

ỦY BAN CHỨNG KHOÁN NHÀ NƯỚC CẤP GIẤY 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 THƯƠNG MẠI VÀ DỊCH VỤ TIẾN THÀNH

(Giấy chứng nhận ĐKKD số 0100596523 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố Hà Nội cấp lần đầu ngày 04/11/2003 và thay đổi lần thứ 23 ngày 04/05/2017)

CHÀO BÁN CỔ PHIẾU RA CÔNG CHÚNG

(Giấy chứng nhận đăng ký chào bán số...48/GCN-UBCK do Chủ tịch Ủy ban Chứng khoán Nhà nước cấp ngày 31 tháng 08 năm 2017)

BAOVIET  **Securities**

CHỨNG KHOÁN BẢO VIỆT

TỔ CHỨC TƯ VẤN

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN BẢO VIỆT

Bản cáo bạch này và tài liệu bổ sung sẽ được cung cấp tại:

Công ty cổ phần Thương mại và Dịch vụ Tiến Thành

Điện thoại: (84-4) 3877 0620

Lô CT-08C KĐT Việt Hưng, Quận Long Biên, Hà Nội

Fax: (84-4) 3877 2668

Công ty Cổ phần Chứng khoán Bảo Việt

Điện thoại: (84-4) 3928 8080

Số 8 Lê Thái Tổ, quận Hoàn Kiếm, Hà Nội

Fax: (84-4) 3928 9888

Phụ trách công bố thông tin:

Họ và tên: Nguyễn Văn Quyết – Trưởng Ban Kiểm Soát

Điện thoại: 0975.838.018

ỦY BAN CHỨNG KHOÁN NHÀ NƯỚC CẤP GIẤY CHỨNG NHẬN ĐĂNG KÝ CHÀO BÁN CỔ PHIẾU RA CÔNG CHÚNG CHỈ CÔ 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 THƯƠNG MẠI VÀ DỊCH VỤ TIẾN THÀNH

(Giấy chứng nhận ĐKKD số 0100596523 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố Hà Nội cấp lần đầu ngày 04/11/2003 và thay đổi lần thứ 23 ngày 04/05/2017)

CHÀO BÁN CỔ PHIẾU RA CÔNG CHÚNG

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

BAOVIET  **Securities**

CHỨNG KHOÁN BẢO VIỆT

TỔ CHỨC TƯ VẤN

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN BẢO VIỆT

Bản cáo bạch này và tài liệu bổ sung sẽ được cung cấp tại:

Công ty cổ phần Thương mại và Dịch vụ Tiến Thành	Điện thoại: (84-4) 3877 0620
Lô CT-08C KĐT Việt Hưng, Quận Long Biên, Hà Nội	Fax: (84-4) 3877 2668
Công ty Cổ phần Chứng khoán Bảo Việt	Điện thoại: (84-4) 3928 8080
Số 8 Lê Thái Tổ, quận Hoàn Kiếm, Hà Nội	Fax: (84-4) 3928 9888

Phụ trách công bố thông tin:

Họ và tên: Nguyễn Văn Quyết – Trưởng Ban Kiểm Soát

Điện thoại: 0975.838.018

MỤC LỤC

I. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO	4
1. Rủi ro về kinh tế	4
2. Rủi ro về pháp luật	5
3. Rủi ro đặc thù	5
4. Rủi ro hàng tồn kho	6
5. Rủi ro pha loãng cổ phiếu.....	6
6. Rủi ro của đợt chào bán.....	8
7. Rủi ro về việc sử dụng vốn thu được từ đợt chào bán.....	9
8. Rủi ro quản trị Công ty.....	9
9. Rủi ro khác	9
II. NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM CHÍNH ĐỐI VỚI NỘI DUNG BẢN CÀO BẠCH.....	9
1. Tổ chức phát hành	9
2. Tổ chức tư vấn.....	10
III. CÁC KHÁI NIỆM.....	10
IV. TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC PHÁT HÀNH	10
1. Giới thiệu chung về Công ty	10
2. Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển	12
3. Cơ cấu tổ chức và bộ máy quản lý của Công ty	12
4. Danh sách cổ đông nắm giữ từ trên 5% vốn cổ phần của Công ty và những người có liên quan; Danh sách cổ đông sáng lập và tỷ lệ cổ phần nắm giữ; cơ cấu cổ đông.....	16
5. Chi tiết quá trình tăng vốn điều lệ:.....	17
6. Hoạt động kinh doanh	19
7. Báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh trong 2 năm gần đây	30
8. Vị thế của Công ty so với doanh nghiệp khác trong cùng ngành.....	33
9. Chính sách đối với người lao động	36
10. Chính sách cổ tức	38
11. Tình hình tài chính	38
12. Hội đồng quản trị, ban giám đốc, ban kiểm soát, kế toán trưởng.....	42
13. Tài sản	52
14. Kế hoạch doanh thu, lợi nhuận và cổ tức trong thời gian tới	52
15. Đánh giá của tổ chức tư vấn về kế hoạch lợi nhuận và cổ tức	54
16. Thông tin về những cam kết chưa thực hiện được của tổ chức phát hành	55
17. Các thông tin, các tranh chấp kiện tụng liên quan tới Công ty có thể ảnh hưởng tới giá cả cổ phiếu phát hành.....	55
V. CỔ PHIẾU CHÀO BÁN.....	55
1. Loại cổ phiếu phát hành: Cổ phần phổ thông.....	55
2. Mệnh giá cổ phần: 10.000 đồng/cổ phần.	55
4. Giá phát hành cho cổ đông hiện hữu: 10.000 đồng/cổ phiếu.	55
5. Phương pháp tính giá phát hành dự kiến cho cổ đông hiện hữu:	55
6. Phương thức phân phối.....	55
7. Thời gian phân phối cổ phiếu.....	57
8. Đăng ký mua cổ phần.....	57
9. Xác định tỷ lệ thành công của đợt chào bán.....	58
10. Lưu ký và niêm yết bổ sung	58

11. Giới hạn về tỷ lệ nắm giữ đối với người nước ngoài	58
12. Các hạn chế liên quan đến việc chuyển nhượng:	61
13. Các loại thuế có liên quan	61
14. Ngân hàng mở tài khoản phong tỏa nhận tiền mua cổ phiếu	61
VI. MỤC ĐÍCH CỦA VIỆC CHÀO BÁN	62
VII. KẾ HOẠCH SỬ DỤNG SỔ TIỀN THU TỬ ĐỢT CHÀO BÁN	62
A, ĐẦU TƯ MUA CỔ PHẦN CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ SƠN PHÚ	62
1. Định hướng đầu tư ngành khoáng sản của Công ty	62
2. Giới thiệu chung về Công ty Cổ phần Đầu tư Sơn Phú	63
3. Lịch sử hình thành và phát triển	63
4. Quá trình tăng vốn	64
5. Danh sách cổ đông	64
6. Hoạt động kinh doanh	65
7. Báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh trong 2 năm gần đây	68
8. Chính sách với người lao động	71
9. Tình hình tài chính	73
10. Kế hoạch kinh doanh trong những năm tiếp theo	77
11. Kế hoạch mua cổ phần Công ty Cổ phần Đầu Tư Sơn Phú	78
B, BỔ SUNG NGUỒN VỐN LƯU ĐỘNG PHỤC VỤ SẢN XUẤT KINH DOANH	80
VIII. CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN TỚI VIỆC CHÀO BÁN	81
1. Tổ chức tư vấn	81
2. Tổ chức kiểm toán	81
IX. PHỤ LỤC	81
1. Phụ lục I: Bản sao hợp lệ Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh	81
2. Phụ lục II: Bản sao hợp lệ Điều lệ công ty	81
3. Phụ lục III: Báo cáo tài chính đã được kiểm toán năm 2015 năm 2016.	81
4. Phụ lục IV: Các giấy tờ pháp lý liên quan	81

I. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO

1. Rủi ro về kinh tế

Thực trạng và xu hướng vận động của nền kinh tế vĩ mô trong nước và thế giới luôn có những tác động thiết thực đến hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp. Những tác động đó càng rõ ràng hơn khi doanh nghiệp có nhiều giao thương hàng hóa với các đối tác trong và ngoài nước.

Trong Quý I/2017, kinh tế Thế giới tăng trưởng khả quan với mức tăng 2,8%, cao hơn mức 2,2% trong Quý I/2016. Kết quả của sự tăng trưởng này là do tác động tích cực từ những biện pháp kích cầu của nhiều quốc gia, giá hàng hóa cơ sở có xu hướng tăng và các khu vực kinh tế chủ đạo có sự cải thiện rõ rệt về tăng trưởng. Tuy nhiên, nền kinh tế Thế giới, cũng như nền kinh tế đầu tàu Hoa Kỳ vẫn tiềm ẩn nhiều rủi ro đến từ những chính sách và kế hoạch kinh tế của Tổng thống Trump. Kinh tế Eurozone ghi nhận sự phát triển của khu vực sản xuất và sự tăng lên của giá cả. Kinh tế Trung Quốc tuy đang giảm tốc nhưng vẫn là động lực cho tăng trưởng toàn cầu trong tương lai gần, trong khi Nhật Bản vẫn đang vật lộn với giai đoạn phục hồi kinh tế chậm chạp của mình. WB, IMF và OECD dự đoán mức tăng trưởng 3 – 3,5% của kinh tế Thế giới trong năm 2017.

Kinh tế Việt Nam trong Quý I/2017 ghi nhận mức tăng trưởng GDP thấp nhất trong 3 năm trở lại đây, đạt mức 5,1%. Mức tăng trưởng thấp ngoài dự đoán này đã gây nên thách thức lớn với mục tiêu tăng trưởng GDP 6,7% cho cả năm 2017 được Quốc Hội đặt ra. GDP tăng trưởng chậm chủ yếu do ngành khai khoáng tăng trưởng âm 10% và ngành xây dựng tăng trưởng chậm (6,1%) vì tốc độ giải ngân vốn đầu tư xây dựng cơ bản chậm. Điểm tích cực của nền kinh tế trong Quý I/2017 là khu vực nông, lâm, thủy sản có mức phục hồi rõ rệt (2,3%) và ngành dịch vụ tăng trưởng tốt (6,52%).

Lạm phát bình quân 3 tháng đầu năm 2017 tăng 4,96% so với cùng kỳ. Nguyên nhân chính do nhóm giao thông tăng 9,18% so với cùng kỳ và chịu tác động từ việc tăng giá dịch vụ y tế và giáo dục. Theo dự báo của Ủy ban Giám sát Tài chính Quốc Gia, lạm phát năm 2017 của Việt Nam sẽ chịu áp lực từ giá hàng hóa thế giới, trong đó chủ yếu là sự tăng giá năng lượng và lương thực. Như vậy, lạm phát 2017 sẽ phụ thuộc vào chính sách điều chỉnh giá dịch vụ công, tỷ giá và giá điện. Tuy nhiên, lạm phát cơ bản trong tháng 3 giảm xuống 1,6%, thấp hơn mức 1,64% cùng kỳ năm 2016 và lạm phát tháng sau thấp hơn tháng trước đã thể hiện nỗ lực rất lớn của Chính phủ với mục tiêu kiềm chế lạm phát dưới 5% cho cả năm 2017.

Tỷ giá VND/USD tại các NHTM có xu hướng giảm trong tháng 1/2017, tuy nhiên tăng mạnh lên cận sát mức trần của NHNN vào tháng 2 và 3. Theo báo cáo của Ủy ban Giám sát Tài chính Quốc Gia, tính đến 20/03/2017, tỷ giá VND/USD của các NHTM quanh mức 22.820 đồng/ USD, tăng 0,13% so với đầu năm, tỷ giá trung tâm tính đến ngày 20/03/2017 cũng đã được điều chỉnh tăng 0,47%. Việc FED tăng lãi suất chưa tác động lớn đến tỷ giá, tuy nhiên việc nhập siêu mạnh trong Quý I/2017 (ước tính 1,9 tỷ USD) đã làm tỷ giá biến động mạnh. Trong năm 2017, tỷ giá có thể

chịu rủi ro biến động lớn đến từ việc thâm hụt thương mại, cán cân vón bị tác động khi vón ODA bị hạn chế từ tháng 7/2017 và biến động của đồng NDT. Biến động tỷ giá ảnh hưởng trực tiếp đến hoạt động nhập khẩu các mặt hàng thời trang của Công ty. Tỷ giá tăng/giảm sẽ làm tăng/giảm giá vón hàng nhập khẩu của Công ty và ảnh hưởng đến kết quả kinh doanh của Công ty. Vì vậy, đòi hỏi Công ty phải có những công cụ, chính sách quản lý linh động để giảm bớt tác động của nó.

Mặt bằng lãi suất có dấu hiệu tăng ở các kỳ hạn trung và dài hạn sau khi các NHTM phải cân đối lại nguồn vón để giảm tỷ lệ sử dụng vón ngắn hạn cho vay trung và dài hạn xuống 50%. Tín dụng trong Quý I/2017 tăng mạnh so với cùng kỳ năm ngoái với mức tăng 4,3% so với đầu năm. Thanh khoản của hệ thống giảm dần từ sau Tết Nguyên đán khi tín dụng tăng cao cùng việc NHNN thắt chặt tiền tệ từ cuối năm 2016. Lãi suất qua đêm liên ngân hàng tăng lên 4,8% vào cuối tháng 3 từ mức 1,6% vào đầu tháng 2. Để tài trợ cho hoạt động sản xuất kinh doanh, Công ty có sử dụng nguồn vón vay ngắn hạn và dài hạn từ các ngân hàng. Vì vậy, bất kỳ sự thay đổi nào về lãi suất cũng sẽ ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.

2. Rủi ro về pháp luật

Rủi ro luật pháp là rủi ro phát sinh do việc không áp dụng kịp thời, không đúng các văn bản pháp luật đối với hoạt động Công ty. Là doanh nghiệp hoạt động theo mô hình công ty cổ phần nên Công ty cũng chịu sự điều chỉnh của các văn bản pháp luật về công ty cổ phần, chứng khoán và thị trường chứng khoán và các văn bản pháp luật chuyên ngành. Tuy nhiên, hệ thống pháp luật hiện hành nhìn chung còn chưa thật sự nhất quán và ổn định, các văn bản hướng dẫn thi hành chưa đầy đủ, việc áp dụng các văn bản pháp luật vào thực tế còn nhiều bất cập. Chính vì vậy, việc ban hành hoặc thay đổi chính sách, quy định mới... liên quan đến lĩnh vực hoạt động của Công ty có ảnh hưởng lớn tới hoạt động kinh doanh và quản trị của Công ty.

3. Rủi ro đặc thù

Rủi ro đầu vào, nhà cung cấp

Mua hàng là hoạt động đầu tiên nhằm tạo ra yếu tố đầu vào. Đối với doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực phân phối các sản phẩm thời trang, chuẩn bị nguồn hàng một cách đầy đủ, kịp thời, đồng bộ, đúng quy cách, chủng loại, chất lượng, phù hợp với nhu cầu của khách hàng và kế hoạch bán ra của doanh nghiệp là yếu tố có tính chất quyết định. Các doanh nghiệp trong lĩnh vực này nếu mua phải hàng kém chất lượng, có mẫu mã, chủng loại, kích cỡ không phù hợp, lỗi mốt thì khách hàng sẽ không chấp nhận những sản phẩm đó. Khi không được khách hàng chấp nhận sản phẩm thì hoạt động kinh doanh sẽ không đạt hiệu quả. Vì vậy, mua hàng phù hợp với yêu cầu của khách hàng, phù hợp với yêu cầu kinh doanh giúp cho hoạt động của Công ty được tiến hành thuận lợi, kịp thời, đẩy nhanh được tốc độ lưu chuyển hàng hoá, tạo điều kiện giữ chữ tín và nâng cao hiệu quả kinh doanh.

Các rủi ro đặc thù khác

Rủi ro từ quản lý hàng tồn kho là một trong những rủi ro đặc thù trong ngành phân phối các sản phẩm thời trang. Để đảm bảo nguồn hàng sẵn có cung cấp cho đối tác bán lẻ là Công ty TNHH thời trang VMG (trước đây là Công ty TNHH Tiếp Thị Việt) – Đơn vị sở hữu chuỗi cửa hàng Valentino Creations tại Việt Nam, Công ty luôn phải duy trì đủ một nguồn cung các sản phẩm thời trang ở trạng thái sẵn sàng. Không cung ứng đủ lượng hàng cần thiết cho đối tác theo các đơn hàng định kỳ và đơn hàng phát sinh do nhu cầu tăng lên có thể khiến khách hàng không hài lòng và ảnh hưởng đến kết quả bán hàng của Công ty. Ngược lại, lượng hàng tồn kho nhiều có thể sẽ khiến Công ty phải chịu tổn thất lớn khi bán quần áo dư thừa với giá chiết khấu. Ngoài ra, tích trữ quá nhiều hàng tồn kho cũng làm gia tăng nhiều chi phí lưu trữ hàng hóa.

4. Rủi ro hàng tồn kho

Tại thời điểm 31/12/2016, lượng hàng tồn kho của Công ty là 84,083 tỷ đồng, tăng mạnh so với mức 10,976 tỷ đồng tại thời điểm 31/12/2015. Cũng tại thời điểm đó, hàng tồn kho của Công ty chủ yếu là mặt hàng quần, đồng, thép phế liệu. Theo báo cáo tài chính kiểm toán năm 2016, công ty không trích lập dự phòng giảm giá hàng tồn kho. Điều này phát sinh rủi ro ảnh hưởng đến doanh thu và biên lợi nhuận của Công ty trong trường hợp giá thị trường sụt giảm hoặc giảm chất lượng hàng hóa trong quá trình lưu kho.

5. Rủi ro pha loãng cổ phiếu

Sau khi hoàn tất đợt chào bán, có thể xuất hiện rủi ro pha loãng, bao gồm: Rủi ro pha loãng về giá cổ phiếu; Rủi ro pha loãng thu nhập trên mỗi cổ phần (EPS); Rủi ro pha loãng giá trị sổ sách trên mỗi cổ phần (BV).

Rủi ro pha loãng về giá cổ phiếu:

Thông thường cổ phiếu công ty cổ phần đã giao dịch tập trung hoặc niêm yết tại Sở giao dịch chứng khoán sẽ bị điều chỉnh kỹ thuật về giá, giá pha loãng khi có cổ phiếu mới phát hành theo công thức sau:

$$P = \frac{P_{t-1} + (I \times PR)}{1 + I}$$

Trong đó:

P: là giá thị trường của cổ phiếu sau khi bị pha loãng;

P_{t-1}: là giá thị trường của cổ phiếu trước khi bị pha loãng;

I: là tỷ lệ vốn tăng;

PR: là giá cổ phiếu sẽ bán cho người nắm giữ quyền mua cổ phiếu trong đợt phát hành mới.

Cổ phiếu của Công ty Cổ phần Thương mại và Dịch vụ Tiến Thành đã niêm yết tại Sở giao dịch chứng khoán nên sẽ bị ảnh hưởng bởi điều chỉnh kỹ thuật về giá cổ phiếu.

Rủi ro pha loãng thu nhập trên mỗi cổ phần:

Công thức tính EPS pha loãng dự kiến như sau:

$$\text{EPS pha loãng} = E/Qbq$$

Trong đó:

EPS pha loãng: Thu nhập trên mỗi cổ phần pha loãng sau đợt phát hành thành công

E: Tổng lợi nhuận phân bổ cho cổ đông sở hữu mỗi cổ phiếu phổ thông

Qbq: Số lượng cổ phiếu đang lưu hành sau khi phát hành

Thu nhập cơ bản trên mỗi cổ phiếu (EPS) có thể giảm do thu nhập được chia cho số lượng cổ phiếu lớn hơn.

Rủi ro pha loãng giá trị sổ sách trên mỗi cổ phần (BV):

Công thức tính pha loãng BV dự kiến như sau:

$$\text{BVpha loãng} = \text{NVCSH}/Qbq$$

Trong đó:

BV pha loãng: Giá trị sổ sách trên mỗi cổ phần pha loãng sau đợt phát hành thành công

NVCSH: Nguồn vốn chủ sở hữu thuộc về cổ đông

Qbq: Số lượng cổ phiếu đang lưu hành sau khi phát hành

Giá trị sổ sách trên mỗi cổ phiếu (BV) có thể giảm do giá trị nguồn vốn chủ sở hữu được chia cho số lượng cổ phiếu lớn hơn.

Bảng tính mức độ pha loãng dự kiến của cổ phiếu sau đợt chào bán

TT	Nội dung	Giá trị
1	Lợi nhuận sau thuế TNDN năm 2017 dự kiến (đồng)	45.000.000.000
2	Vốn chủ sở hữu tại 31/12/2016 (đồng)	192.216.407.219
3	Số lượng cổ phần đang lưu hành đầu năm 2017 (cp)	12.999.998
4	Số lượng cổ phần phát hành trả cổ tức (cp)	3.899.999

TT	Nội dung	Giá trị
5	Số lượng cổ phần phát hành cho cổ đông hiện hữu (cp)	12.999.998
6	Số lượng cổ phần lưu hành thực tế sau khi phát hành (cổ phần) $\{=(3)+(4)+(5)\}$	29.899.995
7	Số lượng cổ phần bình quân gia quyền sau khi phát hành tại thời điểm đầu Quý IV/2017 (cổ phần) $\{=(3)\times 3+(6)\times 1\}/4\}$	17.224.997,3
8	Tổng giá trị phát hành trả cổ tức	38.999.990.000
9	Tổng giá trị chào bán cho cổ đông hiện hữu	129.999.980.000
10	Quỹ đầu tư phát triển	5.000.000.000
11	Quỹ khen thưởng, phúc lợi	1.000.000.000
12	Trả cổ tức bằng tiền mặt	12.999.998.000
13	Vốn chủ sở hữu năm 2017 sau thời điểm phát hành (đồng) $\{=(2)+(1)+(9)-(8)-(10)-(11)-(12)\}$	309.216.399.219
14	EPS trước khi phát hành (đồng/cp) $\{=1/3\}$	3.462
15	EPS điều chỉnh sau khi phát hành (đồng/cp) $\{=1/7\}$	2.612
16	GTSS trước khi phát hành (đồng/cp) $\{=(2)/(3)\}$	14.786
17	GTSS sau khi phát hành (đồng/cổ phần) $\{=(13)/(6)\}$	10.342

6. Rủi ro của đợt chào bán

Trong đợt huy động vốn lần này, Công ty sẽ phát hành cho cổ đông hiện hữu. Theo Nghị quyết ĐHĐCĐ được thông qua ngày 22/04/2017, giá chào bán cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu là 10.000 đồng/cổ phần. Đồng thời, ĐHĐCĐ cũng đã thông qua phương án xử lý số cổ phiếu không phát hành hết là ủy quyền cho HĐQT chủ động phân phối cho các đối tượng khác với điều kiện mức giá chào bán không thấp hơn

mức giá chào bán cho cổ đông hiện hữu. Do đó, khả năng thành công của đợt chào bán này là rất cao. Tuy nhiên, trong trường hợp do một số nguyên nhân khách quan dẫn đến đợt chào bán không đạt tỷ lệ thực hiện quyền như mong muốn và số tiền thu về không đạt được như dự kiến, Công ty sẽ bổ sung nguồn tài trợ cho dự án thông qua các hình thức khác phù hợp với quy định của pháp luật.

7. Rủi ro về việc sử dụng vốn thu được từ đợt chào bán

Nguồn vốn thu được từ đợt chào bán này sẽ được dùng để đầu tư mua 900.000 cổ phần của Công ty Cổ phần Đầu tư Sơn Phú và bổ sung vốn lưu động phục vụ hoạt động kinh doanh của Công ty. Do đó, Công ty có thể gặp những rủi ro như sử dụng nguồn vốn kém hiệu quả. Tuy nhiên, Công ty đã có những tính toán và kế hoạch cẩn trọng trong việc sử dụng vốn, do đó rủi ro này được đánh giá là khá nhỏ.

8. Rủi ro quản trị Công ty

Rủi ro xuất phát từ quản trị công ty yếu kém là rủi ro tiềm ẩn, nhưng có thể ảnh hưởng lớn đến sự phát triển lâu dài và bền vững của một doanh nghiệp, gây thiệt hại cho cổ đông. Tuy nhiên, các cổ đông nhỏ lẻ bên ngoài, thậm chí ngay cả các cổ đông là tổ chức đầu tư, cổ đông lớn, các chuyên gia phân tích cũng chưa thể nhận biết và dự báo trước được những rủi ro này.

Trong những năm gần đây, quản trị rủi ro ngày càng gắn liền với các hoạt động của doanh nghiệp. Xu hướng này bao gồm cả việc các doanh nghiệp sẵn sàng đầu tư một phần nguồn lực nhằm nâng cao mối liên hệ giữa việc chấp nhận rủi ro và thu nhập của doanh nghiệp, đồng thời việc thiết lập quản trị rủi ro đủ mạnh là một trong những vấn đề quan trọng và cấp bách ở cấp độ quản lý của doanh nghiệp.

Trong bất kỳ ngành nghề kinh doanh nào, lựa chọn cơ cấu quản trị, cơ cấu tổ chức quản trị rủi ro phù hợp là nền tảng cần thiết đối với chiến lược quản trị rủi ro của doanh nghiệp. Để có thể đạt hiệu quả cao nhất, khung quản trị rủi ro của Công ty cần được thiết kế phù hợp với văn hóa và chiến lược của Công ty. Đánh giá đúng vai trò của quản trị Công ty và quan tâm đến quản trị Công ty từ những vấn đề cơ bản nhất là giải pháp hữu hiệu để phòng ngừa rủi ro.

9. Rủi ro khác

Các rủi ro khác như thiên tai, dịch bệnh, hoá hoạn, khủng bố v.v... là những rủi ro bất khả kháng có thể gây thiệt hại cho tài sản, con người và ảnh hưởng tới hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.

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

1. Tổ chức phát hành

Ông Nguyễn Hữu Trường

Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám đốc

Bà **Trịnh Thanh Tươi**

Kế toán trưởng

Ông **Nguyễn Văn Quyết**

Trưởng Ban kiểm soát

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

2. Tổ chức tư vấn

Đại diện theo pháp luật:

Ông **Nhữ Đình Hòa**

Chức vụ: Tổng giám đốc

Bản cáo bạch này là một phần của Hồ sơ đăng ký chào bán do Công ty Cổ phần Chứng khoán Bảo Việt tham gia lập trên cơ sở Hợp đồng tư vấn phát hành ký với Công ty Cổ phần Thương mại và Dịch vụ Tiến Thành. Chúng tôi đảm bảo rằng việc phân tích, đánh giá và lựa chọn ngôn từ trong 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 Thương mại và Dịch vụ Tiến Thành cung cấp.

