

THÔNG TIN TÓM TẮT

CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ NHÃN HIỆU VIỆT

(Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 0312080709 do Sở Kế hoạch và Đầu tư thành phố Hồ Chí Minh cấp lần đầu ngày 10/12/2012, đăng ký thay đổi lần 08 ngày 23/10/2015)

Địa chỉ: 247B Huỳnh Văn Bánh, Phường 12, Q. Phú Nhuận, Tp. Hồ Chí Minh, Việt Nam
Điện thoại: (84-028) 6292 8618 Fax: (84-028) 6292 8618
Website: www.vbinvest.com.vn

Phụ trách Công bố thông tin:

Họ và tên: Ông Trương Thành Hưng – Phó Tổng Giám đốc

Số điện thoại: (84-028) 6292 8618

HỒ CHÍ MINH - THÁNG 05/2018



MỤC LỤC

I/ TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA CÔNG TY ĐĂNG KÝ GIAO DỊCH	2
1. Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển	2
2. Cơ cấu tổ chức Công ty	8
3. Cơ cấu bộ máy quản lý của Công ty.....	8
4. Danh sách cổ đông nắm giữ từ trên 5% vốn cổ phần của công ty; Danh sách cổ đông sáng lập và tỉ lệ cổ phần nắm giữ; Cơ cấu cổ đông.	13
5. Danh sách công ty mẹ, công ty con và các công ty liên kết	15
6. Hoạt động kinh doanh	16
7. Báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh	24
8. Vị thế của Công ty so với các doanh nghiệp khác trong cùng ngành	26
9. Chính sách đối với người lao động	29
10. Chính sách cổ tức	30
11. Tình hình tài chính	31
12. Tài sản.....	37
13. Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức năm tiếp theo.....	37
14. Thông tin về những cam kết nhưng chưa thực hiện của công ty	40
15. Chiến lược, định hướng phát triển sản xuất kinh doanh.....	40
16. Các thông tin, các tranh chấp kiện tụng liên quan	41
II/ QUẢN TRỊ CÔNG TY	41
1. Danh sách.....	41
2. Sơ yếu lý lịch	41
3. Kế hoạch tăng cường quản trị công ty.....	49

I/ TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA CÔNG TY ĐĂNG KÝ GIAO DỊCH

1. Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển

1.1. Giới thiệu chung về công ty

Tên công ty	: CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ NHÂN HIỆU VIỆT
Tên Tiếng Anh	: VIET BRAND INVEST JOINT STOCK COMPANY
Tên viết tắt	: VIET BRAND
Trụ sở chính	: 247B Huỳnh Văn Bánh, Phường 12, Quận Phú Nhuận, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam.
Vốn điều lệ đăng ký	: 30.000.000.000 đồng (Ba mươi tỷ đồng)
Vốn điều lệ thực góp	: 30.000.000.000 đồng (Ba mươi tỷ đồng)
Điện thoại	: (84-028) 62928618
Fax	: (84-028) 62928618
Website	: www.vbinvest.com.vn
Email	: info@vbinvest.com.vn

Biểu tượng của Công ty



Ngày trở thành công ty đại chúng : Ngày 12/10/2016 theo Công văn số 6867/UBCK-GSĐC của Ủy ban chứng khoán Nhà nước

Người đại diện theo pháp luật : Bà Trương Thị Vân – Tổng Giám đốc





Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 0312080709 do Sở Kế hoạch và Đầu tư thành phố Hồ Chí Minh cấp lần đầu ngày 10/12/2012, đăng ký thay đổi lần 08 ngày 23/10/2015

Ngành nghề kinh doanh chính của Công ty bao gồm:

STT	Tên ngành	Mã ngành
1	Bán buôn, bán lẻ hàng may mặc, giày dép, hàng da và giả da trong các cửa hàng.	4641
2	Bán buôn, bán lẻ thực phẩm chè, cà phê	4632
3	Sản xuất các sản phẩm cà phê, cà phê nguyên chất	1079

