<i>Quỹ khen thưởng phúc lợi (5%)</i>	<i>2.025.152.077</i>

(Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2014, năm 2015; BCTC quý I/2016)

Tổng dư nợ vay

Bảng 16: Tình hình tổng dư nợ vay

Đơn vị: VNĐ

STT	Chỉ tiêu	31/12/2014	31/12/2015	30/06/2016
1	Vay và nợ ngắn hạn	17.913.081.791	39.626.293.774	36.669.860.537
	<i>Phải trả người bán ngắn hạn</i>	<i>14.188.289.469</i>	<i>4.658.369.962</i>	<i>6.194.933.163</i>
	<i>Người mua trả tiền trước</i>	<i>-</i>	<i>14.865.896.432</i>	<i>5.983.658.617</i>
	<i>Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước</i>	<i>3.724.792.322</i>	<i>20.102.027.380</i>	<i>24.491.268.757</i>
2	Vay và nợ dài hạn	-	-	
	Tổng cộng	17.913.081.791	39.626.293.774	36.669.860.537

(Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2014, năm 2015; BCTC quý II/2016)

Hàng tồn kho

Bảng 17: Hàng tồn kho

DVT: đồng Việt Nam

STT	Khoản mục	31/12/2014	31/12/2015	30/06/2016
1	Nguyên liệu, vật liệu	-	810.000	-
2	Chi phí SX, KD dở dang	3.413.698.090	-	9.281.042.723
3	Hàng hóa	23.957.197.597	21.793.081.668	9.888.491.844
Tổng cộng		27.370.895.687	21.793.891.668	19.169.534.567

(Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2014, năm 2015; BCTC quý II/2016)

Hàng tồn kho của Công ty chủ yếu là hàng hóa (chiếm trên 90%). Đây là hàng hóa phục vụ cho hoạt động bán hàng của Công ty.

Tình hình công nợ hiện nay

Bảng 18: Các khoản phải thu

DVT: đồng Việt Nam

STT	Chỉ tiêu	31/12/2014	31/12/2015	30/06/2016
1	Phải thu ngắn hạn của khách hàng	8.926.311.821	49.233.965.173	103.718.002.965
2	Trả trước cho người bán ngắn hạn	161.100.113.842	51.112.647.276	10.950.021.373
3	Trả trước cho người bán dài hạn	-	135.848.179.126	130.848.179.128
Tổng cộng		170.026.425.663	236.194.791.575	245.516.203.466

(Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2014, năm 2015; BCTC quý II/2016)

Bảng 19: Các khoản phải trả

DVT: đồng Việt Nam

STT	Chỉ tiêu	31/12/2014	31/12/2015	30/06/2016
1	Vay và nợ ngắn hạn	-	-	-
2	Phải trả cho người bán	14.188.289.469	4.658.369.962	6.194.933.163
3	Người mua trả tiền trước	-	14.865.896.432	5.983.658.617
4	Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	3.724.792.322	20.102.027.380	24.491.268.757
5	Quỹ khen thưởng phúc lợi	-	-	-
6	Các khoản phải trả, phải nộp khác	-	-	-
7	Vay và nợ dài hạn	-	-	-
Tổng cộng		17.913.081.791	39.626.293.774	36.669.860.537

(Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2014, năm 2015; BCTC quý II/2016)

Phải trả cho người bán, chủ yếu là các nhà cung cấp truyền thống đã hợp tác với công ty trong một thời gian dài. Do hoạt động kinh doanh liên tục nên các khoản phải trả người bán với các đối tác này thay đổi liên tục và cũng chiếm một tỷ trọng lớn trong tổng dư nợ phải trả. Thông thường, khi hoàn thành 1 hợp đồng xây lắp công ty sẽ thanh toán toàn bộ các khoản phải trả theo hợp đồng cho các đối tác trên. Hoạt động kinh doanh của Công ty ngày càng phát triển, thực hiện nhiều hợp đồng xây lắp và giá trị hợp đồng ngày càng tăng, do đó khoản phải trả cho người bán cũng tăng qua các năm.

Trong các khoản phải trả, khoản người mua trả tiền trước chiếm tỷ trọng tương đối lớn. Đây là khoản khách hàng ứng trước theo hợp đồng thi công đã được ký kết trước đó. Là một đơn vị có kinh nghiệm trong lĩnh vực, hoạt động kinh doanh của mình, Công ty luôn phát huy, chú trọng đến điều khoản thanh toán và được nêu rõ trong hợp đồng kinh tế. Do đó công ty luôn chủ động được trong quá trình thi công cũng như công tác đảm bảo tài chính, nguồn vốn trong suốt quá trình thi công và hoàn thiện công trình.

Đầu tư tài chính

Bảng 20: Đầu tư tài chính

TT	Chỉ tiêu	31/12/2014	31/12/2015	30/06/2016
----	----------	------------	------------	------------

1	Đầu tư ngắn hạn	5.000.000.000	-	-
2	Đầu tư dài hạn	11.000.000.000	11.000.000.000	11.000.000.000
	TỔNG	16.000.000.000	11.000.000.000	11.000.000.000

✚ Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu

Bảng 21: Chỉ tiêu tài chính của Công ty Cổ phần Tư vấn Thiết kế và Phát triển Đô thị

Các chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2014	Năm 2015
1. Chỉ tiêu về cơ cấu vốn			
+ Hệ số Nợ/Tổng tài sản	Lần	0,08	0,14
+ Hệ số Nợ/Vốn chủ sở hữu	Lần	0,09	0,16
2. Chỉ tiêu về khả năng thanh toán			
+ Hệ số thanh toán ngắn hạn	Lần	11,68	3,36
+ Hệ số thanh toán nhanh	Lần	10,15	2,81
3. Chỉ tiêu về năng lực hoạt động			
+ Vòng quay hàng tồn kho: <u>Giá vốn hàng bán</u>	Vòng	3,19	8,73
Hàng tồn kho bình quân			
+ Hiệu suất sử dụng toàn bộ tài sản: <u>Doanh thu thuần</u>	%	0,64	0,72
Tổng tài sản bình quân			
4. Chỉ tiêu về khả năng sinh lời			
+ Hệ số LNST/Doanh thu thuần	%	7,31	20,57
+ Hệ số LNST/Vốn chủ sở hữu bình quân	%	5,4	16,83

Các chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2014	Năm 2015
+ Hệ số LNST/Tổng tài sản bình quân	%	4,68	14,9
+ Hệ số LN từ HĐKD/Doanh thu thuần	%	9,38	26,55
+ Thu nhập trên cổ phiếu (EPS)	đồng/CP	295	1.867

(Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2014, BCTC kiểm toán năm 2015)

13. Hội đồng quản trị, Ban Giám đốc, Ban Kiểm soát, Kế toán trưởng

13.1. Danh sách

Danh sách Hội đồng quản trị

Bảng 22: Danh sách Hội đồng quản trị

STT	Họ và tên	Chức vụ	Số cổ phần nắm giữ
1	Vũ Đình Nhân	Chủ tịch HĐQT kiêm GD	1.300.000
2	Nguyễn Thanh Tú	UV HĐQT kiêm PGD	350.000
3	Lưu Thị Nhung	Ủy viên HĐQT	400.000
4	Vũ Thị Mai Anh	Ủy viên HĐQT	450.000
5	Nguyễn Thái Bình	Ủy viên HĐQT	0

Danh sách Ban Tổng Giám đốc

Bảng 23: Danh sách Ban Tổng giám đốc

STT	Họ và tên	Chức vụ	Số cổ phần nắm giữ
1	Vũ Đình Nhân	Giám đốc	1.300.000
2	Nguyễn Thanh Tú	Phó giám đốc	350.000

Danh sách Ban Kiểm soát

Bảng 24: Danh sách Ban Kiểm soát

STT	Họ và tên	Chức vụ	Số cổ phần nắm giữ
1	Bùi Đăng Định	Trưởng BKS	0

2	Nguyễn Thị Ước Mơ	T.viên BKS	175.000
3	Nguyễn Tuấn Anh	T.viên BKS	600.000

 **Kế toán trưởng**

Bảng 25

STT	Họ và tên	Chức vụ	Số cổ phần nắm giữ
1	Nguyễn Minh Quang	Kế Toán Trưởng	350.000