III. CÁC KHÁI NIỆM

Tiến Thành/Công ty/ TTH	: Công ty Cổ phần Thương mại và Dịch vụ Tiến Thành
Sơn Phú	: Công ty Cổ phần Đầu tư Sơn Phú
UBCKNN	: Ủy ban Chứng khoán Nhà nước
CBCNV	: Cán bộ công nhân viên
HĐQT	: Hội đồng quản trị
DHĐCĐ	: Đại hội đồng Cổ đông
BKS	: Ban Kiểm soát
BCTC	: Báo cáo tài chính
CTCP	: Công ty Cổ phần

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

1. Giới thiệu chung về Công ty

- Tên Công ty: Công ty Cổ phần Thương mại và Dịch vụ Tiến Thành
- Tên giao dịch quốc tế: Tien Thanh Service and Trading Joint Stock Company
- Tên viết tắt: TIEN THANH ST., JSC

TIEN THANH

C O M P A N Y

- Logo Công ty:
- **Vốn điều lệ hiện tại:** 129.999.980.000 đồng (Một trăm hai mươi chín tỷ, chín trăm chín mươi chín triệu, chín trăm tám mươi nghìn đồng)
- **Địa chỉ trụ sở chính:** Khu đô thị Việt Hưng – Phường Đức Giang – Quận Long Biên – Thành phố Hà Nội
- **Điện thoại:** (84-4) 3877 0620 **Fax:** (84-4) 3877 2668
- **Website:** <http://tienthanhjsc.vn>
- **Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp số** 0100596523 do Sở kế hoạch và Đầu tư thành phố Hà Nội cấp lần đầu ngày 04/11/2003 và thay đổi lần thứ 23 ngày 04/05/2017.
- **Ngành nghề kinh doanh chính:**

Mã Ngành, Nghề kinh doanh	Tên ngành, nghề kinh doanh
4641	Bán buôn vải, hàng may sẵn, giày dép. Chi tiết: Buôn bán giày dép các loại; Kinh doanh các sản phẩm của ngành thời trang;
4649	Bán buôn đồ dùng khác cho gia đình. Chi tiết: Buôn bán đồ mỹ phẩm (trừ mỹ phẩm có hại cho sức khỏe con người); Buôn bán các mặt hàng gia dụng và các đồ nội thất; Buôn bán hàng thủ công, mỹ nghệ; Buôn bán nguyên liệu, phụ liệu và các sản phẩm ngành gốm, sứ, thủy tinh;
3290	Sản xuất khác chưa được phân vào đâu. Chi tiết: - Sản xuất hàng thủ công mỹ nghệ; - Sản xuất hàng đan lát, hàng thủ công mỹ nghệ, đồ thờ cúng và hàng hóa phục vụ mục đích tính ngưỡng khác
4773	Bán lẻ hàng hóa khác mới trong các cửa hàng chuyên doanh. Chi tiết: Bán lẻ hàng lưu niệm, hàng đan lát, hàng thủ công mỹ nghệ, đồ thờ cúng và hàng hóa phục vụ mục đích tính ngưỡng khác;
4662	Bán buôn kim loại và quặng kim loại. Chi tiết: Buôn bán phôi thép, gang; Buôn bán các loại kim loại đen, kim loại màu; Buôn bán vàng bạc, đá quý các loại; Buôn bán sắt thép; Buôn bán quặng các loại (theo quy định của Pháp luật); Buôn bán khoáng sản;

Mã Ngành, Nghề kinh doanh	Tên ngành, nghề kinh doanh
0990	Hoạt động dịch vụ hỗ trợ khai thác mỏ và quặng khác. Chi tiết: Chế biến quặng các loại (theo quy định của Pháp luật);
4719	Bán lẻ khác trong các cửa hàng kinh doanh tổng hợp. Chi tiết: Kinh doanh trung tâm thương mại, siêu thị, nhà ở;
4100	Xây dựng nhà các loại. Chi tiết: Sản xuất, lắp ráp, lắp đặt khung nhà thép tiền chế;
6810	Kinh doanh bất động sản, quyền sử dụng đất thuộc chủ sở hữu, chủ sử dụng hoặc đi thuê. Chi tiết: Kinh doanh bất động sản.

- Người đại diện theo Pháp luật: Ông Nguyễn Hữu Trường – Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám đốc.

2. Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển

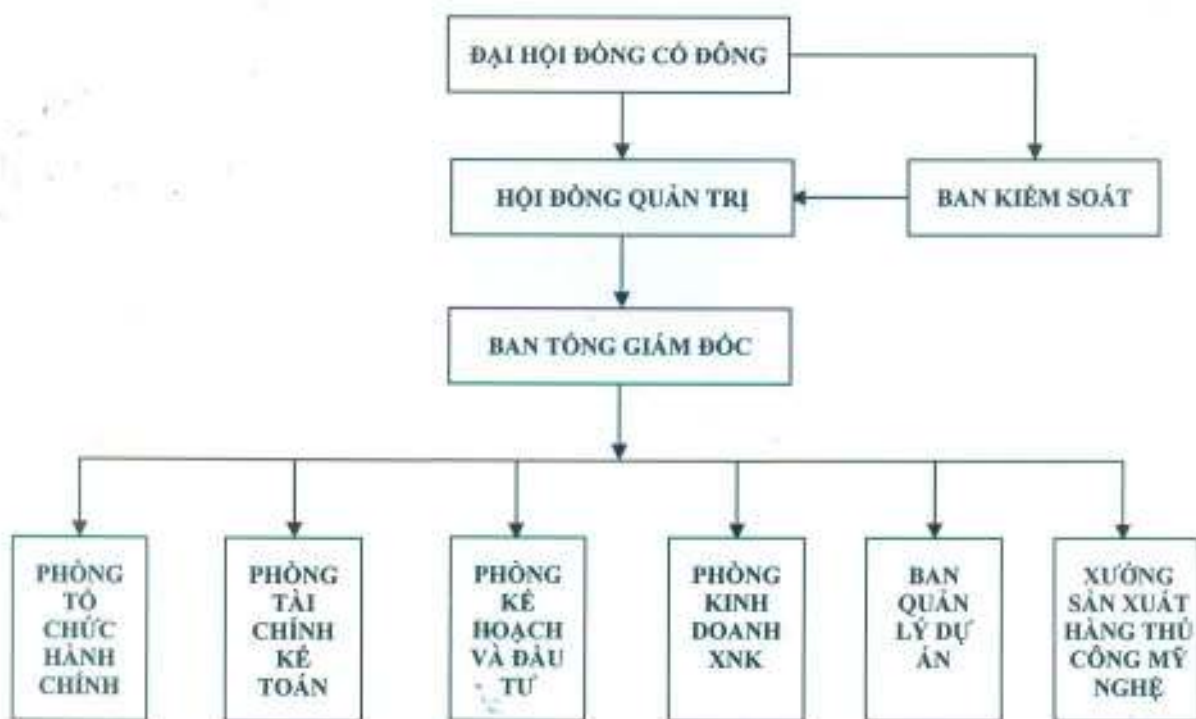
Công ty Cổ phần Thương mại và Dịch vụ Tiến Thành tiền thân là Công ty TNHH Tiến Thành được thành lập từ năm 1994, hoạt động sản xuất hàng thủ công mỹ nghệ. Với phương châm “Gắn lợi ích xã hội trong kinh doanh sản xuất” Công ty đã tiếp nhận người khuyết tật có khả năng lao động trên địa bàn các tỉnh phía Bắc đến và làm việc tại Công ty. Ngày 12/12/1994, Tiến Thành đã được Sở LĐ-TB&XH Hà Nội cấp quyết định là cơ sở sản xuất kinh doanh có sử dụng lao động là người khuyết tật.

Ngày 04/11/2003, Công ty Tiến Thành chuyển đổi thành Công ty Cổ phần Thương mại và Dịch vụ Tiến Thành; được Sở Kế hoạch và Đầu Tư TP Hà Nội cấp chứng nhận đăng ký kinh doanh số 0100596523, với vốn điều lệ là 8 tỷ đồng. Bên cạnh việc duy trì sản xuất hàng thủ công mỹ nghệ cho người lao động khuyết tật, Tiến Thành còn mở rộng thêm hoạt động kinh doanh Thời trang cao cấp và kinh doanh đầu tư Bất động sản.

Trải qua 14 năm hoạt động dưới hình thức Công ty cổ phần, quy mô vốn điều lệ của Công ty đã tăng trưởng từ 8.000.000.000 đồng lên 129.999.980.000 đồng, hiệu quả hoạt động được nâng cao qua các năm.

Trong quá trình hoạt động, theo định hướng của Ban Lãnh đạo Công ty, Công ty Cổ phần Thương mại và Dịch vụ Tiến Thành luôn làm tốt công tác sử dụng lao động là người khuyết tật. Hàng năm, Công ty được Sở LĐ-TB&XH TP Hà Nội cấp chứng nhận là cơ sở sản xuất kinh doanh sử dụng từ 30% trở lên lao động là người khuyết tật. Đồng thời, Công ty cũng được Liên đoàn lao động quận công nhận là đơn vị đạt danh hiệu vững mạnh. Bên cạnh đó, Công ty và cá nhân các lãnh đạo của Công ty cũng nhận được nhiều bằng khen, giấy khen từ các Sở, ban, ngành của TP Hà Nội.

3. Cơ cấu tổ chức và bộ máy quản lý của Công ty



(Nguồn: CTCP Thương mại và Dịch vụ Tiên Thành)

Đại hội đồng cổ đông

Đại hội đồng cổ đông là cơ quan có thẩm quyền cao nhất của Công ty. ĐHĐCĐ có nhiệm vụ thông qua các báo cáo của HĐQT về tình hình hoạt động kinh doanh; quyết định các phương án, nhiệm vụ sản xuất kinh doanh và đầu tư; bổ sung, sửa đổi Điều lệ của Công ty; thông qua các chiến lược phát triển; bầu, bãi nhiệm HĐQT, Ban Kiểm soát; và quyết định bộ máy tổ chức của Công ty và các quyền hạn, nhiệm vụ khác theo quy định của luật pháp và điều lệ.

Hội đồng quản trị

Hội đồng quản trị gồm 5 thành viên với nhiệm kỳ không quá 5 năm do ĐHĐCĐ bầu ra, là cơ quan lãnh đạo cao nhất của Công ty; có toàn quyền nhân danh Công ty để quyết định mọi vấn đề có liên quan đến mục đích, quyền lợi của Công ty ngoại trừ những vấn đề thuộc thẩm quyền của ĐHĐCĐ.

Ban Kiểm soát

BKS do ĐHĐCĐ bầu ra gồm 03 thành viên, thay mặt cổ đông để kiểm soát mọi hoạt động quản trị và điều hành sản xuất kinh doanh của Công ty. BKS chịu trách nhiệm trước ĐHĐCĐ và Pháp luật về những công việc thực hiện theo quyền và nghĩa vụ như:

- Kiểm tra sổ sách kế toán và các Báo cáo tài chính của Công ty, kiểm tra tính hợp lý, hợp pháp của các hoạt động sản xuất kinh doanh và tài chính Công ty, kiểm tra việc thực hiện các nghị quyết, quyết định của HĐQT;

- Trình ĐHĐCĐ báo cáo thẩm tra các báo cáo tài chính của Công ty, đồng thời có quyền trình bày ý kiến độc lập của mình về kết quả thẩm tra các vấn đề liên quan tới hoạt động kinh doanh, hoạt động của HĐQT và Ban Tổng Giám đốc;
- Yêu cầu HĐQT triệu tập ĐHĐCĐ bất thường trong trường hợp xét thấy cần thiết;
- Các quyền khác được quy định tại Điều lệ.

Ban Tổng Giám đốc

Tổng Giám đốc do Hội đồng quản trị bổ nhiệm, chịu sự giám sát của Hội đồng quản trị và chịu trách nhiệm trước Đại hội đồng cổ đông, Hội đồng quản trị và trước Pháp luật về việc thực hiện các quyền và nhiệm vụ được giao. Tổng Giám đốc là người đại diện theo Pháp luật của Công ty. Ban Tổng Giám đốc có nhiệm vụ:

- Tổ chức điều hành, quản lý mọi hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty theo nghị quyết của ĐHĐCĐ, quyết định của HĐQT, Điều lệ Công ty và tuân thủ Pháp luật;
- Xây dựng và trình HĐQT các quy chế quản lý điều hành nội bộ, kế hoạch sản xuất kinh doanh, kế hoạch tài chính hàng năm và dài hạn của Công ty;
- Đề nghị HĐQT quyết định bổ nhiệm, miễn nhiệm, khen thưởng, kỷ luật đối với Phó Tổng giám đốc, Kế toán trưởng;
- Báo cáo HĐQT về tình hình hoạt động, kết quả sản xuất kinh doanh, chịu trách nhiệm trước ĐHĐCĐ, HĐQT và Pháp luật về những sai phạm gây tổn thất cho Công ty;
- Các nhiệm vụ khác được quy định tại Điều lệ.

Các phòng ban chức năng khác

➤ Phòng Tổ chức hành chính

- Xây dựng cơ cấu tổ chức bộ máy Công ty, xây dựng kế hoạch đào tạo bồi dưỡng, nâng cao trình độ chuyên môn nghiệp vụ, tay nghề cho CBCNV; thực hiện chính sách, chế độ tiền lương và các chế độ khác đối với người lao động; quản lý, điều hành công tác hành chính của Công ty;
- Tham mưu cho Tổng Giám đốc việc bố trí, sắp xếp lao động các phòng ban, chi nhánh và xí nghiệp của Công ty cho phù hợp với tính chất công việc phù hợp với luật lao động được nhà nước ban hành;
- Quản lý, lưu trữ hồ sơ của cán bộ công nhân viên, giải quyết những vấn đề phát sinh về quyền lợi cũng như chính sách của người lao động trong quá khứ và hiện tại.

➤ Phòng Tài chính kế toán

- Tổng hợp, ghi chép lại các số liệu, tình hình tài chính của Công ty; báo cáo trực tiếp lên Ban Tổng giám đốc; Thông qua tình hình tài chính giúp Tổng Giám đốc chỉ đạo hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty;
- Thực hiện chế độ báo cáo theo định kỳ, thực hiện tốt các yêu cầu kiểm toán, thanh tra tài chính của các cấp có thẩm quyền;

- Phản ánh chính xác, trung thực, đầy đủ, kịp thời, rõ ràng và dễ hiểu toàn diện các mặt hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty trên nguyên tắc kế toán độc lập về nghiệp vụ.

➤ **Phòng Kế hoạch và Đầu tư**

Tham mưu cho Tổng Giám đốc về:

- Công tác kế hoạch và chiến lược phát triển Công ty;
- Công tác đầu tư và quản lý dự án đầu tư;
- Tổ chức hệ thống thông tin kinh tế trong Công ty;
- Tham mưu cho Tổng giám đốc về nghiệp vụ kinh doanh.

➤ **Phòng Kinh doanh Xuất nhập khẩu**

Về Kinh doanh:

- Tham mưu cho Tổng giám đốc chiến lược và kế hoạch kinh doanh theo lĩnh vực, sản phẩm;
- Trực tiếp lập và triển khai kế hoạch kinh doanh đã được Tổng giám đốc phê duyệt;
- Thực hiện các chiến dịch marketing, xúc tiến thương mại, quảng bá sản phẩm để thúc đẩy việc bán hàng;
- Phối hợp với các phòng nghiệp vụ triển khai thực hiện nhiệm vụ kinh doanh.

Về xuất nhập khẩu:

- Lập và triển khai các kế hoạch nhận hàng, xuất hàng nhằm đáp ứng yêu cầu hoạt động sản xuất kinh doanh và yêu cầu của khách hàng;
- Thực hiện và giám sát việc mở tờ khai để nhận hàng, xuất hàng đúng thời hạn yêu cầu;
- Lập và triển khai các báo cáo cho hải quan theo quy định.

➤ **Xưởng sản xuất thủ công mỹ nghệ**

Chịu trách nhiệm trực tiếp trong việc sản xuất các sản phẩm thủ công mỹ nghệ:

- Thực hiện gia công các mặt hàng thủ công mỹ nghệ (vàng mã,...) theo đơn hàng đã được ký kết;
- Thực hiện sản xuất và gia công các mặt hàng mây tre đan khi có đơn hàng.

➤ **Ban Quản lý dự án**

Ban quản lý dự án thực hiện các nhiệm vụ:

- Tham mưu cho Ban Tổng giám đốc về hiệu quả đầu tư các công trình, dự án trước khi quyết định thực hiện;
- Lập hồ sơ và làm thủ tục xin cấp Giấy chứng nhận đầu tư dự án, Giấy phép xây dựng;
- Quản lý việc thi công các dự án, công trình;

- Báo cáo, kiến nghị kịp thời về tiến độ, chất lượng công trình trong quá trình triển khai.

4. Danh sách cổ đông nắm giữ từ trên 5% vốn cổ phần của Công ty và những người có liên quan; Danh sách cổ đông sáng lập và tỷ lệ cổ phần nắm giữ; cơ cấu cổ đông

4.1. Danh sách cổ đông nắm giữ từ 5% trở lên vốn cổ phần của Công ty (tại thời điểm 28/06/2017)

a. Danh sách cổ đông nắm giữ từ 5% trở lên vốn cổ phần của Công ty

Tên cổ đông	Địa chỉ	Số ĐKKD/ CMTND	Số cổ phần nắm giữ (cp)	Tỷ lệ nắm giữ
Nguyễn Hữu Trương	513/6/1 Nguyễn Oanh, Phường 17, Quận Gò Vấp, Tp Hồ Chí Minh	025306254	2.730.000	21%
Công ty Cổ phần Đầu tư Sơn Phú	122, đường Khuất Duy Tiến, phường Nhân Chính, quận Thanh Xuân, Tp Hà Nội	0104219565	950.000	7,3%
Nguyễn Thanh Tùng	Hợp Tiến, Mỹ Đức, Hà Nội	017150459	1.520.000	11,7%

(Nguồn: CTCP Thương mại và Dịch vụ Tiến Thành)

Tại thời điểm Công ty Cổ phần Thương mại và Dịch vụ Tiến Thành niêm yết trên Sàn giao dịch chứng khoán Hà Nội (HNX), Công ty Cổ phần Đầu tư Sơn Phú là cổ đông lớn nắm giữ 19% cổ phần của Tiến Thành. Do bà Hà Thị Tuyết Chinh, thành viên Ban Kiểm soát của Tiến Thành đồng thời là nhân viên kế toán của CTCP Đầu tư Sơn Phú, nên cổ phần của Sơn Phú nắm giữ tại Tiến Thành bị hạn chế chuyển nhượng trong thời hạn 1 năm, tính từ ngày 26/10/2016, theo điều 53, nghị định 58/2012/NĐ-CP quy định về thời gian cam kết nắm giữ cổ phiếu đối với cổ đông là người có liên quan của BKS. Tính đến ngày 28/06/2017, Sơn Phú đã thoái 11,7% tại Tiến Thành, tỉ lệ nắm giữ hiện tại là 7,3%, tương đương 950.000 cổ phần. CTCP Đầu tư Sơn Phú cam kết sẽ thoái hết cổ phần nắm giữ tại Tiến Thành đến ngày 26/10/2017 theo công văn số 2806/2017/CV-SP ngày 28/06/2017.

b. Danh sách những người có liên quan của cổ đông nắm giữ từ 5% trở lên vốn cổ phần của Công ty: không có

4.2. Danh sách cổ đông sáng lập của Công ty

Công ty Cổ phần Thương mại và Dịch vụ Tiến Thành hoạt động theo hình thức công ty cổ phần từ ngày 04/11/2003. Theo quy định của Luật Doanh nghiệp, tính đến thời

điểm hiện nay, các hạn chế chuyển nhượng của cổ đông sáng lập đã hết hiệu lực.

4.3. Cơ cấu cổ đông Công ty (tại thời điểm 31/03/2017)

Cổ đông	Số lượng	Số cổ phần	Giá trị	Tỷ trọng
Trong nước	831	12.867.498	128.674.980.000	98,98%
Tổ chức (*)	5	2.470.843	24.708.430.000	19,01%
Cá nhân	826	10.396.655	103.966.550.000	79,97%
Nước ngoài	09	132.500	1.325.000.000	1,02%
Tổ chức	03	25.100	251.000.000	0,19%
Cá nhân	06	107.400	1.074.000.000	0,83%
Tổng	840	12.999.998	129.999.980.000	100%

(Nguồn: CTCP Thương mại và Dịch vụ Tiến Thành)

Ghi chú: Đến ngày 21/06/2017, Công ty CP Đầu tư Sơn Phú đã thoái 1.520.000 cổ phiếu TTH, tương ứng tỷ lệ 11,7% vốn của TTH. Hiện tại, Công ty CP Đầu tư Sơn Phú còn nắm giữ 950.000 cổ phiếu TTH, tương ứng tỷ lệ 7,3% vốn của TTH. Ngày 21/06/2017, ông Nguyễn Thanh Tùng nhận chuyển nhượng 1.520.000 cổ phiếu TTH, tương ứng tỷ lệ 11,7% vốn của TTH và trở thành cổ đông lớn.

4.4. Danh sách những công ty mẹ, công ty con, những công ty mà CTCP Thương mại và Dịch vụ Tiến Thành 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 CTCP Thương mại và Dịch vụ Tiến Thành:

- Công ty mẹ: không có.
- Công ty nắm quyền kiểm soát đối với CTCP Thương mại và Dịch vụ Tiến Thành: không có.

5. Chi tiết quá trình tăng vốn điều lệ:

Quá trình tăng vốn của Công ty từ khi Công ty hoạt động dưới hình thức Công ty cổ phần được thể hiện như bảng sau:

STT	Thời gian	Vốn Điều lệ (đồng)	Vốn Điều lệ tăng thêm (đồng)	Hình thức phát hành
1	Chuyển đổi sang CTCP	8.000.000.000		
2	Lần 1: Năm 2008	15.000.000.000	7.000.000.000	Phát hành cho cổ đông hiện hữu
3	Lần 2: Năm 2011	45.000.000.000	30.000.000.000	Phát hành cho cổ đông hiện hữu

STT	Thời gian	Vốn Điều lệ (đồng)	Vốn Điều lệ tăng thêm (đồng)	Hình thức phát hành
4	Lần 3: Năm 2014	100.000.000.000	55.000.000.000	Tăng vốn từ nguồn lợi nhuận sau thuế chưa phân phối và phát hành cho cổ đông hiện hữu
5	Lần 4: Năm 2016	129.999.980.000	29.999.980.000	Tăng vốn từ việc trả cổ tức bằng cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu, sử dụng nguồn lợi nhuận sau thuế chưa phân phối năm 2015.

(Nguồn: CTCP Thương mại và Dịch vụ Tiên Thành)

❖ **Lần 1: Phát hành tăng vốn điều lệ lên 15 tỷ đồng**

• Cơ sở pháp lý:

+ Nghị quyết ĐHĐCĐ số 36/2008/NQ-ĐHĐCĐ ngày 12/08/2008;

+ Giấy chứng nhận ĐKKD thay đổi lần thứ 08 ngày 01/09/2008 (sau khi Công ty thực hiện tăng vốn điều lệ);

• Ngày chốt danh sách cổ đông: 12/08/2008

• Số lượng cổ đông tham gia đợt phát hành: 03 cổ đông

• Hình thức góp vốn: Góp vốn bằng tiền

• Giá phát hành: 100.000 đồng/cổ phần

• Mệnh giá: 100.000 đồng

• Ngày hoàn thành: 24/08/2008

• Mục đích tăng vốn: Bổ sung vốn lưu động phục vụ hoạt động sản xuất kinh doanh.

❖ **Lần 2: Phát hành tăng vốn điều lệ lên 45 tỷ đồng**

• Cơ sở pháp lý:

+ Nghị quyết số 80/2011/NQ-ĐHĐCĐ ngày 15/11/2011

+ Giấy chứng nhận ĐKKD số 0100596523 thay đổi lần thứ 14 ngày 14/12/2011 (sau khi Công ty thực hiện tăng vốn điều lệ)

• Ngày chốt danh sách cổ đông: 15/11/2011

• Số lượng cổ đông tham gia đợt phát hành: 03 cổ đông

• Hình thức tăng vốn: Góp vốn bằng tiền

• Giá phát hành: 100.000 đồng/cổ phần

• Mệnh giá: 100.000 đồng

• Ngày hoàn thành: 06/12/2011

- Mục đích tăng vốn: Bổ sung vốn lưu động phục vụ hoạt động sản xuất kinh doanh.

❖ **Lần 3: Phát hành tăng vốn điều lệ lên 100 tỷ đồng**

- Cơ sở pháp lý:

+ Nghị quyết số 43/2014/NQ-ĐHĐCĐ ngày 12/09/2014

+ Giấy chứng nhận ĐKKD số 0100596523 thay đổi lần thứ 19 ngày 23/09/2014 (sau khi Công ty thực hiện tăng vốn điều lệ)

- Ngày chốt danh sách cổ đông: 12/09/2014
- Số lượng cổ đông tham gia đợt phát hành: 03 cổ đông
- Hình thức tăng vốn:
 - Tăng vốn từ nguồn lợi nhuận sau thuế chưa phân phối: 49.632.883.890 đồng
 - Tăng từ nguồn góp thêm của các cổ đông hiện hữu: 5.367.116.110 đồng
- Giá phát hành: 10.000 đồng/cổ phiếu
- Mệnh giá: 10.000 đồng
- Ngày hoàn thành: 20/09/2014
- Mục đích tăng vốn: Bổ sung vốn lưu động phục vụ hoạt động sản xuất kinh doanh.

❖ **Lần 4: Phát hành cổ phiếu trả cổ tức tăng vốn điều lệ lên 129.999.980.000 đồng**

- Cơ sở pháp lý:

+ Nghị quyết số 01/2016/NQ-ĐHĐCĐ ngày 29/03/2016

+ Nghị quyết số 06/2016/NQ-HĐQT ngày 21/11/2016

+ Công văn số 02/2017/TT ngày 09/01/2017 của CTCP Thương mại và Dịch vụ Tiền Thành gửi UBCKNN báo cáo kết quả phát hành cổ phiếu để trả cổ tức.

+ Giấy chứng nhận ĐKKD số 0100596523 thay đổi lần thứ 22 ngày 08/02/2017 (sau khi Công ty thực hiện tăng vốn điều lệ)

- Ngày chốt danh sách cổ đông : 29/12/2016
- Số lượng cổ đông tham gia đợt phát hành: 798 cổ đông
- Hình thức tăng vốn:
 - Tăng vốn từ nguồn lợi nhuận sau thuế chưa phân phối: 29.999.980.000 đồng
- Giá phát hành: 10.000 đồng/cổ phiếu
- Mệnh giá: 10.000 đồng
- Ngày hoàn thành: 09/01/2017
- Mục đích tăng vốn: Bổ sung vốn lưu động phục vụ hoạt động sản xuất kinh doanh.

