

## I. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO

### 1. Rủi ro về kinh tế

Kinh tế xã hội nước ta đang trên đà phát triển ổn định và vững chắc về mọi mặt, cơ sở hạ tầng đang trong giai đoạn xây dựng - hình thành, ngày càng nhiều doanh nghiệp nước ngoài đầu tư vào Việt Nam,... Đây chính là những động lực mạnh mẽ thúc đẩy sự tăng trưởng tất cả các ngành trong nền kinh tế nói chung và của ngành thương mại – dịch vụ nói riêng. Mặc dù vậy, nền kinh tế luôn luôn phải đối đầu với những khó khăn thách thức lớn như khủng hoảng kinh tế toàn cầu, khu vực, bệnh dịch, hạn hán, thiên tai, bão lụt nghiêm trọng, ... Là một Công ty hoạt động trong ngành thương mại – dịch vụ nên hoạt động kinh doanh của Công ty chịu ảnh hưởng từ sự tăng trưởng hoặc trì trệ của cả nền kinh tế nói chung.

### 2. Rủi ro về luật pháp

Công ty Cổ phần Thương mại - Dịch vụ Bến Thành được hình thành từ việc cổ phần hóa doanh nghiệp 100% vốn Nhà nước thành Công ty Cổ phần. Công ty chịu sự điều chỉnh của Luật doanh nghiệp các văn bản hướng dẫn có liên quan, đồng thời hiện tại, Công ty là Công ty đại chúng nên cũng chịu sự chi phối của Luật chứng khoán và các văn bản hướng dẫn có liên quan. Vì vậy, sự thay đổi chính sách về mặt Nhà nước sẽ ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh và quản trị của doanh nghiệp. Mặt khác, các quy định pháp luật, các văn bản luật và dưới luật có liên quan vẫn còn đang trong quá trình hoàn thiện, do đó sự thay đổi về mặt chính sách luôn có thể xảy ra, có khả năng ảnh hưởng ít nhiều đến hoạt động quản trị và kinh doanh của Công ty.

### 3. Rủi ro đặc thù

#### 3.1. Rủi ro đặc thù ngành

**Hoạt động Thương mại – Dịch vụ:** Giá cả hàng hóa trong nước biến động liên tục, trong khi hàng hóa giá rẻ từ Trung Quốc tràn vào thị trường Việt Nam, điều này ảnh hưởng không nhỏ đến thị trường tiêu thụ của Công ty. Cùng với tiến trình hội nhập, các doanh nghiệp phân phối bán lẻ Việt Nam nói chung và Ben Thanh TSC nói riêng sẽ phải đối mặt, cạnh tranh gay gắt với các tập đoàn bán lẻ từ các quốc gia mạnh trên thế giới vào Việt Nam.

Nhận thấy đây là rủi ro từ thị trường, Ben Thanh TSC đã tập trung đẩy mạnh hoạt động tăng cường chất lượng dịch vụ, bảo hành, mở rộng các chương trình chăm sóc khách hàng, tạo nền tảng vững chắc về thị trường, từ đó tiếp tục phát triển mạng lưới kinh doanh.

**Hoạt động đầu tư xây dựng bất động sản:** Những biến động về lãi suất cho vay, lạm phát, biến động giá VLXD, giá nhân công ... sẽ ảnh hưởng đến chi phí trả lãi vay, chi phí đầu vào của các dự án đầu tư.

Để hạn chế rủi ro này, Ben Thanh TSC đã xây dựng quy trình đầu tư hợp lý nhằm xác định và lựa chọn các dự án đầu tư bất động sản mang tính khả thi cao về tiềm năng thị trường và hiệu

quả tài chính như tỷ suất sinh lời mong đợi, thời gian hoàn vốn, tỷ suất hoàn vốn (IRR), giá trị tài sản ròng (NPV)...

**Hoạt động đầu tư tài chính:** Sự biến động giá thị trường của các loại cổ phiếu đã đầu tư, hiệu quả hoạt động của các doanh nghiệp tham gia góp vốn thành lập, góp vốn liên doanh – liên kết, góp vốn đầu tư ảnh hưởng đến hiệu quả sử dụng vốn cổ đông của Ben Thanh TSC.

Để giảm thiểu rủi ro, Ben Thanh TSC đã từng bước củng cố bộ phận đầu tư chuyên nghiệp với quy trình quản lý đầu tư được chuẩn hóa từ khâu định giá cổ phiếu, phân tích diễn biến thị trường đến quyết định đầu tư, đồng thời xây dựng danh mục đầu tư linh hoạt. Kiểm soát tốt hiệu quả đầu tư vốn của Công ty thông qua việc theo sát thị trường, định hướng chiến lược, tình hình hoạt động kinh doanh tại các doanh nghiệp Ben Thanh TSC đã đầu tư.

### **3.2. Rủi ro về lãi suất**

Biến động lãi suất sẽ ảnh hưởng đến chi phí sử dụng vay vốn của Công ty hiện tại và trong tương lai, đặc biệt khi Công ty có nhu cầu vay vốn để đáp ứng nhu cầu đầu tư và phát triển sản xuất kinh doanh.

## **4. Rủi ro khác**

Ngoài các yếu tố rủi ro kể trên, còn có một số rủi ro mang tính bất khả kháng, ít có khả năng xảy ra nhưng nếu xảy ra sẽ ảnh hưởng đến kết quả hoạt động kinh doanh, lợi nhuận của Công ty như : các hiện tượng thiên tai, hạn hán, bão lụt, dịch bệnh, hỏa hoạn, v.v... không chỉ xảy ra ở trong nước mà còn ở nước ngoài.

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

### **1. Tổ chức niêm yết**

- (Ông) **Vương Công Minh** : Chủ tịch Hội đồng quản trị  
(Ông) **Đỗ Hùng Kiệt** : Tổng Giám đốc  
(Ông) **Phạm Hoàng Nam** : Kế toán Trưởng  
(Bà) **Lê Thị Yến Tuyết** : Trưởng Ban kiểm soát

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

## 2. Tổ chức tư vấn

Đại diện được ủy quyền theo pháp luật:

Bà: **Vũ Hồng Hạnh**

Chức vụ: **Tổng Giám Đốc**

Bản cáo bạch này là một phần của hồ sơ đăng ký niêm yết do Công ty Cổ phần Chứng khoán Phương Đông tham gia lập trên cơ sở hợp đồng tư vấn với Công ty Cổ phần Thương mại - Dịch vụ Bến Thành. Chúng tôi đảm bảo rằng việc phân tích, đánh giá và lựa chọn ngôn từ trên Bản cáo bạch này đã được thực hiện một cách hợp lý và cẩn trọng dựa trên cơ sở các thông tin và số liệu do Công ty Cổ phần Thương mại - Dịch vụ Bến Thành cung cấp.

## **III. CÁC KHÁI NIỆM**

Công ty	:	Công ty Cổ phần Thương mại – Dịch vụ Bến Thành
Ben Thanh TSC	:	Công ty Cổ phần Thương mại – Dịch vụ Bến Thành
Tổ chức đăng ký niêm yết	:	Công ty Cổ phần Thương mại – Dịch vụ Bến Thành
CMND	:	Giấy chứng minh nhân dân
ĐKKD	:	Giấy đăng ký kinh doanh
ĐHĐCĐ	:	Đại hội đồng cổ đông
HĐQT	:	Hội đồng quản trị
BKS	:	Ban kiểm soát
BTGD	:	Ban Tổng Giám đốc
TNHH	:	Trách nhiệm hữu hạn
TP.HCM	:	Thành phố Hồ Chí Minh
UBND	:	Ủy Ban Nhân Dân

## **IV. TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC NIÊM YẾT**

### **1. Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển**

#### **1.1. Tên, địa chỉ của doanh nghiệp**

Tên Công ty : **CÔNG TY CỔ PHẦN THƯƠNG MẠI – DỊCH VỤ BẾN THÀNH**

Tên tiếng anh : **BEN THANH TRADING & SERVICE JOINT STOCK COMPANY**

Tên viết tắt : **BEN THANH TSC**

Logo :



Địa chỉ : 186 – 188 Lê Thánh Tôn, Phường Bến Thành, Quận 1, Tp. Hồ Chí Minh

Điện thoại : (84-8) 38 223 390 Fax: (84-8) 38 291 389

Email : [benthanh@benthanhtsc.com.vn](mailto:benthanh@benthanhtsc.com.vn)

Website : [www.benthanhtsc.com.vn](http://www.benthanhtsc.com.vn)

Vốn điều lệ : 88.000.000.000 VND (Tám mươi tám tỷ đồng).

#### **1.2. Ngành nghề kinh doanh**

- Kinh doanh trong lĩnh vực thương mại, xuất nhập khẩu tổng hợp các ngành hàng; kinh doanh nhà hàng, địa ốc.
- Lắp ráp và sửa chữa thiết bị viễn thông, vận chuyển khách du lịch, cho thuê xe, cho thuê nhà, văn phòng, căn hộ.
- Sản xuất, gia công các mặt hàng cơ khí, thủ công mỹ nghệ, quần áo.
- Xuất khẩu các mặt hàng nông sản, thực phẩm chế biến, may mặc, mỹ nghệ ...

- Nhập khẩu nhóm ngành hàng tiêu dùng như điện gia dụng, thiết bị tin học, bách hóa, công cụ cầm tay ..., nhóm ngành hàng phục vụ sản xuất như máy móc thiết bị và linh kiện, hạt nhựa, sắt thép, nhôm, giấy và bột giấy, sơn tĩnh điện ...
- Nhận ủy thác xuất nhập khẩu các nhóm ngành hàng trên.
- Dịch vụ khai thuê thủ tục hải quan và giao nhận hàng hóa xuất nhập khẩu.
- Liên kết, hợp tác kinh doanh với mọi thành phần kinh tế.
- Nhận làm nhà phân phối, tổng đại lý tiêu thụ cho các đối tác trong và ngoài nước.
- Thực hiện cung ứng hàng hóa theo nhu cầu khách hàng.
- Kinh doanh các ngành nghề khác phù hợp với quy định của pháp luật.

### ***Ngành nghề kinh doanh chính***

#### ***✚ Kinh doanh thương mại***

- Vải sợi, hàng may mặc, đồ da và giả da, hàng kim khí điện máy, hàng lưu niệm, mỹ phẩm, đồ chơi trẻ em, tranh sơn mài, hàng mây tre lá, sản phẩm thêu các loại.
- Nguyên vật liệu, kim loại thành phẩm và bán thành phẩm sử dụng trong xây dựng và sản xuất, sắt, thép, nhôm, bột giấy, giấy.
- Hàng điện lạnh - điện gia dụng, dụng cụ điện cầm tay, khóa các loại, thiết bị phụ tùng máy phục vụ công-nông-nghề nghiệp, thiết bị phòng cháy chữa cháy-viễn thông-cơ khí phục vụ sản xuất các loại.

#### ***✚ Kinh doanh dịch vụ***

- Kinh doanh Nhà hàng, khách sạn.
- Thuê và cho thuê văn phòng, căn hộ, Trung tâm kinh doanh vàng bạc đá quý;
- Kinh doanh bất động sản, dịch vụ xuất nhập khẩu, dịch vụ môi giới.

#### ***✚ Đầu tư tài chính***

- Đầu tư tài chính vào các ngành có liên quan đến hoạt động của Công ty.
- Hợp tác đầu tư trong các lĩnh vực du lịch, nhà hàng, khách sạn, trung tâm thương mại, cao ốc văn phòng cho thuê, giáo dục, y tế, sản xuất ...

### 1.3. Quá trình hình thành và phát triển

Công ty cổ phần Thương mại – Dịch vụ Bến Thành được thành lập ngày 21 tháng 04 năm 2004 theo Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 4103002274, tiền thân là Công ty Thương mại tổng hợp Bến Thành, một doanh nghiệp Nhà nước trực thuộc Tổng Công ty Bến Thành.

**Năm 1992**, Công ty Thương mại tổng hợp Bến Thành được thành lập theo quyết định số 22/QĐ-UB ngày 29/09/1992 trên cơ sở sáp nhập 3 đơn vị thương nghiệp quốc doanh: Công ty Thương nghiệp tổng hợp Quận I, Công ty Thương nghiệp tổng hợp chợ Bến Thành, Công ty Thương nghiệp tổng hợp chợ Dân Sinh.

**Năm 1997**, Công ty Thương mại tổng hợp Bến Thành trở thành đơn vị thành viên của Tổng Công ty Bến Thành theo quyết định số 7448/QĐ-UB-KT ngày 26/12/1997 của Ủy Ban Nhân Dân Thành phố Hồ Chí Minh.

**Ngày 16 tháng 12 năm 2003**, Ủy ban Nhân dân Thành phố Hồ Chí Minh ban hành quyết định số 5435/QĐ-UB chuyển Công ty Thương mại tổng hợp Bến Thành thành Công ty Cổ phần Thương mại – Dịch vụ Bến Thành hạch toán kinh tế độc lập.

**Ngày 21 tháng 4 năm 2004**, Công ty Cổ phần Thương mại – Dịch vụ Bến Thành chính thức đi vào hoạt động theo Giấy chứng nhận ĐKKD số 4103002274 do Sở Kế hoạch và Đầu tư TP.HCM cấp ngày 21/4/2004.

Các lĩnh vực hoạt động của Công ty cổ phần Thương mại – Dịch vụ Bến Thành là : Dịch vụ Thương mại, Dịch vụ địa ốc, Đầu tư tài chính; trong đó dịch vụ bán lẻ tại chợ Bến Thành – chợ Dân Sinh, xuất nhập khẩu tổng hợp các ngành hàng, xây dựng và khai thác trung tâm thương mại - văn phòng cho thuê là những lĩnh vực mũi nhọn của Công ty.

### 1.4. Quá trình tăng vốn điều lệ tính từ khi cổ phần hóa

Thời gian	Vốn điều lệ	Giá trị tăng thêm	Phương thức tăng vốn điều lệ
Mới thành lập (Ngày 21/04/2004)	25 tỷ đồng		
<b>Lần 1</b> Tháng 12/2005 (Theo Nghị quyết ĐHĐCĐ số 01/NQ-2005 ngày 12/04/2005)	30 tỷ đồng	5 tỷ đồng	Phát hành cổ phiếu cho Cổ đông hiện hữu.

Thời gian	Vốn điều lệ	Giá trị tăng thêm	Phương thức tăng vốn điều lệ
<b>Lần 2 (*)</b> Tháng 12/2006 (Theo Nghị quyết ĐHĐCĐ số 01/NQ-2005 ngày 12/04/2005)	35 tỷ đồng	5 tỷ đồng	Phát hành cổ phiếu cho Cổ đông hiện hữu.
<b>Lần 3</b> Tháng 05/2007 (Theo Nghị quyết ĐHĐCĐ số 01/NQ-2007 ngày 09/04/2007)	49 tỷ đồng	14 tỷ đồng	Phát hành cho cổ đông hiện hữu thông qua hình thức chia cổ tức bằng cổ phiếu.
<b>Lần 4</b> Từ 05/2007 -12/2007 (Theo Nghị quyết ĐHĐCĐ số 01/NQ-2007 ngày 09/04/2007)	88 tỷ đồng	39 tỷ đồng	Chào bán cho các đối tượng sau: - Phát hành cho cổ đông hiện hữu: tổng giá trị phát hành là 17,15 tỷ đồng. - Phát hành cho cán bộ chủ chốt của Công ty. Tổng giá trị phát hành là 2,45 tỷ đồng. - Phát hành cho cổ đông chiến lược (Công ty CP Đầu tư và Xây dựng Cotecin, và Công ty CP Chứng khoán Phương Đông): Tổng giá trị phát hành là 4 tỷ đồng. - Phát hành thông qua đấu giá cạnh tranh cho các nhà đầu tư chuyên nghiệp: Tổng giá trị phát hành là 15,4 tỷ đồng.

(\*) Nghị quyết ĐHĐCĐ thường niên số 01/NQ-2005 ngày 12/04/2005 đã thông qua phương án tăng vốn từ 25 tỷ đồng lên 35 tỷ đồng, chia làm hai giai đoạn: lần thứ nhất tăng vốn thêm 5 tỷ đồng bằng hình thức chào bán cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu, lần thứ hai tiếp tục tăng vốn thêm 5 tỷ đồng thông qua chào bán cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu của Công ty.



### 1.5. Thành tích đạt được

Là đơn vị chuyển đổi từ doanh nghiệp nhà nước, Công ty Cổ phần Thương mại – Dịch vụ Bến Thành đã luôn phát huy được thế mạnh về kinh nghiệm cũng như những lợi thế sẵn có trong quá trình hoạt động kinh doanh, phát huy tinh thần đoàn kết và lao động sáng tạo của toàn thể cán bộ công nhân viên Công ty.

Ghi nhận những thành quả mà doanh nghiệp đã đạt được trong nhiều năm liền, Chủ tịch Nước Cộng Hòa Xã Hội Chủ Nghĩa Việt Nam đã tặng thưởng Huân chương Lao động Hạng Nhì cho tập thể CBNV của Công ty (theo Quyết định số 406-QĐ/CTN ngày 28.04.2005).

Ngoài ra, đơn vị cũng nhận được rất nhiều Bằng khen, Cờ Thi đua hàng năm của Thủ Tướng Chính phủ, Thành Ủy, UBND Thành phố Hồ Chí Minh khen tặng về thành tích xuất sắc trong công tác, góp phần vào sự nghiệp xây dựng chủ nghĩa xã hội và bảo vệ tổ quốc.

## MỘT SỐ THÀNH TÍCH TIÊU BIỂU CỦA DOANH NGHIỆP

HÌNH THỨC KHEN THƯỞNG	Đối tượng được khen thưởng
<b>A HUÂN CHƯƠNG LAO ĐỘNG</b>	
- Hạng Nhì	Tập thể CBNV (năm 2005)
<b>B BẰNG KHEN CỦA THỦ TƯỚNG CHÍNH PHỦ</b>	
- 2 Bằng Khen	Tập thể CBNV (năm 2002) Tập thể CBNV (năm 2007)
- 3 Bằng Khen	Cá nhân CBNV
<b>C KHEN THƯỞNG CỦA THÀNH ỦY VÀ ỦY BAN NHÂN DÂN THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH</b>	
- 14 Bằng Khen và Cờ Thi đua	Tập thể CBNV
- 6 Bằng Khen	Tập thể đơn vị trực thuộc
- 30 Bằng Khen	Cá nhân CBNV



## Một số hình ảnh đón nhận Huân chương Lao động, Bảng khen và Cờ lưu niệm của Ben Thanh TSC

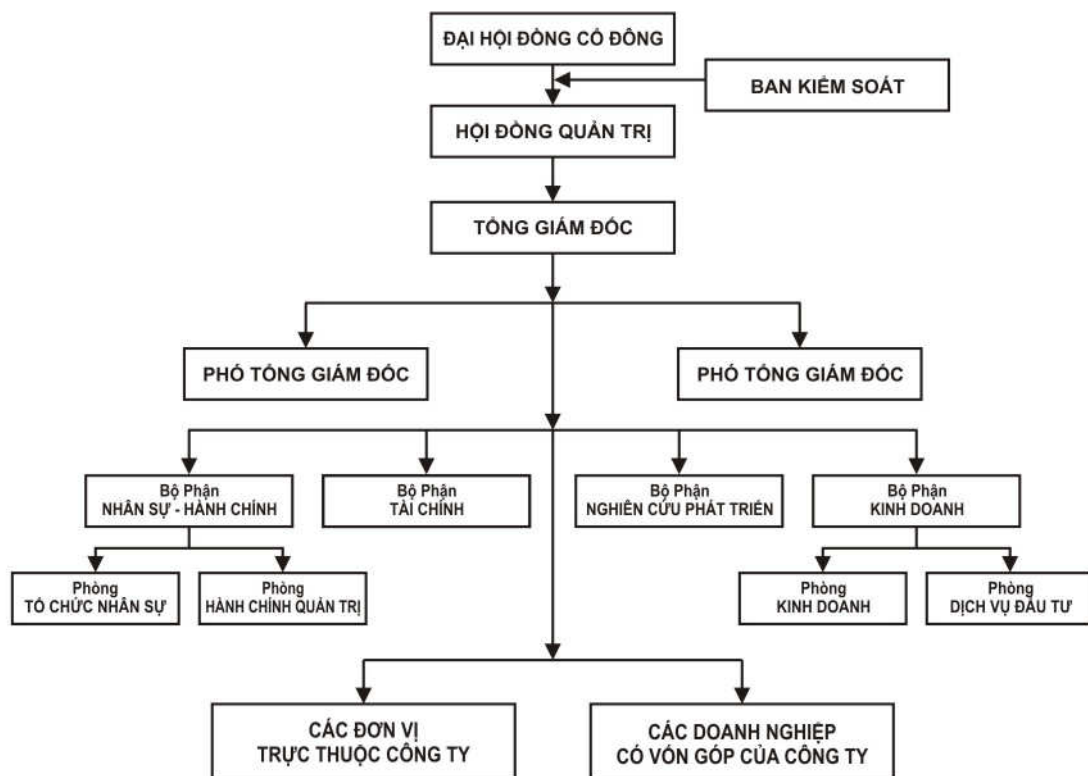


## 2. Cơ cấu tổ chức Công ty

Công ty tập trung khai thác hoạt động kinh doanh trên địa bàn trung tâm thành phố. Cơ cấu tổ chức của Công ty bao gồm: Văn phòng Công ty, 04 trung tâm kinh doanh (Trung tâm Bến Thành Đông, Trung tâm Bến Thành Tây, Trung tâm Dân Sinh, Trung tâm vàng bạc đá quý Bến Thành), 01 Công ty con (Công ty TNHH Bến Thành Sun Ny), và các cửa hàng trực thuộc, hợp tác liên doanh trên địa bàn trung tâm quận 1 và các quận lân cận trong thành phố.

## 3. Cơ cấu bộ máy quản lý của Công ty

### 3.1. Mô hình tổ chức quản lý của Công ty:



- Hội đồng quản trị : 05 người
- Ban kiểm soát : 03 người
- Ban Tổng Giám đốc : 03 người
- Các bộ phận chuyên môn nghiệp vụ : 40 người

- Nhân sự hành chính : 20 người
  - Tài chính : 7 người
  - Kinh doanh : 9 người
  - Nghiên cứu phát triển : 4 người
- Các đơn vị trực thuộc : 308 người

### 3.2. Chức năng nhiệm vụ của bộ máy quản lý Công ty

#### ***Đại hội đồng cổ đông***

Đại hội đồng cổ đông là cơ quan quyền lực cao nhất trong Công ty Cổ phần Thương mại – Dịch vụ Bến Thành, bao gồm tất cả các cổ đông có quyền biểu quyết. ĐHĐCĐ có nhiệm vụ thảo luận và thông qua các báo cáo tài chính hàng năm, báo cáo của Hội đồng quản trị và Ban kiểm soát Công ty về tình hình hoạt động kinh doanh và quản lý Công ty, quyết định các phương án phát triển dài hạn của Công ty, sửa đổi bổ sung Điều lệ Công ty, bầu, bãi nhiệm Hội đồng quản trị, Ban Kiểm soát, và các quyền khác theo Điều lệ Công ty và theo pháp luật hiện hành.

#### ***Hội đồng quản trị***

Hoạt động kinh doanh và các công việc của Công ty phải chịu sự quản lý hoặc chỉ đạo thực hiện của Hội đồng quản trị. HĐQT là cơ quan có đầy đủ quyền hạn để thực hiện tất cả các quyền nhân danh Công ty trừ những thẩm quyền thuộc về ĐHĐCĐ.

#### ***Ban kiểm soát***

Ban kiểm soát do Đại hội đồng cổ đông bầu ra, là tổ chức thay mặt cổ đông để kiểm soát mọi hoạt động kinh doanh, quản trị và điều hành của Công ty. Ban kiểm soát gồm 03 người do ĐHĐCĐ bầu ra, nhiệm kỳ của Ban kiểm soát không quá 05 năm.

#### ***Ban Tổng Giám đốc***

Ban điều hành hiện tại của Công ty gồm có một Tổng Giám đốc, hai Phó Tổng Giám đốc. Ban Tổng Giám đốc và Kế toán trưởng do HĐQT bổ nhiệm, nhiệm kỳ của Tổng Giám đốc là 05 năm. Tổng Giám đốc là người đại diện theo pháp luật của Công ty có quyền và nghĩa vụ điều hành mọi hoạt động sản xuất kinh doanh hàng ngày của Công ty, và chịu trách nhiệm trước HĐQT và ĐHĐCĐ về tất cả các quyết định của mình liên quan đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.

