

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



# BẢN CÁO BẠCH

## CÔNG TY CỔ PHẦN THƯƠNG MẠI PHÚ NHUẬN

(Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 4103002394 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Tp. Hồ Chí Minh cấp ngày 11 tháng 06 năm 2004, đăng ký thay đổi lần thứ 6, ngày 12/05/2009)

### CHÀO BÁN CỔ PHIẾU RA CÔNG CHÚNG

(Giấy chứng nhận đăng ký chào bán số: 441/UBCK-GCN do Chủ tịch Ủy ban Chứng khoán Nhà nước cấp ngày 18 tháng 1 năm 2010)

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

#### 1. Công ty Cổ phần Thương mại Phú Nhuận

314-316-318 Phan Đình Phùng, Phường 1, Quận Phú Nhuận, TP. HCM

Điện thoại: (08) 38440816 – 38459149

Fax: (08) 38443980

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

E-mail: [pnco@pnco.vn](mailto:pnco@pnco.vn)

#### 2. Công ty Cổ phần Chứng khoán Phương Đông

194 Nguyễn Công Trứ, Phường Nguyễn Thái Bình, Quận 1, Tp. Hồ Chí Minh

Điện thoại: (84-8) 39 144 290

Fax: (84-8) 39 142 295

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

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

#### **Phụ trách công bố thông tin:**

Ông: Hà Tiến Bình

Chức vụ: - UV Hội đồng quản trị

- Phó Tổng giám đốc

Điện thoại: (84-8) 39 955 059 – 0903935149

Fax: (84-8) 38 443 980

# CÔNG TY CỔ PHẦN THƯƠNG MẠI PHÚ NHUẬN (PNC<sub>o</sub>)



*(Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 4103002394 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố Hồ Chí Minh cấp ngày 11 tháng 06 năm 2004, đăng ký thay đổi lần thứ 6, ngày 12/05/2009)*

## CHÀO BÁN CỔ PHIẾU RA CÔNG CHÚNG

Tên Cổ phần	:	Công ty Cổ phần Thương mại Phú Nhuận
Loại Cổ phần	:	Cổ phần phổ thông
Mệnh giá	:	10.000 đồng/Cổ phần
Tổng số lượng chào bán	:	1.200.000 Cổ phần
Phương án chào bán	:	Chào bán cho cổ đông hiện hữu
Giá chào bán	:	12.000 đồng/Cổ phần
Tổng giá trị chào bán tính theo mệnh giá	:	12.000.000.000 đồng (Mười hai tỷ đồng)

### TỔ CHỨC KIỂM TOÁN:

#### **CÔNG TY TNHH KIỂM TOÁN DTL**

Địa chỉ: Lầu 5, 140 Nguyễn Văn Thủ, Phường Đa Kao, Quận 1, Tp. HCM

Điện thoại: (84-8) 38275026

Fax: (84-8) 38275027

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

Email: [dtlco@horwathdtl.com.vn](mailto:dtlco@horwathdtl.com.vn)

### TỔ CHỨC TƯ VẤN:

#### **CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN PHƯƠNG ĐÔNG**

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

Điện thoại: (84-8) 39144290

Fax: (84-8) 39142295

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

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

## MỤC LỤC

<b>I.</b>	<b>CÁC NHÂN TỐ RỦI RO.....</b>	<b>3</b>
1.	Rủi ro về kinh tế.....	3
2.	Rủi ro về pháp luật.....	3
3.	Rủi ro đặc thù.....	3
4.	Rủi ro của đợt chào bán, của dự án sử dụng tiền thu được từ đợt chào bán.....	4
5.	Rủi ro về pha loãng cổ phiếu.....	5
6.	Rủi ro khác.....	6
<b>II.</b>	<b>NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM CHÍNH ĐỐI VỚI NỘI DUNG BẢN CÁO BẠCH.....</b>	<b>6</b>
1.	Tổ chức phát hành.....	6
2.	Tổ chức tư vấn.....	7
<b>III.</b>	<b>CÁC KHÁI NIỆM.....</b>	<b>7</b>
<b>IV.</b>	<b>TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC PHÁT HÀNH.....</b>	<b>8</b>
1.	Giới thiệu chung về tổ chức phát hành.....	8
2.	Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển.....	10
3.	Cơ cấu tổ chức công ty.....	10
4.	Cơ cấu bộ máy quản lý của công ty.....	13
5.	Danh sách cổ đông và Cơ cấu cổ đông.....	16
6.	Danh sách những công ty mẹ và công ty con, công ty nắm quyền kiểm soát hoặc Cổ phần chi phối đối với PNCo.....	18
7.	Hoạt động kinh doanh.....	18
8.	Báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2007, 2008 và 9 tháng năm 2009.....	27
9.	Vị thế của công ty so với các doanh nghiệp khác trong cùng ngành.....	30
10.	Chính sách đối với người lao động.....	31
11.	Chính sách cổ tức.....	34
12.	Tình hình tài chính.....	34
13.	Hội đồng quản trị, Ban tổng giám đốc, Ban kiểm soát, Kế toán trưởng.....	39
14.	Tài sản.....	49
15.	Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức năm tiếp theo.....	52
16.	Đánh giá của tổ chức tư vấn về kế hoạch lợi nhuận và cổ tức.....	54
17.	Thông tin về những cam kết nhưng chưa thực hiện của tổ chức phát hành.....	54
18.	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.....	54
<b>V.</b>	<b>CỔ PHIẾU CHÀO BÁN.....</b>	<b>54</b>
1.	Phương án phát hành.....	54
2.	Phương pháp tính giá.....	55
3.	Kế hoạch phân phối cổ phần sau khi nhận được giấy phép.....	56
4.	Đăng ký mua cổ phần.....	57
5.	Giới hạn về tỷ lệ nắm giữ của người nước ngoài.....	57
6.	Các hạn chế liên quan đến việc chuyển nhượng.....	57
7.	Các loại thuế liên quan.....	57
8.	Ngân hàng mở tài khoản phong tỏa nhận tiền mua cổ phiếu.....	59

<b>VI.</b>	<b>MỤC ĐÍCH CHÀO BÁN .....</b>	<b>59</b>
1.	Mục đích chào bán .....	59
2.	Phương án khả thi.....	60
<b>VII.</b>	<b>KẾ HOẠCH SỬ DỤNG SỐ TIỀN THU ĐƯỢC TỪ ĐỢT CHÀO BÁN.....</b>	<b>60</b>
<b>VIII.</b>	<b>CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN TỚI ĐỢT CHÀO BÁN.....</b>	<b>60</b>
1.	Tổ chức tư vấn .....	60
2.	Tổ chức kiểm toán.....	60

## I. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO

### 1. Rủi ro về kinh tế

Tốc độ tăng trưởng cũng như những nhân tố bất lợi cho nền kinh tế Việt Nam đều ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.

Trong những năm gần đây, kinh tế Việt Nam luôn tăng trưởng khá cao và ổn định: năm 2003 là 7,23%, năm 2004 đạt 7,7%, năm 2005 đạt 8,4%, năm 2006 là 8,2% và năm 2007 là 8,5%. Năm 2008 do ảnh hưởng của cuộc khủng hoảng kinh tế thế giới tốc độ tăng trưởng chỉ đạt 6,23%. Năm 2009, được đánh giá là năm khó khăn đối với kinh tế thế giới nói chung và kinh tế Việt Nam nói riêng, vì vậy tốc độ tăng trưởng năm 2009 được dự báo là khá thấp và được dự báo là khoảng trên dưới 6%, gây ảnh hưởng không tốt đến hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp trong nền kinh tế nói chung và của Công ty nói riêng.

Tuy nhiên, theo nhận định của các chuyên gia phân tích kinh tế, kinh tế thế giới và Việt Nam sẽ sớm phục hồi và tăng trưởng ổn định trong những năm tới. Niềm tin lạc quan về sự phục hồi của nền kinh tế sẽ là động lực thúc đẩy sự phát triển của các doanh nghiệp trong nước trong đó có các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực kinh doanh thương mại - dịch vụ - xuất nhập khẩu như Công ty Cổ phần Thương mại Phú Nhuận, vì vậy rủi ro về kinh tế đối với hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty trong những năm tới sẽ không cao.

Ngoài ra, hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty cũng bị ảnh hưởng bởi các chỉ tiêu kinh tế khác như lạm phát, chính sách lãi suất, tỷ giá hối đoái,... Tuy nhiên, cùng với triển vọng lâu dài của nền kinh tế và các chính sách ổn định kinh tế vĩ mô, các gói kích cầu của chính phủ được thực hiện có hiệu quả, thì những rủi ro này sẽ được giảm thiểu, không ảnh hưởng nhiều đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.

### 2. Rủi ro về pháp luật

Là doanh nghiệp Nhà nước chuyển sang hoạt động theo hình thức công ty cổ phần, hoạt động của Công ty chịu sự điều chỉnh của Luật Doanh nghiệp và các văn bản pháp luật về cổ phần hóa, chứng khoán và thị trường chứng khoán. Tuy nhiên, hệ thống văn bản pháp luật Việt Nam đang trong quá trình hoàn thiện, nên tính ổn định của các văn bản quy phạm pháp luật này chưa cao, sự thay đổi về mặt chính sách luôn có thể xảy ra và điều này ít nhiều cũng ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.

Ngoài ra, một trong những lĩnh vực kinh doanh của Công ty là hoạt động kinh doanh hàng hóa xuất nhập khẩu, nên các văn bản pháp luật liên quan đến hoạt động xuất nhập khẩu cũng ảnh hưởng đến kết quả kinh doanh của Công ty.

### 3. Rủi ro đặc thù

### **3.1. Rủi ro về thị trường**

Doanh thu từ hoạt động xuất khẩu nông sản chiếm tỷ trọng lớn trong tổng doanh thu của Công ty, do đó sự biến động lớn về giá cả các mặt hàng nông sản trên thế giới sẽ ảnh hưởng đến kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty. Bên cạnh đó, các hàng rào kỹ thuật như các tiêu chuẩn về vệ sinh an toàn thực phẩm, quy cách về bao bì, nhãn hiệu,... cũng là một trong những yếu tố rủi ro đối với Công ty.

Về lĩnh vực kinh doanh dịch vụ bất động sản, đây là ngành kinh doanh có tiềm năng phát triển rất lớn nên ngày càng có nhiều doanh nghiệp tham gia vào lĩnh vực này, tạo nên sự cạnh tranh ngày càng gay gắt, có thể ảnh hưởng đến thị phần của Công ty. Tuy nhiên, với trình độ hiểu biết và năng lực quản lý của đội ngũ cán bộ nhân viên, cùng với mặt bằng kinh doanh rất thuận lợi về giao thông, ở gần trung tâm thành phố,.. Công ty tự tin sẽ đủ năng lực để khai thác hợp lý những lợi thế sẵn có của mình, từng bước mở rộng hoạt động sản xuất kinh doanh, giảm thiểu được rủi ro này trong quá trình hoạt động kinh doanh.

### **3.2. Rủi ro về tỷ giá**

Công ty hoạt động trong lĩnh vực kinh doanh hàng xuất khẩu, nên sự biến động của tỷ giá hối đoái sẽ ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động của Công ty. Khi tỷ giá biến động thì doanh thu và lợi nhuận của Công ty cũng thay đổi tương ứng. Do đó, đòi hỏi Công ty phải điều hành hợp lý hoạt động kinh doanh xuất khẩu để có thể giảm thiểu ảnh hưởng của biến động tỷ giá.

### **3.3. Rủi ro về lãi suất**

Tình hình kinh tế Việt Nam dần ổn định, lãi suất vốn vay ngân hàng đã giảm mạnh trong thời gian vừa qua và dần ổn định, tuy nhiên lãi suất vay vốn ngân hàng vẫn còn tiềm ẩn nhiều rủi ro, nên lãi suất vay vốn ngân hàng cũng ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty trong thời gian tới.

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

### **4.1. Rủi ro đợt chào bán**

Đợt chào bán này được xem là không thành công trong trường hợp số lượng cổ phiếu thực tế được bán thấp hơn số lượng cổ phiếu dự kiến chào bán trong thời hạn được cấp phép chào bán ra công chúng. Thị trường chứng khoán trong giai đoạn gần đây đã có nhiều khởi sắc, nhưng tình hình kinh tế thế giới và trong nước vẫn chưa hoàn toàn thoát khỏi cuộc khủng hoảng kinh tế, do đó mức độ quan tâm của các nhà đầu tư và cổ đông đến các đợt phát hành cổ phiếu gần đây không cao. Xu hướng của thị trường vào thời điểm chào bán cổ phiếu sau khi nhận được giấy chứng nhận đăng ký chào bán của UBCKNN có thể ảnh hưởng đến kết quả phát hành của Công ty.

Tuy nhiên, đối với Công ty Cổ phần Thương mại Phú Nhuận, rủi ro này khá thấp, vì cổ phiếu chào bán trong đợt này được phân phối cho cổ đông hiện hữu theo tỷ lệ thực hiện quyền 2:1, với giá là 12.000 đồng/ cổ phiếu, phương án chào bán đã được Đại hội đồng cổ đông thống nhất thông qua với tỷ lệ nhất trí cao.

Ngoài ra, trong phương án phát hành, Công ty cũng đưa ra phương án xử lý số cổ phần lẻ phát sinh và số cổ phần không được cổ đông mua hết theo phương thức thực hiện quyền mua sẽ ủy quyền cho Hội đồng quản trị lập phương án phân phối trên cơ sở đảm bảo quyền lợi của cổ đông, phù hợp với điều lệ Công ty và các quy định của pháp luật hiện hành; hoặc chào bán cho cổ đông nhà nước với giá không thấp hơn giá bán cho cổ đông hiện hữu khác. Đây cũng là cơ sở để giảm thiểu rủi ro của đợt chào bán.

Hội đồng quản trị cũng chủ động tìm kiếm các nguồn tài trợ bổ sung khác (để bù đắp phần vốn phát hành không thành công) để đảm bảo huy động vốn phục vụ kế hoạch kinh doanh của Công ty.

#### **4.2. Rủi ro của dự án sử dụng số tiền thu được từ đợt chào bán**

Với số vốn huy động được từ đợt chào bán này, Công ty Cổ phần Thương mại Phú Nhuận sẽ sử dụng bổ sung vốn lưu động nhằm phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty. Hiện tại, để đáp ứng nhu cầu ngày càng phát triển, Công ty đã phải vay vốn lưu động với mức luân chuyển hàng năm khoảng hơn 50 tỷ đồng. Vì vậy việc phát hành thêm cổ phần bổ sung vốn lưu động là rất cần thiết, nhằm mục đích cơ cấu lại nguồn vốn, tăng khả năng cạnh tranh, giảm chi phí lãi vay cho hoạt động sản xuất kinh doanh, mặt khác đây là nguồn vốn dài hạn thường xuyên nên tạo sự ổn định nguồn vốn cho Công ty, giảm áp lực khả năng thanh toán ngắn hạn. Vì vậy, rủi ro của phương án sử dụng tiền thu được từ đợt chào bán đã được giảm đến mức tối thiểu.

#### **5. Rủi ro về pha loãng cổ phiếu**

Việc phát hành thêm cổ phiếu ra công chúng sẽ dẫn tới việc pha loãng cổ phiếu và ảnh hưởng đến thu nhập trên mỗi cổ phiếu có thể giảm do thu nhập được chia cho một số lượng cổ phiếu lớn hơn, cụ thể:

EPS = Lợi nhuận sau thuế/Số lượng cổ phiếu đang lưu hành bình quân.

- **EPS trong năm 2008:**

<b>Chỉ tiêu</b>	<b>Năm 2008</b>
Vốn điều lệ (đồng)	24.000.000.000
Lợi nhuận sau thuế (đồng)	5.747.080.213
Số lượng cổ phiếu lưu hành bình quân (Cổ phiếu)	2.265.000 <sup>(*)</sup>
EPS (đồng/cổ phiếu)	2.537

<sup>(\*)</sup>: Từ tháng 10/2007 - 03/2008, Công ty tăng vốn từ 12 tỷ lên 24 tỷ

▪ **EPS dự kiến năm 2009:**

Trong trường hợp Công ty không thực hiện phát hành thêm cổ phiếu để tăng vốn điều lệ, với mức lợi nhuận năm 2009 theo kế hoạch đã được ĐHĐCĐ Công ty thông qua là 5.025.000.000 đồng, thì thu nhập trên mỗi cổ phiếu của năm 2009 là 2.094 đồng/cổ phiếu.

Trường hợp, đợt phát hành cổ phiếu tăng vốn điều lệ thành công (Giả định là đợt phát hành sẽ hoàn thành trong quý 4/2009, cụ thể là đầu tháng 11/2009), vốn điều lệ lúc đó là 36 tỷ đồng, nếu lợi nhuận năm 2009 đạt được theo kế hoạch, thì EPS điều chỉnh của năm 2009 là 1.932 đồng/cổ phiếu, giảm 161 đồng/cổ phiếu so với trường hợp không phát hành thêm cổ phiếu tăng vốn điều lệ.

Do hiện tượng pha loãng cổ phiếu, giá cổ phiếu có thể giảm xuống theo công thức tính như sau:

$$P_t = (P_0 + Pr * I)/(1+I)$$

P<sub>t</sub>: Giá cổ phiếu sau phát hành

P<sub>0</sub>: Giá cổ phiếu trước khi phát hành

Pr: Cổ phiếu được phát hành thêm với giá là 12.000 đồng/cổ phiếu.

I: Tỷ lệ tăng vốn ( I= 1.200.000/2.400.000 = 0,5 lần)

Giả sử giá cổ phiếu hiện tại đang giao dịch trên thị trường OTC bình quân là P<sub>0</sub> = 25.000 đồng/cổ phiếu thì giá cổ phiếu sau khi phát hành có thể giảm xuống còn 20.666 đồng/cổ phiếu.

Tuy nhiên, việc pha loãng này chỉ mang tính chất tạm thời, vì tiềm năng tăng trưởng của Công ty trong tương lai và việc sử dụng một cách có hiệu quả nguồn vốn huy động được từ đợt phát hành này sẽ gia tăng lợi ích của cổ đông, tạo nên giá trị cho cổ phiếu PNCo.

**6. Rủi ro khác**

Các rủi ro như thiên tai, hỏa hoạn,... là những rủi ro bất khả kháng, nếu xảy ra sẽ không chỉ gây thiệt hại cho tài sản, con người và ảnh hưởng trực tiếp đến kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty.

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

**1. Tổ chức phát hành**

**CÔNG TY CỔ PHẦN THƯƠNG MẠI PHÚ NHUẬN (PNCo)**

**Họ và tên**

**Chức vụ**

Ông : **Nguyễn Văn Điệp**

Chủ tịch Hội đồng quản trị kiêm Tổng giám đốc



Ông : **Hà Tiên Bình** Phó Tổng giám đốc  
Ông : **Trần Xuân Ánh** Kế toán trưởng  
Ông : **Nhữ Đình Tuyền** 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

### CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN PHƯƠNG ĐÔNG

Bà : **Vũ Hồng Hạnh** Chức vụ: Tổng giám đốc


Bản cáo bạch này là một phần của Hồ sơ xin phép chào bán Cổ phần do Công ty Cổ phần Chứng khoán Phương Đông (ORS) tham gia lập trên cơ sở hợp đồng tư vấn với Công ty Cổ phần Thương mại Phú Nhuận (PNCo). 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 Phú Nhuận (PNCo) cung cấp.

