

CÔNG TY CỔ PHẦN THƯƠNG MẠI GIA LAI

(Giấy chứng nhận ĐKKD số 3903000048 do Sở Kế hoạch - Đầu tư Tỉnh Gia Lai cấp lần đầu ngày 30 tháng 12 năm 2004 đăng ký thay đổi lần thứ 4 ngày 12 tháng 09 năm 2008)



CHÀO BÁN CỔ PHIẾU RA CÔNG CHÚNG

Tên cổ phiếu	: Cổ phiếu Công ty cổ phần Thương mại Gia Lai.
Mệnh giá	: 10.000 đồng/cổ phần.
Giá bán	: 10.000 đồng/cổ phần.
Cổ đông hiện hữu	: 10.000 đồng/cổ phần.
Tổng số lượng chào bán	: 235.511 cổ phần.
Trong đó:	
▪ Cổ đông hiện hữu	: 235.511 cổ phần.
Tổng giá trị chào bán	: 2.355.511.000 (Hai tỷ ba trăm năm mươi năm triệu đồng năm trăm mười một nghìn) đồng.
	(Tính theo mệnh giá)

TỔ CHỨC KIỂM TOÁN:

CÔNG TY KIỂM TOÁN VÀ KẾ TOÁN AAC

Địa chỉ: 217 Nguyễn Văn Linh – TP.Đà Nẵng – Việt Nam

Điện thoại: 0511 3 655 886

Fax: 0511 3 655 887

Website: www.aac.com.vn

TỔ CHỨC TƯ VẤN:

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH – CHI NHÁNH HÀ NỘI

Địa chỉ: Số 6 – Lê Thánh Tông – Quận Hoàn Kiếm – Hà Nội.

Điện thoại: 043. 9 334 693

Fax: 043. 8 244 442.

Website: www.hsc.com.vn

MỤC LỤC

PHẦN I: CÁC RỦI RO	4
1. Rủi ro về kinh tế.....	4
2. Rủi ro về luật pháp.....	4
3. Rủi ro đặc thù.....	4
4. Rủi ro về tài chính.....	6
5. Rủi ro của đợt chào bán, của dự án sử dụng tiền thu được từ đợt chào bán.....	6
6. Rủi ro pha loãng.....	6
7. Rủi ro khác.....	6
PHẦN II: NGƯỜI CHIU TRÁCH NHIỆM.....	7
1. Tổ chức phát hành.....	7
2. Tổ chức tư vấn.....	7
PHẦN III: CÁC KHÁI NIỆM.....	8
PHẦN IV: TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC PHÁT HÀNH.....	10
1. Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển.....	10
1.1. Lịch sử hình thành và phát triển.....	10
1.2. Giới thiệu về công ty.....	10
1.3. Ngành nghề kinh doanh của Công ty.....	10
1.4. Quá trình tăng vốn điều lệ của Công ty.....	11
2. Cơ cấu tổ chức và cơ cấu bộ máy quản lý Công ty Comexim.....	11
3. Danh sách cổ đông (<i>tên, địa chỉ</i>) nắm giữ từ trên 5% vốn cổ phần của công ty; Cơ cấu cổ đông (<i>tổ chức, cá nhân trong nước, ngoài nước và tỉ lệ nắm giữ</i>);.....	13
3.1. Danh sách cổ đông nắm giữ từ trên 5% vốn cổ phần của Công ty Comexim Gia Lai tại ngày 10/03/2009.....	13
3.2. Cơ cấu cổ đông tại ngày 10/03/2009.....	14
4. 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.....	14
4.1. Danh sách công ty mẹ của Công ty Comexim.....	14
4.2. Danh sách công ty con của Comexim đến thời điểm 31/03/2009.....	14
4.3. Những công ty mà Công ty Comexim đang nắm giữ quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối.....	14
4.4. Những công ty nắm quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối đối với Công ty Comexim.....	14
4.5. Công ty liên doanh, liên kết:.....	14
5. Hoạt động kinh doanh.....	14
5.1. Sản lượng sản phẩm/giá trị dịch vụ qua các năm.....	17
5.2. Nguyên vật liệu.....	19
5.3. Chi phí sản xuất.....	19
5.4. Trình độ công nghệ.....	21
5.5. Tình hình kiểm tra chất lượng sản phẩm/dịch vụ.....	21
5.6. Hoạt động Marketing.....	22
5.7. Nhân hiệu thương mại, đăng ký phát minh sáng chế và bản quyền.....	22
5.8. Các hợp đồng lớn đang được thực hiện hoặc đã được ký kết.....	23
6. Báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh trong 2 năm gần nhất.....	23
6.1. Tóm tắt một số chỉ tiêu về hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty trong 2 năm gần nhất.....	23
6.2. Những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty trong năm báo cáo.....	24
7. Vị thế của công ty so với các doanh nghiệp khác trong cùng ngành.....	24
7.1. Vị thế của công ty trong cùng ngành.....	24
7.2. Triển vọng phát triển của ngành.....	25
7.3. Đánh giá về sự phù hợp định hướng phát triển của Công ty với định hướng của ngành, chính sách của Nhà nước và xu thế chung của thế giới.....	26
8. Chính sách đối với người lao động.....	27
9. Chính sách cổ tức.....	28
10. Tình hình tài chính.....	29
10.1. Các chỉ tiêu cơ bản.....	29
10.2. Cách thức ghi nhận doanh thu.....	32

10.3.	Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu	33
11.	Danh sách và sơ yếu lý lịch Hội đồng quản trị, Ban giám Đốc, Ban kiểm soát, Kế toán trưởng	34
11.1	Danh sách và sơ yếu lý lịch HĐQT	34
11.2	Danh sách và sơ yếu lý lịch Ban Kiểm Soát	40
11.3	Danh sách và sơ yếu lý lịch Ban Tổng Giám Đốc	42
11.4	Danh sách và sơ yếu lý lịch kế toán trưởng:	42
12.	Tài sản.....	42
12.1.	Giá trị tài sản cố định theo báo cáo tài chính được kiểm toán tại thời điểm 31/12/2008.....	42
12.2.	Danh sách đất đai Công ty đã được cấp Giấy chứng nhận quyền sử dụng đất.....	43
13.	Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức năm tiếp theo	44
13.1	Các mục tiêu chính	44
13.2	Các chỉ tiêu kế hoạch lợi nhuận.....	44
13.3	Căn cứ để đạt được kế hoạch lợi nhuận và cổ tức nói trên.....	45
14.	Đánh giá của tổ chức tư vấn về kế hoạch lợi nhuận và cổ tức.....	47
15.	Thông tin về những cam kết nhưng chưa thực hiện của tổ chức phát hành	47
16.	Các thông tin, các tranh chấp kiện tụng liên quan tới công ty mà có thể ảnh hưởng đến giá cả cổ phiếu chào bán	47
PHẦN V: GIỚI THIỆU VỀ CỔ PHIẾU CHÀO BÁN		48
1.	Loại cổ phiếu: cổ phiếu phổ thông.	48
2.	Mệnh giá: 10.000 đồng.....	48
3.	Tổng số cổ phiếu dự kiến chào bán: 235.511 cổ phần.	48
4.	Giá chào bán dự kiến	48
5.	Phương pháp tính giá.....	48
6.	Phương thức phân phối	48
7.	Thời gian phân phối cổ phiếu (dự kiến).....	48
8.	Đăng ký mua cổ phiếu	48
9.	Phương thức thực hiện quyền	49
10.	Phát hành cổ phiếu thưởng cho cán bộ công nhân viên trong Công ty.....	49
11.	Giới hạn về tỷ lệ nắm giữ đối với người nước ngoài.....	50
12.	Các hạn chế liên quan đến việc chuyển nhượng	50
13.	Các loại thuế có liên quan	50
14.	Ngân hàng mở tài khoản phong toả nhận tiền mua cổ phiếu	50
PHẦN VI: MỤC ĐÍCH CHÀO BÁN.....		51
1.	Mục đích chào bán	51
2.	Phương án khả thi	51
PHẦN VII: KẾ HOẠCH SỬ DỤNG SỐ TIỀN THU ĐƯỢC TỪ ĐỢT CHÀO BÁN		53
PHẦN VIII: CÁC BÊN LIÊN QUAN TỚI ĐỢT CHÀO BÁN.....		54
PHẦN IX: PHỤ LỤC.....		55

PHẦN I: CÁC RỦI RO

1. Rủi ro về kinh tế

Những năm trở lại đây, nền kinh tế Việt Nam tăng trưởng ở mức khá cao so với các nước trong khu vực và trên thế giới. Tốc độ tăng trưởng GDP của Việt Nam năm 2004 đạt 7,7%/năm, năm 2005 đạt 8,4%/năm, năm 2006 đạt 8,17%/năm, năm 2007 đạt 8,3%/năm, năm 2008 đạt 6,2%/năm.

Cuộc suy thoái kinh tế ở Mỹ bắt đầu cuối năm 2007 và đã lan rộng ra các quốc gia khác trên toàn thế giới. Việt Nam đã gia nhập WTO nên nền kinh tế Việt Nam không nằm ngoài sự ảnh hưởng, tác động của nền kinh tế toàn cầu. Theo các chuyên gia kinh tế tốc độ tăng trưởng của nền kinh tế Việt Nam sẽ chậm lại, duy trì ở mức 4,5% - 6%. Khi nền kinh tế suy giảm, người dân thắt chặt chi tiêu làm cho lượng cầu về hàng hóa, dịch vụ giảm. Điều này sẽ tác động trực tiếp tới doanh thu và lợi nhuận của các doanh nghiệp hoạt động trong ngành thương mại và dịch vụ nói chung và của Công ty Comexim nói riêng. Tuy nhiên do Công ty Comexim hoạt động trong lĩnh vực kinh doanh thương mại, dịch vụ các loại hàng hóa dùng cho nhu cầu thiết yếu của người dân nên điều này đã hạn chế sự tác động tiêu cực của việc suy giảm nền kinh tế tới hoạt động liên tục của Công ty Comexim.

Trong những năm tới, theo nhận định của các chuyên gia kinh tế cũng như của Chính phủ, Việt Nam sẽ thoát ra khỏi khủng hoảng kinh tế nhanh hơn các quốc gia khác. Khi nền kinh tế ổn định, tăng trưởng và phát triển sẽ làm cho nhu cầu các loại hàng hóa tiêu dùng ngày càng tăng. Điều này sẽ trực tiếp tác động làm cho hoạt động của Công ty Comexim ngày càng mở rộng phát triển.

2. Rủi ro về luật pháp

Comexim đã đăng ký là công ty đại chúng có trên 100 nhà đầu tư nên Comexim chịu sự điều chỉnh bởi các văn bản pháp luật và các văn bản dưới luật liên quan đến chứng khoán và thị trường chứng khoán. Mặt khác Comexim là một công ty cổ phần nên công ty sẽ chịu sự điều chỉnh của Luật doanh nghiệp.

Tuy nhiên hệ thống pháp luật của nước ta hiện nay chưa thật sự hoàn chỉnh và khả năng thực thi chưa cao. Thêm vào đó vẫn còn tồn tại nhiều quy định phức tạp chông chéo trong lĩnh vực hành chính, kinh tế, thương mại. Điều này làm ảnh hưởng không nhỏ đến hoạt động kinh doanh của Công ty.

Việc thay đổi luật pháp cũng như thủ tục hành chính sẽ có ảnh hưởng trực tiếp đến hoạt động kinh doanh của Công ty. Tuy nhiên, với xu hướng phát triển chung của nền kinh tế, Chính phủ cũng đang từng bước hoàn chỉnh hệ thống pháp luật tạo sự thông thoáng hơn về các thủ tục hành chính để phục vụ nhu cầu ngày càng cao của xã hội.

3. Rủi ro đặc thù

✚ Rủi ro về giá cả hàng hóa:

Lợi nhuận của Comexim thu được sẽ là phần chênh lệch của giá bán sản phẩm với giá nhập vào của sản phẩm sau khi đã trừ đi tất cả các chi phí khác có liên quan. Muốn hoạt động của Công ty được diễn ra liên tục, Công ty phải nhập một lượng lớn hàng tồn kho. Do vậy nếu khi giá cả hàng hóa biến động theo chiều hướng đi xuống thì đây là rủi ro rất lớn đối với Công ty. Ví dụ như mặt hàng phân bón trong năm 2008, đầu năm giá cả phân bón tăng rất mạnh nhưng về thời điểm cuối năm giá các mặt hàng phân bón đã giảm tới 30 - 40% điều này trực tiếp làm giảm doanh thu và lợi nhuận của Công ty.

Để khắc phục rủi ro về giá, Comexim luôn luôn thu thập thông tin và bám sát nhu cầu của thị trường để nhập xuất hàng hóa sao cho lượng hàng hóa tồn kho là hợp lý, vừa đảm bảo hoạt động của Công ty vẫn được diễn ra liên tục, không bị gián đoạn vừa đảm bảo chi phí về vốn hàng tồn kho là thấp nhất.

✚ Rủi ro về nhà sản xuất:

Công ty Comexim là nhà phân phối các sản phẩm hàng hóa của các nhà sản xuất. Do vậy hoạt động cung ứng sản phẩm ra ngoài thị trường của Comexim sẽ chịu tác động rất lớn từ chính sách về giá, chính sách bán hàng, chính sách khuyến mãi,... của nhà sản xuất. Khi các nhà sản xuất vì bất kỳ một lý do nào đó thay đổi chính sách hoạt động, thay đổi chiến lược kinh doanh,... thì cũng sẽ ảnh hưởng trực tiếp đến hoạt động của Comexim.

Bên cạnh đó, nếu nhà sản xuất không đảm bảo được chất lượng sản phẩm như đã cam kết như sự việc sửa nhiễm Melanin, việc gây ô nhiễm của Bột ngọt Vedan,... thì điều này sẽ ảnh hưởng trực tiếp đến hoạt động, doanh thu và lợi nhuận của Comexim.

Để hạn chế rủi ro này, Comexim đã tiến hành làm việc rất chặt chẽ với các nhà sản xuất ngay từ ban đầu về chất lượng, xuất xứ hàng hóa cũng như cách bảo quản để sao cho đảm bảo chất lượng đối với những sản phẩm mà Comexim cung cấp ra thị trường.

✚ Rủi ro trong quá trình bán hàng:

Comexim tổ chức hoạt động bán hàng của mình thông qua hệ thống nhân viên bán hàng. Một nhân viên quản lý nhiều khách hàng, và phải chịu trách nhiệm giao hàng, thu tiền của nhóm khách hàng mà họ quản lý. Do vậy Comexim sẽ chịu rủi ro trực tiếp trong quá trình bán hàng là việc khách hàng không trả tiền hàng mua và rủi ro gián tiếp là khi nhân viên bán hàng làm mất sổ theo dõi công nợ hoặc nhân viên bán hàng không trung thực khi báo cáo công nợ của khách hàng với Comexim.

Comexim đã hạn chế rủi ro này bằng việc Công ty huy động vốn của nhân viên và Công ty sẽ trả tiền lãi trên số tiền này tối thiểu bằng với lãi suất ngân hàng. Bên cạnh đó Công ty cũng tiến hành giao hàng theo toa và thu tiền hàng bán theo toa. Hàng ngày nhân viên kế toán sẽ tiến hành đối chiếu và kiểm tra công nợ. Định kỳ hoặc đột xuất Công ty sẽ cử người đi xác minh số công nợ ngoài thị trường đối với các khách hàng thuộc nhóm khách hàng của một nhân viên bán hàng nhất định.

✚ Rủi ro cạnh tranh:

Khi Việt Nam gia nhập WTO, Việt Nam sẽ phải dỡ bỏ dần dần hàng rào thuế quan. Lượng hàng hóa nhập khẩu vào Việt Nam sẽ ngày càng nhiều. Vì vậy những sản phẩm của các nhà sản xuất trong nước sẽ phải vấp phải sự cạnh tranh rất mạnh từ các loại hàng hóa nhập khẩu cộng với thị hiếu tiêu dùng của người dân là tin dùng sản phẩm nhập khẩu hơn, điều này trực tiếp làm giảm nhu cầu của người tiêu dùng với những sản phẩm cùng loại được sản xuất ở trong nước. Đây là rủi ro tác động đến việc mở rộng, cung ứng sản phẩm hàng hóa của Comexim.

✚ Rủi ro hoạt động:

Trong quá trình nhập – xuất – tồn hàng hóa trong kho, nếu việc quản lý, bảo quản không tốt sẽ gây đến việc mất trộm, cháy nổ hàng hóa trong kho. Nếu việc này xảy ra sẽ gây ảnh hưởng nghiêm trọng tới hoạt động của Comexim.

Để hạn chế rủi ro này, Comexim đã mua bảo hiểm cháy nổ cho một số loại hàng hóa có giá trị lớn như sản phẩm của Unilever, phân bón,... và đầu tư nâng cấp hệ thống kho bãi để hạn chế vấn đề đó.

✚ Rủi ro do cơ chế chính sách của Nhà nước đối với ngành kinh doanh thương mại:

Nếu cơ chế chính sách của Nhà nước thay đổi như sự thay đổi về chính sách thuế, chính sách xuất nhập khẩu hay sự thay đổi về tỷ giá hối đoái,... sẽ tác động trực tiếp tới sự hoạt động, doanh thu và lợi nhuận của Comexim.

4. Rủi ro về tài chính

Vốn điều lệ của Comexim nhỏ, chủ yếu sử dụng vốn vay. Theo báo cáo kiểm toán năm 2008 của Comexim hệ số nợ/tổng tài sản là 0,60 lần có nghĩa là trong 100 đồng bỏ ra kinh doanh có 60 đồng nợ.

Nợ vay lớn dẫn đến chi phí tài chính của Comexim cao trong đó chủ yếu là chi phí về lãi vay. Trong năm 2008, do lạm phát, do sự khan hiếm tiền đồng trong thanh toán đã làm cho lãi suất cho vay của ngân hàng biến động liên tục điều này đã gây những khó khăn nhất định cho hoạt động kinh doanh của Công ty. Tuy nhiên do sử dụng đòn bẩy tài chính có hiệu quả nên Comexim khuyếch đại được tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên vốn chủ sở hữu (ROE) năm 2008 đạt 69,92%.

Việc sử dụng đòn bẩy tài chính với một cơ cấu nợ hợp lý và sử dụng nợ vay có hiệu quả sẽ giúp cho Công ty khuyếch đại tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu. Ngược lại, nếu sử dụng không tốt sẽ làm cho Công ty không có khả năng thanh toán, mất vốn điều lệ và có thể dẫn đến phá sản. Để ngăn chặn rủi ro này trong thời gian tới, Comexim đang nỗ lực cải thiện tình hình tài chính sao cho đạt được cơ cấu nguồn vốn tối ưu, vừa đảm bảo an toàn về mặt tài chính mà chi phí sử dụng vốn bình quân là thấp nhất.

5. Rủi ro của đợt chào bán, của dự án sử dụng tiền thu được từ đợt chào bán

Mục đích sử dụng vốn của đợt phát hành lần này nhằm bổ sung vốn lưu động và đầu tư vào việc xây dựng hệ thống kho bãi phục vụ cho hoạt động kinh doanh thương mại của Comexim. Phương án sử dụng nguồn vốn thu được từ đợt phát hành được đánh giá là có hiệu quả cũng như tăng cường năng lực về mặt tài chính cho Công ty.

Tuy nhiên hiện tại và trong thời gian sắp tới, thị trường chứng khoán chưa có dấu hiệu phục hồi mạnh. Đồng thời trong năm 2009 rất nhiều Tổng công ty và các doanh nghiệp lớn của Nhà nước có kế hoạch phát hành cổ phiếu ra công chúng như Mobiphone, Vinaphone, Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam, ... do đó việc phát hành lần này của Công ty cổ phần Thương mại Gia Lai bị ảnh hưởng khá lớn như giá bán phải ở mức đủ hấp dẫn các nhà đầu tư, số lượng bán có thể không đạt được như mong đợi. Ngoài ra, tâm lý của nhà đầu tư trong thời điểm thị trường đi xuống như thời gian gần đây có thể ảnh hưởng trực tiếp tới kết quả của đợt phát hành.

