



CÔNG TY CỔ PHẦN DỊCH VỤ PHÚ NHUẬN

78A Nguyễn Văn Trỗi - Phường 8 - Q. Phú Nhuận - TP. Hồ Chí Minh
ĐT : 08.38444861 - Fax : 08.38443264 Website : www.maseco.com.vn

BẢN CÁO BẠCH



Năm 2009

ỦY BAN CHỨNG KHOÁN NHÀ NƯỚC CẤP CHỨNG NHẬN ĐĂNG KÝ CHÀO BÁN CỔ PHIẾU RA CÔNG CHÚNG CHỈ CÓ NGHĨA LÀ VIỆC ĐĂNG KÝ CHÀO BÁN CỔ PHIẾU ĐÃ THỰC HIỆN THEO CÁC QUY ĐỊNH CỦA PHÁP LUẬT LIÊN QUAN MÀ KHÔNG HÀM Ý ĐẢM BẢO GIÁ TRỊ CỦA CỔ PHIẾU. MỌI TUYÊN BỐ TRÁI VỚI ĐIỀU NÀY LÀ BẤT HỢP PHÁP.”

BẢN CÁO BẠCH



CÔNG TY CỔ PHẦN DỊCH VỤ PHÚ NHUẬN

(Giấy chứng nhận ĐKKD số 4103000625 cấp lần đầu ngày 02/10/2001 và đăng ký thay đổi lần thứ 9 ngày 14/11/2008 do Sở kế hoạch và Đầu tư TP.HCM cấp)

CHÀO BÁN CỔ PHIẾU RA CÔNG CHÚNG

(Giấy Chứng nhận đăng ký chào bán số 504/UBCK-GCN do Chủ tịch Ủy ban Chứng khoán Nhà nước cấp ngày 27 tháng 01 năm 2010)

Bản cáo bạch này và tài liệu bổ sung được cung cấp từ ngày 26/12/2009 tại:

Công ty Cổ phần Dịch vụ Phú Nhuận

Trụ sở: 78A Nguyễn Văn Trỗi, Phường 8, Quận Phú Nhuận, TP.HCM

Công ty Cổ phần Chứng khoán Gia Quyền

* Trụ sở chính: Tầng 1&2, số 225 Bến Chương Dương, Quận I TP.HCM

* Chi nhánh: Tầng 3 số 249 Trần Đăng Ninh, quận Cầu Giấy, Hà Nội

Phụ trách công bố thông tin:

Ông NGUYỄN XUÂN HÀN

Điện thoại : 08 38 444 861

CÔNG TY CỔ PHẦN DỊCH VỤ PHÚ NHUẬN

(Giấy chứng nhận ĐKKD số 4103000625 cấp lần đầu ngày 02/10/2001 và đăng ký thay đổi lần thứ 9 ngày 14/11/2008 do Sở Kế hoạch và Đầu tư TP.HCM cấp)

CHÀO BÁN CỔ PHIẾU RA CÔNG CHÚNG

Tên cổ phiếu: Cổ phiếu Công ty Cổ phần Dịch vụ Phú Nhuận

Mệnh giá: 10.000 đồng/cổ phần

Giá chào bán :

- Giá chào bán cho cổ đông hiện hữu dự kiến: 20.000 đồng/cổ phần
- Giá chào bán cho cán bộ công nhân viên: 25.000 đồng/cổ phần
- Giá chào bán cho Nhà đầu tư chiến lược: giá thỏa thuận, không thấp hơn 20.000 đồng/cổ phần

Tổng số lượng chào bán: 9.000.000 cổ phần (Chín triệu cổ phần)

Tổng giá trị chào bán: 90.000.000.000 đồng (Chín mươi tỷ đồng)

TỔ CHỨC KIỂM TOÁN:

CÔNG TY TNHH KIỂM TOÁN VÀ DỊCH VỤ TIN HỌC TP. HCM

Trụ sở chính: 142 Nguyễn Thị Minh Khai, Quận 3, thành phố Hồ Chí Minh

Điện thoại : 08 3930 5163

Fax: 08 3930 4281

TỔ CHỨC TƯ VẤN:

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN GIA QUYỀN (“EPS”)

Trụ sở chính: Tầng 1, 2 Tòa nhà Chương Dương ACIC,

225 Bến Chương Dương, Quận 1, thành phố Hồ Chí Minh

Điện thoại: 08 3838 6068

Fax: 08 3838 6099

MỤC LỤC

I. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO.....	5
1. Rủi ro về kinh tế.....	5
2. Rủi ro về pháp luật.....	6
3. Rủi ro về lạm phát và tỷ giá.....	6
4. Rủi ro trong quản lý.....	6
5. Rủi ro phát hành.....	7
6. Rủi ro pha loãng cổ phiếu.....	7
7. Rủi ro đặc thù.....	9
8. Các rủi ro khác.....	10
II. NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM CHÍNH ĐỐI VỚI NỘI DUNG BẢN CÁO BẠCH.....	10
III. CÁC KHÁI NIỆM.....	11
IV. TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC PHÁT HÀNH.....	12
1. Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển.....	12
2. Cơ cấu tổ chức.....	16
3. Cơ cấu quản lý.....	17
4. Danh sách cổ đông nắm giữ từ 5% vốn cổ phần công ty, cổ đông sáng lập và cơ cấu cổ đông.....	23
5. Danh sách những công ty mẹ và công ty con của tổ chức phát hành, những công ty mà tổ chức phát hành đang nắm giữ quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối, những công ty nắm quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối đối với tổ chức phát hành :.....	25
6. Hoạt động kinh doanh.....	25

7. Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh trong những năm gần nhất.....	41
8. Vị thế của công ty so với các doanh nghiệp cùng ngành.....	42
9. Chính sách đối với người lao động.....	44
10. Chính sách cổ tức.....	45
11. Tình hình hoạt động tài chính.....	46
12. Hội đồng quản trị, Ban kiểm soát, Ban Tổng giám đốc, Kế toán trưởng.....	49
13. Tài sản.....	57
14. Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức.....	58
15. Đánh giá của tổ chức tư vấn về kế hoạch lợi nhuận và cổ tức.....	60
16. Thông tin về những cam kết nhưng chưa thực hiện của Công ty:.....	62
17. Các thông tin tranh chấp kiện tụng liên quan tới Công ty có thể ảnh hưởng đến giá cổ phiếu:.....	62
V. CỔ PHIẾU CHÀO BÁN.....	62
VI. MỤC ĐÍCH PHÁT HÀNH.....	69
VII. KẾ HOẠCH SỬ DỤNG SỐ TIỀN THU ĐƯỢC TỪ ĐỢT PHÁT HÀNH.....	75
VIII. CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN ĐẾN ĐỢT PHÁT HÀNH.....	76
IX. PHỤ LỤC.....	77

I. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO

1. Rủi ro về kinh tế

Sự biến động của các yếu tố kinh tế vĩ mô như tốc độ tăng trưởng, lạm phát, lãi suất, tỷ giá, chính sách của Chính phủ liên quan đến điều hành kinh tế vĩ mô chính cũng như chính sách phát triển ngành kinh tế sẽ có tác động trực tiếp hoặc gián tiếp đến hoạt động và kết quả kinh doanh của các doanh nghiệp nói chung và Công ty nói riêng. Nếu tỷ lệ lạm phát và lãi suất có chiều hướng gia tăng, cùng với sự biến động lớn của tỷ giá hối đoái trong tương lai, có thể ảnh hưởng không tốt đến hoạt động của các doanh nghiệp ở mức độ khác nhau tùy thuộc vào đặc điểm hoạt động kinh doanh và tình trạng tài chính của từng doanh nghiệp.

Việt Nam hiện nay đang chịu sự tác động bất lợi của suy thoái kinh tế toàn cầu, trong thời gian tới, nếu nền kinh tế Việt Nam tăng trưởng chậm lại, hoặc biến động không thuận lợi, có thể tác động không tốt đến các doanh nghiệp nói chung và Công ty nói riêng. Tuy nhiên, các chuyên gia kinh tế trong nước và thế giới đều dự báo mức tăng trưởng GDP của Việt Nam vẫn đạt được tăng trưởng ở mức 5% năm 2009, có khả năng hồi phục sớm vào cuối năm 2009 và đầu năm 2010. Do vậy việc Công ty đầu tư cho các dự án để đón đầu sự phát triển là phù hợp để có thể nắm bắt được nhiều cơ hội kinh doanh.

Các dự án đầu tư của Công ty không tập trung vào một ngành kinh doanh mà được phân bổ cho nhiều ngành trong đó có những ngành Công ty đang đầu tư và phát triển tốt như sản xuất kinh doanh hàng điện tử, hàng nông sản và dịch vụ khách sạn, nhà hàng Trong những năm qua, các ngành kinh doanh này liên tục phát triển về doanh thu và lợi nhuận, do vậy nhu cầu đầu tư phát triển không những rất cần thiết đối với Công ty mà còn phù hợp với xu thế chung của thị trường.

Riêng 02 dự án về cao ốc văn phòng và căn hộ cao tầng là dự án có qui mô nhỏ, dễ xoay chuyển nếu có khó khăn trở ngại. Tuy nhiên với đà hồi phục kinh tế hiện nay, đây là sự đón đầu đầu tư để nắm bắt cơ hội mà vẫn có thể xử lý được các yếu tố rủi ro bằng các phương án dự phòng khác.

Có thể đánh giá chung rằng rủi ro kinh tế không phải là rủi ro lớn đối với hoạt động của Công ty.

2. Rủi ro về pháp luật

Hệ thống pháp luật của Việt Nam, đang trong quá trình bổ sung, hoàn thiện nên không tránh khỏi có những hạn chế, bất cập trong việc áp dụng vào thực tế, do vậy sẽ ảnh hưởng đến công tác hoạch định chiến lược phát triển kinh doanh dài hạn của doanh nghiệp nói chung và Công ty nói riêng. Bên cạnh đó, việc Công ty phát hành cổ phiếu ra công chúng sẽ chịu sự điều chỉnh bởi pháp luật về chứng khoán và những biện pháp điều hành chính sách tài chính tiền tệ của Nhà nước. Pháp luật về chứng khoán, tài chính tiền tệ cũng đang trong quá trình xây dựng và hoàn thiện. Nếu chính sách pháp luật liên quan này có sự thay đổi không thể dự đoán trước sẽ tạo ra những rủi ro nhất định tác động đến hoạt động kinh doanh và giá cổ phiếu của Công ty.

Đối với vấn đề này, Công ty luôn chủ động trang bị cập nhật cho mình những thông tin pháp lý cần thiết và có chủ động nghiên cứu, dự báo thay đổi có thể xảy ra. Vì vậy, xét toàn cảnh môi trường pháp lý và tình hình thực tế của Công ty, rủi ro pháp luật ít có ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.

3. Rủi ro về lạm phát và tỷ giá

Các dự án đầu tư của Công ty đều sử dụng nội tệ đầu tư và thu nội tệ hoặc ngoại tệ nên yếu tố lạm phát hoặc sự biến động tỷ giá làm giảm giá đồng tiền Việt Nam nhưng không làm giảm lợi nhuận đầu tư của dự án mặc dù có phần nào ảnh hưởng đến cơ cấu giá thành sản xuất (như chi phí lãi vay, giá thành nguyên liệu nhập khẩu...).

4. Rủi ro trong quản lý

Quá trình phát triển của Công ty ngày càng tăng về cả số lượng lẫn qui mô, do vậy có thể xảy ra rủi ro trong quản lý do hệ thống từ cấp dưới hoặc sự bất cập về trình độ của nhân viên. Nhận thức điều này, Công ty đã triển khai nhiều phương án như:

- Tiêu chuẩn hóa hệ thống quản lý trong toàn công ty và từng bộ phận.
- Triển khai giải pháp ERP quản lý thông tin bằng hệ thống tin học.
- Thường xuyên cập nhật kiến thức quản lý cho cán bộ điều hành.

Do vậy, hệ thống quản lý và năng lực điều hành của cán bộ nhân viên Công ty ngày càng nâng cao đã góp phần hạn chế nhiều rủi ro trong công tác quản lý.

5. Rủi ro của đợt phát hành

Tổng số lượng cổ phiếu dự kiến phát hành lần này là 9.000.000 cổ phiếu, trong đó chào bán cho cổ đông hiện hữu và cán bộ nhân viên là 5.550.000 cổ phiếu (chiếm tỷ lệ 61,7% tổng số dự kiến phát hành). Số lượng cổ phiếu dự kiến phát hành nêu trên đã được sự thông qua của ĐHĐCĐ năm 2008 và 2009 với tỷ lệ 100% cổ đông hiện diện nhất trí. Điều này thể hiện sự chấp thuận cao của các nhà đầu tư là cổ đông hiện hữu, là một trong các yếu tố đảm bảo cho sự thành công của công tác phát hành.

Số còn lại 3.450.000 cổ phiếu dự kiến phát hành dùng để chào bán cho các nhà đầu tư là đối tác chiến lược hiện tại và tiềm năng (chiếm tỷ lệ 38,3% tổng số dự kiến phát hành). Để đảm bảo cho việc thành công của đợt phát hành, Công ty cũng đã phối hợp với các đơn vị tư vấn tổ chức thăm dò nhu cầu của các nhà đầu tư và họ đã có những đánh giá cao về các dự án đầu tư của Công ty và thể hiện sự quan tâm đến cổ phiếu của Công ty trong lần phát hành này. Vì vậy rủi ro của đợt phát hành với kết quả chào bán thực tế chỉ đạt dưới 80% tổng số lượng cổ phiếu dự kiến phát hành đã được giảm thiểu rất nhiều.

6. Rủi ro pha loãng cổ phiếu

Nếu phương án phát hành đưa ra thực hiện thì giá cổ phiếu của Công ty sau khi phát hành sẽ bị điều chỉnh do ảnh hưởng bởi các yếu tố sau đây:

- Giá cổ phiếu bị điều chỉnh do phát hành cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu dự kiến là 20.000 đồng/cổ phiếu - thấp hơn thị giá cổ phiếu tại thời điểm chốt danh sách cổ đông để thực hiện phát hành cổ phiếu theo phương án đề ra.

- Giá cổ phiếu bị điều chỉnh do phát hành cổ phiếu theo chương trình lựa chọn cho CBCNV Công ty với giá dự kiến là 25.000 đồng/cổ phiếu - thấp hơn thị giá cổ phiếu tại thời điểm chốt danh sách cổ đông để thực hiện phát hành cổ phiếu theo phương án đề ra.

Căn cứ vào số liệu lợi nhuận sau thuế của 04 quý gần nhất, số cổ phiếu đang lưu hành bình quân và giá thị trường của cổ phiếu tại thời điểm 3 tháng gần nhất, giá cổ phiếu sau khi thực hiện phát hành tăng vốn điều lệ và EPS điều chỉnh được tính như sau:

STT	Chỉ tiêu	Số lượng (CP)	Giá bán (đồng/CP)	Giá trị (triệu đồng)
1	Số lượng cổ phiếu đang lưu hành	6.000.000	30.000	180.000
2	Phát hành cho cổ đông hiện hữu	5.000.000	20.000	100.000
3	Phát hành cho CBCNV	550.000	25.000	13.750
4	Phát hành cho CDCL (theo giá bán trung bình dự kiến)	3.450.000	29.000	100.050
	Tổng cộng	15.000.000		393.800
	Giá cổ phiếu pha loãng		26.253	

STT	Chỉ tiêu	Đơn vị	Giá trị
1	Lợi nhuận sau thuế 4 quý gần nhất	Triệu đồng	34.447
2	Số cổ phiếu lưu hành bình quân	Cổ phiếu	5.826.923
3	EPS trước phát hành	đồng/cổ phiếu	5.912
4	Hệ số điều chỉnh	lần	1,14
5	EPS sau phát hành	đồng/cổ phiếu	5.173

Như vậy, giá cổ phiếu và EPS sau khi thực hiện đợt chào bán sẽ giảm khoảng 12% so với trước phát hành. Ngoài ra, mức độ của rủi ro pha loãng cổ phiếu Công ty còn tùy thuộc vào hiệu quả đầu tư của các dự án có sử dụng tiền thu từ đợt phát hành trong những năm tiếp theo. Với những hoạch định cụ thể và phương án khả thi trình bày tại Mục VI.2 của các dự án đầu tư, cùng với kế hoạch sản xuất kinh doanh trong các năm sắp tới, hiệu quả sử dụng vốn phát hành của Công ty được nâng cao, do đó rủi ro pha loãng cổ phiếu là không đáng kể.

7. Rủi ro đặc thù

Các doanh nghiệp hoạt động trong ngành sản xuất và kinh doanh hàng điện tử thường phải chịu sự cạnh tranh gay gắt với các sản phẩm nhập khẩu từ Trung Quốc hay Nhật Bản về giá thành và công nghệ sản xuất hiện đại. Bên cạnh đó, sự gia nhập của Việt Nam vào Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO) đã đem lại cơ hội để các doanh nghiệp xuất khẩu Việt Nam phát triển sản xuất, mở rộng thị trường ra thế giới, nhưng cũng đem lại thách thức không nhỏ trong cạnh tranh với các sản phẩm nhập khẩu do hàng rào bảo hộ thuế quan của thị trường nội địa dần bị loại bỏ và các ưu đãi trợ cấp của Nhà nước bị cắt bỏ. Điều này ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp sản xuất trong nước, trong đó có Công ty.

Trong những năm qua, thuế nhập khẩu các mặt hàng điện tử đã cắt giảm xuống còn 0% đến 5%. Mặc dù đây là thách thức cạnh tranh chung trong lĩnh vực kinh doanh sản xuất, nhập khẩu hàng điện tử, nhưng điều này không thể cản trở đà phát triển của Công ty với mức tăng trưởng bình quân hàng năm là 30%. Thế mạnh của Công ty so với các đối thủ cạnh tranh không phải chỉ ở giá thành mà còn do sự đầu tư chiều sâu cho công nghệ, hệ thống phân phối, bảo hành, khuyến mãi cũng như thương hiệu và chiến lược marketing. Bên cạnh việc thực hiện các chính sách kinh doanh, Công ty cũng có những giải pháp để đối phó với những đối thủ cạnh tranh không lành mạnh khác như làm hàng gian, hàng giả, ăn cắp bản quyền sở hữu trí tuệ, sở hữu công nghiệp... Công ty đã đăng ký bảo hộ đầy đủ các bản quyền của mình cũng như thuê tư vấn bảo hộ nhằm hạn chế tối đa các rủi ro trong cạnh tranh làm ảnh hưởng đến các quyền hợp pháp của Công ty.

Do có vị thế tốt, nắm vững thị phần và phát triển liên tục trong nhiều năm qua, đồng thời các rủi ro cạnh tranh được Công ty lưu ý và có phương án để hạn chế nên ảnh hưởng của yếu tố này không lớn.