6. Hoạt động kinh doanh

6.1. Các hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty

Hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty tập trung chủ yếu vào mảng kinh doanh thương mại: phân phối các mặt hàng thời trang và khoáng sản, gỗ,.... Song song với việc đẩy mạnh phát triển mảng kinh doanh thương mại, trong những năm tới Tiến Thành sẽ tăng cường đầu tư vào hoạt động đầu tư kinh doanh bất động sản. Bên cạnh đó, Công ty tiếp tục duy trì hoạt động sản xuất và gia công hàng thủ công mỹ nghệ để đóng góp cho cộng đồng và xã hội thông qua việc tạo công ăn việc làm cho lao động là người khuyết tật.

❖ Hoạt động kinh doanh thương mại

➤ Kinh doanh hàng thời trang

Tiến Thành là đơn vị nhập khẩu và phân phối các sản phẩm thời trang thương hiệu Valentino Creations tại Việt Nam. Các sản phẩm chủ đạo mà Tiến Thành đang phân phối là các loại quần tây, áo sơ mi, áo thun, thắt lưng, giày dép cho nam, túi xách, giày dép cho nữ...

Valentino Creations là một thương hiệu thời trang từ Ý (Italia) với thiết kế và chất lượng cao cấp. Với đường nét đơn giản, phong cách thời trang Italy sắc sảo, quý phái cho phái nữ và sang trọng, lịch lãm cho các quý ông.

Các sản phẩm Valentino Creations của Tiến Thành được phân phối thông qua đối tác của Công ty là Công ty TNHH Thời trang VMG tại Việt Nam qua các chuỗi hệ thống bán lẻ tập trung chủ yếu tại các Trung tâm thương mại cao cấp ở các Thành phố lớn như Hà Nội, Hồ Chí Minh, Đà Nẵng... Đây là mảng kinh doanh đem lại nguồn lợi nhuận chính cho Công ty và dự kiến sẽ được Công ty tiếp tục duy trì và phát triển trong tương lai.

Một số hình ảnh của chuỗi cửa hàng kinh doanh thời trang Valentino Creations



➤ **Kinh doanh các mặt hàng khoáng sản**

Nhằm mở rộng hoạt động kinh doanh, thông qua mối quan hệ với một số nhà khai thác lớn tại Việt Nam, Tiến Thành đang kinh doanh các mặt hàng khoáng sản như quặng sắt, đồng, than các loại, đá quý,...

Tiến Thành là đại lý phân phối phối thép cho Công ty TNHH Thái Hưng, phân phối đồng cho Công ty CP Đầu tư Sơn Phú, phân phối quặng sắt cho Công ty TNHH Đầu tư Phát triển Phú Hưng Long.

❖ **Hoạt động đầu tư kinh doanh bất động sản**

Hiện tại, Công ty được giao đất (có thu tiền sử dụng đất) khu đất rộng 3.433 m² tại Lô CT08C, khu đô thị mới Việt Hưng, Đường Phan Văn Đáng, phường Đức Giang, Quận Long Biên, Hà Nội với thời gian thuê là 50 năm tính từ ngày 11/11/2011. Đây là đất thuê trả tiền hàng năm với giá tiền thuê đất là 30.695đ/m²/năm, tương đương khoảng 105,4 triệu đồng/năm cho lô đất 3.433 m². Nhờ thực hiện tích cực các chính sách đóng góp cho xã hội thông qua sử dụng người lao động khuyết tật ở hoạt động sản xuất hàng thủ công mỹ nghệ, Tiến Thành được hưởng các ưu đãi về tiền thuê đất như sau:

"Miễn tiền thuê đất, mặt bằng, mặt nước phục vụ sản xuất kinh doanh đối với cơ sở sản xuất, kinh doanh sử dụng từ 70% lao động là người khuyết tật trở lên. Giảm 50% tiền thuê đất, mặt bằng, mặt nước phục vụ sản xuất kinh doanh đối với cơ sở sản xuất, kinh doanh sử dụng từ 30% đến dưới 70% lao động là người khuyết tật" - Khoản d, Điều 9, Nghị định 28/2012/NĐ-CP

Hàng năm, Công ty gửi Hồ sơ đến Sở Lao động -Thương binh và Xã hội và Ủy ban Nhân dân Thành phố Hà Nội để xin được hưởng ưu đãi tiền thuê đất đối với doanh nghiệp sử dụng lao động là người khuyết tật Ưu đãi tiền thuê đất này, hiện nay Tiến Thành đang được hưởng ưu đãi về thuế đất theo quy định trên.

Theo kế hoạch, khu đất tại khu đô thị Việt Hưng trên sẽ được sử dụng để triển khai Dự án Tiến Thành Tower, cụ thể như sau:

Giới thiệu dự án:

Dự án tổ hợp siêu thị, văn phòng và kết hợp nhà ở.

Đây là một dự án được đầu tư theo mô hình khu nhà ở, cung cấp dịch vụ thương mại, văn phòng có chức năng phát triển quỹ nhà ở nâng cao mức sống của người dân một cách đồng bộ, hiện đại góp phần vào sự phát triển thành phố văn minh, sạch đẹp.

✓ **Cơ sở pháp lý:**

- Hợp đồng thuê đất số 21-2001/ĐC-HĐTĐTN ngày 29/03/2002 giữa Công ty Tiến Thành và Sở Địa chính – Nhà đất Hà Nội.
- Giấy chứng nhận đầu tư số 01121001043 cấp lần đầu ngày 11/11/2011, cấp

thay đổi lần 01 ngày 12/12/2014 của UBND TP Hà Nội cấp cho Công ty CP Thương mại và Dịch vụ Tiến Thành, chủ đầu tư dự án: Tổ hợp siêu thị, văn phòng kết hợp nhà ở.

- Quyết định số 1565/QĐ-UBND ngày 01/04/2016 của UBND TP Hà Nội về việc giao đất cho Tiến Thành thực hiện dự án đầu tư xây dựng tổ hợp siêu thị, văn phòng kết hợp nhà ở.

Hiện nay, dự án Tiến Thành Tower đang trong quá trình hoàn thiện các thủ tục pháp lý để được cấp Giấy phép xây dựng (Sở Tài nguyên Môi trường Hà Nội đang lên phương án tổng thể tiền sử dụng đất nộp ngân sách nhà nước).

✓ **Chi tiết những thông số thiết kế của Dự án như sau:**

- Diện tích tầng hầm để xe: 2.780 m²
- Diện tích tầng 1 (Trung tâm thương mại): 735 m²
- Diện tích tầng 2 (văn phòng cho thuê): 1.006 m²
- Tầng 3 – 15: Các căn hộ được thiết kế đa dạng với các diện tích từ 58m² đến 98m², từ 2 – 3 phòng ngủ.

(Nguồn: Dự thảo thiết kế Dự án Tiến Thành Tower)

✓ **Tiến độ của dự án:**

- Dự án Tiến Thành Tower đang trong quá trình hoàn thiện các thủ tục pháp lý để được cấp Giấy phép xây dựng. Tuy nhiên, xuất phát từ việc đánh giá tiềm năng thị trường đầu ra của Dự án tại thời điểm năm 2017 không thực sự tốt, một số thay đổi chính sách Nhà nước về xây dựng, cho đến hiện tại Dự án Tiến Thành Tower vẫn chưa hoàn tất thủ tục cấp Giấy phép xây dựng và chưa triển khai thi công.

- Hội đồng quản trị giao cho Ban Tổng Giám đốc công ty xem xét điều chỉnh dự án đầu tư cho phù hợp với tình hình thực tế hiện tại và sẽ trình Hội đồng quản trị phê duyệt phương án điều chỉnh trong quý II/2017 và quý III/2017.

- Trên cơ sở tham khảo các đơn vị tư vấn xây dựng, Ban Tổng Giám đốc sẽ trình phương án phù hợp và hiệu quả để Hội đồng quản trị phê duyệt.

Phối cảnh dự án Tiến Thành Tower



❖ **Hoạt động sản xuất, gia công hàng thủ công mỹ nghệ và gia công vàng mã:**

Song song với việc phát triển có hiệu quả các mảng hoạt động sản xuất kinh doanh chính của doanh nghiệp, Tiến Thành cam kết tích cực đóng góp cho cộng đồng và xã hội thông qua các hoạt động hỗ trợ y tế công cộng, tạo công ăn việc làm cho người khuyết tật... từ đó nâng cao nhận thức và trách nhiệm xã hội của mỗi thành viên trong toàn Công ty. Từ giá trị cốt lõi trên, Tiến Thành đã sử dụng hiệu quả lao động là người khuyết tật ở các hoạt động sản xuất hàng thủ công mỹ nghệ: mây tre đan, sơn mài, hàng thủ công từ giấy..., qua đó tạo cho những người khuyết tật cơ hội cải thiện cuộc sống.

Tuy nhiên, từ năm 2012 tình hình xuất khẩu các sản phẩm mây tre đan gặp nhiều khó khăn, hoạt động xuất khẩu các sản phẩm của Tiến Thành sụt giảm mạnh nên Tiến Thành tạm dừng sản xuất và xuất khẩu các mặt hàng này để nghiên cứu và đưa ra các mẫu sản phẩm mới phù hợp với thị hiếu khách hàng, đồng thời tìm kiếm các thị trường xuất khẩu mới hiệu quả hơn.

Hiện tại, từ năm 2014 đến nay Công ty chỉ gia công các sản phẩm vàng mã nên doanh thu chiếm tỷ trọng nhỏ (1%) trong tổng doanh thu của Công ty.

Hình ảnh của các mặt hàng thủ công mỹ nghệ của Công ty



❖ **Hoạt động hợp tác đầu tư sản xuất rượu với Công ty CP EMJ Hà Nam**

Ngày 14/12/2015, Nghị quyết HĐQT Tiến Thành thông qua việc đầu tư hợp tác với CTCP EMJ Hà Nam để triển khai dự án xây dựng dây chuyền sản xuất rượu công suất 1,95 triệu lít/năm tại khu công nghiệp Kim Bình, TP Phủ Lý, tỉnh Hà Nam và phát triển thương hiệu rượu Vodka EMJ. Ngày 21/12/2015, Công ty đã ký hợp đồng Hợp tác kinh doanh số 211215/HĐHTKD với CTCP EMJ Hà Nam. Theo đó, thời gian hợp tác đầu tư từ ngày 03/01/2015 đến 05/05/2054, tỷ lệ góp vốn là 67%, lợi nhuận được chia theo tỷ lệ vốn góp. Ngày 31/12/2015, Công ty đã chuyển đủ số tiền 34,2 tỷ đồng cho CTCP EMJ Hà Nam.

Thông tin về dự án:

- ✓ Chủ đầu tư: Công ty CP EMJ Hà Nam hợp tác cùng Công ty CP Thương mại và Dịch vụ Tiến Thành
- ✓ Sản phẩm: Rượu
- ✓ Công suất: 1,95 triệu lít/năm
- ✓ Địa chỉ: Khu Công nghiệp Kim Bình, TP Phủ Lý, Tỉnh Hà Nam.
- ✓ Diện tích: 37.789 m² (trên phần diện tích chưa sử dụng của Dự án Nhà máy sản xuất cồn)
- ✓ Tổng mức đầu tư: 51 tỷ đồng
- ✓ Thời hạn dự án: đến 05/05/2054
- ✓ Tiến độ dự án:
 - Ngày 20/04/2016 Sở Tài nguyên môi trường tỉnh Hà Nam có quyết định số 80/QĐ-STN&MT về việc thành lập Hội đồng thẩm định Báo cáo đánh giá tác động của môi trường dự án “Nhà máy sản xuất cồn, rượu” tại Cụm Công nghiệp Kim Bình, xã Kim Bình, TP Phủ Lý của CTCP EMJ Hà Nam.
 - EMJ đang hoàn thiện các thủ tục pháp lý để được cấp giấy chứng nhận đầu tư sản xuất rượu.

- Do một số nguyên nhân chủ quan, khách quan trong quá trình hợp tác đầu tư. Sản xuất rượu là lĩnh vực không khuyến khích đầu tư nên một số quy định cấp phép đầu tư đòi hỏi thủ tục khó khăn hơn các lĩnh vực khác. Đến nay dự án hợp tác đầu tư sản xuất rượu với Công ty CP EMJ Hà Nam vẫn chưa hoàn thành thủ tục đánh giá tác động môi trường với Sở Tài Nguyên Môi trường tỉnh Hà Nam.
- Hội đồng quản trị đã yêu cầu Ban Tổng Giám đốc công ty phối hợp với Công ty CP EMJ Hà Nam để tháo gỡ những khó khăn và sớm hoàn thiện các thủ tục pháp lý để triển khai dự án trong năm 2017.

6.2. Doanh thu, lợi nhuận hoạt động sản xuất, kinh doanh

A, Cơ cấu doanh thu thuần của Công ty qua các năm

Đơn vị tính: nghìn đồng

Chi tiêu	Năm 2015		Năm 2016		6T/2017	
	Doanh thu	Tỷ trọng	Doanh thu	Tỷ trọng	Doanh thu	Tỷ trọng
Doanh thu thuần từ Thương mại	116.110.798	99,99%	158.237.172	99,998%	99.246.901	99,991%
• Thời trang	65.209.375	56,16%	117.827.258	74,461%	24.159.663	24,341%
• Khoáng sản	50.901.423	43,83%	12.007.728	7,588%	31.779.790	32,018%
• Khác (Sắt thép, phế liệu, ...)	-	0%	28.402.186	17,949%	43.307.529	43,632%
Doanh thu thuần từ Hàng thủ công mỹ nghệ	9.900	0,01%	3.300	0,002%	9.000	0,009%
Tổng cộng	116.120.698	100%	158.240.472	100%	99.255.901	100%

(Nguồn: CTCP Thương mại và Dịch vụ Tiên Thành)

B, Cơ cấu lợi nhuận gộp của Công ty qua các năm

Đơn vị tính: Nghìn đồng

Chi tiêu	Năm 2015		Năm 2016		6T/2017	
	Lợi nhuận gộp	Lợi nhuận gộp/DTT	Lợi nhuận gộp	Lợi nhuận gộp/DTT	Lợi nhuận gộp	Lợi nhuận gộp/DTT
Lợi nhuận gộp từ Thương mại	39.891.160	34,35%	68.824.786	43,494%	13.166.497	13,27%
• Thời trang	39.551.542	34,06%	72.974.058	46,116%	11.963.881	12,05%
• Khoáng sản	339.617	0,29%	3.425	0,002%	304.222	0,31%

Chi tiêu	Năm 2015		Năm 2016		6T/2017	
	Lợi nhuận gộp	Lợi nhuận gộp/DTT	Lợi nhuận gộp	Lợi nhuận gộp/DTT	Lợi nhuận gộp	Lợi nhuận gộp/DTT
• Khác (sắt thép, phế liệu...)	-	-	(4.125.697)	-2,607%	898.394	0,91%
Lợi nhuận gộp từ Hàng thủ công mỹ nghệ	(631.341)	-0,54%	(269.674)	-0,17%	(242.017)	-0,25%
Tổng cộng	39.259.819	33,81%	68.555.112	43,32%	12.924.479	13,02%

(Nguồn: CTCP Thương mại và Dịch vụ Tiền Thành)

Doanh thu thuần năm 2016 của Công ty tăng 36,28% so với năm 2015, đạt trên 158 tỷ đồng. Đóng góp vào sự tăng trưởng này là mức tăng trưởng ấn tượng của ngành hàng thời trang với doanh thu thuần 117,8 tỷ đồng, tăng 80,69% so với năm 2015. Công ty là nhà nhập khẩu tại Việt Nam của thương hiệu thời trang Valentino Creations và độc quyền cung cấp cho các công ty phân phối tại Việt Nam. Năm 2013 – 2014 là giai đoạn Công ty thâm nhập thị trường, tìm đối tác phân phối, nên doanh thu và giá bán các sản phẩm trong thời gian này chưa cao. Từ năm 2015, Công ty bắt đầu mở rộng được thị trường và ký được nhiều hợp đồng cung cấp cho các công ty phân phối nên doanh thu bắt đầu tăng ổn định. Sang năm 2016, Công ty đã tạo được chỗ đứng trên thị trường, cùng với việc giá bán các mặt hàng có xu hướng tăng cùng việc quản lý giá vốn tốt nên doanh thu trong năm về mặt hàng này có tăng trưởng cao, đồng thời tỷ lệ Lợi nhuận gộp/Doanh thu thuần duy trì mức cao trên 46%.

Từ năm 2015, ngoài mặt hàng thời trang, Công ty mở rộng lĩnh vực thương mại mặt hàng khoáng sản, tuy nhiên do giá vốn hàng bán cao, lợi nhuận gộp từ mặt hàng này không đáng kể. Bên cạnh sự đột biến doanh thu từ hoạt động kinh doanh thời trang, doanh thu từ hoạt động kinh doanh gỗ và khoáng sản cũng tăng trưởng mạnh mẽ trong năm 2015, đạt 50,9 tỷ đồng. Trong năm 2015, Tiền Thành đã ký kết được một số hợp đồng cung cấp lớn với một số đối tác là Công ty TNHH Đầu tư Phát triển Minh Văn Anh (cung cấp quặng sắt giá trị 16,6 tỷ đồng), Công ty CP Thương mại và Sản xuất Lập Phương Thành (cung cấp đồng tấm, sắt thép phế liệu giá trị 16,3 tỷ đồng) và Công ty CP Tập đoàn Đông Thiên Phú (cung cấp phôi thép giá trị 18 tỷ đồng). Tuy vậy, do đây không phải là mảng kinh doanh chiến lược của Tiền Thành nên chỉ tiến hành khi có đơn hàng phát sinh. Điều đó lý giải cho việc sụt giảm doanh thu cũng như lợi nhuận từ mảng kinh doanh khoáng sản trong năm 2016 với mức ghi nhận doanh thu chỉ trên 12 tỷ đồng, giảm 76,41% so với năm 2015.

Về mảng sản xuất hàng thủ công mỹ nghệ, gia công vàng mã, Công ty không có lợi nhuận từ hoạt động sản xuất kinh doanh. Công ty duy trì hoạt động này để tạo cho những người khuyết tật cơ hội cải thiện cuộc sống.

6.3. Nguyên vật liệu

Hoạt động kinh doanh thời trang

Các sản phẩm quần tây, áo sơ mi, áo thun, thắt lưng, giày dép cho nam, túi xách, giày dép cho nữ của Valentino Creations Công ty đang phân phối được nhập khẩu từ 2 Công ty S.A.S Textile Corporation và Active Creation Apparel có xuất xứ từ Thái Lan và Malaysia.

Hoạt động kinh doanh các mặt hàng khoáng sản

Hai nhà cung cấp chính nguyên vật liệu cho hoạt động khai thác khoáng sản của Công ty là Công ty TNHH Thái Hưng và Công ty TNHH Đầu tư Phát triển Phú Hưng Long.

Các nhà cung cấp nguyên vật liệu của Công ty

STT	Tên nhà cung cấp	Mặt hàng cung cấp	Xuất xứ
1	S.A.S.TEXTILE CORPORATION (1995) CO.,LTD	Thời trang	Thái Lan
2	ACTIVE CREATION APPAREL SDN.BHD	Thời trang	Maylaysia
3	Công ty CP Đầu tư Sơn Phú	Đồng	Việt Nam
4	Công ty TNHH Thái Hưng	Phôi Thép	Việt Nam
5	Công ty TNHH Đầu tư Phát triển Phú Hưng Long	Quặng sắt	Việt Nam

(Nguồn: CTCP Thương mại và Dịch vụ Tiến Thành)

Hoạt động sản xuất, gia công hàng thủ công mỹ nghệ và gia công vàng mã

Đối với việc gia công vàng mã, Tiến Thành nhận gia công cho một số chủ cơ sở vàng mã nhỏ ở Bắc Ninh. Khi có đơn hàng, chủ cơ sở sẽ chuyển nguyên vật liệu theo từng đơn hàng để Tiến Thành gia công và chuyển lại sản phẩm đã gia công cho chủ cơ sở.

Sự ổn định của các nguồn cung cấp

Để đảm bảo cho nguyên liệu đầu vào ổn định về giá, đảm bảo đúng quy cách, chất lượng, chủng loại và cung ứng kịp thời cho hoạt động kinh doanh của Công ty, Công ty đã thiết lập được một hệ thống các nhà cung cấp chiến lược đầy tiềm năng và có uy tín. Các nhà cung cấp này đã gắn bó với Công ty trong suốt thời gian qua và sẵn sàng nhằm đảm bảo nguồn cung cho Công ty khi cần thiết.

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

Do nhu cầu kinh doanh thương mại của Công ty là thường xuyên, Công ty đã chủ động thực hiện ký kết các hợp đồng nguyên tắc với các đơn vị cung cấp nguyên vật liệu, vật tư hàng hóa cho Công ty, nhờ đó kiểm soát tốt những ảnh hưởng từ biến

động giá cả hàng hóa nguyên vật liệu, đồng thời đảm bảo nguồn hàng đủ cho nhu cầu kinh doanh thương mại hàng ngày của các trung tâm, cửa hàng thuộc Công ty.

Bên cạnh đó, do nguồn nguyên liệu đầu vào cho hoạt động kinh doanh thời trang của Công ty được nhập khẩu từ Thái Lan và Malaysia, nên chi phí giá vốn của hoạt động này cũng bị tác động bởi tỷ giá. Để hạn chế những tổn thất có thể xảy ra từ thay đổi của tỷ giá, Công ty đã áp dụng chính sách đặt hàng sớm cũng như các công cụ tài chính khác để hạn chế rủi ro.

6.4. Trình độ công nghệ

Là doanh nghiệp hoạt động trong ngành thương mại – dịch vụ, Tiên Thành coi trọng việc phát triển trình độ công nghệ thông tin liên quan đến hệ thống quản lý nội bộ, nhằm chuyên nghiệp hóa, nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của Công ty.

Hệ thống Quản lý Kế toán – Tài chính

Hiện nay, Công ty đang triển khai ứng dụng chương trình quản lý kế toán FAST tại Bộ phận tài chính – Kế toán Công ty. Đây là chương trình được tổ chức theo các phân hệ nghiệp vụ nhằm đáp ứng các yêu cầu về công tác quản lý và quản trị kế toán toàn đơn vị cũng như đảm bảo tính an toàn, bảo mật về số liệu rất cao.

Hệ thống quản lý điều hành doanh nghiệp

Tiên Thành luôn xác định tăng cường chất lượng nhân sự và hệ thống quản lý nội bộ là một trong những vấn đề mấu chốt để nâng cao hiệu quả hoạt động. Thực hiện mục tiêu này, Tiên Thành đã xây dựng mạng máy tính nội bộ tại khối Văn phòng, triển khai sử dụng chương trình làm việc qua mạng LAN. Chương trình giúp công việc quản lý, điều hành nhanh chóng, hiệu quả; giảm thiểu thời gian hội họp; theo dõi sát các tiến trình và quản lý các công việc trong Công ty; giúp các thành viên tổ chức các thông tin công việc và trao đổi thông tin chung; giảm thiểu chi phí giấy tờ, chi phí in ấn không cần thiết.

6.5. Tình hình kiểm tra chất lượng sản phẩm

Chất lượng sản phẩm cung cấp chính là ưu điểm nổi bật giúp Tiên Thành tồn tại và phát triển trong thời gian qua. Để giữ vững uy tín và niềm tin của khách hàng và đối tác Công ty luôn đề cao yêu cầu tại các khâu kiểm tra chất lượng trước khi cung cấp cho các đối tác phân phối.

Đối với các sản phẩm thời trang: Công ty giao Trường Bộ phận Kinh doanh – Xuất nhập khẩu chịu trách nhiệm giám sát kiểm tra suốt quá trình: nhập hàng – lưu kho – trưng bày – bán hàng để đảm bảo các yêu cầu về chất lượng. Đồng thời, thành lập các tổ kiểm tra chất lượng để tiến hành các đợt kiểm tra định kỳ và đợt xuất, nhằm đảm bảo quy trình kiểm tra chất lượng luôn được thực thi.

6.6. Hoạt động marketing

Hiện tại, Tiến Thành chưa chú trọng nhiều đến công tác marketing, do các hoạt động kinh doanh của Công ty chủ yếu thông qua các mối quan hệ bạn hàng thân thiết đã được thiết lập từ nhiều năm trước, cụ thể:

- Các sản phẩm thời trang Valentino Creations, việc marketing chủ yếu do đối tác là Công ty TNHH Thời trang VMG thực hiện.

- Các sản phẩm kim loại, quặng sắt, gỗ, vật liệu xây dựng,... Công ty chủ yếu bán cho đối tác thân quen đã hợp tác từ lâu, chưa thực hiện việc tiếp thị rộng rãi.

Tuy nhiên, để nâng cao hiệu quả hoạt động trong những năm tới, Công ty sẽ tập trung phát triển hoạt động marketing, với một số phương hướng cụ thể:

- Thành lập bộ phận marketing nằm trong Phòng Kinh doanh XNK để thực hiện các hoạt động quảng bá sản phẩm, phát triển hệ thống khách hàng;

- Thực hiện cải tiến và nâng cấp website Công ty để tăng cường hoạt động cung cấp thông tin, giới thiệu sản phẩm tới các nhà đầu tư và khách hàng;

- Kết hợp với đối tác – Công ty TNHH Thời trang VMG xây dựng chiến lược quảng bá sản phẩm, củng cố và mở rộng hệ thống cửa hàng bán lẻ sản phẩm Valentino Creations tại Việt Nam;

- Xây dựng kế hoạch truyền thông cho dự án Tiến Thành Tower thông qua một số hạng mục: Quảng cáo tại công trường (Pano, biển bảng khổ lớn); Quảng cáo trên một số phương tiện truyền thông; Thực hiện loạt bài PR trên báo mạng, báo giấy, truyền hình về tiến độ, chất lượng, không gian sống và chương trình bán hàng.

6.7. Thương hiệu và đối tượng sở hữu trí tuệ

Logo của Công ty Cổ phần Thương mại và Dịch vụ Tiến Thành:



Hiện tại, Tiến Thành chưa đăng ký bản quyền logo và nhãn hiệu của Công ty. Xuất phát từ chiến lược phát triển bền vững của Tiến Thành, trong thời gian tới, Công ty sẽ tiến hành đăng ký bản quyền nhãn hiệu tại cơ quan nhà nước có thẩm quyền.