13.2. Sơ yếu lý lịch

a/Chủ tịch hội đồng quản trị

- Họ và tên: Vũ Đình Nhân
- Giới tính: Nam
- Ngày sinh: 14/09/1990
- Nơi sinh: Hà Nội
- Quốc tịch: Việt Nam
- Địa chỉ thường trú: Số 33 Phạm Ngũ Lão, Phan Chu Trinh, Hoàn Kiếm, Hà Nội
- CMTND số: 012882907 Nơi cấp: CA Hà Nội Ngày cấp: 12/03/2011
- Điện thoại liên hệ: 04.3974.4168
- Trình độ chuyên môn: Kỹ sư
- Chức vụ đang nắm giữ tại tổ chức đăng ký niêm yết: Chủ tịch Hội đồng Quản trị kiêm giám đốc
- Chức vụ đang nắm giữ tại các tổ chức khác: không
- Quá trình công tác

Thời gian	Chức vụ	Đơn vị Công tác
6/2012-10/2012	Giám đốc	Công ty CP tư vấn thiết kế và phát triển đô thị
2012 – 2014	Giám đốc	Công ty TNHH xây dựng và phát triển đô thị
2014 – nay	Giám đốc	Công ty CP tư vấn thiết kế và phát triển đô thị

- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Sở hữu chứng khoán của cá nhân và người có liên quan trong tổ chức đăng ký niêm yết:

- Sở hữu cá nhân: 1.300.000 cổ phần
- Sở hữu đại diện: 0 cổ phần
- Sở hữu của người có liên quan: 900.000 Cổ phần

Họ tên	Mối quan hệ	Số lượng	Tỷ lệ
Vũ Đình Nghĩa	Bố	50.000	0,25%
Lê Kim Thu	Mẹ	800.000	4,00%
Vũ Thị Thủy Vân	Em gái	50.000	0,25%

- Các khoản nợ đối với tổ chức đăng ký niêm yết: Không
- Thù lao và lợi ích khác nhận được từ tổ chức đăng ký niêm yết: Không
- Lợi ích liên quan đối với tổ chức đăng ký niêm yết: Không

b/ Thành viên Hội đồng quản trị

- Họ và tên: **Lưu Thị Nhung**
- Giới tính: Nữ
- Ngày sinh: 21/05/1983
- Nơi sinh: Hà Nội
- Quốc tịch: Việt Nam
- Địa chỉ thường trú: Số 29, Ngõ 61/7 Lạc Trung, Hai Bà Trưng, Hà Nội
- CMTND số: 001183001167 Nơi cấp: Cục CSDKQLCTDLQGVC Ngày cấp: 22/11/2013
- Điện thoại liên hệ: Di động: 0912.870.614
- Trình độ chuyên môn: Cao đẳng
- Chức vụ đang nắm giữ tại tổ chức đăng ký niêm yết: thành viên HĐQT
- Chức vụ đang nắm giữ tại các tổ chức khác: Nhân viên Công ty TNHH In và Thương mại Nhật Sơn
- Quá trình công tác

Thời gian	Chức vụ	Đơn vị Công tác
2005 – 2006	Nhân viên	Cục bản đồ - BQP
2006 – nay	Nhân viên	Công ty TNHH in và thương mại Nhật Sơn

2011 – nay	Thành viên HĐQT	Công ty Cổ phần Tư vấn thiết kế và phát triển đô thị
------------	-----------------	--

- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Sở hữu chứng khoán của cá nhân và người có liên quan trong tổ chức đăng ký niêm yết:
 - o Sở hữu cá nhân: 400.000 cổ phần
 - o Sở hữu đại diện: 0 cổ phần
 - o Sở hữu của người có liên quan: 0 Cổ phần
- Các khoản nợ đối với tổ chức đăng ký niêm yết: Không
- Thù lao và lợi ích khác nhận được từ tổ chức đăng ký niêm yết: Không
- Lợi ích liên quan đối với tổ chức đăng ký niêm yết: Không

c/ Thành viên Hội đồng quản trị (Điều hành)

- Họ và tên: **Nguyễn Thanh Tú**
- Giới tính: Nữ
- Ngày sinh: 19/10/1978
- Nơi sinh: Hà Nội
- Quốc tịch: Việt Nam
- Địa chỉ thường trú: P204B9 – Tập thể bệnh viện Bạch Mai, Đống Đa, Hà Nội
- CMTND số: 011785747 Nơi cấp: CA Hà Nội Ngày cấp: 15/07/2009
- Điện thoại liên hệ: 04.7.522.619
- Trình độ chuyên môn: Thạc sỹ Kinh tế
- Chức vụ đang nắm giữ tại tổ chức đăng ký niêm yết: Thành viên HĐQT – Phó Giám Đốc
- Chức vụ đang nắm giữ tại các tổ chức khác: không
- Quá trình công tác

Thời gian	Chức vụ	Đơn vị Công tác
2000 – 2004	Kế toán	Công ty Unilever Việt Nam
2004 – 2007	Kế toán	Bệnh viện Bạch Mai
2007 – 2013	Kế toán trưởng	Tập đoàn TQS Việt Nam

2011 – 9/2014	Chủ tịch HĐQT	Công ty CP tư vấn thiết kế và phát triển đô thị
9/2014 – nay	Thành viên HĐQT kiêm phó giám đốc	Công ty CP tư vấn thiết kế và phát triển đô thị

- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Sở hữu chứng khoán của cá nhân và người có liên quan trong tổ chức đăng ký niêm yết:
 - o Sở hữu cá nhân: 350.000 cổ phần
 - o Sở hữu đại diện: 0 cổ phần
 - o Sở hữu của người có liên quan: 0 Cổ phần
- Các khoản nợ đối với tổ chức đăng ký niêm yết: Không
- Thù lao và lợi ích khác nhận được từ tổ chức đăng ký niêm yết: không
- Lợi ích liên quan đối với tổ chức đăng ký niêm yết: Không

d/ Thành viên Hội đồng quản trị

- Họ và tên: **Vũ Thị Mai Anh**
- Giới tính: Nữ
- Ngày sinh: 23/02/1973
- Nơi sinh: Hà Nội
- Quốc tịch: Việt Nam
- Địa chỉ thường trú: 13-H4 Tương Mai, Trương Định, Hà Nội
- CMTND số: 011719105 Nơi cấp: CA Hà Nội Ngày cấp: 20/06/2006
- Điện thoại liên hệ: Nhà riêng 04.7.522.619
- Trình độ chuyên môn: Cử nhân kinh tế
- Chức vụ đang nắm giữ tại tổ chức đăng ký niêm yết: Thành viên HĐQT
- Chức vụ đang nắm giữ tại các tổ chức khác: không
- Quá trình công tác

Thời gian	Chức vụ	Đơn vị Công tác
1998-2005	Nhân viên	Công ty TNHH Xây dựng và phát triển đô thị

2005-2008	Trưởng phòng kế toán	CTCP Thương mại và dịch vụ Hai Bà Trưng
2008-nay	Trưởng phòng hành chính	Công ty CP tư vấn thiết kế và phát triển đô thị
2011-nay	Thành viên HĐQT	Công ty CP tư vấn thiết kế và phát triển đô thị

- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Sở hữu chứng khoán của cá nhân và người có liên quan trong tổ chức đăng ký niêm yết:
 - o Sở hữu cá nhân: 450.000 cổ phần
 - o Sở hữu đại diện: 0 cổ phần
 - o Sở hữu của người có liên quan: 0 Cổ phần
- Các khoản nợ đối với tổ chức đăng ký niêm yết: Không
- Thù lao và lợi ích khác nhận được từ tổ chức đăng ký niêm yết: không
- Lợi ích liên quan đối với tổ chức đăng ký niêm yết: Không

e/ Thành viên Hội đồng quản trị (Độc lập)