Hoạt động trong ngành sản xuất và xuất khẩu các mặt hàng nông sản, Công ty cũng đối mặt với những khó khăn nhất định, đặc biệt là biến động về giá sản phẩm trên thị trường thế giới do ảnh hưởng trực tiếp từ sự biến động nền kinh tế. Tuy nhiên, Công

ty đã có những chiến lược cụ thể nhằm hạn chế rủi ro về biến động giá cả nên rủi ro này cũng đã được giảm thiểu.

8. Các rủi ro khác

Các rủi ro khác như động đất, hỏa hoạn, bão lụt, chiến tranh hay dịch bệnh hiểm nghèo v.v... tuy ít có khả năng xảy ra, nhưng nếu xảy ra có thể gây ra thiệt hại lớn về tài sản, con người và ảnh hưởng đến hoạt động chung của Công ty. Tuy nhiên để hạn chế những thiệt hại xảy ra (nếu có) Công ty đã thực hiện việc mua các bảo hiểm vật chất cho các tài sản và hoạt động kinh doanh của Công ty đối với loại rủi ro khách quan nêu trên.

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

1. Tổ chức phát hành – Công ty Cổ phần Dịch vụ Phú Nhuận (MASECO)

- Bà Trương Thị Thanh Tâm Chủ tịch Hội đồng Quản trị.
- Ông Nguyễn Xuân Hàn Tổng Giám Đốc Công ty.
- Bà Trần Thị Lụa Kế toán trưởng.

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 – Công ty Cổ phần Chứng khoán Gia Quyền (EPS)

- Đại diện theo pháp luật theo ủy quyền: Bà Trần Dương Ngọc Thảo.
- Chức vụ: Quyền Tổng Giám đốc.

Bản Cáo Bạch này là một phần của hồ sơ đăng ký phát hành do Công ty Cổ phần Chứng khoán Gia Quyền tham gia lập trên cơ sở Hợp đồng tư vấn với Công ty Cổ phần Dịch vụ Phú Nhuận. Chúng tôi đảm bảo rằng việc phân tích, đánh giá và lựa chọn ngôn từ trong Bản cáo bạch này đã được thực hiện một cách hợp lý và cẩn

trọng dựa trên cơ sở các thông tin và số liệu do Công ty Cổ phần Dịch vụ Phú Nhuận cung cấp.

III. CÁC KHÁI NIỆM

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

Công ty	:	Công ty Cổ phần Dịch vụ Phú Nhuận
Tổ chức phát hành	:	Công ty Cổ phần Dịch vụ Phú Nhuận
MASECO	:	Công ty Cổ phần Dịch vụ Phú Nhuận
UBCKNN	:	Ủy ban Chứng khoán Nhà nước
TP.HCM	:	Thành phố Hồ Chí Minh
ĐKKD	:	Đăng ký kinh doanh
VSATTP	:	Vệ sinh an toàn thực phẩm
HĐQT	:	Hội đồng Quản trị
ĐHĐCĐ	:	Đại hội đồng cổ đông
UBND	:	Ủy ban Nhân dân
BDS	:	Bất động sản
CBNV	:	Cán bộ nhân viên
CNĐKKD	:	Chứng nhận đăng ký kinh doanh
BHXH	:	Bảo hiểm xã hội
BHYT	:	Bảo hiểm y tế
TSCĐ	:	Tài sản cố định
CMND	:	Chứng minh nhân dân

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

1. Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển

1.1. Lịch sử hình thành và phát triển:

Tiền thân của Công ty Cổ phần Dịch vụ Phú Nhuận (MASECO) là Công ty Vật tư Dịch vụ Du lịch Phú Nhuận được thành lập từ năm 1991 trên cơ sở sát nhập từ 02 công ty: Công ty Vật tư Tổng hợp quận Phú Nhuận (thành lập năm 1978) và Công ty Dịch vụ Tổng hợp quận Phú Nhuận (thành lập năm 1983).

Công ty Cổ phần Dịch vụ Phú Nhuận là doanh nghiệp được chuyển đổi từ Công ty Vật tư Dịch vụ & Du lịch Phú Nhuận (Doanh nghiệp nhà nước) thành Công ty cổ phần theo Quyết định số 971/QĐ-TTg, ngày 02/08/2001 của Thủ tướng Chính phủ. Tại thời điểm thành lập Công ty Cổ phần Dịch vụ Phú Nhuận vào tháng 10 năm 2001, vốn điều lệ của Công ty là 20 tỷ đồng, trong đó cổ đông là Nhà nước nắm giữ 25% tổng vốn điều lệ.

Tháng 10/2004, cổ đông là Nhà nước đã chuyển nhượng hết số cổ phần của mình cho các cổ đông hiện hữu còn lại của Công ty theo công văn số 2179/UB-CNN của Ủy ban Nhân dân TP.HCM.

Đến nay, Công ty Cổ phần Dịch vụ Phú Nhuận đã có 02 đợt phát hành cổ phiếu để tăng vốn điều lệ là:

- Phát hành cổ phiếu bán cho cổ đông hiện hữu năm 2007: Tổng số phát hành 10 tỷ đồng (tương đương 1.000.000 cổ phần).
- Phát hành cổ phiếu thương năm 2008: Tổng số phát hành 30 tỷ đồng (tương đương 3.000.000 cổ phần).

Theo báo cáo tài chính đã kiểm toán, đến ngày 31/12/2008, vốn điều lệ của Công ty là 60 tỷ đồng (tương đương 6.000.000 cổ phần).

Nghị quyết ĐHĐCĐ năm 2008 và 2009 quyết định Công ty sẽ tiếp tục các đợt phát hành trong năm 2009 và 2010, bán tiếp cổ phần cho cổ đông hiện hữu, cán bộ nhân viên và các

đối tác chiến lược, với tổng số lượng phát hành dự kiến là 9.000.000 cổ phần, tương đương 90 tỷ đồng (tính theo mệnh giá) để tăng vốn điều lệ lên 150 tỷ đồng.

1.2. Những thành tích đã đạt được:

Là doanh nghiệp hoạt động trên các lĩnh vực: thương mại, xuất nhập khẩu, sản xuất kinh doanh sản phẩm điện tử, dịch vụ, khách sạn, nhà hàng và kinh doanh bất động sản..., hoạt động kinh doanh của Công ty trong nhiều năm qua đã có những bước tăng trưởng và phát triển về doanh thu, kim ngạch xuất khẩu, lợi nhuận, nộp ngân sách nhà nước, thu nhập, đời sống cán bộ nhân viên và đóng góp phúc lợi xã hội. Những danh hiệu Công ty đã nhận được là:

- Huân chương Lao động hạng Ba do Chủ tịch nước trao tặng vì đã có thành tích xuất sắc từ năm 1999 đến 2003.
- Cờ đơn vị xuất sắc cấp thành phố năm 2004 do UBND TP.HCM trao tặng.
- Bằng khen của Thủ tướng Chính phủ đã có thành tích xuất sắc từ 2003-2007.
- Bằng khen của Thủ tướng Chính phủ đã có thành tích xuất sắc năm 2008.
- Danh hiệu Doanh nghiệp Việt Nam xuất khẩu có uy tín 5 năm 2004-2008 do Bộ Thương mại trao tặng.
- Danh hiệu Doanh nghiệp phát triển bền vững 2007-2008 do Bộ Công thương trao tặng.
- Danh hiệu Doanh nghiệp Thương mại Dịch vụ tiêu biểu 2008 do Bộ Công thương trao tặng.
- Danh hiệu Hàng Việt Nam chất lượng cao - TOP TEN thương hiệu Việt 2006, 2008.
- TOP 500 Doanh nghiệp tư nhân lớn nhất Việt Nam 2007-2008 do Chương trình VNR500 Báo điện tử Vietnam.net bình chọn.
- Chi bộ trong sạch vững mạnh tiêu biểu từ 2000 đến 2008.
- Công đoàn cơ sở vững mạnh xuất sắc được tặng Cờ thi đua của Liên đoàn Lao động TP.HCM.

1.3. Giới thiệu về Công ty

Công ty Cổ phần Dịch vụ Phú Nhuận được thành lập trên cơ sở Quyết định số 971/QĐ-TTg, ngày 02/08/2001 của Thủ tướng Chính phủ về việc chuyển doanh nghiệp nhà nước Công ty Vật tư Dịch vụ & Du lịch Phú Nhuận thành Công ty Cổ phần Dịch vụ Phú Nhuận.

- Tên đầy đủ: CÔNG TY CỔ PHẦN DỊCH VỤ PHÚ NHUẬN
- Tên tiếng Anh: PHU NHUAN SERVICE JOINT STOCK COMPANY
- Tên giao dịch viết tắt: MASECO
- Biểu tượng công ty



- Vốn điều lệ: 60.000.000.000 đồng (Sáu mươi tỷ đồng chẵn)
- Trụ sở chính: 78A Nguyễn Văn Trỗi, Phường 8, Quận Phú Nhuận, TP.HCM
- Điện thoại: (84-8) 3844 4864 Fax: (84-8) 3844 3264
- Website: www.maseco.com.vn
- Email: maseco@hcm.fpt.vn
- Giấy Chứng nhận ĐKKD số 4103000625 đăng ký lần đầu ngày 02/10/2001, đăng ký thay đổi lần thứ 9 ngày 14/11/2008 do Sở Kế hoạch và Đầu tư TP.HCM cấp.

Ngành nghề kinh doanh:

- Xuất khẩu, nhập khẩu hàng hóa tiêu dùng và vật tư sản xuất; sản xuất, chế biến hàng xuất khẩu.
- Kinh doanh bất động sản, khách sạn, nhà hàng, văn phòng, kho bãi, cửa hàng, công trình dân dụng.

- Kinh doanh vật tư, nguyên liệu hóa chất, máy móc thiết bị, hàng kim khí điện máy, đồ điện gia dụng, điện tử, vi tính, mỹ phẩm, quần áo, vải sợi, xăng dầu, vật liệu xây dựng, phân bón, thuốc trừ sâu, lương thực, thực phẩm, rượu, bia, thuốc lá nội, hàng tiêu dùng sản xuất trong nước và nhập khẩu.
- Giao nhận vận chuyển hàng hóa trong nước và xuất nhập khẩu.
- Sản xuất, gia công lắp ráp máy móc, thiết bị điện, điện tử, công nghệ phần mềm.
- Dịch vụ Karaoke, giải trí, thể thao; sản xuất phát hành chương trình ca nhạc, chương trình karaoke, gia công phối âm, thu âm.
- Sản xuất, mua bán điện thoại cố định, điện thoại di động, linh kiện – phụ tùng - thiết bị viễn thông; dịch vụ cài đặt nhạc chuông, bài hát hình ảnh cho điện thoại di động.
- Dịch vụ cung cấp thông tin lên mạng.
- Dịch vụ quảng cáo.
- Dịch vụ trông giữ xe.
- Kinh doanh các ngành nghề khác theo quy định của pháp luật.

Mã số thuế: **0 3 0 2 4 1 6 3 6 4**

Tài khoản:

- **VND:**
 - 025.100.100.2457 : Ngân hàng Vietcombank Chi nhánh Bình Tây
 - 310.100.000.15483: Ngân hàng Đầu tư và phát triển Chi nhánh TP.HCM
- **USD:**
 - 025.137.100.2467 : Ngân hàng Vietcombank Chi nhánh Bình Tây.
 - 310.103.700.02726: Ngân hàng Đầu tư và phát triển Chi nhánh TP.HCM

2. Cơ cấu tổ chức

Trụ sở chính Công ty Cổ phần Dịch vụ Phú Nhuận:

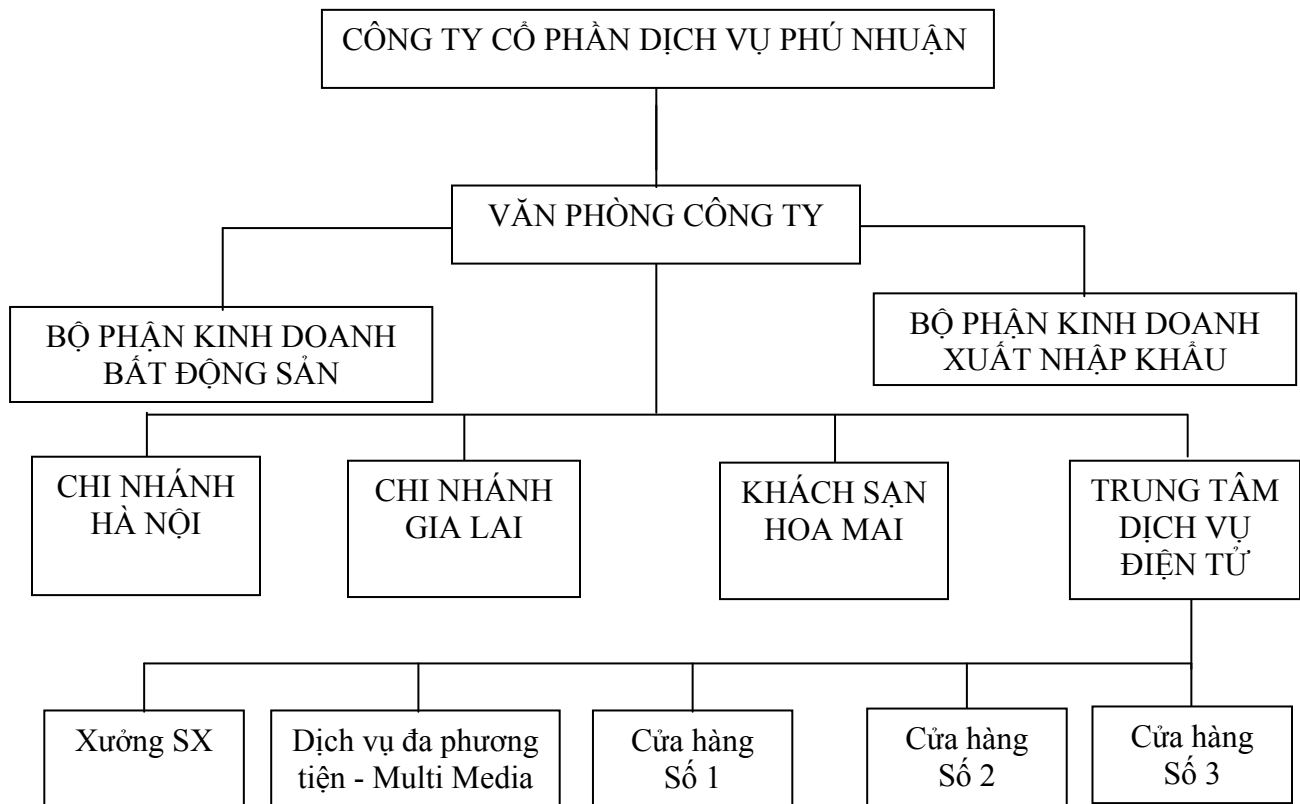
- Trụ sở : 78A Nguyễn Văn Trỗi, Phường 8, Quận Phú Nhuận, TP.HCM
- Điện thoại: (84-8) 38444864 Fax: (84-8) 38443264

Các đơn vị trực thuộc:

- Chi Nhánh Hà Nội: số 121 Nguyễn Chí Thanh quận Đống Đa, Hà Nội được thành lập cuối năm 2006 với nhiệm vụ kinh doanh các sản phẩm điện, điện tử của Công ty sản xuất.
- Chi Nhánh Gia Lai: số 1028 Hùng Vương thị trấn Chư Sê tỉnh Gia Lai được thành lập từ đầu năm 1999 với nhiệm vụ thu mua và sản xuất chế biến các loại nông sản xuất khẩu, gồm các mặt hàng chủ lực như cà phê, hồ tiêu ...
- Trung tâm Dịch vụ Điện tử: số 07 Hoàng Minh Giám, quận Phú Nhuận được thành lập từ năm 1995 sản xuất kinh doanh trong các lĩnh vực điện, điện tử, sản xuất chương trình đĩa nhạc, đĩa karaoke ... trung tâm này ngày càng phát triển ổn định và có hiệu quả cao. Trung tâm Dịch vụ Điện tử có hệ thống các cửa hàng :
 - Cửa hàng trưng bày và bảo hành sản phẩm số 1: tại số 07 Hoàng Minh Giám, phường 9, quận Phú Nhuận, TP HCM.
 - Cửa hàng trưng bày và bảo hành sản phẩm số 2: tại số 218A Phan Đình Phùng, phường 1, quận Phú Nhuận, TP HCM.
 - Cửa hàng trưng bày và bảo hành sản phẩm số 3: tại số 131 Trần Huy Liệu, phường 8, quận Phú Nhuận, TP HCM.
 - Dịch vụ đa phương tiện (Multi - Media): tại số 218A Phan Đình Phùng, phường 1, quận Phú Nhuận, TP HCM.
 - Xưởng sản xuất: tại số 07 Hoàng Minh Giám, phường 9, quận Phú Nhuận, TP HCM.

- Khách sạn Hoa Mai: tại số 75 Hoàng Văn Thụ, phường 15, quận Phú Nhuận (tiêu chuẩn 2 sao) với quy mô 30 phòng ngủ, cung cấp các dịch vụ nhà hàng, tiệc cưới, hội nghị, Karaoke.

Sơ đồ mạng lưới kinh doanh của Công ty



3. Cơ cấu quản lý

Đại hội đồng cổ đông: Là cơ quan quyết định cao nhất của Công ty, bao gồm tất cả các cổ đông có quyền bỏ phiếu hoặc người được cổ đông ủy quyền. Đại hội đồng cổ đông có các quyền hạn sau:

- Quyết định loại cổ phần và tổng số cổ phần được quyền chào bán của từng loại, quyết định mức cổ tức hàng năm của từng loại cổ phần.
- Bầu, miễn nhiệm, bãi nhiệm thành viên HĐQT và thành viên Ban kiểm soát.

- Xem xét và xử lý các vi phạm của HĐQT và Ban kiểm soát gây thiệt hại cho Công ty và cổ đông của Công ty.
- Quyết định tổ chức lại và giải thể Công ty.
- Thông qua bổ sung, sửa đổi Điều lệ, trừ trường hợp điều chỉnh vốn điều lệ do bán thêm cổ phần mới trong phạm vi số lượng cổ phần được quyền chào bán quy định trong Điều lệ công ty.
- Thông qua báo cáo và đề nghị của HĐQT về tình hình hoạt động, kết quả kinh doanh, quyết toán năm tài chính, phương án phân phối, sử dụng lợi nhuận- chia cổ tức và trích lập, sử dụng các quỹ- thông qua báo cáo của các Ban kiểm soát.
- Thông qua định hướng phát triển của Công ty, nhiệm vụ kinh doanh và đầu tư của năm mới. Quyết định việc liên doanh, hợp tác sản xuất. Xem xét và quyết định giải pháp khắc phục các biến động về tài chính của Công ty.
- Quyết định đầu tư hoặc bán số tài sản có giá trị bằng hoặc lớn hơn 50% tổng giá trị tài sản được ghi trong sổ kế toán của công ty.
- Quyết định về việc mua lại hơn 10% tổng số cổ phần đã bán của mỗi loại.
- Các quyền khác được quy định tại Điều lệ và pháp luật hiện hành.