#### ***Chức năng, nhiệm vụ chung của các bộ phận :***

Các bộ phận chuyên môn nghiệp vụ có các quyền và nhiệm vụ chung như sau :

- Trực tiếp thực hiện những nhiệm vụ chuyên môn - nghiệp vụ theo phân cấp của TGD và theo quy định tại Quy chế quản trị điều hành Công ty.
- Tham mưu TGD trong các lĩnh vực được phân công nhằm đưa hoạt động kinh doanh của Công ty đạt hiệu quả cao nhất.
- Phối hợp với các bộ phận chuyên môn - nghiệp vụ, các đơn vị trực thuộc Công ty để thực hiện tốt nhiệm vụ.
- Hướng dẫn và kiểm tra nghiệp vụ đối với các đơn vị trực thuộc Công ty.
- Xây dựng mục tiêu, chiến lược cấp chức năng và kế hoạch hàng năm của bộ phận trình TGD.
- Báo cáo định kỳ hoặc đột xuất cho TGD về kết quả hoạt động, những thuận lợi, khó khăn và đề xuất hướng giải quyết hoặc các biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động của Bộ phận.
- Đề xuất TGD khen thưởng, kỷ luật đối với các nhân viên trong Bộ phận.
- Các nhiệm vụ khác theo quy định tại Quy chế quản trị điều hành Công ty Cổ phần Thương mại – Dịch vụ Bến Thành.

Giám đốc bộ phận có trách nhiệm tổ chức, điều hành hoạt động của Bộ phận theo chức năng, nhiệm vụ được quy định và thực hiện các nhiệm vụ khác theo quy định của TGD.

Nhân viên thuộc bộ phận có trách nhiệm thực hiện các công việc theo sự phân công của Giám đốc bộ phận.

### ***3.2.1. Bộ phận nhân sự hành chính***

Bộ phận Nhân sự - Hành chính tham mưu, giúp việc TGD trong lĩnh vực quản trị nguồn nhân lực, lao động - tiền lương và quản trị hành chính. Bộ phận Nhân sự - Hành chính có nhiệm vụ và quyền hạn như sau:

- Tham mưu TGD về chiến lược nhân sự; đánh giá, đào tạo cán bộ; lao động tiền lương; phương án tổ chức bộ máy điều hành; bố trí nhân sự; giải quyết tranh chấp lao động; quản lý tài sản; công tác pháp chế của Công ty; nội quy Công ty.
- Tổ chức thực hiện các công việc sau:
  - o Công tác lao động tiền lương; tuyển dụng, đào tạo, điều động, nâng lương cho người lao động của Công ty.
  - o Các chính sách đối với người lao động; thống kê lao động; quản lý hồ sơ của người lao động; xây dựng định mức lao động, đơn giá tiền lương.

- Công tác văn thư – lưu trữ, in ấn tài liệu; quản lý con dấu Công ty.
- Quản lý trang thiết bị, tài sản và hệ thống kho bãi của Công ty; lưu trữ hồ sơ nguồn gốc các loại tài sản; tổ chức mua sắm, sửa chữa tài sản; điều chuyển, thanh lý tài sản theo nhu cầu của Công ty.
- Công tác bảo vệ, phòng cháy chữa cháy, an toàn lao động, văn minh thương nghiệp trong Công ty.
- Tổ chức công tác thi đua; lễ tân, khánh tiết, quản lý các phương tiện đi lại đảm bảo vận chuyển kịp thời, an toàn.
- Hướng dẫn và kiểm tra về công tác tổ chức nhân sự, lao động – tiền lương, thực hiện các chính sách đối với người lao động, công tác hành chính tại các đơn vị trực thuộc Công ty.
- Phối hợp chặt chẽ với các bộ phận, các đơn vị trực thuộc Công ty trong việc thực hiện các công việc thuộc chức năng, nhiệm vụ của Bộ phận mình.
- Các quyền hạn và nhiệm vụ khác do TGD quyết định.

Điều hành hoạt động của Bộ phận Nhân sự - Hành chính là Giám đốc Bộ phận, chịu trách nhiệm trước TGD về kết quả hoạt động của Bộ phận mình.

### **3.2.2. Bộ phận Tài chính**

Bộ phận tài chính tham mưu, giúp việc TGD trong việc đánh giá hoạt động kinh doanh, tình hình tài chính doanh nghiệp, công tác kế toán; quản lý vốn, tài sản; quản lý tiền mặt. Bộ phận tài chính có các chức năng và nhiệm vụ sau:

- Tham mưu TGD trong lĩnh vực tài chính, kế toán, phân tích tình hình tài chính doanh nghiệp, hiệu quả kinh doanh trong từng lĩnh vực; tham mưu và xử lý các tình huống khẩn cấp về tài chính của Công ty.
- Tổ chức thực hiện các công việc sau:
  - Công tác kế toán, bộ máy kế toán theo đúng quy định pháp luật và Luật kế toán.
  - Ghi chép, tính toán và phản ánh chính xác, trung thực, kịp thời đầy đủ toàn bộ tài sản của Công ty.
  - Quản lý các khoản thu, chi và quyết toán tài chính đúng theo quy định Nhà đáp ứng kịp thời nhu cầu vốn cho hoạt động kinh doanh của Công ty.
  - Lập kế hoạch tài chính trung hạn, dài hạn phù hợp với kế hoạch kinh doanh và chiến lược phát triển của Công ty.



- Theo dõi, giám sát hiệu quả hoạt động kinh doanh của Công ty, kể cả hiệu quả phần vốn Công ty góp vào các doanh nghiệp khác; lưu trữ các hồ sơ liên quan đến dự án liên doanh, liên kết có vốn góp của Công ty tại các doanh nghiệp khác.
- Kiểm kê định kỳ hoặc đột xuất việc quản lý tài sản, hàng hóa, vật tư tại các đơn vị trực thuộc Công ty.
- Lập báo cáo tổng kết và đánh giá hoạt động kinh doanh định kỳ, hằng năm của Công ty.
- Phổ biến, hướng dẫn và kiểm tra các đơn vị kinh doanh trực thuộc công tác kế toán, chấp hành các chính sách thuế, chính sách tài chính, các định mức chi tiêu do Công ty quy định.
- Phối hợp chặt chẽ với các bộ phận, các đơn vị trực thuộc Công ty thực hiện công việc liên quan chức năng, nhiệm vụ của Bộ phận mình.
- Các quyền và nhiệm vụ khác theo quyết định của TGD Công ty.

Điều hành hoạt động của Bộ phận Tài chính là Giám Đốc Bộ Phận, chịu trách nhiệm trước TGD về kết quả hoạt động của Bộ phận mình.

Kế toán trưởng Công ty chịu trách nhiệm tổ chức công tác kế toán, hạch toán, lập báo cáo tài chính theo quy định luật Kế toán và quy định pháp luật có liên quan.

### **3.2.3. Bộ phận Nghiên cứu phát triển**

Bộ phận nghiên cứu phát triển tham mưu, giúp việc TGD trong lĩnh vực nghiên cứu thị trường; xây dựng chiến lược phát triển Công ty; xúc tiến đầu tư và thương mại; lập dự án đầu tư, quản lý và phát triển công nghệ thông tin của Công ty. Bộ phận nghiên cứu phát triển có các chức năng và nhiệm vụ sau:

- Tham mưu TGD các vấn đề sau:
  - Chiến lược phát triển Công ty, phương thức hoạt động kinh doanh, xây dựng và phát triển thương hiệu Công ty.
  - Biện pháp thực hiện để nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh trong lĩnh vực thương mại và dịch vụ của Công ty, các phương án phát triển ngành hàng, dịch vụ mới có khả năng mang lại hiệu quả kinh tế cao, các chính sách phân phối, mở rộng thị trường, các phương thức hợp tác, liên doanh, liên kết với các thành phần kinh tế.
- Tổ chức thực hiện các công việc sau:
  - Nghiên cứu thị trường: Phân tích, đánh giá hiện trạng, triển vọng quan hệ cung cầu sản phẩm, dịch vụ trên thị trường và xu thế giá cả; tổ chức dự báo, xác định nhu cầu

khách hàng; nghiên cứu các lĩnh vực khác theo yêu cầu của các bộ phận, các đơn vị trực thuộc Công ty.

- Tìm kiếm các đối tác có năng lực, các thị trường tiềm năng, các dự án khả thi trình TGD.
- Thực hiện nhiệm vụ quan hệ cộng đồng (PR): tổ chức các sự kiện như hội nghị, họp báo, giới thiệu sản phẩm, khai trương, khánh thành,... viết tài liệu giới thiệu, bản tin, thông cáo báo chí, tổ chức các hoạt động xã hội,... nhằm xây dựng và phát triển thương hiệu Công ty, nâng cao hiệu quả kinh doanh của Công ty.
- Thực hiện và theo dõi các dự án đầu tư xây dựng cơ bản từ lúc khởi công xây dựng cho đến khi hoàn tất việc xây dựng.
- Căn cứ định hướng của HĐQT, xây dựng chiến lược phát triển các mặt hoạt động của Công ty.
- Xây dựng kế hoạch marketing cho hoạt động Công ty.
- Quản lý và phát triển website, hệ thống thông tin nội bộ Công ty qua mạng.
- Thông tin đến các bộ phận, đơn vị trực thuộc Công ty về xu thế thị trường có liên quan đến các lĩnh vực kinh doanh của Công ty.
- Phối hợp với các bộ phận, các đơn vị trực thuộc Công ty thực hiện công việc liên quan đến chức năng, nhiệm vụ của bộ phận mình.
- Các chức năng và nhiệm vụ khác theo quyết định của TGD Công ty.

Điều hành hoạt động của Bộ phận Nghiên cứu phát triển là Giám Đốc Bộ Phận, chịu trách nhiệm trước TGD về kết quả hoạt động của Bộ phận mình.

#### **3.2.4. Bộ phận Kinh doanh**

Bộ phận Kinh doanh tham mưu, giúp việc TGD trong các hoạt động kinh doanh của Công ty và thực hiện nhiệm vụ tác nghiệp trong lĩnh vực kinh doanh. Bộ phận kinh doanh có các chức năng và nhiệm vụ sau:

- Tham mưu TGD các vấn đề sau:
  - Xây dựng chiến lược phát triển kinh doanh; quản lý, điều hành và giải quyết các vấn đề phát sinh trong quá trình kinh doanh.
  - Xây dựng kế hoạch kinh doanh hàng năm của Công ty, phân bổ các chỉ tiêu kế hoạch quý, năm cho các đơn vị trực tiếp kinh doanh.
  - Nội dung các hợp đồng kinh tế theo đúng quy định của pháp luật.



- Tổ chức thực hiện các công việc sau:
  - o Hoạt động kinh doanh xuất nhập khẩu của Công ty, cung ứng các dịch vụ xuất nhập khẩu.
  - o Quản lý và theo dõi thực hiện các hợp đồng kinh tế.
  - o Thực hiện có hiệu quả và đảm bảo hoàn thành các chỉ tiêu kế hoạch năm của Công ty trên cơ sở phối hợp với các đơn vị kinh doanh trực thuộc và trực tiếp tổ chức kinh doanh.
  - o Tìm kiếm, đàm phán hợp tác kinh doanh, liên doanh với các đơn vị, tổ chức, cá nhân trong và ngoài nước để đầu tư khai thác các phương án, dự án do Công ty giao.
  - o Lập các phương án đầu tư, dự án đầu tư theo kết quả đàm phán và theo đúng trình tự, thủ tục của Công ty và pháp luật liên quan.
  - o Tổ chức quản lý và khai thác kinh doanh dịch vụ tại các mặt bằng Công ty giao quản lý, khai thác.
  - o Phối hợp với các bộ phận chức năng, các đơn vị trực thuộc có liên quan để lập các phương án quy hoạch sửa chữa, nâng cấp các mặt bằng của Công ty nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh.
  - o Thực hiện chế độ báo cáo thống kê theo quy định, tổng hợp và báo cáo nhanh về kết quả kinh doanh của Công ty.
  - o Đánh giá, phân tích các lĩnh vực hoạt động kinh doanh của Công ty, các khó khăn, thuận lợi và kịp thời báo cáo, đề xuất TGD hướng giải quyết.
  - o Triển khai thực hiện kế hoạch marketing của Công ty trong một số hoạt động liên quan đến công tác tiếp thị, mở rộng thị trường, dịch vụ hậu mãi, hội nghị khách hàng.
- Hướng dẫn nghiệp vụ trong lĩnh vực kinh doanh cho các đơn vị trực thuộc, kiểm tra và đôn đốc tiến độ thực hiện kế hoạch của các đơn vị kinh doanh.
- Phối hợp với các Bộ phận, đơn vị trực thuộc Công ty thực hiện các công việc liên quan đến chức năng, nhiệm vụ của Bộ phận mình đạt hiệu quả cao nhất.
- Các chức năng và nhiệm vụ khác theo quyết định của TGD Công ty.

Điều hành hoạt động của Bộ phận Kinh doanh là Giám Đốc Bộ Phận, chịu trách nhiệm trước TGD về hiệu quả kinh doanh của Công ty và kết quả hoạt động của Bộ phận mình.

### 3.2.5. Các đơn vị trực thuộc

Các đơn vị trực thuộc có chức năng trực tiếp kinh doanh theo kế hoạch và định hướng của Công ty; tham mưu giúp việc TGD điều hành hoạt động kinh doanh, quản lý vốn, vật tư, hàng hóa, tài sản tại đơn vị. Các đơn vị trực thuộc có các quyền và nhiệm vụ như sau :

- Tham mưu TGD về những thị trường tiềm năng, các mặt hàng, lĩnh vực kinh doanh có hiệu quả cao, các biện pháp mở rộng quy mô kinh doanh của Công ty; đề xuất ý kiến nâng cao hiệu quả kinh doanh tại đơn vị.
- Quản lý, điều hành và khai thác tốt nguồn nhân lực, vốn, hàng hóa, tài sản, ưu thế vị trí kinh doanh tại đơn vị nhằm đạt hiệu quả kinh doanh cao nhất, đảm bảo đạt chỉ tiêu kế hoạch được giao.
- Tổ chức thực hiện các hợp đồng kinh doanh, dịch vụ thuộc phạm vi đơn vị đạt hiệu quả.
- Thực hiện các quy chế, quy định của Công ty và quy định pháp luật liên quan trong quá trình tổ chức, điều hành hoạt động kinh doanh tại đơn vị.
- Lập chứng từ, tổ chức hạch toán theo phân cấp kế toán và các chỉ tiêu tài chính; thực hiện tốt việc thanh toán, thu hồi công nợ trong hoạt động kinh doanh tại đơn vị; thực hiện chế độ báo cáo định kỳ theo quy định Công ty và báo cáo đột xuất theo yêu cầu của TGD.
- Thực hiện chiến lược, kế hoạch kinh doanh của Công ty nhằm phát huy tối đa nội lực tổng hợp mạng lưới kinh doanh toàn Công ty.
- Chịu sự kiểm tra, giám sát thường xuyên của Công ty trong việc thực hiện các quy chế, quy định của Công ty, các quy định pháp luật liên quan tại đơn vị.
- Phối hợp chặt chẽ với các bộ phận chuyên môn - nghiệp vụ và các đơn vị trực thuộc khác nhằm đạt hiệu quả kinh doanh cao nhất.
- Các quyền và nhiệm vụ khác theo quyết định của TGD.

Trưởng (Giám đốc) đơn vị trực thuộc Công ty là người tổ chức điều hành mọi hoạt động tại đơn vị, chịu trách nhiệm chính trước TGD về toàn bộ hoạt động và hiệu quả kinh doanh của đơn vị do mình phụ trách.

#### 4. Danh sách và cơ cấu cổ đông nắm giữ từ trên 5% vốn cổ phần của Công ty

##### 4.1. Cổ đông nắm giữ từ trên 5% vốn cổ phần của Công ty tại thời điểm 14/12/2009

Stt	Tên cổ đông	Địa chỉ	CMND/Số ĐKKD	Số cổ phần sở hữu	
				Cổ phần	Tỷ lệ %
1	Tổng Công ty Bến Thành	27 Nguyễn Trung Trực, Quận 1, TP.HCM	4106000101	3.372.273	38,32
2	Quỹ Đầu tư Chứng khoán Bản Việt	Phòng 1902, Tòa nhà Centec Tower, 72-74 Nguyễn Thị Minh Khai, Quận 3, TP.HCM	09/UBCK - TLQTV	650.000	7,39
<b>Tổng cộng</b>				<b>4.022.273</b>	<b>45,71</b>

##### 4.2. Cơ cấu cổ đông tính đến thời điểm 14/12/2009

Stt	Loại hình cổ đông	Số lượng cổ đông	SL cổ phiếu	Tỷ lệ sở hữu
<b>I</b>	<b>Trong nước</b>	<b>460</b>	<b>8.797.500</b>	<b>99,97%</b>
1	Nhà nước	1	3.372.273	38,32%
2	HĐQT, BTGD, BKS, KTT	7	177.826	2,02%
3	Cá nhân trong Công ty	251	1.747.244	19,86%
4	Cá nhân ngoài Công ty	190	1.337.706	15,20%
5	Tổ chức trong nước	11	2.162.451	24,57%
<b>II</b>	<b>Nước ngoài</b>	<b>1</b>	<b>2.500</b>	<b>0,03%</b>
<b>Tổng cộng:</b>		<b>461</b>	<b>8.800.000</b>	<b>100%</b>

## 5. Danh sách những Công ty mẹ và Công ty con của Ben Thanh TSC, những Công ty mà Ben Thanh TSC 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 Ben Thanh TSC :

### 5.1. Công ty nắm cổ phần chi phối đối với Ben Thanh TSC :

Không có.

### 5.2. Công ty mà Ben Thanh TSC nắm cổ phần chi phối :

#### Công ty TNHH Bến Thành Sun Ny

- **Vốn Điều lệ** : 10 tỷ đồng (Ben Thanh TSC góp vốn 90%, và trực tiếp tham gia quản trị điều hành).
- **Địa chỉ** : 208 – 210 Lê Thánh Tôn, Quận 1, TP.HCM.
- **Ngành nghề kinh doanh** : Dịch vụ cho thuê cao ốc văn phòng.

## 6. Hoạt động kinh doanh

### 6.1. Sản lượng sản phẩm và giá trị dịch vụ qua các năm

#### 6.1.1. Sản phẩm dịch vụ chính :

Mục tiêu dài hạn của Ben Thanh TSC là phát triển Công ty ngày càng vững mạnh, tập trung phát triển kinh doanh trên 03 lĩnh vực nòng cốt là **Thương mại – Dịch vụ – Đầu tư tài chính**.

#### a. Khối kinh doanh Thương mại :

Thành lập từ năm 1978 và chính thức hoạt động dưới hình thức Công ty cổ phần từ năm 2004, Công ty Cổ phần Thương mại – Dịch vụ Bến Thành đã có trên 30 năm hoạt động trong ngành thương mại. Kinh nghiệm cùng với lợi thế về mặt bằng, địa thế kinh doanh là những thuận lợi rất lớn, giúp Công ty khẳng định vị thế của Công ty trên địa bàn kinh doanh, đặc biệt ở những trung tâm kinh doanh lớn của Công ty như TT Bến Thành Đông, Bến Thành Tây, Dân Sinh.

#### *Trung tâm Bến Thành Đông, Bến Thành Tây - Chợ Bến Thành*

Chợ Bến Thành là một địa điểm mang nét văn hóa chợ đặc trưng của thành phố lớn phía Nam, là điểm đến không thể thiếu trong các chuyến tham quan du lịch, thu hút rất nhiều du khách từ khắp nơi trên thế giới đến tham quan mua sắm. Đây là một lợi thế rất lớn và riêng có của Ben Thanh TSC. Tại chợ Bến Thành, Công ty đang trực tiếp quản lý và khai thác hơn 70 gian hàng, tương đương gần 900 m<sup>2</sup>. Trong đó :

Trung tâm Bến Thành Đông bao gồm 30 gian hàng tập trung tại khu vực hành lang từ cửa Đông sang cửa Nam chợ Bến Thành. Trung tâm Bến Thành Tây tọa lạc tại khu vực hành lang,

trải dài từ cửa Tây sang cửa Nam Chợ Bến Thành với hơn 40 gian hàng.

Trung tâm Bến Thành Đông và Trung tâm Bến Thành Tây kinh doanh rất nhiều chủng loại sản phẩm, phần nào đáp ứng được nhu cầu của khách hàng, và đặc biệt là du khách đến mua sắm tại chợ Bến Thành.



Các nhóm hàng kinh doanh chính của Công ty tại Trung tâm Bến Thành Đông và Trung tâm Bến Thành Tây là : Vải, Quần áo may sẵn - Hàng lưu niệm, Quà tặng - Hàng sơn mài, thủ công mỹ nghệ - Va ly, túi xách, ví da ...

Hiện nay Công ty đang xây dựng hệ thống website Thương mại điện tử cho TT Bến Thành Đông và TT Bến Thành Tây nhằm mở rộng phạm vi kinh doanh và mang lại sự thuận tiện cho khách hàng. Các nhân viên bán hàng của Trung tâm luôn được huấn luyện nhằm nâng cao hơn nữa các kỹ năng giao tiếp, ngoại ngữ để việc phục vụ khách hàng ngày một tốt hơn.

### *Trung tâm Dân Sinh*

Chợ Dân Sinh là khu chợ nổi tiếng từ lâu đời ở Thành phố Hồ Chí Minh, hoạt động kinh doanh diễn ra thường xuyên và tập nập. Chợ Dân Sinh chuyên kinh doanh các loại sản phẩm phục vụ sản xuất, công nghiệp, hàng điện tử, gia dụng... Tại đây Công ty trực tiếp quản lý và khai thác tổng cộng 54 gian hàng, tương đương 1.100 m<sup>2</sup>. Trung tâm Dân Sinh cũng là một trong những trung tâm kinh doanh chính của Công ty.



Một số ngành hàng kinh doanh tiêu biểu



Khách hàng của Trung tâm Dân Sinh chủ yếu là các doanh nghiệp, xí nghiệp, cơ sở sản xuất, công nhân, thợ, ... Trung tâm Dân Sinh chuyên kinh doanh sỉ và lẻ các ngành, nhóm hàng như sau : thiết bị công nghiệp và gia dụng, phục vụ cho sản xuất và tiêu dùng; thiết bị điện gia dụng; thiết bị bảo hành bảo trì ô tô - mô tô; thiết bị điện; công cụ cầm tay bằng điện; máy bơm nước; xe nâng, xe đẩy, thiết bị nâng chuyển; và thiết bị công nghiệp khác.

### ***Trung tâm Vàng bạc đá quý Bến Thành***



Trung tâm Vàng bạc đá quý Bến Thành đặt tại tầng trệt và tầng lửng cao ốc Ben Thanh TSC (186 – 188 Lê Thánh Tôn, Q1). Từ đầu năm 2009, Trung tâm hoạt động với cơ sở vật chất được xây dựng hoàn toàn mới, hiện có 50 khách hàng là các doanh nghiệp tư nhân, cá nhân thuê mặt bằng để kinh doanh vàng bạc, nữ trang, đá quý...

### ***Các điểm kinh doanh khác :***

- ✓ **Cửa hàng Cơ Thành** (13-15 Calmette, Quận 1) : có chức năng kinh doanh sỉ và lẻ các mặt hàng nhập khẩu và sản xuất trong nước, đại lý chính thức khóa Lagard -USA, bồn nước Inox Toàn Mỹ, bồn nhựa Hồng Giao...
- ✓ **Cửa hàng Minh Thành** (13 Huỳnh Thúc Kháng, Quận 1) : Chuyên kinh doanh băng, đĩa nhạc.
- ✓ **Cửa hàng Tân Định và Thái Bình** (Quận 1) : Chuyên kinh doanh các mặt hàng bách hóa, vải, quần áo may sẵn, tạp phẩm.
- ✓ **Cửa hàng Phúc Thành** (36 Nguyễn An Ninh, Quận 1) : Chuyên kinh doanh các sản phẩm sơn mài, đồ mỹ nghệ.
- ✓ **Cửa hàng Phát Thành** (104 Lê Lợi, Quận 1) : Chuyên kinh doanh sản phẩm giày dép, túi xách, áo gió.
- ✓ **Cửa hàng Nhật Thành** (40 Lưu Văn Lang, Quận 1) : Chuyên kinh doanh quần áo.
- ✓ **Cửa hàng Toàn Thành** (8 Phan Bội Châu, Quận 1) : Chuyên kinh doanh các mặt hàng túi xách, valy.