6.8. Các hợp đồng lớn đang thực hiện hoặc đã được ký kết

STT	Tên khách hàng	Sản phẩm/ dịch vụ	Giá trị (đồng)	Thời gian thực hiện
1	Công ty Cổ Phần Tập Đoàn Đông Thiên Phú	Hàng thời trang	28.289.745.000	2016
2	Công ty TNHH Tiếp Thị Việt	Hàng thời trang	46.802.591.000	2016
3	Công ty Cổ Phần Đông Thiên Phú Miền Nam	Hàng thời trang	6.619.360.000	2016
4	Công ty TNHH Đầu tư phát triển Minh Văn Anh	Hàng thời trang	3.897.850.000	2016
5	Công ty CP Thương mại và sản xuất Lập Phương Thành	Sắt thép phế liệu	1.905.750.000	2016
6	Công ty CP Thương mại và Sản xuất Lập Phương Thành	Quặng sắt	19.305.000.000	2017
7	Công ty CP Đông Thiên Phú Hưng Yên	Thép	44.541.249.500	2017
8	Công ty TNHH thời trang VMG	Hàng thời trang	27.329.762.700	2017
9	Công ty TNHH MTV thép Trọng Dương	Hàng thời trang	10.070.059.230	2017
10	Công ty CP Tập đoàn Đông Thiên Phú	Hàng thời trang	14.149.777.500	2017

(Nguồn: CTCP Thương mại và Dịch vụ Tiến Thành)

7. Báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh trong 2 năm gần đây

7.1. Tóm tắt một số chỉ tiêu về hoạt động sản xuất kinh doanh

Đơn vị tính: đồng

Chỉ tiêu	Năm 2015	Năm 2016	% tăng giảm	6T/2017
Tổng tài sản	186.436.277.017	256.619.279.308	37,64%	275.434.785.103
Vốn chủ sở hữu	133.161.365.265	192.216.407.219	44,35%	201.848.910.898
Doanh thu thuần	116.120.698.270	158.240.472.550	36,27%	99.255.901.260
Lợi nhuận từ HĐKD	34.318.761.928	60.336.259.490	75,81%	10.657.712.367
Lợi nhuận khác	(1.874.359.313)	(281.217.536)	-	(25.208.688)
Lợi nhuận trước thuế	32.444.402.615	60.055.041.954	85,10%	10.632.503.679
Lợi nhuận sau thuế	32.394.830.504	60.055.041.954	85,38%	10.632.503.679

Chỉ tiêu	Năm 2015	Năm 2016	% tăng giảm	6T/2017
Tỷ lệ lợi nhuận trả cổ tức	30%	40%	-	-
LNST/Vốn chủ sở hữu	27,69%	31,24%	-	5,27%

(Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2015, 2016 và BCTC soát xét 6T/2017 của Tiến Thành)

Kết quả hoạt động kinh doanh của Tiến Thành trong năm 2016 có sự tăng trưởng tốt. Doanh thu thuần của Công ty tăng 36,27% so với năm 2015, đạt trên 158 tỷ đồng, lợi nhuận sau thuế tăng 85,38% lên mức 60 tỷ đồng. Đóng góp vào sự tăng trưởng doanh thu là ngành hàng thời trang với ưu thế là nhà nhập khẩu duy nhất tại Việt Nam của thương hiệu thời trang Valentino Creations và độc quyền cung cấp cho các công ty phân phối tại Việt Nam. Năm 2016, việc phân phối các sản phẩm thời trang đã đi vào quỹ đạo, đảm bảo mức doanh thu tăng trưởng ổn định cùng việc quản lý chi phí hiệu quả, nên kết quả hoạt động kinh doanh năm 2016 đã có những bước tiến lớn, đạt kết quả cao so với các năm trước.

Về thuế thu nhập doanh nghiệp, Công ty được công nhận là cơ sở sản xuất kinh doanh sử dụng 30% lao động trở lên trong tổng số lao động là người khuyết tật, do đó Công ty được miễn thuế đối với lợi nhuận toàn bộ hoạt động kinh doanh của công ty (trừ hoạt động tài chính và chuyển nhượng bất động sản. Năm 2016, Công ty được miễn thuế đối với lợi nhuận hoạt động kinh doanh là 60,055 tỷ đồng.

7.2. Chi phí hoạt động sản xuất kinh doanh

Đơn vị tính: đồng

Khoản mục	Năm 2015		Năm 2016		6T/2017	
	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng
Giá vốn hàng bán	76.860.879.203	91,60%	89.685.360.088	91,18%	86.331.421.336	96,71%
Chi phí tài chính	3.938.427.721	4,69%	1.245.324.956	1,27%	321.588.480	0,36%
Chi phí bán hàng	-	0,00%	3.569.090.909	3,63%	572.244.200	0,64%
Chi phí quản lý doanh nghiệp	1.233.210.718	1,47%	3.581.115.367	3,64%	2.022.096.824	2,27%
Chi phí khác	1.874.418.413	2,23%	281.217.883	0,29%	25.208.688	0,03%
Tổng cộng	83.906.936.055	100%	98.362.109.203	100%	89.272.559.528	100%

(Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2015, 2016 và BCTC soát xét 6T/2017 của Tiến Thành)

Là công ty hoạt động trong lĩnh vực thương mại, giá vốn hàng bán luôn chiếm tỷ trọng phần lớn trong tổng các chi phí của Tiến Thành. Trong năm 2015, 2016 và 6 tháng đầu năm 2017, giá vốn hàng bán chiếm lần lượt 91,60%, 91,18% và 96,71% tổng chi phí của Công ty. Tỷ trọng của giá vốn hàng bán so với tổng doanh thu thuần của Tiến Thành trong các năm 2015, 2016 và 6 tháng đầu năm 2017 lần lượt là 66,19%, 56,68% và 86,98%. Trong 6 tháng đầu năm 2017, tỷ trọng doanh thu thuần của mặt hàng thời trang trong cơ cấu doanh thu có sự sụt giảm, theo đó là sự gia tăng của các mặt hàng sắt, thép, phế liệu. Điều đó dẫn đến việc tăng giá vốn hàng bán trong 6 tháng đầu năm 2017 cũng như tỷ trọng giá vốn hàng bán trong tổng chi phí.

Là đại lý cấp 1 nên chi phí nhân viên bán hàng, mở cửa hàng do đại lý cấp 2 (Công ty TNHH Thời trang VMG...) và đại lý cấp 3 (các chuỗi cửa hàng bán sản phẩm thực hiện). Từ năm 2015 trở về trước, xuất phát từ chính sách phát triển thương hiệu các nhãn hàng tại thị trường mới của Valentino Creations, Valentino Creations hỗ trợ Tiến Thành (nhà nhập khẩu độc quyền tại Việt Nam) trong các hoạt động quảng cáo, xúc tiến thương mại, quảng bá sản phẩm, chiến dịch marketing,... do vậy không phát sinh chi phí bán hàng. Sang năm 2016, do các nhãn hàng của Valentino Creations đã có chỗ đứng vững trên thị trường, Valentino Creations không tiếp tục hỗ trợ các chi phí đã nêu trên nên Công ty đã phát sinh chi phí bán hàng.

Năm 2016, chi phí quản lý doanh nghiệp của Tiến Thành tăng cao, từ trên 1,2 tỷ đồng vào năm 2015 tăng lên trên 3,5 tỷ đồng trong năm 2016. Theo đó, nguyên nhân chính là do trong năm 2016, Tiến Thành tăng chi phí trả lương cho cán bộ công nhân viên nói chung và cho nhân viên cấp quản lý nói riêng. Đồng thời, với việc mở rộng kinh doanh nên Tiến Thành đã tuyển dụng thêm nhân viên văn phòng để đáp ứng nhu cầu công việc thực tế của Công ty, điều đó dẫn đến việc tăng chi phí lương. Thêm vào đó, trong năm 2016, Tiến Thành đã tiến hành các thủ tục để niêm yết chứng khoán lên Sàn Giao dịch Chứng khoán Hà Nội (HNX) nên có phát sinh thêm chi phí quản lý doanh nghiệp cho việc chuẩn hóa bộ máy quản trị doanh nghiệp, tăng cường nhân sự cho công tác giám sát quản trị theo hướng minh bạch đạt chuẩn niêm yết.

7.3. Những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty

a. Thuận lợi

- Tăng trưởng của nền kinh tế thế giới trong năm 2016 đang trên đà phục hồi.
- Trong năm 2016, tình hình kinh tế xã hội nước ta tiếp tục ổn định và đạt được nhiều kết quả khả quan: sản xuất trong nước có nhiều cải thiện, tăng trưởng theo xu hướng tích cực. Các cán cân vĩ mô được giữ ổn định, chỉ số lạm phát tiếp tục được kiểm soát.
- Thương hiệu thời trang Valentino Creations đã được định vị trên thị trường ở phân khúc cao cấp với các sản phẩm sáng tạo, độc đáo, chất lượng cao và được giới tiêu dùng trung lưu ưa chuộng.
- Tiến Thành luôn chủ động được nguồn tiền trong việc nhập khẩu, mua bán hàng hóa và tận dụng các cơ hội kinh doanh.

b. Khó khăn

- Do hoạt động trong lĩnh vực thương mại xuất nhập khẩu nên những biến động về tỷ giá sẽ tác động lớn đến kết quả hoạt động kinh doanh của Tiến Thành. Giai đoạn đầu năm 2017, nền kinh tế Việt Nam ghi nhận khối lượng nhập siêu lớn. Cán cân thương mại thâm hụt sẽ tạo áp lực lên tỷ giá và việc tăng giá đồng USD sẽ gây bất lợi đến hoạt động xuất nhập khẩu của Công ty.
- Tuy tình hình kinh tế đang được cải thiện, nhưng những biến động phức tạp của tình hình địa chính trị trên thế giới có thể ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của Công ty.
- Hoạt động sản xuất và gia công hàng thủ công mỹ nghệ xét về mặt kinh tế chưa thực sự hiệu quả. Trong thời gian tới, Công ty sẽ mở rộng thêm mặt hàng sản xuất, tìm kiếm thị trường tiêu thụ mới để nâng cao hiệu quả của hoạt động kinh doanh này.

8. Vị thế của Công ty so với doanh nghiệp khác trong cùng ngành

8.1. Vị thế của Công ty trong ngành

Trong lĩnh vực thương mại, vị thế Công ty đang dần được cải thiện. Tuy chỉ là công ty có quy mô ở mức trung bình, nhưng hiệu quả hoạt động kinh doanh của Công ty đang ở mức tốt. Trong năm 2016, tỷ lệ lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu (ROE) của Công ty đạt mức 31,24%, một tỷ lệ tương đối cao với trung bình các công ty hoạt động trong lĩnh vực thương mại.

8.2. Triển vọng phát triển của ngành

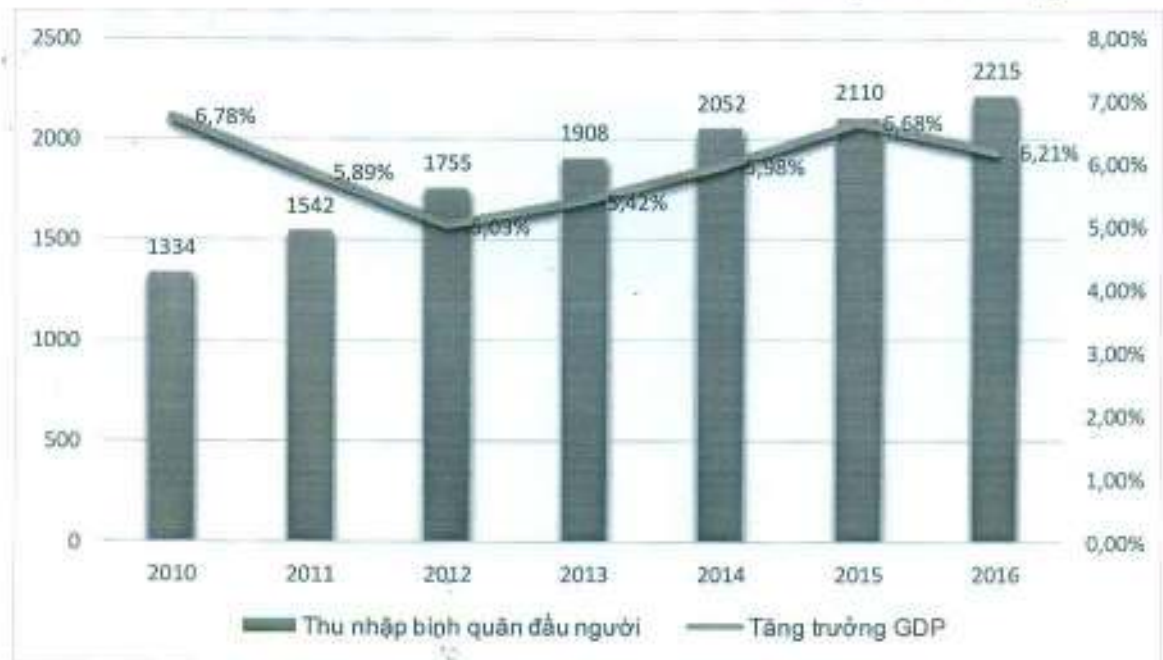
Ngành thương mại dịch vụ

Thị trường Việt Nam với dân số hơn 90 triệu người, trong đó dân số thành thị chiếm hơn 33%, thu nhập bình quân đầu người ngày càng tăng nhanh, thị trường bán lẻ và ngành thương mại dịch vụ ở Việt Nam đang được xem là thị trường đầy tiềm năng cho các nhà đầu tư trong và ngoài nước. Với triển vọng từ các hiệp định thương mại vừa được ký kết, ngành thương mại dịch vụ đang đứng trước cơ hội rất lớn để phát triển và vươn ra các thị trường trong khu vực và trên thế giới.

Ngành thương mại các sản phẩm thời trang

Theo tiêu chuẩn phân ngành thế giới (Global Industry Classification Standard) của tổ chức MSCI, Mỹ, ngành bán lẻ thời trang (Apparel Stores), được xếp vào mục tiêu dùng cân nhắc (Consumer discretionary). Các sản phẩm được xếp vào dạng tiêu dùng cân nhắc là các sản phẩm không quan trọng với cuộc sống hàng ngày, do đó khi kinh tế đi lên người tiêu dùng sẽ có nhiều thu nhập sẽ mua nhiều sản phẩm và ngược lại. Cụ thể ngành thời trang, nếu tình hình kinh tế khó khăn, người tiêu dùng sẽ dừng lại không mua quần áo và đợi đến khi kinh tế ấm lên. Vì vậy, ngành này rất nhạy cảm với thu nhập của người tiêu dùng cũng như sự phát triển kinh tế và có độ rủi ro cao.

Đơn vị tính: USD/người/năm



Nguồn: WorldBank, GSO

Trong những năm gần đây, Việt Nam đang nỗ lực duy trì mức độ tăng trưởng GDP ổn định ở mức cao. Mức tăng trưởng GDP bình quân giai đoạn 2010 – 2016 đạt 6%/năm. Triển vọng tăng trưởng GDP của Việt Nam được ADB dự đoán đạt 6,5% và 6,7% tương ứng cho năm 2017 và 2018. Cùng với sự tăng trưởng khá của GDP, thu nhập của người dân cũng được cải thiện đáng kể. Chỉ số thu nhập bình quân đầu người của Việt Nam đã tăng từ 1.334 USD/người/năm lên 2.215 USD/người/năm trong giai đoạn 2010 – 2016. Tương ứng với việc tăng trưởng mạnh mẽ của GDP và mức thu nhập của người dân, theo báo cáo Marketline – Công ty nghiên cứu thị trường tại Mỹ thì tổng doanh thu ngành thời trang Việt Nam giai đoạn 2010 – 2014 tăng trưởng trung bình 15,3%/năm. Doanh thu của ngành năm 2014 đạt 118 nghìn tỷ đồng (5,3 tỷ USD) so với 66,12 nghìn tỷ đồng (3 tỷ USD) vào năm 2010.



Nguồn: Marketline

Theo báo cáo ngành của Marketline, thị trường hàng thời trang tại Việt Nam bao gồm 3 sản phẩm chính: đồ nữ, đồ nam, đồ trẻ em. Đồ nữ chiếm tỉ lệ doanh thu cao nhất, chiếm 49,7% tổng doanh thu năm 2014. Điều này được lý giải vì phụ nữ có nhu cầu sắm sửa về quần áo rất lớn. Họ sẵn sàng chi nhiều tiền để có các sản phẩm có chất lượng, có thương hiệu, và cũng rất khắt khe. Đứng thứ 2 trong cơ cấu doanh thu của toàn ngành là đồ nam 35,8% với giá trị 42,2 nghìn tỷ đồng. Nam giới nhìn chung không có nhu cầu thay đổi thường xuyên mẫu thời trang như phụ nữ nhưng họ cũng khắt khe về kiểu dáng, chất lượng nên tìm đến các sản phẩm chất lượng cao của các thương hiệu có tiếng. Điều này cho thấy thị trường thời trang nam cũng vô cùng quan trọng và có nhiều cơ hội cho công ty khai phá. Đứng cuối cùng trong cơ cấu đồ trẻ em chỉ 14,5%, tương đương 16,8 nghìn tỷ đồng. Nguyên nhân là do nhu cầu của nhóm khách hàng này không đặt nặng về thương hiệu, sự sang trọng, do đó người mua hàng (là các phụ huynh) thường mua không đặt nặng về yếu tố thời trang, chủ yếu là chất lượng và kiểu dáng phù hợp với độ tuổi. Tuy nhiên, con số doanh thu 16,8 nghìn tỷ cũng là rất lớn và là thị trường đáng để các công ty khai thác.

Các mặc hàng may mặc được phân phối qua các kênh khác nhau đến người tiêu dùng. Theo nghiên cứu của tổ chức Marketline, ngành May mặc tại Việt Nam được phân phối thông qua các kênh sau: Các cửa hàng bán lẻ, Trung tâm thương mại, Siêu thị, cửa hàng giảm giá (outlet) và các kênh khác. Trong đó, có 02 kênh phân phối chính tại Việt Nam là các cửa hàng bán lẻ trên toàn quốc chiếm tỷ trọng gần 53% và trung tâm thương mại chiếm gần 34%. Kênh phân phối siêu thị chủ yếu là các mặc hàng bình dân nên tỷ trọng doanh thu khá khiêm tốn đạt mức 8%. Tại Việt Nam, các cửa hàng giảm giá (Outlet) chưa phát triển mạnh như các nước khác nên kênh phân phối này chỉ chiếm 3%.

Theo dự báo của MarketLine, doanh thu của ngành thời trang Việt Nam sẽ đạt 195 nghìn tỷ đồng vào năm 2019, tương đương với mức tăng 66,1% so với năm 2014. Đây là một trong các yếu tố quan trọng thúc đẩy tăng trưởng cho ngành may mặc trong nước.

Ngành kinh doanh khoáng sản, phế liệu, vật liệu xây dựng

Hiện tại, Tiến Thành đang kinh doanh mặt hàng khoáng sản, sắt thép đồng phế liệu theo đơn hàng sẵn từ các đối tác. Mặc dù đây không là mảng kinh doanh chiến lược của Công ty nhưng chiếm tỷ trọng doanh thu lớn trong cơ cấu doanh thu của Tiến Thành (giao động 25% - 43% doanh thu thuần trong 2 năm trở lại đây). Bên cạnh đó, với kế hoạch mua lại Công ty Cổ phần Đầu tư Sơn Phú, Tiến Thành sẽ bổ sung thêm mảng khai thác và kinh doanh đá xây dựng vào hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.

Ngành kinh doanh khoáng sản trong những năm gần đây gặp nhiều khó khăn do nhà nước thắt chặt quản lý khai thác và kinh doanh khoáng sản để tránh tình trạng cạn kiệt tài nguyên thiên nhiên. Thêm vào đó, chịu ảnh hưởng từ việc giảm tốc phát triển của kinh tế Trung Quốc (đối tác nhập khẩu khoáng sản lớn), ngành kinh doanh

khoáng sản cũng khó khăn hơn. Triển vọng phát triển ngành cũng không có nhiều tín hiệu khả quan trong thời gian tới.

Về ngành kinh doanh phế liệu, theo thống kê của Tổng cục Hải Quan, trong 3 tháng đầu năm 2017, Việt Nam nhập khẩu trên 1 triệu tấn sắt thép phế liệu, tương đương mức trung bình 11.000 tấn/ngày, cao hơn 1.000 tấn với lượng nhập trung bình cả năm 2016. Như vậy, có thể thấy nhu cầu sử dụng sắt thép phế liệu của Việt Nam (chủ yếu là các nhà máy sản xuất thép với công nghệ cũ sử dụng sắt thép phế liệu làm nguyên liệu đầu vào để sản xuất gang, thép giúp giảm chi phí sản xuất) đang ở mức cao. Theo đánh giá của Bộ Công Thương, sản xuất sắt thép năm 2016 tăng trưởng cao, tuy nhiên vẫn chỉ mới đáp ứng được khoảng 40% nhu cầu sắt thép nội địa và tiếp tục là ngành nhập siêu lớn. Do vậy, Bộ Công Thương đặt ra kế hoạch năm 2017 dự kiến sản lượng sắt thép thô tăng 16,6%, sản lượng thép cán tăng 18% so với ước thực hiện năm 2016 đáp ứng đủ nhu cầu thép trong nước và xuất khẩu. Sự tăng trưởng của ngành sản xuất thép sẽ song hành cùng triển vọng tăng trưởng cao của ngành kinh doanh sắt thép phế liệu.

Về ngành sản xuất, kinh doanh đá xây dựng, theo quyết định số 1469/QĐ-TTG được ban hành bởi Thủ tướng Chính phủ về Quy hoạch tổng thể phát triển ngành vật liệu xây dựng đến năm 2020 và định hướng đến năm 2030, tổng nhu cầu đá xây dựng cả nước trong năm 2016 ước tính đạt 135 triệu m³ và có thể tăng lên 181 triệu m³ vào năm 2020. Bên cạnh đó, Thủ tướng vừa chốt phương án đầu tư xây dựng 1.372 km cao tốc Bắc – Nam với tổng mức đầu tư là 314.100 tỷ đồng. Theo đó, khu vực Bắc Bộ sẽ được đầu tư xây dựng nhiều tuyến cao tốc khác nhau, có thể kể đến các tuyến Hạ Long – Móng Cái, Hà Nội – Lạng Sơn, Thái Nguyên – Bắc Kạn được xây dựng trước năm 2020, các tuyến Đồng Đăng – Trà Lĩnh, Nội Bài – Hạ Long, Ninh Bình – Hải Phòng – Quảng Ninh được xây dựng sau năm 2020. Như vậy, có thể thấy nhu cầu sử dụng đá xây dựng trong giai đoạn tới là khá lớn, đặc biệt khi khu vực Đông Bắc Bộ được triển khai xây dựng nhiều dự án đường cao tốc. Do vậy, triển vọng phát triển ngành sản xuất kinh doanh đá xây dựng tại khu vực Đông Bắc Bộ khá khả quan trong giai đoạn tới.

9. Chính sách đối với người lao động

Tổng số lao động của Công ty tính đến ngày 31/12/2016 là 38 người. Cơ cấu lao động theo trình độ được thể hiện trong bảng sau:

Tiêu chí	Số lượng	Tỷ lệ (%)
A. Loại hợp đồng lao động	38	100%
- HĐLĐ không xác định thời hạn	17	44,74%
- HĐLĐ xác định thời hạn	21	55,26%
B. Trình độ đào tạo	38	100%

Tiêu chí	Số lượng	Tỷ lệ (%)
- Đại học và trên đại học	15	39,47%
- Trung cấp	05	13,16%
- Công nhân, khác	18	47,37%

(Nguồn: CTCP Thương mại và Dịch vụ Tiến Thành)

Chính sách đóng góp cho cộng đồng và xã hội của Công ty được thể hiện thông qua các hoạt động hỗ trợ y tế công cộng, tạo công ăn việc làm cho người khuyết tật. Từ mục tiêu đó, Tiến Thành đã sử dụng hiệu quả lao động là người khuyết tật ở các hoạt động sản xuất hàng thủ công mỹ nghệ: mây tre đan, sơn mài, hàng thủ công từ giấy..., qua đó tạo cho những người khuyết tật cơ hội cải thiện cuộc sống.

9.1. Chính sách phát triển nguồn nhân lực

Xác định nguồn nhân lực là yếu tố thúc đẩy sự phát triển của doanh nghiệp trong dài hạn, Công ty đã tổ chức các khóa đào tạo và bồi dưỡng ngắn hạn phù hợp với vị trí công tác và năng lực của nhân viên cho toàn thể người lao động trong Công ty. Bên cạnh đó, Công ty luôn coi trọng việc thu hút nhân tài nhằm bổ sung thêm người giỏi, trẻ, phát triển năng lực, kiến thức, kỹ năng của đội ngũ sẵn có theo hướng chuyên nghiệp hoá, đáp ứng được nhu cầu nhiệm vụ mới trong thời kỳ hội nhập toàn cầu hiện nay.

9.2. Chính sách tiền lương, tiền thưởng

Định hướng tiền lương, tiền thưởng phân phối cho người lao động luôn tương xứng với chức danh và kết quả làm việc của người lao động trong từng bộ phận công tác. Tiền lương, tiền thưởng thực sự là đòn bẩy kinh tế kích thích người lao động phấn đấu tăng năng suất lao động và có trách nhiệm với công việc. Đồng thời tạo môi trường làm việc thuận lợi và có cơ hội thăng tiến để họ thực sự cống hiến hết mình cho sự phát triển của Công ty.

9.3. Chính sách bảo hiểm và phúc lợi

Việc trích nộp bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế và bảo hiểm thất nghiệp được Công ty trích nộp theo đúng quy định của pháp luật hiện hành. Công ty thực hiện các chế độ bảo đảm xã hội cho người lao động theo Luật lao động, Nội quy lao động. Công ty luôn quan tâm đến đời sống và cải thiện điều kiện cho cán bộ công nhân viên. Công ty luôn chú trọng đến vấn đề an toàn lao động cho lao động trực tiếp sản xuất. Các chế độ bảo hiểm cho người lao động được Công ty thực hiện đầy đủ theo Luật lao động.

Công ty thực hiện các chế độ xã hội cho người lao động theo Luật lao động, và Nội quy lao động. Công ty luôn quan tâm đến đời sống và cải thiện điều kiện cho cán bộ công nhân viên. Các chế độ bảo hiểm cho người lao động được Công ty thực hiện đầy đủ theo Luật lao động. Công ty thực hiện chế độ làm việc 48 giờ/tuần, ngoài ra có thể

làm thêm giờ với mức lương được thỏa thuận, cao hơn mức bình thường, nếu công việc yêu cầu, nhưng vẫn đảm bảo chế độ nghỉ ngơi và làm việc theo đúng quy định của pháp luật. Vào các dịp lễ - tết, Công ty có tổ chức các buổi đi tham quan, nghỉ mát định kỳ cho CBCNV trong Công ty.