Để hạn chế rủi ro này, Comexim đã xây dựng được phương án phát hành phù hợp với tình hình Công ty bằng cách phát hành cho cổ đông hiện hữu với giá 10.000 VND/cổ phần.

6. Rủi ro pha loãng

Số cổ phiếu hiện đang lưu hành của Công ty là 1.570.070 cổ phiếu với mệnh giá 10.000 VND/cổ phiếu. Comexim dự kiến phát hành thêm 235.511 cổ phần sẽ nâng số lượng số cổ phần lưu hành của Công ty lên 1.805.581 cổ phần. Việc tăng số lượng cổ phần lưu hành có thể dẫn đến việc điều chỉnh giảm của giá cổ phiếu và lợi nhuận trên một cổ phiếu (EPS) do tác động pha loãng.

7. Rủi ro khác

Các rủi ro mang tính khách quan như thiên tai, bệnh dịch,...là những rủi ro bất khả kháng và khó dự đoán. Nếu xảy ra sẽ gây thiệt hại lớn cho tài sản và tình hình hoạt động chung của Công ty.

PHẦN II: NGƯỜI CHIU TRÁCH NHIỆM

Những người chịu trách nhiệm chính đối với nội dung Bản cáo bạch:

1. Tổ chức phát hành

- Ông: Nguyễn Thái Bình Chức vụ: Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám đốc.
- Ông: Hồ Lê Thanh Tâm Chức vụ: Thành viên HĐQT kiêm Kế toán trưởng và Giám đốc tài chính.
- Bà: Nguyễn Thị An Chức vụ: Trưởng Ban kiểm soát.

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

2. Tổ chức tư vấn

- Ông Bạch Quốc Vinh - Chức vụ: Giám Đốc chi nhánh Hà Nội.

Bản cáo bạch này là một phần của hồ sơ đăng ký chào bán do Công Ty Cổ Phần Chứng Khoán Thành Phố Hồ Chí Minh – Chi nhánh Hà Nội tham gia lập trên cơ sở hợp đồng tư vấn phát hành với Công ty cổ phần Thương mại Gia Lai. Chúng tôi đảm bảo rằng việc phân tích, đánh giá và lựa chọn ngôn từ trên Bản cáo bạch này đã được thực hiện một cách hợp lý và cẩn trọng dựa trên cơ sở các thông tin và số liệu do Công ty cổ phần Thương mại Gia Lai cung cấp.

PHẦN III: CÁC KHÁI NIỆM

- ◆ “Công ty” hay “Công ty Comexim”: Công ty cổ phần Thương mại Gia Lai được thành lập theo Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 3903000048 do Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh Gia Lai cấp, đăng ký lần đầu vào ngày 30 tháng 12 năm 2004, đăng ký thay đổi lần 4 ngày 12 tháng 09 năm 2008.
- ◆ “Bản cáo bạch”: bản công bố thông tin của Công ty Comexim về tình hình tài chính, hoạt động kinh doanh nhằm cung cấp thông tin cho công chúng đầu tư đánh giá và đưa ra các quyết định đầu tư chứng khoán.
- ◆ “Cổ phần”: vốn điều lệ được chia thành nhiều phần bằng nhau.
- ◆ “Cổ phiếu”: chứng khoán xác nhận quyền và lợi ích hợp pháp của người sở hữu đối với một phần cổ phần của Công ty Comexim.
- ◆ “Cổ đông”: tổ chức hay cá nhân sở hữu một hoặc một số cổ phần của Công ty Comexim và có đăng ký tên trong sổ đăng ký cổ đông của Công ty Comexim.
- ◆ “Cổ tức”: khoản lợi nhuận ròng được trả cho mỗi cổ phần bằng tiền mặt hoặc bằng tài sản khác từ nguồn lợi nhuận còn lại của Công ty Comexim sau khi đã thực hiện nghĩa vụ tài chính.
- ◆ “Đại hội đồng cổ đông”: Đại hội đồng cổ đông của Công ty Comexim.
- ◆ “Hội đồng quản trị”: Hội đồng quản trị của Công ty Comexim.
- ◆ “Ban kiểm soát”: Ban kiểm soát của Công ty Comexim.
- ◆ “Ban Tổng Giám đốc”: Ban Tổng Giám đốc của Công ty Comexim.
- ◆ “Vốn điều lệ”: vốn do tất cả các cổ đông đóng góp và được quy định tại Điều lệ công ty.
- ◆ “Tổ chức phát hành”: Công ty Comexim.
- ◆ “Tổ chức tư vấn phát hành”: Công ty cổ phần Chứng khoán TP. Hồ Chí Minh – Chi nhánh Hà Nội.
- ◆ “Tổ chức kiểm toán”: Công ty Kiểm Toán và Kế Toán AAC.

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

– COMEXIM/COMEXIM GIALAI	Công ty cổ phần Thương mại Gia Lai.
– ĐHĐCĐ	Đại hội đồng cổ đông.
– HĐQT	Hội đồng quản trị.
– BKS	Ban kiểm soát.
– TGD	Tổng Giám đốc.
– BTGD	Ban Tổng Giám đốc.
– CBCNV	Cán bộ công nhân viên.
– UBND	Ủy ban Nhân dân.
– TSCĐ	Tài sản cố định.
– TSLĐ	Tài sản lưu động.
– SGDK HN	Sở Giao dịch Chứng khoán Hà Nội.
– UBCKNN	Ủy Ban Chứng Khoán Nhà Nước.
– TP. HN	Thành Phố Hà Nội.

- CN	Chi nhánh.
- NH	Ngân hàng.
- NHTMCP	Ngân hàng thương mại cổ phần.
- TNDN	Thu nhập doanh nghiệp.
- TNHH	Trách nhiệm hữu hạn.
- GDP	Tổng sản phẩm quốc nội.
- CMND	Chứng minh nhân dân.
- ĐKKD	Đăng ký kinh doanh.
- SXKD	Sản xuất kinh doanh.
- BCTC	Báo cáo tài chính.
- CP	Chi phí.
- CPBH	Chi phí bán hàng.
- CPQLDN	Chi phí quản lý doanh nghiệp.

PHẦN 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**

Công ty Thương mại Gia Lai được thành lập và phát triển với bề dày kinh nghiệm hoạt động gần 30 năm. Với kinh nghiệm, ý chí tự lực tự cường của tập thể cán bộ công nhân viên trong Công ty đã luôn phấn đấu và đoàn kết và đã thực hiện thắng lợi nhiều nhiệm vụ được giao.

Theo Nghị định 64/2002/NĐ-CP ngày 09/06/2002 về việc chuyển Công ty Nhà nước thành Công ty cổ phần, Công ty cổ phần Thương mại Gia Lai được thành lập trên cơ sở cổ phần hóa Công ty Thương mại Gia Lai theo quyết định số 1504/QĐ-CT ngày 02/12/2004 của Chủ tịch UBND tỉnh Gia Lai.

Đại hội đồng cổ đông lần đầu của Công ty được tổ chức vào ngày 28/12/2004 và Công ty cổ phần Thương mại Gia Lai chính thức đi vào hoạt động ngày 01/01/2005 theo giấy phép kinh doanh số 3903000048 do sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh Gia Lai cấp lần đầu vào ngày 30 tháng 12 năm 2004.

1.2. Giới thiệu về công ty

- Tên Công ty: Công ty cổ phần Thương mại Gia Lai
- Tên tiếng Anh: Gia Lai Trading Joint stock company
- Tên viết tắt: Comexim Gialai



- Logo:
- Vốn điều lệ đồng: 15.700.700.000 đồng (Mười lăm tỷ bảy trăm triệu bảy trăm nghìn đồng chẵn)
- Trụ sở chính: 56 Lê Lợi – Thành phố Pleiku – Tỉnh Gia Lai
- Điện thoại: 0593 823 154
- Fax: 0593 823 666
- Website: www.comexim.com.vn

1.3. Ngành nghề kinh doanh của Công ty

Theo giấy đăng ký kinh doanh số 3903000048 do Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh Gia Lai cấp, đăng ký lần đầu vào ngày 30 tháng 12 năm 2004, đăng ký thay đổi lần 4 ngày 12 tháng 09 năm 2008 thì Comexim có những ngành nghề kinh doanh chính như sau:

- Kinh doanh vật tư, phân bón phục vụ cho sản xuất lâm nghiệp, hàng nông sản, thủ công mỹ nghệ, ô tô, xe gắn máy, phụ tùng thay thế và các dịch vụ kèm theo, vật tư xây dựng, trang trí nội thất, hàng điện tử, viễn thông, máy móc, thiết bị văn phòng, điện dân dụng, phụ tùng thay thế và các dịch vụ kèm theo, hàng công nghiệp tiêu dùng thiết yếu, rượu, bia, thuốc lá điếu, xăng dầu nhớt máy;
- Nhận làm đại lý hoặc nhà phân phối sản phẩm, nhận làm các dịch vụ nghiên cứu, xây dựng và phát triển thị trường cho các nhà sản xuất;
- Kinh doanh vận tải hàng hóa;

- Hoạt động hỗ trợ cho vận tải;
- Xuất khẩu hàng công nghiệp tiêu dùng thiết yếu, rượu, bia, thuốc lá điếu;
- Nhập khẩu hàng nông lâm sản các loại;
- Kinh doanh bất động sản, quyền sử dụng đất thuộc chủ sở hữu chủ sử dụng hoặc đi thuê;
- Kinh doanh cho thuê nhà và văn phòng làm việc ./.

1.4. Quá trình tăng vốn điều lệ của Công ty

Đvt: Đồng

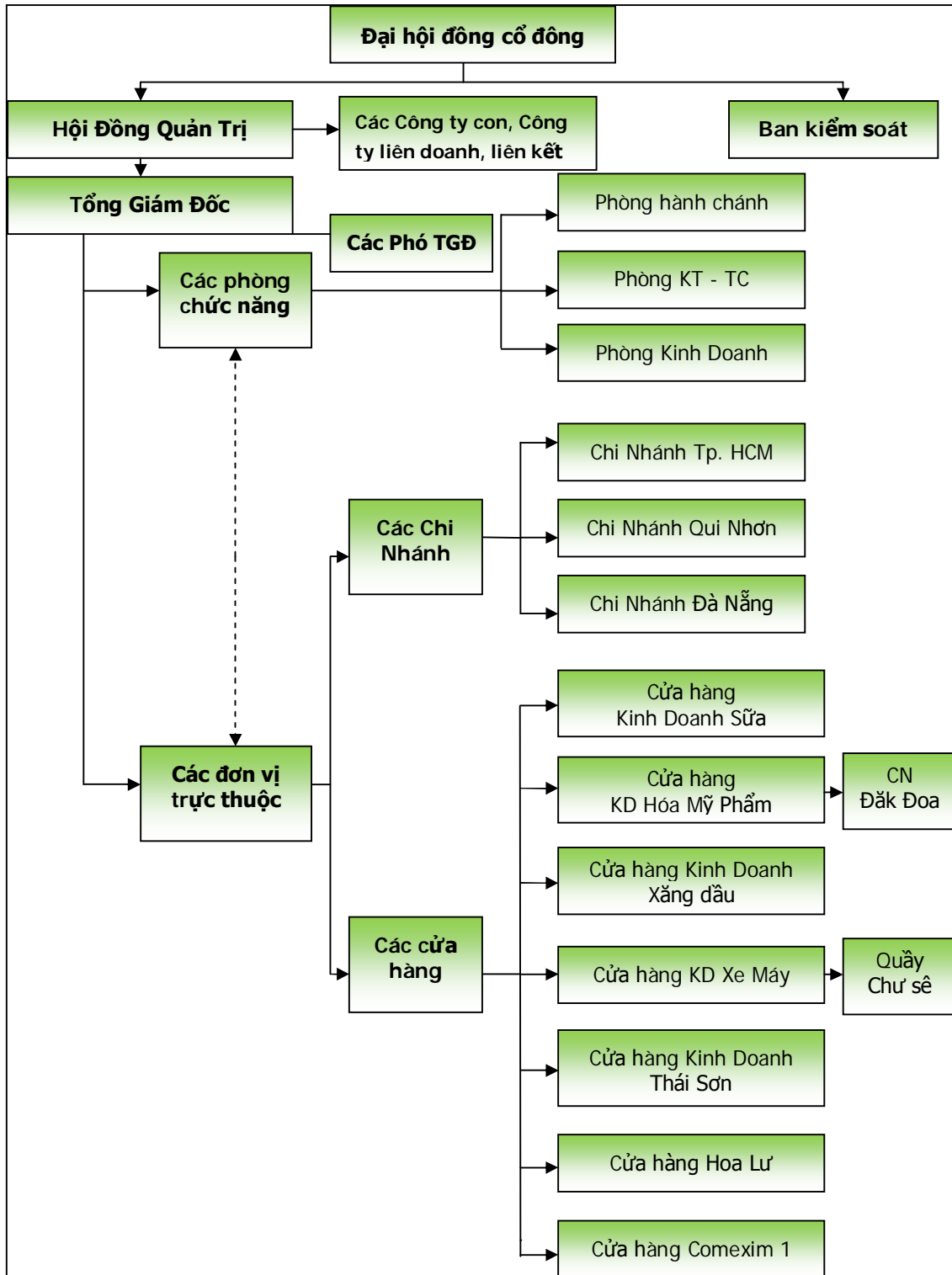
TT	Thời điểm	Vốn tăng thêm	Nguồn tăng	Vốn điều lệ
1.	01/01/2005		Vốn điều lệ ban đầu	10.700.700.000
2.	10/05/2007	5.000.000.000	Phát hành thêm cho cổ đông hiện hữu và CBCNV trong Công ty	15.700.700.000

Tại thời điểm 10/5/2007 cổ phiếu của Công ty có mệnh giá giá 100.000 VND/cổ phần.

Ngày 10/7/2008 Công ty tiến hành tách mệnh giá cổ phiếu thành 10.000 VND/cổ phần.

2. Cơ cấu tổ chức và cơ cấu bộ máy quản lý Công ty Comexim

Công ty cổ phần Thương mại Gia Lai được tổ chức và hoạt động theo Luật doanh nghiệp của Quốc hội nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam số 60/2005/QH11 ngày 29/11/2005. Các hoạt động của Công ty tuân thủ Luật doanh nghiệp, các Luật khác có liên quan và Điều lệ Công ty.



(Nguồn: Công ty Comexim)

- **Đại Hội Đồng Cổ Đông:** Gồm tất cả các cổ đông có quyền biểu quyết, là cơ quan quyền lực cao nhất của Công ty, quyết định những vấn đề được Luật pháp và Điều lệ Công ty quy định. Đặc biệt, các cổ đông sẽ thông qua các báo cáo tài chính hàng năm của Công ty và ngân sách tài chính cho năm tiếp theo.

- **Ban kiểm soát:** Là cơ quan trực thuộc Đại hội đồng cổ đông, do Đại hội đồng cổ đông bầu ra. Ban Kiểm soát có nhiệm vụ kiểm tra tính hợp lý, hợp pháp trong hoạt động kinh doanh, báo cáo tài chính của Công ty. Ban kiểm soát hoạt động độc lập với Hội đồng quản trị và Ban Giám đốc.
- **Hội đồng quản trị:** Là cơ quan quản lý Công ty, có toàn quyền nhân danh Công ty để quyết định mọi vấn đề liên quan đến mục đích, quyền lợi của Công ty, trừ những vấn đề thuộc thẩm quyền của Đại hội đồng cổ đông. HĐQT có trách nhiệm giám sát Tổng Giám đốc và những người quản lý khác. Quyền và nghĩa vụ của HĐQT do Luật pháp và Điều lệ Công ty, các quy chế nội bộ của Công ty và Nghị quyết ĐHĐCĐ quy định.
- **Tổng Giám đốc:** Tổng Giám đốc Công ty là người Đại diện của Công ty trong việc điều hành mọi hoạt động sản xuất kinh doanh. Tổng Giám đốc Công ty do Hội đồng quản trị bổ nhiệm và miễn nhiệm. Tổng Giám đốc Công ty chịu trách nhiệm trước Hội đồng quản trị và pháp luật về kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.
- **Phó Tổng Giám đốc:** Các Phó Tổng Giám đốc Công ty giúp việc cho Tổng Giám đốc điều hành mọi hoạt động của Công ty trong các lĩnh vực theo sự phân công và uỷ quyền của Tổng Giám đốc, chịu trách nhiệm trước Tổng Giám đốc Công ty và pháp luật về nhiệm vụ được phân công và uỷ quyền.
- **Các phòng chức năng:** Do Hội đồng quản trị thành lập trên cơ sở đề nghị của Tổng Giám đốc, các phòng chịu trách nhiệm thực hiện và tham mưu cho Tổng Giám đốc các công việc thuộc phạm vi chức năng của phòng đồng thời phối hợp với các đơn vị trực thuộc trong việc thực hiện mục tiêu và chiến lược chung của Công ty. Phụ trách các phòng là Giám đốc các bộ phận, gồm: Giám đốc Tài chính kiêm Kế toán trưởng, Giám đốc nhân sự và Giám đốc Kinh doanh.
- **Các đơn vị trực thuộc:** Do Hội đồng quản trị thành lập trên cơ sở đề nghị của Tổng Giám đốc, là các đơn vị trực tiếp thực hiện nhiệm vụ kinh doanh do Tổng Giám đốc giao và chịu trách nhiệm trực tiếp trước Tổng Giám đốc. Đứng đầu các đơn vị trực thuộc bao gồm: Giám đốc các Chi nhánh và các Cửa hàng Trường.
- **Các công ty con trực thuộc tính đến 31/05/2009:**
 - Công ty TNHH một thành viên Comexim Chư Sê./.
- **Công ty liên doanh, liên kết:**
 - Công ty TNHH Thương mại Sài Gòn – Gia Lai (Sagiaco);
- **Các chi nhánh trực thuộc:**
 - Chi nhánh tại TP.Hồ Chí Minh;
 - Chi nhánh tại TP.Đà Nẵng;
 - Chi nhánh tại TP.Quy Nhơn./.
- **Mối quan hệ giữa các phòng ban, các chi nhánh trực thuộc:**

Quan hệ phối hợp. Công ty tổ chức theo mô hình trực tuyến, chức năng. Các đơn vị, cửa hàng chi nhánh, là các đơn vị tổ chức thực hiện những nhiệm vụ chức năng đã được giao.

3. Danh sách cổ đông (tên, địa chỉ) nắm giữ từ trên 5% vốn cổ phần của công ty; Cơ cấu cổ đông (tổ chức, cá nhân trong nước, ngoài nước và tỉ lệ nắm giữ);

3.1 Danh sách cổ đông nắm giữ từ trên 5% vốn cổ phần của Công ty Comexim Gia Lai tại ngày 10/03/2009

Stt	Cổ đông	Địa chỉ	Số lượng (CP)	Tỷ lệ (%)
1.	Nguyễn Thái Bình	26 Lương Thạch, Pleiku	89.100	5,67
2.	Lê Đức Duy	29 KpakLớn , Pleiku	90.240	5,75
3.	Nguyễn Thanh Dương	16/44 Trần Thiện Chánh, P12,Q10,HCM	120.570	7,68
4.	Trần Thị Hồng Thảo	21 Ngô Gia Tự, Pleiku	130.650	8,32

3.2 Cơ cấu cổ đông tại ngày 10/03/2009

Stt	Cổ đông	Số lượng	Số cổ phần giữ	Tỷ lệ (%)
1.	Cổ đông là CBCNV trong công ty	127	1.137.250	72,43
2.	Cổ đông bên ngoài công ty	58	432.820	27,57
	Tổng cộng	185	1.570.070	100,00

4. 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

4.1 Danh sách công ty mẹ của Công ty Comexim

Không có.

4.2 Danh sách công ty con của Comexim đến thời điểm 31/03/2009

✚ Công ty TNHH 1 thành viên Comexim Chư Sê.

- Trụ sở: 642 Hùng Vương – Thị trấn Chư Sê – Huyện Chư Sê – Tỉnh Gia Lai.
- Điện thoại: 059 3 768 834.

4.3 Những công ty mà Công ty Comexim đang nắm giữ quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối

Không có.