### b. Khối kinh doanh dịch vụ:

Khối kinh doanh dịch vụ chủ yếu cung cấp các dịch vụ cho thuê, kinh doanh bất động sản bao gồm khách sạn, cao ốc văn phòng, TT thương mại và cửa hàng kinh doanh, dịch vụ ăn uống.

#### ✚ Dịch vụ ăn uống :

##### *Cửa hàng Lộc Thành – Chợ đêm Bến Thành*

Công ty là một trong số ít các doanh nghiệp tham gia kinh doanh từ khi mới hình thành chợ đêm Bến Thành (năm 2002 đến nay). Hoạt động của cửa hàng Lộc Thành không đơn thuần chỉ là cung cấp dịch vụ ăn uống mà còn đóng góp về giải pháp thiết kế nhà bạt hợp lý giúp cho việc lắp dựng và dọn dẹp các gian hàng được nhanh chóng, qua đó góp phần duy trì, phát triển khu vực ăn uống - mua sắm ban đêm dành cho dân cư địa phương và du khách.

#### ✚ Dịch vụ cho thuê, kinh doanh bất động sản:

Sau khi chính thức chuyển sang hoạt động dưới hình thức Công ty Cổ phần, tận dụng tối đa những lợi thế sẵn có, doanh nghiệp đã triển khai nghiên cứu đầu tư, xây dựng và khai thác hiệu quả chuỗi cao ốc văn phòng – trung tâm thương mại mang thương hiệu Ben Thanh TSC.

Thời điểm hiện tại, Công ty đang quản lý khai thác và xúc tiến 15 dự án đầu tư dưới nhiều hình thức như hợp tác đầu tư, thuê hoặc mua nhằm mở rộng phạm vi và tăng cường năng lực kinh doanh của Công ty.

Những dự án phát triển trên mạng lưới của Ben Thanh TSC đã và đang được triển khai theo hai giai đoạn chính, giai đoạn từ năm 2004 – 2008 và giai đoạn từ năm 2009 - 2014.

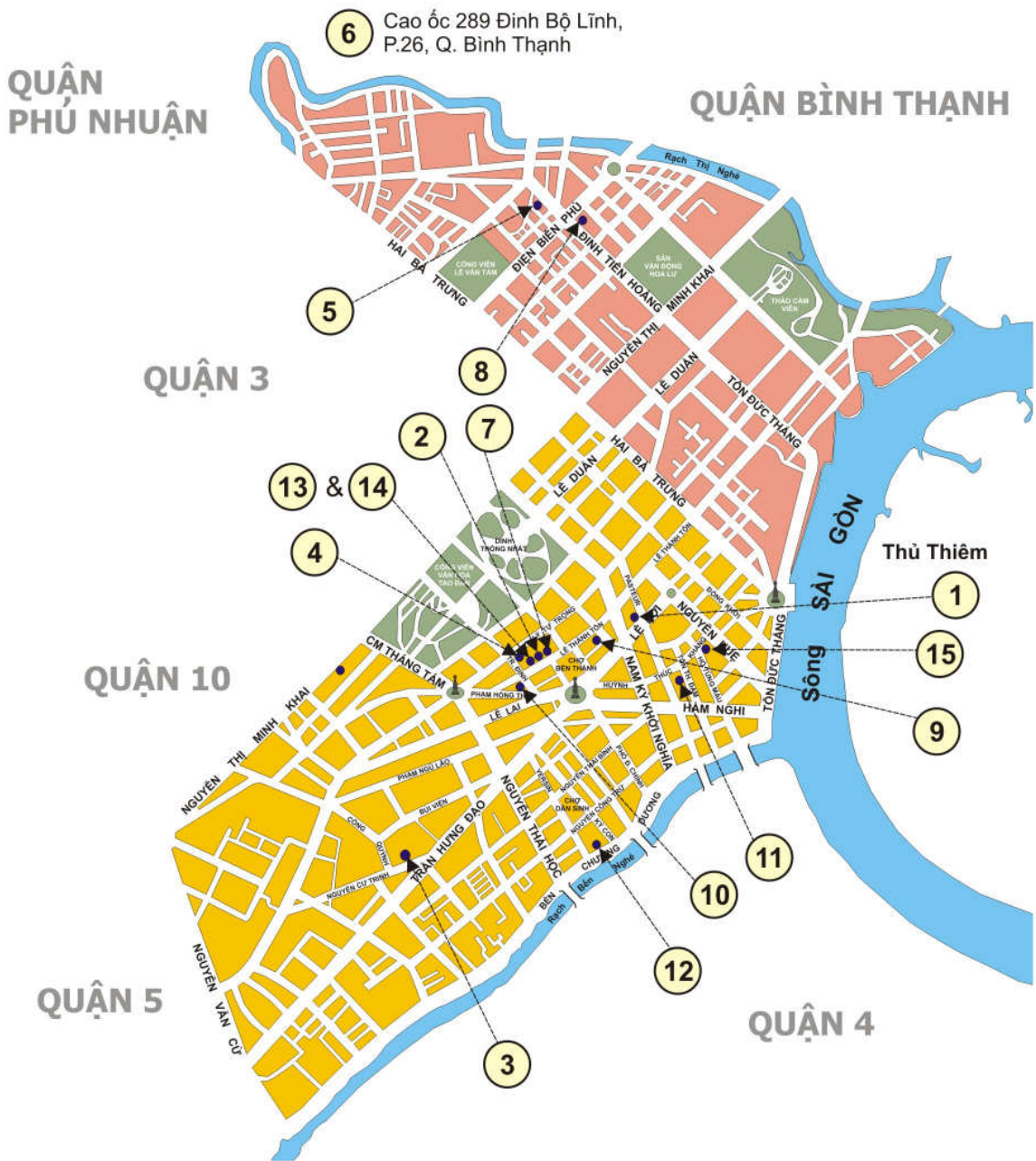
STT (*)	Dự án giai đoạn 2004 - 2008	STT (*)	Dự án giai đoạn 2009 - 2014
01 (A)	Cao ốc 28A Lê Lợi, Q1	08 (B)	Cao ốc 90 - 92 Đinh Tiên Hoàng, Q1
02 (A)	Cao ốc 208 - 210 Lê Thánh Tôn, Q1	09 (B)	Cao ốc 2 - 4 Lư Văn Lang, Q1
03 (A)	Cao ốc 36 - 38 Nguyễn Cư Trinh, Q1	10 (B)	Khách sạn 25 Trương Định, Q1
04 (A)	Nhà Văn phòng 215- 217 Lý Tự Trọng, Q1	11 (C)	Cao ốc 129 - 131 Tôn Thất Đạm, Q1
05 (A)	Nhà Văn phòng 181 Đinh Tiên Hoàng, Q1	12 (C)	Cao ốc 119 - 120 - 121 Bến Chương Dương, Q1
06 (A)	Cao ốc 289 Đinh Bộ Lĩnh, Q. Bình Thạnh	13 (C)	Khách sạn 220 Lê Thánh Tôn, Q1
07 (A)	Cao ốc 186 - 188 Lê Thánh Tôn, Q1	14 (C)	Cao ốc 222 - 226 Lê Thánh Tôn, Q1
(*) Số thứ tự theo các vị trí trên sơ đồ trang 23		15 (C)	Cao ốc 122 - 124 Hồ Tùng Mậu, Q1

Tiến độ thực hiện của các dự án đầu tư được theo dõi và phân thành ba cấp độ :

- A : 07 dự án đã hoàn thành và đang khai thác;
- B : 03 dự án đã hoàn tất thủ tục pháp lý và đang triển khai thực hiện;
- C : 05 dự án đã có chủ trương đầu tư, đang thực hiện các thủ tục pháp lý xây dựng.



Sơ đồ vị trí 15 dự án của Ben Thanh TSC



✓ 7 dự án đã hoàn thành và đang khai thác :

**01. Cao ốc Bến Thành \* 28A Lê Lợi, Quận 1**



- Hoàn thành, đưa vào khai thác : Tháng 01/2005
- Diện tích khuôn viên : 244 m<sup>2</sup>
- Tổng diện tích sàn xây dựng : 1.874 m<sup>2</sup>
- Quy mô xây dựng : 1 tầng hầm, 1 tầng trệt, 6 tầng lầu, 1 tầng kỹ thuật.
- Chức năng : Văn phòng cho thuê
- Tổng vốn đầu tư : **8.874.000.000** đồng.

**02. Cao ốc Nam Thành \* 208-210 Lê Thánh Tôn, Quận 1**



- Hoàn thành, đưa vào khai thác : Tháng 08/2007
- Diện tích khuôn viên : 316 m<sup>2</sup>
- Tổng diện tích sàn xây dựng : 2.604 m<sup>2</sup>
- Quy mô xây dựng : 1 tầng hầm, 1 tầng trệt, 1 tầng lửng, 8 tầng lầu.
- Chức năng: Văn phòng cho thuê
- Tổng vốn đầu tư : **17.200.000.000** đồng.

### 03. Cao ốc Hoàng Thành \* 36-38 Nguyễn Cư Trinh, Quận 1



- Hoàn thành, đưa vào khai thác : Tháng 11/2007
- Diện tích khuôn viên : 174 m<sup>2</sup>
- Tổng diện tích sàn xây dựng : 1.345 m<sup>2</sup>
- Quy mô xây dựng : 1 tầng hầm, 1 tầng trệt, 1 tầng lửng, 8 tầng lầu.
- Chức năng : Văn phòng cho thuê.
- Tổng vốn đầu tư : **9.451.000.000** đồng.

### 04. Nhà Văn phòng 215 – 217 Lý Tự Trọng, Quận 1



- Hoàn thành, đưa vào khai thác : Tháng 11/2007.
- Diện tích khuôn viên : 117 m<sup>2</sup>.
- Tổng diện tích sàn xây dựng : 815 m<sup>2</sup>.
- Quy mô xây dựng : 1 tầng trệt, 5 tầng lầu, 1 sân thượng
- Chức năng : Văn phòng cho thuê.
- Tổng vốn đầu tư : **2.152.000.000** đồng.

### 05. Nhà Văn phòng 181 Đinh Tiên Hoàng, Quận 1



- Hoàn thành, đưa vào khai thác : Tháng 04/2008.
- Diện tích khuôn viên : 95 m<sup>2</sup>.
- Tổng diện tích sàn xây dựng : 396 m<sup>2</sup>.
- Quy mô xây dựng : 1 tầng trệt, 1 tầng lửng, 3 tầng lầu.
- Chức năng: Văn phòng cho thuê.
- Tổng vốn đầu tư: **646.355.000** đồng.

### 06. Cao ốc 289 Đinh Bộ Lĩnh, P.26, Q. Bình Thạnh



- Hoàn thành : Năm 2009.
- Diện tích khuôn viên : 470 m<sup>2</sup>.
- Tổng diện tích sàn xây dựng : 2.051 m<sup>2</sup>.
- Quy mô xây dựng : 1 tầng trệt, 8 tầng lầu.
- Chức năng: Văn phòng cho thuê.
- Tổng vốn đầu tư: **33.000.000.000** đồng.
- Hiện trạng: sẵn sàng đưa vào khai thác.



**07. Cao ốc Ben Thanh TSC \*186-188 Lê Thánh Tôn, Quận 1**

- Hoàn thành, đưa vào khai thác : Tháng 01/2009
- Diện tích khuôn viên : 483 m<sup>2</sup>
- Tổng diện tích sàn xây dựng : 3.633 m<sup>2</sup>
- Quy mô xây dựng : 1 tầng hầm, 1 tầng trệt, 1 tầng lửng, 8 tầng lầu.
- Chức năng : Trụ sở chính của Công ty và Văn phòng cho thuê.
- Tổng vốn đầu tư : **36.000.000.000** đồng.

✓ 3 dự án đã hoàn tất thủ tục pháp lý và đang triển khai thực hiện:

**08. Cao ốc Thiên Thành \* 90-92 Đinh Tiên Hoàng, Quận 1**

- Hoàn thành, đưa vào khai thác : Tháng 12/2009
- Diện tích khuôn viên : 109 m<sup>2</sup>.
- Tổng diện tích sàn xây dựng : 942 m<sup>2</sup>.
- Quy mô xây dựng : 1 tầng hầm, 1 tầng trệt, 1 tầng lửng, 7 tầng lầu.
- Chức năng: Văn phòng cho thuê, cửa hàng kinh doanh.
- Tổng vốn đầu tư: **9.819.000.000** đồng.

**09. Cao ốc Đông Thành \* 2-4 Lưu Văn Lang, Q1 (Hợp khối với nhà số 6 Lưu Văn Lang)**



- Khởi công : Tháng 2/2009
- Dự kiến hoàn thành: Tháng 1/2010
- Diện tích khuôn viên : 116 m<sup>2</sup>
- Tổng diện tích sàn xây dựng : 875 m<sup>2</sup>
- Quy mô xây dựng : 1 tầng hầm, 1 tầng trệt, 1 tầng lửng, 6 tầng lầu.
- Chức năng: Văn phòng cho thuê, cửa hàng kinh doanh.
- Tổng vốn đầu tư : **9.613.000.000** đồng.

**10. Khách sạn 25 Trương Định, Quận 1**



- Dự kiến Khởi công : Tháng 01/ 2010
- Dự kiến Hoàn thành : Tháng 12/ 2010
- Diện tích khuôn viên : 74 m<sup>2</sup>
- Tổng diện tích sàn xây dựng : 674 m<sup>2</sup>
- Quy mô xây dựng : 1 tầng hầm, 1 tầng trệt, 1 tầng lửng, 6 tầng lầu, 1 tầng kỹ thuật.
- Chức năng : kinh doanh Khách sạn.
- Tổng vốn đầu tư : **5.500.000.000** đồng.

✓ 5 dự án đã có chủ trương đầu tư, đang thực hiện các thủ tục pháp lý xây dựng

### 11. Cao ốc Nam Việt \* 129-131 Tôn Thất Đạm, Quận 1



- Dự kiến Khởi công : 2010
- Dự kiến Hoàn thành: 2011
- Diện tích khuôn viên : 501 m<sup>2</sup>
- Tổng diện tích sàn xây dựng : 4.400 m<sup>2</sup>
- Quy mô xây dựng: 2 tầng hầm, 1 tầng trệt, 1 tầng lửng, 8 tầng lầu, 1 tầng kỹ thuật.
- Chức năng : Văn phòng cho thuê.
- Tổng vốn đầu tư : **54.000.000.000** đồng.

### 12. Cao ốc Trường Thành \* 119-120-121 Bến Chương Dương, Quận 1



- Dự kiến Khởi công : 2010
- Dự kiến Hoàn thành : 2011
- Diện tích khuôn viên : 600 m<sup>2</sup>
- Tổng diện tích sàn xây dựng : 9.080 m<sup>2</sup>
- Quy mô xây dựng: 1 tầng hầm, 1 tầng trệt, 1 tầng lửng, 10 tầng lầu, 1 tầng kỹ thuật.
- Chức năng: Trung tâm thương mại, Văn phòng cho thuê.
- Tổng vốn đầu tư: **73.000.000.000** đồng.



**13. Khách sạn 220 Lê Thánh Tôn và**  
**14. Cao ốc 222-226 Lê Thánh Tôn(Quận 1)**

**Khách sạn 220 Lê Thánh Tôn:**

- Dự kiến Khởi công : 2011
- Dự kiến Hoàn thành: 2012
- Diện tích khuôn viên : 204 m<sup>2</sup>
- Tổng diện tích sàn XD : 1.895 m<sup>2</sup>
- Quy mô xây dựng: 1 tầng hầm, 1 tầng trệt, 1 tầng lửng, 6 tầng lầu, 1 tầng kỹ thuật.
- Chức năng: kinh doanh Khách sạn.
- Tổng vốn đầu tư: **14.500.000.000** đồng.

**Cao ốc 222 – 226 Lê Thánh Tôn**

- Dự kiến Khởi công : 2011
- Dự kiến Hoàn thành: 2012
- Diện tích khuôn viên : 231 m<sup>2</sup>
- Tổng diện tích sàn XD : 1.994 m<sup>2</sup>
- Quy mô xây dựng: 1 tầng hầm, 1 tầng trệt, 1 tầng lửng, 7 tầng lầu, 1 tầng kỹ thuật.
- Chức năng: Trung tâm Thương mại, văn phòng cho thuê .
- Tổng vốn đầu tư: **16.000.000.000** đồng.

**15. Cao ốc 122 - 124 Hồ Tùng Mậu, Quận 1**

- Dự kiến Khởi công : 2011
- Dự kiến Hoàn thành : 2012
- Diện tích khuôn viên : 121 m<sup>2</sup>
- Tổng diện tích sàn XD : 828 m<sup>2</sup>
- Quy mô XD: 1 tầng hầm, 1 tầng trệt, 1 tầng lửng, 6 tầng lầu.
- Chức năng: Trung tâm thương mại, Văn phòng cho thuê.
- Tổng vốn đầu tư: **8.500.000.000** đồng.

Ngoài những dự án lớn đã và đang thực hiện, Ben Thanh TSC cũng đang khai thác hiệu quả lĩnh vực dịch vụ cho thuê cửa hàng, trung tâm kinh doanh, ... tùy theo vị trí và nhu cầu của khách hàng ở các mặt bằng mà Ben Thanh TSC đang sở hữu hoặc có quyền sử dụng dài hạn, nhằm tận dụng tối đa những lợi thế sẵn có của Công ty gia tăng lợi nhuận cho cổ đông Ben Thanh TSC.

### **c. Khối Đầu tư tài chính**

Từ những năm đầu hoạt động dưới hình thức công ty cổ phần, Ben Thanh TSC đã có định hướng chiến lược phát triển mạnh hoạt động Đầu tư tài chính – Hợp tác liên doanh, nhằm sử dụng hiệu quả nguồn lực về tài chính, đồng thời đa dạng hóa các lĩnh vực kinh doanh của Công ty. Ben Thanh TSC thường góp vốn đầu tư vào các công ty ngay từ những ngày đầu thành lập, và tham gia quản trị điều hành trực tiếp hoặc gián tiếp nhằm đảm bảo hiệu quả sinh lợi của các khoản đầu tư. Các lĩnh vực Ben Thanh TSC đầu tư chủ yếu là : tài chính, ngân hàng, thương mại, dịch vụ, du lịch, khách sạn, ... phù hợp với chiến lược phát triển chung của Công ty. Tính đến cuối ngày 31/12/2009, Ben Thanh TSC đang đầu tư vào một số doanh nghiệp thuộc các lĩnh vực sau :

#### **❖ Lĩnh vực Tài chính**

##### **▪ Ngân hàng Thương mại Cổ Phần Phương Đông (OCB)**

Vốn điều lệ : 2.000.000.000.000 VNĐ.

Công ty sở hữu cổ phần và tham gia quản trị điều hành. Tính đến ngày 31/12/2009, vốn góp của Công ty là: **29.037.972.453** đồng (số cổ phần sở hữu: 2.567.478 cổ phần), chiếm 1,28% vốn điều lệ ngân hàng.

Định hướng và mục tiêu chiến lược của OCB là trở thành một trong những Ngân hàng bán lẻ hàng đầu (nhóm 1) tại Việt Nam, có tốc độ phát triển nhanh, an toàn và bền vững với khách hàng mục tiêu là các doanh nghiệp vừa và nhỏ và cá nhân có nhu cầu được cung ứng các tiện ích Ngân hàng với chất lượng tốt nhất.

##### **▪ Công ty Cổ phần chứng khoán Phương Đông (ORS)**

Vốn điều lệ : 240.000.000.000 VNĐ.

Ben Thanh TSC tham gia góp vốn từ những ngày đầu ORS mới thành lập, tính đến ngày 31/12/2009, vốn góp của Công ty là **9.000.000.000** đồng (số cổ phần sở hữu: 900.000 cổ phần), chiếm 3,75% Vốn điều lệ.

Với sự hỗ trợ tích cực của các cổ đông sáng lập là các tổ chức tài chính lớn, có tiềm lực về vốn, nhiều kinh nghiệm trong lĩnh vực đầu tư, tài chính như: Ngân hàng Thương mại Cổ phần Phương Đông, Công ty Cổ phần Dịch vụ Tổng hợp Sài Gòn (Savico), Tổng

Công ty Bến Thành (Ben Thanh Group),... Công ty Cổ phần Chứng khoán Phương Đông có cơ sở để phát triển mạnh và bền vững trong thị trường. Với quan điểm kinh doanh là “Hợp tác - Chia sẻ - Cùng Thịnh vượng”, cùng đội ngũ nhân viên có kinh nghiệm và trình độ chuyên môn cao, ORS đang dần khẳng định được vị thế của mình trên thị trường chứng khoán trong nước.

▪ **Ngân hàng TMCP Xuất nhập khẩu Việt Nam (Eximbank) :**

Tính đến ngày 31/12/2009, Công ty đã đầu tư mua cổ phiếu của ngân hàng với tổng giá trị vốn góp là **3.368.585.937** đồng (tương ứng 118.599 cổ phần).

Eximbank là một trong những Ngân hàng thương mại cổ phần đầu tiên của Việt Nam và đang phát triển nhanh. Thế mạnh của Eximbank cung cấp các dịch vụ liên quan đến hoạt động xuất nhập khẩu. Ngân hàng có đội ngũ nhân viên tận tâm, nhiệt tình và trình độ chuyên môn cao, đáp ứng tốt nhu cầu của khách hàng.

▪ **Công ty CP Bảo hiểm Viễn Đông (VASS) :**

Tính đến ngày 31/12/2009, Công ty đã đầu tư mua cổ phiếu với số tiền là: **2.800.000.000** đồng (tương ứng 100.000 cổ phần).

Lợi thế cạnh tranh của VASS tập trung ở một số lĩnh vực bảo hiểm chiếm tỷ trọng lớn trong doanh thu của công ty như bảo hiểm xe cơ giới, bảo hiểm con người, bảo hiểm hàng hải...

❖ **Lĩnh vực sản xuất – Dịch vụ :**

▪ **Công ty TNHH Bến Thành Sun Ny :**

Là công ty con với vốn đầu tư là **12.000.000.000** đồng (mệnh giá đầu tư là 9.000.000.000 đồng, chiếm 90% Vốn điều lệ). Công ty TNHH Bến Thành Sun Ny đang khai thác dự án cao ốc văn phòng cho thuê 208-210 Lê Thánh Tôn; dự án đã đi vào hoạt động trong năm 2008 và đang phát huy hiệu quả. Tính đến 31/12/2009, tổng doanh thu là 9,494 tỷ đồng, lợi nhuận sau thuế thuộc cổ đông công ty mẹ là 3,98 tỷ đồng tương đương 33,23% vốn đầu tư.

▪ **Công ty Cổ phần Xây dựng COTECIN :**

Công ty đầu tư với tư cách là cổ đông chiến lược của doanh nghiệp, với tổng vốn đầu tư là **5.000.000.000 đồng** (tương ứng 200.000 cổ phần), chiếm 7,36% vốn điều lệ.

Đây là doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực: Dịch vụ xây dựng công trình dân dụng, công nghiệp, giao thông; Dịch vụ tư vấn xây dựng: lập dự án, thiết kế, giám sát, quản lý dự án; Đầu tư kinh doanh bất động sản; đầu tư tài chính vào các Công ty cổ phần khác và Sản xuất bê tông thương phẩm.

▪ Công ty Cổ Phần Bến Thành - Long Hải:



- Vốn điều lệ: 43 tỷ đồng
- Tổng diện tích dự án : 12,436 ha
- Tổng vốn đầu tư giai đoạn I là **45,4 tỷ đồng**, xây dựng trên diện tích 2,4 ha.

Doanh nghiệp khai thác mảng dịch vụ liên quan đến khu phức hợp Resort, khách sạn nhà hàng. Vốn đầu tư của Ben Thanh TSC là **3.440.000.000 đồng** (chiếm 8% Vốn điều lệ). Hiện tại, khu phức hợp đang trong giai đoạn quảng bá, thu hút khách hàng, và bước đầu được đưa vào khai thác, tạo được ấn tượng tốt với khách hàng sử dụng dịch vụ.

▪ Công ty CP Đầu tư & Kỹ Thuật XD Bến Thành :

Công ty góp vốn và tham gia quản trị điều hành. Vốn đầu tư tham gia trong đợt một là **1.200.000.000 đồng** (Tỷ lệ Công ty tham gia góp vốn là 30% Vốn điều lệ) trên số vốn cam kết là 6.000.000.000 đồng, để cùng hợp tác khai thác dự án cao ốc văn phòng 99 Nguyễn Thị Minh Khai.