Sản phẩm dịch vụ chính của Công ty:

STT	Sản phẩm	Thương hiệu	Logo
-----	----------	-------------	------

1	Giày da nam thương hiệu	JOURNEY MEN STYLE	
2	Cà phê thành phẩm	DALAT LAND COFFEE	
3	Truyền thông số hoá	DIGITAL PLUS MEDIA	
4	Đồ lót nam (quần, áo lót), vớ (bít tất) ...	U – MEN	
5	Một số sản phẩm dịch vụ khác		

1.2. Giới thiệu về chứng khoán đăng ký giao dịch

- Loại chứng khoán: Cổ phần phổ thông
- Mệnh giá: 10.000 đồng/cổ phần
- Mã chứng khoán: ABR
- Tổng số chứng khoán ĐKGD: 3.000.000 cổ phần
- Số lượng cổ phần không hạn chế chuyển nhượng: 3.000.000 cổ phần
- Giới hạn tỷ lệ nắm giữ đối với nhà đầu tư nước ngoài: 0 cổ phần

Các pháp nhân và thể nhân nước ngoài có thể mua cổ phần của Công ty Cổ phần Đầu tư Nhân Hiệu Việt theo đúng quy định về tỷ lệ sở hữu của người nước ngoài trong công ty đại chúng là 100% theo Nghị định số 60/2015/NĐ-CP ngày 26/06/2015 của Thủ tướng Chính phủ về tỷ lệ tham gia của Nhà đầu tư nước ngoài trên thị trường chứng khoán Việt Nam và Thông tư số 123/2015/TT-BTC ngày 18/08/2015 hướng dẫn

hoạt động đầu tư nước ngoài trên thị trường chứng khoán Việt Nam.

Tỷ lệ nắm giữ của cổ đông nước ngoài (bao gồm tổ chức và cá nhân) tại Công ty Đầu tư Nhân Hiệu Việt tại ngày 26/03/2018 là 0 cổ phần.

1.3. Quá trình hình thành và phát triển

Quá trình hình thành và phát triển của Công ty Cổ phần Đầu tư Nhân Hiệu Việt (Viet Brand) trải qua các mốc thời gian chính được tóm tắt cụ thể như sau:

Ngày 10/12/2012 - Thành lập Công ty: Tiền thân của CTCP Đầu tư Nhân Hiệu Việt (Viet Brand) là CTCP Chế biến Gỗ Kiến An (KienAn Wood).

- Từ xưởng chế biến gỗ, nội thất tại hoạt động tại Gia Lai, đến năm 2012, xưởng mở rộng quy mô và địa bàn hoạt động qua các tỉnh Đông Nam Bộ nên chuyển đổi thành hình thức công ty cổ phần và CTCP Chế biến Gỗ Kiến An được thành lập vào ngày 10/12/2012 với vốn điều lệ lúc thành lập là 1 tỷ đồng theo giấy ĐKKD số 0312080709 do Sở KHĐT Tp. HCM cấp lần đầu vào ngày 10/12/2012.

- Thời điểm Công ty chính thức hoạt động dưới hình thức Công ty cổ phần là ngày 10/12/2012.

- Công ty phát triển kinh doanh đa lĩnh vực, bao gồm: Thời trang, dệt may, giày da, bán lẻ và chú trọng phát triển kênh phân phối cả phê và phát triển dịch vụ truyền thông...

Năm 2013 – 2015 là giai đoạn mở rộng hoạt động kinh doanh:

- Năm 2013, Công ty tiến hành xây dựng và đầu tư vào thương hiệu thời trang Journey Men Style – một nhãn hàng thời trang nam chuyên sản xuất, gia công và cung cấp các sản phẩm giày da và các phụ kiện dành cho nam. Sau đó, Công ty đã đầu tư và liên tục mở rộng kênh phân phối cho nhãn hiệu thời trang này và đến nay Công ty đã đầu tư mở rộng với nhiều cửa hàng/đại lý phân phối tại các tỉnh, thành Phía Nam. Đối tượng khách hàng nhắm tới của nhãn hiệu này là những khách hàng trẻ có thu nhập trung- cao cấp, và tập trung chủ yếu ở Khu vực phía Nam.