4.4 Những công ty nắm quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối đối với Công ty Comexim

Không có.

4.5 Công ty liên doanh, liên kết:

✚ Công ty TNHH Thương mại Sài Gòn – Gia Lai (Sagiaco).

- Trụ sở: 21 Cách mạng tháng 8 – TP.Pleiku – Tỉnh Gia Lai.
- Điện thoại: 059 3 720 011.

5. Hoạt động kinh doanh

Thành phố Pleiku là đô thị phía Bắc Tây Nguyên, nằm trên trục giao thông giữa quốc lộ 14, quốc lộ 19 nối thông suốt cả nước, gần ngã ba Đông Dương, nằm trên cung đường Hồ Chí Minh, và trong vùng tam giác tăng trưởng các tỉnh lân cận, cũng như các quốc gia láng giềng như Campuchia, Lào. Tổng diện tích tự nhiên là 26.166,36 ha, là trung tâm kinh tế, chính trị, văn hóa - xã hội của tỉnh Gia Lai. Đây là điều kiện rất thuận lợi cho hoạt động kinh doanh, dịch vụ của các doanh nghiệp trên địa bàn tỉnh Gia Lai nói chung và của Comexim nói riêng.

Hiện nay, lĩnh vực hoạt động kinh doanh của Comexim tập trung vào các lĩnh vực sau:

Hoạt động thương mại:

• **Thị trường nội địa:**

Với mạng lưới kinh doanh rộng khắp các tỉnh Tây Nguyên và các tỉnh Miền Trung, các tỉnh Miền Đông và Tây Nam Bộ cùng với khả năng tổ chức tốt dịch vụ phân phối, tiêu thụ hàng hóa, Comexim được đánh giá là một trong những Công ty có quy mô lớn và uy tín trong lĩnh vực thương mại ở khu vực Miền trung và Tây Nguyên.

Hiện nay, Comexim tập trung vào 2 nhóm sản phẩm chính:

- Thứ nhất là mặt hàng phân bón NPK trong đó sản phẩm NPK Việt Nhật chiếm tỷ trọng lớn nhất trong mua bán nội địa mặt hàng này.
- Thứ hai là mặt hàng tiêu dùng như các sản phẩm của Unilever, của Massan, của Vinamilk, Vedan, của Interfood,....

Một số hình ảnh của sản phẩm mà Comexim phân phối bao gồm: Hàng hóa tiêu dùng thiết yếu, xăng dầu, xe gắn máy, phân bón, nông sản,...

Café Moment Latte



NPK 16-16-8-13S Thái Lan



SYM - Xe Tay Ga



Nước tương Chinsu Tỏi ớt Bàu



• **Thị trường xuất nhập khẩu**

Do Gia Lai có ưu thế về thổ nhưỡng, thời tiết thuận lợi cho phát triển các loại cây công nghiệp như cao su, cafe, hồ tiêu, cây lâm sản đa dạng,...Tận dụng lợi thế này, Comexim rất chú trọng đến hoạt động kinh doanh xuất nhập khẩu. Những mặt hàng xuất khẩu chính của Comexim là hàng hóa nông lâm sản mà Việt Nam ta có nhiều lợi thế cạnh tranh như cafe hạt, cafe bột, hồ tiêu, sắn lát,...Bên cạnh đó Comexim cũng nhập khẩu những loại hàng hóa mà Việt Nam không có nhiều lợi thế cạnh tranh như vật tư, phân bón,...để phục vụ cho nhu cầu phát triển các loại cây công nghiệp ở Gia Lai.

Một số hình ảnh về sản phẩm xuất khẩu như cafe, sắn lát, hồ tiêu của Comexim:



Hoạt động dịch vụ

Đây là một lĩnh vực được xác định là lĩnh vực hoạt động chính của Công ty, Công ty hiện đang tăng cường đầu tư để nâng cao năng lực hoạt động trong lĩnh vực này. Hiện nay Comexim đang cung cấp dịch vụ phân phối, tiêu thụ hàng hóa cho một số nhà sản xuất có uy tín và có thương hiệu mạnh trên thị trường. Những hình ảnh logo của những nhà sản xuất lớn mà Comexim phân phối như:



- Công ty Liên doanh Lever-Vietnam (Unilever Việt Nam);
- Công ty TNHH Kimberly-Clark;
- Công ty cổ phần Sữa Việt Nam (Vinamilk);
- Công ty cổ phần Thực phẩm Quốc tế (Interfood);
- Công ty TNHH British American Tobacco Việt Nam (BAT);
- Công ty VMEP-SYM;
- Công ty Phân bón Việt Nhật; Công ty Phân lân Nung chảy Văn Điển; Công ty Phân bón Bình Điền và nhiều Công ty khác.

Ngoài ra, do lợi thế về hệ thống kho bãi, Comexim còn có khả năng cung cấp dịch vụ kho bãi trọn gói thông qua hệ thống kho bãi tại khu công nghiệp Nhơn Bình TP.Quy Nhơn. Với lợi thế gần cảng Quy Nhơn, hệ thống kho bãi này rất thuận tiện cho việc bảo quản, lưu kho và trung chuyển hàng hóa các loại, đặc biệt là hàng hóa xuất nhập qua cảng Quy Nhơn.

✚ Lĩnh vực bán lẻ

Để thâm nhập, đầu tư và phát triển hệ thống bán lẻ, Công ty đã liên doanh với SaiGon Co.op để đầu tư xây dựng siêu thị Co.op Mart Pleiku. Siêu thị Co.op Mart Pleiku được xây dựng và đã đi vào hoạt động được 3 năm và được đánh giá là siêu thị tốt nhất của Tỉnh Gia Lai. Trong thời gian đầu, chi phí xây dựng lớn cùng với tập quán tiêu dùng của người dân chưa quen với việc mua sắm – tiêu dùng hiện đại nên doanh thu của Co.op Mart còn thấp và chưa đem lại nguồn lợi nhuận cho Comexim, tuy nhiên doanh thu của Co.op Mart đã tăng dần qua các năm. Doanh thu năm 2008 đã tăng trên 70% so với năm 2007. Theo dự kiến năm 2009, doanh thu của Co.op Mart sẽ tăng trên 30% so với năm 2008 và Co.op Mart sẽ thu được lợi nhuận trong năm 2009. Mục tiêu của liên doanh khi tiến hành xây dựng siêu thị là sẽ có lãi trong năm thứ 3 và thu hồi vốn trong vòng 7 năm là hoàn toàn khả thi.

Mô hình kinh doanh bán hàng qua hệ thống siêu thị là mô hình kinh doanh bán hàng tiêu dùng nhiều tiềm năng phù hợp với cuộc sống ngày càng hiện đại của người dân hứa hẹn tương lai phát triển rộng mở phù hợp với định hướng phát triển của Comexim.

Trong thời gian tới, Comexim có nhu cầu tìm kiếm đối tác liên doanh, liên kết để xây dựng, mở rộng hệ thống bán lẻ trong các lĩnh vực như điện tử, điện máy, vật liệu, trang trí nội thất,...

5.1. Sản lượng sản phẩm/giá trị dịch vụ qua các năm

a. Doanh thu thuần từng nhóm sản phẩm, dịch vụ

Pleiku với điều kiện về thổ nhưỡng, thời tiết thuận lợi cho sự phát triển các loại cây công nghiệp như các loại gỗ, caosu, cafe, hồ tiêu, cây lâm sản đa dạng nên các sản phẩm dùng để hỗ trợ quá trình trồng trọt như các sản phẩm về phân bón luôn có sức cầu lớn và được tiêu thụ rộng rãi. Đây là điều kiện rất thuận lợi cho hoạt động kinh doanh của Comexim trong lĩnh vực kinh doanh, phân phối các sản phẩm phân bón. Tỷ trọng về doanh thu, lợi nhuận của mặt hàng này luôn luôn chiếm tỷ trọng cao nhất trong tổng doanh thu và lợi nhuận của Comexim.

Bên cạnh đó, việc phân phối những sản phẩm tiêu dùng thiết yếu như xe máy, xăng dầu, mỹ phẩm, sữa, bánh kẹo,...cũng mang lại cho Comexim nguồn doanh thu và lợi nhuận lớn.

Cơ cấu doanh thu từng nhóm sản phẩm, dịch vụ:

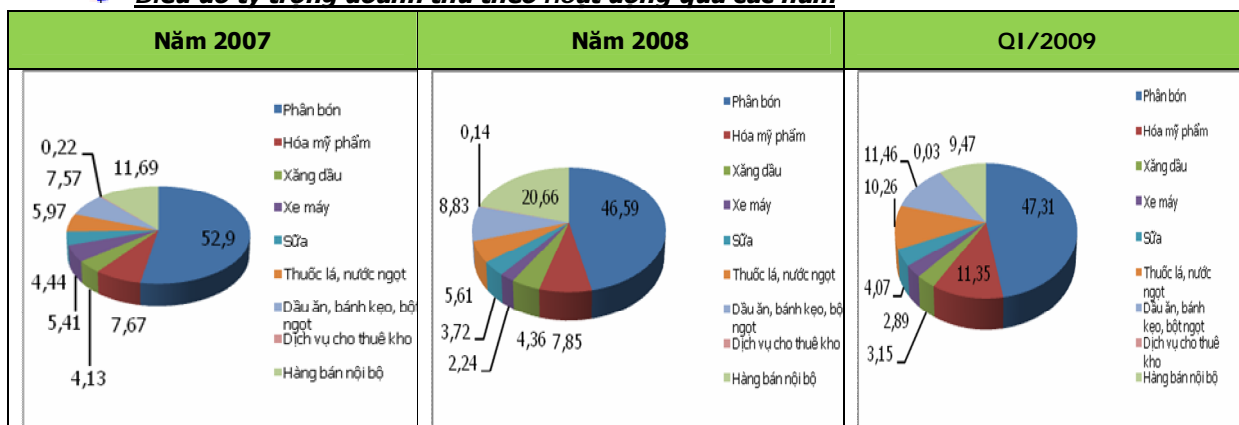
Đvt: đồng

Khoản mục	Năm 2007		Năm 2008		Q1/2009	
	Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)
Phân bón	382.948.307.768	52,90	511.770.767.399	46,59	124.146.218.874	47,31
Hóa mỹ phẩm	55.443.494.003	7,67	86.299.062.852	7,85	29.777.541.311	11,35
Xăng dầu	29.798.987.637	4,13	47.879.268.686	4,36	8.273.789.645	3,15
Xe máy	39.146.029.658	5,41	24.559.933.507	2,24	7.596.255.879	2,89
Sữa	32.182.619.230	4,44	40.891.714.833	3,72	10.673.608.168	4,07
Thuốc lá, nước ngọt	43.219.031.277	5,97	62.154.764.100	5,61	26.929.914.271	10,26
Dầu ăn, bánh kẹo, bột ngọt	54.777.290.148	7,57	96.934.619.258	8,83	30.077.346.123	11,46
Dịch vụ cho thuê kho	1.610.397.477	0,22	1.432.767.370	0,14	88.105.112	0,03
Hàng bán nội bộ	84.746.984.404	11,69	226.851.502.568	20,66	24.853.139.789	9,47

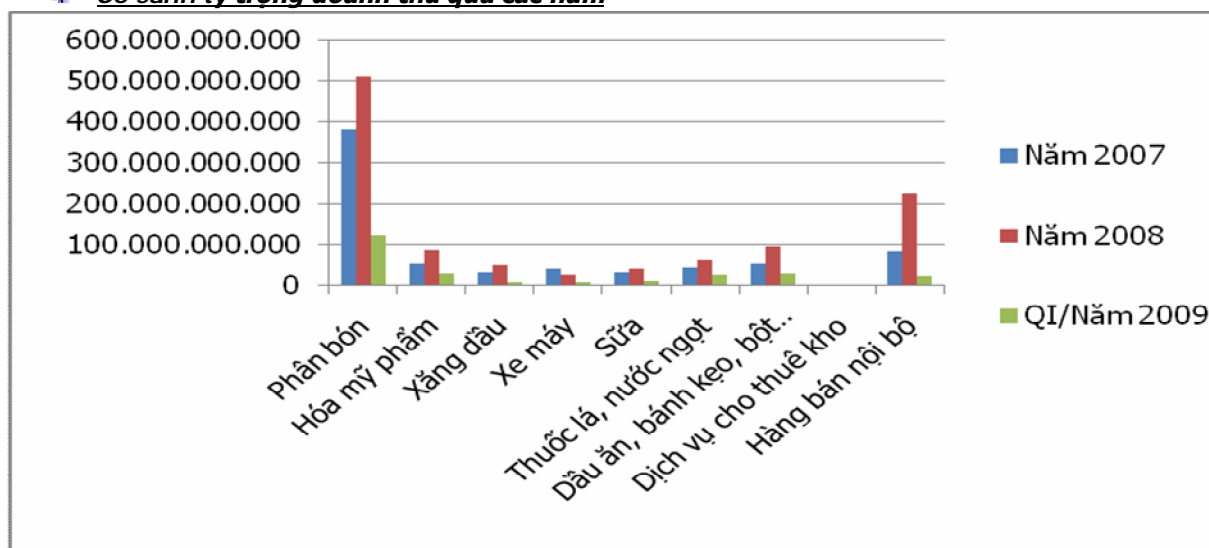
Khoản mục	Năm 2007		Năm 2008		Q1/2009	
	Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)
Tổng cộng	723.873.141.602	100,00	1.098.774.400.573	100,00	262.415.919.172	100,00

(Nguồn: Công ty Comexim cung cấp)

Biểu đồ tỷ trọng doanh thu theo hoạt động qua các năm



So sánh tỷ trọng doanh thu qua các năm



b. Lợi nhuận gộp từng nhóm sản phẩm, dịch vụ

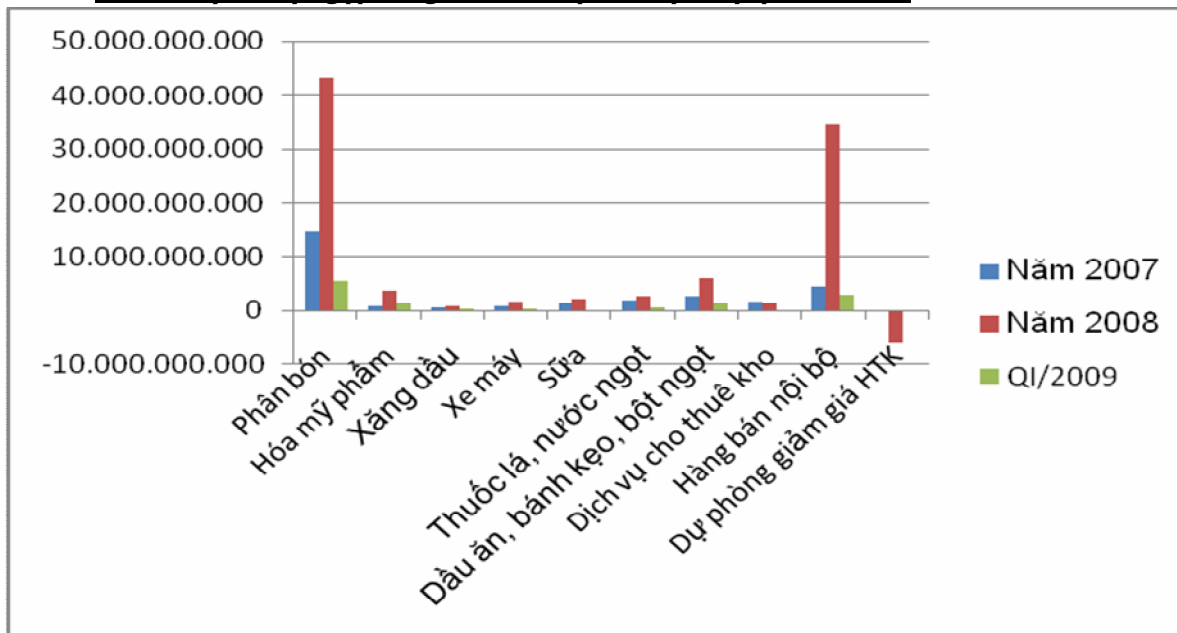
Đvt : Đồng

Khoản mục	Năm 2007		Năm 2008		Q1/2009	
	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng
Phân bón	14.641.115.848	49,52	43.269.553.684	47,63	5.480.001.997	41,59
Hóa mỹ phẩm	966.573.540	3,27	3.807.113.148	4,19	1.378.690.764	10,46
Xăng dầu	642.370.032	2,17	840.128.010	0,92	481.321.854	3,65
Xe máy	997.403.718	3,37	1.797.020.833	1,98	434.242.977	3,30

Khoản mục	Năm 2007		Năm 2008		Q1/2009	
	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng
Sữa	1.469.089.297	4,97	2.275.870.045	2,51	208.398.370	1,58
Thuốc lá, nước ngọt	1.939.581.192	6,56	2.608.777.839	2,87	714.007.935	5,42
Dầu ăn, bánh kẹo, bột ngọt	2.808.003.650	9,50	6.062.884.911	6,67	1.489.715.341	11,31
Dịch vụ cho thuê kho	1.610.397.477	5,45	1.432.767.370	1,58	88.105.112	0,67
Hàng bán nội bộ	4.490.798.644	15,19	34.638.443.248	38,13	2.900.347.273	22,01
Dự phòng giảm giá HTK	-	-	(5.888.139.620)	(6,48)	-	-
Tổng cộng	29.565.333.398	100,00	90.844.419.468	100,00	13.174.831.623	100,00

(Nguồn: Công ty Comexim cung cấp)

So sánh lợi nhuận gộp từng nhóm sản phẩm dịch vụ qua các năm



5.2. Nguyên vật liệu

Do Comexim hoạt động trong lĩnh vực kinh doanh thương mại dịch vụ nên nguồn nguyên vật liệu của Công ty chủ yếu là xăng dầu nhằm phục vụ cho đội ngũ xe tải, xe chở hàng, xe giao hàng. Vì vậy nguyên vật liệu chiếm tỷ trọng rất nhỏ trong tổng chi phí của Comexim.

