

*Hà Nội, ngày 27 tháng 03 năm 2008*

**BÁO CÁO CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ  
TẠI ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2008  
CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ TỔNG HỢP HÀ NỘI (HANIC)**

Kính thưa Đoàn Chủ tịch!

Kính thưa các quý vị đại biểu!

Kính thưa các quý vị cổ đông!

Tôi xin thay mặt Hội đồng quản trị báo cáo với Đại hội về tình hình hoạt động của công ty trong năm 2007, kế hoạch phát triển kinh doanh năm 2008 và các hoạt động khác của HĐQT như sau:

**I. GIỚI THIỆU TÓM TẮT VỀ CƠ CẤU TỔ CHỨC VÀ HOẠT ĐỘNG CỦA CÔNG TY HIỆN NAY**

**1. Trụ sở:**

Tầng 6 tòa nhà Viglacera, Mễ Trì, Từ Liêm, Hà Nội.

Tel: 04.5537116/17,18

Fax: 04.5537168

Email: info@hanic.com.vn

Website: www.hanic.com.vn

**2. Giấy đăng ký kinh doanh**

Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số: 0103016510 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Hà Nội cấp ngày 30/03/2007, đăng ký thay đổi lần thứ tư ngày 24/01/2008.

**3. Những lĩnh vực kinh doanh chủ yếu:**

- Kinh doanh bất động sản;
- Kinh doanh thép xây dựng;
- Đầu tư tài chính, tư vấn mua bán doanh nghiệp;
- Đầu tư xây dựng khu đô thị;
- Đầu tư hạ tầng khu công nghiệp;
- Sản xuất kinh doanh xe gắn máy,....;

**4. Vốn điều lệ:**

- **Vốn Điều lệ của Công ty là: 80.000.000.000 đồng (Bằng chữ: Tám mươi tỷ đồng Việt Nam)**
- Số lượng cổ đông: 386 cổ đông, gồm:
  - + Cổ đông là pháp nhân: bao gồm 04 pháp nhân:
    - Công ty CP dịch vụ hỗ trợ doanh nghiệp và tư vấn đầu tư (INCONESS)
    - Công ty CP Đầu tư tài chính SMIC
    - Công ty CP Sông Đà 12 (S12)
    - Công ty CP công nghiệp và thương mại Sông Đà (STP)
  - + Cổ đông là cá nhân: bao gồm 382 cá nhân.

## 5. Quá trình hình thành và phát triển của Công ty:

### 5.1. Quá trình thành lập

- Ngày 30/3/2007, công ty hoàn thành việc chuyển đổi mô hình công ty từ Công ty TNHH Dịch vụ hỗ trợ doanh nghiệp và Tư vấn đầu tư Hà Nội (INCONESS Hà Nội) sang công ty cổ phần Đầu tư Inconess Hà Nội, vốn điều lệ 21 tỷ đồng.
- Ngày 19/07/2007, nhận sáp nhập Công ty CP TM Hoàng Hải Long, vốn điều lệ tăng lên 25 tỷ đồng.
- Ngày 21/11/2007, Công ty đã tăng vốn điều lệ lên 35 tỷ đồng, tăng giảm một số ngành nghề kinh doanh và đổi tên thành Công ty CP Đầu tư tổng hợp Hà Nội (HANIC).
- Ngày 24/01/2008, công ty phát hành thêm cổ phần cho cổ đông hiện hữu và cổ đông chiến lược, tăng vốn điều lệ lên 80 tỷ đồng, tăng giảm thêm một số ngành nghề kinh doanh.

### 5.2. Cơ cấu tổ chức (sơ đồ kèm theo)

## 6. Nhân sự cao cấp của Công ty

### 6.1. Hội đồng quản trị

- |                        |                  |          |
|------------------------|------------------|----------|
| • Ông Đinh Hồng Long:  | Thạc sỹ Kinh tế: | Chủ tịch |
| • Ông Đào Mạnh Kháng:  | Thạc sỹ Kinh tế: | Ủy viên  |
| • Ông Phạm Hồng Hải:   | Cử nhân kinh tế: | Ủy viên  |
| • Ông Lưu Quang Minh:  | Cử nhân kinh tế: | Ủy viên  |
| • Bà Lương Thị Anh Hà: | Cử nhân kinh tế: | Ủy viên  |

### 6.2. Ban kiểm soát

- |                        |                  |            |
|------------------------|------------------|------------|
| • Bà Vũ Thái Huyền:    | Thạc sỹ kinh tế: | Trưởng ban |
| • Ông Đỗ Khắc Lập:     | Cử nhân kinh tế: | Ủy viên    |
| • Ông Trịnh Văn Quyết: | Luật sư:         | Ủy viên    |

### 6.3. Ban điều hành

- |                       |                                     |
|-----------------------|-------------------------------------|
| • Ông Đinh Hồng Long: | Tổng Giám đốc kiêm Giám đốc TT XKLD |
|-----------------------|-------------------------------------|

- Ông Lưu Quang Minh: Phó Tổng Giám đốc phụ trách kinh doanh
- Ông Nguyễn Thanh Sơn: Phó Tổng Giám đốc phụ trách đầu tư
- Ông Hoàng Văn Diện: Giám đốc dự án kiêm GD Trung tâm tư vấn XD HANIC
- Ông Nguyễn Ngọc Hiếu: Giám đốc Marketing
- Ông Phan Hữu Đồng: Giám đốc TT Kinh doanh thép

## 7. Cơ cấu lao động

TT	Phân theo trình độ	Số lượng	Tỷ lệ (%)
1	Trên đại học	06	4,5%
2	Đại học, Cao đẳng	114	84%
3	Trung học và lao động khác	15	11,5%
	<b>Tổng cộng</b>	<b>135</b>	<b>100%</b>

- Chính sách đối với người lao động:
  - + Người lao động trong công ty làm việc tại công ty được hưởng lương theo Quyết định của Hội đồng quản trị và Công ty, được tham gia bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế trên cơ sở mức lương cơ bản ghi trong hợp đồng Hợp đồng lao động và quy định pháp luật lao động hiện hành.
  - + Ngoài ra, cán bộ nhân viên công ty được hưởng chế độ lương công việc và thưởng theo quy chế quản lý nội bộ - quy chế trả lương, thưởng của công ty về việc trả lương, thưởng và căn cứ vào kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty.