- **Năm 2014**, với tiềm lực tài chính và kinh nghiệm trong quản lý chuỗi phân phối qua kênh bán lẻ, Công ty tiến hành tái cơ cấu và định hướng theo mô hình tập trung đầu tư vào các nhãn hiệu mới, có vị thế trên thị trường. Cũng trong năm này, Công ty đầu tư lĩnh vực truyền thông số hoá, lĩnh vực khá mới nhưng là kênh hỗ trợ cho việc phát triển hệ thống bán lẻ và là kênh truyền thông hữu hiệu cho việc phát triển nhãn hiệu của Công ty. Đồng thời để đảm bảo nguồn vốn ổn định cho giai đoạn này, Công ty tăng vốn điều lệ từ 01 tỷ đồng lên 10 tỷ đồng theo ĐKKD số 0312080709 thay đổi lần thứ 4 do Sở KHĐT Tp. HCM cấp ngày 25/12/2014.

- **Năm 2015**, để phù hợp cho định hướng và mục tiêu hoạt động, Công ty đổi tên thành Công ty Cổ phần Đầu tư Nhân Hiệu Việt (Vietbrand) và thành lập Công ty Công nghiệp May và Giày da Phước Bình tại cụm Công Nghiệp Phước Bình tỉnh Đồng Nai (chuyên sản xuất giày da, may mặc cho Vietbrand với nhãn hàng giày da hiệu Journey Men Style và nhãn hàng đồ lót, vớ tất nam hiệu Umen). Để đảm bảo cơ cấu vốn trong dài hạn, Công ty đã tăng vốn từ 10 tỷ đồng lên 30 tỷ đồng theo giấy ĐKKD số 0312080709 thay đổi lần thứ 8 do Sở KHĐT Tp. HCM cấp ngày 23/10/2015.

- **Năm 2016 – Trở thành công ty đại chúng**, Công ty được Ủy ban chứng khoán Nhà nước chấp thuận hồ sơ đăng ký Công ty đại chúng theo Công văn số 6867/UBCK-GSĐC ngày 12/10/2016.

Về định hướng hoạt động kinh doanh: Công ty tiếp tục tập trung vào ba lĩnh vực kinh doanh chính là truyền thông số hoá, đầu tư hệ thống kênh bán lẻ và đầu tư nhãn hiệu

Ngày 15/12/2016, Công ty được Trung tâm lưu ký chứng khoán Việt Nam cấp Giấy chứng nhận đăng ký chứng khoán số 197/2016/GCNCP-VSD với số lượng đăng ký là 3.000.000 cổ phiếu.

1.4. Quá trình tăng vốn điều lệ của Công ty

Từ khi thành lập đến nay, qua quá trình hoạt động gần 6 năm, với nhu cầu mở rộng, phát triển thêm nhiều lĩnh vực hoạt động. Công ty đã 2 lần tiến hành tăng vốn điều lệ. Đến nay, vốn điều lệ của Công ty là 30 tỷ đồng. Chi tiết 2 lần tăng vốn như sau:

Bảng 1: Quá trình tăng vốn của Viet Brand

Stt	Thời gian	Vốn thực góp trước khi tăng (VNĐ)	Vốn thực góp sau khi tăng (VNĐ)	Hình thức phát hành
1	Tháng 12/2014	1.000.000.000	10.000.000.000	Phát hành riêng lẻ cho cổ đông hiện hữu
2	Tháng 10/2015	10.000.000.000	30.000.000.000	Phát hành cho cổ đông hiện hữu

➤ **Lần 1: Phát hành tăng vốn từ 1.000.000.000 đồng lên 10.000.000.000 đồng**

• **Cơ sở pháp lý:**

- Biên bản họp Đại hội đồng Cổ đông số 09/BB.2014 họp ngày 09/12/2014.
- Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông số 09/NQCD.2014 ngày 09/12/2014;
- Báo cáo tăng vốn lên Sở Kế hoạch - Đầu tư thành phố Hồ Chí Minh số 09/TB.2014 ngày 09/12/2014.
- Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 0312080709 thay đổi lần thứ 4 do Sở Kế hoạch và Đầu tư thành phố Hồ Chí Minh cấp ngày 25 tháng 12 năm 2014.

