

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.

BẢN CÁO BẠCH

CÔNG TY CỔ PHẦN XÂY DỰNG VÀ KINH DOANH ĐỊA ỐC HÒA BÌNH

(Giấy CNĐKKD số 4103000229 do Sở Kế hoạch và Đầu tư TP. HCM cấp ngày 01/12/2000)

CHÀO BÁN CỔ PHIẾU RA CÔNG CHÚNG

(Giấy đăng ký chào bán số 131/UBCK-GCN cấp ngày 17 tháng 07 năm 2007)

TỔ CHỨC TƯ VẤN

CÔNG TY CHỨNG KHOÁN NGÂN HÀNG ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN VIỆT NAM

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

CÔNG TY CỔ PHẦN XÂY DỰNG VÀ KINH DOANH ĐỊA ỐC HÒA BÌNH



Trụ sở chính: 235 Võ Thị Sáu, Phường 7, Quận 3, Tp. Hồ Chí Minh.

Điện thoại : (84.8) 9 325 030 – Fax: (84.8) 9 325 221

Website : www.hoabinhcorporation.vn – Email: hoabinh@hcm.vnn.vn

CÔNG TY CHỨNG KHOÁN NGÂN HÀNG ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN VIỆT NAM



Trụ sở chính: Tầng 10, VINCOM A, 191 Bà Triệu, Q. Hai Bà Trưng, Hà Nội

➤ Điện thoại : (84.4) 2 200 673 Fax: (84.4) 2 200 669

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

➤ Điện thoại : (84.8) 9 142 956 Fax: (84.8) 8 218 510

PHỤ TRÁCH CÔNG BỐ THÔNG TIN

Ông : Phan Ngọc Thạnh

Địa chỉ : 235 Võ Thị Sáu, P. 7, Quận 3, Tp. Hồ Chí Minh

Điện thoại : (84.8) 9 325 030 (ext. 241) Fax: (84.8) 9 320 568

CÔNG TY CỔ PHẦN XÂY DỰNG VÀ KINH DOANH ĐỊA ỐC HÒA BÌNH

(Giấy CNĐKKD số 4103000229 do Sở Kế hoạch và Đầu tư TP. HCM cấp ngày 01/12/2000)

CHÀO BÁN CỔ PHIẾU RA CÔNG CHÚNG

(Giấy đăng ký chào bán số 131 /UBCK-GCN cấp ngày 17 tháng 07 năm 2007)

Tên cổ phiếu: Cổ phiếu Công ty Cổ phần Xây dựng và Kinh doanh địa ốc Hòa Bình

Loại cổ phiếu: Cổ phiếu phổ thông

Mệnh giá: 10.000 đồng/cp

Tổng số lượng chào bán: 7.860.010 cổ phiếu

Giai đoạn 1: 4.360.010 cổ phiếu

- Chi trả cổ tức năm 2006 (10%): 558.409 cổ phiếu.
- Thương cho cổ đông hiện hữu (12:1): 465.341 cổ phiếu.
- Chào bán cho cổ đông hiện hữu (5:1): 1.116.818 cổ phiếu.
- Phát hành cho nhà đầu tư chiến lược: 2.219.442 cổ phiếu.

Giai đoạn 2: 3.500.000 cổ phiếu

- Chào bán cho cổ đông hiện hữu (10:1): 1.000.000 cổ phiếu.
- Chào bán cho nhà đầu tư chiến lược hoặc chào bán theo hình thức đấu giá công khai ra công chúng: 2.500.000 cổ phiếu.

Tổng giá trị chào bán: 78.600.100.000 đồng (theo mệnh giá)

TỔ CHỨC KIỂM TOÁN

CÔNG TY CỔ PHẦN KIỂM TOÁN VÀ TƯ VẤN TÀI CHÍNH KẾ TOÁN (AFC)

Trụ sở chính: Indochina Park Tower, số 4 Nguyễn Đình Chiểu, Quận 1, TP.Hồ Chí Minh

Điện thoại : (08) 2 200 237 Fax: (08) 2 200 265

TỔ CHỨC TƯ VẤN

CÔNG TY CHỨNG KHOÁN NH ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN VIỆT NAM

Trụ sở chính: Tầng 10, VINCOM A, 191 Bà Triệu, Q. Hai Bà Trưng, Hà Nội

Điện thoại : (04) 2 200 673 Fax: (04) 2 200 669

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

Điện thoại : (08) 9 142 956 Fax: (08) 8 218 510

MỤC LỤC

PHẦN I – CÁC NHÂN TỐ RỦI RO ẢNH HƯỞNG ĐẾN GIÁ CẢ CỔ PHIẾU CHÀO BÁN	1
1. RỦI RO VỀ KINH TẾ.....	1
2. RỦI RO VỀ LUẬT PHÁP.....	2
3. RỦI RO VỀ THỊ TRƯỜNG XÂY DỰNG	2
4. RỦI RO CỦA ĐỢT CHÀO BÁN.....	2
5. RỦI RO KHÁC.....	3
PHẦN II - NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM CHÍNH ĐỐI VỚI NỘI DUNG BẢN CÁO BẠCH..	5
1. TỔ CHỨC PHÁT HÀNH	5
2. TỔ CHỨC TƯ VẤN PHÁT HÀNH	5
PHẦN III – CÁC KHÁI NIỆM	6
PHẦN IV – TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC PHÁT HÀNH	7
1. TÓM TẮT QUÁ TRÌNH HÌNH THÀNH VÀ PHÁT TRIỂN	7
2. CƠ CẤU TỔ CHỨC CÔNG TY.....	20
3. CƠ CẤU BỘ MÁY QUẢN LÝ CỦA CÔNG TY	22
4. DANH SÁCH CỔ ĐÔNG NẪM GIỮ TỪ TRÊN 5% VỐN CỔ PHẦN CỦA CÔNG TY; DANH SÁCH CỔ ĐÔNG SÁNG LẬP VÀ TỈ LỆ CỔ PHẦN NẪM GIỮ, CƠ CẤU CỔ ĐÔNG:	31
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 NẪM GIỮ QUYỀN KIỂM SOÁT HOẶC CỔ PHẦN CHI PHỐI, NHỮNG CÔNG TY NẪM QUYỀN KIỂM SOÁT HOẶC CỔ PHẦN CHI PHỐI ĐỐI VỚI TỔ CHỨC PHÁT HÀNH:	34
6. HOẠT ĐỘNG KINH DOANH	34
7. BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH TRONG HAI NĂM GẦN NHẤT:	55
8. VỊ THẾ CỦA CÔNG TY SO VỚI CÁC DOANH NGHIỆP KHÁC TRONG CÙNG NGÀNH:	56
9. CHÍNH SÁCH ĐỐI VỚI NGƯỜI LAO ĐỘNG.....	61
10. CHÍNH SÁCH CỔ TỨC.....	63
11. TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG TÀI CHÍNH.....	63
12. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ, BAN KIỂM SOÁT, BAN GIÁM ĐỐC	69
13. TÀI SẢN.....	82
14. KẾ HOẠCH LỢI NHUẬN VÀ CỔ TỨC NĂM 2007 ĐẾN 2010.....	84
15. ĐÁNH GIÁ CỦA TỔ CHỨC TƯ VẤN VỀ KẾ HOẠCH LỢI NHUẬN VÀ CỔ TỨC	87
16. THÔNG TIN VỀ NHỮNG CAM KẾT NHƯNG CHƯA THỰC HIỆN CỦA TỔ CHỨC CHÀO BÁN	87
17. CÁC THÔNG TIN, CÁC TRANH CHẤP KIẾN TỤNG LIÊN QUAN TỚI CÔNG TY MÀ CÓ THỂ ẢNH HƯỞNG ĐẾN GIÁ CẢ CHỨNG KHOÁN CHÀO BÁN.....	87
PHẦN V – CỔ PHIẾU CHÀO BÁN	88
PHẦN VII - KẾ HOẠCH SỬ DỤNG SỐ TIỀN THU ĐƯỢC TỪ ĐỢT PHÁT HÀNH	110
PHẦN VIII - CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN TỚI ĐỢT CHÀO BÁN	111
PHẦN IX – PHỤ LỤC	112



PHẦN I – CÁC NHÂN TỐ RỦI RO ẢNH HƯỞNG ĐẾN GIÁ CẢ CỔ PHIẾU CHÀO BÁN

Công ty xin lưu ý các nhà đầu tư về các nhân tố rủi ro có thể ảnh hưởng tới kết quả sản xuất kinh doanh của công ty qua đó gián tiếp ảnh hưởng tới giá cổ phiếu do công ty phát hành khi các nhà đầu tư xem xét việc đầu tư vào công ty.

1. RỦI RO VỀ KINH TẾ

Tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh của một công ty là căn cứ cơ bản và khá phổ biến cho quyết định của nhà đầu tư. Xem xét sự biến động tình hình sản xuất kinh doanh của Công ty là gián tiếp dự đoán giá cả của chứng khoán Công ty. Các nhà đầu tư có thể nhận định tình hình sản xuất kinh doanh thông qua các nhân tố kinh tế sau: tốc độ tăng trưởng kinh tế, thị trường, lãi suất, lạm phát, tỷ giá hối đoái...

Tốc độ tăng trưởng kinh tế

Nền kinh tế ổn định và tăng trưởng làm gia tăng nhu cầu đầu tư của xã hội và có thể sẽ làm gia tăng giá chứng khoán trên thị trường. Ngược lại, trong nền kinh tế bất ổn định hoặc chậm phát triển thì giá chứng khoán có thể giảm do nhu cầu đầu tư thấp và rủi ro khi đầu tư vào chứng khoán sẽ tăng.

Lãi suất

Sau khi chào bán, vốn vay của Công ty chiếm khoảng 40% trên vốn điều lệ, 15% trên vốn chủ, trong đó 10% là vay dài hạn với lãi suất ổn định 10,95%/năm, 90% vay ngắn hạn với lãi suất 9,96%. Như vậy, hiện nay yếu tố lãi suất không tác động nhiều đến hoạt động của Hòa Bình. Nhưng trong thời gian sắp tới, khi công ty tiến hành huy động vốn cho các dự án lớn của mình thì cơ cấu vốn của Hòa Bình sẽ có sự thay đổi lớn, tỉ lệ vốn vay sẽ lớn hơn và khi đó sự biến động của lãi suất có thể ảnh hưởng đến hoạt động của công ty.

Tỷ giá hối đoái

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



Lạm phát

Trong hai năm 2005, 2006 tỷ lệ lạm phát của Việt Nam luôn ở mức cao xấp xỉ 10% và theo dự đoán của các chuyên gia kinh tế thì tỷ lệ lạm phát năm nay cũng đạt ở mức 9%. Điều này có ảnh hưởng rất nhiều đến tình hình hoạt động kinh doanh của Công ty vì tỉ lệ lạm phát cao sẽ làm giá cả của các yếu tố đầu vào tăng lên.

2. RỦI RO VỀ LUẬT PHÁP

Văn bản pháp lý cao nhất điều chỉnh các hoạt động của ngành xây dựng là Luật Xây Dựng, được Quốc hội nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam khóa XI, kỳ họp thứ 4 thông qua ngày 26 tháng 11 năm 2003 và Luật Đất đai 2003. Hai hệ thống Luật này là cơ sở pháp lý cao nhất điều chỉnh các hoạt động kinh doanh của Công ty trong lĩnh vực xây dựng và bất động sản. Tuy nhiên, bản thân giữa hai luật này còn nhiều điểm xung đột tạo nên tính thiếu thống nhất, chưa Hoàn chỉnh và khó áp dụng trong thực tiễn.

Ngoài ra, trong từng thời kỳ, các chính sách của Nhà nước và của các địa phương trong lĩnh vực đất đai, bất động sản sẽ còn tiếp tục được Hoàn thiện và bổ sung, chỉnh sửa thường xuyên. Hệ thống quy hoạch, kế hoạch sử dụng đất còn thiếu tính hợp lý, tính khả thi không cao.

Những yếu tố này có thể gây ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của công ty.

3. RỦI RO VỀ THỊ TRƯỜNG XÂY DỰNG

Việt Nam đã gia nhập WTO tháng 11/2006 vừa qua. Khi gia nhập vào tổ chức này, các lĩnh vực như xây dựng các công trình dân dụng và công nghiệp, sản xuất vật liệu xây dựng, kinh doanh bất động sản v.v... sẽ chịu áp lực cạnh tranh trực tiếp rất lớn từ các tổ chức nước ngoài có tiềm năng to lớn về tài chính, công nghệ và nhân lực. Bên cạnh đó, hiện nay TP. Hồ Chí Minh đang tập trung rất nhiều doanh nghiệp lớn hoạt động trong lĩnh vực xây dựng. Những công ty này đều là đối thủ cạnh tranh trực tiếp của Hòa Bình. Tuy nhiên với một thị trường rộng lớn, những công ty xây dựng có năng lực thật sự sẽ luôn bảo đảm được thị phần của mình, càng nâng cao năng lực cạnh tranh càng giảm thiểu rủi ro của thị trường.

4. RỦI RO CỦA ĐỢT CHÀO BÁN

Đây là đợt chào bán không có bảo lãnh phát hành, và đợt chào bán cổ phiếu được thực hiện nhằm mục tiêu huy động vốn cho dự án được nêu ở phần VI.2 và tăng vốn lưu động.



Nếu đợt chào bán cổ phiếu không thành công, số tiền thu được không như dự kiến (355,5 tỷ đồng), trong trường hợp này sẽ ưu tiên cho việc thực hiện dự án cao ốc văn phòng cho thuê (285 tỷ đồng), số vốn lưu động bị thiếu sẽ tìm nguồn tài trợ vay từ các tổ chức tài chính; Trong trường hợp xấu hơn nữa, số tiền huy động không đủ thực hiện dự án thì Hòa Bình sẽ thực hiện dự án theo phương thức liên doanh với đơn vị khác.

5. RỦI RO KHÁC

Rủi ro do khách quan

Các rủi ro bất khả kháng như động đất, thiên tai, bão lụt, hoả hoạn, chiến tranh, dịch bệnh, khủng bố...đều gây ảnh hưởng ít nhiều đến hoạt động của Công ty. Bão lớn, hoả hoạn, động đất có thể gây ảnh hưởng đến các công trình xây dựng như làm chậm tiến độ hoặc gây thiệt hại đến chất lượng (một phần hay toàn bộ).

Rủi ro do Quản trị và Rủi ro do chậm trễ thi công

Công ty ý thức được các rủi ro từ công việc quản trị vì vậy đã đưa ra phương hướng ngăn chặn các sai sót có thể xảy ra bằng cách thực thi triệt để hệ thống quản lý chất lượng ISO 9001:2000 để duy trì các tiêu chuẩn hoạt động ở tất cả các công trường và văn phòng, tôn trọng việc cải thiện liên tục hệ thống quản lý chất lượng. Công ty cũng đã soạn thảo các hướng dẫn công việc để cải thiện trình độ nhân viên, bảo đảm có đủ kiến thức, kỹ năng, đạo đức và ý thức trách nhiệm đối với công ty và tất cả những người liên quan, để giảm thiệt hại đến mức tối thiểu và ngăn chặn thiệt hại xảy ra.

Thông thường, rủi ro do chậm trễ thi công trong những công trình khác nhau có thể được gây ra vì chậm trễ do nhân viên hay nhà thầu hoặc do các sự cố không do lỗi của bên nào.

Chậm trễ do chủ đầu tư thường xảy ra trong việc bàn giao mặt bằng hiện trường, xét duyệt những chi phí phát sinh, xét duyệt thiết kế thi công. Những chậm trễ này có thể ảnh hưởng đến thời hạn thi công và chi phí. Tuy nhiên, công ty đã giảm rủi ro đến mức tối thiểu từ những chậm trễ như vậy bằng cách hợp tác và phối hợp thật tốt với các bên liên quan bao gồm đại diện chủ đầu tư, nhà tư vấn, quản lý dự án, đơn vị thiết kế để bảo đảm Hoàn thành mỹ mãn công tác xây dựng.

Suốt 20 năm hoạt động, Hòa Bình luôn kiểm soát tốt và làm chủ tiến độ thi công. Sự chậm trễ từ phía nhà thầu nếu có chẳng hạn như thiếu vật liệu xây dựng, Công ty đã ngăn chặn vấn đề này bằng cách thỏa thuận trước về mua – bán các vật liệu khác nhau.



Những chậm trễ do các sự cố gây ra không do bên nào chịu trách nhiệm như chiến tranh, thiên tai. Trong việc thi hành một hợp đồng, Công ty thường phải mua bảo hiểm để hạn chế thiệt hại khi có rủi ro này.

Rủi ro từ trực giá vật liệu xây dựng

Ảnh hưởng của giá cả nguyên vật liệu tới doanh thu, lợi nhuận:

Sự biến động giá cả nguyên vật liệu theo chiều hướng gia tăng trong thời gian ngắn sẽ làm cho kinh phí đầu tư của các chủ đầu tư tăng theo. Điều này có thể làm cho số lượng và qui mô các dự án đầu tư giảm xuống, ảnh hưởng đến doanh số của ngành xây dựng nói chung và của Hòa Bình nói riêng.

Chi phí xây dựng chịu nhiều ảnh hưởng bởi sự biến động giá cả vật liệu xây dựng như sắt thép, xi măng ... khi giá cả vật liệu xây dựng tăng đột biến sẽ nhanh chóng tác động đến giá cả các yếu tố đầu vào của Công ty, đẩy chi phí lên cao đối với những hợp đồng thi công dài hạn đã ký, điều này có thể gây ảnh hưởng đến lợi nhuận của Công ty.

Từ năm 2001, Hòa Bình đã áp dụng hệ thống Quản Lý Chất Lượng theo tiêu chuẩn quốc tế ISO 9001:2000 vào hoạt động sản xuất kinh doanh của mình nên chi phí luôn được kiểm soát một cách chặt chẽ theo đúng các qui trình quản lý ISO như qui trình mua sắm nguyên vật liệu, thiết bị thi công; qui trình tuyển dụng và đào tạo nhân sự; qui trình kiểm soát quá trình thi công, v.v... đảm bảo tính cạnh tranh với các doanh nghiệp xây dựng khác, thể hiện qua việc Hòa Bình từ tư cách nhà thầu phụ đã được các chủ đầu tư lớn như Công ty Liên Doanh Phú Mỹ Hưng, Công ty Vạn Phát Hưng, Công ty Bitexco Land, Tổng Công ty Vật liệu Xây dựng Fico tin nhiệm chọn làm nhà thầu chính.

Hòa Bình luôn có những biện pháp hữu hiệu để hạn chế rủi ro về biến động giá vật tư từ việc tính giá dự thầu cho đến việc thương lượng các điều kiện hợp đồng thi công cũng như hợp đồng cung cấp vật tư. Vì vậy, nhiều năm qua có những thời điểm giá vật tư biến động rất lớn (năm 2004 giá sắt, thép, kim loại, xăng dầu tăng 60%- 70%) nhưng chưa có năm nào Công ty bị thua lỗ.



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

1. TỔ CHỨC PHÁT HÀNH

Ông Lê Viết Hải Chủ tịch HĐQT/ Tổng Giám đốc Công ty Cổ Phần Xây Dựng và Kinh Doanh địa ốc Hòa Bình.

Ông Phan Ngọc Thạnh Giám đốc tài chính Công ty Cổ Phần Xây Dựng và Kinh Doanh địa ốc Hòa Bình.

Ông Nguyễn Lê Tân Trưởng Ban Kiểm Soát Công ty Cổ Phần Xây Dựng và Kinh Doanh địa ốc Hòa Bình.

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

2. TỔ CHỨC TƯ VẤN PHÁT HÀNH

Ông Đỗ Huy Hoài Giám đốc Công ty TNHH Chứng khoán Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam (BSC)

Bà Lưu Diễm Cẩm Phó Giám đốc Công ty TNHH Chứng khoán Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam (BSC)

Bản cáo bạch này là một phần của hồ sơ chào bán ra công chúng do Công ty TNHH Chứng khoán Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam (BSC) tham gia lập trên cơ sở Hợp đồng tư vấn với Công ty Cổ phần Xây dựng và Kinh doanh địa ốc Hòa Bình.

Chúng tôi đảm bảo rằng việc phân tích, đánh giá và lựa chọn ngôn từ trên Bản cáo bạch này đã được thực hiện một cách hợp lý và cẩn trọng dựa trên cơ sở các thông tin và số liệu do Công ty Cổ phần Xây dựng và Kinh doanh địa ốc Hòa Bình cung cấp.



PHẦN III – CÁC KHÁI NIỆM

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

- ◆ UBCKNN: Ủy ban Chứng khoán Nhà nước
- ◆ TTGDCK: Trung tâm Giao dịch Chứng khoán
- ◆ Tổ chức đăng ký chào bán: Công ty CP Xây dựng và Kinh doanh địa ốc Hòa Bình.
- ◆ Tổ chức tư vấn chào bán: Công ty TNHH Chứng khoán Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam (BSC) - CN TP. HCM.
- ◆ Tổ chức kiểm toán: Công ty Dịch vụ Tư vấn Tài chính Kế toán và Kiểm toán – AFC
- ◆ Công ty: Công ty Cổ phần Xây dựng và Kinh doanh địa ốc Hòa Bình
- ◆ Cổ phiếu: Công ty Cổ phần Xây dựng và Kinh doanh địa ốc Hòa Bình
- ◆ Hòa Bình: Công ty CP Xây dựng và Kinh doanh địa ốc Hòa Bình.
- ◆ HĐQT: Hội đồng quản trị
- ◆ BGD: Ban Giám Đốc
- ◆ ĐHĐCĐ: Đại hội đồng cổ đông
- ◆ BKS: Ban kiểm soát
- ◆ CBCNV: Cán bộ - công nhân viên
- ◆ VND: Đồng Việt Nam
- ◆ ISO: Chứng chỉ quản lý chất lượng do tổ chức QMS cấp.



PHẦN IV – TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC PHÁT HÀNH

1. TÓM TẮT QUÁ TRÌNH HÌNH THÀNH VÀ PHÁT TRIỂN

1.1. MỘT SỐ THÔNG TIN CHÍNH VỀ CÔNG TY

Tên đầy đủ: **Công ty Cổ phần Xây Dựng và Kinh doanh Địa ốc Hòa Bình.**

Tên tiếng Anh: Hoa Binh Construction & Real Estate Corporation.

Tên viết tắt: Hoa Binh Corporation.

Logo:



Slogan: **Hòa Bình Chinh Phục Đỉnh Cao**
(Reach The Peaks Peacefully)

Trụ sở: 235 Võ Thị Sáu, Phường 7, Quận 3, TP. Hồ Chí Minh

Điện thoại: (84.8) 9 325 030 – 9 325 573 – 9 326 571

Fax: (84.8) 9 325 221 – 9 320 568

Web site: www.hoabinhcorporation.com

Email: hoabinh@hcm.vnn.vn

Vốn điều lệ của Công ty Cổ phần Xây dựng và Kinh doanh Địa ốc Hòa Bình theo giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh công ty cổ phần số 4103000229 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Tp.HCM cấp ngày 01/12/2000, đăng ký thay đổi lần thứ 4 ngày 07/07/2006 là **100.000.000.000 đồng** (Một trăm tỷ đồng).

Vốn điều lệ của Công ty Cổ phần Xây dựng và Kinh doanh Địa ốc Hòa Bình thực tế đến ngày 31/12/2006: **56.399.900.000 đồng** (Năm mươi sáu tỷ ba trăm chín mươi chín triệu chín trăm ngàn đồng).

**Cơ cấu vốn điều lệ tại thời điểm trước khi chào bán (số liệu vào ngày 30/03/2007):**

Thành phần sở hữu	Số cổ phần sở hữu	Tỷ lệ (%)
Cổ đông Nhà nước	0	0
Cổ đông nội bộ	3.767.050	66,79
Cổ đông bên ngoài	1.817.040	32,22
Cổ phiếu quỹ	55.900	0,99
Tổng số	5.639.990	100,00 %

Hoạt động sản xuất kinh doanh chính của Công ty bao gồm:

◆ Xây dựng dân dụng, công nghiệp, cầu đường, công trình giao thông, hệ thống cấp thoát nước.

◆ San lấp mặt bằng.

◆ Kinh doanh nhà.

◆ Tư vấn xây dựng (trừ thiết kế công trình).

◆ Sản xuất, mua bán vật liệu xây dựng, hàng trang trí nội thất.

◆ Dịch vụ sửa chữa nhà.

◆ Trang trí nội thất.

◆ Trồng rừng cao su, xà cừ, trầm và bạch đàn.

◆ Khai thác và sơ chế gỗ. (Không hoạt động tại TP. Hồ Chí Minh).

◆ Kinh doanh khu du lịch, khách sạn (không hoạt động tại trụ sở).

◆ Cho thuê nhà phục vụ các mục đích kinh doanh (kiốt, trung tâm thương mại).

◆ Thiết kế kết cấu công trình dân dụng và công nghiệp.

◆ Thiết kế kiến trúc công trình dân dụng và công nghiệp.

1.2. LỊCH SỬ HÌNH THÀNH VÀ PHÁT TRIỂN

Tiền thân của Hòa Bình là Văn phòng xây dựng Hòa Bình thuộc Công ty Xây dựng Dân dụng & Công nghiệp. Từ năm 1987 đến nay, song song với công cuộc đổi mới của đất Nước, Hòa Bình đã không ngừng phát triển. Những nhân tố góp phần vào sự phát triển này trước hết phải kể đến là sự giúp đỡ nhiệt tình của bè bạn, sự ủng hộ, khích lệ của khách hàng và sau cùng là nỗ lực phấn đấu không ngừng của Ban lãnh đạo và toàn thể cán



bộ Công nhân viên trong việc thực hiện những sứ mệnh, mục tiêu và chính sách đã xác định. Quá trình phát triển này có thể chia ra làm bốn giai đoạn và ở đây xin chỉ lược qua một số sự kiện đáng ghi nhớ:

1987- 1993: Xây dựng lực lượng - xác định phương hướng

Năm 1987, bắt đầu hoạt động với việc thiết kế và thi công một số công trình nhà ở tư nhân. Đội ngũ tuy còn non trẻ nhưng với trình độ chuyên môn, khả năng sáng tạo và tinh thần trách nhiệm cao đã được các chủ đầu tư hài lòng, ngợi khen và không ngần ngại giới thiệu những khách hàng mới.

Năm 1989, song song với các công trình nhà ở, Hòa Bình bắt đầu nhận được nhiều công trình thương mại như nhà hàng, khách sạn, văn phòng... Lực lượng thi công đã bắt đầu lớn mạnh. Hòa Bình là một trong những đơn vị đầu tiên mạnh dạn đầu tư nhà xưởng và trang bị máy vi tính cá nhân cho văn phòng nhằm ứng dụng công nghệ tiên tiến vào chuyên môn và quản lý xây dựng. Việc đầu tư này không những làm tăng hiệu suất công tác mà còn thúc đẩy, nâng cao sự năng động, sáng tạo và tinh thần đổi mới của Cán bộ Công nhân viên.

Năm 1993, sau khi thành công trong việc cải tạo một phần trụ sở của Công ty Cung ứng Tàu biển thành Câu lạc bộ Thủy thủ, với sự hoàn toàn tin cậy và giúp đỡ vô tư của Ban Giám đốc; Hòa Bình được mời tiếp tục thiết kế, thi công cải tạo, nâng tầng tòa nhà này thành Khách sạn Riverside. Qua công trình phức tạp và có quy mô khá lớn này, khả năng thiết kế, trình độ kỹ thuật, kinh nghiệm quản lý thi công của Hòa Bình đã có một bước tiến đáng kể. Cũng vào thời điểm này, Hòa Bình còn thành công ở một số công trình khá lớn khác như Khách sạn International, Food Center of Sai Gon, Tecasin Business Center and Serviced Apartments,... nên được nhiều nhà đầu tư nước ngoài biết đến và mời tham gia các dự án của họ. Đây cũng là điều kiện để cho Hòa Bình tập hợp được lực lượng đông đảo kỹ sư, kiến trúc sư, công nhân lành nghề và từ đó xác định phương hướng phát triển Công ty: chuyên sâu vào các công trình kỹ - mỹ thuật cao.

1993- 1997: Cải tiến quản lý - Phát huy sở trường

Năm 1993, Xưởng Mộc Hòa Bình được xây tại Hóc Môn với diện tích ban đầu là 1.500m², nay đã chuyển sang Quận Gò Vấp với diện tích gấp bốn lần. Thiết kế, sản xuất và lắp đặt các sản phẩm có chi tiết trang trí phức tạp và đa dạng đáp ứng được nhu cầu và



sở thích riêng của từng khách hàng ở hàng trăm công trình, Xưởng Mộc đã đóng góp không nhỏ cho sự phát triển của Hòa Bình.

Năm 1995, Hòa Bình được chọn làm thầu chính cho công trình Clubhouse Sân golf Sông Bé, câu lạc bộ sân golf lớn nhất Đông Nam Á với diện tích hơn 8.000m². Do khó khăn tài chính, Chủ Đầu tư không thể thanh toán đúng hạn hợp đồng gây ảnh hưởng đến tiến độ thi công và gây tổn thất không nhỏ cho Hòa Bình. Tuy nhiên Hòa Bình đã chia sẻ khó khăn, cùng Chủ Đầu tư tìm biện pháp khắc phục, từng bước hoàn thành công trình đưa vào khai thác, tháo gỡ vấn đề nan giải cho cả hai bên.

Cũng trong thời điểm này, Xưởng Sơn đá Hòa Bình được thành lập với sản phẩm độ dẻo có nhãn hiệu Hodastone mà ngày nay đã được nổi tiếng với những tính năng ưu việt của nó.

Với sự phát triển nhanh chóng của Công ty, nhu cầu về vốn rất lớn, Hòa Bình đã lập ra Quỹ phát triển bằng sự đóng góp tích lũy hàng tháng của Cán bộ Công nhân viên. Qua việc góp vốn này, mỗi thành viên đều ý thức rõ trách nhiệm và quyền lợi của mình đối với sự tồn tại và phát triển của Công ty. Đây cũng là tiền đề cho việc thành lập Công ty Cổ phần Hòa Bình.

Năm 1996, Hòa Bình được chọn giao thi công toàn bộ các công tác trên đất liền của công trình Cảng Cá Cát Lở - Vũng Tàu, một công trình công nghiệp có qui mô lớn, đòi hỏi cao về mọi mặt: trình độ quản lý, phương tiện thi công, năng lực tài chính, trong đó riêng khoản bảo lãnh hợp đồng đã lên đến 300.000 USD. Lần đầu tiên thi công công trình công nghiệp có qui mô lớn, xa thành phố, Hòa Bình vẫn thỏa mãn những yêu cầu cao của khách hàng và được Nhà Đầu tư, Nhà Thầu chính, Nhà Tư vấn hài lòng và không tiếc lời khen ngợi. Điều này có thể thấy qua bằng khen của Bộ Thủy sản và các thư khen của TOA Corporation, Fisheries Engineering. Đây cũng là minh chứng cho khả năng thích ứng cao của Hòa Bình đối với nhiều loại hình công trình khác nhau.

1997- 2000: Tăng cường tiềm lực - Nâng cao chất lượng

Năm 1997, Ban Giám đốc và các Cấp Trưởng đã tham gia các khóa học về ISO 9000 và về Quản lý Chất lượng Toàn diện (TQM), đồng thời không ngừng đầu tư nhân lực, cơ sở vật chất kỹ thuật theo chiều sâu nhằm bảo đảm nâng cao chất lượng công trình.

Sau khi mua lại 70% cổ phần của Công ty Anh Huy, Hòa Bình đã đầu tư và thúc đẩy Công ty này phát triển trở thành một nhà thầu chuyên ngành nhôm kính nổi tiếng tại



Thành phố Hồ Chí Minh và Hà Nội. Anh Huy là Công ty nhôm kính duy nhất ở Việt Nam đã đầu tư gần 1 tỷ đồng để trang bị máy cắt kính 2 lớp (laminated glass) bằng tia laser.

Năm 1998, công trình khách sạn Tân Sơn Nhất do Hòa Bình thiết kế và thi công đã hoàn thành một cách tốt đẹp và được Bộ Xây Dựng trao tặng Huy chương Vàng Công trình Chất lượng cao.

Ở công trình Thuận Kiều Plaza, trong khi nhiều nhà thầu phụ khác không đáp ứng được đòi hỏi rất cao về tiến độ và chất lượng, Hòa Bình dù thiệt hại về tài chính không nhỏ nhưng vẫn hết sức cố gắng thi công ngày đêm để bắt kịp tiến độ (trễ hơn 2 tháng), giúp nhà thầu chính vượt qua tình trạng hết sức khó khăn, hoàn thành công trình đúng thời hạn, bảo đảm chất lượng. Từ đó, mối quan hệ hợp tác, tin cậy, hiểu biết và giúp đỡ lẫn nhau giữa Hòa Bình và nhà thầu chính đã trở nên gắn bó khăng khít hơn.

Năm 1999, thành công trong việc thực hiện công trình Nhà máy Nước ép trái cây Delta ở Long An với tư cách thầu chính, được nhà Đầu tư và Tư vấn Mỹ ngợi khen; Hòa Bình càng khẳng định trình độ tổ chức thi công có đẳng cấp quốc tế của mình.

Trương tự, ở một số công trình như Saigon Sky Garden Apartments, Stamford Court, Riverside Apartment, Legend Hotel, Melinh Point Tower, Ocean Place (nay đổi tên là Sheraton Plaza),... Hòa Bình luôn luôn là nhà thầu thỏa mãn tốt nhất các yêu cầu của khách hàng và được chọn giữ lại đảm nhận thêm nhiều hạng mục cho đến khi hoàn thành dự án.

2000- 2005: Hoàn thiện tổ chức - Mở rộng thị trường

Sau những bước chuẩn bị chu đáo, với sự chấp nhận của Ban Giám đốc Công ty Xây dựng Dân dụng & Công nghiệp, ngày 01/12/2000 trên cơ sở kế thừa toàn bộ lực lượng của Văn phòng Xây dựng Hòa Bình, Công ty Cổ phần Xây dựng & Kinh doanh Địa ốc Hòa Bình được thành lập với giấy phép do Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố Hồ Chí Minh cấp.

Cuối năm 2000, trong niềm vui chung của nhân loại đón chào thiên niên kỷ mới, Cán bộ Công nhân viên của Công ty Cổ phần Hòa Bình đã thực hiện một chương trình văn nghệ mang tên “Thành Phố Mùa Xuân”, được Đài Truyền hình Thành phố Hồ Chí Minh ghi hình và phát sóng trong dịp tết Tân Ty 2001. Sinh hoạt văn nghệ này cùng các hoạt động văn hóa, thể thao khác không chỉ nâng cao đời sống tinh thần mà còn tạo sự đoàn kết gắn bó giữa các thành viên trong công ty với nhau.



Năm 2001, Hệ thống Quản lý Chất lượng về lĩnh vực thi công xây dựng của Hòa Bình đã đạt tiêu chuẩn quốc tế ISO 9001:2000 được tổ chức quốc tế QMS cấp giấy chứng nhận.