Hội đồng quản trị: Số thành viên HĐQT của Công ty gồm 07 thành viên. 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 Đại hội đồng cổ đông mà không được ủy quyền. HĐQT có các quyền hạn sau:

- Quyết định chiến lược phát triển của Công ty.
- Quyết định chào bán cổ phần và trái phiếu công ty; định giá tài sản vốn góp không phải là tiền Việt Nam trong phạm vi số cổ phần được quyền chào bán của từng loại, quyết định huy động vốn theo hình thức khác.
- Quyết định phương án đầu tư, duyệt các dự toán, thiết kế và quyết toán của các công trình đầu tư.

- Quyết định các giải pháp phát triển thị trường, tiếp thị và công nghệ- thông qua các hợp đồng mua, bán, vầy và các loại hợp đồng khác có giá trị dưới 50% giá trị tài sản ghi trên sổ kế toán của Công ty.
- Bổ nhiệm, miễn nhiệm, cách chức Tổng Giám Đốc, các Phó tổng giám đốc và kế toán trưởng công ty; quyết định mức lương thưởng và các lợi ích khác của Ban Tổng Giám đốc.
- Quyết định cơ cấu tổ chức bộ máy, quy chế quản lý nội bộ công ty, quyết định thành lập hoặc giải thể công ty con, chi nhánh, văn phòng đại diện và việc góp vốn, mua cổ phần của các doanh nghiệp khác.
- Các quyền khác được quy định tại Điều lệ và pháp luật hiện hành.

Ban kiểm soát: Ban kiểm soát do Đại hội đồng cổ đông bầu ra gồm 03 thành viên, thay mặt ĐHĐCĐ để kiểm soát mọi hoạt động kinh doanh, quản trị và điều hành của Công ty. Ban kiểm soát chịu trách nhiệm trước Đại hội đồng cổ đông và pháp luật về những công việc thực hiện theo quyền hạn và trách nhiệm sau:

- Kiểm tra tính hợp lý, hợp pháp trong quản lý, điều hành hoạt động kinh doanh; trong ghi chép sổ sách kế toán, các báo cáo tài chính; và các sổ sách quan trọng khác như: sổ danh sách cổ đông, sổ ghi biên bản họp ĐHĐCĐ, họp HĐQT và kiến nghị xử lý, khắc phục các sai phạm (nếu có).
- Thẩm định báo cáo tài chính hàng năm của công ty.
- Kiến nghị biện pháp bổ sung, sửa đổi, cải tiến cơ cấu tổ chức quản lý, điều hành hoạt động kinh doanh của công ty.
- Được quyền yêu cầu các phòng ban nghiệp vụ công ty cung cấp đầy đủ và kịp thời thông tin, tài liệu, số liệu và giải trình về các hoạt động kinh doanh của công ty.
- Tham dự các cuộc họp HĐQT, phát biểu ý kiến và có những kiến nghị nhưng không tham gia biểu quyết. Nếu có ý kiến khác với quyết định của HĐQT thì có

quyền yêu cầu ghi ý kiến của mình vào biên bản phiên họp và được trực tiếp báo cáo trước ĐHĐCĐ gần nhất.

- Các quyền khác được quy định tại Điều lệ và pháp luật hiện hành.

Tổng Giám Đốc: Tổng Giám Đốc do HĐQT bổ nhiệm. Tổng Giám Đốc có nhiệm vụ:

- Quyết định cao nhất về tất cả các vấn đề liên quan đến hoạt động hàng ngày của Công ty. Chấp hành luật pháp trong mọi hoạt động.
- Tổ chức thực hiện các quyết định của HĐQT. Tuy nhiên Tổng giám đốc có quyền từ chối thực hiện những quyết định của HĐQT nếu các quyết định này trái với pháp luật, Điều lệ công ty và các nghị quyết của ĐHĐCĐ.
- Bổ nhiệm, miễn nhiệm và cách chức các chức danh quản lý trong công ty, trừ các chức danh do HĐQT bổ nhiệm
- Quyết định mức lương, phụ cấp (nếu có), thưởng, phạt và các chế độ phúc lợi đối với người lao động trong công ty, kể cả các bộ quản lý thuộc thẩm quyền bổ nhiệm của HĐQT.
- Xây dựng chiến lược phát triển, kế hoạch, chương trình hoạt động và các phương án bảo vệ, cạnh tranh khai thác nguồn lực của công ty – các phương án huy động vốn cho công ty để trình HĐQT.
- Các nhiệm vụ khác được quy định tại Điều lệ Công ty.

Các phòng ban nghiệp vụ: các phòng, ban nghiệp vụ có chức năng tham mưu và giúp việc cho Tổng Giám Đốc, trực tiếp điều hành theo chức năng chuyên môn và chỉ đạo của Tổng Giám Đốc. Công ty hiện có 04 phòng nghiệp vụ với chức năng được quy định như sau:

a) Phòng Kinh doanh:

- Xây dựng và thực hiện các kế hoạch kinh doanh đã được Tổng giám đốc phê duyệt.
- Nghiên cứu xây dựng và phát triển hệ thống phân phối, chính sách giá cả.

- Thực hiện thu thập thông tin, nghiên cứu phân tích dữ liệu liên quan đến thị trường và các đối thủ cạnh tranh.
- Thực hiện các chiến lược marketing và phát triển thương hiệu.
- Tổ chức kinh doanh mua bán trong nước và nghiệp vụ xuất nhập khẩu.

b) Phòng Hành chính - Nhân sự:

- Điều hành và quản lý các hoạt động hành chính của Công ty.
- Tổ chức thực hiện và giám sát các quy chế quản lý nội bộ và các chính sách đối với người lao động.
- Quản lý hồ sơ nhân sự và Hợp đồng lao động.
- Quản lý và lưu trữ các văn bản hành chính.

c) Phòng Tài chính Kế hoạch:

- Quản lý điều hành toàn bộ các hoạt động tài chính kế toán, xây dựng các kế hoạch tài chính và giám sát thực hiện các kế hoạch kinh doanh của Công ty.
- Lập Báo cáo tài chính theo chuẩn mực kế toán và các chế độ tài chính, thuế...
- Dự báo các số liệu tài chính, phân tích thông tin, số liệu tài chính kế toán, lập kế hoạch vốn và quản lý vốn nhằm đảm bảo cho các hoạt động sản xuất kinh doanh và đầu tư của công ty có hiệu quả.

d) Phòng Quản lý đầu tư:

- Lập triển khai và giám sát các dự án đầu tư của Công ty theo đúng trình tự thủ tục quy định quản lý nhà nước.
- Lập kế hoạch và tổ chức đấu thầu để thực hiện các dự án đầu tư của Công ty, đảm bảo mục tiêu chất lượng và giá cả.
- Quản lý hồ sơ kỹ thuật, thiết kế của các dự án và bất động sản của Công ty.
- Tổ chức khai thác kinh doanh bất động sản.

Các công ty có góp vốn:

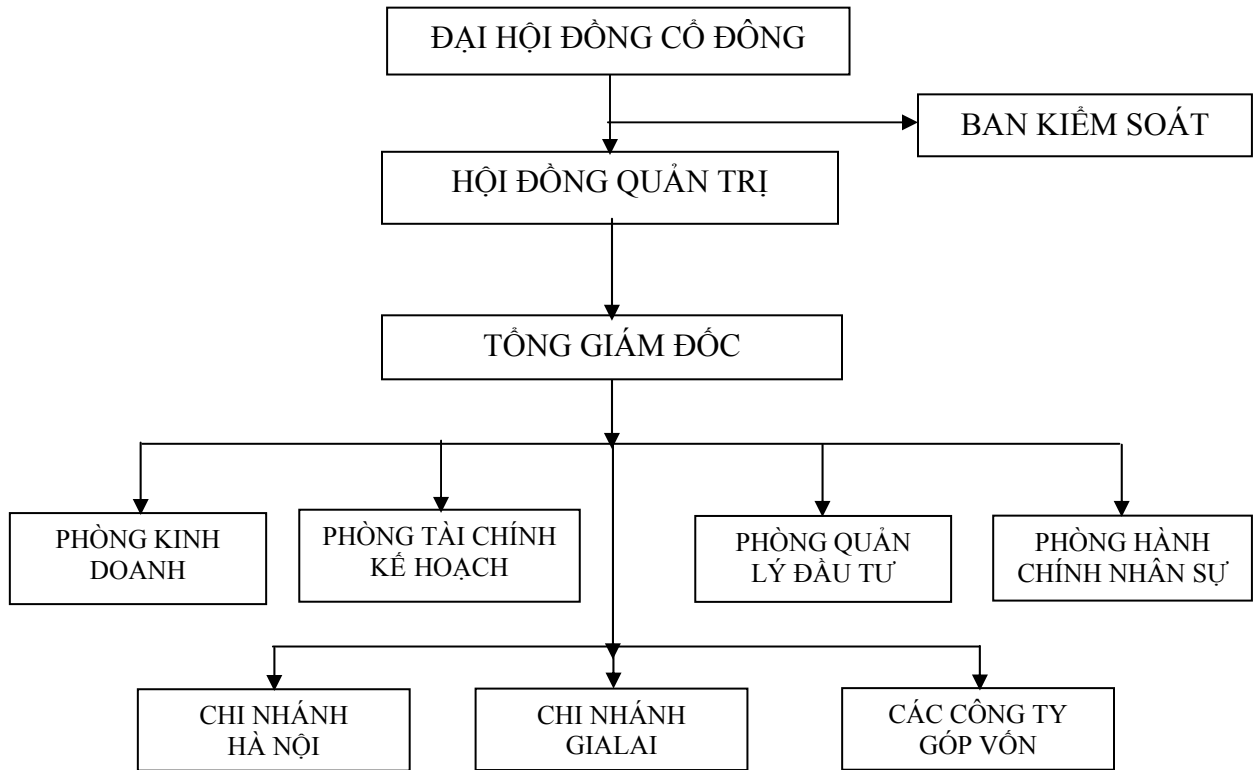
a) Công ty TNHH Công nghệ Điện tử Phương Đông

- Địa chỉ : A12 Phan Văn Trị, phường 7, quận Gò Vấp, TP.HCM
- Điện thoại: 35 888 040
- Vốn điều lệ: 5.000.000.000 đồng
- Giấy CNĐKKD số: 4102062174 do Sở kế hoạch và Đầu tư TP.HCM cấp ngày 02/06/2008
- Ngành nghề kinh doanh: Sản xuất, mua bán các sản phẩm điện và điện tử
- Tỷ lệ vốn góp của MASECO: 30% vốn điều lệ.

b) Công ty Cổ phần Phát triển Kinh tế Phú Nhuận

- Địa chỉ : số 421 Nguyễn Kiệm, phường 9, quận Phú Nhuận, TP.HCM
- Điện thoại: 08 62 920 907 fax: 08 62 920 908
- Vốn điều lệ: 40.000.000.000 đồng.
- Giấy CNĐKKD số: 4103008660 do Sở kế hoạch và Đầu tư TP.HCM cấp ngày 06/12/2007.
- Ngành nghề kinh doanh: Kinh doanh bất động sản, đầu tư tài chính, môi giới và xúc tiến thương mại, trang trí nội thất, tư vấn và quản lý kinh doanh, đại lý bảo hiểm.
- Tỷ lệ vốn góp của MASACO: 10% vốn điều lệ.

Sơ đồ bộ máy quản lý của Công ty



4. Danh sách cổ đông nắm giữ từ 5% vốn cổ phần công ty, cổ đông sáng lập và cơ cấu cổ đông

4.1. Danh sách cổ đông nắm giữ từ 5% vốn cổ phần đến ngày 30/9/2009:

STT	Tên cổ đông	Địa chỉ	Số cổ phần sở hữu	Giá trị (triệu đồng)	Tỷ lệ (%)
1	Nguyễn Xuân Hàn	94 Đào Duy Anh, F.9, Q.Phú Nhuận, TP.HCM	627.000	6.270	10,45
2	Trịnh Ngọc Minh	16 Phan Tây Hồ, F.7, Q.Phú Nhuận, TP.HCM	555.000	5.550	9,25
3	Trương Thị Thanh Tâm	699 Cách Mạng Tháng 8, F.6, Q.Tân Bình, TP.HCM	366.000	3.660	6,10
4	Lê Thiệu Hưng	55A/3T Trần Quang Khải, P.Tân Định, Q.1,	370.040	3.700,4	6,17

		TP.HCM			
5	Nguyễn Xuân Hán	Số 7 -Lô IX khu định cư Tân Qui Đông, F. Tân Phong, Q.7,TP.HCM	311.000	3.110	5,18
Tổng cộng			2.229.040	22.290,4	37,15

4.2. Danh sách cổ đông sáng lập đến ngày 30/9/2009:

STT	Tên cổ đông	Địa chỉ	Số cổ phần sở hữu	Giá trị (triệu đồng)	Tỷ lệ (%)
1	Nguyễn Xuân Hàn	94 Đào Duy Anh, F.9, Q.Phú Nhuận, TP.HCM	627.000	6.270	10,45
2	Trịnh Ngọc Minh	16 Phan Tây Hồ, F.7, Q.Phú Nhuận, TP.HCM	555.000	5.550	9,25
3	Trương Thị Thanh Tâm	699 Cách Mạng Tháng 8, F.6, Q.Tân Bình,TP.HCM	366.000	3.660	6,10
4	Lê Thiện Hưng	337/2/18 Lê Văn Sỹ, F.1, Q.Tân Bình, TP.HCM	370.040	3.700,4	6,17
5	Đỗ Hương Dương	34/32 Nguyễn Thị Thập, P. Bình Thuận, Quận 7, TP.HCM	276.000	2.760	4,60
6	Trần Thị Lụa	5B Ba Gia, phường 7, quận Tân Bình, TP.HCM	275.400	2.754	4,59
7	Nguyễn Tấn Phi Khanh	145/13 Nguyễn Đình Chính,F.11, Q. Phú Nhuận, TP.HCM	177.000	1.770	2,95
Tổng cộng			2.646.440	26.464,4	44,11

4.3. Cơ cấu cổ đông của Công ty thời điểm 30/9/2009:

Cổ đông	Số cổ đông	Số cổ phần sở hữu	Tỷ lệ sở hữu (%)
1. Cổ đông trong nước	194	6.000.000	100
+ Tổ chức:	2	118.360	1,97
+ Cá nhân:	192	5.881.640	98,03
2. Cổ đông nước ngoài	0	0	0
+ Tổ chức:	0	0	0
+ Cá nhân:	0	0	0
Tổng cộng : (1+2)		6.000.000	100

5. Danh sách những công ty mẹ và công ty con của tổ chức phát hành, những công ty mà tổ chức phát hành đang nắm giữ quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối, những công ty nắm quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối đối với tổ chức phát hành : không có.

6. Hoạt động kinh doanh

6.1. Các chủng loại sản phẩm, dịch vụ kinh doanh

Các hoạt động kinh doanh chính của Công ty bao gồm:

- Sản xuất và kinh doanh hàng điện tử.
- Thu mua, sản xuất các mặt hàng nông sản tiêu thụ trong và ngoài nước.
- Kinh doanh, dịch vụ khách sạn, nhà hàng, dịch vụ giải trí...
- Đầu tư khai thác, kinh doanh bất động sản.
- Hoạt động khác.

6.1.1 Sản xuất và kinh doanh hàng điện tử bao gồm các nhóm sản phẩm chính như sau :



Máy Karaoke vi tính ARIRANG AR-3600 Hi plus



Máy Karaoke vi tính ARIRANG AR-18Deluxe



Máy Karaoke vi tính ARIRANG 3600 HDD plus

Microphone Karaoke không dây Mi-3600



Sản xuất chương trình Karaoke vi tính



Máy DVD Player siêu mỏng DVP-K600



Máy tăng âm Karaoke PA-203 III



Máy tăng âm Kỹ thuật số 3600 Hi plus



Loa cao cấp chuyên nghiệp S-808



XUỞNG SẢN XUẤT VÀ SHOWROOM SỐ 7 HOÀNG MINH GIẢM Q. PHÚ NHUẬN, TP. HCM

6.1.2 Sản xuất và kinh doanh các mặt hàng nông sản xuất khẩu:



Tiêu thành phẩm các loại



Nhà máy chế biến cà phê



Dây chuyền đóng gói tiêu thành phẩm



Nhà máy chế biến tiêu sạch



Chi nhánh Gia Lai-Nhà máy chế biến nông sản xuất khẩu

6.1.3. Kinh doanh dịch vụ nhà hàng, khách sạn:



Góc thư giãn và phòng hát KaraOke



Nhà hàng-Khách sạn Hoa Mai, 75 Hoàng Văn Thụ, Q. Phú Nhuận



Nhà hàng tiệc cưới và phòng khách sạn.