## II. ĐẶC ĐIỂM TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NĂM 2007

### 1. Những thuận lợi cơ bản

- Việt Nam đã trở thành thành viên chính thức của tổ chức thương mại quốc tế WTO đã tạo ra làn sóng đầu tư nước ngoài rất sôi động kết hợp với công cuộc cải cách hành chính và chống tham nhũng của Chính phủ đã tạo ra môi trường thuận lợi cho các hoạt động đầu tư của các doanh nghiệp.
- Trong quá trình hoạt động, Công ty đã thiết lập được một quy chế hoạt động chặt chẽ và hiệu quả với hệ thống các phòng ban, các nội quy hoạt động và trình tự thực hiện cụ thể theo phong cách chuyên nghiệp.
- Đội ngũ nhân viên của Công ty là những người trẻ tuổi, năng động, sáng tạo và được đào tạo chuyên sâu, luôn nghiêm chỉnh tuân thủ các quy định của Công ty, vì thế đã tạo nên một tập thể đoàn kết và vững mạnh.
- Ban lãnh đạo của Công ty là những người có trình độ chuyên môn cao, có nhiều năm kinh nghiệm làm việc tại các Doanh nghiệp, các tổ chức tài chính

ngân hàng nên đã áp dụng phương pháp quản lý – kinh doanh khoa học và hiệu quả.

- Từ khi cổ phần hóa đến nay, để đáp ứng quy luật vận động của kinh tế thị trường, Công ty đã nhiều lần thay đổi đăng ký kinh doanh, đổi tên Công ty, tăng vốn điều lệ cho phù hợp. Nhìn chung, quá trình hoạt động của Công ty đã phản ánh sự phát triển đi lên theo hướng tích cực, uy tín và thương hiệu của Công ty ngày càng được nhiều bạn hàng, đối tác trong và ngoài nước biết đến.

## **2. Những khó khăn chủ yếu**

- Những biến động thường xuyên của thị trường trong nước và quốc tế cùng với sự cạnh tranh ngày càng gay gắt trong nền kinh tế thị trường với sự tham gia ngày càng nhiều của các tập đoàn đa quốc gia, các công ty nước ngoài với tiềm lực tài chính dồi dào, kinh nghiệm quản lý khoa học đã gây ra rất nhiều khó khăn cho các doanh nghiệp trong nước.
- Cơ sở vật chất kỹ thuật, vốn của công ty còn ở quy mô nhỏ nên cũng gây ra những khó khăn cho công ty trong việc triển khai những dự án lớn, đòi hỏi năng lực tài chính cao.
- Các thủ tục hành chính còn khá phức tạp nên các hoạt động triển khai dự án bất động sản từ giai đoạn nghiên cứu lập báo cáo đầu tư đến giai đoạn xin phê duyệt, xây dựng quy hoạch kiến trúc, lên phương án đền bù, giải phóng mặt bằng, tái định cư, huy động vốn để thực hiện dự án đều mất rất nhiều thời gian.
- Trong bối cảnh chung của cả nước đang có biến động và giá cả, lạm phát sẽ là yếu tố tăng giá cả hàng hoá, dịch vụ, gây khó khăn cho việc triển khai các dự án đầu tư sử dụng đất và giảm tính cạnh tranh, kém hấp dẫn trong thu hút đầu tư, đã phần nào gây khó khăn chung cho nhiều doanh nghiệp, tổ chức, cá nhân, khi thực hiện nghĩa vụ tài chính về quyền sử dụng đất với Nhà nước.
- Các văn bản quy định mới của Chính phủ, các Bộ, ngành và các tỉnh, thành phố liên quan đến lĩnh vực đất đai và đầu tư xây dựng liên tục được bổ sung và điều chỉnh đã ảnh hưởng ít nhiều đến trình tự thủ tục và tiến độ thực hiện các dự án đầu tư.

## **III. NHỮNG CÔNG VIỆC CHÍNH ĐÃ LÀM ĐƯỢC TRONG NĂM 2007**

### **1. Cơ cấu tổ chức:**

- Hoàn thiện cơ cấu phòng ban trong Công ty, chi tiết:
  - Phòng Tổ chức hành chính
  - Phòng Tài chính kế toán – Kế hoạch
  - Phòng Kiểm toán nội bộ
  - Phòng Đầu tư Dự án
  - Phòng Đầu tư tài chính
  - Phòng Kinh doanh tổng hợp
  - Phòng Kinh doanh xe máy
  - Phòng thiết kế công trình

- Xây dựng logo, trang web Công ty.
- Ban hành các quy chế của Công ty, cụ thể:
  - + Quy chế hoạt động điều hành.
  - + Quy chế tài chính.
  - + Nội quy lao động,...