Sau khi mua lại biệt thự song lập 235 Võ Thị Sáu, Quận 3 và cải tạo thành một văn phòng đầy đủ tiện nghi, trụ sở Công ty Cổ phần Hòa Bình đã được chuyển từ 52A Trương Định, Quận 3 sang ngôi nhà này vào tháng 4 năm 2001.

Năm 2002 Công ty mở rộng thị trường sang khu đô thị mới Phú Mỹ Hưng. Từ những công trình mở đầu được xây dựng vào những năm 2000, 2001 như khu phố Mỹ An, Mỹ Cảnh, Chủ đầu tư là Công ty liên doanh Phú Mỹ Hưng đã tin tưởng và giao nhiều công trình lớn khác như khu phố Mỹ Kim, Mỹ Toàn, Mỹ Khánh, Mỹ Gia là những khu biệt thự cao cấp; Hưng Vượng I & II là những khu Chung cư cao cấp. Cũng trong thời gian này, Công ty được đối tác Phần Lan là tập đoàn Huhtamaki tin cậy giao thi công công trình nhà máy Huhtamaki Việt Nam tại Khu công nghiệp Việt Nam - Singapore. Đây là một nhà máy có yêu cầu chất lượng, kỹ - mỹ thuật rất cao, được chủ đầu tư ví như nhà máy 5 sao. Hòa Bình đã xuất sắc hoàn thành nhiệm vụ, được chủ đầu tư đánh giá cao. Ông Tony Comb, Tổng Giám đốc tập đoàn Huhtamaki, đã phát biểu tại Lễ Khánh thành nhà máy: “Cám ơn Hòa Bình, một nhà thầu mà không có gì không làm được”

Tháng 9 năm 2002, Lễ kỷ niệm 15 năm thành lập diễn ra trong không khí tung bừng đầy xúc động của toàn thể CBCNV Hòa Bình, 15 năm với những thành quả đã đạt được là cả một quá trình chiến đấu bền bỉ bằng niềm tin và trí lực của tập thể cán bộ quản lý, cán bộ kỹ thuật cùng lực lượng nhân công trên mỗi công trình họ đi qua.

Các công ty thành viên như Công ty Mộc Hòa Bình, Sơn Hòa Bình liên tiếp đạt các giải thưởng và bằng khen của Bộ Xây Dựng tại Hội chợ VietBuild 2002, 2003, 2004, 2005, 2006; Công ty Cửa Sừ Tử đạt danh hiệu “Top Ten Thương hiệu Việt 2004”; Công ty Sơn Hòa Bình với danh hiệu “Thương hiệu Việt yêu thích” và Hòa Bình cũng đã khẳng định mình trong lĩnh vực thi công xây dựng với danh hiệu “Thương hiệu mạnh ngành xây dựng địa ốc 2004, 2005, 2006”.

Năm 2004, sau 3 năm áp dụng và cải tiến không ngừng, hệ thống quản lý chất lượng ISO 9001:2000 của Hòa Bình đã được tổ chức Quốc tế QMS cấp giấy chứng nhận lần 2 vào tháng 9 với sự mở rộng sang lĩnh vực Thi công Điện nước và Trang trí Nội thất.

Có thể nói Hòa Bình đã góp phần mang chất lượng quốc tế vào các công trình xây dựng Việt Nam, có được sự tin nhiệm của khách hàng, niềm vinh dự và tự hào về các giải



thường bởi những nỗ lực rất lớn của cả một quá trình nhiều năm phấn đấu bền bỉ và sự lựa chọn của các chuyên gia quốc tế với các giải thưởng: GIẢI THƯỞNG NGÀNH XÂY DỰNG lần thứ 16 “NEW MILLENNIUM AWARD”, Huy chương vàng “ Quản lý chất lượng toàn cầu”, giải thưởng “DIAMOND EYE” về chất lượng tuyệt hảo và tiêu chuẩn làm khách hàng hài lòng, giải thưởng “PLATINIUM TECHNOLOGY” về Sản phẩm chất lượng cao và Thương hiệu hạng nhất.

Năm 2004 là một năm có nhiều sự kiện. Bên cạnh việc Công ty đạt được những thành tích rất cao về các giải thưởng trong nước và quốc tế, kinh nghiệm thi công của Hòa Bình cũng đã có một số tiến bộ trong việc tiếp cận công nghệ cao trong ngành xây dựng thông qua công tác thi công một số công trình phức tạp như: Thi công tầng hầm của một cao ốc ở một vị trí cực kỳ khó khăn, thi công cừ thép, hoàn thành 72 căn biệt thự song lập và tứ lập với thời hạn kỷ lục là 6 tháng, thực hiện công tác bê tông cốt thép cho một cao ốc với thời gian kỷ lục 6 ngày 1 tấm và đặc biệt lần đầu tiên thi công tháp truyền hình cao nhất Đông Nam Á (252m, tức bằng 5/6 tháp Eiffel). Cũng trong năm này, Hòa Bình dần chuyển qua vai trò làm nhà thầu chính cho những công trình mới ở Phú Mỹ Hưng như khu phố Mỹ Gia (S12), khu phố Mỹ Thái II (S4), khu phố Mỹ Viên (S13), ... và từ sự thể hiện năng lực Hòa Bình đã được công ty Phú Mỹ Hưng chỉ định thầu cho một số công trình (khu phố Mỹ Thái II).

Năm 2005 là năm có ý nghĩa phát triển khá lớn của Hòa Bình. Hòa Bình đã có một số tiến bộ trong việc tiếp cận công nghệ cao trong ngành xây dựng thông qua công tác thi công một số công trình có quy mô và yêu cầu kỹ - mỹ thuật cao như: Công trình mở rộng nhà ga sân bay Tân Sơn Nhất, Nam Hải Resort (công trình có giá trị thi công lớn nhất tính đến thời điểm bấy giờ là 72 tỉ với 60 biệt thự cao cấp, bao gồm cung cấp nội thất), Trung tâm Hội nghị Quốc gia - Hà Nội (là công trình khó nhất về công tác trang trí phòng hội nghị chính với 3.600 chỗ ngồi, cao 45m và là công trình quốc gia chuẩn bị phục vụ cho Hội nghị APEC 2006), Trung tâm Học Liệu RMIT (một công trình ứng dụng nhiều loại vật liệu và công nghệ mới trong công tác hoàn thiện như là grano, reinzin, nhôm Fletcher) và khách sạn Park Hyatt Saigon. Bên cạnh đó là hoàn thành và tiếp tục thi công nhiều công trình cũng có tiêu chuẩn kỹ - mỹ thuật cao khác như Văn phòng Công ty Thép Việt, chung cư Saigon View, khu chung cư Mỹ Viên, chung cư Green Hills, chung cư Sao Mai, chung cư cao cấp Cantavil, khu biệt thự Mỹ Thái, khu biệt thự Mỹ Gia cùng nhiều công trình khác. Ngoài việc củng cố các lĩnh vực hoạt động đã được hình thành, Công ty đã bắt đầu bước sang lĩnh vực đầu tư với 2 dự án có quy mô khá lớn, đó là: dự án khu biệt thự



nghi dưỡng quốc tế Hòa Bình tại Lăng Cô, Thừa Thiên Huế và dự án Bãi đậu xe ngầm Công viên Chi Lăng tại đường Đồng Khởi, Quận 1, TP. HCM.

2005 - nay: Tăng cường hợp tác – chinh phục đỉnh cao

Ngày 27/12/2006, Cổ phiếu Hòa Bình (HBC) đã chính thức niêm yết trên sàn giao dịch chứng khoán TP. HCM giúp Công ty kịp thời nắm bắt những cơ hội tốt và tạo động lực phát triển mạnh mẽ hơn. Hòa Bình là doanh nghiệp xây dựng đầu tiên tham gia thị trường chứng khoán.

Hòa Bình chuyển sang chuyên nhận thầu những công trình lớn với phương thức thi công trọn gói. Cuối năm 2006 và đầu năm 2007, Hòa Bình đã trúng thầu một loạt các dự án lớn như: thi công trọn gói công trình cao ốc cao cấp Horizon ở Quận 1, cụm chung cư cao cấp Phú Mỹ Thuận ở Quận 7, phần kết cấu cao ốc The Manor giai đoạn 2, thi công tầng hầm Cụm Chung cư cao cấp Phú Mỹ ở Quận 7, và thi công xây dựng Công trình Unilever Homebase ở Phú Mỹ Hưng. Song song đó, Công ty được rất nhiều đối tác trong và ngoài nước mời hợp tác đầu tư hoặc kinh doanh sản xuất thương mại (như kinh doanh sản xuất trang thiết bị cho hệ thống lạnh với Century; hợp tác đầu tư Dự án bãi đậu xe ngầm Chi Lăng với P&D Korea Co., Ltd; hợp tác đầu tư và kinh doanh bất động sản với ACE Construction Ltd; hợp tác dự thầu công trình Asiana Plaza với Seo Yong Construction Ltd; Hợp tác xây dựng khu chung cư Bình Chiểu với công ty Cổ Phần Phát triển nhà Thủ Đức).

Có thể nói, năm 2006 là mốc son trong lịch sử phát triển của Hòa Bình khi mô hình doanh nghiệp đã được hình thành rất rõ nét và một đường băng vững chắc đã được tạo dựng cho con tàu Hòa Bình cất cánh bay cao và bay xa hơn nữa.

Những giải thưởng và danh hiệu đã đạt được:

◆ Giải thưởng ngành xây dựng lần thứ 16 “New Millenium Award” do Trade Leaders’ Club (Câu lạc bộ lãnh đạo doanh nghiệp với hơn 7.000 hội viên ở 25 Quốc gia trên thế giới) trao tặng tại Madrid, Tây Ban Nha: Hòa Bình là công ty Việt Nam duy nhất được trao giải thưởng này cùng 39 công ty xây dựng khác ở 25 nước trên thế giới.

◆ Giải thưởng “Diamond Eye” về chất lượng tuyệt hảo, cam kết chất lượng và “Chương trình tín nhiệm TQCS” (tiêu chuẩn làm khách hàng hài lòng) được trao tại Berlin, Đức.



- ◆ Giải thưởng “Platinum Technology” dành cho các đơn vị đạt tiêu chuẩn về sản phẩm chất lượng cao và thương hiệu tuyệt hảo, được trao tại Paris, Pháp.
- ◆ Giải thưởng “CENTURY INTERNATIONAL QUALITY ERA AWARD in the Gold category” do tổ chức B.I.D Business Initiative Directions trao tặng tại Thụy Sĩ.
- ◆ Giải thưởng “Top ten Thương hiệu Việt” cho “Thương hiệu uy tín chất lượng hàng đầu” ba năm 2004, 2005 và 2006 do bạn đọc mạng thuonghieuviet.com bình chọn.
- ◆ Huy chương vàng “Quản Lý Chất Lượng Toàn Cầu” do tổ chức quốc tế Câu Lạc bộ Doanh Nhân dành cho cá nhân Tổng Giám Đốc Công ty.
- ◆ Danh hiệu “Doanh Nhân Sài Gòn Tiêu Biểu” hai năm liền 2005, 2006 do Chủ tịch UBND TP.HCM trao tặng.
- ◆ Giải thưởng trong nước như: Huy Chương Vàng Hội Chợ Địa ốc – VLXD & Sản phẩm gia dụng lần 2; Huy Chương vàng Thương hiệu Hội chợ Vietbuild 4 năm liên tục từ năm 2003 đến 2006; Huy Chương Bạc Hội chợ hàng Công Nghiệp Việt Nam; Thương hiệu Việt ưa thích ngành xây dựng do bạn đọc báo Doanh Nhân Sài Gòn bình chọn.
- ◆ Bằng khen của Nhà nước, các bộ ngành như: Bộ Xây Dựng, Bộ Thủy Sản, UBND TP. Hồ Chí Minh.
- ◆ Thư khen, thư giới thiệu của các đối tác trong và ngoài nước như: DANA O International Holdings Ltd, TECASIN Business Center, RIVERSIDE Co., WESTMOUNT Co., Ltd, FISHERIES ENGINEERING Co., Ltd, TRANSFIELD, TOA Corporation, FUJITA Corporation, Khách sạn Tân Sơn Nhất, Clubhouse Sông Bé Golf PALM, DELTA JUICE Company Vietnam Ltd, POSEC – Posco Engineering & Construction Co.,Ltd, HUHTAMAKI (Vietnam) Ltd., ARTIFORT Co., HBP Co., Tổng Công Ty Xây Dựng Hà Nội, Tổng Công Ty Xây Dựng Sài Gòn, Công ty Indochina Resort, Graham Taylor, Học viện Phật giáo Việt nam tại Tp.HCM, Đại học RMIT Việt Nam, v.v.

1.3. SỨ MỆNH CÔNG TY, CHÍNH SÁCH CHẤT LƯỢNG, CHÍNH SÁCH CÔNG TY

Sứ mệnh công ty :

Công ty Cổ phần Hòa Bình được thành lập nhằm:

1. Cung cấp cho khách hàng những sản phẩm và dịch vụ tốt nhất, nhanh chóng nhất và tiện ích nhất trong ngành xây dựng và địa ốc.



2. Tạo lập một môi trường làm việc mang lại hiệu quả cao nhất nhằm phát huy một cách toàn diện tài năng của từng cán bộ công nhân viên.

3. Từ đó, thỏa mãn đầy đủ nhất những nhu cầu, những mơ ước riêng của mỗi người, đem lại lợi nhuận hợp lý cho Công ty và lợi tức thỏa đáng cho các cổ đông; đồng thời, cống hiến thật nhiều cho đất nước, cho xã hội.

Sứ mệnh Công ty do lãnh đạo khởi xướng, được toàn thể Cán bộ Công nhân viên đồng tình hưởng ứng và quyết tâm thực hiện.

Chính sách chất lượng :

Để hoàn thành những sứ mệnh của Công ty, với sự đồng tâm nhất trí, Ban Giám đốc cùng toàn thể Cán bộ, Công nhân viên Công Ty Cổ phần Xây dựng & Kinh doanh Địa ốc Hòa Bình quyết tâm phấn đấu trở thành Công ty hàng đầu trong ngành xây dựng và địa ốc bằng cách tìm hiểu thấu đáo và đáp ứng ngày càng cao các yêu cầu của khách hàng.

Chính sách này bao gồm việc bảo đảm thực thi những cam kết sau đây:

1. Thường xuyên điều chỉnh các quá trình tác nghiệp để không ngừng nâng cao chất lượng công trình, đồng thời cải tiến hệ thống quản lý chất lượng.

2. Tận tâm, tận lực hoàn thành công trình đúng hạn, an toàn và bảo hành công trình tận tình, chu đáo.

3. Liên tục đào tạo nguồn nhân lực, tăng cường đầu tư trang thiết bị, song song với việc nghiên cứu ứng dụng các phương thức quản lý hiệu quả, công nghệ sản xuất hiện đại và kỹ thuật thi công tiên tiến.

Toàn thể các thành viên quyết tâm bảo vệ và không ngừng nâng cao uy tín của Công ty để danh tiếng Hòa Bình mãi mãi gắn liền với những công trình chất lượng cao.

Chính sách của công ty :

Trách nhiệm với xã hội

Ban Giám đốc Công ty Cổ Phần Xây dựng & Kinh doanh Địa ốc Hòa Bình quan niệm rằng việc cải thiện điều kiện làm việc cho CBCNV là một phần việc tất yếu của mình; và trong tất cả các hoạt động, luôn luôn quan tâm đến ảnh hưởng của nó đến môi trường, nhằm đóng góp một phần vào việc xây dựng xã hội phát triển bền vững.

Chính sách này bao gồm những cam kết sau đây:



- Tuân thủ Pháp luật Việt Nam về lao động và các Luật định đang áp dụng khác; tôn trọng các công ước Quốc tế được nêu trong phần II của Tiêu chuẩn SA 8000:2001 và những giải thích của các công ước đó.

- Thường xuyên quan tâm để có những cải tiến tốt về điều kiện làm việc cho CBCNV và bảo vệ môi trường cho cộng đồng.

- Phổ biến văn bản về Chính sách Trách nhiệm Xã hội đến toàn thể CBCNV, kể cả các Công ty con, Nhà thầu phụ, Nhà cung cấp để mọi người đều thấu hiểu, ủng hộ và thực hiện.

Ban Giám đốc Công ty Cổ Phần Xây dựng & Kinh doanh Địa ốc Hòa Bình cam kết sẽ xây dựng, áp dụng, duy trì hệ thống Quản lý Trách nhiệm Xã hội theo tiêu chuẩn SA 8000:2001, hệ thống Quản lý Môi trường theo tiêu chuẩn ISO 14000:2004 nhằm cải thiện điều kiện lao động, bảo vệ môi trường và nâng cao nhận thức trong toàn Công ty về các vấn đề này.

Trách nhiệm với cổ đông

HĐQT tập trung vào quản lý bằng bộ máy điều hành tốt nhằm đảm bảo tính minh bạch và trách nhiệm trong việc thực hiện nhiệm vụ của các Giám đốc và Ban Điều hành; xây dựng niềm tin cho cổ đông, nhà đầu tư và các bên liên quan. Để thực hiện điều này, chính sách hỗ trợ cho bộ máy điều hành tốt được đưa ra bao gồm những điểm quan trọng sau:

1. Cổ đông và các bên liên quan được đối xử công bằng và tốt đẹp như nhau.

2. HĐQT cam kết tạo thêm giá trị cho các lĩnh vực hoạt động của Công ty trong dài hạn bằng việc quản lý một cách thận trọng, chịu trách nhiệm thực hiện các nhiệm vụ nhằm đảm bảo hiệu quả tương xứng, đạt được lợi ích tối đa cho cổ đông và ngăn chặn bất kỳ sự xung đột lợi ích nào, cũng như chịu trách nhiệm cho bất kỳ quyết định nào hay thỏa thuận nào do Công ty thực hiện.

3. Tất cả các hoạt động được triển khai một cách minh bạch và công khai cho việc giám sát, với sự cung cấp thông tin tương xứng cho các bên có liên quan.

4. Các hoạt động kinh doanh luôn tính đến rủi ro với mức quản lý và kiểm soát rủi ro phù hợp. Công ty nhận thức được quyền của cổ đông trong việc nhận thông tin chính xác, đầy đủ, tương xứng, thường xuyên và bình đẳng để đi đến việc ra quyết định tại các cuộc họp cổ đông. Công ty tạo cơ hội cho cổ đông có quyền như nhau trong việc giám sát hoạt động công ty, thực hiện các yêu cầu và đưa ra các đề xuất cũng như góp ý.



Trách nhiệm với quyền lợi người lao động

Công ty soạn thảo và ban hành các tài liệu liên quan đến trách nhiệm của CBCNV đối với Công ty; triển khai các khóa huấn luyện, đào tạo định hướng; truyền đạt qua các phương tiện thông tin như mạng nội bộ, trang web, bản tin, họp nhóm ở các phòng ban; hướng dẫn CBCNV thực hiện nghiêm túc các sứ mệnh và chính sách của Công ty; chú trọng rèn luyện CBCNV tính trung thực, thanh liêm, tinh thần trách nhiệm, đạo đức và lương tâm nghề nghiệp.

Chính sách lương, thưởng:

Công ty có chính sách thưởng phạt thỏa đáng, công bằng và phân minh để khuyến khích sự nỗ lực và gắn bó của CBCNV đối với Công ty cũng như xây dựng một môi trường làm việc trong sạch, lành mạnh.

Chính sách đào tạo:

Với mục tiêu đào tạo đội ngũ CBCNV lành nghề, giỏi quản lý, hằng năm Công ty đều trích ra một khoản kinh phí khá lớn cho công tác đào tạo, hỗ trợ cho CBCNV tham gia các khóa đào tạo về nghiệp vụ, ngoại ngữ trong nước và tham quan học hỏi công nghệ mới ở nước ngoài.

Quan niệm người lao động vừa là mục tiêu phục vụ vừa là động lực cho sự phát triển, trong nhiều năm qua những chính sách đúng đắn của Hòa Bình đã giữ được và ngày càng thu hút thêm nhiều người tài đức; không có hiện tượng chảy máu chất xám.

Văn hóa Hòa Bình cùng hệ thống quản lý chất lượng toàn diện càng ngày càng hoàn thiện hơn giúp cho những nhân viên mới nhanh chóng hòa nhập vào tổ chức.

Chính sách đối với các đối tác kinh doanh và khách hàng

Hòa Bình luôn cố gắng tìm ra tiếng nói chung với các đối tác và khách hàng với quan niệm rằng mọi vấn đề đều có thể giải quyết một cách thỏa đáng trên tinh thần tôn trọng sự công bằng, bình đẳng, bảo đảm sự hài hòa về lợi ích của các bên. Hòa Bình cũng xác định rằng chỉ có sự hợp tác đầy thiện chí mới có thể mang lại kết quả tốt đẹp và giúp cho tất cả các bên cùng nhau phát triển và tiến bộ. Sự phát triển và tiến bộ của từng doanh nghiệp là nền tảng cho sự phát triển chung của toàn xã hội. Đóng góp cho sự phát triển này được xác định là một sứ mệnh quan trọng của Hòa Bình. Cạnh tranh lành mạnh trong tinh thần hòa bình là cách nghĩ, cách làm xuyên suốt của Lãnh đạo và toàn thể CBCNV trong Công ty.



Tinh thần hợp tác và cạnh tranh bằng phương thức hòa bình cần được duy trì trong bất kỳ hoàn cảnh nào vì tinh thần này được xem là một trong những giá trị cốt lõi của Công ty. Cùng với khách hàng và các đối tác, Hòa Bình sẽ mãi mãi tồn tại với tinh thần này và nhiệm vụ chiến lược trong giai đoạn từ nay đến năm 2010 “Tăng cường hợp lực - Chinh phục đỉnh cao” không thể đạt được kết quả tốt đẹp nếu Ban Điều hành không thực thi đúng đắn tinh thần này.

Hướng đến tương lai

Nhu cầu về sự an toàn, tiện nghi và thẩm mỹ cho nơi ăn chốn ở và sinh hoạt của con người thường xuyên biến đổi và đòi hỏi ngày càng cao. Vì vậy, ngành xây dựng và địa ốc tuy có lúc thịnh lúc suy nhưng sẽ tồn tại và phát triển không ngừng; cũng vì vậy, một trong những định hướng quan trọng của Hòa Bình là phát triển Công ty một cách bền vững và lâu dài qua nhiều thế hệ.

Để bảo đảm sự lâu dài và bền vững này, vấn đề tạo lập một môi trường làm việc thật tốt cho Công ty phát triển luôn luôn được chú trọng. Môi trường này được hoàn thiện dần theo hướng nhân bản và mang tính văn hóa cao nhằm tạo điều kiện cho mỗi người phát huy toàn diện năng lực và sức sáng tạo. Tích lũy cho Công ty ngày càng nhiều vốn liếng, kiến thức và kinh nghiệm.

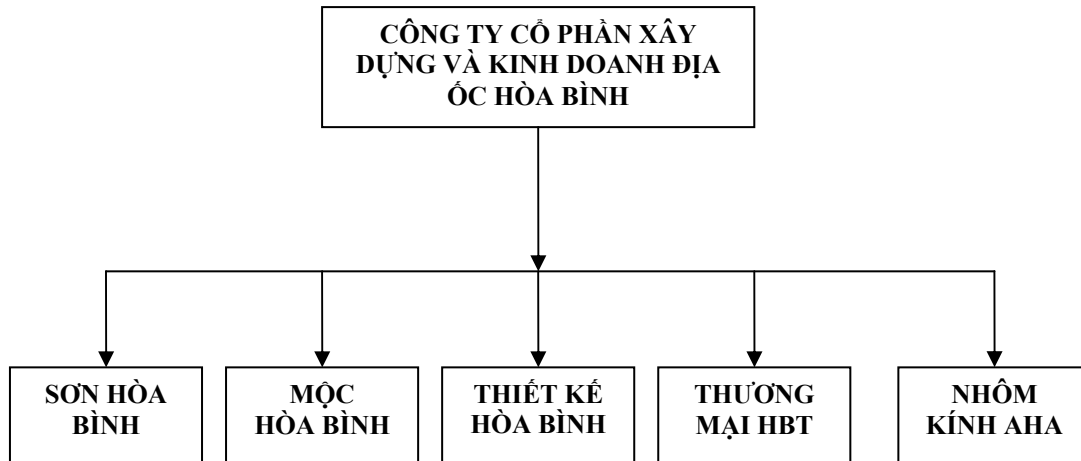
Bên cạnh đó, Hòa Bình rất quan tâm đến việc xây dựng, duy trì và phát triển những mối quan hệ hợp tác lâu dài, hiểu biết, tin cậy lẫn nhau với các đối tác trên tinh thần hòa bình; đồng thời tính kế thừa được bảo đảm để tất cả những mối quan hệ, vốn liếng, kiến thức và kinh nghiệm đó được chuyển giao một cách đầy đủ nhất từ thế hệ này sang thế hệ khác.

Thành công không tự mãn, thất bại không nản lòng, tiến lên phía trước theo con đường đã chọn với sự dũng cảm và bền chí, dù có phải đương đầu với bao khó khăn thử thách, Hòa Bình nhất định sẽ chinh phục những đỉnh cao và hoàn thành sứ mệnh của mình.



2. CƠ CẤU TỔ CHỨC CÔNG TY

2.1. Sơ đồ cơ cấu tổ chức nhóm các công ty Hòa Bình:



2.2. Cơ cấu tổ chức nhóm các công ty Hòa Bình:

a. Công ty TNHH Sơn Hòa Bình (HBP)

Địa chỉ : 37/5A Khu Phố 5, Phan Văn Hớn, P. Tân Thới Nhất, Q. 12, TP. HCM.

Điện thoại : (84.8) 9 971 198

Fax : (84.8) 9 972 229

Vốn điều lệ : 500.000.000 đồng

Tỉ lệ vốn góp của Hòa Bình: 100% vốn điều lệ.

Chức năng : Sản xuất, mua bán vật liệu xây dựng, trang trí nội thất.

b. Công ty TNHH Tư vấn Thiết kế Hòa Bình (HBA)

Địa chỉ : 235 Võ Thị Sáu, Phường 7, Quận 3, TP. Hồ Chí Minh

Điện thoại : (84.8) 9 325 030

Fax : (84.8) 9325 221

Vốn điều lệ : 300.000.000 đồng



Tỉ lệ vốn góp của Hòa Bình: 100% vốn điều lệ.

Chức năng : Tư vấn xây dựng, khảo sát công trình, thiết kế kiến trúc công trình, thiết kế tổng mặt bằng xây dựng công trình, thiết kế kiến trúc công trình dân dụng và công nghiệp, thiết kế nội ngoại thất công trình, thiết kế kết cấu công trình dân dụng và công nghiệp, thiết kế kỹ thuật công nghệ, thiết kế công trình cấp thoát nước, thiết kế công trình giao thông (đường bộ, cầu), thiết kế công trình điện năng, thiết kế công trình điện dân dụng, công nghiệp chiếu sáng.

c. Công ty TNHH Mộc Hòa Bình (MHB)

Địa chỉ : 02 Nguyễn Oanh, Q. Gò Vấp, TP.Hồ Chí Minh

Điện thoại : (84.8) 9 895 690

Fax : (84.8) 9 895 692

Vốn điều lệ : 5.000.000.000 đồng

Tỉ lệ vốn góp của Hòa Bình: 100% vốn điều lệ.

Chức năng : Sản xuất và mua bán đồ mộc gia dụng, hàng trang trí nội thất (không sản xuất gốm sứ, thủy tinh, chế biến gỗ, tái chế phế thải kim loại, nhựa, xi mạ điện), gia công lắp đặt hàng mộc gia dụng và hàng trang trí nội thất .

d. Công ty TNHH Thương mại H.B.T

Địa chỉ : 309 Tô Hiến Thành, Q. 10, TP.Hồ Chí Minh

Điện thoại : (84.8) 2935 093

Fax : (84.8) 2935 092

Vốn điều lệ : 1.000.000.000 đồng

Tỉ lệ vốn góp của Hòa Bình: 100% vốn điều lệ.

Chức năng : Mua bán vật liệu xây dựng, hàng trang trí nội thất, xúc tiến thương mại, đại lý ký gửi hàng hoá, dịch vụ quảng cáo, lắp đặt và gia công hàng trang trí nội thất (trừ sản xuất gốm sứ, thủy tinh, chế gỗ, tái chế phế thải tại trụ sở).



e. Công ty TNHH Xây dựng Anh Huy (AHA)

Địa chỉ : 1700/3c Quốc lộ 1A , Q.12 , TP.Hồ Chí Minh

Điện thoại : (84.8) 8422397

Fax : (84.8) 8083044

Vốn điều lệ : 1.917.353.371 đồng

Tỉ lệ vốn góp của Hòa Bình: 66,7% vốn điều lệ.

Chức năng : Sản xuất vật liệu xây dựng (cửa nhôm), xây dựng dân dụng và công nghiệp. San lấp mặt bằng, sửa chữa nhà ở và trang trí nội thất, mua bán vật tư ngành xây dựng.

3. CƠ CẤU BỘ MÁY QUẢN LÝ CỦA CÔNG TY

Tên đầy đủ : **Công ty Cổ phần Xây dựng và Kinh doanh Địa ốc Hòa Bình.**

Trụ sở : 235 Võ Thị Sáu, Phường 7, Quận 3, TP. Hồ Chí Minh

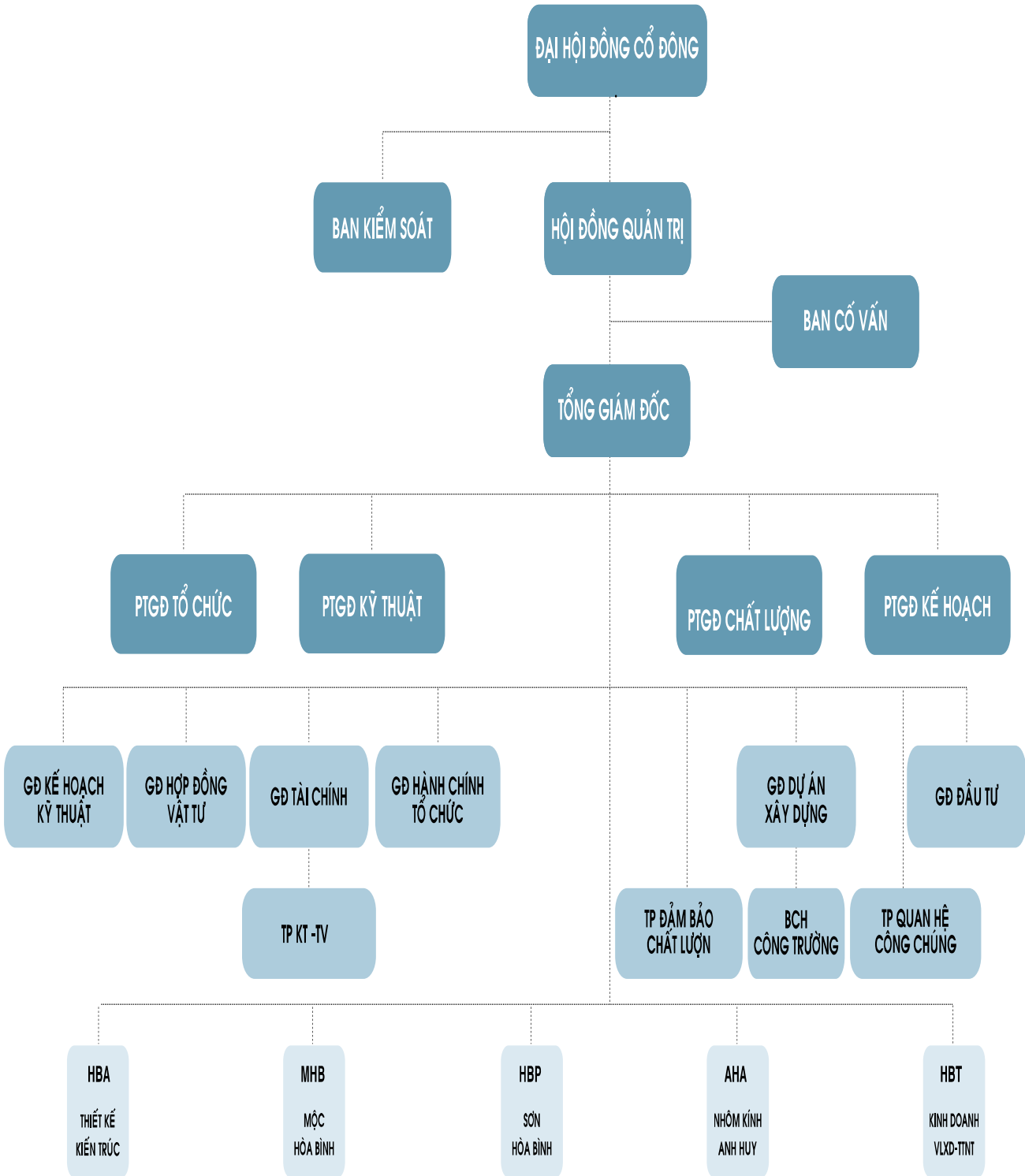
Điện thoại : (84.8) 9 325 030 Fax: (84.8) 9 325 221

Web site : www.hoabinhcorporation.com

Email : hoabinh@hcm.vnn.vn



3.1. Sơ đồ cơ cấu bộ máy quản lý của công ty:



3.2. Cơ cấu bộ máy quản lý của Công ty

Công ty cổ phần Xây dựng và Kinh doanh Địa ốc Hòa Bình được tổ chức và điều hành theo mô hình Công ty Cổ phần, tuân thủ theo các quy định của pháp luật hiện hành.



a. Đại hội đồng cổ đông:

Đại hội đồng cổ đông là cơ quan quyền lực cao nhất của Công ty, toàn quyền quyết định mọi hoạt động của Công ty và có nhiệm vụ:

- ◆ Thông qua Điều lệ, phương hướng hoạt động kinh doanh của Công ty;
- ◆ Bầu, bãi nhiệm Hội đồng quản trị và Ban kiểm soát;
- ◆ Các nhiệm vụ khác do Điều lệ Công ty quy định.

b. Hội đồng quản trị:

Hội đồng quản trị là tổ chức quản lý cao nhất trong Công ty có nhiệm vụ:

◆ Báo cáo trước Đại hội đồng cổ đông tình hình kinh doanh, dự kiến phân phối lợi nhuận, chia lãi cổ phần, báo cáo quyết toán năm tài chính, phương hướng phát triển và kế hoạch hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty;

- ◆ Quyết định cơ cấu tổ chức, bộ máy, quy chế hoạt động của Công ty;
- ◆ Bổ nhiệm, bãi nhiệm và giám sát hoạt động của Giám đốc;
- ◆ Kiến nghị sửa đổi và bổ sung Điều lệ của Công ty;
- ◆ Quyết định triệu tập Đại hội đồng cổ đông;
- ◆ Các nhiệm vụ khác do Điều lệ Công ty quy định.