10. Chính sách cổ tức

Công ty sẽ chi trả cổ tức cho các cổ đông khi kinh doanh có lãi và sau khi đã hoàn thành các nghĩa vụ nộp thuế, các nghĩa vụ tài chính khác theo quy định của Pháp luật. Tỷ lệ cổ tức sẽ được Đại hội đồng Cổ đông quyết định dựa trên cơ sở đề xuất của Hội đồng Quản trị, căn cứ vào kết quả hoạt động kinh doanh của năm hoạt động và phương án hoạt động kinh doanh của các năm tiếp theo. Khi cổ tức được chi trả theo quy định, Công ty vẫn phải đảm bảo được khả năng thanh toán các khoản nợ và các nghĩa vụ khác khi đến hạn.

Nguyên tắc chi trả cổ tức của Công ty như sau:

- Công ty chỉ chi trả cho cổ đông khi Công ty kinh doanh có lãi và đã hoàn thành nghĩa vụ nộp thuế và các nghĩa vụ tài chính khác theo quy định của pháp luật;
- Cổ đông được chia cổ tức tương đương với phần vốn góp và tùy theo đặc điểm tình hình kinh doanh theo quyết định của Đại hội đồng cổ đông;
- Tỷ lệ cổ tức sẽ được Đại hội đồng cổ đông quyết định dựa trên đề xuất của Hội đồng Quản trị, với căn cứ là kết quả hoạt động kinh doanh của năm hoạt động và phương án hoạt động kinh doanh của các năm tới.

Cổ tức	Năm 2015	Năm 2016	Kế hoạch 2017
Tỷ lệ cổ tức trên vốn điều lệ	30 %	40 %	15%

(Nguồn: CTCP Thương mại và Dịch vụ Tiên Thành)

11. Tình hình tài chính

11.1. Các chỉ tiêu tài chính cơ bản

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

Đến 31/12/2016, nguồn vốn của công ty như sau:

- Vốn điều lệ: 129.999.980.000 đồng
- Vốn kinh doanh: 256.619.279.308 đồng

Việc sử dụng nguồn vốn: Công ty đã sử dụng vốn vào hoạt động sản xuất kinh doanh, đảm bảo mang lại hiệu quả cho nguồn vốn đồng thời tuân thủ các quy định trong Điều lệ tổ chức và hoạt động của công ty và Luật doanh nghiệp.

11.1.2. Trích khấu hao tài sản cố định

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

Khấu hao được trích theo phương pháp đường thẳng. Thời gian khấu hao phù hợp với Thông tư số 45/2013/TT-BTC ngày 25/04/2013 của Bộ Tài chính và được ước tính như sau:

- Nhà cửa vật kiến trúc	05 năm
- Máy móc, thiết bị	03-06 năm
- Phương tiện vận tải và truyền dẫn	06 năm
- Thiết bị, dụng cụ quản lý	03 năm

11.1.3. Mức lương bình quân

Thu nhập trung bình của người lao động Công ty trong những năm qua như sau:

- Đối với CBCNV bộ phận văn phòng:

	2014	2015	2016
Thu nhập trung bình (đồng/người/tháng)	9.500.000	10.000.000	11.000.000

(Nguồn: CTCP Thương mại và Dịch vụ Tiến Thành)

- Đối với lao động khuyết tật:

	2014	2015	2016
Thu nhập trung bình (đồng/người/tháng)	3.500.000	3.900.000	4.000.000

(Nguồn: CTCP Thương mại và Dịch vụ Tiến Thành)

11.1.4. Thanh toán các khoản nợ đến hạn

Cho tới thời điểm hiện tại, Công ty đã thực hiện việc thanh toán đầy đủ và đúng hạn các khoản vay nợ đến hạn.

11.1.5. Các khoản phải nộp theo luật định

Công ty thực hiện nghiêm túc các khoản thuế giá trị gia tăng (VAT), thuế thu nhập doanh nghiệp và các khoản phải nộp Nhà nước khác theo đúng quy định.

11.1.6. Trích lập các quỹ theo luật định

Theo quy định tại Điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty, việc trích lập và sử dụng các quỹ hàng năm do ĐHCĐ quyết định xét theo tình hình hoạt động thực tế và lợi nhuận của Công ty.

Đơn vị tính: đồng

Các quỹ	31/12/2015	31/12/2016	30/06/2017
Quỹ khen thưởng phúc lợi	-	1.000.000.000	2.000.000.000

Các quỹ	31/12/2015	31/12/2016	30/06/2017
Quỹ đầu tư phát triển	-	1.394.830.504	6.394.830.504
Tổng cộng	-	2.394.830.504	8.394.830.504

(Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2015, 2016 và BCTC soát xét 6T/2017 của Tiền Thành)

11.1.7. Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước

Đơn vị tính: đồng

Chi tiêu	31/12/2015	31/12/2016	30/06/2017
Thuế giá trị gia tăng	788.042.280	-	-
Thuế thu nhập doanh nghiệp	49.572.111	-	-
Thuế thu nhập cá nhân	4.718.182	71.481	-
Tổng cộng	842.332.573	71.481	-

(Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2015, 2016 và BCTC soát xét 6T/2017 của Tiền Thành)

11.1.8. Tổng dư nợ vay

Tổng dư nợ vay của Công ty như sau:

Tính đến thời điểm 30/06/2017:

Vay ngắn hạn:	
Ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam – Chi nhánh Bắc Hà Nội (*)	10.500.000.000 đồng
Vay dài hạn:	-
Tổng cộng	10.500.000.000 đồng

(Nguồn: BCTC soát xét 6T/2017 của Tiền Thành)

(*) Bao gồm 02 hợp đồng tín dụng:

1. Hợp đồng tín dụng số 01/2017/4642129/HĐTD ngày 14/05/2017, số tiền vay: 5.500.000.000 đồng, thời hạn 04 tháng. Mục đích: Bổ sung vốn lưu động hoạt động kinh doanh điều hòa. Lãi suất: 8,9%/năm.

2. Hợp đồng tín dụng số 02/2017/4642129/HĐTD ngày 28/06/2017, số tiền vay: 5.000.000.000 đồng, thời hạn 04 tháng. Mục đích bổ sung vốn lưu động hoạt động kinh doanh điều hòa. Lãi suất: 8,9%/năm.

11.1.9. Tình hình công nợ hiện nay

a. Các khoản phải thu

Đơn vị tính: đồng

Chỉ tiêu	31/12/2015	31/12/2016	30/06/2017
Các khoản phải thu ngắn hạn	90.764.926.250	110.042.344.466	117.827.441.760
Phải thu của khách hàng	49.913.338.285	76.265.011.065	63.185.873.365
Trả trước cho người bán	50.000.000	33.362.592.480	47.820.520.836
Phải thu về cho vay ngắn hạn	-	-	-
Phải thu ngắn hạn khác	40.801.587.965	414.740.921	6.821.047.559
Tài sản thiếu chờ xử lý	-	-	-
Các khoản phải thu dài hạn	34.200.000.000	34.200.000.000	34.200.000.000
Phải thu dài hạn khác	34.200.000.000	34.200.000.000	34.200.000.000
Tổng cộng	124.964.926.250	144.242.344.466	152.027.441.760

(Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2015, 2016 và BCTC soát xét 6T/2017 của Tiến Thành)

Khoản phải thu dài hạn khác là khoản phải thu về hợp đồng hợp tác kinh doanh với Công ty Cổ phần EMJ Hà Nam để xây dựng dây chuyền sản xuất rượu công suất 1,95 triệu lít/năm tại khu công nghiệp Kim Bình, thành phố Phủ Lý, tỉnh Hà Nam và phát triển thương hiệu rượu Vodka EMJ. Tỷ lệ góp vốn là 67%. Thời gian hợp tác từ ngày 03/01/2015 đến ngày 05/05/2054. Lợi nhuận phân chia theo tỷ lệ góp vốn. Đến ngày 30/06/2017, dự án đang trong giai đoạn đầu tư xin cấp phép.

b. Các khoản phải trả

Đơn vị tính: đồng

Chỉ tiêu	31/12/2015	31/12/2016	30/06/2017
Nợ ngắn hạn	53.274.911.752	64.402.872.089	73.585.874.205
Phải trả người bán ngắn hạn	18.917.318.624	52.657.158.570	55.480.234.211
Người mua trả tiền trước ngắn hạn	-	5.544.000.000	5.544.000.000
Thuế và các khoản phải nộp nhà nước	842.332.573	71.481	-
Chi phí phải trả ngắn hạn	-	7.050.556	-
Phải trả ngắn hạn khác	8.515.260.555	14.591.482	61.639.994
Vay và nợ thuê tài chính ngắn hạn	25.000.000.000	5.180.000.000	10.500.000.000
Quỹ khen thưởng phúc lợi	-	1.000.000.000	2.000.000.000
Nợ dài hạn	-	-	-
Tổng cộng	53.274.911.752	64.402.872.089	73.585.874.205

(Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2015, 2016 và BCTC soát xét 6T/2017 của Tiến Thành)

11.2. Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu

Các chỉ tiêu	Đơn vị tính	Năm 2015	Năm 2016
1. Chỉ tiêu về khả năng thanh toán			
+ Hệ số thanh toán ngắn hạn:			
TSLĐ/Nợ ngắn hạn	Lần	2,86	3,25
+ Hệ số thanh toán nhanh:			
(TSLĐ - Hàng tồn kho)/Nợ ngắn hạn	Lần	2,65	1,94
2. Chỉ tiêu về cơ cấu vốn			
+ Hệ số Nợ/ Tổng tài sản	%	28,58	25,10
+ Hệ số Nợ/ Vốn chủ sở hữu	%	40,01	33,51
3. Chỉ tiêu về năng lực hoạt động			
+ Vòng quay hàng tồn kho:			
(Giá vốn hàng bán/ Hàng tồn kho bình quân)	Vòng	8,19	1,89
+ Doanh thu thuần/ Tổng tài sản bình quân	Lần	0,72	0,71
4. Chỉ tiêu về khả năng sinh lời			
+ Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần	%	27,90	37,95
+ Hệ số LNST/Vốn chủ sở hữu bình quân	%	27,70	36,91
+ Hệ số LNST/Tổng tài sản bình quân	%	20,00	27,11
+ Hệ số Lợi nhuận từ HĐKD/Doanh thu thuần	%	29,55	38,13
+ Thu nhập trên cổ phần (EPS)	Đồng/cp	3.239,48	4.619,62

(Nguồn: Số liệu được tính toán dựa trên BCTC kiểm toán năm 2015 và 2016 của Tiến Thành)

12. Hội đồng quản trị, ban giám đốc, ban kiểm soát, kế toán trưởng

12.1. Danh sách thành viên Hội đồng quản trị

STT	Họ và tên	Chức vụ
1	Nguyễn Hữu Trường	Chủ tịch HĐQT
2	Nguyễn Thành Lê	Phó Chủ tịch HĐQT
3	Nguyễn Anh Tuấn	Ủy viên HĐQT
4	Nguyễn Thị Kim Phượng	Ủy viên HĐQT
5	Vũ Văn Trọng	Ủy viên HĐQT

➤ Ông Nguyễn Hữu Trường – Chủ tịch HĐQT

- Họ và tên : Nguyễn Hữu Trường
- Giới tính : Nam
- Ngày sinh : 25/03/1971
- Nơi sinh : Thái Bình
- Số CMND : 025306254
- Quốc tịch : Việt Nam
- Dân tộc : Kinh
- Địa chỉ thường trú: : 513/6/1 Nguyễn Oanh, Phường 17, Quận Gò Vấp, Tp Hồ Chí Minh
- Điện thoại liên lạc : 0904 77 1111
- Trình độ chuyên môn : Cử nhân Quản trị Kinh doanh
- Quá trình công tác :

Từ 1996 đến 2013	Đội trưởng đội quản lý công trình - Đội quản lý đường sông số 14 – Bộ GTVT
Từ năm 2013 đến nay	Thành viên HĐQT – CTCP Gạch ngói Kiên Giang
Từ năm 2013 đến nay	Phó Giám đốc – Công ty CP ĐTP Miền Nam
Từ tháng 03/2016 đến nay	Chủ tịch Hội đồng quản trị - Công ty CP Thương mại và Dịch vụ Tiến Thành
Từ 22/04/2017 đến nay	Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng giám đốc Công ty CP Thương mại và Dịch vụ Tiến Thành

- Chức vụ tại Công ty : Chủ tịch Hội đồng quản trị kiêm Tổng giám đốc
- Chức vụ tại tổ chức khác : Thành viên HĐQT - Công ty CP Gạch ngói Kiên Giang; Phó Giám đốc – Công ty CP ĐTP Miền Nam
- Tổng số CP nắm giữ : 2.730.000 cổ phần (21% vốn điều lệ)

Trong đó: + Cá nhân sở hữu: 2.730.000 cổ phần.

+ Đại diện sở hữu: 0 cổ phần.

**Những người có liên quan nắm giữ cổ phiếu: không*

- Hành vi vi phạm pháp luật : Không có
- Tổng số CP nắm giữ của người có liên quan : Không có
- Những khoản nợ đối với Công ty : Không có
- Lợi ích liên quan đối với Công ty : Không có

- Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty : Không có

➤ Ông Nguyễn Thành Lê – Phó chủ tịch Hội đồng Quản trị

- Họ và tên : Nguyễn Thành Lê
- Giới tính : Nam
- Ngày sinh : 30/03/1983
- Nơi sinh : Hà Nội
- Số CMND : 013381981
- Quốc tịch : Việt Nam
- Dân tộc : Kinh
- Địa chỉ thường trú: : Số 4, ngách 211/85, phố Khương Trung, q.Thanh Xuân, tp. Hà Nội
- Điện thoại liên lạc : 0902161415
- Trình độ chuyên môn :
 - Cử nhân Kinh tế đối ngoại – Đại học Ngoại thương Hà Nội (2005)
 - Thạc sỹ Quản lý Tài chính – Đại học Troy (2011)
- Quá trình công tác :

02/2006 – 07/2007	Chuyên viên nghiệp vụ - Ngân hàng HSBC – Chi nhánh Hà Nội
08/2007-04/2009	Chuyên viên Tư vấn TCDN - CTCP Chứng khoán Kim Long
05/2009 – 05/2010	Trưởng bộ phận Tư vấn TCDN - CTCP Chứng khoán Sacombank – Chi nhánh Hà Nội
06/2010 – 12/2012	Trưởng phòng Tư vấn TCDN - CTCP Chứng khoán Artex
01/2013 – 05/2015	Giám đốc tài chính - Công ty TNHH Đầu tư Xây dựng và Thương mại An Thái
03/2016 – 01/01/2017	Ủy viên thường trực HĐQT - Công ty CP Thương mại và Dịch vụ Tiến Thành
Từ 01/01/2017 đến nay	Phó Chủ tịch HĐQT – Công ty CP Thương mại và Dịch vụ Tiến Thành

- Chức vụ tại Công ty : Phó Chủ tịch HĐQT
- Chức vụ tại tổ chức khác : Không có
- Tổng số CP nắm : 5.720 cổ phần (0,04% vốn điều lệ)

Trong đó: + Cá nhân sở hữu: 5.720 cổ phần.

+ Đại diện sở hữu: 0 cổ phần.

**Những người có liên quan nắm giữ cổ phiếu: không*

- Hành vi vi phạm pháp : Không có luật
- Tổng số CP nắm giữ của : Không có người có liên quan
- Những khoản nợ đối với : Không có Công ty
- Lợi ích liên quan đối với : Không có Công ty
- Quyền lợi mâu thuẫn với : Không có Công ty

➤ Ông Nguyễn Anh Tuấn – Ủy viên HĐQT

- Họ và tên : Nguyễn Anh Tuấn
- Giới tính : Nam
- Ngày sinh : 01/04/1973
- Nơi sinh : Hải Phòng
- Số CMND : 030899782
- Quốc tịch : Việt Nam
- Dân tộc : Kinh
- Địa chỉ thường trú: : 34A/2, Nguyễn Thị Thuận, P.Cát bi, Q. Hải An, Hải Phòng
- Điện thoại liên lạc : 0904458142
- Trình độ chuyên môn : Cử nhân Kinh tế
- Quá trình công tác :

1995 - 2008	Chuyên viên - Công ty TMDV XNK Hải Phòng
2008 - 2012	<ul style="list-style-type: none"> • Phó Tổng Giám CTCP Thép Cừ Long - Vinashin • Giám đốc Công ty TNHH MTV Thép Cừ Long
2012 – đến nay	Phó Giám đốc Công ty CP Thiết bị Công nghiệp và Khoáng sản Việt Nam
03/2016 đến nay	Ủy viên HĐQT – Công ty CP Thương mại và Dịch vụ Tiên Thành

- Chức vụ tại Công ty : Ủy viên HĐQT
- Chức vụ tại tổ chức khác : Phó Giám đốc - Công ty CP Thiết bị Công nghiệp và Khoáng sản Việt Nam

- Tổng số CP nắm giữ : 5.980 cổ phần (0,05% vốn điều lệ)
- Trong đó: + Cá nhân sở hữu: 5.980 cổ phần.
- + Đại diện sở hữu: 0 cổ phần.

**Những người có liên quan nắm giữ cổ phiếu: không*

- Hành vi vi phạm pháp luật : Không có
- Tổng số CP nắm giữ của người có liên quan : Không có
- Những khoản nợ đối với Công ty : Không có
- Lợi ích liên quan đối với Công ty : Không có
- Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty : Không có

➤ **Bà Nguyễn Thị Kim Phượng – Ủy viên HĐQT**

- Họ và tên : Nguyễn Thị Kim Phượng
- Giới tính : Nữ
- Ngày sinh : 27/09/1983
- Nơi sinh : Hà Nội
- Số CMND : 012254474
- Quốc tịch : Việt Nam
- Dân tộc : Kinh
- Địa chỉ thường trú : Phố Nhật Tảo – Phường Đông Ngạc – Quận Bắc Từ Liêm – HN
- Điện thoại liên lạc : 0982 39 0983
- Trình độ chuyên môn : Cử nhân Kế toán
- Quá trình công tác

2007 – 08/2009	Kế toán - Công ty CP Chứng Khoán An Bình
08/2009 – 08/2013	Kế toán trưởng - Tập Đoàn Bắc Á
05/2014 – 05/2015	Kế toán trưởng - Công ty CP Quản lý Đầu Tư Trí Việt
03/2016 – 15/06/2017	Ủy viên HĐQT kiêm Kế toán trưởng – CTCP Thương mại và dịch vụ Tiến Thành
Từ 15/06/2017 đến nay	Ủy viên HĐQT – CTCP Thương mại và dịch vụ Tiến Thành

- Chức vụ tại Công ty : Ủy viên HĐQT
- Chức vụ tại tổ chức khác : Không có
- Tổng số CP nắm giữ : 4.680 cổ phần (0,04% vốn điều lệ)

Trong đó: + Cá nhân sở hữu: 4.680 cổ phần.

+ Đại diện sở hữu: 0 cổ phần.

**Những người có liên quan nắm giữ cổ phiếu: không*

- Hành vi vi phạm pháp luật : Không có
- Tổng số CP nắm giữ của người có liên quan : Không có
- Những khoản nợ đối với Công ty : Không có
- Lợi ích liên quan đối với Công ty : Không có
- Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty : Không có

➤ Ông Vũ Văn Trọng – Ủy viên HĐQT

- Họ và tên : Vũ Văn Trọng
- Giới tính : Nam
- Ngày sinh : 29/07/1980
- Nơi sinh : Nam Định
- Số CMND : 162295529
- Quốc tịch : Việt Nam
- Dân tộc : Kinh
- Địa chỉ thường trú : Yên Định, Hải Hậu, Nam Định
- Điện thoại liên lạc : 0986061193
- Trình độ chuyên môn : Cử nhân Luật
- Quá trình công tác :

2003 – 05/2007	TP. Tổ chức hành chính – Công ty TNHH Cavico VN Xây lắp điện
06/2007 – 05/2011	TP. Tổ chức hành chính – Công ty CP Cavico Giao thông
06/2011 – 10/2016	TP. Tổ chức hành chính – Công ty TNHH MTV Cơ giới và Xây dựng Sông Hồng
Từ 01/01/2017 đến nay	Phó Tổng giám đốc thường trực Công ty CP Thương

	mại và Dịch vụ Tiến Thành
Từ 09/05/2017 đến nay	Ủy viên HĐQT kiêm Phó Tổng giám đốc thường trực Công ty CP Thương mại và Dịch vụ Tiến Thành

- Chức vụ tại Công ty : Ủy viên HĐQT kiêm Phó Tổng giám đốc thường trực
- Chức vụ tại tổ chức khác : Không có
- Tổng số CP nắm giữ : 0 cổ phần

Trong đó: + Cá nhân sở hữu: 0 cổ phần.

+ Đại diện sở hữu: 0 cổ phần.

**Những người có liên quan nắm giữ cổ phiếu: không*

- Hành vi vi phạm pháp luật : Không có
- Tổng số CP nắm giữ của người có liên quan : Không có
- Những khoản nợ đối với Công ty : Không có
- Lợi ích liên quan đối với Công ty : Không có
- Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty : Không có

12.2. Danh sách Ban Tổng Giám đốc

STT	Họ và tên	Chức vụ
1	Nguyễn Hữu Trường	Tổng Giám đốc
2	Vũ Văn Trọng	Phó Tổng Giám đốc

- Ông Nguyễn Hữu Trường – Tổng Giám đốc (kiêm Chủ tịch HĐQT): như trên
- Ông Vũ Văn Trọng – Phó Tổng Giám đốc (kiêm Thành viên HĐQT): như trên

12.3. Danh sách thành viên Ban kiểm soát

STT	Họ và tên	Chức vụ
1	Ông Nguyễn Văn Quyết	Trưởng Ban kiểm soát
2	Bà Hà Thị Tuyết Chinh	Thành viên Ban kiểm soát

Căn cứ Nghị quyết số 06/2017/NQ-HĐQT ngày 08/06/2017 của Công ty Cổ phần Thương mại và Dịch vụ Tiến Thành về việc thông qua đơn từ nhiệm chức vụ Trưởng Ban kiểm soát của Bà Vũ Quỳnh Trang. Theo đó, Bà Vũ Quỳnh Trang sẽ thôi giữ chức vụ Trưởng Ban kiểm soát và không còn là thành viên Ban Kiểm soát CTCP

Thương mại và Dịch vụ Tiến Thành từ ngày 08/06/2017 theo nguyện vọng cá nhân. Ban Kiểm soát thống nhất bầu Ông Nguyễn Văn Quyết – thành viên Ban Kiểm soát tạm giữ chức vụ Trưởng Ban Kiểm soát từ ngày 08/06/2017. Công ty Cổ phần Thương mại và Dịch vụ Tiến Thành cam kết sẽ bầu bổ sung thành viên Ban Kiểm soát trong kỳ Đại hội đồng cổ đông gần nhất để tuân thủ đúng các quy định của pháp luật về quản trị công ty.

➤ **Ông Nguyễn Văn Quyết – Trưởng Ban kiểm soát**

- Họ và tên : Nguyễn Văn Quyết
- Giới tính : Nam
- Ngày sinh : 12/11/1985
- Nơi sinh : Hà Nam
- Số CMND : 035085000095
- Quốc tịch : Việt Nam
- Dân tộc : Kinh
- Địa chỉ thường trú : Yên Ngưu, Tam Hiệp, Thanh Trì, Hà Nội
- Điện thoại liên lạc : 0975.838.018
- Trình độ chuyên môn : Chuyên ngành Quản trị Kinh doanh - ĐH Kinh tế Quốc dân
- Quá trình công tác :

8/2007-12/2009	Kế toán viên - Công ty TNHH Tìm kiếm và Giữ gìn Nhân tài
01/2010 – 05/2011	Chuyên viên Phân tích - CTCP Chứng khoán Thủ Đô
07/2011 – 10/2015	Chuyên viên Tư vấn TCDN - Công ty TNHH MTV Chứng khoán Ngân hàng Đông Á
10/2015 – 03/2016	Kế toán tổng hợp - CTCP River2Sea Việt Nam
03/2016 đến nay	Thành viên Ban kiểm soát – Công ty CP Thương mại và Dịch vụ Tiến Thành
Từ 08/06/2017 đến nay	Trưởng ban Kiểm soát – Công ty CP Thương mại và Dịch vụ Tiến Thành

- Chức vụ tại Công ty : Trưởng ban Kiểm soát
- Chức vụ tại tổ chức khác : Không có
- Tổng số CP nắm giữ : 3.640 cổ phần (0,03% vốn điều lệ)

Trong đó: + Cá nhân sở hữu: 3.640 cổ phần.

+ Đại diện sở hữu: 0 cổ phần.

*Những người có liên quan nắm giữ cổ phiếu: không

- Hành vi vi phạm pháp luật : Không có
- Tổng số CP nắm giữ của người có liên quan : Không có
- Những khoản nợ đối với Công ty : Không có
- Lợi ích liên quan đối với Công ty : Không có
- Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty : Không có

➤ **Bà Hà Thị Tuyết Chinh – Thành viên Ban kiểm soát**

- Họ và tên : Hà Thị Tuyết Chinh
- Giới tính : Nữ
- Ngày sinh : 03/03/1980
- Nơi sinh : Yên Tân – Ý Yên – Nam Định
- Số CMND : 162329909
- Quốc tịch : Việt Nam
- Dân tộc : Kinh
- Địa chỉ thường trú : Chung cư BTM – Mỹ Đình 1- Nam Từ Liêm - Hà Nội
- Điện thoại liên lạc : 01697127338
- Trình độ chuyên môn : Kỹ sư kinh tế
- Quá trình công tác :

7/2003 - 7/2012	Phó phòng Kế hoạch - Công ty Cavico Việt Nam
8/2012 đến nay	Kế toán tổng hợp – CTCP Đầu tư Sơn Phú
03/2016 đến nay	Thành viên Ban kiểm soát – Công ty CP Thương mại và Dịch vụ Tiến Thành

- Chức vụ tại Công ty : Thành viên Ban kiểm soát
- Chức vụ tại tổ chức khác : Kế toán tổng hợp - CTCP Đầu tư Sơn Phú
- Tổng số CP nắm giữ : 5.070 cổ phần (0,04% vốn điều lệ)

Trong đó: + Cá nhân sở hữu: 5.070 cổ phần.

+ Đại diện sở hữu: 0 cổ phần.