5.3. Chi phí sản xuất

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

Đơn vị: Đồng

Yếu tố chi phí	Năm 2007	Năm 2008	Q1/2009
----------------	----------	----------	---------

	Giá trị	% so với doanh thu	Giá trị	% so với doanh thu	Giá trị	% so với doanh thu
GVHB	694.307.808.204	95,92	1.007.929.981.105	91,73	249.241.087.549	94,98
CPBH	12.390.666.475	1,71	21.362.498.013	1,94	4.947.392.212	1,89
Chi phí QLDN	9.471.203.042	1,31	13.456.817.372	1,22	2.609.987.167	0,99
CP tài chính	5.156.537.649	0,71	18.393.896.929	1,67	3.480.768.541	1,33
Chi phí khác	883.109.601	0,12	156.302.105	0,01	10.000.000	0,0038
Tổng cộng	722.209.324.971	99,77	1.061.299.495.524	96,59	260.289.235.469	99,19

(Nguồn: Báo cáo tài chính kiểm toán năm 2007, 2008 và Báo cáo tài chính Q1/2009 Công ty Comexim)

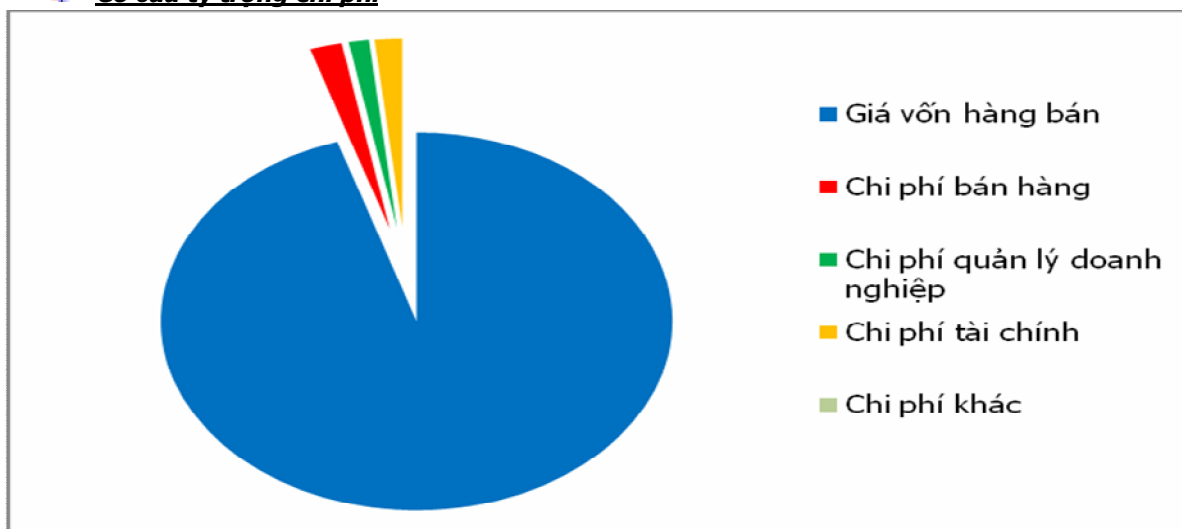
b. Cơ cấu chi phí:

Đơn vị: Đồng

Yếu tố chi phí	Năm 2007		Năm 2008		Q1/2009	
	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng
GVHB	694.307.808.204	96,14	1.007.929.981.105	94,97	249.241.087.549	95,76
CPBH	12.390.666.475	1,72	21.362.498.013	2,01	4.947.392.212	1,90
Chi phí QLDN	9.471.203.042	1,31	13.456.817.372	1,27	2.609.987.167	1,00
CP tài chính	5.156.537.649	0,71	18.393.896.929	1,73	3.480.768.541	1,34
Chi phí khác	883.109.301	0,12	156.302.105	0,02	10.000.000	0,0038
Tổng cộng	722.209.324.971	100,00	1.061.299.495.524	100,00	260.289.235.469	100,00

(Nguồn: Báo cáo kiểm toán năm 2007, 2008 và BCTC Quý 1/2009 Công ty Comexim)

Cơ cấu tỷ trọng chi phí



Nhận xét:

- Giá vốn hàng bán: Do Comexim là Công ty kinh doanh trong lĩnh vực thương mại, dịch vụ nên tỷ trọng về giá vốn hàng bán luôn luôn chiếm tỷ trọng lớn nhất (lớn hơn 90%) trên tổng chi phí và tổng doanh thu, 03 tháng đầu năm 2009 tỷ trọng giá vốn hàng bán trên tổng chi phí và tổng doanh thu có tăng cao hơn so với cuối năm 2008. Năm 2008, do sự tác động của lạm phát làm cho giá cả hàng hóa đầu vào không ngừng biến động, tăng cao nhưng nhờ việc quản lý tốt lượng hàng nhập – xuất – tồn nên đã giúp Comexim không làm tăng tỷ trọng về giá vốn/tổng doanh thu. Điều này đã trực tiếp làm gia tăng lợi nhuận cho Công ty trong năm 2008.
- Chi phí quản lý doanh nghiệp: So với năm 2007, tỷ trọng chi phí quản lý doanh nghiệp trên tổng chi phí đã giảm từ 1,31% năm 2007 xuống 1,27% năm 2008, tỷ trọng này 03 tháng đầu năm là 1,00%. Hoạt động của Comexim không ngừng mở rộng nên việc cắt giảm chi phí quản lý doanh nghiệp là sự nỗ lực rất lớn của lãnh đạo cũng như của CBCNV Comexim trong việc tiết kiệm chi phí, nâng cao lợi nhuận.
- Chi phí bán hàng: Do hoạt động thương mại, dịch vụ nên tỷ trọng chi phí bán hàng trên tổng doanh thu và tổng chi phí của Comexim lớn. Trong năm 2008, tỷ trọng chi phí bán hàng này tăng từ 1,72% năm 2007 lên 2,01% năm 2008, tỷ trọng này 03 tháng đầu năm là 1,34%. Nguyên nhân của sự gia tăng trong năm 2008 này đó là do xăng dầu tăng làm cho chi phí vận chuyển hàng bán năm 2008 tăng cao hơn so với năm 2007.

Chi phí là yếu tố cơ bản cấu thành nên giá thành sản phẩm. Sự phân bổ chi phí có ảnh hưởng rất lớn đến hoạt động kinh doanh của Công ty. Việc kiểm soát tốt các yếu tố chi phí là yếu tố quan trọng tác động trực tiếp tới giá thành sản phẩm, doanh thu và lợi nhuận, tác động trực tiếp tới khả năng cạnh tranh của Công ty. Vì vậy Công ty cần chú trọng tới việc quản lý tốt các chi phí đầu vào, nhằm tiết kiệm chi phí tối đa nhưng không làm ảnh hưởng đến sự hoạt động liên tục của Công ty.

5.4. Trình độ công nghệ

Định hướng phát triển của Công ty cho đến năm 2012 mảng hoạt động kinh doanh chính của Công ty là hoạt động thương mại dịch vụ. Vì vậy trình độ công nghệ của Comexim được thể hiện thông qua mô hình tổ chức kinh doanh, quy trình quản lý và điều hành hoạt động kinh doanh sao cho quá trình hoạt động kinh doanh của Công ty được tiến hành liên tục, không bị gián đoạn đồng thời đem lại hiệu quả cao nhất.

Mô hình tổ chức kinh doanh của Comexim được tổ chức theo hướng chuyên môn hóa cao cho từng nhóm hàng, ngành hàng phù hợp với quy mô và phương thức kinh doanh của nhóm hàng, ngành hàng đó. Mỗi một nhóm hàng, ngành hàng đều có cán bộ quản trị, cán bộ chuyên trách, có nhân viên bán hàng, có kế toán. Ví dụ như mặt hàng sữa của Vinamilk, Comexim đã thành lập riêng ra một cửa hàng chuyên kinh doanh về sữa. Hay các mặt hàng của Unilever, Comexim cũng đã thành lập ra một cửa hàng riêng. Chính vì sự chuyên môn hóa kết hợp với hệ thống công nghệ thông tin đã tạo điều kiện cho công tác quản lý và điều hành của Comexim đạt được hiệu quả cao, hàng hóa nhập – xuất – tồn được Comexim quản lý tốt cả về chất lượng và số lượng. Comexim ngày càng dành được sự tin tưởng và sự mong muốn hợp tác của các nhà sản xuất có uy tín đồng thời hàng hóa được Comexim cung cấp ra thị trường ngày càng dành được sự tin tưởng của người tiêu dùng.

5.5. Tình hình kiểm tra chất lượng sản phẩm/dịch vụ

Là một Công ty chuyên hoạt động trong lĩnh vực thương mại dịch vụ. Quan điểm, định hướng phát triển của Comexim là “Comexim xác định là đang bán dịch vụ phân phối cho nhà sản xuất” dựa vào hệ thống phân phối và hệ thống thị trường sẵn có của Công ty. Với quan điểm như vậy nên chất lượng sản phẩm mà Comexim phân phối luôn luôn được Công ty đặt lên hàng đầu. Với Comexim, chất lượng

sản phẩm được kiểm tra ngay từ khi đàm phán và tìm kiếm đối tác kinh doanh. Hàng hóa, sản phẩm mà Công ty phân phối phải có xuất xứ rõ ràng, chất lượng cao, chế độ hậu mãi tốt. Comexim đã và đang hợp tác với các nhà sản xuất, cung ứng có uy tín, sản phẩm đã được người tiêu dùng tin nhiệm, chiếm lĩnh thị phần lớn trên thị trường như Vinamilk, Interfood, Unilever,...

Riêng đối với mặt hàng phân bón là mặt hàng chiếm tỷ trọng doanh thu và lợi nhuận lớn nhất trong hoạt động kinh doanh của Công ty. Hiện nay, mặt hàng phân bón mà Comexim phân phối chủ yếu là của các nhà sản xuất trong nước như Công ty phân bón Việt Nhật, Công ty phân lân nung chảy Văn Điển, Công ty phân bón Bình Điền, Công ty Phân đạm và Hóa chất Dầu khí,...Đối với phân bón nhập khẩu, thì theo quy định hiện nay tất cả các lô hàng phân bón cập cảng trước khi dỡ hàng đều phải được kiểm định bởi những đơn vị có chức năng theo quy định của Nhà nước.

5.6. Hoạt động Marketing

Comexim nhận thức rất rõ rằng trong điều kiện kinh tế thị trường hoạt động Marketing giữ vai trò rất quan trọng trong hoạt động kinh doanh của Công ty. Comexim rất chú trọng trong đầu tư cho hoạt động Marketing nhằm quảng bá hình ảnh của Công ty rộng rãi ra công chúng. Comexim đã và đang xây dựng, củng cố thương hiệu bằng cách thông qua việc đảm bảo tốt yêu cầu, quy trình của nhà sản xuất trong việc phân phối những sản phẩm đồng thời đảm bảo việc cung cấp hàng hóa ra thị trường đầy đủ về chất lượng và số lượng. Công ty còn trang bị đồng phục cho người lao động ở bộ phận bán hàng, giao hàng, bộ phận quan hệ thị trường nhằm khuyến khích hoạt động của Công ty.

Với phương thức hoạt động như vậy, Comexim đã có rất nhiều nhà sản xuất có uy tín trên thị trường muốn làm việc, hợp tác với Comexim. Thông qua đội ngũ nhân viên bán hàng, Comexim đã xây dựng được trên 2.200 điểm bán hàng trên toàn tỉnh Gia Lai. Đây là một kết quả rất đáng ghi nhận đối với Ban lãnh đạo cùng toàn thể CBCNV của Comexim.

Ngoài ra, Comexim còn chú trọng công tác quảng bá thương hiệu thông qua các biện pháp khác như phát hành cổ phiếu ra công chúng tiến tới sẽ niêm yết cổ phiếu trên sàn giao dịch Upcom, xây dựng website quảng bá hình ảnh của Công ty.

5.7. Nhân hiệu thương mại, đăng ký phát minh sáng chế và bản quyền

Ngày 08/04/2009, Comexim đã ký kết hợp đồng tư vấn với Công ty cổ phần tư vấn WINLAW về việc tư vấn các thủ tục giấy tờ để đăng ký nhân hiệu tại Cục Sở hữu trí tuệ.

- Logo và nhân hiệu của Comexim đăng ký với cục sở hữu trí tuệ:



- Ý nghĩa của biểu tượng: Logo thể hiện truyền thống đoàn kết và không ngừng phát triển của Công ty. Khối tròn bên trong thể hiện tinh thần đoàn kết thống nhất của các CBCNV trong Công ty, biểu hiện ý chí sức mạnh nội bộ trong việc xây dựng Công ty ngày càng hoàn thiện để đáp ứng được xu thế phát triển của thị trường. Mũi tên bọc bên ngoài khối tròn thể hiện sự quyết tâm không ngừng của CBCNV đưa Công ty ngày càng phát triển và hội nhập vào nền kinh tế thế giới.

- Tên Công ty: Công ty cổ phần Thương mại Gia Lai
- Tên tiếng anh: Gia Lai Trading Joint Stock Company
- Tên viết tắt: Comexim Gialai
- Tên website: <http://www.comexim.com.vn>

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

Comexim hoạt động trong lĩnh vực kinh doanh thương mại nên các đối tác của Comexim là các nhà sản xuất có uy tín trên thị trường. Comexim đã và đang ký kết một số hợp đồng lớn trong năm 2009 như sau:

STT	Tên nhà cung cấp	Loại sản phẩm
1	Công ty liên doanh Lever Việt Nam	Xà phòng, chất tẩy rửa, hóa mỹ phẩm,...
2	Công ty Kimberly-Clark Việt Nam	Tã giấy
3	Công ty cổ phần chế biến Thực phẩm quốc tế (Interfood)	Nước ngọt Wonderfam
4	Công ty cổ phần Sữa Việt Nam (Vinamilk)	Sữa các loại
5	Công ty dầu ăn Golden Hope Nhà Bè	Dầu ăn Marvela
6	Công ty TNHH ORSAN Việt Nam	Bột ngọt
7	Công ty cổ phần hữu hạn Vedan Việt Nam	Bột ngọt
8	Công ty TNHH LOTTE Việt Nam	Kẹo Xylitol
9	Công ty hữu hạn chế tạo công nghiệp và gia công chế biến hàng xuất khẩu Việt Nam (VMEP)	Xe máy SYM
10	Công ty cổ phần công nghiệp Thương mại Masan	Thực phẩm
11	Công ty cổ phần thực phẩm đóng hộp Kiên Giang	Cá hộp
12	Công ty phân bón Việt Nhật	Phân bón
13	Xí nghiệp phân bón Chánh Hưng	Phân bón
15	Công ty phân bón Bình Điền	Phân bón
16	Công ty phân lân nung chảy Văn Điển	Phân bón
17	Công ty thương mại và dịch vụ Vân Hậu	Thuốc lá
18	Chi nhánh Công ty Bánh kẹo Hải Hà tại Đà Nẵng	Bánh kẹo
19	Công ty Xăng dầu Bắc Tây Nguyên	Xăng dầu

(Nguồn: Công ty Comexim)

6. Báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh trong 2 năm gần nhất

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

Đvt: đồng

Stt	Chỉ tiêu	Năm 2007	Năm 2008	Q1/2009
-----	----------	----------	----------	---------

Stt	Chỉ tiêu	Năm 2007	Năm 2008	Q1/2009
1.	Tổng giá trị tài sản	138.781.420.035	129.464.338.282	201.400.959.217
2.	Doanh thu thuần	723.873.141.602	1.098.774.400.573	262.415.919.172
3.	Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh	4.887.454.169	38.774.923.337	2.302.080.451
4.	Lợi nhuận khác	5.858.610.582	2.889.528.602	1.404.712.296
5.	Lợi nhuận trước thuế	10.746.064.751	41.664.451.939	3.706.792.747
6.	Lợi nhuận sau thuế	9.246.305.687	35.821.051.727	3.377.211.276
7.	Lợi nhuận thuần sau thuế/cổ phần	6.636	22.814	2.151

(Nguồn: Báo cáo tài chính năm 2007, 2008 đã kiểm toán và Báo cáo tài chính Q1/2009 của Comexim)

6.2. Những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty trong năm báo cáo

- Chính sách chế độ Nhà nước có những thay đổi đối với Comexim như sau:
 - Giảm, gia hạn nộp thuế thu nhập doanh nghiệp theo nghị quyết số 30/2008/NQ-CP ngày 11/12/2008 của chính phủ về những giải pháp cấp bách nhằm ngăn chặn sự suy giảm kinh tế, tăng trưởng kinh tế, đảm bảo an sinh xã hội. Theo thông tư số 03/2009/TT-BTC hướng dẫn thực hiện nghị quyết trên thì những doanh nghiệp nhỏ và vừa (Vốn điều lệ dưới 10 tỷ VND hoặc số lao động bình quân năm 2008 dưới 300 người) được giảm 30% số thuế thu nhập doanh nghiệp phải nộp của Quý 4 năm 2008 và số thuế thu nhập doanh nghiệp phải nộp của năm 2009.
 - Nhằm ngăn chặn suy giảm kinh tế, tháo gỡ khó khăn đối với doanh nghiệp, chính phủ đã ban hành Quyết định số 16/2009/QĐ-TTg về việc gia hạn nộp thuế trong thời gian 9 tháng đối với thuế thu nhập doanh nghiệp phải nộp năm 2009 tính trên thu nhập từ hoạt động kinh doanh phân bón.
 - Đối với hoạt động phân bón, Comexim không phải chịu thuế nhập khẩu.
 - Sang năm 2009, thuế suất Thuế thu nhập doanh nghiệp là 25% thay vì 28% như trước đây.
- Sự biến động của giá cả nguyên vật liệu đầu vào như xăng dầu, giá cả nhân công,...đặc biệt là sự tăng giá mạnh các loại hàng hóa tiêu dùng đầu năm 2008. Do Comexim có hệ thống kho lớn, nguồn hàng dự trữ tồn kho năm 2007 chuyển sang năm 2008, giá cả các mặt hàng tăng nhanh nên doanh thu và lợi nhuận trong năm 2008 của Comexim tăng cao đột biến.
- Chi phí vận chuyển thay đổi: thuế giá trị gia tăng của chi phí vận chuyển năm 2008 là 5%, năm 2009 là 10%. Còn lại các mặt hàng khác là không thay đổi về thuế suất.

7. Vị thế của công ty so với các doanh nghiệp khác trong cùng ngành

7.1 Vị thế của công ty trong cùng ngành

- Hiện tại, Comexim là một trong những Công ty có quy mô lớn và uy tín trong lĩnh vực thương mại ở khu vực Miền Trung và Tây Nguyên. Với mạng lưới kinh doanh rộng khắp các tỉnh Tây Nguyên, các tỉnh Miền Trung, các tỉnh miền Đông và miền Tây Nam Bộ, với những mặt hàng kinh doanh đa dạng, phong phú và đảm bảo chất lượng nên thị phần và doanh thu hàng năm của Comexim

ngày càng tăng. Hiện tại, Comexim đã có hơn 2.200 điểm bán hàng, cửa hàng trên toàn tỉnh. Comexim đang vươn tới những thị trường mới như Đắk Lắk, Kom Tum,...

- Các nhà sản xuất Việt Nam cũng như các doanh nghiệp liên doanh, các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài tại Việt Nam đều đang hướng tới việc thiết lập hệ thống phân phối mang tính chuyên nghiệp để chiếm lĩnh thị phần và gia tăng sản lượng tiêu thụ cho sản phẩm tại thị trường Việt Nam. Đây chính là cơ hội của Comexim. Comexim với hệ thống bán hàng cùng đội ngũ bán hàng chuyên nghiệp, trung thực và năng động, mạng lưới bán hàng lớn với hơn 2.200 điểm bán lẻ, sự chuyên môn hóa cao cho từng sản phẩm, hệ thống kho bãi tốt đã đáp ứng được những yêu cầu khắt khe của các nhà sản xuất. Điều này đã giúp Comexim mở rộng quy mô hoạt động và tạo ra lợi thế cạnh tranh so với các doanh nghiệp kinh doanh trong cùng ngành.
- Vị thế của Comexim còn được thể hiện thông qua lợi thế vị trí về đất. Hiện nay đất của Công ty đều được cấp sổ đỏ và một số mảnh đất có vị thế địa lý tương đối đặc địa. Công ty có 6 mảnh đất đi thuê của Nhà nước và trả tiền hàng năm, với thời hạn thuê là 30 năm. Bên cạnh đó do Công ty hoạt động kinh doanh có hiệu quả, Công ty đã đầu tư mua đất để xây dựng kho chứa hàng hóa. Việc mua đất xây dựng kho chứa hàng, vừa làm gia tăng giá trị tài sản cố định hữu hình cũng như vô hình của Comexim, làm giảm chi phí đi thuê kho bãi, và điều này còn giúp Comexim giải quyết được vấn đề kho bãi làm nơi chứa và bảo quản các loại hàng hóa tốt hơn. Với diện tích các kho hàng được mở rộng, điều kiện bảo quản tốt điều này sẽ giúp Comexim mở rộng được hoạt động kinh doanh với nhiều nhà sản xuất trực tiếp làm gia tăng lợi thế, làm tăng doanh thu và lợi nhuận của Comexim so với các doanh nghiệp khác trong cùng ngành.
- Trong hoạt động kinh doanh của Comexim, mảng kinh doanh mặt hàng phân bón đem lại doanh thu và lợi nhuận cao nhất (trên 40%). Đây là mặt hàng kinh doanh chủ lực của Comexim. Hiện tại Comexim có 3 chi nhánh ở 3 thành phố lớn tại TP.Hồ Chí Minh, TP.Quy Nhơn, TP.Đà Nẵng chủ yếu kinh doanh mặt hàng phân bón. Đặc biệt, Comexim có diện tích kho bãi trên 9.000 m² được xây dựng ở Cụm công nghiệp Nhơn Bình gần cảng Quy Nhơn rất thuận tiện cho việc bảo quản, lưu kho và trung chuyển hàng hóa các loại đặc biệt là hàng hóa xuất nhập khẩu qua cảng Quy Nhơn. Do kho bãi lớn, khả năng chứa khối lượng hàng nhiều nên hoạt động kinh doanh mặt hàng phân bón của Comexim không bị gián đoạn, khối lượng hàng bán cung cấp ra thị trường không lo bị thiếu hụt. Đây là vị thế rất lớn của Comexim so với các doanh nghiệp trong cùng ngành cung ứng mặt hàng phân bón.
- Comexim đã cổ phần hóa và đi vào hoạt động theo cơ chế Công ty cổ phần từ năm 2005 do vậy Công ty có một đội ngũ cán bộ lãnh đạo có uy tín, tâm huyết đối với sự phát triển của Công ty, năng động sáng tạo nên hoạt động của Comexim không ngừng được mở rộng. Đến nay Comexim đã có 3 chi nhánh ở 3 thành phố lớn đó là TP.Hồ Chí Minh, TP.Đà Nẵng, TP.Quy Nhơn và 07 cửa hàng đang hoạt động mang lại doanh thu và nguồn lợi nhuận cao cho Công ty

Trên đây là cơ sở, vị thế quan trọng của Comexim trong điều kiện cạnh tranh ngày càng gay gắt của ngành kinh doanh thương mại nói riêng và của nền kinh tế nói chung.