## **2. Các sự kiện chính:**

- Ngày 20/10/2007, HANIC đã ký thỏa thuận hợp tác toàn diện với Công ty cổ phần Đầu tư tài chính FINDEX. Công ty FINDEX có vốn điều lệ 100 tỷ đồng, cổ đông sáng lập là Ngân hàng TMCP Quân đội. HANIC và FINDEX cam kết khai thác thế mạnh mỗi bên để hợp tác trong lĩnh vực đầu tư bất động sản, đầu tư tài chính và sản xuất. Thời hạn của Thỏa thuận là 5 năm và có thể được gia hạn.
- Ngày 4/12/2007, HANIC đã ký kết thỏa thuận hợp tác chiến lược Công ty CP Sông Đà 12 (SD12). SD12 có 7 đơn vị trực thuộc, 10 công ty liên kết và 2 ban quản lý dự án, có thế mạnh trong lĩnh vực xây dựng công nghiệp và dân dụng, đầu tư sản xuất các sản phẩm công nghiệp... Theo bản thỏa thuận, hai bên sẽ hợp tác đầu tư trong lĩnh vực bất động sản, tài chính, sản xuất và một số lĩnh vực khác như tư vấn đầu tư, tư vấn cơ cấu nguồn vốn, ủy thác đầu tư, xây dựng và phát triển sàn giao dịch bất động sản...

## **3. Hoạt động kinh doanh xe máy:**

- Hoạt động sản xuất kinh doanh xe gắn máy hai bánh các loại lĩnh vực chiếm doanh thu chủ đạo của Công ty trong năm 2007 (có BCTC kèm theo). Dự kiến thị trường xe máy vẫn còn có nhu cầu rất lớn đối với các loại xe có giá rẻ phù hợp với đa số người tiêu dùng có thu nhập thấp tại các vùng nông thôn.

## **4. Hoạt động đầu tư tài chính:**

### **4.1. Mua bán cổ phiếu:**

- Cổ phiếu niêm yết: SDT, SCC, DMC, PTS, SD7, S55, SAP, ...
- Cổ phiếu chưa niêm yết: INCONESS, Bất động sản Dầu khí, Công ty CP Khoáng sản SUMI SĐ Thanh Hoa,...

### **4.2. Góp vốn cổ đông sáng lập vào các Công ty liên kết:**

- Công ty cổ phần thủy điện Đăkpru (DAK): góp 15% Vốn điều lệ của Đăk tương đương 4,5 tỷ đồng, số tiền đã góp: 900 triệu đồng (trong năm 2007 góp 30 triệu đồng, tháng 3/2008 góp tiếp 870 triệu đồng theo tiến độ).
- Công ty cổ phần chứng khoán Sông Đà (SDS): góp 10% Vốn điều lệ của SDS tương đương 13,5 tỷ đồng. Dự kiến góp vốn vào tháng 6/2008.
- Công ty CP Đầu tư phát triển ô tô xe máy Hà Nội (HAMOTO): góp 35,84 % Vốn điều lệ của HAMOTO tương đương 3,584 tỷ đồng, đã góp đủ số tiền 3,584 tỷ đồng.
- Công ty TNHH tư vấn và kiểm toán Vnaudit: góp 10% Vốn điều lệ của VNaudit tương đương 200 triệu, đã góp đủ số tiền 200 triệu đồng vào đầu tháng 3/2008.

- Công ty CP kháng sản STP – HANIC (SHM), góp 35% Vốn điều lệ của SHM tương đương với 10,5 tỷ đồng. Dự kiến góp vốn vào quý III/2008
- Công ty CP Khoáng sản XUMI SD Thanh Hoa, 10% Vốn điều lệ tương đương với 3 tỷ đồng, đã góp 3 tỷ đồng.

#### 5. Các dự án đầu tư bất động sản bắt đầu nghiên cứu trong năm 2007:

- 5.1. Dự án xây dựng văn phòng làm việc, khu đô thị tại xứ đồng Đông Mơ - Liên Hợp thuộc xã Tây Mỗ - Từ Liêm - Hà Nội: diện tích khoảng 20 ha, HANIC chiếm 40% dự án, phần còn lại là Công ty CP Công nghiệp thương mại Sông Đà (STP) và các đối tác khác.
- 5.2. Dự án Trung tâm thương mại, Biệt thự cao cấp và Nhà vườn Vạn Minh tại 2 xã Vạn Điểm và Minh Cường - huyện Thường Tín – tỉnh Hà Tây: diện tích 40-60 ha, HANIC chiếm từ 50% dự án, phần còn lại là Công ty CP Sông Đà 12 (S12) và các đối tác khác.
- 5.3. Dự án khu biệt thự Quang Hương tại thôn 5 – xã Phú Cát – Quốc Oai – Hà Tây do Công ty CP Đầu tư tài chính Findex làm chủ đầu tư (diện tích 20 ha, HANIC chiếm 10% dự án)

#### 6. Kết quả hoạt động kinh doanh năm 2007 (đã được kiểm toán)

TT	Các chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2007
1	Tổng doanh thu	đồng	20.859.135.396
1.1	Doanh thu về bán hàng	đồng	15.716.628.272
1.2	Doanh thu hoạt động tài chính	đồng	5.142.507.124
2	Tổng chi phí	đồng	17.740.719.687
2.1	Giá vốn hàng bán	đồng	15.316.718.839
2.2	Chi phí tài chính	đồng	1.045.359.305
2.3	Chi phí quản lý	đồng	1.179.170.816
2.4	Chi phí khác	đồng	199.470.727
3	Lợi nhuận trước thuế	đồng	3.118.415.709
4	Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp	đồng	872.917.851
5	Lợi nhuận sau thuế TNDN	đồng	2.245.497.858
6	Vốn điều lệ bình quân năm	đồng	10.500.000.000
7	Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên vốn bình quân chủ sở hữu	đồng	21,4%
8	Trích lập các quỹ	đồng	567.646.235
9	Tỷ lệ chi trả cổ tức	%	15

Trong năm 2007, sau khi đã hoàn tất các thủ tục pháp lý của Công ty, tiến độ triển khai một số dự án và hoạt động kinh doanh chung của Công ty đã được đẩy mạnh. Mặc dù vậy, kết quả kinh doanh năm 2007 vẫn còn khiêm tốn.