- Họ và tên: **Nguyễn Thái Bình**
- Giới tính: Nam
- Ngày sinh: 31/7/1985
- Nơi sinh: Hà Nội
- Quốc tịch: Việt Nam
- Địa chỉ thường trú: 205 A1 TT Viện Kiểm Sát. Quan Hoa, Cầu Giấy, Hà Nội
- CMTND số: 012693468 Nơi cấp: Hà Nội Ngày cấp: 17/11/2007
- 8. Điện thoại liên hệ: 0933333258.
- 9. Trình độ chuyên môn: Đại Học
- Trình độ chuyên môn: Cử nhân kinh tế
- Chức vụ đang nắm giữ tại tổ chức đăng ký niêm yết: Thành viên HĐQT
- Chức vụ đang nắm giữ tại các tổ chức khác: Chuyên viên Công ty TNHH Hương Vị Việt
- Quá trình công tác:

Thời gian	Chức vụ	Đơn vị Công tác
2008 - 2010	Nhân viên	Cty TM&DL Hồng Trà
2010 – 2013	Nhân viên	Hiệp hội Chè Việt Nam
2011 – nay	Thành viên HĐQT	Công ty Cổ phần tư vấn thiết kế và phát triển đô thị
2013 – nay	Chuyên viên	Cty TNHH Hương Vị Việt

- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Sở hữu chứng khoán của cá nhân và người có liên quan trong tổ chức đăng ký niêm yết:
 - o Sở hữu cá nhân: 0 cổ phần
 - o Sở hữu đại diện: 0 cổ phần
 - o Sở hữu của người có liên quan: 0 Cổ phần
- Các khoản nợ đối với tổ chức đăng ký niêm yết: Không
- Thù lao và lợi ích khác nhận được từ tổ chức đăng ký niêm yết: không
- Lợi ích liên quan đối với tổ chức đăng ký niêm yết: Không

13.2. Ban kiểm soát

a/ Trưởng ban kiểm soát

- Họ và tên: Bùi Đăng Định
- Giới tính: Nam
- Ngày sinh: 13/07/1980
- Nơi sinh: Hải Dương ; Quê quán: Hưng Long – Mỹ Hào – Hưng Yên
- Quốc tịch: Việt Nam
- Địa chỉ thường trú: 112 Nguyễn Thái Học, Ba Đình, TP Hà Nội
- CMTND số: 012729271; Nơi cấp: CA Hà Nội; Ngày cấp: 26/07/2004
- Điện thoại liên hệ: 0968997899
- Trình độ chuyên môn: Cử nhân Kinh tế Chuyên ngành Tài Chính Ngân Hàng
- Chức vụ đang nắm giữ tại tổ chức đăng ký niêm yết: Thành viên Ban Kiểm Soát
- Chức vụ đang nắm giữ tại các tổ chức khác: Kế toán viên tại CTCP Tài chính Vinaconex Viettel

- Quá trình công tác

Thời gian	Chức vụ	Đơn vị Công tác
2002-2007	Kế toán viên	Trung tâm thiết bị lưới điện phân phối
2007-2010	Kế toán trưởng	Công ty TNHH MTV Thiết bị lưới điện EEMC
2010-nay	Chuyên viên TC KT	Công ty CP Tài Chính Vinaconex-Viettel
9/2014-nay	Trưởng ban kiểm soát	Công ty CP tư vấn thiết kế và phát triển đô thị

- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Sở hữu chứng khoán của cá nhân và người có liên quan trong tổ chức đăng ký niêm yết:
 - o Sở hữu cá nhân: 0 cổ phần
 - o Sở hữu đại diện: 0 cổ phần
 - o Sở hữu của người có liên quan: 0 Cổ phần
- Các khoản nợ đối với tổ chức đăng ký niêm yết: Không
- Thù lao và lợi ích khác nhận được từ tổ chức đăng ký niêm yết: không
- Lợi ích liên quan đối với tổ chức đăng ký niêm yết: Không

b/ Thành viên ban kiểm soát

- Họ và tên: Nguyễn Thị Ước Mơ
- Giới tính: Nữ
- Ngày sinh: 10/03/1984
- Nơi sinh: Lục Ngạn – Bắc Giang
- Quốc tịch: Việt Nam
- Địa chỉ thường trú: Lục Ngạn, Bắc Giang
- CMTND số: 121546125 Nơi cấp: CA Bắc Giang Ngày cấp: 25/10/2013
- Điện thoại liên hệ: 0988.298.796
- Trình độ chuyên môn: Đại học
- Chức vụ đang nắm giữ tại tổ chức đăng ký niêm yết: Thành viên Ban kiểm soát
- Chức vụ đang nắm giữ tại các tổ chức khác: Nhân viên CTCP XNK Thăng Long

- Quá trình công tác

Thời gian	Chức vụ	Đơn vị Công tác
2008 – nay	Nhân viên	Công ty CP Xuất nhập khẩu Thăng Long
2014 – nay	Thành viên BKS	Công ty CP tư vấn thiết kế và phát triển đô thị

- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Sở hữu chứng khoán của cá nhân và người có liên quan trong tổ chức đăng ký niêm yết:
 - o Sở hữu cá nhân: 175.000 cổ phần
 - o Sở hữu đại diện: 0 cổ phần
 - o Sở hữu của người có liên quan: 0 Cổ phần
- Các khoản nợ đối với tổ chức đăng ký niêm yết: Không
- Thù lao và lợi ích khác nhận được từ tổ chức đăng ký niêm yết: Không
- Lợi ích liên quan đối với tổ chức đăng ký niêm yết: Không

c/ Thành viên ban kiểm soát

- Họ và tên: Nguyễn Tuấn Anh
- Giới tính: Nam
- Ngày sinh: 07/10/1984
- Nơi sinh: Hà Nội
- Quốc tịch: Việt Nam
- Địa chỉ thường trú: Số 194 Đường Bưởi, Cống Vị, Ba Đình, Hà Nội
- CMTND số: 012236054 Nơi cấp: CA Hà Nội Ngày cấp: 22/06/2012
- Điện thoại liên hệ: Nhà riêng 043.7.661.701; Di động: 0988.777.777
- Trình độ chuyên môn: Đại Học
- Chức vụ đang nắm giữ tại tổ chức đăng ký niêm yết: Thành viên Ban kiểm soát
- Chức vụ đang nắm giữ tại các tổ chức khác: Nhân viên Tổng công ty thương mại Hà Nội – Hapro
- 12. Quá trình công tác

Thời gian	Chức vụ	Đơn vị Công tác
-----------	---------	-----------------

2009 – nay	Nhân viên	Tổng công ty thương mại Hà Nội – Hapro
9/2014 – nay	Thành viên BKS	Công ty CP tư vấn thiết kế và phát triển đô thị

- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Sở hữu chứng khoán của cá nhân và người có liên quan trong tổ chức đăng ký niêm yết: Không
- Sở hữu cá nhân: 600.000 cổ phần
- Sở hữu đại diện: 0 cổ phần
- Sở hữu của người có liên quan: 0 Cổ phần

Họ tên	Mối quan hệ	Số lượng	Tỷ lệ
Nguyễn Đức Tuấn	Bố	800.000	4,00%

- Các khoản nợ đối với tổ chức đăng ký niêm yết: Không
- Thù lao và lợi ích khác nhận được từ tổ chức đăng ký niêm yết: Không
- Lợi ích liên quan đối với tổ chức đăng ký niêm yết: Không

13.3. Giám đốc và các cán bộ quản lý

a/ Giám đốc

Ông: VŨ ĐÌNH NHÂN

(Lý lịch: Xem mục lý lịch chủ tịch HĐQT)

b/ Phó giám đốc

Bà: NGUYỄN THANH TÚ

(Lý lịch: Xem mục lý lịch thành viên HĐQT)

13.4. Kế toán trưởng

- Họ và tên: Nguyễn Minh Quang
- Giới tính: Nam
- Ngày sinh: 10/12/1985
- Quốc tịch: Việt Nam
- Địa chỉ thường trú: Vũ Đoài – Vũ Thư – Thái Bình
- CMTND số: 151497229 Nơi cấp: CA Thái Bình Ngày cấp: 19/08/2009
- Điện thoại liên hệ: 0976.776.268