## III. CÁC KHÁI NIỆM

Công ty/ PNCo	: Công ty Cổ phần Thương mại Phú Nhuận
Tổ chức phát hành	: Công ty Cổ phần Thương mại Phú Nhuận
ĐHĐCĐ	: Đại hội đồng cổ đông
Tổ chức tư vấn/ ORS	: Công ty Cổ phần Chứng khoán Phương Đông
UBCKNN	: Ủy ban chứng khoán Nhà nước
HĐQT	: Hội đồng quản trị
BKS	: Ban kiểm soát
SGDCK TP.HCM	: Sở Giao dịch Chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh
SGDCK NH	: Sở Giao dịch Chứng khoán Hà Nội
CTCP	: Công ty Cổ phần
CMND	: Chứng minh nhân dân
CN ĐKKD	: Chứng nhận đăng ký kinh doanh
Điều lệ Công ty	: Điều lệ Tổ chức và Hoạt động của Công ty Cổ phần Thương mại Phú Nhuận
SXKD	: Sản xuất kinh doanh
CBCNV	: Cán bộ công nhân viên
UBND	: Ủy ban nhân dân

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

##### 1. Giới thiệu chung về tổ chức phát hành

Tên Công ty	:	CÔNG TY CỔ PHẦN THƯƠNG MẠI PHÚ NHUẬN
Tên tiếng Anh	:	PHU NHUAN TRADING JOINT STOCK COMPANY
Tên viết tắt	:	PNCo
Logo	:	
Địa chỉ	:	314-316-318 Phan Đình Phùng, Phường 1, Q. Phú Nhuận, Tp.HCM
Điện thoại	:	(08) 38440816 – 38459149
Fax	:	(08) 38443980
Email	:	<a href="mailto:pnc@pnc.vn">pnc@pnc.vn</a>
Website	:	<a href="http://www.pnc.vn">www.pnc.vn</a>
Tài khoản ngân hàng giao dịch	:	Số 102010000110077 tại Ngân hàng TMCP Công Thương CN2 – Thành phố Hồ Chí Minh
Vốn điều lệ tại ngày 30/09/2009	:	24.000.000.000 đồng (Hai mươi bốn tỷ đồng)
Tổng số cổ phần	:	2.400.000 (Hai triệu bốn trăm ngàn) cổ phần phổ thông.
Ngành nghề kinh doanh	:	Mua bán hàng công nghệ phẩm, thực phẩm công nghệ, nông – lâm – thủy hải sản, tiểu thủ công nghiệp, chất đốt, vật liệu xây dựng; Rượu bia, thuốc lá và thực phẩm; Kim khí điện máy, xe máy, vật tư, máy móc thiết bị, phụ tùng các loại và các loại hàng hóa khác. Kinh doanh ăn uống và các dịch vụ phục vụ khách hàng. Dịch vụ kho bãi, đại lý ký gửi hàng hóa; Sản xuất, lắp ráp mua bán hàng điện gia dụng, điện lạnh. Sản xuất và kinh doanh sản phẩm nhựa, may mặc (sản xuất tại khu công nghiệp). Dịch vụ giao nhận, vận chuyển hàng hóa trong nước, xuất nhập khẩu. Cho thuê nhà xưởng, văn phòng, cửa hàng, quầy hàng. Dịch vụ nhà đất. Mua bán nguyên liệu hóa chất (trừ hóa chất có tính độc hại mạnh), thiết bị máy tính tin học. Sản xuất, mua bán, lắp ráp hàng điện tử (không sản xuất tại trụ sở). Kinh doanh nhà. Xây dựng công trình dân dụng – công nghiệp. Kinh doanh bất động sản. Sản xuất và lắp ráp xe đạp, xe đạp điện (không hoạt động tại trụ sở).

Kinh doanh khách sạn (phải đạt tiêu chuẩn sao và không hoạt động tại trụ sở). Kinh doanh lữ hành nội địa. Đào tạo ngoại ngữ, tin học. Dịch vụ massage (không hoạt động tại Tp.HCM).

Ngoài các ngành nghề kinh doanh trên, trong quá trình hoạt động Công ty có thể mở rộng ngành nghề kinh doanh, đầu tư, liên doanh, liên kết với các tổ chức cá nhân khác để đáp ứng yêu cầu phát triển chung, phù hợp với quy định của pháp luật.

▪ **Quá trình thay đổi vốn điều lệ của Công ty:**

Thời điểm	Vốn điều lệ (VND)	Vốn tăng thêm (VND)	Hình thức tăng vốn
Tháng 07/2004	9.000.000.000		Cổ phần hóa từ doanh nghiệp Nhà nước
Tháng 04/2006	12.000.000.000	3.000.000.000	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Phát hành cho cổ đông hiện hữu theo tỷ lệ 4,5:1 (4,5 Cổ phần cũ được mua 01 cổ phần mới). Tổng số cổ phần phát hành là 200.000 cổ phần, tương đương 2 tỷ đồng.</li> <li>- Phát hành cho CBCNV trong công ty: 100.000 cổ phần, tương đương 1 tỷ đồng.</li> </ul>
Từ tháng 10/2007 đến tháng 03/2008	24.000.000.000	12.000.000.000	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Phát hành cho CBCNV trong công ty: 60.000 cổ phần, tương đương 0,6 tỷ đồng.</li> <li>- Phát hành cho cổ đông hiện hữu: 600.000 cổ phần, tương đương 6 tỷ đồng.</li> <li>- Phát hành cổ đông chiến lược: 540.000 cổ phần, tương đương 5,4 tỷ đồng.</li> </ul>

\* *Ghi chú:* Tháng 10/2007 đến tháng 3/2008, Công ty Cổ phần Thương mại Phú Nhuận đã thực hiện chào bán chứng khoán ra công chúng để tăng vốn điều lệ từ 12 tỷ đồng lên 24 tỷ đồng,

nhưng do Công ty thực hiện phân phối chứng khoán không đúng quy định và không báo cáo với UBCKNN, nên ngày 08/10/2008 UBCKNN đã có công văn số 103/QĐ-TT xử phạt hành chính đối với Công ty Cổ phần Thương mại Phú Nhuận, tổng mức phạt là 70.000.000 đồng.

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

Tiền thân của Công ty Cổ phần Thương mại Phú Nhuận là Công ty Thương mại Phú Nhuận được thành lập năm 1992, với hình thức sở hữu là doanh nghiệp Nhà nước.

Ngày 03/11/2003, thực hiện chủ trương cổ phần hóa của Nhà nước, UBND Thành phố Hồ Chí Minh đã ra quyết định số 4735/QĐ-UB về việc chuyển Công ty Thương mại Phú Nhuận thành Công ty Cổ phần Thương mại Phú Nhuận.

Ngày 11/06/2004, Công ty chính thức đi vào hoạt động với Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 4103002394 do Sở Kế hoạch và Đầu tư thành phố Hồ Chí Minh cấp. Vốn điều lệ ban đầu là 9 tỷ đồng.

Tháng 04/2006: để đáp ứng nhu cầu phát triển kinh doanh, Công ty đã tăng vốn điều lệ lên 12 tỷ đồng. Đợt tăng vốn này đã được UBND Thành phố chấp thuận và ĐHCĐ thông qua.

Tháng 03/2008: Công ty tiếp tục tăng vốn điều lệ lên 24 tỷ đồng.

Tháng 10/2008: được sự chấp thuận của Ủy ban Chứng khoán Nhà nước, Công ty Cổ phần Thương mại Phú Nhuận đã chính thức trở thành Công ty đại chúng.

Với những nỗ lực phấn đấu không ngừng của ban lãnh đạo và đội ngũ cán bộ nhân viên, kể từ khi chính thức đi vào hoạt động dưới hình thức Công ty Cổ phần, trong 5 năm liên tiếp kể từ năm 2004 đến năm 2008, Công ty Cổ phần Thương mại Phú Nhuận luôn nhận được Bằng khen của UBND thành phố Hồ Chí Minh.

## **3. Cơ cấu tổ chức công ty**

### **3.1. Trụ sở chính công ty**

Địa chỉ : 314-316-318 Phan Đình Phùng, Phường 1, Q. Phú Nhuận, TP. HCM

Điện thoại : (08) 38440816 - 38459149 Fax: (08) 38443980



### 3.2. Các đơn vị trực thuộc

#### ❖ NHÀ HÀNG TIỆC CƯỚI - HỘI NGHỊ PHÚ NHUẬN

- Địa chỉ : 124 Phan Đăng Lưu Phường 3 Quận Phú Nhuận  
Điện thoại : (08) 39956455 (08) 39956477  
Fax : (08) 38445516  
Chức năng, nhiệm vụ : Kinh doanh dịch vụ Tiệc cưới – Hội nghị



#### ❖ NHÀ HÀNG TRI KỶ

- Địa chỉ : 742/8 Nguyễn Kiệm Phường 4 Quận Phú Nhuận  
Điện thoại : (08) 38442613 (08) 39976085  
Chức năng, nhiệm vụ : Kinh doanh dịch vụ ăn uống



### 3.3. Công ty con

#### ❖ CÔNG TY CỔ PHẦN VIỆT MỸ

- Địa chỉ : Lô 23 - Khu Công nghiệp Sông Hậu, Huyện Lai Vung, Tỉnh Đồng Tháp.
- Ngành nghề kinh doanh : Chế biến, bảo quản, thủy sản và các sản phẩm từ thủy sản. Chế biến và đóng hộp rau quả, xuất khẩu rau quả. Sản xuất bao bì bằng giấy, bìa; sản xuất bao bì từ plastic; in ấn bao bì. Mua bán thủy sản, rau quả, nông, lâm sản nguyên liệu.
- Vốn điều lệ : 8.000.000.000 (Tám tỷ) đồng (PNCo góp 55% Vốn điều lệ)



### 3.4. Công ty liên doanh, liên kết

#### ❖ CÔNG TY CỔ PHẦN PHÁT TRIỂN PHÚ NHUẬN

- Địa chỉ : 421 Nguyễn Kiệm, F9, Q. Phú Nhuận
- Ngành nghề kinh doanh : Đầu tư xây dựng, kinh doanh nhà ở, trung tâm thương mại, cao ốc văn phòng. Kinh doanh bất động sản. Đại lý mua bán, ký gửi hàng hóa. Môi giới thương mại, xúc

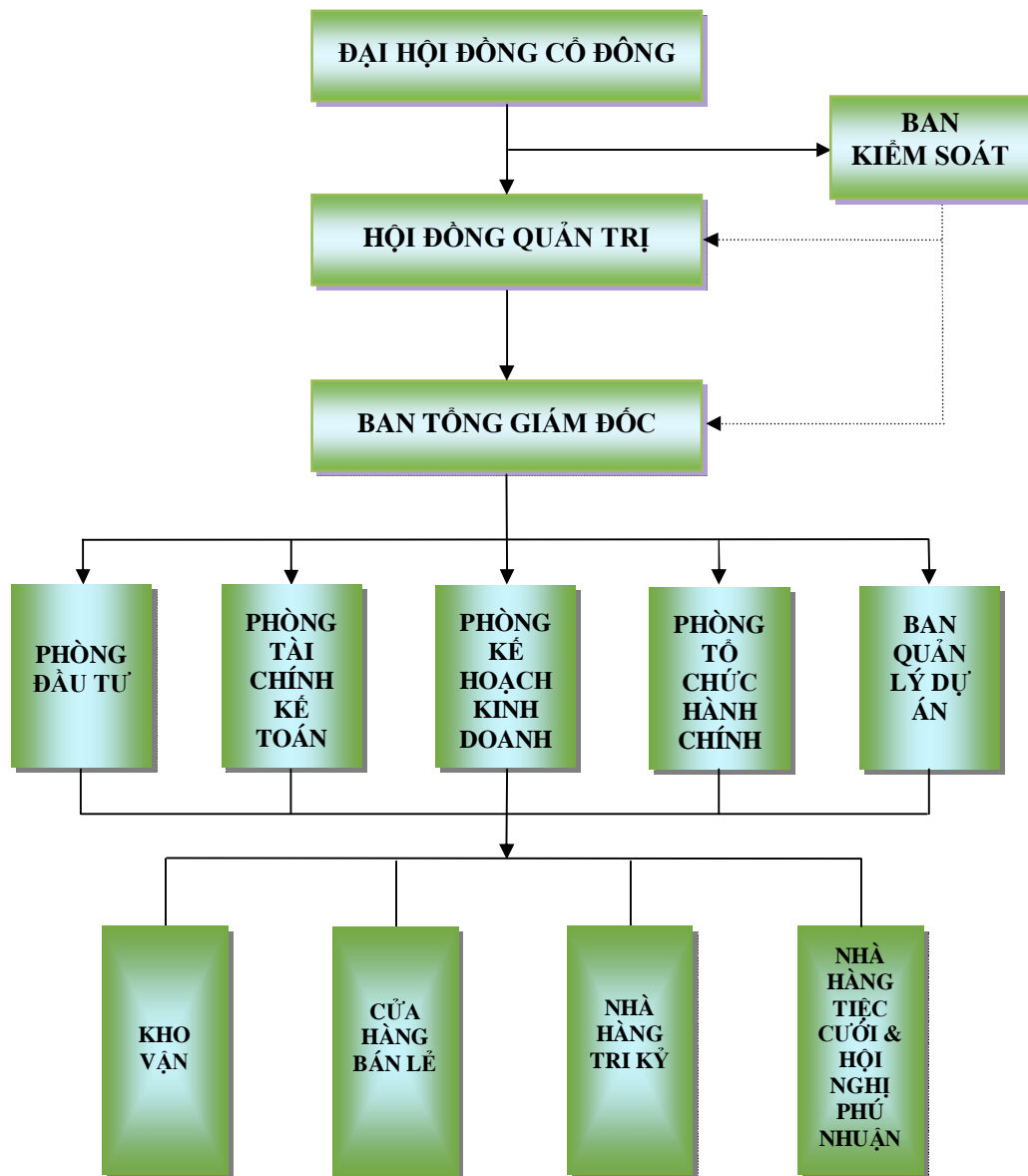
tiên thương mại. Đại lý bảo hiểm. Tư vấn đầu tư và quản lý kinh doanh. Đào tạo nghề.

Vốn điều lệ : 40.000.000.000 (bốn mươi tỷ) đồng (PNCo góp 1,75% Vốn điều lệ)

**4. Cơ cấu bộ máy quản lý của công ty**

**4.1. Sơ đồ tổ chức công ty**

**CƠ CẤU TỔ CHỨC – QUẢN LÝ CỦA CÔNG TY**



*Ghi chú:* —————> : Điều hành trực tiếp  
 .....> : Kiểm soát hoạt động

## 4.2. Chức năng nhiệm vụ

### **Đại hội đồng cổ đông**

Đại hội đồng cổ đông là cơ quan có thẩm quyền cao nhất của Công ty bao gồm tất cả các cổ đông có quyền biểu quyết. Đại hội đồng cổ đông có quyền quyết định tỷ lệ trả cổ tức hàng năm ; thông qua báo cáo tài chính năm ; có quyền bầu, miễn nhiệm, bãi nhiệm thành viên HĐQT, Ban kiểm soát ; quyết định sửa đổi, bổ sung điều lệ ; và quyết định các vấn đề khác theo quy định của pháp luật và Điều lệ Công ty.

### **Hội đồng quản trị**

Hội đồng quản trị là cơ quan quản lý công ty, có toàn quyền nhân danh công ty để quyết định thực hiện các quyền và nghĩa vụ của công ty, trừ những vấn đề thuộc thẩm quyền của ĐHCĐ. Hội đồng quản trị Công ty Cổ phần Thương mại Phú Nhuận gồm 07 thành viên do ĐHCĐ bầu ra, nhiệm kỳ của Hội đồng quản trị là 05 năm. Chủ tịch Hội đồng quản trị là đại diện pháp nhân của Công ty, chịu trách nhiệm trước pháp luật và trước HĐQT về việc điều hành hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty theo điều lệ và các qui chế của Công ty.

Cơ quan thường trực của HĐQT gồm: Chủ tịch HĐQT và có từ 01 đến 02 phó Chủ tịch HĐQT được HĐQT bầu và bãi miễn với đa số phiếu bằng thẻ thức trực tiếp. Bộ phận thường trực thay mặt HĐQT giải quyết công việc hàng ngày của HĐQT, được sử dụng bộ máy, con dấu của Công ty Cổ phần Thương mại Phú Nhuận để thực hiện chức năng chỉ đạo, kiểm tra giám sát hoạt động của công ty.

### **Ban Kiểm soát**

Ban kiểm soát do ĐHCĐ bầu ra gồm 03 thành viên, nhiệm kỳ không quá 05 năm, là cơ quan giám sát của Đại hội đồng cổ đông, có nhiệm vụ thay mặt cổ đông để kiểm soát mọi hoạt động kinh doanh, quản trị và điều hành của Công ty.

### **Ban Tổng giám đốc**

Ban Tổng giám đốc của Công ty gồm 01 Tổng giám đốc và 02 Phó tổng giám đốc.

Tổng Giám đốc do HĐQT bổ nhiệm, là người điều hành công ty, trực tiếp chịu trách nhiệm trước HĐQT về việc tổ chức, quản lý, điều hành toàn diện các hoạt động tác nghiệp hàng ngày, sử dụng hiệu quả các nguồn lực của công ty và thi hành các quyết định của HĐQT theo nhiệm vụ và quyền hạn được giao.

Giúp việc cho Tổng Giám đốc có hai Phó Tổng giám đốc điều hành một số lĩnh vực hoạt động của công ty. Phó Tổng Giám đốc chịu trách nhiệm trực tiếp trước Tổng Giám đốc và cùng chịu trách nhiệm liên đới với Tổng giám đốc trước HĐQT về các phần việc được phân công hoặc ủy nhiệm.

### **Các phòng nghiệp vụ**



**▪ Phòng Tài chính Kế toán**

- Tổ chức hoạch toán kế toán trong hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty theo đúng pháp lệnh kế toán thống kê của Nhà nước.
- Tổng hợp kết quả kinh doanh, lập báo cáo thống kê, phân tích hoạt động SXKD để phục vụ cho việc kiểm tra thực hiện kế hoạch của công ty.
- Ghi chép, phản ánh chính xác, kịp thời diễn biến các nguồn vốn chủ sở hữu, vốn huy động, vốn vay, đề xuất với Tổng giám đốc công ty các giải pháp tạo vốn, đáp ứng kịp thời cho yêu cầu SXKD của công ty, theo dõi quản lý các hợp đồng tín dụng.
- Tham mưu cho Tổng giám đốc chỉ đạo các đơn vị thực hiện các chế độ quản lý tài chính, tài sản, sổ sách chứng từ hóa đơn theo qui định của Nhà nước và công ty, theo dõi và quản lý các hợp đồng tín dụng.
- Tham mưu cho Tổng giám đốc chỉ đạo các đơn vị thực hiện các chế độ quản lý tài chính, tài sản, sổ sách chứng từ hóa đơn theo qui định công ty và Nhà nước.
- Đề xuất các biện pháp mua bảo hiểm tài sản, hàng hóa toàn công ty.
- Phối hợp với các phòng nghiệp vụ hướng dẫn các đơn vị lập kế hoạch sản xuất kinh doanh, tham mưu chuẩn bị các thủ tục cho Tổng giám đốc công ty giao, xét duyệt kết quả thực hiện kế hoạch và quyết toán tài chính của các đơn vị trực thuộc theo định kỳ.