#### **IV. KẾ HOẠCH PHÁT TRIỂN KINH DOANH NĂM 2008**

- Năm 2008 là bước tiến quan trọng để HANIC xây dựng cho mình một nền tảng vững chắc, vững tin với phương châm: hợp tác sáng tạo cùng phát triển, vượt qua khó khăn để xây dựng Công ty ngày càng vững mạnh.
- Mặc dù gặp phải những khó khăn khách quan trong những ngày đầu thành lập, tuy nhiên với sự nỗ lực, quyết tâm của Ban lãnh đạo công ty và sự chung sức đồng lòng của toàn thể CBNV, năm 2007 vừa qua Công ty đã đạt được kết quả cao trong hoạt động kinh doanh với giá trị doanh thu đạt 20,859 tỷ đồng, đạt .... kế hoạch đề ra. Kế hoạch doanh thu năm 2008 của HANIC là 185,1 tỷ đồng và Công ty sẽ tìm mọi biện pháp để hoàn thành kế hoạch đã đề ra.
- Mặt khác, HANIC sẽ tiếp tục thực hiện các mục tiêu trọng tâm là: củng cố tổ chức và tăng cường nhân lực theo hướng chuyên môn hóa, hoàn thiện các cơ chế tổ chức quản lý Công ty, tập trung nguồn lực để khai thác và hoàn thành các dự án theo tiến độ, tạo được uy tín cho các nhà đầu tư, tập trung công tác tài chính cho các dự án mới, thu hồi vốn từ các dự án đã và đang thực hiện.

##### **1. Cơ cấu tổ chức và ngành nghề kinh doanh:**

- Bổ sung ngành nghề xuất khẩu lao động.
- Hoàn thiện các thủ tục để HANIC gia nhập Tổng công ty Sông Đà.
- Thành lập thêm một số các phòng ban, bộ phận phù hợp với hoạt động sản xuất kinh doanh của đơn vị như:
  - Trung tâm Xuất khẩu lao động
  - Trung tâm kinh doanh thép HANIC
  - Trung tâm tư vấn xây dựng HANIC,...

##### **2. Các sự kiện chính:**

- Ngày 16/01/2008, HANIC và Công ty CP Công nghiệp thương mại Sông Đà (STP) đã ký thỏa thuận hợp tác toàn diện. STP là một công ty cổ phần có thế mạnh trong lĩnh vực xây dựng công nghiệp và dân dụng, cơ sở hạ tầng khu công nghiệp và khu đô thị; khai thác quặng, sản xuất và kinh doanh vật tư thiết bị bao bì,... Hai bên sẽ hợp tác cùng nhau thảo luận các lĩnh vực, các dự án hợp tác trong tương lai và cam kết hỗ trợ cùng nhau xây dựng và phát triển doanh nghiệp phù hợp với luật pháp Việt Nam.
- Ngày 18/3/2008, HANIC và Công ty cổ phần Bất động sản Dầu khí Toàn cầu (GP. LAND) đã ký thỏa thuận hợp tác. Theo đó, GP.LAND là công ty chuyên về kinh doanh bất động sản thuộc Ngân hàng TMCP Dầu khí Toàn Cầu (GP.BANK) và HANIC sẽ hợp tác chặt chẽ trong việc triển khai các dự án bất động sản tại Hà Nội và các địa phương.

##### **3. Kinh doanh xe máy:**

- Các hãng sản xuất xe máy liên tục đưa ra nhiều chủng loại xe mới đặc biệt là dòng xe tay ga với nhiều tiện ích với nhiều mức giá khác nhau cũng tạo ra sự cạnh tranh rất lớn đối với sản phẩm xe máy của Công ty.

- Mặc dù có sự cạnh tranh quyết liệt giữa các doanh nghiệp kinh doanh xe máy thời gian qua, tuy nhiên thị trường xe máy vẫn sẽ tiếp tục phát triển trong những năm tới và mang lại giá trị doanh thu đáng kể nên trong năm 2008, HANIC có kế hoạch tăng sản lượng xe gắn máy với dự kiến tiêu thụ khoảng 15.000 xe, đạt 65 tỷ đồng doanh thu.
- Trong năm 2008 Công ty sẽ mở rộng mạng lưới tiêu thụ xe máy, tăng cường và củng cố tốt hơn công tác chăm sóc khách hàng bằng việc cung cấp các chủng loại xe máy nội địa hóa kiểu dáng mới, chất lượng cao với giá cả cạnh tranh trên thị trường và có những chính sách khuyến khích tiêu thụ hấp dẫn đối với các đại lý như: chính sách thưởng với số lượng tiêu thụ lớn, chính sách khuyến mãi...

#### **4. Đầu tư tài chính:**

##### **4.1. Mua bán cổ phiếu:**

- Tiếp tục theo dõi và phân tích đầu tư chứng khoán đối với các mã cổ phiếu niêm yết và chưa niêm yết để đầu tư phù hợp với qui chế tài chính của Công ty theo xu thế giảm dần quy mô để chuyển hướng mảng Đầu tư tài chính sang mua bán doanh nghiệp và mua bán các cơ hội đầu tư.

##### **4.2. Đầu tư góp vốn:**

- Công ty tiếp tục góp vốn cổ đông sáng lập vào các Công ty liên kết (đã được HĐQT phê duyệt năm 2007) theo kế hoạch góp vốn của các Công ty liên kết, cụ thể như sau:
  - Công ty cổ phần chứng khoán Sông Đà (SDS): góp 10% Vốn điều lệ của SDS tương đương 13,5 tỷ đồng. Dự kiến góp vốn vào tháng 6/2008.
  - Công ty CP kháng sản STP – HANIC (SHM), góp 35% Vốn điều lệ của SHM tương đương với 10,5 tỷ đồng. Dự kiến góp vốn vào quý III/2008
 Và các Công ty đã góp được một phần vốn trong năm 2007.
- Phân tích, đánh giá việc đầu tư góp vốn vào một số công ty liên kết khác nhằm mang lại hiệu quả cao cho Công ty, cụ thể:
  - + Góp vốn cổ đông sáng lập Công ty CP XNK và Du lịch Bắc Cạn (tỉnh Bắc Cạn), HANIC chiếm 35% Vốn điều lệ của Công ty CP XNK và Du lịch Bắc Cạn.