7.2 Triển vọng phát triển của ngành

Việt Nam là một trong những quốc gia có nền kinh tế phát triển nhanh nhất tại Châu Á. Theo các chuyên gia kinh tế của Ngân hàng thế giới (World Bank) mặc dù trong giai đoạn khủng hoảng kinh tế nhưng Việt Nam sẽ vẫn duy trì được tốc độ tăng trưởng dương vào khoảng 5,5% và theo nhận định của các chuyên gia cũng như chính phủ Việt Nam, Việt Nam sẽ là một trong những nước thoát ra khỏi

khủng hoảng kinh tế sớm nhất trên thế giới. Đây là những nỗ lực rất lớn của chính phủ, người dân cũng như của cả nền kinh tế Việt Nam.

Hoạt động kinh doanh của Comexim được chia ra làm hai thị trường chính đó là thị trường kinh doanh hàng hóa tiêu dùng và thị trường kinh doanh mặt hàng phân bón. Vì vậy đối với Comexim, sự phát triển của Công ty gắn liền với sự phát triển của thị trường hàng hóa tiêu dùng và thị trường phân bón.

Thứ 1: Thị trường kinh doanh hàng hóa tiêu dùng.

- Năm 2008, do chịu nhiều tác động bất lợi của điều kiện khách quan đặc biệt là diễn biến cung cầu và giá cả hàng hóa thế giới, thiên tai, dịch bệnh,... thị trường Việt Nam vẫn duy trì được sự ổn định cần thiết và phát triển với tốc độ khá. Năm 2009 Chính phủ đề ra mục tiêu phấn đấu là tăng mức bán lẻ và doanh thu dịch vụ tiêu dùng. Đã có rất nhiều biện pháp đã được Chính phủ đề ra như việc phát triển hệ thống phân phối trên phạm vi thị trường cả nước, các giải pháp mở rộng thị trường, kích cầu mua sắm để đẩy mạnh tiêu thụ hàng hóa, hay như việc Chính phủ thông qua gói kích cầu khoảng 17.000 tỷ VND, giảm thuế thu nhập cá nhân để kích thích tiêu dùng, hỗ trợ lãi suất cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ để tăng vốn đưa vào sản xuất kinh doanh... Tất cả những yếu tố trên tạo điều kiện rất thuận lợi cho hoạt động kinh doanh của ngành thương mại dịch vụ trong đó có Comexim.
- Khi nền kinh tế phát triển, đời sống của người dân được nâng cao, nhu cầu các mặt hàng phục vụ cho việc tiêu dùng như thực phẩm, mỹ phẩm, xe máy,... sẽ tăng lên cùng với tốc độ phát triển của nền kinh tế. Khi nhu cầu tiêu dùng tăng, sẽ làm tăng lượng hàng bán điều này trực tiếp làm tăng doanh thu và lợi nhuận của các Công ty trong ngành kinh doanh thương mại dịch vụ nói chung và của Comexim nói riêng.
- Sự phát triển của hệ thống bán lẻ sẽ ngày càng phát triển vì nhu cầu của người tiêu dùng tăng lên trong mối quan hệ chặt chẽ với giá cả và chất lượng sản phẩm. Đây là sự phát triển mang tính khách quan. Vì vậy sự phát triển của Comexim là phù hợp với sự phát triển của nền kinh tế.

Thứ 2: Thị trường kinh doanh mặt hàng phân bón.

- Theo số liệu của Bộ Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn, đến năm 2010 diện tích gieo trồng của cả nước là 12.282.000 ha. Với diện tích gieo trồng như vậy, nhu cầu phân bón của Việt Nam đến năm 2010 là 2,1 triệu tấn Urê; 600.000 đến 650.000 tấn Kali; 2,2 đến 2,5 triệu tấn NPK. Điều này cho thấy nhu cầu về phân bón sẽ ngày càng tăng cao. Gia Lai là vùng đất có ưu thế về thổ nhưỡng, thời tiết thuận lợi cho phát triển các loại cây công nghiệp như cao su, cafe, hồ tiêu, cây lâm sản đa dạng. Vì vậy nhu cầu về phân bón ở trên địa bàn sẽ ngày càng tăng theo yêu cầu sản xuất nông lâm nghiệp trên địa bàn tỉnh Gia Lai cũng như trên cả nước.
- Mục tiêu của Việt Nam sẽ đẩy mạnh xuất khẩu những mặt hàng mà Việt Nam có lợi thế hơn so với các nước khác đó là mặt hàng nông sản thực phẩm như lúa gạo, cafe, hồ tiêu,... Khi nông nghiệp phát triển, nhu cầu tiêu thụ các loại phân bón nhằm hỗ trợ quá trình sản xuất nông nghiệp sẽ tăng, điều này sẽ tạo điều kiện kinh doanh cho những doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực sản xuất, kinh doanh mặt hàng phân bón nói chung và của Comexim nói riêng.

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

Định hướng và mục tiêu phát triển của Comexim trong thời gian tới là tập trung đầu tư, nâng cao khả năng cạnh tranh và hội nhập của Công ty trên thị trường. Đồng thời phấn đấu trở thành nhà cung cấp dịch vụ phân phối, tiêu thụ hàng hóa và dịch vụ kho bãi chuyên nghiệp.

Định hướng phát triển này là hoàn toàn phù hợp với định hướng của ngành, chính sách của Nhà nước và xu thế chung của thế giới vì những lý do sau:

- Tỷ trọng phát triển thương mại ở các nước hiện đại trên thế giới ngày càng cao, tại Mỹ là 90%, tại Trung Quốc là 56%, còn ở Việt Nam tỷ trọng phát triển thương mại mới chỉ đạt được 15%. 85% còn lại của một thị trường với hơn 80 triệu dân thì đây là mảng kinh doanh hứa hẹn rất nhiều tiềm năng đối với các nhà phân phối.
- Khi nền kinh tế phát triển, nhu cầu tiêu dùng các mặt hàng tiêu dùng thiết yếu sẽ ngày một gia tăng. Các nhà sản xuất mong muốn sản phẩm được đưa đến tận tay người tiêu dùng điều này sẽ phải được thông qua các nhà phân phối, kinh doanh thương mại. Điều này sẽ trực tiếp làm tăng doanh thu và lợi nhuận của các nhà phân phối, kinh doanh thương mại nói chung và của Comexim nói riêng.

8. Chính sách đối với người lao động

a. Tình hình lao động

Yếu tố	Năm 2008	Tỷ lệ (%)
Số lượng nhân viên	249	100
Thu nhập bình quân (đồng/người/tháng)	4.500.000	
Phân theo trình độ chuyên môn	249	100
- Đại học và trên Đại học	31	12,45
- Cao đẳng, trung học chuyên nghiệp	48	19,27
- Sơ cấp	12	4,83
- Khác	158	63,45

(Nguồn: Công ty Comexim)

Do đặc thù kinh doanh của ngành kinh doanh thương mại, dịch vụ, vào thời điểm cuối năm do nhu cầu tiêu dùng của người dân cũng như của các nhà sản xuất tăng lên cộng với quy mô hoạt động của Công ty ngày càng được mở rộng nên về cuối năm, số lượng lao động của Comexim tăng cao hơn so với đầu năm.

b. Chính sách đối với người lao động

- Chế độ làm việc
 - Thời gian làm việc: 8h/ngày, 6 ngày/tuần, nghỉ trưa 2h đối với bộ phận văn phòng.
 - Khi có yêu cầu đột xuất của công việc, CBCNV của Công ty có trách nhiệm làm thêm giờ để đảm bảo cho công việc được tiến hành trôi chảy và không bị gián đoạn. Công ty đảm bảo quyền lợi cho người lao động theo quy định của Nhà nước và có chế độ đãi ngộ thỏa đáng đối với người lao động.
 - Thời gian nghỉ phép, nghỉ lễ Tết, nghỉ ốm đau, thai sản được đảm bảo theo đúng quy định của Bộ luật Lao động.
 - Điều kiện làm việc: Văn phòng làm việc khang trang, thoáng mát. Đối với lực lượng lao động trực tiếp như đội ngũ bán hàng, tiếp thị,... Công ty cũng trang bị đầy đủ các phương tiện làm việc như đồng phục, máy tính,...
- Chính sách tuyển dụng, đào tạo:

- o **Tuyển dụng:** Do yêu cầu mở rộng, phát triển ngày càng cao của Comexim nên Công ty luôn cần tuyển dụng nguồn lao động có "chất lượng tốt". Công ty luôn đề ra những tiêu chí nhằm tuyển dụng được những người lao động có trình độ, năng lực, kinh nghiệm nhằm đáp ứng được yêu cầu ngày càng cao của công việc. Bên cạnh đó Công ty luôn có chế độ đãi ngộ thỏa đáng đối với những lao động có khả năng, năng lực, đóng góp nhiều công sức vào sự phát triển của Công ty.
- o **Đào tạo:** Một trong những mục tiêu quan trọng trong chiến lược phát triển của Comexim là nâng cao chất lượng nguồn nhân lực. Do vậy Comexim thường xuyên phối hợp với các trung tâm đào tạo để tổ chức các khóa học để đào tạo nâng cao, phát triển khả năng giao tiếp và kỹ năng bán hàng chuyên nghiệp cho bộ phận quản lý và CBCNV trong Công ty. Điều này đã tạo nên nét văn hóa doanh nghiệp rất riêng của Comexim.

- Chính sách lương, thưởng, trợ cấp, phúc lợi ưu đãi:

Comexim có chế độ lương, thưởng, trợ cấp riêng và đảm bảo quyền lợi của người lao động theo quy định của pháp luật. Nhằm khuyến khích động viên, đãi ngộ đối với những CBCNV có những thành tích, gắn bó lợi ích lâu dài đối với Công ty, Công ty đưa việc bình xét và lựa chọn CBCNV để khen thưởng bằng những hình thức như tăng lương, thưởng cổ phiếu (ESOP),...

Công ty thực hiện các chế độ cho người lao động theo Luật lao động, Nội quy lao động và Thỏa ước lao động tập thể. Hàng năm, Công ty tổ chức khám sức khỏe định kỳ cho CBCNV, tổ chức đi tham quan, nghỉ mát,...

Việc trích nộp BHYT, BHXH được Công ty thực hiện nghiêm túc và đầy đủ theo quy định của pháp luật.

- Tình hình thu nhập của cán bộ công nhân viên:

Chỉ tiêu	Năm 2007	Năm 2008	Q1/2009
Tổng quỹ lương	6.658.223.261	11.172.013.127	2.959.742.000
Tiền thưởng	86.300.000	832.700.000	527.800.000
Thu nhập bình quân tháng	3.139.908	4.500.000	4.558.878
Lao động bình quân (người)	179	222	255

(Nguồn: Công ty Comexim)

9. Chính sách cổ tức

Căn cứ điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty Comexim đã được ĐHĐCĐ thông qua, chính sách phân phối cổ tức do HĐQT Công ty đề nghị và ĐHĐCĐ quyết định như sau:

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

Phân phối cổ tức năm 2007 và 2008

Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Năm 2007	Năm 2008
Vốn điều lệ	Đồng	15.700.700.000	15.700.700.000

Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Năm 2007	Năm 2008
Số lượng cổ phiếu phát hành	Cổ phần	1.570.070	1.570.070
Số lượng cổ phiếu quỹ	Cổ phần	0	0
Số lượng cổ phiếu đang lưu hành	Cổ phần	1.570.070	1.570.070
Tỷ lệ cổ tức/vốn điều lệ	%	20%	60%

(Nguồn: Công ty Comexim)

Từ khi cổ phần hóa năm 2005 và chính thức đi vào hoạt động theo cơ chế Công ty cổ phần đến 31/12/2008, sau 4 năm (2005 – 2008) tỷ lệ trả cổ tức của Comexim đạt 115%.

10. Tình hình tài chính

10.1. 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 và các nghiệp vụ kế toán được lập và ghi sổ bằng Đồng Việt Nam (VND).
- Công ty áp dụng Chế độ kế toán Việt Nam ban hành theo Quyết định số 15/2006/QĐ-BTC ngày 20/03/2006, hệ thống Chuẩn mực kế toán Việt Nam và các quy định về sửa đổi, bổ sung có liên quan của Bộ Tài chính.
- Báo cáo tài chính được lập phù hợp với Chuẩn mực và Chế độ kế toán Việt Nam.
- Hình thức kế toán: Chứng từ ghi sổ.

Ghi nhận và Trích khấu hao TSCĐ:

- Tài sản cố định trên Bảng cân đối tài sản được thể hiện theo nguyên giá và khấu hao lũy kế.
- Tài sản cố định được khấu hao theo phương pháp đường thẳng dựa trên thời gian hữu dụng ước tính, thời gian khấu hao theo khung thời gian qui định tại Quyết định 206/2003/QĐ-BTC ban hành ngày 12/12/2003.
- Nguyên giá tài sản cố định hữu hình mua sắm bao gồm giá mua (trừ các khoản chiết khấu thương mại hoặc giảm giá), các khoản thuế và các chi phí liên quan trực tiếp đến việc đưa tài sản vào trạng thái sẵn sàng sử dụng.
- Nguyên giá tài sản cố định hữu hình tự xây dựng, tự chế bao gồm giá thành thực tế của tài sản cố định hữu hình tự xây dựng hoặc tự chế và chi phí lắp đặt, chạy thử.
- Các chi phí phát sinh sau ghi nhận ban đầu TSCĐ hữu hình được ghi tăng nguyên giá của tài sản khi các chi phí này chắc chắn làm tăng lợi ích kinh tế trong tương lai. Các chi phí phát sinh không thoả mãn được điều kiện trên được Công ty ghi nhận vào chi phí sản xuất kinh doanh trong kỳ.
- Công ty áp dụng phương pháp khấu hao đường thẳng đối với tài sản cố định hữu hình. Kế toán TSCĐ hữu hình được phân loại theo nhóm tài sản có cùng tính chất và mục đích sử dụng trong hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.
- Số năm khấu hao của các loại tài sản như sau:

Stt	Loại tài sản	Thời gian
1.	Nhà cửa, vật kiến trúc	05 - 20 năm

Stt	Loại tài sản	Thời gian
2.	Phương tiện vận tải, truyền dẫn	06 - 08 năm
3.	Thiết bị, dụng cụ quản lý	5 năm
4.	Quyền sử dụng đất	Khấu hao theo thời gian được cấp quyền sử dụng

(Nguồn: Công ty Comexim)

Thanh toán các khoản nợ đến hạn:

- Căn cứ vào Báo cáo kiểm toán năm 2007, 2008 Công ty luôn thanh toán đầy đủ, đúng hạn và đầy đủ các khoản nợ.
- Hàng năm Công ty luôn nhận được các danh hiệu như “Doanh nghiệp tín nhiệm tiêu biểu của Ngân hàng Đầu tư và Phát triển BIDV – Chi nhánh Gia Lai năm 2007-2008”,...

Các khoản phải nộp theo luật định:

- Công ty luôn nộp đúng và đủ các khoản thuế giá trị gia tăng, thuế thu nhập doanh nghiệp và các khoản phải nộp Nhà nước theo đúng các qui định của Nhà nước.
- Công ty áp dụng việc kê khai tính Thuế GTGT theo hướng dẫn của Luật thuế hiện hành.
 - + Đối với hoạt động xuất khẩu: áp dụng mức thuế suất 0%.
 - + Đối với mặt hàng phân bón, đường,...: áp dụng mức thuế suất 5%.
 - + Đối với mặt hàng hóa mỹ phẩm, sữa,...và các dịch vụ khác: áp dụng mức thuế suất là 10%.
- Thuế Thu nhập doanh nghiệp:
 - + Từ năm 2008 trở về trước Công ty áp dụng mức thuế suất thuế TNDN 28% trên lợi nhuận chịu thuế.
 - + Bắt đầu từ năm 2009 mức thuế suất thuế TNDN sẽ là 25% trên lợi nhuận chịu thuế.
 - + Công ty được miễn 2 năm và giảm 50% thuế TNDN trong 3 năm tiếp theo kể từ khi có thu nhập chịu thuế. Năm 2005 là năm đầu tiên Công ty có thu nhập chịu thuế, do đó Công ty được miễn thuế 2 năm (2005, 2006) và được giảm 50% trong 3 năm tiếp theo (2007, 2008, 2009). Riêng năm 2009 ngoài khoản được giảm 50%, Công ty còn được giảm thêm 30% số thuế phải nộp theo thông tư số 03/2009/TT-BTC ngày 13/01/2009 của Bộ Tài Chính.
 - + Các loại Thuế khác và Lệ phí nộp theo quy định hiện hành.

Trích lập các quỹ theo luật định:

- Công ty thực hiện chia cổ tức và trích lập các quỹ dựa trên cơ sở lợi nhuận hằng năm và kế hoạch phát triển của Công ty theo đúng Điều lệ Công ty và luật định. Trước khi phân chia cổ tức cho cổ đông, Công ty Comexim phải trích các quỹ theo quy định. Tính đến 31/12/2008 tình hình trích lập các quỹ của Công ty Comexim như sau:

Đvt: Đồng

Stt	Chỉ tiêu	31/12/2008	31/03/2009
1.	Quỹ đầu tư phát triển	13.636.372.291	14.184.512.348

Stt	Chỉ tiêu	31/12/2008	31/03/2009
2.	Quỹ dự phòng tài chính	1.570.070.000	1.570.070.000
3.	Quỹ khen thưởng, phúc lợi	4.554.537.997	4.009.437.997
	Tổng cộng	19.760.980.288	19.764.020.345

(Nguồn: BCTC đã kiểm toán năm 2008 và Báo cáo tài chính Q1/2009 Công ty Comexim)

Tổng dư nợ :

Đvt : Đồng

Stt	Chỉ tiêu	31/12/2008	31/03/2009
1	Nợ ngắn hạn	76.306.037.526	147.411.519.185
2	Nợ dài hạn	1.928.693.283	1.927.721.283

(Nguồn: BCTC đã kiểm toán năm 2008 và Báo cáo tài chính Q1/2009 Công ty Comexim)

Công ty Comexim luôn luôn thanh toán đúng hạn các khoản nợ và không có các khoản nợ vay quá hạn.