6.1.4. Dịch vụ đầu tư khai thác và kinh doanh Bất động sản:



- * Đầu tư xây dựng, khai thác kinh doanh căn hộ, nhà ở
- * Cho thuê Văn phòng làm việc
- * Mua bán bất động sản



6.2. Doanh thu và lợi nhuận từng nhóm sản phẩm, dịch vụ:

a) Doanh thu của từng nhóm sản phẩm, dịch vụ:

ĐVT: triệu đồng

Chỉ tiêu	2007		2008		9 tháng năm 2009	
	Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)
Sản xuất và kinh doanh hàng điện tử	276.726	34,71	388.482	57,64	328.009	63,67
Sản xuất và kinh doanh hàng nông sản	505.560	63,42	270.124	40,08	177.058	34,37
Dịch vụ nhà hàng, khách sạn, giải trí	10.978	1,37	12.090	1,79	8.014	1,55
Đầu tư khai thác và kinh doanh bất động sản	2.127	0,26	2.072	0,30	623	0,12
Hoạt động khác	1.672	0,24	1.172	0,19	1.424	0,29
Tổng doanh thu	797.063	100	673.940	100	515.128	100

Nguồn: Văn phòng Công ty

b) Lợi nhuận từng nhóm sản phẩm, dịch vụ:

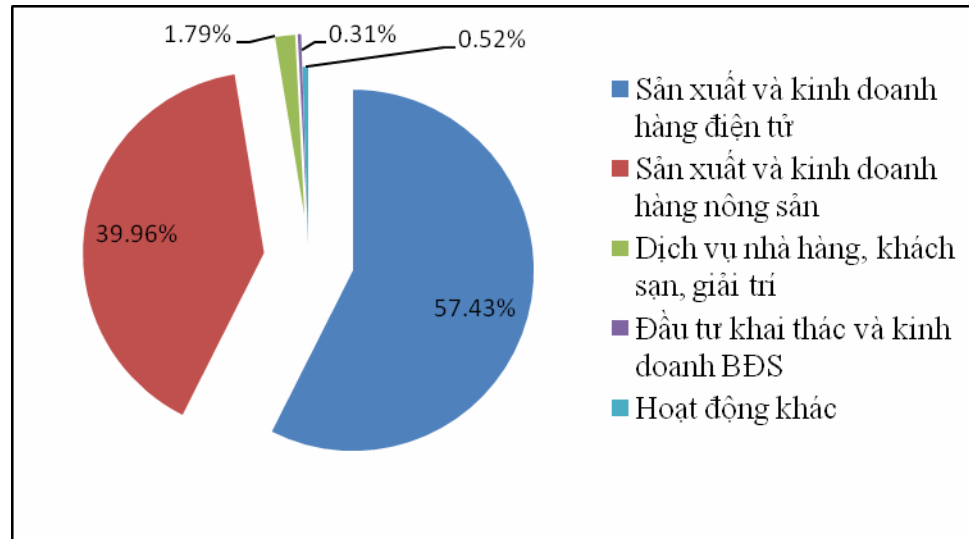
ĐVT: triệu đồng

Chỉ tiêu	2007		2008		9 tháng năm 2009	
	Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)
Sản xuất và kinh doanh hàng điện tử	9.965	52,01	19.680	61,92	34.170	88,22
Sản xuất và kinh doanh hàng nông sản	4.205	21,95	4.435	13,95	700	1,80
Dịch vụ nhà hàng, khách sạn, giải trí	2.640	13,78	3.062	9,63	1.893	4,88
Đầu tư khai thác và kinh doanh bất động sản	1.499	7,82	2.781	8,75	544	1,40

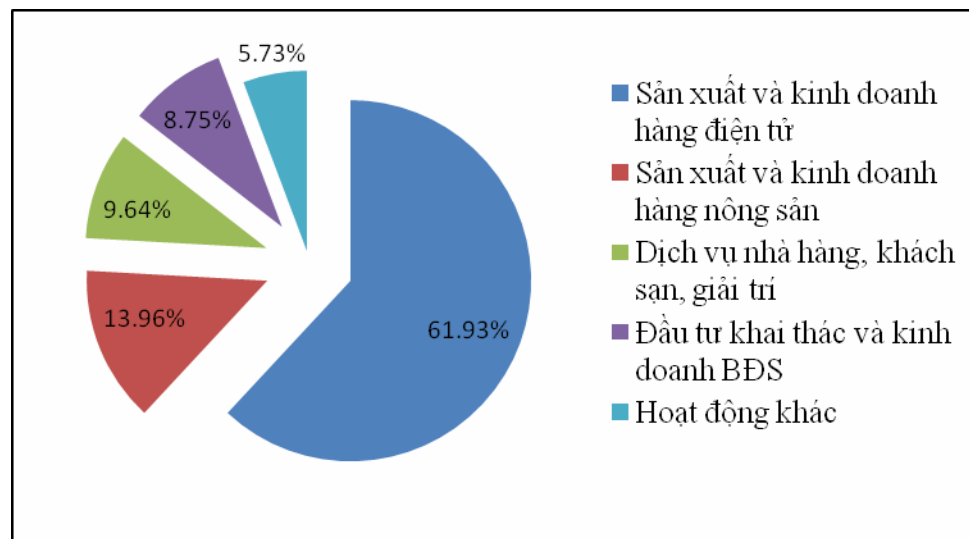
Hoạt động khác	848	4,44	1.821	5,75	1.424	3,80
Tổng lợi nhuận	19.157	100	31.779	100	38.732	100

Nguồn: Văn phòng Công ty

c) Cơ cấu doanh thu năm 2008



d) Cơ cấu lợi nhuận năm 2008



6.3. Nguyên vật liệu

a) Nguồn nguyên liệu:

Nguồn nguyên vật liệu đối với các sản phẩm điện tử là các linh kiện điện tử rời hoặc cụm linh kiện, các linh kiện là sản phẩm điện tử hoặc bao bì vỏ thiết bị được nhập kho dưới dạng rời hoặc bán thành phẩm từ các nguồn trong và ngoài nước.

Nguồn nguyên liệu đối với các nhóm hàng nông sản là các sản phẩm nông nghiệp thu mua trực tiếp từ người trồng trọt theo tiêu chuẩn và quy trình thu mua của Công ty. Ngoài ra nguồn nguyên liệu sản phẩm nông nghiệp còn được cung cấp bởi các đầu mối thu mua hoặc các doanh nghiệp cung ứng khác trong nước.

Danh sách một số nhà cung cấp nguyên liệu cho công ty

Đối với nguyên liệu là hàng điện, điện tử

STT	Nguyên vật liệu	Nhà cung cấp
	<i>* Nhập khẩu</i>	
1	Linh kiện máy DVD	HK Electron Enterprise Co - HongKong
2	Linh kiện máy DVD, Karaoke	Kumyoung Co.LTD - Korea
2	Linh kiện loa	S-One & C.Corp - Korea
3	Linh kiện Amply	Suhyoung Electronic & Industries Inc - Korea
4	Linh kiện Microphone, Loa	Sonics Electronics Co.LTD - Korea
	<i>* Trong nước</i>	
1	Linh kiện Amply	Cty TNHH Dương Long
2	Linh kiện máy DVD	Cty CP Điện tử Sao Kim
3	Linh kiện máy DVD	Cty TNHH Thái Gia Thuận
4	Linh kiện Loa	Cty TNHH Công nghệ Điện tử Phương Đông

Đối với nguyên liệu là hàng nông sản

STT	Nguyên vật liệu	Nhà cung cấp
1	Hạt tiêu	Cty TNHH Thương mại Đức Hạnh
2	Cà phê	Cty TNHH TM DV nông sản Bắc Hà
3	Cà phê	Cty TNHH MTV SX TM Khanh Thụy-US

Nguồn: Văn phòng Công ty

b) Sự ổn định của các nguồn cung ứng nguyên vật liệu:

Nguồn nguyên liệu của sản phẩm điện tử được cung cấp ổn định bởi các khách hàng truyền thống lâu đời trong và ngoài nước hoặc bán thành phẩm từ các công ty vệ tinh của Công ty. Trừ những linh kiện chính phải nhập khẩu từ các nguồn cung cấp đã có mối quan hệ ổn định lâu dài, các chi tiết khác được gia công sản xuất trong nước dưới dạng chi tiết rời hoặc bán thành phẩm từ các doanh nghiệp vệ tinh hoặc công ty thành viên của Công ty nên luôn đảm bảo được tính ổn định về mặt chất lượng và số lượng.

Nguồn nguyên liệu của nhóm hàng nông sản là các sản phẩm trồng trọt của Việt Nam. Theo số liệu thống kê, nước ta có khoảng 525.000 hecta đất trồng cà phê và sản lượng cà phê hàng năm đạt khoảng 1 triệu tấn (đứng hàng thứ II trên thế giới). Diện tích đất trồng hồ tiêu ở nước ta đạt khoảng 49.000 hecta và sản lượng hàng năm vào khoảng 100.000 tấn (đứng hàng đầu thế giới về xuất khẩu) tập trung chủ yếu là vùng Đông Nam bộ và Cao nguyên Trung bộ.

Riêng nhà máy chế biến nông sản của Công ty đặt tại huyện Chư Sê, tỉnh Gia Lai là vùng nguyên liệu lớn về cà phê và hồ tiêu (riêng hồ tiêu có khoảng hơn 3.500 hecta sản xuất với sản lượng khoảng 15.000 tấn/năm) đủ để cung cấp cho nhà máy sản xuất tiêu sạch của Công ty hoạt động (công suất hoạt động của nhà máy là 5.000 tấn/năm). Ngoài ra nguồn xuất khẩu nông sản của công ty còn được cung cấp bởi các doanh nghiệp khác trong nước, do đặc điểm Việt Nam là đất nước nông nghiệp nên sản phẩm nông nghiệp rất dồi dào, các doanh nghiệp cung ứng hàng xuất khẩu có trên hàng ngàn doanh nghiệp với giá cung cấp rất cạnh tranh nên nguồn cung cấp rất ổn định và dễ lựa chọn.

c) Ảnh hưởng của giá cả nguyên vật liệu đến doanh thu và lợi nhuận:

Trong ngành sản xuất hàng điện tử, chi phí nguyên vật liệu chiếm tỷ trọng khoảng 70% giá thành sản phẩm. Do vậy, sự biến động giá cả nguyên vật liệu chính sẽ ảnh hưởng lớn đến doanh thu và lợi nhuận của Công ty. Trước đây 90% nguyên vật liệu chính là nguồn hàng nhập khẩu, do vậy sự biến động của tỷ giá tiền tệ cũng làm ảnh hưởng đến giá cả nguyên vật liệu. Đến nay, Công ty đã chủ động điều chỉnh giảm tỷ

lệ nhập khẩu còn được 50% và tăng sử dụng nguồn nguyên vật liệu sản xuất trong nước nên đã hạn chế phần nào sự ảnh hưởng của biến động tỷ giá.

Ngành hàng nông sản có chi phí nguyên vật liệu chính chiếm khoảng 90% cơ cấu giá thành nên sự biến động giá cả sẽ ảnh hưởng rất nhiều đến doanh thu và lợi nhuận. Để hạn chế bớt sự rủi ro ảnh hưởng đến biến động giá cả nguyên vật liệu, Công ty đã chuyển sang sản xuất các sản phẩm tiêu thành phẩm chất lượng cao có tỷ lệ giá cả nguyên vật liệu chính chỉ chiếm tỷ lệ từ 50% đến 60% cơ cấu giá thành thành phẩm.

6.4. Chi phí sản xuất

Tỷ trọng các khoản mục chi phí của Công ty so với doanh thu thuần cung cấp hàng hóa dịch vụ:

ĐVT: triệu đồng

Yếu tố chi phí	2007		2008		9 tháng năm 2009	
	Giá trị	% so với doanh thu	Giá trị	% so với doanh thu	Giá trị	% so với doanh thu
Giá vốn hàng bán	726.494	90,90	555.224	82,38	416.525	80,86
Chi phí bán hàng	23.044	2,88	27.695	4,11	16.771	3,26
Chi phí quản lý DN	19.208	2,40	36.664	5,44	32.423	6,29
Tổng cộng	768.746	96,18	619.583	91,93	465.719	90,41

Nguồn: Báo cáo Tài chính đã kiểm toán 2007, 2008 và Báo cáo Tài chính chưa kiểm toán 9 tháng đầu năm 2009

Tình hình thực hiện chi phí luôn được xem xét cẩn thận để có thể giảm chi phí thấp nhất, làm tăng lợi nhuận cho Công ty.

6.5. Thị trường tiêu thụ

a) Thị trường tiêu thụ các sản phẩm điện tử:

Thị trường tiêu thụ các sản phẩm của Maseco chủ yếu là thị trường trong nước. Theo số liệu thống kê và phân tích thị trường của các công ty chuyên ngành nghiên cứu thị

trường thì thị phần của Maseco chiếm khoảng 40% thị phần tiêu thụ nội địa, riêng phân khúc hàng cao cấp thì đạt mức trên 70% thị phần. Trong những năm qua sản lượng tiêu thụ ngày càng tăng cao mặc dù nền kinh tế trong nước có giảm về sức tăng trưởng, chứng tỏ sự phát triển của Công ty ngày càng tăng và sản phẩm điện tử của Công ty đang lấn dần sang thị trường của các đối thủ cạnh tranh khác.

Thị trường tiêu thụ các sản phẩm điện tử của Maseco tại nước ngoài trong những năm gần đây cũng đã bắt đầu phát triển chủ yếu do nhu cầu của các cộng đồng người Việt ở nước ngoài, các sản phẩm điện tử của Maseco đã có những hành trình vươn ra khỏi đất nước thông qua hàng xách tay, quà tặng hoặc các thương gia nhỏ. Nắm bắt được nhu cầu này, Công ty đã dần từng bước thiết lập các mối quan hệ mới, xây dựng các đại lý tiêu thụ tại các thị trường Mỹ, Úc .. để phát triển thêm thị trường tiêu thụ.

Là doanh nghiệp đã có quá trình phát triển lâu dài và xây dựng được hệ thống đại lý tiêu thụ trên cả nước, công tác quảng bá, khuyến mãi và bảo hành sản phẩm luôn được đề cao tạo dựng uy tín thương hiệu tốt, thị trường tiêu thụ sản phẩm điện tử của Công ty liên tục trên đà phát triển.

b) Thị trường tiêu thụ sản phẩm nông sản:

Do đặc điểm nhóm hàng này luôn bị biến động và nhiều rủi ro về giá cả, nên trong những năm qua Công ty không tập trung phát triển hàng nông sản nguyên liệu thô mà chuyển dần qua sản phẩm tinh chế nên doanh số có sút giảm. Thị trường tiêu thụ của sản phẩm nông sản chủ yếu là xuất khẩu.

Cơ cấu của thị trường xuất khẩu của công ty trong những năm qua như sau:

Mặt hàng cà phê:

Đvt: tấn

Thị trường	2007		2008		9 tháng năm 2009	
	Sản lượng	Tỷ trọng (%)	Sản lượng	Tỷ trọng (%)	Sản lượng	Tỷ trọng (%)
Châu Âu	11.000	68,88	2.400	70,58	1.378	59,83

Mỹ	3.500	21,92	700	20,58	216	9,38
Châu Á	1.469	9,20	300	8,84	708	30,79
Tổng cộng	15.959	100	3.400	100	2.302	100

Nguồn: Văn phòng Công ty

Mặt hàng hồ tiêu:

Đvt: tấn

Thị trường	Năm 2007		Năm 2008		9 tháng năm 2009	
	Sản lượng	Tỷ trọng (%)	Sản lượng	Tỷ trọng (%)	Sản lượng	Tỷ trọng (%)
Châu Âu	950	63,33	1.950	76,47	1.630	73,65
Mỹ	550	36,67	100	3,92	410	18,52
Châu Á	-	-	500	19,61	173	7,83
Tổng cộng	1.500	100	2.550	100	2.213	100

Nguồn: Văn phòng Công ty

Thị trường nông sản nội địa cũng bắt đầu được triển khai trong năm 2009 với các sản phẩm “*Hồ tiêu Maseco*”, bước đầu thâm nhập thị trường thông qua các hệ thống phân phối của các siêu thị Co.opMart, Intimex, hệ thống bán lẻ Vissan, các đầu mối chợ nông sản.. và cũng bắt đầu được sự tín nhiệm tiêu dùng tại các nhà hàng cao cấp cũng như các hộ gia đình vì đây là sản phẩm sạch, đạt tiêu chuẩn vệ sinh an toàn thực phẩm theo nhu cầu ngày càng nâng cao của xã hội.

6.6. Trình độ công nghệ

Maseco luôn không ngừng đổi mới công nghệ, nâng cao công tác quản lý và chất lượng sản phẩm đáp ứng nhu cầu ngày càng cao của người tiêu dùng. Hệ thống máy móc thiết bị của Công ty đa số thuộc thế hệ mới, tình trạng sử dụng tốt cho ra các sản phẩm luôn đi đầu trên thị trường về ứng dụng công nghệ.

Các dây chuyền sản xuất chính gồm:

- Dây chuyền lắp ráp đầu máy DVD: 4 chuyền, công suất lắp ráp 200.000 sản phẩm/năm.
- Dây chuyền lắp ráp máy tăng âm: 01 chuyền, công suất lắp ráp 40.000 sản phẩm/năm.
- Dây chuyền lắp ráp loa : 02 chuyền, công suất lắp ráp 30.000 sản phẩm/năm.
- 01 phòng thu âm.
- 05 phòng phối nhạc và sản xuất midi.
- Dây chuyền sản xuất tiêu sạch khép kín: công suất 5.000 tấn/năm
- Dây chuyền sản xuất tiêu xay và đóng gói bao bì thành phẩm các loại: công suất 02 triệu sản phẩm/ năm.

6.7. Tình hình nghiên cứu và phát triển sản phẩm mới

Đối với các sản phẩm là nhóm hàng điện tử: Công ty luôn là doanh nghiệp đi đầu trong việc tung ra thị trường các sản phẩm là thiết bị âm thanh điện tử luôn đổi mới, ứng dụng công nghệ mới về cả phần cứng lẫn phần mềm. Hiện Công ty có trên 40 loại sản phẩm âm thanh điện tử khác nhau cho các thị trường khác nhau và các phân khúc từ thấp đến cao, để dễ dàng cho người tiêu dùng lựa chọn.

Đối với sản phẩm đĩa nhạc, đĩa karaoke và âm thanh kỹ thuật số: Công ty đang đầu tư phát triển 01 trung tâm Media để nâng cao trình độ xử lý bằng kỹ thuật công nghệ mới nhằm cho ra các sản phẩm âm thanh chất lượng cao phục vụ người tiêu dùng.

Đối với nhóm hàng nông sản: Công ty đã có bước chuyển đổi từ các dạng kinh doanh hàng nguyên liệu thô sang việc sản xuất hàng tinh chế có giá trị gia tăng cao. Ngoài việc đầu tư dây chuyền sản xuất tiêu xay và đóng gói bao bì thành phẩm, Công ty còn đang chuẩn bị việc cung cấp thêm các loại sản phẩm gia vị khác cho thị trường dưới dạng thành phẩm đóng gói nhỏ phù hợp với nhu cầu người tiêu dùng là hộ gia đình, nhà hàng hoặc sản xuất công nghiệp.

6.8. Tình hình kiểm tra chất lượng sản phẩm

1. Hệ thống quản lý chất lượng sản phẩm:

Trong hoạt động sản xuất kinh doanh, Maseco luôn đề cao việc kiểm tra chất lượng sản phẩm. Công ty đã không ngừng việc quản lý và nâng cao chất lượng sản phẩm của mình và xem vấn đề chất lượng sản phẩm là yếu tố quan trọng để thành công. Hiện Công ty đang triển khai việc áp dụng các hệ thống quản lý chất lượng cao theo các tiêu chuẩn như sau:

- Hệ thống quản lý chất lượng theo tiêu chuẩn ISO 9001-2008.
- Hệ thống phân tích mối nguy và điểm kiểm soát tới hạn – HACCP.
- Tiêu chuẩn sản xuất tốt – GMP.