• **Chi tiết đợt phát hành:**

- Vốn điều lệ trước khi phát hành: 1.000.000.000 đồng
- Vốn điều lệ sau khi phát hành: 10.000.000.000 đồng
- Hình thức phát hành: Phát hành riêng lẻ cho cổ đông hiện hữu
- Số lượng cổ đông: 03 cổ đông
- Số cổ đông mua cổ phiếu: 01 cổ đông
- Số lượng phát hành: 900.000 cổ phiếu
- Giá phát hành: 10.000 đồng/cp
- Giá trị phát hành: 9.000.000.000 đồng.
- Phương án sử dụng vốn:

ST T	Nội dung	Số tiền (đồng)	Thực tế sử dụng vốn (đồng)
1	Bổ sung vốn lưu động cho hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2015 (tích trữ hàng tồn kho)	5.000.000.000 – 6.000.000.000	5.300.000.000
2	Đầu tư tài sản cố định (mua phương tiện vận tải phục vụ sản xuất kinh doanh và cải tạo kho hàng tại Chi nhánh Gia Lai)	1.000.000.000 – 2.000.000.000	700.000.000
3	Đầu tư tài chính ngắn hạn	2.000.000.000 – 3.000.000.000	3.000.000.000
Tổng cộng			9.000.0000.0000

➤ **Lần 2: Phát hành tăng vốn từ 10.000.000.000 đồng lên 30.000.000.000 đồng**

• **Cơ sở pháp lý:**

- Biên bản họp Đại hội đồng Cổ đông số 24/BB.2015 họp ngày 19/10/2015.
- Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông số 24/NQ.2015 ngày 19/10/2015;
- Báo cáo tăng vốn lên Sở Kế hoạch - Đầu tư thành phố Hồ Chí Minh số 23/TB.2015 ngày 19/10/2015.
- Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 0312080709 thay đổi lần thứ 8 do Sở Kế hoạch và Đầu tư thành phố Hồ Chí Minh cấp ngày 23 tháng 10 năm 2015.

• **Chi tiết đợt phát hành:**

- Vốn điều lệ trước khi phát hành: 10.000.000.000 đồng
- Vốn điều lệ sau khi phát hành: 30.000.000.000 đồng
- Hình thức phát hành: Phát hành riêng lẻ cho cổ đông hiện hữu
- Số lượng cổ đông: 05 cổ đông
- Số cổ đông mua cổ phiếu: 03 cổ đông
- Số lượng phát hành: 2.000.000 cổ phiếu
- Giá phát hành: 10.000 đồng/cp
- Giá trị phát hành: 20.000.000.000 đồng.
- Phương án sử dụng vốn:

STT	Nội dung	Số tiền (đồng)	Thực tế sử dụng vốn (đồng)

1	Đầu tư vào Công ty TNHH Công nghiệp May và Giày da Phước Bình	8.280.000.000	8.280.000.000
2	Đầu tư vào Công ty TNHH Đầu tư Truyền thông Đông Sài Gòn.	11.520.000.000	11.520.000.000
3	Bổ sung vốn lưu động cho hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2015	200.000.000	200.000.000
Tổng cộng		20.000.000.000	20.000.000.000