▪ Cao ốc 99 Nguyễn T. Minh Khai (Quận 1) :



- Hình thức kinh doanh: Hợp tác đầu tư.
- Dự kiến Khởi công : 2010
- Dự kiến Hoàn thành: 2012
- Diện tích khu đất : 866 m<sup>2</sup>.
- Tổng diện tích sàn xây dựng: 8.900 m<sup>2</sup>.
- Quy mô xây dựng : 2 tầng hầm, 1 tầng trệt, 1 tầng lửng, 11 tầng lầu, 1 tầng kỹ thuật.
- Chức năng : Trung tâm Thương mại, Văn phòng cho thuê.
- Tổng vốn đầu tư (dự kiến) : **60.000.000.000 đồng** .



- **Công ty TNHH Chợ cửa khẩu Mộc Bài:**



Vốn góp của Ben Thanh TSC là **1.000.000.000** đồng (chiếm 9,26 % vốn pháp định). Hiện tại, đã hoàn thành việc giải phóng và san lấp mặt bằng, chuẩn bị đầu tư xây dựng kinh doanh kho bãi.

- **Công ty TNHH Bến Thành – Savico:**

Công ty TNHH Bến Thành Savico có trụ sở tại 17-19 Trần Hưng Đạo. Công ty góp vốn và tham gia quản trị điều hành, tổng vốn đầu tư là **0,7 tỷ** đồng (chiếm 23% Vốn điều lệ) là Công ty liên kết cùng hợp tác khai thác ngành xe 2 bánh tay ga nhãn hiệu SYM, Tổng doanh thu thực hiện năm 2009 là 97,6 tỷ đồng, lợi nhuận sau thuế 1,98 tỷ đồng, tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên vốn điều lệ 66%, tỷ lệ cổ tức chia cho các thành viên từ 40%/năm. Trong thời gian tới dự kiến sẽ tiếp tục hợp tác khai thác ngành xe hơi nhãn hiệu SYM.

- **Công ty CP Đầu tư & DV Dân Sinh**

Đây là dự án hợp tác cùng với 3 công ty nhằm xây dựng và khai thác Trung Tâm Thương Mại Tài chính & Dịch vụ tại Khu vực chợ Dân Sinh. Ben Thanh TSC đã góp vốn đầu tư đợt một là **0,5 tỷ** đồng. Hiện đang xin chủ trương của UBND Thành phố HCM. Dự kiến :

- Diện tích đất đầu tư : 10.663 m<sup>2</sup>.
- Tổng vốn đầu tư : trên 2.727 tỷ đồng.

TTTM-TC-DV Dân Sinh



- **Công ty TNHH Phở 2000:**

Trụ sở tại số 1-3 Phan Chu Trinh, với vốn đầu tư của Ben Thành TSC là **100 triệu** đồng chiếm 16,67% Vốn điều lệ. Doanh nghiệp hiện hoạt động kinh doanh có hiệu quả, tỷ lệ cổ tức chia cho các thành viên dự kiến là 20%-30%/năm.

- **Công ty TNHH Thương Mại Thanh Thế**

Trụ sở tại số 190 Lý Tự Trọng, với vốn đầu tư của Ben Thành TSC dự kiến là **400 triệu** đồng chiếm 20% Vốn điều lệ. Doanh nghiệp được thành lập để khai thác dự án cao ốc văn phòng cho thuê tại 2-4-6 Lưu Văn Lang.

**6.1.2. Sản lượng sản phẩm, dịch vụ qua các năm**

Đơn vị: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2007		Năm 2008		Năm 2009	
	Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)
1. Doanh thu kinh doanh thương mại:		96,43	282.202	90,75	169.000	81,13
<i>a. Doanh thu Bán lẻ</i>	<i>137.478</i>	<i>41,70</i>	<i>124.691</i>	<i>40,10</i>	<i>127.130</i>	<i>61,03</i>
<i>b. Doanh thu Bán buôn</i>	<i>180.453</i>	<i>54,73</i>	<i>157.511</i>	<i>50,65</i>	<i>41.870</i>	<i>20,10</i>
2. Doanh thu dịch vụ	11.763	3,57	28.772	9,25	39.305	18,87
<b>Tổng cộng</b>	<b>329.694</b>	<b>100</b>	<b>310.974</b>	<b>100</b>	<b>208.305</b>	<b>100</b>

(Nguồn: Công ty Cổ phần Thương mại – Dịch vụ Bến Thành)

**Doanh thu hoạt động kinh doanh thương mại:** Hoạt động kinh doanh thương mại được phân thành hai khối gồm bán buôn và bán lẻ.

Trong năm 2009, để đối phó với ảnh hưởng của suy thoái kinh tế thế giới và trong nước, Ben Thanh TSC đã chủ động giảm quy mô hoạt động bán buôn nhằm giảm thiểu rủi ro. Mặt khác nguồn cung ứng ngoại tệ từ các tổ chức tín dụng gặp khó khăn làm ảnh hưởng đến hoạt động nhập khẩu hỗ trợ bán buôn của doanh nghiệp.

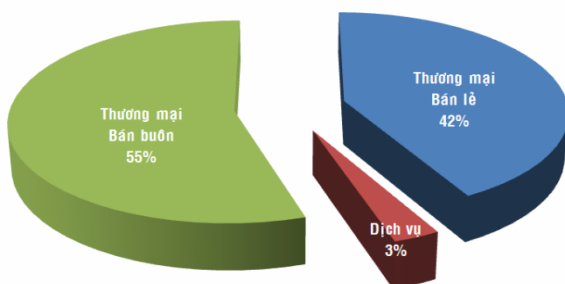
Lĩnh vực bán lẻ thể hiện qua hoạt động thương mại của các trung tâm Bến Thành Đông, Bến Thành Tây, trung tâm Dân Sinh và các cửa hàng kinh doanh khác. Doanh số bán lẻ tại các trung tâm và cửa hàng kinh doanh liên tục tăng trưởng từ khi cổ phần hóa, góp phần đáng kể vào hiệu quả chung của toàn công ty.

**Doanh thu hoạt động dịch vụ** chủ yếu từ hoạt động khai thác cao ốc văn phòng và một phần từ dịch vụ ăn uống. Hoạt động dịch vụ này mang lại hiệu quả cao cho Công ty, và là hoạt động kinh doanh có nhiều lợi thế mà Ben Thanh TSC đang tập trung đầu tư theo định hướng phát triển dài hạn của Công ty.

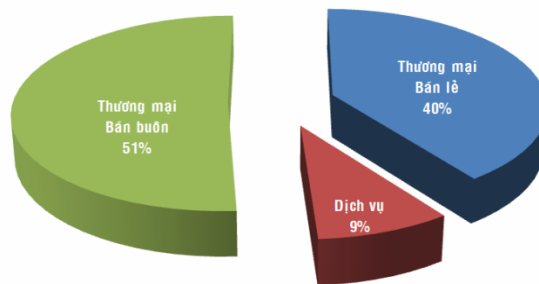
Doanh thu các loại hình có sự chuyển đổi phù hợp với chiến lược phát triển giai đoạn 2006-2010, trong đó tính toán cân nhắc khả năng kinh doanh thương mại trong điều kiện giá cả thị trường hàng hóa luôn thay đổi, nhất là các thương vụ kinh doanh bán buôn, tránh tình trạng hàng tồn kho ứ đọng, loại trừ tối đa rủi ro làm ảnh hưởng đến hiệu quả toàn Công ty. Đồng thời, Công ty tập trung nghiên cứu thực hiện các dự án đầu tư từ các mặt bằng hiện hữu có

hiều thuận lợi trong khu vực trung tâm thành phố, tham gia lĩnh vực kinh doanh bất động sản, phát triển loại hình cho thuê văn phòng đóng góp và đẩy mạnh doanh thu hoạt động dịch vụ.

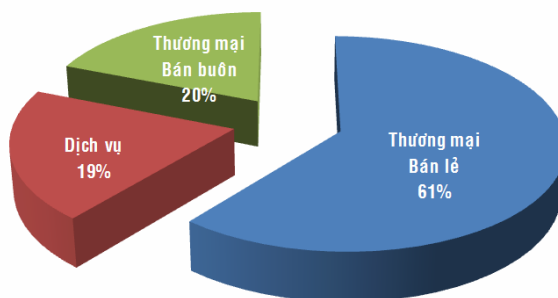
Biểu đồ Cơ cấu Doanh thu năm 2007



Biểu đồ Cơ cấu Doanh thu năm 2008



Biểu đồ Cơ cấu Doanh thu năm 2009



## 6.2. Nguyên vật liệu

### 6.2.1. Sự ổn định của nguồn hàng cung cấp:

Công ty hoạt động trong ngành thương mại – dịch vụ, do vậy nguyên vật liệu của Công ty chủ yếu là nguồn hàng vật tư phục vụ cho hoạt động kinh doanh thương mại của Công ty, nằm ở hai khối bán buôn và bán lẻ.

- **Đối với khối bán lẻ:** nguồn hàng chủ yếu từ các doanh nghiệp, các chợ đầu mối, cơ sở sản xuất ... được chọn lọc kỹ về uy tín và kinh nghiệm, để đảm bảo yêu cầu về chất lượng, mẫu mã và thời gian để đáp ứng theo yêu cầu của thị trường. Riêng Trung tâm Dân Sinh đã từng bước tổ chức thực hiện nhập khẩu trực tiếp các sản phẩm như: Thiết bị nâng hàng, thiết bị máy móc phục vụ sửa chữa ô tô (như máy tháo ráp vỏ, máy bơm dầu mỡ...), tủ chứa dụng cụ đồ nghề sửa chữa.
- **Đối với khối bán buôn:** nguồn nguyên vật liệu, vật tư hàng hóa chủ yếu là hàng nhập khẩu có chất lượng cao từ những đối tác có uy tín trên thế giới, bao gồm một số loại hàng hóa như sản phẩm hạt nhựa (nhập từ Thái Lan, Singapore), thép cán nóng (nhập



từ Newzealand, Euro), điện gia dụng (nhập từ Nhật, Thái Lan, Indonesia, Hàn Quốc), dụng cụ đồ nghề cầm tay (nhập từ Singapore, Nhật, Trung Quốc), ô tô các loại.

### 6.2.2. Những ảnh hưởng của biến động giá cả nguyên vật liệu đến doanh thu lợi nhuận hàng năm:

Do nhu cầu kinh doanh thương mại là rất lớn và 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.

- **Đối với khối bán lẻ:** Đặc điểm của khối bán lẻ là nguồn hàng phong phú về chủng loại. Giá cả hàng hóa nguyên vật liệu tăng giảm theo tình hình chung của thị trường, Ngoài ra, với lợi thế về vị trí khi đa phần đều tập trung kinh doanh tại các chợ trung tâm của thành phố, các đơn vị bán lẻ luôn nhận được những ưu đãi về điều kiện thanh toán (chậm trả, thanh toán tiền theo tiến độ bán hàng,...), nhờ vậy tối thiểu được chi phí sử dụng vốn, góp phần nâng cao lợi nhuận toàn Công ty.
- **Đối với khối bán buôn:** đa phần là hàng nhập khẩu, chủ yếu từ các nước châu Á như Nhật Bản, Hàn Quốc, Thái Lan, Singapore hoặc từ Newzealand, EU.... Đây là những nhà cung cấp được chọn lọc rất kỹ về thương hiệu, chất lượng hàng hoá, uy tín qua nhiều năm, nhờ đó Công ty có được nguồn cung cấp hàng hoá ổn định, giá cả ít biến động... đáp ứng được nhu cầu của khách hàng. Ngoài ra, hàng hoá nhập khẩu của Công ty đều xuất phát từ các đơn đặt hàng của các khách hàng quen thuộc, có quan hệ lâu bền với cam kết bao tiêu sản phẩm kể cả khi có sự biến động về tỷ giá, giá hàng nhập khẩu tăng... Do vậy, những biến động của giá cả hàng hóa, nguyên vật liệu không gây ảnh hưởng mạnh đến lợi nhuận của Công ty.

### 6.3. Chi phí sản xuất

Đơn vị: Triệu đồng

Chi tiêu	Năm 2007		Năm 2008		Năm 2009	
	Giá trị	% DT	Giá trị	% DT	Giá trị	% DT
Tổng doanh thu (*)	342.042	100%	327.998	100%	226.514	100%
Tổng chi phí	321.298	94%	312.803	95%	190.827	84%
- Giá vốn hàng bán	282.341	83%	255.680	78%	143.224	63%
- Chi phí bán hàng	25.605	7%	23.873	7%	26.057	12%
- Chi phí quản lý doanh nghiệp	10.929	3%	13.038	4%	13.941	6%

- Chi phí tài chính	2.423	1%	20.212	6%	7.605	3%
---------------------	-------	----	--------	----	-------	----

(\*) Tổng doanh thu : gồm doanh thu hoạt động thương mại dịch vụ và doanh thu tài chính

Hoạt động kinh doanh chính của Công ty là Thương mại - Dịch vụ nên giá vốn hàng bán chiếm tỷ trọng khá lớn trong doanh thu hàng năm của Công ty. Tổng doanh thu trong năm 2008 và năm 2009 giảm chủ yếu từ doanh thu thương mại, trong đó doanh thu bán buôn giảm nhiều nhất.

Tổng chi phí chiếm tỷ trọng cao trong năm 2008, nguyên nhân chính do Công ty trích lập dự phòng giảm giá các khoản đầu tư tài chính của Công ty. Trong năm 2009, các khoản đầu tư tài chính của Công ty đang dần được hoàn nhập dự phòng cùng với đà tăng trưởng của thị trường chứng khoán Việt Nam.

Tỷ trọng giá vốn hàng bán trên doanh thu có xu hướng giảm dần là do Công ty tập trung kinh doanh những mặt hàng có tỷ suất sinh lợi cao và có độ rủi ro kinh doanh thấp để đối phó với sự biến động liên tục của giá cả hàng hóa trong nước và thế giới.

Chi phí bán hàng và quản lý doanh nghiệp chiếm tỷ trọng nhỏ và không có nhiều biến động qua các năm. Riêng năm 2009 tỷ trọng tăng là do doanh thu sụt giảm.

#### 6.4. Trình độ công nghệ

Là doanh nghiệp hoạt động trong ngành thương mại – dịch vụ và đầu tư tài chính, Ben Thanh TSC 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 Website của Công ty và các trung tâm kinh doanh:**

Nhằm quảng bá rộng rãi cho đối tác, khách hàng và cả cổ đông về những thông tin, hình ảnh của Ben Thanh TSC, hệ thống Website của Công ty đã ra đời, hoàn thiện và luôn được cập nhật, nâng cấp thường xuyên, góp phần tạo nên mối liên hệ mật thiết và hình ảnh thân thiện của Ben Thanh TSC với các đối tác, khách hàng hiện hữu và tiềm năng của Công ty.

*Những website Công ty đang quản lý:*

- ✓ Công ty : [www.benthanhtsc.com.vn](http://www.benthanhtsc.com.vn)
- ✓ Trung tâm Bến Thành Đông : [www.benthanhdong.com.vn](http://www.benthanhdong.com.vn)
- ✓ Trung tâm Bến Thành Tây : [www.benthanhtay.com.vn](http://www.benthanhtay.com.vn)
- ✓ Trung tâm Dân Sinh : [www.dansinhcenter.com.vn](http://www.dansinhcenter.com.vn)

- **Hệ thống Quản lý Kế toán – Tài chính (Fast Accounting) :**

Hiện nay Công ty đang triển khai ứng dụng chương trình quản lý kế toán Fast

Accounting 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. Dự kiến trong thời gian tới, Công ty sẽ phối hợp với nhà cung cấp triển khai chương trình quản lý kế toán Fast Accounting đến toàn thể các đơn vị trực thuộc, giúp công tác quản lý tài chính - kế toán một cách xuyên suốt, thống nhất trong toàn Công ty.

▪ **Hệ thống quản lý điều hành doanh nghiệp (*Company Operation System*):**

Từ khi chuyển sang hình thức Công ty cổ phần, Công ty đã xác định phải tăng cường chất lượng nhân sự và hệ thống quản lý nội bộ để phù hợp với tình hình mới. Thực hiện mục tiêu này, Ben Thanh TSC đã xây dựng mạng máy tính nội bộ tại khối Văn phòng, triển khai sử dụng chương trình COS (*Company Operation System*) do Công ty Tin học Bưu điện (Netsoft) cung cấp.

Chương trình được thực hiện trên cơ sở tuân thủ các yêu cầu của hệ thống quản lý tiêu chuẩn ISO 9001:2000. Thực tế triển khai đã cho kết quả khả quan, hệ thống quản lý điều hành doanh nghiệp COS đã giúp công việc quản lý, điều hành nhanh chóng, hiệu quả; giảm thiểu thời gian họp hội; 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.

Dựa trên kết quả này, Ben Thanh TSC đang có kế hoạch tiếp tục nâng cấp chương trình quản lý điều hành doanh nghiệp, áp dụng hệ thống quản lý chất lượng ISO 9001:2008. Điều này cũng phù hợp với xu hướng chung của thế giới và chiến lược phát triển dài hạn của Công ty.

## 6.5. Tình hình nghiên cứu và phát triển sản phẩm mới

Tình hình kinh tế trong nước và thế giới liên tục biến động, sản phẩm hàng hóa dịch vụ ngày càng đa dạng về chủng loại và giá cả, do vậy thị trường trong nước ngày càng cạnh tranh gay gắt. Nắm bắt được tình hình này, Ban lãnh đạo Công ty chủ trương, một mặt luôn đảm bảo chất lượng sản phẩm dịch vụ cao với mức giá hợp lý nhất để cung cấp cho khách hàng Công ty, mặt khác luôn nghiên cứu để phát triển những sản phẩm mới, đáp ứng và phù hợp với xu hướng thị hiếu của khách hàng.

- **Đối với sản phẩm hàng hóa tiêu dùng, sản phẩm ăn uống :** thường xuyên tiến hành điều tra, ghi nhận nhu cầu, sở thích, thị hiếu khách hàng để đặt sản xuất gia công hoặc thu mua/ chế biến phù hợp, đáp ứng nhanh với sự thay đổi về nhu cầu của khách hàng và thị hiếu của thị trường.
- **Đối với sản phẩm xây dựng (các cao ốc) :** chọn lựa, thuê tư vấn thiết kế có năng lực và kinh nghiệm chuyên môn. Bên cạnh đó, Công ty dự báo khả năng chuyển đổi công năng để thích nghi với nhu cầu khách hàng thuê sử dụng.

- **Nghiên cứu các loại hình dịch vụ khác** : hưởng ứng chủ trương xã hội hóa giáo dục, y tế, xây dựng cơ sở vật chất sử dụng làm các trung tâm đào tạo chuyên môn, phòng khám bệnh cao cấp, nhà ở xã hội cho công nhân, ký túc xá cho sinh viên, officetel, khách sạn, trung tâm bán lẻ chuyên ngành, chuỗi nhà hàng ...

Chuỗi cao ốc Ben Thanh TSC đã, đang và sắp triển khai được áp dụng những biện pháp trên nhằm khai thác tối đa công năng và lợi thế vị trí của các dự án, đồng thời sự linh hoạt trong công năng sử dụng cũng làm giảm thiểu rủi ro từ những biến động bất thường của nền kinh tế trong nước và thế giới.

## 6.6. Tình hình kiểm tra chất lượng sản phẩm và dịch vụ

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

- **Đối với sản phẩm hàng hóa tiêu dùng**, Công ty giao Trường đơn vị trực thuộc 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 đột xuất, nhằm đảm bảo quy trình kiểm tra chất lượng luôn được thực thi.
- **Đối với sản phẩm ăn uống**, Công ty giao Trường đơn vị trực thuộc chịu trách nhiệm giám sát, kiểm tra suốt quá trình : nhập nguyên liệu – bảo quản – chế biến – phục vụ để đảm bảo yêu cầu về chất lượng. Công ty luôn thực hiện tuân thủ các quy định của cơ quan quản lý chuyên ngành về an toàn vệ sinh thực phẩm, vệ sinh môi trường. Ngoài ra, Công ty cũng thành lập các tổ kiểm tra chất lượng để tiến hành kiểm tra định kỳ và đột xuất quy trình hoạt động của các đơn vị nhằm đảm bảo chất lượng tốt nhất cho khách hàng.
- **Đối với sản phẩm xây dựng (các cao ốc)**, bên cạnh việc thực hiện chế độ giám sát tác giả và thuê tư vấn giám sát quá trình thi công, Công ty còn ký hợp đồng với đơn vị có đủ điều kiện chuyên môn để kiểm định kỹ thuật và cấp chứng nhận chất lượng công trình xây dựng theo quy định hiện hành. Đồng thời, Công ty thành lập Ban quản lý công trình bao gồm thành viên các Bộ phận chức năng và các kỹ sư xây dựng để phối hợp làm việc với tư vấn quản lý dự án, tư vấn giám sát thi công.

Trong quá trình triển khai các dự án, Công ty đã và đang phối hợp với những đơn vị uy tín trong ngành như Công ty Kiểm định Xây dựng Sài Gòn – SCQC, Công ty Tư vấn XD Tổng hợp – NAGECCO (chuyên về thiết kế và tư vấn giám sát xây dựng); Công ty CP Thiết kế Tâm Trung Thông – TTT Architects, Công ty TNHH Thiết kế Tư vấn Sài Gòn –SACD (chuyên tư vấn thiết kế công trình xây dựng); Công ty TNHH Savills Việt Nam (tư vấn quản lý cao ốc văn phòng)... Qua đó thể hiện mong muốn ngày càng chuyên nghiệp hơn trong hoạt động đầu tư xây dựng, cung cấp

những sản phẩm dịch vụ với chất lượng tốt nhất cho khách hàng, khẳng định vị trí, thương hiệu của Ben Thanh TSC trên thị trường cả nước.

### 6.7. Hoạt động Marketing

Việc cung ứng sản phẩm và dịch vụ được thực hiện trên nguyên tắc phải đáp ứng được nhu cầu khách hàng, xây dựng chính sách giá cả linh hoạt & hợp lý, tổ chức địa điểm phân phối thuận lợi và phù hợp với từng đối tượng khách hàng. Công ty thường xuyên triển khai những chương trình chiêu thị nhằm tạo ra sự gắn bó với khách hàng, tổ chức các hoạt động quảng bá & củng cố uy tín doanh nghiệp. Ben Thanh TSC cũng đã xây dựng hệ thống nhận diện thương hiệu thông qua hướng dẫn quy cách và cách thức sử dụng logo, bảng hiệu theo mẫu quy định chung, các giấy tờ giao dịch, hóa đơn, đồng phục, huy hiệu, bao bì hay các mẫu quảng cáo, vật phẩm khuyến mại ...

Để quảng bá hình ảnh và thương hiệu của Ben Thanh TSC, Công ty đã tổ chức biên tập, phát hành các ấn phẩm viết về chặng đường hình thành và đổi mới phát triển của doanh nghiệp. Bên cạnh đó, Công ty cũng thường xuyên tham dự các hội chợ thương mại, tổ chức các đợt bán hàng khuyến mại, tham gia “Tháng bán hàng khuyến mại” do Thành phố phát động, tổ chức hoặc tham gia các sự kiện lớn nhằm giới thiệu rộng rãi về Công ty với công chúng trong cả nước và bạn bè quốc tế. Một hoạt động quan trọng khác mà Ben Thanh TSC rất chú trọng, đó là tích cực tham gia các hoạt động xã hội, chăm sóc người nghèo, người có công, bà mẹ Việt Nam anh hùng. Những hoạt động này vừa mang tính nhân văn cao đẹp, vừa góp phần xây dựng hình ảnh Công ty vững mạnh và luôn hướng về xã hội, hướng về cộng đồng.

### 6.8. Nhận hiệu thương mại, đăng ký phát minh sáng chế và bản quyền



**Ben Thanh**  
**TSC**

- Logo và tên hiệu : **Ben Thanh TSC**
- Giấy chứng nhận đăng ký nhãn hiệu hàng hóa số 74092 do Cục Sở hữu trí tuệ - Bộ Khoa học và Công nghệ cấp ngày 02.08.2006.
- Hình dạng logo : hình vuông, xoay 45°.
- Hình ảnh thể hiện : Cổng phía Nam và tháp đồng hồ chợ Bến Thành, ghi dấu nơi hình thành và phát triển doanh nghiệp.
- Màu sắc : Màu xanh dương, biểu trưng của tính vững chắc, trung thành, chuyên nghiệp. Màu đỏ, biểu trưng của tính quyết tâm, nhiệt huyết, thể hiện sự hoạt động, thắng lợi.