Hội đồng quản trị Công ty cổ phần Xây dựng và Kinh doanh Địa ốc Hòa Bình hiện có 9 thành viên bao gồm: Chủ tịch, 1 Phó chủ tịch và 7 thành viên. Chủ tịch Hội đồng quản trị là người có trình độ học vấn, kinh nghiệm quản lý, có quá trình hoạt động lâu năm trong lĩnh vực xây dựng.

c. Ban kiểm soát:

Do ĐHCĐ bầu, thay mặt cổ đông kiểm soát mọi hoạt động kinh doanh, quản trị và điều hành của Công ty.

d. Ban Giám đốc:

Ban Giám đốc bao gồm 5 thành viên: Tổng Giám đốc và 4 Phó Tổng Giám đốc.



Tổng Giám Đốc:

Tổng Giám đốc là người đại diện và chịu trách nhiệm cao nhất của Công ty trước pháp luật, trước hội đồng Quản trị, khách hàng, nhà cung cấp, nhà thầu phụ về mọi hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty. Tổng Giám đốc có nhiệm vụ:

- ◆ Hoạch định chiến lược kinh doanh và lãnh đạo thực hiện kế hoạch kinh doanh của Công ty như: Xác định mục tiêu và phương hướng phát triển của Công ty; Dự thảo chương trình hành động; Lập lịch trình hoạt động; Đề ra các biện pháp kiểm soát; Cải tiến tổ chức.

- ◆ Quản lý và giám sát mọi tổ chức kinh doanh của Công ty như: Xác lập sơ đồ tổ chức, qui định trách nhiệm, quyền hạn, yêu cầu của từng chức danh trong Công ty; Xây dựng các tiêu chuẩn hoạt động và chính sách nhân sự; Ủy quyền, giải thích đường lối chính sách; Xây dựng các tiêu chuẩn, lịch trình kiểm soát; Đánh giá thực hiện kế hoạch và các biện pháp khắc phục cho Công ty.

- ◆ Thiết lập hệ thống thông tin có hiệu quả; Thiết lập các quan hệ mật thiết bên trong tổ chức cũng như giữa tổ chức với bên ngoài; Chủ trì các cuộc họp định kỳ trong Công ty; Xem xét các báo cáo, thông báo, quyết toán, công văn, ... của các bộ phận, cơ quan chức năng.

Giúp việc cho Tổng Giám đốc là các Phó Tổng Giám đốc. Tổng Giám đốc sẽ căn cứ vào khả năng và nhu cầu quản lý để thực hiện việc ủy quyền một số quyền hạn nhất định cho các Phó Tổng Giám đốc.

Phó Tổng Giám đốc - Phụ trách tổ chức :

- ◆ Tham mưu cho Tổng Giám đốc về chiến lược, chính sách nhân sự và kinh doanh của Công ty, giúp Tổng Giám đốc lập dự thảo chương trình hành động, đề ra các biện pháp kiểm soát, cải tiến tổ chức, xây dựng các tiêu chuẩn hoạt động.

- ◆ Quản lý và giám sát các Phòng ban, cung cấp các nguồn lực cần thiết cho các công trường. Xác định nhu cầu đào tạo và cung cấp các nguồn lực cần thiết để thực hiện đào tạo.

- ◆ Định kỳ thông báo cho Tổng Giám đốc biết về tình hình hoạt động kinh doanh của Công ty. Chịu trách nhiệm chỉ đạo về công tác tổ chức hành chính như công tác quản trị hành chính, văn thư, lưu trữ bảo mật tài liệu cơ quan, xây dựng các chính sách tuyển dụng và tổ chức quản lý lao động, thi đua khen thưởng, nâng hạ lương.



◆ Thiết lập hệ thống thông tin có hiệu quả, tạo lập các mối quan hệ mật thiết trong Công ty. Phối hợp với các phòng ban, công trường để đem lại kết quả tốt nhất cho Công ty. Chuẩn bị nội dung và điều khiển cuộc họp các Cấp Trưởng hàng tuần.

Phó Tổng Giám đốc - Phụ trách kỹ thuật :

◆ Thu thập thông tin về kỹ thuật công nghệ và tổ chức bộ phận nghiên cứu và phát triển ứng dụng các công nghệ mới, vật liệu mới kỹ thuật mới cho Tổng Công ty và cả các Công ty con trực thuộc.

◆ Tư vấn và xét duyệt các phương án giải quyết vướng mắc, thay đổi, xử lý kỹ thuật, các phát sinh trong quá trình thi công của ban chỉ huy công trình.

◆ Tư vấn, xét duyệt biện pháp thi công ở công trường (kế hoạch, tiến độ, biện pháp kỹ thuật, giá thành xây dựng).

◆ Theo dõi, kiểm tra kỹ thuật, tiến độ và chất lượng thi công nhằm đảm bảo cho công trình đạt chất lượng cao nhất, thoả mãn cao nhất các yêu cầu của khách hàng, phù hợp với các yêu cầu chung của hợp đồng cùng các thoả thuận khác phát sinh trong quá trình thi công, tuân thủ các tiêu chuẩn và quy chuẩn hiện hành.

◆ Báo cáo tình hình các hoạt động về kỹ thuật toàn Công ty cho BGD và Hội Đồng Quản Trị (định kỳ hoặc đột xuất).

Phó Tổng Giám đốc - Phụ trách Chất lượng:

◆ Tham mưu cho Tổng Giám đốc về các biện pháp kiểm soát chất lượng, cải tiến chất lượng.

◆ Bảo đảm Hệ thống quản lý chất lượng được xây dựng, áp dụng và duy trì tại mọi đơn vị của Công ty.

◆ Định kỳ xem xét các chương trình, lịch trình hành động, các biện pháp kiểm soát chất lượng, cải tiến chất lượng.

◆ Thúc đẩy các đơn vị trong việc thực hiện, duy trì, cải tiến chất lượng ở tất cả các cấp trong Công ty.

◆ Đảm bảo các cải tiến cần thiết nảy sinh từ các quá trình đảm bảo chất lượng, các khiếu nại của khách hàng, các hành động khắc phục, phòng ngừa. Chỉ đạo và theo dõi việc thu thập, lưu giữ và thanh lý các hồ sơ chất lượng.



- ◆ Tổ chức việc đào tạo các vấn đề liên quan QLCL cho CB-CNV, kể cả các nhà thầu phụ, nhà cung ứng.
- ◆ Chịu trách nhiệm chỉ đạo các công tác hành chính như công tác quản trị hành chính, văn thư, lưu trữ, bảo mật tài liệu cơ quan.
- ◆ Thay mặt Tổng Giám đốc giải quyết các vấn đề liên quan đến quản lý chất lượng và hành chính.
- ◆ Quyết định tần suất xem xét lại Hệ thống quản lý, tần suất đánh giá nội bộ.
- ◆ Tổ chức các lớp đào tạo cần thiết nhằm bảo đảm nguồn lực thực hiện, duy trì và cải tiến chất lượng.
- ◆ Yêu cầu các bộ phận thực hiện các hoạt động cần thiết để giải quyết sự không phù hợp.
- ◆ Yêu cầu ngưng thi công nếu có dấu hiệu vi phạm tiêu chuẩn chất lượng.

Phó Tổng Giám đốc - Phụ trách Kế hoạch:

- ◆ Tham mưu cho Tổng giám đốc về công tác lập kế hoạch cho toàn công ty, nghiên cứu các phương án lập kế hoạch và cải tiến tốt các vấn đề đó cho toàn công ty, đặc biệt là khối công trường.
- ◆ Lập kế hoạch cho công tác dự thầu các dự án trong tương lai, chỉ đạo phòng kế hoạch kỹ thuật lập dự toán cho công tác dự thầu và lập kế hoạch doanh số cho công ty.
- ◆ Xem xét các phương án của các dự án trước khi chấp nhận tham gia dự thầu, có kế hoạch ngân sách cho từng công trình, dự án.
- ◆ Lập kế hoạch chất lượng cho từng công trình, dự án. Đặc biệt về tiến độ thi công, tiến độ cung cấp vật tư và máy móc thiết bị phục vụ thi công.
- ◆ Tìm kiếm và xét duyệt các nhà cung cấp, thầu phụ, các đối tác cho công ty.
- ◆ Được quyền quyết định giải quyết các vấn đề xảy ra ở khối công trường khi TGD đi vắng.



e. Các phòng chức năng:

Phòng Tổ chức – Hành chính:

- ◆ Xác định và xây dựng các tiêu chuẩn chức danh trong Công ty. Xây dựng nội quy, thể chế, chế độ công tác của các bộ phận trong Công ty.
- ◆ Xây dựng các định mức lao động, nghiên cứu chế độ tiền lương, tiền thưởng, bồi dưỡng độc hại, lập kế hoạch nâng lương, tiền thưởng cho Công ty.
- ◆ Nghiên cứu nhu cầu công tác và khả năng cán bộ để có kế hoạch đào tạo bồi dưỡng nghiệp vụ.
- ◆ Lập kế hoạch duy tu, bảo trì, bảo dưỡng, kiểm tra, sửa chữa định kỳ cũng như dự trù kinh phí để bảo trì, bảo dưỡng, kiểm tra, sửa chữa và mua sắm các loại phương tiện, thiết bị dụng cụ và tài sản cố định thuộc khối văn phòng, quản lý và điều hành xe ô tô.
- ◆ Quản lý nhân sự như lập hồ sơ theo hợp đồng lao động, xây dựng quy chế tuyển dụng, thực hiện chế độ BHXH, BHYT, chế độ phép, thôi việc, kỷ luật... hồ sơ lý lịch và giấy tờ văn thư. Tổ chức thực hiện công tác lễ tân, tổ chức hội nghị, liên hoan ...
- ◆ Hỗ trợ đại diện lãnh đạo trong việc kiểm soát, duy tu và cải tiến hệ thống chất lượng.

Phòng Kế toán – Tài vụ:

- ◆ Tham mưu cho Tổng Giám đốc thực hiện chức năng quản lý tài chính, tổ chức thực hiện các chỉ tiêu về tài chính – kế toán, tổ chức phổ biến và hướng dẫn các đơn vị trực thuộc thi hành kịp thời các qui định về tài chính – kế toán của Nhà nước và cấp trên. Quan hệ với ngân hàng, cơ quan thuế và các cơ quan hữu quan để thực hiện công tác tài chính – kế toán theo qui định của pháp luật.
- ◆ Quản lý tài sản, tiền vốn, hàng hóa, kinh phí và các quỹ, tổng kết thu – chi tài chính, báo cáo quyết toán, kiểm tra thường xuyên hoạt động kế toán của các bộ phận, nắm bắt tình hình kinh doanh của Công ty từ đó lập kế hoạch tài chính và cung cấp thông tin cho các bộ phận trong và ngoài Công ty.
- ◆ Tổ chức thanh toán mua bán hàng hóa nhanh chóng và thu hồi công nợ, tăng nhanh vòng quay vốn, tránh tình trạng vốn bị chiếm dụng ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của Công ty. Tổ chức bảo quản, lưu trữ các tài liệu kế toán, bảo mật các số liệu.



- ◆ Chịu trách nhiệm chung về hiệu suất làm việc của Phòng và liên đới chịu trách nhiệm trước pháp luật về hệ thống tài chính – kế toán tại Công ty.

- ◆ Thực hiện phân phối lợi nhuận theo đúng qui định của Nhà nước.

Phòng Kế hoạch - Kỹ thuật:

- ◆ Xem xét các yêu cầu của khách hàng về thiết lập hồ sơ dự thầu, xem xét các điều kiện ký kết hợp đồng và thực hiện việc lập hồ sơ dự thầu theo yêu cầu của khách hàng.

- ◆ Phối hợp với Chỉ huy trưởng công trình để giải quyết các vấn đề kỹ thuật có liên quan đến hợp đồng trong quá trình thi công. Tìm hiểu và phổ biến thông tin về vật liệu mới, kỹ thuật và công nghệ mới cho các Chỉ huy trưởng công trình, bộ phận vật tư, các bộ phận liên quan khác.

- ◆ Quản lý và giám sát trực tiếp mọi hoạt động và chịu trách nhiệm chung về hiệu suất công việc của phòng. Chủ trì các cuộc họp định kỳ để tổng kết và điều chỉnh các hoạt động của phòng.

- ◆ Thu thập, sắp xếp ngăn nắp và bảo quản thật cẩn thận tài sản, hồ sơ, tài liệu, thông tin nội bộ của Công ty.

Phòng Hợp đồng - Vật tư:

- ◆ Đảm bảo cung ứng vật tư, thiết bị và nhân công theo đúng tiến độ và chất lượng yêu cầu của công trường, kể cả việc cung ứng vật tư mẫu để khách hàng chọn và phê duyệt.

- ◆ Theo dõi việc tạm ứng, thanh quyết toán của công trình và kiểm soát chi phí trong quá trình thi công của các hợp đồng.

- ◆ Kiểm soát việc sử dụng vật tư trong quá trình thi công.

- ◆ Tham mưu cho TGD về các vấn đề liên quan đến thương lượng và ký kết hợp đồng.

- ◆ Giải quyết các tranh chấp liên quan đến hợp đồng với khách hàng.

Phòng Đảm bảo chất lượng:

- ◆ Tham mưu cho Tổng Giám đốc về hệ thống quản lý chất lượng và tổ chức, quản lý, giám sát hệ thống quản lý chất lượng.



- ◆ Giúp Tổng Giám đốc xây dựng chính sách chất lượng và triển khai chính sách chất lượng đó trong Công ty. Soạn thảo các tài liệu của hệ thống chất lượng để trình Tổng giám đốc phê duyệt.

- ◆ Quản lý và giám sát các đơn vị trong việc thực hiện duy trì và cải tiến chất lượng ở tất cả các cấp trong Công ty. Đồng thời thường xuyên báo kết quả của việc thực hiện hệ thống quản lý chất lượng cho Tổng Giám đốc xem xét, cũng như các nhu cầu cải tiến và phát sinh trong quá trình thực hiện.

- ◆ Phải có những sửa đổi cần thiết phát sinh từ các vấn đề chất lượng, các khiếu nại của khách hàng.

- ◆ Xây dựng và thực hiện các chương trình đào tạo cho CBCNV Công ty về quản lý chất lượng, đề xuất với lãnh đạo về trang thiết bị, tài liệu, điều kiện làm việc cho phòng.

- ◆ Phối hợp với Chỉ huy trưởng công trường để triển khai và thực hiện chất lượng công trình, cùng với Chỉ huy trưởng công trình chịu trách nhiệm chất lượng công trình đó.

- ◆ Chịu trách nhiệm chung về hiệu suất công việc của phòng, chủ trì các phiên họp định kỳ để tổng kết và điều chỉnh các hoạt động của phòng.

Phòng Đầu tư:

- ◆ Hoạch định chiến lược, kế hoạch và quản lý hoạt động đầu tư địa ốc cho công ty; Phát triển thương hiệu HBC theo định hướng chiến lược kinh doanh địa ốc; Phối hợp hỗ trợ tư vấn dự án tiền khả thi cho khách hàng; Xây dựng quan hệ các cấp chính quyền, các chủ đầu tư, và các quỹ đầu tư...; Phân tích và nghiên cứu nhu cầu khách hàng, thị trường, đối thủ cạnh tranh và dự đoán xu hướng thị trường tiêu thụ.

- ◆ Nghiên cứu, phân tích thông tin thị trường: Tổ chức, theo dõi, quản lý, đánh giá các thông tin liên quan tới bất động sản.

- ◆ Tìm và tiếp cận các sản phẩm dự án: Hoạch định chiến lược đầu tư kinh doanh; Thống kê, theo dõi, lập kế hoạch triển khai tìm hiểu thông tin đầu tư; Tìm kiếm các dự án đầu tư; Mở rộng quan hệ cấp chính quyền, và các chủ đầu tư.

- ◆ Phân tích và xác định các vấn đề pháp lý liên quan tới đầu tư, lập kế hoạch và phương án thẩm tra pháp lý. Đề trình phương án cải thiện nếu có thể, liên quan tới pháp lý. Ra các văn bản luật theo yêu cầu của ban TGD, liên quan tới dự án đầu tư. Xây dựng mối quan hệ với các cơ quan luật. Cập nhật thông tin liên quan đến pháp lý.



◆ Thực hiện các nghiên cứu và phân tích thông tin đầu tư; Phân tích SWOT, phân tích tài chính cho dự án; Lập bản báo cáo hiệu quả đầu tư và đệ trình ý kiến; Hỗ trợ mời gọi tài chính cho dự án đầu tư.

Thực hiện các công tác xúc tiến đầu tư; Tìm các đối tác tin cậy phối hợp triển khai; Lên phương án theo dõi và hoạch định kế hoạch kinh doanh; Lập báo cáo kết quả và tiến độ đầu tư lên BTGD

Các Ban chỉ huy công trình

◆ Thay mặt Ban Giám đốc quản lý và giám sát trực tiếp các công trình được giao và chịu trách nhiệm trực tiếp với Ban Giám đốc về mọi mặt của công trình.

◆ Chuẩn bị kế hoạch thi công cho các công trình được giao, gồm cả việc quyết định cơ cấu tổ chức ban chỉ huy công trường.

◆ Quản lý, điều phối và kiểm tra các hoạt động hàng ngày tại công trường.

◆ Theo dõi tiến triển của công trình và xác nhận khối lượng các hạng mục thi công theo định kỳ, báo cáo cho Phó Tổng Giám đốc phụ trách thi công. Thực hiện các hành động khắc phục, phòng ngừa và cải tiến khi cần thiết.

◆ Thay mặt Ban Giám đốc trao đổi thông tin với khách hàng, kể cả xử lý các ý kiến phàn nàn hay tranh chấp của khách hàng.

4. DANH SÁCH CỔ ĐÔNG NẴM GIỮ TỪ TRÊN 5% VỐN CỔ PHẦN CỦA CÔNG TY; DANH SÁCH CỔ ĐÔNG SÁNG LẬP VÀ TỈ LỆ CỔ PHẦN NẴM GIỮ, CƠ CẤU CỔ ĐÔNG:

4.1. Cơ cấu cổ đông trước khi chào bán (vào ngày 30/03/2007):

Cơ cấu cổ đông theo số lượng cổ đông:

Nội dung	Số lượng cổ đông	Tỷ lệ (%)
Tổng số cổ đông	578	100,00
Trong doanh nghiệp	128	22,15
Ngoài doanh nghiệp	430	77,85
<i>Trong đó nước ngoài</i>	<i>19</i>	<i>3,29</i>

**Cơ cấu cổ đông theo số lượng cổ phần**

Nội dung	Số lượng cổ phần	Tỷ lệ (%)
Tổng số cổ phần	5.639.990	100,00
Trong doanh nghiệp	3.767.050	66,79
Ngoài doanh nghiệp	1.817.040	32,22
<i>Trong đó nước ngoài</i>	<i>10.540</i>	<i>0,02</i>
CP quỹ	55.900	0,99

Nội dung	Số lượng cổ phần	Tỷ lệ (%)
Tổng số cổ phần	5.639.990	100,00
Trong đó:		
HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ	2.887.260	51,19
Ông Lê Viết Hải	1.595.400	28,29
Ông Lê Viết Hưng	930.390	16,50
Ông Phan Ngọc Thanh	58.510	1,04
Ông Trương Quang Nhật	42.690	0,76
Ông Phan Thanh Vinh	21.270	0,38
Ông Lê Quốc Duy	229.000	4,06
Ông Satoru Matsuda	-	0
Ông Nguyễn Văn An	10.000	0,18
Ông Trần Minh Toàn	-	0
BAN KIỂM SOÁT	125.750	2,23
Ông Nguyễn Lê Tân	69.140	1,23
Ông Nguyễn Văn Tịnh	56.610	1,00
Bà Nguyễn Thị Anh Ngọc	0	0
BAN GIÁM ĐỐC ⁽¹⁾	2.682.760	47,56%
Ông Lê Viết Hải	1.595.400	28,29
Ông Lê Viết Hưng	930.390	16,50
Ông Huỳnh Anh Vũ	57.670	1,02
Ông Nguyễn Văn Tịnh	56.610	1,00
Ông Trương Quang Nhật	42.690	0,76

(1) 4 thành viên BGD là thành viên HĐQT, 1 thành viên BGD là thành viên BKS.



4.2. Danh sách cổ đông nắm giữ từ trên 5% vốn cổ phần của Công ty Hòa Bình trước khi chào bán (vào ngày 30/03/2007):

Stt	Họ và tên	Địa chỉ	Số cổ phần	Tỷ lệ sở hữu
1	Lê Viết Hải	226/13 Lê Văn Sỹ, P. 1, Quận Tân Bình TP. HCM	1.595.400	28,29%
2	Lê Viết Hưng	310 Huỳnh Văn Bánh, P. 11, Q. Phú Nhuận, TP. HCM.	930.390	16,50%
3	Nguyễn Văn Nghệ	46 Hồ Biểu Chánh, P. 11, Q. Phú Nhuận, TP. HCM	584.440	10,36%
4	Trần Thị Tuyết	226/13 Lê Văn Sỹ, P.1, Q. Tân Bình TP. HCM	300.000	5,32%

4.3. Danh sách cổ đông sáng lập và tỷ lệ cổ phần nắm giữ tại thời điểm thành lập công ty:

Stt	Tên cổ đông sáng lập	Vốn góp	Số cổ phần	Tỷ lệ
1	Dương Phước Hồ	187.000.000	1.870	2,75%
2	Huỳnh Hữu Tốt	94.300.000	943	1,39%
3	Lê Mộng Đào	1.200.000.000	12.000	17,68%
4	Lê Phú Hải	214.000.000	2.140	3,15%
5	Lê Viết Hưng	876.000.000	8.760	12,90%
6	Lê Viết Hải	1.164.000.000	11.640	17,15%
7	Nguyễn Đăng Đồng	112.000.000	1.120	1,65%
8	Nguyễn Chân Tâm	181.000.000	1.810	2,67%
9	Nguyễn Chánh Phương	184.000.000	1.840	2,71%
10	Nguyễn Lê Tân	240.000.000	2.400	3,54%
11	Nguyễn Trí Dũng	292.000.000	2.920	4,30%
12	Nguyễn Văn An	69.000.000	690	1,02%
13	Nguyễn Văn Tịnh	197.000.000	1.970	2,90%
14	Phan Ngọc Thạnh	493.000.000	4.930	7,26%
15	Trần Kim Thoa	341.100.000	3.411	5,02%
16	Trần Phong Trí	82.000.000	820	1,21%
17	Trần Văn Cự	716.000.000	7.160	10,55%
18	Vũ Quang Định	146.000.000	1.460	2,15%
TỔNG CỘNG		6.788.400.000	67.884	100%



Công ty Cổ phần Xây dựng và Kinh doanh Địa ốc Hòa Bình thành lập từ năm 2000 đến nay đã được 7 năm nên quy định về hạn chế chuyển nhượng đối với cổ đông sáng lập không còn hiệu lực.

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. Công ty mẹ: không có

5.2. Các công ty con (Xem phần IV mục 2.2)

6. HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

6.1. Sản lượng sản phẩm/giá trị dịch vụ qua các năm (tỷ lệ từng loại sản phẩm/dịch vụ trong doanh thu, lợi nhuận)

6.1.1 Các nhóm sản phẩm của Công ty

Hoạt động kinh doanh chính của Công ty hiện nay là: Xây dựng dân dụng và công nghiệp; Tư vấn xây dựng, thiết kế kiến trúc và kết cấu công trình; Sản xuất, thi công và kinh doanh sơn Hodastone; Sản xuất, thi công và kinh doanh thành phẩm mộc và trang trí nội thất; Kinh doanh mua bán vật liệu xây dựng; Sản xuất, thi công lắp đặt và kinh doanh nhôm kính.

a. Xây dựng dân dụng và công nghiệp

Đây là lĩnh vực hoạt động chính của Hòa Bình: thi công xây dựng công trình dân dụng và công nghiệp. Thành công trong vai trò thầu chính của nhiều công trình khá lớn và nổi tiếng của thành phố Hồ Chí Minh. Ngoài ra, còn làm rất tốt vai trò thầu phụ cho nhiều công trình đầu tư nước ngoài có qui mô lớn, yêu cầu tiến độ kỹ - mỹ thuật cao từ công tác bê tông cốt thép cho đến công tác hoàn thiện, trang trí nội thất và điện nước. Giữa năm 2001, Hòa Bình đã triển khai thành công hệ thống quản lý chất lượng theo tiêu chuẩn quốc tế ISO 9001:2000 trong lĩnh vực thi công xây dựng. Một số công trình gần đây làm thầu chính: Khu phố Mỹ Hưng, Mỹ Kim, Mỹ Gia, Mỹ Thái II (Phú Mỹ Hưng), nhà máy Huhtamaki (VSIP - Bình Dương), nhà máy Kyong Do VINA, cao ốc Sài Gòn View, cao ốc văn phòng Công ty thiết kế khuôn mẫu VIEDAM, cao ốc Nha khoa Thế Giới Mới, biệt



thự 14 Lữ Gia, biệt thự Tân Uyên, ... Năm 2006, tham gia các công trình Mỹ Khang - Phú Mỹ Hưng, Unilever homebase, Phú Mỹ - Vạn Phát Hưng, Nam Hai Resort.

b. Sản xuất, thi công và kinh doanh sơn Hodastone

Lĩnh vực này do công ty Sơn Hòa Bình (HBP) đảm nhận với thương hiệu sơn đá Hodastone, một loại vật liệu hoàn thiện tuyệt mỹ và siêu bền được sử dụng rộng rãi ở các nước tiên tiến trên thế giới, đã được người tiêu dùng biết đến và ưa chuộng. Gần 10 năm qua, Hodastone đã chứng minh được các tính năng ưu việt của mình và đóng góp không nhỏ cho sự thành công của nhiều công trình bao gồm Hà Nội Melia Hotel, Melinh Point Tower, khu biệt thự Phú Gia, Saigon Sofitel Hotel, Park Hyatt Hotel. Ngoài ra, Hodastone còn được sử dụng cho việc hoàn thiện các sản phẩm mỹ nghệ cao cấp xuất khẩu. Trên cơ sở công nghệ sản xuất đã được hoàn thiện, những kỹ sư hóa chuyên ngành và có nhiều kinh nghiệm của HBP đã không ngừng nghiên cứu cho ra đời những sản phẩm mới ngày càng phong phú hơn.

Sản phẩm đã được công bố chất lượng tại Trung tâm Kỹ Thuật Tiêu chuẩn Đo Lường Chất Lượng (QUATEST-3) theo tiêu chuẩn JIS của Nhật Bản, đã đoạt các giải thưởng: Huy chương vàng Hội chợ địa ốc - VLXD & Sản phẩm gia dụng lần 2, Huy Chương Vàng Thương Hiệu Hội Chợ VIETBUILD 4 năm liền 2003 đến 2006, Huy chương bạc hội chợ hàng Công nghiệp Việt Nam, Thương hiệu Việt yêu thích ngành Xây Dựng do bạn đọc báo Doanh nhân SÀI GÒN bình chọn, Thương hiệu Việt Uy tín Chất lượng.

c. Sản xuất, thi công và kinh doanh thành phẩm mộc và trang trí nội thất.

Lĩnh vực này do công ty Mộc Hòa Bình (MHB) đảm nhận, MHB thành lập từ việc sáp nhập HBD (Hoa Bình Decor) và HBF (Hoa Bình Furniture), MHB chuyên thiết kế, thi công và trang trí nội thất các công trình. Sản phẩm của MHB đã được xuất khẩu sang Đài Loan, Mỹ. Gần đây, bên cạnh việc cung cấp đồ mộc cao cấp theo thiết kế của khách hàng, MHB, với sự chuyển giao công nghệ của tập đoàn Masonite (tập đoàn sản xuất cửa lớn nhất thế giới), đã rất thành công trong việc sản xuất và tiêu thụ cửa Masonite, đặc biệt là các khu nhà ở Phú Mỹ Hưng: Phú Gia, Hưng Gia, Hưng Vượng, Mỹ Kim, Mỹ Gia, Mỹ Phú, Mỹ Khánh,...

Tại Hội chợ Triển lãm Vietbuild 2002, 2003, 2004, 2005, 2006, Mộc Hòa Bình liên tiếp được Bộ Xây Dựng trao Cúp vàng Thương hiệu ngành Xây dựng Việt Nam và Huy



chương vàng chất lượng sản phẩm cho cửa gỗ do MHB sản xuất với đánh giá là: “Sản phẩm mới có chất lượng cao”.

d. Sản xuất, thi công lắp đặt và kinh doanh nhôm kính.

Lĩnh vực nhôm kính hiện đang được công ty Anh Huy (AHA) đảm nhận, chuyên sản xuất và lắp đặt cửa nhôm, vách kính cho công trình có quy mô lớn theo công nghệ hiện đại. Với việc đầu tư dây chuyền cắt kính ghép 2 lớp (laminated glass) bằng tia laser, AHA đã và đang đáp ứng yêu cầu nâng cao chất lượng cho công tác nhôm kính ở những công trình nổi tiếng như: Sân bay quốc tế Nội Bài, Sân bay quốc tế Tân Sơn Nhất, Trung tâm Thương mại Tràng Tiền, cao ốc văn phòng Cảng Sài Gòn, Ngân hàng Sài Gòn Công Thương, Ngân hàng Sài Gòn Thương Tín, Trường cao đẳng Công nghệ Thông tin, Nhà máy Huhtamaki(VSIP). Ngoài ra, AHA còn làm đại lý cho nhiều sản phẩm cao cấp về vật liệu nhôm và kính của Đức, Ý, Bỉ, Thái Lan.

e. Tư vấn xây dựng, thiết kế kiến trúc và kết cấu công trình

Lĩnh vực này do công ty tư vấn thiết kế Hòa Bình (HBA) đảm nhận. Với đội ngũ kiến trúc sư và kỹ sư chuyên nghiệp được đào tạo chính quy lại có cơ hội chủ trì thiết kế nhiều công trình hoặc phối hợp với các Công ty Tư vấn Thiết kế nước ngoài nên đã tích lũy được nhiều kinh nghiệm quý báu; HBA có khả năng thiết kế kiến trúc – kết cấu – điện nước và trang trí nội thất kể cả tư vấn xây dựng các công trình dân dụng như: nhà ở, khu văn hoá, khu thương mại phức hợp, khách sạn... có yêu cầu kỹ mỹ thuật cao cũng như các công trình có qui mô vừa và nhỏ.

HBA luôn tìm các giải pháp tối ưu bằng cách chú trọng đến công năng, các chỉ tiêu kinh tế kỹ thuật của công trình và tính thẩm mỹ cao của thiết kế.

HBA đã thiết kế thành công hàng trăm công trình, trong đó có những công trình được nhiều người biết đến như: khách sạn Riverside, Tecasin Business Center & Serviced Apartments, khách sạn Tân Sơn Nhất, khách sạn Danh, cao ốc văn phòng Công ty Thép Việt, cao ốc văn phòng Thái Sơn, trung tâm thương mại 176A Lạc Long Quân, câu lạc bộ Sân Golf Sông Bé, biệt thự Thảo Điền, biệt thự 24 Phùng Khắc Khoan, biệt thự 50 Chu Văn An, biệt thự 67A/17 Yersin – Đà Lạt, học viện Phật giáo Việt Nam – Tp. Hồ Chí Minh, nhà máy Huhtamaki – VN (Khu CN Việt Nam – Singapore), nhà máy bao bì Nhựa Tân Tiến (khu CN Tân Bình)...



f. Kinh doanh mua bán vật liệu xây dựng.

Lĩnh vực này hiện do công ty thương mại Hòa Bình (HBT) đảm nhiệm, chuyên làm dịch vụ cung cấp cho khách hàng nhiều loại sản phẩm xây dựng và trang trí nội thất khác nhau với sự tiện ích tối đa và giá cả hợp lý. Với kinh nghiệm của mình, HBT sẵn sàng tư vấn cho khách hàng trong việc chọn lựa vật liệu thích hợp cho từng hạng mục công trình với những mục đích sử dụng khác nhau. HBT cũng là nhà đại lý độc quyền phân phối các sản phẩm của Công ty cổ phần Hòa Bình: sơn đá Hodastone, nhôm kính, đồ mộc và cửa gỗ.

g. Thi công xây dựng các công trình cầu đường và cơ sở hạ tầng.

Lĩnh vực này hiện do bộ phận HBCE (Hoa Binh Civil Engineering) đảm nhiệm, chuyên thi công xây dựng các công trình cầu đường và cơ sở hạ tầng. Đây là một bộ phận đầy triển vọng, bởi vì, ngoài việc đảm nhận thi công cơ giới cho Hòa Bình, HBCE còn có một thị trường rất lớn về xây dựng cầu đường và cơ sở hạ tầng của một đất nước đang phát triển.

h. Thi công điện nước

Lĩnh vực này hiện do bộ phận HBE (Hoa Binh Engineering) đảm nhiệm, HBE chuyên thi công điện nước bao gồm toàn bộ hệ thống phân phối điện và hệ thống cấp thoát nước cho các công trình công nghiệp và dân dụng. HBE được thành lập nhằm tạo sự thuận lợi tối đa trong việc phối hợp triển khai thi công với bộ phận HBB và HBD. Sự phối hợp chặt chẽ này đã giúp bảo đảm được chất lượng, tiến độ và nâng cao hiệu quả kinh tế, dẫn đến sự thành công ở hàng trăm công trình, đó là toàn bộ những công trình có quy mô vừa và nhỏ mà Hòa Bình làm thầu chính. Ngoài ra, HBE còn thành công ở những công trình có qui mô lớn mà Hòa Bình làm thầu phụ như: Cảng Cá Cát Lở Vũng Tàu, Khu phố Mỹ An, Mỹ Cảnh, Mỹ Khánh, Hưng Vượng,... tại Phú Mỹ Hưng.

i. Kinh doanh địa ốc và khác.

Lĩnh vực này hiện do bộ phận HBH (Hoa Binh Housing) đảm nhiệm, lĩnh vực này công ty đang triển khai các dự án :

- Hợp tác với Cty CP Phát triển nhà Thủ Đức v/v đầu tư xây dựng dự án Khu nhà ở Bình Chiểu, Q.Thủ Đức, với 380 căn hộ, tổng vốn đầu tư 360 tỷ đồng.
- Dự án cao ốc văn phòng Hòa Bình tại khu thương mại và tài chính Phú Mỹ Hưng, tổng diện tích xây dựng 40.000 m² với tổng số vốn đầu tư 500 tỷ đồng.