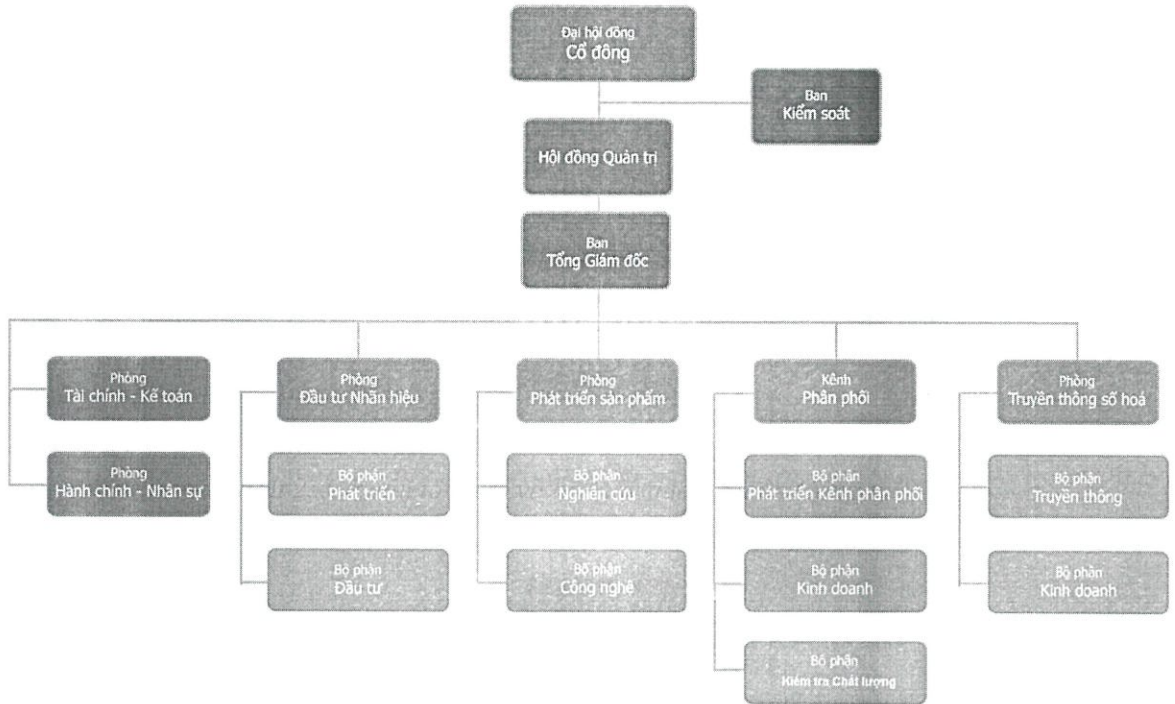
2. Cơ cấu tổ chức và bộ máy quản lý Công ty

Công ty được tổ chức theo mô hình hoạt động của công ty cổ phần. Bao gồm:

Hình 1: Cơ cấu tổ chức của Công ty



Hình 2: Cơ cấu tổ chức và bộ máy quản lý của Công ty



❖ **Chức năng nhiệm vụ các phòng ban:**

• **Đại hội đồng cổ đông**

Đại hội đồng cổ đông là cơ quan có thẩm quyền cao nhất của công ty, có quyền quyết định những vấn đề thuộc nhiệm vụ và quyền hạn được Luật pháp và Điều lệ công ty quy định.

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:

- Thông qua, sửa đổi, bổ sung Điều 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. Hội đồng quản trị 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 Đại hội đồng cổ đông 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 Đại hội đồng cổ đông;
- 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.

HĐQT công ty nhiệm kỳ 2017 - 2021 gồm:

- Ông Trần Thanh Dũng Chủ tịch.
- Bà Trương Thị Vân Phó chủ tịch.
- Ông Trương Thành Hưng Thành viên.
- Ông Ngô Văn Triển Thành viên.

- Bà Nguyễn Thị Diệu Thành viên.

- **Ban kiểm soát**

Ban Kiểm Soát 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.