**Những người có liên quan nắm giữ cổ phiếu: không*

- Hành vi vi phạm pháp luật : Không có

- Tổng số CP nắm giữ của người có liên quan : Không có
- Những khoản nợ đối với Công ty : Không có
- Lợi ích liên quan đối với Công ty : Không có
- Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty : Không có

12.4. Kế toán trưởng:

STT	Họ và tên	Chức vụ
1	Bà Trịnh Thanh Tươi	Kế toán trưởng

➤ **Bà Trịnh Thanh Tươi – Kế toán trưởng**

- Họ và tên : Trịnh Thanh Tươi
- Giới tính : Nữ
- Ngày sinh : 26/05/1990
- Nơi sinh : Xã Ninh Phú, Thành phố Ninh Bình, Tỉnh Ninh Bình
- Số CMND : 164444128
- Quốc tịch : Việt Nam
- Dân tộc : Kinh
- Địa chỉ thường trú : Xã Ninh Phú, Thành phố Ninh Bình, Tỉnh Ninh Bình
- Điện thoại liên lạc : 0966880925
- Trình độ chuyên môn : Cử nhân kế toán
- Quá trình công tác :

Từ năm 2012 đến 07/2014	Kế toán tổng hợp – Công ty CP thẩm định ASEAN Việt Nam
08/2014 – 08/2016	Kế toán trưởng – Công ty CP Tập đoàn Sóng thần
08/2016 – 15/06/2017	Kế toán tổng hợp – Công ty CP Thương mại và Dịch vụ Tiên Thành
Từ 15/06/2017 đến nay	Kế toán trưởng – Công ty CP Thương mại và Dịch vụ Tiên Thành

- Chức vụ tại Công ty : Kế toán trưởng
- Chức vụ tại tổ chức khác : Không có
- Tổng số CP nắm giữ : 0 cổ phần

Trong đó: + Cá nhân sở hữu: 0 cổ phần.

+ Đại diện sở hữu: 0 cổ phần.

*Những người có liên quan nắm giữ cổ phiếu: không

- Hành vi vi phạm pháp luật : Không có
- Tổng số CP nắm giữ của người có liên quan : Không có
- Những khoản nợ đối với Công ty : Không có
- Lợi ích liên quan đối với Công ty : Không có
- Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty : Không có

13. Tài sản

Giá trị tài sản cố định hữu hình theo báo cáo tài chính tại thời điểm 30/06/2017:

Tài sản cố định hữu hình tại 30/06/2017

Đơn vị tính: đồng

Stt	Chỉ tiêu	Nguyên giá	Giá trị hao mòn lũy kế	Giá trị còn lại
1	Nhà cửa vật kiến trúc	389.963.585	389.963.585	0
2	Máy móc thiết bị	112.300.000	112.300.000	0
3	Phương tiện vận tải, truyền dẫn	8.864.844.000	733.788.362	8.131.055.638
4	Thiết bị, dụng cụ quản lý	231.157.025	208.703.324	22.453.701
Tổng cộng		9.598.264.610	1.444.755.271	8.153.509.339

(Nguồn: BCTC soát xét 6T/2017 của Tiền Thành)

14. Kế hoạch doanh thu, lợi nhuận và cổ tức trong thời gian tới

Đơn vị tính: đồng

Chỉ tiêu	Kế hoạch năm 2017		Kế hoạch năm 2018		Kế hoạch năm 2019	
	Giá trị	% tăng giảm so với năm 2016	Giá trị	% tăng giảm so với năm 2017	Giá trị	% tăng giảm so với năm 2018
Doanh thu thuần về bán hàng và	174.000.000.000	9,96%	192.000.000.000	10,34%	211.000.000.000	9,90%

Chi tiêu	Kế hoạch năm 2017		Kế hoạch năm 2018		Kế hoạch năm 2019	
	Giá trị	% tăng giảm so với năm 2016	Giá trị	% tăng giảm so với năm 2017	Giá trị	% tăng giảm so với năm 2018
cung cấp dịch vụ						
Lợi nhuận trước thuế	45.000.000.000	-25,07%	50.000.000.000	11,11%	55.000.000.000	10,00%
Lợi nhuận sau thuế	45.000.000.000	-25,07%	50.000.000.000	11,11%	55.000.000.000	10,00%
Tỷ lệ cổ tức	15,00%	-50,00%	15,00%	0,00%	15,00%	0,00%
Vốn điều lệ	298.999.950.000	130,00%	298.999.950.000	0,00%	298.999.950.000	0,00%
Vốn chủ sở hữu	367.216.405.219	91,04%	372.366.412.719	1,40%	382.516.420.219	2,73%
ROE	16,09%		13,52%		14,57%	

(Nguồn: CTCP Thương mại và Dịch vụ Tiến Thành)

Căn cứ để đạt được kế hoạch lợi nhuận và cổ tức nêu trên:

Kế hoạch kinh doanh của Công ty được xây dựng với mức độ thận trọng cao nhằm mục đích tăng khả năng đạt được những kế hoạch này. Căn cứ vào kết quả kinh doanh của công ty trong những năm gần đây, lợi nhuận sau thuế năm 2015 đạt 5019,95% so với năm 2014; năm 2016 đạt 187,75% so với năm 2015. Năm 2017 Công ty đã đặt ra kế hoạch về lợi nhuận rất thận trọng là 45 tỷ, giảm 25% so với năm 2016. Các năm tiếp theo từ 2018-2019, kế hoạch doanh thu và lợi nhuận tăng 10% so với năm trước là rất khả quan và công ty có thể thực hiện được.

Năm 2017, công ty xây dựng kế hoạch kinh doanh với chỉ tiêu:

- Doanh thu đạt 174 tỷ đồng (Trong đó thời trang: 80 tỷ đồng, khoáng sản: 75 tỷ đồng, sản xuất hàng thủ công mỹ nghệ: 17,5 triệu đồng.)
- Lợi nhuận đạt 45 tỷ đồng (Trong đó hàng thời trang: 30 tỷ đồng; khoáng sản: 1 tỷ đồng; Lợi nhuận hợp nhất Sơn Phú: 14 tỷ đồng)

Căn cứ để đạt được kế hoạch theo từng mảng:

- Thời trang: Doanh thu mặt hàng thời trang tăng đều qua các năm (năm 2015 là 65,2 tỷ, 2016 là 117,8 tỷ) chiếm tỷ trọng lớn trong tổng doanh thu, là mảng kinh doanh mang lại lợi nhuận chính cho công ty. Hiện nay sản phẩm thời trang của Công ty đã tạo được chỗ đứng trên thị trường, được bày bán ở nhiều Trung tâm thương mại lớn tại nhiều thành phố lớn chiếm được thị phần tương đối ổn định. Tuy nhiên, trong quý III và quý IV/2016, các đối tác bán lẻ đã thực hiện dự trữ hàng lớn cho cả năm 2017 nên Công ty đặt chỉ tiêu doanh thu giảm cho mảng thời trang trong năm 2017. Cụ thể, công ty đề ra kế hoạch doanh thu mặt hàng thời trang là 80 tỷ đồng giảm 32,09%, lợi nhuận sau thuế 30 tỷ đồng giảm 58,89% so

với năm 2016. Tính đến tháng 6/2017, Công ty đã ký các hợp đồng thực hiện phân phối hàng thời trang trong năm 2017, trị giá hơn 51 tỷ đồng. Do vậy, khả năng đạt kế hoạch năm 2017 của Tiến Thành là khá cao. Trong những năm tiếp theo, nhiều thương hiệu thời trang bình dân nước ngoài sẽ thâm nhập thị trường Việt Nam nên Tiến Thành sẽ có thêm nhiều đối thủ trong mảng thời trang. Vì vậy, công ty đặt kế hoạch kinh doanh thận trọng tăng 10%/ năm.

- Lợi nhuận hợp nhất Sơn Phú: Dự kiến quý IV/2017, Công ty sẽ đầu tư tối đa 90 tỷ đồng mua tối đa 900.000 cổ phần của Công ty Cổ phần Đầu tư Sơn Phú với mệnh giá 100.000 đồng/cổ phần. Như vậy Sơn Phú sẽ là công ty con của Tiến Thành. Theo kế hoạch kinh doanh của Sơn Phú, lợi nhuận năm 2017 của công ty là 25 tỷ đồng. Tính đến quý II/2017 lợi nhuận của Sơn Phú đạt được 15 tỷ đồng. Như vậy lợi nhuận hợp nhất Sơn Phú 14 tỷ đồng là thực hiện được. Trong những năm tiếp theo, lợi nhuận gộp từ Sơn Phú sẽ là nguồn lợi nhuận đáng kể, giúp Công ty đạt được những kế hoạch lợi nhuận được đặt ra.

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

Dưới góc độ của tổ chức tư vấn, Công ty cổ phần Chứng khoán Bảo Việt đã thu thập và xem xét các thông tin về cơ cấu tổ chức và hoạt động kinh doanh của Công ty Cổ phần Thương mại và Dịch vụ Tiến Thành do Công ty cung cấp tại thời điểm lập Bản cáo bạch. Công ty Cổ phần Thương mại và Dịch vụ Tiến Thành đảm bảo và cam kết rằng các thông tin và số liệu cung cấp cho BVSC và cung cấp trong Bản cáo bạch này là minh bạch, đúng sự thật và phù hợp với tình hình hoạt động kinh doanh của Công ty.

Theo đánh giá của Tổ chức tư vấn, kế hoạch kinh doanh của Công ty Cổ phần Thương mại và Dịch vụ Tiến Thành đưa ra có thể thực hiện được nếu các dự đoán và nhận định của Ban lãnh đạo Công ty về mọi mặt, bao gồm nhưng không giới hạn trong phần thị trường, về tình hình kinh doanh là sát với thực tế và không có những biến động lớn ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh cũng như các mục tiêu chiến lược dài hạn của Công ty. Tiến Thành nhìn nhận Công ty sẽ gặp nhiều khó khăn trong năm 2017 về mặt hàng thời trang do nhiều đối tác bán lẻ đã dự trữ hàng từ Quý III và IV/2017. BCTC Quý I/2017 của Công ty ghi nhận doanh thu trên 58,5 tỷ đồng (tăng 125,1% do với Quý I/2016), tuy nhiên lợi nhuận sau thuế giảm 93,3% tại mức 914,5 triệu đồng. Doanh thu Quý I/2017 của Tiến Thành chủ yếu đến từ mảng kinh doanh khoáng sản, vật liệu xây dựng, có biên lợi nhuận thấp. Trong khi đó, doanh thu mảng kinh doanh thời trang sụt giảm mạnh do trong năm 2016, các đối tác bán lẻ thay đổi chính sách dự trữ hàng nên đã tích trữ hàng từ quý III và quý IV/2016 cho mùa tiêu thụ cuối năm âm lịch. Tuy nhiên, tính đến tháng 6/2017, Tiến Thành đã ký được các hợp đồng phân phối hàng thời trang trong năm 2017 trị giá trên 51 tỷ đồng, chiếm 63,75% kế hoạch doanh thu năm 2017. Như vậy, Công ty đã nắm bắt được tình hình thị trường để có những dự đoán xác thực cùng việc triển khai những biện pháp khắc phục hiệu quả và động thái giảm chí tiêu kế hoạch lợi nhuận của năm 2017 xuống mức 45 tỷ đồng, giảm 25% so với 2016. Chúng tôi cho rằng Tiến Thành

cần tiếp tục chủ động trong chiến lược kinh doanh nhằm phát huy tối đa tiềm lực để đạt được các mục tiêu đã đề ra.

Chúng tôi cũng xin lưu ý rằng, các ý kiến nhận xét nêu trên được đưa ra dưới góc độ đánh giá của một tổ chức tư vấn, dựa trên những cơ sở thông tin được thu thập có chọn lọc và dựa trên lý thuyết về tài chính chứng khoán mà không hàm ý bảo đảm giá trị của chứng khoán cũng như tính chắc chắn của những số liệu được dự báo. 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 chưa thực hiện được của tổ chức phát hành

Không có

17. Các thông tin, các tranh chấp kiện tụng liên quan tới Công ty có thể ảnh hưởng tới giá cả cổ phiếu phát hành

Không có.

V. CỔ PHIẾU CHÀO BÁN

- 1. Loại cổ phiếu phát hành:** Cổ phần phổ thông.
- 2. Mệnh giá cổ phần:** 10.000 đồng/cổ phần.
- 3. Số lượng cổ phần phát hành:** 16.899.997 cổ phiếu (*Mười sáu triệu tám trăm chín mươi chín nghìn chín trăm chín mươi bảy cổ phiếu*).
 - Tổng giá trị phát hành theo mệnh giá: 168.999.970.000 đồng (*Một trăm sáu mươi tám tỷ chín trăm chín mươi chín triệu chín trăm bảy mươi nghìn đồng*).
 - Vốn điều lệ sau khi phát hành: 298.999.950.000 đồng (*Hai trăm chín tám tỷ chín trăm chín mươi chín triệu chín trăm năm mươi nghìn đồng*).
- 4. Giá phát hành cho cổ đông hiện hữu:** 10.000 đồng/cổ phiếu.
- 5. Phương pháp tính giá phát hành dự kiến cho cổ đông hiện hữu:**

Giá trị sổ sách 1 cổ phiếu (BV):

$$BV = \frac{\text{Nguồn vốn chủ sở hữu}}{\text{Số lượng cổ phiếu đang lưu hành}}$$

BV tại thời điểm 31/12/2016 = 192.216.407.219 : 12.999.998 = 14.786 đồng/cp.

Pha loãng BV dự kiến sau khi phát hành cho cổ đông hiện hữu = 10.342 đồng/cp (theo mục I.4)

6. Phương thức phân phối

6.1 Phát hành cổ phiếu trả cổ tức

- Số lượng cổ phần phát hành : 3.899.999 cổ phiếu (*Ba triệu tám trăm chín*

- mười chín nghìn chín trăm chín mươi chín cổ phiếu)*
- Đối tượng phát hành : Cổ đông hiện hữu theo danh sách cổ đông tại ngày đăng ký cuối cùng được hưởng quyền nhận cổ tức bằng cổ phiếu.
 - Phương thức phát hành : Phát hành cổ phiếu theo phương thức thực hiện quyền.
 - Tỷ lệ thực hiện quyền : 30%, cổ đông sở hữu 100 cổ phiếu được quyền nhận 30 cổ phiếu mới phát hành theo nguyên tắc làm tròn đến hàng đơn vị.
 - Nguồn vốn thực hiện : Từ Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối tại ngày 31/12/2016 theo Báo cáo kiểm toán năm 2016. Cụ thể:
 - Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối: 60.821.596.715 đồng
 - Xử lý cổ phiếu lẻ : Số lượng cổ phiếu phát hành sẽ được làm tròn xuống đến hàng đơn vị, số cổ phiếu lẻ thập phân (nếu có) sẽ bị hủy bỏ.
 - Mục đích phát hành : Phát hành cổ phiếu để trả cổ tức.

6.2 Phát hành cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu

- Số lượng cổ phần phát hành : 12.999.998 cổ phiếu (*Mười hai triệu chín trăm chín mươi chín nghìn chín trăm chín mươi tám cổ phiếu*)
- Tổng giá trị phát hành theo mệnh giá : 129.999.980.000 đồng (*Một trăm hai mươi chín tỷ chín trăm chín mươi chín triệu chín trăm tám mươi nghìn đồng*)
- Đối tượng chào bán : Cổ đông hiện hữu của công ty theo danh sách cổ đông tại ngày đăng ký cuối cùng để thực hiện quyền.
- Tỷ lệ thực hiện quyền : 1:1 (cổ đông sở hữu 1 cổ phiếu được quyền mua 1 cổ phiếu mới)
- Chuyển nhượng quyền : Cổ đông sở hữu quyền mua có thể chuyển nhượng quyền mua thêm cổ phiếu của mình cho người khác theo giá thỏa thuận giữa hai bên, quyền mua chỉ được chuyển nhượng 01 lần. Người nhận chuyển nhượng quyền mua

- không được chuyển nhượng lại.
- Giá phát hành : 10.000 đồng (Mười nghìn đồng)
 - Số tiền dự kiến thu được từ việc chào bán cho cổ đông hiện hữu : **129.999.980.000 đồng** (Một trăm hai mươi chín tỷ chín trăm chín mươi chín triệu chín trăm tám mươi nghìn đồng)
 - Hạn chế chuyển nhượng: Cổ phiếu phát hành cho cổ đông hiện hữu và người nhận chuyển nhượng quyền mua từ cổ đông hiện hữu không bị hạn chế chuyển nhượng.
 - Phương án xử lý số cổ phiếu không phát hành hết : Trong trường hợp cổ đông hiện hữu không đăng ký mua hết số lượng cổ phần phát hành thêm thuộc quyền mua, thì ĐHĐCĐ giao cho HĐQT chủ động chào bán cho các đối tượng khác với điều kiện mức giá chào bán không thấp hơn mức giá chào bán cho cổ đông hiện hữu và theo đúng quy định của pháp luật hiện hành. Số cổ phiếu này sẽ bị hạn chế chuyển nhượng 01 năm kể từ ngày hoàn thành đợt chào bán theo đúng quy định của pháp luật.
Trường hợp nhà đầu tư mua cổ phiếu cần phân phối theo phương án phát hành này dẫn tới việc sở hữu tổng số cổ phiếu có quyền biểu quyết vượt tỷ lệ phải chào mua công khai theo quy định của Pháp luật, thì không phải thực hiện thủ tục chào mua công khai

7. Thời gian phân phối cổ phiếu

Trong vòng 90 ngày kể từ ngày UBCKNN cấp giấy chứng nhận đăng ký chào bán cổ phiếu CTCP Thương mại và Dịch vụ Tiến Thành ra công chúng.

8. Đăng ký mua cổ phần

a. Công bố báo chí

Trong thời hạn 07 ngày sau ngày nhận được giấy phép phát hành, tổ chức phát hành sẽ công bố việc phát hành trên các phương tiện thông tin đại chúng theo quy định hiện hành của pháp luật về chứng khoán và thị trường chứng khoán; đồng thời, công bố ngày chốt danh sách cổ đông, ngày giao dịch không hưởng quyền và thời gian, địa điểm thực hiện quyền.

b. Đăng ký mua cổ phần

Các cổ đông hiện tại đăng ký thực hiện quyền hoặc chuyển nhượng quyền và nộp tiền mua cổ phần tại các công ty chứng khoán nơi mở tài khoản giao dịch trong vòng tối thiểu 20 ngày theo quy định của pháp luật.

c. Lộ trình dự kiến

TT	Nội dung công việc	Thời gian
1	Nhận Giấy chứng nhận đăng ký chào bán chứng khoán do UBCKNN cấp	T
2	Công bố thông tin về đợt chào bán trên các phương tiện thông tin đại chúng	T đến T+7
3	Xác định ngày chốt Danh sách sở hữu cuối cùng, lập và cung cấp danh sách sở hữu cuối cùng	T+10
4	Phối hợp cùng BVSC phân bổ và thông báo quyền mua đến các cổ đông	T+10 đến T+12
5	Đăng ký thực hiện quyền, chuyển nhượng quyền và nộp tiền mua cổ phần vào tài khoản phong tỏa	T+12 đến T+32
6	Xử lý cổ phần không bán hết	T+32 đến T+35
7	Báo cáo kết quả phát hành gửi UBCKNN	T+36

9. Xác định tỷ lệ thành công của đợt chào bán

Do đợt chào bán cổ phiếu là chào bán cho cổ đông hiện hữu theo phương thức thực hiện quyền, và cũng có rất nhiều nhà đầu tư quan tâm đến cổ phiếu của Công ty, nên Công ty dự kiến đợt chào bán sẽ đạt tỷ lệ thành công 100% và thu được số tiền như dự kiến: 129.999.980.000 đồng. Tuy nhiên, trong trường hợp do một số nguyên nhân khách quan dẫn đến đợt chào bán không đạt tỷ lệ thành công, và số tiền thu về không đạt được như dự kiến, Công ty sẽ bổ sung nguồn tài trợ cho dự án thông qua các hình thức khác phù hợp quy định của pháp luật.

Sau khi tiến hành phát hành cổ phiếu trả cổ tức và chào bán cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu, vốn điều lệ của công ty dự kiến tăng lên: 298.999.950.000 đồng.

10. Lưu ký và niêm yết bổ sung

Công ty cam kết sẽ lưu ký bổ sung và niêm yết bổ sung cổ phiếu của Công ty Cổ phần Thương mại và Dịch vụ Tiền Thành (TTH) lần lượt tại Trung tâm Lưu ký chứng khoán Việt Nam (VSD) và Sở Giao dịch Chứng khoán Hà Nội (HNX) ngay sau khi kết thúc đợt chào bán.

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

Giới hạn tỷ lệ nắm giữ của nhà đầu tư nước ngoài tuân theo quy định tại Khoản 2 Điều 1 Nghị định số 60/2015/NĐ-CP ngày 26/06/2015 của Chính phủ sửa đổi, bổ sung một số điều của Nghị định số 58/2012/NĐ-CP ngày 20/07/2012 của Chính phủ quy định chi tiết và hướng dẫn thi hành một số điều của Luật Chứng khoán và Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật Chứng khoán; Thông tư số 123/2015/TT-BTC ngày 19/08/2015 của Bộ Tài chính hướng dẫn hoạt động đầu tư nước ngoài trên thị trường chứng khoán Việt Nam và Cam kết thương mại dịch vụ của Việt Nam trong WTO.

Hiện tại, Công ty đang đăng ký ngành nghề số 5022: Vận tải hàng hóa đường thủy nội địa, Chi tiết: Vận tải hàng hóa đường thủy. Theo Cam kết WTO, ngành nghề kinh doanh này bị giới hạn về tỷ lệ nắm giữ đối với người nước ngoài là 49%.

Bên cạnh đó, hiện tại công ty cũng đang đăng ký một số ngành nghề kinh doanh có điều kiện nhưng chưa có quy định cụ thể về sở hữu nước ngoài, như sau:

Mã ngành, nghề kinh doanh	Tên ngành, nghề kinh doanh	Mục kinh doanh có điều kiện
0710	Khai thác quặng sắt Chi tiết: Khai thác quặng kim loại;	Khai thác khoáng sản
0722	Khai thác quặng kim loại khác không chứa sắt Chi tiết: Khai thác quặng kim loại, quặng kim loại đen, quặng kim loại màu (trừ quặng Uranium và Thorium); Khai thác, chế biến khoáng sản	Khai thác khoáng sản
5022	Vận tải hàng hóa đường thủy nội địa Chi tiết: Vận tải hàng hóa đường thủy	Kinh doanh vận tải đường thủy
4661	Bán buôn nhiên liệu rắn, lỏng, khí và các sản phẩm liên quan Chi tiết: Buôn bán than mỏ, than si, than cốc; Buôn bán than củi; Đại lý bán buôn, bán lẻ xăng dầu, khí đốt hóa lỏng (gas);	Kinh doanh than, Kinh doanh khí, Kinh doanh xăng dầu
4662	Bán buôn kim loại và quặng kim loại Chi tiết: Buôn bán phôi thép, gang; Buôn bán các loại kim loại đen, kim loại màu; Buôn bán vàng bạc, đá quý các loại; Buôn bán sắt thép; Buôn bán quặng các loại (theo quy định của Pháp luật); Buôn bán khoáng sản;	Kinh doanh khoáng sản
4669	Bán buôn chuyên doanh khác chưa phân vào đâu Chi tiết: Buôn bán phân bón; Buôn bán nguyên liệu, phế liệu kim loại và đồ phế thải; Xuất nhập	Kinh doanh phân bón vô cơ

Mã ngành, nghề kinh doanh	Tên ngành, nghề kinh doanh	Mục kinh doanh có điều kiện
	khẩu, buôn bán da, sản phẩm và các nguyên liệu ngành da; Buôn bán nguyên liệu và ác sản phẩm cao su; Buôn bán các hóa chất, các chế phẩm sinh học dùng trong nuôi trồng thủy sản (Trừ hóa chất Nhà nước cấm); Buôn bán các loại nguyên liệu, phế liệu ngành nhựa;	
3091	Sản xuất mô tô, xe máy Chi tiết: Lắp ráp ô tô, xe máy;	Sản xuất, lắp ráp, nhập khẩu xe ô tô (Có hiệu lực từ ngày 01/07/2017)
4932	Vận tải hành khách đường bộ khác Chi tiết: Dịch vụ vận tải hành khách bằng ô tô theo hợp đồng;	Kinh doanh logistics
4933	Vận tải hàng hóa bằng đường bộ Chi tiết: Dịch vụ vận chuyển, bốc xếp hàng hóa bằng đường bộ;	Kinh doanh logistics
8532	Giáo dục nghề nghiệp Chi tiết: Đào tạo và dạy nghề trong các lĩnh vực: ngoại ngữ, may mặc; Đào tạo và dạy nghề trong các lĩnh vực: điện, điện tử, tin học, mộc, cơ khí, chạm khắc;	Hoạt động dạy nghề
6810	Kinh doanh bất động sản, quyền sử dụng đất thuộc chủ sở hữu, chủ sử dụng hoặc đi thuê Chi tiết: Kinh doanh bất động sản;	Kinh doanh bất động sản
7110	Hoạt động kiến trúc và tư vấn kỹ thuật có liên quan Chi tiết: Giám sát công tác xây dựng và hoàn thiện: công trình dân dụng, công nghiệp; Thiết kế cấp thoát nước; Thiết kế công trình điện $\leq 35KV$; Thiết kế công trình đường bộ; Giám sát thi công xây dựng: công trình điện $\leq 35KV$; lĩnh vực chuyên môn giám sát: lắp TBCT, xây dựng, hoàn thiện; thiết kế kiến trúc công trình; Tư vấn công trình điện (không bao gồm dịch vụ thiết kế công trình); Quản lý dự án đầu tư xây dựng công trình; Tư vấn đấu thầu; Tư vấn quản lý chi phí đầu tư công trình; Xác định chỉ tiêu suất vốn đầu tư, định mức, đơn giá xây dựng công trình, chỉ số giá xây dựng; Đo bóc khối lượng xây dựng công trình; Lập, thẩm tra dự toán xây dựng công trình; Xác	Kinh doanh tổ chức thiết kế, thẩm tra thiết kế xây dựng, Kinh doanh dịch vụ tư vấn giám sát thi công xây dựng công trình.

Mã ngành, nghề kinh doanh	Tên ngành, nghề kinh doanh	Mục kinh doanh có điều kiện
	định giá gói thầu, giá hợp đồng trong hoạt động xây dựng; Lập hồ sơ thanh toán, quyết toán hợp đồng; Lập hồ sơ thanh toán, quyết toán vốn đầu tư xây dựng công trình Lập, thẩm tra tổng mức đầu tư (trừ các dự án quan trọng quốc gia); định giá hiện quả dự án đầu tư xây dựng công trình; kiểm soát chi phí xây dựng công trình;	
7120	Kiểm tra và phân tích kỹ thuật Chi tiết: Thẩm tra thiết kế xây dựng công trình (chi hoạt động trong phạm vi chứng chỉ hành nghề đã đăng ký);	Kinh doanh tổ chức thiết kế, thẩm tra thiết kế xây dựng.