- Dự án khu nghỉ dưỡng cao cấp, tiêu chuẩn Quốc tế tại Lăng Cô - Thừa Thiên Huế, diện tích toàn khu 7,2 ha, gồm 56 căn biệt thự cao cấp với 81 phòng, vốn đầu tư 160 tỷ đồng.
- Dự án khu dân cư Phước Lộc Thọ, Nhà Bè, quy mô 2 ha.
- Hợp tác với Finetec Century v/v Thành lập liên doanh về sản xuất trang thiết bị cho hệ thống lạnh.
- Hợp tác với ACE Construction Co., LTD (KOREA) v/v Đầu tư thi công và xây dựng các công trình nhà ở.
- Hợp tác với BUMJIN CONSTRUCTION CO., LTD (KOREA) v/v Thi công xây dựng công trình hạ tầng.
- Hợp tác với P&D Korea Co., Ltd. v/v Đầu tư và kinh doanh Dự án phức hợp Bãi đậu xe ngầm & thương mại tại Công viên Chi Lăng Q.1 Tp.HCM.
- Hợp tác với Seo Young Construction Ltd. v/v Dự thầu công trình Asiana Plaza của chủ đầu tư Kumho.

6.1.2 Sản lượng sản phẩm/giá trị dịch vụ qua các năm (tỷ lệ từng loại sản phẩm/dịch vụ trong doanh thu, lợi nhuận):

Sản phẩm	Năm 2005			
	Doanh thu		Lợi nhuận sau thuế	
	Đồng	%	Đồng	%
Xây dựng dân dụng và công nghiệp	121.366.404.765	85,64	2.986.150.150	94,15
Sản xuất, thi công và kinh doanh sơn Hodastone	4.719.461.635	3,33	47.580.955	1,50
Sản xuất, thi công và kinh doanh thành phẩm mộc và trang trí nội thất	8.740.171.495	6,17	62.545.677	1,97
Sản xuất, thi công lắp đặt và kinh doanh nhôm kính	4.063.358.668	2,87	62.947.725	1,98
Tư vấn xây dựng, thiết kế kiến trúc và kết cấu công trình	345.898.965	0,24	12.381.220	0,39
Kinh doanh mua bán VLXD	2.482.177.168	1,75	-	-
Tổng cộng	141.717.472.696	100	3.171.605.727	100

Tổng doanh thu hợp nhất năm 2005: 133.333.019.697 đồng.

Tổng lợi nhuận sau thuế hợp nhất của cổ đông năm 2005: 3.085.980.898 đồng.



Sản phẩm	Năm 2006			
	Doanh thu		Lợi nhuận	
	Đồng	%	Đồng	%
Xây dựng dân dụng và công nghiệp	193.803.399.203	81,69	6.073.619.670	66,65
Sản xuất, thi công và kinh doanh sơn Hodastone	4.877.003.350	2,05	316.334.761	3,47
Sản xuất, thi công và kinh doanh thành phẩm mộc và trang trí nội thất	30.083.099.975	12,68	2.328.477.511	25,55
Sản xuất, thi công lắp đặt và kinh doanh nhôm kính	2.790.098.657	1,18	101.959.289	1,12
Tư vấn xây dựng, thiết kế kiến trúc và kết cấu công trình	645.101.297	0,27	92.202.824	1,01
Kinh doanh mua bán VLXD	5.055.312.046	2,13	200.738.663	2,20
Tổng cộng	237.254.014.528	100	9.113.332.718	100

Tổng doanh thu hợp nhất năm 2006: 205.614.948.324 đồng.

Tổng lợi nhuận sau thuế hợp nhất của cổ đông năm 2006: 9.009.829.668 đồng.

Sản phẩm	Quý 1 Năm 2007			
	Doanh thu		Lợi nhuận	
	Đồng	%	Đồng	%
Xây dựng dân dụng và công nghiệp	74.568.074.722	80,16	2.995.751.626	32,11
Sản xuất, thi công và kinh doanh sơn Hodastone	1.406.539.931	1,51	89.335.197	0,96
Sản xuất, thi công và kinh doanh thành phẩm mộc và trang trí nội thất	6.480.438.692	6,97	460.053.517	4,93
Sản xuất, thi công lắp đặt và kinh doanh nhôm kính	265.035.121	0,28	(76.773.022)	(0,82)
Hoạt động tài chính	7.795.165.270	8,38	5.959.777.648	63,88
Tư vấn xây dựng, thiết kế kiến trúc và kết cấu công trình	137.292.268	0,15	4.073.854	0,04
Kinh doanh mua bán VLXD	2.374.851.855	2,55	(102.393.017)	(1,10)
Tổng cộng	93.027.397.859	100	9.329.825.803	100

Tổng doanh thu hợp nhất Quý I năm 2007: 80.095.534.872 đồng.

Tổng lợi nhuận sau thuế hợp nhất của cổ đông Quý I năm 2007: 9.400.851.113 đồng.



6.1.3 Kế hoạch phát triển kinh doanh

Về địa bàn hoạt động:

Hòa Bình đã mở rộng phạm vi hoạt động của mình trên cả nước tuy nhiên vẫn còn tập trung chủ yếu tại khu vực TP. Hồ Chí Minh và các vùng phụ cận. Hòa Bình có khả năng mở rộng thêm chi nhánh ở nhiều tỉnh thành khác mà trước mắt là Hà Nội, Đà Nẵng, Cần Thơ, vì Hòa Bình đã có kinh nghiệm tổ chức thi công một cách thành công các công trình ở các nơi này như công trình Trung Tâm Hội Nghị Quốc Gia Hà Nội, The Nam Hải Resort Hội An và Trường đại học Cần Thơ.

Đấu thầu xây dựng các công trình ở nước ngoài khi có đủ lợi thế cạnh tranh so với các nhà thầu nước ngoài khác. Đây là một hướng phát triển về lâu dài về địa bàn hoạt động của Hòa Bình.

Về lĩnh vực hoạt động:

Duy trì và phát huy thế mạnh của những lĩnh vực đang hoạt động. Tiếp tục nâng cao sức cạnh tranh trong các lĩnh vực đang hoạt động tốt, giữ vững vị trí tiên phong trong việc quản lý chất lượng các công trình xây dựng đặc biệt là các công trình có yêu cầu kỹ mỹ thuật cao. Ứng dụng công nghệ mới trong thi công nhà cao tầng: công nghệ Topdown, ván khuôn tự hành Auto Climbing System (ASC). Ứng dụng phần mềm quản lý ERP (Enterprise Resource Planning) cũng như phần mềm nghiệp vụ chuyên ngành như Microsoft Project, CAD,... Lập các kế hoạch tiếp thị, quảng bá thương hiệu không quá tốn kém nhưng hiệu quả cao.

Về thi công xây dựng: tiếp tục học hỏi công nghệ mới qua các công trình Hòa Bình tham gia với tư cách thầu phụ và ứng dụng ngay các công nghệ cho các công trình Hòa Bình làm thầu chính. Đó là cách thực hành nhanh chóng và hiệu quả nhất mà Hòa Bình đã nỗ lực thực hiện trong suốt quá trình hoạt động của mình.

Về lĩnh vực sản xuất, Hòa Bình chú trọng hai sản phẩm mà Hòa Bình có thế mạnh để đầu tư phát triển mở rộng thị trường trên các tỉnh thành trong cả nước và cả xuất khẩu đó là các loại cửa gỗ cao cấp và các loại sơn đá nhãn hiệu Hodastone.



6.2 Nguyên vật liệu

6.2.1 Nguồn nguyên vật liệu

Các nguyên vật liệu sử dụng trong nước: xi măng, sắt thép, cát đá xây dựng, sơn, gỗ ván, gạch xây dựng, bê tông, vật tư điện nước, trang trí nội thất v.v...

Nguyên liệu nhập khẩu: Hàng trang trí nội ngoại thất: ổ khoá, tay nắm, tấm trần, thảm, tấm ốp trang trí, ván ép, tấm masonate, vách ngăn nhà vệ sinh, . . . ; Vật liệu xây dựng: gạch ceramic, cáp điện, thiết bị vệ sinh, tấm lợp, tấm trần kim loại, thang máy,...

Danh sách một số nhà cung cấp nguyên vật liệu chính cho Công ty:

NHÀ CUNG CẤP	SẢN PHẨM
<ul style="list-style-type: none"> - Công ty TNHH Danh Đại Phát - Công ty CP Nhất Nam - Doanh nghiệp tư doanh Quốc Cường - Công ty CP Công nghệ mới Nam Tiến 	Gỗ, ván
<ul style="list-style-type: none"> - Công ty TNHH SX&TM Thép Việt - Công ty TNHH ống thép Hòa Phát - Công ty SMC 	Sắt thép
<ul style="list-style-type: none"> - Công ty Vật tư Xây dựng - Công ty TNHH TM Hoàng Minh - Công ty xi măng Hà Tiên 1 - Công ty xi măng Sao Mai 	Xi măng
<ul style="list-style-type: none"> - Công ty CP SX KD VLXD Idico - Công ty Gạch trang trí Thanh Danh - Công ty CPHH Công nghiệp gốm sứ Taicera - Công ty kỹ thuật XD&VLXD (COTEC) - Công ty LD TNHH SX VLXD Hicrete Việt Sơn - Công ty Gạch Đồng Tâm - Nhà máy Gạch Miền Đông 	Gạch các loại
<ul style="list-style-type: none"> - Công ty TNHH Bê tông Lafarge Việt Nam - Công ty TNHH Xây dựng Lê Phan - Công ty TNHH Uni Eastern Việt Nam - Công ty TNHH TM Trà My 	Bê tông



- Công ty CP Bê tông Hòa Cầm	
- Công ty TNHH TM Hoàng Hà - Công ty TNHH Tuyết&Quốc	Cát đá
- Công ty thiết bị điện AC - Công ty cáp điện TAYA - Công ty TNHH Sika Việt Nam - Công ty TNHH Điện Hùng Thuận - Công ty TNHH thiết bị điện Đức Việt	Trang trí nội thất và vật tư điện nước

6.2.2 Sự ổn định của các nguồn cung cấp:

Hiện nay theo đánh giá chung từ nhiều nguồn thông tin thì thị trường vật liệu xây dựng đã khá bình ổn. Hầu hết các vật tư xây dựng đều có thể tìm mua được khi cần và trong nhiều năm tới các mặt hàng vật liệu xây dựng ngày càng phong phú hơn đa dạng hơn, tính ổn định khá cao.

Bên cạnh khoảng 100 nhà cung cấp chiến lược, Hòa Bình còn có danh sách trên 600 nhà cung cấp đã được tìm hiểu và đánh giá, trong đó có cả những nhà sản xuất mà Hòa Bình có thể mua trực tiếp với những ưu đãi về giá cả và điều kiện thanh toán.

Hòa Bình duy trì việc đánh giá và đánh giá lại nhà cung ứng đưa họ vào danh sách các nhà cung ứng được phê duyệt và thực hiện việc ký kết hợp đồng hay hợp đồng nguyên tắc với họ, cung cấp đầy đủ thông tin cho họ, và thực hiện việc thanh toán đúng hạn, giúp họ an tâm trong việc thực hiện cung cấp ổn định cho Hòa Bình.

Hơn nữa, một khi Việt Nam đã hội nhập vào tổ chức thương mại thế giới, các rào cản thuế quan hay hạn ngạch dần dần được gỡ bỏ, Hòa Bình có thêm nhiều sự lựa chọn hơn từ nhiều nguồn cung cấp nước ngoài. Hơn nữa, các nhà sản xuất và cung cấp vật liệu xây dựng trong nước, đứng trước sức ép cạnh tranh lớn từ bên ngoài, sẽ phải cải tiến chất lượng và tìm mọi cách giảm giá thành. Hòa Bình luôn tìm kiếm, tìm hiểu và đánh giá các nhà cung cấp mới trong và ngoài nước, để bảo đảm sự chủ động về việc cung ứng nguyên vật liệu và thiết bị cho thi công. Hòa Bình luôn cập nhật những vật liệu mới, thiết bị công nghệ tân tiến trên thị trường trong và ngoài nước, giúp Hòa Bình duy trì việc chủ động hơn trong việc dự thầu đấu thầu và triển khai thi công các dự án qui mô lớn.

**6.2.3 Ảnh hưởng của giá cả nguyên vật liệu tới doanh thu, lợi nhuận:**

Sự biến động giá cả nguyên vật liệu theo chiều hướng gia tăng trong thời gian ngắn, sẽ làm cho kinh phí đầu tư của các chủ đầu tư tăng theo. Điều này có thể làm cho số lượng và qui mô các dự án đầu tư giảm xuống, ảnh hưởng đến doanh số của ngành xây dựng nói chung và của Hòa Bình nói riêng.

Chi phí xây dựng chịu nhiều ảnh hưởng bởi sự biến động giá cả vật liệu xây dựng như sắt thép, xi măng,..... khi giá cả vật liệu xây dựng tăng đột biến sẽ nhanh chóng tác động đến giá cả các yếu tố đầu vào của Công ty, đẩy chi phí lên cao đối với những hợp đồng thi công dài hạn đã ký, điều này có thể gây ảnh hưởng đến lợi nhuận của Công ty.

6.3 Chi phí sản xuất

Cơ cấu các khoản mục chi phí chính của Công ty:

Yếu tố chi phí	Năm 2005		Năm 2006	
	Giá trị	% Doanh thu	Giá trị	% Doanh thu
Giá vốn hàng bán	121.356.024.971	91,02	182.247.148.015	88,64%
Chi phí tài chính	357.123.716	0,27	676.412.781	0,33%
Chi phí bán hàng	71.631.400	0,05	96.968.393	0,05%
Chi phí quản lý doanh nghiệp	8.019.726.168	6,01	10.282.157.807	5,00%
Chi phí khác	869.308.998	0,65	490.658.866	0,24%
Tổng chi phí	130.673.815.253	98,01	193.793.345.862	94,25%

Hòa Bình đã áp dụng hệ thống Quản Lý Chất Lượng theo tiêu chuẩn quốc tế ISO 9001:2000 từ năm 2001 vào hoạt động sản xuất kinh doanh của mình nên chi phí sản xuất luôn được kiểm soát một cách chặt chẽ theo đúng các qui trình quản lý ISO như qui trình mua sắm nguyên vật liệu, thiết bị thi công; qui trình tuyển dụng và đào tạo nhân sự; qui trình kiểm soát quá trình thi công v.v... đảm bảo tính cạnh tranh với các doanh nghiệp xây dựng khác, thể hiện qua việc Hòa Bình từ tư cách nhà thầu phụ đã được các chủ đầu tư lớn như Công ty Liên Doanh Phú Mỹ Hưng, Công ty Liên Doanh Khách sạn Grand Imperial Sài Gòn, v.v... tín nhiệm chọn làm nhà thầu chính.

Nhằm đạt lợi thế cạnh tranh hơn nữa, Hòa Bình tập trung vào việc giảm chi phí với các biện pháp sau:



- Tiếp tục nâng cao và hoàn thiện trình độ quản lý bằng hệ thống Quản Lý Chất Lượng theo tiêu chuẩn quốc tế ISO 9001:2000.

- Tiếp tục hoàn thiện, cải tiến, nâng cao hiệu quả các công nghệ đã có và nghiên cứu áp dụng các công nghệ mới, vật liệu xây dựng mới tiến bộ hơn qua các dự án có các nhà thiết kế, tư vấn, nhà thầu chính nước ngoài. Khi thật cần thiết mới cử các kỹ sư và kiến trúc sư ra nước ngoài tu nghiệp. Bằng cách này, Hòa Bình đã tiết kiệm được một nguồn kinh phí rất lớn cho công tác đào tạo nguồn nhân lực và có thêm một yếu tố tăng tính cạnh tranh.

- Tiếp tục hoàn thiện cơ chế trả lương theo phương thức khoán việc cho thầu phụ theo khối lượng và kiểm soát chất lượng chặt chẽ theo hệ thống ISO nói trên. Hòa Bình luôn duy trì chính sách tích cực hỗ trợ nâng cao trình độ quản lý cũng như kỹ thuật, công nghệ cho các nhà thầu phụ, coi sự phát triển của họ cũng là sự phát triển của mình. Hòa Bình có danh sách các nhà thầu phụ chuyên ngành đã có quá trình công tác với số lượng trên 400 nhà thầu phụ và lượng nhân công thời vụ có thể huy động được lên tới trên mười ngàn người khi cần. Các nhà thầu phụ đã có nhiều năm gắn bó và hợp tác rất chặt chẽ, hiệu quả với công ty trên nguyên tắc công bằng, bình đẳng, hai bên cùng có lợi. Mỗi công tác chuyên môn thường có hàng chục nhà thầu phụ khác nhau và có cơ chế chọn lựa giao thầu rất minh bạch luôn đảm bảo tính cạnh tranh.

- Cải tiến, hoàn thiện cơ chế trả lương, thưởng, đề bạt cho CBCNV dựa trên hiệu quả mang lại của mỗi cá nhân hoặc tập thể, đơn vị. Phương pháp của Hòa Bình là sự kết hợp sáng tạo các hệ thống chính sách của nhà nước với những phương thức trả lương tiên tiến trên thế giới. Phương thức này tạo ra năng suất lao động cao nhất, từ đó đem lại lợi ích cao nhất cho Hòa Bình cũng như người lao động.

- Lập kế hoạch cung ứng nguyên vật liệu bằng phần mềm Celemond giúp chủ động về thời gian và kiểm soát được giá cả.

6.4 Trình độ công nghệ

Công ty đã áp dụng nhiều công nghệ tiên tiến trong lĩnh vực thi công xây dựng và chứng tỏ khả năng đó qua rất nhiều công trình chất lượng cao mà Hòa Bình đã tham gia. Hiện nay Hòa Bình đã nắm rất vững các công nghệ sau:

Các công nghệ thi công nhà cao tầng bao gồm:

- ◆ Thi công cọc nhồi
- ◆ Thi công ép cọc kể cả các loại cọc dự ứng lực



- ◆ Thi công tường vây bê tông cốt thép
- ◆ Thi công tường vây bằng cừ Larsen
- ◆ Thi công lõi cứng bằng cốp pha trượt
- ◆ Thi công tường bao che bê tông cốt thép bằng cốp pha tự hành (Auto Climbing System – ACS)
- ◆ Thi công đồng thời tầng hầm với các tầng trên theo công nghệ TOP – DOWN
- ◆ Công nghệ thi công lắp đặt các kết cấu thép cao hoặc có khẩu độ lớn
- ◆ Thi công lắp dựng tháp truyền hình cao (Hòa Bình đã thực hiện thi công Đài truyền hình Bình Dương cao 252m)
- ◆ Thi công lắp dựng vì kèo khẩu độ lớn (Hòa Bình đã thực hiện thi công nhà máy Huhtamaki, vì kèo có khẩu độ 54m).

Công nghệ thi công các công trình kỹ thuật:

- ◆ Thi công các bể xử lý nước thải có qui mô lớn (Hòa Bình đã thực hiện thi công bể xử lý nước thải ở sân bay Tân Sơn Nhất.)
- ◆ Thi công các công trình kỹ thuật phức tạp như trạm điện, trạm bơm, bể nước ngầm,... có qui mô lớn
- ◆ Thi công nhà ga hàng không

Công nghệ thi công hoàn thiện kiến trúc, trang trí nội thất các công trình lớn:

- ◆ Xây tô trát láng, ốp lát gạch đá, lắp đặt mái trần, làm trần, vách trang trí, lắp đặt cửa, sơn, hoàn thiện các loại,... với tiêu chuẩn cao. Hòa Bình giàu kinh nghiệm về những hình thức hoàn thiện, trang trí khác nhau rất phong phú, đa dạng. Đặc biệt có nhiều kinh nghiệm tổ chức thi công những công trình có qui mô lớn, tiêu chuẩn chất lượng cao như chung cư, khu phố, cụm biệt thự, cụm chung cư, khu resort nghỉ dưỡng, nhà ga sân bay, trung tâm hội nghị, ...
- ◆ Sản xuất cung cấp trang thiết bị nội thất theo thiết kế của khách hàng.

Một số công nghệ tiêu biểu:

Phương pháp thi công Top - Down

Phạm vi áp dụng: Sử dụng khi thi công công trình có nhiều tầng hầm.



Nguyên tắc chung:

- ◆ Trước tiên, thi công cọc nhồi hoặc tường barret cho công trình đồng thời thi công kết cấu chống đỡ theo phương đứng (king post); và thi công kết cấu chắn giữ tạm cho tầng hầm.
- ◆ Thi công tầng hầm từ trên xuống (tầng hầm 1, tầng hầm 2, ... cho tới tầng hầm cuối cùng và kết cấu móng). Sử dụng những sàn tầng hầm đã thi công xong để chống đỡ cho kết cấu chắn giữ tạm trong quá trình đào đất để thi công cho tầng hầm tiếp theo.
- ◆ Trong quá trình thi công tầng hầm, đồng thời có thể thi công các tầng ở bên trên với số tầng tối đa được thiết kế trước dựa trên khả năng chịu lực của king post.
- ◆ Hoàn chỉnh kết cấu chống đỡ theo phương đứng của tầng hầm (công tác đổ bê tông cốt thép bao quanh king post)

Ưu khuyết điểm:

- ◆ Rút ngắn tiến độ do vừa có thể thi công tầng hầm bên dưới vừa có thể thi công các tầng ở bên trên mặt đất.
- ◆ Tiết kiệm chi phí chống đỡ kết cấu chống giữ tạm cho tầng hầm do sử dụng chính bản thân sàn tầng hầm đã thi công ở giai đoạn trước chống đỡ cho quá trình đào đất ở giai đoạn tiếp theo.
- ◆ Đào đất càng xuống sâu càng khó khăn do phải chuyển đất theo phương đứng.

Hệ thống cáp pha trượt quanh chu vi nhà cao tầng

Phạm vi áp dụng: Sử dụng khi thi công cáp pha tường bê tông cốt thép theo chu vi nhà cao tầng.

Nguyên tắc chung: có 2 loại:

- ◆ Climbing System (CB): Sử dụng cầu tháp để kéo trượt hệ cáp pha sắt ở bên ngoài toà nhà.
- ◆ Auto Climbing System (ACS): Sử dụng kích thủy lực để tự động kéo trượt hệ cáp pha sắt ở bên ngoài toà nhà.

Ưu khuyết điểm:



- ◆ Rút ngắn tiến độ do có thể kéo trượt cả 1 hệ thống cốp pha lên để thi công tầng trên với thời gian ngắn. An toàn khi thi công bên ngoài toà nhà.
- ◆ Không cần lắp đặt giàn giáo bên ngoài từ mặt đất lên các tầng trên.

6.5 Tình hình nghiên cứu và phát triển sản phẩm mới

Hòa Bình không che giấu tham vọng phát triển thành một tập đoàn hoạt động hiệu quả trên nhiều lĩnh vực. Đó là những lĩnh vực liên quan đến xây dựng và địa ốc. Những lĩnh vực đó có nhu cầu phối hợp, liên kết một cách hữu cơ, có khả năng hỗ trợ bổ sung cho nhau để mang lại hiệu quả đầu tư, hiệu quả phục vụ cao nhất cho xã hội. Đặc biệt chú trọng những lĩnh vực, những sản phẩm và dịch vụ có giá trị gia tăng cao mà Việt Nam đồng thời Hòa Bình cũng có lợi thế cạnh tranh trên thị trường toàn cầu.

Một số lĩnh vực kinh doanh mới mà Hòa Bình đang có một số lợi thế:

- ◆ Lĩnh vực kinh doanh địa ốc: Trên cơ sở lợi thế về uy tín thương hiệu, năng lực thiết kế, thi công xây dựng bao gồm cả điện nước và trang trí nội thất, đặc biệt về công trình nhà ở, bên cạnh đó là năng lực sản xuất một số vật liệu xây dựng, sản phẩm trang trí nội thất... Hòa Bình đã sẵn sàng cho việc mở rộng kinh doanh sang lĩnh vực đầu tư địa ốc (Bắt đầu bằng dự án cao ốc đại lộ Nguyễn Lương Bằng, khu đô thị Phú Mỹ Hưng). Địa ốc là một nhu cầu rất lớn của xã hội và cần những nhà đầu tư đầy đủ năng lực và uy tín để triển khai một cách hiệu quả; nhất là những dự án có yêu cầu kỹ mỹ thuật cao, để đảm bảo sự thành công cho các dự án đầu tư địa ốc.
- ◆ Kinh doanh xuất nhập khẩu các mặt hàng vật liệu xây dựng bao gồm cả máy móc thiết bị phương tiện thi công. Năng lực sản xuất các mặt hàng vật liệu xây dựng cũng như những kiến thức kinh nghiệm uy tín và các mối quan hệ đối với các nhà sản xuất, nhà cung cấp cả trong và ngoài nước là một lợi thế rất lớn của Hòa Bình trong lĩnh vực này.
- ◆ Quản lý kinh doanh khai thác bất động sản bao gồm cao ốc văn phòng, chung cư, trung tâm thương mại và dịch vụ (bắt đầu bằng dự án bãi đậu xe ngầm công viên Chi Lăng - đường Đồng Khởi, TP. Hồ Chí Minh).
- ◆ Kinh doanh du lịch khách sạn bao gồm đầu tư vào các khu nghỉ dưỡng chất lượng cao, phù hợp với các tiêu chuẩn quốc tế (bắt đầu bằng dự án khu du lịch nghỉ dưỡng tại bãi biển Lăng Cô, Thừa Thiên Huế).

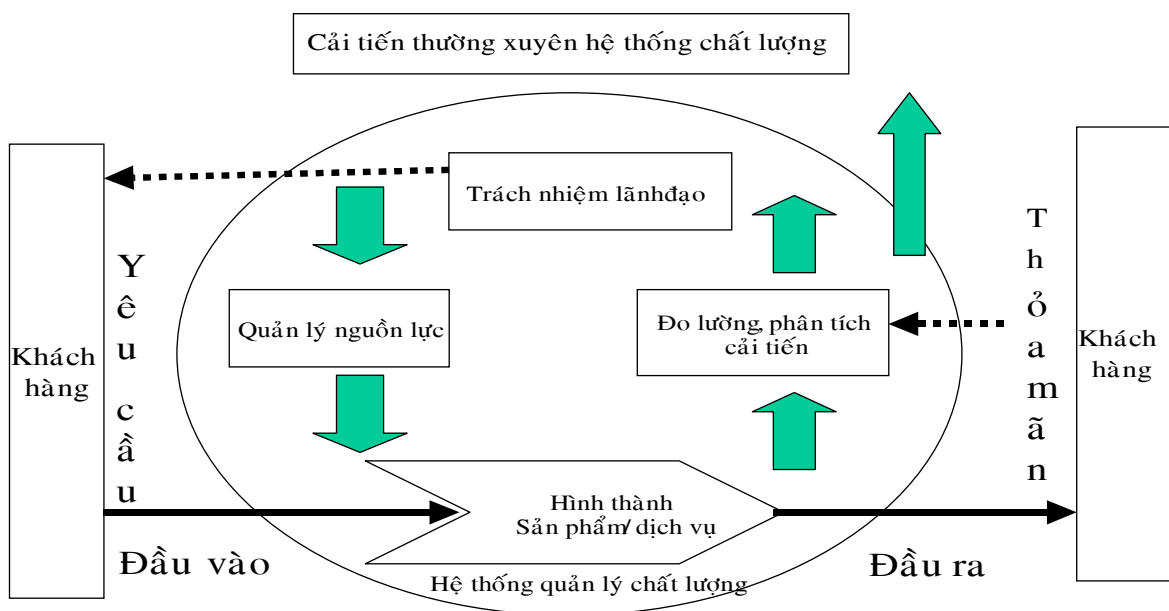
- ◆ Thiết kế sản xuất và thi công lắp đặt các tháp truyền hình, các cột anten có chiều cao trên 180m mà trong nước chưa làm được phục vụ cho ngành phát thanh truyền hình cũng như bưu chính viễn thông (bằng kinh nghiệm thi công lắp đặt thành công tháp truyền hình cao nhất Việt Nam tại Bình Dương trong thời gian kỷ lục 100 ngày với 252m chiều cao).
- ◆ Xuất khẩu nhân lực qua việc thi công xây dựng các công trình ở nước ngoài là một hướng phát triển mà Hòa Bình sẽ nâng cao lợi thế trong tương lai không xa.

Phương hướng triển khai những lĩnh vực kinh doanh mới:

- ◆ Hợp tác với những nhà đầu tư trong nước hoặc nước ngoài có nhiều kinh nghiệm trong lĩnh vực mới với nhiều hình thức: mua công nghệ; nhượng quyền kinh doanh hoặc liên doanh.
- ◆ Thuê các chuyên gia trong nước hoặc nước ngoài, các nhà tư vấn, quản lý chuyên ngành trong thời gian đầu; qua đó học hỏi các kỹ năng và nghiệp vụ chuyên ngành.
- ◆ Có chính sách phù hợp và đúng đắn để thu hút nhân tài đồng thời tích cực làm công tác đào tạo nguồn nhân lực sẵn có trong lĩnh vực có dự kiến đầu tư, mở rộng kinh doanh.

6.6 Tình hình kiểm tra chất lượng sản phẩm, dịch vụ:

6.6.1 Hệ thống quản lý chất lượng đang áp dụng:



Mô hình quy trình quản lý chất lượng ISO 9001:2000



Với quan điểm “Xem nhẹ chất lượng là bán rẻ uy tín”, chất lượng sản phẩm luôn là điều quan tâm hàng đầu của công ty. Hòa Bình đã áp dụng quy trình quản lý chất lượng chất lượng ISO 9001:2000 vào các lĩnh vực hoạt động của mình nhằm cung cấp một cách ổn định sản phẩm thoả mãn các yêu cầu của khách hàng, đồng thời phải liên tục cải tiến hệ thống quản lý của mình để đáp ứng ngày càng cao nhu cầu của khách hàng. Để thực hiện mục tiêu trên, toàn thể CBCNV Hòa Bình cam kết:

- ◆ Thường xuyên điều chỉnh các quá trình tác nghiệp để không ngừng nâng cao chất lượng công trình, chất lượng sản phẩm và dịch vụ, đồng thời cải tiến hệ thống quản lý chất lượng.
- ◆ Tận tâm, tận lực hoàn thành công trình đúng hạn, an toàn và bảo hành công trình tận tình, chu đáo.
- ◆ Liên tục đào tạo nguồn nhân lực, tăng cường đầu tư trang thiết bị, song song với việc nghiên cứu ứng dụng các phương thức quản lý hiệu quả, công nghệ sản xuất hiện đại và kỹ thuật thi công tiên tiến.

6.6.2 Bộ phận kiểm tra chất lượng của công ty

Phòng Đảm Bảo Chất Lượng có trách nhiệm quản lý và giám sát bộ phận đảm bảo chất lượng tại các đơn vị (các phòng ban chức năng, các công trình xây dựng và các công ty con) trong việc thực hiện duy trì và cải tiến chất lượng ở tất cả các cấp trong Công ty, tiến hành đề xuất các biện pháp cải tiến cần thiết. Phòng Đảm Bảo Chất Lượng còn có trách nhiệm xây dựng các chương trình đào tạo về quản lý chất lượng cho CBCNV, triển khai qui trình quản lý chất lượng xuống tất cả các đơn vị của công ty.

6.7 Hoạt động Marketing

Thương hiệu Hòa Bình trong gần hai mươi năm hoạt động được xây dựng dựa trên nền tảng chất lượng và tính mỹ thuật cao của các công trình mà Công ty đã thi công. Những cam kết về chất lượng sản phẩm và thực tế chất lượng công trình mà công ty đã thi công là công cụ tiếp thị hữu hiệu nhất của Hòa Bình đến các chủ đầu tư.

Bên cạnh đó, Hòa Bình luôn quan tâm đến việc xây dựng hình ảnh của mình bằng các hình thức sau:

- Hệ thống công ty: Văn phòng làm việc tại trụ sở, các công ty con và công trình được trang trí theo cùng một màu sắc và hình thức; Cơ cấu tổ chức nhất quán trong toàn



bộ hệ thống tổ chức các công ty thành viên; Website chứa đựng nhiều thông tin, hình ảnh phản ánh hoạt động của Hòa Bình.

- Hệ thống văn phòng: danh thiếp, folder, brochure, catalogue, letter head, bao thư, viết, sổ tay, v.v... đều có logo của Hòa Bình.
- Hệ thống nhận diện: đồng phục, huy hiệu.
- Hệ thống bảng hiệu: bảng hiệu chính, bảng hiệu phụ, bảng quảng cáo tài trợ, áp phích.
- Các hạng mục hỗ trợ khác: ly, tách, đĩa, decal, chặn giấy, gạt tàn v.v...
- Quảng cáo trên các phương tiện truyền thông (Media Advertising) phục vụ cho đối tượng khách hàng tiềm năng: tác động mạnh, phạm vi ảnh hưởng rộng, phong phú, ... chi phí cao và tần suất lớn.
- Thiết lập chương trình quảng cáo, viết bài trên các báo chuyên ngành và báo kinh tế trọng điểm.
- Viết chuỗi bài tư vấn trên các chuyên mục chuyên đề ở một số báo chuyên ngành xây dựng địa ốc có ảnh hưởng và báo dành cho đối tượng khách hàng tiềm năng có chuyên đề liên quan.
- Quảng cáo trực tiếp (Direct Response Advertising) hiệu quả về khía cạnh kinh tế, thông tin truyền tải trực tiếp đến khách hàng thông qua từng sản phẩm hợp đồng.
- Marketing sự kiện và tài trợ (Event Marketing and Sponsorship); Marketing có ý nghĩa xã hội (Cause related marketing). (Theo số liệu nghiên cứu của Tổ chức Business in the Community (BITC) thì có đến 73% các công ty thường xuyên sử dụng hình thức tiếp thị này trong các chương trình xúc tiến thương mại.)
- Tham gia các chương trình từ thiện: Vì người nghèo, học sinh nghèo hiếu học, trẻ khuyết tật, vùng bị thiên tai gây họa ...
- Tham gia các hiệp hội, đăng ký các danh hiệu các nhân, danh hiệu uy tín chất lượng, danh hiệu mạnh trong và ngoài nước.
- Phong cách làm việc của mỗi CBCNV là hình ảnh giới thiệu tốt nhất cho công ty.



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



ISO 9001:2000

Biểu trưng Hòa Bình do chính Tổng Giám đốc Công ty - Kiến trúc sư Lê Viết Hải - thiết kế năm 1993, đến nay biểu trưng này đã trở nên quen thuộc với công chúng.

Hai chữ HB màu xanh ghép lại một cách hài hòa dễ dàng tạo nên sự liên tưởng đến tên gọi Hòa Bình. Logo có hình ảnh một bông hoa, tượng trưng cho CÁI ĐẸP; đồng thời ba hình vành khuyên tạo ấn tượng như thế đứng kiềng ba chân là tượng trưng của SỰ BỀN VỮNG. Cái Đẹp và Sự Bền vững chính là những yêu cầu cao nhất mà Công ty cần phải bảo đảm cho những sản phẩm do mình tạo ra, hình ảnh đẹp và sự bền vững của Công ty Hòa Bình cũng xuất phát từ cái đẹp và sự bền vững của sản phẩm.