**▪ Phòng đầu tư**

- Nghiên cứu, tìm kiếm, lập các dự án đầu tư, các khoản đầu tư, hợp tác đầu tư trong lĩnh vực bất động sản và tài chính.
- Theo dõi, quản lý các khoản mục đầu tư của Công ty trong từng thời điểm
- Tham mưu cho Ban Tổng giám đốc quản lý, tổ chức thực hiện các dự án đầu tư, Công trình xây dựng cơ bản, sửa chữa trong toàn Công ty. Các dự án hợp tác liên doanh, liên kết trong và ngoài nước.

**▪ Phòng Kế hoạch Kinh doanh**

- Tham mưu cho Tổng giám đốc công ty xây dựng phương án kinh doanh hàng năm, chiến lược kinh doanh dài hạn, kế hoạch phát triển thị trường, phương thức kinh doanh, chính sách tiếp thị.
- Quản lý, kiểm tra hướng dẫn các đơn vị trực thuộc. Thực hiện kinh doanh cho thuê kho, mặt bằng nhà, các mặt hàng, sản phẩm theo tiêu chuẩn, chất lượng, mẫu mã, qui trình kỹ thuật theo kế hoạch kinh doanh của công ty và hợp đồng kinh tế với khách hàng.
- Cùng với phòng Tài chính Kế toán xây dựng đồng bộ kế hoạch sản xuất kinh doanh, kế hoạch sử dụng vốn, dự án đầu tư xây dựng cơ bản, qui trình công nghệ kỹ thuật, hướng dẫn các đơn vị trực thuộc xây dựng kế hoạch kinh doanh hàng năm và kế hoạch trung – dài hạn các dự án liên doanh liên kết.

- Tổ chức và thực hiện kinh doanh xuất nhập khẩu, kinh doanh trong nước theo các phương án được Tổng giám đốc công ty phê duyệt, tổng hợp tình hình báo cáo phân tích kết quả thực hiện các phương án.
- Hỗ trợ cho các đơn vị trực thuộc khai thác, mở rộng thị trường, tìm kiếm sản phẩm mới và làm các thủ tục xuất nhập khẩu theo qui định của Nhà nước.
- Lập, theo dõi thực hiện, thanh lý hợp đồng kinh tế đúng theo qui định.
- **Phòng Tổ chức Hành chính**
  - Tham mưu cho Tổng giám đốc về tổ chức bộ máy sản xuất kinh doanh và bố trí nhân sự phù hợp với yêu cầu phát triển của công ty.
  - Quản lý hồ sơ lao động, lý lịch nhân sự toàn công ty, đề xuất giải quyết thủ tục về chế độ tuyển dụng, thôi việc, bổ nhiệm, bãi miễn, kỷ luật, khen thưởng, nghỉ hưu, bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế và các chế độ khác theo qui định của Nhà nước.
  - Tham mưu cho Tổng giám đốc xây dựng qui hoạch đào tạo, bồi dưỡng nghiệp vụ kiến thức pháp lý, thi tay nghề cho cán bộ, nhân viên.
  - Quản lý lao động tiền lương, cùng với phòng Tài chính Kế toán xây dựng theo dõi thực hiện qui chế trả lương, trả thưởng, định mức lao động, đơn giá tiền lương của công ty và các đơn vị trực thuộc nghiên cứu đề xuất để Tổng giám đốc công ty phân bổ quỹ lương, kinh phí hành chính cho các đơn vị trực thuộc.
  - Tham mưu theo dõi tình hình thực hiện các qui định quản lý nội bộ, tình hình thi đua khen thưởng định kỳ và đột xuất của toàn công ty.
  - Quản lý công văn giấy tờ sổ sách hành chính và con dấu, soạn thảo các văn bản hành chính, báo cáo định kỳ và thực hiện công tác lưu trữ văn thư tài liệu.
  - Phục vụ hoạt động của Hội đồng quản trị.
  - Xây dựng lịch công tác tuần, lịch giao ban hội họp, sinh hoạt định kỳ và bất thường, tổ chức trang trí, phục vụ các cuộc hội họp sinh hoạt.
  - Thực hiện công tác bảo vệ nội bộ, bảo vệ cơ quan, kiểm tra công tác bảo vệ an ninh trật tự, bảo vệ môi trường, phòng cháy chữa cháy toàn công ty, theo dõi hoạt động của lực lượng tự vệ cơ quan, tham gia thực hiện nhiệm vụ an ninh quốc phòng và công tác xã hội.
  - Tổ chức tiếp khách và chuẩn bị các chuyến đi công tác của lãnh đạo công ty và HĐQT.
  - Hành chính tổ chức, quan hệ công chúng (Website, thông tin công cộng, giao tế nhân sự v.v...).

## 5. Danh sách cổ đông và Cơ cấu cổ đông

**5.1. Danh sách cổ đông nắm giữ từ trên 5% vốn cổ phần của công ty tại thời điểm ngày 30/09/2009**

Stt	Tên	Địa chỉ	Giấy CN ĐKKD/CMND	Số Cổ phần	Giá trị (tr.đồng)	Tỷ lệ (%)
1	Lê Quang Toàn	159/9 Hoàng Văn Thụ, F8, Q. Phú Nhuận, TP.HCM	023009651	141.000	1.410	5,88
2	Tổng Công ty Bến Thành	77-79 Đồng Khởi, Q1, TPHCM	4106000101	688.500	6.885	28,69
	<b>Tổng cộng</b>			<b>829.500</b>	<b>8.295</b>	<b>34,57</b>

**5.2. Danh sách cổ đông sáng lập và tỉ lệ cổ phần nắm giữ tại thời điểm ngày 30/09/2009**

Stt	Tên	Địa chỉ	Giấy CN ĐKKD	Số CP đang nắm giữ	Tỷ lệ (%)
1	Tổng Công ty Bến Thành	77-79 Đồng Khởi, Q1, TPHCM	4106000101	688.500	28,69
2	Trần Văn Xuyên	17/11 Hồ Văn Huê, F9, Q. Phú Nhuận, TP.HCM	020110230	11.990	0,50
3	Trình Minh Sao	468/3 Nguyễn Kiệm, F3, Q. Phú Nhuận, TP.HCM	020094258	32.028	1,33
4	Nguyễn Văn Điệp	96/2 Duy Tân, F15, Q. Phú Nhuận, TP.HCM	020248057	64.291	2,68
5	Hà Tiến Bình	216/18 Hòa Hưng, F13, Q.10, TP.HCM	020146682	5.449	0,23
6	Nguyễn Thị Ngọc Dung	423/1 Nguyễn Kiệm, F9, Q. Phú Nhuận, TP.HCM	020113865	20.002	0,83
7	Lê Quang Toàn	159/9 Hoàng Văn Thụ, F8, Q. Phú Nhuận, TP.HCM	023009651	141.000	5,88
8	Huỳnh Kim Điền	139 Phan Đăng Lưu, F2, Q. Phú Nhuận, TP.HCM	021714229	60.660	2,53

**Ghi chú:** Công ty đăng ký kinh doanh lần đầu ngày 11/06/2004 do vậy kể từ ngày 11/06/2007, các hạn chế đối với Cổ phần phổ thông của cổ đông sáng lập đều được bãi bỏ.

**5.3. Cơ cấu cổ đông tại thời điểm ngày 30/09/2009**

Stt	Tên	Số lượng cổ đông	Số Cổ phần	Giá trị (đồng)	Tỷ lệ (%)
1	Nhà nước	01	688.500	6.885.000.000	28,69%
2	Trong nước	135	1.711.500	17.115.000.000	71,31%
	- Pháp nhân	05	450.000	4.500.000.000	18,75%
	- Thể nhân	130	1.261.500	12.615.000.000	52,56%
3	Ngoài nước	-	-	-	-
	- Pháp nhân	-	-	-	-
	- Thể nhân	-	-	-	-
	<b>Tổng cộng</b>	<b>136</b>	<b>2.400.000</b>	<b>24.000.000.000</b>	<b>100,00%</b>

**6. Danh sách những công ty mẹ và công ty con, công ty nắm quyền kiểm soát hoặc Cổ phần chi phối đối với PNCo**
**6.1. Công ty mẹ**

Không có.

**6.2. Công ty con**

Stt	Tên công ty	Vốn điều lệ (đồng)	Giá trị phần vốn góp của PNCo (đồng)	Tỷ lệ Cổ phần do PNCo nắm giữ (%)
1	Công ty Cổ phần Việt Mỹ	8.000.000.000	4.400.000.000	55,00%

**6.3. Công ty liên kết**

Stt	Tên công ty	Vốn điều lệ (đồng)	Giá trị phần vốn góp của PNCo (đồng)	Tỷ lệ PNCo nắm giữ (%)
1.	Công ty Cổ phần Phát triển Kinh tế Phú Nhuận	40.000.000.000	700.000.000	1,75%

**7. Hoạt động kinh doanh**
**7.1. Lĩnh vực hoạt động và sản phẩm dịch vụ kinh doanh của Công ty**

Hoạt động kinh doanh của Công ty Cổ phần Thương mại Phú Nhuận bao gồm các lĩnh vực chính như sau :

**a. Hoạt động Kinh doanh Thương mại - Xuất nhập khẩu**

Các mặt hàng xuất khẩu chính hiện nay của Công ty:

✓ **Cà phê Robusta xuất khẩu**

- Độ ẩm: 12,0% Max
- Đen, vỡ: 0% -> 5% Max.
- Tạp chất: 0% -> 0,5% Max.
- Cỡ hạt đồng đều theo tiêu chuẩn TCVN 4807:2001.
- Màu sắc, mùi vị tự nhiên.
- Không mốc, không lên men, không mùi vị lạ ...



✓ **Nhân điều xuất khẩu**



Nhân điều sau khi phân loại



Phân loại chế biến sản phẩm



Nhân điều tách vỏ và điều thành phẩm



Đóng gói thành phẩm xuất khẩu

**b. Hoạt động kinh doanh dịch vụ - nhà hàng**

✓ *Nhà hàng Tri Kỳ*

Nhà hàng Tri Kỳ “là một thương hiệu lâu đời và nổi tiếng” tại số 742/8 Nguyễn Kiệm, P.4, Quận Phú Nhuận, TP. HCM. Vị trí nằm ngay tại khu vực trung tâm gần sân bay, với không gian ẩm cúng sân vườn tao nhã, phòng VIP, phòng lạnh riêng... chuyên phục vụ các món ăn đặc sản mang hương vị Việt Nam, đội ngũ bếp và nhân viên phục vụ chuyên nghiệp, hiếu khách và các dịch vụ khác bao gồm tiệc cưới, sinh nhật...



✓ *Nhà hàng Tiệc cưới – Hội nghị Phú Nhuận*



Hoạt động kinh doanh của Nhà hàng Tiệc cưới – Hội nghị Phú Nhuận bao gồm các dịch vụ chủ yếu như sau:

*Tiệc cưới*: là nơi tổ chức tiệc cưới lý tưởng nhất với đội ngũ nhân viên lịch sự, tận tình, cũng như nhóm tư vấn viên nhiều kinh nghiệm. Nghi thức lễ trang trọng hoành tráng với nhiều phong cách khác nhau mang đến cho khách hàng một tiệc cưới

trang trọng âm cúng, hạnh phúc.

*Hội nghị:* là nơi tổ chức các buổi hội nghị, hội thảo, cho các công ty và doanh nghiệp,... với trang thiết bị âm thanh ánh sáng hiện đại, cao cấp dành cho hội nghị, màn hình 150" và đội ngũ nhân viên phục vụ chuyên nghiệp luôn làm hài lòng khách hàng.

*Tiệc Buffet, liên hoan, sinh nhật:* Nhà hàng nhận tổ chức các tiệc buffet, liên hoan, sinh nhật, mừng thọ, tiệc Buffet chay và tiệc liên hoan họp mặt cuối năm.

✓ **Dịch vụ cho thuê văn phòng**

Công ty đã đầu tư cải tạo các mặt bằng hiện có và đang phát triển mảng dịch vụ cho thuê văn phòng tại các địa điểm:

- Số 38 Trương Quốc Dung, phường 10, quận Phú Nhuận
- Số 6/5 và 6/8 Hoàng Minh Giám, phường 9, quận Phú Nhuận, Tp. HCM.

**7.2. Các dự án đã hoàn tất thủ tục pháp lý và đang triển khai thực hiện**

❖ **Dự án đầu tư xây dựng Nhà máy chế biến nông sản đóng hộp xuất khẩu**

- Tên chủ đầu tư : **CÔNG TY CỔ PHẦN VIỆT MỸ**
- Trụ sở chính : Lô 23-Khu Công nghiệp Sông Hậu, Huyện Lai Vung, Tỉnh Đồng Tháp
- Tên dự án : Nhà máy chế biến thực phẩm đóng hộp xuất khẩu
- Hình thức đầu tư : Xây dựng mới
- Ngành nghề kinh doanh : Chế biến, bảo quản, thủy sản và các sản phẩm từ thủy sản. Chế biến và đóng hộp rau quả, xuất khẩu rau quả.  
Sản xuất bao bì bằng giấy, bìa; sản xuất bao bì từ plastic; in ấn bao bì. Mua bán thủy sản, rau quả, nông, lâm sản nguyên liệu.
- Công suất : 6.000 tấn/SP/ca/năm
- Tổng vốn đầu tư dự kiến : 25.500.000.000 đồng
- Vốn đầu tư của chủ sở hữu : 8.000.000.000 đồng
- Giá trị phần vốn góp của PNCo : 4.400.000.000 đồng, chiếm tỷ lệ 55%
- Thời gian thực hiện :
  - Khởi công : Tháng 04/2009
  - Hoàn thành : Dự kiến trong năm 2009
- Sản phẩm sản xuất kinh doanh : Nấm rơm đóng hộp, trái cây đóng hộp và các loại nông, thủy sản khác
- Một số hình ảnh tiêu biểu về các sản phẩm của Công ty Cổ phần Việt Mỹ:

**Nấm rơm (nguyên quả)**

<i>Đóng gói /ctns</i>	<i>Số lượng / 20'FCL</i>
1. 425g x 24 hộp	1.1600 ctns
2. 850g x 24 hộp	2.850 ctns
3. 2840g x 6 hộp	3.1000 ctns
4. 184g x 24 hộp	4.3300 ctns
5. 284g x 24 hộp	5.2200 ctns

**Nấm rơm (cắt lát)**

<i>Đóng gói /ctns</i>	<i>Số lượng / 20'FCL</i>
1. 425g x 24 hộp	1.1600 ctns
2. 2840g x 6 hộp	2.1000 ctns

**Nấm rơm (tách vỏ)**

<i>Đóng gói /ctns</i>	<i>Số lượng / 20'FCL</i>
1. 425g x 24 hộp	1.1600 ctns
2. 2840g x 6 hộp	2.1000 ctns



**Nấm rơm đóng hộp**



**Nấm rơm đóng hộp**



**Phân loại chế biến sản phẩm**



**Các loại nông sản đóng hộp xuất khẩu**



**Sản phẩm nấm rơm muối**

❖ **Nhà hàng tiệc cưới – hội nghị**

Tên giao dịch: **Phú Nhuận Plaza**

Địa chỉ: 82 Trần Huy Liệu, Phường 15, Quận Phú Nhuận, Tp. Hồ Chí Minh

Vị trí thuận lợi gần trung tâm thành phố, sân bay.





Dự kiến khởi công xây dựng trong tháng 12 năm 2009 và sẽ đi vào hoạt động trong quý II năm 2011.

Quy mô xây dựng:

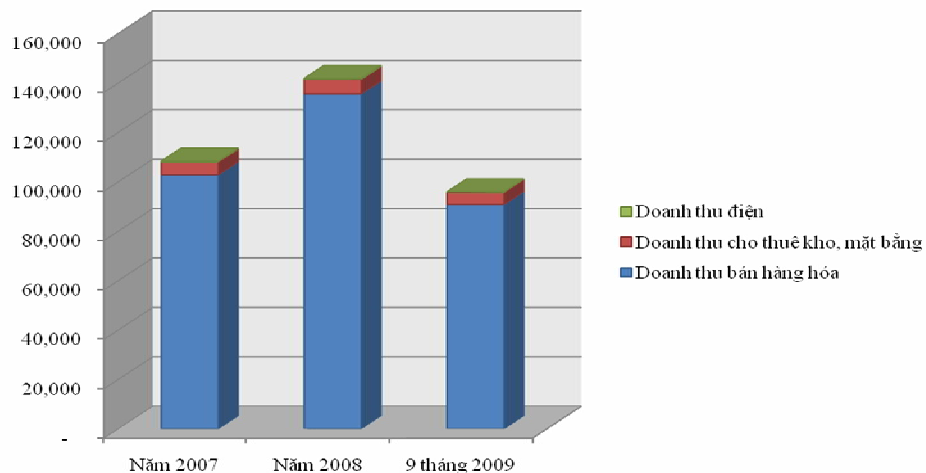
- Diện tích đất : 598,7 m<sup>2</sup>
- Tổng diện tích sàn xây dựng : 7.107 m<sup>2</sup>
- Quy mô : 2 tầng hầm, 1 trệt, 1 lửng, 9 lầu, sân thượng.

### 7.3. Tình hình tăng trưởng doanh thu, lợi nhuận qua các năm (từ năm 2007 đến 9 tháng năm 2009)

Chỉ tiêu	Năm 2007		Năm 2008		9 tháng đầu năm 2009 (*)
	Tr.đồng	% tăng/ giảm	Tr.đồng	% tăng/ giảm	Tr.đồng
<b>1. Doanh thu</b>	<b>108.317</b>	<b>88,61%</b>	<b>141.776</b>	<b>30,89%</b>	<b>95.873</b>
Doanh thu bán hàng hóa	102.739	95,18%	135.590	31,98%	90.754
Doanh thu cho thuê kho, mặt bằng	5.071	14,68%	5.795	14,28%	4.709
Doanh thu điện	507	37,77%	391	-22,88%	410
<b>2. Lợi nhuận sau thuế</b>	<b>2.614</b>	<b>29,86%</b>	<b>5.747</b>	<b>119,85%</b>	<b>3.781</b>

*Nguồn: BCTC kiểm toán 2007, BCTC hợp nhất kiểm toán 2008 và BCTC Quý 3/2009 của PNCo  
(\*): BCTC Quý 3/2009 là BCTC chưa hợp nhất của CTCP Thương mại Phú Nhuận*

**Biểu đồ mô tả tình hình tăng trưởng doanh thu của Công ty qua các năm**



#### **7.4. Nguyên vật liệu**

##### **a. Nguồn nguyên vật liệu**

Nguồn nguyên vật liệu chính cho hoạt động kinh doanh thương mại của Công ty là cà phê, nhân điều và các loại nông sản khác, phần lớn các loại nguyên liệu này được Công ty thu mua từ các nhà cung cấp có uy tín ở các tỉnh như Đồng Nai, Bình Dương, Đồng Tháp,..... Đây là nguồn nguyên liệu dồi dào đáp ứng đủ cho nhu cầu sản xuất, xuất khẩu của Công ty.