Thông tin chi tiết theo Công văn đính kèm số 30/2017/CV-TT ngày 28/06/2017 về việc Giải trình tỷ lệ sở hữu của nhà đầu tư nước ngoài tại Công ty

Theo khoản 2, điều 1 Nghị định 60/2015/NĐ-CP, “Đối với công ty đại chúng hoạt động trong ngành, nghề đầu tư kinh doanh có điều kiện áp dụng đối với nhà đầu tư nước ngoài mà chưa có quy định cụ thể về sở hữu nước ngoài, thì tỷ lệ sở hữu nước ngoài tối đa là 49%”. Như vậy, giới hạn tỷ lệ sở hữu của nhà đầu tư nước ngoài tại Công ty là tối đa 49%.

Trong trường hợp có nhà đầu tư nước ngoài mua cổ phiếu của Công ty, Công ty sẽ thực hiện báo cáo với cơ quan quản lý có thẩm quyền theo quy định.

12. Các hạn chế liên quan đến việc chuyển nhượng:

Không có.

13. Các loại thuế có liên quan

Công ty có nghĩa vụ nộp các khoản thuế sau đây:

- Thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp áp dụng cho các hoạt động thương mại và sản xuất của Công ty hiện nay là 0%. Công ty được công nhận là cơ sở sản xuất kinh doanh sử dụng 30% lao động trở lên trong tổng số lao động là người khuyết tật, do đó Công ty được miễn thuế đối với lợi nhuận toàn bộ hoạt động kinh doanh của công ty (trừ hoạt động tài chính và chuyển nhượng bất động sản)
- Thuế giá trị gia tăng là 10%.
- Các loại thuế khác: Công ty tuân thủ theo Luật thuế hiện hành của Nhà nước.

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

Tài khoản phong tỏa nhận tiền mua cổ phiếu:

- Tên tài khoản: Công ty Cổ phần Thương mại và Dịch vụ Tiến Thành

- Số tài khoản: 12210001292349
- Tại Ngân hàng: Ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam – Chi nhánh Hà Thành
- Địa chỉ ngân hàng: 74 Thợ Nhuộm, Phường Trần Hưng Đạo, Quận Hoàn Kiếm, Hà Nội.

VI. MỤC ĐÍCH CỦA VIỆC CHÀO BÁN

Mục đích tăng vốn điều lệ của Công ty:

- Đầu tư mua tối đa 900.000 cổ phần của Công ty Cổ phần Đầu tư Sơn Phú.
- Bổ sung vốn lưu động phục vụ hoạt động kinh doanh của Công ty.

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

Tổng khối lượng vốn huy động dự kiến là: **129.999.980.000 đồng** (Một trăm hai mươi chín tỷ chín trăm chín mươi chín triệu chín trăm tám mươi nghìn đồng). Theo phương án đã được ĐHĐCĐ thông qua tại Nghị quyết số 01/2017/NQ-ĐHĐCĐ ngày 22/04/2017, số tiền thu được này Công ty có kế hoạch sẽ sử dụng như sau:

STT	Nội dung	Số tiền (đồng)
1	Đầu tư mua tối đa 900.000 cổ phần của Công ty Cổ phần Đầu tư Sơn Phú	90.000.000.000
2	Bổ sung nguồn vốn lưu động phục vụ sản xuất kinh doanh	39.999.980.000
Tổng cộng		129.999.980.000

A. ĐẦU TƯ MUA CỔ PHẦN CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ SƠN PHÚ

1. Định hướng đầu tư ngành khoáng sản của Công ty

Định hướng phát triển trong tương lai của Tiến Thành sẽ trở thành Công ty Holdings, nắm giữ cổ phần nhiều công ty để thành lập một tập đoàn, kiểm soát nhiều công ty khác nhau, làm giảm rủi ro cho những người giữ cổ phần. Vì vậy, Tiến Thành luôn tìm kiếm các Công ty có lợi thế riêng để thực hiện M&A.

Công ty Cổ phần Đầu tư Sơn Phú được cấp Giấy chứng nhận Đăng ký đầu tư dự án khai thác đá vôi làm vật liệu xây dựng thông thường tại mỏ Lân Hà, xã Đồng Tiến và xã Thanh Sơn, huyện Hữu Lũng, tỉnh Lạng Sơn. Đây là mỏ đá lớn thuộc địa bàn tỉnh Lạng Sơn, cung cấp đá nguyên liệu và đá thành phẩm cho địa bàn tỉnh Lạng Sơn và các tỉnh lân cận. Công ty Cổ phần Đầu tư Sơn Phú đã đầu tư dây chuyền khai thác và chế biến đá nhằm sử dụng hiệu quả nguồn tài nguyên đá sẵn có góp phần nâng cao lợi nhuận cho Công ty.

2. Giới thiệu chung về Công ty Cổ phần Đầu tư Sơn Phú

- Tên Công ty: Công ty Cổ phần Đầu tư Sơn Phú
- Tên giao dịch quốc tế: Son Phu Invest Joint Stock Company
- Tên viết tắt: SON PHU., JSC
- Vốn điều lệ hiện tại: 90.000.000.000 đồng (Chín mươi tỷ đồng)
- Địa chỉ trụ sở chính: 122, đường Khuất Duy Tiến, phường Nhân Chính, quận Thanh Xuân, thành phố Hà Nội.
- Điện thoại: (84-4) 2240 2666
- Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp số 0104219565 do Sở kế hoạch và Đầu tư thành phố Hà Nội cấp lần đầu ngày 20/10/2009 và thay đổi lần thứ 12 ngày 10/01/2017.
- Ngành nghề kinh doanh chính:

Mã Ngành, Nghề kinh doanh	Tên ngành, nghề kinh doanh
0810	Khai thác đá, cát, sỏi, đất sét.
2396	Cắt tạo dáng và hoàn thiện đá

- Người đại diện theo Pháp luật: Ông Lê Văn Thái – Tổng giám đốc

3. Lịch sử hình thành và phát triển

Công ty Cổ phần đầu tư Sơn Phú được thành lập và chính thức hoạt động vào ngày 20 tháng 10 năm 2009 theo giấy phép kinh doanh số 0104219565 do Phòng đăng ký kinh doanh Sở kế hoạch và Đầu tư Thành phố Hà Nội cấp với vốn điều lệ ban đầu là 10 tỷ đồng.

Công ty được Ủy ban nhân dân tỉnh Lạng Sơn cấp giấy chứng nhận đầu tư số 14121000141 thực hiện “Dự án Khai thác, chế biến đá vôi làm vật liệu xây dựng thông thường mỏ Lân Hà, xã Đồng Tiến, Thanh Sơn, huyện Hữu Lũng” lần đầu vào ngày 23/03/2009, thay đổi lần thứ 2 vào ngày 06/06/2016 do Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh Lạng Sơn cấp. Công ty được cấp Giấy phép khai thác khoáng sản số 2386/GP-UBND do UBND Tỉnh Lạng Sơn cấp ngày 03/12/2009, chấp thuận cho Công ty được phép khai thác khoáng sản Mỏ đá vôi Lân Hà, xã Đồng Tiến và xã Thanh Sơn, huyện Hữu Lũng, tỉnh Lạng Sơn.

Phương châm hoạt động của Công ty là đảm bảo đáp ứng tốt nhất những yêu cầu khắt khe của khách hàng về đá xây dựng với loại kích cỡ, chủng loại, tiến độ cho các công trình giao thông, xây dựng cấp quốc gia và địa phương với giá cạnh tranh, thủ tục thanh toán và giao hàng thuận lợi, nhanh chóng. Công ty thường xuyên cải tiến

hệ thống quản lý chất lượng nhằm đáp ứng nhu cầu của khách hàng và đảm bảo sự phát triển bền vững của công ty.

Sau 08 năm hoạt động, quy mô vốn điều lệ của Công ty đã tăng trưởng từ 10 tỷ đồng lên 90 tỷ đồng, hiệu quả sản xuất kinh doanh đang dần được nâng cao qua các năm.

4. Quá trình tăng vốn

Quá trình tăng vốn của Công ty được thể hiện như bảng sau:

STT	Thời gian	Vốn Điều lệ (Đồng)	Vốn Điều lệ tăng thêm (đồng)	Hình thức phát hành
1	Năm 2009	10.000.000.000		
2	Lần 1: Năm 2016	90.000.000.000	80.000.000.000	Phát hành cho cổ đông hiện hữu

(Nguồn: CTCP Đầu tư Sơn Phú)

❖ Lần 1: Phát hành tăng vốn điều lệ lên 90 tỷ đồng

- Cơ sở pháp lý:
 - + Nghị quyết ĐHĐCĐ số 0812/2016/NQ-ĐHĐCĐ ngày 08/12/2016;
 - + Giấy chứng nhận Đăng ký doanh nghiệp thay đổi lần thứ 12 ngày 10/01/2017 (sau khi Công ty thực hiện tăng vốn điều lệ);
- Ngày chốt danh sách cổ đông: 25/11/2016
- Số lượng cổ đông tham gia đợt phát hành: 03 cổ đông
- Hình thức góp vốn: Góp vốn bằng tiền
- Giá phát hành: 100.000 đồng/cổ phần
- Mệnh giá: 100.000 đồng
- Ngày hoàn thành: 22/12/2016
- Mục đích tăng vốn: Đầu tư tài chính và Bổ sung vốn điều lệ phục vụ hoạt động sản xuất kinh doanh

5. Danh sách cổ đông

Danh sách cổ đông tại thời điểm 24/06/2017

Tên cổ đông	Địa chỉ	Số ĐKKD/ CMTND	Số cổ phần năm giữ (cp)	Tỷ lệ năm giữ
Tạ Ngọc Bằng	Số 2A, ngõ 15, đường Thanh Bình, phường Mỗ Lao, quận Hà Đông, Hà Nội	145375036	540.000	60%
Lê Văn Thái	Số 42, tổ 6, khu Xuân Hà, thị trấn Xuân Mai, huyện Chương Mỹ, Hà Nội	110957271	270.000	30%
Triệu Xuân Hải	Tổ dân số 3, Phú Lương, Hà Đông, Hà Nội	001071008123	90.000	10%

(Nguồn: CTCP Đầu tư Sơn Phú)

6. Hoạt động kinh doanh

Hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty tập trung chủ yếu vào mảng khai thác và sản xuất đá làm vật liệu xây dựng; Kinh doanh thương mại: phân phối các sản phẩm khoáng sản như đồng, sắt phế liệu, thép xây dựng...

❖ Hoạt động khai thác và sản xuất đá:

Sơn Phú được Ủy ban nhân dân tỉnh Lạng Sơn cấp phép khai thác khoáng sản mỏ đá vôi số 2386/GP-UBND tại Lân Hà – xã Đồng Tiến và xã Thanh Sơn – huyện Hữu Lũng – tỉnh Lạng Sơn từ ngày 03/12/2009 với diện tích khai thác là 19,8 ha; trữ lượng mỏ là 11.934.850 m³; công suất khai thác là 300.000 m³/năm; thời hạn khai thác là 30 năm.

Đây là một trong những mỏ đá vôi có trữ lượng lớn nhất tại địa bàn tỉnh Lạng Sơn và khu vực Bắc bộ. Chất lượng đá tại mỏ được đánh giá có hàm lượng CaO cao, rất thích hợp trong việc cung cấp nguyên liệu đầu vào cho các nhà máy sản xuất xi măng cũng như làm vật liệu xây dựng.



Tháng 12/2016, Công ty mới đầu tư thêm dây chuyền nghiền đá với công suất 250 tấn đá thành phẩm/giờ, tương đương 1000 - 1200 m³ đá/ngày. Sản phẩm đá do Công ty sản xuất đạt tiêu chuẩn QCVN 16:2014/BXD do Bộ Xây dựng ban hành, đáp ứng đầy đủ các yêu cầu về đá xây dựng dùng trong thi công đường cao tốc, nhà máy sản xuất và xây dựng dân dụng.

Các sản phẩm tạo ra chủ yếu làm vật liệu xây dựng thông thường như đá làm đường, nguyên liệu để sản xuất xi măng, sản xuất vôi.... được phân phối chủ yếu trên địa bàn tỉnh Lạng Sơn, Bắc Giang và một số tỉnh lân cận.

Về tiến độ dự án "Khai thác đá vôi làm vật liệu xây dựng thông thường Mỏ Lân Hà, Xã Đồng Tiến và Xã Thanh Sơn, huyện Hữu Lũng": Công ty đã đầu tư xong cơ sở vật chất phục vụ việc khai thác đá và Công ty đang tiến hành khai thác đá theo Giấy chứng nhận đầu tư của Ủy ban nhân dân Tỉnh Lạng Sơn.

Các đối tác chủ yếu của công ty: Công ty cổ phần tư vấn đầu tư xây dựng Cường Anh; Công ty Cổ phần Xi măng Bắc Giang; Công ty TNHH Xây dựng và Thương mại Hoàn Lan; Công ty TNHH xây dựng và thương mại Minh Phát; Hợp tác xã chế biến vôi Ngân Hồng, Công ty Cổ phần Đầu tư Biển Bắc.

Quy trình vận hành và công nghệ sản xuất của dây chuyền nghiền đá của Công ty:

Dây chuyền sản xuất nghiền đá cấu thành gồm có máy cấp liệu rung, máy nghiền kẹp hạn, máy nghiền tác động, sàng rung, băng tải cao su, không chế tập trung bằng điện,... được thiết kế đạt sản lượng là 250 tấn/giờ.

Vật liệu đá dạng tảng lớn từ máy cấp liệu rung chuyển vào máy nghiền kẹp hạn nghiền thô theo tốc độ bình quân, tiếp đó vật liệu đá bằng băng tải cao su vận chuyển đến máy nghiền tác động nghiền một lần nữa, sau khi nghiền mịn sẽ từ băng tải cao su chuyển vào sàng rung, sàng phân loại ra các cỡ đá khác nhau, để phù hợp yêu cầu cỡ hạt, sau khi sản xuất thành phẩm thì băng tải cao su chuyển đến đóng vật liệu thành phẩm; nếu chưa đạt yêu cầu thì băng tải cao su sẽ chuyển đến máy nghiền tác động nghiền lại, như vậy trở thành một tuần hoàn mạch kín nhiều lần. Cỡ hạt thành phẩm có thể tổ hợp và phân cấp căn cứ yêu cầu của khách hàng.

Dây chuyền sản xuất nghiền đá có trình độ tự động hóa cao, đối với thiết bị khởi động và tắt máy tiến hành bảo dưỡng hằng ngày ngoài toàn bộ dây chuyền sản xuất, hầu như không cần nhân viên thao tác. Hiệu quả sản xuất cao, thành giá vận hành thấp, sản lượng lớn, lợi nhuận cao, cỡ hạt đá bình quân, dạng hạt tốt, phù hợp nhu cầu thị trường và đạt tiêu chuẩn QCVN 16:2014/BXD do Bộ Xây dựng ban hành.

Thiết bị liên hợp nghiền và sàng phân loại được sắp xếp hợp lý, và bố trí chặt chẽ, chiếm diện tích nhỏ, lợi ích kinh tế cao, chất lượng đá vụn tốt, tỉ lệ xuất bột đá thấp ..., đồng thời phân phối với hệ thống thao tác điều khiển bằng điện tiên tiến, được đảm bảo toàn bộ quá trình dỡ vật liệu thông suốt, vận hành tin cậy, thao tác thuận tiện, hiệu quả cao và tiết kiệm năng lượng.

Định hướng phát triển mảng sản xuất và kinh doanh đá của Công ty:

Đứng trước tiềm năng và triển vọng phát triển lớn của ngành vật liệu xây dựng khu vực Bắc bộ trong giai đoạn tới, Công ty Cổ phần Đầu tư Sơn Phú đã tiến hành tăng vốn điều lệ trong năm 2016 từ 10 tỷ đồng lên 90 tỷ đồng với mục đích đầu tư thêm công nghệ và dây chuyền sản xuất, cũng như bổ sung vốn lưu động phục vụ các hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty. Hiện tại, thị trường chính mà Công ty đang tập trung khai thác là thị trường nội địa, các tỉnh Lạng Sơn, Bắc Giang và khu vực lân cận. Tuy nhiên, trong giai đoạn tới, Công ty cũng định hướng mở rộng thị trường tiêu thụ và tiến hành tìm kiếm khả năng xuất khẩu để gia tăng lợi nhuận.

Bên cạnh kế hoạch mở rộng thị trường tiêu thụ, Công ty cũng đang xây dựng kế hoạch phát triển công nghệ, bổ sung, nâng cấp dây chuyền sản xuất và phát triển các sản phẩm mới. Theo đó, Công ty có kế hoạch bổ sung mới dây chuyền nghiền cát nhân tạo, dây chuyền sản xuất gạch không nung trong thời gian tới để tận dụng nguyên liệu phế phẩm từ việc sản xuất đá dăm cũng như đáp ứng nhu cầu của thị trường.

❖ Kinh doanh các mặt hàng khoáng sản:

Sơn Phú đang kinh doanh các mặt hàng khoáng sản như: quặng đồng, sắt, thép xây dựng.... Công ty là đại lý phân phối các mặt hàng khoáng sản cho các đối tác: Công ty CP Thương mại và sản xuất Lập Phương Thành; Công ty TNHH MTV Thép Trọng Dương; chi nhánh Công ty Cổ phần Tập đoàn Đông Thiên Phú tại Hải Phòng.

7. Báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh trong 2 năm gần đây

7.1. Tóm tắt một số chỉ tiêu sản xuất kinh doanh

Đơn vị tính: Đồng

Chỉ tiêu	Năm 2015	Năm 2016	% tăng giảm	6T/2017
Tổng tài sản	46.596.194.413	115.956.694.177	148,85%	163.642.451.992
Vốn chủ sở hữu	-8.184.143.599	74.278.075.821	-	90.946.333.982
Doanh thu thuần	12.070.749.091	33.330.002.864	176,12%	84.545.990.946
Lợi nhuận từ HĐKD	-5.148.938.642	-719.158.543	-	11.139.372.381
Lợi nhuận khác	-203.828.775	3.181.377.963	-	5.765.469.275
Lợi nhuận trước thuế	-5.352.767.417	2.462.219.420	-	16.904.841.656
Lợi nhuận sau thuế	-5.352.767.417	2.462.219.420	-	16.668.258.161
LNST/Vốn chủ sở hữu	-	3,31%	-	18,32%

(Nguồn: BCTC năm 2015, BCTC kiểm toán năm 2016 và BCTC Soát xét 6T/2017 của CTCP Đầu tư Sơn Phú)

CTCP Đầu tư Sơn Phú được UBND tỉnh Lạng Sơn cấp giấy phép khai thác khoáng sản đá vôi từ ngày 03/12/2009. Tuy nhiên, trong những năm vừa qua, công tác sản xuất kinh doanh tại mỏ đá chưa thực sự phát huy hiệu quả kinh tế. Nguyên nhân là do thiếu vốn kinh doanh và việc giải phóng mặt bằng những hộ dân sống trong khu vực khai thác đá còn chậm dẫn đến tiến độ triển khai đầu tư dây chuyền khai thác và sản xuất bị ảnh hưởng. Trong năm 2016, CTCP Đầu tư Sơn Phú đã tiến hành tăng vốn điều lệ từ 10 tỷ đồng lên 90 tỷ đồng, đầu tư thêm dây chuyền nghiền đá và bổ sung vốn lưu động cho hoạt động sản xuất kinh doanh. Doanh thu thuần của Sơn Phú tăng 176% từ mức 12,07 tỷ đồng năm 2015 lên 33,33 tỷ đồng năm 2016. Tổng tài sản năm 2016 là 115,95 tỷ đồng, tăng 148,85% so với năm 2015. Sơn Phú đã ghi nhận mức kinh doanh có lãi trong năm 2016 đạt 2,46 tỷ đồng lợi nhuận sau thuế. 6 tháng đầu năm 2017, công ty ghi nhận mức tăng trưởng ấn tượng với doanh thu thuần đạt trên 84 tỷ đồng, gấp hơn 2 lần doanh thu thuần cả năm 2016. Lợi nhuận sau thuế đạt trên 16,6 tỷ đồng, chỉ số ROE tăng lên 18,32%. Mức tăng trưởng ấn tượng này đã cho thấy tính hiệu quả trong việc Sơn Phú đầu tư dây chuyền nghiền đá cũng như việc tăng vốn điều lệ trong năm 2016 để phục vụ sản xuất kinh doanh.

7.2. Chi phí hoạt động sản xuất kinh doanh

Đơn vị tính: đồng

Khoản mục	Năm 2015		Năm 2016		6T/2017	
	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng
Giá vốn hàng bán	12.663.984.056	67,13%	29.352.920.824	84,24%	77.919.013.155	101,10%
Chi phí tài chính	5.022.986.113	26,63%	4.631.269.057	13,29%	-1.264.569.501	-1,64%
Chi phí bán hàng	-	-	-	-	-	-
Chi phí quản lý doanh nghiệp	951.724.838	5,04%	752.192.115	2,16%	412.158.113	0,53%
Chi phí khác	226.536.775	1,20%	106.371.457	0,31%	6.134.634	0,01%
Tổng cộng	18.865.231.782		34.842.753.453		77.072.736.401	

(Nguồn: BCTC 2015, BCTC kiểm toán 2016 và BCTC Soát xét 6T/2017 của CTCP Đầu tư Sơn Phú)

Trong 6 tháng 2017, chi phí tài chính của CTCP Đầu tư Sơn Phú ở mức âm do công ty ghi nhận việc hoàn nhập dự phòng giảm giá đầu tư với giá trị 2.451.000.000 đồng.

7.3. Cơ cấu Doanh thu thuần, lợi nhuận gộp

Cơ cấu doanh thu thuần

Chỉ tiêu	Năm 2015	Năm 2016	6T/2017
----------	----------	----------	---------

	Doanh thu	Tỷ trọng	Doanh thu	Tỷ trọng	Doanh thu	Tỷ trọng
Doanh thu thuần	12.070.749.091	100,00%	33.330.002.864	100,00%	84.545.990.946	100,00%
• Đá	2.808.000.000	23,26%	4.341.528.500	13,03%	1.384.888.280	1,64%
• Khoáng sản	9.171.840.000	75,98%	28.024.838.000	84,08%	60.588.683.811	71,66%
• Khác	90.909.091	0,75%	963.636.364	2,89%	22.572.418.855	26,70%
Tổng cộng	12.070.749.091	100,00%	33.330.002.864	100,00%	84.545.990.946	100,00%

(Nguồn: BCTC 2015, BCTC kiểm toán 2016 và BCTC Soát xét 6T/2017 của CTCP Đầu tư Sơn Phú)

Cơ cấu lợi nhuận gộp

Chỉ tiêu	Năm 2015		Năm 2016		6T/2017	
	Lợi nhuận gộp	Lợi nhuận gộp/DTT	Lợi nhuận gộp	Lợi nhuận gộp/DTT	Lợi nhuận gộp	Lợi nhuận gộp/DTT
Lợi nhuận gộp từ Thương mại	-593.234.965	-4,91%	3.977.082.040	11,93%	6.626.977.791	7,84%
• Đá	608.637.635	5,04%	264.586.185	0,79%	150.585.535	0,18%
• Khoáng sản	-1.201.872.600	-9,96%	3.657.950.400	10,97%	5.695.033.746	6,74%
• Khác	0	0,00%	54.545.455	0,16%	781.358.510	0,92%
Tổng cộng	-593.234.965	-4,91%	3.977.082.040	11,93%	6.626.977.791	7,84%

(Nguồn: BCTC 2015, BCTC kiểm toán 2016 và BCTC Soát xét 6T/2017 của CTCP Đầu tư Sơn Phú)

Cơ cấu doanh thu thuần, lợi nhuận gộp của Sơn Phú trong năm 2016 chủ yếu tập trung vào mảng kinh doanh khoáng sản. Sơn Phú đầu tư lắp đặt dây chuyền nghiền đá vào thời điểm cuối năm 2016 nên doanh thu mảng sản xuất kinh doanh đá trong năm chủ yếu đến từ việc bán đá thô cho CTCP Xi măng Bắc Giang. Việc bán đá thô dẫn đến sự hạn chế về đối tượng khách hàng cũng như giá thành sản phẩm và biên lợi nhuận không cao. Bên cạnh đó, từ ngày 01/07/2016 thuế suất thuế tài nguyên đối với hoạt động khai thác đá tăng từ 7% lên mức 10% nên tỷ lệ lợi nhuận gộp/DTT của hoạt động khai thác đá giảm mạnh. Từ đầu năm 2017, với việc đưa vào vận hành hệ thống nghiền đá, Công ty đã ký được nhiều hợp đồng cung cấp đá xây dựng với giá trị lớn.

7.4. Các hợp đồng lớn đang thực hiện hoặc đã được ký kết

STT	Tên khách hàng	Sản phẩm/ dịch vụ	Giá trị (đồng)
1	CTCP Thương mại và Sản xuất Lập Phương Thành	Đồng phế liệu	13.743.966.000
2	Chi nhánh CTCP Tập đoàn Đông Thiên Phú tại Hải Phòng	Sắt Phế liệu	8.246.970.000
3	Chi nhánh CTCP Tập đoàn Đông Thiên Phú tại Hải Phòng	Sắt Phế liệu	2.950.230.000
4	CTCP Xi măng Bắc Giang	Đá hộc	2.853.620.000
5	Công ty TNHH MTV Lạng Sơn	Đá thành phẩm các loại	2.653.540.000
6	CTCP Xây dựng Trường Sơn VN	Đá thành phẩm các loại	2.236.560.000
7	Công ty TNHH Đầu tư và Phát triển Thương mại Đức Quân	Đá thành phẩm các loại	1.935.250.000
8	Công ty TNHH Xây dựng và Thương mại Minh Phát	Đá thành phẩm các loại	1.850.360.000
9	Công ty TNHH Xây dựng và Thương mại Hoàn Nam	Đá thành phẩm các loại	1.650.000.000
10	Công ty TNHH Cơ khí Xây dựng và Thương mại Tây Bắc	Đá thành phẩm các loại	1.580.670.000
11	Công ty TNHH An Thảo Minh	Đá thành phẩm các loại	1.350.950.000

(Nguồn: CTCP Đầu tư Sơn Phú)

Công ty Cổ phần Đầu tư Sơn Phú đang thương thảo với Công ty Cổ phần Nhiệt điện An Khánh để đi đến việc ký kết hợp đồng nguyên tắc cung cấp đá thành phẩm các loại cho Công ty Cổ phần Nhiệt điện An Khánh. Dự kiến giá trị hợp đồng là 200 tỷ đồng, thời gian thực hiện hợp đồng là 30 tháng kể từ ngày ký kết (Dự kiến bắt đầu thực hiện từ quý 4/2017).