BKS Công ty nhiệm kỳ 2017 – 2021 gồm:

- Bà Phan Thị Thơm Trưởng ban.
- Ông Nguyễn Tuấn Dũng Thành viên.
- Ông Nguyễn Hải Dương Thành viên.

- **Ban Tổng Giám đốc**

Ban Tổng Giám đốc Công ty do Hội đồng quản trị bổ nhiệm, chịu sự giám sát của Hội đồng quản trị và chịu trách nhiệm trước Đại hội đồng cổ đông, Hội đồng quản trị và trước pháp luật về việc thực hiện các quyền và nhiệm vụ được giao. Ban Tổng 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;

Ban Tổng giám đốc gồm có:

- Bà Trương Thị Vân Tổng Giám đốc.
- Ông Trương Thành Hưng Phó Tổng Giám đốc.
- Bà Hồ Thị Ánh Hồng Kế toán trưởng.

• **Phòng Hành chính – Nhân sự**

Về công tác nhân sự:

- Tham mưu cho HĐQT - BTGD về công tác lao động và sử dụng lao động. Tổ chức các khóa huấn luyện, đào tạo trong và ngoài nước; tuyển dụng; đánh giá, định chuẩn chức danh, nâng lương hàng năm cho các thành viên; tham mưu về công tác Tiền lương-Tiền công theo quy chế tiền lương của Công ty và quy định của Luật lao động.

- Kịp thời giải quyết các chế độ chính sách, các quyền lợi về bảo hiểm cho người lao động.

Về công tác hành chính:

- Xây dựng các quy trình của phòng; Quản lý tài sản, công cụ dụng cụ của công ty; quản trị tòa nhà văn phòng, trụ sở các chi nhánh và toàn bộ tài sản của Công ty;

- Kết hợp cùng Công đoàn, tổ chức các sự kiện PR đối nội.

- Kiểm soát, ban hành hướng dẫn áp dụng hệ thống quy chuẩn văn bản theo quy định.

- Quản lý con dấu, văn thư lưu trữ.

• **Phòng Tài chính – kế toán:**

- Tổ chức, chỉ đạo toàn bộ hoạt động tài chính kế toán của Công ty theo chế độ, chính sách, pháp luật nhà nước, theo Điều lệ tổ chức và hoạt động, quy chế tài chính của Công ty.

- Xây dựng kế hoạch tài chính hàng năm và dài hạn theo kế hoạch sản xuất kinh doanh của Công ty, trình Hội đồng quản trị, Tổng Giám đốc Công ty phê duyệt.

- Làm các thủ tục huy động các nguồn vốn, vay tín dụng, vay ngân hàng, các tổ chức tài chính khác... Chuẩn bị đầy đủ vốn đầu tư theo kế hoạch, tiến độ đầu tư cho các dự án, công trình của Công ty.

- Lập báo cáo quyết toán tài chính hàng năm, định kỳ theo quy định của pháp luật và quy chế tài chính của Công ty. Tổng hợp báo cáo theo chức năng, nhiệm vụ của phòng và theo yêu cầu của lãnh đạo Công ty.

- Nộp thuế và các khoản phải đóng góp khác theo quy định của pháp luật và của Công ty.

- Tổng hợp và phân tích kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty, đề xuất các biện pháp quản lý tài chính thích hợp trong các hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.

- Lưu giữ, bảo quản hồ sơ hình thành trong quá trình thực hiện chức năng nhiệm vụ của phòng.