Ngoài ra, trong hoạt động kinh doanh dịch vụ nhà hàng ăn uống, Công ty sử dụng một số nguyên liệu chủ yếu là các loại thực phẩm: rau quả, hải sản, thịt lợn, bò và các gia vị chế biến,... Các nguyên vật liệu này chủ yếu được cung cấp từ các cá nhân và tổ chức kinh doanh ở địa phương.

##### **b. Sự ổn định của nguồn nguyên vật liệu**

Hàng năm, Công ty thực hiện đánh giá nhu cầu xuất khẩu và cân đối khả năng sản xuất để từ đó lên kế hoạch thu mua nguyên liệu, đảm bảo nguồn dự trữ nguyên liệu luôn đáp ứng đầy đủ cho quá trình sản xuất kinh doanh. Đồng thời, Công ty luôn cố gắng duy trì mối quan hệ hợp tác tốt với các nhà cung cấp. Dựa trên mối quan hệ lâu năm, các nhà cung cấp của Công ty đều là những đối tác tin cậy về chất lượng, giá cả và giao hàng đúng hạn. Do đó, nguồn nguyên vật liệu cho hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty tương đối ổn định và có chất lượng cao.

##### **c. Ảnh hưởng của giá cả nguyên vật liệu đến doanh thu và lợi nhuận**

Nguyên vật liệu chính cho hoạt động kinh doanh thương mại xuất khẩu của Công ty là các mặt hàng nông sản như: cà phê, hạt điều, nấm rơm,... chiếm tỷ trọng cao trong giá thành sản phẩm, nên sự biến động giá cả của các nguyên liệu này đều ảnh hưởng đến doanh thu và lợi nhuận của Công ty. Đặc thù của nguồn nguyên vật liệu này là yếu tố vụ mùa, nên những dự đoán về khả năng mất mùa, khan hiếm nguồn cung sẽ làm ảnh hưởng đến giá nguyên vật liệu đầu vào. Để khắc phục ảnh hưởng này, Công ty luôn chú trọng đến chất lượng nguyên liệu thu mua và xây dựng chính sách dự trữ hàng tồn kho hợp lý theo từng thời điểm, nên doanh thu và lợi nhuận của Công ty trong những năm qua vẫn duy trì và tăng trưởng ổn định.

#### **7.5. Chi phí sản xuất**

Tỷ trọng các loại chi phí của Công ty so với doanh thu thuần trong năm 2007 – 2008 và 9 tháng đầu năm 2009:

Yếu tố chi phí	Năm 2007		Năm 2008		9 tháng đầu năm 2009 (*)	
	Giá trị (triệu đồng)	% so với DTT <sup>(a)</sup>	Giá trị (triệu đồng)	% so với DTT <sup>(a)</sup>	Giá trị (triệu đồng)	% so với DTT <sup>(a)</sup>
Giá vốn hàng bán	92.695	86,77%	114.497	80,90%	74.129	81,06%
Chi phí bán hàng	4.009	3,75%	7.219	5,10%	6.119	6,69%
Chi phí quản lý DN	2.560	2,40%	3.538	2,50%	2.722	2,98%
Chi phí tài chính	5.171	4,84%	11.092	7,84%	4.615	5,05%
<b>Tổng cộng</b>	<b>104.435</b>	<b>97,76%</b>	<b>136.346</b>	<b>96,33%</b>	<b>87.585</b>	<b>95,77%</b>

<sup>(a)</sup>: Doanh thu thuần

Nguồn: BCTC kiểm toán 2007, BCTC hợp nhất kiểm toán 2008 và BCTC Quý 3/2009 của PNCo

(\*): BCTC Quý 3/2009 là BCTC chưa hợp nhất của CTCP Thương mại Phú Nhuận

Là doanh nghiệp hoạt động kinh doanh trong ngành thương mại, dịch vụ nên chi phí kinh doanh của Công ty phụ thuộc rất nhiều vào giá cung ứng của nhà sản xuất và chiếm tỷ lệ lớn trong cơ cấu doanh thu của Công ty. Trong những năm qua, Công ty đã có nhiều nỗ lực để quản lý tốt chi phí nhằm tăng lợi nhuận kinh doanh. Qua số liệu trên ta thấy tỷ lệ giá vốn hàng bán trong cơ cấu doanh thu của Công ty giảm dần qua các năm, năm 2008 là 80,90% so với năm 2007 là 86,77%, 9 tháng đầu năm 2009 tỷ lệ này là 81,06%. Bên cạnh đó, trong năm 2008 và 2009 Công ty đã thực hiện mở rộng sản xuất kinh doanh nên chi phí quản lý doanh nghiệp và chi phí bán hàng có chiều hướng tăng nhẹ. Kết quả là tổng chi phí sản xuất kinh doanh trên doanh thu thuần năm 2008 chiếm 96,33% so với năm 2007 là 97,76% và 9 tháng đầu năm 2009 là 95,77%, điều này thể hiện Công ty đã quản lý hiệu quả chi phí sản xuất kinh doanh, đây là cơ sở để Công ty Cổ phần Thương mại Phú Nhuận ngày càng nâng cao năng lực cạnh tranh trên thị trường.

## 7.6. Trình độ công nghệ

Là doanh nghiệp hoạt động trong ngành thương mại – dịch vụ, Công ty xác định chú trọng vào nguồn lực là con người trong Công ty để khai thác tối đa những lợi thế sẵn có của mình. Trên quan điểm này, Công ty tập trung phát triển trình độ công nghệ thông tin liên quan đến hệ thống quản lý nội bộ, nhằm chuyên nghiệp hóa, nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của Công ty.

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

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

Với nhiều năm hoạt động trong lĩnh vực thương mại dịch vụ, đội ngũ lãnh đạo và cán bộ nhân viên của PNCo đã tích lũy được nhiều kinh nghiệm. Tận dụng và phát huy lợi thế này, Công ty sẽ tiếp tục đầu tư, phát triển các mặt hàng kinh doanh truyền thống là xuất khẩu các loại nông sản, đồng thời từng bước cân đối giữa xuất khẩu và dịch vụ ăn uống trong đó không ngừng tăng tỷ trọng ăn uống nhất là trong lĩnh vực hội nghị - tiệc cưới, sinh nhật,... và dịch vụ văn phòng, nhà ở đáp ứng nhu cầu không ngừng tăng lên trong xã hội.

Bên cạnh đó, Công ty đã hình thành nhà máy sản xuất nắm rơm tại Tỉnh Đồng Tháp với tỷ lệ góp vốn cổ phần chi phối do Công ty nắm giữ. Khi hình thành và hoạt động vào đầu năm 2010 sẽ cho ra đời các sản phẩm nắm rơm muối đóng hộp và các loại đồ hộp rau quả để xuất khẩu ra thị trường nước ngoài.

### **7.8. Tình hình kiểm tra chất lượng sản phẩm**

Bên cạnh việc phối hợp cùng với các cơ quan quản lý chất lượng kiểm tra chất lượng sản phẩm, dịch vụ của Công ty, Công ty còn xây dựng một hệ thống tiêu chuẩn quản lý chất lượng riêng phù hợp với từng lĩnh vực hoạt động, với mục đích kiểm tra, giám sát nhằm cung cấp cho khách hàng các sản phẩm, dịch vụ có chất lượng tốt nhất.

### **7.9. Hoạt động Marketing**

Cùng với công tác quản lý chất lượng, Công ty cũng hết sức quan tâm đến hoạt động Marketing, nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh trên thị trường, giữ vững được khách hàng truyền thống và thu hút được khách hàng mới, khách hàng tiềm năng bằng uy tín và chất lượng dịch vụ của Công ty.

Tăng cường công tác quảng bá nâng cao hình ảnh và thương hiệu của PNCo thông qua các hình thức quảng cáo trên các phương tiện thông tin đại chúng và trên trang thông tin điện tử của Công ty.


Xác định rõ ràng các nhóm khách hàng mục tiêu, từ đó đưa ra các chương trình khuyến mãi phù hợp với từng đối tượng khách hàng và phù hợp với mục đích phát triển bền vững lâu dài cũng như mục tiêu trước mắt của Công ty.

Song song đó, thương hiệu của PNCo còn được biết đến thông qua các chương trình hỗ trợ như tặng quà, tài trợ cho các chương trình nhân đạo, trao nhà tình thương, nhà tình nghĩa,...

### **7.10. Nhãn hiệu thương mại, đăng ký phát minh sáng chế và bản quyền**

Tên Công ty : CÔNG TY CỔ PHẦN THƯƠNG MẠI PHÚ NHUẬN  
Tên tiếng Anh : PHU NHUAN TRADING JOINT STOCK COMPANY  
Tên viết tắt : PNCo

Tên giao dịch : PNCo

Logo - nhãn hiệu : 

thương mại

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

Dưới đây là một số hợp đồng tiêu biểu đang và sẽ được thực hiện trong thời gian tới:

Stt	Đối tác	Sản phẩm, dịch vụ	Trị giá (đồng)	Thời gian thực hiện
1	Công ty TNHH TM-DV Thuận Kiều	Cà phê	13.400.000.000	Từ 25/12/2008 đến 31/12/2009
2	Công ty TNHH TM-DV Thuận Kiều	Điều nhân	42.500.000.000	Từ 31/12/2008 đến 30/3/2010
3	Công ty TNHH Nam Long	Điều nhân	10.000.000.000	Từ 27/02/2009 đến 31/12/2009

## 8. Báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2007, 2008 và 9 tháng năm 2009

### 8.1. Tóm tắt một số chỉ tiêu về hoạt động SXKD của Công ty trong năm 2007, 2008 và 9 tháng năm 2009

*Đơn vị tính: đồng*

Stt	Chỉ tiêu	Năm 2007	Năm 2008	% tăng giảm 2008/2007	9 tháng đầu năm 2009 (*)
1	Tổng tài sản	57.022.839.896	104.233.454.575	82,79%	110.678.832.827
2	Doanh thu thuần	106.825.966.373	141.535.735.254	32,49%	91.448.736.886
3	Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	2.852.566.711	6.600.835.268	131,40%	4.705.108.539
4	Lợi nhuận khác	176.492.229	2.154.739	-98,78%	(132.426.982)
5	Lợi nhuận trước thuế	3.029.058.940	6.602.990.007	117,99%	4.572.681.557
6	Lợi nhuận sau thuế	2.614.288.569	5.747.080.213	119,83%	3.781.291.723
7	Lãi cơ bản trên cổ phiếu	2.179	2.537	16,43%	1.576
8	Tỷ lệ lợi nhuận trả cổ tức	64%	55%	(14,06%)	-
9	Tỷ lệ cổ tức	14%	14%	-	-

*Nguồn: BCTC kiểm toán 2007, BCTC hợp nhất kiểm toán 2008 và BCTC Quý 3/2009 của PNCo*

*(\*): BCTC Quý 3/2009 là BCTC chưa hợp nhất của CTCP Thương mại Phú Nhuận*

Hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty có sự tăng trưởng khá cao và ổn định trong những năm qua, năm 2008 doanh thu thuần của Công ty là 141,5 tỷ đồng, tăng 32,49% so với năm 2007. Lợi nhuận sau thuế năm 2008 là 5,7 tỷ đồng, tăng 119,83% so với năm 2007. Năm 2009, do tình hình kinh tế khó khăn chung, 9 tháng đầu năm 2009 doanh thu thuần của Công ty đạt 91,4 tỷ đồng giảm 14,7% so với cùng kỳ năm trước và lợi nhuận sau thuế đạt 3,8 tỷ giảm 12,6% so với cùng kỳ năm trước.

## **8.2. Những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động SXKD của Công ty trong năm báo cáo**

### **a. Thuận lợi**

- Với uy tín và kinh nghiệm nhiều năm trong lĩnh vực kinh doanh thương mại dịch vụ, Công ty được khách hàng tín nhiệm ở hầu hết các thị trường trong nước và ngoài nước.
- Công ty có nguồn nhân lực đáp ứng yêu cầu nhiệm vụ sản xuất kinh doanh, đặc biệt là đội ngũ quản lý có năng lực, kinh nghiệm cùng với các cán bộ công nhân viên được đào tạo tốt, có tinh thần gắn bó và học hỏi với Công ty.

### **b. Khó khăn**

- Năm 2009, nền kinh tế chịu sự tác động trực tiếp của tình hình suy thoái kinh tế toàn cầu, làm cho sức mua thị trường giảm sút, đầu ra của các doanh nghiệp trở nên khó khăn hơn rất nhiều.
- Thị trường kinh doanh nông sản: cà phê, hạt điều,... luôn chịu rủi ro cao do các biến động về giá theo thị trường thế giới và biến động tỷ giá hối đoái.
- Một nhân tố khác có tác động đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty là sự cạnh tranh ngày càng quyết liệt của cả thị trường trong và ngoài nước, làm ảnh hưởng đến sản lượng tiêu thụ của Công ty.
- Hiện tại vốn của Công ty còn rất nhỏ so với quy mô hoạt động và nhu cầu ngày càng phát triển, mặc dù Công ty đã tận dụng tốt nguồn vốn hiện có quay vòng vốn tối đa, nhưng tỷ lệ nợ trên vốn chủ sở hữu vẫn rất cao, cho thấy nhu cầu về vốn rất lớn so với năng lực tài chính hiện có. Các khoản vay của Công ty chủ yếu là vay ngắn hạn, nên Công ty thường gặp nhiều khó khăn khi lãi suất ngân hàng biến động theo chiều hướng tăng, ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.

## **8.3. “Ý kiến của kiểm toán” trong báo cáo tài chính năm 2007 và báo cáo tài chính hợp nhất năm 2008:**

### ***Ý kiến kiểm toán trong báo cáo tài chính năm 2007:***

*“Đến thời điểm phát hành báo cáo kiểm toán, chúng tôi không có đủ căn cứ để cho ý kiến đối với khoản nợ phải thu khách hàng nước ngoài với số tiền 2,4 tỷ đồng (tương đương 150.690 USD) do chưa được xác nhận cũng như chưa được thanh toán từ phía khách hàng.”*

Khoản nợ phải thu 2,4 tỷ đồng (tương đương 150.690 USD) mà Công ty kiểm toán DTL loại trừ trong báo cáo tài chính năm 2007 là của Công ty North America Trading ở Mỹ nợ Công ty Cổ phần Thương mại Phú Nhuận nhưng đến thời điểm cuối năm 2007 không ký được biên bản xác nhận công nợ.

Nguyên nhân là do khoản nợ này phát sinh trong năm 2007 khi Công ty bán mặt hàng nấm rom đóng hộp cho Công ty North America Trading nhưng khi hàng đã tới cảng, làm thủ tục thông quan để vào Mỹ thì bị vướng thủ tục về giấy phép FDA để được thông quan, cho tới thời điểm cuối năm 2007 vẫn chưa thông quan, khách hàng chưa nhận được hàng do đó hai bên không ký được biên bản xác nhận công nợ.

Năm 2008 sau khi đã có giấy phép FDA hàng được thông quan, khách hàng đã nhận được hàng, đến cuối năm 2008 đã thanh toán và ký biên bản xác nhận công nợ với Công ty số tiền còn nợ.

Trong biên bản xác nhận ngày 10/12/2009 của Công ty Kiểm toán DTL gửi cho UBCKNN và Công ty cổ phần Thương mại Phú Nhuận cũng đã có ý kiến xác nhận nội dung giải trình như trên phản ánh phù hợp và đúng bản chất của sự việc đã ngoại trừ trong báo cáo kiểm toán năm 2007 và tình hình thực tế đến ngày 31/12/2008.

***Ý kiến kiểm toán trong báo cáo tài chính hợp nhất đã kiểm toán năm 2008:***

*“Các báo cáo tài chính hợp nhất của Tập đoàn được lập căn cứ báo cáo tài chính của Công ty cổ phần Thương mại Phú Nhuận và báo cáo tài chính của Công ty cổ phần Việt Mỹ (Công ty con), tuy nhiên báo cáo tài chính năm 2008 của Công ty con này chưa được kiểm toán”*

Năm 2008 Công ty Cổ phần Thương mại Phú Nhuận có góp vốn thành lập Công ty Cổ phần Việt Mỹ với ngành nghề kinh doanh là sản xuất nấm rom, trái cây đóng hộp để xuất khẩu, địa điểm tại Lô số 23 khu công nghiệp Sông Hậu Huyện Lai Vung Tỉnh Đồng Tháp. Vốn điều lệ của Công ty Việt Mỹ là 8 tỷ, Công ty Cổ phần Thương mại Phú Nhuận góp 4,4 tỷ chiếm tỷ lệ 55%. Trong năm 2008, Công ty Cổ phần Việt Mỹ nhận đất trong khu công nghiệp Sông Hậu và tiến hành xây dựng tường rào, đường đi nội bộ với tổng chi phí phát sinh 1.799.953.766 đồng. Trong năm không phát sinh doanh thu bán hàng. Tổng số tiền các cổ đông góp vào công ty Việt Mỹ bằng tiền mặt trong năm là 1.800.516.400 đồng trong đó Công ty Cổ phần Thương mại Phú Nhuận góp 1.125.000.000 đồng chiếm 62,48%.

Nguyên nhân vì Công ty Cổ phần Việt Mỹ đang trong thời gian xây dựng cơ sở hạ tầng chưa đi vào hoạt động sản xuất kinh doanh, số tiền chi cho trong năm nhỏ không mang tính trọng yếu đối với tổng thể báo cáo tài chính của Công ty mẹ, nên Công ty không tiến hành Kiểm toán báo cáo tài chính năm 2008. Khi Công ty xây dựng xong nhà xưởng và đưa vào hoạt động sẽ tiến hành kiểm toán quyết toán xây dựng cơ bản và báo cáo tài chính.

Trong biên bản xác nhận ngày 10/12/2009 của Công ty Kiểm toán DTL gửi cho UBCKNN và Công ty cổ phần Thương mại Phú Nhuận cũng đã có ý kiến đối với khoản ngoại trừ giới hạn phạm vi kiểm toán nêu trên trong báo cáo kiểm toán báo cáo tài chính hợp nhất năm 2008, theo đó Công ty Kiểm toán DTL muốn đề cập đến phạm vi kiểm toán là báo cáo tài chính của Công ty cổ phần Việt Mỹ (Công ty con) chưa được kiểm toán bởi một công ty kiểm toán độc lập theo quy định tại Nghị định số 105/2004/ND-CP ngày 30/3/2004, và không nhằm mục đích ngoại trừ đến mức độ ảnh hưởng trọng yếu vì số liệu của Công ty cổ phần Việt Mỹ (Công ty con) chiếm tỷ trọng nhỏ so với mức trọng yếu của báo cáo tài chính hợp nhất năm 2008.