**Ben Thanh**

- Chữ **TSC** là một thành phần không tách rời của



logo, trong đó TSC là từ viết tắt của cụm từ Trading & Service Company và khẩu hiệu “**Tín nhiệm – Sẵn sàng – Chân thành**”.

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

- Gồm 2 nhóm : - Hợp đồng dịch vụ  
- Hợp đồng thương mại

\* Các hợp đồng dịch vụ :

(Nguồn : Ben Thanh TSC cung cấp)

Stt	Nội dung hợp đồng	Giá trị	Thời gian thực hiện	Sản phẩm	Khách hàng
1	Cho thuê VP và địa điểm kinh doanh	45.852.612.000 đồng	01/2009 - 01/2014	Cao ốc 186 - 188 Lê Thánh Tôn	Các doanh nghiệp trong nước
2	Cho thuê VP	14.997.366.000 đồng	01/2005 - 01/2010	Cao ốc 28A Lê Lợi	Các doanh nghiệp trong nước
3	Cho thuê VP	7.090.337.391 đồng	12/2007 - 12/2012	Cao ốc 208 - 210 Lê Thánh Tôn	Các doanh nghiệp trong nước
4	Cho thuê VP	14.623.200.000 đồng	03/2009 - 03/2014	Cao ốc 36 - 38 Nguyễn Cư Trinh	Các doanh nghiệp trong nước
5	Cho thuê địa điểm kinh doanh	1.374.540.000 đồng	01/2009 - 01/2010	Nhà 222-224-226-228 Lê Thánh Tôn	Các doanh nghiệp trong nước
6	Cho thuê VP	11.340.000.000 đồng	10/2007 - 10/2012	Nhà Văn phòng 215-217 Lý Tự Trọng	Các doanh nghiệp trong nước
7	Cho thuê VP	6.084.000.000 đồng	01/2010 - 01/2015	Cao ốc 2-4 Lưu Văn Lang	Các doanh nghiệp trong nước

\* Các hợp đồng Thương mại :

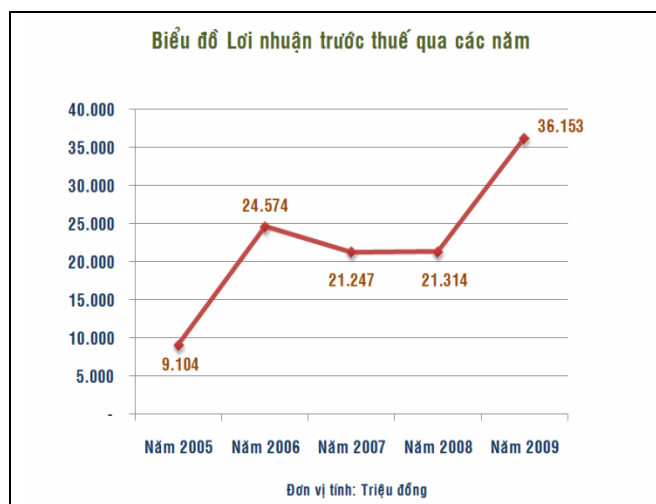
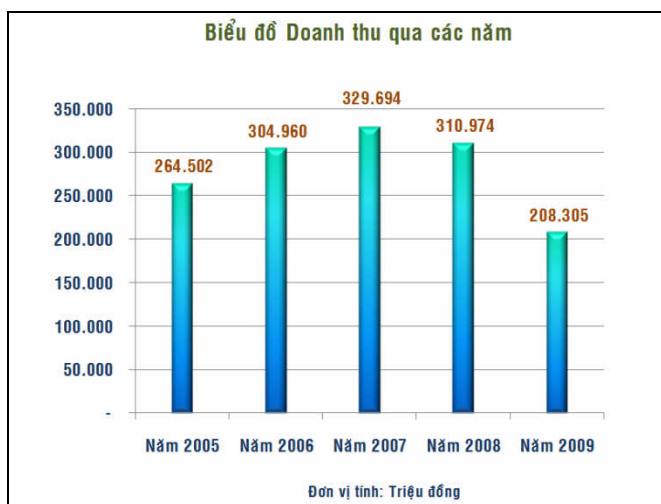
(Nguồn : Ben Thanh TSC cung cấp)

Stt	Nội dung hợp đồng	Giá trị	Ngày ký	Mặt hàng	Khách hàng
-----	-------------------	---------	---------	----------	------------

Stt	Nội dung hợp đồng	Giá trị	Ngày ký	Mặt hàng	Khách hàng
1	Hợp đồng nhập khẩu	188.000 USD	01/6/2009	Thép tấm cán nóng	Doanh nghiệp nước ngoài
2	Hợp đồng nhập khẩu	77.704,6 USD	14/07/2009	Máy điều hòa không khí	Doanh nghiệp nước ngoài
3	Hợp đồng mua bán	3.823.950.000 đồng	27/3/2009	Thép	Doanh nghiệp trong nước
4	Hợp đồng mua bán	2.032.346.950 đồng	12/5/2009	Thép mạ kẽm	Doanh nghiệp trong nước
5	Hợp đồng mua bán	3.418.000.000 đồng	03/6/2009	Thép	Doanh nghiệp trong nước
6	Hợp đồng mua bán	1.725.000.000 đồng	12/10/2009	Xe hơi 7 chỗ	Doanh nghiệp trong nước
7	Hợp đồng mua bán	8.350.000.000 đồng	27/10/2009	Xe tải	Doanh nghiệp trong nước

## 7. Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh

### 7.1. Tăng trưởng Doanh thu – Lợi nhuận qua các năm



## 7.2. Tóm tắt một số chỉ tiêu về hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty trong 2 năm gần nhất

Đơn vị: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2007	Năm 2008	% tăng giảm	Năm 2009
Tổng giá trị tài sản	318.626	333.036	4,52%	337.991
Doanh thu thuần	329.694	310.974	-5,68%	208.305
Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh	20.744	15.195	-26,75%	35.687
Lợi nhuận khác	503	6.119	1.116,50%	4
Lợi nhuận trước thuế	21.247	21.314	0,32%	36.153
Lợi nhuận sau thuế	18.860	18.212	-3,44%	27.821
Giá trị cổ tức đã chi trả	12.567	13.200	5,04%	7.040
Tỷ lệ trả cổ tức trên lợi nhuận sau thuế	66,6%	72,5%	8,77%	25,3%

Nguồn: Báo cáo tài chính được kiểm toán 2007, 2008 và báo cáo tài chính 2009

### (\*) Phân tích kết quả kinh doanh năm 2008 và năm 2009:

Tổng doanh thu hợp nhất thực hiện trong năm 2008 đạt 310 tỷ đồng, giảm 5,68% so năm 2007. Lợi nhuận sau thuế năm 2008 đạt 18,2 tỷ đồng, giảm 3,4% so năm 2007.

Tổng doanh thu của năm 2009 thực hiện 208,3 tỷ đồng, riêng Công ty mẹ 201,8 tỷ đồng đạt 96,11% so với kế hoạch của năm 2009.

Lợi nhuận trước thuế của năm 2009 thực hiện 36,1 tỷ đồng, riêng Công ty mẹ 33,1 tỷ đồng đạt được 150,5% so với kế hoạch cả năm 2009.

Để đạt được điều này, Công ty đã phấn đấu tiết giảm chi phí, đồng thời tăng cường giữ vững mối quan hệ với các khách hàng của Công ty nhằm đảm bảo đạt chỉ tiêu doanh thu và lợi nhuận đã đề ra. Đồng thời, Công ty thay đổi cơ cấu doanh thu theo hướng giảm dần tỷ trọng của những hoạt động tạo ra lợi nhuận thấp và rủi ro cao, để tập trung nguồn lực phát triển những hoạt động tạo ra tỷ suất lợi nhuận cao cho Công ty. Nhìn chung, kết quả hoạt động của

năm 2009 là rất khả quan, thể hiện nỗ lực của ban lãnh đạo và toàn bộ nhân viên Công ty để vượt qua giai đoạn khó khăn của nền kinh tế.

### **7.3. Những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty trong năm 2008 và 2009**

Khủng hoảng kinh tế toàn cầu đã tác động mạnh đến kinh tế trong nước năm 2008 và vẫn còn tác động tiêu cực trong năm 2009. Điều này đã gây ảnh hưởng đáng kể đến kết quả hoạt động kinh doanh và lợi nhuận của Công ty. Năm 2008, doanh thu và lợi nhuận chỉ đạt khoảng 80% so với kế hoạch đề ra cho cả năm. Nguyên nhân của sự sụt giảm mạnh doanh thu là do Công ty chủ động điều chỉnh quy mô hoạt động bán buôn nhằm giảm thiểu những rủi ro về biến động giá cả hàng hóa nguyên vật liệu. Ngoài ra, do sự suy giảm của thị trường chứng khoán đã làm giảm giá trị các khoản đầu tư tài chính của doanh nghiệp, trong năm 2008 Công ty đã thực hiện trích lập đầy đủ khoản dự phòng cho danh mục đầu tư tài chính với tổng giá trị là 14,6 tỷ đồng.

Trong năm 2009, Đại hội đồng cổ đông đã thông qua kế hoạch kinh doanh với chỉ tiêu doanh thu là 210 tỷ đồng, và mức chỉ tiêu lợi nhuận trước thuế là 22 tỷ đồng, tương đương với tỷ suất lợi nhuận là 25% vốn điều lệ. Để đạt được điều này, Công ty đang tiếp tục tái cơ cấu hoạt động sản xuất kinh doanh theo hướng tập trung tăng nguồn thu ở những hoạt động có tỷ suất sinh lợi cao như hoạt động thương mại bán lẻ, dịch vụ cho thuê trung tâm thương mại, cao ốc văn phòng và đầu tư tài chính.

Nhân tố ảnh hưởng tích cực đến kết quả kinh doanh của Công ty trong năm 2009 đó là quyết tâm của Chính phủ trong việc ổn định kinh tế vĩ mô, thực hiện các chính sách phù hợp nhằm kích thích sự tăng trưởng trở lại của nền kinh tế, và hiệu quả của các chính sách này đang dần phát huy tác dụng.

Theo kế hoạch, những tháng cuối năm 2009, Công ty nỗ lực hoàn thành việc xây dựng các cao ốc Thiên Thành (90-92 Đinh Tiên Hoàng), cao ốc Đông Thành (2-4 Lưu Văn Lang); bên cạnh đó tích cực chuẩn bị các điều kiện để khởi công xây dựng khách sạn 25 Trương Định và cao ốc Nam Việt (129-131 Tôn Thất Đạm).

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

### **8.1. Vị thế của Công ty trong ngành**

Trong từng lĩnh vực hoạt động, Ben Thanh TSC đã và đang từng bước khẳng định vị thế của mình so với các doanh nghiệp cùng ngành trên địa bàn.

Trong ngành thương mại bán lẻ, Công ty có các Trung tâm kinh doanh lớn tại chợ Bến Thành và chợ Dân Sinh. Đây là những khu chợ nổi tiếng của thành phố Hồ Chí Minh, do vậy doanh số và lợi nhuận thu được từ những trung tâm kinh doanh này tăng trưởng rất ổn định qua các năm, tạo nên một lợi thế riêng có của Ben Thanh TSC.

Trong ngành dịch vụ - đầu tư bất động sản, Ben Thanh TSC đang quản lý và sử dụng hơn 30 địa điểm kinh doanh với tổng diện tích khoảng 6.000 m<sup>2</sup>, tập trung ở các khu vực trung tâm kinh doanh buôn bán sầm uất của thành phố Hồ Chí Minh. Với những lợi thế này, trong chiến lược phát triển dài hạn Công ty đã xác định tập trung vào lĩnh vực đầu tư xây dựng chuỗi cao ốc mang thương hiệu Ben Thanh TSC nhằm khai thác tối đa tiềm lực sẵn có của mình. Năm 2005, Công ty xây dựng xong cao ốc đầu tiên, đến đầu năm 2010 Công ty hoàn thành xây dựng công trình thứ 9, hầu hết tọa lạc tại khu vực trung tâm thành phố. Trong 5 năm sắp tới, Công ty đã lập kế hoạch xây dựng thêm 6 cao ốc thương mại - dịch vụ trên địa bàn quận 1, nâng tổng số dự án của toàn Công ty lên 15 dự án. (Xem Mục 6.1.1.b – Trang 22 và 23). Đây là một lợi thế để Công ty đảm bảo được lợi nhuận và có điều kiện tiếp tục mở rộng đầu tư ra ngoài mạng lưới kinh doanh hiện hữu.

Là doanh nghiệp thuộc hệ thống của Tổng Công ty Bến Thành (Ben Thanh Group), Công ty có lịch sử hình thành, phát triển lâu dài và bền vững. Đội ngũ nhân viên có nhiều kinh nghiệm, hiểu biết về lĩnh vực kinh doanh thương mại – dịch vụ, xây dựng được mối quan hệ tốt và lâu dài với đối tác, khách hàng, cơ quan ban ngành hữu quan ... Công ty cũng đã vinh dự đón nhận Bằng khen của Thủ Tướng Chính phủ và Huân chương Lao động hạng II về thành tích xuất sắc trong sản xuất kinh doanh. Những lợi thế này sẽ là động lực quan trọng thúc đẩy sự tăng trưởng bền vững của Công ty trong hiện tại và tương lai.

## **8.2. Triển vọng phát triển của ngành**

Mặc dù năm 2008, khủng hoảng về tài chính và suy thoái kinh tế toàn cầu đã ảnh hưởng lớn đến hiệu quả hoạt động của các doanh nghiệp, nhưng tình hình kinh tế xã hội TP.HCM vẫn có khả năng duy trì tốc độ tăng trưởng. Những tháng giữa năm 2009, thị trường chứng khoán đã có dấu hiệu phục hồi. Ngành dịch vụ thương mại là nhóm ngành kinh tế tiếp tục tăng trưởng. Các chương trình kích cầu của cả nước nói chung và TP.HCM nói riêng phát huy được tác dụng. Khi các dự án nâng cấp đô thị và các công trình hạ tầng giao thông của TP.HCM được hoàn thành và đưa vào sử dụng, sẽ tạo ra những cơ hội mới cho các doanh nghiệp, đặc biệt là Ben Thanh TSC – doanh nghiệp có nhiều lợi thế về bất động sản nằm tại các vị trí trung tâm và trong chiến lược phát triển cơ sở hạ tầng của thành phố.

Công ty Cổ phần Thương mại – Dịch vụ Bến Thành nhận định rằng, nền kinh tế TP.HCM với vai trò đầu tàu kinh tế của cả nước trên con đường phát triển và hội nhập kinh tế thế giới sẽ vượt qua khó khăn nhất thời, tiếp tục tạo nên sức hút cho các hoạt động kinh tế và mang đến nhiều khả năng phát triển mới, trong đó có lĩnh vực thương mại – dịch vụ và đầu tư tài chính mà Công ty đang tham gia hoạt động.



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

#### 8.3.1. Định hướng phát triển Công ty

- Xây dựng doanh nghiệp luôn không ngừng phát triển với tốc độ tăng trưởng nhanh, bền vững trên cơ sở đa dạng hóa hoạt động và mở rộng quy mô kinh doanh trên các lĩnh vực : Thương mại - Dịch vụ - Đầu tư tài chính.
- Phát huy lợi thế so sánh về vị trí mặt bằng tại khu trung tâm thành phố và tiềm năng phát triển các loại hình dịch vụ tại TP.HCM, Công ty sẽ tập trung đầu tư cơ sở vật chất để khai thác các loại hình dịch vụ, đặc biệt là chuỗi cao ốc Ben Thanh TSC nhằm khai thác tối đa nguồn lực tài sản hiện có, nâng cao hiệu quả kinh doanh.
- Liên doanh, hợp tác đầu tư để mở rộng thị trường và quy mô kinh doanh, nâng cao năng lực cạnh tranh.
- Tối đa hóa lợi nhuận, nâng cao giá trị doanh nghiệp, nâng cao lợi ích của các cổ đông. Phân đầu đảm bảo tỷ lệ cổ tức hàng năm tối thiểu 15%.
- Xây dựng văn hóa doanh nghiệp. Đảm bảo việc làm và thu nhập ổn định cho cán bộ công nhân viên của Công ty.

#### 8.3.2. Đánh giá về định hướng phát triển Công ty

Định hướng phát triển của Công ty là phù hợp với vị thế hiện tại và tiềm năng của Ben Thanh TSC. Sự đổi mới của Công ty nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh trong lĩnh vực Thương mại – Dịch vụ và Đầu tư tài chính cũng là xu thế tất yếu, nằm trong định hướng phát triển chung về kinh tế - xã hội của Thành phố Hồ Chí Minh.

## 9. Chính sách đối với người lao động

### 9.1. Cơ cấu lao động của Công ty

Tổng số lao động trong Công ty tính đến thời điểm ngày 30/09/2009 là 348 người. Cơ cấu lao động được thể hiện trong bảng sau :

Bộ phận	Trình độ	Số người			Tỷ trọng
		Nam	Nữ	Cộng	
Khối văn phòng	Đại học, trên Đại học	11	16	27	7,76%
	Cao đẳng	0	1	1	0,29%
	Trung cấp	3	2	5	1,44%
	Thừa hành, nghiệp vụ	12	0	12	3,45%

Bộ phận	Trình độ	Số người			Tỷ trọng
		Nam	Nữ	Cộng	
	Lao động phổ thông	0	1	1	0,28%
Khối kinh doanh	Đại học, trên Đại học	5	14	19	5,46%
	Cao đẳng	3	5	8	2,30%
	Trung cấp	2	23	25	7,18%
	Thừa hành, nghiệp vụ	67	183	250	71,84%
	Lao động phổ thông	0	1	1	0,29%
<b>Tổng cộng</b>		<b>103</b>	<b>245</b>	<b>348</b>	<b>100 %</b>

Nguồn: Ben Thanh TSC cung cấp

## 9.2. Các chính sách đối với người lao động

### 9.2.1. 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 & 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, bao gồm đa dạng các ngành nghề đào tạo : Giám đốc điều hành (CEO), Giám đốc tài chính (CFO), Giám đốc phát triển nguồn nhân lực, Quản trị nguồn nhân lực, Nghề nhân sự nâng cao, Quản lý dự án đầu tư xây dựng, Thanh toán quốc tế, Luật thương mại, Quan hệ công chúng (PR – Public Relation), Đánh giá nội bộ, Quản lý hợp đồng kinh tế, Ứng dụng thương mại điện tử trong kinh doanh, Chiến lược kinh doanh, Kế toán trưởng, Kỹ năng giao tiếp và chăm sóc khách hàng, Nghiệp vụ bảo vệ, Lái xe, ngoại ngữ : Anh văn, Hoa văn ...

Về kế hoạch phát triển nguồn nhân lực đến năm 2015, Công ty sẽ đào tạo dài hạn trình độ trên đại học, đại học, trung cấp về quản trị kinh doanh, kinh tế, tài chính, ngân hàng cho 50 cán bộ và tiếp tục đào tạo các lớp nghiệp vụ ngắn hạn cho toàn thể cán bộ, nhân viên.

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.

### 9.2.2. 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.

### 9.2.3. Các chính sách khác đối với người lao động

Doanh nghiệp đã thực hiện đầy đủ chế độ chính sách đối với người lao động :

- Đảm bảo việc làm, ổn định được đời sống và thu nhập cho trên 300 cán bộ công nhân viên Công ty.
- Nộp đầy đủ bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế, bảo hiểm thất nghiệp cho người lao động.
- Ký hết 100% hợp đồng lao động so với tổng số lao động.
- Tổ chức khám sức khoẻ hàng năm cho toàn thể cán bộ công nhân viên.
- Thực hiện đầy đủ chế độ chính sách cho người lao động khi nghỉ việc, nghỉ hưu, nghỉ ốm đau, thai sản.

## 10. Chính sách cổ tức

Công ty sẽ chi trả cổ tức cho các cổ đông khi Công ty kinh doanh có lãi và đã hoàn thành các nghĩa vụ đối với Nhà nước, trích lập các quỹ theo quy định của pháp luật và quy định của Điều lệ Tổ chức và Hoạt động của Công ty. Mức cổ tức được thanh toán hàng năm cho mỗi loại cổ phần phù hợp với Luật Doanh nghiệp và các quyền gắn liền với loại cổ phần đó, mức cổ tức này được ĐHĐCĐ thông qua căn cứ theo đề nghị của HĐQT.

Đại hội đồng Cổ đông quyết định dựa trên cơ sở 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. Hội đồng quản trị có thể thanh toán cổ tức giữa kỳ nếu xét thấy việc chi trả này phù hợp với khả năng sinh lợi của Công ty.

Thực hiện Nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông thường niên của Công ty Cổ phần Thương mại Dịch vụ Bến Thành, Công ty đã trả cổ tức từ lợi nhuận năm 2007 là 20% trên vốn điều lệ bình quân; năm 2008 là 15% trên vốn điều lệ.

Theo Nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông thường niên 2009 cổ tức từ lợi nhuận năm 2009 dự kiến tối thiểu là 15%.

## 11. Tình hình hoạt động tài chính

### 11.1. Các chỉ tiêu cơ bản

#### a. Trích khấu hao Tài sản cố định :

Tài sản cố định của Công ty được khấu hao theo phương pháp đường thẳng dựa trên thời gian hữu dụng ước tính. Số năm khấu hao tài sản cố định được áp dụng phù hợp với Quyết định 206/2003/QĐ-BTC do Bộ Tài chính ban hành ngày 12/12/2003, số năm khấu hao cụ thể các tài sản cố định của Công ty như sau:

Stt

Loại tài sản cố định

Số năm trích khấu hao

1.	Nhà cửa, vật kiến trúc	25 - 30
2.	Máy móc thiết bị	6 - 10
3.	Phương tiện vận tải, truyền dẫn	6 - 10
4.	Thiết bị, dụng cụ quản lý	3 - 6

#### b. Thu nhập bình quân :

Thu nhập bình quân của người lao động năm 2007 là 4,9 triệu đồng/người/tháng; năm 2008 là 4,8 triệu đồng/người/tháng; năm 2009 là 5 triệu đồng/người/tháng.

#### c. Thanh toán các khoản nợ đến hạn:

Công ty hiện không có các khoản nợ quá hạn. Công ty luôn thanh toán đúng và đầy đủ các khoản nợ của Công ty khi đến hạn. Căn cứ báo cáo kiểm toán các năm 2007, 2008 và báo cáo tài chính năm 2009 chưa được kiểm toán, Công ty đã thanh toán đúng hạn và đầy đủ các khoản nợ.

Đơn vị: Triệu đồng

Chi tiêu	31/12/2007		31/12/2008		31/12/2009	
	Giá trị	% Nợ phải trả	Giá trị	% Nợ phải trả	Giá trị	% Nợ phải trả
Nợ ngắn hạn - quá hạn	-	-	-	-	-	-
Nợ dài hạn - quá hạn	-	-	-	-	-	-
<b>Tổng nợ quá hạn</b>	-	-	-	-	-	-
<b>Tổng nợ phải trả</b>	<b>73.978</b>	<b>100%</b>	<b>97.395</b>	<b>100%</b>	<b>84.241</b>	<b>100%</b>

Nguồn: Báo cáo tài chính được kiểm toán 2007, 2008 và báo cáo tài chính năm 2009

**d. Các khoản phải nộp theo luật định:**

Công ty luôn luôn thanh toán đầy đủ và đúng hạn các khoản thuế VAT, thuế thu nhập doanh nghiệp và các khoản thuế khác theo các quy định của Nhà nước.