Tình hình công nợ hiện nay:

- Các khoản phải thu

Đvt: đồng

Stt	Chỉ tiêu	31/12/2007	31/12/2008	31/03/2009
1.	Phải thu khách hàng	7.578.233.492	6.373.029.342	10.439.226.392
2.	Trả trước cho người bán	25.464.913.863	1.793.194.521	2.927.948.001
3.	Phải thu khác	2.422.694.300	1.535.784.986	3.508.718.244
4.	Dự phòng các khoản phải thu khó đòi	-	(63.420.000)	(63.420.000)
	Tổng cộng	35.465.841.655	9.638.588.849	16.812.472.637

(Nguồn: BCTC đã kiểm toán năm 2007, 2008 và BCTC Q1/2009 của Công ty Comexim)

- Tài sản ngắn hạn khác

Đvt: đồng

Stt	Chỉ tiêu	31/12/2007	31/12/2008	31/03/2009
1.	Chi phí trả trước ngắn hạn	-	476.488.316	262.735.338
2.	Thuế GTGT được khấu trừ	2.838.085.728	2.667.174.790	2.590.623.014
3.	Thuế và các khoản phải thu nhà nước	-	309.157.117	-
4.	Tài sản ngắn hạn khác	394.606.796	87.061.600	15.374.746.800
	Tổng cộng	3.232.692.524	3.539.881.823	18.228.105.152

(Nguồn: BCTC đã kiểm toán năm 2007, 2008 và BCTC Q1/2009 của Công ty Comexim)

- Các khoản phải trả

Đvt: đồng

Stt	Chỉ tiêu	31/12/2007	31/12/2008	31/03/2009
	Nợ ngắn hạn	112.716.406.484	76.306.037.526	145.411.519.185
1.	Vay và nợ ngắn hạn	94.592.150.225	58.996.255.247	126.899.020.846
2.	Phải trả người bán	9.314.209.997	12.003.790.814	13.706.480.007
3.	Người mua trả tiền trước	1.203.402.498	1.004.774.201	954.187.117
4.	Thuế và các khoản phải nộp nhà nước	946.722.041	-	829.969.618
5.	Phải trả người lao động	253.194.750	1.238.757.370	-
6.	Chi phí phải trả	133.533.047	80.000.000	80.000.000
7.	Các khoản phải trả phải nộp khác	6.273.193.926	2.982.459.894	2.941.861.597
8.	Dự phòng phải trả ngắn hạn	-	-	-
	Nợ dài hạn	46.984.405	1.928.693.283	1.927.721.283
9.	Phải trả dài hạn khác	-	-	-
10.	Vay và nợ dài hạn	-	1.845.032.727	1.845.032.727
11.	Dự phòng trợ cấp mất việc làm	46.984.405	83.660.556	82.688.556
	Tổng cộng	112.763.390.889	78.234.730.809	147.339.240.468

(Nguồn: BCTC đã kiểm toán năm 2007, 2008 và BCTC Q1/2009 của Công ty Comexim)

- Hàng tồn kho

Đvt: đồng

Stt	Chỉ tiêu	31/12/2007	31/12/2008	31/03/2009
1.	Hàng tồn kho	64.129.477.623	87.807.609.318	118.744.758.243
-	<i>Hàng hóa tồn kho</i>	<i>63.548.932.163</i>	<i>87.413.791.131</i>	<i>118.744.758.243</i>
-	<i>Hàng gửi đi bán</i>	<i>580.545.460</i>	<i>393.818.187</i>	-
-	<i>Công cụ, dụng cụ đang dùng</i>	-	-	-
2.	Dự phòng giảm giá hàng tồn kho	-	(5.888.139.620)	(5.888.139.620)
	Tổng cộng	64.129.477.623	81.919.469.698	112.856.618.623

(Nguồn: BCTC đã kiểm toán năm 2007, 2008 và BCTC Q1/2009 của Công ty Comexim)

10.2. Cách thức ghi nhận doanh thu

- Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ được ghi nhận khi có khả năng thu được các lợi ích kinh tế và có thể xác định được một cách chắc chắn, đồng thời thoả mãn điều kiện sau:
 - Doanh thu bán hàng được ghi nhận khi những rủi ro đáng kể và quyền sở hữu về sản phẩm đã được chuyển giao cho người mua và không còn khả năng đáng kể nào làm thay đổi quyết định của hai bên về giá bán hoặc khả năng trả lại hàng.

- Doanh thu cung cấp dịch vụ được ghi nhận khi đã hoàn thành dịch vụ. Trường hợp dịch vụ được thực hiện trong nhiều kỳ kế toán thì việc xác định doanh thu trong từng kỳ được thực hiện căn cứ vào tỷ lệ hoàn thành dịch vụ tại ngày kết thúc năm tài chính.
- Doanh thu hoạt động tài chính được ghi nhận khi doanh thu xác định tương đối chắc chắn và có khả năng thu được lợi ích kinh tế từ giao dịch đó.

10.3. Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu

Các chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2006	Năm 2007	Năm 2008	Quý I 2009
1. Chỉ tiêu về khả năng thanh toán					
+ Hệ số thanh toán ngắn hạn: TSLĐ/Nợ ngắn hạn	Lần	1,02	1,07	1,36	1,20
+ Hệ số thanh toán nhanh: <u>TSLĐ - Hàng tồn kho</u> Nợ ngắn hạn	Lần	0,26	0,50	0,29	0,42
2. Chỉ tiêu về cơ cấu vốn					
+ Hệ số Nợ/Tổng tài sản	Lần	0,86	0,81	0,60	0,73
+ Hệ số Nợ/Vốn chủ sở hữu	Lần	6,16	4,33	1,53	2,73
3. Chỉ tiêu về năng lực hoạt động					
+ Vòng quay hàng tồn kho: <u>Giá vốn hàng bán</u> Hàng tồn kho bình quân	Vòng	8,85	10,57	13,80	2,56
+ Doanh thu thuần/Tổng tài sản	Lần	4,28	5,22	8,49	1,30
4. Chỉ tiêu về khả năng sinh lời					
+ Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần	%	0,91	1,28	3,26	1,29
+ Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu	%	27,87	35,54	69,92	6,25
+ Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản	%	3,89	6,66	27,67	1,68
+ Hệ số Lợi nhuận gộp từ hoạt động kinh doanh/Doanh thu thuần	%	1,13	4,08	8,27	0,88
5. Chỉ tiêu liên quan đến cổ phần					
+ Thu nhập trên cổ phần (đồng/cổ phần)	Đồng	3.746	6.636	22.815	2.151

(Nguồn: BCTC đã kiểm toán năm 2007, 2008 và BCTC Q1/2009 của Công ty Comexim)

Nhận xét:

- Về khả năng thanh toán:
 - Chỉ tiêu thanh toán tổng quát của Comexim là tương đối khả quan. Hệ số khả năng thanh toán ngắn hạn của Công ty đã tăng từ 1,07 lần năm 2007 lên 1,36 lần năm 2008. Với việc mở rộng các hoạt động kinh doanh, các mảng kinh doanh đem lại nguồn thu lớn nên Công ty đã giảm các khoản nợ ngắn từ 112.716.406.484 VND xuống 76.306.037.526 VND năm 2008. Tài sản ngắn hạn năm 2008 cũng giảm từ 120.207.536.477 VND năm 2007 xuống 103.964.247.799 VND năm 2008, nhưng tốc độ giảm của Tài sản nhỏ hơn tốc độ giảm của các khoản nợ phải trả nên hệ số khả năng thanh toán năm 2008 cao hơn so với năm 2007

- Sự tăng lên của khả năng thanh toán cho ta thấy được năng lực tài chính của Công ty được cải thiện. Trong điều kiện kinh doanh ngày càng gặp nhiều khó khăn do sự tác động của cuộc khủng hoảng tài chính toàn cầu thì việc duy trì và cải thiện khả năng thanh toán là điều đáng ghi nhận về sự nỗ lực của toàn bộ cán bộ công nhân viên Comexim trong việc duy trì, nâng cao năng lực tài chính của Công ty.
- Hệ số khả năng thanh toán nhanh phản ánh khả năng thanh toán các khoản nợ ngắn hạn xét về mặt tiềm năng sau khi đã loại bỏ các khoản hàng tồn kho. Khả năng thanh toán nhanh của Comexim đã giảm từ 0,50 lần năm 2007 xuống 0,29 lần năm 2008. Do đặc thù của doanh nghiệp thương mại dịch vụ không phải là doanh nghiệp sản xuất, và giá trị hàng tồn kho lớn làm cho khả năng thanh toán nhanh của Comexim thấp nhưng khả năng chuyển đổi thành tiền của các loại hàng hóa tồn kho (chủ yếu là phân bón, hàng hóa tiêu dùng thiết yếu, xe máy,...) của Công ty tương đối nhanh nên ta không đánh giá chỉ tiêu này thấp là rủi ro về mặt tài chính của Công ty cao.
- Về chỉ tiêu cơ cấu vốn: Hệ số nợ phản ánh trong 1 đồng tài sản của doanh nghiệp có bao nhiêu đồng nợ vay, qua đó cũng cho ta biết mức độ góp vốn của chủ sở hữu. Hệ số nợ của Comexim tương đối lớn, năm 2007 hệ số nợ trên tổng tài sản của Công ty là 0,81 lần nhưng đến năm 2008 hệ số này đã giảm xuống 0,6 lần. Tuy nhiên do việc sử dụng đòn bẩy tài chính có hiệu quả nên đã làm khuyếch đại tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên Vốn chủ sở hữu từ 35,54% năm 2007 lên 69,92% năm 2008.
- Về chỉ tiêu năng lực hoạt động: Tỷ số vòng quay hàng tồn kho tăng từ 10,57 vòng năm 2007 lên 13,80 vòng năm 2008. Là một doanh nghiệp hoạt động kinh doanh thương mại, dịch vụ, bán lẻ nhưng hệ số vòng quay của Comexim tương đối cao điều này chỉ ra rằng việc tổ chức và quản lý dự trữ hàng tồn kho của Công ty là tốt, Công ty vừa rút ngắn được chu kỳ kinh doanh vừa làm giảm được lượng vốn đầu tư vào hàng tồn kho nhưng vẫn đảm bảo hoạt động của Công ty được diễn ra liên tục và không bị gián đoạn.
- Về chỉ tiêu khả năng sinh lời: Do trong năm 2008, tình hình hoạt động kinh doanh của Công ty tốt hơn, doanh thu tăng, lợi nhuận tăng, các khoản giảm trừ doanh thu giảm điều này đã làm cho các chỉ tiêu về khả năng sinh lời của Comexim trong năm 2008 đều tốt hơn năm 2007. Đây là một thành tích lớn của Comexim trong một năm kinh doanh đầy khó khăn.

11. Danh sách và sơ yếu lý lịch Hội đồng quản trị, Ban giám Đốc, Ban kiểm soát, Kế toán trưởng

11.1 Danh sách và sơ yếu lý lịch HĐQT

Tên	Chức vụ	Năm sinh	Số CMND
Nguyễn Thái Bình	CT HĐQT kiêm TGD	20/06/1953	230007833
Phạm Kim Hùng	Phó CTHĐQT kiêm P.TGD	20/01/1955	230007771
Nguyễn Thanh Dương	Thành viên HĐQT kiêm P.TGD	15/03/1959	023068502
Lê Đức Duy	Thành viên HĐQT kiêm P.TGD	26/10/1961	230297458
Hồ Lê Thanh Tâm	Thành viên HĐQT kiêm	01/09/1972	230918303

	KTT và GD tài chính		
Huỳnh Văn Phong	Thành viên HĐQT kiêm GD kinh doanh	16/11/1971	230773666
Lê Thanh Tùng	Thành viên HĐQT	10/03/1960	230498475

Chủ tịch Hội Đồng Quản Trị

- Họ và tên : Nguyễn Thái Bình
- Giới tính : Nam
- Ngày sinh : 20/06/1953
- Nơi sinh : An Nhơn – Bình Định
- Quốc tịch : Việt Nam
- Dân tộc : Kinh
- CNMD số : 230007833 cấp ngày 30/07/2001 tại Công An Gia Lai
- Địa chỉ thường trú : 26 Lương Thạnh – Pleiku – Gia Lai
- ĐT liên lạc : 059 3 822 977
- Trình độ văn hóa : 12/12
- Trình độ chuyên môn: Cử nhân kinh tế
- Quá trình công tác :
 - 06/1975-12/1989: Nhân viên , Trưởng phòng kế hoạch, Phó Giám đốc Công ty công nghệ phẩm Gia Lai;
 - 01/1990-03/1993: Phó Giám đốc, quyền Giám đốc Công ty Thương mại Gia Lai;
 - 04/1993-12/2004: Giám đốc Công ty thương mại Gia Lai
 - 01/2005 – nay: Chủ tịch HĐQT kiêm TGD Công ty cổ phần Thương mại Gia Lai;
- Chức vụ hiện nay: Chủ tịch Hội đồng quản trị kiêm Tổng Giám đốc
- Số cổ phần nắm giữ: 89.100
Sở hữu cá nhân: 89.100
Đại diện sở hữu: 0
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích Công ty: Không
- Những người có liên quan: Không

Thành viên Hội đồng quản trị

- ✚ Họ và tên : Phạm Kim Hùng
- Giới tính : Nam
- Ngày sinh : 20/01/1955
- Nơi sinh : Hoài Nhơn – Bình Định
- Quốc tịch : Việt Nam
- Dân tộc : Kinh

- CNMD số : 230007771 cấp ngày 27/08/1999 tại Công An Gia Lai.
- Địa chỉ thường trú : 11 Trần Bội Cơ – Pleiku – Gia Lai
- ĐT liên lạc : 059 3 824 184
- Trình độ văn hóa : 12/12
- Trình độ chuyên môn: Cử nhân kinh tế
- Quá trình công tác :
 - 04/1972-04/1975: Nhân viên kế toán Cửa hàng K7 Gia Lai;
 - 05/1975-12/1980: Nhân viên kế toán Công ty công nghệ phẩm Gia Lai;
 - 01/1981-05/1987: Phó phòng kế toán Công ty công nghệ phẩm Gia Lai;
 - 06/1987-12/1989: Trưởng phòng kế toán Công ty công nghệ phẩm Gia Lai;
 - 01/1990-12/1991: Trưởng phòng kế toán Công ty Thương mại Gia Lai;
 - 01/1992-05/1997: Kế toán trưởng Công ty Thương mại Gia Lai;
 - 06/1997-12/2004: Phó giám đốc Công ty Thương mại Gia Lai;
 - 01/2005- nay: Phó chủ tịch HĐQT kiêm P.TGD Công ty cổ phần Thương mại Gia Lai;
- Chức vụ hiện nay : Phó Chủ tịch Hội đồng quản trị kiêm P.TGD
- Số cổ phần nắm giữ: 61.010
Sở hữu cá nhân: 61.010
Đại diện sở hữu: 0
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích Công ty: Không
- Những người có liên quan: Không

Thành viên hội đồng quản trị

- 🇺🇹 **Họ và tên** : Nguyễn Thanh Dương
- **Giới tính** : Nam
- **Ngày sinh** : 15/03/1959
- **Nơi sinh** : Quận 10 – TP.Hồ Chí Minh
- **Quốc tịch** : Việt Nam
- **Dân tộc** : Hoa
- **CNMD số** : 023068502 cấp ngày 31/05/2007 tại Công An TP.Hồ Chí Minh
- **Địa chỉ thường trú** : 16/44 Trần Thiện Chánh - Quận 10 – TP.Hồ Chí Minh
- **ĐT liên lạc** : 08 3 8395 810
- **Trình độ văn hóa** : 12/12
- **Trình độ chuyên môn:** Cử nhân ngoại ngữ
- **Quá trình công tác** :
 - 10/1994-12/2004: Giám đốc Chi nhánh Công ty Thương mại Gia Lai tại Tp.HCM;
 - 01/2005 – nay: Thành viên HĐQT kiêm P.TGD Công ty cổ phần Thương mại Gia Lai;

- Chức vụ hiện nay : Ủy viên Hội đồng quản trị kiêm PTGD
- Số cổ phần nắm giữ: 120.570
Sở hữu cá nhân: 120.570
Đại diện sở hữu: 0
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích Công ty: Không
- Những người có liên quan: Không

Thành viên Hội đồng quản trị

🚩 Họ và tên : Lê Đức Duy

• Giới tính : Nam

• Ngày sinh : 28/10/1961

• Nơi sinh : Mộ Đức – Quảng Ngãi

• Quốc tịch : Việt Nam

• Dân tộc : Kinh

• CNMD số : 230297458 cấp ngày 26/11/2001 tại Công An Gia Lai

• Địa chỉ thường trú : 29 Kpaklơn – Pleiku – Gia Lai

• ĐT liên lạc : 059 3 768 834

• Trình độ văn hóa : 12/12

• Trình độ chuyên môn: Cử nhân tài chính

• Quá trình công tác :

10/1981 – 01/1986: Nhân viên kế toán Công ty vật liệu xây dựng và chất đốt Gia Lai;

02/1986 – 12/1989: Nhân viên kế toán Công ty công nghệ phẩm Gia Lai;

01/1990 – 10/1993: Nhân viên kế toán Công ty Thương mại Gia Lai;

11/1993 – 05/1997: Phó phòng kế toán Công ty Thương mại Gia Lai;

06/1997 – 05/2001: Quyền kế toán trưởng Công ty Thương mại Gia Lai;

06/2001 – 12/2004: Kế toán trưởng Công ty Thương mại Gia Lai;

01/2005 – 06/2007: Thành viên HĐQT kiêm Giám đốc tài chính và Kế toán trưởng Công ty cổ phần Thương mại Gia Lai;

07/2007 – nay: Thành viên HĐQT kiêm P.TGD Công ty cổ phần Thương mại Gia Lai.

• Chức vụ hiện nay : Ủy viên Hội đồng quản trị kiêm PTGD

• Số cổ phần nắm giữ: 90.240

Sở hữu cá nhân: 90.240

Đại diện sở hữu: 0

- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích Công ty: Không
- Những người có liên quan: Không

Thành viên Hội đồng quản trị

- ✚ Họ và tên : Hồ Lê Thanh Tâm
- Giới tính : Nam
- Ngày sinh : 01/09/1972
- Nơi sinh : An Nhơn – Bình Định
- Quốc tịch : Việt Nam
- Dân tộc : Kinh
- CNMD số : 230918303 cấp ngày 7/7/2008 tại Công An Gia Lai
- Địa chỉ thường trú : 26/17 Sư Vạn Hạnh, Pleiku, Gia Lai
- ĐT liên lạc : 059 3 823 154
- Trình độ văn hóa : 12/12
- Trình độ chuyên môn: Cử nhân tài chính
- Quá trình công tác :
 - 08/1996 – 02/2004: Nhân viên kế toán Công ty Thương mại Gia Lai;
 - 03/2004 – 12/2004: Phó phòng kế toán Công ty Thương mại Gia Lai;
 - 01/2005 – 06/2007: Phó phòng kế toán Công ty cổ phần Thương mại Gia Lai;
 - 07/2007 – 03/2008: Kế toán trưởng kiêm Giám đốc tài chính Công ty cổ phần Thương mại Gia Lai;
 - 04/2008 – nay: Thành viên HĐQT kiêm Kế toán trưởng và Giám đốc tài chính Công ty cổ phần Thương mại Gia Lai;
- Chức vụ hiện nay : Ủy viên HĐQT, kiêm Kế toán trưởng, Giám đốc tài chính Công ty cổ phần Thương mại Gia Lai
- Số cổ phần nắm giữ: 5.580
Sở hữu cá nhân: 5.580
Đại diện sở hữu: 0
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích Công ty: Không
- Những người có liên quan: Không

Thành viên Hội đồng quản trị

- ✚ Họ và tên : Huỳnh Văn Phong
- Giới tính : Nam
- Ngày sinh : 16/11/1971
- Nơi sinh : Thừa Thiên Huế
- Quốc tịch : Việt Nam
- Dân tộc : Kinh
- CNMD số : 230773666 cấp ngày 30/08/2005 tại Công An Gia Lai
- Địa chỉ thường trú : 245 Tăng Bạt Hổ - Pleiku - Gia Lai

- ĐT liên lạc : 059 3 828 741
- Trình độ văn hóa : 12/12
- Trình độ chuyên môn: Cử nhân Kinh tế Nông lâm
- Quá trình công tác :
 - 06/1995 – 06/1996: Nhân viên Công ty Thương mại Gia Lai;
 - 07/1996 – 12/2000: Phó phòng kinh doanh Công ty Thương mại Gia Lai;
 - 01/2001 – 12/2004: Trưởng phòng kinh doanh Công ty Thương mại Gia Lai;
 - 01/2005 – nay: Thành viên HĐQT kiêm Giám đốc kinh doanh Công ty cổ phần Thương mại Gia Lai.
- Chức vụ hiện nay : Ủy viên HĐQT kiêm GD kinh doanh
- Số cổ phần nắm giữ: 21.080
 - Sở hữu cá nhân: 21.080*
 - Đại diện sở hữu: 0*
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích Công ty: Không
- Những người có liên quan: Không