Hướng đến Cái Đẹp và Sự Bền vững đòi hỏi tất cả CBCNV Hòa Bình phải nỗ lực sáng tạo với kiến thức và trình độ chuyên môn cao; đồng thời phải làm việc hết sức Chăm Trọng - Tỉ Mỉ và Lương Thiện - Chân Thật. Thiếu những yếu tố trên không ai có thể cung cấp cho khách hàng những sản phẩm an toàn và hoàn mỹ được. Đối với nghề xây dựng bảo đảm Cái Đẹp và Sự Bền vững cũng có nghĩa là phải đạt được cả ba điều CHÂN, THIỆN, MỸ.

Ba hình vành khuyên nối kết với nhau không chỉ nhắc nhở các thành viên Hòa Bình cần luôn hướng đến chân, thiện, mỹ trong mọi việc làm mà còn nhắc nhở mỗi thành viên Hòa Bình cần luôn luôn chú ý thực hiện ba nhiệm vụ quan trọng trong sứ mệnh của mình; cũng như không bao giờ được phép quên ba điều cam kết trong Chính sách Chất lượng của Công ty.

Nếu chú ý cũng có thể thấy ba hình vành khuyên này là bộ phóng cho một mũi tên hình cánh chim bồ câu bay thẳng lên: Ba hình vành khuyên với những ý nghĩa trên (một là luôn hướng đến Chân Thiện Mỹ, hai là luôn nhiệt tình với sứ mệnh đã xác định và ba là luôn kiên định với cam kết của mình) chính là nền tảng để Công ty Hòa Bình vươn lên chinh phục những đỉnh cao.



Với ý nghĩa đó, việc đeo huy hiệu của Công ty là thể hiện tình cảm, sự trân trọng, lòng tự hào của mỗi thành viên Công ty Hòa Bình. Deo huy hiệu cũng nhằm nhắc CBCNV sứ mệnh của mình trong việc giữ gìn truyền thống, cốt cách, tinh thần và uy tín của Công ty vậy.

Khẩu hiệu – Slogan : **HÒA BÌNH CHINH PHỤC ĐỈNH CAO**

REACH THE PEAKS PEACEFULLY

Hòa Bình đã không hề chùn bước trước bất kỳ khó khăn thử thách nào trong nỗ lực chinh phục đỉnh cao ở những lĩnh vực mình tham gia. Toàn thể thành viên luôn duy trì tinh thần hòa bình trong hợp tác và cạnh tranh, sẵn sàng giúp cho tất cả các bên cùng nhau tiến lên một tầm cao mới.

Trong suốt quá trình hoạt động, toàn thể CBCNV Hòa Bình luôn luôn nhiệt tình với sứ mệnh đã xác định và kiên định với những cam kết trong Chính sách Chất lượng với đòi hỏi cao nhất của chính mình.

Bên cạnh đó, Hòa Bình luôn cố gắng tìm ra tiếng nói chung với các đối tác, bảo đảm sự hài hòa về lợi ích của các bên trên tinh thần hữu nghị, bình đẳng để cùng nhau đi tới, cùng nhau phát triển và tiến bộ. Cạnh tranh lành mạnh trong tinh thần hòa bình là cách nghĩ, cách làm mà Lãnh đạo và toàn thể CBCNV Công ty phải luôn duy trì và phát huy nhằm cùng nhau chinh phục những đỉnh cao trên mọi phương diện vì lợi ích của cộng đồng mà trong đó Hòa Bình cũng là một thành viên.

Sự nhiệt tình, sự kiên định và cách nghĩ, cách làm ấy qua nhiều năm đã tạo nên một khí phách, một tinh thần, một văn hóa của Hòa Bình và có thể đúc kết trong câu “HÒA BÌNH CHINH PHỤC ĐỈNH CAO”.

**6.9 Các hợp đồng lớn đang được thực hiện hoặc đã được ký kết:****6.9.1 Các hợp đồng lớn đã thực hiện:**

Tên Công trình	Khách hàng	Giá trị (tỷ)
Nam Hải Resort - Hội An	Indochina Resort	77,8
Chung cư Hưng Vượng II - R13 Nam Sài Gòn	Công ty LD Phú Mỹ Hưng	41,7
Tòa nhà Green Hills	Cty TNHH IDT Việt Nam	40,8
Chung cư Mỹ Viên - S13-1 Nam Sài Gòn	Công ty LD Phú Mỹ Hưng	37,9
Cảng cá Cát Lữ Vũng Tàu	Toa Corporation	36,2
Food Centre of Saigon	Food Centre of Saigon J.V.C	35,2
Nhà máy bao bì Huhtamaki Bình Dương	HUHTAMAKI VIỆT NAM	34,3
Nhà Ga Sân bay Tân Sơn Nhất	Công ty LD KTOM	33,5
Khu phố Mỹ Kim – H26 Nam Sài Gòn	Công ty LD Phú Mỹ Hưng	33,0
Chung cư Phú Mỹ Hưng – S18 -1	Cty LD Phú Mỹ Hưng	32,4
Saigon Riverside Hotel	Saigon Shipchanco	28,8
Khu biệt thự Mỹ Toàn – Nam Sài Gòn	Công ty LD Phú Mỹ Hưng	27,0
Khu biệt thự Mỹ Thái – S4 Nam Sài Gòn	Công ty LD Phú Mỹ Hưng	25,5
Khu biệt thự Mỹ Gia - S12 Nam Sài Gòn	Công ty LD Phú Mỹ Hưng	23,8
Chung cư Saigon View	Công ty XD số 1 COFICO	22,6
Diamond Plaza	Posco Engineering Co.	21,0
Sân Golf Sông Bé	Cty LD Sân Golf Sông Bé	20,8
Đại học Cần Thơ	RMIT Vietnam Holding Pty	20,0
Trung tâm hội nghị Quốc Gia Hà Nội	Artifort Co.,Ltd.	17,8
Công trình Cantavil Apartment	DAEWON Co., Ltd.	14,1
Khách sạn ParkHyatt	Cty TNHH Ks GISH	12,8
Chung cư Kim Sơn 1	Công ty KD nhà Kim Sơn	12,5
Khách sạn Marriott (Legend)	Entreprise Co., Ltd	10,5
Chung cư Hưng Vượng I - R16 Nam Sài Gòn	Công ty LD Phú Mỹ Hưng	11,0

**6.9.2 Các hợp đồng lớn đang thực hiện:**

Tên Công trình	Khách hàng	Giá trị (tỷ)
Cụm chung cư Phú Mỹ - Phần thân	Cty TNHH Vạn Phát Hưng	299,0
Cụm chung cư Phú Mỹ Thuận	Cty TNHH Vạn Phát Hưng	280,0
Chung cư Horizon	Tổng cty VLXD số 1	211,6
Chung cư The Manor Giai đoạn II	Cty SXTM XNK Bình Minh	157,1
Cụm chung cư Phú Mỹ - Tầng hầm	Cty TNHH Vạn Phát Hưng	81,4
Saigon Residences	Cty LD TTTM&Căn hộ SG	72,7
Ctrình C11-1 Unilever	Cty LD Phú Mỹ Hưng	54,4
Chung cư Sao Mai	Cty XNK Đầu tư Chợ Lớn	24,9
Trường Quốc tế 43-45 Tú Xương	Cty TNHH Thiên Hương	17,1
Cao ốc Hào Môn	Công ty TNHH Hoàng Quân	9,9
Chung cư Chương Dương	Cty XL Chương Dương	6,3
Nha Khoa Thế Giới Mới	DNTN Thế Giới Mới	5,5
Kho bạc nhà nước	Tổng cty Vinaconex	4,8
Cộng		1.224,7



7. BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH TRONG HAI NĂM GẦN NHẤT:

7.1. Tóm tắt một số chỉ tiêu về hoạt động SXKD của công ty:

Chỉ tiêu	Năm 2004	Năm 2005	% tăng so 2004	Năm 2006	% tăng so 2005	Quý I/2007
Tổng giá trị tài sản	70,48	84,53	19,9	133,17	57,5	179,94
Tài sản ngắn hạn	47,24	54,70	15,8	97,15	77,6	141,69
Tài sản dài hạn	23,23	29,83	28,4	36,03	20,8	38,25
Nợ phải trả	19,79	20,88	5,5	63,13	202,3	105,59
Vốn chủ sở hữu	49,44	62,39	26,2	69,38	11,2	73,74
Doanh thu	97,79	133,33	36,3	205,62	54,2	80,10
Lợi nhuận sau thuế	2,16	3,09	42,7	9,01	192,0	9,40
Tỉ lệ LN sau thuế/ Doanh thu (%)	2,21	2,31	4,5	4,38	89,6	11,74
Vốn điều lệ	47,06	56,40	19,9	56,40	0	56,40
LN/VĐL bình quân (%)	4,59	6,81	48,4	16,04	135,6	

Nguồn: Báo cáo tài chính đã kiểm toán năm 2004, 2005, 2006 và Báo cáo tài chính Q1/2007 chưa kiểm toán.

Lợi nhuận trên cổ phiếu 4 quý gần nhất (Quý 2+3+4/2006 và Quý 1/2007) là 3089 đồng/cổ phiếu

7.2. Những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh trong năm báo cáo.

Trong hai năm 2004 và 2005, công ty gặp nhiều khó khăn vì nhiều nguyên nhân như: việc xuất hiện hai văn bản pháp quy mang tính điều chỉnh ngành xây dựng và kinh doanh bất động sản là Luật Đất Đai năm 2003 và Luật Xây Dựng năm 2004 đã làm cho thị trường bất động sản rơi vào trạng thái “bất động”, cộng với sự gia tăng chóng mặt của các yếu tố đầu vào làm cho nhiều nhà đầu tư yếu về tiềm lực tài chính không thể triển khai dự án, làm giảm doanh thu của đa số nhà thầu xây dựng trong đó có Hòa Bình. Những hợp đồng mà công ty đang triển khai, giá thành bị đội lên rất nhiều và nguy cơ thua lỗ là không tránh khỏi. Tuy nhiên, trước hoàn cảnh khó khăn như vậy, công ty vẫn cố gắng hoàn thành tất cả các hợp đồng theo đúng tiến độ, chất lượng đảm bảo và vẫn tạo ra lợi nhuận trong hai năm 2004 – 2005 dù không cao. Điều



này càng nâng cao hình ảnh và uy tín của Hòa Bình trong con mắt của các đối tác của mình. Có được kết quả như vậy, có thể kể đến những lý do chính sau:

- ◆ Vừa triển khai ISO 9001:2000 ra khắp các công trình đồng thời duy trì một chính sách kiểm soát chi phí một cách nghiêm ngặt nhằm cắt giảm chi phí phát sinh một cách tối đa nhưng vẫn không giảm chất lượng công trình.

- ◆ Không ngừng nâng cao năng lực đội ngũ CBCNV, đổi mới công nghệ và đẩy mạnh công tác tiếp thị nhằm tăng khả năng cạnh tranh của công ty trong hoạt động đấu thầu. Kết quả, công ty đã ký kết được nhiều hợp đồng lớn, hứa hẹn đem về cho công ty doanh thu và lợi nhuận cao những năm sau này.

- ◆ Trong hoàn cảnh khó khăn, Hòa Bình luôn cố gắng thực hiện đầy đủ các chính sách về lương, thưởng, phúc lợi, v.v... cho người lao động. Điều này đã tạo nên sự đồng tâm nhất trí trong toàn thể CBCNV giúp công ty vượt qua khó khăn.

- ◆ Cố gắng tìm ra tiếng nói chung với các đối tác trong việc giải quyết các vấn đề phức tạp, bảo đảm sự hài hòa về lợi ích của các bên trên tinh thần hữu nghị, bình đẳng để cùng nhau đi tới, cùng nhau phát triển và tiến bộ. Cạnh tranh lành mạnh trong tinh thần hòa bình là cách nghĩ, cách làm của Lãnh đạo và toàn thể CBCNV trong công ty.

Trong năm 2006, tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty có nhiều khởi sắc. Doanh thu và lợi nhuận của công ty tăng lên vượt bậc. Đây là kết quả của nhiều biện pháp mà Hòa Bình đã và đang thực hiện.

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

8.1. Vị thế của Công ty trong ngành:

Mặc dù mới chính thức thành lập từ tháng 12 năm 2000 nhưng Hòa Bình đã khẳng định được vị thế của mình trên thị trường. Công ty là một trong những doanh nghiệp có sức cạnh tranh và hoạt động tương đối hiệu quả trong ngành xây dựng. Theo số liệu từ thống kê, trong năm 2003 cả nước có 9.717 doanh nghiệp hoạt động trong ngành xây dựng, với tổng mức doanh thu là 112.908,1 tỷ đồng, bình quân doanh thu thuần của một doanh nghiệp là 11,620 tỷ đồng. Trong khi đó, doanh thu thuần năm 2003 của Công ty là 132 tỷ đồng, gấp 11 lần so với mức bình quân ngành. Như vậy năng lực hoạt động của Công ty là lớn hơn rất nhiều so với mức bình quân ngành. Trong năm 2004, tình hình hoạt động của Hòa Bình gặp nhiều khó khăn, doanh thu thuần của công



ty chỉ đạt 97,8 tỷ đồng nhưng so với doanh thu bình quân ngành 11,873 tỷ đồng thì doanh thu của Hòa Bình vẫn gấp 8 lần. Sự vượt trội này của Hòa Bình vẫn được tiếp tục duy trì và nâng cao khi mà tình hình hoạt động của công ty bắt đầu phục hồi và tăng trưởng mạnh mẽ. Trong năm 2005, doanh thu của Hòa Bình là 133,3 tỷ (tăng 36,3% so với năm 2004), dự kiến năm 2006 doanh thu sẽ là 170 tỷ (tăng 27,5% so với năm 2005).

So sánh các chỉ tiêu tài chính giữa ngành và Công ty

Chỉ tiêu	Ngành		Hòa Bình		
	2003	2004	2003	2004	2005
Tổng số doanh nghiệp	9.717	10.767			
Tổng doanh thu (tỷ đồng)	112.908,1	127.838,6	-	-	-
Tổng lợi nhuận (tỷ đồng)	2.099,0	1.901,7	-	-	-
Doanh thu bình quân (tỷ đồng)	11,620	11,873	132	97,8	133,3
Lợi nhuận bình quân (tỷ đồng)	0,216	0,177	3,028	2,163	3,085
Tỷ suất lợi nhuận/Doanh thu (%)	1,86	1,49	2,29	2,21	2,31
Tỷ suất lợi nhuận/Nguồn vốn (%)	1,55	1,14	8,38	4,37	4,95

Nguồn: - Tổng cục thống kê (<http://www.gso.gov.vn>)

- Báo cáo tài chính kiểm toán năm 2003, 2004 của Hòa Bình

Về uy tín: Trong ngành xây dựng, có thể khẳng định Hòa Bình là một trong những công ty rất có uy tín. Thương hiệu Hòa Bình có thể chưa được nhiều người biết bằng một số tổng công ty xây dựng lớn của Nhà nước nhưng Hòa Bình được xã hội đánh giá rất cao bởi sự tin nhiệm của rất đông đảo khách hàng, đặc biệt là những khách hàng có yêu cầu khắt khe nhất về chất lượng kỹ mỹ thuật, tốc độ thi công, mức độ an toàn và sự yên tâm về chi phí đầu tư cho công trình điều này được thể hiện qua sự khen ngợi của những khách hàng giành cho Hòa Bình như: DANA O International Holdings Ltd, TECASIN Business Center, RIVERSIDE, WESTMOUNT CO. LTD, FISHERIES ENGINEERING Co.,Ltd., TRANSFIELD, TOA Corporation, FUJITA Corporation, DELTA JUICE Company Vietnam Ltd, POSEC – Posco Engineering & Construction Co.,Ltd, HUHTAMAKI (Vietnam) Ltd., Tổng Công Ty Xây Dựng Hà Nội, Tổng Công Ty Xây Dựng Sài Gòn,



v.v... Chính uy tín này đã đem lại cho Hòa Bình ưu thế trong công tác đấu thầu các công trình xây dựng lớn, đặc biệt là của các chủ đầu tư nước ngoài.

Về khách hàng: Hòa Bình đã trở thành đối tác tin cậy và tín nhiệm của nhiều công ty lớn trong lĩnh vực xây dựng và kinh doanh địa ốc đặc biệt là các nhà đầu tư nước ngoài như: Công ty Liên Doanh KTOM (Liên doanh của bốn tập đoàn xây dựng lớn của Nhật gồm: Kajima, Taisei, Obayashi, Maeda), Công ty Sino – Pacific, Indochina Resort, Công ty Posco Engineering & Construction, Công ty Liên doanh Phú Mỹ Hưng v.v...

Về quản lý: Song song với kinh nghiệm thực tế làm việc với các đối tác nước ngoài, ngay từ thời kỳ đầu hoạt động, Hòa Bình cũng đã rất tích cực nghiên cứu học hỏi nâng cao trình độ quản lý, áp dụng hệ thống quản lý khoa học, tiên tiến và có tính chuyên nghiệp cao mà điển hình là hệ thống quản lý chất lượng ISO 9001 - 2000. Hàng năm các báo cáo tài chính của Hòa Bình đều được kiểm tra đánh giá bởi các nhà kiểm toán chuyên nghiệp được Ủy ban Chứng khoán Nhà nước công nhận. Hòa Bình luôn bảo đảm tình hình tài chính lành mạnh và khả năng thanh toán của mình, chính vì vậy mà Hòa Bình đã được Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam - chi nhánh TP.Hồ Chí Minh đánh giá cao và xếp loại DOANH NGHIỆP A* (là hạng cao nhất về uy tín của doanh nghiệp đối với ngân hàng và là doanh nghiệp xây dựng duy nhất được ngân hàng xếp hạng này).

Về nguồn nhân lực: Hòa Bình là một công ty xây dựng có ban lãnh đạo uy tín, đội ngũ cán bộ quản lý, cán bộ kỹ thuật có trình độ, kinh nghiệm và giỏi ngoại ngữ; đội ngũ công nhân có tay nghề cao; lực lượng thầu phụ hùng hậu ở tất cả các ngành nghề chuyên môn đã gắn bó với công ty qua nhiều năm hoạt động. Sự tập trung và thống nhất quản lý nguồn nhân lực này là một lợi thế khá lớn của Hòa Bình so với các công ty xây dựng khác. Bằng môi trường làm việc tốt và chế độ đãi ngộ nhân tài phù hợp, nhiều năm qua Hòa Bình không bị hiện tượng chảy máu chất xám mà ngược lại thu hút nhiều nhân tài đến với Công ty. Với nguồn nhân lực giàu kinh nghiệm và tràn đầy nhiệt huyết này, Hòa Bình Hoàn toàn có thể triển khai những chương trình nâng cao năng lực cạnh tranh của mình một cách toàn diện và thực hiện thành công chiến lược phát triển của mình.

Về công nghệ: Hầu hết những khách hàng và đối tác của Hòa Bình là các nhà đầu tư, các nhà thầu chính, các nhà tư vấn, thiết kế đến từ khắp năm châu. Qua thực tế làm việc với các đối tác nước ngoài đó, Hòa Bình đã nắm bắt được những công nghệ và phương thức quản lý xây dựng tiên tiến của nhiều nước trên thế giới như công nghệ Top – down, Diagram Wall v.v... Có thể nói, hiện Hòa Bình đang nắm vững những công nghệ thi công



tiên tiến nhất từ công tác nền móng, kết cấu bê tông cốt thép đến các công tác hoàn thiện và thi công điện nước, trang trí nội thất cũng như nắm vững quy trình thi công lắp đặt các vật liệu kỹ thuật như vật liệu chống thấm, vật liệu cách âm, cách nhiệt, chống trượt...

Về văn hóa doanh nghiệp: Là một công ty có bề dày lịch sử trong việc xây dựng một nền văn hóa doanh nghiệp mang tính nhân bản cao, Hòa Bình đã xây dựng được một môi trường làm việc vui vẻ, trong sạch, lành mạnh, có tính tự giác và kỷ luật cao. Mọi thành viên của Hòa Bình đều xem trọng đạo đức, lương tâm nghề nghiệp và ý thức trách nhiệm cao đối với cộng đồng. Trong suốt 19 năm hoạt động, Hòa Bình nổi tiếng là lò luyện nhân tài và để tiếp tục phát triển, nâng cao sức cạnh tranh trong các lĩnh vực đang hoạt động Hòa Bình bảo đảm thực hiện thật tốt những sứ mệnh, chính sách, mục tiêu cũng như hoàn thiện các cơ chế, chính sách đào tạo và đãi ngộ nhân tài của mình, tiếp tục xây dựng một nền văn hoá doanh nghiệp kết hợp một cách hài hòa tinh hoa, kiến thức của nhân loại, văn hoá dân tộc và cả truyền thống tốt đẹp của gia đình (của những cổ đông sáng lập). Văn hóa Hòa Bình có nhiều điểm đặc sắc và có thể nói đã thấm sâu vào máu thịt của từng CBCNV.

Về nguồn cung cấp vật liệu: Bên cạnh khoảng 100 nhà cung cấp chiến lược Hòa Bình còn có danh sách trên 1000 nhà cung cấp các sản phẩm xây dựng bao gồm vật liệu và máy móc thiết bị thi công trong đó có cả những nhà sản xuất mà Hòa Bình có thể mua trực tiếp với những ưu đãi về giá cả và các điều kiện thanh toán.

8.2. Triển vọng phát triển của ngành

Những năm gần đây, Việt Nam được đánh giá là một trong những quốc gia có nền kinh tế tăng trưởng năng động nhất khu vực châu Á Thái Bình Dương cũng như trên thế giới với tốc độ tăng trưởng khá cao và ổn định: năm 2002 đạt 7,1%; năm 2003 đạt 7,23%; năm 2004 đạt 7,7% và đặc biệt năm 2005 tăng trưởng GDP của Việt Nam đạt 8,4%. Sau dự báo khá lạc quan của Ủy ban Kinh tế và Xã hội khu vực châu Á Thái Bình Dương thuộc Liên hiệp quốc về triển vọng kinh tế của Việt Nam, vừa qua, Ngân hàng Phát triển châu Á cũng công bố báo cáo triển vọng phát triển châu Á năm 2006 với những đánh giá tốt về Việt Nam. Nhờ đầu tư tư nhân và nhu cầu trong nước tăng mạnh, nền kinh tế Việt Nam đã tiếp tục đạt mức tăng trưởng khá cao là 8,17% trong năm 2006 và dự báo từ 8,2% 8,5% trong năm 2007 (Viện Nghiên cứu quản lý kinh tế Trung ương CIEM). Đối với một nền kinh tế phát triển mạnh mẽ như Việt Nam, tiềm năng phát triển của ngành xây dựng là rất lớn.



Tháng 11/2006, Việt Nam đã chính thức gia nhập WTO, rất nhiều tổ chức và cá nhân nước ngoài đầu tư vào Việt Nam. Nhu cầu về văn phòng, nhà ở, các khu vui chơi nghỉ dưỡng, các tổ hợp thương mại sẽ tăng cao. Đây là cơ hội cho các doanh nghiệp xây dựng và kinh doanh bất động sản. Hiện nay đã có nhiều quỹ đầu tư vào lĩnh vực bất động sản với tổng số vốn lên tới hàng tỷ USD trong đó riêng Indochina Capital đã đầu tư 40 triệu USD vào khu nghỉ dưỡng Nam Hải Resort, Vinacapital thông qua hai quỹ của mình là VOF (171 triệu USD) và Vinaland (205 triệu USD) đang triển khai một dự án mua lại ở bãi biển Nam Furama Đà Nẵng và dự kiến sẽ xây dựng ở đây một tổ hợp khách sạn 45 sao, sân golf 36 lỗ, biệt thự cho thuê, bán và trung tâm hội nghị quốc tế. Các quỹ đầu tư bất động sản khác cũng đang tăng cường thu hút vốn đầu tư từ bên ngoài, hứa hẹn cung cấp một nguồn vốn hết sức cần thiết cho thị trường bất động sản Việt Nam bị đóng băng trong thời gian vừa qua do các chủ đầu tư trong nước không đủ tiềm lực để triển khai dự án.

Nghiên cứu sự phát triển về xây dựng và địa ốc của các nước đã phát triển, tổng hợp những thông tin và đánh giá từ nhiều nguồn khác nhau cho thấy toàn ngành xây dựng ở Việt Nam có khả năng phát triển mạnh mẽ trong nhiều năm tới với tốc độ tăng trưởng cao. Giá trị xây lắp trong năm 2006 của toàn ngành xây dựng lên đến 35.086 tỷ đồng (tăng 21% so với năm 2005) và tốc độ phát triển này có thể giữ được trong nhiều năm. Với tốc độ này, giá trị xây lắp dự kiến năm 2007 là trên 42.000 tỷ.

Riêng về nhà ở, diện tích xây dựng năm nay lên đến 30.000.000 m² và dự báo giá trị xây dựng nhà ở lên đến 70.000 tỷ đồng vào năm 2010. Rõ ràng đây là một thị trường đầy tiềm năng của ngành xây dựng và địa ốc.

Hướng phát triển của công ty trong việc bảo đảm và nâng cao chất lượng là hoàn toàn phù hợp với định hướng phát triển chung của ngành mà Nhà nước đang khuyến khích nhằm chống lại những tiêu cực trong ngành đưa đến những công trình kém chất lượng.

Việc mở rộng phạm vi kinh doanh của Hòa Bình sang lĩnh vực địa ốc nhằm đáp ứng nhu cầu nhà ở ngày càng cao của nhân dân, giải quyết vấn đề quy hoạch nhà ở và đô thị là một trong những quốc sách mà Nhà nước đang nỗ lực thực hiện.

Xu hướng chung của thế giới, các công ty xây dựng đều có xu hướng chuyển sang đầu tư địa ốc, dần dần phát triển mở rộng sang nhiều lĩnh vực kinh doanh có liên quan khác nhằm khai thác tính hiệu quả trong việc sử dụng các nguồn lực.



Xu thế chung của thế giới là hội nhập và cạnh tranh toàn cầu, vì vậy những định hướng trong việc mở rộng kinh doanh của Hòa Bình là hoàn toàn phù hợp với xu hướng chung của thế giới.

Theo chính sách của Nhà nước, ngành xây dựng Việt Nam cần phấn đấu để đuổi kịp các nước tiên tiến trên thế giới, nắm bắt công nghệ hiện đại cũng như trình độ quản lý cao để đáp ứng nhu cầu phát triển chung của đất nước. Với điều kiện có nhiều cơ hội tiếp xúc với các đối tác nước ngoài, Hòa Bình cần nắm bắt lấy cơ hội học hỏi kinh nghiệm và công nghệ mà các đối tác mang đến.

Định hướng phát triển của Công ty: Theo xu thế chung về hội nhập và cạnh tranh toàn cầu của thế giới cũng như nhu cầu phát triển kinh tế của Việt Nam, trên nền tảng đã hình thành, Hòa Bình cần nỗ lực phấn đấu trở thành một trong những nhà thầu tổng hợp có đủ sức cạnh tranh với các công ty xây dựng nước ngoài dần dần trở thành tập đoàn kinh tế hàng đầu ở Việt Nam, có uy tín đối với bạn bè quốc tế, tạo tiền đề cho việc mở rộng phạm vi hoạt động sang các nước khác, triển khai kế hoạch chiến lược phát triển đã đề ra và thành công trong việc thực thi những sứ mệnh đã xác định.

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

Xu hướng chung luôn đòi hỏi các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực xây dựng có nguồn nhân lực và nguồn tài chính dồi dào, công nghệ hiện đại để có thể thực hiện được các công trình qui mô lớn. Hiện nay, Công ty có thể yên tâm về nguồn nhân lực của mình. Việc tham gia chào bán trên thị trường chứng khoán, công ty hy vọng có thể tìm kiếm đối tác chiến lược, mở ra kênh huy động vốn mới giúp công ty nâng cao được.

9. CHÍNH SÁCH ĐỐI VỚI NGƯỜI LAO ĐỘNG

9.1. Số lượng người lao động trong công ty và cơ cấu lao động:

Phân theo trình độ	Số lượng	Tỷ lệ (%)
- Cán bộ có trình độ đại học và trên đại học:	322	10,59
- Lao động có tay nghề:	710	23,34
- Lao động phổ thông:	2010	66,07
Tổng cộng:	3.042	100,00



9.2. Chính sách đối với người lao động:

a) Chế độ làm việc:

Thời gian làm việc: Công ty tổ chức làm việc 8h/ngày, 5,5 ngày/tuần..

Nghỉ phép, nghỉ lễ, Tết, nghỉ ốm thai sản: theo quy định của Bộ luật lao động.

Điều kiện làm việc: Văn phòng làm việc, nhà xưởng khang trang, thoáng mát. Đối với lực lượng lao động trực tiếp, Công ty trang bị đầy đủ các phương tiện bảo hộ lao động, vệ sinh lao động, các nguyên tắc an toàn lao động được tuân thủ nghiêm ngặt.

b) Chính sách lương, thưởng:

Hệ thống lương của Công ty được xây dựng dựa vào nguyên tắc công bằng trên cơ sở đánh giá một cách toàn diện trình độ, năng lực, kinh nghiệm, thâm niên và chủ yếu là dựa vào hiệu quả qua công việc. Hệ thống này cũng bảo đảm tuân thủ những quy định về chế độ tiền lương của Nhà nước. Nhân viên được cấp thưởng đánh giá, xem xét và đề xuất mức lương lên BGD duyệt. Việc tăng lương được BGD xem xét hàng tháng dựa trên hiệu quả công việc của từng CBCNV.

Mức lương bình quân của cán bộ công nhân viên Công ty đã đạt mức 3.000.000 đồng/người/tháng. Công ty áp dụng chính sách tiền lương theo năng suất và hiệu quả kinh doanh. Tiền lương gồm 2 phần: 100% là lương cố định và +/- 20% là lương theo năng suất, hiệu quả công việc. Tiền thưởng cũng được xác định trên cơ sở kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty và hiệu quả làm việc của từng nhân viên.

Thực hiện đúng và đầy đủ việc trích nộp Bảo hiểm Xã hội & Bảo hiểm Y tế và trợ cấp thôi việc cho người lao động theo chế độ quy định hiện hành của Luật lao động nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam và theo văn bản thỏa ước lao động.

Công ty có chính sách thưởng phạt thỏa đáng, công bằng và phân minh cho người lao động để khuyến khích người lao động có cống hiến cho sự phát triển của Công ty và để xây dựng một tổ chức trong sạch lành mạnh.

c) Chính sách đào tạo

Với mục tiêu đào tạo đội ngũ CBCNV lành nghề, giỏi quản lý, hằng năm Công ty đều trích ra một khoản tiền khá lớn cho công tác đào tạo, hỗ trợ cho CBCNV tham gia các khóa đào tạo về nghiệp vụ, ngoại ngữ trong nước, tham quan học hỏi công nghệ mới ở nước ngoài.



Quan niệm người lao động vừa là mục tiêu phục vụ vừa là động lực cho sự phát triển, trong nhiều năm qua những chính sách đúng đắn của Hòa Bình đã giữ được và ngày càng thu hút thêm nhiều người tài đức; không có hiện tượng chảy máu chất xám.

Văn hóa Hòa Bình cùng hệ thống quản lý chất lượng toàn diện càng ngày càng hoàn thiện hơn giúp cho những nhân viên mới nhanh chóng hòa nhập vào tổ chức.

10. CHÍNH SÁCH CỔ TỨC

Căn cứ theo Điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty, chính sách phân phối cổ tức sẽ do HĐQT đề nghị và Đại hội đồng cổ đông quyết định như sau:

- ◆ Công ty chỉ được trả cổ tức cho các cổ đông khi Công ty kinh doanh có lãi và đã hoàn thành nghĩa vụ nộp thuế và nghĩa vụ tài chính khác theo quy định của pháp luật.
- ◆ Cổ đông được chia cổ tức tương đương với phần vốn góp.
- ◆ Căn cứ vào kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh hàng năm, HĐQT đề xuất phương án chia cổ tức phù hợp trình Đại hội đồng cổ đông quyết định.
- ◆ Tùy theo tình hình thực tế, HĐQT có thể tạm ứng cổ tức cho các cổ đông theo quý hoặc 6 tháng nhưng không vượt quá mức số cổ tức dự kiến.

Nội dung	Năm 2005	Năm 2006
Lợi nhuận sau thuế	3.085.980.898	9.009.829.668
Cổ tức	2.160.186.629	5.584.090.000
Số cổ phần hưởng cổ tức bình quân	459.500 cổ phiếu	5.584.090 cổ phiếu ⁽¹⁾
Tỷ suất cổ tức	4,8%	10%

11. TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG TÀI CHÍNH

11.1. Các chỉ tiêu cơ bản

Trích khấu hao tài sản cố định:

Hòa Bình thực hiện việc trích khấu hao tài sản cố định theo Quyết định 206/2003/QĐ-BTC ban hành ngày 12/12/2003 của Bộ Tài chính:

¹ Số cổ phần này đã trừ đi số lượng cổ phiếu quỹ



Tài sản	Năm
Nhà xưởng, vật kiến trúc	25-50
Máy móc, thiết bị	5-10
Phương tiện vận tải	6-10
Thiết bị văn phòng	3-8

Mức lương bình quân:

Mức lương bình quân hàng tháng của người lao động trong Công ty năm 2005 là: 1,91 triệu đồng/người/tháng, năm 2006 là 3,0 triệu đồng/người/tháng.

Thanh toán các khoản nợ đến hạn:

Công ty luôn thanh toán đầy đủ và đúng hạn các khoản nợ và khoản vay, không có nợ quá hạn. Hiện nay, Hòa Bình đang được các ngân hàng đánh giá rất cao về khả năng thanh toán lãi và vốn vay của mình. Đây cũng là một lợi thế của công ty trong việc tiếp cận các nguồn vốn vay từ các ngân hàng cho các dự án của mình một cách dễ dàng với chi phí lãi vay ưu đãi nhất.

Các khoản phải nộp theo luật định:

Hòa Bình luôn thực hiện đầy đủ và đúng hạn các nghĩa vụ thuế theo qui định của pháp luật.

DVT: đồng

Chỉ tiêu	Năm 2005	Năm 2006
Thuế GTGT hàng bán nội địa	3.334.564.559	3.622.799.838
Thuế GTGT hàng nhập khẩu	365.154.211	198.683.123
Thuế TTĐB	-	-
Thuế thu nhập doanh nghiệp	646.398.409	2.360.237.976
Thuế xuất nhập khẩu	204.245.211	121.851.780
Các loại thuế khác	13.000.000	191.673.188
TỔNG CỘNG	4.563.362.390	6.495.245.905

**Trích lập các quỹ theo luật định**

Công ty trích lập và sử dụng các quỹ theo quy định áp dụng cho các doanh nghiệp là Công ty cổ phần và theo Điều lệ Công ty. Cụ thể như sau:

- ◆ Quỹ đầu tư và phát triển: được trích lập 15% từ lợi nhuận sau thuế.
- ◆ Quỹ dự phòng tài chính: trích lập 5% từ lợi nhuận sau thuế của Công ty và sẽ trích nộp cho đến khi quỹ dự phòng tài chính bằng 10% vốn điều lệ của Công ty;
- ◆ Quỹ khen thưởng – phúc lợi: được trích lập 10% từ lợi nhuận sau thuế.