*Đơn vị: triệu đồng*

Chỉ tiêu	31/12/2007	31/12/2008	31/12/2009
Số phải nộp đầu kỳ	4.114	1.842	1.875
Số phải nộp trong kỳ	21.492	24.796	26.985
Tổng số phải nộp	25.606	26.638	28.860
Số đã nộp trong kỳ	23.764	24.763	24.356
<b>Số còn phải nộp cuối kỳ (*)</b>	<b>1.842</b>	<b>1.875</b>	<b>4.504</b>

*Nguồn: Báo cáo tài chính được kiểm toán 2007, 2008 và báo cáo tài chính năm 2009*

**(\*) Chi tiết các khoản còn phải nộp ngân sách cuối kỳ :**

*Đơn vị: triệu đồng*

Chỉ tiêu	31/12/2007	31/12/2008	31/12/2009
Thuế giá trị gia tăng đầu ra	810	22	136
Thuế xuất, nhập khẩu	321	-	1.439
Thuế thu nhập doanh nghiệp	447	259	2.912
Thuế thu nhập cá nhân	264	532	17
Các loại thuế khác	-	1.062	
<b>Cộng</b>	<b>1.842</b>	<b>1.875</b>	<b>4.504</b>

**e. Trích lập các quỹ theo luật định:**



Công ty trích lập các quỹ theo đúng Điều lệ tổ chức và hoạt động, theo Nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông thường niên. Số dư các quỹ cuối năm 2007; năm 2008 và năm 2009 như sau :

Đơn vị: triệu đồng

CHỈ TIÊU	31/12/2007	31/12/2008	31/12/2009
Quỹ đầu tư phát triển	4.600	7.108	9.157
Quỹ dự phòng tài chính	1.614	2.436	3.168
Quỹ khen thưởng, phúc lợi	1.342	2.594	793

Nguồn: Báo cáo tài chính được kiểm toán 2007, 2008 và báo cáo tài chính năm 2009

#### f. Chính sách dự phòng

Công ty thực hiện chính sách dự phòng theo hướng dẫn tại Thông tư số 228/2009/TT-BTC ngày 07/12/2009 hướng dẫn chế độ trích lập và sử dụng các khoản dự phòng giảm giá hàng tồn kho, tổn thất các khoản đầu tư tài chính, nợ khó đòi và bảo hành sản phẩm, hàng hóa, công trình xây lắp tại doanh nghiệp.

Chi tiết số dư các khoản trích lập dự phòng ở bảng sau :

Đơn vị: triệu đồng

CHỈ TIÊU	31/12/2007	31/12/2008	31/12/2009
Dự phòng các khoản phải thu khó đòi	253	525	770
Dự phòng giảm giá đầu tư chứng khoán ngắn hạn	301	1.598	451

Dự phòng giảm giá hàng tồn kho	-	1.886	-
Dự phòng giảm giá đầu tư tài chính dài hạn	1.500	13.002	7.742
Dự phòng phải trả ngắn hạn và dài hạn	-	-	-

Nguồn: Báo cáo tài chính được kiểm toán 2007, 2008 và báo cáo tài chính năm 2009

**g. Tổng dư nợ vay :**

Đơn vị: triệu đồng

Chi tiêu	31/12/2007		31/12/2008		31/12/2009	
	Giá trị	% dư nợ vay	Giá trị	% dư nợ vay	Giá trị	% dư nợ vay
<b>1. Vay ngắn hạn:</b>	<b>29.619</b>	<b>90,97</b>	<b>32.240</b>	<b>62,92</b>	<b>2.402</b>	<b>9,93</b>
- Vay Ngân hàng thương mại	26.376	81,01	28.000	54,64	2.028	8,38
- Vay ngắn hạn khác	3.243	9,96	4.240	8,28	374	1,55
<b>2. Vay dài hạn:</b>	<b>2.368</b>	<b>7,27</b>	<b>18.433</b>	<b>35,97</b>	<b>15.946</b>	<b>65,91</b>
- Vay Ngân hàng Vietcombank	-	-	590	1,15	4.272	17,66
- Vay Ngân hàng Liên Việt	-	-	16.045	31,31	11.354	46,93
- Vay Ngân hàng Seabank	2.368	7,27	1.798	3,51	320	1,32
<b>3. Vay dài hạn đến hạn trả:</b>	<b>570</b>	<b>1,76</b>	<b>570</b>	<b>1,11</b>	<b>5.847</b>	<b>24,16</b>
Tổng dư nợ có bảo lãnh						
<b>Tổng dư nợ vay</b>	<b>32.557</b>	<b>100</b>	<b>51.243</b>	<b>100</b>	<b>24.195</b>	<b>100</b>

Nguồn: Báo cáo tài chính được kiểm toán 2007, 2008 và báo cáo tài chính năm 2009

#### h. Tình hình công nợ hiện nay :

##### Các khoản phải thu ngắn hạn và dài hạn

Đơn vị: triệu đồng

Chi tiêu	31/12/2007		31/12/2008		31/12/2009	
	Quá hạn	Tổng số	Quá hạn	Tổng số	Quá hạn	Tổng số
Phải thu khách hàng	844	9.268	794	2.044	794	1.320
Trả trước cho người bán	-	31.369	-	18.983	-	7.298
Các khoản phải thu khác	-	57.554	427	46.210	427	38.047
<b>Tổng các khoản phải thu ngắn hạn</b>	<b>844</b>	<b>98.191</b>	<b>1.221</b>	<b>67.237</b>	<b>1.221</b>	<b>46.665</b>
<i>Dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi</i>		<i>253</i>		<i>525</i>		<i>770</i>
<b>Các khoản phải thu dài hạn</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>

Nguồn: Báo cáo tài chính được kiểm toán 2007, 2008 và báo cáo tài chính năm 2009

##### (\*) Thuyết minh nợ quá hạn :

- Nợ quá hạn phải thu khách hàng Công ty TNHH Cơ Khí Bến Thành là 794.405.846 đồng phát sinh đầu năm 2007, doanh nghiệp đã dự phòng 70% khoản công nợ này theo thông tư 228/2009/TT-BTC của Bộ tài chính ngày 07/12/2009, tương ứng với số dự phòng nợ phải thu ngắn hạn khách hàng là khoảng 556 triệu đồng.
- Nợ quá hạn khác do chuyển nhượng vốn tại Công ty TNHH Cơ Khí Bến Thành cho Ông Danny Võ, số nợ còn phải thu là 427.000.000 đồng phát sinh giữa năm 2008, doanh nghiệp đã dự phòng 50% khoản công nợ này theo thông tư 228/2009/TT-BTC của Bộ tài chính ngày 07/12/2009, tương ứng với số dự phòng nợ phải thu ngắn hạn khác là khoảng 214 triệu đồng

##### Các khoản phải trả ngắn hạn và dài hạn :

Tính đến thời điểm ngày 31/12/2009, Công ty không có khoản phải trả nào quá hạn, cụ thể như sau :

Đơn vị: triệu đồng

Chi tiêu	31/12/2007		31/12/2008		31/12/2009	
	Quá hạn	Tổng số	Quá hạn	Tổng số	Quá hạn	Tổng số

Vay và nợ ngắn hạn	-	30.189	-	32.810	-	8.249
Phải trả người bán	-	14.970	-	13.300	-	18.905
Người mua trả tiền trước	-	2.720	-	2.520	-	2.715
Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	-	1.842	-	1.875	-	4.504
Phải trả người lao động	-	8.300	-	-	-	2.746
Chi phí phải trả	-	224	-	310	-	100
Các khoản phải trả, phải nộp ngắn hạn khác	-	732	-	2.140	-	999
<b>Tổng các khoản phải trả ngắn hạn</b>	<b>-</b>	<b>58.977</b>	<b>-</b>	<b>52.955</b>	<b>-</b>	<b>38.218</b>
Phải trả dài hạn khác	-	11.822	-	24.971	-	29.169
Vay và nợ dài hạn	-	2.368	-	18.433	-	15.946
Dự phòng trợ cấp mất việc làm	-	810	-	1.036	-	908
<b>Tổng các khoản phải trả dài hạn</b>	<b>-</b>	<b>15.000</b>	<b>-</b>	<b>44.440</b>	<b>-</b>	<b>46.023</b>

Nguồn: Báo cáo tài chính được kiểm toán 2007, 2008 và báo cáo tài chính năm 2009

## 11.2. Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu

Các chỉ tiêu	Đơn vị tính	Năm 2007	Năm 2008	Năm 2009
<b>1. Chỉ tiêu về khả năng thanh toán</b>				
- Hệ số thanh toán ngắn hạn: <i>Tài sản lưu</i>	Lần	3,63	2,80	3,57

Các chỉ tiêu	Đơn vị tính	Năm 2007	Năm 2008	Năm 2009
<i>động/Nợ ngắn hạn</i>				
- Hệ số thanh toán nhanh: <i>(Tài sản lưu động - Hàng tồn kho)/Nợ ngắn hạn</i>	Lần	2,90	2,30	2,41
<b>2. Chỉ tiêu về cơ cấu vốn</b>				
- Hệ số Nợ/Tổng tài sản	Lần	0,23	0,29	0,25
- Hệ số Nợ/Vốn chủ sở hữu	Lần	0,30	0,42	0,33
<b>3. Chỉ tiêu về năng lực hoạt động</b>				
- Vòng quay hàng tồn kho: Giá vốn hàng bán/Hàng tồn kho bình quân	Vòng	7,21	7,23	3,97
- Doanh thu thuần/Tổng tài sản	%	103,5	93,38	61,63
<b>4. Chỉ tiêu về khả năng sinh lời</b>				
- Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần	%	5,67	5,96	13,57
- Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu bình quân	%	12,3	7,82	11,62
- Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản	%	5,87	5,56	8,36
- Hệ số Lợi nhuận từ hoạt động kinh	%	6,29	4,89	17,13



Các chỉ tiêu	Đơn vị tính	Năm 2007	Năm 2008	Năm 2009
doanh/Doanh thu thuần				

## 12. Hội đồng quản trị, Ban Tổng giám đốc, Ban kiểm soát, Kế toán trưởng

Danh sách Thành viên Hội đồng quản trị, Ban Tổng Giám đốc, Ban Kiểm soát và Kế toán trưởng:

Stt	Họ và tên	Chức vụ
<b>HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ</b>		
1	Vương Công Minh	Chủ tịch HĐQT
2	Nguyễn Thị Thanh Hà	Phó Chủ tịch HĐQT
3	Đỗ Hùng Kiệt	Thành viên HĐQT
4	Đào Văn Hùng	Thành viên HĐQT
5	Cung Trần Việt	Thành viên HĐQT
<b>BAN TỔNG GIÁM ĐỐC</b>		
1	Đỗ Hùng Kiệt	Tổng Giám Đốc
2	Đào Văn Hùng	Phó Tổng Giám Đốc
3	Phan Văn Quang	Phó Tổng Giám Đốc
<b>BAN KIỂM SOÁT</b>		
1	Lê Thị Yên Tuyết	Trưởng Ban Kiểm soát
2	Vũ Hoàng Tuấn	Thành viên BKS
3	Tạ Phước Đạt	Thành viên BKS

Stt	Họ và tên	Chức vụ
	<b>KẾ TOÁN TRƯỞNG</b>	
1	Phạm Hoàng Nam	Kế toán trưởng

### 12.1. Thành viên Hội đồng quản trị

#### Ông : **VƯƠNG CÔNG MINH** – Chủ tịch Hội đồng quản trị

- Giới tính : Nam
- Ngày sinh : 02/11/1954      ▪ Nơi sinh : TP.HCM
- Số CMND : 020350589 cấp ngày 03/08/2005 tại CA Tp. Hồ Chí Minh
- Quốc tịch : Việt Nam      ▪ Dân tộc : Kinh      ▪ Quê quán : Hà Tây
- Địa chỉ thường trú : 110 Hoàng Diệu, Phường 14, Quận 4, TP.HCM
- Số điện thoại liên lạc : 3829 3332
- Trình độ văn hóa : 12/12
- Trình độ chuyên môn : Cử nhân kinh tế, Cử nhân chính trị

#### Quá trình công tác

- |                      |  |
|----------------------|--|
| <i>Thời gian :</i>   | <i>Chức danh :</i>                         |
| - Từ 1990 - 1993     | : Giám đốc Công ty Vật Tư Quận 1           |
| - Từ 1994 - 1997     | : Giám đốc Công ty XNK & Dịch vụ Q.1       |
| - Từ 1999 - 2003     | : Tổng Giám đốc Tổng Công ty Bến Thành     |
| - Từ 1999 đến nay    | : Phó Chủ tịch HĐQT Tổng Công ty Bến Thành |
| - Từ 04/2005 đến nay | : Chủ tịch HĐQT Công ty CP TM-DV Bến Thành |
- Chức vụ công tác hiện nay tại Tổ chức niêm yết : Chủ tịch Hội đồng quản trị Công ty.
  - Chức vụ hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác:
    - Phó Chủ Tịch Hội Đồng Quản Trị Tổng Công ty Bến Thành. (TCT Bến Thành là TCT Nhà nước)
    - Chủ Tịch Hội Đồng Quản Trị Công ty CP Du Lịch Bến Thành – Non Nước.
    - Chủ Tịch Hội Đồng Quản Trị Công ty CP Bến Thành - Long Hải.
    - Chủ Tịch Hội Đồng Quản Trị Công ty CP Vật tư Bến Thành.
    - Phó Chủ Tịch Hội Đồng Thành Viên Công ty Liên Doanh Khách Sạn Saigon Riverside.
    - Phó Chủ Tịch Hội Đồng Quản Trị Công ty CP Khách sạn Du lịch Tháng Mười.
    - Phó Chủ Tịch Hội Đồng Quản Trị Công ty CP Đầu tư và Dịch vụ Dân Sinh.
    - Phó Chủ Tịch Hội Đồng Thành Viên Công ty TNHH Liên Doanh Khách Sạn Plaza.
  - Số cổ phần hiện đang nắm giữ tại thời điểm 14/12/2009 là: 2.050.456 cổ phần

Trong đó:

- Cá nhân : 27.091 cổ phần, chiếm 0,31% vốn điều lệ
- Đại diện : 2.023.365 cổ phần, chiếm 22,99% vốn điều lệ  
(Đại diện cho Tổng Công ty Bến Thành)

- Số cổ phần của những người có liên quan:

Họ và tên	Quan hệ với người khai	Số cổ phần nắm giữ
1. Vương Nguyễn Ngọc Trâm	Con ruột	11.650 cổ phần
2. Tổng Công ty Bến Thành	Phó Chủ tịch HĐQT	3.372.273 cổ phần

- Hành vi vi phạm pháp luật : Không
- Những khoản nợ đối với Công ty : Không
- Lợi ích liên quan đối với Công ty : Không
- Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty : Không

**🏠 Bà : NGUYỄN THỊ THANH HÀ – Phó Chủ tịch Hội đồng quản trị**

- Giới tính : Nữ
- Ngày sinh : 01/01/1954    ▪ Nơi sinh : Tiền Giang
- Số CMND : 022079623 cấp ngày 11/01/1997 tại CA Tp. Hồ Chí Minh
- Quốc tịch : Việt Nam    ▪ Dân tộc : Kinh    ▪ Quê quán : Tiền Giang
- Địa chỉ thường trú : 133 Nguyễn Phúc Nguyên , Phường 10, Quận 3, TP.HCM
- Số điện thoại liên lạc : 3822 3390
- Trình độ văn hóa : 12/12
- Trình độ chuyên môn : Cử nhân kinh tế
- Quá trình công tác

*Thời gian :*

*Chức danh :*

- Từ 08/1975 – 12/1977 : Kế toán kho Nhà máy Vikyno Biên Hòa, thuộc Công ty Cơ khí – Bộ Cơ khí Luyện kim.
- Từ 01/1978 – 05/1978 : Kế toán kho Cty Thiết bị Đông lạnh thuộc Sở Công nghiệp TP.HCM
- Từ 06/1978 – 06/1979 : Kế toán Xí nghiệp cung ứng Vật tư Quận 1.
- Từ 07/1979 – 02/1985 : Kế toán trưởng Xí nghiệp cung ứng Vật tư Quận 1.
- Từ 03/1985 – 06/1992 : Kế toán trưởng – Trưởng Phòng Kế toán Công ty Thương nghiệp Tổng hợp Chợ Bến Thành.
- Từ 07/1992 – 10/1997 : Kế toán trưởng – Trưởng Phòng Kế toán Công ty Thương mại Tổng hợp Bến Thành.
- Từ 10/1997 – 08/2001 : Phó Giám đốc Cty TMTH Bến Thành, thuộc Tổng Công ty Bến Thành
- Từ 09/2001 – 04/2004 : Giám đốc Cty TMTH Bến Thành, thuộc Tổng Công ty Bến Thành
- Từ 04/2004 – 01/2009 : Tổng Giám đốc Công ty cổ phần TM-DV Bến Thành
- Từ 04/2004 đến nay : Phó Chủ tịch HĐQT Công ty CP TM-DV Bến Thành
- Chức vụ công tác hiện nay tại Tổ chức niêm yết : Phó Chủ tịch Hội đồng quản trị Công ty.
- Chức vụ hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác:
  - Phó Chủ tịch Hội Đồng Quản Trị Công ty cổ phần Chứng khoán Phương Đông.
  - Trưởng Ban Kiểm soát Ngân hàng TM CP Phương Đông.

- Thành viên Hội Đồng Quản Trị Công ty CP Đầu tư và Kỹ thuật Xây dựng Bến Thành.
- Số cổ phần hiện đang nắm giữ tại thời điểm 14/12/2009 là : 50.000 cổ phần
- Trong đó:
  - Cá nhân : 50.000 cổ phần, chiếm 0,57% vốn điều lệ.
  - Đại diện : 0 cổ phần, chiếm 0 % vốn điều lệ.
- Số cổ phần của những người có liên quan:

Họ và tên	Quan hệ với người khai	Số cổ phần nắm giữ
1. CTCP Chứng khoán Phương Đông	Phó Chủ tịch HĐQT	379.003 cổ phần

- Hành vi vi phạm pháp luật : Không
- Những khoản nợ đối với Công ty : Không
- Lợi ích liên quan đối với Công ty : Không
- Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty : Không

### Ông : **ĐỖ HÙNG KIỆT** – Thành viên Hội đồng quản trị

- Giới tính : Nam
- Ngày sinh : 30/04/1966    ▪ Nơi sinh : TP.HCM
- Số CMND : 022543770 cấp ngày 17/06/2004 tại CA Tp. Hồ Chí Minh
- Quốc tịch : Việt Nam    ▪ Dân tộc : Kinh    ▪ Quê quán : Quảng Ngãi
- Địa chỉ thường trú : 219/18 Phạm Ngũ Lão, P.Phạm Ngũ Lão, Quận 1, TP.HCM
- Số điện thoại liên lạc : 3822 1967
- Trình độ văn hóa : 12/12
- Trình độ chuyên môn : Cử nhân kinh tế
- Quá trình công tác
 

Thời gian :	Chức danh :
- Từ 11/1986 - 11/2000	: Kế toán Công ty TNHH Chợ Dân Sinh, Công ty TMTH Bến Thành
- Từ 12/2000 - 03/2004	: Kế toán tổng hợp Công ty TMTH Bến Thành
- Từ 04/2004	: Phó phòng kế toán - tài vụ Công ty TMTH Bến Thành
- Từ 05/2004 - 06/2007	: Kế toán trưởng Công ty CP TM - DV Bến Thành
- Từ 07/2007 - 01/2009	: Phó Tổng Giám Đốc kiêm Giám đốc Tài chính Công ty CP TM - DV Bến Thành
- Từ 02/2009 đến nay	: Tổng Giám Đốc Công ty CP TM - DV Bến Thành
- Từ 04/2009 đến nay	: Thành viên HĐQT Công ty CP TM - DV Bến Thành
- Chức vụ công tác hiện nay tại Tổ chức niêm yết : Thành viên HĐQT, Tổng Giám Đốc Công ty.
- Chức vụ hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác:
  - Chủ tịch HĐTV Công ty TNHH Bến Thành Sun Ny.
  - Thành viên HĐQT Công ty cổ Phần Đầu tư và Dịch vụ Dân Sinh.
  - Thành viên HĐQT Công ty cổ phần Đầu tư và KT Xây dựng Bến Thành.

- Số cổ phần hiện đang nắm giữ tại thời điểm 14/12/2009 là: 694.454 cổ phần  
Trong đó:
  - Cá nhân : 20.000 cổ phần, chiếm 0,23% vốn điều lệ.
  - Đại diện : 674.454 cổ phần, chiếm 7,67% vốn điều lệ  
(Đại diện cho Tổng Công ty Bến Thành)
- Số cổ phần của những người có liên quan: Không có
- Hành vi vi phạm pháp luật : Không
- Những khoản nợ đối với Công ty : Không
- Lợi ích liên quan đối với Công ty : Không
- Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty : Không

### Ông: ĐÀO VĂN HÙNG – Thành viên Hội đồng quản trị

- Giới tính : Nam
- Ngày sinh : 18/03/1955      ▪ Nơi sinh : Đồng Tháp
- Số CMND : 020472651 cấp ngày 22/04/2003 tại CA Tp. Hồ Chí Minh
- Quốc tịch : Việt Nam      ▪ Dân tộc : Kinh      ▪ Quê quán : Đồng Tháp
- Địa chỉ thường trú : 29 Calmette, Phường Nguyễn Thái Bình, Quận 1, TP.HCM
- Số điện thoại liên lạc : 3829 0756
- Trình độ văn hóa : 12/12
- Trình độ chuyên môn : Cử nhân kinh tế, Cử nhân luật, Cử nhân hành chính
- Quá trình công tác
 

<i>Thời gian :</i>	<i>Chức danh :</i>
- Từ 05/1970 - 04/1975	: Công tác tại Ban quân sự Thành đoàn TP.HCM
- Từ 05/1975 - 03/1976	: Bí thư Phường Đoàn Đông Ba, Ủy viên Quận đoàn Phú Nhuận
- Từ 04/1976 - 08/1986	: Được cử đi học Trường Bổ túc Công Nông Thủ Đức & Trường Đại Học Kinh tế TP.HCM
- Từ 09/1986 - 04/2004	: Cán bộ tổng hợp, Phó phòng, Trưởng phòng tổ chức HCQT Công ty TNTH Chợ Bến Thành, Công ty TMTB Bến Thành
- Từ 05/2004 - 04/2009	: Thành viên HĐQT, Giám Đốc Nhân sự - Hành chính Công ty CP TM – DV Bến Thành
- Từ 05/2009 đến nay	: Thành viên HĐQT, Phó Tổng giám đốc, Giám đốc Nhân sự - Hành chính Công ty CP TM – DV Bến Thành
- Chức vụ công tác hiện nay tại Tổ chức niêm yết : Thành viên HĐQT, Phó Tổng Giám Đốc, Giám đốc Nhân sự - Hành chính Công ty.
- Chức vụ hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác: Không có
- Số cổ phần hiện đang nắm giữ tại thời điểm 14/12/2009 là: 41.154 cổ phần



Trong đó:

- Cá nhân : 41.154 cổ phần, chiếm 0,47% vốn điều lệ.
- Đại diện : 0 cổ phần, chiếm 0 % vốn điều lệ.

▪ Số cổ phần của những người có liên quan:

Họ và tên	Quan hệ với người khai	Số cổ phần nắm giữ
1. Ngô Thị Kim Loan	Vợ	6.733 cổ phần

- Hành vi vi phạm pháp luật : Không
- Những khoản nợ đối với Công ty : Không
- Lợi ích liên quan đối với Công ty : Không
- Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty : Không

**Ông: CUNG TRẦN VIỆT – Thành viên Hội đồng quản trị**

- Giới tính : Nam
- Ngày sinh : 05/09/1969      ▪ Nơi sinh : Hà Nội
- Số CMND : 023323508 cấp ngày 28/02/2006 tại CA Tp. Hồ Chí Minh
- Quốc tịch : Việt Nam      ▪ Dân tộc : Kinh      ▪ Quê quán : Hà Nội
- Địa chỉ thường trú : 26/20 B3, Đinh Tiên Hoàng, Phường 1, Quận Bình Thạnh, TP.HCM
- Số điện thoại liên lạc : 3829 0756
- Trình độ văn hóa : 12/12
- Trình độ chuyên môn : Kỹ sư công nghệ thực phẩm; Cao học tài chính ngân hàng
- Quá trình công tác :
 

<i>Thời gian :</i>	<i>Chức danh :</i>
- Từ 1998 – 2001	: Chuyên viên Trung tâm Giao dịch chứng khoán TP.HCM
- Từ 2001 – 2008	: Giảng viên Đại học Quốc gia TP.HCM
- Từ 04/2005 – 11/2006	: Giám đốc Phân tích Công ty Quản lý quỹ Vietnam Holding
- Từ 12/2006 đến nay	: Giám đốc Phân tích Cty Quản lý quỹ Đầu tư chứng khoán Bản Việt
- Từ 04/2009 đến nay	: Thành viên HĐQT Công ty Cổ phần Thương mại – Dịch vụ Bến Thành
- Chức vụ công tác hiện nay tại Tổ chức niêm yết : Thành viên HĐQT Công ty.
- Chức vụ hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác:
  - Thành viên HĐQT, Giám đốc Phân tích Công ty Quản lý quỹ Đầu tư chứng khoán Bản Việt.
- Số cổ phần hiện đang nắm giữ tại thời điểm 14/12/2009 là: 0 cổ phần

Trong đó:

- Cá nhân : 0 cổ phần, chiếm 0 % vốn điều lệ.
- Đại diện : 0 cổ phần, chiếm 0 % vốn điều lệ.