- Trình độ chuyên môn: Cao Đẳng
- Chức vụ đang nắm giữ tại tổ chức đăng ký niêm yết: Kế toán trưởng
- Chức vụ đang nắm giữ tại các tổ chức khác: không
- Quá trình công tác

Thời gian	Chức vụ	Đơn vị Công tác
2007 – 2009	Kế toán tổng hợp	Công ty TNHH Một thành viên Đầu tư VINASHIN
2009 – 2013	Phụ trách kế toán	Công ty cổ phần Tư vấn xây dựng Vinashin
2014 – nay	Kế toán trưởng	Công ty CP tư vấn thiết kế và phát triển đô thị

- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Sở hữu chứng khoán của cá nhân và người có liên quan trong tổ chức đăng ký niêm yết: Không
- Sở hữu cá nhân: 350.000 cổ phần
- Sở hữu đại diện: 0 cổ phần
- Sở hữu của người có liên quan: 0 Cổ phần
- Các khoản nợ đối với tổ chức đăng ký niêm yết: Không
- Thù lao và lợi ích khác nhận được từ tổ chức đăng ký niêm yết: Không
- Lợi ích liên quan đối với tổ chức đăng ký niêm yết: Không

14. Tài sản

Bảng 26: Danh mục một số TSCĐ chính của Công ty

DVT: triệu đồng

T T	Chỉ tiêu	31/12/2014		31/12/2015		
		Nguyên giá (đồng)	Giá trị còn lại (đồng)	Nguyên giá (đồng)	Giá trị còn lại (đồng)	% Giá trị còn lại
I	Tài sản hữu hình	2.066.156.921	2.066.156.921	2.066.156.921	2.066.156.921	100
1	Nhà cửa, vật	-	-	-	-	-

	kiến trúc					
2	Máy móc thiết bị	-	-	-	-	-
3	Phương tiện vận tải	-	-	-	-	-
4	Thiết bị dụng cụ quản lý	2.066.156.921	2.066.156.921	2.066.156.921	2.066.156.921	100
II	Tài sản vô hình	100.000.000	0	100.000.000	0	0
1	Phần mềm quản lý	100.000.000	0	100.000.000	0	0
Tổng cộng		2.166.156.921	2.066.156.921	2.166.156.921	2.066.156.921	95,38

(Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2014, năm 2015; BCTC quý II/2016)

15. Kế hoạch sản xuất kinh doanh, lợi nhuận và cổ tức giai đoạn 2016

Bảng 27: Chỉ tiêu kế hoạch kinh doanh năm 2016

DVT: VNĐ

TT	Chỉ tiêu	ĐVT	Số tiền
1	Tổng Doanh thu	đồng	235.317.379.390
2	Lợi nhuận sau thuế	đồng	54.132.352.938
3	Tỷ lệ chia cổ tức (tiền mặt)	%	15

(Nguồn: Nghị quyết ĐHĐCĐ số01/2016/CDO/NQ-ĐHĐCĐ ngày 11/03/2016).

15.1. Căn cứ để đạt được kế hoạch lợi nhuận và cổ tức nói trên

Năm 2016, CDO tiếp tục phát triển mảng khách sạn dịch vụ. Với vị trí đắc địa và cơ sở vật chất tốt, việc kinh doanh bán phòng lẻ khách sạn Candle ước tính thu về cho CDO xấp xỉ 39,8 tỷ đồng doanh thu. Phần đông lượng khách tới Candle là khách hàng Nhật – khách hàng có nhu cầu sử dụng dịch vụ cao cấp như spa, massage, thư giãn giải trí, là nguồn khách hàng tiềm năng đối với các dịch vụ CDO tiến hành cung cấp trên mặt bằng thuê dài hạn tại khách sạn Candle. Dự kiến doanh thu mảng hoạt động kinh doanh nhà

hàng đạt 33,8 tỷ, doanh thu kinh doanh dịch vụ hội nghị hội thảo ước đạt 8,45 tỷ, doanh thu dịch vụ khác từ khách sạn đạt 6,68 tỷ. Dựa trên những hợp đồng ký kết với các hãng lữ hành, CDO ước tính tỷ suất sử dụng phòng năm 2016 đạt tối thiểu 70% và sẽ được nâng dần lên 75%-80% trong những năm tiếp theo.

Dự kiến hoạt động kinh doanh khách sạn Candle 2016-2017:

	CHỈ TIÊU	2016	2017
A	DOANH THU KHÁCH SẠN		
I	Doanh thu phòng khách sạn		
	Số phòng	80	80
	Giá phòng bình quân	90	90
	Số ngày hoạt động	365	365
	Tần suất sử dụng	70%	75%
	Tỷ giá ước tính	21,624	22,273
	Tổng doanh thu phòng khách sạn	39,779,510,400	43,899,531,120
II	Doanh thu nhà hàng		
	% doanh thu thực phẩm/Doanh thu phòng KS	50%	50%
	Doanh thu thực phẩm	19,889,755,200	21,949,765,560
	% doanh thu đồ uống/Doanh thu phòng KS	30%	30%
	Doanh thu đồ uống	11,933,853,120	13,169,859,336
	% doanh thu khác/Doanh thu phòng KS	5%	5%
	Doanh thu khác	1,988,975,520	2,194,976,556
	Tổng doanh thu nhà hàng	33,812,583,840	37,314,601,452
III	Doanh thu hội nghị, hội thảo		
	% doanh thu hội nghị hội thảo/Doanh thu nhà hàng	25%	25%
	Doanh thu tổ chức hội thảo	8,453,145,960	9,328,650,363
IV	Doanh thu khác		
	% doanh thu spa/gym/matxa/Doanh thu phòng	10%	10%
	Doanh thu spa/gym/matxa	3,977,951,040	4,389,953,112
	% doanh thu khác (tiệc cưới, ...)/Dthu nhà hàng	8%	8%
	Doanh thu khác	2,705,006,707	2,985,168,116
	Tổng doanh thu khác	6,682,957,747	7,375,121,228
	TỔNG DOANH THU KHÁCH SẠN	88,728,197,947	97,917,904,163
	Chi phí kinh doanh phòng khách sạn		
	% Chi phí lương/Tổng doanh thu bộ phận phòng	4%	4%
	Chi phí lương	1,591,180,416	1,755,981,245
	% Chi phí khác/Tổng doanh thu bộ phận phòng	3%	3%
	Chi phí khác	1,193,385,312	1,316,985,934
	% Chi phí thực phẩm/Doanh thu nhà hàng	30%	30%
	Chi phí thực phẩm	10,143,775,152	11,194,380,436
	% Chi phí đồ uống/Doanh thu nhà hàng	30%	30%
	Chi phí đồ uống	10,143,775,152	11,194,380,436
	% Chi phí lương (nhà hàng)/Doanh thu nhà hàng	8%	8%

	CHỈ TIÊU	2016	2017
	Chi phí lương (nhà hàng)	2,705,006,707	2,985,168,116
	% Chi phí khác/Doanh thu nhà hàng	5%	5%
	Chi phí khác (nhà hàng)	1,690,629,192	1,865,730,073
	% Chi phí hành chính/Tổng doanh thu khác	5%	5%
	Chi phí hành chính	334,147,887	368,756,061
	% Chi phí bán hàng, tiếp thị/Tổng doanh thu	20%	20%
	Chi phí bán hàng, tiếp thị	17,745,639,589	19,583,580,833
	% Chi phí kỹ thuật/Tổng doanh thu	2%	2%
	Chi phí kỹ thuật	1,774,563,959	1,958,358,083
	% Chi phí lương bộ phận quản lý/Tổng Doanh thu	1.5%	1.5%
	Chi phí lương quản lý	1,330,922,969	1,468,768,562
	% Chi phí khác/Tổng doanh thu	2%	2%
	Chi phí khác	1,774,563,959	1,958,358,083
	TỔNG CHI PHÍ KHÁCH SẠN	50,427,590,295	55,650,447,861
	LỢI NHUẬN KHÁCH SẠN	38,300,607,652	42,267,456,302