• **Phòng Đầu tư Nhân Hiệu:**

- Thành lập trên cơ sở sát nhập bộ phận kế hoạch của phòng Kế hoạch kỹ thuật cũ và phòng Tài vụ. Có chức năng, nhiệm vụ lập kế hoạch sản xuất kinh doanh, kế hoạch tài chính của Công ty và tổ chức quản lý tài chính kinh tế của Công ty theo quy định.
- Thực hiện đúng chức năng hoạt động, kinh doanh theo nhiệm vụ được phân công.
- Nghiên cứu tiềm năng phát triển và khả năng sinh lợi nhuận của những nhãn hiệu khả quan trên thị trường. Phân tích và lập ra những lựa chọn về mức vốn đầu tư, thời gian đầu tư cũng như những nhãn hiệu đầu tư một cách tối ưu về lợi nhuận nhất.
- Lên kế hoạch đầu tư, phát triển mở rộng mạng lưới thương hiệu được công ty đầu tư.
- Xây dựng kế hoạch dài hạn, trung hạn, ngắn hạn, các kế hoạch tháng, quý, năm. Giám sát các hoạt động Sản xuất kinh doanh và tiến độ thực hiện kế hoạch của các công ty con, các doanh nghiệp có vốn góp của Công ty. Nghiên cứu, đề xuất, phương hướng, chiến lược, dự án đầu tư phù hợp với nguồn lực Công ty trong từng giai đoạn phát triển.

⇒ Để đảm bảo hiệu quả hoạt động của mình, Phòng Đầu Tư Nhân Hiệu được chia thành 2 bộ phận với những chức năng khác nhau, bao gồm: Bộ Phận Đầu Tư, Bộ Phận Phát Triển.

• **Kênh phân phối**

- Thu thập thông tin cần thiết để hoạch định marketing và tạo thuận tiện cho sự trao đổi sản phẩm và dịch vụ.
- Triển khai và phổ biến những thông tin có sức thuyết phục về sản phẩm nhằm thu hút khách hàng.
- Tìm ra và truyền thông đến khách hàng tương lai.
- Định dạng nhu cầu và phân phối sản phẩm thích ứng với nhu cầu của khách hàng. Việc này bao gồm những hoạt động như sản xuất, xếp hàng, tập hợp và đóng gói.
- Cố gắng để đạt được sự thỏa thuận cuối cùng về giá cả và những điều kiện khác liên quan để có thể thực hiện được việc chuyển giao quyền sở hữu hay quyền sử dụng sản phẩm.
- Vận chuyển và tồn kho hàng hóa.
- Huy động và phân bổ nguồn vốn cần thiết để dự trữ, vận chuyển, bán hàng và thanh toán các chi phí hoạt động của kênh phân phối.
- Với mục đích tối đa hoá hiệu quả công việc mà Kênh Phân Phối được chia thành 3 bộ phận với những hoạt động riêng biệt bao gồm: Bộ Phận Phát Triển Kênh Phân Phối và Bộ Phận Kinh Doanh.

• **Phòng Truyền thông Số hóa**

- Truyền thông nội bộ; Quan hệ với báo chí, đối tác; quan hệ cộng đồng; Xử lý khủng hoảng; Quản lý và tổ chức sự kiện; Lập kế hoạch sự kiện; Quản trị website; Truyền thông marketing.

- Hoạch định chiến lược tiếp thị và giới thiệu sản phẩm kinh doanh trong nước và mở rộng xuất khẩu. Lưu trữ in ấn tài liệu bán hàng, thông tin khách hàng.
- Xây dựng và kiểm soát quy chế truyền thông của Công ty; xây dựng chiến lược truyền thông và kế hoạch triển khai.
- Thực hiện các hoạt động nhằm phát triển hình ảnh của công ty trong nội bộ và ra công chúng; xây dựng thương hiệu Công ty, thương hiệu sản phẩm theo chiến lược của Công ty.
- Thực hiện và kiểm soát các hoạt động truyền thông theo qui chế, phối hợp thực hiện các hoạt động truyền thông.
- Là cơ quan phát ngôn của Công ty, thực hiện các quan hệ với các cơ quan chính phủ, cơ quan truyền thông, khách hàng, đối tác.

⇒ Để đảm bảo hiệu quả hoạt động của mình, Phòng Truyền Thông Số Hoá được chia thành 2 bộ phận với những chức năng khác nhau, bao gồm: Bộ Phận Truyền Thông, Bộ Phận Kinh Doanh.