- Số cổ phần của những người có liên quan:

<i>Họ và tên</i>	<i>Quan hệ với người khai</i>	<i>Số cổ phần nắm giữ</i>
1. Quỹ Đầu tư chứng khoán Bản Việt, do Công ty CP Quản lý Quỹ Đầu tư Chứng khoán Bản Việt quản lý.	Thành viên HĐQT, Giám đốc Phân tích	650.000

- Hành vi vi phạm pháp luật : Không
- Những khoản nợ đối với Công ty : Không
- Lợi ích liên quan đối với Công ty : Không
- Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty : Không

## 12.2. Thành viên Ban Tổng Giám Đốc

✚ **Ông: ĐỖ HÙNG KIẾT** – Tổng Giám Đốc  
*Hồ sơ chi tiết đã được thể hiện ở trang 58.*

✚ **Ông: ĐÀO VĂN HÙNG** – Phó Tổng Giám Đốc  
*Hồ sơ chi tiết đã được thể hiện ở trang 59.*

✚ **Ông: PHAN VĂN QUANG** – Phó Tổng Giám Đốc  
*Xem trang 62.*

**Ông: PHAN VĂN QUANG – Phó Tổng Giám Đốc**

- Giới tính : Nam
- Ngày sinh : 21/11/1965      ▪ Nơi sinh : Thành phố Huế
- Số CMND : 190951126 cấp ngày 06/08/1996 tại CA Thừa Thiên Huế
- Quốc tịch : Việt Nam      ▪ Dân tộc : Kinh      ▪ Quê quán : Phú Vang -  
Thừa Thiên Huế
- Địa chỉ thường trú : 29/8G Nguyễn Bình Khiêm, P.Đa Kao, Quận 1, TP.HCM
- Số điện thoại liên lạc : 3822 3390
- Trình độ văn hóa : 12/12
- Trình độ chuyên môn : Cử nhân Tài chính ngân hàng; Cử nhân kinh tế
- Quá trình công tác :

*Thời gian**Chức danh*

- Từ 1989 – 1990 : Kế toán tổng hợp khách sạn Công ty Vận tải ô tô Thừa Thiên Huế
- Từ 1991 – 1995 : Phụ trách kinh doanh Cửa hàng DV điện tử Tràng Tiền (TP. Huế)
- Từ 1995 – 1997 : Trưởng phòng Tài chính kế hoạch Xí nghiệp xây lắp điện Hùng Vương - TP. Huế
- Từ 1997 – 2004 : Bí thư Đoàn thanh niên; Chuyên viên Tổng Công ty VLXD số 1 - BXD
- Từ 2004 – 2007 : Thư ký Hội Đồng Quản Trị Tổng Công ty VLXD số 1 - BXD
- Từ 2008 – 03/2009 : Phó Giám Đốc Công ty Cổ phần Đào tạo và Tư Vấn Tri Thức Việt
- Từ 03/2009 – 07/2009 : Giám đốc Tài chính Cty Cổ phần Thương mại – Dịch vụ Bến Thành
- Từ 08/2009 đến nay : Phó Tổng Giám đốc Cty Cổ phần Thương mại – Dịch vụ Bến Thành
- Chức vụ công tác hiện nay tại Tổ chức niêm yết : Phó Tổng Giám Đốc Công ty.
- Chức vụ hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác:
  - Thành viên Ban Kiểm soát Công ty Cổ phần Hóa An – Biên Hòa, Đồng Nai.
- Số cổ phần hiện đang nắm giữ tại thời điểm 14/12/2009 là: 0 cổ phần  
Trong đó:
  - Cá nhân : 0 cổ phần, chiếm 0 % vốn điều lệ.
  - Đại diện : 0 cổ phần, chiếm 0 % vốn điều lệ.
- Số cổ phần của những người có liên quan: Không có
- Hành vi vi phạm pháp luật : Không
- Những khoản nợ đối với Công ty : Không
- Lợi ích liên quan đối với Công ty : Không
- Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty : Không

### 12.3. Thành viên Ban Kiểm soát

#### Bà : **LÊ THỊ YẾN TUYẾT** – Trưởng Ban Kiểm soát

- Giới tính : Nữ
- Ngày sinh : 13/07/1961      ▪ Nơi sinh : Mỹ Tho
- Số CMND : 020799294 cấp ngày 08/12/2004 tại CA TP.HCM
- Quốc tịch : Việt Nam      ▪ Dân tộc : Kinh      ▪ Quê quán : Tiền Giang
- Địa chỉ thường trú : 8A8 Định Bộ Lĩnh, Phường 26, Quận Bình Thạnh, TP.HCM
- Số điện thoại liên lạc : 3823 7449
- Trình độ văn hóa : 12/12
- Trình độ chuyên môn : Đại học tài chính; hiện đang học văn bằng hai Trường ĐH Luật
- Quá trình công tác
 

<i>Thời gian</i>	<i>Chức danh</i>
- Từ 04/1985 - 10/1997	: Kế toán tổng hợp, Phó phòng kế toán – tài vụ Công ty TNHH Chợ Bến Thành, Công ty TM-TH Bến Thành
- Từ 11/1997 - 04/2004	: Kế toán trưởng Công ty TM-TH Bến Thành
- Từ 05/2004 đến nay	: Trưởng Ban kiểm soát Công ty CP TM-DV Bến Thành
- Từ 03/2009 đến nay	: Chủ tịch Công đoàn Công ty CP TM-DV Bến Thành
- Chức vụ công tác hiện nay tại Tổ chức niêm yết : Trưởng Ban kiểm soát, Chủ tịch Công đoàn Công ty.
- Chức vụ hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác: Không có
- Số cổ phần hiện đang nắm giữ tại thời điểm 14/12/2009 là: 366.825 cổ phần  
Trong đó:
 

- Cá nhân	: 29.598 cổ phần, chiếm 0,34% vốn điều lệ
- Đại diện	: 337.227 cổ phần, chiếm 3,83% vốn điều lệ (Đại diện cho Tổng Công ty Bến Thành)
- Số cổ phần của những người có liên quan: Không có
- Hành vi vi phạm pháp luật : Không
- Những khoản nợ đối với Công ty : Không
- Lợi ích liên quan đối với Công ty : Không
- Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty : Không



**Ông: VŨ HOÀNG TUẤN – Thành viên Ban Kiểm soát**

- Giới tính : Nam
- Ngày sinh : 21/03/1960 ▪ Nơi sinh : Sài Gòn
- Số CMND : 020976036 cấp ngày 04/10/2003 tại CA Tp. Hồ Chí Minh
- Quốc tịch : Việt Nam ▪ Dân tộc : Kinh ▪ Quê quán : Kim Sơn, Ninh Bình
- Địa chỉ thường trú : 190/29 Xóm đất, Phường 10, Quận 11, TP.HCM
- Số điện thoại liên lạc : 38 242053
- Trình độ văn hóa : 12/12 ▪ Trình độ chuyên môn : Đại học thương mại ngành kế toán
- Quá trình công tác

*Thời gian :**Chức danh :*

- Từ 04/1982 - 04/1984 : Kế toán Công ty ăn uống Trị an – Sở AU&KS TP.HCM
- Từ 05/1984 - 10/1988 : Kế toán Công ty DV Thủy điện Trị an – Sở AU&KS TP.HCM
- Từ 11/1988 - 06/1989 : Phó phòng kế toán KS.Hải Sơn – Sở AU&KS TP.HCM
- Từ 07/1989 - 03/1991 : Kế toán trưởng CN.DVDL - LHSXKDXNK Quận 1
- Từ 04/1991 - 11/1992 : Kế toán phòng KTTV – Liên hiệp SXKDXNK Quận 1
- Từ 12/1992 - 03/1994 : Kế toán phòng KTTV – Công ty SXKDXNK Quận 1
- Từ 04/1994 - 12/2002 : Kế toán phó Công ty Liên doanh căn hộ & VP Sài Gòn
- Từ 01/2003 - 05/2009 : Kế toán – Phòng TCKT – Tổng Công ty Bến Thành
- Từ 06/2009 đến nay : Trưởng phòng kiểm soát nội bộ Tổng Công ty Bến Thành
- Từ 05/2004 đến nay : Thành viên Ban kiểm soát Cty Cổ phần TM-DV Bến Thành
- Chức vụ công tác hiện nay tại Tổ chức niêm yết : Thành viên Ban kiểm soát Công ty.
- Chức vụ hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác:
  - Trưởng phòng Kiểm soát nội bộ Tổng Công ty Bến Thành.
  - Trưởng Ban Kiểm Soát Công ty CP Xuất nhập khẩu giày dép Nam Á.
  - Trưởng Ban Kiểm Soát Công ty CP Bến Thành - Long Hải.
  - Thành viên Ban Kiểm Soát Công ty CP Du Lịch Bến Thành – Non Nước.
  - Thành viên Ban Kiểm Soát Công ty CP Du Lịch Huế.
- Số cổ phần hiện đang nắm giữ tại thời điểm 14/12/2009 là: 343.585 cổ phần; Trong đó:
  - Cá nhân : 6.358 cổ phần, chiếm 0,07% vốn điều lệ
  - Đại diện : 337.227 cổ phần, chiếm 3,83% vốn điều lệ (Đại diện cho Tổng Công ty Bến Thành)
- Số cổ phần của những người có liên quan:

<i>Họ và tên</i>	<i>Quan hệ với người khai</i>	<i>Số cổ phần nắm giữ</i>
Tổng Công ty Bến Thành	Trưởng Phòng Kiểm soát nội bộ	3.372.273

- Hành vi vi phạm pháp luật : Không
- Những khoản nợ đối với Công ty : Không
- Lợi ích liên quan đối với Công ty : Không
- Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty : Không

**Ông: TẠ PHƯỚC ĐẠT – Thành viên Ban Kiểm soát**

- Giới tính : Nam
- Ngày sinh : 15/06/1969 ▪ Nơi sinh : TP.HCM
- Số CMND : 022044724 cấp ngày 16/01/2007 tại CA Tp. Hồ Chí Minh
- Quốc tịch : Việt Nam ▪ Dân tộc : Kinh ▪ Quê quán : Kiến Xương, Thái Bình
- Địa chỉ thường trú : 115/110A Lê Văn Sỹ, Phường 13, Quận Phú Nhuận, TP.HCM
- Số điện thoại liên lạc : 3821 3913
- Trình độ văn hóa : 12/12
- Trình độ chuyên môn : Cử nhân ngành kế toán
- Quá trình công tác
 

<i>Thời gian :</i>	<i>Chức danh :</i>
- Từ 02/1993 - 08/1997	: Nhân viên kế toán tại Công ty DVTH Sài Gòn
- Từ 09/1907 - 07/2003	: Phó phòng kế toán tài vụ Công ty DVTH Sài Gòn
- Từ 08/2003 – 12/2004	: Quyền Kế toán trưởng Công ty DVTH Sài Gòn
- Từ 01/2005 đến nay	: Phó Tổng Giám đốc Công ty DVTH Sài Gòn
- Từ 04/2009 đến nay	: Thành viên Ban kiểm soát Công ty Cổ phần Thương mại – Dịch vụ Bến Thành
- Chức vụ công tác hiện nay tại Tổ chức niêm yết : Thành viên Ban kiểm soát Công ty.
- Chức vụ hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác:
  - Thành viên HĐQT Công ty CP Việt Thái
  - Thành viên HĐQT Công ty CP Bến Thành - Long Hải
  - Chủ tịch HĐQT Công ty TNHH TMDV Tổng hợp Bến Thành Savico.
  - Phó Tổng Giám Đốc Công ty CP Dịch vụ Tổng hợp Sài Gòn.
- Số cổ phần hiện đang nắm giữ tại thời điểm 14/12/2009 là: 151.202 cổ phần  
Trong đó:
  - Cá nhân : 0 cổ phần, chiếm 0% vốn điều lệ
  - Đại diện : 151.202 cổ phần, chiếm 1,72% vốn điều lệ
- Số cổ phần của những người có liên quan:
 

<i>Họ và tên</i>	<i>Quan hệ với người khai</i>	<i>Số cổ phần nắm giữ</i>
1. CTCP Dịch vụ tổng hợp Sài Gòn	Phó Tổng Giám đốc	151.202
- Hành vi vi phạm pháp luật : Không
- Những khoản nợ đối với Công ty : Không
- Lợi ích liên quan đối với Công ty : Không
- Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty : Không

## 12.4. Kế toán trưởng

### 🏠 Ông : PHẠM HOÀNG NAM – Kế toán trưởng

- Giới tính : Nam
- Ngày sinh : 16/02/1966    ▪ Nơi sinh : Sài Gòn
- Số CMND : 021583288 cấp ngày 20/06/2008 tại CA Tp. Hồ Chí Minh
- Quốc tịch : Việt Nam    ▪ Dân tộc : Kinh    ▪ Quê quán : Thừa Thiên Huế
- Địa chỉ thường trú : 212/170/110 Nguyễn Văn Nguyễn, Phường Tân Định, Quận 1, TP.HCM
- Số điện thoại liên lạc : 3822 3390
- Trình độ văn hóa : 12/12
- Trình độ chuyên môn : Cử nhân kinh tế ngành kế toán
- Quá trình công tác
 

<i>Thời gian :</i>	<i>Chức danh :</i>
- Từ 02/1989 - 06/1992	: Kế toán Công ty TNHH Chợ Dân Sinh
- Từ 07/1992 - 03/2004	: Chuyên viên kế toán Công ty TMTB Bến Thành
- Từ 04/2004 - 06/2007	: Kế toán tổng hợp Công ty Cổ phần Thương mại – Dịch vụ Bến Thành
- Từ 07/2007 – 07/2009	: Kế toán trưởng Công ty CP Cổ phần Thương mại – Dịch vụ Bến Thành
- Từ 08/2009 đến nay	: Giám đốc tài chính kiêm Kế toán trưởng Công ty Cổ phần Thương mại - Dịch vụ Bến Thành
- Chức vụ công tác hiện nay tại Tổ chức niêm yết : Giám đốc tài chính kiêm Kế toán trưởng Công ty.
- Chức vụ hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác:
  - Thành viên Ban kiểm soát Công ty Cổ phần Bến Thành Long Hải.
- Số cổ phần hiện đang nắm giữ tại thời điểm 14/12/2009 là: 3.625 cổ phần
 

Trong đó:

  - Cá nhân : 3.625 cổ phần, chiếm 0,04% vốn điều lệ
  - Đại diện : 0 cổ phần, chiếm 0% vốn điều lệ
- Số cổ phần của những người có liên quan: Không có
- Hành vi vi phạm pháp luật : Không
- Những khoản nợ đối với Công ty : Không
- Lợi ích liên quan đối với Công ty : Không
- Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty : Không

**13. Tài sản****13.1. Giá trị tài sản cố định theo báo cáo tài chính tại thời điểm 31/12/2009:**

Đơn vị: Triệu đồng

Khoản mục	Nguyên giá	Hao mòn lũy kế	Giá trị còn lại	Tỷ lệ còn lại (%)
<b>Tài sản cố định hữu hình</b>	<b>74.708</b>	<b>14.960</b>	<b>59.748</b>	<b>79,98</b>
Nhà cửa vật kiến trúc	53.658	7.455	46.203	86,11
Máy móc thiết bị	17.124	5.066	12.058	70,42
Phương tiện vận tải, truyền dẫn	2.975	1.640	1.335	44,87
Thiết bị, dụng cụ quản lý	951	799	152	15,98
<b>Tài sản cố định vô hình</b>	<b>32</b>	<b>32</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
Phần mềm vi tính	32	32	-	-
<b>Chi phí XDCB dở dang</b>	<b>87.116</b>	<b>-</b>	<b>87.116</b>	<b>100</b>
<b>Tổng cộng</b>	<b>161.856</b>	<b>14.992</b>	<b>146.864</b>	<b>90,74</b>

**13.2. Danh mục một số đất đai Công ty đang quản lý sử dụng tại thời điểm 31/12/2009**

STT	Tình hình sử dụng nhà xưởng, đất đai	Diện tích đất (m <sup>2</sup> )	Thời hạn Hợp đồng
1	220 Lê Thánh Tôn, Quận 1	204	1/1/2046
2	222-228 Lê Thánh Tôn, Quận 1	279,6	1/1/2046 (48,60 m <sup>2</sup> đến 31/12/2020)
3	119 -120-121 Bến Chương Dương, Quận 1	599,60	1/1/2046 (131,86m <sup>2</sup> Lâu dài)
4	129 – 131 Tôn Thất Đạm, Quận 1	501	1/1/2046

STT	Tình hình sử dụng nhà xưởng, đất đai	Diện tích đất (m <sup>2</sup> )	Thời hạn Hợp đồng
5	186 -188 Lê Thánh Tôn, Quận 1	483	1/1/2046
6	289 Đinh Bộ Lĩnh, Quận Bình Thạnh	470	Lâu dài
7	208 – 210 Lê Thánh Tôn, Quận 1	327	1/1/2046
8	13 - 15 Calmette, Quận 1	263,6	31/12/2020
9	28A Lê Lợi, Quận 1	244	1/1/2046
10	194 Lê Thánh Tôn, Quận 1	173	31/12/2020
11	36 -38 Nguyễn Cư Trinh, Quận 1	172	1/1/2046
12	29 Calmette, Quận 1	169	1/1/2046
13	90 – 92 Đinh Tiên Hoàng, Quận 1	165	1/1/2046
14	17 – 19 Trần Hưng Đạo, Quận 1	159,5	31/12/2020
15	1-3 Phan Chu Trinh, Quận 1	141	1/1/2046
16	2-4 Lưu Văn Lang, Quận 1	126	1/1/2046
17	104 Tôn Thất Đạm, Quận 1	121	31/12/2020
18	122-124 Hồ Tùng Mậu, Quận 1	121	1/1/2046
19	43 Phan Châu Trinh, Quận 1	112,7	31/12/2020
20	37 Phan Châu Trinh, Quận 1	109,9	31/12/2020
21	331C Trần Hưng Đạo, Quận 1	107,6	31/12/2020
22	104 Lê Lợi, Quận 1	104,3	31/12/2020
23	08 Phan Bội Châu, Quận 1	92,5	31/12/2020
24	36 Nguyễn An Ninh, Quận 1	86,4	31/12/2020
25	40 Lưu Văn Lang, Quận 1	85,2	31/12/2020
26	27 – 29 Huỳnh Thúc Kháng, Quận 1	68,1	31/12/2020
27	25 Trương Định, Quận 1	74	1/1/2046
28	361 Trần Hưng Đạo, Quận 1	73	1/1/2046
29	63 B Calmete, Quận 1	56,5	31/12/2020
30	13 Huỳnh Thúc Kháng, Quận 1	32,4	31/12/2020
31	108 Hàm Nghi, Quận 1	77	Đang xin giao QSDĐ
32	200 Lê Thánh Tôn, Quận 1	201	Đang xin giao QSDĐ
	<b>Cộng</b>	<b>5.999,90</b>	

## 14. Kế hoạch sản xuất kinh doanh, lợi nhuận và cổ tức trong năm tiếp theo

### 14.1. Kế hoạch doanh thu, lợi nhuận 2009 - 2010

Đơn vị: tỷ đồng

Chỉ tiêu	Thực hiện Năm 2009	% tăng giảm so với năm 2008	Năm 2010	% tăng giảm so với năm 2009
Doanh thu	208	- 33,1	220	5,8
Lợi nhuận sau thuế	27,8	52,7	26	- 6,5
Tỉ lệ lợi nhuận sau thuế/ Doanh thu thuần	13,4%	7,5	11,8%	- 1,6
Tỉ lệ lợi nhuận sau thuế/ Vốn chủ sở hữu	11,0%	3,2	10,4%	- 0,6
Tỷ lệ cổ tức chi trả tối thiểu	15%	-	15%	-

(Nguồn: Ben Thanh TSC cung cấp)

### 14.2. Căn cứ để đạt được kế hoạch lợi nhuận và cổ tức

#### 14.2.1. Phân tích SWOT

##### a. Điểm mạnh

- Là Công ty cổ phần được chuyển thể từ DNNN, có quá trình hoạt động trong ngành thương mại trên 30 năm, với hoạt động bán lẻ truyền thống tăng trưởng ổn định, tập trung chủ yếu tại trung tâm của thành phố là Chợ Bến Thành và Chợ Dân Sinh.
- Quản lý và sử dụng nhiều địa điểm kinh doanh với vị trí thuận lợi trên địa bàn Quận 1, có hợp đồng thuê đất dài hạn.
- Nguồn lực tài chính mạnh có điều kiện để thực hiện các các dự án trong thời gian sắp tới.
- Đội ngũ cán bộ công nhân viên có nhiều kinh nghiệm.

##### b. Điểm yếu

- Mạng lưới kinh doanh còn giới hạn trên cùng một địa bàn, chưa mở rộng được phạm vi thị trường và đối tượng khách hàng mới.



- Ngoài khu vực chợ Bến Thành và Dân Sinh thì các điểm kinh doanh còn lại phần lớn có diện tích nhỏ, khó triển khai những kế hoạch phát triển quy mô lớn.
- Trong lĩnh vực hoạt động thương mại, do quá trình lịch sử hình thành trước đây là kinh doanh tổng hợp nhiều ngành hàng nên khó liên kết để tạo ra ưu thế cạnh tranh so với những đơn vị kinh doanh chuyên ngành.
- Về độ tuổi của người lao động: đa số ở tuổi trung niên, nếu không kịp đổi mới thì sẽ không thích nghi với xu thế phát triển chung. Hiện đang cần bổ sung nguồn nhân lực trẻ, chuyên nghiệp để đáp ứng cho kế hoạch phát triển mới.

#### c. Cơ hội

- Kinh tế Việt Nam được dự báo sớm vượt qua suy thoái, sẽ tăng trưởng ổn định vào những năm tiếp theo, nhu cầu thuê văn phòng sẽ hồi phục khi suy thoái kinh tế thế giới đi qua. Công ty sẽ lập dự án và tiến hành xây dựng đón đầu nhu cầu trên, đồng thời để tận dụng giá thành xây dựng thấp thời khủng hoảng.
- Đời sống của người dân từng bước được nâng cao, tại thành phố Hồ Chí Minh thu nhập bình quân đầu người tăng qua các năm góp phần vào sự hưng thịnh của nền kinh tế.
- Tình hình chính trị - xã hội ổn định, dự báo lượng khách du lịch sẽ tăng trở lại các năm tiếp theo, góp phần làm tăng sức mua tại Trung tâm Bến Thành Đông và Tây.
- Quy mô thị trường giáo dục đào tạo nhất là các lớp học cho học sinh phổ thông còn rất lớn. Đây là một phân khúc rất tiềm năng, doanh nghiệp đang nghiên cứu chọn đối tác để hướng một phần từ hoạt động cho thuê văn phòng sang khai thác lĩnh vực này.

#### d. Nguy cơ

- Tiền thuê đất có khả năng tăng mạnh trong những năm tiếp theo làm tăng chi phí, giảm lợi nhuận là điều khó tránh khỏi.
- Mở cửa thị trường bán lẻ sẽ làm gia tăng đối thủ cạnh tranh với tiềm lực kinh tế lớn, làm giảm thị phần của doanh nghiệp.
- Hiện tại, nguồn cung văn phòng cho thuê không ngừng gia tăng sẽ làm giá cho thuê có xu hướng giảm.
- Dịch cúm A/H1N1 có khả năng bùng phát gây ảnh hưởng nghiêm trọng đến nền kinh tế.

#### 14.2.2. Định hướng chiến lược và kế hoạch đầu tư phát triển của Công ty

**Chiến lược phát triển của doanh nghiệp đến 2015 :** Phát huy lợi thế vị trí địa điểm kinh doanh và năng lực tài chính, hoạt động của doanh nghiệp tập trung chủ yếu vào các lĩnh vực **Thương mại – Dịch vụ – Đầu tư tài chính.**

- **Thương mại :**

Xác định hoạt động bán lẻ là loại hình kinh doanh chủ lực và truyền thống từ nhiều năm qua, doanh nghiệp tiếp tục phát huy những lợi thế và giữ vững được mức độ tăng trưởng trong những năm tới.