Bên cạnh đó công ty tiếp tục đẩy mạnh hoạt động kinh doanh chính trong ngành thương mại vật liệu xây dựng và tư vấn thiết kế. Nguồn doanh thu thiết kế dự báo khoảng 8,75 tỷ hạch toán một phần theo hợp đồng Dự án tòa nhà đa năng của liên doanh Công ty CP thương mại dịch vụ tổng hợp Hai Bà Trưng và Công ty CP dịch vụ tuổi trẻ Hà Nội giá trị khoảng 20 tỷ. Doanh thu kinh doanh vật liệu xây dựng ước tăng trưởng 10% so với năm 2015 đạt khoảng 87,3 tỷ đồng với các hợp đồng thi công, cung cấp vật liệu cho Dự án đường nối Quảng Ninh - Hải Phòng vào đường cao tốc Hà Nội Hải Phòng theo Hợp đồng giao khoán số 36/HĐGK ngày 30/10/2014 ký với Công ty TNHH Trịnh Đức trị giá 48 tỷ đồng Hợp đồng liên danh ngày 08/11/2014 và hợp đồng Thi công dự án kho xăng dầu Hàng Không Miền Nam tại: Ấp Phú Xuân, huyện Nhà Bè, TPHCM ký với Công ty TNHH Đầu tư XD TM dịch vụ Nam Hùng.

Dự kiến hoạt động kinh doanh vật liệu, tư vấn thiết kế, thi công xây lắp:

	CHỈ TIÊU	2016	2017
	DOANH THU KINH DOANH VẬT LIỆU		
	Doanh thu kinh doanh vật liệu	95,286,864,724	114,344,237,668
	% Tổng chi phí KDVL/Doanh thu KDVL	90.0%	90.0%
	Tổng chi phí KDVL	85,758,178,251	102,909,813,901
	LỢI NHUẬN KINH DOANH VẬT LIỆU		
		9,528,686,472	11,434,423,767
	DOANH THU TƯ VẤN THIẾT KẾ		
	Doanh thu tư vấn thiết kế	10,502,316,719	12,602,780,063
	% Tổng chi phí tư vấn thiết kế/Doanh thu TVTK	50.0%	50.0%
	Chi phí hoạt động tư vấn thiết kế	5,251,158,360	6,301,390,032

CHỈ TIÊU	2016	2017
LỢI NHUẬN TƯ VẤN THIẾT KẾ	5,251,158,360	6,301,390,032
DOANH THU XÂY LẮP		
Doanh thu xây lắp	40,800,000,000	48,960,000,000
% Chi phí xây lắp/Doanh thu xây lắp	60.0%	60.0%
Chi phí hoạt động xây lắp	24,480,000,000	29,376,000,000
LỢI NHUẬN XÂY LẮP	16,320,000,000	19,584,000,000

Với kế hoạch doanh thu 2016 đạt 235,32 tỷ, lợi nhuận sau thuế của công ty ước đạt 54,13 tỷ đồng. Công ty dự kiến chi trả cổ tức 20% từ năm 2017.

15.2. Định hướng phát triển chiến lược của Công ty

✚ Tuân thủ pháp luật:

Mọi hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty luôn được đảm bảo tuân thủ theo các Quy định của Pháp luật Nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam. Đảm bảo quyền và lợi ích hợp pháp của các cổ đông đã được quy định cụ thể tại Điều lệ của Công ty.

✚ Quản lý, công tác tổ chức:

- Hoàn thiện, củng cố công tác tổ chức và hoạt động của Công ty với mô hình Công ty cổ phần, nâng cao trách nhiệm và tính chủ động của CBCNV, đảm bảo sự phát triển ổn định bền vững, lâu dài.
- Duy trì, nâng cao hệ thống quản lý chất lượng hiện có cho phù hợp yêu cầu về sản phẩm và chất lượng sản phẩm.

✚ Tài chính:

- Tích cực tạo dựng hình ảnh, vị thế về tài chính nhằm thu hút sự quan tâm của nhà đầu tư, khách hàng về Công ty và sản phẩm dịch vụ của Công ty khi tham gia phát hành trên thị trường chứng khoán.
- Xây dựng cơ chế quản lý tài chính minh bạch, công khai, phục vụ nhu cầu thông tin tài chính cho tất cả các đối tượng.
- Tiến hành liên doanh, liên kết trong và ngoài nước để nghiên cứu các sản phẩm và dịch vụ mới.

✚ Hoạt động sản xuất kinh doanh:

Trong các năm tới, công ty sẽ đầu tư phát triển hoạt động sản xuất kinh doanh. Cụ thể như:

- Tăng cường liên kết với các tổ chức tài chính, các tổ chức ngân hàng để tăng nguồn vốn khi cần thiết.
- Tăng cường liên kết với đối tác cùng ngành nghề, liên minh liên kết với các đối tác chiến lược nhằm trao đổi kinh nghiệm, học hỏi công nghệ để nâng cao năng lực cạnh tranh trong điều kiện mới/hội nhập.

+ Phát triển nguồn nhân lực:

- Công ty chú trọng đào tạo nguồn nhân lực cả về mặt chất lượng và số lượng. Ưu tiên tuyển dụng các lao động trực tiếp có tay nghề vững, cán bộ có kinh nghiệm và chuyên môn đáp ứng yêu cầu của sản xuất trong điều kiện hội nhập kinh tế. Đồng thời trẻ hóa lực lượng cán bộ trong Công ty.
- Tiếp tục quan tâm, chăm lo đời sống vật chất và tinh thần của cán bộ công nhân viên, thực hiện tốt các chính sách, chế độ với người lao

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

Dưới góc độ của tổ chức tư vấn, Công ty Cổ phần Chứng khoán Châu Á- Thái Bình Dương đã tiến hành thu thập thông tin, phân tích thực trạng hoạt động sản xuất kinh doanh, tình hình tài chính của Công ty Cổ phần Tư vấn Thiết kế và Phát triển Đô thị cùng với việc phân tích tình hình nền kinh tế Việt Nam hiện tại, phân tích các ngành hoạt động của Công ty.

Dựa trên kết quả kinh doanh các năm qua, năng lực của Công ty Cổ phần Tư vấn Thiết kế và Phát triển Đô thị, dự báo tình hình kinh tế và ngành trong thời gian tới, Công ty Cổ phần Chứng khoán Châu Á- Thái Bình Dương cho rằng kế hoạch lợi nhuận và cổ tức của Công ty Cổ phần Tư vấn Thiết kế và Phát triển Đô thị dự kiến cho năm 2016 là có thể đạt được nếu Công ty không chịu ảnh hưởng của những sự kiện bất khả kháng.

Chúng tôi cũng xin lưu ý rằng các ý kiến nhận xét nêu trên được đưa ra dưới góc độ đánh giá của một tổ chức tư vấn, dựa trên những cơ sở thông tin được thu thập có chọn lọc và dựa trên lý thuyết về tài chính chứng khoán mà không hàm ý đảm bảo giá trị của cổ phiếu

cũng như tính chắc chắn của những số liệu được dự báo. Nhận xét này chỉ mang tính chất tham khảo với nhà đầu tư khi tự mình ra quyết định đầu tư.

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

Hiện nay, cổ phiếu CDO đã niêm yết trên Sở giao dịch Chứng khoán TP Hồ Chí Minh. Công ty sẽ thực hiện việc đưa cổ phiếu phát hành thêm vào giao dịch trên thị trường có tổ chức trong thời hạn 30 (ba mươi) ngày kể từ ngày kết thúc đợt chào bán theo đúng quy định của pháp luật hiện hành.