#### **5. Các dự án đầu tư bất động sản:**

##### **5.1. Tiếp tục triển khai các dự án của năm 2007, cụ thể:**

- 5.1.1. Dự án xây dựng văn phòng làm việc, khu đô thị tại xứ đồng Đống Mơ - Liên Hợp thuộc xã Tây Mỗ - Từ Liêm - Hà Nội: diện tích khoảng 20 ha, HANIC chiếm 40% dự án, phần còn lại là Công ty CP Công nghiệp thương mại Sông Đà (STP) và các đối tác khác.
- 5.1.2. Dự án Trung tâm thương mại, Biệt thự cao cấp và Nhà vườn Vạn Minh tại 2 xã Vạn Điểm và Minh Cường - huyện Thường Tín – tỉnh Hà Tây: diện tích 40-60 ha, HANIC chiếm từ 50% dự án, phần còn lại là Công ty CP Sông Đà 12 (S12) và các đối tác khác.
- 5.1.3. Dự án khu biệt thự Quang Hương tại thôn 5 – xã Phú Cát – Quốc Oai – Hà Tây do Công ty CP Đầu tư tài chính Findex làm chủ đầu tư (diện tích 20 ha, HANIC chiếm 10% dự án)

**5.2.** Ngoài các dự án đang triển khai từ năm 2007 nói trên, Công ty cũng nghiên cứu thêm một số các dự án sau:

5.2.1. Xây dựng tòa nhà Trung tâm thương mại văn hóa, Văn phòng cho thuê và nhà ở cao cấp tại Ngõ 86 đường Chùa Hà, Cầu Giấy, Hà Nội (diện tích đất khoảng 1.000 m<sup>2</sup>, dự kiến xây dựng 10 tầng, hợp tác với Công ty CP Phát hành sách Hà Nội).

5.2.2. Xây dựng tòa nhà Trung tâm thương mại văn hóa, Văn phòng cho thuê và nhà ở cao cấp tại số 6 đại lộ Lê Lợi – thành phố Thanh Hóa – tỉnh Thanh Hóa (diện tích đất khoảng 1.700 m<sup>2</sup>, dự kiến xây dựng 15 tầng, hợp tác với Công ty CP Phát hành sách Thanh Hóa).

5.2.3. Nghiên cứu xây dựng khu đô thị, nhà ở và văn phòng cho thuê tại xã Đại Mỗ, huyện Từ Liêm, Hà Nội, kết hợp với Tổng Công ty Viglacera. (diện tích khoảng 30 ha, dự kiến HANIC sẽ chiếm khoảng 30% dự án).

5.2.4. Đấu giá quyền sử dụng đất tại đường 23B, huyện Đông Anh, Hà Nội (Diện tích 1,6 ha. Mục đích sử dụng: Xây dựng căn hộ cao cấp và chung cư 11 tầng).

## **6. Đầu tư hạ tầng khu công nghiệp:**

Dự án xây dựng hạ tầng khu công nghiệp, diện tích khoảng 200 ha tại tỉnh Hà Tây. Tổng vốn đầu tư khoảng 120 tỷ. Phương án triển khai dự kiến như sau: HANIC góp 30% dự án, phần còn lại là các đối tác khác.

## **7. Hoạt động kinh doanh thép:**

- Trong những năm qua tốc độ xây dựng ở nước ta ngày càng gia tăng, đặc biệt là các dự án có sức tiêu thụ lớn, do vậy nhu cầu về thép xây dựng nhờ đó tăng theo. Song song với sự phát triển về xây dựng các nhà máy sản xuất thép đang sản xuất với quy mô ngày càng lớn lên, nguồn cung đầu vào có thể mua được trong nước, nhu cầu phân phối mặt hàng này đang tăng. Với đội ngũ có nhiều năm kinh nghiệm trong lĩnh vực này, cùng với đầu tư hợp lý của công ty, thì kinh doanh lĩnh vực thép là yếu tố rất thuận lợi và khả thi đối với doanh nghiệp. Đồng thời với thị trường khan hiếm thép hình chất lượng cao phục vụ cho đóng tàu, khung nhà thép thì đây là thị trường có tiềm năng. Đối với lĩnh vực này chúng ta đang có nguồn cung từ Nhật Bản có giá cả cạnh tranh vậy nên công ty cần có ngành nghề thép trong các lĩnh vực kinh doanh của mình. Hiện nay, HANIC đang ký Hợp đồng bán hàng cho nhiều đối tác, trong đó có Công ty CP VINACONEX 11.

## **8. Hoạt động xuất khẩu lao động**

- HANIC đang thực hiện phát triển dịch vụ đào tạo, xuất khẩu lao động và đã chuẩn bị xong các thủ tục pháp lý cũng như đội ngũ cán bộ và cơ sở vật chất đáp ứng yêu cầu công tác XKLD.
- Với phương châm mở rộng và đa dạng hóa ngành nghề kinh doanh, trong những năm tiếp theo, Công ty đang từng bước mở rộng quy mô hoạt động không chỉ dừng lại ở loại hình kinh doanh thương mại thuần túy mà Công ty đang chuyển sang nhiều hướng hoạt động mới mang lại hiệu quả cao.