Tình hình trích lập các quỹ tại Công ty như sau:

Chỉ tiêu	Năm 2005	Tỷ lệ/LN sau thuế (%)	Năm 2006	Tỷ lệ/LN sau thuế (%)
Quỹ đầu tư phát triển	469.398.000	15%	1.356.991.834	15%
Quỹ dự phòng tài chính	156.466.007	5%	420.492.819	5%
Quỹ khen thưởng phúc lợi	312.956.109	10%	904.661.222	10%

Tổng dư nợ vay

Hòa Bình không có khoản nợ quá hạn.

ĐVT: ngàn đồng

Chỉ tiêu	Năm 2005	Năm 2006
Vay ngắn hạn	1.472.461.528	22.612.010.854
Vay dài hạn	-	683.488.416
Vay dài hạn đến hạn trả	-	-
Dư nợ bảo lãnh	-	-

**Tình hình công nợ hiện nay:***Các khoản phải thu:**ĐVT: ngàn đồng*

Chỉ tiêu	Năm 2005		Năm 2006	
	Tổng số	Nợ quá hạn	Tổng số	Nợ quá hạn
Phải thu khách hàng	28.671.422	230.061	54.623.923	190.061
Trả trước cho người bán	4.160.634	-	2.318.168	-
Phải thu khác	1.795.792	-	19.643	-

Khoản phải thu khách hàng: Đây là các khoản phải thu từ xây dựng các công trình công nghiệp và nhà ở cho các công ty và cá nhân, từ hoạt động cung cấp sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ cho các khách hàng. Các khoản phải thu khách hàng tương đối cao là do đặc thù của ngành xây dựng, khối lượng thường được nghiệm thu vào cuối tháng, cuối năm và thanh toán vào kỳ tiếp theo nên công nợ phải thu vào thời điểm cuối kỳ cao. Bên cạnh đó, chủ đầu tư giữ một khoản tiền bảo lưu tương đương 10% giá trị khối lượng thực hiện hàng kỳ, và khi kết thúc công trình chủ đầu tư giữ 5% giá trị quyết toán trong thời gian 12 tháng để bảo hành công trình.

Khoản trả trước cho người bán: đây là các khoản ứng trước cho các nhà thầu phụ, nhà cung cấp vật liệu xây dựng.

Khoản phải thu khác: bao gồm các khoản ký quỹ thi công công trình, ký quỹ bảo lãnh dự thầu, tạm ứng lương cho CBCNV và tạm ứng mua vật tư cho bộ phận cung ứng vật tư.

Các khoản phải trả:

Khoản phải trả cho người bán: Đây chủ yếu là các khoản phải trả cho nhà cung cấp vật liệu xây dựng trong nước và các nhà thầu phụ.

Khoản người mua trả tiền trước: Đây là khoản ứng trước của các khách hàng cho các công trình xây dựng.

Khoản phải trả công nhân viên: Đây là khoản phải trả tiền lương cho người lao động vào thời điểm cuối tháng.

Khoản thuế và các khoản phải nộp nhà nước: Đây là chủ yếu khoản thuế GTGT, thuế thu nhập doanh nghiệp và thuế thu nhập cá nhân phải nộp nhà nước vào thời điểm cuối kỳ.



Khoản phải trả khác: Đây là các khoản phải trả kinh phí công đoàn, bảo hiểm xã hội, nội bộ và khác.

ĐVT: ngàn đồng

Chỉ tiêu	Năm 2005		Năm 2006	
	Tổng số	Nợ quá hạn	Tổng số	Nợ quá hạn
Phải trả cho người bán	6.308.402		9.503.203.916	
Người mua trả tiền trước	9.527.372		2.011.274.912	
Phải trả công nhân viên	1.019.024		1.679.699.045	
Thuế và các khoản phải nộp NN	1.749.534		5.137.015.469	
Các khoản phải trả khác	802.686		21.497.811.269	

**11.2. Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu:**

Các chỉ tiêu	2004	2005	2006	QI/2007
1. Chỉ tiêu về khả năng thanh toán				
+ Hệ số thanh toán ngắn hạn TSLĐ / Nợ ngắn hạn	2,41	2,62	1,56	1,35
+ Hệ số thanh toán nhanh (TSLĐ – Hàng tồn kho)/ Nợ ngắn hạn	2,13	2,11	1,40	1,27
2. Chỉ tiêu về cơ cấu vốn				
+ Hệ số Nợ/ Tổng tài sản	0,28	0,25	0,47	0,59
+ Hệ số Nợ/ Vốn chủ sở hữu	0,40	0,33	0,91	1,43
3. Chỉ tiêu về năng lực hoạt động				
+ Vòng quay hàng tồn kho Giá vốn hàng bán / Hàng tồn kho bình quân	16,38	11,34	19,27	7,49
+ Doanh thu thuần / Tổng tài sản	1,39	1,58	1,54	0,45
4. Chỉ tiêu về khả năng sinh lời				
+ Hsố lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần (%)	2,21	2,31	4,38	11,74
+ Hsố lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu (%)	4,37	4,95	12,99	12,75
+ Hệ số lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản	3,07	3,65	6,77	5,22
+ Hệ số lợi nhuận từ HĐKD/Doanh thu thuần	2,62	2,73	6,08	13,37



12. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ, BAN KIỂM SOÁT, BAN GIÁM ĐỐC

12.1. Danh sách thành viên Hội đồng quản trị

a). Chủ tịch HĐQT – Lê Viết Hải

Họ và tên:	LÊ VIẾT HẢI
Giới tính:	Nam
Ngày tháng năm sinh:	12/11/1958
Nơi sinh:	Thừa Thiên Huế
Quốc tịch:	Việt Nam
Dân tộc:	Kinh
Quê quán:	Phú Xuân, Hương Trà, Thừa Thiên Huế
Địa chỉ thường trú:	235 đường Võ Thị Sáu, P.7, Q.3, TP.HCM
Số ĐT liên lạc ở cơ quan:	9325030
Trình độ văn hóa:	12/12
Trình độ chuyên môn:	Kiến Trúc Sư
Quá trình công tác:	
+ Từ: 1985 - 1989	Cty Quản lý nhà
+ Từ: 1989 - 2000	Giám đốc - Văn phòng Xây dựng Hòa Bình
+ Từ: 2000 - nay	Chủ tịch HĐQT, Tổng giám đốc - Cty CP XD & KD địa ốc Hòa Bình
Chức vụ công tác hiện nay:	Chủ tịch HĐQT – Tổng giám đốc
Hành vi vi phạm pháp luật:	Không
Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty:	Không
Số cổ phần nắm giữ:	1.595.400 cổ phần
Cổ phần những người có liên quan đang nắm giữ:	Mẹ: Trần Thị Tuyết : 300.000 CP Anh: Lê Viết Hưng : 930.390 CP Em: Lê Viết Hà : 20.000 CP Vợ: Bùi Ngọc Mai : 252.330 CP

**b). Phó Chủ tịch HĐQT: Lê Viết Hưng**

Họ và tên:	LÊ VIẾT HƯNG
Giới tính:	Nam
Ngày tháng năm sinh:	01/01/1952
Nơi sinh:	Thừa Thiên Huế
Quốc tịch:	Việt Nam
Dân tộc:	Kinh
Quê quán:	Thừa Thiên Huế
Địa chỉ thường trú:	310 đường Huỳnh Văn Bánh, Phường 11, Quận Phú Nhuận, TP.HCM
Số ĐT liên lạc ở cơ quan:	9325030
Trình độ văn hóa:	12/12
Trình độ chuyên môn:	Cử nhân Quản trị kinh doanh
Quá trình công tác:	
+ Từ: 1988 - 2000	P. giám đốc - Văn phòng Xây dựng Hòa Bình
+ Từ: 2000 - nay	P. chủ tịch HĐQT, P. Tổng giám đốc - Cty CP XD & KD địa ốc Hòa Bình
Chức vụ công tác hiện nay:	P. chủ tịch HĐQT – P. Tổng giám đốc
Hành vi vi phạm pháp luật:	Không
Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty:	Không
Số cổ phần đang nắm giữ:	930.390 cổ phiếu
Cổ phần những người có liên quan đang nắm giữ:	Mẹ: Trần Thị Tuyết : 300.000 CP Em: Lê Viết Hải : 1.595.400 CP Em: Lê Viết Hà : 20.000 CP

**c). Thành viên HĐQT: Phan Ngọc Thạnh**

Họ và tên: **PHAN NGỌC THẠNH**

Giới tính: Nam

Ngày tháng năm sinh: 02/03/1969

Nơi sinh: Tp. Huế - Thừa Thiên Huế

Quốc tịch: Việt Nam

Dân tộc: Kinh

Quê quán: Thừa Thiên Huế

Địa chỉ thường trú: 27/40/58B Huỳnh Tịnh Của, P8, Q.3, Tp.HCM

Số ĐT liên lạc ở cơ quan: 9325030

Trình độ văn hóa: 12/12

Trình độ chuyên môn: Cử nhân Kế toán – Tài chính

Quá trình công tác:

+ Từ: 1992 - 2000 Văn phòng Xây dựng Hòa Bình

+ Từ: 2000 - nay TP Kế toán, thành viên HĐQT Cty CP XD & KD địa ốc Hòa Bình

Chức vụ công tác hiện nay: Thành viên HĐQT – Giám đốc tài chính

Hành vi vi phạm pháp luật: Không

Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không

Số cổ phần đang nắm giữ: 58.510 cổ phiếu

Cổ phần những người có liên quan đang nắm giữ: Anh : Phan Ngọc Kha : 7.000 CP

**d). Thành viên HĐQT: Trương Quang Nhật**

Họ và tên:	TRƯƠNG QUANG NHẬT
Giới tính:	Nam
Ngày tháng năm sinh:	01/10/1973
Nơi sinh:	Thừa Thiên Huế
Quốc tịch:	Việt Nam
Dân tộc:	Kinh
Quê quán:	Thừa Thiên Huế
Địa chỉ thường trú:	68A Trần Quốc Toản, P.8, Quận 3, Tp.HCM
Số ĐT liên lạc ở cơ quan:	9325030
Trình độ văn hóa:	12/12
Trình độ chuyên môn:	Kỹ sư Xây dựng
Quá trình công tác:	
+ Từ: 1996 - 2000	Văn Phòng Xây dựng Hòa Bình
+ Từ: 2000 - nay	Chỉ huy trưởng Công trình - Cty CP XD & KD địa ốc Hòa Bình
Chức vụ công tác hiện nay:	Thành viên HĐQT – Phó Tổng giám đốc
Hành vi vi phạm pháp luật:	Không
Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty:	Không
Số cổ phần đang nắm giữ:	42.690 cổ phiếu
Cổ phần những người có liên quan đang nắm giữ:	Không

**e). Thành viên HĐQT: Phan Thanh Vinh**

Họ và tên: **PHAN THANH VINH**

Giới tính: Nam

Ngày tháng năm sinh: 19/01/1951

Nơi sinh: Tp. Huế - Thừa Thiên Huế

Quốc tịch: Việt Nam

Dân tộc: Kinh

Quê quán: Thượng Xá, Hải thượng, Hải Lăng, Quảng Trị

Địa chỉ thường trú: 61/27B Phạm Văn Chiêu, P.12, Q.Gò Vấp, HCM

Số ĐT liên lạc ở cơ quan: 9325030

Trình độ văn hóa: 12/12

Trình độ chuyên môn: Kỹ sư xây dựng

Quá trình công tác:

- + Từ: 1977 - 1993 Cty Công nghiệp Hóa chất Đà Nẵng
- + Từ: 1993 - 1997 Cty TNHH Xây dựng Hiệp Phúc HCM
- + Từ: 1997 – 2000 Văn phòng xây dựng Hòa Bình
- + Từ: 2000 – nay Cty CP Xây dựng & KD địa ốc Hòa Bình - Trưởng phòng Kế hoạch kỹ thuật

Chức vụ công tác hiện nay: Thành viên HĐQT – Giám đốc Kế hoạch kỹ thuật

Hành vi vi phạm pháp luật: Không

Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không

Số cổ phần đang nắm giữ: 21.270 cổ phiếu

Cổ phần những người có liên quan đang nắm giữ: Không

**f). Thành viên HĐQT: Lê Quốc Duy**

Họ và tên:	LÊ QUỐC DUY
Giới tính:	Nam
Ngày tháng năm sinh:	18/02/1981
Nơi sinh:	Mỹ Long, Long Xuyên, An Giang
Quốc tịch:	Việt Nam
Dân tộc:	Kinh
Quê quán:	Mỹ Long, Long Xuyên, An Giang
Địa chỉ thường trú:	132, đường Ông Ích Khiêm, tầng 6 B1, P. 5, Quận 11, Tp. HCM
Số ĐT liên lạc ở cơ quan:	+84 8 9325030
Trình độ văn hóa:	12/12
Trình độ chuyên môn:	Cử nhân Quản trị kinh doanh – Hoa Kỳ
Quá trình công tác:	
+ Tháng 9/2005:	Công ty Vạn Phát Hưng – Giám đốc tiếp thị.
+ Từ tháng 9/2006 đến tháng 11/2006:	Công ty Orient Property – Giám đốc điều hành.
+ Tháng 11/2006 đến tháng 12/2006:	Công ty Novahomes – Giám đốc tiếp thị
+ Từ tháng 3/2007 - nay:	Cty CP XD & KD địa ốc Hòa Bình – Giám đốc đầu tư.
Chức vụ công tác hiện nay:	Thành viên HĐQT - Giám đốc đầu tư.
Hành vi vi phạm pháp luật:	Không
Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty	Không
Số cổ phần đang nắm giữ:	229.000 cổ phiếu
Cổ phần những người có liên quan đang nắm giữ:	Không

**g). Thành viên HĐQT: Satoru Matsuda**

Họ và tên: **SATORU MATSUDA**

Giới tính: Nam

Ngày tháng năm sinh: 25/09/1943

Nơi sinh: Saitama-ken, Japan

Quốc tịch: Japanese

Quê quán: Japan

Địa chỉ thường trú: 2-20-19-106 Kitaurawa Urawa-ku Saitama-shi, Japan

Số ĐT liên lạc ở cơ quan: 9325030

Trình độ văn hóa: 12/12

Trình độ chuyên môn: Cử nhân Chính trị - Nhật Bản

Quá trình công tác:

+ Tháng 4/1967: Bộ phận hành chính – Văn phòng chính Công ty Nippon S.T. Johnson.

+ Từ tháng 3/1996 – 1997: Trưởng đại diện kiêm Giám đốc điều hành - Công ty TOA Corporation, Văn phòng Hà Nội.

+ Từ 1997 – 2003: Giám đốc phát triển kinh doanh - Công ty TOA Corporation, văn phòng Iran, Saudi Arabia, Bangladesh, Hà Nội.

+ Từ 2003 – 2006: Cố vấn khu vực Đông Nam Á, Bộ phận Quốc Tế - Công ty TOA Corporation.

Chức vụ công tác hiện nay: Thành viên HĐQT – Cố vấn

Hành vi vi phạm pháp luật: Không

Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không

Số cổ phần đang nắm giữ: 0 cổ phiếu

Cổ phần những người có liên quan đang nắm giữ: Không

**h). Thành viên HĐQT: NGUYỄN VĂN AN**

Họ và tên:	NGUYỄN VĂN AN
Giới tính:	Nam
Ngày tháng năm sinh:	18/06/1972
Nơi sinh:	Đà Nẵng
Quốc tịch:	Việt Nam
Dân tộc:	Kinh
Quê quán:	Thanh Liêm – Hà Nam Ninh
Địa chỉ thường trú:	219/24 Ông Ích Khiêm, P. Hải Châu 2, Q. Hải Châu, Đà Nẵng.
Số ĐT liên lạc ở cơ quan:	9325030
Trình độ văn hóa:	12 /12
Trình độ chuyên môn:	Kỹ sư xây dựng
Quá trình công tác:	
+ Từ: 1996 - 2003	Chỉ huy trưởng công trình: Nhà máy Bình Dương, Mỹ Kim 3, khu biệt thự Lam Thiên, 4A Tôn Đức Thắng, khách sạn Melia Hà Nội.
+ Từ: 2004 - 2005	Giám đốc Công ty TNHH HBT
+ Từ: 2005 - 2006	Giám đốc Công ty Mộc Hòa Bình
+ Từ: 02/2006 - 02/2007	Giám đốc dự án Nam Hải Resort - Cty CP Xây dựng & KD Địa ốc Hòa Bình
+ Từ: 03/2007 – nay	Giám đốc công trình The Manor - Cty CP Xây dựng & KD Địa ốc Hòa Bình.
Chức vụ công tác hiện nay:	Thành viên HĐQT - Giám đốc công trình The Manor
Hành vi vi phạm pháp luật:	Không
Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty:	Không
Số cổ phần đang nắm giữ:	10.000 cổ phiếu
Cổ phần những người có liên quan đang nắm giữ:	Vợ: Đỗ Thị Thanh Huyền: 370 CP

**i). Thành viên HĐQT: TRẦN MINH TOÀN**

Họ và tên: **TRẦN MINH TOÀN**

Giới tính: Nam

Ngày tháng năm sinh: 26/04/1976

Nơi sinh: Hải Phòng

Quốc tịch: Việt Nam

Dân tộc: Kinh

Quê quán: Hải Phòng

Địa chỉ thường trú: 13A, CT4, A6, P. Vạn Mỹ, Q. Ngô Quyền, Tp. Hải Phòng

Số ĐT liên lạc ở cơ quan: 9325030

Trình độ văn hóa: 12/12

Trình độ chuyên môn: Thạc sĩ Quản Trị Kinh Doanh – Tài Chính - Mỹ

Quá trình công tác:

+ Từ 05/1997 – 10/1998: Nhân viên kinh doanh - Công ty TM Ngân Hàng NN và PTNT

+ Từ 11/1998 – 10/2003: Phó phòng tài chính kế toán - Công ty TNHH Vạn Tài Hải Âu

+ Từ 2004 – 2005: Chuyên viên phân tích tài chính - Công ty Quốc Tế Cảng Houston, Hoa Kỳ

+ Từ 02/2006 – 04/2007: Trưởng phòng phân tích đầu tư tài chính - Công ty CP Chứng khoán Tp. HCM

+ Từ tháng 3/2007 - nay: Trưởng phòng Đầu tư tài chính - Cty CP XD & KD địa ốc Hòa Bình

Chức vụ công tác hiện nay: Thành viên HĐQT - Trưởng phòng Đầu tư Tài Chính

Hành vi vi phạm pháp luật: Không

Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không

Số cổ phần đang nắm giữ: 0 cổ phiếu

Cổ phần những người có liên quan đang nắm giữ: Không

**12.2. Ban Kiểm Soát****a). Trưởng ban kiểm soát: Nguyễn Lê Tân**

Họ và tên: **NGUYỄN LÊ TÂN**

Giới tính: Nam

Ngày tháng năm sinh: 15/11/1969

Nơi sinh: Tp. Huế - Thừa Thiên Huế

Quốc tịch: Việt Nam

Dân tộc: Kinh

Quê quán: Thừa Thiên Huế

Địa chỉ thường trú: số 07 (số mới 332) Trần Văn Đương, Phường 11, Quận 3, Tp.HCM

Số ĐT liên lạc ở cơ quan: 9325030

Trình độ văn hóa: 12/12

Trình độ chuyên môn: Cử nhân Kế toán – Tài chính

Quá trình công tác:

+ Từ: 1991 – 2000 Văn phòng Xây dựng Hòa Bình - Kế toán trưởng

+ Từ: 2000 - nay Cty CP XD & KD địa ốc Hòa Bình – Trưởng phòng Hợp đồng - Trưởng ban kiểm soát

Chức vụ công tác hiện nay: Trưởng ban Kiểm soát – Giám đốc Hợp đồng

Hành vi vi phạm pháp luật: Không

Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không

Số cổ phần đang nắm giữ: 69.140 cổ phiếu

Cổ phần những người có liên quan đang nắm giữ: Không



b). Phó ban kiểm soát: Nguyễn Văn Tịnh

Họ và tên:	NGUYỄN VĂN TỊNH
Giới tính:	Nam
Ngày tháng năm sinh:	22/08/1955
Nơi sinh:	Thừa Thiên Huế
Quốc tịch:	Việt Nam
Dân tộc:	Kinh
Quê quán:	Thừa Thiên Huế
Địa chỉ thường trú:	Tổ 25, P. An Mỹ, Thị xã Tam Kỳ, Quảng Nam
Số ĐT liên lạc ở cơ quan:	9325030
Trình độ văn hóa:	12/12
Trình độ chuyên môn:	Cử nhân sư phạm
Quá trình công tác:	
+ Từ: 1977 - 1993	Giáo viên cấp 3 Tam Kỳ, Quảng Nam
+ Từ: 1993 – 2000	Văn phòng Xây dựng Hòa Bình
+ Từ 2001 – nay	Thành viên Ban kiểm soát, TP. Đảm bảo chất lượng – Cty CP XD & KD địa ốc Hòa Bình
Chức vụ công tác hiện nay:	Thành viên Ban kiểm soát, Phó tổng giám đốc
Hành vi vi phạm pháp luật:	Không
Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty:	Không
Cổ phần đang nắm giữ:	56.610 cổ phiếu
Cổ phần những người có liên quan đang nắm giữ:	Vợ: Lê Thị Thúy Minh : 8.500 CP



c). Thành viên Ban Kiểm soát: Nguyễn Thị Anh Ngọc

Họ và tên:	NGUYỄN THỊ ANH NGỌC
Giới tính:	Nữ
Ngày tháng năm sinh:	01/11/1984
Nơi sinh:	Xuân Hương, Xuân Lộc, Đồng Nai
Quốc tịch:	Việt Nam
Dân tộc:	Kinh
Quê quán:	Thừa Thiên Huế
Địa chỉ thường trú:	133/24A đường Ngô Đức Kế, Phường 12, Quận Bình Thạnh, Tp.HCM
Số ĐT liên lạc ở cơ quan:	9325030
Trình độ văn hóa:	12/12
Trình độ chuyên môn:	Cử nhân Tài chính Kế toán
Quá trình công tác:	
+ Từ: 2006 – nay	Thành viên Ban kiểm soát – Cty CP XD & KD địa ốc Hòa Bình
Chức vụ công tác hiện nay:	Thành viên Ban kiểm soát
Hành vi vi phạm pháp luật:	Không
Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty:	Không
Số cổ phần đang nắm giữ:	0 cổ phiếu
Cổ phần những người có liên quan đang nắm giữ:	Không

12.3. Danh sách Ban Giám đốc

- 1. Lê Viết Hải - Tổng Giám Đốc: Xem chi tiết phần III. 12.1. a).**
- 2. Lê Viết Hưng – Phó Tổng Giám Đốc: Xem chi tiết phần III. 12.1 b).**
- 3. Nguyễn Văn Tịnh – Phó Tổng Giám Đốc: Xem chi tiết phần III. 12.2.b)**

**4. Trương Quang Nhật – Phó Tổng Giám Đốc: Xem chi tiết phần III. 12.1.d)****5. Huỳnh Anh Vũ – Phó Tổng Giám Đốc**

Giới tính, Năm sinh: Nam; 19/03/1960

Nơi sinh: P. Thạch Thang – Q. Hải Châu – Tp. Đà Nẵng

Quốc tịch; Dân tộc: Việt Nam; Kinh

Quê quán: Mỹ Lợi – Phú Lộc - Thừa Thiên Huế

Địa chỉ thường trú: 25C5 Nguyễn Văn Đậu – P.6 – BT – Tp. HCM

Số ĐT liên lạc ở cơ quan: 08.9325030 – 0903.941731

Trình độ văn hóa/Chuyên môn: 12 / 12; Kiến trúc sư Chủ nhiệm Đồ án Hạng II

Quá trình công tác:

+ Từ : 1984 – 1989 Cán bộ kỹ thuật Ban QLCT ĐH Sư Phạm Tp.HCM

+ Từ : 1989 – 1990

+ Từ : 1990 – 1993 Phó P. KHKT – Cty Xây Lắp Nông Lâm Đồng Nai

+ Từ : 1993 – 1997 Trưởng P. Kỹ Thuật – XN XD & SC Nhà Q.5

+ Từ : 1997 – 1999 Trưởng BP. Qui hoạch – P. QLĐT Q.5 – Tp. HCM

+ Từ : 1999 – 2002

+ Từ : 2002 – 2004 Trưởng P. K.Thuật Ban QLDA Khu CN Vĩnh Lộc

+Từ : 2004 – đến nay Phó P. QLCT Ban QLDA Khu CN Vĩnh Lộc

Giám đốc Cty TNHH Tư Vấn Thiết Kế Hòa Bình

P.Tổng GD Cty CP XD & KD Địa Ốc Hòa Bình

Chức vụ công tác hiện nay: Phó Tổng GD Cty CP XD&KD Địa Ốc Hòa Bình

Hành vi vi phạm pháp luật: Không

Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không

Số cổ phần đang nắm giữ: 57.670 cổ phiếu

Cổ phần những người có liên quan đang nắm giữ: Không

12.4. Giám đốc tài chính: Phan Ngọc Thạnh : Xem chi tiết phần III. 12.1 c).

**13. TÀI SẢN**

Tính đến ngày 31/12/2006:

STT	Khoản mục	Nguyên giá	Giá trị còn lại	TLCL
I	TSCĐ Hữu hình	41.552.508.517	33.038.367.332	80%
1	Nhà cửa vật kiến trúc	6.650.265.256	5.655.128.613	85%
2	Máy móc thiết bị	30.041.599.943	23.854.552.684	79%
3	Phương tiện vận tải	3.632.453.834	2.856.667.308	79%
4	Thiết bị văn phòng	1.014.189.484	529.602.048	52%
5	TSCĐ khác	214.000.000	142.416.679	67%
II	TSCĐ Vô hình	596.751.423	486.397.877	82%
1	Hệ thống chất lượng ISO	82.947.423	23.015.477	28%
2	Phần mềm vi tính	36.804.000	13.382.400	36%
3	Quyền sử dụng đất	450.000.000	450.000.000	100%
III	TSCĐ thuê tài chính			
Tổng cộng		42.149.259.940	33.524.765.209	79%

**+ Đất đai, nhà xưởng:**

Bất động sản	Quy mô	Mục đích sử dụng	Tình trạng SH
Nhà số 235 Võ Thị Sáu, Phường 7, Quận 3, HCM	DTKV : 215.54m ² 1 trệt 2 lững 2 lầu DTXD 124m ² DTSD 512m ²	Trụ sở Công ty Hòa Bình	Sở hữu Cty Hòa Bình - Đang sử dụng tốt
Nhà số 1700/3C Quốc lộ 1A, P.An Phú Đông, Quận 12, HCM	DTKV : 1500m ² 1 trệt DTXD 600m ²	Trụ sở + Nhà Xưởng Cty con Anh Huy	Sở hữu Cty con Anh Huy - Đang sử dụng
Nhà xưởng số 7/5A Khu Phố 5, Đường Phan Văn Hớn, P. Tân Thới Nhất Quận 12, HCM	DTKV : 768 m ² 1 trệt DTXD 768m ²	Nhà xưởng Cty con HBP	Thuê
Nhà xưởng số 02 Nguyễn Oanh, Q.Gò Vấp	DTKV : 3500m ² 1 trệt DTXD 3500m ²	Nhà xưởng Cty con MHB	Thuê
Nhà kho 37/8 KP5, Đường Phan Văn Hớn, P. Tân Thới Nhất, Q12	DTKV : 2573m ² 1 trệt DTXD 2573m ²	Nhà kho công ty	Thuê
Hợp đồng chuyển nhượng quyền sử dụng đất C17-1-1- Nam Sài Gòn, Phú Mỹ Hưng, Quận 7	Diện tích 2.775m ²	Đầu tư cao ốc văn phòng	Công ty Hòa Bình



14. KẾ HOẠCH LỢI NHUẬN VÀ CỔ TỨC NĂM 2007 ĐẾN 2010

Mục tiêu: Trên cơ sở phân tích các lợi thế giữa Hòa Bình và các công ty cùng ngành khác, Hòa Bình xác định các mục tiêu cơ bản của năm 2007 và giai đoạn 2007-2010:

- Tiếp tục củng cố năng lực cạnh tranh và duy trì vị trí hàng đầu trong lĩnh vực thi công xây dựng theo hướng nhận thầu trọn gói công trình có qui mô lớn, yêu cầu kỹ mỹ thuật cao. Doanh số năm 2010 đạt 1.600 tỷ, lợi nhuận 150 tỷ.

- Mở rộng sang một số lĩnh vực khác mà Hòa Bình có lợi thế nhằm mang lại hiệu quả kinh tế cao hơn. Trong đó: Ưu tiên 1: đầu tư phát triển địa ốc. Ưu tiên 2: đầu tư tài chính (trong lĩnh vực địa ốc). Ưu tiên 3: nghiên cứu và phát triển các sản phẩm, dịch vụ mới, hỗ trợ cho công tác thi công xây dựng.

- Phát triển Hòa Bình thành một tập đoàn kinh tế hàng đầu tại TP. HCM sau 2010.

Nhiệm vụ: Nhằm đạt được các mục tiêu chủ yếu trên, Công ty sẽ thực hiện nhiệm vụ chiến lược của giai đoạn này là “Tăng cường hợp lực Chinh phục đỉnh cao” bao gồm những nội dung cơ bản sau:

- Phát triển hệ thống quản lý theo mô hình của các tập đoàn có qui mô lớn. Kết hợp một cách hài hòa phương thức quản trị hiện đại với truyền văn hóa thống, Hoàn thiện văn hóa doanh nghiệp đặc sắc của Hòa Bình.

- Kiện toàn bộ máy nhân sự, đặc biệt là nhân sự cấp cao; thành lập Ban cố vấn có trình độ chuyên môn và nhiều kinh nghiệm trong các lĩnh vực đầu tư xây dựng, tài chính, pháp lý, marketing.

- Nâng cao trình độ, kỹ thuật thi công theo hướng áp dụng công nghệ tiên tiến.

- Cải tiến các dây chuyền sản xuất và nghiên cứu, phát triển các sản phẩm, dịch vụ mới.

- Đẩy mạnh công tác đào tạo cấp quản lý trung gian, nâng cao năng lực quản lý doanh nghiệp.

- Cơ cấu lại các công ty con, cổ phần hóa các công ty đang hoạt động, thành lập thêm các công ty hoạt động trong các lĩnh vực có tiềm năng khác.

- Thực thi các biện pháp đảm bảo sự phát triển đồng bộ, ổn định của nguồn nhân lực, nguồn cung cấp nguyên vật liệu và tất cả các nguồn lực khác.



- Tích cực mở rộng hợp tác với các công ty có nhiều kinh nghiệm trong từng lĩnh vực nhằm triển khai các dự án đầu tư một cách hiệu quả.

Kế hoạch doanh thu – lợi nhuận

Đơn vị tính: tỷ đồng

Chỉ tiêu	Năm 2007	% tăng so 2006	Năm 2008	% tăng so 2007	Năm 2009	% tăng so 2008	Năm 2010	% tăng so 2009
Doanh thu	450,00	118,9	800,00	77,8	1.150,00	43,8	1.600,00	39,1
Lợi nhuận sau thuế	27,50	205,2	54,00	96,4	78,00	44,4	150,00	92,3
Tỉ lệ LN sau thuế/ Doanh thu (%)	6,11	39,5	6,75	10,5	6,78	0,5	9,38	38,2
Vốn điều lệ	135,00	139,4	185,00	37,0	235,00	27,0	285,00	21,3
LN/VĐL bình quân (%)	36,16	125,4	36,61	1,2	39,49	7,9	60,61	53,5
Cổ tức (%)	12,00	20,00	14,00	16,7	15,00	7,1	20,00	33,3

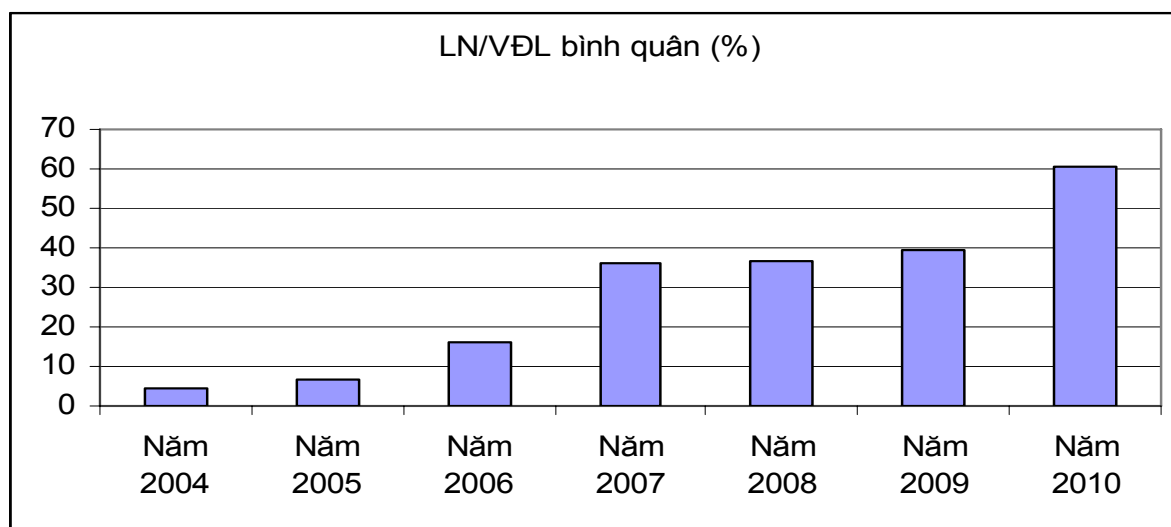
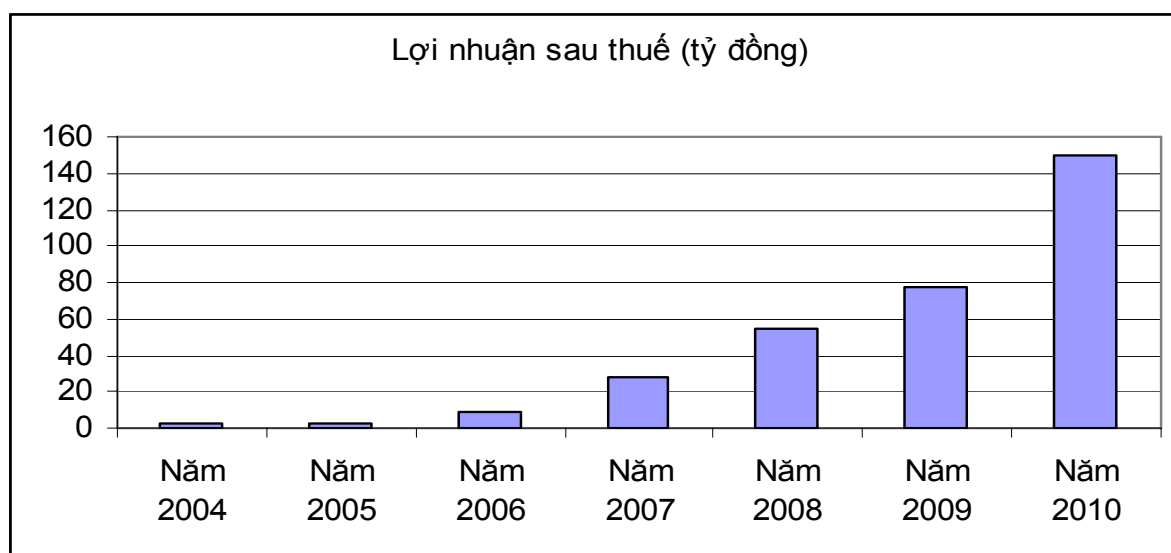
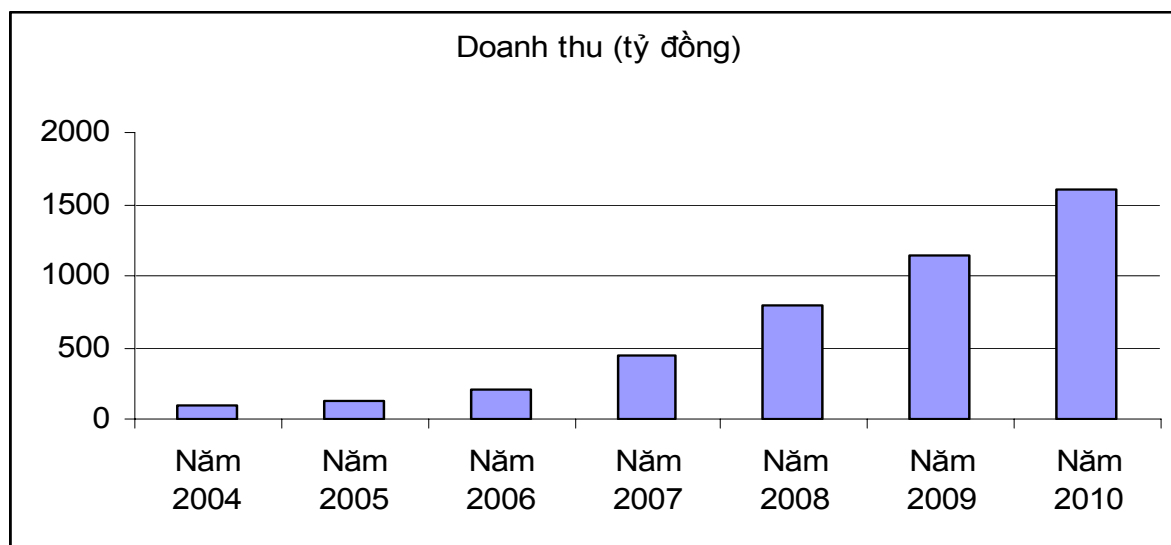
Nguồn: Nghị quyết Đại hội cổ đông thường niên năm 2007 Ngày 26/04/2007.

