

BẢN CÁO BẠCH

CÔNG TY CỔ PHẦN LIÊN DOANH

SANA WMT

(Mã số doanh nghiệp 0500471991 do Phòng Đăng ký kinh doanh Sở Kế hoạch và đầu tư thành phố Hà Nội cấp lần đầu ngày 23 tháng 11 năm 2007, thay đổi lần thứ 7 ngày 28 tháng 04 năm 2011)

NIÊM YẾT CỔ PHIẾU

TRÊN SỞ GIAO DỊCH CHỨNG KHOÁN HÀ NỘI

(Đăng ký niêm yết số: . . . /ĐKNY do cấp ngày . . . tháng năm 2011)

BẢN CÁO BẠCH NÀY VÀ TÀI LIỆU BỔ SUNG SẼ ĐƯỢC CUNG CẤP TẠI

CÔNG TY CỔ PHẦN LIÊN DOANH SANA WMT

Địa chỉ: Xóm Tiều, xã Đại Yên, huyện Chương Mỹ, thành phố Hà Nội

Điện thoại: 04 3 3867 040 - Fax: 04 33 867 040

CHI NHÁNH CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN KIM ENG VIỆT NAM TẠI HÀ NỘI

Tầng 4, tòa nhà số 93 Lò Đúc, quận Hai Bà Trưng, Hà Nội

Điện thoại: (04) 222 12208 - Fax: (04) 222 12209

PHU TRÁCH CÔNG BỐ THÔNG TIN

Bà: Trịnh Phương Nhung

Chức vụ: Thành viên Hội đồng quản trị

Địa chỉ: Xóm Tiều, xã Đại Yên, huyện Chương Mỹ, thành phố Hà Nội

Điện thoại: 04 3 3867 040 - Fax: 04 33 867 040

LIÊN DOANH SANA WMT

Yên, huyện Chương Mỹ, thành phố Hà Nội

67 040 - Fax: 04 33 867 040



NIÊM YẾT CỔ PHIẾU TRÊN SỞ GIAO DỊCH CHỨNG KHOÁN HÀ NỘI

Tên cổ phiếu : Cổ phiếu Công ty Cổ phần Liên doanh SaNa WMT
Loại cổ phiếu : Cổ phiếu phổ thông
Mệnh giá : 10.000 đồng/cổ phiếu
Tổng số lượng niêm yết : 3.000.000 cổ phiếu
Tổng giá trị niêm yết : 30.000.000.000 đồng (theo mệnh giá)

TỔ CHỨC TƯ VẤN

CHI NHÁNH CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN KIM ENG VIỆT NAM TẠI HÀ NỘI

Tầng 4, tòa nhà số 93 Lò Đúc, quận Hai Bà Trưng, Hà Nội

Điện thoại: (04) 222 12208 - Fax: (04) 222 12209

TỔ CHỨC KIỂM TOÁN

CÔNG TY KIỂM TOÁN VÀ TƯ VẤN TÀI CHÍNH

Phòng 504, Tòa nhà 17T7, Trung Hòa-Nhân Chính, Hà Nội

Điện thoại: (04) 2811 488 - Fax: (04) 2811 499

MỤC LỤC

I. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO.....	5
1.1. Rủi ro về biến động kinh tế.....	5
1.2. Rủi ro đặc thù ngành.....	6
1.3. Rủi ro về Pháp luật.....	7
1.4. Rủi ro khác.....	8
II. NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM CHÍNH ĐỐI VỚI NỘI DUNG BẢN CÁO BẠCH.....	8
2.1. Tổ chức niêm yết.....	8
2.2. Tổ chức tư vấn	8
III. CÁC KHÁI NIỆM	8
IV. TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC NIÊM YẾT.....	10
4.1. Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển của Công ty	10
4.2. Cơ cấu tổ chức Công ty	12
4.3. Cơ cấu bộ máy quản lý của Công ty:	13
4.4. Danh sách cổ đông sáng lập, cổ đông nắm giữ từ trên 5% vốn cổ phần của Công ty và cơ cấu cổ đông của Công ty tính đến ngày 30/11/2011.....	22
4.5. Danh sách các tổ chức nắm giữ quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối đối với Công ty:	17
4.6. Hoạt động kinh doanh.....	19
4.7. Sản lượng sản phẩm/giá trị dịch vụ qua các năm 2008, 2009, và 9T/2010.....	21
4.8. Nguyên vật liệu, các yếu tố đầu vào	24
4.9. Cơ cấu chi phí:.....	26
4.10. Trình độ công nghệ.....	27
4.11. Tình hình nghiên cứu và phát triển sản phẩm mới:.....	29
4.12. Tình hình kiểm tra chất lượng sản phẩm/dịch vụ:	30
4.13. Hoạt động Marketing	31
4.14. Nhãn hiệu thương mại, đăng ký phát minh sáng chế và bản quyền.....	32
4.15. Một số hợp đồng tiêu biểu đã thực hiện hoặc đã được ký kết	33
4.16. Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh	34
4.17. Vị thế của Công ty so với các doanh nghiệp khác trong cùng ngành.....	36

ao động	38
4.19 Chính sách cơ tức	40
4.20 Tình hình hoạt động tài chính	41
4.21. Hội đồng quản trị, Ban Tổng giám đốc, Ban Kiểm soát, Kế toán trưởng	45
4.22. Tài sản	57
4.23. Kế hoạch sản xuất kinh doanh, lợi nhuận và cổ tức trong 03 năm 2010 đến năm 2012	59
4.24. Đánh giá của Tổ chức tư vấn niêm yết về kế hoạch lợi nhuận và cổ tức	63
4.25. Thông tin về những cam kết nhưng chưa thực hiện của tổ chức đăng ký niêm yết ...	63
4.26. Các thông tin, các tranh chấp kiện tụng liên quan tới Công ty	63
V. CHỨNG KHOÁN NIÊM YẾT	63
5.1. Loại cổ phiếu	63
5.2. Mệnh giá	63
5.3. Tổng số chứng khoán niêm yết	64
5.4. Số lượng cổ phiếu bị hạn chế chuyển nhượng	64
5.5. Phương pháp tính giá:	71
5.6. Giới hạn về tỷ lệ nắm giữ đối với người nước ngoài	65
5.7. Các loại thuế có liên quan	67
VI. CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN ĐẾN VIỆC NIÊM YẾT	69
6.1. Tổ chức tư vấn	69
6.2. Tổ chức kiểm toán	69
VII. PHỤ LỤC	70

1.1. Rủi ro về biến động kinh tế

Tốc độ phát triển kinh tế và các ngành liên quan

Những biến động của kinh tế vĩ mô luôn ảnh hưởng lớn đến hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp. Tùy thuộc ngành sản xuất hàng tiêu dùng nhưng nhu cầu sử dụng các sản phẩm của Công ty cũng chịu ảnh hưởng trực tiếp từ những biến động tăng hoặc giảm của tốc độ phát triển kinh tế.

Theo số liệu của Bộ Kế hoạch và Đầu tư, năm 2010, các chỉ tiêu kinh tế - xã hội của Việt Nam đều tăng với những con số khá ấn tượng. GDP tính chung cả nước tăng 6,78%, trong đó, giá trị sản xuất công nghiệp ước tính tăng 14%, sản xuất xây dựng tăng 23,1%, tổng đầu tư toàn xã hội ước đạt 830,3 nghìn tỷ đồng, tăng 17,1% so với năm 2009 và bằng 41,9% GDP. Kim ngạch xuất khẩu ước đạt 71,6 tỷ USD, tăng 25,5% so với năm 2009. Thu hút đầu tư nước ngoài đạt 8,4 tỷ USD, bằng 80,9% so với cùng kỳ 2009. Mức tăng trưởng kinh tế trong nước là khá ấn tượng. Mặt khác, năm 2010 cũng chứng kiến sự hồi phục khá vững chắc của kinh tế toàn cầu. Theo Quỹ tiền tệ quốc tế (IMF), kinh tế toàn cầu tăng trưởng khoảng 3% trong năm 2010 và năm 2011 được dự báo sẽ tăng trưởng khoảng 4,4%, nhanh hơn dự báo được đưa ra trước đó.

Các số liệu thống kê cho thấy, kinh tế đang phục hồi nhanh và bền vững đã thúc đẩy sự tăng trưởng khá ấn tượng của ngành các ngành công nghiệp,... do vậy, mức sống của người lao động cũng được cải thiện, kéo theo sự phục hồi và tăng trưởng của ngành sản xuất hàng tiêu dùng.

Có thể nói, các yếu tố tích cực của nền kinh tế và ngành cũng đang và sẽ ảnh hưởng lớn đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.

Tỷ giá hối đoái, lãi suất và lạm phát

Phần lớn nguyên liệu sản xuất, máy móc quan trọng phục vụ cho các nhà máy, phân xưởng và sản xuất của Công ty đều được nhập từ nước ngoài và được Công ty thanh toán bằng ngoại tệ (chủ yếu là đồng USD và đồng Nhân dân tệ), nên bất kỳ sự thay đổi nào về tỷ giá cũng sẽ gây ra những biến động đến kết quả sản xuất kinh doanh, gây khó khăn cho Công ty trong công tác lập kế hoạch và mở rộng sản xuất kinh doanh. Tuy nhiên, cùng với các giải pháp ổn định tỷ giá giữa đồng Việt Nam và đồng Đô la Mỹ của Nhà nước, Công ty cũng đang thực hiện mở rộng thị trường xuất khẩu để giảm thiểu mức độ ảnh hưởng do biến động của tỷ giá hối đoái.

Bên cạnh đó, do trong cơ cấu vốn để tài trợ cho các dự án cũng như phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh luôn có yếu tố vay nợ nên bất kỳ sự thay đổi nào của lãi suất trên thị trường cũng ảnh hưởng trực tiếp đến kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty. Từ Quý III/2010, Ngân hàng Nhà nước - NHNN đã thực hiện chính sách tiền tệ thắt chặt và lãi suất cho vay của các ngân hàng có xu hướng tăng lên. Thực tế, tốc độ tăng trưởng tín dụng đã giảm mạnh trong thời gian gần đây, năm 2009, tốc độ tăng trưởng tín dụng khoảng 37,73%, đến năm 2010 tín dụng tăng khoảng 27,65% và năm 2011 định hướng khoảng 20%. Số liệu thống kê cho

giai đoạn cân bằng giữa mục tiêu tăng trưởng và ổn định vĩ
dụng 2011 là 20% so với năm 2010, chúng tôi nhận định,
chính sách tiền tệ sẽ có sự điều chỉnh linh hoạt theo hướng ưu tiên ổn định vĩ mô, tạo tiền đề để
điều chỉnh giảm lãi suất trong thời gian tới. Việc áp dụng các chính sách linh hoạt này sẽ tác
động tích cực dần đến các hoạt động của Công ty.

Tuy nhiên, từ cuối năm 2010 đến nay, lạm phát đang là nguy cơ đe dọa sự hồi phục kinh tế,
đồng thời sẽ ảnh hưởng tiêu cực đến kết quả hoạt động sản kinh doanh của Công ty.

Biến động giá chứng khoán

Việc niêm yết cổ phiếu công ty trên thị trường chứng khoán sẽ đem lại những lợi ích đáng kể
như nâng cao uy tín và thương hiệu; tăng cường tính thanh khoản; tạo điều kiện cho việc huy
động vốn; hướng đến việc chuẩn mực hóa công tác quản trị, điều hành theo mô hình hiện đại.
Tuy nhiên, rủi ro biến động giá cả cổ phiếu trên thị trường chứng khoán là điều không tránh
khỏi.

Giá cả chứng khoán trên thị trường được quyết định bởi nhiều yếu tố như tình hình hoạt động
kinh doanh của doanh nghiệp, tình hình cung – cầu cổ phiếu, tình hình kinh tế – xã hội, sự thay
đổi quy định pháp luật về chứng khoán, yếu tố tâm lý của nhà đầu tư,... Sự biến động giá cổ
phiếu trong từng thời điểm có thể gây ảnh hưởng đến một số khía cạnh của Công ty, tâm lý
khách hàng, và tâm lý nhà đầu tư.

Tuy nhiên, riêng đối với cổ phiếu của Công ty Cổ phần Liên doanh SaNa WMT, số lượng cổ
phần là không lớn và cơ cấu cổ đông được đánh giá khá tốt. Định hướng phát triển của Công ty
trong thời gian tới liên tục tăng trưởng cao, có hiệu quả kinh doanh khả quan là yếu tố hỗ trợ giá
giao dịch cổ phiếu. Bên cạnh đó, Công ty cũng nhận thức được tầm quan trọng của công tác
quan hệ cổ đông nên sẽ tăng cường công tác công bố thông tin theo hướng quản trị minh bạch và
chuyên nghiệp để góp phần bình ổn giá thị trường của cổ phiếu niêm yết.

1.2. Rủi ro đặc thù ngành

Rủi ro về giá cả nguyên liệu

Nguyên liệu sản xuất các loại bột giặt, dầu gội đầu, chất tẩy rửa, hoá chất và dầu ăn đa số được
nhập khẩu, số ít trong nước được cung cấp bởi các công ty hóa chất trong nước. Sự biến động
của giá cả nguyên liệu đầu vào sẽ gây biến động đến chi phí sản xuất, ảnh hưởng đến kết quả
hoạt động kinh doanh. Ngoài ra, một phần khá lớn các loại nguyên liệu sản xuất của Công ty
được chiết xuất từ các sản phẩm của ngành nông, lâm nghiệp (các loại tinh dầu thực vật) nên
những biến động của thời tiết như: mưa, bão lụt, hạn hán,... cũng làm ảnh hưởng đến hoạt động
sản xuất kinh doanh của Công ty.

Với xu hướng tiêu dùng các sản phẩm có nguồn gốc từ tinh dầu thực vật thay cho các loại hóa
chất, ngành công nghiệp hóa mỹ phẩm ngày càng phụ thuộc nhiều vào yếu tố môi trường, vấn
đề bảo vệ tài nguyên sinh thái. Các vấn đề liên quan đến biến đổi khí hậu, đa dạng sinh học cũng

Rủi ro về giấy phép kinh doanh

Do sản phẩm của Công ty có ảnh hưởng trực tiếp đến sức khỏe người tiêu dùng nên hoạt động của Công ty phụ thuộc vào chính sách quản lý và các quy định về bảo vệ người tiêu dùng của Nhà nước trong từng thời kỳ. Bởi vậy, nếu hoạt động sản xuất của Công ty không đáp ứng được các yêu cầu kỹ thuật bắt buộc cũng có thể sẽ bị rút giấy phép kinh doanh trước thời hạn. Rủi ro về việc bị rút giấy phép kinh doanh trước hạn từ phía Công ty về mặt thực tế là không nhiều do năng lực và các quy định về kỹ thuật trong sản xuất của Công ty hoàn toàn đáp ứng được các yêu cầu chuyên môn.

Tình trạng hàng giả, hàng nhái vẫn tiếp diễn trên cả nước, đặc biệt là khu vực nông thôn đã đặt ra những khó khăn và rủi ro cho Công ty trong vấn đề quản lý thị trường. Để giảm thiểu các rủi ro, Công ty thường xuyên đổi mới mẫu mã sản phẩm và bố trí cán bộ kinh doanh chuyên trách theo từng địa bàn cụ thể để vừa phát triển vừa quản lý thị trường.

1.3. Rủi ro về Pháp luật

Hoạt động kinh doanh của Công ty bị chi phối bởi các văn bản pháp luật do Nhà nước quy định, trong đó trọng yếu là Luật Doanh nghiệp, Luật Chứng khoán, Luật Vệ sinh an toàn thực phẩm và các văn bản pháp luật khác liên quan đến các ngành nghề hoạt động của Công ty. Hệ thống luật của Việt Nam đã và đang được dần hoàn thiện tuy nhiên, chưa được hoàn chỉnh. Các văn bản dưới luật còn chông chéo và tính ổn định của văn bản luật chưa cao. Điều này ít nhiều sẽ ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của Công ty.

Bên cạnh đó, nguyên liệu sản xuất của Công ty chủ yếu được nhập khẩu nên những thay đổi trong chính sách về nhập khẩu của Nhà nước cũng sẽ ảnh hưởng không nhỏ đến hoạt động sản xuất kinh doanh.

Là Doanh nghiệp niêm yết trên Sở Giao dịch Chứng khoán Hà Nội, hoạt động của Công ty chịu sự điều chỉnh của các văn bản Pháp luật về Luật Doanh nghiệp, các văn bản Pháp luật về chứng khoán và thị trường chứng khoán. Luật và các văn bản dưới luật, đặc biệt là trong lĩnh vực chứng khoán và thị trường chứng khoán đang trong quá trình hoàn thiện, sự thay đổi về mặt chính sách luôn tiềm ẩn và khi xảy ra, bất cứ sự thay đổi nào sẽ ít nhiều ảnh hưởng đến hoạt động quản trị, kinh doanh của Công ty.

1.4. Rủi ro khác

Là một nhân tố trong tổng thể chung của nền kinh tế - xã hội, hoạt động của Công ty có thể bị ảnh hưởng bởi các rủi ro khác như chiến tranh, thiên tai, dịch họaNhững rủi ro bất khả kháng và khó dự đoán, nếu xảy ra dù trực tiếp hay gián tiếp sẽ gây ảnh hưởng đến các khách hàng truyền thống cũng như những thị trường tiềm năng, tài sản, con người và tình hình hoạt động chung của Công ty..

TRÁCH NHIỆM CHÍNH ĐỐI VỚI BẠCH

2.1 Tổ chức niêm yết

Ông Nguyễn Văn Nam	Chức vụ: Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng giám đốc
Bà Bùi Thị Kim Nhạn	Chức vụ: Kế toán trưởng
Bà Phạm Thị Thanh Vân	Chức vụ: Trưởng Ban kiểm soát

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

2.2 Tổ chức tư vấn

Ông: Nguyễn Văn Mạnh Chức vụ: Giám đốc Chi nhánh Công ty Cổ phần Chứng khoán Kim Eng Việt Nam tại Hà Nội

Bản cáo bạch này là một phần của hồ sơ đăng ký niêm yết do Chi nhánh Công ty Cổ phần Chứng khoán Kim Eng Việt Nam tại Hà Nội (KEVS) tham gia lập trên cơ sở hợp đồng tư vấn với Công ty Cổ phần Liên doanh SaNa WMT. 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 Liên doanh SaNa WMT cung cấp.

III. CÁC KHÁI NIỆM

- **“Công ty”**: Công ty Cổ phần Liên doanh SaNa WMT được thành lập theo Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số: 0500471991 do Phòng Đăng ký kinh doanh Sở Kế hoạch và đầu tư thành Phố Hà Nội cấp ngày 23 tháng 11 năm 2007, đăng ký thay đổi lần thứ 7 ngày 28 tháng 04 năm 2011.
- **“Bản cáo bạch”**: Bản công bố thông tin của Công ty về tình hình tài chính, hoạt động kinh doanh nhằm cung cấp thông tin cho nhà đầu tư đánh giá và đưa ra các quyết định đầu tư chứng khoán.
- **“Cổ phần”**: Vốn điều lệ được chia thành nhiều phần bằng nhau.
- **“Cổ phiếu”**: Chứng khoán xác nhận quyền và lợi ích hợp pháp của người sở hữu đối với một phần cổ phần của Công ty.
- **“Cổ đông”**: Tổ chức hay cá nhân sở hữu một hoặc một số cổ phần của Công ty và có đăng ký tên trong sổ đăng ký cổ đông của Công ty.
- **“Cổ tức”**: Khoản lợi nhuận ròng được trả cho mỗi cổ phần bằng tiền mặt hoặc bằng tài sản khác từ nguồn lợi nhuận còn lại của Công ty sau khi đã thực hiện các nghĩa vụ tài chính.
- **“Đại hội đồng cổ đông”**: Đại hội đồng cổ đông của Công ty Cổ phần Liên doanh SaNa WMT.
- **“Hội đồng quản trị”**: Hội đồng quản trị của Công ty Cổ phần Liên doanh SaNa WMT.

Ban Tổng Giám đốc : Ban Tổng Giám đốc của Công ty Cổ phần Liên doanh SaNa WMT.

- **"Vốn điều lệ"**: Vốn do tất cả các cổ đông đóng góp và quy định tại Điều lệ.
- **"Tổ chức niêm yết"**: Công ty Cổ phần Liên doanh SaNa WMT.
- **"Tổ chức tư vấn niêm yết"**: Chi nhánh Công ty Cổ phần Chứng khoán Kim Eng Việt Nam tại Hà Nội (KEVS)
- **"Tổ chức kiểm toán"**: Công ty Kiểm toán và Tư vấn Tài chính (ACA)
- **"Người có liên quan"**: là tổ chức, cá nhân có quan hệ trực tiếp hoặc gián tiếp với doanh nghiệp trong các trường hợp sau đây:
 - a. Người hoặc nhóm người có khả năng chi phối việc ra quyết định, hoạt động của doanh nghiệp đó thông qua các cơ quan quản lý doanh nghiệp;
 - b. Người quản lý doanh nghiệp;
 - c. Vợ, chồng, cha, cha nuôi, mẹ, mẹ nuôi, con, con nuôi, anh, chị, em ruột của người quản lý doanh nghiệp hoặc thành viên, cổ đông sở hữu phần góp vốn hay cổ phần chi phối;
 - d. Cá nhân được ủy quyền đại diện cho những người quy định tại các điểm a, b, c, d, e trên;
 - e. Doanh nghiệp trong đó những người quy định tại điểm a, b, c, d, e, f và khoản này có sở hữu đến mức chi phối việc ra quyết định của cơ quan quản lý doanh nghiệp đó;
 - f. Nhóm người thỏa thuận cùng phối hợp để thu tóm phần vốn góp, cổ phần hoặc lợi ích ở Công ty hoặc để chi phối quyết định của Công ty.