2. Bộ phận kiểm tra chất lượng sản phẩm của Công ty:

Để quản lý chất lượng sản phẩm theo các hệ thống tiêu chuẩn áp dụng, Công ty đã thành lập các bộ phận quản lý và kiểm tra chất lượng sản phẩm tại nhà máy, phân xưởng và các nhà hàng như sau:

- Trong lĩnh vực sản xuất hàng điện tử: Thành lập bộ phận kiểm tra chất lượng linh kiện, nhóm linh kiện và bán thành phẩm đầu vào trước khi đưa vào sản xuất, kiểm tra sơ bộ trong từng công đoạn và kiểm tra toàn diện trước khi đóng mã vạch xuất xưởng.
- Trong lĩnh vực sản xuất hàng nông sản: bộ phận kiểm tra nguyên liệu đầu vào theo tiêu chuẩn thu mua của Công ty đề ra. Tổ chức giám sát chất lượng sản phẩm trong quá trình sản xuất, phân tích và lưu trữ mẫu, kiểm tra vi sinh, thực hiện và giám sát việc áp dụng các hệ thống quản lý chất lượng mà Công ty đang thực hiện. Quá trình lưu trữ trong kho cũng được quản lý và thực hiện các biện pháp bảo quản tốt để ngăn ngừa các mối nguy hiểm.
- Trong lĩnh vực dịch vụ nhà hàng: toàn bộ nguồn thực phẩm đầu vào đều được bộ phận quản lý nguồn gốc, xuất xứ và đảm bảo tiêu chuẩn vệ VSATTP. Quá trình chế biến thực phẩm cũng luôn đặt dưới sự quản lý và giám sát, kiểm tra định kỳ và lưu trữ theo qui định của ngành y tế. Đảm bảo đúng tiêu chuẩn VSATTP cho khách hàng.

- Bộ phận kiểm tra chất lượng sản phẩm Công ty là sự quan tâm hàng đầu của Công ty để cung cấp những sản phẩm đạt tiêu chuẩn. Do vậy, đây cũng là yếu tố quan trọng để uy tín thương hiệu và sản phẩm của Công ty ngày càng được sự tin cậy của thị trường và không ngừng phát triển.

6.9. Hoạt động Marketing

Với nhận thức hoạt động Marketing là yếu tố quyết định quan trọng trong kinh doanh, Công ty luôn quan tâm và xây dựng một bộ phận chuyên môn để thực hiện nhiệm vụ này. Bộ phận Marketing của Công ty có nhiệm vụ nghiên cứu và phân tích thị trường, thiết kế mỹ thuật để tôn tạo hình ảnh Công ty khi tiếp thị, thực hiện các hoạt động quảng cáo, quảng bá hình ảnh Công ty.

Các phương thức Marketing của Công ty thông qua hoạt động quảng cáo bao gồm:

- Tổ chức các sự kiện, tham gia tài trợ cho các giải bóng đá, hội thi karaoke, hoạt động xã hội...
- Tham gia Hội chợ hàng Việt Nam chất lượng cao, các hội chợ triển lãm trong và ngoài nước.
- Quảng cáo trên các phương tiện nghe, nhìn như báo đài..
- Quảng cáo trên các pano, bảng hiệu... trên toàn quốc.

Bên cạnh hoạt động quảng cáo, Công ty còn có các hoạt động tổ chức hệ thống đại lý bán hàng và đại lý bảo hành sản phẩm cũng là một phần quan trọng trong công tác marketing.

- Với hơn hàng ngàn đại lý bán hàng trên cả nước, thông qua kênh phân phối từ Công ty và chi nhánh Công ty hoặc đại lý cấp I đến các đại lý bán hàng. Hàng năm Công ty đều có chính sách khen thưởng hợp lý phù hợp với chiến lược phát triển trong từng giai đoạn.
- Hệ thống chăm sóc khách hàng và bảo hành sản phẩm cũng được thiết lập trên hầu hết các tỉnh, thành phố cả nước, nhằm phục vụ tối đa các nhu cầu của khách hàng.

Qua tổ chức tốt công tác Marketing, sản phẩm của Công ty ngày được sự tin nhiệm, tin cậy của khách hàng. Thị phần của Công ty ngày càng phát triển tốt.

6.10. Nhãn hiệu hàng hóa và đăng ký bảo hộ:

Nhãn hiệu Công ty : Maseco



Nhãn hiệu Arirang :



Nhãn hiệu Maseco midivision KaraOke :



Nhãn hiệu Karaoke Online



Nhãn hiệu Hồ tiêu Maseco:



7. Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh trong những năm gần nhất

7.1. Tóm tắt các chỉ tiêu hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty trong năm 2007, 2008 và 9 tháng năm 2009:

Đvt : triệu đồng

Chỉ tiêu	2007	2008	% tăng giảm 2008 so 2007	9 tháng năm 2009
Tổng tài sản	246.452	299.567	21,55%	332.400
Doanh thu thuần	797.063	673.940	-15,44%	515.128
Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh	18.309	29.957	63,62%	38.505
Lợi nhuận khác	848	1.821	114,74%	227
Lợi nhuận trước thuế	19.157	31.779	65,88%	38.732
Lợi nhuận sau thuế	15.326	24.651	60,84%	33.314
Tỷ lệ lợi nhuận trả cổ túc	43,06%	53,54%	24,33%	-

Nguồn: Báo cáo Tài chính đã kiểm toán 2007, 2008 và Báo cáo Tài chính chưa kiểm toán 9 tháng năm 2009

7.2. Những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty trong năm 2008

Doanh thu năm 2008 giảm 15,44% so với năm 2007, trong đó doanh thu hoạt động xuất khẩu giảm do chuyển đổi từ xuất nông sản nguyên liệu thô sang hàng tinh chế. Do ảnh hưởng của suy thoái kinh tế thế giới, giá cả hàng nông sản biến động liên tục, Công ty đã chủ động giảm doanh số để hạn chế các rủi ro cho giá cả.

Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh năm 2008 so với năm 2007 tăng đến 63,62% trong điều kiện doanh thu thuần giảm 15,44%, là do việc kiểm soát chi phí thực hiện tốt. Đặc biệt tỷ lệ giá vốn hàng bán/doanh thu đã giảm từ 91,2% năm 2007 xuống còn 82,38% năm 2008.

8. Vị thế của công ty so với các doanh nghiệp cùng ngành

8.1. Vị thế Maseco trong cùng ngành kinh doanh:

Trong những năm qua mặc dù chịu sự cạnh tranh của các doanh nghiệp trong và ngoài nước, nhưng Maseco luôn phấn đấu giữ vững vị thế của mình trên các thị trường có sản phẩm tham gia. Doanh thu trong nước tăng trưởng trung bình trên 30% hàng năm. Vị thế của Công ty luôn được đánh giá cao trong ngành, thể hiện qua các thành tích được công nhận như sau:

- Theo đánh giá của tổ chức phân tích GFK năm 2008 sản phẩm DVD thương hiệu Arirang chiếm thị phần lớn nhất Việt Nam.
- Theo bình chọn của Chương trình VNR500 Báo điện tử Vietnam.net: TOP 500 Doanh nghiệp tư nhân lớn nhất Việt Nam.
- Được Người tiêu dùng bình chọn là Hàng Việt Nam chất lượng cao (do Báo Sài Gòn tiếp thị tổ chức), TOP TEN Thương hiệu Việt 2008 do Liên hiệp các Hội khoa học và kỹ thuật Việt Nam công nhận.
- Được Bộ thương mại tặng danh hiệu Doanh nghiệp Việt Nam xuất khẩu có uy tín 5 năm 2004-2008.
- Được Bộ công thương tặng danh hiệu Doanh nghiệp phát triển bền vững 2007-2008.

8.2. Điểm mạnh của Maseco:

- Thương hiệu Maseco là một thương hiệu thân thiện, quen thuộc và có uy tín đối với người tiêu dùng. Thị trường mà Công ty tham gia không có nhiều đối thủ cạnh tranh cùng tầm cỡ nên dễ giữ vững vị trí cao của doanh nghiệp.
- Các sản phẩm của Maseco đa dạng, nhiều chủng loại, mẫu mã đẹp đáp ứng nhu cầu của nhiều phân khúc thị trường khác nhau.
- Luôn áp dụng các công nghệ mới, tiên tiến và theo kịp tốc độ phát triển.
- Chất lượng tốt, ổn định do áp dụng các hệ thống tiêu chuẩn quốc tế.

- Có quy trình sản xuất hàng điện tử, đĩa nhạc, âm thanh kỹ thuật số hoàn chỉnh, đội ngũ chuyên viên kỹ thuật tay nghề cao, nhiều kinh nghiệm.
- Nhà máy sản xuất hồ tiêu là một trong những nhà máy đứng hàng đầu trong cả nước có quy trình khép kín, cho ra sản phẩm có chất lượng cao, đảm bảo các tiêu chuẩn VSATTP của Việt Nam và Quốc tế.
- Các nhà máy của Công ty đều được xây dựng tại vị trí thuận lợi cho hoạt động sản xuất kinh doanh: nhà máy chế biến hồ tiêu được đặt tại vùng nguyên liệu dồi dào và chất lượng cao, nhà máy sản xuất lắp ráp hàng điện tử đặt tại TP. HCM, là trung tâm để tuyển dụng nhân công tay nghề cao đảm bảo yêu cầu phát triển.
- Luôn tuân thủ thực hiện nghiêm các quy định của pháp luật trong sản xuất kinh doanh.

8.3. Tồn tại và thách thức:

- Đối với hàng nông sản xuất khẩu, tính thời vụ của nguyên liệu rất quan trọng, do vậy Công ty phải chuẩn bị và tính toán kỹ thời điểm thu mua dự trữ thích hợp và dự trữ kế hoạch xuất khẩu tốt.
- Các rào cản kỹ thuật và thương mại của các quốc gia nhập khẩu cũng là 01 vấn đề phức tạp cho doanh nghiệp.
- Đối với hàng điện tử do nguyên vật liệu đầu vào là hàng nhập khẩu nên tỷ giá ngoại tệ luôn biến động cũng ảnh hưởng nhiều đến giá thành sản phẩm.
- Nạn ăn cắp bản quyền sở hữu công nghiệp, hàng gian, hàng giả cũng là một vấn nạn lớn đối với các doanh nghiệp làm hàng điện tử có uy tín và thực hiện nghiêm túc các quy định pháp luật như Maseco.

8.4. Cơ hội:

- Sự tăng trưởng kinh tế trong những năm qua trên đất nước Việt Nam với hơn 85 triệu dân là 01 thị trường tiêu dùng rất lớn, lý tưởng cho những doanh nghiệp có quyết tâm và kế hoạch phát triển.

- Các chính sách đầu tư và phát triển của Công ty phù hợp với chính sách phát triển của nhà nước như chuyển đổi dần từ xuất khẩu hàng nông sản dạng thô qua dạng tinh chế có chất lượng cao làm giá trị gia tăng.
- Xu hướng tiêu dùng hiện tại của thị trường nông sản thành phẩm là luôn quan tâm đến vấn đề VSATTP. Đó cũng là mục tiêu phát triển sản xuất hàng nông sản thành phẩm của Công ty.

9. Chính sách đối với người lao động

9.1. Cơ cấu lao động

Tổng số lao động của Công ty tính đến thời điểm 30/9/2009 là 257 người, cơ cấu lao động của Công ty thể hiện như sau:

Phân theo trình độ chuyên môn	Số lượng	Tỷ lệ
- Đại học và trên đại học	50 người	19,5%
- Cao đẳng, trung cấp	82 người	31,9%
- Lao động có tay nghề	17 người	6,6%
- Lao động phổ thông	108 người	42%
Phân theo nhóm nhiệm vụ công việc	Số lượng	Tỷ lệ
- Lao động quản lý và bán hàng	82 người	31,9%
- Chuyên viên kỹ thuật	49 người	19,1%
- Công nhân, lao động phổ thông	126 người	49%
Phân theo thời hạn hợp đồng lao động	Số lượng	Tỷ lệ
- HĐLĐ không xác định thời hạn	05	1,9%
- HĐLĐ có xác định thời hạn	206	80,1%
- HĐLĐ thời vụ, khoán việc	46	18%

Nguồn: Văn phòng Công ty

9.2. Chính sách đối với người lao động

Nhận định con người là yếu tố quyết định sự thành công của doanh nghiệp, Công ty luôn đặt cao chính sách đãi ngộ đối với người lao động đặc biệt là người lao động có trình độ cao. Việc đãi ngộ được thể hiện cụ thể thông qua các qui chế tiền lương, tiền

thường và phụ cấp trách nhiệm, chức vụ của Công ty. Trong những năm qua, mức thu nhập của người lao động trong Công ty luôn được tăng dần với mức tăng bình quân hàng năm hơn 25%. Bên cạnh việc chi trả thu nhập, người lao động trong Công ty còn được đảm bảo việc thực hiện đầy đủ các chế độ, chính sách lao động theo đúng qui định pháp luật và thỏa ước lao động tập thể như chế độ BHXH, BHYT, chế độ làm việc, nghỉ phép ...

Hỗ trợ và tạo điều kiện thuận lợi để người lao động tham gia các khóa huấn luyện, đào tạo, nhằm nâng cao kiến thức chuyên môn, nghiệp vụ, kiến thức pháp luật.

Chăm sóc phúc lợi tập thể cho người lao động trong Công ty, tổ chức tham quan nghỉ mát, hỗ trợ cho người lao động có hoàn cảnh khó khăn để cải thiện đời sống và an tâm công tác.

Tạo điều kiện để người lao động tham gia sở hữu cổ phần Công ty để tạo sự gắn bó và động lực góp phần phát triển doanh nghiệp.

10. Chính sách cổ tức

Căn cứ Điều lệ Công ty đã được ĐHĐCĐ thông qua ngày 24/4/2008, chính sách phân phối cổ tức của Công ty như sau:

- Công ty chỉ được chi trả cổ tức cho cổ đông khi công ty kinh doanh có lãi, đã hoàn thành nghĩa vụ nộp thuế và các nghĩa vụ tài chính khác theo quy định của pháp luật.
- HĐQT có thể thanh toán cổ tức giữa kỳ nếu xét thấy việc chi trả này phù hợp với khả năng sinh lời của Công ty.

Tình hình phân phối cổ tức 2 năm gần nhất:

STT	Chỉ tiêu	Đơn vị	2007	2008
1	Vốn điều lệ	triệu đồng	30.000	60.000
2	Số lượng cổ phần đang lưu hành	cổ phần	3.000.000	6.000.000
3	Tỷ lệ cổ tức	%	22	22
4	Cổ tức	triệu đồng	6.600	13.200

Nguồn: Báo cáo Tài chính đã kiểm toán năm 2007, 2008

11. Tình hình hoạt động tài chính

11.1. Các chỉ tiêu cơ bản

Năm tài chính của Công ty bắt đầu từ ngày 01 tháng 01 và kết thúc vào ngày 31 tháng 12 hàng năm. Báo cáo tài chính của Công ty trình bày bằng đồng Việt Nam, được lập và trình bày phù hợp với các chuẩn mực và chế độ kế toán Việt Nam.

Trích khấu hao tài sản cố định:

Từ năm 2003 trở về trước, Công ty áp dụng trích khấu hao theo Quyết định số 166/1999/QĐ-BTC ngày 30/12/1999 của Bộ Tài chính. Kể từ năm 2004, tài sản cố định được khấu hao theo phương pháp khấu hao đường thẳng để trừ dần nguyên giá tài sản cố định theo thời gian sử dụng ước tính, phù hợp với Quyết định số 206/2003/QĐ/BTC ngày 12/12/2003 của Bộ trưởng Bộ Tài chính về ban hành chế độ quản lý, sử dụng và trích khấu hao tài sản cố định.

Thời gian khấu hao áp dụng tại Công ty:

- | | |
|--|----------------------|
| - Nhà cửa và vật kiến trúc: | 5-30 năm |
| - Nhà xưởng và máy móc, thiết bị: | 7-10 năm |
| - Xe cộ: | 10 năm |
| - Thiết bị văn phòng: | 5 năm |
| - Tài sản khác: | 3-4 năm |
| - Tài sản cố định vô hình (quyền sử dụng đất): | Không trích khấu hao |

Mức lương bình quân: Thu nhập bình quân hàng tháng của người lao động trong Công ty trong 9 tháng đầu năm 2009 là 6.800.000 đồng/người.

Thanh toán các khoản nợ đến hạn: Công ty thực hiện tốt các khoản nợ đến hạn. Căn cứ vào các báo cáo kiểm toán năm 2007, 2008, Công ty đã thanh toán đúng hạn và đầy đủ các khoản nợ.

Các khoản phải nộp theo luật định: Công ty thực hiện nghiêm túc việc nộp các khoản thuế VAT, thuế thu nhập doanh nghiệp theo quy định của Nhà nước.

Trích lập các quỹ theo luật định: Công ty thực hiện việc trích lập các quỹ theo quy định tại Điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty và pháp luật hiện hành. Cụ thể như sau:

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

Tình hình trích lập các quỹ của năm 2007 và 2008 như sau:

Đvt: triệu đồng

Chỉ tiêu	2007	2008
Quỹ dự phòng tài chính	542	766
Quỹ đầu tư phát triển	3.572	4.161
Quỹ khen thưởng và phúc lợi	1.626	2.298
Tổng cộng	5.740	7.225

Nguồn: Báo cáo Tài chính đã kiểm toán năm 2007, 2008

Tổng dư nợ vay ngân hàng:

Tại thời điểm 30/9/2009, tình hình nợ vay của Công ty như sau:

- Vay ngắn hạn: 166.567.921.120 đồng.
- Vay dài hạn: 7.502.963.989 đồng.