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

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

Được thành lập lâu đời với chức năng kinh doanh Thương mại – Dịch vụ - Xuất nhập khẩu, thương hiệu của PNCo ngày càng được nhiều khách hàng trong nước và ngoài nước biết đến. Đồng thời, với bề dày lịch sử trong quá trình kinh doanh tiêu thụ sản phẩm trên thị trường quen thuộc và khách hàng quen biết, Công ty đã tạo được uy tín lâu dài, chiếm được lòng tin của khách hàng, do đó vị trí của Công ty trên thị trường tương đối vững chắc, thị phần tiêu thụ tương đối ổn định và tốc độ tăng trưởng doanh thu, lợi nhuận của Công ty qua các năm khá cao.

Mặt hàng kinh doanh xuất khẩu chính của công ty là cà phê nhân Robusta, Điều nhân. Đây cũng là những mặt hàng xuất khẩu truyền thống của Việt Nam, chiếm tỷ trọng lớn trong tổng kim ngạch xuất khẩu của Công ty. Ngoài ra, công ty còn xuất khẩu mặt hàng nông sản khác như, nấm rơm, trái cây đóng hộp...

Công ty cũng đang quản lý và sử dụng nhiều mặt bằng tại các vị trí trung tâm thành phố, đây là một trong những lợi thế để Công ty có thể phát triển kinh doanh dịch vụ nhà hàng ăn uống và các dự án đầu tư về cao ốc văn phòng cho thuê.

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

*Xuất khẩu nông sản:* Sau 2 năm gia nhập WTO, các mặt hàng nông sản chủ lực của Việt Nam như gạo, cà phê, cao su, hạt tiêu, chè... đều đã khẳng định được vị thế khi có mặt tại hầu hết các châu lục với số lượng xuất khẩu thuộc “top” hàng đầu thế giới.

Mặc dù gặp nhiều khó khăn do khủng hoảng kinh tế thế giới nhưng thị trường xuất khẩu cà phê của Việt Nam đang ngày càng được mở rộng, bên cạnh những thị trường như Mỹ, Đức, Nhật, Ý, Pháp, Canada, Anh... là những thị trường nhập khẩu cà phê hàng đầu thế giới, thì những thị trường tiềm năng cho xuất khẩu cà phê toàn cầu là Bỉ, Áo, Thụy Sĩ, Thụy Điển, Hàn Quốc,... được dự báo cũng sẽ tăng kim ngạch nhập khẩu cà phê trong năm 2009.

Theo số liệu thống kê của Tổng cục Hải quan, đến hết tháng 8 năm 2009, tổng lượng cà phê xuất khẩu đạt 839 nghìn tấn, tăng 15,7% và kim ngạch xuất khẩu là 1,24 tỷ USD,



giảm 18,5% so với cùng kỳ năm 2008. Các thị trường chính nhập khẩu cà phê của Việt Nam trong 8 tháng qua là Bỉ: 118,7 nghìn tấn, Đức: 92,4 nghìn tấn, Hoa Kỳ: 86,3 nghìn tấn, Italia: 78,7 nghìn tấn, ...

Về xuất khẩu nhân điều, Việt Nam là một trong những nước có sản lượng điều lớn nhất thế giới với sản lượng nhân điều chế biến hàng năm lên tới hơn 150.000 tấn (tương đương 600.000 tấn điều thô). Năm 2008, Việt Nam đã vượt qua Ấn Độ trở thành nước cung cấp điều lớn nhất sang thị trường Mỹ nói riêng và thế giới nói chung.

Hiện tại, nhu cầu tiêu thụ điều đang tăng trở lại cùng với sự phục hồi của kinh tế thế giới. Đặc biệt, với tác dụng tốt cho sức khỏe, không chứa nhiều cholesterol và rất tốt cho những người trên 40 tuổi, khiến cho nhu cầu tiêu thụ hạt điều tại các nước phát triển cũng như các nền kinh tế mới nổi như Trung Quốc, Hàn Quốc, Đài Loan... được dự báo sẽ ngày càng tăng. Đây cũng chính là một trong những yếu tố giúp giá nhân điều sẽ còn tăng thêm trong thời gian tới, khi mà những tín hiệu tích cực về sự phục hồi của kinh tế Mỹ và kinh tế thế giới ngày càng rõ nét hơn.

*Dịch vụ cho thuê văn phòng:* theo xu hướng phát triển chung của nền kinh tế, nhu cầu về cao ốc văn phòng cho thuê ngày càng gia tăng trong khi nguồn cung về dịch vụ này vẫn còn hạn chế. Sau khi gia nhập WTO, các nhà đầu tư, các văn phòng đại diện, các tập đoàn nước ngoài đến Việt Nam làm việc ngày càng nhiều, đặc biệt thành phố Hồ Chí Minh là vùng đầu tư hấp dẫn, hầu hết các nhà đầu tư đều muốn làm việc trong thành phố với vị trí thuận lợi, nơi văn phòng đạt tiêu chuẩn, có hệ thống quản lý an toàn. Hiện tại, có rất nhiều cao ốc đang hoạt động hết công suất, không còn chỗ trống, các cao ốc ở xa vẫn có một lượng lớn khách hợp đồng, điều này chứng tỏ thị trường về dịch vụ cho thuê văn phòng ở nước ta vẫn còn nhiều tiềm năng.

### **9.3. 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 trên thế giới**

Định hướng của Công ty là tiếp tục giữ vững và tập trung phát triển lĩnh vực kinh doanh thương mại xuất nhập khẩu với các mặt hàng chủ lực là cà phê, nhân điều, nấm rơm. Đồng thời đa dạng hóa các hoạt động kinh doanh dịch vụ vừa góp phần làm gia tăng giá trị và chất lượng dịch vụ vừa góp phần phân tán rủi ro trong hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty. Điều này hoàn toàn phù hợp với định hướng phát triển của ngành, chính sách của Nhà nước và xu thế chung trên thế giới.

Ngoài ra, việc đầu tư và phát triển lĩnh vực kinh doanh cao ốc văn phòng cho thuê là góp phần vào việc hiện đại hóa cơ sở hạ tầng của thành phố, đưa cơ sở hạ tầng này đạt tiêu chuẩn quốc tế với các tiện nghi, tiện ích đạt chất lượng cao, tạo điều kiện thuận lợi cho các hoạt động thương mại và đầu tư, góp phần kêu gọi đầu tư từ nước ngoài vào Việt Nam.

## **10. Chính sách đối với người lao động**

### 10.1. Tổng số lao động

Tổng số lao động của công ty tại thời điểm 30/09/2009 là 157 người, với cơ cấu lao động như sau:

Stt	Phân loại lao động	Số người	Tỷ lệ
<b>I.</b>	<b>Theo trình độ học vấn</b>		
1.	Trên đại học	02	0,01%
2.	Đại học	16	10,19%
3.	Cao đẳng	09	5,73%
4.	Trung cấp	10	6,37%
5.	Khác	120	77,70%
<b>II.</b>	<b>Theo tính chất lao động</b>		
1.	Thường xuyên	157	100,00%
2.	Thời vụ	-	-
	<b>Tổng cộng</b>	<b>157</b>	<b>100,00%</b>

### 10.2. Những chế độ, chính sách liên quan đến người lao động

#### a. Chính sách tuyển dụng

Nhằm tăng cường công tác quản lý nguồn nhân lực một cách chuyên nghiệp, góp phần tăng hiệu quả sản xuất kinh doanh của Công ty, PNCo đã xây dựng quy chế tuyển dụng dựa trên cơ sở pháp luật của Nhà nước, Điều lệ và quy chế của Công ty.

Tuyển dụng là quá trình tìm kiếm, lựa chọn đúng người vào đúng vị trí và thời điểm để thỏa mãn nhu cầu lao động trong công ty.

Mục tiêu chính sách tuyển dụng của PNCo là tuyển dụng những người tốt nghiệp đại học, cao đẳng, trung cấp nghề và lao động khác phù hợp với ngành nghề kinh doanh, nhu cầu và mục tiêu của Công ty.

Mọi nhân viên được tuyển vào Công ty đều phải qua thời gian học việc hoặc thử việc. Mục đích của thời gian này là để nhân viên mới đánh giá xem họ có thật sự phù hợp và thích ứng với công việc cũng như cơ hội mà Công ty cung cấp hay không. Mặt khác, đây cũng là khoảng thời gian để người quản lý trực tiếp, cán bộ phụ trách nhân sự và lãnh đạo Công ty có thể quan sát và đánh giá được khả năng làm việc, đạo đức, tác phong và sự phù hợp của nhân viên mới đối với yêu cầu công việc trước khi có quyết định tiếp nhận chính thức.

#### b. Chính sách đào tạo

Đào tạo và phát triển nguồn nhân lực là giải pháp chiến lược để tạo ra lợi thế cạnh tranh của Công ty, có tác dụng duy trì và nâng cao chất lượng nguồn nhân lực, đáp ứng nhu

cầu và nguyện vọng phát triển của người lao động, giúp người lao động thường xuyên cập nhật, nâng cao kiến thức để thực hiện chức năng, nhiệm vụ của mình một cách tự giác với thái độ làm việc tốt hơn, tạo cho người lao động có cách tư duy mới trong công việc và là cơ sở để phát huy tính sáng tạo, chuyên nghiệp, cũng như nâng cao khả năng thích ứng đối với các công việc trong tương lai theo định hướng phát triển của Công ty, đáp ứng kịp thời việc thực hiện chiến lược kinh doanh của Công ty. Do đó đào tạo và phát triển nguồn nhân lực là ưu tiên hàng đầu của Công ty.

Công ty áp dụng các hình thức đào tạo:

- Đào tạo trong công việc: kèm cặp chỉ dẫn công việc; luân chuyển công việc (đối với chức danh quản lý).
- Đào tạo ngoài công việc: tổ chức các lớp tại công ty; cử đi học các khóa ngắn hạn, dài hạn; tham dự các cuộc hội thảo, tập huấn; tự học tập, tự đào tạo của người lao động;...

Kế hoạch đào tạo của Công ty được xây dựng theo từng thời kỳ và theo chiến lược phát triển kinh doanh của Công ty. Theo đó, người lao động làm việc từ 1 năm trở lên được tham gia đào tạo theo kế hoạch đào tạo nghiệp vụ bắt buộc hàng năm, đào tạo đột xuất hay tái đào tạo theo nhu cầu của các phòng ban, đơn vị hoặc bố trí tham gia các ban dự án, chương trình để người lao động có điều kiện phát huy khả năng và học hỏi kinh nghiệm tích lũy kiến thức. Đồng thời Công ty cũng dành một khoản kinh phí để khuyến khích CBCNV tự đào tạo để nâng cao năng lực cá nhân, phù hợp với mục tiêu phát triển của Công ty.

### **c. Chính sách lương, thưởng, phúc lợi**

#### **➤ Chính sách tiền lương**

Công ty đã xây dựng quy chế quản lý và phân phối tiền lương thống nhất trong toàn Công ty, đảm bảo sự công bằng hợp lý, không phân biệt hình thức ký kết hợp đồng lao động (không thời hạn, có thời hạn, thời vụ) kể cả thời gian thử việc (nếu có).

Tiền lương được gắn với năng suất lao động, nhiệm vụ được giao và hiệu quả kinh doanh, kết hợp với ngày công làm việc thực tế. Đối với CBCNV đang trong thời gian thử việc thì thời gian được tính theo số ngày thử việc. Đối với CBCNV được cử đi học hoặc quy hoạch đào tạo cán bộ của Công ty thì tiền lương được đánh giá theo kết quả học tập.

Mức lương của CBCNV được tính dựa trên đơn giá tiền lương được duyệt và hệ số theo thang, bảng lương của công ty đã xây dựng - lương theo công việc, chức vụ, trách nhiệm được Tổng giám đốc quy định.

#### **➤ Chính sách thưởng**

Cán bộ công nhân viên làm việc cho Công ty đến thời điểm xét thưởng và có đóng góp năng lực, năng suất lao động của mình vào kết quả sản xuất kinh doanh của Công ty thì

được xét thưởng từ quỹ khen thưởng.

*Quy định xét thưởng:*

- Công ty tổ chức bình chọn 6 tháng 1 lần, tiêu chuẩn được Hội đồng thi đua khen thưởng Công ty quy định; và bình chọn hàng năm, tiêu chuẩn bình chọn căn cứ theo Quyết định của UBND Thành phố quy định về công tác thi đua khen thưởng.
- Căn cứ vào kết quả bình chọn lao động tiên tiến và chiến sĩ thi đua trong năm của các đơn vị và được hội đồng thi đua Công ty duyệt.
- Ngoài ra, vào các dịp Lễ, Tết, Ban Tổng giám đốc cùng Ban chấp hành công Đoàn xem xét thưởng cho CBCNV.

➤ **Các chế độ, chính sách khác**

Công ty luôn thực hiện đầy đủ các chế độ, chính sách và quyền lợi đối với người lao động theo quy định của Luật lao động, ký kết hợp đồng lao động, mua bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế...

## 11. Chính sách cổ tức

Trên cơ sở kết quả kinh doanh của năm hoạt động và phương hướng hoạt động kinh doanh của năm tiếp theo, Hội đồng quản trị có trách nhiệm xây dựng phương án phân phối lợi nhuận và trích lập các quỹ, từ đó xác định mức chi trả cổ tức hợp lý để trình Đại hội đồng cổ đông quyết định.

Tỷ lệ cổ tức được chi trả qua các năm như sau:

Chỉ tiêu	Năm 2007	Năm 2008	Năm 2009 (dự kiến)
Tỷ lệ cổ tức chi trả	14%	14%	12%

## 12. Tình hình tài chính

### 12.1. Các chỉ tiêu cơ bản trong năm 2008

#### a. Chính sách khấu hao

Nguyên giá tài sản cố định của Công ty được khấu hao theo phương pháp đường thẳng trong suốt thời gian hữu dụng dự tính. Số năm khấu hao cụ thể một số nhóm tài sản cố định của Công ty như sau:

<u>Stt</u>	<u>Loại tài sản cố định</u>	<u>Số năm khấu hao</u>
1.	Nhà cửa, vật kiến trúc	10 – 50
2.	Máy móc thiết bị	4 – 9

3.	Phương tiện vận tải	6 – 10
4.	Thiết bị, dụng cụ quản lý	3

**b. Mức lương bình quân**

Thu nhập bình quân của cán bộ công nhân viên của công ty tăng qua các năm. Thu nhập bình quân của công nhân viên năm 2008 là 2.580.000 đồng/người/tháng.

*Đơn vị: đồng*

<b>Khoản mục</b>	<b>Năm 2007</b>	<b>Năm 2008</b>
Tổng chi phí lương và thưởng	2.415.983.000	4.408.670.000
Các khoản khác trả cho người lao động	-	-
<b>Tổng cộng</b>	<b>2.415.983.000</b>	<b>4.408.670.000</b>
<b>Thu nhập bình quân/người/tháng</b>	<b>2.071.000</b>	<b>2.580.000</b>

**c. Thanh toán các khoản nợ đến hạn**

Hiện nay công ty không có các khoản nợ quá hạn. Công ty luôn thanh toán đúng và đầy đủ các khoản nợ và các khoản vay khi đến hạn.

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

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

Số dư thuế và các khoản phải nộp Nhà nước của PNCo qua các năm như sau:

*Đơn vị: đồng*

<b>Chỉ tiêu</b>	<b>31/12/2007</b>	<b>31/12/2008</b>	<b>30/09/2009</b>
Thuế tiêu thụ đặc biệt	64.167.975	16.612.647	2.844.248
Thuế thu nhập doanh nghiệp	149.553.702	105.422.107	791.389.834
Thuế thu nhập cá nhân	7.860.870	9.421.442	6.530.753
Thuế đất	183.149.948	35.313.382	-
<b>Tổng cộng:</b>	<b>404.732.495</b>	<b>166.769.578</b>	<b>800.764.835</b>

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

Hàng năm, Công ty trích từ lợi nhuận sau thuế của mình một khoản vào quỹ dự trữ để bổ sung vốn điều lệ. Khoản trích này không được vượt quá 5% lợi nhuận sau thuế của Công

ty và được trích cho đến khi quỹ dự trữ bằng 10% vốn điều lệ của Công ty. Các quỹ khác: quỹ đầu tư phát triển, quỹ khen thưởng, phúc lợi sẽ do HĐQT trình Đại hội đồng cổ đông quyết định tỷ lệ trích lập tùy theo kết quả kinh doanh trong năm sản xuất và mục tiêu phát triển của Công ty.

Số dư các quỹ năm 2007, 2008 và 9 tháng đầu năm 2009 như sau:

*Đơn vị: đồng*

Chỉ tiêu	31/12/2007	31/12/2008	30/09/2009
Quỹ dự phòng tài chính	161.204.206	291.918.634	579.272.645
Quỹ đầu tư phát triển	547.112.954	971.181.206	1.827.091.000
Quỹ khen thưởng, phúc lợi	9.940.469	-	15.429.767

**f. Tổng dư nợ vay**

*Đơn vị: đồng*

Chi tiêu	31/12/2007		31/12/2008		30/09/2009 (*)	
	Giá trị	% dư nợ vay	Giá trị	% dư nợ vay	Giá trị	% dư nợ vay
Vay ngắn hạn	37.862.821.606	97,2%	52.750.819.400	97,2%	56.635.260.379	100,0%
Vay dài hạn	949.611.460	2,4%	990.395.624	1,8%	-	-
Vay dài hạn đến hạn trả	127.999.993	0,3%	517.560.000	1,0%	-	-
<b>Tổng dư nợ có bảo lãnh</b>	-	-	-	-	-	-
<b>Tổng dư nợ vay</b>	<b>38.940.433.059</b>	<b>100%</b>	<b>54.258.775.024</b>	<b>100%</b>	<b>56.635.260.379</b>	<b>100,0%</b>

*Nguồn: BCTC kiểm toán 2007, BCTC hợp nhất kiểm toán 2008 và BCTC Quý 3/2009 của PNCo*

*(\*): BCTC Quý 3/2009 là BCTC chưa hợp nhất của CTCP Thương mại Phú Nhuận*

▪ **Chi tiết vay ngắn hạn và vay dài hạn đến hạn trả**

*Đơn vị tính : đồng*

Nội dung	31/12/2007	31/12/2008	30/09/2009 <sup>(*)</sup>
<b>Vay ngắn hạn</b>	<b>37.862.821.606</b>	<b>52.750.819.400</b>	<b>56.635.260.379</b>
- Ngân hàng Công Thương – Chi nhánh 2	24.422.821.606	30.310.819.400	37.342.477.190
- Ngân hàng Nông nghiệp & PT Nông	11.000.000.000	20.000.000.000	16.852.783.189

thôn – CN Phú Nhuận			
- Phòng tài chính Quận Phú Nhuận	2.440.000.000	2.440.000.000	2.440.000.000
<b>Vay dài hạn đến hạn trả</b>	<b>127.999.993</b>	<b>517.560.000</b>	-
<b>Cộng</b>	<b>37.990.821.599</b>	<b>53.268.379.400</b>	<b>56.635.260.379</b>

(\*) Các khoản vay ngắn hạn là khoản vay tại các Ngân hàng và Phòng tài chính Quận Phú Nhuận với lãi suất từ 8,58%/năm đến 12,5%/năm đối với khoản vay bằng đồng Việt Nam và khoảng 3 - 8%/năm đối với khoản vay bằng USD. Các khoản vay này được thế chấp bằng toàn bộ nhà cửa vật kiến trúc với giá trị còn lại là 5.294.428.299 đồng.