Ngoài ra, những từ, thuật ngữ khác (nếu có) sẽ được hiểu như quy định trong Luật Chứng khoán số 70/2006/QH11 ngày 29/06/2006 và các văn bản pháp luật khác có liên quan. Các từ, nhóm từ được viết tắt hoặc được nhắc lại nhiều lần trong Bản cáo bạch này có nội dung như sau:

ASA	Công ty Cổ phần Liên doanh SaNa WMT
ĐHĐCĐ	Đại hội đồng cổ đông
HĐQT	Hội đồng Quản trị
BKS	Ban kiểm soát
TGD	Tổng Giám đốc
BGD	Ban Giám đốc
CBCNV	Cán bộ công nhân viên
TNDN	Thu nhập doanh nghiệp
TSCĐ	Tài sản cố định

an lưu động

VSCN Vốn chủ sở hữu

GCNĐKKD Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh

CMND Chứng minh nhân dân

WTO Tổ chức Thương mại Thế giới

UBCKNN Ủy ban Chứng khoán Nhà nước

HNX Sở giao dịch Chứng khoán Hà Nội

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

4.1. Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển của Công ty Cổ phần Liên doanh SaNa WMT

4.1.1 Lịch sử hình thành và phát triển

Công ty Cổ phần Liên doanh Sana WMT (tiền thân là chi nhánh công ty TNHH Thương mại Sana) được thành lập ngày 23 tháng 11 năm 2007 với vốn điều lệ là 16.000.000.000 đồng.

Là một doanh nghiệp có bề dày kinh nghiệm trong ngành sản xuất kinh doanh các loại bột giặt, hoá mỹ phẩm, chất tẩy rửa và dầu ăn, với đội ngũ cán bộ nhân viên có trình độ, được đào tạo chính quy, chuyên sâu có phẩm chất, năng lực và nhiều kinh nghiệm, nhiệt tình sáng tạo, đội ngũ thợ lành nghề, Công ty Cổ phần liên doanh Sana WMT đã khẳng định ưu thế và thương hiệu trên thị trường Việt Nam.

Với phương châm “Hợp tác cùng phát triển”, chúng tôi luôn chủ động đem đến cho khách hàng các sản phẩm tốt nhất với giá cả hợp lý nhất.

Công ty Cổ phần Liên doanh Sana WMT dựa trên những giá trị cốt lõi, muốn vươn xa hơn để hội nhập cùng với nền kinh tế Việt Nam. Chúng tôi hy vọng nhận được sự hợp tác của các cơ quan Ban ngành, các đối tác trong và ngoài nước để “Hợp tác cùng phát triển”.

Ngày 22 tháng 4 năm 2011, Công ty đã nộp hồ sơ Công ty đại chúng lên UBCK Nhà nước và chính thức trở thành Công ty đại chúng theo công văn số 1130/UBCK-QLPH của UBCKNN.

4.1.2 Tổng hợp quá trình tăng vốn

Tổng hợp quá trình tăng vốn như sau:

Thời điểm tăng vốn	Căn cứ pháp lý	Vốn Điều lệ (Đồng)	Số vốn tăng thêm (Đồng)	Đối tượng phát hành	Hình thức phát hành
Vốn Điều lệ ban đầu		16.000.000.000			

		000.000.000	14.000.000.000	- Phát hành 200.000 cổ phần để trả cổ tức năm 2010 bằng cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu; - Phát hành 1.200.000 cổ phần cho cổ đông hiện hữu, tỷ lệ 100:75.	Phát hành riêng lẻ cho 3 cổ đông
Tháng 02/2011	Hội đồng quản trị số 01/2011/NQ-ĐHĐCĐ ngày 15/1/2011 - Nghị quyết Hội đồng quản trị số 02/2011/BB-HĐQT-SN ngày 27/5/2011				

Trong thời gian phát hành, 3 cổ đông tham gia đợt phát hành đã chuyển nhượng quyền mua cổ phiếu phát hành cho nhau và sau khi hoàn thành đợt phát hành riêng lẻ, các cổ đông không chuyển nhượng số cổ phiếu đã mua trong đợt phát hành và cam kết hạn chế chuyển nhượng trong vòng 1 năm kể từ thời điểm hoàn thành đợt phát hành (15/3/2011-15/3/2012).

Ngày 15/3/2011, Công ty TNHH Kiểm toán và Tư vấn tài chính (ACA) đã thực hiện kiểm toán vốn và xác nhận vốn điều thực góp của Công ty là 30.000.000.000 đồng.

4.1.3 Giới thiệu về Công ty

- Tên tổ chức : **CÔNG TY CỔ PHẦN LIÊN DOANH SANA WMT**
- Tên giao dịch quốc tế : **WMT SANA JOINT VENTURE JOINT STOCK COMPANY**
- Trụ sở chính : **Xóm Tiều, xã Đại Yên, huyện Chương Mỹ, thành phố Hà Nội**
- Điện thoại : **04 22 128 162**
- Fax : **04 33 867 040**
- Website : **http://sanawmt.com.vn**
- Email : **sanawmt@yahoo.com.vn**
- Biểu tượng của Công ty :



Vốn điều lệ : **30.000.000.000 đồng**

- Mã số doanh nghiệp: 0500471991 do phòng đăng ký kinh doanh Sở Kế hoạch và Đầu tư thành phố Hà Nội cấp ngày 23 tháng 11 năm 2007, đăng ký thay đổi lần thứ 7 ngày 28 tháng 04 năm 2011.

Nghành nghề kinh doanh của Công ty:

- ✓ Sản xuất các chất tẩy rửa , nước rửa bát, vệ sinh, sản xuất buôn bán dầu gội đầu, sản xuất kinh doanh các loại giấy vệ sinh, giấy ăn, bím trẻ em, bím y tế, băng vệ sinh;

ngọt, nước uống tinh khiết, nước khoáng đóng chai;

- ✓ Sản xuất dầu thực vật, sản xuất mua bán muối ăn, muối công nghiệp;
- ✓ Kinh doanh xăng dầu, đại lý kinh doanh xăng dầu;
- ✓ Khai thác hoá chất và các loại phân bón (trừ loại nhà nước cấm); Khai thác quặng kim loại hiếm, khai thác quặng sắt, tái phế liệu, buôn bán kim loại và quặng kim loại;
- ✓ Sản xuất đồ gỗ, bàn ghế, da đệm;
- ✓ Sản xuất thức ăn, gia súc, gia cầm, sản xuất và gia công hàng may mặc;
- ✓ Sản xuất thiết bị và dụng cụ y tế.

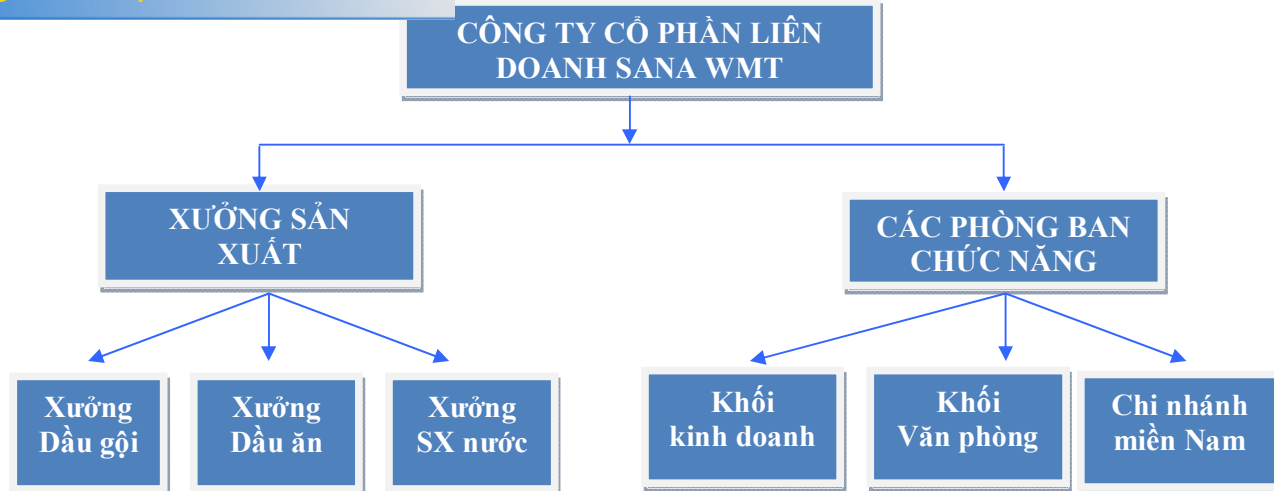
Các sản phẩm truyền thống của Công ty:

Công ty cổ phần Liên doanh SANA-WMT chuyên sản xuất và kinh doanh các mặt hàng tiêu dùng bao gồm nước uống đóng chai, dầu gội đầu ,các sản phẩm chăm sóc tóc, sữa tắm, dầu ăn,.. và một số lĩnh vực khác như kinh doanh thép, sản phẩm may mặc..., cụ thể:

- Sản phẩm chăm sóc tóc;
- Dầu gội đầu
- Sữa tắm;
- Nước tinh khiết;
- Dầu thực vật;
- Thép không gỉ - thép chịu mài mòn;
- Sản phẩm may mặc;
- Nước rửa chén;
- Xà phòng.

4.2. Cơ cấu tổ chức Công ty

4.2.1 Sơ đồ tổ chức công ty



(Nguồn: Công ty Cổ phần Liên doanh SaNa WMT)

4.2.2 Diễn giải sơ đồ

✓ Trục sở chính:

❖ Công ty Cổ phần Liên doanh SaNa WMT

Địa chỉ: Xóm Tiều, xã Đại Yên, huyện Chương Mỹ, thành phố Hà Nội

Điện thoại: 04 33 717 777

Fax: 04 33 867 040

Website: <http://sanawmt.com.vn>

❖ Văn phòng giao dịch:

Địa chỉ: P808, 27 Huỳnh Thúc Kháng, Hà nội

Điện thoại: 04 3 7731791

Fax: 04 3 7731783

❖ Chi nhánh Miền Nam

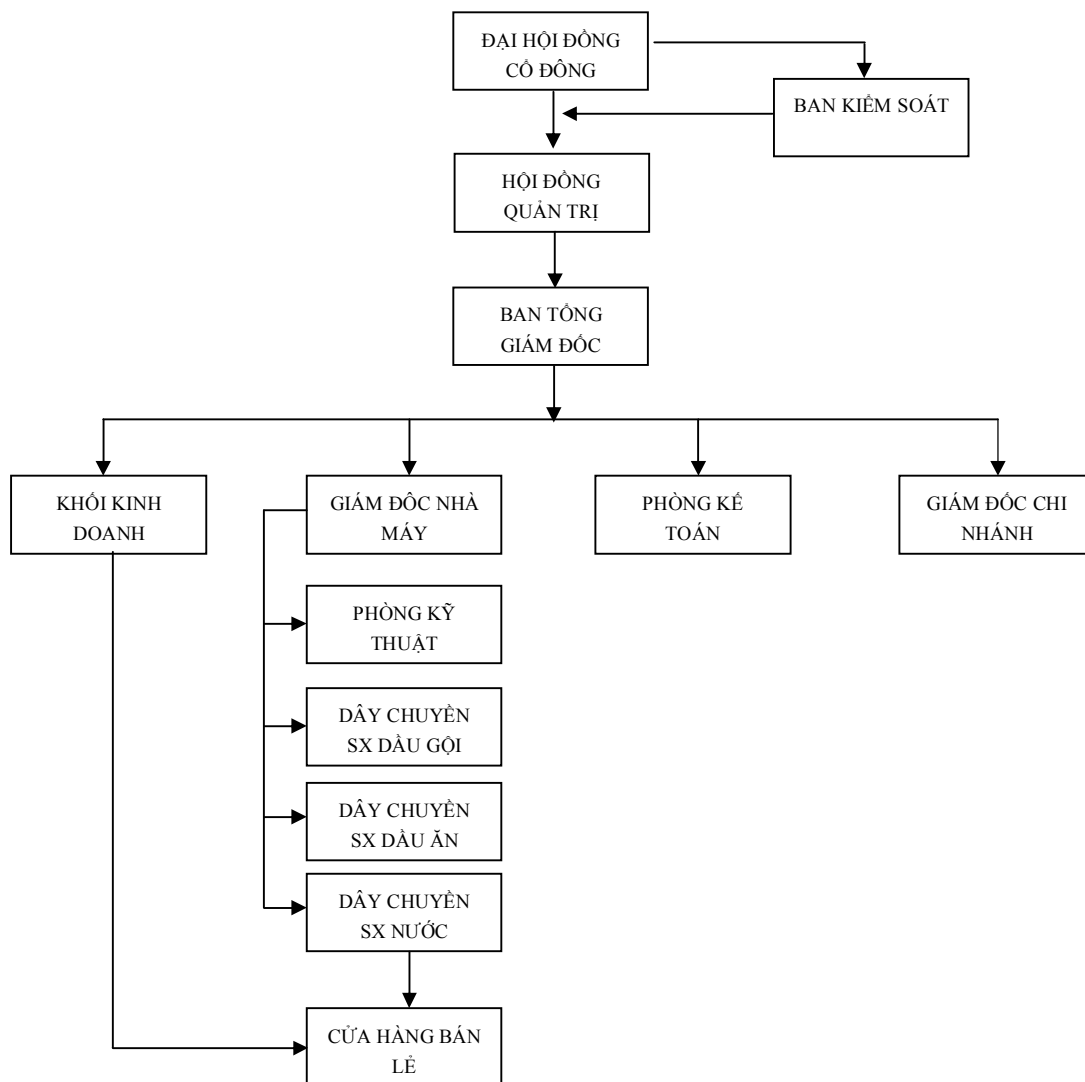
Địa chỉ: 12-16 KP5, Phường Tân Thới Nhất, Quận 12

Điện thoại: 08 62560322

Fax: 08 54363782

4.3. Cơ cấu bộ máy quản lý của Công ty:

4.3.1 Sơ đồ bộ máy quản lý công ty



(Nguồn: Công ty Cổ phần Liên doanh SaNa WMT)

3.2 Diễn giải sơ đồ

Căn cứ những quy định của pháp luật cụ thể là Luật Doanh nghiệp đã được Quốc hội nước Cộng hòa Xã hội Chủ nghĩa Việt Nam thông qua ngày 29/11/2005 và Điều lệ tổ chức và hoạt động được Đại hội đồng cổ đông thống nhất thông qua, Công ty Cổ phần Liên doanh SaNa WMT có cơ cấu tổ chức quản lý như sau:

Đại Hội đồng cổ đông

Đại hội đồng cổ đông là cơ quan có thẩm quyền cao nhất của Công ty, quyết định những vấn đề thuộc nhiệm vụ và quyền hạn được Điều lệ Công ty và Pháp luật liên quan quy định. Đại hội đồng cổ đông có các quyền và nhiệm vụ sau:

ều lệ.

- Thông qua kế hoạch phát triển công ty, thông qua Báo cáo tài chính hàng năm, báo cáo của HĐQT, Ban kiểm soát và của Kiểm toán viên.
- Quyết định số Thành viên HĐQT.
- Bầu, miễn nhiệm, bãi nhiệm Thành viên HĐQT, Ban kiểm soát.
- Các quyền khác được quy định tại Điều lệ Công ty.

Hội đồng quản trị

Hội đồng quản trị là cơ quan quản trị của Công ty có 05 thành viên, có toàn quyền nhân danh Công ty để quyết định các vấn đề liên quan đến mục đích, quyền lợi của Công ty, trừ những vấn đề thuộc thẩm quyền Đại hội đồng cổ đông. HĐQT có các quyền sau:

- Quyết định cơ cấu tổ chức, bộ máy của Công ty.
- Quyết định chiến lược đầu tư, phát triển của Công ty trên cơ sở các mục đích chiến lược do ĐHĐCĐ thông qua.
- Bổ nhiệm, miễn nhiệm, cách chức, giám sát hoạt động của Ban Tổng Giám đốc.
- Kiến nghị sửa đổi bổ sung Điều lệ, báo cáo tình hình kinh doanh hàng năm, Báo cáo tài chính, quyết toán năm, phương án phân phối lợi nhuận và phương hướng phát triển, kế hoạch phát triển sản xuất kinh doanh và ngân sách hàng năm trình ĐHĐCĐ.
- Triệu tập, chỉ đạo chuẩn bị nội dung và chương trình cho các cuộc họp ĐHĐCĐ.
- Đề xuất việc tái cơ cấu lại hoặc giải thể Công ty.
- Các quyền khác được quy định tại Điều lệ.

Ban Kiểm soát

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

- Kiểm tra sổ sách kế toán và các Báo cáo tài chính của Công ty, kiểm tra tính hợp lý, hợp pháp của các hoạt động sản xuất kinh doanh và tài chính Công ty, kiểm tra việc thực hiện các nghị quyết, quyết định của HĐQT.
- Trình ĐHĐCĐ báo cáo thẩm tra các báo cáo tài chính của Công ty, đồng thời có quyền trình bày ý kiến độc lập của mình về kết quả thẩm tra các vấn đề liên quan tới hoạt động kinh doanh, hoạt động của HĐQT và Ban Tổng Giám đốc.
- Yêu cầu HĐQT triệu tập ĐHĐCĐ bất thường trong trường hợp xét thấy cần thiết.
- Các quyền khác được quy định tại Điều lệ.

Ban Tổng Giám đốc

trị bổ nhiệm, chịu sự giám sát của Hội đồng quản trị và chịu trách nhiệm trước Hội đồng, Hội đồng quản trị và trước Pháp luật về việc thực hiện các quyền và nhiệm vụ được giao. Phó Tổng giám đốc có trách nhiệm hỗ trợ Tổng Giám đốc điều hành hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty. Tổng Giám đốc là người đại diện theo Pháp luật của Công ty. Ban Giám đốc có nhiệm vụ:

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

Chức năng các phòng ban

Phòng Kế toán

Phòng Kế toán có các nhiệm vụ và chức năng sau:

- Tổng hợp, ghi chép lại các số liệu, tình hình tài chính của Công ty; báo cáo trực tiếp lên Ban giám đốc; thông qua tình hình tài chính giúp Giám đốc chỉ đạo hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty;
- Thực hiện chế độ báo cáo theo định kỳ, thực hiện tốt các yêu cầu kiểm toán, thanh tra tài chính của các cấp có thẩm quyền;
- Phản ánh chính xác, trung thực, đầy đủ, kịp thời, rõ ràng và dễ hiểu toàn diện các mặt hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty trên nguyên tắc kế toán độc lập về nghiệp vụ;
- Đề xuất những biện pháp điều chỉnh, xử lý kịp thời những sai lệch trong hoạt động kinh doanh và quản lý tài chính;
- Phân tích tình hình tài chính trong sản xuất, tham mưu những biện pháp cho kế hoạch tài chính của Ban giám đốc.
- Phòng kinh doanh
- Thiết lập mục tiêu kinh doanh, xây dựng chiến lược và kế hoạch kinh doanh, theo dõi và thực hiện các kế hoạch kinh doanh;

- Đề xuất các biện pháp về chiến lược sản phẩm, dự đoán nhu cầu thị trường;
- Thực hiện thu thập thông tin, nghiên cứu, phân tích dữ liệu liên quan đến thị trường và đối thủ cạnh tranh.