Tình hình công nợ:

Các khoản phải thu:

Đvt: triệu đồng

Chỉ tiêu	31/12/2007	31/12/2008	30/9/2009
Phải thu khách hàng	31.605	21.153	25.844

Trả trước cho người bán	32.327	25.574	45.729
Phải thu nội bộ	-	-	231
Các khoản phải thu khác	17.262	14.670	14.493
Dự phòng phải thu khó đòi	(2.000)	(6.400)	(6.400)
Tổng cộng	79.196	54.998	79.897

Nguồn: Báo cáo Tài chính đã kiểm toán 2007, 2008 và Báo cáo Tài chính chưa kiểm toán 9 tháng năm 2009

Các khoản phải trả:

Đvt: triệu đồng

Chỉ tiêu	31/12/2007	31/12/2008	30/9/2009
Nợ ngắn hạn	160.079	204.237	209.406
▪ Vay và nợ ngắn hạn	136.005	166.482	166.568
▪ Phải trả cho người bán	10.227	12.485	5.654
▪ Người mua trả tiền trước	1.023	576	137
▪ Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	2.568	3.496	6.387
▪ Phải trả công nhân viên	5.227	16.395	24.400
▪ Chi phí phải trả	4.744	4.260	5.679
▪ Các khoản phải trả phải nộp khác	282	540	579
Nợ dài hạn	2.309	4.446	7.811
Tổng cộng	162.389	208.684	217.215

Nguồn: Báo cáo Tài chính đã kiểm toán 2007, 2008 và Báo cáo Tài chính chưa kiểm toán 9 tháng năm 2009

11.2. Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu

Các chỉ tiêu	2007	2008	9 tháng năm 2009
1. Chỉ tiêu về khả năng thanh toán			
▪ Hệ số thanh toán ngắn hạn	1,15	1,12	1,21

▪ Hệ số thanh toán nhanh	0,83	0,42	0,44
2. Chỉ tiêu về cơ cấu			
▪ Hệ số nợ/Tổng tài sản	65,89%	69,66%	65,35%
▪ Hệ số nợ/Vốn chủ sở hữu	193%	229%	188%
3. Chỉ tiêu về năng lực hoạt động			
▪ Doanh thu thuần/Tổng tài sản	3,23	2,25	1,55
▪ Vòng quay hàng tồn kho	14,02	5,73	2,73
4. Chỉ tiêu về khả năng sinh lợi			
▪ Hệ số lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần	1,92%	3,66%	6,47%
▪ Hệ số lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu	18,91%	28,34%	28,92%
▪ Hệ số lợi nhuận sau thuế/vốn cổ phần	51,08%	41,08%	55,52%
▪ Hệ số lợi nhuận sau thuế/tổng tài sản	6,21%	8,22%	10,02%
▪ Hệ số lợi nhuận HĐKD/doanh thu thuần	2,29%	4,45%	7,47%
5. Chỉ tiêu liên quan đến cổ phần (mệnh giá: 10.000đ/cổ phần)			
▪ Số cổ phiếu lưu hành bình quân	3.000.000	3.591.780	6.000.000
▪ Thu nhập trên mỗi cổ phần (đồng/cổ phần)	6.699	6.863	5.552
▪ Giá trị sổ sách của cổ phần (đồng/cổ phần)	27.019	24.216	18.015

Nguồn: Báo cáo Tài chính đã kiểm toán 2007, 2008 và Báo cáo Tài chính chưa kiểm toán 9 tháng năm 2009

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

12.1. Danh sách các thành viên Hội đồng quản trị:

a) Chủ tịch HĐQT – Bà Trương Thị Thanh Tâm

Ngày tháng năm sinh : 15/8/1947

CMND : 020116692 do CA TP.HCM cấp ngày 03/3/2003

Nơi sinh : Đồng Tháp

Quốc tịch : Việt Nam
Dân tộc : Kinh
Quê quán : Đồng Tháp
Địa chỉ thường trú : 54/1/8A Bạch Đằng, phường 2, quận Tân Bình
Số điện thoại cơ quan : 38 444 861
Trình độ văn hóa : 12/12
Trình độ chuyên môn : Trung cấp

Quá trình công tác

Từ 1983 – nay : Công tác tại Công ty CP Dịch vụ Phú Nhuận
Số cổ phần nắm giữ : 366.000 cổ phần
Hành vi vi phạm pháp luật : Không
Các khoản nợ đối với Công ty : Không
Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích của Công ty: Không

b) Phó Chủ tịch HĐQT – Ông Nguyễn Xuân Hàn

Ngày tháng năm sinh : 11/8/1957
CMND : 020111503 do CA TP.HCM cấp ngày 30/12/2002
Nơi sinh : Đà Nẵng
Quốc tịch : Việt Nam
Dân tộc : Kinh
Quê quán : Nam Định
Địa chỉ thường trú : 94 Đào Duy Anh, F.9, quận Phú Nhuận
Số điện thoại cơ quan : 38 444 861
Trình độ văn hóa : 12/12

Trình độ chuyên môn : Đại học

Quá trình công tác

Từ 1983 – nay : Công tác tại Công ty CP Dịch vụ Phú Nhuận

Số cổ phần nắm giữ : 627.000 cổ phần

Chức vụ công tác hiện nay : Tổng giám đốc

Hành vi vi phạm pháp luật : Không

Các khoản nợ đối với Công ty : Không

Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích của Công ty: Không

c) Thành viên HĐQT – Ông Đỗ Hướng Dương

Ngày tháng năm sinh : 27/02/1958

CMND : 021722032 do CA TP.HCM cấp ngày 29/6/2007

Nơi sinh : TP.HCM

Quốc tịch : Việt Nam

Dân tộc : Kinh

Quê quán : Quảng Nam

Địa chỉ thường trú : 34/32 Nguyễn Thị Thập, P. Bình Thuận, Quận 7

Số điện thoại cơ quan : 38 444 861

Trình độ văn hóa : 12/12

Trình độ chuyên môn : Đại học

Quá trình công tác

Từ 1983 – nay : Công tác tại Công ty CP Dịch vụ Phú Nhuận

Số cổ phần nắm giữ : 276.000 cổ phần

Chức vụ công tác hiện nay : Phó Tổng giám đốc

Hành vi vi phạm pháp luật : Không

Các khoản nợ đối với Công ty : Không

Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích của Công ty: Không

d) Thành viên HĐQT – Ông Trịnh Ngọc Minh

Ngày tháng năm sinh : 24/09/1962

CMND : 020649447 do CA TP.HCM cấp ngày 08/8/2008

Nơi sinh : TP.HCM

Quốc tịch : Việt Nam

Dân tộc : Kinh

Quê quán : Hà Nội

Địa chỉ thường trú : 16 Phan Tây Hồ, phường 7, quận Phú Nhuận

Số điện thoại cơ quan : 38 444 861

Trình độ văn hóa : 12/12

Trình độ chuyên môn : Đại học

Quá trình công tác

Từ 1986 – nay : Công tác tại Cty CP Dịch vụ Phú Nhuận

Số cổ phần nắm giữ : 555.000 cổ phần

Chức vụ công tác hiện nay : Phó tổng giám đốc

Hành vi vi phạm pháp luật : Không

Các khoản nợ đối với Công ty : Không

Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích của Công ty: Không

e) Thành viên HĐQT – Ông Nguyễn Tấn Phi Khanh

Ngày tháng năm sinh : 02/5/1967

CMND : 021719134 do CA TP.HCM cấp ngày 29/6/2007
Nơi sinh : TP.HCM
Quốc tịch : Việt Nam
Dân tộc : Kinh
Quê quán : TP.HCM
Địa chỉ thường trú : 145/13 Nguyễn Đình Chính, F.11, quận Phú Nhuận
Số điện thoại cơ quan : 38 444 861
Trình độ văn hóa : 12/12
Trình độ chuyên môn : Đại học

Quá trình công tác

Từ 1989-nay : Công tác tại Công ty Cổ phần dịch vụ Phú Nhuận
Số cổ phần nắm giữ : 177.000 cổ phần
Chức vụ công tác hiện nay : Trưởng phòng HCNS
Hành vi vi phạm pháp luật : Không
Các khoản nợ đối với Công ty : Không
Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích của Công ty: Không

f) Thành viên HĐQT – Ông Lê Thiện Hưng

Ngày tháng năm sinh : 05/08/1969
CMND : 280713693 do CA Sông Bé cấp ngày 15/6/1995
Nơi sinh : Huế
Quốc tịch : Việt Nam
Dân tộc : Kinh
Quê quán : Thừa Thiên –Huế

Địa chỉ thường trú : 55A-lầu 2, Trần Quang Khải, quận I, TP.HCM

Số điện thoại cơ quan : 38 440 159

Trình độ văn hóa : 12./12

Trình độ chuyên môn : Đại học

Quá trình công tác

Từ 1994- nay : Công tác tại Công ty CP dịch vụ Phú Nhuận

Số cổ phần nắm giữ : 370.040 cổ phần

Chức vụ công tác hiện nay : Giám đốc TT Dịch vụ điện tử

Hành vi vi phạm pháp luật : Không

Các khoản nợ đối với Công ty : Không

Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích của Công ty: Không

g) Thành viên HĐQT – Bà Trần Thị Lụa

Ngày tháng năm sinh : 08/08/1966

CMND : 024111245 do CA TP.HCM cấp ngày 07/4/2003

Nơi sinh : TP.Hồ Chí Minh

Quốc tịch : Việt Nam

Dân tộc : Kinh

Quê quán : Trảng Bàng- Tây Ninh

Địa chỉ thường trú : 5B Ba Gia, phường 7, quận Tân Bình, Tp.HCM

Số điện thoại cơ quan : 38 444 861

Trình độ văn hóa : 12/12

Trình độ chuyên môn : Đại học

Quá trình công tác

Từ 1988- nay : Công tác tại Công ty CP dịch vụ Phú Nhuận
Số cổ phần nắm giữ : 275.400 cổ phần
Chức vụ công tác hiện nay : Kế toán trưởng Cty Maseco
Hành vi vi phạm pháp luật : Không
Các khoản nợ đối với Công ty : Không
Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích của Công ty: Không

12.2. Danh sách Ban kiểm soát**a) Trưởng Ban kiểm soát – Bà Nguyễn Thị Lan**

Ngày tháng năm sinh : 16/7/1968
CMND : 021875329 do CA TP.HCM cấp ngày 08/8/2008
Nơi sinh : Hà Tây
Quốc tịch : Việt Nam
Dân tộc : Kinh
Quê quán : Hà Tây
Địa chỉ thường trú : D9 cư xá Lam Sơn, Nguyễn Oanh, quận Gò Vấp
Số điện thoại cơ quan : 38 441 917
Trình độ văn hóa : 12/12
Trình độ chuyên môn : Đại học

Quá trình công tác

Từ 1988-nay : Công tác tại Công ty CP dịch vụ Phú Nhuận
Số cổ phần nắm giữ : 206.500 cổ phần
Chức vụ công tác hiện nay : Phó Giám đốc Khách sạn Hoa Mai
Hành vi vi phạm pháp luật : Không

Các khoản nợ đối với Công ty : Không

Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích của Công ty: Không

b) Thành viên Ban kiểm soát – Bà Nguyễn Thị Thanh Tùng

Ngày tháng năm sinh : 19/10/1964

CMND : 021713307 do CA TP.HCM cấp ngày 28/6/2007

Nơi sinh : TP.HCM

Quốc tịch : Việt Nam

Dân tộc : Kinh

Quê quán : Rạch Giá- Kiên Giang

Địa chỉ thường trú : 321/4/1 Phan Đình Phùng, quận Phú Nhuận

Số điện thoại cơ quan : 38 440159

Trình độ văn hóa : 12/12

Trình độ chuyên môn : Đại học

Quá trình công tác

Từ 1985 –nay : Công tác tại Cty CP dịch vụ Phú Nhuận

Số cổ phần nắm giữ : 72.460 cổ phần

Chức vụ công tác hiện nay : Phó giám đốc – Trung tâm DV Điện tử

Hành vi vi phạm pháp luật : Không

Các khoản nợ đối với Công ty : Không

Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích của Công ty: Không

c) Thành viên Ban kiểm soát – Bà : Lê Thị Hiền Diệu

Ngày tháng năm sinh : 11/10/1964

CMND : 021877362 do CA.TP.HCM cấp ngày 27/12/2008

Nơi sinh : TP.HCM
 Quốc tịch : Việt Nam
 Dân tộc : Kinh
 Quê quán : Bình Thuận
 Địa chỉ thường trú : D2 C.xá Nguyễn Văn Trỗi, F.17, quận Phú Nhuận
 Số điện thoại cơ quan : 38 444 861
 Trình độ văn hóa : 12/12
 Trình độ chuyên môn : Cao đẳng

Quá trình công tác

Từ 1984 –nay : Công tác tại Cty CP dịch vụ Phú Nhuận
 Số cổ phần nắm giữ : 21.800 cổ phần
 Chức vụ công tác hiện nay : Phó phòng TCKH
 Hành vi vi phạm pháp luật : Không
 Các khoản nợ đối với Công ty : Không
 Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích của Công ty: Không

12.3. Danh sách Ban Tổng Giám Đốc

- a) **Tổng Giám đốc- Ông Nguyễn Xuân Hàn:** Lý lịch trình bày tại phần b của HĐQT
- b) **Phó Tổng giám đốc – Ông Đỗ Hướng Dương:** Lý lịch trình bày tại phần c của HĐQT
- c) **Phó Tổng giám đốc – Ông Trịnh Ngọc Minh:** Lý lịch trình bày tại phần d của HĐQT.

13. Tài sản

Giá trị tài sản cố định theo báo cáo tài chính được kiểm toán tại thời điểm 30/9/2009:

Đvt: triệu đồng

STT	Khoản mục	Nguyên giá	Hao mòn	Giá trị còn
-----	-----------	------------	---------	-------------

			lũy kế	lại
	Tài sản cố định hữu hình			
1	Nhà cửa và vật kiến trúc	23.527	5.082	18.445
2	Nhà xưởng và máy móc thiết bị	7.013	3.190	3.823
3	Phương tiện vận tải	9.266	2.873	6.392
	Tổng Cộng	39.806	11.146	28.660

Nguồn: Báo cáo Tài chính chưa kiểm toán 9 tháng năm 2009

14. Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức

Đvt: triệu đồng

Chỉ tiêu	2008	2009		2010	
	Tổng số	Tổng số	% tăng giảm so với năm 2008	Tổng số	% tăng giảm so với năm 2009
Tổng giá trị tài sản	299.567	350.000	+ 16,8%	600.000	+ 71,4%
Vốn điều lệ	60.000	115.500	+ 92,5%	150.000	+ 29,8%
Doanh thu thuần	673.940	700.000	+ 3,9%	800.000	+14,3%
Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh	29.957	35.000	+ 16,8%	45.000	+ 28,6%
Lợi nhuận khác	1.821	2.000	+ 9,8%	3.000	+ 50%
Lợi nhuận trước thuế	31.779	37.000	+ 16,4%	48.000	+ 34,37%
Lợi nhuận sau thuế	24.651	31.800	+ 29%	38.400	+ 20,7%
LNST/Doanh thu thuần	3,66%	4,5%	+ 7,4%	4,8%	+ 6,6%
LNST/Vốn điều lệ	41%	43%	-	25,6%	-
Tỷ lệ lợi nhuận trả cổ tức	53,54%	51%	- 3,6%	78%	+ 53 %
Cổ tức (%)	22%	22%	-	20%	-

14.1. Căn cứ để đạt được kế hoạch lợi nhuận và cổ tức nói trên:

Thực hiện kế hoạch sản xuất kinh doanh đặt ra trong các năm sắp tới với mục tiêu tăng doanh thu tiêu thụ hàng điện tử lên khoảng 10%, tăng 40% sản lượng cà phê nhân xuất khẩu và 20% sản lượng hồ tiêu xuất khẩu so với năm 2008, doanh thu các

hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty trong năm 2009 và 2010 dự kiến tăng lên khoảng 4% và 14,3% so với năm 2008. Ngoài ra, Công ty còn áp dụng các biện pháp quản lý giá nguyên vật liệu chính hiệu quả, với việc giảm tỷ lệ nhập khẩu các nguyên vật liệu cho mặt hàng điện tử xuống dưới 50% tổng giá trị nguyên vật liệu để hạn chế ảnh hưởng của biến động tỷ giá đến lợi nhuận, đồng thời chuyển đổi cơ cấu sản xuất hàng nông sản sang các sản phẩm chất lượng cao để giảm tỷ lệ giá vốn trên giá thành sản phẩm. Do vậy, lợi nhuận trong các năm sắp tới dự kiến có tốc độ tăng trưởng cao hơn doanh thu với mức tăng 29% trong năm 2009 và 20,7% trong năm 2010. Với mức lợi nhuận dự kiến đó, Công ty hoàn toàn có cơ sở vững chắc cho việc đạt được mức cổ tức 22% và 20% trong 02 năm tới.

14.2. Kế hoạch sản xuất kinh doanh trong những năm tiếp theo:

Căn cứ tình hình chung và thực tế của doanh nghiệp, HĐQT xây dựng kế hoạch hoạt động theo định hướng Thương mại – Xuất nhập khẩu – Sản xuất Dịch vụ, trong đó tập trung khai thác các lĩnh vực đang có thế mạnh đem lại hiệu quả cao, hạn chế các hoạt động có nhiều rủi ro và đẩy nhanh việc triển khai các dự án đầu tư đã được ĐHCĐ thông qua.

Sản xuất kinh doanh hàng điện tử:

- Tập trung đầu tư, phát triển mở rộng hệ thống phân phối tiêu thụ tại tỉnh phía Bắc, củng cố tăng thị phần các tỉnh miền Trung, Tây Nguyên và các tỉnh đồng bằng sông Cửu Long.
- Duy trì và nâng cao chất lượng các sản phẩm đang kinh doanh, nghiên cứu áp dụng công nghệ, kỹ thuật tiên tiến tiếp tục đưa ra các dòng sản phẩm mới đa dạng, phù hợp với nhiều đối tượng khách hàng, phát triển thêm các sản phẩm âm thanh cao cấp chuyên nghiệp, giữ vững vị thế thương hiệu hàng đầu.
- Ứng dụng những tiến bộ công nghệ thông tin để tăng thêm hiệu quả quảng cáo tiếp thị tại thị trường trong nước và thế giới, phát triển các dịch vụ truyền thông đa phương tiện tăng tiện ích và hiệu quả kinh doanh.

- Phân đầu tăng ít nhất 10% sản lượng và doanh thu tiêu thụ so với năm 2008.

Kinh doanh nông sản xuất khẩu:

- Tập trung tổ chức thu mua, chế biến và xuất khẩu 2 mặt hàng chủ yếu là cà phê nhân và hồ tiêu, trong đó phần đầu tăng 40% sản lượng xuất khẩu cà phê nhân và tăng 20% sản lượng xuất khẩu hồ tiêu chất lượng cao.
- Tiếp tục đầu tư, đa dạng hóa hình thức, chủng loại các sản phẩm tiêu bột, tiêu xay thành phẩm để tiêu thụ tại thị trường trong nước và xuất khẩu. Phần đầu sản phẩm hồ tiêu MASECO có mặt trong các siêu thị, hệ thống bán lẻ và các nhà hàng, khách sạn. Nghiên cứu phương án sản xuất các loại gia vị.
- Tình hình xuất khẩu nông sản hiện nay có nhiều biến động rủi ro, Công ty tiếp tục nghiên cứu các hình thức vừa linh hoạt, vừa đảm bảo an toàn trong kinh doanh nông sản phần đầu đạt mức kim ngạch xuất khẩu từ 18 - 20 triệu USD.

Kinh doanh dịch vụ:

- Tổ chức khai thác nâng cao hiệu quả hoạt động của khách sạn Hoa Mai, trong đó đảm bảo giữ vững công suất khách lưu trú, tăng cường kinh doanh các dịch vụ ăn uống và karaoke.
- Tập trung chỉ đạo xây dựng, triển khai các dự án cao ốc văn phòng, trung tâm thương mại và căn hộ cao tầng tại quận Phú Nhuận và quận Gò Vấp.

Các lĩnh vực khác: Tổ chức kinh doanh các sản phẩm, hàng hóa nhập khẩu có hiệu quả trên cơ sở phối hợp, tận dụng các lợi thế thương mại sẵn có để tăng thêm hiệu quả cho doanh nghiệp. Nghiên cứu góp vốn vào các doanh nghiệp khác có khả năng đem lại hiệu quả và hỗ trợ phát triển Công ty trong tình hình mới.