Đối với hoạt động bán buôn, Công ty xem xét, chọn lọc ngành hàng kinh doanh có tiềm năng và hiệu quả. Xây dựng ổn định nguồn nhập từ các nhà cung cấp nước ngoài, các nhà sản xuất trong nước, triển khai các hình thức hợp tác phân phối các sản phẩm của các doanh nghiệp trong và ngoài nước đã có thương hiệu để đáp ứng cho nhu cầu sản xuất – tiêu dùng.

- **Dịch vụ :** được xác định là lĩnh vực kinh doanh chiến lược của Công ty kể từ năm 2004, tạo ra lợi thế cạnh tranh và giúp cho doanh nghiệp giữ vững được tốc độ phát triển bền vững trong những năm sau.

Dựa trên lợi thế so sánh về vị trí trung tâm thành phố và tiềm năng phát triển các loại hình dịch vụ, Công ty sẽ tập trung đầu tư xây dựng cơ sở vật chất để khai thác bằng những hình thức đa dạng, linh hoạt như : cao ốc văn phòng, căn hộ cho thuê, khách sạn, nhà hàng, cơ sở chăm sóc y tế, cơ sở giáo dục ... nhằm sử dụng tối đa nguồn lực tài sản hiện có, nâng cao hiệu quả kinh doanh toàn doanh nghiệp.

Duy trì và phát triển loại hình kinh doanh dịch vụ khác như tư vấn, môi giới văn phòng cho thuê, khai thuê hải quan, dịch vụ xuất nhập khẩu, dịch vụ ăn uống ...

- **Đầu tư tài chính :** Mở rộng lĩnh vực hoạt động kinh doanh thông qua các hình thức liên doanh, liên kết, hợp tác hoặc đa sở hữu vốn dựa trên nguyên tắc lợi ích và khai thác thế mạnh của các bên hợp tác.

#### 14.2.3. Một số giải pháp thực hiện

- Tuyển dụng nguồn nhân lực trẻ có chuyên môn cao để đáp ứng cho giai đoạn phát triển của doanh nghiệp.
- Chú trọng tăng cường công tác dự báo, công tác phân tích hoạt động kinh doanh và kiểm soát các rủi ro, tiếp tục tái cấu trúc vốn nhằm đảm bảo tài chính doanh nghiệp lành mạnh.
- Điều chỉnh chiến lược hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp phù hợp với tình hình mới trên ba lĩnh vực Thương Mại - Dịch Vụ - Tài Chính; trong đó chú trọng việc phát triển lĩnh vực dịch vụ.

- Đối với hoạt động đầu tư tài chính, Công ty thường xuyên phân tích đánh giá tình hình hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp có vốn đầu tư của Công ty, cử nhân sự trực tiếp tham gia điều hành để quản lý hiệu quả phần vốn đầu tư.
- Nghiên cứu và dự báo tình hình thị trường về cao ốc, khách sạn, trong những năm tới. Trên cơ sở đó xem xét lại tính khả thi, hiệu quả đầu tư hoặc điều chỉnh lại mục tiêu.
- Tập trung đẩy nhanh tiến độ xây dựng 03 dự án đầu tư đã được phê duyệt và đang triển khai (*dự án 8, 9, 10 – Xem danh mục ở trang 22*).
- Tiếp tục xem xét, nghiên cứu để trực tiếp đầu tư 05 dự án còn lại trong chuỗi cao ốc Ben Thanh TSC (*dự án 11, 12, 13, 14, 15 – Xem danh mục ở trang 22*).

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

Với tư cách là nhà tư vấn chuyên nghiệp, Công ty cổ phần Chứng khoán Phương Đông đã tiến hành thu thập thông tin, nghiên cứu phân tích và đưa ra những đánh giá và dự báo về hoạt động kinh doanh của Công ty Cổ phần Thương mại – Dịch vụ Bến Thành. Nếu không có những biến động bất thường và bất khả kháng tác động đến hoạt động kinh doanh của Công ty, thì kế hoạch lợi nhuận mà Công ty đưa ra là có tính khả thi và Công ty có thể đảm bảo tỷ lệ lợi nhuận chi trả cổ tức hàng năm như kế hoạch. Chúng tôi cũng cho rằng, tỷ lệ lợi nhuận trả cổ tức như kế hoạch của Công ty Cổ phần Thương mại – Dịch vụ Bến Thành đề ra là hợp lý, đảm bảo nguồn lợi nhuận để lại để tiếp tục tái đầu tư nhằm duy trì tốc độ tăng trưởng trong tương lai.

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

Không có.

### **17. Các thông tin, các tranh chấp kiện tụng liên quan tới Công ty mà có thể ảnh hưởng đến giá cả chứng khoán niêm yết**

Không có.

## V. CHỨNG KHOÁN NIÊM YẾT

### 1. Loại chứng khoán:

Cổ phiếu phổ thông.

### 2. Mệnh giá:

10.000 đồng/cổ phiếu.

### 3. Tổng số chứng khoán niêm yết:

8.800.000 cổ phiếu.

### 4. Số lượng cổ phiếu, trái phiếu bị hạn chế chuyển nhượng theo quy định của pháp luật hoặc của tổ chức niêm yết

#### a. Số lượng cổ phiếu, trái phiếu bị hạn chế chuyển nhượng theo quy định pháp luật:

Khi Công ty được cấp phép niêm yết trên Sở Giao dịch Chứng khoán TP.Hồ Chí Minh, thành viên Hội đồng quản trị, thành viên Ban Tổng Giám đốc, thành viên Ban kiểm soát và Kế toán trưởng của Công ty sẽ bị hạn chế chuyển nhượng 100% trong vòng 06 tháng đầu tiên kể từ ngày niêm yết và 50% trong 06 tháng tiếp theo.

Số lượng cổ phiếu bị hạn chế chuyển nhượng 100% trong 06 tháng đầu tiên: 329.028 cổ phiếu (tương đương 3,74 % vốn điều lệ).

Số lượng cổ phiếu bị hạn chế chuyển nhượng 50% trong 06 tháng tiếp theo: 164.514 cổ phiếu (tương đương 1,87 % vốn điều lệ).

#### b. Số lượng cổ phiếu, trái phiếu bị hạn chế chuyển nhượng theo quy định của tổ chức niêm yết (đối với cổ đông chiến lược) :

Số lượng cổ phiếu bị hạn chế chuyển nhượng trong 03 năm kể từ ngày 20/06/2007 : 200.000 cổ phiếu (tương đương 2,27 % vốn điều lệ).

Số lượng cổ phiếu bị hạn chế chuyển nhượng trong 03 năm kể từ ngày 25/12/2007 : 200.000 cổ phiếu (tương đương 2,27 % vốn điều lệ).

### 5. Phương pháp tính giá :

Tổ chức tư vấn (ORS) áp dụng các phương pháp định giá phù hợp với loại hình hoạt động của tổ chức niêm yết để xác định giá trị doanh nghiệp. Cụ thể: (i) phương pháp chiết khấu dòng cổ tức; (ii) phương pháp so sánh chỉ tiêu P/E với các doanh nghiệp cùng ngành; (iii) phương pháp so sánh chỉ tiêu P/B với các doanh nghiệp cùng ngành.

### 5.1 Phương pháp chiết khấu dòng cổ tức

Phương pháp chiết khấu dòng cổ tức là phương pháp xác định giá trị mỗi cổ phần trên cơ sở khả năng sinh lời của doanh nghiệp trong tương lai với giả định giá cổ phần bằng giá trị hiện tại của dòng cổ tức trong tương lai của doanh nghiệp.

Giá cổ phần của Công ty được tính toán dựa trên cơ sở các kế hoạch sản xuất kinh doanh – doanh thu và lợi nhuận hàng năm của đơn vị, và mức độ rủi ro cũng như triển vọng phát triển trong hoạt động của doanh nghiệp.

Trong phương pháp chiết khấu dòng cổ tức, giá trị hiện tại một cổ phần của doanh nghiệp sẽ được xác định theo công thức:

$$P_0 = \sum D_i / (1+k)^i + P_i / (1+k)^i$$

Trong đó:

- $P_0$  là giá trị hiện tại một cổ phần của doanh nghiệp.
- $D_i$  là giá trị cổ tức của năm thứ  $i$ .
- $k$  là tỷ lệ chiết khấu.
- $P_i$  là giá trị các dòng cổ tức tương lai từ năm thứ  $i$  trở đi được tính về thời điểm năm thứ  $i$  theo công thức:  $P_i = D_{i+1} / (k-g)$ .
- $g$  là tỷ lệ tăng trưởng ổn định từ năm  $i$  trở đi.



### 5.2 Phương pháp so sánh P/E:

Giá niêm yết dự kiến = EPS (lũy kế 4 quý gần nhất) x P/E tham chiếu (so sánh với các doanh nghiệp cùng ngành)

**EPS:** là EPS lũy kế 04 quý gần nhất của Ben Thanh TSC từ 01/01/2009 đến 31/12/2009 là 3.161 đồng/cổ phần.

**P/E tham chiếu:** dựa trên P/E của các Công ty đang niêm yết trên Sở giao dịch chứng khoán TP.HCM tại một thời điểm cụ thể.

Công ty Cổ phần Thương mại – Dịch vụ Bến Thành hoạt động trong lĩnh vực Thương mại – Dịch vụ - Đầu tư tài chính, do đó không thể áp dụng việc đánh giá Công ty so với một ngành nào đó riêng biệt. Vì vậy, giá niêm yết dự kiến của Ben Thanh TSC sẽ được xác định dựa trên chỉ tiêu so sánh với một số Công ty niêm yết trên Sở Giao dịch Chứng khoán TP.HCM có nhiều lĩnh vực hoạt động kinh doanh giống Ben Thanh TSC ở từng mảng hoạt động như sau:

-  Hoạt động thương mại bán buôn, bán lẻ hàng hóa, nguyên vật liệu.
-  Hoạt động dịch vụ cho thuê cao ốc văn phòng, trung tâm thương mại.

Tại thời điểm ngày 29/01/2010:

Ngành Thương mại	P/E	Ngành Dịch vụ	P/E
KHA	4.10	LCG	6.77
GIL	7.55	NBB	14.44
GMC	6.65	TDH	6.68
SVC	10.03	ITC	18.68
<b>P/E bình quân</b>	<b>7.08</b>	<b>P/E bình quân</b>	<b>11.64</b>

Có thể thấy chỉ số P/E bình quân các Công ty ngành kinh doanh thương mại là 7,08; P/E bình quân của các Công ty ngành dịch vụ cho thuê cao ốc là 11,64.

Xét so sánh các chỉ số P/E của các Công ty cùng ngành thì P/E của Ben Thanh TSC được xác định dự tính vào khoảng 9,36.

Căn cứ vào kết quả hoạt động kinh doanh thực tế trong năm, Ben Thanh TSC đã có mức EPS cả năm 2009 là 3.161 đồng/cổ phiếu.

Tương ứng với mức P/E là 9,36 và EPS năm 2009 của Ben Thanh TSC là 3.161 đồng/cổ phiếu thì giá cổ phiếu của Công ty như sau:

$$\begin{aligned}
 \text{Giá cổ phiếu của Ben Thanh TSC} &= \text{EPS (4 quý gần nhất)} * \text{chỉ số P/E (so sánh với các doanh nghiệp cùng ngành).} \\
 &= 3.161 * 9,36 \\
 &= \mathbf{29.587} \text{ (đồng / cổ phiếu)}
 \end{aligned}$$

P/E của các công ty cùng ngành lấy tại Báo Bản tin thị trường chứng khoán của Sở Giao dịch chứng khoán TP.HCM ngày 30/01/2010

Phương pháp P/E có hạn chế là khi thị trường biến động thì chỉ số P/E bình quân ngành cũng biến động theo, do đó chỉ số P/E phần nào phản ánh tính chất thời điểm. Đồng thời chỉ số P/E của ngành cũng không phản ánh hết sự khác nhau của Ben Thanh TSC so với các công ty trong cùng ngành.

### 5.3 Phương pháp so sánh P/B

$$\text{Giá cổ phiếu của Ben Thanh TSC} = \text{B/V (tại 31/12/2009)} * \text{P/B tham chiếu (so sánh với các doanh nghiệp cùng ngành)}$$

Tại thời điểm ngày 29/01/2010

Ngành Thương mại	P/B	Ngành Dịch vụ	P/B
KHA	1,27	LCG	2,76
GIL	1,02	NBB	2,30
GMC	1,63	TDH	1,92
SVC	1,49	ITC	1,36
<b>P/B bình quân</b>	<b>1,35</b>	<b>P/B bình quân</b>	<b>2,09</b>



Có thể thấy chỉ số P/B bình quân các Công ty ngành kinh doanh thương mại là 1,35, P/B bình quân của các Công ty ngành dịch vụ cho thuê cao ốc là 2,09.

Xét so sánh các chỉ số P/B của các Công ty cùng ngành thì P/B của Ben Thanh TSC được xác định dự tính vào khoảng 1,72.

Căn cứ vào kết quả hoạt động kinh doanh thực tế trong năm, Ben Thanh TSC đã có mức Giá trị sổ sách tại thời điểm 31/12/2009 là 28.603 đồng/cổ phiếu.

Tương ứng với mức P/B là 1,72 và Giá trị sổ sách năm 2009 của Ben Thanh TSC là 28.603 đồng/cổ phần thì giá cổ phiếu của Công ty như sau:

$$\begin{aligned}
 \text{Giá cổ phiếu của Ben Thanh TSC} &= \text{B/V (tại 31/12/2009)} * \text{chỉ số P/B tham} \\
 &\quad \text{chiếu so sánh với các doanh nghiệp cùng} \\
 &\quad \text{ngành).} \\
 &= 28.603 * 1,72 \\
 &= \mathbf{49.197} \text{ (đồng / cổ phiếu)}
 \end{aligned}$$

B/V của các công ty chọn mẫu nêu trên được cập nhật số liệu dựa trên báo cáo tài chính tại thời điểm 30/09/2009 công bố trên phương tiện thông tin đại chúng.

**P/B tham chiếu:** dựa trên chỉ số P/B của các công ty đang niêm yết trên Sở giao dịch chứng khoán Tp.HCM tại một thời điểm cụ thể.

Tương tự phương pháp P/E, hạn chế của phương pháp P/B là phụ thuộc vào biến động của thị trường, do đó chỉ số P/B cũng mang tính chất thời điểm. Đồng thời chỉ số P/B của ngành cũng không phản ánh hết sự khác nhau của Ben Thanh TSC so với các công ty trong cùng ngành.

## 6. Giá niêm yết dự kiến:

Trên cơ sở kết hợp nhiều phương pháp định giá, Hội đồng quản trị Công ty Cổ phần Thương mại – Dịch vụ Bến Thành quyết định mức giá dự kiến lên sàn của cổ phiếu Công ty là **32.000 đồng/cổ phần**.

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

Khi cổ phiếu của Công ty được niêm yết trên Sở Giao dịch Chứng khoán thì các nhà đầu tư nước ngoài có thể tham gia mua bán cổ phiếu theo các quy định của pháp luật Việt Nam hiện hành.

Điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty không giới hạn tỷ lệ nắm giữ cổ phiếu của Công ty đối với người nước ngoài.

Tuy nhiên, theo Quyết định số 55/2009/QĐ-TTg của Thủ tướng Chính phủ ban hành ngày 15 tháng 4 năm 2009 quy định về tỷ lệ tham gia của nhà đầu tư nước ngoài trên

thị trường chứng khoán Việt Nam, nhà đầu tư nước ngoài mua, bán chứng khoán trên thị trường chứng khoán Việt Nam được nắm giữ tối đa 49% tổng số cổ phiếu Công ty cổ phần đại chúng.

Tính đến thời điểm 14/12/2009, Công ty có 01 cổ đông là cá nhân nước ngoài hiện đang nắm giữ 2.500 cổ phần, chiếm 0,03% vốn điều lệ Công ty.

## **8. Các loại thuế có liên quan**

- **Thuế Thu nhập doanh nghiệp:** Công ty nộp thuế thu nhập doanh nghiệp với thuế suất 25% trên thu nhập chịu thuế.
- **Thuế giá trị gia tăng:** Công ty nộp thuế giá trị gia tăng theo phương pháp khấu trừ với thuế suất 5% - 10% cho hoạt động thương mại – dịch vụ và các dịch vụ khác.
- **Thuế thu nhập cá nhân liên quan đến chứng khoán:** Theo quy định tại Khoản 3.b, Khoản 4.b, Khoản 9 Khoản 10 Điều 3 Luật Thuế thu nhập cá nhân, thu nhập từ cổ tức, chuyển nhượng chứng khoán, nhận thừa kế, quà tặng là chứng khoán thuộc thu nhập chịu thuế thu nhập cá nhân.

- ***Đối với thu nhập từ cổ tức***

Theo Quy định Khoản 1 Điều 7 Thông tư 62/2009/TT-BTC ngày 27/03/2009 hướng dẫn sửa đổi Thông tư 84/2008/TT-BTC của Bộ Tài chính hướng dẫn thi hành một số điều của Luật thuế thu nhập cá nhân và hướng dẫn thi hành Nghị định 100/2008/NĐ-CP của Chính phủ về việc quy định chi tiết một số Điều của Luật thuế thu nhập cá nhân: Cá nhân nhận cổ tức bằng cổ phiếu hoặc nhận cổ phiếu thường chưa phải nộp thuế thu nhập cá nhân khi nhận cổ phiếu. Khi chuyển nhượng cổ phiếu, cá nhân phải nộp thuế thu nhập cá nhân đối với hoạt động chuyển nhượng chứng khoán và thu nhập từ đầu tư vốn.

Căn cứ xác định số thuế thu nhập cá nhân phải nộp là giá thực tế tại thời điểm chuyển nhượng và thuế suất thuế thu nhập cá nhân đối với thu nhập từ chuyển nhượng chứng khoán.

- ***Đối với thu nhập từ chuyển nhượng chứng khoán***

Khoản 1 Điều 16 Nghị định 100/2008/NĐ-CP của Chính phủ về việc quy định chi tiết một số Điều của Luật thuế thu nhập cá nhân, thu nhập tính thuế từ chuyển nhượng chứng khoán bao gồm cả chuyển nhượng quyền mua cổ phiếu, thu nhập được xác định bằng giá bán chứng khoán trừ (-) giá mua, các chi phí liên quan đến việc chuyển nhượng chứng khoán.

Theo Khoản 2 Điều 17 Nghị định 100, Thuế suất áp dụng là 20% trên tổng thu nhập tính thuế cả năm hoặc 0,1% trên giá chuyển nhượng chứng khoán từng lần.

Đối với nhà đầu tư cá nhân không thường trú tại Việt Nam thì thuế suất áp dụng là 0,1% trên từng lần chuyển nhượng.

▪ **Đối với thừa kế quà tặng là chứng khoán**

Theo quy định tại Khoản 1.4 Điều 7 Mục II Thông tư 84/2008/TT-BTC, thu nhập để tính thuế chứng khoán là giá trị chứng khoán tại thời điểm chuyển quyền sở hữu. Theo Quy định tại Khoản 2 Điều 7 Thông tư 84/2008/TT-BTC thì thuế suất áp dụng là 10%.

– **Thuế thu nhập doanh nghiệp liên quan đến chứng khoán:** Theo Quy định tại Điểm 1.2 Phần E Thông tư 130/2008/TT-BTC ngày 26/12/2008 hướng dẫn thi hành một số điều của Luật thuế thu nhập doanh nghiệp và hướng dẫn thi hành Nghị định số 124/2008/NĐ-CP ngày 11/12/2008 quy định chi tiết một số điều của Luật thuế thu nhập doanh nghiệp, Thu nhập từ chuyển nhượng chứng khoán của doanh nghiệp là thu nhập có được từ việc chuyển nhượng một phần hoặc toàn bộ số chứng khoán của doanh nghiệp đã tham gia đầu tư chứng khoán cho một hoặc nhiều tổ chức cá nhân khác.

Thu nhập tính thuế từ chuyển nhượng chứng khoán trong kỳ được xác định bằng giá bán chứng khoán trừ (-) giá mua chứng khoán chuyển nhượng, trừ (-) các chi phí liên quan đến việc chuyển nhượng.

Điểm 2.2 Thông tư 130/2008/TT-BTC thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp đối với chuyển nhượng chứng khoán là 25%.

**Đối với doanh nghiệp thành lập theo Luật Việt Nam:**

Thuế TNDN phải nộp = Thu nhập tính thuế X Thuế suất TNDN

**Đối với tổ chức nước ngoài:**

Theo quy định tại Điều 1 Thông tư 72/2006/TT-BTC ngày 10/08/2006 sửa đổi bổ sung Thông tư 100/2004/TT-BTC của Bộ Tài chính hướng dẫn về thuế GTGT và thuế TNDN đối với lĩnh vực chứng khoán, Các quỹ đầu tư nước ngoài, tổ chức nước ngoài được thành lập theo pháp luật nước ngoài không có tư cách pháp nhân tại Việt Nam nhưng có mở tài khoản đầu tư chứng khoán tại Việt Nam thực hiện nộp thuế thu nhập doanh nghiệp theo phương thức khoán 0,1% trên tổng giá trị chứng khoán bán ra tại thời điểm chuyển nhượng.

– **Quy định về giãn thời gian nộp thuế thu nhập cá nhân:** Theo quy định tại Khoản 1 Điều 1, Khoản 1 Điều 2 Thông tư 27/2009/TT-BTC ngày 06/02/2009 của Bộ Tài

chính hướng dẫn thực hiện việc giãn thời hạn nộp thuế thu nhập cá nhân, cá nhân cư trú và cá nhân không cư trú có thu nhập chịu thuế từ chuyển nhượng chứng khoán thuộc đối tượng được giãn nộp thuế thu nhập cá nhân từ ngày 01/01/2009 đến 31/05/2009.

– Ngoài ra, theo quy định tại Điều 1 Thông tư 160/2009/TT-BTC ngày 12/08/2009 Hướng dẫn miễn thuế thu nhập cá nhân năm 2009 theo Nghị quyết số 32/2009/QH12 ngày 19/6/2009 của Quốc hội, đối tượng được miễn thuế thu nhập cá nhân từ ngày 01/01/2009 đến hết ngày 31/12/2009 bao gồm cá nhân cư trú và cá nhân không cư trú có thu nhập từ đầu tư vốn; từ chuyển nhượng vốn (bao gồm cả chuyển nhượng chứng khoán); từ bản quyền; từ nhượng quyền thương mại.

## VI. CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN TỚI VIỆC NIÊM YẾT

### 1. Tổ chức kiểm toán:

**Công ty TNHH Kiểm toán và Dịch vụ Tin học (AISC)**

Địa chỉ: 142 Nguyễn Thị Minh Khai, Quận 3, TP. Hồ Chí Minh

Điện thoại: (84-8) 39 305 163

Fax: (84-8) 39 304 281

### 2. Tổ chức tư vấn:

**Công ty Cổ phần Chứng khoán Phương Đông (ORS)**

Địa chỉ: Số 194 Nguyễn Công Trứ, Phường Nguyễn Thái Bình Quận 1, Tp.HCM

Điện thoại: (84-8) 39 144 290

Fax: (84-8) 39 142 295

Email: [www.ors@ors.com.vn](mailto:www.ors@ors.com.vn)

Website: [www.ors.com.vn](http://www.ors.com.vn)

## VII. PHỤ LỤC

- Phụ lục I** : Bản sao hợp lệ Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh.
- Phụ lục II** : Điều lệ Công ty phù hợp với Điều lệ mẫu Công ty niêm yết.
- Phụ lục III** : Giới thiệu những văn bản pháp luật liên quan đến tổ chức niêm yết.
- Phụ lục IV** : Báo cáo tài chính (đã kiểm toán) năm 2007, 2008 và năm 2009.

Các phụ lục khác.

*Thành phố Hồ Chí Minh, ngày 03 tháng 02 năm 2010*

**CÔNG TY CỔ PHẦN THƯƠNG MẠI – DỊCH VỤ BẾN THÀNH**  
**CHỦ TỊCH HĐQT**

**VƯƠNG CÔNG MINH**

**TỔNG GIÁM ĐỐC**

**KẾ TOÁN TRƯỞNG**

**TRƯỞNG BAN KIỂM SOÁT**

**ĐỖ HÙNG KIỆT**

**PHẠM HOÀNG NAM**

**LÊ THỊ YẾN TUYẾT**

**ĐẠI DIỆN TỔ CHỨC TƯ VẤN**

**VŨ HỒNG HẠNH**