Giám đốc chi nhánh

- Đề xuất, cải tiến sản phẩm về chất lượng, mẫu mã và đa dạng hóa sản phẩm
- Xây dựng phương hướng hoạt động kinh doanh và phát triển của chi nhánh
- Nghiên cứu và đánh giá thị trường khu vực

Giám đốc nhà máy

- Quản lý toàn bộ hoạt động sản xuất của nhà máy theo đúng tiến độ và kế hoạch đề ra
- Đề xuất phương pháp cải tiến để nâng cao chất lượng của sản phẩm

4.4. Danh sách cổ đông sáng lập, cổ đông nắm giữ từ trên 5% vốn cổ phần của Công ty và cơ cấu cổ đông của Công ty tính đến ngày 30/5/2011

4.4.1 Cổ đông sáng lập của Công ty

Bảng 1. Danh sách cổ đông sáng lập theo Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh cấp lần đầu ngày 23/11/2007, đăng ký thay đổi lần thứ 7 ngày 28/4/2011

STT	Cổ đông	Địa chỉ	Số CMND /ĐKKD	Số lượng CP sở hữu	Tỷ trọng (%)
1	Công ty TNHH Thương mại SaNa Đại diện: Nguyễn Văn Nam	Phòng 808, tầng 8, tòa nhà 27 Huỳnh Thúc Kháng, phường Láng Hạ, quận Đống Đa, Hà Nội Tổ 82B Kim Liên, phường Kim Liên, quận Đống Đa, Hà Nội	0100912257 011848778	1.500.000	50%
2	Nguyễn Văn Nam	Tổ 82B Kim Liên, phường Kim Liên, quận Đống Đa, Hà Nội	011848778	500.000	16,67
3	Nguyễn Văn Đông	P601, D7, tập thể Gia Cầm, phường Phương Mai, quận Đống Đa, Hà Nội	012705994	1.000.000	33,33

		3.000.000	100
--	--	-----------	-----

(Nguồn: Giấy CNĐKKD đăng ký lần đầu ngày 23/11/2007, đăng ký thay đổi lần thứ 7 ngày 28/4/2011 của Công ty)

Theo quy định tại Điều 84, Luật Doanh nghiệp năm 2005, toàn bộ số cổ phần của các cổ đông sáng lập bị hạn chế chuyển nhượng trong vòng ba năm kể từ ngày được cấp Giấy chứng nhận Đăng ký kinh doanh, như vậy, đến ngày 23/11/2010, cổ phần phổ thông của cổ đông sáng lập nêu trên không còn bị hạn chế chuyển nhượng.

4.4.2 Cơ cấu cổ đông của Công ty đến thời điểm ngày 30/11/2011

Bảng 2. Cơ cấu cổ đông của Công ty đến thời điểm ngày 30/11/2011

Stt	Cổ phần	Tỷ lệ thực góp	Số cổ phần Sở hữu (cổ phần)	Số cổ đông (người/tổ chức)	Giá trị vốn góp (đồng)
I	Trong nước	100%	3.000.000	131	30.000.000.000
	- Cá nhân	86,0%	2.580.000	130	25.800.000.000
	- Tổ chức	14,0%	420.000	1	4.200.000.000
II	Ngoài nước	0%	0,00	0	0,00
	- Cá nhân	0%	0	0	0
	- Tổ chức	0%	0	0	0
Tổng cộng		100%	3.000.000	131	30.000.000.000

(Nguồn: Sổ cổ đông Công ty Cổ phần Liên doanh Sana WMT ngày 30/11/2011)

4.4.4 Danh sách cổ đông nắm giữ từ 5% vốn cổ phần tại thời điểm 30/11/2011

Bảng 3. Danh sách cổ đông nắm giữ từ 5% vốn cổ phần tại thời điểm 30/11/2011

STT	Cổ đông	Địa chỉ	Số CMND /ĐKKD	Số lượng CP sở hữu	Tỷ trọng (%)
1	Công ty TNHH Thương mại SaNa Đại diện: Nguyễn Văn Nam	Phòng 808, tầng 8, tòa nhà 27 Huỳnh Thúc Kháng, phường Láng Hạ, quận Đống Đa, Hà Nội	0100912257	420.000	14

Click Here to upgrade to
Unlimited Pages and Expanded Features

		1, D7, tập thể Gia Cầm,			
2	Nguyễn Văn Đông	phường Phương Mai, quận Đống Đa, Hà Nội	012705994	640.000	21,33
3	Dương Viết Dũng	Đại Yên, Chương Mỹ, Hà Nội	111175141	187.373	6,25
4	Trần Minh Chính	Phú Phúc, Lý Nhân, Hà Nam	013014503	412.277	13,74
	Tổng cộng			1.659.650	55,32

(Nguồn: Sổ cổ đông Công ty Cổ phần Liên doanh Sana WMT ngày 30/11/2011)

4.5. Danh sách các tổ chức nắm giữ quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối đối với Công ty:

4.5.1. Các công ty mẹ

Không có

4.5.2. Các công ty con

Không có

4.5.3. Công ty liên kết: Không có

4.6. Hoạt động kinh doanh

Hoạt động kinh doanh của Công ty Cổ phần Liên doanh SaNa WMT hiện tại được thực hiện chủ yếu trên địa bàn các tỉnh khu vực phía Bắc ... Các hoạt động chính bao gồm:

- ✓ Sản xuất kinh doanh dầu gội đầu;
- ✓ Sản xuất kinh doanh dầu ăn;
- ✓ Sản xuất kinh doanh nước uống tinh khiết;
- ✓ Kinh doanh các sản phẩm từ thép không gỉ.

4.6.1. Các sản phẩm chính của Công ty:

Sản phẩm chăm sóc tóc, chăm sóc da: Công ty đã đăng ký nhãn hiệu độc quyền:

- Nhãn hiệu Ebonny đối với sản phẩm dầu gội, xà bông tắm, được Cục sở hữu Trí tuệ cấp đăng ký số 137498 ngày 19/11/2009;
- Nhãn hiệu Ebony đối với dầu gội đầu, được Cục sở hữu Trí tuệ cấp đăng ký số 67901 ngày 10.11.2005, cấp sửa đổi gia hạn ngày 05/03/2008.

Đây là nhóm sản phẩm chủ lực của Công ty. Với điểm mạnh về hương thơm dịu mát, lưu

sản phẩm, Ebonny và Ebony là các nhãn hiệu được đăng đảo năm 2007 đến nay.

Sản phẩm dầu ăn: Công ty đã đăng ký độc quyền, nhãn hiệu Viancook, được Cục sở hữu Trí tuệ cấp đăng ký số 144359 ngày 05/04/2010.

Ưu điểm nổi bật của sản phẩm là chất lượng tốt, giá cả phù hợp với đông đảo người lao động, dầu ăn Vian cook là nhãn hiệu được ưa chuộng ở các tỉnh phía Bắc.

Sản phẩm nước tinh khiết: Công ty đã đăng ký độc quyền, nhãn hiệu Aquaplus, được Cục sở hữu Trí tuệ cấp đăng ký số 58139 ngày 29/10/2004, cấp sửa đổi gia hạn ngày 05/03/2008.

Đây là sản phẩm quen thuộc với đông đảo người tiêu dùng, đặc biệt tại thị trường các thành phố lớn như Hà Nội, Hải Phòng, ...

Sản phẩm thép không gỉ, thép chịu mài mòn:

Thép không gỉ, thép chịu mài mòn là vật liệu thiết yếu trong các công trình xây dựng nhà máy hóa chất, hóa mỹ phẩm, dầu khí, công nghiệp thực phẩm, y tế, ... và được Công ty nhập khẩu từ Hoa Kỳ, Đức, Đài Loan, Hàn Quốc.

4.6.2. Một số hình ảnh sản phẩm của Công ty

Hình 3: Các sản phẩm chính của Công ty



Sản phẩm chăm sóc tóc ebonny



Dầu xả ebonny dưỡng tóc



Dầu gội ebonny trị gàu



Dầu gội ebonny dưỡng tóc

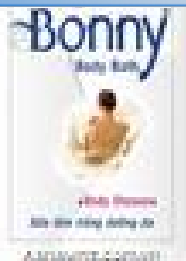


Dầu gội ebonny giữ ẩm -
chống nắng



Dầu vian cook

Click Here to upgrade to
Unlimited Pages and Expanded Features



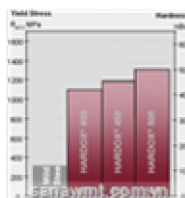
Sữa tắm ebonny



Nước uống đóng chai
aquaplus



Thép không gỉ



Thép chịu mài mòn

(Nguồn: Công ty Cổ phần Liên doanh SaNa WMT)

4.7. Sản lượng sản phẩm/giá trị dịch vụ qua các năm 2009, 2010, và 9 tháng đầu năm 2011

Bảng 4. Cơ cấu doanh thu từng loại sản phẩm 2009, 2010, và 9 tháng đầu năm 2011

Đơn vị: 1.000 đồng

Stt	Doanh thu thuần	Năm 2009	Tỷ trọng/ DTT	Năm 2010	Tỷ trọng/ DTT	9 tháng đầu năm 2011	Tỷ trọng/ DTT
1	Doanh thu hoạt động sản xuất	23.215.660	71,34%	29.167.549	73,05%	6.809.128	8,91%
a.	Sản phẩm chăm sóc tóc, dưỡng da các loại	11.775.267	36,18%	5.132.619	12,86%	3.760.036	4,92%
b.	Dầu ăn	9.043.580	27,79%	20.420.601	51,14%	0	0,00%
c.	Nước tinh khiết	2.396.813	7,37%	3.614.329	9,05%	3.049.092	3,99%
2	Doanh thu kinh doanh nguyên liệu sản xuất (tinh dầu, hợp chất hữu cơ)	6.558.804	20,15%	4.499.355	11,27%	181.800	0,24%
3	Doanh thu kinh doanh thương mại thép	2.768.083	8,51%	6.260.447	15,68%	69.415.571	90,85%
	Doanh thu thuần	32.542.547	100%	39.927.351	100%	76.406.499	100%

(Nguồn: Công ty Cổ phần SaNa WMT cung cấp)

Về tốc độ tăng trưởng:

Doanh thu thuần của Công ty tăng trưởng khá qua các năm: năm 2010 tăng trưởng 23% so với năm 2009 do Công ty đẩy mạnh công tác tiếp thị, chiếm lĩnh thị trường, đặc biệt là thị trường

2011 doanh thu thuần bằng 191% so với cả năm 2010, nguyên nhân doanh thu trong giai đoạn này là công ty đẩy mạnh hoạt động kinh doanh thương mại sản phẩm thép không gỉ, thép chịu mài mòn, cụ thể doanh thu thuần mảng kinh doanh thương mại thép năm 2010 là 6,2 tỷ đồng, 9 tháng đầu năm 2011 là đạt 69,4 tỷ đồng.

Về cơ cấu doanh thu thuần:

Mảng sản xuất hàng tiêu dùng (sản phẩm chăm sóc da, chăm sóc tóc, nước uống đóng chai, dầu ăn) do đã có thị phần khá ổn định trên thị trường nên doanh thu từ các sản phẩm này cũng khá ổn định và chiếm tỷ trọng lớn trong cơ cấu doanh thu của Công ty năm 2009, 2010, cụ thể năm 2009 là 70% và năm 2010 là 73 %, trong khi mảng kinh doanh thép năm 2009 chỉ chiếm hơn 8% và năm 2010 là hơn 15% doanh thu thuần của Công ty. Bước sang năm 2011, cơ cấu doanh thu các mặt hàng đã thay đổi, cụ thể kinh doanh thép chiếm hơn 90%, hoạt động sản xuất hàng tiêu dùng chỉ chiếm gần 9% doanh thu thuần của Công ty. Nguyên nhân là do:

- Sản phẩm dầu ăn: Đây là dòng sản phẩm mang lại doanh thu và lợi nhuận khá, nhưng với 2 lý do: Thứ nhất, theo kế hoạch kinh doanh, Công ty sẽ chuyển đổi sang dòng sản phẩm dầu ăn khác tốt hơn cho sức khỏe người tiêu dùng. Thứ hai, do ảnh hưởng không thuận lợi của kinh tế vĩ mô và chính sách bán hàng bình ổn giá của nhà nước nên hiệu quả sản xuất của sản phẩm dầu trong năm 2011 theo đánh giá của Công ty là không có lợi nhuận. Do vậy, Công ty tạm thời ngừng sản xuất mặt hàng dầu ăn, chờ thời điểm thích hợp sẽ đưa dòng sản phẩm dầu ăn mới ra thị trường.

- Hoạt động kinh doanh thép: Do doanh nghiệp mới tham gia thị trường thép và xác định đây sẽ là hoạt động kinh doanh có hiệu quả trong thời gian tới nên Công ty xác định rõ mục tiêu kinh doanh ban đầu là tập trung mở rộng thị trường, tạm thời chưa đặt yếu tố lợi nhuận lên hàng đầu. Sau khi Công ty có thị phần tương đối trên thị trường, Công ty sẽ tập trung nâng cao hiệu quả kinh doanh. Do đó, Công ty đã triển khai mạnh hoạt động này từ cuối năm 2010 đến nay và kết quả doanh thu 9 tháng đầu năm 2011 tăng đột biến nhưng lợi nhuận đạt được không nhiều.

Bảng 5. Cơ cấu lợi nhuận gộp từng loại sản phẩm 2009, 2010, 9 tháng đầu năm 2011

Đơn vị: 1.000 đồng

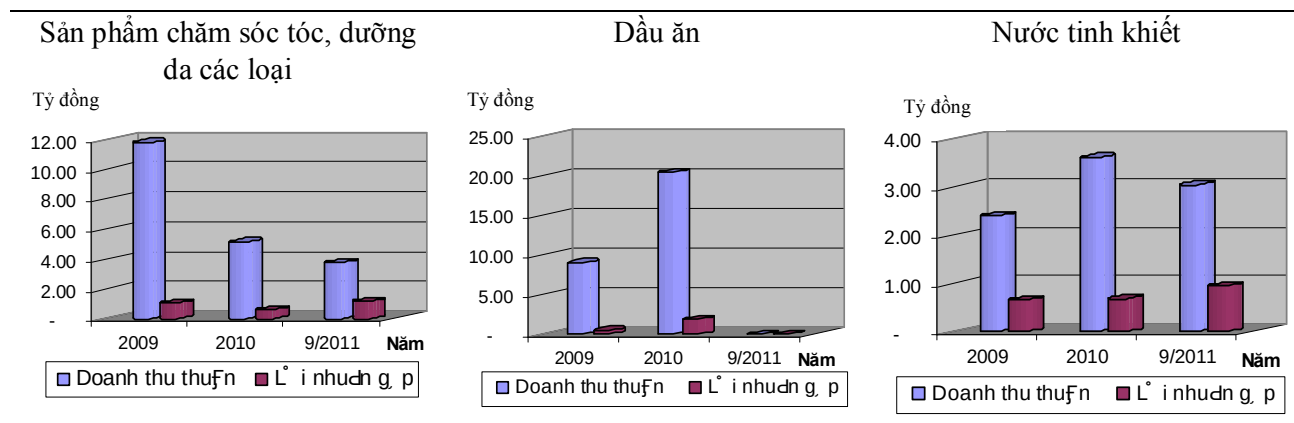
STT	Khoản mục	Năm 2009		Năm 2010		9 tháng đầu năm 2011	
		Giá trị	Tỷ trọng /DTT	Giá trị	Tỷ trọng /DTT	Giá trị	Tỷ trọng
1	Lợi nhuận gộp từ hoạt động sản xuất	2.196.107	6,75%	3.100.910	7,77%	2.107.435	2,76%
	Sản phẩm chăm sóc tóc, dưỡng da các loại	1.068.459	3,28%	588.316	1,47%	1.158.207	1,52%

		15	1,46%	1.840.141	4,61%	0	0%
	Nước tinh khiết	651.533	2,00%	672.453	1,68%	949.228	1,24%
2	Lợi nhuận gộp từ kinh doanh nguyên liệu	1.255.981	3,86%	574.186	1,44%	43.668	0,06%
3	Lợi nhuận gộp từ kinh doanh thương mại thép không gỉ, thép chịu mài	179.060	0,55%	1.259.346	3,15%	686.316	0,90%
Tổng cộng		3.631.148	11,16%	4.934.442	12,36%	2.837.419	3,71%

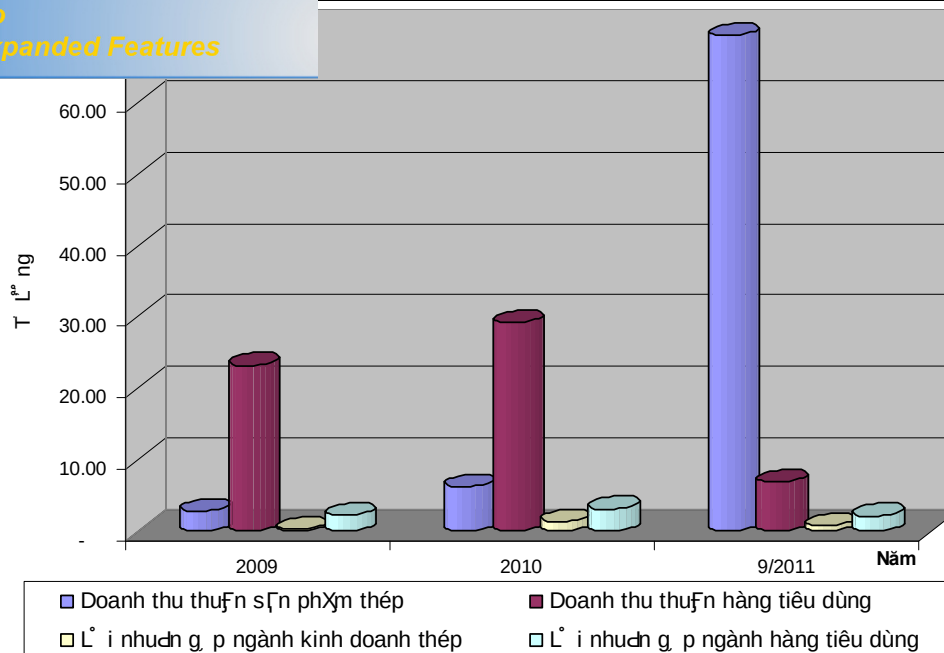
(Nguồn: Công ty Cổ phần SaNa WMT cung cấp)

Tỷ lệ lợi nhuận gộp/doanh thu thuần của Công ty năm 2009 đạt 11%, năm 2010 đạt 12%, riêng 9 tháng đầu năm 2011, tỷ lệ lợi nhuận gộp/doanh thu thuần chỉ đạt 3,71%. Nguyên nhân chính của sự sụt giảm này là do từ cuối năm 2010 đến nay, Công ty đầu tư mạnh vào lĩnh vực kinh doanh thương mại thép nhưng lợi nhuận hoạt động này khá thấp nên đã làm giảm tỷ lệ lợi nhuận gộp/doanh thu thuần của Công ty.

Hình 4: Biểu đồ doanh thu thuần/ lợi nhuận gộp của nhóm hàng tiêu dùng



Hình 5: Biểu đồ doanh thu thuần/ lợi nhuận gộp của mảng kinh doanh hàng tiêu dùng và thép không gỉ, thép chịu mài mòn



4.8. Nguyên vật liệu, các yếu tố đầu vào

Nguyên vật liệu, các yếu tố đầu vào chủ yếu

Các nguyên vật liệu, vật tư chính cung cấp cho hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty là:

- ✓ Các hợp chất hữu cơ;
- ✓ Nước tinh khiết;
- ✓ Các thiết bị phục vụ sản xuất như: Đầu lọc RO, thiết bị quay,...
- ✓ Các thiết bị phục vụ xây dựng, vận chuyển như: Xe tải các loại,...
- ✓ Các thiết bị điện, nước phục vụ sản xuất.
- ✓ Thép không gỉ, thép chịu mài mòn bán thành phẩm.

Sự ổn định của các nguồn cung cấp:

Đối với sản xuất các sản phẩm chăm sóc tóc, chăm sóc da và dầu ăn, nguyên liệu chủ yếu là các chiết suất hữu cơ tinh khiết được Công ty nhập khẩu 100% tại các nước có ngành công nghiệp hóa chất tiên tiến như: Nhật Bản, Đài Loan, Malaysia, ...

Đối với sản xuất nước tinh khiết, chi phí thiết bị như đầu lọc RO, các bộ lọc thô chiếm phần lớn chi phí sản xuất. Các thiết bị này Công ty nhập khẩu trực tiếp từ Hoa Kỳ và Hàn Quốc.

Đối với mảng kinh doanh thép không gỉ, thép chịu mài mòn, Công ty nhập khẩu trực tiếp từ các nhà sản xuất lớn, uy tín trên thế giới như: Hoa Kỳ, Đức, Hàn Quốc, Đài Loan, ...