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

Với góc độ là một tổ chức tư vấn chuyên nghiệp, Công ty Cổ phần Chứng khoán Gia Quyền đã tiến hành thu thập thông tin, nghiên cứu phân tích một cách cẩn trọng và hợp lý cần thiết để đưa ra những đánh giá và dự báo về hoạt động kinh doanh, lợi

nhuận và cổ tức của MASECO. Năm 2008 và nửa đầu năm 2009, mặc dù nền kinh tế Việt Nam cũng như thế giới phải đối mặt cuộc khủng hoảng tài chính, suy giảm kinh tế, nhưng MASECO với vị thế và chiến lược riêng của mình đã hạn chế được mức độ ảnh hưởng, vẫn giữ được mức tăng trưởng lợi nhuận đáng kể. Hơn nữa, Công ty không chỉ tập trung vào một ngành nghề nhất định mà đa dạng hóa lĩnh vực kinh doanh của mình nên doanh thu của Công ty tương đối ổn định và rủi ro hoạt động được giảm thiểu nếu có những biến động xảy ra trong tình hình kinh tế cả nước. Trong đó phải kể đến ngành sản xuất các mặt hàng điện tử chiếm tỷ trọng hơn 50% tổng doanh thu và lợi nhuận, và có xu hướng tăng dần qua các năm khi Công ty có những kế hoạch giảm nhập khẩu nguyên vật liệu và phát triển ra thị trường xuất khẩu. Đối với mặt hàng nông sản, Công ty đã chuyển sang tập trung sản xuất mặt hàng nông sản tinh chế giá trị cao và mở rộng tập trung thị trường nội địa bên cạnh xuất khẩu để tăng doanh thu và giảm giá vốn hàng bán. Đặc biệt với kế hoạch đẩy mạnh đầu tư vào các dự án bất động sản trong thời gian tới khi doanh thu và lợi nhuận của lĩnh vực này đang dần chiếm tỷ trọng cao hơn trong cơ cấu doanh thu của toàn Công ty, đây có thể là một chuyển biến tích cực hứa hẹn đem lại lợi nhuận không nhỏ trong một tương lai không xa.

Với việc áp dụng công nghệ tiên tiến và không ngừng nghiên cứu phát triển sản phẩm mới, chú trọng vấn đề vệ sinh an toàn thực phẩm tạo lòng tin cho khách hàng, khả năng kiểm soát tốt chi phí giá vốn hàng bán cùng với việc chú trọng phát triển thương hiệu sản phẩm, đội ngũ lãnh đạo cấp cao giàu kinh nghiệm thương trường, quan tâm đến công tác dự báo và áp dụng giải pháp phòng ngừa rủi ro trong hoạt động kinh doanh, chúng tôi cho rằng khả năng đạt được mức doanh thu và lợi nhuận theo kế hoạch Công ty đã đặt ra cho các năm 2009 và 2010 là hoàn toàn khả thi nếu không có những biến động bất khả kháng ảnh hưởng đến hoạt động của doanh nghiệp. Kế hoạch chi trả cổ tức hàng năm Công ty nêu ra nhằm đảm bảo được mức lợi tức cho các cổ đông cũng như mục tiêu tái đầu tư phát triển 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 bảo đảm giá trị của chứng khoán cũng như tính chắc chắn của những số liệu được dự báo. Nhận xét này chỉ mang tính tham khảo với nhà đầu tư khi tự mình ra quyết định đầu tư.

16. Thông tin về những cam kết nhưng chưa thực hiện của Công ty: không có

17. Các thông tin tranh chấp kiện tụng liên quan tới Công ty có thể ảnh hưởng đến giá cổ phiếu: không có

V. CỔ PHIẾU CHÀO BÁN

1. Loại cổ phiếu: Cổ phiếu phổ thông - Công ty Cổ phần Dịch vụ Phú Nhuận.

2. Mệnh giá: 10.000 đồng/cổ phần (*Mười ngàn đồng/một cổ phần*).

3. Tổng số cổ phiếu dự kiến chào bán: 9.000.000 cổ phần (*Chín triệu cổ phần*), trong đó:

- Chào bán cho cổ đông hiện hữu: 5.000.000 cổ phần (*Năm triệu cổ phần*), chiếm 55,55% tổng số cổ phiếu dự kiến chào bán; tỉ lệ chào bán là: 6:5 (*tại ngày chốt danh sách cổ đông để phát hành cổ phiếu, cổ đông sở hữu 01 cổ phần có 01 quyền mua và cứ 06 quyền mua sẽ được mua 05 cổ phần phát hành đợt này; số lượng cổ phần mới cổ đông được quyền mua sẽ được làm tròn xuống đến hàng chục để đảm bảo tuân thủ qui định về mức giao dịch tối thiểu là 1 lô bằng 10 cổ phần và để không vượt quá số lượng phát hành*). Số lượng cổ phần mà cổ đông hiện hữu không mua hết và số cổ phần lẻ phát sinh sau khi phân phối quyền mua cho cổ đông hiện hữu sẽ do HĐQT quyết định xử lý.
- Chào bán cho cán bộ nhân viên đang làm việc cho Công ty (có hợp đồng lao động): 550.000 cổ phần (*Năm trăm năm mươi ngàn cổ phần*), chiếm 6,11% tổng số cổ phiếu dự kiến chào bán. HĐQT quyết định tiêu chuẩn, những hạn chế, danh sách cán bộ nhân viên và số lượng cổ phần được mua của từng người.

- Chào bán riêng lẻ cho nhà đầu tư chiến lược: 3.450.000 cổ phần (*Ba triệu bốn trăm năm mươi ngàn cổ phần*), chiếm 38,34% tổng số cổ phiếu dự kiến chào bán. Nhà đầu tư chiến lược do HĐQT lựa chọn đáp ứng một trong các tiêu chí sau: có khả năng hỗ trợ nâng cao năng lực quản trị doanh nghiệp, có trình độ chuyên môn kinh nghiệm phát triển sản phẩm, phát triển thị trường; những cá nhân và khách hàng lớn có quan hệ kinh doanh thường xuyên với Công ty; có năng lực tài chính tài trợ vốn cho các dự án của Công ty.

4. Giá chào bán dự kiến và phương pháp tính giá:

- Giá chào cho cổ đông hiện hữu dự kiến: 20.000 đồng/cổ phần. Trên cơ sở tham khảo giá giao dịch cổ phiếu OTC của Công ty bình quân trong thời gian 03 (ba) tháng liền trước thời điểm chào bán, HĐQT quyết định mức giá cụ thể nhưng không thấp hơn giá trị ghi trên sổ kế toán của Công ty tại thời điểm kết thúc quý gần nhất.
- Giá chào bán cho cán bộ nhân viên dự kiến: 25.000 đồng/cổ phần. Trên cơ sở tham khảo giá giao dịch cổ phiếu OTC của Công ty bình quân trong thời gian 03 (ba) tháng liền trước thời điểm chào bán, HĐQT quyết định mức giá cụ thể nhưng không thấp hơn giá trị ghi trên sổ kế toán của Công ty tại thời điểm kết thúc quý gần nhất tính đến thời điểm chào bán.
- Chào bán cho nhà đầu tư chiến lược: do HĐQT thỏa thuận với nhà đầu tư nhưng không thấp hơn giá chào bán cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu.

Dựa trên Báo cáo tài chính đã được kiểm toán đến thời điểm 30/9/2009, giá trị sổ sách một cổ phiếu Công ty MASECO được tính như sau:

STT	Nội dung	Đơn vị tính	Giá trị
1	Nguồn vốn chủ sở hữu	triệu đồng	115.185
2	Quỹ khen thưởng phúc lợi	triệu đồng	7.096
3	Tổng số cổ phiếu lưu hành	cổ phiếu	6.000.000
4	Số cổ phiếu quỹ	cổ phiếu	-
5	Giá trị sổ sách [(1)-(2)]/[(3)-(4)]	đồng	18.015

Nguồn: Báo cáo Tài chính chưa kiểm toán 9 tháng năm 2009

5. Phương thức phân phối cổ phiếu: Do Công ty tự phân phối.

6. Thời gian phân phối cổ phiếu:

6.1. Giai đoạn 1: Chào bán cho cổ đông hiện hữu.

Dự kiến thực hiện trong tháng 01 năm 2010, ngay sau khi nhận được Giấy phép phát hành của UBCKNN, với lịch trình chi tiết dự kiến như sau:

Bước 1: Công bố thông tin

Trong thời hạn 07 (bảy) ngày kể từ ngày nhận Giấy chứng nhận chào bán cổ phiếu, MASECO công bố việc phát hành trên các phương tiện thông tin đại chúng theo qui định hiện hành của pháp luật về chứng khoán; đồng thời thông báo ngày chốt danh sách cổ đông để thực hiện quyền mua cổ phiếu (dự kiến ngày thứ mười kể từ ngày ra thông báo).

Bước 2: Lập Danh sách cổ đông hưởng quyền mua cổ phiếu phát hành thêm:

MASECO phối hợp với Công ty Cổ phần Chứng khoán Gia Quyền lập Danh sách cổ đông hưởng quyền mua cổ phiếu phát hành thêm tại ngày Chốt.

Bước 3: Phân bổ và thông báo quyền mua cổ phiếu cho cổ đông

Trong thời hạn 03 (ba) ngày làm việc kể từ ngày Chốt Danh sách cổ đông, MASECO có trách nhiệm phân bổ và thông báo quyền mua cổ phiếu trực tiếp đến từng cổ đông.

Bước 4: Đăng ký thực hiện quyền và nộp tiền mua cổ phiếu

Trên cơ sở Thông báo quyền mua cổ phiếu của Công ty, trong thời hạn 20 (hai mươi) ngày kể từ ngày Thông báo quyền mua.

Thời gian đăng ký mua cổ phiếu và nộp tiền trong thời hạn 22 (hai mươi hai) ngày kể từ ngày Thông báo quyền mua của Công ty.

Địa điểm đăng ký và nộp tiền mua cổ phiếu tại trụ sở chính Công ty.

Bước 5: Xử lý trường hợp cổ đông hiện hữu không đăng ký và mua hết số cổ phiếu dự kiến phát hành

- Hết thời hạn đăng ký mua và nộp tiền, nếu số lượng cổ phiếu dự kiến chào bán cho cổ đông hiện hữu chưa được đăng ký và mua hết, nhưng đánh giá khả năng còn có thể chào bán tiếp, HĐQT công ty sẽ quyết định các bước xử lý tiếp theo.
- Công ty có thể xin phép UBCKNN gia hạn thời gian phát hành nếu thấy cần thiết hoặc báo cáo xin ý kiến ĐHĐCĐ.

Bước 6: Tổng kết phát hành và ghi nhận sở hữu cổ phiếu

Kết thúc việc chào bán cổ phiếu, Công ty sẽ tổng hợp kết quả phát hành và báo cáo cho UBCKNN trong thời hạn mười ngày, kể từ ngày kết thúc đợt chào bán theo quy định.

Sau khi UBCKNN không phản đối việc phát hành thì Công ty sẽ cấp giấy chứng nhận sở hữu cổ phiếu cho người mua theo kết quả phát hành trong thời hạn ba mươi ngày, kể từ ngày kết thúc đợt chào bán.

6.2. Giai đoạn 2: Chào bán cho cán bộ nhân viên của Công ty và các nhà đầu tư chiến lược

Dự kiến thực hiện sau khi đã kết thúc việc chào bán cho cổ đông hiện hữu, với lịch trình chi tiết dự kiến như sau:

1. Chào bán cho cán bộ nhân viên của Công ty:

Bước 1: Công bố thông tin chào bán cổ phiếu theo quy định

Bước 2: Quyết định và thông báo danh sách cán bộ, nhân viên được quyền mua cổ phiếu

Căn cứ vào danh sách cán bộ nhân viên của Công ty tại thời điểm triển khai phát hành, trên cơ sở tham khảo ý kiến của Công đoàn Công ty, HĐQT quyết định tiêu chuẩn, những hạn chế, danh sách cán bộ nhân viên và số lượng cổ phiếu được mua của từng người và thông báo đến cán bộ nhân viên để đăng ký mua cổ phiếu.

Bước 3: Đăng ký mua và thu tiền mua cổ phiếu

Trên cơ sở Thông báo tham gia mua cổ phiếu đã được HĐQT phê duyệt, trong thời hạn 20 (hai mươi) ngày kể từ ngày Thông báo, cán bộ nhân viên sẽ đăng ký mua và

nộp tiền mua cổ phiếu tại trụ sở chính Công ty theo danh sách. Quyền mua cổ phiếu này sẽ không được chuyển nhượng.

Bước 4: Tổng hợp, báo cáo kết quả phát hành và ghi nhận sở hữu cổ phiếu.

2. Chào bán cho nhà đầu tư chiến lược:

Bước 1: Công bố thông tin phát hành theo quy định.

Bước 2: Gửi thư chào bán cổ phiếu tới các nhà đầu tư tiềm năng; nhà đầu tư đăng ký mua cổ phiếu.

Bước 3: HĐQT họp quyết định lựa chọn nhà đầu tư, khối lượng, giá bán cổ phiếu.

Bước 4: Công ty và Nhà đầu tư ký kết hợp đồng và nộp tiền mua cổ phiếu theo hợp đồng đã ký kết.

Bước 5: Tổng hợp, báo cáo kết quả phát hành với UBCKNN trong thời hạn mười ngày, kể từ ngày kết thúc đợt chào bán.

Kết thúc việc chào bán cổ phiếu, Công ty sẽ tổng hợp và gửi Báo cáo phát hành cho UBCKNN trong thời hạn mười ngày, kể từ ngày kết thúc đợt chào bán.

Sau khi UBCKNN không phản đối việc phát hành thì Công ty sẽ cấp giấy chứng nhận sở hữu cổ phiếu người mua theo kết quả phát hành trong thời hạn ba mươi ngày, kể từ ngày kết thúc đợt chào bán.

7. Giới hạn về tỷ lệ nắm giữ đối với nhà đầu tư nước ngoài

- Điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty không giới hạn tỷ lệ nắm giữ cổ phiếu của người nước ngoài.
- Sau khi cổ phiếu của Công ty được niêm yết, các giới hạn về tỷ lệ nắm giữ cổ phiếu của người nước ngoài sẽ phụ thuộc vào các quy định của pháp luật.
- Tại thời điểm hiện tại, theo Quyết định 55/2009/QĐ-TTg ngày 15/4/2009 của Thủ tướng Chính phủ về tỷ lệ tham gia của bên nước ngoài vào thị trường chứng khoán Việt Nam, tỷ lệ nắm giữ tối đa của bên nước ngoài vào 01 công ty cổ phần đại chúng là 49%.

8. Các loại thuế có liên quan:**8.1. Đối với hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty:**

Về thuế Thu nhập doanh nghiệp Công ty được hưởng ưu đãi về thuế suất thuế Thu nhập doanh nghiệp là 20% đối với lợi nhuận chịu thuế từ hoạt động sản xuất kinh doanh chính, áp dụng từ 01/10/2001 đến 31/12/2011.

Từ 01/01/2009 đến 31/12/2009 Công ty được giảm 30% thuế thu nhập doanh nghiệp.

8.2. Đối với hoạt động đầu tư chứng khoán:

Nhà đầu tư tổ chức thực hiện nộp thuế thu nhập từ đầu tư vốn, chuyển nhượng vốn theo Luật thuế Thu nhập Doanh nghiệp số 14/2008/QH12 do Quốc hội nước CH XHCN Việt Nam khóa XII, kỳ họp thứ 3 thông qua ngày 03/06/2008.

Nhà đầu tư chứng khoán cá nhân thực hiện nộp thuế thu nhập từ đầu tư vốn, chuyển nhượng vốn theo Luật thuế Thu nhập Cá nhân số 04/2007/QH12 do Quốc hội nước CH XHCN Việt Nam khóa XII, kỳ họp thứ 2 thông qua ngày 21/11/2007, Nghị định 100/2008/NĐ-CP ngày 08/09/2008 quy định chi tiết một số điều của Luật thuế Thu nhập cá nhân và Thông tư số 84/2008/TT-BTC ngày 30/09/2008 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 số 100/2008/NĐ-CP ngày 08/9/2008. Theo các quy định này thì:

a) Thu nhập tính thuế từ chuyển nhượng chứng khoán:

Thu nhập tính thuế từ chuyển nhượng chứng khoán, bao gồm cả chuyển nhượng quyền mua cổ phiếu được xác định bằng giá bán chứng khoán trừ (-) giá mua, các chi phí liên quan đến việc chuyển nhượng.

Giá bán chứng khoán được xác định như sau:

- Giá bán chứng khoán niêm yết là giá chuyển nhượng thực tế tại Sở Giao dịch chứng khoán, Trung tâm Giao dịch chứng khoán;

- Giá bán chứng khoán của công ty đại chúng chưa niêm yết, đã thực hiện đăng ký giao dịch tại Trung tâm Giao dịch chứng khoán là giá chuyển nhượng thực tế tại Trung tâm Giao dịch chứng khoán;
- Giá bán chứng khoán của các đơn vị không thuộc hai trường hợp nêu trên là giá ghi trên hợp đồng chuyển nhượng hoặc giá theo sổ sách kế toán của đơn vị có chứng khoán được chuyển nhượng tại thời điểm bán.

Giá mua được xác định như sau:

- Giá mua của chứng khoán niêm yết là giá thực mua tại Sở Giao dịch chứng khoán, Trung tâm Giao dịch chứng khoán;
- Giá mua chứng khoán của Công ty đại chúng chưa niêm yết, đã thực hiện đăng ký giao dịch tại Trung tâm Giao dịch chứng khoán là giá thực tế mua tại Trung tâm Giao dịch chứng khoán;
- Giá mua chứng khoán của các đơn vị không thuộc hai trường hợp nêu trên là giá ghi trên hợp đồng chuyển nhượng hoặc giá theo sổ sách kế toán của đơn vị có chứng khoán được chuyển nhượng tại thời điểm mua.

Chi phí liên quan đến việc chuyển nhượng chứng khoán là các khoản chi phí thực tế phát sinh có chứng từ, hóa đơn hợp pháp, bao gồm:

- Phí nhận chuyển nhượng và phí chuyển nhượng chứng khoán;
- Phí lưu ký chứng khoán;
- Chi phí uỷ thác chứng khoán;
- Các khoản chi phí khác.

b) Thuế suất:

Thuế suất đối với thu nhập từ chuyển nhượng vốn góp là 20% trên thu nhập tính thuế của mỗi lần chuyển nhượng.

Thuế suất đối với thu nhập từ chuyển nhượng chứng khoán là 20% trên thu nhập tính thuế cả năm chỉ áp dụng đối với trường hợp đối tượng nộp thuế đã thực hiện đúng

quy định của pháp luật về kế toán, hóa đơn, chứng từ, xác định được thu nhập tính thuế quy định và đăng ký thực hiện ổn định với cơ quan Thuế từ tháng 12 của năm trước.

Đối với các trường hợp khác ngoài trường hợp trên, áp dụng thuế suất 0,1% trên giá chuyển nhượng chứng khoán từng lần.