- **Chi tiết vay dài hạn**

Đơn vị tính : đồng

Nội dung	31/12/2007	31/12/2008	30/09/2009
Ngân hàng Công Thương – Chi nhánh 2	189.999.993	-	-
Ngân hàng Nông nghiệp & PT Nông thôn – CN Phú Nhuận	887.611.460	1.507.955.624	-
<i>Trừ: Vay dài hạn đến hạn trả</i>	<i>(127.999.993)</i>	<i>(517.560.000)</i>	-
<b>Cộng</b>	<b>949.611.460</b>	<b>990.395.624</b>	-

**g. Tình hình công nợ hiện nay**

- **Các khoản phải thu**

Đơn vị: triệu đồng

Chỉ tiêu	31/12/2007		31/12/2008		30/09/2009 (*)	
	Nợ quá hạn	Tổng số	Nợ quá hạn	Tổng số	Nợ quá hạn	Tổng số
<b>Các khoản phải thu ngắn hạn</b>	<b>458</b>	<b>39.092</b>	<b>224</b>	<b>79.560</b>	<b>170</b>	<b>68.694</b>
Phải thu khách hàng	458	11.493	224	13.802	170	13.337
Trả trước cho người bán	-	26.777	-	63.437	-	53.920
Phải thu nội bộ ngắn hạn	-	-	-	-	-	45
Các khoản phải thu khác	-	963	-	2.468	-	1.508
Dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi	-	(141)	-	(147)	-	(116)
<b>Các khoản phải thu dài hạn</b>	-	-	-	-	-	-
<b>Tổng cộng</b>	<b>458</b>	<b>39.092</b>	<b>224</b>	<b>79.560</b>	<b>170</b>	<b>68.694</b>

Nguồn: BCTC kiểm toán 2007, BCTC hợp nhất kiểm toán 2008 và BCTC Quý 3/2009 của PNCo

(\*): BCTC Quý 3/2009 là BCTC chưa hợp nhất của CTCP Thương mại Phú Nhuận

Nợ quá hạn phải thu khách hàng đến 30/09/2009 là 170 triệu đồng, Công ty đã lập dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi là 116 triệu đồng.

▪ **Các khoản phải trả**

Đơn vị: triệu đồng

Chỉ tiêu	31/12/2007	31/12/2008	30/09/2009 (*)
<b>Các khoản phải trả ngắn hạn</b>	<b>1.068</b>	<b>3.793</b>	<b>6.542</b>
Phải trả cho người bán	-	-	2.661
Người mua trả tiền trước	-	379	653
Thuế và các khoản phải nộp cho Nhà nước	405	167	801
Chi phí phải trả	93	103	56
Phải trả nội bộ	-	-	80
Các khoản phải trả, phải nộp khác	570	3.144	2.291
<b>Các khoản phải trả dài hạn</b>	<b>1.478</b>	<b>1.702</b>	<b>1.610</b>
Phải trả dài hạn khác	1.395	1.511	1.501
Thuế thu nhập hoãn lại phải trả	4	59	59
Dự phòng trợ cấp mất việc làm	79	132	50
<b>Tổng cộng</b>	<b>2.546</b>	<b>5.495</b>	<b>8.152</b>

Nguồn: BCTC kiểm toán 2007, BCTC hợp nhất kiểm toán 2008 và BCTC Quý 3/2009 của PNCo

(\*): BCTC Quý 3/2009 là BCTC chưa hợp nhất của CTCP Thương mại Phú Nhuận

**12.2. Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu**

Các chỉ tiêu	Đơn vị	Năm 2007	Năm 2008	9 tháng đầu năm 2009 (*)
<b>1. Chỉ tiêu về khả năng thanh toán</b>				
- Hệ số thanh toán ngắn hạn: <i>Tài sản lưu động/Nợ ngắn hạn</i>	Lần	1,21	1,57	1,50
- Hệ số thanh toán nhanh: <i>(TSLĐ - Hàng tồn kho)/Nợ ngắn hạn</i>	Lần	1,16	1,56	1,31



<b>2. Chỉ tiêu về cơ cấu vốn</b>				
- Hệ số nợ/Tổng tài sản	%	72,75%	57,33%	58,54%
- Hệ số nợ/Vốn chủ sở hữu	%	267,04%	136,41%	141,17%
<b>3. Chỉ tiêu về năng lực hoạt động</b>				
- Vòng quay hàng tồn kho: <i>Giá vốn bán hàng/Hàng tồn kho bình quân</i>	vòng	28,98	99,35	11,68
- Doanh thu thuần/Tổng tài sản	Lần	1,87	1,36	0,83
<b>4. Chỉ tiêu về khả năng sinh lời</b>				
- Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần	%	2,45%	4,06%	4,13%
- Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu	%	16,83%	13,12%	8,24%
- Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản	%	4,58%	5,51%	3,42%
- Hệ số Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh/Doanh thu thuần	%	2,67%	4,66%	5,15%

*Nguồn: BCTC kiểm toán 2007, BCTC hợp nhất kiểm toán 2008 và BCTC Quý 3/2009 của PNCo*

*(\*): BCTC Quý 3/2009 là BCTC chưa hợp nhất của CTCP Thương mại Phú Nhuận*

### **13. Hội đồng quản trị, Ban tổng giám đốc, Ban kiểm soát, Kế toán trưởng**

#### **Thành viên Hội đồng quản trị**

#### **1. Ông NGUYỄN VĂN ĐIỆP - Chủ tịch Hội đồng quản trị kiêm Tổng giám đốc**

Giới tính : Nam  
 Ngày sinh : 27/02/1963  
 Số CMND : 020248057 cấp ngày 19/05/2004 tại CA TP.HCM  
 Quốc tịch : Việt Nam  
 Dân tộc : Kinh  
 Địa chỉ thường trú : 96/2 Duy Tân, Phường 15, Quận Phú Nhuận, Tp. HCM  
 Trình độ văn hóa : 12/12  
 Trình độ chuyên môn : Thạc sĩ Kinh tế  
 Quá trình công tác :

<i>Từ năm</i>	<i>Đến năm</i>	<i>Chức danh</i>
1985	1998	Phó phòng kế hoạch – Giám đốc chi nhánh Hà Nội – Trưởng phòng kế hoạch – Phó giám đốc Công ty Dịch vụ Phú Nhuận (Maseco)
1998	2004	Phó giám đốc Công ty Cổ phần Thương mại Phú Nhuận

		(PNCo)
2004	2007	Phó Chủ tịch HĐQT kiêm Giám đốc Công ty Cổ phần Thương mại Phú Nhuận
2007	nay	Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng giám đốc Công ty Cổ phần Thương mại Phú Nhuận

Chức vụ hiện tại : Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng giám đốc

Chức vụ hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác:

- Chủ tịch HĐQT Công ty Cổ phần Việt Mỹ

Số cổ phần hiện đang nắm giữ tại thời điểm 30/09/2009 là: 314.291 cổ phần

Trong đó:

- Cá nhân : 64.291 Cổ phần, chiếm 2,68 % vốn điều lệ
- Đại diện : 250.000 Cổ phần, chiếm 10,42% vốn điều lệ (Đại diện cho Tổng Công ty Bến Thành)

Số cổ phần của những người có liên quan: Không

Các khoản nợ đối với Công ty: Không

Hành vi vi phạm pháp luật: Không

Lợi ích liên quan đối với tổ chức phát hành: Không

Quyền lợi mâu thuẫn đối với tổ chức phát hành: Không

## **2. Bà NGUYỄN NGỌC DUNG – Phó Chủ tịch HĐQT kiêm Phó Tổng giám đốc**

Giới tính : Nữ

Ngày sinh : 13/03/1956

Số CMND : 020113865 cấp ngày 01/11/1996 tại CA TP.HCM

Quốc tịch : Việt Nam

Dân tộc : Kinh

Địa chỉ thường trú : 423/1 Nguyễn Kiệm, phường 9, quận Phú Nhuận, Tp.HCM

Trình độ văn hóa : 12/12

Quá trình công tác :

<b>Từ năm</b>	<b>Đến năm</b>	<b>Chức danh</b>
1984	2004	Phó phòng kinh doanh – Trưởng phòng TC-HC – Chủ tịch Công đoàn Công ty Thương mại Phú Nhuận.
2004	2007	Thành viên HĐQT – Chủ tịch Công đoàn – Trưởng phòng TC-HC

		Công ty Cổ phần Thương mại Phú Nhuận (PNCo)
2007	nay	Phó Chủ tịch HĐQT kiêm Phó Tổng giám đốc Công ty Cổ phần Thương mại Phú Nhuận (PNCo)

Chức vụ hiện tại : Phó Chủ tịch HĐQT kiêm Phó Tổng giám đốc

Chức vụ hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác: Không có

Số cổ phần hiện đang nắm giữ tại thời điểm 30/09/2009 là: 20.002 cổ phần

Trong đó:

- Cá nhân : 20.002 Cổ phần, chiếm 0,83% vốn điều lệ
- Đại diện : Không

Số cổ phần của những người có liên quan: Không

Các khoản nợ đối với Công ty: Không

Hành vi vi phạm pháp luật: Không

Lợi ích liên quan đối với tổ chức phát hành: Không

Quyền lợi mâu thuẫn đối với tổ chức phát hành: Không

### **3. Ông HÀ TIẾN BÌNH – Thành viên HĐQT kiêm Phó Tổng giám đốc**

Giới tính : Nam

Ngày sinh : 28/02/1959

Số CMND : 020146682 cấp ngày 01/07/1998 tại CA TP.HCM

Quốc tịch : Việt Nam

Dân tộc : Kinh

Địa chỉ thường trú : 216/18 Hòa Hưng, phường 13, quận 10, Tp.HCM

Trình độ văn hóa : 12/12

Trình độ chuyên môn : Cử nhân kinh tế ngành Tài chính – Kế toán

Quá trình công tác :

<i>Từ năm</i>	<i>Đến năm</i>	<i>Chức danh</i>
1980	1981	Nhân viên Phòng Tài chính Quận 6
1981	1985	Kế toán trưởng XNQD Nhựa Quận 6
1985	1988	Kế toán trưởng XNQD In Quận 6
1988	1991	Kế toán trưởng XNQD Da Giầy Quận Phú Nhuận
1991	1992	Kế toán trưởng Công ty May XK 30/4
1992	2004	Kế toán trưởng – Phó chủ tịch Công đoàn Công ty Thương mại Phú Nhuận.
2004	2007	Kế toán trưởng – Thành viên HĐQT - Phó Chủ tịch Công

		đoàn Công ty Cổ phần Thương mại Phú Nhuận (PNCo)
2007	nay	Thành viên HĐQT - Phó Tổng giám đốc Công ty Cổ phần Thương mại Phú Nhuận (PNCo)

Chức vụ hiện tại : Thành viên HĐQT kiêm Phó Tổng giám đốc

Chức vụ hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác: Không có

Số cổ phần hiện đang nắm giữ tại thời điểm 30/09/2009 là: 155.449 cổ phần

*Trong đó:*

- Cá nhân : 5.449 cổ phần, chiếm 0,23% vốn điều lệ
- Đại diện : 150.000 Cổ phần, chiếm 6,25% vốn điều lệ (Đại diện cho Tổng Công ty Bến Thành)

Số cổ phần của những người có liên quan: Không

Các khoản nợ đối với Công ty: Không

Hành vi vi phạm pháp luật: Không

Lợi ích liên quan đối với tổ chức phát hành: Không

Quyền lợi mâu thuẫn đối với tổ chức phát hành: Không

#### **4. Ông LÊ QUANG TOÀN – Thành viên HĐQT**

Giới tính : Nam

Ngày sinh : 31/01/1959

Số CMND : 023009651 cấp ngày 15/09/2003 tại CA Tp. HCM

Quốc tịch : Việt Nam

Dân tộc : Kinh

Địa chỉ thường trú : 159/9 Hoàng Văn Thụ, P.8, quận Phú Nhuận, Tp. HCM

Trình độ văn hóa : 12/12

Quá trình công tác :

<b>Từ năm</b>	<b>Đến năm</b>	<b>Chức danh</b>
1995	2003	Chủ doanh nghiệp tư nhân Tường Khánh
2004	nay	Thành viên HĐQT Công ty Cổ phần Thương mại Phú Nhuận Chủ doanh nghiệp tư nhân Hoàng Bách.

Chức vụ hiện tại : Thành viên HĐQT Công ty Cổ phần Thương mại Phú Nhuận

Chức vụ hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác: Chủ doanh nghiệp tư nhân Hoàng Bách

Số cổ phần hiện đang nắm giữ tại thời điểm 30/09/2009 là: 141.000 cổ phần

*Trong đó:*

- Cá nhân : 141.000 cổ phần, chiếm 5,88% vốn điều lệ

- Đại diện : Không

Số cổ phần của những người có liên quan: Không  
Các khoản nợ đối với Công ty: Không  
Hành vi vi phạm pháp luật: Không  
Lợi ích liên quan đối với tổ chức phát hành: Không  
Quyền lợi mâu thuẫn đối với tổ chức phát hành: Không

### 5. Ông HUỖNH KIM ĐIỀN – Thành viên HĐQT

Giới tính : Nam  
Ngày sinh : 03/03/1965  
Số CMND : 021714229 cấp ngày 06/09/1996 tại CA Tp. HCM  
Quốc tịch : Việt Nam  
Dân tộc : Kinh  
Địa chỉ thường trú : 139 Phan Đăng Lưu, P.2, quận Phú Nhuận, Tp. HCM  
Trình độ văn hóa : 12/12  
Quá trình công tác :

<i>Từ năm</i>	<i>Đến năm</i>	<i>Chức danh</i>
1990	2000	Chủ doanh nghiệp tư nhân Kim Quyên
2001	2004	Chủ doanh nghiệp tư nhân Minh Thịnh
2004	Nay	- Thành viên HĐQT Công ty Cổ phần mại Phú Nhuận - Chủ doanh nghiệp tư nhân Minh Thịnh

Chức vụ hiện tại : Thành viên HĐQT Công ty Cổ phần Thương mại Phú Nhuận

Chức vụ hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác: Chủ doanh nghiệp tư nhân Minh Thịnh

Số cổ phần hiện đang nắm giữ tại thời điểm 30/09/2009 là: 60.660 cổ phần

Trong đó:

- Cá nhân : 60.660 cổ phần, chiếm 2,53% vốn điều lệ  
- Đại diện : Không

Số cổ phần của những người có liên quan: Không  
Các khoản nợ đối với Công ty: Không  
Hành vi vi phạm pháp luật: Không  
Lợi ích liên quan đối với tổ chức phát hành: Không  
Quyền lợi mâu thuẫn đối với tổ chức phát hành: Không

**6. Ông NGUYỄN BĂNG TÂM – Thành viên HĐQT**

Giới tính : Nam  
 Ngày sinh : 02/02/1952  
 Số CMND : 020095827 cấp ngày 17/02/2009 tại CA Tp. HCM  
 Quốc tịch : Việt Nam  
 Dân tộc : Kinh  
 Địa chỉ thường trú : 433/14 Bình Quới, quận Bình Thạnh, Tp. HCM  
 Trình độ văn hóa : 12/12  
 Trình độ chuyên môn : Cử nhân Chính trị, Đại học Quản trị kinh doanh  
 Quá trình công tác :

<i>Từ năm</i>	<i>Đến năm</i>	<i>Chức danh</i>
1969	1982	Thành đoàn SG-GĐ, Bí thư Quận đoàn Bình Thạnh, Bí thư Đảng ủy Phường
1986	1988	Giám đốc Công ty Dịch vụ Bình Thạnh
1988	1990	Giám đốc Công ty Thương nghiệp Tổng Hợp Bình Thạnh
1990	2000	Giám đốc Công ty XNK Bình Thạnh
2000	2007	Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng giám đốc Công ty Cổ phần Gilimex
2007	Nay	Phó Tổng giám đốc Tổng Công ty Bến Thành, Chủ tịch HĐQT Công ty Gilimex, phó Chủ tịch CLB các DN niêm yết CK Việt Nam

Chức vụ hiện tại : Thành viên HĐQT Công ty Cổ phần Thương mại Phú Nhuận

Chức vụ hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác:

- *Phó Tổng giám đốc Tổng Công ty Bến Thành*
- *Chủ tịch HĐQT Công ty Gilimex*
- *Phó Chủ tịch CLB các DN niêm yết Chứng khoán Việt Nam*

Số cổ phần hiện đang nắm giữ tại thời điểm 30/09/2009 là: 288.500 cổ phần

Trong đó:

- *Cá nhân* : *Không*
- *Đại diện* : *288.500 Cổ phần, chiếm 12,02% vốn điều lệ (Đại diện cho Tổng Công ty Bến Thành)*

Số cổ phần của những người có liên quan: Không

Các khoản nợ đối với Công ty: Không

Hành vi vi phạm pháp luật: Không

Lợi ích liên quan đối với tổ chức phát hành: Không  
 Quyền lợi mâu thuẫn đối với tổ chức phát hành: Không

**7. Ông NGUYỄN HỮU THẮNG – Thành viên HĐQT**

Giới tính : Nam  
 Ngày sinh : 10/06/1965  
 Số CMND : 022780218 cấp ngày 17/10/2005 tại CA TP.HCM  
 Quốc tịch : Việt Nam  
 Dân tộc : Kinh  
 Địa chỉ thường trú : 66 Nguyễn Cư Trinh, phường Phạm Ngũ Lão, Quận 1, Tp. HCM  
 Trình độ văn hóa : 12/12  
 Trình độ chuyên môn : Đại học Quản trị kinh doanh  
 Quá trình công tác :

<i>Từ năm</i>	<i>Đến năm</i>	<i>Chức danh</i>
1986	1989	Đi nghĩa vụ quân sự
1990	1992	CB Thanh tra quận 1, Tp.HCM
1992	2003	Cán bộ Công ty Xây dựng kinh doanh nhà
2003	2005	Phó giám đốc Công ty Cổ phần đầu tư XD kinh doanh nhà Bến Thành
2006	nay	Tổng giám đốc Công ty Cổ phần đầu tư XD kinh doanh nhà Bến Thành và Thành viên HĐQT Công ty Cổ phần Thương mại Phú Nhuận

Chức vụ hiện tại : Thành viên HĐQT Công ty Cổ phần Thương mại Phú Nhuận

Chức vụ hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác:

- *Tổng giám đốc Công ty Cổ phần đầu tư XD kinh doanh nhà Bến Thành*

Số cổ phần hiện đang nắm giữ tại thời điểm 30/09/2009 là: 100.000 cổ phần

*Trong đó:*

- *Cá nhân : Không*
- *Đại diện : 100.000 Cổ phần, chiếm 4,17% vốn điều lệ (Đại diện cho Công ty Cổ phần Đầu tư XD Kinh doanh nhà Bến Thành)*

Số cổ phần của những người có liên quan: Không

Các khoản nợ đối với Công ty: Không

Hành vi vi phạm pháp luật:	Không
Lợi ích liên quan đối với tổ chức phát hành:	Không
Quyền lợi mâu thuẫn đối với tổ chức phát hành:	Không

**Ban Tổng giám đốc**

**Ban Tổng giám đốc gồm 3 thành viên sau:**

<u>Stt</u>	<u>Họ và tên</u>	<u>Chức vụ</u>
1.	Ông NGUYỄN VĂN ĐIỆP	Tổng giám đốc
2.	Bà NGUYỄN THỊ NGỌC DUNG	Phó Tổng giám đốc
3.	Ông HÀ TIẾN BÌNH	Phó Tổng giám đốc

Lý lịch các thành viên Ban Tổng giám đốc đã được trình ở phần lý lịch của các thành viên Hội đồng quản trị.