Song song với kênh nhập khẩu trực tiếp, để đảm bảo ổn định nguồn cung cấp nguyên liệu đầu vào, Công ty còn phát triển mạng lưới các nhà cung cấp nhằm tạo sự cạnh tranh, giảm thiểu rủi ro. Vậy nên, nguồn cung cấp nguyên vật liệu phục vụ sản xuất của Công ty khá ổn định với giá

Bang 6. Danh sách một số nhà cung cấp vật tư nhiên liệu cho Công ty

Stt	Tên nhà cung cấp	Địa chỉ	Sản phẩm cung cấp
1	GIVAUDAN SA	Thụy Sĩ	Hương liệu
2	B&T S.R.L BIOLOGIA & TECNOLOGIA	Italy	OLIVE OIL PEG 7-ESTERS
3	CRODA SINGAPORE PTE LTD	Singapore	TWEEN 20
4	COGNIS THAI LTD	Thái Lan	DEHYTON KE T CUTINA EGMS T TEXAPON N70 T LANETTE DEHYTON C T TEXAPON ALS 70%
5	WACKER METROARK CHEMICALS PVT. LIMITED	Ấn Độ	SILICONE
6	COGIS GMBH	Đức	DEHYQUART C 4046
7	BRONSON AND JACOBS COMPANY	Australia	PHENYLTRIMETHICONE
8	EMERY OLEOCHEMICALS (M) SDN BHD (631 12-D)	Malaysia	EDENOL PKA (M)
9	LUBRIZOL DVANCED MATERIALS, INC	Hoa Kỳ	CACBOPOL
11	ARCH CHEMICALS, INC	Hoa Kỳ	ZINC OMADINE (ZPTO)
12	Công ty TDT Tndustrich & Set Nano 6 wate / nano cometech	Hàn Quốc	MÁY LỌC NƯỚC
13	ITT water equipment technologies	Hoa Kỳ	MÀNG LỌC NƯỚC
14	New diamond - jaw feng machinety co., ltd	Đài Loan	Máy chọn nhũ hoá chân không- Máy chiết kem tuyt nhựa tự động
15	Daw Chemical Company	Hoa Kỳ	Màng lọc nước tinh khiết

(Nguồn: Công ty Cổ phần Liên doanh SaNa WMT)

Ảnh hưởng của giá cả nguyên vật liệu tới kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty:

Nguyên liệu phục vụ sản xuất của Công ty chủ yếu là hóa chất, các dẫn xuất hữu cơ tinh khiết, các sản phẩm luyện kim công nghệ cao, được nhập khẩu từ các nước có ngành công nghiệp tiên tiến. Vì vậy, những chính sách quản lý vĩ mô của Nhà nước trong quản lý ngoại tệ và hàng nhập

cả và nguồn cung nguyên liệu của Công ty. Bất kỳ sự biến động về giá cả của nguyên vật liệu cũng sẽ ảnh hưởng rất lớn đến kết quả sản xuất kinh doanh của Công ty.

Nhìn chung, với phương châm đa dạng hóa nguồn cung cấp nguyên vật liệu và liên kết với nhiều nhà nhập khẩu uy tín, Công ty đang thực hiện chính sách “chủ động, linh hoạt” tích trữ nguyên vật liệu, giảm thiểu tối đa sự biến động của giá cả nhằm ổn định sản xuất.

Nguồn cung ứng nhiên liệu thiết yếu khác như điện, xăng, dầu cũng rất ổn định về số lượng và chất lượng vì Công ty đã có được quan hệ đối tác bền chặt trong nhiều năm. Giá cả của các mặt hàng này ảnh hưởng không lớn đến kết quả sản xuất kinh doanh của Công ty.

4.9. Cơ cấu chi phí

Bảng 7. Tỷ trọng các chi phí của Công ty qua các năm 2009, 2010 và 9 tháng đầu năm 2011

Đơn vị: 1.000 đồng

Stt	Yếu tố	Năm 2009	Tỷ trọng/ DTT	Năm 2010	Tỷ trọng/ DTT	9 tháng đầu năm 2011	Tỷ trọng/ DTT
1	Giá vốn bán hàng	28.911.399	88,84%	34.992.908	87,64%	73.569.079	96,29%
2	Chi phí bán hàng	118.536	0,36%	1.304.712	3,27%	657.251	0,86%
3	Chi phí QLDN	2.229.004	6,85%	693.552	1,74%	657.469	0,86%
4	Chi phí tài chính	915.194	2,81%	83.632	0,21%	47.778	0,66%
Tổng		32.174.133	98,87%	37.074.804	92,86%	74.931.577	98,07%

(Nguồn: Báo cáo tài chính năm 2010 được kiểm toán bởi ACA và báo cáo tài chính 9 tháng đầu năm 2011 do Công ty tự lập)

Năm 2009, tổng chi phí của Công ty khá cao, chiếm tới 98,87% tổng doanh thu thuần, trong đó giá vốn hàng bán chiếm 88,84% tổng doanh thu thuần (tương ứng 89,86% tổng chi phí), chi phí quản lý doanh nghiệp chiếm 6,85% tổng doanh thu thuần (tương ứng 6,93% tổng chi phí), nguyên nhân cơ bản là do chi phí nhập nguyên vật liệu phục vụ sản xuất và kinh doanh thương mại của Công ty khá lớn. Ngoài ra, năm 2009 vẫn là thời gian Công ty phải tập trung đầu tư cho công tác tìm kiếm thị trường, xây dựng mạng lưới phân phối nên chi phí quản lý doanh nghiệp của Công ty khá lớn.

Năm 2010, tỷ lệ tổng chi phí/doanh thu thuần của Công ty đã giảm so với năm 2009 xuống còn 92,86%. Nguyên nhân chính là do trong năm 2010, doanh thu thuần của Công ty tăng trưởng khá nhưng chi phí quản lý doanh nghiệp giảm mạnh.

Việc giảm chi phí trong thời gian vừa qua là do Công ty tăng cường công tác quản lý chi phí, cụ thể: Công ty đã tiến hành kiện toàn lại bộ máy tổ chức và hoạt động theo hướng tinh gọn các phòng ban, chuyên môn hóa các công đoạn sản xuất để giảm thiểu chi phí và nâng cao hiệu quả hoạt động. Ngoài ra, Ban lãnh đạo Công ty cũng quán triệt tinh thần tiết kiệm trong lao động sản

ên nhằm mục đích giảm định mức tiêu hao nhiên liệu, năng
lương cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.

Tuy nhiên, 9 tháng đầu năm 2011, tổng chi phí tăng khá mạnh, chiếm tới 98,07% doanh thu thuần là do ảnh hưởng của chính sách thắt chặt tiền tệ của Nhà nước, lạm phát và lãi suất ngân hàng tăng cao đã tác động tiêu cực đến sản xuất và tiêu thụ sản phẩm của Công ty.

4.10. Trình độ công nghệ

Sản phẩm chính của Công ty bao gồm: Sản phẩm chăm sóc tóc, chăm sóc da; nước tinh khiết; dầu ăn, ... Đây là những sản phẩm thiết yếu phục vụ đời sống hàng ngày, chất lượng của sản phẩm sẽ ảnh hưởng rất lớn đến sức khỏe người tiêu dùng.

Đối với sản phẩm dầu ăn, sản phẩm chăm sóc tóc, chăm sóc da: Công ty sử dụng dây chuyền công nghệ đồng bộ của Đài Loan với 100% nguyên liệu nhập khẩu từ các nước có nền sản xuất hóa dược, tinh chế các hợp nhất hữu cơ tiên tiến. Chủ trương của Công ty là triệt để áp dụng công nghệ hiện đại, tăng cường hệ thống thiết bị chi báo, thiết bị cân phối trộn nguyên liệu tự động, kiểm soát bằng điện tử, lắp đặt các thiết đóng gói tự động, giảm dần lao động thủ công.

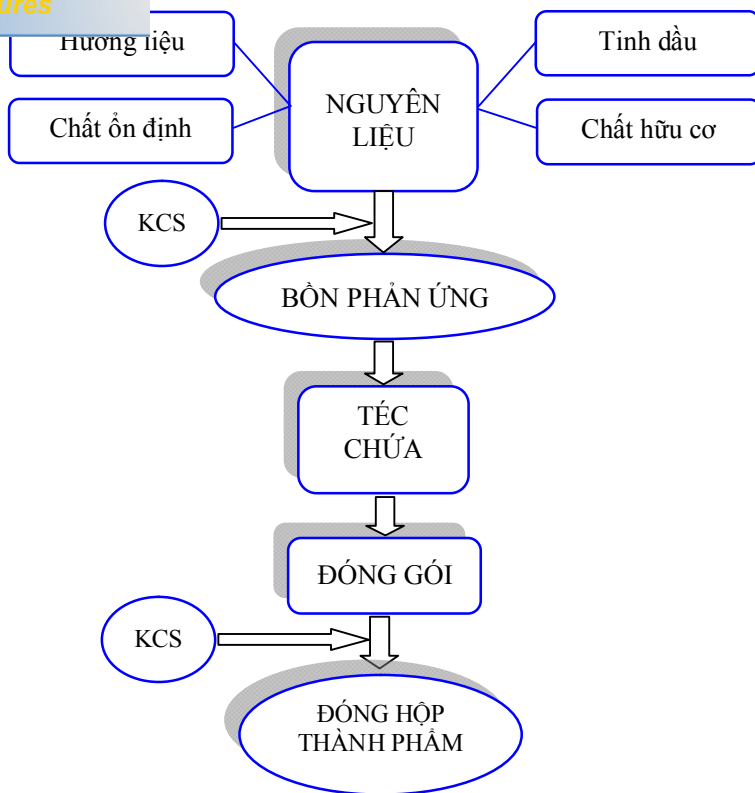
Đối với sản phẩm nước tinh khiết: Công ty sử dụng công nghệ lọc thẩm thấu và thẩm thấu ngược của Hoa Kỳ, cụ thể như sau:

- ✚ Nguồn nước được lấy từ giếng khoan có độ sâu hơn 110 m bên dưới tầng đá ong;
- ✚ Hệ thống lọc thẩm thấu (lọc thô) gồm: Dàn mưa và cát thanh anh; than hoạt tính; hạt xiphong (làm mềm nước); hạt đất sét (hấp thụ kết tủa sắt);
- ✚ Hệ thống lọc nước tinh khiết bằng công nghệ thẩm thấu ngược RO, vô trùng bằng tia cực tím và sục khí ozon của Hoa Kỳ. Đồng thời với quá trình lọc tinh khiết, hệ thống lọc thẩm thấu ngược còn tự động thông báo các chỉ số lý, hóa, độ tinh khiết, thành phần các ion hòa tan, độ PH,... của nước thành phẩm. Vậy nên, sản phẩm của Công ty luôn đáp ứng các yêu cầu vệ sinh an toàn thực phẩm với tiêu chuẩn cao nhất.

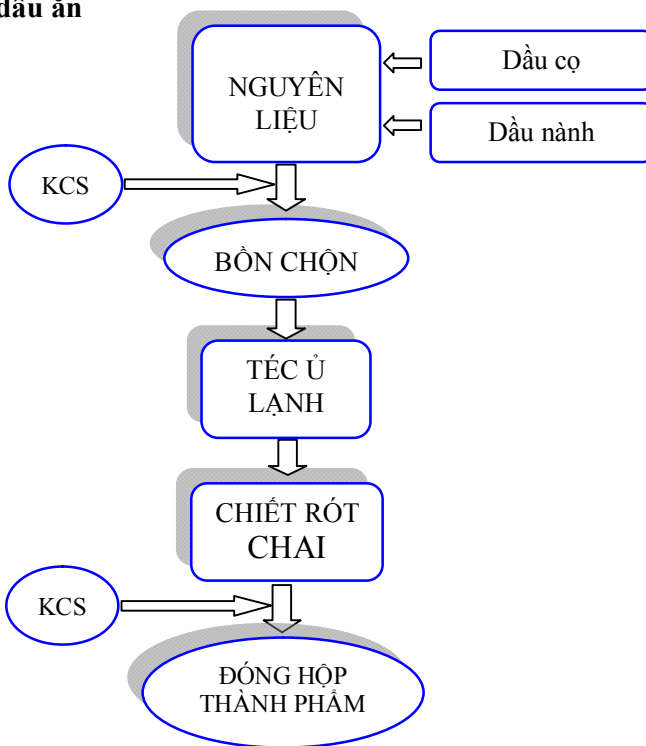
Với nhận thức “sức khỏe người tiêu dùng là quan trọng nhất” Công ty đặc biệt chú trọng công tác kiểm soát chất lượng sản phẩm và đã đầu tư phòng thí nghiệm hiện đại với các máy móc của Nhật Bản, Cộng hòa Liên bang Đức, ... để kiểm soát cả nguyên liệu đầu vào và chất lượng thành phẩm trước khi đưa ra thị trường.

Click Here to upgrade to
Unlimited Pages and Expanded Features

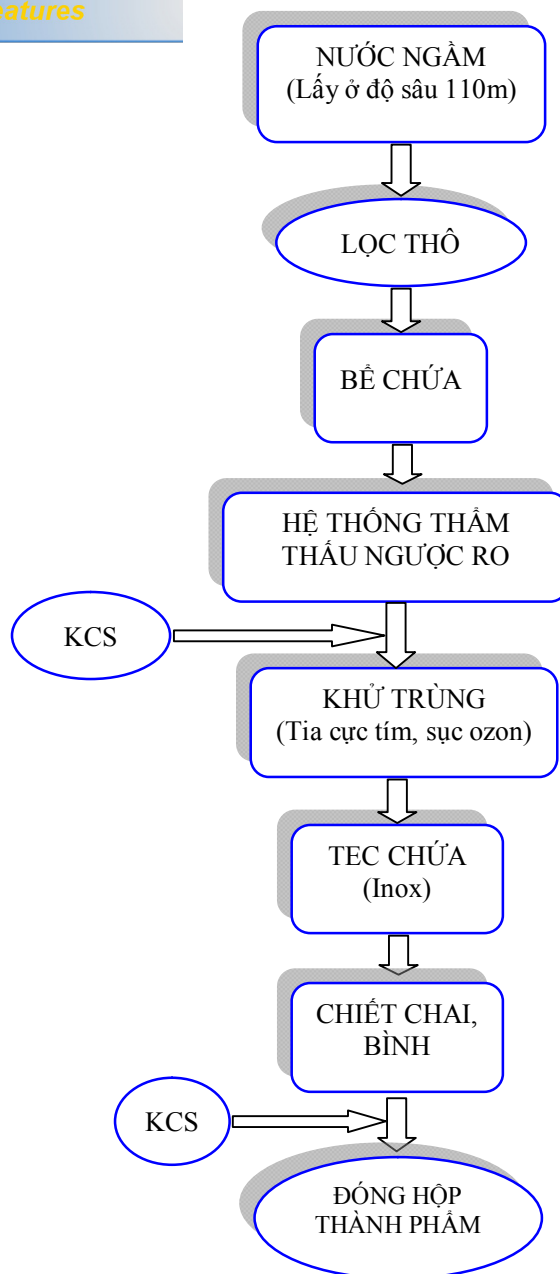
hằm chăm sóc tóc, chăm sóc da



b. Sơ đồ công nghệ sản xuất dầu ăn



tinh khiết



(Nguồn: Công ty Cổ phần Liên doanh SaNa WMT)

4.11. Tình hình nghiên cứu và phát triển sản phẩm mới:

Nằm trong định hướng phát triển dài hạn của Công ty, công tác nghiên cứu và phát triển sản phẩm mới có giá trị gia tăng cao là điểm then chốt tạo bước đột phá trong thời gian tới. Với mục tiêu là triển khai nghiên cứu:

- Triển khai dòng sản phẩm kem dưỡng da, kem chống nắng, kem dưỡng cho tóc nhuộm;
- Phát triển dòng sản phẩm dầu ăn với nhãn hiệu Vian cook tốt cho sức khỏe trên cơ sở sử dụng dầu Hướng dương thay thế cho dầu Cọ;

ống chai Nano rất tốt cho sức khỏe con người.

Đối với sản phẩm nước Nano, Công ty đã triển khai lắp đặt dây chuyền công nghệ của Hàn Quốc và sẽ ra mắt sản phẩm trong thời gian tới.

Với mục đích đó, Công ty đã thành lập Ban Đầu tư phát triển dưới sự chỉ đạo trực tiếp của Tổng Giám đốc Công ty, và nòng cốt là các cán bộ có trình độ chuyên môn cao và không ngừng nghiên cứu, tìm tòi và phát triển những sản phẩm mới nhằm đem lại hiệu quả kinh tế ngày càng cao cho Công ty.

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

Công ty rất chú trọng đầu tư cho khâu quản lý, giám sát chất lượng từ khâu nhập nguyên liệu đến từng công đoạn của quá trình sản xuất và chất lượng thành phẩm. Để đủ tiêu chuẩn bán ra thị trường, các sản phẩm của Công ty đều phải trải qua những công đoạn kiểm tra, giám sát sau:

- Nguyên liệu trước khi nhập kho, các cán bộ chuyên môn lấy mẫu ngẫu nhiên và thí nghiệm kiểm tra mẫu trực tiếp tại phòng thí nghiệm của Công ty. Nguyên liệu đạt tiêu chuẩn mới được phép nhập kho;
- Trong từng giai đoạn của quá trình sản xuất, các bán thành phẩm được kiểm tra thông qua khâu KCS tự động trước khi thực hiện công đoạn tiếp theo;
- Trước khi xuất xưởng, mỗi lô sản phẩm đều được kiểm tra và lưu mẫu tại phòng thí nghiệm của Công ty.

Đối với sản phẩm dầu ăn và nước tinh khiết, ngoài việc kiểm tra tại Công ty, định kỳ sáu tháng một lần, các mẫu thành phẩm được lấy ngẫu nhiên và xét nghiệm tại Viện Hóa học thành phố Hà Nội và tại Viện Paster thành phố Hồ Chí Minh (kiểm tra xen kẽ ba tháng /lần tại mỗi cơ sở). Số lượng và quy trình kiểm tra mẫu được thực hiện theo các quy định về vệ sinh an toàn thực phẩm.

Hình 4: Phòng thí nghiệm của Công ty



Là doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực sản xuất hàng tiêu dùng, Công ty xác định hoạt động marketing, quảng bá sản phẩm là vấn đề then chốt của doanh nghiệp. Vậy nên, ngoài việc thực hiện tốt công tác quản lý chất lượng, tạo niềm tin với người tiêu dùng, Công ty luôn tự làm mới mình bằng cách cải tiến mẫu mã, đa dạng hóa chủng loại sản phẩm và đầu tư thỏa đáng cho hoạt động quảng cáo, tiếp thị, xây dựng thương hiệu.

Mặt khác, Lãnh đạo Công ty xác định cạnh tranh là vấn đề sống còn của doanh nghiệp và đã xây dựng chiến lược marketing đồng bộ, nhất quán ngay từ khi mới thành lập đến nay, bao gồm:

- Chính sách marketing:
 - ✓ Xây dựng thương hiệu và đăng ký bảo hộ nhãn hiệu độc quyền cho sản phẩm;
 - ✓ Tập trung phát triển hệ thống phân phối sản phẩm thông qua mạng lưới các nhà phân phối tại khắp các tỉnh thành trên cả nước theo phương thức “chia sẻ lợi ích, các bên cùng có lợi”;
 - ✓ Không thực hiện đối đầu trực tiếp với các thương hiệu mạnh, các tập đoàn đa quốc gia, Công ty xác định thị trường mục tiêu là thị trường các tỉnh, khu vực nông thôn, tầng lớp người tiêu dùng bình dân;
 - ✓ Thực hiện chính sách quảng bá sản phẩm linh hoạt thông qua các kênh quảng cáo truyền thống (quảng cáo trên các phương tiện thông tin đại chúng, phát tờ rơi, tham gia hội chợ,...); kênh quảng cáo trực tiếp (đội ngũ nhân viên marketing chuyên nghiệp thực hiện tiếp thị sản phẩm trực tiếp tới người tiêu dùng). Ngoài ra, Công ty còn phát triển kênh quảng cáo gián tiếp thông qua các chính sách đầu tư để nhà phân phối quảng bá sản phẩm;
 - ✓ Việc quảng cáo sản phẩm liên tục được đổi mới và thực hiện thường xuyên.
- Chính sách giá:
 - ✓ Công ty thực hiện chính sách “một giá” cho mỗi loại sản phẩm trên cả nước;
 - ✓ Công ty sử dụng hình thức điều chỉnh linh hoạt chiết khấu và lợi nhuận biên của sản phẩm khi các yếu tố đầu vào của sản xuất có sự biến động;

Ngoài ra, Công ty còn kết hợp mục tiêu quảng bá và trách nhiệm doanh nghiệp đối với cộng đồng, xã hội. Hàng năm, Công ty tham gia tài trợ các dự án cộng đồng ủng hộ quỹ giúp đỡ người nghèo, xây nhà tình nghĩa, quỹ khuyến học, tài trợ các chương trình văn hóa và tôn giáo tại một số vùng thuộc khu vực đặc biệt khó khăn.

Mặc dù mới chính thức hoạt động từ tháng 11 năm 2007 nhưng sản phẩm của Công ty đã có chỗ đứng vững chắc trên địa bàn các tỉnh, thành phố như Hà Nội, Nam Định, Thái Bình, Thanh Hóa, Nghệ An,... Điều này có được là nhờ sự kết hợp chặt chẽ giữa chất lượng sản phẩm và một chiến lược marketing hiệu quả.

Bên cạnh đó, với phương châm “Mỗi một phòng ban, mỗi một cán bộ đều phải có ý thức giữ

ưu sản phẩm, hình ảnh của Công ty”, trong những năm qua
ong marketing theo những đặc thù riêng của mình và đạt được
những hiệu quả cao.

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

Logo và nhân hiệu của Công ty Cổ phần Liên doanh SaNa WMT:



Biểu tượng trên được Công ty thống nhất dùng làm nhân hiệu cho các sản phẩm và dịch vụ của Công ty cho đến thời điểm hiện tại.