Ngày 19 tháng 6 năm 2009, Quốc hội đã thông qua Nghị quyết trong đó quyết định miễn toàn bộ số thuế thu nhập cá nhân từ tháng 1/2009 đến hết tháng 6/2009 đã giãn cho các đối tượng. Tiếp tục miễn số thuế thu nhập cá nhân từ ngày 01/7/2009 đến hết năm 2009 đối với thu nhập từ đầu tư vốn, chuyển nhượng vốn (trong đó có chuyển nhượng chứng khoán).

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

Tài khoản số : 025.100.170.1032

Tại Ngân hàng Vietcombank chi nhánh Bình Tây.

VI. MỤC ĐÍCH PHÁT HÀNH

1. Mục đích phát hành:

Việc phát hành cổ phiếu huy động vốn nhằm mục đích đầu tư vào các dự án mà ĐHCĐ năm 2008 và 2009 đã thông qua như sau:

- Dự án xây dựng tòa nhà văn phòng Arirang số 131 Trần Huy Liệu, quận Phú Nhuận, TP.HCM;
- Dự án cao ốc văn phòng cho thuê MASECO I số 149-151 Nguyễn Văn Trỗi, quận Phú Nhuận, TP.HCM;
- Dự án xây dựng Khách sạn tại số 157 Phan Đăng Lưu, quận Phú Nhuận, TP.HCM;
- Dự án đầu tư xây dựng nhà xưởng sản xuất tại khu công nghiệp Hiệp Phước (TP.HCM), khu công nghiệp Đất Cuốc (Bình Dương)
- Dự án đầu tư căn hộ cao tầng tại 108 Lê Lợi, phường 4, quận Gò Vấp, TP.HCM.

- Một số các dự án đầu tư khác đã được HĐQT và ĐHĐCĐ thông qua trong kế hoạch phát triển của Công ty.
- Bổ sung vốn kinh doanh

Về cơ bản các dự án đầu tư chuẩn bị triển khai được xây dựng trên diện tích đất đã được Công ty tiến hành các thủ tục về quyền sử dụng đất theo quy định pháp luật (đất thuê hoặc đất được giao có thu tiền sử dụng đất). Các dự án đều đáp ứng được yêu cầu phát triển kinh doanh của Công ty cũng như nhu cầu thị trường, phù hợp chính sách của thành phố, tạo nên bộ mặt hiện đại cho kiến trúc đô thị.

2. Phương án khả thi:

2.1. Xây dựng tòa nhà văn phòng Arirang số 131 Trần Huy Liệu, quận Phú Nhuận, TP.HCM.

Đơn vị lập dự án: Công ty TNHH Thiết kế Xây dựng và Môi trường Vạn Xuân.

Chủ đầu tư: Công ty Cổ phần Dịch vụ Phú Nhuận

Cơ sở thực tiễn của dự án: Quận Phú Nhuận là một quận trung tâm kinh tế, giao dịch quốc tế và du lịch của cả nước. Trong những năm qua nhu cầu sử dụng mặt bằng làm văn phòng rất cao, thậm chí có những thời điểm không đủ mặt bằng để đáp ứng nhu cầu. Hiện nay nhu cầu này có phần khựng lại vì tình hình suy thoái kinh tế toàn cầu, tuy nhiên theo những dự báo, dự đoán khi có sự hồi phục trở lại của nền kinh tế toàn cầu, nhất là sự hồi phục tăng trưởng kinh tế Việt Nam thì nhu cầu này sẽ tăng cao trở lại (dự kiến khoảng cuối năm 2010 đến 2011). Do vậy, việc đầu tư xây dựng dự án này sẽ đáp ứng được nhu cầu kinh doanh của Công ty vì theo dự kiến Công ty phải sử dụng 30% diện tích xây dựng cho các hoạt động kinh doanh của mình (dùng làm văn phòng và các bộ phận thiết kế phần mềm, Multimedia cho lĩnh vực điện tử).

Tình hình triển khai dự án: Dự án đã được cấp giấy phép xây dựng, đã triển khai gói thầu số 1 và số 2: khởi công phần xây dựng và hệ thống cấp thoát nước. Chuẩn bị các gói thầu còn lại là phần thiết bị và nhôm, kính của tòa nhà. Dự kiến hoàn tất công trình vào tháng 8/2010.

Đặc điểm dự án:

- Tổng vốn đầu tư : dự kiến 32.000.000.000 đồng
- Nguồn vốn của dự án: Vốn phát hành cổ phiếu và vốn vay ngân hàng
- Đặc điểm: Cao ốc văn phòng - 8 tầng
- Tổng diện tích xây dựng: 3.000 m²

2.2. Dự án cao ốc văn phòng cho thuê MASECO I số 149-151 Nguyễn Văn Trỗi, quận Phú Nhuận, TP.HCM.

Đơn vị lập dự án : Apave Việt Nam & Đông Nam Á.

Chủ đầu tư: Công ty Cổ phần Dịch vụ Phú Nhuận.

Cơ sở thực tiễn của dự án: Dự án cao ốc văn phòng được xây dựng trên tuyến đường Nguyễn Văn Trỗi một trục đường lớn, phù hợp với quy hoạch chỉnh trang bộ mặt thành phố và đáp ứng nhu cầu hiện nay về văn phòng làm việc theo phân khúc là các tập đoàn, công ty tài chính, ngân hàng ...

Tình hình triển khai dự án: Dự án đầu tư đã có giấy phép xây dựng của Sở xây dựng. Hiện đang chuẩn bị các kế hoạch gọi thầu và triển khai dự án.

Đặc điểm dự án:

- Diện tích khuôn viên: 720 m²
- Cao trình 45m, bao gồm 02 tầng hầm, 01 trệt, 01 lửng và 11 lầu.
- Diện tích xây dựng: 7.000 m²
- Vốn đầu tư : 65.000.000.000 đồng
- Nguồn vốn của dự án: Vốn phát hành cổ phiếu

Vốn vay ngân hàng

- Thời gian dự kiến đưa vào kinh doanh: dự kiến tháng 10/2011
- Thời gian hoàn vốn (không chiết khấu): 10 năm

2.3. Dự án xây dựng Khách sạn tại số 157 Phan Đăng Lưu, quận Phú Nhuận, TP.HCM.

Chủ đầu tư: Công ty Cổ phần Dịch vụ Phú Nhuận

Cơ sở thực tiễn của dự án: Trước đây dự án này được Công ty dự kiến xây dựng cao ốc văn phòng và đã thực hiện đầy đủ các thủ tục hồ sơ về xây dựng. Đến nay, căn cứ vào tình hình kinh doanh thực tế của Công ty là hoạt động dịch vụ khách sạn đang phát triển tốt, nhu cầu của thị trường ngày càng cao, các khách sạn cung ứng dịch vụ còn thiếu, nhất là nhu cầu khách sạn từ 3 đến 4 sao để phục vụ khách du lịch trong và ngoài nước đón đầu sự phát triển ngành du lịch trong đó TP.HCM là một trọng điểm du lịch vì là đầu tàu cảng đến và đi cho cả nước, Công ty đã chuyển dự án này thành xây dựng khách sạn.

Tình hình triển khai dự án: Công ty đang thiết lập lại hồ sơ dự án theo các quy định hiện hành.

Đặc điểm dự án:

- Diện tích khuôn viên: 590 m²
- Cao trình 45m, bao gồm 02 tầng hầm, 01 trệt, 01 lửng và 11 lầu.
- Diện tích xây dựng: 5.000 m²
- Quy mô khách sạn: từ 3 đến 4 sao theo tiêu chuẩn Việt nam, từ 60-70 phòng ngủ và các dịch vụ nhà hàng, giải trí ...
- Vốn đầu tư : 80.000.000.000 đồng
- Nguồn vốn của dự án: Vốn phát hành cổ phiếu

Vốn vay ngân hàng

- Thời gian khởi công: năm 2010
- Thời gian dự kiến đưa vào kinh doanh: năm 2012

2.4. Dự án đầu tư xây dựng nhà xưởng sản xuất tại khu công nghiệp Hiệp Phước (TP.HCM) và khu công nghiệp Đất Cuốc (Bình Dương)

Chủ đầu tư: Công ty Cổ phần Dịch vụ Phú Nhuận

Cơ sở thực tiễn của dự án: Xuất phát từ nhu cầu phát triển và mở rộng sản xuất của công ty cũng như phương án di dời các nhà xưởng hiện có từ quận trung tâm ra khu công nghiệp để khai thác tối đa hiệu quả kinh doanh.

Công ty đã chuẩn bị việc triển khai trong thời gian qua với các dự án cụ thể như sau:

- Xây dựng nhà xưởng- kho chứa hàng nông sản:

- Địa điểm: Khu công nghiệp Đất Cuốc tỉnh Bình Dương.
- Hình thức sử dụng đất: Đất thuê dài hạn (49 năm) đã trả đủ tiền thuê đất
- Diện tích đất thuê: 19.000 m²

- Xây dựng nhà xưởng- kho chứa hàng điện tử:

- Địa điểm: Khu công nghiệp Hiệp Phước, TP.HCM.
- Hình thức sử dụng đất: Đất thuê dài hạn (49 năm) đã trả đủ tiền thuê đất
- Diện tích đất thuê: 12.000 m²

Tình hình triển khai dự án: Đối với 02 dự án trên công ty đã tiến hành đầy đủ các thủ tục đầu tư và thanh toán đầy đủ tiền thuê đất, đã được cấp giấy chứng nhận quyền sử dụng đất. Hiện đang tập trung hồ sơ thiết kế để triển khai việc xây dựng.

Đặc điểm dự án:

- Tổng diện tích xây dựng nhà - xưởng - kho: 20.000 m²
- Vốn đầu tư : 50.000.000.000 đồng
- Nguồn vốn của dự án: Vốn phát hành cổ phiếu

Vốn vay ngân hàng.

- Thời gian khởi công: đầu năm 2010
- Thời gian dự kiến đưa vào kinh doanh: đầu năm 2011

2.5. Dự án đầu tư căn hộ cao tầng tại 108 Lê Lợi, phường 4, quận Gò Vấp, TP.HCM

Chủ đầu tư: Công ty Cổ phần Dịch vụ Phú Nhuận

Tình hình triển khai dự án: Công ty đã tiến hành chuyển nhượng quyền sử dụng đất với giá trị là 67.000.000.000 đồng, dự án đã được Sở quy hoạch kiến trúc TP.HCM chấp thuận về qui hoạch theo văn bản số 2340/SQHKT-QHKV2 ngày 01/07/2008. Hiện công ty đang chuẩn bị các bước còn lại của dự án.

Đặc điểm của dự án:

- Diện tích đất: 2.087 m²
- Chiều cao công trình: 45m, bao gồm: 2 tầng hầm, 1 trệt, 1 lửng và 11 tầng lầu.
- Tổng diện tích xây dựng: 12.000 m²
- Tổng số căn hộ: 100 căn hộ + 2.000 m sàn kinh doanh.
- Tổng vốn đầu tư: dự kiến 150 tỷ đồng (kể cả giá trị quyền sử dụng đất)
- Nhu cầu vốn đầu tư ban đầu: 100.000.000.000 đồng.
- Nguồn vốn của dự án: Vốn phát hành cổ phiếu

Vốn vay ngân hàng.

- Giá bán dự kiến: 20.000.000 đ/m² bình quân đối với căn hộ
15.000.000 đ/m² bình quân đối với sàn kinh doanh .
- Doanh thu dự kiến: 210.000.000.000 đồng
- Lợi nhuận trước thuế dự kiến: 60.000.000.000 đồng
- Thời gian khởi công: dự kiến cuối năm 2010
- Thời gian dự kiến đưa vào kinh doanh: năm 2012

2.6. Các dự án đầu tư khác

Chuyển đổi hình thức sử dụng đất thuê sang đất giao có thu tiền sử dụng đất đối với 6 căn nhà riêng lẻ của công ty đang thuê để công ty chủ động khai thác sử dụng trong tương lai. Dự kiến vốn đầu tư 20.000.000.000 đồng.

Mua nhà để thành lập các chi nhánh công ty tại các trung tâm phân phối như Hà Nội, Đà Nẵng, Cần Thơ. Dự kiến trong giai đoạn tới do nhu cầu phát triển và chủ động điều hành phân phối trên thị trường, công ty cần đầu tư để thành lập các chi nhánh tại 03 trung tâm lớn cả nước là Hà Nội, Đà Nẵng và Cần Thơ. Đây cũng là 01 chiến lược phát triển mang tính ổn định và lâu dài. Do vậy công ty cần đầu tư để mua bất động sản làm trụ sở chi nhánh tại 03 trung tâm này. Tổng giá trị vốn đầu tư để mua bất động sản làm trụ sở chi nhánh dự trù như sau:

- Chi nhánh Hà Nội : 16.000.000.000 đồng.
- Chi nhánh Đà Nẵng: 7.000.000.000 đồng.
- Chi nhánh Cần Thơ: 7.000.000.000 đồng.

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

1. Số tiền dự kiến thu được

- Dự kiến thu từ việc phát hành 5.000.000 cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu: 100.000.000.000 đồng
- Dự kiến thu từ việc phát hành 550.000 cổ phiếu cho Cán bộ Công nhân viên: 13.750.000.000 đồng
- Dự kiến thu từ việc phát hành 3.450.000 cổ phiếu cho các nhà đầu tư chiến lược: 100.350.000.000 đồng

Tổng số tiền dự kiến thu được từ đợt phát hành (tròn số): 214.000.000.000 đồng.

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

Đvt: triệu đồng

STT	Tên dự án	Nhu cầu vốn	Vốn phát hành	
			Giai đoạn 1	Giai đoạn 2
1	Dự án xây dựng tòa nhà văn phòng Arirang số 131 Trần Huy Liệu, quận Phú Nhuận, TP.HCM	32.000	12.000	

2	Dự án cao ốc văn phòng cho thuê MASECO I số 149-151 Nguyễn Văn Trỗi, quận Phú Nhuận, TP.HCM	65.000	20.000	
3	Dự án xây dựng Khách sạn tại số 157 Phan Đăng Lưu, quận Phú Nhuận, TP.HCM	80.000	24.000	
4	Nhà văn phòng, xưởng sản xuất và kho hàng điện tử - Khu công nghiệp Hiệp Phước - TP.HCM	35.000	14.000	
5	Nhà xưởng sản xuất và kho hàng nông sản - Khu công nghiệp Đất Cuốc - Bình Dương	15.000		7.000
6	Dự án đầu tư căn hộ cao tầng tại 108 Lê Lợi, phường 4, quận Gò Vấp, TP.HCM	100.000		40.000
7	Đầu tư chuyển đổi hình thức sử dụng đất đối với 06 căn nhà riêng lẻ của công ty	20.000	10.000	
8	Mua Bất động sản để làm hội sở chi nhánh tại các đô thị lớn	30.000	15.000	
9	Bổ sung vốn kinh doanh	72.000	5.000	67.000
Tổng cộng		449.000	100.000	114.000

Tổng nhu cầu vốn cho các dự án là : 449.000.000.000 đồng

Dự trù nguồn vốn vay cho các dự án là từ 50% - 70%. Phần còn lại Công ty sử dụng nguồn vốn phát hành cổ phiếu.

Nguồn vốn phát hành cổ phiếu để đầu tư các dự án nêu trên, sau khi có sử dụng thêm phần vốn vay ngân hàng, phần còn dư sẽ được bổ sung vốn lưu động của Công ty.

Hiện nay Công ty có cam kết hạn mức tín dụng với các ngân hàng, đã có sự trao đổi và thỏa thuận với một số ngân hàng thương mại lớn đồng ý sẽ hỗ trợ tín dụng và giải ngân theo tiến độ đầu tư của Công ty.

VIII. CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN ĐẾN ĐỢT PHÁT HÀNH

1. Tổ chức tư vấn: Công ty Cổ phần Chứng khoán Gia Quyền (EPS)

Trụ sở chính: Tầng 1-2 tòa nhà Chương Dương, 225 Bến Chương Dương, quận I, TP.HCM

Điện thoại : 08 38 386 068

Fax : 08 38 386 896

Chi nhánh Hà Nội: Lầu 3- số 249 Trần Đăng Ninh, quận Cầu Giấy, Hà Nội

Điện thoại : 04 39 744 448

Fax : 04 39 744 501

2. Tổ chức kiểm toán: Công ty TNHH kiểm toán & Dịch vụ Tin học TP. HCM

Trụ sở chính: 142 Nguyễn Thị Minh Khai quận 3, Thành phố HCM

Điện thoại : 08 39 305 163

Fax : 08 39 304 281

IX. PHỤ LỤC

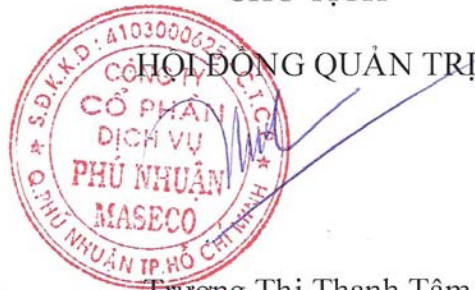
1. Điều lệ Công ty Cổ phần Dịch vụ Phú Nhuận;
2. Bản sao Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh Công ty Cổ phần Dịch vụ Phú Nhuận;
3. Nghị Quyết Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2008 và năm 2009 chấp thuận thông qua Kế hoạch đầu tư 2008-2010 (danh mục các Dự án đầu tư triển khai) và thông qua phương án chào bán cổ phiếu ra công chúng tăng vốn điều lệ.
4. Nghị quyết HĐQT thông qua phương án chào bán cổ phiếu ra công chúng và thông qua phương án sử dụng vốn thu được từ đợt phát hành;
5. Nghị Quyết Hội đồng quản trị thông qua việc phát hành cổ phiếu theo chương trình lựa chọn cho người lao động;
6. Nghị quyết Hội đồng quản trị thông qua việc phát hành cổ phiếu cho cổ đông chiến lược;
7. Báo cáo tài chính năm 2007 và 2008 có xác nhận của kiểm toán và báo cáo tài chính 9 tháng năm 2009 chưa kiểm toán;
8. Giấy chứng nhận quyền sử dụng đất và các tài liệu pháp lý liên quan của các Dự án đầu tư có sử dụng số tiền thu từ đợt phát hành;
9. Hợp đồng tư vấn hồ sơ chào bán cổ phiếu ra công chúng với Công ty CP Chứng khoán Gia Quyền;

10. Quyết định của Hội đồng quản trị công ty thông qua hồ sơ chào bán cổ phiếu ra công chúng./.

Thành phố HCM, ngày 26 tháng 12 năm 2009

ĐẠI DIỆN TỔ CHỨC PHÁT HÀNH-
CTY CỔ PHẦN DỊCH VỤ PHÚ NHUẬN

CHỦ TỊCH



Trương Thị Thanh Tâm

TỔNG GIÁM ĐỐC

Nguyễn Xuân Hàn

KẾ TOÁN TRƯỞNG

Trần Thị Lụa