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

- Không có

19. Các thông tin, các tranh chấp kiện tụng liên quan tới Công ty mà có thể ảnh hưởng đến giá cả chứng khoán phát hành:

- Không

có

V. CỔ PHIẾU CHÀO BÁN

1. Loại cổ phiếu

Cổ phiếu phổ thông

2. Mệnh giá: 10.000 đồng/cổ phiếu

3. Tổng số cổ phiếu dự kiến chào bán

Tổng số cổ phần dự kiến chào bán là 13.000.000 cổ phiếu. Trong đó:

- Chào bán cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu theo tỷ lệ 2:1. Số lượng cổ phiếu đăng ký chào bán và phát hành bổ sung là 10.000.000 cổ phần.
- Phát hành cổ phiếu để trả cổ tức theo tỷ lệ: 10: 1,5. Số lượng cổ phiếu đăng ký phát hành là 3.000.000 cổ phần.

4. Giá chào bán dự kiến

Theo Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông thường niên số 01/2016/CDO/NQ-ĐHĐCĐ của Công ty Công ty Cổ phần Tư vấn Thiết kế và Phát triển Đô thị ngày 11/03/2016 về việc phát hành thêm 13.000.000 cổ phiếu, Đại hội đồng cổ đông thống nhất giá chào bán cho cổ đông hiện hữu là 10.000 đồng/cổ phần.

5. Phương pháp tính giá

Mức giá cổ phiếu dự kiến chào bán ra công chúng cho cổ đông hiện hữu xác định trên cơ sở cân đối giữa mức giá hiện đang giao dịch trên thị trường (đóng cửa ở mức 28.000 đồng/cổ phiếu ngày 26/02/2016) và giá trị sổ sách trên mỗi cổ phần của công ty (hiện ở mức 12.025 đồng/cổ phiếu ngày 31/12/2015).

- Giá trị sổ sách trên mỗi cổ phần:

$$\text{Giá trị sổ sách trên mỗi cổ phần} = \frac{\text{Nguồn vốn chủ sở hữu} - \text{Nguồn vốn kinh phí và các quỹ khác}}{\text{Số cổ phần đã phát hành} - \text{Cổ phiếu quỹ}}$$

Cụ thể, giá trị sổ sách tại thời điểm 31/12/2015 đang ở mức 240.503.041.541 VNĐ/20.000.000 cổ phiếu = 12.025 VNĐ/cổ phiếu. So sánh giá phát hành cổ phiếu ra

công chúng cho cổ đông hiện hữu là 10.000 VNĐ/cổ phiếu thì bằng 83,16% so với giá trị sổ sách tại thời điểm 31/12/2014.

- Giá thị trường:

Ngày 26/02/2016, cổ phiếu CDO có giá thị trường giao dịch đóng cửa ở mức 28.000 VNĐ/cổ phiếu, bằng 280% so với giá cổ phiếu phát hành ra công chúng cho cổ đông hiện hữu là 10.000 VNĐ/cổ phiếu.

Căn cứ theo tình hình thị trường chứng khoán hiện nay và nhu cầu vốn cần sử dụng, ĐHĐCĐ thường niên năm 2015 ngày 11/03/2016 của Công ty đã ra Nghị quyết số 01-2015/NQ- ĐHĐCĐ thống nhất giá chào bán cho cổ đông hiện hữu là 10.000 đồng/cổ phiếu.

6. Phương án xử lý trong trường hợp đợt chào bán không huy động đủ số dự kiến

- Trong trường hợp số lượng cổ phần chào bán cho cổ đông hiện hữu không được phân phối hết và số cổ phần lẻ phát sinh (nếu có) thì Hội đồng quản trị Công ty sẽ phân phối cho các đối tượng khác theo hình thức cạnh tranh với giá chào bán không thấp hơn giá bán (10.000 đồng/CP) trong thời hạn Giấy phép chào bán cho phép. Số lượng cổ phiếu không bán hết sẽ bị hạn chế chuyển nhượng trong vòng 01 năm kể từ ngày hoàn thành đợt chào bán.
- Trong trường hợp số lượng cổ phần vẫn không được chào bán hết cho các đối tượng khác thì Công ty sẽ đăng ký tăng vốn trên số cổ phiếu thực tế đã chào bán;
- Ngoài ra, nếu không thu đủ số tiền huy động dự kiến của đợt chào bán thì Công ty sẽ sử dụng nguồn vốn tự có và nguồn vốn vay các tổ chức tín dụng để bù đắp vào nhu cầu vốn của các dự án đang triển khai. Bên cạnh đó, Công ty sẽ điều chỉnh tiến độ, cũng như quy mô của các dự án một cách linh hoạt theo nguồn vốn thực tế huy động được để đảm bảo đạt hiệu quả sử dụng vốn cao nhất.

7. Phương thức phân phối

Chào bán cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu:

Chào bán 10.000.000 cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu theo phương thức thực hiện quyền với tỷ lệ 2:1 (cổ đông sở hữu 02 cổ phiếu cũ sẽ được quyền mua thêm 01 cổ phiếu mới). Theo đó, vào ngày phân bổ quyền mua cổ phiếu phát hành thêm cho cổ đông hiện hữu, cổ đông sở hữu 01 cổ phiếu cũ được hưởng 01 quyền mua, 02 quyền mua được mua thêm 01 cổ phiếu phát hành với giá 10.000 đồng/cổ phiếu. Số cổ phiếu phát hành thêm

được làm tròn xuống đến hàng đơn vị. Số cổ phiếu lẻ thập phân phát sinh (nếu có) của các cổ đông sẽ được Hội đồng Quản trị tổng hợp và phân phối cho đối tượng khác.

Ví dụ: Nhà đầu tư Nguyễn Văn A sở hữu 101 cổ phiếu, thì số lượng cổ phiếu được quyền mua là $101 / 2 = 50,5$ cổ phiếu và được làm tròn xuống đến hàng đơn vị như sau :

Ông A được quyền mua thêm 50 cổ phiếu;

Phần lẻ 0,5 cổ phiếu sẽ được cộng dồn và ưu tiên chào bán cho cổ đông hiện hữu của Công ty. Trường hợp số cổ phiếu lẻ cộng dồn không được cổ đông hiện hữu của Công ty mua, Hội đồng quản trị sẽ chào bán cho nhà đầu tư ngoài với giá bán không thấp hơn giá bán cho cổ đông hiện hữu (10.000 đồng/cổ phiếu)

Người sở hữu quyền mua có thể chuyển nhượng quyền mua thêm cổ phiếu của mình cho người khác theo giá thoả thuận giữa hai bên. Quyền mua chỉ được chuyển một lần (người nhận chuyển nhượng quyền mua cổ phiếu không được chuyển nhượng tiếp cho người thứ 3).

✚ Phát hành cổ phiếu để trả cổ tức

Phát hành 3.000.000 cổ phiếu để trả cổ tức với tỷ lệ phát hành: 10: 1,5 (Cổ đông sở hữu 01 cổ phiếu cũ được hưởng 01 quyền, 10 quyền được nhận thêm 1,5 cổ phiếu phát hành thêm để trả cổ tức). Số cổ phiếu phát hành thêm sẽ được làm tròn xuống đến hàng đơn vị, số cổ phiếu lẻ phát sinh (nếu có) sẽ được hủy bỏ.

Ví dụ: Cổ đông sở hữu 550 cổ phần, số cổ phiếu trả cổ tức nhận tạm tính là: $550 * 15\% = 82,5$ cổ phần, như vậy cổ đông sẽ thực nhận là 82 cổ phần; 0,5 cổ phần còn lại sẽ bị hủy bỏ.

8. Thời gian phân phối cổ phiếu

- Đợt chào bán được dự kiến thực hiện trong vòng 90 ngày kể từ ngày Công ty nhận được Giấy chứng nhận chào bán chứng khoán ra công chúng của Ủy ban Chứng khoán Nhà nước.
- Thời gian chào bán dự kiến: Quý III/2016

9. Đăng ký mua cổ phiếu

- Thời hạn đăng ký: Tối thiểu 20 ngày kể từ ngày được phép thực hiện quyền tại CDO hoặc chuyển nhượng quyền mua theo thời gian đã công bố.