Các nhân hiệu độc quyền:

- Nhóm sản phẩm: Dầu gội đầu, xà bông tắm

Nhân hiệu đăng ký: eBONNY

Ngày nộp đơn 19/3/2008

Giấy chứng nhận đăng ký nhân hiệu số: 137498, cấp theo Quyết định số 24398/2009/QĐ-SHTT, ngày 19/11/2009

Thời gian có hiệu lực: Có hiệu lực từ ngày cấp đến hết 10 năm tính từ ngày nộp đơn (có thể gia hạn)

- Nhóm sản phẩm: Dầu gội đầu:

Nhân hiệu đăng ký: EBONY

Ngày nộp đơn 14/8/2003

Giấy chứng nhận đăng ký nhân hiệu số: 67901, cấp theo Quyết định số A11937/QĐ-ĐK, ngày 10/11/2005, cấp sửa đổi theo Quyết định số 3876/2008/QĐ-SHTT ngày 05/3/2008.

Thời gian có hiệu lực: Có hiệu lực từ ngày cấp đến hết 10 năm tính từ ngày nộp đơn (có thể gia hạn)

- Nhóm sản phẩm: Dầu thực vật:

Nhân hiệu đăng ký: viancook

Ngày nộp đơn 12/8/2008

Giấy chứng nhận đăng ký nhân hiệu số: 144359, cấp theo Quyết định số 6815/2010/QĐ-ĐK, ngày 05/4/2010.

Thời gian có hiệu lực: Có hiệu lực từ ngày cấp đến hết 10 năm tính từ ngày nộp đơn (có thể gia hạn)

g tính khiết:

Nhãn hiệu đăng ký: AQUAPLUS

Ngày nộp đơn 01/9/2003

Giấy chứng nhận đăng ký nhãn hiệu số: 58139, cấp theo Quyết định số A7908/2004/QĐ-ĐK, ngày 29/10/2004, cấp sửa đổi theo Quyết định số 3876/2008/QĐ-SHTT ngày 05/3/2008.

Thời gian có hiệu lực: Có hiệu lực từ ngày cấp đến hết 10 năm tính từ ngày nộp đơn (có thể gia hạn)

4.15. Một số hợp đồng tiêu biểu đã thực hiện hoặc đã được ký kết

Bảng 8. Một số hợp đồng tiêu biểu đang thực hiện hoặc đã được ký kết

Đơn vị: đồng

Stt	Đối tác	Thời gian	Số Hợp đồng	Sản phẩm cung cấp	Tổng giá trị Hợp đồng (tỷ đồng)
Sản phẩm chăm sóc tóc, chăm sóc da các loại					
1	Công ty TNHH một thành viên Thương mại Dũng Hiệp	01 năm	0007/HN/- HĐPP/Sana-WMT	Dầu gội đầu, dầu xả	2,0
2	Doanh nghiệp Tư nhân dịch vụ Thương mại Hòa Bình	01 năm	0012/HN/- HĐPP/Sana-WMT	Dầu gội đầu, dầu xả	1,5
3	Nhà phân phối Vũ Việt Hùng, tỉnh Điện Biên	01 năm	0015/HN/- HĐPP/Sana-WMT	Dầu gội đầu, dầu xả	1,0
4	Nhà phân phối Bùi Thị Dư, tỉnh Hải Dương	01 năm	0016/HN/- HĐPP/Sana-WMT	Dầu gội đầu, dầu xả	1,0
5	Nhà phân phối Lê Thị Thu Hương, tỉnh Bắc Giang	01 năm	0017/HN/- HĐPP/Sana-WMT	Dầu gội đầu, dầu xả	1,0
6	Nhà phân phối Vũ Thị Huệ, tỉnh Sơn La	01 năm	0018/HN/- HĐPP/Sana-WMT	Dầu gội đầu, dầu xả	1,0
7	Nhà phân phối Khuất Quý Sửu, tỉnh Phú Thọ	01 năm	0019/HN/- HĐPP/Sana-WMT	Dầu gội đầu, dầu xả	1,0
8	Nhà phân phối Lê Thị Hương, tỉnh Thanh Hóa	01 năm	0020/HN/- HĐPP/Sana-WMT	Dầu gội đầu, dầu xả	1,5
9	Nhà phân phối Lê Thị Hương Sen, tỉnh Thanh Hóa	01 năm	0022/HN/- HĐPP/Sana-WMT	Dầu gội đầu, dầu xả	2,5
Cộng					12,5

(Nguồn: Công ty Cổ phần Liên doanh SaNa WMT)

- Đối với các sản phẩm chăm sóc tóc, chăm sóc da: Các nhà phân phối được Công ty lựa chọn có sản lượng tiêu thụ hàng hóa khá ổn định từ năm 2008 đến nay. Hằng năm, Công ty tổ chức hội nghị khách hàng và thực hiện ký kết lại các hợp đồng nguyên tắc (có thời hạn một (01) năm), trong đó mỗi nhà phân phối được độc quyền bán sản phẩm tại từng khu vực.

- Đối với các mặt hàng thép không gỉ, thép chịu mài mòn: Công ty bán hàng trực tiếp theo đơn đặt hàng.

4.16. Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh

4.16.1 Tóm tắt một số chỉ tiêu về hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty

Bảng 9. Kết quả hoạt động kinh doanh năm 2009, 2010 và 9 tháng đầu năm 2011

Đơn vị tính: 1.000 đồng

Stt	Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2010	% tăng/giảm so với 2009	9 tháng đầu năm 2011
1	Tổng giá trị tài sản	29.048.247	32.081.396	10,44%	48.716.320
2	Doanh thu thuần	32.542.547	39.927.351	22,69%	76.406.499
3	Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh	379.779	2.858.89 8	652,78%	1.478.048
4	Lợi nhuận khác	-	736		291
5	Lợi nhuận trước thuế	379.779	2.859.633	652,97%	1.478.339
6	Lợi nhuận sau thuế	313.318	2.144.725	584,52%	1.108.754
7	Tỷ lệ lợi nhuận trả cổ tức (%):	0,0%	93,25%	93,25%	-

(Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2009, 2010 và BCTC 9T/2011 do Công ty tự lập)

Năm 2010, doanh thu thuần tăng nhẹ và lợi nhuận từ hoạt động sản xuất kinh doanh tăng đột biến (tăng 652,78%) so với năm 2009 là do Công ty đẩy mạnh công tác tiếp thị, quảng bá sản phẩm nên doanh thu có sự tăng trưởng khá. Bên cạnh đó, năm 2010, Công ty thực hiện xấp xếp lại sản xuất, tinh gọn bộ máy gián tiếp nên chi phí quản lý doanh nghiệp đã giảm đáng kể (chi phí quản lý doanh nghiệp năm 2009 là 2,2 tỷ đồng, năm 2010 giảm còn hơn 690 triệu đồng).

Bước sang năm 2011, do Nhà nước thực hiện thắt chặt tiền tệ, lạm phát và lãi suất tăng cao đã ảnh hưởng nghiêm trọng đến sản xuất kinh doanh của công ty như: sức mua hàng giảm sút, khách hàng hủy đơn đặt hàng, thanh toán chậm, thị phần trong nước sụt giảm, chi phí sản xuất tăng cao,... Vậy nên, tuy doanh thu bán hàng đạt chỉ tiêu do Ban lãnh đạo Công ty đề ra nhưng

Trong những năm tới, Ban lãnh đạo Công ty đang tìm kiếm đối tác để liên doanh liên kết, mở rộng thị trường xuất khẩu nhằm giảm thiểu những tác động tiêu cực do những biến động của kinh tế trong nước (xem chi tiết phần 4.23 – Phương hướng sản xuất kinh doanh ba năm tới)

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

Thuận lợi

- Công ty đã thiết lập được mạng lưới phân phối khắp các tỉnh, thành phố trên cả nước, đặc biệt là khu vực nông thôn;
- Các sản phẩm của Công ty đã có thị trường tiêu thụ khá ổn định và rất quen thuộc với người tiêu dùng;
- Công ty đã xây dựng mối quan hệ lâu dài với các nhà cung cấp, do vậy nguyên liệu đầu vào được đảm bảo;
- Thị trường tiêu thụ hàng hóa có nhiều cơ hội mở rộng: Ngành sản xuất hàng tiêu dùng nói chung và ngành sản xuất dầu gội, sản phẩm chăm sóc tóc, chăm sóc da,... nói riêng là ngành có tốc độ phát triển cao, phục vụ nhu cầu thiết yếu của người dân. Với một thị trường đang phát triển có hơn 86 triệu người, có kết cấu dân số trẻ thì tiềm năng phát triển của ngành rất lớn, đây được xem là một cơ hội để các doanh nghiệp có thể tập trung sản xuất, gia tăng sản lượng đáp ứng nhu cầu thị trường tiêu thụ rộng lớn này. Mặt khác, thu nhập bình quân đầu người của Việt Nam hiện nay đã tăng lên ở mức hơn 1.000USD/người (*Nguồn: Tổng cục thống kê năm 2010*), điều đó có nghĩa là một bộ phận người dân Việt Nam có đủ thu nhập để đòi hỏi nhà cung cấp phải cho ra đời những sản phẩm không chỉ đạt yêu cầu về chất lượng, mà các yếu tố về mùi hương, bao bì phải thật thu hút và thương hiệu có uy tín trên thị trường. Vậy nên, để có thể đứng vững được trên thương trường, doanh nghiệp phải ngày một chú trọng đến vấn đề về chất lượng sản phẩm, tạo được tên tuổi, sự nhận biết về thương hiệu đối với người tiêu dùng, cung cấp các sản phẩm không chỉ tốt, mà còn phải được chế xuất từ những nguyên liệu thân thiện với môi trường, đảm bảo an toàn sức khỏe. Chính vì vậy, việc định hướng đầu tư, nghiên cứu các sản phẩm mới, tốt cho sức khỏe người tiêu dùng là hướng đi đúng đắn của Công ty.
- Tình hình tài chính và dòng tiền lành mạnh cũng là một nhân tố thuận lợi cho sản xuất kinh doanh của Công ty.

Khó khăn:

- Do hoạt động trong lĩnh vực sản xuất hàng tiêu dùng có nguồn nguyên liệu chủ yếu là nhập khẩu nên các yếu tố kinh tế vĩ mô như lãi suất, tỷ giá, lạm phát,... đều có tác động lớn đến hoạt động của Công ty. Từ cuối năm 2010 đến nay, Nhà nước thực hiện chính sách thắt chặt tiền tệ, hạn chế chi tiêu đã làm giảm sút tốc độ tăng trưởng kinh tế trong nước. Thêm vào đó lạm phát xảy ra ở nhiều nước trên thế giới, đặc biệt là tại Việt Nam các nước châu Á,

- Yếu tố cạnh tranh với các doanh nghiệp cùng ngành nghề kinh doanh: Đặc thù của ngành là sản phẩm có vòng đời sản phẩm khá ngắn, đa dạng về chủng loại và giá cả nên người tiêu dùng có nhiều cơ hội để lựa chọn, đặc biệt là các sản phẩm mới. Bên cạnh đó, cạnh tranh khốc liệt giữa các doanh nghiệp trong cùng ngành nghề là sức ép lớn nhất đối với Công ty hiện nay. Với thị trường gồm những tên tuổi lớn, là các công ty, tập đoàn đa quốc gia như Unilever, ... việc cạnh tranh ngày một khó khăn hơn. Các đối thủ này có nhiều kinh nghiệm và bề dày hoạt động giao thương trên các thị trường quốc tế, có công nghệ sản xuất hiện đại, bên cạnh tiềm lực tài chính mạnh, thường xuyên tiến hành nhiều chiến dịch quảng cáo khuyến mại dồn dập đã khiến cho các doanh nghiệp Việt Nam thật sự bị động và mất dần thị phần. Việc Việt Nam chính thức gia nhập vào WTO đã tạo cơ hội cho hàng hóa từ các nước khác xâm nhập thị trường, càng gây khó khăn đến hoạt động sản xuất kinh doanh cho doanh nghiệp.

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

■ Vị thế của Công ty trong ngành

Với những chính sách “người Việt ưu tiên dùng hàng Việt” của Nhà nước và những ưu đãi của địa phương nhằm thu hút các doanh nghiệp đầu tư vào lĩnh vực sản xuất hàng tiêu dùng có chất lượng cao, đảm bảo an toàn hệ sinh thái và sức khỏe của người tiêu dùng, Công ty Cổ phần Liên doanh SaNa WMT đang có những lợi thế đáng kể so với những doanh nghiệp cùng ngành nghề trên địa bàn tỉnh cũng như trên cả nước, cụ thể:

- **Về uy tín:** Công ty Cổ phần Liên doanh SaNa WMT là doanh nghiệp trong top ba nhà sản xuất các sản phẩm chăm sóc tóc, chăm sóc da lớn nhất cả nước. Các sản phẩm của Công ty được tiêu thụ mạnh ở thị trường các tỉnh Nam Định, Thái Bình, Thanh Hóa, Nghệ An, Vĩnh Phúc, Hà Nội, ... Xác định thị trường mục tiêu là người tiêu dùng bình dân, nhãn hiệu “eBonny” hay “Vian cook” đã rất gần gũi với người lao động từ năm 2007 đến nay. Ngoài ra, sản phẩm nước tinh khiết mang nhãn hiệu “Aquaplus” cũng đã chinh phục được đông đảo người tiêu dùng, đặc biệt là tại thành phố lớn. Với những thành tích trong sản xuất những năm qua, Công ty luôn được địa phương tạo điều kiện tối đa các hoạt động sản xuất kinh doanh, ... đây là một lợi thế đặc biệt quan trọng của Công ty trong quá trình hội nhập và phát triển thời gian tới.
- **Về nguồn nguyên liệu:** Nguồn nước là thế mạnh nổi bật của Công ty Cổ phần Liên doanh SaNa WMT. Theo đánh giá của các chuyên gia trong lĩnh vực sản xuất nước tinh khiết, với kết cấu tầng địa chất bao gồm: tầng đá ong cách mặt đất 12m; tiếp đó là tầng đất sét không thấm nước dày hơn 30m; tiếp theo là tầng cuội sỏi và đá; nước ngầm được khai thác ở độ sâu 110m dưới tầng đá, ... nên có thể nói nơi đây có nguồn nước dồi dào, chất lượng tốt. Nước giếng khoan khi chưa được xử lý qua hệ thống lọc mang đi xét nghiệm đã đạt tiêu chuẩn nước sinh hoạt.

c, do được nhập khẩu trực tiếp từ các nhà sản xuất lớn, uy tín
nguyên liệu luôn có chất lượng tốt, ổn định.

- **Về nhân lực:** Được sự giúp đỡ rất lớn của các chuyên gia giàu kinh nghiệm đến từ Đài Loan, Hàn Quốc, Công ty Cổ phần Liên doanh SaNa WMT có đội ngũ lãnh đạo có tầm nhìn chiến lược, đoàn kết, năng động, tích cực đổi mới, nhạy bén trong việc nhận định tình hình và có tinh thần dám nghĩ, dám làm và mạnh dạn quyết định những bước đi có tính chất đột phá nhằm đạt mục tiêu chiến lược của Công ty. Mặt khác, Công ty còn có đội ngũ nhân sự trẻ, nhiệt tình, có ý thức trách nhiệm cao với công việc; luôn học hỏi cái mới, nâng cao trình độ chuyên môn để tự hoàn thiện mình và hoàn thành nhiệm vụ với hiệu quả cao nhất.

■ Triển vọng phát triển của ngành

Với dân số hơn 86 triệu người, kết cấu dân số trẻ và thu nhập bình quân trên 1.000 USD/người, Việt Nam được đánh giá là một thị trường rộng lớn và rất tiềm năng cho ngành sản xuất phẩm hóa mỹ phẩm.

Tuy nhiên, ngành hóa mỹ phẩm mang tính đào thải rất cao, có tính toàn cầu nên luôn tạo thách thức cho mỗi doanh nghiệp và đồng thời mở ra cơ hội kinh doanh cho các doanh nghiệp biết giữ chữ tín, nhanh nhạy nắm bắt thị hiếu người tiêu dùng để đưa ra thị trường những sản phẩm độc đáo.

Ngoài ra, đây là ngành sản xuất mà sản phẩm có vòng đời sản phẩm khá ngắn do thị hiếu của người tiêu dùng thay đổi liên tục, mẫu mã, hương thơm và tính năng của sản phẩm phải luôn thay mới để thu hút người tiêu dùng. Vậy nên, đây là thách thức cũng là cơ hội rất lớn để Công ty và các doanh nghiệp phát triển các dòng sản phẩm mới, đa dạng nhằm phát triển thị phần.

■ 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.

Theo đánh giá của Economist Intelligence Unit, Việt Nam là quốc gia có chính trị và xã hội ổn định, có rất nhiều tiềm năng tăng trưởng. Bên cạnh đó, tuy là nước có mức thu nhập trung bình nhưng với dân số lớn, trẻ, thu nhập của người dân được cải thiện đáng kể trong thời gian qua, sẽ là những nhân tố quan trọng để tạo dựng niềm tin cho doanh nghiệp, thúc đẩy chi tiêu và sự phát triển của nền kinh tế.

Định hướng của Nhà nước là tập trung phát triển sản xuất trong nước từng bước thay thế hàng nhập khẩu và chủ trương “người Việt Nam ưu tiên dùng hàng Việt Nam”, ngành sản xuất hàng tiêu dùng đang có cơ hội phát triển rất lớn để đáp ứng nhu cầu trong nước và chiếm lĩnh thị trường nội địa, hội nhập kinh tế khu vực và thế giới.

Riêng đối với các sản phẩm hóa chất phục vụ tiêu dùng, Nhà nước đã ban hành Quyết định số 343/2005/QĐ-TTg của Thủ tướng chính phủ ngày 26/12/2005 về việc quy hoạch ngành, trong đó: đáp ứng toàn bộ nhu cầu về sản lượng sản phẩm hóa mỹ phẩm, bột giặt, kem giặt, xà phòng

trong nước. Đa dạng hoá các loại sản phẩm phù hợp với yêu cầu của người tiêu dùng trong nước. Sản phẩm sản xuất đạt tiêu chuẩn quốc tế, có khả năng cạnh tranh cao. Theo quy hoạch ngành, công tác phát triển được chia thành 02 giai đoạn:

- Giai đoạn đến hết năm 2010: đáp ứng đủ toàn bộ nhu cầu về bột giặt, kem giặt, xà phòng thơm, nước cọ rửa cho thị trường trong nước. Đầu tư một nhà máy LAB công suất 30.000 tấn/năm cung cấp cho các cơ sở sản xuất LAS. Nghiên cứu đầu tư một hoặc hai nhà máy sản xuất hoá mỹ phẩm cao cấp.
- Giai đoạn từ 2011 - 2020: trên cơ sở phát triển của công nghiệp hoá dầu, nghiên cứu sản xuất một số chủng loại chất hoạt động bề mặt khác. Xây dựng quy hoạch công tác quản lý để góp phần khai thác, chế biến hợp lý và sử dụng tổng hợp, tiết kiệm nguồn nguyên nhiên liệu và tài nguyên khoáng sản cho từng mỏ khai thác, loại khoáng sản, vùng khoáng sản;

(Nguồn: Quyết định số 343/2005/QĐ-TTg của Thủ tướng chính phủ ngày 26/12/2005)

Trên cơ sở định hướng phát triển chung của toàn ngành, Công ty tích cực đổi mới công nghệ và dây chuyền sản xuất, đa dạng hóa và nâng cao chất lượng sản phẩm nhằm gia tăng thị phần, chiếm lĩnh thị trường.

Ngoài ra, nhận thấy việc cạnh tranh của các sản phẩm cùng chủng loại ngày càng khốc liệt, đặc biệt là từ các công ty đa quốc gia, Công ty đã không ngừng làm mới mình bằng cách nghiên cứu các sản phẩm mới, tập trung vào một số phân khúc thị trường nhất định. Đồng thời, Công ty chuyển hướng đa dạng hóa thị trường sang các nước như Campuchia, Cuba, hay các quốc gia châu Phi thông qua các hợp đồng xuất khẩu sản phẩm và liên doanh xây dựng nhà máy sản xuất trực tiếp. Mặt khác, để tăng năng lực cạnh tranh, giảm thiểu rủi ro nếu chỉ tập trung vào thị trường nội địa và khi thị trường đã bão hòa, Công ty còn tích cực hợp tác, nghiên cứu nhằm đa dạng hóa sản phẩm, mở rộng thị phần thông qua các giải pháp cụ thể sau:

- Tăng cường liên kết với các tổ chức tài chính, các tổ chức ngân hàng, tham gia thị trường vốn để tăng nguồn vốn khi cần thiết;
- Tăng cường liên kết với đối tác cùng ngành nghề, liên minh liên kết với các đối tác chiến lược nhằm trao đổi kinh nghiệm, học hỏi công nghệ để nâng cao năng lực cạnh tranh trong điều kiện mới/hội nhập.