Số liệu trên được xây dựng dựa trên cơ sở các hợp đồng mà công ty đã ký, những dự báo về tiềm năng phát triển của nền Kinh tế Việt Nam nói chung và ngành xây dựng nói riêng trong những năm sắp tới, định hướng phát triển ngành xây dựng cùng với đánh giá điểm mạnh, điểm yếu và vị thế hiện tại của Hòa Bình.

Trên thực tế Hòa Bình vừa ký kết các hợp đồng thi công lớn (thời hạn từ 12 – 18 tháng) lên tới hơn 1200 tỷ đồng, cộng với phần các hợp đồng khác đang thực hiện khoảng 20 tỷ chính vì vậy mà kế hoạch doanh trong năm 2007-2008 là hoàn toàn thực hiện được. Bên cạnh đó, Hòa Bình hiện đang xúc tiến triển khai đầu tư vào nhiều dự án rất có tiềm năng như Dự án cao ốc văn phòng Đại lộ Nguyễn Lương Bằng, Dự án Khu phức hợp thương mại bãi đậu xe ngầm Công viên Chi Lăng, Quận 1, Dự án khu nghỉ dưỡng Cao cấp Lăng Cô Huế, ... Ngoài ra, Hòa Bình còn tiến hành hợp tác kinh doanh với nhiều doanh nghiệp khác. Vì vậy kế hoạch năm 2009, 2010 có khả năng thực hiện được, khi các dự án đưa vào khai thác từ năm 2010.



Một số biểu đồ:





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

Với tư cách là tổ chức tư vấn, Công ty Chứng khoán Đầu tư xin đưa ra đánh giá về hoạt động kinh doanh của Công ty cổ phần Xây dựng và Kinh doanh địa ốc Hòa Bình trong giai đoạn từ năm 2007-2010 dựa trên cơ sở thu thập thông tin, nghiên cứu phân tích thực trạng hoạt động sản xuất kinh doanh và tình hình tài chính hiện nay của Công ty cổ phần Xây dựng và Kinh doanh địa ốc Hòa Bình. Công ty Chứng khoán Đầu tư cho rằng kế hoạch lợi nhuận và cổ tức của Công ty cổ phần Xây dựng và Kinh doanh địa ốc Hòa Bình dự kiến trong giai đoạn 2007-2010 là phù hợp và khả thi nếu không có những biến động bất thường và bất khả kháng tác động tới hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

Chúng tôi lưu ý rằng, các ý kiến nhận xét của chúng tôi 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 tính chọn lọc và dựa trên lý thuyết về tài chính, chứng khoán mà không hàm ý bảo đảm giá trị của chứng khoán cũng như tính chắc chắn của những số liệu được dự báo. Các nhận xét này chỉ mang tính tham khảo với nhà đầu tư khi tự mình ra quyết định đầu tư.

16. THÔNG TIN VỀ NHỮNG CAM KẾT NHƯNG CHƯA THỰC HIỆN CỦA TỔ CHỨC CHÀO BÁN

Không có

17. CÁC THÔNG TIN, CÁC TRANH CHẤP KIẾN TỤNG LIÊN QUAN TỚI CÔNG TY MÀ CÓ THỂ ẢNH HƯỞNG ĐẾN GIÁ CẢ CHỨNG KHOÁN CHÀO BÁN

Không có



PHẦN V – CỔ PHIẾU CHÀO BÁN

1. LOẠI CHỨNG KHOÁN: Cổ phiếu phổ thông.

2. MỆNH GIÁ: 10.000 đồng / cổ phiếu.

3. TỔNG SỐ CỔ PHIẾU CHÀO BÁN: 7.860.010 cổ phiếu, trong đó : .

Giai đoạn 1: Phát hành 4.360.010 cổ phiếu, trong đó:

- Phát hành để chia cổ tức năm 2006 bằng cổ phiếu cho các cổ đông hiện hữu: tỉ lệ 10%, tương đương 558.409 cổ phiếu, thành tiền 5.584.090.000 đồng (theo mệnh giá). Nguồn tài trợ từ lợi nhuận chưa phân phối.

- Phát hành cổ phiếu thưởng cho cổ đông hiện hữu: tỉ lệ 12:1, tương đương 465.341 cổ phiếu. Nguồn tài trợ từ lợi nhuận chưa phân phối và quỹ đầu tư phát triển.

- Chào bán cho cổ đông hiện hữu: theo tỉ lệ 5:1, tương đương 1.116.818 cổ phiếu.

- Chào bán cho nhà đầu tư chiến lược: 2.219.442 cổ phiếu.

Giai đoạn 2: Phát hành 3.500.000 cổ phiếu, trong đó:

- Chào bán cho cổ đông hiện hữu: theo tỉ lệ 10:1, tương đương 1.000.000 cổ phiếu.

- Chào bán cho nhà đầu tư chiến lược hoặc chào bán theo hình thức đấu giá công khai ra công chúng: 2.500.000 cổ phiếu.

4. GIÁ CHÀO BÁN DỰ KIẾN:

Giai đoạn 1:

- Giá chào bán cho cổ đông hiện hữu : 20.000 đồng/cp.

- Giá chào bán cho nhà đầu tư chiến lược: theo giá thỏa thuận được sự chấp thuận của ĐHCĐ ủy quyền cho HĐQT quyết định trên cơ sở khả năng hỗ trợ của đối tác chiến lược. Nhưng dự kiến giá tối thiểu là 60.000 đồng/cp.

Giai đoạn 2:

- Giá chào bán cho cổ đông hiện hữu là 20.000 đồng/cp.

- Giá chào bán cho nhà đầu tư chiến lược hoặc chào bán theo hình thức đấu giá công khai ra công chúng: HĐQT quyết định căn cứ vào tình hình thị trường tại thời điểm chào bán.



5. PHƯƠNG PHÁP TÍNH GIÁ:

Giá chào bán cho nhà đầu tư chiến lược: theo giá thỏa thuận được sự chấp thuận của ĐHCĐ ủy quyền cho HĐQT quyết định trên cơ sở khả năng hỗ trợ của đối tác chiến lược như hỗ trợ phát triển thị trường; hỗ trợ về công nghệ trong ngành xây dựng; giới thiệu đối tác kinh doanh trong lĩnh vực xây dựng địa ốc; hỗ trợ phát triển nguồn nhân lực; tư vấn quản trị tài chính, quản trị điều hành; cung cấp tín dụng, ... Nhưng dự kiến giá tối thiểu là 60.000 đồng/cp.

Phương pháp tính giá khởi điểm trong trường hợp chào bán theo hình thức đấu giá công khai ra công chúng: Tham khảo giá thị trường.

6. PHƯƠNG THỨC PHÂN PHỐI:

Giai đoạn 1:

- Chia cổ tức bằng cổ phiếu, thưởng cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu, chào bán cho cổ đông hiện hữu: Phân phối thông qua các công ty chứng khoán.
- Chào bán cho nhà đầu tư chiến lược: Chào bán trực tiếp cho các tổ chức trong và ngoài nước.

Giai đoạn 2:

- Chào bán cho cổ đông hiện hữu: Phân phối thông qua các công ty chứng khoán.
- Chào bán cho nhà đầu tư chiến lược hoặc chào bán theo hình thức đấu giá công khai ra công chúng: Chào bán trực tiếp cho các tổ chức trong và ngoài nước, hoặc chào bán đấu giá ra công chúng theo phương thức đấu giá cạnh tranh.

7. THỜI GIAN PHÂN PHỐI CỔ PHIẾU:

Giai đoạn 1: Triển khai trong vòng 90 ngày kể từ ngày Giấy chứng nhận đăng ký phát hành có hiệu lực. Dự kiến trong Quý 3/2007.

Giai đoạn 2: Dự kiến triển khai trong Quý 4/2007.

8. ĐĂNG KÝ MUA CỔ PHIẾU:

8.1 Giai đoạn 1:

8.1.1 Đối với cổ đông hiện hữu :

Để được hưởng quyền nhận cổ tức, quyền nhận cổ phiếu thưởng và quyền mua thêm



cổ phiếu, cổ đông phải đáp ứng yêu cầu sau: có tên trong danh sách cổ đông tại thời điểm chốt danh sách thực hiện quyền được công ty thông báo rộng rãi thời gian thực hiện quyền; hoàn tất thủ tục đăng ký và nộp tiền đúng thời gian quy định.

Đối với cổ đông đã lưu ký chứng khoán, căn cứ vào ngày chốt danh sách cổ đông và theo danh sách tổng hợp và phân bổ quyền của người sở hữu chứng khoán do trung tâm lưu ký cung cấp.

Đối với cổ đông chưa lưu ký thì công ty có trách nhiệm thông báo và phân bổ quyền trực tiếp đến từng cổ đông.

- Chia cổ tức năm 2006 bằng cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu theo tỷ lệ 10%: Cổ đông sở hữu 1 cổ phiếu sẽ hưởng được 1 quyền, và cứ 10 quyền sẽ nhận được 1 cổ phiếu. Số lượng cổ phiếu được chia được làm tròn xuống đến hàng đơn vị. Quyền nhận cổ tức bằng cổ phiếu không được chuyển nhượng. Cổ phiếu để trả cổ tức không hạn chế giao dịch.

- Phát hành quyền nhận cổ phiếu thưởng cho cổ đông hiện hữu theo tỷ lệ thực hiện quyền 12:1: Cổ đông sở hữu 1 cổ phiếu sẽ hưởng được 1 quyền nhận cổ phiếu thưởng, và cứ 12 quyền sẽ được nhận thêm 1 cổ phiếu. Số lượng cổ phiếu được chia được làm tròn xuống đến hàng đơn vị. Quyền nhận cổ phiếu thưởng không được chuyển nhượng. Cổ phiếu thưởng không hạn chế giao dịch.

- Chào bán cho cổ đông hiện hữu theo tỉ lệ thực hiện quyền 5:1: Cổ đông sở hữu 1 cổ phiếu sẽ được 1 quyền mua, và cứ 5 quyền mua sẽ mua được 1 cổ phiếu với giá 20.000 đồng/cp. Số lượng cổ phiếu được mua được làm tròn xuống đến hàng đơn vị. Quyền mua cổ phiếu thưởng được chuyển nhượng theo nguyên tắc là người sở hữu quyền mua có thể chuyển nhượng quyền mua cổ phiếu của mình cho người khác và chỉ được chuyển nhượng một lần (không được chuyển nhượng cho người thứ ba). Cổ phiếu này không hạn chế giao dịch.

Kế hoạch phân phối:

- Nhận được Giấy phép chào bán của Ủy ban Chứng khoán Nhà nước: Ngày T
- Công bố thông tin: T + 7:

Trong thời hạn 7 ngày kể từ ngày được Cấp chứng nhận đăng ký chào bán, Công ty ra thông báo việc trả cổ tức bằng cổ phiếu, phát hành cổ phiếu thưởng cho cổ đông hiện hữu, chào bán cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu và các đối tác chiến lược trên



các phương tiện thông tin đại chúng theo quy định của pháp luật về chứng khoán và thị trường chứng khoán.

- Ngày chốt danh sách phân bổ quyền: T + 17:
Công ty phối hợp với Trung tâm Lưu ký chứng khoán TP.HCM lập danh sách sở hữu cuối cùng, phân bổ cổ phiếu trả cổ tức, cổ phiếu thưởng và quyền mua cho cổ đông hiện hữu. Đối với các cổ đông chưa lưu ký, Công ty có trách nhiệm thông báo phân bổ quyền trực tiếp đến từng cổ đông.
- Thời gian nộp tiền mua cổ phần của cổ đông hiện hữu: từ T + 25 đến T + 45.
- Đăng ký chuyển nhượng quyền: từ T + 25 đến T + 40.
- Ngày giao dịch số cổ phần mới: T + 70.

8.1.2 Đối với các đối tác chiến lược:

Đối tác chiến lược là các tổ chức, cá nhân trong nước và ngoài nước có tiềm năng tài chính, ưu tiên các tổ chức tài chính lớn, và các tổ chức có năng lực và chuyên môn về tư vấn thiết kế, quản lý khai thác và có kinh nghiệm về đầu tư trong lĩnh vực xây dựng các dự án lớn. Công ty sẽ chào bán trực tiếp đến từng nhà đầu tư sau khi thăm dò khả năng hỗ trợ tài chính, kỹ thuật, ... của các nhà đầu tư.

Kế hoạch phân phối:

- Nhận được Giấy phép chào bán của Ủy ban Chứng khoán Nhà nước: Ngày T.
- Chào bán cho các đối tác chiến lược: từ T đến T + 30.
- Thời gian nộp tiền mua cổ phần của đối tác chiến lược: từ T + 35 đến T + 40.
- Ngày niêm yết cổ phần chào bán cho nhà đầu tư chiến lược: T + 70.

8.2 Giai đoạn 2:

Thời gian thực hiện dự kiến vào đầu quý IV/2007. Công ty thông báo đến UBCKNN, SGDK TP.Hồ Chí Minh, Trung Tâm Lưu Ký TP.Hồ Chí Minh và trên các phương tiện thông tin đại chúng về chi tiết và lịch trình cụ thể việc chào bán giai đoạn 2.

Giai đoạn 2 dự kiến thực hiện như sau:

8.2.1 Đối với cổ đông hiện hữu :

Để được hưởng quyền mua thêm cổ phiếu, cổ đông phải đáp ứng yêu cầu sau: có tên trong danh sách cổ đông tại thời điểm chốt danh sách thực hiện quyền được công ty thông



báo rộng rãi thời gian thực hiện quyền; hoàn tất thủ tục đăng ký và nộp tiền đúng thời gian quy định.

Đối với cổ đông đã lưu ký chứng khoán, căn cứ vào ngày chốt danh sách cổ đông và theo danh sách tổng hợp và phân bổ quyền của người sở hữu chứng khoán do trung tâm lưu ký cung cấp.

Đối với cổ đông chưa lưu ký thì công ty có trách nhiệm thông báo và phân bổ quyền trực tiếp đến từng cổ đông.

Chào bán cho cổ đông hiện hữu theo tỉ lệ thực hiện quyền 10:1: Cổ đông sở hữu 1 cổ phiếu sẽ được 1 quyền mua, và cứ 10 quyền mua sẽ mua được 1 cổ phiếu với giá 20.000 đồng/cp. Số lượng cổ phiếu được mua được làm tròn xuống đến hàng đơn vị. Quyền mua cổ phiếu thường được chuyển nhượng theo nguyên tắc là người sở hữu quyền mua có thể chuyển nhượng quyền mua cổ phiếu của mình cho người khác và chỉ được chuyển nhượng một lần (không được chuyển nhượng cho người thứ ba). Cổ phiếu này không hạn chế giao dịch.

Kế hoạch phân phối:

- Thông báo về việc chào bán giai đoạn 2: Ngày K.
- Ngày chốt danh sách phân bổ quyền: K + 10.

Công ty phối hợp với Trung tâm Lưu ký chứng khoán TP.HCM lập danh sách sở hữu cuối cùng, phân bổ quyền mua cho cổ đông hiện hữu. Đối với các cổ đông chưa lưu ký, Công ty có trách nhiệm thông báo phân bổ quyền trực tiếp đến từng cổ đông.

- Thời gian nộp tiền mua cổ phần của cổ đông hiện hữu: từ K + 15 đến K + 35.
- Đăng ký chuyển nhượng quyền: từ K + 15 đến K + 30.
- Ngày giao dịch số cổ phần mới: K + 60.

8.2.2 Đối với các đối tác chiến lược:

Đối tác chiến lược là các tổ chức, cá nhân trong nước và ngoài nước có tiềm năng tài chính, ưu tiên các tổ chức tài chính lớn, và các tổ chức có năng lực và chuyên môn về tư vấn thiết kế, quản lý khai thác và có kinh nghiệm về đầu tư trong lĩnh vực xây dựng các dự án lớn. Công ty sẽ chào bán trực tiếp đến từng nhà đầu tư sau khi thăm dò khả năng hỗ trợ tài chính, kỹ thuật, ... của các nhà đầu tư.



Kế hoạch phân phối:

- Thông báo về việc chào bán giai đoạn 2: Ngày K.
- Chào bán cho đối tác chiến lược: Từ ngày K đến K+15.
- Thời gian nộp tiền mua cổ phần của nhà đầu tư chiến lược: từ K + 15 đến K + 20.
- Ngày niêm yết số cổ phần chào bán cho nhà đầu tư chiến lược: K + 60.

8.2.3 Trường hợp chào bán theo hình thức đấu giá công khai ra công chúng:

Phiên đấu giá cổ phần dự kiến sẽ được thực hiện thông qua tổ chức tài chính trung gian là Trung tâm Giao dịch Chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh và các Công ty chứng khoán. Thông báo về việc đấu giá bán cổ phần sẽ được công bố trên phương tiện thông tin đại chúng theo quy định.

Phương án xử lý số cổ phần bán đấu giá không hết: Số cổ phần chào bán theo hình thức đấu giá nếu thực hiện không hết, HĐQT sẽ tiếp tục phân phối cho các nhà đầu tư chiến lược hoặc đối tượng khác với mức giá không thấp hơn giá khởi điểm đấu giá.

Kế hoạch phân phối:

- Thông báo về việc chào bán đấu giá : Ngày K.
- Thời gian đăng ký tham dự đấu giá và đặc cọc mua cổ phiếu: Từ K + 5 đến K +15.
- Ngày đấu giá: K + 20.
- Địa điểm đấu giá : Công ty chứng khoán Ngân hàng đầu tư và phát triển.
- Thời gian thu tiền mua cổ phần đấu giá: K + 25 đến K + 35
- Ngày giao dịch số cổ phần đấu giá : K + 60.

8.3 Kết thúc mỗi giai đoạn chào bán:

Trong vòng 5 ngày làm việc sau khi kết thúc mỗi giai đoạn chào bán, Hòa Bình sẽ lập báo cáo phát hành gửi Ủy ban Chứng khoán Nhà nước và Trung tâm Giao dịch chứng khoán Tp. HCM. Sau khi nhận được công văn xác nhận của UBCK, Hòa Bình sẽ tiến hành các thủ tục đăng ký niêm yết bổ sung cho số cổ phiếu phát hành thêm.



9. PHƯƠNG THỨC THỰC HIỆN QUYỀN:

Thực hiện quyền mua cổ phiếu và chuyển nhượng quyền mua của cổ đông hiện hữu :

Cổ đông thuộc danh sách sở hữu cuối cùng sẽ đăng ký thực hiện quyền mua cổ phiếu mới theo tỉ lệ được mua đã quy định.

- Đối với các cổ đông đã lưu ký: đăng ký thực hiện quyền mua, tham khảo bảng cáo bạch, và nộp tiền mua cổ phần tại Công ty chứng khoán mà cổ đông mở tài khoản. Cổ đông chuyển nhượng quyền mua trước ít nhất 5 ngày so với hạn cuối cùng đăng ký thực hiện quyền, cổ đông tự tìm đối tác, trực tiếp thỏa thuận việc chuyển nhượng và thực hiện việc chuyển nhượng quyền mua cổ phiếu tại Công ty chứng khoán mà cổ đông mở tài khoản.

- Đối với các cổ đông chưa lưu ký thì việc thực hiện quyền mua cổ phần và chuyển nhượng quyền mua cổ phiếu được thực hiện tại Trụ sở Công ty cổ phần xây dựng và Kinh doanh địa ốc Hòa Bình.

** Lưu ý : Trong thời hạn đăng ký thực hiện quyền mua, các cổ đông không thực hiện quyền mua của mình thì sẽ bị mất quyền mua cổ phần mới mà không nhận được bất cứ sự đền bù nào của công ty.*

** Ví dụ về việc làm tròn xuống đến hàng đơn vị : cổ đông A hiện đang sở hữu 2.000 cổ phần khi thực hiện quyền nhận cổ phần thưởng theo tỉ lệ 12:1 là $2.000 : 12 = 166,67$ cổ phần, làm tròn xuống đến hàng đơn vị là 166 cổ phần, số cổ phiếu lẻ là 0,67 cổ phần.*

** Xử lý cổ phiếu lẻ: + Số cổ phiếu lẻ phát sinh (nếu có) do làm tròn xuống đến hàng đơn vị trong việc chia cổ tức bằng cổ phiếu, chia cổ phiếu thưởng: sẽ được công ty mua vào làm cổ phiếu quỹ với giá mua bằng giá tham chiếu tại ngày giao dịch không hưởng quyền.*

+ Số cổ phiếu không được cổ đông theo phương thức thực hiện quyền mua đặt mua hết (nếu có, ở giai đoạn 1&2) và số cổ phiếu lẻ phát sinh (nếu có) do làm tròn xuống đến hàng đơn vị trong việc chia quyền mua cổ phiếu của cổ đông hiện hữu ở giai đoạn 1 và giai đoạn 2: sẽ được Hội đồng quản trị công ty phân phối cho những đối tượng khác theo những điều kiện phù hợp với giá không thấp hơn giá bán cho cổ đông hiện tại.

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

Theo Quyết định số 238/QĐ-TTg ngày 29/9/2005 của Thủ tướng Chính phủ về Quy chế góp vốn, mua cổ phần của nhà đầu tư nước ngoài trong các doanh nghiệp Việt Nam, tỷ



lệ sở hữu của nhà đầu tư nước ngoài giới hạn tối đa là 49% vốn điều lệ của Công ty. Điều lệ Công ty năm 2006 không quy định cụ thể giới hạn về tỷ lệ sở hữu của nhà đầu tư nước ngoài đối với cổ phần của Công ty.

11. CÁC HẠN CHẾ LIÊN QUAN ĐẾN VIỆC CHUYỂN NHƯỢNG

Quyền mua cổ phần của cổ đông hiện hữu được phép chuyển nhượng trong thời gian quy định, trước ít nhất 5 ngày so với hạn cuối cùng đăng ký thực hiện quyền, và chỉ được chuyển nhượng 01 (một) lần. Nghĩa là người nhận chuyển nhượng không được phép chuyển nhượng lại cho người khác.

Cổ phiếu phân phối cho cổ đông hiện hữu cho việc trả cổ tức, cổ phiếu thưởng, cổ phiếu mua thêm không hạn chế chuyển nhượng.

Cổ phiếu phân phối cho nhà đầu tư chiến lược bị hạn chế chuyển nhượng ít nhất là một năm kể từ ngày Trung tâm giao dịch chứng khoán Tp.HCM cấp phép niêm yết bổ sung số cổ phiếu phát hành thêm.

12. CÁC LOẠI THUẾ CÓ LIÊN QUAN:

a. Đối với hoạt động đầu tư chứng khoán:

- Thuế giá trị gia tăng (GTGT): Các hoạt động trong lĩnh vực kinh doanh chứng khoán không thuộc đối tượng chịu thuế GTGT.

- Thuế thu nhập doanh nghiệp (TNDN): Thông tư số 100/2004/TT-BTC ngày 20/10/2004 của Bộ Tài chính về việc Hướng dẫn về thuế giá trị gia tăng và thuế thu nhập doanh nghiệp đối với lĩnh vực chứng khoán quy định như sau:

◆ Các tổ chức kinh doanh hạch toán kinh tế độc lập: gồm các doanh nghiệp thuộc mọi loại hình, hoạt động kinh doanh trên mọi lĩnh vực (trừ công ty chứng khoán, công ty quản lý quỹ) có thực hiện hạch toán kinh tế độc lập, như doanh nghiệp Nhà nước, công ty trách nhiệm hữu hạn, công ty cổ phần, công ty hợp danh, doanh nghiệp hoạt động theo Luật Đầu tư nước ngoài tại Việt Nam, tổ chức kinh tế của các tổ chức chính trị, xã hội, nghề nghiệp, tham gia đầu tư chứng khoán. Hoạt động đầu tư chứng khoán của các tổ chức này là hoạt động tài chính, do vậy thu nhập từ đầu tư chứng khoán trong kỳ tính thuế phải gộp chung với thu nhập từ hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp để tính thuế thu nhập doanh nghiệp theo quy định chung.



◆ Các tổ chức khác (trừ tổ chức kinh doanh hạch toán kinh tế độc lập nói trên, công ty chứng khoán, công ty quản lý quỹ, quỹ đầu tư chứng khoán) kể cả quỹ đầu tư của nước ngoài chỉ mở tài khoản tại Việt Nam mà không có sự hiện diện tại Việt Nam tham gia đầu tư chứng khoán: thực hiện nộp thuế TNDN theo phương thức khoán. Số thuế phải nộp được xác định bằng 0,1% tổng giá trị cổ phiếu bán ra của từng giao dịch chuyển nhượng.

◆ Các công ty chứng khoán và công ty quản lý quỹ: Chênh lệch giá chứng khoán mua bán trong kỳ, thu lãi trái phiếu (trừ trái phiếu được miễn thuế theo qui định của pháp luật) từ hoạt động tự doanh của công ty chứng khoán, hoạt động đầu tư tài chính của công ty quản lý quỹ được tính vào “doanh thu để tính thu nhập chịu thuế trong kỳ tính thuế”.

◆ Các cá nhân đầu tư chứng khoán: bao gồm các cá nhân trong và ngoài nước đầu tư chứng khoán tại Việt Nam tạm thời chưa phải nộp thuế thu nhập đối với khoản thu nhập từ cổ tức, lãi trái phiếu, chênh lệch mua bán chứng khoán và các khoản thu nhập khác từ đầu tư chứng khoán theo qui định hiện hành.

b. Đối với hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty:

- Thuế giá trị gia tăng (GTGT): Các hoạt động trong lĩnh vực xây dựng, địa ốc là 10%.

- Thuế thu nhập doanh nghiệp (TNDN): Khi công ty thành lập được miễn thuế TNDN trong hai năm (2001-2002) và giảm 50% trong ba năm (2003-2005), và thực hiện theo Công văn số 11924 TC/CST ngày 20/10/2004 của Bộ Tài Chính, Hòa Bình được giảm 50% thuế TNDN hai năm 2007 và năm 2008.

13. NGÂN HÀNG MỞ TÀI KHOẢN PHÒNG TỎA NHẬN TIỀN MUA CỔ PHIẾU:

Tên tài khoản: Công ty cổ phần Xây dựng và Kinh doanh địa ốc Hòa Bình

Số tài khoản: 31010000501645

Ngân hàng: Ngân hàng Đầu tư và phát triển Việt Nam – Chi nhánh TP. Hồ Chí Minh,

Số 134 đường Nguyễn Công Trứ, Quận 1, Tp.HCM.



PHẦN VI – MỤC ĐÍCH CHÀO BÁN

1. MỤC ĐÍCH CHÀO BÁN:

Ngoài các hoạt động kinh doanh chính hiện nay, Hòa Bình trong thời gian sắp tới sẽ mở rộng sang hoạt động đầu tư kinh doanh địa ốc nhằm tận dụng lợi thế cạnh tranh của mình trong lĩnh vực thi công đáp ứng nhu cầu trong lĩnh vực địa ốc, tăng doanh thu và lợi nhuận cho công ty

Để đáp ứng nhu cầu vốn cho đầu tư kinh doanh địa ốc, Hòa Bình cần có một quy mô và cơ cấu vốn hợp lý. Tận dụng lợi thế là đã niêm yết trên thị trường chứng khoán, Hòa Bình quyết định phát hành tăng vốn điều lệ. Số tiền thu được từ đợt chào bán cổ phiếu sẽ được công ty sử dụng đầu tư vào dự án Cao ốc văn phòng cho thuê (chủ yếu), cơ cấu lại nguồn vốn và tài trợ vốn lưu động cho công ty đáp ứng sự tăng trưởng của doanh thu.

2. PHƯƠNG ÁN KHẢ THI DỰ ÁN CAO ỐC VĂN PHÒNG CHO THUÊ:

TỔNG QUAN VỀ THỊ TRƯỜNG VĂN PHÒNG:

Cùng với tốc độ phát triển kinh tế và đô thị hóa, ngày càng có nhiều cao ốc văn phòng xuất hiện tại TP.Hồ Chí Minh, tạo cho thành phố vẻ đẹp hiện đại. Trong quý 1 năm 2007 có tổng cộng 102 cao ốc văn phòng hiện hữu cung cấp 425.183m² tổng diện tích thực. Các cao ốc văn phòng chủ yếu tập trung tại khu Quận 1, nơi được mệnh danh là Trung Tâm hành chính của TP.Hồ Chí Minh.

Tổng kết về thị trường cao ốc văn phòng tại TP.Hồ Chí Minh (Quý 1 năm 2007)

	Hạng A	Hạng B	Hạng C	Tổng cộng
Nguồn cung				
Số lượng cao ốc	5	17	80	102
Diện tích cho thuê (m ²)	77.935	194.890	152.358	425.183
Nhu cầu				
Diện tích đã thuê (m ²)	77.935	190.192	146.264	415.191
Tỷ lệ cho thuê	100%	98%	96%	98%
Giá chào thuê bao gồm phí dịch vụ (chưa tính VAT) USD/m ²	36-38	20,7 – 32,5	14 -28	14-38

**a. Nguồn cung:**

Trước Quý 1/2007, có 5 cao ốc văn phòng hạng A (chiếm tổng diện tích thực 77.935 m²), 17 cao ốc văn phòng hạng B (chiếm tổng diện tích thực 194.890 m²) và 80 cao ốc văn phòng hạng C (chiếm tổng diện tích thực 152.358 m²). Vào quý 1 năm 2007, nhu cầu về thị trường cao ốc ở TP. Hồ Chí Minh vẫn tiếp tục gia tăng mặc dù một số cao ốc mới, với tổng cộng 58.940 m², đã đi vào hoạt động, nâng tổng diện tích cung cấp cho thị trường cao ốc văn phòng lên đến 447.108 m², mức độ cho thuê ở hầu hết các thứ hạng luôn ở mức kỷ lục là 97%. Vẫn không có cao ốc văn phòng hạng A nào ra đời để làm dịu bớt nhu cầu bức thiết của thị trường, tuy nhiên điều này sẽ thay đổi khi tòa cao ốc Fideco-VP Bank tower theo kế hoạch sẽ được Hoàn thành vào cuối năm 2007, dự kiến sẽ là cao ốc hạng A.

Trong quý 1 năm 2007, 58.940 m² diện tích văn phòng mới sẽ đi vào hoạt động, chỉ có 3 trong số đó được xếp hạng B đó là: Trung tâm thương mại Sài Gòn (Đường Đinh Tiên Hoàng, Quận 1), Petro Vietnam (Đường Lê Duẩn, Quận 1) và E-Town 2 (Đường Cộng Hòa, Quận Tân Bình). Hiện giá chào thuê của các cao ốc văn phòng hạng B ở khu trung tâm là 25-26 USD/ m²/tháng (chưa bao gồm phí dịch vụ và thuế VAT) ngoại trừ E-Town 2 không nằm trong khu trung tâm thành phố nên giá thuê trung bình khoảng 16 USD/ m²/tháng (không bao gồm thuế VAT). Mặc dù vừa đi vào hoạt động từ đầu năm 2007 nhưng tỉ lệ cho thuê của 3 cao ốc hạng B này đạt 85% vào cuối quý I năm 2007.

Phần lớn cao ốc hạng A và hạng B nằm ở Quận 1, khu vực trung tâm thành phố, ngoại trừ tòa nhà cao ốc văn phòng E-Town I – II gần sân bay, cách trung tâm thành phố khoảng 4,5 km đã khánh thành tháng 3 năm 2007, hay tòa cao ốc Lawrence S.Ting và Broadway ở Nam Sài Gòn cách trung tâm thành phố 7 km.

Các tòa nhà hạng A có diện tích sàn khá lớn, hơn 1.000m² mỗi sàn, phù hợp với nhu cầu của các khách thuê cần diện tích thuê lớn. Diện tích sử dụng của mỗi tòa nhà đạt hơn 10.000m². 5 tòa nhà hạng A có tổng diện tích thực 77.935m², chiếm 24% tổng nguồn cung của thị trường. Trước quý 1 năm 2007, tỷ lệ cho thuê bình quân của các tòa nhà văn phòng hạng A đạt 100%. Giá thuê bình quân dao động từ 36 USD – 38 USD/m²/tháng (bao gồm 5-7 USD/m² phí dịch vụ và không bao gồm thuế VAT).