Thành viên Hội đồng quản trị

- ✚ Họ và tên : Lê Thanh Tùng
- Giới tính : Nam
- Ngày sinh : 10/03/1960
- Nơi sinh : Tuy Phước – Bình Định
- Quốc tịch : Việt Nam
- Dân tộc : Kinh
- CNMD số : 230498475 cấp ngày 21/03/1994 tại Công An Gia Lai
- Địa chỉ thường trú : Tổ 5 - P.Yên Thế - Pleiku - Gia Lai
- ĐT liên lạc : 059 3 822 978
- Trình độ văn hóa : 12/12
- Trình độ chuyên môn: Trung cấp kế toán
- Quá trình công tác :
 - 11/1984 – 12/1985: Nhân viên Công ty vật liệu xây dựng và chất đốt Gia Lai;
 - 01/1986 – 12/1989: Nhân viên Công ty công nghệ phẩm Gia Lai;
 - 01/1990 – 03/1993: Nhân viên Công ty Thương mại Gia Lai;
 - 04/1993 – 12/1993: Phó cửa hàng kinh doanh xe máy Công ty Thương mại Gia Lai;
 - 01/1994 – 12/2004: Trưởng cửa hàng kinh doanh xe máy Công ty Thương mại Gia Lai;
 - 01/2005 – nay: Thành viên HĐQT kiêm Trưởng cửa hàng kinh doanh xe máy Công ty cổ phần Thương mại Gia Lai;

- Chức vụ hiện nay : Ủy viên HĐQT
- Số cổ phần nắm giữ: 27.520
Sở hữu cá nhân: 27.520
Đại diện sở hữu: 0
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích Công ty: Không
- Những người có liên quan: Không

11.2 Danh sách và sơ yếu lý lịch Ban Kiểm Soát

Tên	Chức vụ	Năm sinh	Số CMND
Nguyễn Thị An	Trưởng ban	23/08/1962	230660367
Nguyễn Thị Trí	Thành viên	10/11/1984	211816468
Trịnh Xuân Vỹ	Thành viên	14/07/1979	171853268

Trưởng Ban Kiểm Soát

- Họ và tên : Nguyễn Thị An
- Giới tính : Nữ
- Ngày sinh : 23/08/1962
- Nơi sinh : Đức Thọ - Hà Tĩnh
- Quốc tịch : Việt Nam
- Dân tộc : Kinh
- CMND số : 230660367 cấp ngày 12/01/2008 tại Công an Gia Lai
- Địa chỉ thường trú : 134 Cách mạng tháng 8, Pleiku, Gia Lai
- Điện thoại liên lạc ở cơ quan: 059 3 717 026
- Trình độ văn hóa : 12/12
- Trình độ chuyên môn: Trung cấp kế toán
- Quá trình công tác:
 - 02/1981 – 12/1985: Nhân viên kế toán Công ty vật liệu xây dựng và chất đốt Gia Lai;
 - 01/1986 – 12/1989: Nhân viên kế toán Công ty công nghệ phẩm Gia Lai;
 - 01/1990 – 03/1993: Nhân viên kế toán Công ty Thương mại Gia Lai;
 - 04/1993 – 12/2000: Phó cửa hàng kinh doanh xe máy Công ty Thương mại Gia Lai;
 - 01/2001 – 12/2004: Phó phòng kế toán Công ty Thương mại Gia Lai;
 - 01/2005 – nay: Trưởng Ban kiểm soát Công ty cổ phần Thương mại Gia Lai;
- Chức vụ hiện nay: Trưởng ban kiểm soát
- Số cổ phần nắm giữ: 21.930
Sở hữu cá nhân: 21.930
Đại diện sở hữu: 0

- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích Công ty: Không
- Những người có liên quan: Không

Thành viên Ban Kiểm Soát

- Họ và tên : Nguyễn Thị Trí
- Giới tính : Nữ
- Ngày sinh : 10/11/1984
- Nơi sinh : Tuy Phước – Bình Định
- Quốc tịch : Việt Nam
- Dân tộc : Kinh
- CMND số : 211816468 cấp ngày 07/08/2000 tại Công an Bình Định
- Địa chỉ thường trú : Tổ 3 – Phường Yên Thế - Pleiku - Gia Lai
- Điện thoại liên lạc ở cơ quan: 059 3 828 741
- Trình độ văn hóa : 12/12
- Trình độ chuyên môn: Cử nhân kinh tế
- Quá trình công tác:
 - 08/2007 – 03/2008: Nhân viên nghiệp vụ Công ty cổ phần Thương mại Gia Lai;
 - 04/2008 – nay: Thành viên Ban kiểm soát Công ty cổ phần Thương mại Gia Lai;
- Chức vụ hiện nay: Thành viên kiểm soát
- Số cổ phần nắm giữ: 4.300
 - Sở hữu cá nhân: 4.300*
 - Đại diện sở hữu: 0*

- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích Công ty: Không
- Những người có liên quan: Không

Thành viên Ban Kiểm Soát

- Họ và tên : Trịnh Xuân Vỹ
- Giới tính : Nam
- Ngày sinh : 14/07/1979
- Nơi sinh : Thọ Xuân – Thanh Hóa
- Quốc tịch : Việt Nam
- Dân tộc : Kinh
- CMND số : 171853268 cấp ngày 30/07/1999 tại Công an Thanh Hóa
- Địa chỉ thường trú : Tổ 14, P.Thống Nhất, Pleiku, Gia Lai
- Điện thoại liên lạc ở cơ quan: 059 3 820 627
- Trình độ văn hóa : 12/12

- Trình độ chuyên môn: Cử nhân Kinh tế Nông lâm
- Quá trình công tác:
 - 10/2006 – 03/2008: Nhân viên nghiệp vụ Công ty cổ phần Thương mại Gia Lai;
 - 04/2008 – nay: Thành viên Ban kiểm soát Công ty cổ phần Thương mại Gia Lai;
- Chức vụ hiện nay: Thành viên kiểm soát
- Số cổ phần nắm giữ: 260
 - Sở hữu cá nhân: 260*
 - Đại diện sở hữu: 0*
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích Công ty: Không
- Những người có liên quan: Không

11.3 Danh sách và sơ yếu lý lịch Ban Tổng Giám Đốc

Tên	Chức vụ	Năm sinh	Số CMND
Nguyễn Thái Bình	TGD	20/06/1953	230007833
Phạm Kim Hùng	PTGD	20/01/1955	230007771
Nguyễn Thanh Dương	PTGD	15/03/1959	023068502
Lê Đức Duy	PTGD	26/10/1961	230297458

Tổng Giám Đốc

Họ và tên: Nguyễn Thái Bình

Lý lịch được bình bày tại phần 11.1

Phó Tổng Giám Đốc

Họ và tên: Phạm Kim Hùng

Lý lịch được bình bày tại phần 11.1

Phó Tổng Giám Đốc

Họ và tên: Nguyễn Thanh Dương

Lý lịch được bình bày tại phần 11.1

Phó Tổng Giám Đốc

Họ và tên: Lê Đức Duy

Lý lịch được bình bày tại phần 11.1

11.4 Danh sách và sơ yếu lý lịch kế toán trưởng:

Họ và tên: Hồ Lê Thanh Tâm

Lý lịch được trình bày tại phần 11.1

12. Tài sản

12.1. Giá trị tài sản cố định theo báo cáo tài chính được kiểm toán tại thời điểm 31/12/2008

Đvt: đồng

STT	Khoản mục	Nguyên giá	Hao mòn lũy kế	Giá trị còn lại
I	Tài sản cố định hữu hình	12.293.031.305	2.326.206.228	9.966.825.077
1	Nhà cửa và vật kiến trúc	8.025.342.710	1.329.958.933	6.695.383.777
2	Phương tiện vận tải truyền dẫn	3.486.042.024	596.690.812	2.889.351.212
3	Thiết bị, dụng cụ quản lý	781.646.571	399.556.483	382.090.088
II	Tài sản cố định vô hình (quyền sử dụng đất)	9.515.211.764	185.688.578	9.329.523.186
	Cộng	21.808.243.069	2.511.894.806	19.296.348.263

(Nguồn: BCTC đã kiểm toán năm 2008 Công ty Comexim)

Tài sản cố định vô hình (quyền sử dụng đất) là tổng số tiền mà Comexim phải bỏ ra để có được quyền sử dụng 2 mảnh đất bao gồm :

- o Thứ 1: Mảnh đất có diện tích 6.637 m² nằm trên đường Nguyễn Chí Thanh, Phường Chi Lăng, TP.Pleiku. Trong đó bao gồm 800 m² đất ở và 5.837 m² đất cơ sở sản xuất kinh doanh.
- o Thứ 2: Mảnh đất có diện tích 9.000 m² tại Cụm công nghiệp Nhơn Bình, phường Nhơn Bình, TP.Quy Nhơn tỉnh Bình Định. Đây là khu đất mà Comexim mua quyền sử dụng đất với Công ty cổ phần dịch vụ phát triển hạ tầng PBC trong thời hạn 50 năm.

12.2. Danh sách đất đai Công ty đã được cấp Giấy chứng nhận quyền sử dụng đất

TT	Vị trí	Diện tích (m ²)	Mục đích sử dụng	GCN quyền sử dụng đất	Thời gian sử dụng
1.	Số 195 Hai Bà Trưng, Phường Diên Hồng, TP.Pleiku, Gia Lai	306	Đất cơ sở sản xuất kinh doanh	AB622336	27 năm
2.	Số 62 Trần Phú, Phường Diên Hồng, TP.Pleiku, Gia Lai	187,9	Đất cơ sở sản xuất kinh doanh	AB622342	27 năm
3.	Số 4 đường Lý Thái Tổ, Phường Diên Hồng, TP.Pleiku, Gia Lai	964,7	Đất cơ sở sản xuất kinh doanh	AB622333	27 năm
4.	Số 167 Hùng Vương, Phường Hội Thương, TP.Pleiku, Gia Lai	269,5	Đất cơ sở sản xuất kinh doanh	AB622335	27 năm
5.	Số 114 Hai Bà Trưng, Phường Diên Hồng, TP.Pleiku, Gia Lai	349	Đất cơ sở sản xuất kinh doanh	AB622344	27 năm
6.	Số 56 Lê Lợi, Phường Hội Thương, TP.Pleiku, Gia Lai	1.480	Đất cơ sở sản xuất kinh doanh	AB622337	27 năm
7.	Đường Nguyễn Chí Thanh, Phường Chi Lăng, TP.Pleiku, Gia Lai	6.637	800 m ² là đất ở và 5.837 m ² là đất sản xuất kinh doanh	AM820668	Đất ở sử dụng lâu dài. Đất sxkd 50 năm
8.	Cụm công nghiệp Nhơn Bình, Phường Nhơn Bình, TP.Quy Nhơn, Bình Định	9.000	Xây dựng kho chứa hàng	AK744266	45 năm
	Tổng cộng	19.194,1			

(Nguồn: Công ty Comexim)

13. Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức năm tiếp theo

13.1 Các mục tiêu chính

Mục tiêu:

Mục tiêu phát triển của Comexim trong thời gian tới là tập trung đầu tư, nâng cao khả năng cạnh tranh và hội nhập của Công ty trên thị trường. Đồng thời phấn đấu trở thành nhà cung cấp dịch vụ phân phối, tiêu thụ hàng hóa và dịch vụ kho bãi chuyên nghiệp.

Quan điểm kinh doanh:

Với quan điểm kinh doanh tôn trọng văn hóa và tập quán kinh doanh của người Việt trên cơ sở trên cơ sở tuân thủ pháp luật Việt Nam và những thông lệ Quốc tế, kết hợp hài hòa giữa lợi ích của doanh nghiệp và lợi ích của xã hội. Đảm bảo hàng hóa kinh doanh có xuất xứ rõ ràng, chất lượng cao, chế độ hậu mãi tốt. Liên tục cải tiến để nâng cao chất lượng phục vụ nhằm thoả mãn yêu cầu ngày càng cao của khách hàng.

Tôn chỉ hoạt động: “Vi lợi ích của chúng ta”

Định hướng phát triển:

- o Tập trung đầu tư để nâng cao năng lực kinh doanh, khai thác lợi thế quý đất hiện có để phục vụ cho hoạt động của Công ty, phấn đấu đến năm 2012 vốn điều lệ của Công ty đạt từ 30 tỉ đồng trở lên;
- o Ổn định và phát triển thị phần đối với các lĩnh vực kinh doanh truyền thống và từng bước đa dạng hoá ngành nghề kinh doanh;
- o Duy trì tốc độ tăng trưởng: Doanh thu hàng năm bình quân từ 10% trở lên, lợi nhuận tăng hàng năm bình quân trên 15% và mức chi trả cổ tức hằng năm bình quân đạt 15% trên mệnh giá cổ phần.

Để đạt được mục tiêu này, Comexim đã và đang tập trung đầu tư để nâng cao năng lực thông qua 4 yếu tố đó là

- o Năng lực tài chính;
- o Nguồn nhân lực;
- o Mô hình tổ chức, quy trình quản lý và điều hành;
- o Hệ thống kho bãi;
- o Phương tiện vận tải./.

13.2 Các chỉ tiêu kế hoạch lợi nhuận

Đvt: tỷ đồng

TT	Chỉ tiêu	2009		2010		2011		2012	
		Giá trị	Tăng giảm so với năm 2008	Giá trị	Tăng giảm so với năm 2009	Giá trị	Tăng giảm so với năm 2010	Giá trị	Tăng giảm so với năm 2011
1.	Vốn điều lệ	18,8	24,75%	20,4	8,51%	25	22,55%	30	20,00%
2.	Doanh thu thuần	900	-18,03%	990	10,00%	1.100	11,11%	1.200	9,09%
3.	Lợi nhuận sau thuế	10,99	-69,30%	10,5	-4,46%	12,75	21,43%	15	17,65%

TT	Chỉ tiêu	2009		2010		2011		2012	
		Giá trị	Tăng giảm so với năm 2008	Giá trị	Tăng giảm so với năm 2009	Giá trị	Tăng giảm so với năm 2010	Giá trị	Tăng giảm so với năm 2011
4.	Lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần (%)	1,22	-62,58%	1,06	-13,11%	1,16	9,43%	1,25	7,76%
5.	Lợi nhuận sau thuế/Vốn điều lệ (%)	58,46	-75,39%	51,47	8,51%	51,00	-0,91%	50,00	-1,96%
6.	Cổ tức (%)	15	(75%)	15	0%	15	0%	15	0%

(Nguồn: Công ty Comexim)

Cơ sở để ra kế hoạch :

Trong năm 2008, do giá cả hàng hóa biến động mạnh theo chiều hướng tăng lên cùng với sự gia tăng của lạm phát, vì vậy doanh thu và lợi nhuận của Comexim trong năm 2008 tăng cao đột biến so với các năm trước. Trong điều kiện nền kinh tế thế giới nói chung và nền kinh tế Việt Nam bị khủng hoảng, tốc độ tăng trưởng GDP thấp, sản xuất gặp nhiều khó khăn, người tiêu dùng thắt chặt chi tiêu,... Nên kế hoạch kinh doanh trong các năm tới, Comexim xây dựng tương đối thấp so với tiềm lực thực tế sẵn có của Công ty để phòng trường hợp xấu nhất khi tình hình nền kinh tế thế giới và Việt Nam đi vào giai đoạn suy thoái.

Trong giai đoạn 2009 – 2011 Comexim định hướng đầu tư thêm về kho bãi, nhà xưởng, nhà văn phòng làm việc,... để đón đầu cơ hội khi nền kinh tế hồi phục.

13.3 Căn cứ để đạt được kế hoạch lợi nhuận và cổ tức nói trên

Trên cơ sở nghiên cứu, phân tích rõ vị thế của Comexim trong ngành, đánh giá những điểm mạnh, điểm yếu, cơ hội và nguy cơ đang gặp phải, Comexim đã đề ra kế hoạch phát triển với định hướng phát huy tối đa những thế mạnh hiện có, khắc phục các yếu điểm hiện tại, nắm bắt được những cơ hội đặt ra để sao cho đảm bảo được kế hoạch lợi nhuận và cổ tức nói trên.

Phân tích SWOT

<p>Điểm mạnh:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Chất lượng nguồn nhân lực của Comexim tốt, với đội ngũ Ban lãnh đạo vào CBCNV năng động, nhiệt tình có tâm huyết vì sự phát triển của Công ty. Đội ngũ kinh doanh bán hàng có nhiều kinh nghiệm được đào tạo chuyên nghiệp với các kỹ năng bán hàng chuyên sâu. Đây là điểm mạnh và lợi thế rất lớn của Comexim. - Comexim có kinh nghiệm trong khâu tổ chức bán hàng, hệ thống phân phối chuyên nghiệp, chuyên môn hóa cho từng sản phẩm. Mỗi một sản phẩm, Comexim đều đề ra chiến lược phát triển riêng với hệ thống cửa hàng, 	<p>Điểm yếu:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Vốn điều lệ hiện tại của Comexim chưa tương xứng với quy mô và tiềm năng phát triển của Công ty. - Tuy Comexim đã có rất nhiều ưu đãi cũng như chính sách tuyển dụng tốt nhưng khả năng thu hút thêm nguồn nhân lực có chất lượng cao của Comexim thấp, điều này được lý giải là do khoảng cách về vị trí địa lý cũng như điều kiện sống và làm việc ở Gia Lai chưa được tốt so với các tỉnh thành khác. - Việc tổ chức chặt chẽ hệ thống bán hàng với việc chuyên môn hóa cao để đảm bảo nguyên tắc quản lý một mặt giúp cho hoạt
---	--

<p>đội ngũ bán hàng và cán bộ chuyên trách riêng. Đây chính là mô hình tổ chức phân phối bán hàng chuyên nghiệp mà rất ít Công ty trong đó có Comexim thực hiện được. Điều này tạo điều kiện cho Comexim có thể hợp tác được với nhiều nhà sản xuất lớn, có uy tín, thương hiệu trên thị trường.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Comexim có hệ thống kho bãi tốt, có khả năng chứa một số lượng lớn các loại hàng hóa với chất lượng được đảm bảo tạo điều kiện cho hoạt động của Comexim diễn ra liên tục và không bị gián đoạn. - Comexim với hệ thống phương tiện vận tải tốt giúp cho Công ty phân phối hàng nhanh chóng và kịp thời tới các điểm bán lẻ. Tạo điều kiện cho Comexim mở rộng hơn nữa các điểm bán hàng ở những vùng lân cận, vùng sâu, vùng xa, - Với hơn 30 năm kinh nghiệm hoạt động trong lĩnh vực kinh doanh thương mại dịch vụ, mạng lưới kinh doanh rộng khắp hơn 2.200 điểm bán hàng và hệ thống bán hàng chuyên nghiệp điều này giúp cho hoạt động kinh doanh của Comexim ổn định, phát triển doanh thu và lợi nhuận trong những năm tiếp theo. 	<p>động của Comexim tốt nhưng mặt khác làm cho chi phí bán hàng và chi phí nhân công, chi phí quản lý doanh nghiệp,... của Comexim đều tăng cao so với các doanh nghiệp trong cùng ngành. Điều này trực tiếp làm giảm lợi nhuận thu được của Công ty.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Do Comexim chuyển đổi từ mô hình Công ty nhà nước thành Công ty cổ phần nên Comexim vẫn còn một số hạn chế như một bộ phận người lao động vẫn có tư duy cố hữu, ý lại vì vậy chưa tạo ra động lực cạnh tranh, thúc đẩy người lao động.
<p>Cơ hội:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Lĩnh vực kinh doanh của Comexim là kinh doanh thương mại, dịch vụ các mặt hàng tiêu dùng thiết yếu nên hoạt động kinh doanh của Công ty ít bị tác động trực tiếp từ các biến động kinh tế, xã hội. Và nhu cầu các mặt hàng này luôn luôn tăng cùng với sự tăng trưởng và phát triển của nền kinh tế, xã hội. - Việt Nam gia nhập WTO, ngày càng có nhiều nhà sản xuất trong và ngoài nước tiến hành sản xuất các loại hàng hóa phục vụ nhu cầu của người tiêu dùng. Điều này tạo ra nhiều cơ hội lớn cho Comexim có thể mở rộng hoạt động kinh doanh, hợp tác nhiều hơn nữa với các nhà sản xuất. 	<p>Nguy cơ:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Hiện nay trên thị trường có rất nhiều doanh nghiệp kinh doanh cùng ngành nghề với Comexim. Tuy nhiên có một số doanh nghiệp không tuân thủ chặt chẽ những quy định của Pháp luật điều này gây ra sự cạnh tranh không lành mạnh và tác động trực tiếp tới thị phần, quy mô, doanh thu và lợi nhuận của Comexim. Ví dụ như việc một số doanh nghiệp bán hàng hóa không có xuất xứ rõ ràng, không có hóa đơn đầu vào,... - Do Comexim chỉ tiến hành phân phối các loại hàng hóa còn chất lượng sản phẩm thì các nhà sản xuất phải chịu trách nhiệm. Tuy nhiên Comexim phải chịu một số những nguy cơ giảm doanh thu, lợi nhuận từ việc các nhà sản xuất không tuân thủ quy trình sản xuất, sản phẩm không đảm bảo chất lượng ví dụ