4.18 Chính sách đối với người lao động

4.18.1. Tình hình và số lượng người lao động trong Công ty

Chất lượng nguồn nhân lực là một trong những yếu tố quan trọng quyết định sự phát triển lâu dài và bền vững, do vậy Công ty luôn đặt mục tiêu xây dựng đội ngũ nhân viên có trình độ chuyên môn, tay nghề cao, tác phong phục vụ chuyên nghiệp lên hàng đầu trong chiến lược phát triển của mình.

Tính đến ngày 30/9/2011, số lượng cán bộ nhân viên, công nhân khai thác của Công ty là 68,

Bang 10. Tình hình sử dụng lao động tại Công ty hiện nay

Đơn vị tính : Người

Phân Loại	30/9/2011	Tỷ lệ
Đại học	6	8,82%
Cao đẳng, Trung cấp	8	11,77%
Khác	54	79,41%
Tổng cộng	68	100%

(Nguồn : Công ty Cổ phần Liên doanh SaNa WMT)

4.18.2. Chính sách đối với người lao động

■ Chế độ làm việc

Thời gian làm việc: Công ty tổ chức làm việc 8 giờ/ngày, 6 ngày/tuần, nghỉ trưa 1 giờ. Khi có yêu cầu về tiến độ sản xuất, kinh doanh, Công ty có thể yêu cầu cán bộ nhân viên làm thêm giờ và thực hiện các chế độ trợ cấp thêm giờ theo đúng quy định pháp luật, đảm bảo quyền lợi cho người lao động.

Nghỉ phép, nghỉ lễ, Tết: Nhân viên được nghỉ lễ và Tết 9 ngày theo quy định của Bộ Luật Lao động. Những nhân viên có thời gian làm việc tại Công ty từ 12 tháng trở lên được nghỉ phép 12 ngày mỗi năm, những nhân viên có thời gian làm việc tại Công ty chưa đủ 12 tháng thì số ngày được nghỉ phép trong năm được tính theo tỷ lệ thời gian làm việc. Ngoài ra, cứ 05 năm làm việc tại Công ty nhân viên được cộng thêm 01 ngày phép.

Nghỉ ốm, thai sản: Nhân viên Công ty khi nghỉ ốm sẽ được hưởng trợ cấp ốm đau do quỹ Bảo hiểm xã hội chi trả theo Luật Lao động. Trong thời gian nghỉ thai sản (04 tháng) người lao động sẽ được nhận trợ cấp thai sản tương đương 04 tháng tiền lương do quỹ Bảo hiểm xã hội chi trả.

Điều kiện làm việc: Công ty bố trí văn phòng làm việc cho cán bộ nhân viên khang trang, thoáng mát. Đối với lực lượng lao động trực tiếp, Công ty trang bị đầy đủ các phương tiện bảo hộ lao động, vệ sinh lao động. Các nguyên tắc an toàn lao động luôn được tuân thủ nghiêm ngặt trong toàn Công ty.

■ Chính sách đào tạo

Công ty chú trọng việc đẩy mạnh các hoạt động đào tạo, bồi dưỡng, đặc biệt là về kỹ năng nghiệp vụ chuyên môn đối với nhân viên nghiệp vụ. Việc đào tạo tại Công ty được thực hiện theo hướng sau:

Đối với lao động trực tiếp: mở các lớp bồi dưỡng tại chỗ để nâng cao trình độ tay nghề và

g về ngành hàng. Công ty tiến hành đào tạo và đào tạo lại nhân công để đáp ứng nhu cầu của các lao động hiện có. Người lao động cũng luôn được khuyến khích và tạo điều kiện tham gia các lớp đào tạo nâng cao trình độ về chuyên môn nhằm đáp ứng được yêu cầu mới trong công tác.

Đối với lao động các phòng chuyên môn nghiệp vụ: Công ty luôn tạo điều kiện tham gia học với ngành nghề chuyên môn phù hợp với yêu cầu công việc, tham gia các lớp học bồi dưỡng nghiệp vụ ngắn hạn về các chế độ, chính sách của Nhà nước...

■ Chính sách lương

Công ty xây dựng quy chế về quản lý và phân phối tiền lương áp dụng thống nhất trong toàn Công ty. Tiền lương được thực hiện theo nguyên tắc phân phối lao động và hiệu quả hoạt động của từng bộ phận. Tiền lương được sử dụng như một đòn bẩy để kích thích người lao động tích cực tham gia vào hoạt động sản xuất kinh doanh.

- Lương bình quân công nhân sản xuất tại các phân xưởng: 2.500.000 đồng/ tháng
- Lương bình quân của khối hành chính: 3.500.000 đồng/ tháng

■ Chính sách thưởng

Nhằm khuyến khích động viên người lao động nâng cao năng suất và hiệu quả công việc, ngoài các quyền lợi được quy định bởi Luật Lao động, cán bộ nhân viên trong Công ty còn được hưởng một số quyền lợi khác như được ưu tiên mua cổ phiếu và trái phiếu của Công ty. Mức độ ưu đãi tùy thuộc vào mức độ đóng góp của bản thân người lao động cho Công ty. Việc xét thưởng căn cứ vào thành tích của các cá nhân hoặc tập thể trong việc thực hiện tiết kiệm, sáng kiến cải tiến về kỹ thuật, về phương pháp tổ chức kinh doanh, tìm kiếm được khách hàng mới, thị trường mới, hoàn thành xuất sắc nhiệm vụ được giao, đạt được hiệu quả cao trong kinh doanh, chống lãng phí. Bên cạnh đó, Công ty cũng xử lý, kỷ luật thích đáng những cá nhân có hành vi gây thiệt hại đến hình ảnh và hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.

■ Các chế độ, chính sách khác đối với người lao động

Công ty thực hiện các chế độ bảo đảm xã hội cho người lao động theo Luật lao động, Nội quy lao động. Công ty luôn quan tâm đến đời sống và cải thiện điều kiện cho cán bộ công nhân viên. Các chế độ bảo hiểm cho người lao động được Công ty thực hiện đầy đủ theo Luật lao động. Vào các ngày lễ, tết,... Công ty luôn tổ chức đi tham quan, nghỉ mát định kỳ cho CBCNV trong Công ty.

4.19 Chính sách cổ tức

Công ty sẽ chi trả cổ tức cho các cổ đông khi kinh doanh có lãi và sau khi đã hoàn thành các nghĩa vụ nộp thuế, các nghĩa vụ tài chính khác theo quy định của Pháp luật.

Tỷ lệ cổ tức sẽ được Đại hội đồng Cổ đông quyết định dựa trên cơ sở đề xuất của Hội đồng Quản trị, căn cứ vào kết quả hoạt động kinh doanh của năm hoạt động và phương án hoạt động kinh doanh của các năm tiếp theo. Cổ tức được chia cho các cổ đông theo phần vốn góp. Khi cổ

Công ty vẫn phải đảm bảo được khả năng thanh toán các khoản nợ. Trong 3 năm 2007, 2008 và 2009, Công ty không thực hiện chi trả cổ tức do lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh còn khiêm tốn. Năm 2010, tỷ lệ cổ tức là 12,5% bằng cổ phiếu và đã được Công ty chi trả cho cổ đông vào tháng 02/2011. Nghị quyết đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2011 thông qua kế hoạch trả cổ tức năm 2011 là 10%.

4.20 Tình hình hoạt động tài chính

4.20.1 Các chỉ tiêu cơ bản

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

■ Trích khấu hao TSCĐ:

Chi phí khấu hao tài sản cố định của Công ty được trích phù hợp với quy định của Bộ Tài chính. Khấu hao tài sản cố định được tính theo phương pháp đường thẳng; thời gian khấu hao theo khung thời gian quy định tại Thông tư số 203/2009/QĐ-BTC ngày 20/10/2009 của Bộ Tài chính về việc ban hành chế độ quản lý, sử dụng và trích khấu hao tài sản cố định.

Số năm khấu hao của các loại tài sản cố định hữu hình như sau:

	Năm
Nhà cửa, vật kiến trúc	10 – 25
Máy móc và thiết bị	10
Phương tiện vận tải, truyền dẫn	10
Thiết bị, dụng cụ quản lý	05

■ Thanh toán các khoản nợ đến hạn:

Công ty luôn thanh toán đầy đủ đúng hạn các khoản nợ và khoản vay, không có nợ quá hạn. Công ty thanh toán công nợ đúng thời gian quy định theo thỏa thuận với các nhà cung cấp.

Tổng dư nợ vay

Đơn vị tính: 1.000 đồng

Stt	Chỉ tiêu	31/12/2009	31/12/2010	30/9/2011
1	Vay và nợ ngắn hạn	5.764.129	1.561.610	78.750
	- Vay ngắn hạn Ngân hàng Thương mại CP Quốc tế Việt Nam – Chi nhánh	1.255.593	157.500	78.750

		4.508.536	1.404.110	-
	- Vay cá nhân			
2	Vay và nợ dài hạn	1.800.000	1.250.000	983.340
	Vay ông Nguyễn Văn Nam	1.800.000	1.250.000	-
	Vay Ngân hàng SACOMBANK	-	-	983.340
	Tổng cộng	7.564.128	2.811.610	1.062.090

(Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2009, 2010 và BCTC 9T/2011 do Công ty tự lập)

■ Các khoản phải nộp theo Luật định:

Công ty luôn thanh toán đầy đủ các khoản thuế phải nộp vào Ngân sách nhà nước.

■ Trích lập các Quỹ theo luật định:

Theo quy định của pháp luật, trước khi phân chia cổ tức cho cổ đông, Công ty phải trích lập các Quỹ, việc trích lập và sử dụng các quỹ hàng năm do ĐHĐCĐ quyết định. Công ty đã thực hiện trích lập các quỹ theo Nghị quyết ĐHĐCĐ thường niên hàng năm.

Bảng 11. Số dư các Quỹ

Đơn vị tính: 1.000 đồng

Stt	Chỉ tiêu	31/12/2009	31/12/2010	30/9/2011
1	Quỹ khen thưởng và phúc lợi	-	107.236	214.473
2	Quỹ đầu tư và phát triển	65.940	158.590	196.079
3	Quỹ dự phòng tài chính	-	-	-
	Tổng cộng	65.940	265.826	410.552

(Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2009, 2010 và BCTC 9T/2011 do Công ty tự lập)

Tình hình công nợ hiện nay:

Công nợ phải thu

Bảng 12. Tình hình công nợ phải thu

Đơn vị tính: 1.000 đồng

Stt	Chỉ tiêu	31/12/2009	31/12/2010	30/9/2011
-----	----------	------------	------------	-----------

	*)	530.185	15.462.572	30.932.109
2	Trả trước cho người bán	985.605	62.267	50.857
3	Các khoản phải thu khác	101.781	89.215	80.778
	Tổng cộng	1.617.571	15.614.054	31.063.744

(Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2009, 2010 và BCTC 9T/2011 do Công ty tự lập)

Chú thích (*): Trong năm 2010 và 9 tháng đầu năm 2011, khoản phải thu của khách hàng tăng đột biến so với năm 2009 là do từ cuối năm 2010 Công ty đẩy mạnh mảng kinh doanh thép không gỉ, thép chịu mài mòn. Đây là mặt hàng kinh doanh yêu cầu vốn lớn và được thanh toán theo phương thức “gói đầu” (giao hàng lô sau trả tiền lô trước).

Công nợ phải trả

Bảng 13. Công nợ phải trả của Công ty

Đơn vị tính: 1.000 đồng

Stt	Chỉ tiêu	31/12/2009	31/12/2010	30/9/2011
1	Vay và nợ ngắn hạn	5.764.129	1.561.610	78.750
2	Phải trả cho người bán	2.598.556	6.114.069	14.032.079
3	Người mua trả tiền trước	110.620	58.310	58.565
4	Thuế và các nghĩa vụ phải nộp nhà nước	440.780	2.390.994	425.444
5	Phải trả công nhân viên (*)	17.869	145.041	122.022
6	Phải trả nội bộ	1.847.399	1.847.399	1.417.202
7	Các khoản phải trả, phải nộp khác	37.218	259.392	35.584
8	Quỹ khen thưởng phúc lợi	-	107.236	214.472
	Tổng cộng	10.816.571	12.484.051	16.384.118

(Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2009, 2010 và BCTC 9T/2011 do Công ty tự lập)

Ghi chú (*): Do Công ty trả lương cho cán bộ công nhân viên vào ngày mùng năm (05) hằng tháng nên số dư khoản Phải trả cho nhân viên tại ngày 30/9/2011 là 122.022.594 đồng.

Đơn vị tính: 1.000 đồng

Stt	Chỉ tiêu	31/12/2009	31/12/2010	30/9/2011
1	Hàng tồn kho	20.210.513	9.886.641	8.930.557
	Tổng cộng	20.210.513	9.886.641	8.930.557

(Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2009, 2010 và BCTC 9T/2011 do Công ty tự lập)

Hàng tồn kho của Công ty tại thời điểm 30/9/2011 bao gồm chủ yếu là nguyên liệu sản xuất chiếm 67% giá trị hàng tồn kho, nguyên nhân là do giá nguyên liệu sản xuất năm 2009 xuống thấp, Công ty đã tận dụng cơ hội để nhập một lượng lớn nguyên liệu phục vụ sản xuất cho các năm tiếp theo.

4.20.2 Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu

Bảng 15. Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu qua 2009, 2010

Các chỉ tiêu	ĐVT	2009	2010
1. Chỉ tiêu về cơ cấu vốn			
+ Hệ số Nợ/Tổng tài sản	%	43,43	42,81
+ Hệ số Nợ /Vốn chủ sở hữu	%	76,78	74,86
2. Chỉ tiêu về khả năng thanh toán			
+ Hệ số thanh toán ngắn hạn:			
TSLĐ/Nợ ngắn hạn	Lần	2,04	2,06
+ Hệ số thanh toán nhanh:			
TSLĐ - Hàng tồn kho	Lần	0,17	1,27
Nợ ngắn hạn			
3. Chỉ tiêu về năng lực hoạt động			
+ Vòng quay hàng tồn kho:			
Giá vốn hàng bán	Lần	1,45	2,33
Hàng tồn kho bình quân			
+ Hiệu suất sử dụng toàn bộ tài sản:	Lần	1,12	1,24

Tổng tài sản

4. Chỉ tiêu về khả năng sinh lời

+ Hệ số LNST/Doanh thu thuần	%	0,96	5,37
+ Hệ số LNST/Vốn chủ sở hữu bình quân	%	1,92	12,33
+ Hệ số LNST/Tổng tài sản bình quân	%	1,07	7,02
+ Hệ số LN từ HĐKD/Doanh thu thuần	%	1,17	7,16

4.21. Hội đồng quản trị, Ban Tổng giám đốc, Ban Kiểm soát, Kế toán trưởng

4.21.1 Danh sách

■ Danh sách Hội đồng quản trị tại thời điểm ngày 30/5/2011

Bảng 16. Danh sách Hội đồng quản trị tại thời điểm ngày 30/5/2011

STT	Họ và tên	Chức vụ	Ngày sinh	Số cổ phần nắm giữ	Tỷ lệ (%)
1	Nguyễn Văn Nam	Chủ tịch – Tổng Giám đốc	09/7/1964	560.000	18,67%
2	Dương Viết Dũng	Thành viên	10/02/1974	187.373	6,25%
3	Trần Minh Chính	Thành viên– phó Tổng Giám đốc	14/10/1963	412.277	13,74%
4	Trịnh Phương Nhung	Thành viên	15/3/1978	1.000	0,03%
5	Nguyễn Văn Đông	Thành viên– phó Tổng Giám đốc	05/02/1962	640.000	21,33%

(Nguồn: Công ty Cổ phần Liên doanh SaNa WMT)

■ Danh sách ban Kiểm soát

Bảng 17. Danh sách thành viên ban Kiểm soát

Stt	Họ và tên	Chức vụ	Ngày sinh	Số cổ phần nắm giữ	Tỷ lệ (%)
1	Phạm Thị Thanh Vân	Trưởng ban	29/9/1976	15.727	0,52%

3	Nguyễn Thị Xuân Thu	Thành viên	20/5/1970	10.000	0,33%
		Thành viên	23/4/1970	10.000	0,33%

Danh sách ban Tổng Giám đốc

Bảng 18. Danh sách thành viên ban Tổng Giám đốc

Stt	Họ và tên	Chức vụ	Ngày sinh	Số cổ phần nắm giữ	Tỷ lệ (%)
1	Nguyễn Văn Nam	Tổng Giám đốc	09/7/1964	560.000	18,67%
2	Trần Minh Chính	Phó Tổng Giám đốc	14/10/1963	412.277	13,74%
3	Nguyễn Văn Đông	Phó Tổng Giám đốc	05/02/1962	640.000	21,33%

Kế toán trưởng

Bảng 19. Kế toán trưởng

STT	Họ và tên	Chức vụ	Ngày sinh	Số cổ phần nắm giữ	Tỷ lệ (%)
1	Bùi Thị Kim Nạh	Kế toán trưởng	11/5/1972	10.000	0,33%

4.21.2. Sơ yếu lý lịch

A/ Hội đồng Quản trị

▪ Chủ tịch Hội đồng Quản trị

Họ và tên : Nguyễn Văn Nam

- Giới tính : Nam

- Ngày tháng năm sinh : 09/07/1964

- Nơi sinh : Hà Nội

- CMND số : 011848778

- Ngày cấp : 12/10/2005

- Nơi cấp : Hà Nội

- Quốc tịch : Việt Nam

[Click Here to upgrade to
Unlimited Pages and Expanded Features](#)

- Kinh
- Quê quán : Chương Mỹ - Hà Tây
 - Địa chỉ thường trú : P808-T8-27 Huỳnh Thúc Kháng
 - Số điện thoại ở cơ quan : 04.37731791
 - Trình độ văn hóa : 10/10
 - Trình độ chuyên môn : Cử nhân kinh tế & kỹ sư máy hoá

Quá trình công tác

- Từ năm 1999 đến 23/11/2007 : Chủ tịch Hội đồng thành viên Công ty TNHH Thương mại Sana
- Từ 23/11/2007 đến nay : Chủ tịch Hội đồng thành viên Công ty TNHH Thương mại Sana & Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám đốc Công ty CP Liên doanh Sana WMT
- Chức vụ hiện nay : Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Liên doanh Sana WMT
- Chức vụ ở tổ chức khác : Chủ tịch Hội đồng thành viên cty TNHH TM SANA

Số cổ phần nắm giữ : 560.000 cổ phần

- Đại diện sở hữu (đại diện sở : 420.000 cổ phần
hữu cho Công ty TNHH
Thương mại Sana)

- Sở hữu cá nhân : 140.000 cổ phần

Những khoản nợ đối với Công ty : Không

Hành vi vi phạm pháp luật : Không

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

Người có liên quan nắm giữ cổ phần :

+ Người có liên quan : Trịnh Phương Nhung

Quan hệ : Vợ

Số cổ phần nắm giữ : 1.000 cổ phần

Những khoản nợ đối với Công ty : Không

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

Quan hệ : Nguyễn Văn Đông
: Anh trai
Số cổ phần nắm giữ : 640.000 cổ phần
Những khoản nợ đối với Công ty : Không
Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích của Công ty : Không

▪ **Thành viên Hội đồng Quản trị**

Họ và tên : Dương Viết Dũng
- Giới tính : Nam
- Ngày tháng năm sinh : 10/02/1974
- Nơi sinh : Hà Tây
- CMND số : 111175741
- Ngày cấp : 22/4/2008
- Nơi cấp : Hà Nội
- Quốc tịch : Việt Nam
- Dân tộc : Kinh
- Quê quán : Đại Yên- Chương Mỹ- Hà tây
- Địa chỉ thường trú : Đại Yên- Chương Mỹ- Hà tây
- Số điện thoại ở cơ quan :
- Trình độ văn hóa : 12/12
- Trình độ chuyên môn : Cử nhân kinh tế

Quá trình công tác

- Từ 1995 đến 1998 : Trưởng phòng Quản lý trung tâm Thương mại Mascova tại Liên bang Nga
- Từ 1999 đến 08/4/2011 : Quản lý trung tâm Thương mại Mascova tại Liên bang Nga
- Từ 8/4/2011 đến nay : Thành viên Hội đồng quản trị Công ty CP Liên doanh Sana WMT & Quản lý trung tâm Thương mại Mascova tại Liên bang Nga
- Chức vụ hiện nay : Thành viên Hội đồng quản trị Công ty CP Liên doanh Sana WMT
- Chức vụ ở tổ chức khác : không
Số cổ phần nắm giữ : **187.373 cổ phần**
- Đại diện sở hữu : 0
- Sở hữu cá nhân : 187.373 cổ phần
Hành vi vi phạm pháp luật : Không

[Click Here to upgrade to
Unlimited Pages and Expanded Features](#)

Người có liên quan nắm giữ cổ phần Công ty : Không
Người có liên quan nắm giữ cổ phần : Không
Những khoản nợ đối với Công ty : Không