## **9. Kế hoạch thực hiện một số chỉ tiêu tài chính năm 2008**

STT	Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Kế hoạch năm 2008
1	Tổng doanh thu:	Tr.đ	185.100
2	Tổng chi phí:	Tr.đ	162.638
3	Lợi nhuận trước thuế	Tr.đ	22.462
4	Các khoản thuế phải nộp nhà nước	Tr.đ	6.425
5	Lợi nhuận sau thuế	Tr.đ	16.037
6	Phân phối lợi nhuận	Tr.đ	
6.1	<i>Trích lập các quỹ</i>	Tr.đ	4.009
6.2	<i>Chia lãi cổ tức</i>	%	16-18%
7	Thu nhập bình quân tháng /1 người	Ng.đ	4.000

### 9. Các biện pháp thực hiện để hoàn thành kế hoạch:

- Gắn kết với các đơn vị lớn như Tổng Công ty Sông Đà, Tổng Công ty Viglacera để thực hiện thành công các dự án bất động sản.
- HĐQT có qui chế chính sách khen thưởng khi vượt kế hoạch lợi nhuận cho Công ty để tạo ra một khí thế mới trong hoạt động kinh doanh.
- Tăng cường nâng cao uy tín và thương hiệu Công ty. Tập trung đẩy mạnh phát triển mạng lưới kinh doanh tại các địa bàn kinh tế phát triển. Đặc biệt tại các địa bàn trọng điểm.
- Nâng cao vai trò quản lý điều hành kinh doanh của Công ty. Tăng cường phát huy sự đoàn kết giữa các phòng ban, bộ phận trong công ty, nâng cao ý thức tổ chức kỷ luật trong mọi hoạt động.
- Nâng cao trình độ cán bộ nhân viên, nâng cao năng suất lao động, quan tâm đến chế độ đãi ngộ nhân viên, có các chương trình đào tạo và đào tạo lại cho cán bộ nhân viên trong toàn Công ty, cải tiến công tác thi đua khen thưởng để xây dựng một đội ngũ nhân viên năng động, có trình độ và gắn bó lâu dài với Công ty.
- Xây dựng cải tiến, phát triển hệ thống phân phối mặt hàng xe gắn máy và thép xây dựng, tạo sự khác biệt để phát triển lâu dài.
- Tiếp tục nghiên cứu để đầu tư hoặc góp vốn đầu tư vào các lĩnh vực kinh doanh bất động sản, nhà văn phòng, thủy điện, khai thác chế biến khoáng sản và góp vốn vào các dự án khác có khả năng sinh lời cao.
- Tăng cường tiết kiệm trong toàn Công ty với phương châm: Tiết kiệm nhưng không hà tiện, giảm tối đa những khoản chi phí không đúng, lãng phí.
- Đẩy mạnh công tác xử lý công nợ, tổ chức đối chiếu và rà soát công nợ thường xuyên, giảm các khoản nợ lâu, khó đòi và các khoản tạm ứng.
- Đáp ứng đủ nhu cầu vốn để tham gia hoạt động kinh doanh của đơn vị. Huy động thêm vốn của các cá nhân, tổ chức đầu tư vào các dự án để cùng nhau phát triển lớn mạnh.

## V. ĐỊNH HƯỚNG PHÁT TRIỂN CÔNG TY GIAI ĐOẠN 2008-2010

## 1. Định hướng:

- Xây dựng và phát triển công ty trở thành doanh nghiệp có tình hình tài chính lành mạnh, phát triển đa dạng, ổn định và bền vững. Đặc biệt sẽ định hướng công ty tập trung chủ yếu vào lĩnh vực kinh doanh bất động sản, bao gồm: kinh doanh nhà ở, văn phòng làm việc cao cấp và kinh doanh hạ tầng.
- Với phương châm đa dạng hoá ngành nghề kinh doanh, Công ty luôn xác định không ngừng vươn lên và chấp nhận cạnh tranh, sẵn sàng hợp tác với các đối tác trong và ngoài nước trên cơ sở bình đẳng, đảm bảo quyền và nghĩa vụ cho mỗi bên tham gia hợp tác sản xuất. Trong thời gian tới, Công ty sẽ phát triển và mở rộng thêm một số ngành nghề mang lại hiệu quả cao như: kinh doanh vật tư, khai thác khoáng sản, thủy điện...
- Lấy hiệu quả kinh tế làm mục tiêu hàng đầu, không ngừng nâng cao uy tín và năng lực cạnh tranh của Công ty, luôn quan tâm đến chế độ đãi ngộ CBNV, có các chương trình đào tạo và đào tạo lại cho cán bộ nhân viên trong toàn Công ty, cải tiến công tác thi đua khen thưởng để xây dựng một đội ngũ nhân viên năng động, có trình độ và gắn bó lâu dài với Công ty nhằm phát huy tối đa năng lực và khả năng sáng tạo của từng cá nhân.

## 2. Mục tiêu

### 2.1. Kế hoạch sản xuất kinh doanh:

- Phần đầu đạt mức tăng trưởng hàng năm từ 15 – 20%
- Vốn điều lệ tăng tới 120 tỷ đồng
- Tỷ suất lợi nhuận chi trả cổ tức khoảng 18%

### 2.2. Tổ chức:

- Xây dựng công ty thành một doanh nghiệp có uy tín trong lĩnh vực đầu tư kinh doanh bất động sản.
- Thành lập các công ty con để mở rộng ngành nghề kinh doanh.

### 2.3. Mục tiêu đầu tư

- Tiếp tục đẩy nhanh tiến độ hoàn thành các dự án kinh doanh bất động sản như: Dự án khu đô thị tại Đại Mỗ – Từ Liêm – Hà Nội, dự án xây dựng khu căn hộ cao cấp tại Đông Anh, Hà Nội, dự án khu công nghiệp 200ha tại Hà Tây...
- Mở rộng việc tìm kiếm thị trường và triển khai thêm một số dự án kinh doanh bất động sản và hạ tầng tại một số tỉnh, thành phố.