**Ban kiểm soát**

**1. Ông NHỮ ĐÌNH TUYẾN - Trưởng Ban kiểm soát**

Giới tính	:	Nam
Ngày sinh	:	07/01/1962
Số CMND	:	020286351 cấp ngày 14/05/1999 tại CA TP.HCM
Quốc tịch	:	Việt Nam
Dân tộc	:	Kinh
Địa chỉ thường trú	:	200 Nguyễn Trọng Tuyển, P.8, quận Phú Nhuận, Tp.HCM
Trình độ văn hóa	:	12/12
Trình độ chuyên môn	:	Cử nhân Quản trị kinh doanh
Quá trình công tác	:	

<i>Từ năm</i>	<i>Đến năm</i>	<i>Chức danh</i>
1983	1987	Đi nghĩa vụ quân sự
1987	1993	Đi hợp tác lao động tại Liên Xô
1993	2004	Nhân viên phòng kinh doanh Công ty Thương mại Phú Nhuận
2004	2008	Trưởng Ban kiểm soát Công ty Cổ phần Thương mại Phú Nhuận
2008	nay	Trưởng Ban kiểm soát Công ty Cổ phần Thương mại Phú Nhuận Thành viên HĐQT Công ty CP Phát triển Kinh tế Phú Nhuận



Chức vụ hiện tại : Trưởng ban kiểm soát Công ty Cổ phần Thương mại Phú Nhuận

Chức vụ hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác: Thành viên HĐQT Công ty CP Phát triển Kinh tế Phú Nhuận

Số cổ phần hiện đang nắm giữ tại thời điểm 30/09/2009 là: 51.000 cổ phần

Trong đó:

- Cá nhân : 51.000 cổ phần, chiếm 2,13 % vốn điều lệ
- Đại diện : Không

Số cổ phần của những người có liên quan: Không

Các khoản nợ đối với Công ty: Không

Hành vi vi phạm pháp luật: Không

Lợi ích liên quan đối với tổ chức phát hành: Không

Quyền lợi mâu thuẫn đối với tổ chức phát hành: Không

## 2. Ông NGUYỄN VĂN NGỌC - Ủy viên Ban kiểm soát

Giới tính : Nam

Ngày sinh : 23/03/1960

Số CMND : 022741119 cấp ngày 28/08/1997 tại CA TP.HCM

Quốc tịch : Việt Nam

Dân tộc : Kinh

Địa chỉ thường trú : 117/67 Nguyễn Hữu Cảnh, P.22, quận Bình Thạnh, Tp.HCM

Trình độ văn hóa : 12/12

Trình độ chuyên môn : Cao Đẳng Quản trị kinh doanh

Quá trình công tác :

<i>Từ năm</i>	<i>Đến năm</i>	<i>Chức danh</i>
1976	1986	Tham gia lực lượng TNXP
1986	1995	Nhân viên Công ty Điện Quang
1995	2004	Nhân viên phòng kho Công ty Thương mại Phú Nhuận
2004	2008	Thành viên Ban kiểm soát Công ty Cổ phần Thương mại Phú Nhuận
2004	nay	Thành viên Ban kiểm soát – phó phòng đầu tư Công ty Cổ phần Thương mại Phú Nhuận.

Chức vụ hiện tại : Thành viên Ban kiểm soát

Chức vụ hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác: Không

Số cổ phần hiện đang nắm giữ tại thời điểm 30/09/2009 là: 20.261 cổ phần

*Trong đó:*

- Cá nhân : 20.261 cổ phần, chiếm 0,84% vốn điều lệ
- Đại diện : Không

Số cổ phần của những người có liên quan: Không

Các khoản nợ đối với Công ty: Không

Hành vi vi phạm pháp luật: Không

Lợi ích liên quan đối với tổ chức phát hành: Không

Quyền lợi mâu thuẫn đối với tổ chức phát hành: Không

### **3. Bà TRẦN THỊ LỆ HẰNG - Ủy viên Ban kiểm soát**

Giới tính : Nữ

Ngày sinh : 20 /09/1961

Số CMND : 020400445 cấp ngày 09/10/2007 tại CA TP.HCM

Quốc tịch : Việt Nam

Dân tộc : Kinh

Địa chỉ thường trú : 34<sup>a</sup> Huỳnh Văn Bánh, P15, quận Phú Nhuận, tp.HCM

Trình độ văn hóa : 12/12

Trình độ chuyên môn : Cử nhân Kinh tế ngành TC-KT

Quá trình công tác :

<i>Từ năm</i>	<i>Đến năm</i>	<i>Chức danh</i>
1984	1998	Kế toán Công ty Ăn uống Phú Nhuận
1998	2004	Kế toán Công ty Thương mại Phú Nhuận
2004	2005	Kế toán Công ty Cổ phần Thương mại Phú Nhuận (PNCo)
2005	nay	Kế toán Công ty Dịch vụ Công ích Nhà Bè

Chức vụ hiện tại : Thành viên Ban kiểm soát

Chức vụ hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác: Không

Số cổ phần hiện đang nắm giữ tại thời điểm 30/09/2009 là: 6.165 cổ phần

*Trong đó:*

- Cá nhân : 6.165 cổ phần, chiếm 0,26% vốn điều lệ
- Đại diện : Không

Số cổ phần của những người có liên quan: Không

Các khoản nợ đối với Công ty: Không

Hành vi vi phạm pháp luật: Không  
 Lợi ích liên quan đối với tổ chức phát hành: Không  
 Quyền lợi mâu thuẫn đối với tổ chức phát hành: Không

**✚ Kế toán trưởng**

**Ông TRẦN XUÂN ÁNH – Kế toán trưởng**

Giới tính : Nam  
 Ngày sinh : 15/10/1970  
 Số CMND : 024685538 cấp ngày 27/03/2007 tại CA TP.HCM  
 Quốc tịch : Việt Nam  
 Dân tộc : Kinh  
 Địa chỉ thường trú : 124/63 Phan Huy Ích, phường 15, quận Tân Bình, tp.HCM  
 Trình độ văn hóa : 12/12  
 Trình độ chuyên môn : Đại học kinh tế  
 Quá trình công tác :

<i>Từ năm</i>	<i>Đến năm</i>	<i>Chức danh</i>
1992	1995	Nhân viên tại Hội trường Thống nhất
1995	2005	Nhân viên tại khách sạn Equatorial
2006	2007	Nhân viên Công ty Cổ phần Thương mại Phú Nhuận (PNCo)
2007	nay	Kế toán trưởng Công ty Cổ phần Thương mại Phú Nhuận (PNCo)

Chức vụ hiện tại : Kế toán trưởng

Chức vụ hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác: Không có

Số cổ phần hiện đang nắm giữ tại thời điểm 30/09/2009 là: 13.290 cổ phần

*Trong đó:*

- Cá nhân : 13.290 cổ phần, chiếm 0,55% vốn điều lệ
- Đại diện : Không

Số cổ phần của những người có liên quan: Không  
 Các khoản nợ đối với Công ty: Không  
 Hành vi vi phạm pháp luật: Không  
 Lợi ích liên quan đối với tổ chức phát hành: Không  
 Quyền lợi mâu thuẫn đối với tổ chức phát hành: Không

**14. Tài sản**

**14.1. Giá trị tài sản cố định theo báo cáo tài chính đã được kiểm toán tại thời điểm 31/12/2008 và báo cáo tài chính tại thời điểm 30/09/2009 như sau:**

*Đơn vị : đồng*

Stt	Chỉ tiêu	31/12/2008			30/09/2009 <sup>(*)</sup>		
		Nguyên giá	Giá trị còn lại	Tỷ lệ còn lại	Nguyên giá	Giá trị còn lại	Tỷ lệ còn lại
<b>I</b>	<b>Tài sản cố định hữu hình</b>	<b>15.469.064.298</b>	<b>9.770.553.289</b>	<b>63,16%</b>	<b>16.496.090.197</b>	<b>10.158.023.398</b>	<b>61,58%</b>
1	Nhà cửa, vật kiến trúc	11.683.022.558	7.524.137.775	64,40%	12.602.079.475	8.183.659.173	64,94%
2	Máy móc thiết bị	298.714.370	36.865.000	12,34%	298.714.370	20.289.000	6,79%
3	Phương tiện vận tải truyền dẫn	1.436.021.025	541.888.000	37,74%	1.436.021.025	428.747.000	29,86%
4	Thiết bị, dụng cụ quản lý	2.051.306.345	1.667.662.514	81,30%	2.159.275.327	1.525.328.225	70,64%
<b>II</b>	<b>Tài sản cố định vô hình</b>	<b>29.052.720</b>	<b>27.600.084</b>	<b>95,00%</b>	<b>29.052.720</b>	<b>23.726.388</b>	<b>81,67%</b>
1	Phần mềm vi tính	29.052.720	27.600.084	95,00%	29.052.720	23.726.388	81,67%
	<b>Tổng cộng</b>	<b>15.498.117.018</b>	<b>9.798.153.373</b>	<b>63,22%</b>	<b>16.525.142.917</b>	<b>10.181.749.786</b>	<b>61,61%</b>

*Nguồn: BCTC hợp nhất kiểm toán 2008 và BCTC Quý 3/2009 của PNCo*

*(\*): BCTC Quý 3/2009 là BCTC chưa hợp nhất của CTCP Thương mại Phú Nhuận*

✓ **Chi phí xây dựng cơ bản dở dang**

*Đơn vị: đồng*

Stt	Công trình	Số dư tại 31/12/2008	Số dư tại 30/09/2009 <sup>(*)</sup>
1	Xây dựng nhà máy Việt Mỹ	1.046.205.237	-
2	Sửa chữa văn phòng	1.000.153.876	-
3	Dự án 82 Trần Huy Liệu (Nhà hàng Tri Kỷ)	627.505.244	1.531.529.825
4	Nhà hàng Tiệc cưới 124 Phan Đăng Lưu	-	-
5	Dự án 6/8 Hoàng Minh Giám	-	532.045.455
6	Khác	1.600.000	1.600.000
	<b>Tổng cộng</b>	<b>2.675.464.357</b>	<b>2.065.175.280</b>

*Nguồn: BCTC hợp nhất kiểm toán 2008 và BCTC Quý 3/2009 của PNCo*

*(\*): BCTC Quý 3/2009 là BCTC chưa hợp nhất của CTCP Thương mại Phú Nhuận*

**14.2. Danh mục một số đất đai Công ty đang quản lý sử dụng tại thời điểm 30/09/2009**

Stt	Địa chỉ	Diện tích	Mục đích Sử dụng	Tình trạng pháp lý
1	314-316-318 Phan Đình Phùng, Quận Phú Nhuận, Tp. HCM	Tổng diện tích: 197 m <sup>2</sup>	Trụ sở chính và cửa hàng kinh doanh	- Hợp đồng thuê đất số 808 ngày 16/06/1998. Thời hạn thuê đất đến năm 2048. - Quyết định 2390/UB ngày 07/05/98
2	310 Phan Đình Phùng, Phường 1, Quận Phú Nhuận, Tp. HCM	Tổng diện tích: 66 m <sup>2</sup>	Văn phòng, cửa hàng kinh doanh	- Hợp đồng thuê đất số 807 ngày 16/06/1998. Thời hạn thuê đất đến năm 2048. - Quyết định 2390/UB ngày 07/05/98
3	30 Phan Đình Phùng, Phường 2, Quận Phú Nhuận, Tp. HCM	Tổng diện tích: 195.5 m <sup>2</sup>	Nhà hàng	- Hợp đồng thuê đất số 809 ngày 16/06/1998. Thời hạn thuê đất đến năm 2048. - Quyết định 2390/UB ngày 07/05/98
4	49 Phan Đình Phùng, Phường 17, Quận Phú Nhuận, Tp. HCM	Tổng diện tích: 133.5 m <sup>2</sup>	Nhà hàng	- Quyết định thuê đất số 5177 ngày 07/10/2005. Thời hạn thuê đất đến năm 2055.
5	55 – 55A Phan Đình Phùng, Phường 17, Quận Phú Nhuận, Tp. HCM	Tổng diện tích: 237 m <sup>2</sup>	Cửa hàng kinh doanh	- Hợp đồng thuê đất số 813 ngày 16/06/1998. Thời hạn thuê đất đến năm 2048. - Quyết định 2390/UB ngày 07/05/98
6	249 Phan Đình Phùng, Phường 15, Quận Phú Nhuận, Tp. HCM	Tổng diện tích: 63 m <sup>2</sup>	Văn phòng, cửa hàng kinh doanh	- Hợp đồng thuê đất số 812 ngày 16/06/1998. Thời hạn thuê đất đến năm 2048. - Quyết định 2390/UB ngày 07/05/98
7	12-14 Cao Thắng, Phường 17, Quận Phú Nhuận, Tp. HCM	Tổng diện tích: 40 m <sup>2</sup>	cửa hàng kinh doanh	- Hợp đồng thuê đất số 814 ngày 16/06/1998. Thời hạn thuê đất đến năm 2048. - Quyết định 2390/UB ngày 07/05/98
8	124 Phan Đăng Lưu, Phường 3, Quận Phú Nhuận	Tổng diện tích: 398 m <sup>2</sup>	Nhà hàng	- Quyết định thuê đất số 4308 ngày 14/09/2009. Thời hạn thuê đất đến năm 2020.

9	24 Hoàng Văn Thụ, Phường 9, Quận Phú Nhuận, Tp. HCM	Tổng diện tích: 36 m <sup>2</sup>	cửa hàng kinh doanh	- Hợp đồng thuê đất số 811 ngày 16/06/1998. Thời hạn thuê đất đến năm 2048. - Quyết định 2390/UB ngày 07/05/98
10	168 Hoàng Văn Thụ, Phường 9, Quận Phú Nhuận, Tp. HCM	Tổng diện tích: 924 m <sup>2</sup>	Nhà hàng	- Hợp đồng thuê đất số 810 ngày 16/06/1998. Thời hạn thuê đất đến năm 2048. - Quyết định 2390/UB ngày 07/05/98
11	118 Hồ Văn Huê, Phường 9, Quận Phú Nhuận, Tp. HCM	Tổng diện tích: 81.2 m <sup>2</sup>	Văn phòng, cửa hàng giới thiệu sản phẩm	- Quyết định thuê đất số 5177 ngày 07/10/2005. Thời hạn thuê đất đến năm 2055.
12	6/5 Hoàng Minh Giám, Phường 9, Quận Phú Nhuận, Tp. HCM	Tổng diện tích: 4.473.2 m <sup>2</sup>	Kho và xưởng lắp ráp đầu DVD, máy lạnh	- Quyết định thuê đất số 5177 ngày 07/10/2005. Thời hạn thuê đất đến năm 2010.
13	6/8 Hoàng Minh Giám Phường 9, Quận Phú Nhuận, Tp. HCM	Tổng diện tích: 2.294 m <sup>2</sup>	Cửa hàng, văn phòng	- Hợp đồng thuê đất số 244 ngày 06/03/1998. Thời hạn thuê đất đến năm 2048. - Quyết định 169/UB ngày 19/01/98
14	38 Trương Quốc Dung, Phường 10 Quận Phú Nhuận	Tổng diện tích: 643,4 m <sup>2</sup>	Cửa hàng, văn phòng	- Quyết định thuê đất số 1895 ngày 04/05/2009. Thời hạn thuê đất đến năm 2059.
15	82 Trần Huy Liệu, Phường 15, Quận Phú Nhuận, Tp. HCM	Tổng diện tích: 669.7 m <sup>2</sup>	Nhà hàng	- Hợp đồng thuê đất số 1882 ngày 23/03/2009. Thời hạn thuê đất đến năm 2055. - Quyết định 5177/UB ngày 07/10/2005

## 15. Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức năm tiếp theo

### 15.1. Kế hoạch doanh thu – lợi nhuận

Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2009	Năm 2010	Năm 2011
Vốn điều lệ	Triệu đồng	24.000	36.000	36.000

Doanh thu thuần	Triệu đồng	145.000	140.000	160.000
Lợi nhuận trước thuế	Triệu đồng	6.700	10.080	11.040
Lợi nhuận sau thuế	Triệu đồng	5.025	7.560	8.280
Tỷ lệ lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần	%	3,46	5,40	5,17
Tỷ lệ lợi nhuận sau thuế/Vốn điều lệ	%	21,00	21,00	23,00
Cổ tức chi trả/Vốn điều lệ	%	12	12	14

Số liệu do PNCo cung cấp

(\*) Doanh thu năm 2010 dự kiến thấp hơn so với năm 2009, do Công ty nhận định tình hình xuất khẩu tiếp tục gặp nhiều khó khăn dẫn đến doanh số xuất khẩu có thể sụt giảm. Tuy nhiên, dự kiến lợi nhuận trước thuế sẽ tăng cao hơn so với năm 2009, do Công ty có kế hoạch cơ cấu lại các lĩnh vực hoạt động kinh doanh, tập trung vào các hoạt động kinh doanh đem lại hiệu quả cao. Mặt khác, từ năm 2010 các dự án đầu tư của Công ty sẽ đi vào hoạt động, nhờ đó gia tăng lợi nhuận đáng kể cho Công ty.

## 15.2. Giải pháp để đạt được các chỉ tiêu trên

Trên cơ sở kết quả kinh doanh đã đạt được trong những năm qua và định hướng phát triển của Công ty trong giai đoạn tiếp theo, Công ty Cổ phần Thương mại Phú Nhuận đã xác định cơ cấu kinh doanh giai đoạn từ năm 2008 – 2010 là “*Thương mại – Xuất nhập khẩu – Dịch vụ – Sản xuất*”, đồng thời đẩy nhanh tiến độ thực hiện và khai thác tối đa hiệu quả của các dự án đã và đang chuẩn bị đi vào hoạt động.