- Số lượng cổ phiếu chào bán cho cổ đông hiện hữu: **10.000.000** cổ phiếu
- Số lượng cổ phiếu phát hành để trả cổ tức: **3.000.000** cổ phiếu
- Phương thức thanh toán:
 - **Đối với cổ đông đã lưu ký:**
 - ✓ Cổ đông làm thủ tục chuyển nhượng quyền mua, đăng ký mua và nộp tiền mua cổ phiếu tại các Thành viên lưu ký (TVLK) nơi mở tài khoản lưu ký.
 - ✓ Sau thời hạn quy định, các quyền mua chưa đăng ký thực hiện hết hiệu lực.
 - **Đối với cổ đông chưa lưu ký:**
 - ✓ Cổ đông làm thủ tục chuyển nhượng quyền mua, đăng ký mua tại Trụ sở Công ty và nộp tiền mua cổ phiếu vào tài khoản phong tỏa.
- Chuyển giao cổ phiếu:
 - ✓ Sau khi VSD gửi Báo cáo phân bổ chứng khoán phát hành thêm đến các TVLK, TVLK hạch toán phát hành thêm vào tài khoản lưu ký chứng khoán chưa phát hành.
 - ✓ Khi cổ phiếu được thông báo chính thức phát hành bổ sung, số chứng khoán được hạch toán vào tài khoản lưu ký của nhà đầu tư.
 - ✓ Đối với cổ đông chưa lưu ký thì cổ phiếu được phân phối trực tiếp tại Trụ sở Công ty.
 - ✓ Sau khi CDO tiến hành các thủ tục phân phối cổ phiếu, các cổ phiếu mới phát hành có quyền lợi và nghĩa vụ như cổ phiếu cũ.
- Số lượng cổ phiếu đặt mua tối thiểu: Không giới hạn số lượng cổ phiếu đặt mua tối thiểu.
- Thời hạn và cách thức trả lại tiền đặt mua cổ phiếu trong trường hợp số lượng cổ phiếu đăng ký mua không đạt mức tối thiểu: Không áp dụng.

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

Tỷ lệ nắm giữ của nhà đầu tư nước ngoài tuân theo quy định tại Khoản 2, Điều 1 Nghị định 60/2015/NĐ-CP ngày 26 tháng 06 năm 2015 của Thủ tướng chính phủ về tỷ lệ tham gia của bên nước ngoài vào thị trường chứng khoán Việt Nam, Thông tư số 123/2015/TT-BTC ngày 18/8/2015 của Bộ tài chính hướng dẫn hoạt động đầu tư nước ngoài trên thị trường chứng khoán Việt Nam và có hiệu lực thi hành kể từ ngày 01/10/2015.

Đến thời điểm 25/1/2016, nhà đầu tư nước ngoài nắm giữ 2.100 cổ phiếu, chiếm 0,01% tổng số cổ phiếu đang phát hành của Công ty.

11. Các hạn chế liên quan đến việc chuyển nhượng

Việc chuyển nhượng quyền mua cổ phiếu chỉ được thực hiện một lần (người nhận chuyển nhượng không được chuyển nhượng cho người thứ ba). Sau thời hạn quy định, các quyền mua chưa đăng ký thực hiện đương nhiên hết hiệu lực.

12. Các loại thuế liên quan đến cổ phiếu chào bán

Thuế thu nhập doanh nghiệp: Kể từ 01/07/2014, theo quy định mới về thuế, Công ty có nghĩa vụ nộp thuế TNDN với thuế suất là 22%.

Thuế giá trị gia tăng (CDO): Thuế suất thuế giá trị gia tăng đang áp dụng là 10%.

Các loại thuế khác và lệ phí nộp theo quy định hiện hành.

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

Toàn bộ số tiền thu được từ đợt chào bán sẽ được chuyển vào tài khoản phong tỏa của Công ty, chi tiết như sau:

Tài khoản phong tỏa:

- Tên chủ tài khoản: Công ty Cổ phần Tư vấn Thiết kế và Phát triển Đô thị
- Mở tại: Ngân hàng Thương mại Cổ phần Tiên Phong – Chi nhánh Hoàn Kiếm
- Số hiệu tài khoản: 01430916001

14. Cam kết đưa chứng khoán vào giao dịch trên thị trường có tổ chức

Theo Điều a Khoản 1 Điều 59 Nghị định số 58/2012/ND-CP ngày 20 tháng 07 năm 2012: “*Tổ chức niêm yết thực hiện tách, gộp cổ phiếu, phát hành thêm cổ phiếu để trả cổ tức hoặc cổ phiếu thưởng hoặc chào bán quyền mua cổ phần cho cổ đông hiện hữu để tăng vốn điều lệ. Trường hợp phát hành thêm cổ phiếu, tổ chức niêm yết phải thực hiện niêm yết bổ sung trong vòng 30 ngày sau khi hoàn thành đợt chào bán*”.

Theo đó, Cổ phiếu Công ty CP Tư vấn Thiết kế và Phát triển Đô thị thực hiện cam kết đưa chứng khoán vào giao dịch trên Sở giao dịch chứng khoán TP Hồ Chí Minh trong thời hạn ba mươi ngày sau khi hoàn thành đợt chào bán.

VI. MỤC ĐÍCH CHÀO BÁN

- Đầu tư sở hữu thêm doanh nghiệp khác để tạo nên sức mạnh tổng hợp của doanh nghiệp;
- Nhằm đẩy mạnh việc quảng bá hình ảnh Công ty và tối đa hoá lợi ích cho cổ đông.
- Bổ sung vốn lưu động

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

1. TỔNG SỐ TIỀN DỰ KIẾN THU ĐƯỢC TỪ ĐỢT PHÁT HÀNH

STT	Hình thức chào bán dự kiến	Số cổ phần chào bán	Giá chào bán (Đ/CP)	Số tiền thu về (đồng)
1.	Phát hành cổ phiếu để trả cổ tức	3.000.000	10.000	30.000.000.000
2.	Phát hành cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu	10.000.000	10.000	100.000.000.000
	TỔNG	13.000.000	10.000	130.000.000.000

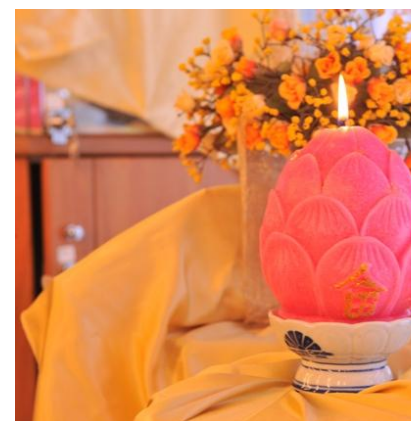
2. PHƯƠNG ÁN SỬ DỤNG VỐN TỪ PHÁT HÀNH CỔ PHIẾU CHO CỔ ĐÔNG HIỆN HỮU (DỰ KIẾN)

STT	Nội dung sử dụng	Mục đích sử dụng	Giá trị (đồng)
1.	Đầu tư vào CTCP Đầu tư và Phát triển Năng Lượng	Tăng thêm năng lực công ty	30.000.000.000
2.	Đầu tư vào Công ty Cổ phần Lương thực Hồng Hà	Tăng thêm năng lực công ty	50.000.000.000
3.	Bổ sung vốn lưu động	Hạn chế vốn vay	20.000.000.000

- ✓ Mục 1: Công ty sử dụng 30.000.000.000 đồng để đầu tư vào Công ty Cổ phần Đầu tư và Phát triển Năng Lượng, thông tin cụ thể như sau:
- Tên Công ty: Công ty Cổ phần Đầu tư và Phát triển Năng Lượng
 - Giấy chứng nhận ĐKKD số 0101593162 đăng ký lần đầu ngày 17 tháng 12 năm 2004, thay đổi lần thứ 12 ngày 09 tháng 02 năm 2015
 - Vốn điều lệ: 100.000.000.000 (một trăm tỷ) đồng
 - Địa chỉ: Tầng 12, Tòa nhà văn phòng CDC, Số 25 phố Lê Đại Hành, phường Lê Đại Hành, quận Hai Bà Trưng, TP Hà Nội
 - Ngành nghề kinh doanh chính:
 - Thương mại, dịch vụ Vật Liệu xây dựng
 - Thi công các công trình xây dựng
 - Sản xuất và buôn bán nến thơm nghệ thuật