## 3. Kế hoạch một số chỉ tiêu tài chính chủ yếu từ năm 2008 – 2010:

STT	TRÍCH YẾU	ĐVT	Năm 2008	Năm 2009	Năm 2010
A	KẾ HOẠCH VỐN, DOANH THU, LỢI NHUẬN	trđ			
1	Vốn điều lệ	trđ	80,000	100,000	120,000

<b>2</b>	<b>Tổng doanh thu</b>	trđ	<b>185,100</b>	<b>250,000</b>	<b>300,000</b>
<b>3</b>	<b>Lợi nhuận trước thuế</b>	trđ	<b>22,462</b>	<b>34,700</b>	<b>45,080</b>
	- Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu	%	12.14	13.88	15.03
	- Tỷ suất lợi nhuận trên vốn điều lệ	%	28.08	34.70	37.57
<b>4</b>	<b>Thuế và các khoản nộp ngân sách</b>	trđ	<b>6,425</b>	<b>9,868</b>	<b>12,822</b>
<b>5</b>	<b>Tổng lợi nhuận sau thuế</b>	trđ	<b>16,037</b>	<b>24,832</b>	<b>32,258</b>
	- Tỷ suất lợi nhuận/ vốn điều lệ	%	20.05	24.83	26.88
<b>B</b>	<b>PHÂN PHỐI LỢI NHUẬN</b>	trđ			
<b>1</b>	<b>Trích lập các quỹ</b>	trđ	<b>4,009</b>	<b>6,208</b>	<b>8,064</b>
	<i>Quỹ dự trữ bắt buộc</i>	trđ	<i>802</i>	<i>1,242</i>	<i>1,613</i>
	<i>Quỹ phúc lợi tập thể</i>	trđ	<i>802</i>	<i>1,242</i>	<i>1,613</i>
	<i>Quỹ phát triển sản xuất kinh doanh</i>	trđ	<i>1,604</i>	<i>2,483</i>	<i>3,226</i>
	<i>Quỹ khen thưởng</i>	trđ	<i>802</i>	<i>1,242</i>	<i>1,613</i>
<b>2</b>	<b>Lợi nhuận chia cổ tức</b>	trđ	<b>12,028</b>	<b>18,624</b>	<b>24,193</b>
	- Tỷ suất lợi tức	%	16.03	18.62	20.16

## VI. HOẠT ĐỘNG KHÁC CỦA HĐQT:

### 1. Công tác tổ chức năm 2007:

Thực hiện chức năng, nhiệm vụ được Quy định tại điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty, năm 2007 Hội đồng quản trị công ty đã ra một số văn bản chỉ đạo các mặt hoạt động kinh doanh như sau:

- Đã cử cán bộ đại diện phần vốn góp của Công ty tại các Công ty liên kết:
  - Quyết định cử ông Đinh Hồng Long – Tổng giám đốc tham gia quản lý phần vốn góp tại Công ty CP thủy điện ĐắkPru.
  - Quyết định cử ông Đinh Hồng Long – Tổng giám đốc quản lý phần vốn góp của Công ty tại Công ty CP đầu tư phát triển ô tô xe máy Hà Nội.
  - Quyết định cử ông Đinh Hồng Long – Tổng giám đốc quản lý phần vốn góp của Công ty tại Công ty CP Chứng khoán Sông Đà.
  - Quyết định cử ông Đinh Hồng Long – Tổng giám đốc quản lý phần vốn góp của Công ty tại Công ty CP Khoáng sản STP - HANIC.
  - Quyết định cử bà Lưu Thị Thu Hoài – Trưởng Phòng Kiểm toán nội bộ quản lý phần vốn góp của Công ty tại Công ty TNHH tư vấn và kiểm toán VNaudit.
- Năm 2007, Hội đồng quản trị đã ban hành 45 văn bản bao gồm: 24 Nghị quyết, 15 quyết định và 06 Biên bản họp phục vụ công tác Quản trị của công ty.

- Các văn bản do HĐQT được ban hành kịp thời và dựa trên nguyên tắc tập thể, khách quan đã định hướng hoạt động kinh doanh của công ty tuân thủ đúng Pháp luật và góp phần thúc đẩy hoạt động kinh doanh có hiệu quả.
- Các cuộc họp của HĐQT đều được thực hiện đúng quy định, ý kiến của từng thành viên đều được ghi chép đầy đủ trong Biên bản họp trên cơ sở đó HĐQT ban hành Nghị quyết làm căn cứ cho việc triển khai thực hiện.
- Hội đồng quản trị thường xuyên giám sát, kiểm tra Ban điều hành về việc thực hiện các Nghị quyết của HĐQT để có sự điều chỉnh kịp thời.

## **2. Công tác quản lý năm 2007:**

### **2.1. Tổ chức, tiền lương:**

- Năm 2007, Hội đồng quản trị đã chỉ đạo Tổng giám đốc kiện toàn bộ máy quản lý của Công ty nhằm phục vụ tốt nhất việc điều hành và đảm đương nhiệm vụ kinh doanh của Công ty.
- Thường xuyên chỉ đạo, rà soát và hoàn thiện các quy chế quản lý nội bộ phù hợp với đặc thù kinh doanh của đơn vị và quy định của pháp luật.
- Chỉ đạo việc tìm kiếm, tạo công ăn việc làm và đảm bảo nguồn thu nhập ổn định cho CBNV trong toàn công ty. Năm 2007, thu nhập bình quân của 1CBNV là 3.000.000đồng /1 tháng.