Với mục tiêu đạt được kế hoạch kinh doanh đã đề ra, Công ty đã xây dựng chiến lược sản xuất kinh doanh như sau:

### a. Về hoạt động sản xuất kinh doanh

**Đối với hoạt động thương mại:** đề ra các giải pháp tiết kiệm chi phí bán hàng, chi phí quản lý, tìm kiếm khách hàng mới giải quyết đầu ra cho xuất khẩu nông sản để đạt được mục tiêu về doanh thu và lợi nhuận đề ra.

**Đối với hoạt động dịch vụ:** mở rộng và phát triển các nhà hàng mang thương hiệu của Công ty, nâng cao sức cạnh tranh bằng cách nâng cao chất lượng phục vụ và quy mô của các nhà hàng, cuối năm 2010 Công ty sẽ đưa Phú Nhuận Plaza vào hoạt động để tăng hiệu quả đầu tư của công ty.

### b. Về tổ chức quản lý

Sắp xếp lại nhân sự các phòng ban và đơn vị trực thuộc của Công ty sao cho phù hợp với tình hình kinh doanh của Công ty. Tăng cường đào tạo và tái đào tạo lại nhân viên để cán bộ - nhân viên có năng lực giải quyết công việc ngày càng hiệu quả hơn, nâng cao năng suất lao động. Đồng thời, Công ty cũng chú trọng cải thiện môi trường làm việc, quan

tâm hơn đến đời sống vật chất và tinh thần, tạo điều kiện tốt cho người lao động làm việc với hiệu quả cao nhất.

**c. Về hoạt động quản trị tài chính**

Sử dụng có hiệu quả nguồn vốn hiện có tại Công ty bằng cách quản lý tốt các khoản phải thu của khách hàng nhằm giảm tỷ lệ nợ quá hạn, quay vòng vốn nhanh, giảm hàng tồn kho. Đối với đầu tư xây dựng cơ bản phải đẩy nhanh tiến độ để sớm đưa những công trình này vào hoạt động kinh doanh để thu hồi vốn, quản lý tốt vốn đầu tư ra ngoài công ty. Hoàn thiện hơn công tác quản trị tài chính để giảm thiểu rủi ro.

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

Công ty Cổ phần Chứng khoán Phương Đông đã tiến hành thu thập các thông tin, nghiên cứu phân tích và đánh giá cần thiết về hoạt động kinh doanh của Công ty Cổ phần Thương mại Phú Nhuận, cũng như xem xét lĩnh vực kinh doanh mà Công ty đang hoạt động. Đồng thời dựa trên kết quả kinh doanh trong các năm vừa qua, năng lực của PNCo và mức tăng trưởng dự tính sắp tới của ngành, Công ty Cổ phần Chứng khoán Phương Đông nhận thấy kế hoạch kinh doanh của PNCo có tính khả thi nếu không có những biến động ảnh hưởng nghiêm trọng đến hoạt động của doanh nghiệp. Những nhận xét trên chỉ mang tính tham khảo mà không hàm ý đảm bảo giá trị của chứng khoán.

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

Không có

**18. 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**

Không có

**V. CỔ PHIẾU CHÀO BÁN**

**1. Phương án phát hành**

Loại chứng khoán	: Cổ phần phổ thông
Mệnh giá	: 10.000 đồng/Cổ phần
Tổng số chứng khoán phát hành	: 1.200.000 (một triệu hai trăm ngàn) Cổ phần
Tổng giá trị phát hành theo mệnh giá	: 12.000.000.000 đồng (mười hai tỷ đồng)
Đối tượng chào bán	: Các cổ đông có tên trong danh sách cổ đông sở hữu Cổ phần của Công ty Cổ phần Thương mại Phú Nhuận tại thời điểm chốt danh sách cổ đông để nhận quyền mua Cổ phần phát hành thêm.



Phương thức chào bán	: Phát hành quyền mua cho các cổ đông hiện hữu với tỷ lệ thực hiện quyền 2:1. Cụ thể, mỗi cổ đông sở hữu 1 cổ phiếu tại thời điểm chốt danh sách cổ đông sẽ được hưởng 1 quyền mua, và cứ 2 quyền mua sẽ được mua 1 cổ phần phát hành thêm. Số cổ phần được mua sẽ làm tròn đến hàng đơn vị theo nguyên tắc làm tròn xuống.
Thời gian thực hiện dự kiến	: Trong Quý 4 năm 2009 hoặc Quý 1 năm 2010, sau khi được chấp thuận của UBCKNN.
Giá chào bán	: 12.000 đồng/cổ phiếu
Hạn chế chuyển nhượng	: - Quyền mua cổ phiếu của cổ đông không được phép chuyển nhượng trong quá trình thực hiện đợt phát hành lần này. - Cổ phiếu thực tế bán được trong đợt phát hành lần này được tự do chuyển nhượng.
Số cổ phiếu còn lại chưa phân phối hết	: Số cổ phiếu lẻ phát sinh và số cổ phiếu không được cổ đông mua hết theo phương thức thực hiện quyền mua (nếu có) sẽ ủy quyền cho Hội đồng quản trị lập phương án phân phối trên cơ sở đảm bảo quyền lợi của cổ đông và phù hợp với điều lệ Công ty và các quy định của pháp luật; hoặc chào bán cho cổ đông nhà nước hiện hữu với giá không thấp hơn giá bán cho cổ đông hiện hữu khác. Trường hợp sau khi đã thực hiện xử lý như trên nhưng vẫn chưa bán hết thì Hội đồng quản trị sẽ quyết định hủy số cổ phần thừa này, giảm quy mô tăng vốn so với kế hoạch tăng vốn ban đầu đã định.
Thời gian phân phối	: Thời gian phân phối dự kiến sẽ được xác định ngay sau khi Ủy ban Chứng khoán Nhà nước cấp giấy chứng nhận chào bán, trong thời gian quy định của Pháp luật.

## 2. Phương pháp tính giá

### 2.1. Tính theo phương pháp chiết khấu dòng cổ tức

#### *Các giả định:*

Kế hoạch chi trả cổ tức năm 2009, 2010, 2011 theo kế hoạch lợi nhuận và cổ tức ở trên.

Hệ số chiết khấu (WACC = K): 14,5%

Tốc độ tăng trưởng cổ tức bình quân từ năm 2011 trở đi là 8%

*Đơn vị: đồng*

Năm	Năm 2009	Năm 2010	Năm 2011
Cổ tức chi trả hàng năm	1.200	1.200	1.400
Giá trị thanh lý năm 2011			23.262
<b>Cộng</b>	<b>1.200</b>	<b>1.200</b>	<b>24.662</b>
Giá trị hiện tại của dòng tiền	1.048	0.915	16.429
<b>Giá trị cổ phần</b>	<b>18.392</b>		

Mức giá trên thể hiện giá trị nội tại của cổ phiếu Công ty dựa trên các giả định hợp lý về tình hình kinh doanh và kế hoạch chi trả cổ tức của Công ty.

## 2.2. Tính theo phương pháp giá trị sổ sách

Dựa trên Báo cáo tài chính kiểm toán năm 2008, giá trị sổ sách của một cổ phiếu Công ty Cổ phần Thương mại Phú Nhuận vào thời điểm 31/12/2008 được tính như sau:

$$\text{Giá trị sổ sách} = \frac{\text{Vốn chủ sở hữu} - \text{Quỹ khen thưởng phúc lợi}}{\text{Số cổ phần đang lưu hành}}$$

Khoản mục	31/12/2008
Vốn chủ sở hữu (đồng)	43.805.169.093
Quỹ khen thưởng, phúc lợi (đồng)	-
Số cổ phần đang lưu hành (cổ phần)	2.400.000
<b>Giá trị sổ sách (đồng/cổ phần)</b>	<b>18.252</b>

- Trên cơ sở xem xét về lượng vốn cần huy động, kết hợp với giá thị trường hiện tại và khả năng duy trì tỷ lệ trả cổ tức cho cổ đông. Theo Nghị quyết ĐHĐCĐ bất thường số 24/NQ-ĐHĐCĐ-2009 ngày 06/11/2009, Đại hội đồng cổ đông đã quyết định thông qua phương án chào bán cổ phần cho cổ đông hiện hữu với giá phát hành là **12.000 đồng/cổ phần**.

## 3. Kế hoạch phân phối cổ phần sau khi nhận được giấy phép

Giả sử ngày nhận giấy phép của Ủy ban Chứng khoán Nhà nước là T

STT	Công việc	Thời gian (ngày)
1	Công bố thông tin về đợt chào bán	T+1

2	Công bố việc phát hành trên các phương tiện thông tin đại chúng	T+5
3	Chốt danh sách sở hữu cuối cùng	T + 15
4	Phân bổ và thông báo quyền mua cổ phần	T+25
5	Cổ đông đăng ký nộp tiền mua cổ phần	Từ ngày T+25 đến ngày T+45
6	Tổng hợp thực hiện quyền	Từ ngày T+45 đến ngày T+50
7	Xử lý số cổ phiếu không bán hết và số cổ phiếu lẻ	Từ ngày T+51 đến ngày T+70
8	Báo cáo kết quả đợt chào bán ra công chúng	Từ ngày T+71 đến ngày T+72

#### 4. Đăng ký mua cổ phần

Các nhà đầu tư đăng ký mua cổ phần và nộp tiền mua cổ phần tại :

**Công ty Cổ phần Thương mại Phú Nhuận**

Địa chỉ: 314-316-318 Phan Đình Phùng, Phường 1, Quận Phú Nhuận, TP. HCM.

#### 5. Giới hạn về tỷ lệ nắm giữ của người nước ngoài

Điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty Cổ phần Thương mại Phú Nhuận không giới hạn tỷ lệ nắm giữ cổ phiếu của cổ đông là người nước ngoài. Vì vậy, cổ đông là người nước ngoài có thể mua bán cổ phiếu của Công ty theo quy định của Pháp luật Việt Nam hiện hành.

Căn cứ theo quyết định số 55/2009/QĐ-TTg ngày 15/4/2009 của Thủ tướng Chính phủ thì nhà đầu tư nước ngoài mua, bán chứng khoán trên thị trường chứng khoán Việt Nam được nắm giữ tối đa 49% tổng số cổ phiếu của công ty cổ phần đại chúng.

#### 6. Các hạn chế liên quan đến việc chuyển nhượng

Quyền mua cổ phiếu của cổ đông không được phép chuyển nhượng trong quá trình thực hiện đợt phát hành lần này.

Cổ phiếu thực tế bán được trong đợt phát hành lần này được tự do chuyển nhượng.

#### 7. Các loại thuế liên quan

- **Thuế thu nhập doanh nghiệp:** Mức thuế suất Thu nhập doanh nghiệp của Công ty hiện nay là 25%. Theo Thông tư số 03/2009/TT-BTC ngày 13/01/2009 của Bộ Tài chính, Công ty thuộc đối tượng được giảm 30% số thuế thu nhập doanh nghiệp phải nộp của quý IV năm 2008 và số thuế thu nhập doanh nghiệp phải nộp của năm 2009.

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

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

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

- **Thuế thu nhập cá nhân liên quan đến chứng khoán:** Theo quy định tại Khoản 3.b, Khoản 4.b, Khoản 9 Khoản 10 Điều 3 Luật Thuế thu nhập cá nhân, thu nhập từ cổ tức, chuyển nhượng chứng khoán, nhận thừa kế, quà tặng là chứng khoán thuộc thu nhập chịu thuế thu nhập cá nhân.

- o **Đối với thu nhập từ cổ tức**

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

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

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

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

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

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

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

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

- **Quy định về giãn thời gian nộp thuế thu nhập cá nhân:** Theo quy định tại Khoản 1 Điều 1, Khoản 1 Điều 2 Thông tư 27/2009/TT-BTC ngày 06/02/2009 của Bộ Tài chính hướng dẫn thực hiện việc giãn thời hạn nộp thuế thu nhập cá nhân, cá nhân cư trú và cá nhân không cư trú có thu nhập chịu thuế từ chuyển nhượng chứng khoán thuộc đối tượng được giãn nộp thuế thu nhập cá nhân từ ngày 01/01/2009 đến 31/05/2009.

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

- **Thuế khác:** Các loại thuế khác Công ty thực hiện kê khai và nộp cho cơ quan thuế địa phương theo đúng quy định hiện hành của Nhà nước

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

Toàn bộ số tiền thu từ đợt phát hành sẽ được chuyển vào tài khoản phong tỏa do Công ty mở tại:

**Tên Ngân hàng** : Ngân hàng NN&PTNT Chi nhánh Phú Nhuận  
**Địa chỉ** : 135A Phan Đăng Lưu, F2, quận Phú Nhuận, TP.HCM  
**Điện thoại** : 39 955 676  
**Tên tài khoản** : Công ty Cổ phần Thương mại Phú Nhuận  
**Số tài khoản** : 1604201020477

## VI. MỤC ĐÍCH CHÀO BÁN

### 1. Mục đích chào bán

Số tiền thu được từ đợt phát hành này nhằm mục đích bổ sung vốn lưu động để phục vụ cho sản xuất kinh doanh. Cơ cấu lại tỷ lệ Vốn chủ sở hữu/Tổng tài sản, đảm bảo cơ cấu tài chính đạt mức hợp lý và an toàn, giảm bớt rủi ro về tài chính do sự lệ thuộc quá nhiều vào nguồn vốn vay ngân hàng và tăng cường khả năng tự chủ về tài chính cho Công ty.

## 2. Phương án khả thi

Việc tăng vốn nhằm bổ sung nguồn vốn lưu động và tái cấu trúc tài chính Công ty dự kiến sẽ cải thiện tình hình tài chính Công ty, cụ thể các chỉ tiêu về thanh toán và chỉ tiêu về cơ cấu nguồn vốn của Công ty sẽ được cải thiện đáng kể:

Các chỉ tiêu	Năm 2008	Dự kiến 2009	Tăng/giảm
<b>a. Chỉ tiêu về khả năng thanh toán</b>			
- Hệ số thanh toán ngắn hạn: <i>TSLĐ/Nợ ngắn hạn</i>	1,57	1,89	0,32
- Hệ số thanh toán nhanh: <i>(TSLĐ - HTK)/Nợ ngắn hạn</i>	1,56	1,66	0,10
<b>b. Chỉ tiêu về cơ cấu vốn</b>			
- Hệ số Nợ/Tổng tài sản	57,33%	46,77%	-10,56%
- Hệ số Nợ/Vốn chủ sở hữu	136,41%	87,55%	-48,86%

Mặt khác, việc giảm khoản vay ngắn hạn sẽ tiết giảm được lãi vay của năm 2010 dự kiến: 1,3 tỷ đồng (12 tỷ \* lãi suất vay bình quân 10,5%/năm).

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

Tổng số tiền thu được từ đợt chào bán lần này dự kiến là 14.400.000.000 đồng. Căn cứ vào các chỉ tiêu kế hoạch năm 2009 và tình hình thực tế tại ngày 30/09/2009 thì số tiền thu được sẽ sử dụng như sau:

- **Cân đối giảm khoản vay ngắn hạn (khoảng 12 tỷ đồng):** Vốn điều lệ của công ty là 24 tỷ đồng trong khi đó doanh thu bình quân của 3 năm 2007, 2008 và 2009 là 131 tỷ đồng. Nhu cầu vay vốn để phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty rất cao; chính sách tiền tệ và lãi suất vay ảnh hưởng nhiều đến hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty. Việc giảm các khoản vay ngắn hạn sẽ giúp công ty tự chủ về mặt tài chính, tăng sức mạnh của công ty khi nền kinh tế có biến động.
- **Số tiền dự kiến còn lại (khoảng 2,4 tỷ đồng)** sẽ được dùng để bổ sung khoản mục 'Tiền và các khoản tương đương tiền' nhằm nâng cao khả năng thanh toán tức thời của Công ty.

## VIII. CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN TỚI ĐỢT CHÀO BÁN

### 1. Tổ chức tư vấn

#### CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN PHƯƠNG ĐÔNG

194 Nguyễn Công Trứ, Phường Nguyễn Thái Bình, Quận 1, Tp. Hồ Chí Minh

Điện thoại: (84-8) 39 144 290

Fax: (84-8) 3 9142 295

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

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

### 2. Tổ chức kiểm toán



**CÔNG TY KIỂM TOÁN DTL**

Lầu 5, Tòa nhà Sài Gòn 3, 140 Nguyễn Văn Thủ, P. Đa Kao, Quận 1, Tp. HCM

Điện thoại: (84-8) 38 275 026

Fax: (84-8) 38 275 027

Website : [www.horwarthdtl.com](http://www.horwarthdtl.com)

Email : [dtlco@horwarthdtl.com.vn](mailto:dtlco@horwarthdtl.com.vn)

## PHỤ LỤC

- Phụ lục 1:** Bản sao hợp lệ Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh
- Phụ lục 2:** Bản sao hợp lệ Điều lệ tổ chức và hoạt động Công ty
- Phụ lục 3:** Báo cáo tài chính đã kiểm toán năm 2007 và 2008
- Phụ lục 4:** Báo cáo tài chính Quý 3 năm 2009.
- Phụ lục 5:** Danh sách và sơ yếu lý lịch thành viên Hội đồng quản trị, Ban tổng giám đốc, Ban kiểm soát và Kế toán trưởng.
- Phụ lục 6:** Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2009 số 05/NQ-ĐHĐCĐ-2009 ngày 27/03/2009.
- Phụ lục 7:** Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông bất thường năm 2009 số 24/NQ-ĐHĐCĐ-2009 ngày 06/11/2009 của Đại hội đồng cổ đông thông qua phương án phát hành cổ phiếu tăng vốn điều lệ.
- Phụ lục 8:** Nghị quyết Hội đồng quản trị số 26/NQ-2009 ngày 06/11/2009 V/v triển khai phương án phát hành cổ phiếu cho đợt tăng vốn điều lệ từ 24 tỷ đồng lên 36 tỷ đồng
- Phụ lục 9:** Quyết định số 27/QĐ-2009 của Hội đồng quản trị về việc thông qua hồ sơ đăng ký phát hành cổ phiếu
- Phụ lục 10:** Các giấy tờ khác có liên quan

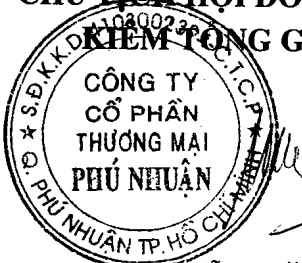




**ĐẠI DIỆN TỔ CHỨC PHÁT HÀNH  
CÔNG TY CỔ PHẦN THƯƠNG MẠI PHÚ NHUẬN**

THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH NGÀY 17 THÁNG 11 NĂM 2009

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



**NGUYỄN VĂN ĐIỆP**

**PHÓ TỔNG GIÁM ĐỐC**

**HÀ TIẾN BÌNH**

**TRƯỞNG BAN KIỂM SOÁT**

**NHỮ ĐÌNH TUYỂN**

**KÊ TOÁN TRƯỞNG**

**TRẦN XUÂN ÁNH**