▪ **Thành viên Hội đồng Quản trị**

Họ và tên : Trần Minh Chính

- Giới tính : Nam

- Ngày tháng năm sinh : 14/10/1963

- Nơi sinh : Hà Nam

- CMND số : 013014503

- Ngày cấp : 30/10/2007

- Nơi cấp : Hà Nội

- Quốc tịch : Việt Nam

- Dân tộc : Kinh

- Quê quán : Lý Nhân Hà Nam

- Địa chỉ thường trú : P11-D1 Văn Chương- Hà nội

- Số điện thoại ở cơ quan : 04 37731791

- Trình độ văn hóa : 12/12

- Trình độ chuyên môn : Cử nhân kinh tế

Quá trình công tác

- Từ 1986 – 23/11/2007 : Kinh doanh tại Liên bang Nga

- Từ 23/11/2007 đến nay : Thành viên Hội đồng quản trị, phó Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Liên doanh Sana WMT

- Chức vụ hiện nay : Thành viên Hội đồng quản trị, phó Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Liên doanh Sana WMT

- Chức vụ tại tổ chức khác : Không

Số cổ phần nắm giữ : **412.277 cổ phần**

- Đại diện sở hữu : 0

- Sở hữu cá nhân : 412.277 cổ phần

Hành vi vi phạm pháp luật : Không

Người có liên quan nắm giữ : Không

Nhưng khoản nợ đối với Công ty : Không

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

▪ **Thành viên Hội đồng Quản trị**

Họ và tên : Trịnh Phương Nhung

- Giới tính : Nữ

- Ngày tháng năm sinh : 15/3/1978

- Nơi sinh : Hà Nội

- Chứng minh thư : 012179979

- Ngày cấp : 26/3/1999

- Nơi cấp : Hà Nội

- Quốc tịch : Việt Nam

- Dân tộc : Kinh

- Quê quán : Bách Thuận, Vũ Thư, Thái Bình

- Địa chỉ thường trú : Số 21 Ngõ 720 La Thành Giảng Võ-
Hà nội

- Số điện thoại ở cơ quan : 04.37731791

- Trình độ văn hóa : 12/12

- Trình độ chuyên môn : Cử nhân Công nghệ hạt nhân

Quá trình công tác

- Từ 2002 đến 2004 Nhân viên tại Công ty Nam Sơn
thuộc Tổng Công ty chè

- Từ 2004 đến 22/11/2007 Trưởng phòng Kỹ thuật tại Công ty
TNHH Liên Doanh SANA WMT

- Từ 23/11/2007 đến 7/7/2011 Trưởng phòng Kỹ thuật tại Công ty
TNHH Liên Doanh SANA WMT

- Từ 8/4/2011 đến nay Thành viên Hội đồng Quản trị Công
ty Cổ phần Liên doanh Sana WMT

- Chức vụ hiện nay : Thành viên Hội đồng Quản trị Công
ty Cổ phần Liên doanh Sana WMT

- Chức vụ ở tổ chức khác : Không

Số cổ phần nắm giữ : 1.000 cổ phần

Không

- Sở hữu cá nhân : 1.000 cổ phần

Hành vi vi phạm pháp luật : Không

Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích của : Không

Công ty

Người có liên quan nắm giữ cổ phần :

+ Người có liên quan : Nguyễn Văn Nam

Quan hệ : Chồng

Số cổ phần nắm giữ : 560.000 cổ phần

Những khoản nợ đối với Công ty : Không

Những khoản nợ đối với Công : Không
ty

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

▪ **Thành viên Hội đồng Quản trị**

Họ và tên : Nguyễn Văn Đông

- Giới tính : Nam

- Ngày tháng năm sinh : 05/02/1962

- Nơi sinh : Hà Nam

- CMND số : 012705994

- Ngày cấp : 15/3/2007

- Nơi cấp : Hà Nội

- Quốc tịch : Việt Nam

- Dân tộc : Kinh

- Quê quán : Thanh Liêm Hà Nam

- Địa chỉ thường trú : P601 -D7 TT Gia Cầm- Phường Mai-
HN

- Số điện thoại ở cơ quan :

- Trình độ văn hóa : 12/12

- Trình độ chuyên môn : Cử nhân toán

Quá trình công tác

- Từ năm 2000 đến ngày : Giám đốc Chi nhánh Công ty TNHH
23/11/2007 Thương mại Sana

- Từ 23/11/2007 đến nay : Thành viên HĐQT kiêm phó Tổng

[Click Here to upgrade to
Unlimited Pages and Expanded Features](#)

Giám đốc Công ty Cổ phần Liên
Doanh Sana WMT

- Chức vụ hiện nay : Thành viên HĐQT kiêm phó Tổng
Giám đốc Công ty Công ty Liên
Doanh Sana WMT

- Chức vụ ở tổ chức khác : Không

Số cổ phần nắm giữ : 640.000 cổ phần

- Đại diện sở hữu : Không

- Sở hữu cá nhân : 640.000 cổ phần

Hành vi vi phạm pháp luật : Không

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

Người có liên quan nắm giữ cổ phần :

+ Người có liên quan : Nguyễn Văn Nam

Quan hệ : Em trai

Số cổ phần nắm giữ : 560.000 cổ phần

Những khoản nợ đối với Công ty : Không

Những khoản nợ đối với Công : Không
ty

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

B/ Danh sách thành viên Ban Kiểm soát

▪ Trưởng Ban Kiểm soát

Họ và tên : Phạm Thị Thanh Vân

- Giới tính : Nữ

- Ngày tháng năm sinh : 29/9/1976

- Nơi sinh : Nghệ An

- CMND số : 182037986

- Ngày cấp : 18/2/2005

- Nơi cấp : Nghệ An

- Quốc tịch : Việt Nam

- Dân tộc : Kinh

Diễn Tân - Diễn Châu- Nghệ An

- Địa chỉ thường trú : 134 Thành Công P Tân Thành Tân phú TPHCM
- Số điện thoại ở cơ quan : 04.37731791
- Trình độ văn hóa : 12/12
- Trình độ chuyên môn : Cử nhân kinh tế& Cử nhân Luật

Quá trình công tác

- Từ năm 1999 đến 22/11/2007 : Phó Giám đốc Công ty TNHH Thương mại Sana
- Từ 23/11/2007 đến nay : Trưởng ban kiểm soát Công ty Cổ phần Liên doanh Sana WMT & Phó Giám đốc Công ty TNHH Thương mại Sana
- Chức vụ hiện nay : Trưởng ban kiểm soát Công ty Cổ phần Liên doanh Sana WMT
- Chức vụ ở tổ chức khác : Phó Giám đốc Công ty TNHH Thương mại Sana

Số cổ phần nắm giữ : 15.727 cổ phần

- Đại diện sở hữu : Không
- Sở hữu cá nhân : 15.727 cổ phần

Hành vi vi phạm pháp luật : Không

Người có liên quan nắm giữ cổ phần : Không

Những khoản nợ đối với Công ty : Không

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

▪ Thành viên Ban Kiểm soát

Họ và tên : Phạm Thị Anh Thư

- Giới tính : Nữ
- Ngày tháng năm sinh : 20/5/1970
- Nơi sinh : Hà nội
- CMND số : 011551212
- Ngày cấp : 25/7/2002
- Nơi cấp : Hà Nội
- Quốc tịch : Việt Nam
- Dân tộc : Kinh

Yên Mô- Ninh Bình

- Địa chỉ thường trú : 40 C2 TT Trung Tự Hà nội
- Số điện thoại ở cơ quan : 04.37731791
- Trình độ văn hóa : 12/12
- Trình độ chuyên môn : Cử nhân tài chính và cử nhân kinh tế

Quá trình công tác

- Từ 1993 đến 1994 : Nhân viên Làm Tại khách Sạn Ngọc Khánh
- Từ 1994 đến 1996 : Nhân viên Làm tại khách sạn Bàn Cờ
- Từ 1997 đến 1998 : Trưởng phòng kế toán tại Công ty TNHH Đông á
- Từ 1999 đến 22/11/2007 : Kế toán trưởng tại Công ty TNHH Thương mại Sana
- Từ 23/11/2007 đến nay : Thành viên ban kiểm soát Công ty Cổ phần Liên doanh Sana WMT & Kế toán trưởng Công ty TNHH Thương mại Sana
- Chức vụ hiện nay : Thành viên ban kiểm soát Công ty Cổ phần Liên doanh Sana WMT
- Chức vụ ở tổ chức khác : Kế toán trưởng Công ty TNHH Thương mại Sana

Số cổ phần nắm giữ : 10.000 cổ phần

- Đại diện sở hữu : Không
- Sở hữu cá nhân : 10.000 cổ phần

Hành vi vi phạm pháp luật : Không

Người có liên quan nắm giữ cổ phần : Không

Những khoản nợ đối với Công ty : Không

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

▪ Thành viên Ban Kiểm soát

Họ và tên : Nguyễn Thị Xuân Thu

- Giới tính : Nữ
- Ngày tháng năm sinh : 23/4/1970
- Nơi sinh : Hà nội
- CMND số : 012718501
- Ngày cấp : 25/5/2005

[Click Here to upgrade to
Unlimited Pages and Expanded Features](#)

Hà Nội

- Quốc tịch : Việt Nam
- Dân tộc : Kinh
- Quê quán : Nghi Lộc- Nghệ An
- Địa chỉ thường trú : B14 Ngõ 7 Đường Thanh Bình Hà đông- HN
- Số điện thoại ở cơ quan : 04.22128162
- Trình độ văn hóa : 12/12
- Trình độ chuyên môn : Cử nhân kinh tế

Quá trình công tác

- Từ năm 1999 đến năm 2004 : Nhân viên Công ty TNHH Thương mại SANA
- Từ 2004 đến 22/11/2007 : Nhân viên Công ty TNHH Liên Doanh Sana WMT
- Từ 23/11/2007 đến nay : Thành viên Ban kiểm soát Công ty Cổ phần Liên Doanh Sana WMT
- Chức vụ hiện nay : Thành viên Ban kiểm soát Công ty Cổ phần Liên Doanh Sana WMT
- Chức vụ ở tổ chức khác : Không

Số cổ phần nắm giữ : 10.000

- Đại diện sở hữu : Không
- Sở hữu cá nhân : 10.000

Hành vi vi phạm pháp luật : Không

Người có liên quan nắm giữ cổ phần : Không

Những khoản nợ đối với Công ty : Không

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

C/ Danh sách thành viên Ban Tổng Giám đốc (đã trình bày ở phần sơ yếu lý lịch HĐQT)

▪ Tổng Giám đốc

Họ và tên : *Nguyễn Văn Nam*

▪ Phó Tổng Giám đốc

Họ và tên : *Nguyễn Văn Đông*

▪ Phó Tổng Giám đốc

Trần Minh Chính

D/ Kế toán trưởng

Họ và tên : **Bùi Thị Kim Nhạn**

- Giới tính : Nữ

- Ngày tháng năm sinh : 11/5/1972

- Nơi sinh : Hà Tây

- CMND số : 113193296

- Ngày cấp : 10/18/2010

- Nơi cấp : Hà Nội

- Quốc tịch : Việt Nam

- Dân tộc : Kinh

- Quê quán : Mộ Đức- Quảng Ngãi

- Địa chỉ thường trú : Khối Đốc Lập- Vạn Phúc- Hà Đông- Hà Nội

- Số điện thoại ở cơ quan :

- Trình độ văn hóa : 12/12

- Trình độ chuyên môn : Cử nhân kinh tế

Quá trình công tác

- Từ 1995 – 2005 : Nhân viên kế toán Công ty CP chăn nuôi hoà Bình

- Từ 2006- 2007 : Kế toán trưởng Công ty phần mềm HBC

- Từ 2008 đến nay : Kế toán trưởng Công ty Cổ phần Liên Doanh Sana WMT

- Chức vụ hiện nay : Kế toán trưởng Công ty Cổ phần Liên Doanh Sana WMT

- Chức vụ ở tổ chức khác : Không

Số cổ phần nắm giữ : **10.000 cổ phần**

- Đại diện sở hữu : Không

- Sở hữu cá nhân : 10.000 cổ phần

Hành vi vi phạm pháp luật : Không

Người có liên quan nắm giữ cổ phần : Không

Những khoản nợ đối với Công ty : Không

4.22. Tài sản

Tổng hợp tài sản

Tài sản của Công ty chủ yếu là máy móc, thiết bị phục vụ ngành nghề kinh doanh chính là sản xuất và kinh doanh dầu gội đầu, hóa mỹ phẩm, dầu ăn, nước uống tinh khiết. Hiện tại, trụ sở Công ty và khu nhà xưởng sản xuất tại số 210 - Yên Sơn - Chúc Sơn, và tại khu công nghiệp Đại Yên, xã Đại Yên huyện Chương Mỹ, Hà Nội, các văn phòng đại diện được công ty thuê dài hạn của các pháp nhân hoặc cá nhân. Các tài sản là bất động sản khác: Không có.

Bảng 20. Tổng hợp tài sản cố định đến 31/12/2010

Đơn vị: 1.000 đồng

Stt	Tên tài sản	Nguyên giá	Khấu hao lũy kế	Giá trị còn lại
A	Tài sản cố định hữu hình	8.410.704	3.407.241	5.003.463
1	Nhà cửa vật kiến trúc	3.249.134	411.917	2.837.217
2	Máy móc thiết bị	4.465.545	2.639.116	1.826.429
3	Phương tiện vận tải	638.069	298.252	339.817
4	Dụng cụ quản lý	57.955	57.956	-
5	Tài sản cố định khác	-	-	-
B	TSCĐ thuê tài chính			
C	Tài sản cố định vô hình	11.200	4.107	7.093
	(phần mềm kế toán)			
	Tổng cộng	8.421.904	3.411.348	5.010.556

(Nguồn: Báo cáo tài chính năm 2010 được kiểm toán bởi ACA)

Bảng 21. Tổng hợp tài sản cố định đến 30/9/2011

Đơn vị: 1.000 đồng

Stt	Tên tài sản	Nguyên giá	Khấu hao lũy kế	Giá trị còn lại
A	Tài sản cố định hữu hình	9.929.122	3.945.270	5.983.851
1	Nhà cửa vật kiến trúc	3.249.134	518.740	2.730.393

		4.465.545	2.970.671	1.494.873
3	Phương tiện vận tải	2.156.487	397.903	1.758.584
4	Dụng cụ quản lý	57.955	57.956	-
5	Tài sản cố định khác	-	-	-
B	TSCĐ thuê tài chính			
C	Tài sản cố định vô hình	11.200	5.786	5.413
	(phần mềm kế toán)			
	Tổng cộng	9.940.322	3.951.056	5.989.264

(Nguồn: Báo cáo tài chính 9 tháng đầu năm 2011 do Công ty tự lập)

Chi tiết tài sản cố định trên 10 triệu đến 30/9/2011

Bảng 22. Chi tiết một số tài sản cố định trên 10 triệu đến 30/9/2011

STT	TÊN TÀI SẢN	NGUYÊN GIÁ	GIÁ TRỊ CÒN LẠI
1	Giếng khoan	28.686.684	16.601.065
2	Nhà xưởng sản xuất - Phân xưởng dầu gội	203.072.503	65.233.112
3	Nhà xưởng sản xuất - Phân xưởng NTK	123.333.586	75.890.524
4	Nhà văn phòng + phòng thường trực	223.574.937	152.155.176
5	Nhà xưởng khu công nghiệp Đại Yên	2.670.466.363	2.344.789.231
6	Máy rửa chai các loại	88.345.000	0
7	Băng tải Inox	16.000.000	0
8	Máy chiết chất lỏng	235.000.000	102.246.501
9	Lò hơi	109.497.000	979.125
10	Máy khuấy dầu gội	574.390.193	260.706.010
11	Máy chiết chai đóng nắp	229.813.333	154.956.000
12	Khuôn chai pet, nắp chai, khuôn chai dầu	127.029.100	46.500.000
13	Thiết bị chứa hoá chất	21.600.000	8.550.000
14	Dàn máy làm lạnh rượu	47.359.780	34.135.896
15	Băng tải RuLo	12.000.000	-
16	Máy chiết chai	22.000.000	-
17	Thiết bị chứa hoá chất	14.800.000	7.646.657
18	Máy chụp màng co bình	30.000.000	-
19	Băng tải	22.000.000	-
20	Máy rút màng co nhỏ	20.000.000	-
21	Máy in date	77.770.347	29.811.983

		27.638.095	4.181.150
		17.500.000	5.104.178
24	Máy rút màng co	20.000.000	9.999.992
25	Nồi gia nhiệt inox	16.000.000	8.000.008
26	Máy khuấy 01	44.300.000	14.151.378
27	Máy khuấy 02	182.857.007	58.412.638
28	Máy sang cuộn các loại	13.810.000	4.411.506
29	Biển tần 3G3MX-A4055	16.000.000	9.777.784
30	Máy đóng gói các loại	1.523.253.416	587.162.428
31	Bồn Inox các loại	196.322.692	86.389.731
32	Máy lọc nước RO các loại	533.439.999	154.579.872
33	Máy bơm nước các loại	61.678.100	7.378.469
34	Máy in màng, in nhãn các loại	245.636.773	33.757.270
35	Máy điều hoà nhiệt độ	15.422.358	-
36	Máy tính xách tay	42.533.334	-
37	Xe ô tô Volkswagen	1.518.418.182	1.505.923.030
38	Xe ô tô tải Huyndai	188.981.905	188.981.905
39	Ô tô ISUZU	449.087.550	449.087.550

(Nguồn: Công ty Cổ phần Liên doanh SaNa WMT)

4.23. Kế hoạch sản xuất kinh doanh, lợi nhuận và cổ tức trong 03 năm tiếp theo từ năm 2011 đến năm 2013

Căn cứ Nghị quyết ĐHĐCĐ thường niên năm 2011 và Nghị quyết Hội đồng quản trị số 16/2011/NQ-HĐQT ngày 16/5/2011, kế hoạch doanh thu và lợi nhuận năm 2011, 2012, 2013 của Công ty như sau:

Đơn vị tính: tỷ đồng

Stt	Chỉ tiêu	Năm 2011		Năm 2012		Năm 2013	
		Kế hoạch (tỷ đồng)	% tăng (giảm) so với năm 2010	Kế hoạch (tỷ đồng)	% tăng (giảm) so với năm 2011	Kế hoạch (tỷ đồng)	% tăng (giảm) so với năm 2012
1	Vốn điều lệ	30	0%	30	0%	30	0%
2	Doanh thu	60	50,27%	70	16,67%	80	14,29%
3	Lợi nhuận sau thuế	4,2	96.26%	4,8	14,29%	5,1	6,25%
4	Tỉ lệ lợi nhuận sau thuế/Doanh thu (%)	7%	-	6.86%	-	6,38%	-

	(%)		-	16%	-	17%	-
6	Tỷ lệ cổ tức (%/mệnh giá)	10%	-	10%	-	12%	-

Ghi chú: Công ty xây dựng kế hoạch kinh doanh trong ba năm tới một cách cẩn trọng, chúng tôi tạm thời chưa tính phần doanh thu và lợi nhuận từ các dự án nêu tại mục 4.23.2 vào Bảng số liệu trên do các dự án đang trong giai đoạn xin phép các cơ quan chức năng.

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

Công ty Cổ phần Liên doanh SaNa WMT lập kế hoạch doanh thu lợi nhuận dựa trên một số căn cứ cụ thể như sau:

- Dự báo nhu cầu thị trường trong nước và thế giới về các sản phẩm hóa mỹ phẩm, nước uống tinh khiết;
- Dựa vào năng lực sản xuất hiện tại và chiến lược đầu tư nhà máy mới, dây chuyền mới cũng như việc mở rộng thị trường tiêu thụ sản phẩm;
- Năng lực tài chính hiện tại và tương lai;
- Giá bán dự kiến từng loại sản phẩm cho những năm tới;
- Giá thành sản xuất kế hoạch đối với từng loại sản phẩm;
- Các ưu đãi về thuế tại các địa bàn khai thác;
- Chi phí vốn kế hoạch trong thời gian tới.

Căn cứ năng lực sản xuất hiện tại của Công ty

▪ Với lĩnh vực kinh doanh truyền thống (sản xuất hóa mỹ phẩm, nước uống tinh khiết,...): Căn cứ năng lực máy móc hiện có và giá trị hợp đồng ký kết ổn định hàng năm, việc duy trì lợi nhuận tăng trưởng hàng năm từ hoạt động này của Công ty có tính khả thi cao.

▪ Đối với lĩnh vực kinh doanh thép không gỉ, thép chịu mài mòn: Do doanh nghiệp mới tham gia thị trường nên trong thời gian qua, Công ty xác định rõ mục tiêu kinh doanh là tập chung mở rộng thị trường, tạm thời chưa coi trọng kết quả lợi nhuận. Sau khi Công ty có thị phần tương đối trên thị trường, Công ty sẽ tập trung nâng cao hiệu quả kinh doanh. Ngoài ra, thị trường thép giai đoạn cuối năm 2011 và các năm tiếp theo được đánh giá là có tín hiệu tốt, giá thép đang tăng dần lên, Công ty kỳ vọng sẽ có kết quả lợi nhuận tốt từ hoạt động này trong thời gian tới.