### **2.2. Công tác đầu tư:**

Phê duyệt phương án góp vốn đầu tư vào các Công ty liên kết như:

- |  |                 |
|--|-----------------|
| - Công ty cổ phần thủy điện Đắkpru:                | 4,5 tỷ đồng.    |
| - Công ty cổ phần chứng khoán Sông Đà:             | 13,5 tỷ đồng.   |
| - Công ty CP Đầu tư phát triển ô tô xe máy Hà Nội: | 3,584 tỷ đồng.  |
| - Công ty TNHH tư vấn và kiểm toán Vnaudit:        | 200 triệu đồng. |
| - Công ty CP kháng sản STP – HANIC:                | 10,5 tỷ đồng.   |

Hội đồng quản trị đã chỉ đạo kịp thời Ban điều hành triển khai các kế hoạch đầu tư của đơn vị, vốn đầu tư được sử dụng đúng mục đích.

## **3. Công tác kế toán – tài chính:**

- HĐQT thường xuyên chỉ đạo việc Ban điều hành kiểm tra, phân tích hoạt động kinh doanh chung của công ty.
- HĐQT thường xuyên chỉ đạo Ban điều hành việc thu hồi các khoản vốn, công nợ cũng như việc huy động các nguồn vốn khác đáp ứng kịp thời cho hoạt động kinh doanh.

## **3. Kế hoạch hoạt động năm 2008:**

- Tổ chức họp, phân tích và đánh giá kết quả hoạt động kinh doanh năm 2007 để khắc phục những mặt còn tồn tại và thông qua kế hoạch kinh doanh năm 2008 cũng như đề xuất các biện pháp để thực hiện tốt kế hoạch đặt ra.
- Tổ chức Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2008.

- Chỉ đạo Ban điều hành thực hiện công tác sắp xếp, tổ chức kinh doanh, công tác thu hồi công nợ để đảm bảo vốn cho các dự án dự kiến sẽ triển khai trong năm 2008.
- Chỉ đạo ban điều hành tiếp tục mở rộng các mối quan hệ, chớp thời cơ để tìm kiếm việc làm, tìm kiếm các dự án và mở rộng lĩnh vực kinh doanh không chỉ tại địa bàn Hà Nội mà tại các địa phương khác.
- Chỉ đạo việc thực hiện liên doanh liên kết với các đối tác có tiềm năng để triển khai các dự án đầu tư mới được đại hội đồng cổ đông năm 2008 thông qua.
- Định kỳ hoặc đột xuất tổ chức các cuộc họp HĐQT để chỉ đạo kịp thời các mặt hoạt động kinh doanh.

#### **4. Tổng kết:**

- Hội đồng quản trị công ty hoạt động theo đúng chức năng, nhiệm vụ được quy định tại điều lệ của Công ty và quy định của Pháp luật. Các công việc được giải quyết kịp thời và quản lý công ty có hiệu quả.
- Tuy nhiên còn một số khó khăn ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh năm 2007:
  - Năm 2007 là năm đầu tiên Công ty đi vào hoạt động với hình thức cổ phần nên cơ sở vật chất và vốn của công ty còn ở quy mô nhỏ gây khó khăn cho công ty trong việc triển khai những dự án lớn, đòi hỏi năng lực tài chính cao.
  - Hoạt động kinh doanh xe máy – lĩnh vực kinh doanh gặp những khó khăn nhất định do sự cạnh tranh gay gắt giữa các doanh nghiệp kinh doanh xe máy.
  - Các dự án bất động sản mới đều đang trong giai đoạn chuẩn bị nên chủ yếu được đẩy nhanh tiến độ triển khai trong năm 2008, 2009, 2010.
  - Mặt khác, các thủ tục hành chính còn khá phức tạp nên việc triển khai dự án mất rất nhiều thời gian.
- Khắc phục những mặt tồn tại trên, trong năm 2008, hội đồng quản trị Công ty sẽ đẩy mạnh việc chỉ đạo và giám sát chặt chẽ, toàn diện các mặt hoạt động để đảm bảo đạt được hiệu quả cao nhất, hoàn thành xuất sắc các chỉ tiêu đề ra năm 2008. Cụ thể:
  - Chỉ đạo việc ổn định tổ chức bộ máy quản lý, điều hành kinh doanh, sắp xếp lại nhân lực đảm bảo gọn nhẹ và phát huy tối đa năng lực của CBNV.
  - Chỉ đạo thực hiện tốt công tác đầu tư tài chính và đẩy nhanh tiến độ thực hiện đầu tư các dự án có hiệu quả cao như: khu đô thị, chung cư...

#### **VII. KẾT LUẬN**

- Năm 2007 khép lại, đánh dấu những bước tiến vững chắc của công ty trong các công việc chuẩn bị đầu tư các dự án bất động sản nói trên, tạo cơ sở cho các hoạt động triển khai dự án trong năm 2008 và những năm tiếp theo.

Tất cả những điều đó hứa hẹn mang lại hiệu quả đầu tư cao, ổn định cho tất cả các cổ đông và đối tác của công ty.

Trên đây là báo cáo của Hội đồng quản trị tới Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2008 của Công ty cổ phần Đầu tư tổng hợp Hà Nội, kính đề nghị các Quý vị cổ đông cho ý kiến đóng góp.

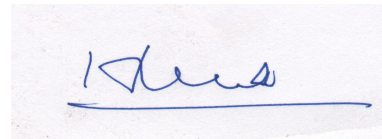
Cuối cùng, xin chúc các quý vị cổ đông sức khỏe, hạnh phúc và thành đạt!

Chúc đại hội thành công tốt đẹp !

Xin trân trọng cảm ơn !

*Hà Nội, ngày 27 tháng 03 năm 2008*

T/M HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ  
CHỦ TỊCH HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ



**ThS. Đinh Hồng Long**

**Nơi nhận:**

- Các cổ đông;
- Lưu VP.