Không giống như những tòa nhà hạng A, khu văn phòng của các tòa nhà hạng B có tổng diện tích dưới 10.000 m² và diện tích sàn không vượt quá 1000 m², ngoại trừ tòa nhà Saigon Trade Center và Mê Linh Point Tower được xếp hạng B+. Hầu hết các tòa nhà này được xây dựng Hoàn tất vào giữa những năm thập niên 1990, trước khi cuộc khủng hoảng



tài chính diễn ra và do các đối tác liên doanh đến từ các quốc gia Châu Á như Singapore, Hồng Kông, Nhật Bản và Đài Loan.

Các tòa nhà văn phòng hạng C có tổng diện tích sàn xây dựng không vượt quá 5.000m². Các khách thuê có nhu cầu thuê mặt bằng lớn phải sử dụng nhiều tầng và việc bố trí văn phòng thường không linh hoạt do diện tích bị giới hạn. Các văn phòng hạng C được đầu tư xây dựng chủ yếu bởi các nhà đầu tư trong nước.

Các tòa nhà văn phòng hạng B và C có giá trung bình rẻ hơn nhiều so với các tòa nhà văn phòng hạng A, dao động trong khoảng từ 14 USD đến 32 USD /m²/tháng. Giá thuê này bao gồm phí dịch vụ nhưng chưa tính thuế VAT. Tuy nhiên, tại một số tòa nhà văn phòng hạng C, khách thuê không cần phải trả phí dịch vụ. Tỷ lệ cho thuê của các tòa nhà hạng B và C khá cao (ước định từ 96% đến 98%) do hầu hết các tòa nhà có giá thuê rẻ và tổng diện tích sàn đáp ứng được nhu cầu khách thuê.

b. Nhu cầu:

Trong quý 1/2007, thị trường văn phòng cho thuê tại TP.Hồ Chí Minh nằm trong tình trạng thiếu hụt nguồn cung. Tỷ lệ cho thuê bình quân của cả 5 cao ốc văn phòng hạng A đều đạt 100% trong khi thông thường tỷ lệ cho thuê bình quân chỉ ở khoảng 97%. Do thiếu hụt nguồn cung, các khách thuê mới gặp khó khăn trong việc tìm được vị trí thuê văn phòng đạt chất lượng. Các công ty đã tham khảo ý kiến các nhà tư vấn bất động sản để đăng ký thuê trước ít nhất từ 1-1,5 năm (nếu được) các vị trí đặt văn phòng ở tốp đầu để phòng trường hợp có chỗ trống cho khách thuê hiện thời chuyển đổi sang các tòa nhà hạng B với kế hoạch mở rộng kinh doanh của họ.

Vị trí vẫn là một trong những yếu tố quan trọng đối với một cao ốc văn phòng mới, tuy nhiên với mức độ cạnh tranh gay gắt hiện nay của các văn phòng chất lượng cao trong khu trung tâm thành phố (Quận 1), thì các tòa nhà với chất lượng thấp hơn vẫn đạt mức thuê kín chỗ mặc dù có sự khác biệt giữa giá thuê các văn phòng ở khu trung tâm thành phố và các khu vực lân cận, chênh lệch khoảng 20-30%.

Không chỉ những cao ốc tại Quận 1 có tỷ lệ cho thuê 100% mà tòa nhà E-town 1 tại Quận Tân Bình và tòa nhà Laurence S.ting tại Nam Sài Gòn đã đạt được tỷ lệ trên sau 2 năm hoạt động do giá thuê hợp lý và tiện nghi tòa nhà đạt tiêu chuẩn loại A. E- Town II hiện nay đã đạt tỷ lệ cho thuê 90% sau một tháng đưa vào hoạt động. Petro Vietnam và Saigon Finance Building hầu như đã kín chỗ do có vị trí tốt tại Quận 1.



Nhiều dự án xây dựng văn phòng cho thuê đã được khởi công và sẽ Hoàn tất cho đến năm 2008 cho thấy thị trường này ngày càng sôi động. Một trong những nguyên nhân quan trọng khiến các công ty kinh doanh bất động sản tin rằng sẽ xảy ra cơn sốt giá đối với mảng văn phòng hạng A là nguồn vốn đầu tư nước ngoài đổ vào Việt Nam ngày một tăng, kéo theo sự có mặt của các công ty nước ngoài ngày một nhiều. Và các công ty trong nước có tiềm lực tài chính mạnh cũng muốn chuyển vào các tòa nhà văn phòng cao cấp hơn để hưởng dịch vụ tốt hơn và nâng cao vị thế của mình trên thương trường.

Nhu cầu thuê văn phòng tại thành phố Hồ Chí Minh nói riêng và Việt Nam nói chung đang càng ngày tăng mạnh là một trong những dấu hiệu tích cực về tăng trưởng kinh tế. Nếu như trước đây, các công ty trong nước thường thuê nhà riêng để đặt văn phòng thì hiện nay họ có xu hướng thuê văn phòng tại các cao ốc do các tòa nhà được thiết kế đẹp, trang bị hệ thống thông tin, hệ thống phòng cháy hiện đại và quản lý tốt v.v...

Nhu cầu thuê văn phòng còn xuất phát từ việc mở rộng quy mô hoạt động của các công ty đa quốc gia đã có thời gian dài hoạt động tại Việt Nam. Các công ty này gồm có P&G, BP, Castrol, BAT, Citibank, AIA, PWC, KPMG, HSBC, Deustch Bank AG v.v... Các công ty đa quốc gia này có nhu cầu thuê văn phòng có tổng diện tích từ 500 đến 4.000m².

c. Khách thuê tiềm năng:

Từ kết quả phân tích nhu cầu trên, khách thuê tiềm năng của các ốc văn phòng sẽ là:

- Các công ty muốn mở rộng quy mô hoạt động hay muốn chuyển đến một tòa nhà khác có tiện nghi tốt hơn.
- Các công ty muốn chuyển văn phòng từ biệt thự, nhà phố sang các ốc văn phòng hiện đại có môi trường làm việc chuyên nghiệp.
- Các công ty mới thành lập.
- Các công ty cung ứng dịch vụ công nghệ thông tin.
- Các tổ chức kinh tế trong và ngoài nước
- Các tổ chức phi chính phủ (NGO)
- Lãnh sự quán các nước



3. PHÂN TÍCH DỰ ÁN CAO ỐC VĂN PHÒNG CHO THUÊ C17-1-1 PMH:

a. Khu đất Hòa Bình:

Góc Nguyễn Lương Bằng – Trần Văn Trà, Khu đô thị Phú Mỹ Hưng, Quận 7, HCM

Diện tích mặt bằng: 2.775m²

Mật độ xây dựng: 79,28%

Hệ số sử dụng đất: 12,55

Độ cao tối đa: 21 tầng

b. Điểm mạnh:

- Khu đất Hòa Bình có tổng diện tích đất là 2.775m² – 56m x 50m, với mật độ xây dựng xấp xỉ 80%, đủ rộng để phát triển thành cao ốc văn phòng hạng A. Ngoài ra, khu đất Hòa Bình vuông vắn nên rất thuận tiện để bố trí văn phòng.

- Có vị trí thuận lợi ngay giao lộ Nguyễn Lương Bằng – Trần Văn Trà trong Trung Tâm Tài chính-Thương mại quốc tế của Khu đô thị mới Phú Mỹ Hưng. Đây là Khu trung tâm của Khu đô thị mới Phú Mỹ Hưng–Giai đoạn 1, tập trung những dự án quan trọng như Trung tâm hội nghị và Triển Lãm Quốc Tế, Trung Tâm mua sắm cao cấp Saigon Paragon, Laurence S.Ting, Broadway, Bệnh viện Pháp-Việt và Trường RMIT. Ngoài trừ tòa nhà Laurence S.Ting và Broadway hiện đang hoạt động, những dự án kể trên vẫn trong giai đoạn quy hoạch/xây dựng thành dự án đa chức năng gồm mặt bằng văn phòng và bán lẻ. Dự kiến trong 3 năm tới, Trung Tâm Tài Chính–Thương mại Quốc tế này sẽ trở thành khu vực sầm uất tại Nam Sài Gòn.

- Dự án dự kiến đầu tư tọa lạc tại Quận 7, ngay khu vực chính của Nam Sài Gòn, nơi có rất nhiều phát triển hạ tầng quan trọng nhằm rút ngắn giao thông vận chuyển giữa Quận 7 và các quận khác. Hiện có Cầu Kênh Tẻ (đang hoạt động) nối Quận 7 với Quận 1; Cầu Tân Thuận 2(đang hoạt động) nối Quận 7 với Quận 4; Cầu Phú Mỹ (đang xây dựng) nối Quận 7 với Quận 2, Cầu Nguyễn Văn Cừ nối Quận 7 – Quận Bình Chánh với Quận 5. Hiện nay, hệ thống giao thông đang phát triển do Phú Mỹ Hưng đầu tư giúp Quận 7 trở thành khu vực thuận lợi tại Nam Sài Gòn với hệ thống giao thông thuận tiện nối Quận 4, Quận 1 và Quận 2.



- Dự án dự kiến đầu tư của Hòa Bình tọa lạc ngay trung tâm Khu đô thị mới Phú Mỹ Hưng, Quận 7 được xem là khu đô thị được quy hoạch tốt nhất tại Thành Phố Hồ Chí Minh tính đến hiện nay.

c. Điểm hạn chế:

- Phú Mỹ Hưng hiện là khu đô thị đang phát triển của TP.Hồ Chí Minh, giá đất tại đây cao nên ảnh hưởng đến tổng chi phí đầu tư của dự án.

- Dự án dự kiến đầu tư nằm trong Khu đô thị mới Phú Mỹ Hưng, vốn trước đây là một khu đầm lầy nên dự án cần đầu tư nhiều cho phần xây dựng móng và tầng hầm.

- Phú Mỹ Hưng cách khu trung tâm kinh doanh thành phố 7 km. Hiện vị trí Phú Mỹ Hưng không thuận tiện để phát triển cao ốc văn phòng chính, vốn thường tọa lạc trong khu trung tâm kinh doanh thành phố (Quận 1 hoặc Quận 3). Tuy nhiên, vị trí là một trong những nhân tố quan trọng đối với các cao ốc văn phòng hạng A. Nên cao ốc văn phòng Hòa Bình không được xếp vào hạng A cho dù chất lượng có như các cao ốc văn phòng chính trong khu trung tâm kinh doanh thành phố.

d. Cơ hội:

- Chúng tôi nhận thấy tiềm năng phát triển thành cao ốc văn phòng cho thuê trong Trung Tâm Tài Chính – Thương mại Quốc Tế của Khu đô thị mới Phú Mỹ Hưng, hướng đến khách hàng mục tiêu là những công ty muốn mở rộng quy mô hoạt động (Manulife và Unilever mua đất để xây dựng trụ sở chính), các công ty mới thành lập trong khu vực lân cận do khoảng cách giữa Quận 7 và khu trung tâm kinh doanh thành phố sẽ rút ngắn khi Hoàn thành các dự án cơ sở hạ tầng (Cầu Phú Mỹ, Cầu Nguyễn Văn Cừ và đường vành đai trong). Trung tâm tài chính – Thương mại Quốc Tế sẽ là trọng tâm của khu đô thị, gồm nhiều trung tâm thương mại, chứng khoán, trung tâm triển lãm, khách sạn cao cấp, cao ốc văn phòng và cửa hàng kinh doanh. Trong tương lai, trung tâm mới sẽ sầm uất hơn và phát triển song song với khu trung tâm kinh doanh hiện hữu.

- Tăng trưởng kinh tế vượt bậc, luồng vốn đầu tư FDI tăng mạnh và việc gia nhập WTO đã có tác động tích cực đến thị trường bất động sản nói chung và thị trường văn phòng nói riêng. Tăng trưởng kinh tế dẫn đến tăng nhu cầu thuê mặt bằng văn phòng do số lượng các công ty tăng theo và sự xuất hiện của nhiều loại hình dịch vụ mới.



- Khu đô thị Phú Mỹ Hưng là bước đầu trong kế hoạch mở rộng TP.Hồ Chí Minh về phía Nam. Việc phát triển khu Phú Mỹ Hưng sẽ đóng vai trò chính trong kế hoạch phát triển toàn diện vùng kinh tế trọng điểm phía Nam, bao gồm TP.Hồ Chí Minh, tỉnh Đồng Nam và Bà Rịa – Vũng Tàu. Và hiện nay, Phú Mỹ Hưng là một trong những khu vực tiềm năng, thu hút sự quan tâm của các nhà đầu tư trong và ngoài nước. Các chi nhánh ngân hàng và công ty tài chính nắm bắt cơ hội để mở rộng mạng lưới hoạt động, nhằm thu hút thêm nhiều khách hàng.

e. Đề dọa:

- Sự cạnh tranh tiềm ẩn của các dự án lân cận cũng như các dự án hiện hữu và đang xây dựng tại khu trung tâm kinh doanh thành phố. Những dự án quy mô lớn sẽ được Hoàn thành và đi vào hoạt động, các dự án hiện hữu và dự án phát triển mới nêu trên sẽ là đối thủ cạnh tranh trực tiếp cho dự án này. Việc kinh doanh hiệu quả cũng như sự am hiểu thị trường và tên tuổi của những dự án hiện hữu và tương lai tại khu vực nghiên cứu và lân cận sẽ là thách thức lớn đối với nhà đầu tư trong việc tạo lập tên tuổi và chiếm lĩnh thị phần tại thị trường TP.Hồ Chí Minh.

4. PHÂN TÍCH TÀI CHÍNH DỰ ÁN CAO ỐC VĂN PHÒNG CHO THUÊ C17-1-1 PHÚ MỸ HƯNG:

Quy mô Dự án:

Tổng diện tích đất	2.775	m ²
Diện tích xây dựng	2.200	m ²
Mật độ xây dựng	79,28	%
Tầng cao	21	Tầng
Tầng hầm	3	Tầng

**Các hạng mục xây dựng:**

Tầng hầm	6.600	m ²
Tầng 1+2	4.400	m ²
Tầng 3 – 20	28.829	m ²
Tầng 21	1.602	m ²
Tổng diện tích sàn xây dựng	41.430	m²

Chi phí Dự án:

Chi phí đất đai và xây dựng	31.363.550	USD
Chi phí thiết kế, tư vấn và các dịch vụ khác	868.074	USD
Tổng chi phí phát triển (*)	32.231.624	USD

(*) mặc dù chi phí nói trên tương đương với chi phí phát triển các dự án cao ốc văn phòng hạng B hiện tại, tuy nhiên Dự án sẽ có chất lượng tương đương hạng A vì Chủ đầu tư, Công ty CP Xây dựng và Kinh doanh Địa ốc Hòa Bình là một công ty xây dựng có kinh nghiệm và chuyên nghiệp trực tiếp xây dựng công trình này.

Tổng chi phí của dự án là 32.231.624 USD tương đương 516 tỷ đồng, trong đó vay ngân hàng 50% tương đương 258 tỷ đồng (Kèm theo thư hứa cho vay tài trợ dự án số 01/2007/CV-TD1 ngày 17/05/2007 của BIDV HCM), và phát hành cổ phiếu để huy động vốn cho dự án là 258 tỷ đồng.

Tiến độ phát triển dự án:

	Q2+3+4 / 2007	Năm 2008	Q1+2 / 2009
Tiến hành các thủ tục pháp lý	100%		
Tư vấn thiết kế và các dịch vụ khác	100%		
Thanh toán tiền mua quyền sử dụng đất	65%	35%	
Xây dựng cao ốc văn phòng	10%	60%	30%

**Cơ cấu tài chính trong Dự án:**

	Tỷ lệ phần trăm	USD
Tổng vốn đầu tư	100%	32.231.624
<i>Tổng vốn chủ sở hữu</i>	<i>50%</i>	<i>16.115.812</i>
<i>Tổng nợ vay (Không tính lãi vay)</i>	<i>50%</i>	<i>16.115.812</i>

Dựa trên Cơ cấu vốn dự toán của Dự án, chúng tôi giả định rằng nguồn vốn của Dự án sẽ bao gồm 50% từ vốn góp của chủ sở hữu và 50% từ nợ vay với lãi suất (USD) 6.7%/năm. Chúng tôi cũng giả định rằng lãi vay trong thời gian xây dựng sẽ được vốn hóa và toàn bộ khoản nợ vay (gồm nợ gốc và lãi vay trong thời gian xây dựng) sẽ được thanh toán trong vòng 5 năm bắt đầu từ thời gian kinh doanh (Quý 3 năm 2009). Khoản nợ vay này sẽ được trả theo từng khoản cố định theo từng quý. Theo phương thức này, lãi vay sẽ giảm dần do nợ gốc cũng giảm dần.

Doanh thu và chi phí:**Doanh thu:**

Các hạng mục kinh doanh	Diện tích (m²)	Tỷ lệ cho thuê (%)	Giá thuê 2007 (USD/m²/tháng)	Tốc độ tăng giá
Khu thương mại (tầng 1+tầng 2)	3.740	65% năm 1, 90% trở về sau	38,0	10%/2 năm
Khu văn phòng cho thuê (tầng 3 – tầng 20)	24.504	65% năm 1 90% trở về sau	27,0	10%/2 năm
Khu giải trí (tầng 21)	1.361	65% năm 1 90% trở về sau	15,0	10%/2 năm
Khu đậu xe (3 tầng hầm)	176 xe hơi 880 xe máy	65% năm 1, 90% trở về sau	USD90/chỗ/tháng USD6.25/chỗ/tháng	10%/2 năm

Chi phí:

- Chi phí quản lý: USD5/m²/tháng; tốc độ tăng giá 10%/2 năm
- Chi phí hoa hồng: 3% Doanh thu từ khu thương mại
- Chi phí Marketing: 1% Tổng doanh thu
- Chi phí khác: 2% Tổng doanh thu



Chế độ thuế: Thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp áp dụng cho dự án được tính là 28%.

Hiện giá thuần (NPV) và suất thu hồi:

Hiện giá thuần (NPV)	USD 21.292.824
Tỷ suất thu hồi nội bộ	22,00%
Thời gian thu hồi vốn (năm)	7,66 năm

Kết quả phân tích trên đây được tính toán trên cơ sở các nghiên cứu thị trường và thông số dự báo trong trường hợp bình thường và được cho rằng có nhiều khả năng xảy ra nhất. Chúng tôi dự đoán các chi phí và doanh thu dựa trên tình hình thị trường hiện tại để tránh các dự báo mang tính chủ quan thiên kiến. Các kết quả trên đây cho thấy Dự án khả thi về mặt tài chính.

Tóm lại, đánh giá trên khía cạnh về thị trường, các giải pháp kỹ thuật, quy mô dự án và qui hoạch tổng thể, chúng tôi cho rằng đây là dự án có tính khả thi và cho dù thị trường có tác động tích cực hay tiêu cực lên Dự án, Dự án vẫn mang tính khả thi về mặt tài chính.

Cơ cấu vốn	Tỷ lệ	Tổng cộng	Q2+3+4 Năm 2007	Năm 2008	Q1+2 Năm 2009
Vốn góp từ chủ sở hữu	50%	16,115,812	5,207,339	7,952,190	2,956,282
Khoản vay	50%	16,115,812	5,207,339	7,952,190	2,956,282
Lãi vay được vốn hoá (6.7%)		1,198,849	73,229	613,668	511,952
Tổng khoản vay		17,314,661	5,280,569	8,565,858	3,468,234
Tổng cộng		33,430,473	10,487,908	16,518,048	6,424,517

**Doanh thu, chi phí, lợi nhuận của dự án:**

Năm			Q3+4/2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Doanh thu									
Khu Thương Mại									
Tỷ lệ cho thuê dự kiến			65%	90%	90%	90%	90%	90%	90%
Diện tích cho thuê	3.740	m2	2.431	3.366	3.366	3.366	3.366	3.366	3.366
Giá thuê	\$ 38	m2/tháng	41.8	41.8	46.0	46.0	50.6	50.6	55.6
Dthu cho thuê hằng tháng			101.616	140.699	154.769	154.769	170.246	170.246	187.270
DT Khu TM hằng năm			609.695	1.688.386	1.857.224	1.857.224	2.042.947	2.042.947	2.247.241
Khu VP Cho Thuê									
Tỷ lệ cho thuê dự kiến			65%	90%	90%	90%	90%	90%	90%
Diện tích cho thuê	24.504	m2	15.928	22.054	22.054	22.054	22.054	22.054	22.054
Giá thuê	\$ 27	m2/tháng	29.7	29.7	32.7	32.7	35.9	35.9	39.5
Dthu cho thuê hằng tháng			473.059	655.005	720.505	720.505	792.556	792.556	871.811
Dthu Khu VP hằng năm			2.838.354	7.860.057	8.646.063	8.646.063	9.510.669	9.510.669	10.461.736
Khu Giải Trí									
Tỷ lệ cho thuê dự kiến			65%	90%	90%	90%	90%	90%	90%
Diện tích cho thuê	1.361	m2	885	1.225	1.225	1.225	1.225	1.225	1.225
Giá thuê	\$ 15	m2/tháng	16.5	16.5	18.2	18.2	20.0	20.0	22.0
Dthu cho thuê hằng tháng			14.601	20.216	22.238	22.238	24.462	24.462	26.908
DT Khu Gtrí hằng năm			87.604	242.594	266.854	266.854	293.539	293.539	322.893
Khu Đậu Xe									
Tỷ lệ đậu xe dự kiến			65%	90%	90%	90%	90%	90%	90%
Số chỗ đậu xe hơi	176	chỗ	114	158	158	158	158	158	158
Giá đậu xe	\$ 90.00	chỗ/tháng	99.0	99.0	108.9	108.9	119.8	119.8	131.8
Dthu cho thuê hằng tháng			11.326	15.682	17.250	17.250	18.975	18.975	20.872
Số chỗ đậu xe máy	880	chỗ	572	792	792	792	792	792	792
Giá đậu xe	\$ 6.25	chỗ/tháng	6.88	6.88	7.56	7.56	8.32	8.32	9.15
Dthu cho thuê hằng tháng			3.933	5.445	5.990	5.990	6.589	6.589	7.247
Dthu Khu xe hằng năm			91.549	253.519	278.871	278.871	306.758	306.758	337.434
Tổng doanh thu			3.627.201	10.044.556	11.049.012	11.049.012	12.153.913	12.153.913	13.369.304
Chi phí									
Chi phí quản lý			976.993	1.953.985	2.149.384	2.149.384	2.364.322	2.364.322	2.600.755
Giá phí quản lý	\$ 5	m2/tháng	5.5	5.5	6.1	6.1	6.7	6.7	7.3
Chi phí hoa hồng	2%		294.638	195.821	215.403	215.403	236.943	236.943	260.637
Chi phí marketing	1.0%	Dthu	36.272	100.446	110.490	110.490	121.539	121.539	133.693
Chi phí khác	0.5%	Dthu	18.136	50.223	55.245	55.245	60.770	60.770	66.847
Tổng chi phí			1.326.038	2.300.475	2.530.522	2.530.522	2.783.574	2.783.574	3.061.932
EBITDA									
K.hao c.phí phát triển			492,086	984,172	984,172	984,172	984,172	984,172	984,172
EBIT			1.809.077	6.759.910	7.534.318	7.534.318	8.386.167	8.386.167	9.323.201
Lãi vay				1.085.460	878.038	656.366	419.464	166.287	
EBT			1.809.077	5.674.450	6.656.280	6.877.952	7.966.703	8.219.880	9.323.201
Thuế TNDN	28%		506.541	1.588.846	1.863.758	1.925.827	2.230.677	2.301.567	2.610.496
Lợi nhuận thuần			1.302.535	4.085.604	4.792.522	4.952.126	5.736.026	5.918.314	6.712.705

**Doanh thu, chi phí, lợi nhuận của dự án (tiếp theo):**

Năm	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022 – 2043 lập lại
Doanh thu							
Khu Thương Mại							
Tỷ lệ cho thuê dự kiến	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%
Diện tích cho thuê	3.366	3.366	3.366	3.366	3.366	3.366	3.366
Giá thuê	55.6	61.2	61.2	67.3	67.3	74.1	81.5
Dthu cho thuê hằng tháng	187.270	205.997	205.997	226.597	226.597	249.257	274.182
DT Khu TM hằng năm	2.247.241	2.471.965	2.471.965	2.719.162	2.719.162	2.991.078	3.290.186
Khu VP Cho Thuê							
Tỷ lệ cho thuê dự kiến	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%
Diện tích cho thuê	22.054	22.054	22.054	22.054	22.054	22.054	22.054
Giá thuê	39.5	43.5	43.5	47.8	47.8	52.6	57.9
Dthu cho thuê hằng tháng	871.811	958.992	958.992	1.054.892	1.054.892	1.160.381	1.276.419
Dthu Khu VP hằng năm	10.461.736	11.507.909	11.507.909	12.658.700	12.658.700	13.924.570	15.317.027
Khu Giải Trí							
Tỷ lệ cho thuê dự kiến	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%
Diện tích cho thuê	1.225	1.225	1.225	1.225	1.225	1.225	1.225
Giá thuê	22.0	24.2	24.2	26.6	26.6	29.2	32.2
Dthu cho thuê hằng tháng	26.908	29.599	29.599	32.558	32.558	35.814	39.396
DT Khu Gtrí hằng năm	322.893	355.182	355.182	390.701	390.701	429.771	472.748
Khu Đậu Xe							
Tỷ lệ đậu xe dự kiến	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%
Số chỗ đậu xe hơi	158	158	158	158	158	158	158
Giá đậu xe	131.8	144.9	144.9	159.4	159.4	175.4	192.9
Dthu cho thuê hằng tháng	20.872	22.959	22.959	25.255	25.255	27.781	30.559
Số chỗ đậu xe máy	792	792	792	792	792	792	792
Giá đậu xe	9.15	10.07	10.07	11.07	11.07	12.18	13.40
Dthu cho thuê hằng tháng	7.247	7.972	7.972	8.769	8.769	9.646	10.611
Dthu Khu xe hằng năm	337.434	371.177	371.177	408.295	408.295	449.125	494.037
Tổng doanh thu	13.369.304	14.706.235	14.706.235	16.176.858	16.176.858	17.794.544	19.573.998
Chi phí							
Chi phí quản lý	2.600.755	2.860.830	2.860.830	3.146.913	3.146.913	3.461.604	3.807.765
Giá phí quản lý	7.3	8.1	8.1	8.9	8.9	9.7	10.7
Chi phí hoa hồng	260.637	286.701	286.701	315.371	315.371	346.908	381.599
Chi phí marketing	133.693	147.062	147.062	161.769	161.769	177.945	195.740
Chi phí khác	66.847	73.531	73.531	80.884	80.884	88.973	97.870
Tổng chi phí	3.061.932	3.368.125	3.368.125	3.704.937	3.704.937	4.075.431	4.482.974
EBITDA	10.307.373	11.338.110	11.338.110	12.471.921	12.471.921	13.719.113	15.091.024
K. hao c. phí phát triển	984,172	984,172	984,172	984,172	984,172	984,172	984,172
EBIT	9.323.201	10.353.938	10.353.938	11.487.749	11.487.749	12.734.941	14.106.853
Lãi vay							
EBT	9.323.201	10.353.938	10.353.938	11.487.749	11.487.749	12.734.941	14.106.853
Thuế TNDN	2.610.496	2.899.103	2.899.103	3.216.570	3.216.570	3.565.784	3.949.919
Lợi nhuận thuần	6.712.705	7.454.835	7.454.835	8.271.179	8.271.179	9.169.158	10.156.934

**Dòng tiền dự án:**

Năm	TC	Q2+3+4/2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Dòng tiền vào								
Rút nợ vay	16,115,812	5,207,339	7,952,190	2,956,282				
EBITDA				2,301,162	7,744,082	8,518,490	8,518,490	9,370,339
Tổng dòng tiền vào		5,207,339	7,952,190	5,257,445	7,744,082	8,518,490	8,518,490	9,370,339
Dòng tiền ra								
Chi phí phát triển	32,231,624	10,414,679	15,904,380	5,912,565				
Trả nợ vay					4,103,954	4,103,954	4,103,954	4,103,954
Thuế TNDN				506,541	1,588,894	1,863,797	1,925,856	2,230,695
Tổng dòng tiền ra		10,414,679	15,904,380	6,419,106	5,692,848	5,967,751	6,029,809	6,334,649
Dòng tiền thuần	524,846,920	(5,207,339)	(7,952,190)	(1,161,662)	2,051,234	2,550,739	2,488,680	3,035,690
Dòng tiền thuần tích lũy		(5,207,339)	(13,159,529)	(14,321,191)	(12,269,957)	(9,719,218)	(7,230,538)	(4,194,848)

Năm	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022-2043
Dòng tiền vào									
Rút nợ vay									
EBITDA	9,370,339	10,307,373	10,307,373	11,338,110	11,338,110	12,471,921	12,471,921	13,719,113	15,091,024
Tổng dòng tiền vào	9,370,339	10,307,373	10,307,373	11,338,110	11,338,110	12,471,921	12,471,921	13,719,113	15,091,024
Dòng tiền ra									
Trả nợ vay	4,103,954								
Thuế TNDN	2,301,574	2,610,496	2,610,496	2,899,103	2,899,103	3,216,570	3,216,570	3,565,784	3,949,919
Tổng dòng tiền ra	6,405,527	2,610,496	2,610,496	2,899,103	2,899,103	3,216,570	3,216,570	3,565,784	3,949,919
Dòng tiền thuần	2,964,811	7,696,876	7,696,876	8,439,007	8,439,007	9,255,351	9,255,351	10,153,329	11,141,106
Dòng tiền thuần tích lũy	(1,230,037)	6,466,840	14,163,716	22,602,723	31,041,731	40,297,082	49,552,433	59,705,762	

Năm	Q2+3+4/2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Kỳ (năm)	0.5	1.5	2.5	3.5	4.5	5.5	6.5
Nhân tố chiết khấu (PVIF)	0.941	0.832	0.737	0.652	0.577	0.511	0.452
NPV của dòng tiền từ 2007-2021	(4,898,653)	(6,620,169)	(855,822)	1,337,336	1,471,679	1,270,684	1,371,663
NPV của dự án từ 2007-2021	9,316,442						
NPV của dự án từ 2022-2043	11,976,381						
NPV của toàn dự án	21,292,824						
Tỷ suất thu hồi nội bộ (IRR)	22%						
Thời gian hoàn vốn (năm)	7.66						

Năm	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Kỳ (năm)	7.5	8.5	9.5	10.5	11.5	12.5	13.5	14.5
Nhân tố chiết khấu (PVIF)	0.400	0.354	0.313	0.277	0.245	0.217	0.192	0.170
NPV của dòng tiền từ 2007-2021	1,185,520	2,723,628	2,410,290	2,338,663	2,069,614	2,008,687	1,777,599	1,725,723



PHẦN VII - KẾ HOẠCH SỬ DỤNG SỐ TIỀN THU ĐƯỢC TỪ ĐỢT PHÁT HÀNH

1. Số tiền dự kiến thu được từ đợt chào bán:

Giai đoạn 1: Số tiền tối thiểu dự kiến thu từ việc phát hành là từ 155,5 tỷ đồng :

- Phát hành cho cổ đông hiện hữu: 1.116.818 cổ phiếu, với giá 20.000 đồng/cổ phiếu, thu được 22,3 tỷ.
- Phát hành cho nhà đầu tư chiến lược: 2.219.442 cổ phiếu, với giá tối thiểu 60.000 đồng/cổ phiếu, dự kiến tối thiểu thu được 133,2 tỷ.

Giai đoạn 2: Phát hành 3.500.000 cổ phiếu, trong đó chào bán cho cổ đông hiện hữu là 1.000.000 cổ phiếu và chào bán cho nhà đầu tư chiến lược hoặc chào bán theo hình thức đấu giá công khai ra công chúng 2.500.000 cổ phiếu, dự kiến thu được 200 tỷ đồng.

Giai đoạn 1+2: Số tiền dự kiến thu từ việc phát hành cả hai giai đoạn là từ 355,5 tỷ đồng.

2. Kế hoạch sử dụng số tiền thu được từ đợt phát hành:

Theo nghị quyết Đại Hội Đồng Cổ Đông năm 2006, Công ty dự kiến sẽ sử dụng số tiền thu được từ đợt phát hành vào các mục đích sau:

- Đầu tư vào dự án cao ốc văn phòng cho thuê C17-1-1 PMH: 16.115.812 USD (50% tổng vốn đầu tư dự án), tương đương 258 tỷ đồng.
- Bổ sung tăng vốn lưu động của công ty: 97,5 tỷ đồng.



PHẦN VIII - CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN TỚI ĐỢT CHÀO BÁN

1. TỔ CHỨC TƯ VẤN

Công ty TNHH Chứng khoán Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam (BSC)

Website : www.bsc.com.vn

Email : service@bsc.com.vn

Trụ sở : Tầng 10, toà nhà VINCOM A, 191 Bà Triệu, Hà Nội

Điện thoại: (84-4) 2200 668

Fax : (84-4) 2200 669

Chi nhánh BSC tại Tp. Hồ Chí Minh

Địa chỉ : Lầu 9 – 146 Nguyễn Công Trứ, Quận 1, Tp. Hồ Chí Minh

Điện thoại: (84-8) 9142 956

Fax : (84-8) 8218 510

2. TỔ CHỨC KIỂM TOÁN

Công ty Cổ Phần Kiểm toán và Tư vấn tài chính kế toán (AFC)

Trụ sở : 4 Nguyễn Đình Chiểu, Quận 1, TP.Hồ Chí Minh.

Điện thoại: (08) 2200 237

Fax : (08) 2200 265



PHẦN IX – PHỤ LỤC

1. Phụ lục 1: Bản sao hợp lệ giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh.
2. Phụ lục 2: Điều lệ công ty.
3. Phụ lục 3: Báo cáo tài chính đã kiểm toán năm 2005, 2006.
4. Phụ lục 4: Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông thường niên 2007 Ngày 26/04/2007.
5. Phụ lục 5: Nghị quyết Hội đồng quản trị công ty thông qua hồ sơ.
6. Phụ lục 6: Hồ sơ khác
 - Giấy đăng ký chào bán cổ phiếu.
 - Hợp đồng tư vấn phát hành cổ phần số 04/2007/TVPH/R&D/BSCHCM.
 - Hợp đồng chuyển nhượng quyền sử dụng đất.
 - Thư hứa cho vay tài trợ dự án cao ốc văn phòng số 01/2007/CV-TD1.

**CÔNG TY CP XÂY DỰNG VÀ KINH DOANH ĐỊA ỐC HÒA BÌNH (HBC)
CHỦ TỊCH HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ**

Lê Viết Hải

TRƯỞNG BAN KIỂM SOÁT

GIÁM ĐỐC TÀI CHÍNH

Nguyễn Lê Tân

Phan Ngọc Thạnh