▪ Kết quả sản xuất kinh doanh 9 tháng đầu năm 2011: doanh thu thực hiện của Công ty là hơn 76 tỷ đồng, đạt 120% kế hoạch, tuy nhiên lợi nhuận sau thuế chỉ có hơn 1,1 tỷ đồng đạt 26% kế hoạch. Theo ước tính lợi nhuận sau thuế 11 tháng đầu năm 2011 của Công ty đạt

g ty sẽ không hoàn thành kế hoạch lợi nhuận đặt ra cho năm
ong hoàn thành kế hoạch doanh thu, lợi nhuận trong các năm
2012, 2013 với những tác động tích cực từ nền kinh tế vĩ mô trong thời gian tới.

Kế hoạch đầu tư trong tương lai

Nằm trong chiến lược mở rộng sản xuất kinh doanh, đa dạng hóa thị trường để đáp ứng nhu cầu phát triển và tình hình cạnh tranh ngày càng gay gắt trên thị trường hiện nay, Hội đồng quản trị và Ban lãnh đạo Công ty đã tiến hành xây dựng các dự án lớn từ nay tới năm 2012, bao gồm:

- Đầu tư nhà máy sản xuất hóa mỹ phẩm (sản xuất bột giặt, dầu gội đầu,...) tại Cuba;
- Đầu tư xây dựng khu đô thị sinh thái (hơn 40ha) tại huyện Chương Mỹ, thành phố Hà Nội.

4.23.2. Tóm tắt các dự án đầu tư trong thời gian tới

Dự án đầu tư Nhà máy sản xuất bột giặt, dầu gội đầu và nước tẩy rửa

Tên dự án	:	Dự án đầu tư Nhà máy sản xuất bột giặt, dầu gội đầu và nước tẩy rửa
Tiến độ thực hiện dự án	:	Đang xin cấp phép
Thời hạn	:	15 năm, kể từ ngày được cấp phép
Địa điểm	:	Cuba
Thời gian vận hành	:	Quý II/2012
Nguồn vốn thực hiện dự án	:	Nguồn vốn của Công ty (70%) và vốn vay của các tổ chức tín dụng (30%)

Dự án đầu tư khu đô thị sinh thái tại Chương Mỹ, Hà Nội

Tên dự án	:	Dự án đầu tư khu đô thị sinh thái tại Chương Mỹ, Hà Nội
Diện tích	:	42 ha
Địa điểm	:	Xã Đại Yên, Chương Mỹ, Hà Nội
Thời gian thực hiện	:	05 năm, kể từ ngày được cấp phép
Tiến độ đầu tư	:	Đang làm thủ tục xin cấp phép

4.23.3 Định hướng phát triển chiến lược của Công ty

■ **Tuân thủ pháp luật:**

kinh doanh của Công ty luôn được đảm bảo tuân thủ theo pháp luật Nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam. Đảm bảo quyền và lợi ích hợp pháp của các cổ đông đã được quy định cụ thể tại Điều lệ của Công ty.

■ Về công tác quản lý, công tác tổ chức:

- Hoàn thiện, củng cố công tác tổ chức và hoạt động của Công ty với mô hình Công ty cổ phần, nâng cao trách nhiệm và tính chủ động của CBCNV, đảm bảo sự phát triển ổn định bền vững, lâu dài.
- Duy trì, nâng cao hệ thống quản lý chất lượng hiện có cho phù hợp yêu cầu về sản phẩm và chất lượng sản phẩm.

■ Về tài chính:

- Công ty đã đăng ký Công ty đại chúng với Ủy ban chứng khoán Nhà nước và dự kiến niêm yết trên Sở giao dịch chứng khoán Hà Nội vào nửa cuối năm 2011.
- Tích cực tạo dựng hình ảnh, vị thế về tài chính nhằm thu hút sự quan tâm của nhà đầu tư, khách hàng về Công ty và sản phẩm dịch vụ của Công ty khi tham gia niêm yết trên thị trường chứng khoán.
- Xây dựng cơ chế quản lý tài chính minh bạch, công khai, phục vụ nhu cầu thông tin tài chính cho tất cả các đối tượng.
- Tiến hành liên doanh, liên kết trong và ngoài nước để nghiên cứu các sản phẩm và dịch vụ mới.

■ Về hoạt động sản xuất kinh doanh:

- Trong những năm tới, Công ty sẽ tăng cường hợp tác đầu tư và mở rộng thị trường tiêu thụ các sản phẩm nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh và giảm thiểu các rủi ro khi có biến động của kinh tế trong nước.
- Mở rộng thị phần mới, tăng cường quan hệ và chăm sóc mạng thị phần, khách hàng truyền thống của Công ty. Tiếp tục làm tốt công tác thị trường, tập trung khai thác các nguồn hàng, duy trì thường xuyên mối thông tin quan hệ để làm tốt công tác khách hàng đảm bảo kinh doanh có hiệu quả.
- Tiếp tục hoàn thiện các chương trình tăng cường quản lý sản xuất, quản lý kỹ thuật, giữ gìn tốt phương tiện, máy móc thiết bị và chỉ đạo thực hiện tốt các quy trình quy phạm trong bảo quản, vận hành sản xuất, đảm bảo an toàn về phương tiện, hàng hóa, con người và môi trường. Hợp lý hóa các khâu sản xuất, thiết lập các định mức, biên độ sản xuất hợp lý tiết kiệm nhưng vẫn đảm bảo chất lượng sản phẩm dịch vụ.

■ Về nguồn nhân lực:

- Công ty chú trọng đào tạo nguồn nhân lực cả về mặt chất lượng và số lượng. Ưu tiên

ng trực tiếp có tay nghề vững, cán bộ có kinh nghiệm và
yêu cầu của sản xuất trong điều kiện hội nhập kinh tế. Tăng
cường trẻ hóa đội ngũ lãnh đạo và tuyển dụng các chuyên gia nước ngoài cho khu
vực kỹ thuật cao.

- Tiếp tục quan tâm, chăm lo đời sống vật chất và tinh thần của cán bộ công nhân viên, thực hiện tốt các chính sách, chế độ với người lao động, tạo điều kiện để mọi người hoàn thành tốt công tác, nhiệm vụ.

4.24. Đánh giá của Tổ chức tư vấn niêm yết về kế hoạch lợi nhuận và cổ tức

Với tư cách là tổ chức tư vấn, Chi nhánh Công ty Cổ phần Chứng khoán Kim Eng Việt Nam tại Hà Nội đưa ra đánh giá về hoạt động kinh doanh của Công ty Cổ phần Liên doanh SaNa WMT trong giai đoạn từ năm 2011 đến năm 2013 dựa trên cơ sở thu thập thông tin, nghiên cứu phân tích thực trạng hoạt động sản xuất kinh doanh và tình hình tài chính hiện nay. Chi nhánh Công ty Cổ phần Chứng khoán Kim Eng Việt Nam tại Hà Nội cho rằng kế hoạch lợi nhuận và cổ tức của Công ty Cổ phần Liên doanh SaNa WMT dự kiến trong giai đoạn 2012 - 2013 là phù hợp và khả thi nếu không có những biến động bất thường và bất khả kháng tác động tới hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Tuy nhiên, trong bối cảnh kinh tế vĩ mô chưa thực sự chuyển biến tích cực và bền vững, việc hoàn thành kế hoạch lợi nhuận năm 2011 đang là thách thức khá lớn đối với Công ty.

Chi nhánh Công ty Cổ phần Chứng khoán Kim Eng Việt Nam tại Hà Nội (KEVS) lưu ý rằng những nhận xét của KEVS chỉ có giá trị tham khảo cho các nhà đầu tư. KEVS khuyến cáo các nhà đầu tư nên tham khảo Bản cáo bạch này trước khi quyết định đầu tư. Các thông tin trình bày hoặc các nhận định nêu trên không hàm ý KEVS bảo đảm giá trị của cổ phiếu và kết quả đầu tư vào cổ phiếu này.

4.25. Thông tin về những cam kết nhưng chưa thực hiện của tổ chức đăng ký niêm yết

Không có

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

Không có

V. CHỨNG KHOÁN NIÊM YẾT

5.1. Loại cổ phiếu

Cổ phiếu phổ thông.

5.2. Mệnh giá

5.3. Tổng số chứng khoán niêm yết

Tổng số cổ phần niêm yết: 3.000.000 cổ phần (Ba triệu cổ phần).

5.4. Số lượng cổ phiếu bị hạn chế chuyển nhượng theo quy định của pháp luật hoặc của tổ chức phát hành:

- Cổ đông sở hữu cổ phiếu phát hành riêng lẻ năm 2011 bị hạn chế chuyển nhượng trong thời gian 01 năm kể từ ngày 15/03/2011 theo quy định tại Nghị định 01/2010/NĐ-CP của Chính phủ, cụ thể như sau:

Stt	Cổ đông	Địa chỉ	Số CMND/ĐKKD	Số lượng CP
1	Công ty TNHH Thương mại Sana	P808-T8-27 Huynh Thúc Kháng	0100912257 do Sở Kế hoạch và Đầu tư thành phố Hà Nội cấp ngày 05/07/1999, đăng ký thay đổi lần 21 ngày 20/9/2010	420.000
2	Nguyễn Văn Nam	P808-T8-27 Huynh Thúc Kháng	011848778 cấp ngày 12/10/2005 tại Hà Nội	140.000
3	Nguyễn Văn Đông	P601 - D7 TT Gia Cầm- Phương Mai- Hà Nội	012705994 cấp ngày 15/3/2007 tại Hà Nội	640.000
Tổng cộng				1.200.000

Nguồn: Công ty Cổ phần Liên doanh SaNa WMT

- Cổ đông là thành viên Hội đồng Quản trị, Ban Giám đốc, Ban kiểm soát, Kế toán trưởng cam kết nắm giữ 100% cổ phiếu do mình sở hữu trong thời gian 06 tháng kể từ ngày đầu tiên niêm yết và 50% số lượng này trong 06 tháng tiếp theo, cụ thể như sau:

Stt	Họ và Tên	Chức vụ	Số lượng cổ phần đang nắm giữ	Số lượng cổ phần hạn chế chuyển nhượng	
				6 tháng kể từ ngày niêm yết	6 tháng tiếp theo
A	Hội đồng Quản trị				
1	Nguyễn Văn Nam	Chủ tịch	560.000	560.000	280.000

		hành viên	187.373	187.373	93.686
3	Trần Minh Chính	Thành viên	412.277	412.277	206.138
4	Trịnh Phương Nhung	Thành viên	1.000	1.000	500
5	Nguyễn Văn Đông	Thành viên	640.000	640.000	320.000
B Ban Kiểm soát					
1	Phạm Thị Thanh Vân	Trưởng ban	15.727	15.727	7.863
2	Phạm Thị Anh Thư	Thành viên	10.000	10.000	5.000
3	Nguyễn Thị Xuân Thu	Thành viên	10.000	10.000	5.000
C Ban Tổng giám đốc (Như trên)					
1	Nguyễn Văn Nam	Tổng giám đốc			
2	Trần Minh Chính	Phó Tổng giám đốc			
3	Nguyễn Văn Đông	Phó Tổng giám đốc			
D Kế toán trưởng					
1	Bùi Thị Kim Nạ	Kế toán trưởng	10.000	10.000	5.000
Tổng cộng			1.846.377	1.846.377	923.187

Nguồn: Công ty Cổ phần Liên doanh SaNa WMT

5.5. Phương pháp tính giá:

Giá trị sổ sách của Công ty

Đơn vị: đồng

Chỉ tiêu	31/12/2010	30/9/2011
Vốn chủ sở hữu	18.347.340.689	31.348.859.312
Số cổ phần lưu hành (cổ phần)	1.600.000	3.000.000
Giá trị sổ sách (BV)	11.467	10.450

(Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2010, BCTC 9T/2011 do Công ty tự lập)

Đề xuất phương pháp tính giá

Công ty đề xuất phương án so sánh giá cổ phiếu/thu nhập trên mỗi cổ phần (P/E) và phương pháp so sánh giá cổ phiếu/ giá trị sổ sách mỗi cổ phần (P/BV) để xác định giá trị cổ phiếu của Công ty khi niêm yết trên Sở Giao dịch Chứng khoán Hà Nội.

g ngành hóa chất gia dụng nên chúng tôi sử dụng chỉ số của Công ty Cổ phần Liên doanh SaNa WMT đang niêm yết trên Sở Giao dịch Chứng khoán Hồ Chí Minh/Sở Giao dịch chứng khoán Hà Nội để so sánh. Chỉ số các công ty được liệt kê theo hai phương pháp P/B và P/E như sau:

a. Định giá cổ phiếu theo phương pháp P/B

Bảng 23. Tổng hợp kết quả định giá theo phương pháp P/B

Tên Công ty	Sở giao dịch niêm yết	KLCP lưu hành tại thời điểm 31/12/2010 (CP)	Giá trị sổ sách tại thời điểm 31/12/2010 (đồng/CP)	Giá tại thời điểm ngày 11/10/2011 (đồng/CP)	P/B (lần)
Công ty CP Bột giặt NET (NET)	HNX	4.500.000	29.229	35.000	1,19
Công ty CP Bột giặt LIX (LIX)	HSX	9.000.000	25.992	34.500	1,33
Công ty CP Pin ác quy Miền Nam (PAC)	HSX	22.188.160	21.665	28.600	1,32
Công ty CP Liên doanh SaNa WMT	HNX	3.000.000	11.467		
Bình quân					1,28

(Nguồn: KEVS research & tổng hợp từ HOSE/HNX)

Giá trị sổ sách của Công ty Cổ phần Liên doanh SaNa WMT tại thời điểm 31/12/2010 là 11.467 đồng. Tham chiếu với chỉ số P/BV trung bình của các doanh nghiệp cùng ngành thì giá cổ phiếu của Công ty theo phương pháp P/B là **14,678 đồng/cổ phiếu**.

b. Định giá cổ phiếu theo phương pháp P/E

Bảng 24. Tổng hợp kết quả định giá theo phương pháp P/E

Tên Công ty	Sở giao dịch	KLCP lưu hành bình quân năm 2010 (cổ phiếu)	EPS năm 2010 (đồng)	Giá tại thời điểm ngày 11/10/2011 (đồng/CP)	P/E (lần)
Công ty CP Bột giặt NET (NET)	HNX	4.499.844	18.108	35.000	1,93

Công ty CP Pin ác quy Miền nam (PAC)	HSX	9.000.000	7.991	34.500	4,32
Công ty CP Liên doanh SaNa WMT	HSX	21.428.912	6.078	28.600	4,71
	HNX	1.600.000	1.340		
Bình quân					3,65

(Nguồn: KEVS research & tổng hợp từ HOSE/HNX)

Tham chiếu chỉ số P/E trung bình của ngành là **3,65** lần, giá cổ phiếu của Công ty theo phương pháp P/E là **4.891 đồng/cổ phiếu**.

Tổng hợp kết quả định giá theo 2 phương pháp tính giá ở trên như sau:

Phương pháp tính	Giá cổ phiếu	Trọng số
P/E	4.891	40%
P/B	14.678	60%
Giá tính theo trọng số	10.763	

Căn cứ 2 phương pháp tính giá trên, chúng tôi đề xuất mức giá tham chiếu trong ngày giao dịch đầu tiên là **11.000 đồng/cổ phiếu**.

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

Điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty Cổ phần Liên doanh SaNa WMT không có quy định cụ thể giới hạn tỷ lệ nắm giữ đối với nhà đầu tư nước ngoài.

Khi cổ phiếu của Công ty được niêm yết trên Sở giao dịch chứng khoán Hà Nội, tỷ lệ nắm giữ của nhà đầu tư nước ngoài tuân theo quy định của Pháp luật về chứng khoán và thị trường chứng khoán Việt Nam hiện hành. Tỷ lệ sở hữu của các cổ đông nước ngoài giới hạn tối đa là 49% tổng số cổ phiếu đang lưu hành của Công ty theo Quyết định số 55/2009/QĐ-TTg ngày 15/04/2009 của Thủ tướng Chính phủ về tỷ lệ tham gia của bên nước ngoài vào thị trường chứng khoán Việt Nam.

Tại thời điểm ngày 30/05/2011, cổ đông nước ngoài không nắm giữ cổ phiếu của Công ty.

5.7. Các loại thuế có liên quan

- **Thuế thu nhập doanh nghiệp:** Từ ngày 01/01/2009 Công ty nộp thuế thu nhập doanh nghiệp theo Thông tư 130/2008/TT-BTC của Bộ Tài chính ngày 26/12/2008 với thuế suất là 25%.

1/QĐ-TT ngày 06/4/2011 của Chính phủ về việc gia hạn nộp thuế thu nhập doanh nghiệp, Công ty Cổ phần Liên doanh SaNa WMT thuộc diện doanh nghiệp nhỏ và vừa (có số lao động là 68 người) nên được gia hạn nộp thuế thu nhập doanh nghiệp năm 2011 với thời hạn một năm.

Theo Nghị định số 101/2011/QĐ-TT ngày 04/11/2011 của Chính phủ về việc giảm 30% thuế thu nhập doanh nghiệp năm 2011, Công ty Cổ phần Liên doanh SaNa WMT thuộc diện doanh nghiệp nhỏ và vừa (có số lao động là 68 người) nên được giảm 30% thuế thu nhập doanh nghiệp năm 2011.

- **Thuế thu nhập cá nhân:** Công ty thực hiện khấu trừ và nộp theo Thông tư số 84/2008/TT-BTC ngày 30/09/2008 và Thông tư số 62/2009/TT-BTC ngày 27/03/2009 của Bộ Tài chính, hiện được miễn thuế thu nhập cá nhân theo Thông tư số 160/2009/TT-BTC ngày 12/08/2009 của Bộ Tài chính.
- ✓ Đối với thu nhập từ tiền lương, tiền công: Thời gian được miễn từ 01/01/2009 đến hết ngày 30/06/2009. Từ ngày 01/07/2009 phải nộp thuế thu nhập cá nhân theo quy định;
- ✓ Đối với thu nhập từ đầu tư vốn, từ chuyển nhượng vốn (bao gồm cả chuyển nhượng chứng khoán): Thời gian được miễn thuế từ 01/01/2009 đến hết ngày 31/12/2009. Từ 01/01/2010 phải nộp thuế thu nhập cá nhân theo quy định;
- **Thuế GTGT:** Công ty nộp thuế giá trị gia tăng theo phương pháp khấu trừ.
- **Các loại thuế khác:** Công ty thực hiện theo các quy định hiện hành tại Việt Nam.

N QUAN ĐẾN VIỆC NIÊM YẾT

6.1. Tổ chức tư vấn

CHI NHÁNH CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN KIM ENG VIỆT NAM TẠI HÀ NỘI

Trụ sở : Tầng 4, tòa nhà số 93 Lò Đúc, quận Hai Bà Trưng, Hà Nội
Điện thoại : (04) 84 4.222 12208
Fax : (04) 84 4.222 12209
Website : www.kimeng.com.vn

6.2. Tổ chức kiểm toán

CÔNG TY TNHH KIỂM TOÁN VÀ TƯ VẤN TÀI CHÍNH

Trụ sở: : 17T1 – KĐT Trung Hoà Nhân Chính, Hà Nội
Điện thoại: : (04) 2811 488
Fax: : (04) 2811 499
Email : aca_audit@vnn.vn

[Click Here to upgrade to
Unlimited Pages and Expanded Features](#)

1. **Phụ lục I** : Ban sao hợp lệ Giấy CNĐKKD
2. **Phụ lục II** : Điều lệ Công ty phù hợp với Điều lệ mẫu công ty niêm yết
3. **Phụ lục III** : Nghị quyết ĐHĐCĐ thông qua việc niêm yết cổ phiếu của Công ty.
4. **Phụ lục IV** : Báo cáo tài chính
 - Báo cáo tài chính đã kiểm toán năm 2009, 2010
 - Báo cáo tài chính 9 tháng đầu năm 2011
 - Báo cáo kiểm toán vốn thời điểm 15/03/2011



Your complimentary
use period has ended.
Thank you for using
PDF Complete.

[Click Here to upgrade to
Unlimited Pages and Expanded Features](#)

CÔNG TY CỔ PHẦN LIÊN DOANH SANA WMT

óm Tiểu, xã Đại Yên, huyện Chương Mỹ, thành phố Hà Nội

3 3867 040

Fax: 04 33 867 040

tp://sanawmt.com.vn

Hà nội, ngày tháng năm 2011

CÔNG TY CỔ PHẦN LIÊN DOANH SANA WMT

TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

CHỦ TỊCH

NGUYỄN VĂN NAM

TỔNG GIÁM ĐỐC

KẾ TOÁN TRƯỞNG

TRƯỞNG BAN KIỂM SOÁT

NGUYỄN VĂN NAM

BÙI THỊ KIM NHẬN

PHẠM THỊ THANH VÂN

TỔ CHỨC TƯ VẤN

CHI NHÁNH CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN KIM ENG VIỆT NAM TẠI HÀ NỘI

GIÁM ĐỐC

NGUYỄN VĂN MẠNH