Công ty Cổ phần Năng Lượng có Nhà máy sản xuất nến Vivian Vu tại Thôn Đức Hiệp - Xã Xuân Lâm - Thuận Thành – Bắc Ninh với diện tích 14.955,8 m². Đây là nhà máy hàng đầu về lĩnh vực cung cấp các mặt hàng nến không mùi, nến thơm, nến nghệ thuật, nến không khói...Nến thơm Vivian Vu's được sản xuất trên dây chuyền công nghệ hiện đại theo tiêu chuẩn của Mỹ và Châu Âu. Nguyên liệu nhập khẩu nên có thể mạnh vượt trội hơn hẳn so với các nhãn hiệu nến khác sản xuất trong nước cả về chất lượng, mẫu mã và màu sắc (màu sắc đẹp, cháy không xả sáp, không khói, không gây độc hại cho môi trường, mẫu mã đa dạng phong phú...). Đầu tư vào CTCP Đầu tư và Phát triển Năng Lượng giúp CDO mở rộng mảng thương mại nến vốn có, đồng thời khẳng định vị thế của mình trên thị trường khi trực tiếp đi vào hoạt động sản xuất. CDO tin tưởng việc đầu tư này là bước tiến vượt bậc, mang lại lợi ích lớn cho công ty trong thời gian tới.

Một số hình ảnh sản phẩm nến của Công ty Cổ phần Năng Lượng



- ✓ Mục 2: Công ty sử dụng 50.000.000.000 đồng để đầu tư vào Công ty Cổ phần Lương thực Hồng Hà, thông tin cụ thể như sau:
 - Tên Công ty: Công ty Cổ phần Lương thực Hồng Hà

- Giấy chứng nhận ĐKKD số 0102140158 đăng ký lần đầu ngày 28 tháng 12 năm 2006, thay đổi lần thứ 11 ngày 09 tháng 12 năm 2015
- Vốn điều lệ: 80.000.000.000 (tám mươi tỷ) đồng
- Địa chỉ: Số 56, đường Nguyễn Trãi, Phường Trương Định, Quận Thanh Xuân, TP Hà Nội
- Ngành nghề kinh doanh chính: chế biến, kinh doanh, xuất nhập khẩu lương thực, nông sản, thực phẩm, đồ uống và các hoạt động theo giấy CNĐKKD.
 - Về Lương thực: Cung ứng gạo xuất khẩu cho Tổng Công ty Lương thực Miền Bắc. Mua bán gạo với Dự trữ Quốc Gia, kinh doanh thóc gạo nội địa trên cả nước.
 - Về Nông sản: Mua bán tằm, cám, ngô, sắn... bán cho các nhà máy thức ăn gia súc tại phía Bắc.
 - Ngoài ra hoạt động chính là kinh doanh lương thực, nông sản, Công ty còn kinh doanh cho thuê văn phòng.
- Đất đai, Bất động sản thuộc quyền quản lý, sử dụng của Công ty Cổ phần Lương thực Hồng Hà

TT	Địa điểm	Diện tích	Giấy CN/ Số đo	Hình thức SD
1	Số 2 Chính Kinh – Phường Thượng Đình, Q.Thanh Xuân, Hà Nội	897m ²	Chưa có	Thuê đất, trả tiền hàng năm
2	56 Nguyễn Trãi – Phường Thượng Đình, Q.Thanh Xuân, Hà Nội	229,3m ²	Chưa có	Thuê đất, trả tiền hàng năm
3	17 Tràng Thi – P.Hàng Trống, Q.Hoàn Kiếm, Hà Nội	173m ²	Chưa có	Thuê đất, trả tiền hàng năm

Công ty Cổ phần Tư vấn Thiết kế và Phát triển Đô thị định nông nghiệp là một ngành rất có tiềm năng để kinh doanh, và đầu tư vào Công ty Cổ phần Lương thực Hồng Hà để mở rộng sang chế biến, kinh doanh, xuất nhập khẩu lương thực, nông sản, thực phẩm là định hướng chiến lược của ban lãnh đạo và đã được ĐHCĐ thông qua... Ngoài ra CDO dự định sẽ thực hiện một số dự án bất động sản trên phần đất đai mà Công ty Cổ phần Lương thực Hồng Hà đang quản lý, sử dụng.

- ✓ Mục 3: Số tiền còn lại, Công ty dùng hạn chế vốn vay và bổ sung vốn lưu động để phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh.

VIII. CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN TỚI VIỆC PHÁT HÀNH

1. TỔ CHỨC KIỂM TOÁN:

CÔNG TY TNHH KIỂM TOÁN VÀ KẾ TOÁN HÀ NỘI

Địa chỉ: Số 3, ngõ 1295 Giải Phóng, Hoàng Mai, TP. Hà Nội.

Điện thoại : 043. 9740581/82 Fax: 043.9745083

Website: www.cpahanoi.com.vn

2. TỔ CHỨC TƯ VẤN

Công ty Cổ phần Chứng khoán Châu Á- Thái Bình Dương

Công ty Cổ phần Chứng khoán Châu Á- Thái Bình Dương

Địa chỉ: Tầng 02 và tầng 03, tòa nhà Machinco Building, số 444 đường Hoàng Hoa Thám, P. Thụy Khuê, Q. Tây Hồ, Tp Hà Nội

Điện thoại: 04 3573 0200 Fax: (04) 3577 1966

Website : www.apec.com.vn

Ý kiến của Tổ chức tư vấn về đợt chào bán:

Với tư cách là Tổ chức tư vấn phát hành cho đợt chào bán cổ phiếu ra công chúng của Công ty Cổ phần Tư vấn Thiết kế và Phát triển Đô thị, Công ty Cổ phần Chứng khoán Châu Á- Thái Bình Dương nhận thấy rằng việc Công ty đầu tư sâu mảng kinh doanh dịch vụ, khách sạn cao cấp có rất nhiều tiềm năng, sẽ tạo ra nền tảng cho sự phát triển bền vững của Công ty và tối đa hoá lợi nhuận cho cổ đông. Việc tự chủ và gia tăng

nguồn vốn thông qua đợt chào bán này là một bước tiến cần thiết và phù hợp cho Công ty để triển khai các kế hoạch đã được Đại hội đồng cổ đông giao phó.

IX. PHỤ LỤC

1. **Phụ lục I:** Bản sao hợp lệ Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh,
2. **Phụ lục II:** Bản sao hợp lệ Điều lệ Công ty,
3. **Phụ lục III:** Bản sao hợp lệ Báo cáo tài chính kiểm toán năm 2014, 2015,
4. **Phụ lục IV:** Nghị quyết của ĐHĐCĐ thông qua phương án chào bán và phương án sử dụng vốn thu được từ đợt chào bán,
5. **Phụ lục V:** Nghị quyết của Hội đồng Quản trị về việc Thông qua hồ sơ xin cấp phép chào bán chứng khoán ra công chúng,
6. **Phụ lục VIII:** Các tài liệu khác.

BẢN CÁO BẠCH

CÔNG TY CỔ PHẦN TƯ VẤN THIẾT KẾ VÀ PHÁT TRIỂN ĐÔ THỊ



Hà Nội, ngày 21 tháng 03 năm 2016

ĐẠI DIỆN CỦA TỔ CHỨC PHÁT HÀNH
CÔNG TY CỔ PHẦN TƯ VẤN THIẾT KẾ VÀ PHÁT TRIỂN ĐÔ THỊ
CHỦ TỊCH HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ KIỂM GIÁM ĐỐC



VŨ ĐÌNH NHÂN

TRƯỞNG BAN KIỂM SOÁT

BÙI ĐĂNG ĐỊNH

KẾ TOÁN TRƯỞNG

NGUYỄN MINH QUANG

ĐẠI DIỆN TỔ CHỨC TƯ VẤN
CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN CHÂU Á - THÁI BÌNH DƯƠNG



NGUYỄN ĐỖ LĂNG