8. Chính sách với người lao động

Tổng số lao động của Công ty tính đến ngày 31/12/2016 là 37 người. Cơ cấu lao động theo trình độ được thể hiện trong bảng sau:

Tiêu chí	Số lượng	Tỷ lệ (%)
Loại hợp đồng lao động	37	100%
- HĐLĐ không xác định thời hạn	06	16,22%
- HĐLĐ xác định thời hạn	31	83,78%

Trình độ đào tạo	37	100%
- Đại học và trên đại học	11	19,73%
- Cao đẳng và Trung cấp	08	21,62%
- Công nhân, khác	18	48,65%

(Nguồn: CTCP Đầu tư Sơn Phú)

Mức lương trung bình của người lao động trong những năm qua như sau:

- Đối với CBCNV bộ phận văn phòng:

	2014	2015	2016
Thu nhập trung bình (đồng/người/tháng)	5.500.000	5.900.000	6.200.000

(Nguồn: CTCP Đầu tư Sơn Phú)

- Đối với lao động là công nhân:

	2014	2015	2016
Thu nhập trung bình (đồng/người/tháng)	4.800.000	5.200.000	5.500.000

(Nguồn: CTCP Đầu tư Sơn Phú)

Chính sách người lao động:

Công ty luôn thực hiện các chính sách lao động đúng theo Luật lao động, Nội quy lao động đảm bảo cho 37 lao động có việc làm và thu nhập đạt mức khá so với mặt bằng chung của tỉnh Lạng Sơn

- Chính sách phát triển nguồn nhân lực: Công ty đã tổ chức các khóa đào tạo và bồi dưỡng ngắn hạn phù hợp đối với từng vị trí, nâng cao năng lực quản lý, năng lực làm việc của nhân viên. Bên cạnh đó, Công ty luôn coi trọng việc thu hút nhân tài trẻ, giỏi; phát triển năng lực, kỹ năng chuyên môn của đội ngũ nhân viên có sẵn theo hướng chuyên nghiệp hóa, tăng hiệu suất làm việc và đáp ứng được nhu cầu công việc trong thời kỳ hội nhập hiện nay.
- Chính sách tiền lương, thưởng:
 - Định hướng tiền lương và tiền thưởng phân phối cho người lao động luôn tương xứng với chức danh và kết quả làm việc của người lao động.
 - Tăng lương định kỳ theo quy định của công ty.
- Chính sách bảo hiểm, phúc lợi, an toàn lao động:

- Tham gia BHXH, BHYT, BHTN cho người lao động; việc trích nộp bảo hiểm được Công ty thực hiện theo đúng quy định của pháp luật hiện hành.
- Thực hiện nghiêm chỉnh chế độ bảo hộ an toàn lao động đặc biệt đối với bộ phận lao động là công nhân trong quá trình khai thác và chế biến đá. Công ty đã ban hành “*Nội quy, quy định về kỹ thuật an toàn lao động trong khai thác và chế biến đá tại cơ sở*” yêu cầu người lao động nghiêm túc thực hiện để đảm bảo an toàn lao động, phòng tránh các trường hợp tai nạn rủi ro.
 - Công ty thực hiện chế độ làm việc 48h/tuần, ngoài ra có thể làm thêm giờ với mức lương thỏa thuận, cao hơn mức bình thường nếu công việc yêu cầu nhưng vẫn đảm bảo chế độ nghỉ ngơi và làm việc theo đúng quy định của pháp luật.
 - Tổ chức cho CBCNV tham quan, nghỉ mát định kỳ.
 - Thương và tặng quà cho CBCNV nhân dịp lễ, tết; tặng quà cho con của CBCNV có thành tích cao trong học tập.

9. Tình hình tài chính

9.1. Các chỉ tiêu tài chính cơ bản

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

Đến 31/12/2016, nguồn vốn của công ty như sau:

- Vốn điều lệ: 90.000.000.000 đồng
- Vốn kinh doanh: 115.956.694.177 đồng

Việc sử dụng nguồn vốn: Công ty đã sử dụng vốn vào hoạt động sản xuất kinh doanh, đảm bảo mang lại hiệu quả cho nguồn vốn đồng thời tuân thủ các quy định trong Điều lệ và Luật doanh nghiệp.

9.1.2. Trích khấu hao tài sản cố định

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

Khấu hao được trích theo phương pháp đường thẳng. Thời gian khấu hao phù hợp với Thông tư số 45/2013/TT-BTC ngày 25/04/2013 của Bộ Tài chính và được ước tính như sau:

- | | |
|-------------------------|-------------|
| - Nhà cửa vật kiến trúc | 05 - 25 năm |
| - Máy móc, thiết bị | 10 - 20 năm |
| - Phương tiện vận tải | 05 - 08 năm |
| - Thiết bị văn phòng | 03 - 05 năm |

9.1.3. Thanh toán các khoản nợ đến hạn

Cho tới thời điểm hiện tại, Công ty đã thực hiện việc thanh toán đầy đủ và đúng hạn các khoản vay nợ đến hạn.

9.1.4. Các khoản phải nộp theo luật định

Công ty thực hiện nghiêm túc các khoản thuế giá trị gia tăng (VAT), thuế thu nhập doanh nghiệp và các khoản phải nộp Nhà nước khác theo đúng quy định.

Các khoản phải nộp theo luật định tại ngày 30/06/2017

Đơn vị tính: đồng

Chi tiêu	30/06/2017
Thuế GTGT phải nộp	7.041.312.132
Thuế TNDN	236.636.495
Thuế thu nhập cá nhân	-
Thuế tài nguyên	143.489.557
Thuế nhà đất, tiền thuê đất	236.267.783
Phi, lệ phí và các khoản phải nộp khác	946.331.960
Tổng cộng	8.604.037.927

(Nguồn: BCTC Soát xét 6T/2017 của CTCP Đầu tư Sơn Phú)

9.1.5. Trích lập các quỹ theo luật định

Theo quy định tại Điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty, việc trích lập và sử dụng các quỹ hàng năm do ĐHDCĐ quyết định xét theo tình hình hoạt động thực tế và lợi nhuận của Công ty.

9.1.6. Tổng dư nợ vay

Tổng dư nợ vay của Công ty như sau:

Tính đến thời điểm 30/06/2017:

Vay ngắn hạn:	
Ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam – Chi nhánh Bắc Hà Nội	17.450.000.000 đồng
Vay dài hạn:	-
Tổng	17.450.000.000 đồng

(Nguồn: BCTC Soát xét 6T/2017 của CTCP Đầu tư Sơn Phú)

9.1.7. Tình hình công nợ hiện nay

Các khoản phải thu

Đơn vị tính: đồng

Chi tiêu	31/12/2015	31/12/2016	30/06/2017
Các khoản phải thu ngắn hạn	36.421.590.766	90.963.407.609	98.350.539.006
Phải thu ngắn hạn của khách hàng	1.221.590.766	32.458.175.742	59.099.871.281
Trả trước cho người bán	-	39.005.231.867	39.083.163.280
Phải thu về cho vay ngắn hạn	35.200.000.000	-	-
Phải thu ngắn hạn khác	-	19.500.000.000	167.504.445
Các khoản phải thu dài hạn	-	-	-
Phải thu dài hạn khác	-	-	-
Tổng cộng	36.421.590.766	90.963.407.609	98.350.539.006

(Nguồn: BCTC 2015, BCTC kiểm toán 2016 và BCTC Soát xét 6T/2017 của CTCP Đầu tư Sơn Phú)

Các khoản phải trả

Đơn vị tính: đồng

Chi tiêu	31/12/2015	31/12/2016	30/06/2017
Nợ ngắn hạn	54.780.338.012	41.678.618.356	72.696.118.010
Phải trả người bán ngắn hạn	294.824.560	6.117.712.896	28.859.268.708
Người mua trả tiền trước ngắn hạn	-	4.982.200	215.065.937
Thuế và các khoản phải nộp NN	3.792.329.397	1.108.131.829	8.604.037.927
Phải trả người lao động	-	-	82.906.127
Chi phí phải trả ngắn hạn	14.775.717.037	16.269.137.582	17.439.297.227
Phải trả ngắn hạn khác	14.224.611	28.653.849	45.542.084
Vay và nợ thuê tài chính ngắn hạn	35.903.242.407	18.150.000.000	17.450.000.000
Quỹ khen thưởng phúc lợi	-	-	-

Nợ dài hạn	-	-	-
Tổng cộng	54.780.338.012	41.678.618.356	72.696.118.010

(Nguồn: BCTC 2015, BCTC kiểm toán 2016 và BCTC Soát xét 6T/2017 của CTCP Đầu tư Sơn Phú)

9.2. Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu

Các chỉ tiêu	Đơn vị tính	Năm 2015	Năm 2016
1. Chỉ tiêu về khả năng thanh toán			
+ Hệ số thanh toán ngắn hạn:	Lần	0,83	2,33
TSLĐ/Nợ ngắn hạn			
+ Hệ số thanh toán nhanh:	Lần	0,67	2,20
(TSLĐ – Hàng tồn kho)/Nợ ngắn hạn			
2. Chỉ tiêu về cơ cấu vốn			
+ Hệ số Nợ/ Tổng tài sản	%	117,56	35,94
+ Hệ số Nợ/ Vốn chủ sở hữu	%	-669,35	56,11
3. Chỉ tiêu về năng lực hoạt động			
+ Vòng quay hàng tồn kho:	Vòng	1,05	4,17
(Giá vốn hàng bán/ Hàng tồn kho bình quân)			
+ Doanh thu thuần/ Tổng tài sản bình quân	Lần	0,27	0,41
4. Chỉ tiêu về khả năng sinh lời			
+ Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần	%	-44,34	7,39
+ Hệ số LNST/Vốn chủ sở hữu bình quân	%	-	7,45
+ Hệ số LNST/Tổng tài sản bình quân	%	-11,84	3,03
+ Hệ số Lợi nhuận từ HĐKD/Doanh thu thuần	%	-42,66	-2,16
+ Thu nhập trên cổ phần (EPS)	Đồng/cp	-	274

Nguồn: Số liệu được tính toán dựa trên BCTC 2015 và BCTC kiểm toán 2016 của Sơn Phú

Các chỉ số tài chính của Sơn Phú trong năm 2016 đã có được những sự cải thiện rõ rệt. Về khả năng thanh toán, hệ số thanh toán ngắn hạn và hệ số thanh toán nhanh năm 2016 lần lượt đạt 2,33 và 2,30 giúp công ty đảm bảo khả năng thanh toán các khoản nợ ngắn hạn khi đến hạn. Điều này đã được cải thiện khi năm 2015, các chỉ số thanh toán chỉ đạt mức dưới 1. Về năng lực hoạt động, vòng quay hàng tồn kho của

Sơn Phú trong năm 2016 đạt 4,17 cho thấy khả năng quản lý hàng tồn kho khá hiệu quả. Tuy nhiên, Sơn Phú chưa thực sự hoạt động hiệu quả trong việc sử dụng tài sản để tạo doanh thu khi chỉ số vòng quay tài sản chỉ đạt 0,41 trong năm 2016, tuy đã có cải thiện so với năm 2015 là 0,27. Về cơ cấu vốn, do có động thái tăng vốn điều lệ nên cơ cấu vốn của Sơn Phú năm 2016 đã cân bằng hơn khi tổng nợ chiếm 35,94% tổng tài sản so với mức 117,56% của năm 2015. Về khả năng sinh lời, hoạt động kinh doanh của Sơn Phú đã có lợi nhuận trong năm 2016 nên các chỉ số về khả năng sinh lời đã dương. Cụ thể, ROA năm 2016 đạt 3,03% trong khi ROE đạt 7,45%. Mặc dù các chỉ số chưa ở mức cao nhưng cũng cho thấy hoạt động kinh doanh của Sơn Phú đã ổn định và dần đi vào quỹ đạo.

10. Kế hoạch kinh doanh trong những năm tiếp theo

Đơn vị tính: Đồng

Stt	Chỉ tiêu	Năm 2017	Năm 2018	Năm 2019
1	Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	95.000.000.000	105.000.000.000	115.000.000.000
2	Lợi nhuận trước thuế	25.000.000.000	28.000.000.000	30.000.000.000
3	Lợi nhuận sau thuế	22.500.000.000	22.400.000.000	24.000.000.000
4	Tỷ lệ cổ tức	6,00%	20,00%	20,00%
5	Vốn điều lệ	90.000.000.000	90.000.000.000	90.000.000.000
6	Vốn chủ sở hữu	95.000.000.000	99.400.000.000	105.400.000.000
7	ROE	27,06%	23,05%	23,44%

(Nguồn: Nghị quyết ĐHĐCĐ ngày 05/06/2017 của CTCP Đầu tư Sơn Phú)

Căn cứ để đạt được kế hoạch sản xuất kinh doanh

- Năm 2016 Công ty đã thực hiện việc tăng vốn từ 10 tỷ đồng lên 90 tỷ đồng, sử dụng nguồn vốn để đầu tư dây chuyền nghiền đá với công suất 250 tấn/h; cung cấp sản phẩm làm vật liệu xây dựng thông thường như đá làm đường, nguyên liệu sản xuất xi măng, vôi... cho các khách hàng chủ yếu trên địa bàn thành phố Lạng Sơn, Bắc Giang.
- Theo quy hoạch xây dựng đường cao tốc của Bộ Giao thông Vận tải, khu vực Đông Bắc Bộ sẽ đầu tư xây dựng nhiều dự án đường cao tốc khác nhau trong những giai đoạn trước và sau năm 2020, trên địa bàn các tỉnh Lạng Sơn, Bắc Giang, Quảng Ninh, Hải Phòng, Thái Nguyên, Bắc Kạn và thành phố Hà Nội. Do đó, nhu cầu sử dụng đá làm đường được nhìn nhận sẽ tăng trưởng cao trong thời gian tới. CTCP Đầu tư Sơn Phú hoạt động dây chuyền khai thác và sản xuất đá tại tỉnh Lạng Sơn, giúp

đanh với tỉnh Bắc Giang sẽ có những lợi thế về vị trí địa lý trong việc cung cấp nguyên vật liệu xây dựng cho những địa bàn quanh tỉnh Lạng Sơn, nơi sẽ tập trung xây dựng nhiều tuyến đường cao tốc trọng điểm, đặc biệt là tuyến cao tốc Bắc Giang – Lạng Sơn.

- Hoạt động kinh doanh khoáng sản: quặng sắt, thép xây dựng... cũng đang được Sơn Phú tập trung mở rộng kinh doanh với nhiều hợp đồng có giá trị được ký kết.
- Theo kết quả kinh doanh soát xét 6 tháng đầu năm 2017, lợi nhuận của công ty đạt trên 15 tỷ đồng do vậy kế hoạch lợi nhuận năm 2017 là 25 tỷ đồng là có thể thực hiện được.
- Công ty đang đàm phán và chuẩn bị ký hợp đồng nguyên tắc với Công ty Cổ phần Nhiệt điện An Khánh về việc cung cấp đá xây dựng Nhiệt điện An Khánh 3 với tổng giá trị 200 tỷ đồng, thời gian cung cấp đá trong vòng 30 tháng, từ cuối năm 2017 – 2019.

11. Kế hoạch mua cổ phần Công ty Cổ phần Đầu tư Sơn Phú.

Theo định hướng phát triển dài hạn của Tiến Thành, Công ty sẽ hoạt động dưới mô hình Holdings, nắm giữ cổ phần nhiều công ty để thành lập một tập đoàn, kiểm soát nhiều công ty khác nhau. Việc mua lại toàn bộ cổ phần Công ty Cổ phần Đầu tư Sơn Phú là một phần thực hiện kế hoạch dài hạn đó.

Công ty Cổ phần Đầu tư Sơn Phú hiện đang hoạt động trong 2 mảng kinh doanh chính bao gồm khai thác, sản xuất, kinh doanh đá và kinh doanh khoáng sản. Việc mua lại Sơn Phú sẽ giúp Tiến Thành củng cố mảng kinh doanh khoáng sản đồng thời bổ sung ngành nghề kinh doanh đá xây dựng, có triển vọng tăng trưởng tốt trong những năm sắp tới.

Mảng kinh doanh khoáng sản, sắt đồng phế liệu đang mang lại doanh thu chính cho Sơn Phú khi chiếm tỷ trọng từ 75% - 84% cơ cấu doanh thu thuần và mang lại lợi nhuận chính cho công ty trong năm 2016. Nhu cầu sử dụng sắt phế liệu trong nước đang ở mức cao để đáp ứng nhu cầu nguyên liệu đầu vào của nhiều nhà máy sản xuất thép. Do vậy, triển vọng phát triển kinh doanh của những doanh nghiệp kinh doanh mặt hàng này là khá quan, đặc biệt với những doanh nghiệp có kinh nghiệm và mối quan hệ trong ngành. Đây cũng là mảng kinh doanh mà Tiến Thành đang hoạt động. Vì vậy, khi mua lại Sơn Phú, Tiến Thành có thể kết hợp được kinh nghiệm của hai bên để nâng cao hiệu quả hoạt động trong mảng kinh doanh khoáng sản, sắt đồng phế liệu.

Được UBND tỉnh Lạng Sơn cấp giấy phép khai thác khoáng sản mỏ đá vôi từ ngày 03/12/2009 trong thời hạn 30 năm, tuy nhiên hoạt động kinh doanh của Sơn Phú

trong những năm vừa qua chưa thực sự hiệu quả. Nguyên nhân chính do việc thiếu nguồn vốn kinh doanh, quá trình đầu tư lắp đặt dây chuyền khai thác, sản xuất kéo dài cũng như nguồn ra chưa được đảm bảo. Trong năm 2016, Sơn Phú đã thực hiện nhiều biện pháp để giải quyết những vấn đề này, trong đó có việc tăng vốn điều lệ từ 10 tỷ đồng lên 90 tỷ đồng để đầu tư và đưa vào sử dụng dây chuyền nghiền đá 250 tấn/h, đồng thời với việc mở rộng mạng lưới kinh doanh, mang về nhiều hợp đồng có giá trị. Ngành kinh doanh đá làm vật liệu xây dựng trên địa bàn và khu vực Đông Bắc Bộ được đánh giá sẽ có sự tăng trưởng ổn định trong thời gian sắp tới do nhu cầu xây dựng tăng, đặc biệt là nhiều dự án đường cao tốc trong khu vực sẽ được triển khai. Sơn Phú đang khai thác mỏ đá có diện tích 19,8 ha; trữ lượng mỏ lên đến 11.934.850 m³; trong khi công suất khai thác hiện tại chỉ 300.000 m³/năm nên nguồn cung nguyên liệu sản xuất đá xây dựng hiện tại của Sơn Phú còn dồi dào. Sơn Phú cũng đang có nhiều kế hoạch nhằm phát triển thị trường cung cấp đá xây dựng, nâng cao công nghệ sản xuất và phát triển sản phẩm mới. Đặc biệt, Sơn Phú đang chuẩn bị ký kết hợp đồng nguyên tắc với CTCP Nhiệt điện An Khánh về việc cung cấp đá xây dựng Nhiệt điện An Khánh 3, trị giá 200 tỷ đồng trong thời hạn 30 tháng, từ cuối năm 2017 – 2019. Điều đó giúp ổn định đầu ra cho Sơn Phú trong thời gian tới với doanh thu ổn định và củng cố thương hiệu công ty trong lĩnh vực kinh doanh cốt lõi là sản xuất và kinh doanh đá xây dựng. Với những điều kiện thuận lợi như vậy, hoạt động sản xuất kinh doanh của Sơn Phú đã dần đi vào quỹ đạo ổn định và có khả năng tăng trưởng tốt. Do vậy, việc đầu tư mua lại Sơn Phú sẽ hứa hẹn mang lại lợi nhuận ổn định cho Tiến Thành trong thời gian sắp tới.

Căn cứ BCTC kiểm toán năm 2016 của CTCP Đầu tư Sơn Phú, vốn điều lệ của công ty được ghi nhận là 90 tỷ đồng. Căn cứ giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 0104219565, thay đổi lần thứ 12 do Sở Kế hoạch và Đầu tư thành phố Hà Nội cấp cho CTCP Đầu tư Sơn Phú vào ngày 10/01/2017, tổng số cổ phần của công ty là 900.000 cổ phần với mệnh giá 100.000 đồng/cổ phần. Theo những căn cứ trên và kết quả đàm phán giữa hai bên, CTCP Thương mại và Dịch vụ Tiến Thành dự định mua lại tối đa 900.000 cổ phần của Sơn Phú với giá 100.000 đồng/cổ phần, tổng giá trị tối đa là **90.000.000.000 đồng (chín mươi tỷ đồng)**.

Hiện tại, Công ty Cổ phần Đầu tư Sơn Phú đang giữ 950.000 cổ phần tại Công ty Cổ phần Thương mại và Dịch vụ Tiến Thành (chiếm 7,3% Vốn điều lệ). Trong cơ cấu thành viên Ban Kiểm soát của Tiến Thành, Bà Hà Thị Tuyết Chinh là thành viên BKS, đồng thời là Kế toán tổng hợp tại CTCP Đầu tư Sơn Phú. Căn cứ theo khoản 1, điều 53, nghị định 58/2012/NĐ-CP ngày 20 tháng 07 năm 2012 của Chính phủ, số cổ phần của Sơn Phú tại Tiến Thành bị hạn chế chuyển nhượng đến ngày 26/10/2017. Để không vi phạm các quy định về sở hữu chéo theo điều 189, Luật Doanh Nghiệp

2014, Công ty Cổ phần Đầu tư Sơn Phú cam kết sẽ thoái toàn bộ cổ phần nắm giữ tại Tiến Thành theo đúng lộ trình đến ngày 26/10/2017 theo công văn số 2806/2017/CV-SP ngày 28/06/2017. Đồng thời, CTCP Thương mại và Dịch vụ Tiến Thành cũng cam kết sẽ chỉ đầu tư mua cổ phần CTCP Đầu tư Sơn Phú sau khi Sơn Phú thoái hết vốn tại Tiến Thành theo công văn số 32/2017/CV-TT ngày 28/06/2017. Dự kiến, thủ tục mua tối đa 900.000 cổ phần Sơn Phú sẽ được thực hiện trong Quý IV/2017.

B, BỔ SUNG NGUỒN VỐN LƯU ĐỘNG PHỤC VỤ SẢN XUẤT KINH DOANH

Tình hình tồn kho mặt hàng thời trang của Công ty trong giai đoạn 2014 – 2016 ở mức từ 3 - 10 tỷ đồng và có xu hướng tăng lên. Tuy nhiên, do nhu cầu tiêu dùng mặt hàng thời trang của Công ty trên thị trường có xu hướng tăng mạnh, nên nhiều thời điểm trong năm Công ty không đủ nguồn hàng dự trữ để cung cấp cho các đối tác bán lẻ. Vì vậy, các đối tác bán lẻ cũng không chủ động được nguồn hàng để bán cho người tiêu dùng.

Chi tiết các khoản mục hàng tồn kho (2014 – 2016):

Đơn vị tính: Đồng

Chỉ tiêu	Năm 2014	Năm 2015	Năm 2016
Nguyên liệu, vật liệu	175.298.369	175.298.369	-
Chi phí SXKD dở dang	2.611.085.467	2.611.085.467	2.614.518.467
Hàng hóa	5.006.617.642	8.190.256.345	81.469.015.377
<i>Hàng thời trang</i>	<i>3.328.543.672</i>	<i>3.202.750.221</i>	<i>10.253.423.145</i>
<i>Khoáng sản</i>	<i>1.678.073.970</i>	<i>4.987.506.124</i>	<i>71.215.592.232</i>
<i>Đồ thủ công mỹ nghệ</i>	-	-	-
Tổng cộng	7.793.001.478	10.976.640.181	84.083.533.844

(Nguồn: CTCP Thương mại và Dịch vụ Tiến Thành)

Trong bối cảnh thị trường thời trang phát triển mạnh mẽ và nắm bắt được xu hướng thời trang trong các năm tới, Công ty sẽ tăng lượng hàng thời trang dự trữ lên mức 20 – 25 tỷ đồng từ quý IV/2017 để chủ động trong việc cung cấp hàng cho các đối tác bán lẻ. Đồng thời, Công ty cũng tăng lượng hàng khoáng sản (sắt, thép) dự trữ thêm 15 tỷ đồng.

Chi tiết kế hoạch sử dụng 39.999.980.000 đồng bổ sung vốn lưu động:

Đơn vị tính: Đồng

STT	Mục đích	Số tiền dự kiến đầu tư	Thời gian dự kiến sử dụng
1	Nhập hàng thời trang từ nhà cung cấp Active Creation Apparel SDN.BHD	10.000.000.000	Quý IV/2017
2	Nhập hàng thời trang từ nhà cung cấp S.A.S.TEXTILE CORPORATION (1995) CO.,LTD	10.000.000.000	Quý IV/2017
3	Dự trữ nhập hàng khi có nhu cầu đột biến trong từng giai đoạn	5.000.000.000	Quý IV/2017
4	Nhập hàng khoáng sản (sắt, thép) từ Công ty TNHH Thái Hưng	14.999.980.000	Quý IV/2017
Tổng cộng		39.999.980.000	

(Nguồn: CTCP Thương mại và Dịch vụ Tiến Thành)

VIII. CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN TỚI VIỆC CHÀO BÁN

1. Tổ chức tư vấn

Công ty Cổ phần Chứng khoán Bảo Việt (BVSC)

Địa chỉ: 8 Lê Thái Tổ, Quận Hoàn Kiếm, Hà Nội

Điện thoại: (84-4) 3928 8080

Fax: (84-4) 3928 9888

2. Tổ chức kiểm toán

Công ty TNHH Dịch vụ Tư vấn tài chính kế toán và Kiểm toán Nam Việt

Địa chỉ: 15 Ngõ 640, Đường Láng, Phường Láng Hạ, Quận Đống Đa, TP. Hà Nội

Điện thoại: (84-4) 3793 1428

Fax: (84-4) 3793 1429

IX. PHỤ LỤC

- Phụ lục I:** Bản sao hợp lệ Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh.
- Phụ lục II:** Bản sao hợp lệ Điều lệ công ty.
- Phụ lục III:** Báo cáo tài chính đã được kiểm toán năm 2015 năm 2016.
- Phụ lục IV:** Các giấy tờ pháp lý liên quan.

Hà Nội, ngày 17 tháng 8 năm 2017

ĐẠI DIỆN TỔ CHỨC PHÁT HÀNH

CÔNG TY CỔ PHẦN THƯƠNG MẠI VÀ DỊCH VỤ TIẾN THÀNH

**CHỦ TỊCH HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
KIỂM TÔNG GIÁM ĐỐC**



NGUYỄN HỮU TRƯỜNG

TRƯỞNG BAN KIỂM SOÁT

NGUYỄN VĂN QUYẾT

KẾ TOÁN TRƯỞNG

TRỊNH THANH TƯỜI

ĐẠI DIỆN TỔ CHỨC TƯ VẤN

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN BẢO VIỆT

TỔNG GIÁM ĐỐC



NHỮ ĐÌNH HÒA