	<p>như sữa nhiễm Melamin, bột ngọt Vedan, nước tương nhiễm 3MCPD,...</p> <ul style="list-style-type: none"> - Khi Việt Nam gia nhập WTO, nhiều loại hàng hóa được nhập khẩu và được bán tại thị trường Việt Nam. Đây là nguy cơ khi các loại hàng hóa của Comexim phân phối sẽ phải cạnh tranh với những loại hàng hóa nhập khẩu dẫn đến giảm thiểu khả năng cạnh tranh và cung ứng của Comexim, trực tiếp làm giảm doanh thu và lợi nhuận của Comexim.
--	--

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

Dưới góc độ của tổ chức tư vấn, Công ty cổ phần chứng khoán TP.Hồ Chí Minh – chi nhánh Hà Nội đã thu thập các thông tin, tiến hành các nghiên cứu phân tích và đánh giá cần thiết về hoạt động kinh doanh cũng như lĩnh vực kinh doanh mà Công ty cổ phần Thương mại Gia Lai đang hoạt động. Chúng tôi nhận thấy xu hướng phát triển của ngành kinh doanh dịch vụ các mặt hàng tiêu dùng thiết yếu nói chung và nhu cầu tiêu dùng, tiềm năng phát triển của Công ty cổ phần Thương mại Gia Lai nói riêng là rất lớn và có tiềm năng phát triển. Hoạt động kinh doanh dịch vụ các mặt hàng tiêu dùng thiết yếu sẽ vẫn duy trì được tốc độ tăng trưởng cùng với sự tăng trưởng và phát triển của nền kinh tế thế giới cũng như nền kinh tế Việt Nam trong những năm tới. Mặt khác, do lĩnh vực hoạt động kinh doanh là những mặt hàng tiêu dùng thiết yếu nên hoạt động kinh doanh của Comexim ít bị tác động trực tiếp từ các biến động của nền kinh tế xã hội.

Nếu không có những biến động bất thường như thiên tai, dịch họa, cháy nổ,...ảnh hưởng đến hoạt động của doanh nghiệp thì kế hoạch lợi nhuận của Comexim đã đề ra trong 4 năm 2009 – 2012 là có tính khả thi và Công ty cũng đảm bảo được tỷ lệ chi trả cổ tức cho cổ đông như kế hoạch hàng năm.

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 cơ sở những thông tin được thu thập có chọn lọc và dựa trên lý thuyết về tài chính chứng khoán mà không hàm ý đảm bảo giá trị của chứng khoán cũng như tính chắc chắn của những số liệu được dự báo. Nhận xét này chỉ mang tính tham khảo với nhà đầu tư khi tự mình đưa ra quyết định đầu tư.

15. Thông tin về những cam kết nhưng chưa thực hiện của tổ chức phát hành

Không có.

16. Các thông tin, các tranh chấp kiện tụng liên quan tới công ty mà có thể ảnh hưởng đến giá cả cổ phiếu chào bán

Công ty không có tranh chấp kiện tụng.

PHẦN V: GIỚI THIỆU VỀ CỔ PHIẾU CHÀO BÁN

1. **Loại cổ phiếu:** cổ phiếu phổ thông.
2. **Mệnh giá:** 10.000 đồng.
3. **Tổng số cổ phiếu dự kiến chào bán:** 235.511 cổ phần.

Trong đó:

- Chào bán cho cổ đông hiện hữu: 235.511 cổ phần.

4. **Giá chào bán dự kiến**

- Cổ đông hiện hữu: 10.000 đồng/cổ phần.

5. **Phương pháp tính giá**

Giá phát hành cho cổ đông hiện hữu dựa trên đề xuất của Hội đồng quản trị và đã được Đại hội đồng cổ đông thường niên hàng năm của Comexim thông qua ngày 28/03/2009.

6. **Phương thức phân phối**

Phát hành tại trụ sở Công ty cổ phần Thương mại Gia Lai – Số 56 Lê Lợi – TP.Pleiku – Gia Lai.

7. **Thời gian phân phối cổ phiếu (dự kiến)**

Tối đa trong vòng 90 ngày kể từ ngày Giấy chứng nhận đăng ký chào bán có hiệu lực và căn cứ vào tình hình thị trường mà HĐQT Công ty Comexim quyết định chọn thời điểm phát hành phù hợp.

8. **Đăng ký mua cổ phiếu**

- a. Điều kiện được mua cổ phiếu
 - ❖ Đối với cổ đông hiện hữu: để được hưởng quyền mua thêm cổ phiếu, cổ đông phải đáp ứng yêu cầu sau: có tên trong danh sách cổ đông tại thời điểm chốt danh sách thực hiện quyền được Công ty Comexim thông báo rộng rãi thời gian thực hiện quyền; hoàn tất thủ tục đăng ký và nộp tiền đúng thời gian quy định.
- b. Phương thức thanh toán: tiền mặt hoặc chuyển khoản.
- c. Chuyển giao cổ phần: dự kiến tối đa 30 ngày làm việc kể từ ngày hoàn tất việc phân phối cổ phần, Công ty Comexim sẽ thực hiện chuyển giao cổ phần tại Trụ sở Công ty Comexim - Số 56 Lê Lợi – TP.Pleiku – Gia Lai.
- d. Quyền lợi người mua cổ phần: được hưởng mọi quyền lợi theo Điều lệ của Công ty Comexim và các quy định pháp luật khác có liên quan.
- e. Số lượng đặt mua tối thiểu: 1 cổ phần.
- f. Thời hạn trả lại tiền đặt mua cổ phần trong trường hợp số lượng cổ phần đăng ký mua không đạt mức tối thiểu: không có.
- g. Cách thức trả lại tiền đặt mua cổ phần trong trường hợp số lượng đăng ký mua không đạt mức tối thiểu: không có.
- h. Tổng khối lượng và giá trị chào bán trong đợt phát hành lần này như sau:

STT	Đối tượng	Số lượng CP	Giá bán	Giá trị (Đồng)	Thặng dư (Đồng)
1	Cổ đông hiện hữu	235.511	10.000	2.355.110.000	0
	Tổng cộng	235.511		2.355.110.000	0

i. Lịch trình chào bán cổ phiếu:

TT	Công việc	Thời gian
1	UBCKNN cấp Giấy phép phát hành	D
2	Công bố thông tin về đợt chào bán	D + 4
3	Chốt danh sách cổ đông hưởng quyền	(D + 5) → (D + 19)
4	Chuyển nhượng quyền mua nếu có	(D + 20) → (D + 29)
5	Đăng ký và nộp tiền mua cổ phần	(D + 5) → (D + 44)
6	Phân phối cổ phần	(D + 45) → (D + 54)
7	Nộp báo cáo lên UBCKNN	(D + 55) → (D + 60)

Ghi chú:

- Thời gian trên chỉ tính theo ngày làm việc.
- Nếu quá thời hạn nộp tiền mua cổ phiếu mà cổ đông đó không thực hiện quyền mua của mình thì sẽ bị mất quyền mua cổ phần mới mà không nhận được bất cứ sự đền bù nào của Công ty.

9. Phương thức thực hiện quyền

❖ Đối với cổ đông hiện hữu:

- Chào bán cho cổ đông hiện hữu 235.511 cổ phần với tỷ lệ 20:3 (cổ đông sở hữu 20 cổ phần được quyền mua thêm 3 cổ phần mới) với giá 10.000 đồng/cổ phần. Số cổ phần phân phối cho cổ đông trong việc phát hành sẽ được làm tròn xuống đến hàng đơn vị. Sau khi làm tròn, tổng số cổ phần lẻ phát sinh (nếu có) cộng với số cổ phần chào bán không được đăng ký mua sẽ do HĐQT quyết định bán cho các thành viên trong HĐQT hoặc chào bán cho các nhà đầu tư khác với giá không thấp hơn 10.000đ/cổ phiếu).
- Quyền mua cổ phiếu được chuyển nhượng theo nguyên tắc là người sở hữu quyền mua có thể chuyển nhượng quyền mua cổ phiếu của mình cho người khác (người nhận quyền mua không được chuyển nhượng cho người thứ ba). Cổ phiếu này không hạn chế giao dịch.

❖ Thời gian thực hiện quyền: sau 5 đến 44 ngày làm việc kể từ ngày Giấy chứng nhận đăng ký chào bán có hiệu lực.

❖ Phương pháp tính và đền bù thiệt hại trong trường hợp không thực hiện được quyền: không áp dụng.

❖ Các điều khoản khác liên quan đến quyền lợi của người sở hữu quyền mua cổ phần hoặc chứng quyền: được hưởng mọi quyền lợi theo Điều lệ của Công ty Comexim và các quy định pháp luật khác có liên quan.

10. Phát hành cổ phiếu thưởng cho cán bộ công nhân viên trong Công ty

❖ Theo tinh thần của Nghị quyết ĐHCĐ đã được thông qua ngày 28/03/2009, Công ty Comexim Giali cũng đang tiến hành làm các hồ sơ, giấy tờ có liên quan để xin phát hành cổ phiếu thưởng cho CBCNV trong Công ty theo những tiêu chí mà HĐQT đã đưa ra.

❖ Cổ phiếu thưởng cho CBCNV trong đợt phát hành này sẽ không được hưởng quyền mua thêm cổ phiếu của đợt chào bán lần này.

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

Điều lệ tổ chức của Công ty cổ phần Thương mại Comexim không có quy định cụ thể giới hạn tỷ lệ nắm giữ đối với nhà đầu tư nước ngoài. Do đó, tỷ lệ nắm giữ của các cổ đông nước ngoài tuân thủ theo quy định hiện hành của Chính phủ nước Cộng hòa Xã hội Chủ nghĩa Việt Nam.

12. Các hạn chế liên quan đến việc chuyển nhượng

❖ Đối với cổ đông hiện hữu: không hạn chế.

13. Các loại thuế có liên quan

Cổ đông chịu thuế theo quy định của pháp luật.

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

Tài khoản số: 0291002247850 tại Ngân hàng Vietcombank Gia Lai.

PHẦN VI: MỤC ĐÍCH CHÀO BÁN**1. Mục đích chào bán**

- Dùng vốn thu được từ đợt chào bán nhằm bổ sung vốn lưu động và tài trợ cho dự án xây dựng văn phòng làm việc, hệ thống kho chứa hàng và các hạng mục phụ trợ trên đường Nguyễn Chí Thanh – TP.Pleiku được nêu ở phần dưới nhằm mở rộng hoạt động kinh doanh và nâng cao mức lợi nhuận của Công ty Comexim, nâng cao thu nhập của các cổ đông.
- Nâng cao năng lực sản xuất kinh doanh, khả năng cạnh tranh của Công ty Comexim trong kế hoạch tài chính sắp tới.

2. Phương án khả thi**✚ Sự cần thiết phải đầu tư xây dựng công trình**

- Comexim Gia Lai đặt mục tiêu phấn đấu trở thành nhà phân phối/tổ chức tiêu thụ hàng hóa chuyên nghiệp cho các nhà sản xuất/cung ứng hàng hóa, do vậy “chất lượng sản phẩm” của Comexim được đánh giá thông qua khả năng đáp ứng yêu cầu của hoạt động này. Để khẳng định “chất lượng sản phẩm” của Công ty đối với các đối tác mà Công ty đang hợp tác thì yêu cầu về “Hệ thống kho bãi” là rất quan trọng.
- Sự phát triển, mở rộng hoạt động kinh doanh, với mong muốn hợp tác nhiều hơn nữa với các nhà sản xuất/nhà cung ứng. Tuy nhiên, diện tích kho bãi hiện tại của Comexim không đủ để đáp ứng nhu cầu, hiện nay Comexim vẫn đang phải đi thuê kho bãi của Công ty cổ phần Vật tư nông nghiệp Gia Lai. Việc đi thuê kho bãi đã gây ra nhiều khó khăn, bất cập trong quá trình hoạt động của Công ty như việc diện tích kho nhỏ, điều kiện kho bãi chưa tốt, thời gian thuê kho ngắn, chi phí thuê kho cao,...
- Do có sự tích lũy trong quá trình hoạt động kinh doanh, Comexim đã tiến hành mua khu đất diện tích 6.637 m² trên đường Nguyễn Chí Thanh nhằm xây tổng kho và các hạng mục phụ trợ nhằm mục đích mở rộng diện tích kho bãi, tăng cường cơ sở vật chất, nâng cao chất lượng bảo quản hàng hóa, tiết kiệm chi phí thuê kho, tăng tính chủ động trong quá trình hoạt động kinh của Comexim.

✚ Công trình Tổng kho Nguyễn Chí Thanh

- Tên công trình: Tổng kho Nguyễn Chí Thanh.
- Hạng mục công trình: Văn phòng làm việc, tổng kho và các hạng mục phụ.
- Địa điểm xây dựng: Đường Nguyễn Chí Thanh – Phường Chi Lăng – TP.Pleiku.
- Chủ đầu tư: Công ty cổ phần Thương mại Gia Lai.

✚ Cơ sở pháp lý của dự án

- Giấy phép xây dựng số 19/SXD-GP ngày 03/03/2009 của Sở xây dựng tỉnh Gia Lai cấp giấy phép xây dựng công trình cho Công ty cổ phần Thương mại Gia Lai.
- Giấy chứng nhận quyền sử dụng đất số AM 820668 do UBND tỉnh Gia Lai cấp ngày 25/07/2008 trong đó bao gồm 800 m² là đất ở thời hạn sử dụng đất lâu dài và 5.837 m² là đất cơ sở sản xuất kinh doanh có thời hạn sử dụng đất đến ngày 13/03/2058.

✚ Quy mô công trình

- Diện tích khu đất xây dựng: 6.637 m²
- Diện tích xây dựng công trình (cả sân bê tông): 4.286 m²

- Diện tích sàn:	3.972 m ²
- Mật độ xây dựng:	51%
- Hệ số sử dụng đất:	0,6 lần
- Tầng nhà cao nhất:	4 tầng.
- Sân đường nội bộ:	2.384 m ²
- Đất cây xanh:	839 m ²
- Tổng mức vốn đầu tư dự kiến:	12.346.251.620 VND

Cơ cấu nguồn vốn

- Vốn huy động từ đợt phát hành:	2.355.511.000 VND
- Sử dụng quỹ đầu tư phát triển sản xuất:	9.246.951.620 VND
- Vốn khác thuộc nguồn vốn chủ sở hữu:	744.190.000 VND

Chi phí đầu tư:

TT	Khoản mục – Chi phí	Thành tiền
I	Chi phí xây dựng	10.721.447.420
1	Nhà làm việc	3.639.844.411
2	Kho thực phẩm tiêu dùng	2.075.703.630
3	Kho phân bón	2.093.815.625
4	Kho nông sản	1.660.747.564
5	Nhà trực	71.426.721
6	Bể nước ngầm	105.048.218
7	Công trường rào thoáng	153.896.112
8	Tường rào đặc	126.524.369
9	Kè đá	47.319.174
10	Sân bê tông	393.258.411
11	Điện chiếu sáng sân	247.710.240
12	Xây dựng nhà tạm tại hiện trường	106.152.945
II	Chi phí thiết bị	377.321.336
III	Chi phí quản lý dự án	262.169.507
IV	Chi phí tư vấn	799.664.004
V	Chi phí khác	148.998.648
VI	Dự phòng chi phí	36.650.706
Tổng Cộng		12.346.251.620

PHẦN VII: KẾ HOẠCH SỬ DỤNG SỐ TIỀN THU ĐƯỢC TỪ ĐỢT CHÀO BÁN

Đvt: Đồng

TT	NỘI DUNG CÔNG VIỆC	MỨC ĐẦU TƯ NĂM 2009	GHI CHÚ
1	Công trình Tổng kho Nguyễn Chí Thanh	12.346.251.620	
a	<ul style="list-style-type: none"> - Quy mô: Diện tích khu đất xây dựng: 6.637 m² - Diện tích xây dựng (cả sân bê tông): 4.286 m² - Diện tích sàn: 3.972 m² - Mật độ xây dựng: 51% - Hệ số sử dụng đất: 0,61 lần - Tầng nhà cao nhất: 4 tầng - Thời gian khởi công: Quý I năm 2009 		Sử dụng số tiền từ Quỹ đầu tư phát triển sản xuất và vốn huy động từ đợt chào bán cổ phiếu và vốn khác thuộc nguồn vốn chủ sở hữu
	Tổng cộng	12.346.251.620	

(Nguồn: Công ty Comexim)

Tổng mức đầu tư dự kiến năm 2009 là 12.346.251.620 đồng đã được ĐHĐCĐ thông qua Nghị quyết ĐHĐCĐ thường niên ngày 28 tháng 3 năm 2009 trong đó bao gồm:

- Vốn huy động từ đợt phát hành: 2.355.110.000 VND
- Sử dụng quỹ đầu tư phát triển sản xuất: 9.246.951.620 VND
- Vốn khác thuộc nguồn vốn chủ sở hữu: 744.190.000 VND

PHẦN VIII: CÁC BÊN LIÊN QUAN TỚI ĐỢT CHÀO BÁN

TỔ CHỨC KIỂM TOÁN:

CÔNG TY KIỂM TOÁN VÀ KẾ TOÁN AAC

Địa chỉ: 217 Nguyễn Văn Linh – TP.Đà Nẵng – Việt Nam

Điện thoại: 0511 3 655 886

Fax: 0511 3 655 887

Webtise: www.aac.com.vn

TỔ CHỨC TƯ VẤN:

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH – CHI NHÁNH HÀ NỘI

Địa chỉ: Số 6 – Lê Thánh Tông – Quận Hoàn Kiếm – Hà Nội.

Điện thoại: 043. 933 4693

Fax: 043. 8244 442

Website: www.hsc.com.vn

PHẦN IX: PHỤ LỤC

1. **Phụ lục I:** Bản sao hợp lệ Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh
2. **Phụ lục II:** Bản sao hợp lệ Điều lệ công ty
3. **Phụ lục III:** Báo cáo kiểm toán
4. **Phụ lục IV:** Các báo cáo tài chính
5. **Phụ lục V:** Sơ yếu lý lịch các thành viên HĐQT, BGD, BKS
6. **Các phụ lục khác**

Gia Lai, ngày 30 tháng 05 năm 2009

TỔ CHỨC PHÁT HÀNH – CÔNG TY CỔ PHẦN THƯƠNG MẠI GIA LAI

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

TRƯỞNG BAN KIỂM SOÁT

NGUYỄN THÁI BÌNH

NGUYỄN THỊ AN

KẾ TOÁN TRƯỞNG

HỒ LÊ THANH TÂM

Hà Nội, ngày tháng năm 2009

TỔ CHỨC TƯ VẤN PHÁT HÀNH
CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH, CHI NHÁNH HÀ NỘI

GIÁM ĐỐC

BẠCH QUỐC VINH