

BÁO CÁO THỰC HIỆN CÔNG VIỆC NĂM 2011
CÔNG TY CỔ PHẦN DỊCH VỤ & XÂY DỰNG NHÀ CỬA VÀ TRỒNG CÂY XANH

Mã CK: DXG **Sàn niêm yết:** HSX

Thời gian họp: 8h ngày 16/04/2011

Địa điểm họp: Tòa nhà SPT, 199 Lê Văn Lương, Q. Bình Thạnh, TP. HCM

Người lập báo cáo: Nguyễn Thị Kim Trang

1. Kết quả kinh doanh 2010

Nội dung	Khoản	Thực hiện	%TH/KH 2010
Vốn đầu tư	320 t	160 t	50%
Doanh thu thuần	445 t	332 t	74,6%
LNST	128 t	76 t	59,3%
EPS	4.000	6.974	174,3%
Cổ tức tạm tính		30%	

Trong năm 2010, công ty đã hoàn thành hồ sơ phát hành 16 triệu cổ phiếu ưu đãi trị giá 160 tỷ đồng vào tháng 8/2010. Tuy nhiên, do điều kiện thị trường bất lợi cho việc phát hành, HĐQT đã quyết định giãn thời gian thực hiện đợt phát hành. Dự kiến hồ sơ đợt phát hành 16 triệu cổ phiếu ưu đãi trị giá 160 tỷ đồng sẽ tiếp tục trình khai và hoàn thành trong quý 2/2011.

Trong đợt phát hành 16 triệu cổ phiếu ưu đãi này, 10 triệu cổ phiếu ưu đãi sẽ được phát hành cho công nhân viên với giá 10.000 đồng/CP theo tỷ lệ 16:10.

Hội đồng này cũng đã thông qua việc chi trả cổ tức năm 2010 là 30%. Toàn bộ số cổ tức năm sẽ được chi trả trong thời gian tới.

2. Kết quả kinh doanh 2011

Doanh thu thuần:	400 tỷ đồng
LNST:	80 tỷ đồng
Cổ tức tạm tính:	không thanh toán 20%

3. Q&A

1) Công ty có s phát tri n nh th nào trong th i gian t i d a trên th m nh hi n nay là nhà phân ph i B S?

Tr l i:

Th i gian t i, DXG s c c c u l i theo h ng phát tri n a ngành thành m t t p oàn, l y u t và kinh doanh b t ng s n làm nòng c t. Trong ó, m i ngành c qu n lý b i m t t ng công ty do T p oàn n m gi c ph n chi ph i:

+ m ng xây d ng: xây d ng h t ng & cao t ng

+ m ng d ch v B S: cho n cu i n m 2010, c b n DXG ã phát tri n c m ng l i s n giao d ch B S t i các khu v c tr ng i m trên toàn qu c (ng Nai, Mi n B c, à N ng). D ki n n m 2011, công ty s phát tri n h th ng kênh phân ph i t i Long An, n m 2012 là t i C n Th . M c tiêu n n m 2015, DXG s chi m l nh 60% th ph n môi gi i B S c a c n c.

+ m ng u t : góp v n u t B S, t o r a s n ph m m ng d ch v phân ph i

V y DXG ch tr ng phát tri n theo mô hình khép kín: **u vào** (m ng tài chính, u t) – **nhà s n xu t** (m ng xây d ng). – **u ra** (m ng d ch v , phân ph i B S).

2) DXG s t p trung vào phân khúc nào trong l nh v c B S?

Tr l i:

DXG s t p trung u t phát tri n các d án B S và m ng phân ph i t i 2 phân khúc:

+ c n h trung bình: có giá kho ng t m 1 t ng, < 20 tri u/m2

+ t n n: t i các vùng Long An, Bình D ng, ng Nai, à N ng, Hà N i

3) Qu t c a DXG hi n nay?

Tr l i:

DXG hi n h p tác, góp v n v i các ch u t có qu t phát tri n các d án B S (d án Su i Son v a m i m bán), mua l i các d án bán l i (d án Dragon Tower Biên Hoà, ng Nai), bên c nh ó là các d án Minh H ng, Bình H ng Riverside... s c tri n khai trong n m 2011.

4) DXG ã nh n c l i ích gì t vi c FPT Capital tr thành i tác chi n l c c a mình?

Trình bày:

Vì có FPT Capital trở thành đối tác chiến lược đã giúp rút ngắn thời gian cho DXG về nguồn vốn công nghệ và vì có triển khai/quản trị các dự án B-S => Cho TCH QT DXG trong thời gian ngắn này đã có 1 thành viên của FPT Capital vào HĐQT của DXG.