3. Danh sách cổ đông nắm giữ từ trên 5% vốn cổ phần của công ty; Danh sách cổ đông sáng lập và tỉ lệ cổ phần nắm giữ; Cơ cấu cổ đông.

3.1 Cổ đông nắm giữ từ trên 5% vốn cổ phần của Công ty tại ngày 26/03/2018

Bảng 1: Cổ đông nắm giữ từ 5% trở lên

Stt	Tên cổ đông	Số CMND/ĐKKD	Địa chỉ	Số CP sở hữu (cổ phần)	Tỷ lệ (%)
1	Trần Thanh Dũng	232240191	52 Nguyễn Hữu Thọ, Phường Trà Bá, Thành phố Pleiku, Gia Lai	150.000	5,00
2	Trương Thị Vân	230611431	249 Lê Duẩn, Phường Phù Đổng, Thành phố Pleiku, Gia Lai	382.020	12,73
3	Công ty TNHH Cà Phê Đất Cao Nguyên	5801286649	37Bis Triệu Việt Vương, Phường 3, Tp. Đà Lạt, Lâm Đồng	180.000	6,00
4	Huỳnh Thị Thái	211721018	An Sơn, xã Phước An, huyện Tuy Phước, Tỉnh Bình Định, Việt Nam	581.100	19,37
5	Phạm Hải Thủy	211753382	750 Cách Mạng Tháng 8, Phường 5, Tân Bình, Tp. HCM	596.800	19,89
6	Phạm Hải Sơn	211616140	An Sơn, xã Phước An, huyện Tuy Phước, Tỉnh Bình Định, Việt Nam	400.050	13,34
Tổng cộng				2.289.970	76,33

(Nguồn: Danh sách cổ đông Công ty chốt tại ngày 26/03/2018 do VSD cấp)

3.2 Danh sách cổ đông sáng lập

Bảng 2: Danh sách sở hữu cổ đông sáng lập theo Giấy đăng ký kinh doanh ngày 23/10/2015

Stt	Tên Cổ đông	Số CMND/Hộ chiếu	Địa chỉ	Số cổ phần sở hữu (cổ phần)	Tỷ lệ(%)
1	Trương Thị Vân	230611431	249 Lê Duẩn, Phường Phù Đổng, Thành phố Pleiku, Gia Lai	945.000	31,5
2	Phạm Hoài Vũ	025523156	28 Phan Đình Phùng, Phường 2, Quận Phú Nhuận, Thành phố Hồ Chí Minh	45.000	1,5
3	Phạm Hải Thủy	211753382	750 Cách Mạng Tháng 8, Phường 5, Tân Bình, Tp. HCM	603.000	20,1
4	Huỳnh Thị Thái	211721018	An Sơn, xã Phước An, huyện Tuy Phước, Tỉnh Bình Định, Việt Nam	1.005.000	33,5
5	Phạm Hải Sơn	211616140	An Sơn, xã Phước An, huyện Tuy Phước, Tỉnh Bình Định, Việt Nam	402.000	13,4
TỔNG CỘNG				3.000.000	100

(Nguồn: Danh sách cổ đông Công ty chốt tại ngày 26/03/2018 do VSD cấp)

Công ty đăng ký hoạt động dưới hình thức công ty cổ phần theo Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 0312080709 do Sở Kế hoạch và Đầu tư thành phố Hồ Chí Minh cấp lần đầu ngày 10/12/2012 đến nay các quy định về hạn chế chuyển nhượng cổ phần phổ thông của các cổ đông sáng lập đã hết hiệu lực theo quy định của Luật Doanh nghiệp.

3.3 Cơ cấu cổ đông của Công ty.

Bảng 3: Cơ cấu cổ đông Công ty tại ngày 26/03/2018

STT	Họ và tên	Số lượng cổ đông	Số lượng cổ phần	Tỷ lệ % trên vốn điều lệ thực góp
I	Cổ đông trong nước	113	3.000.000	100
	Tổ chức	1	180.000	6
	Cá nhân	112	2.820.000	94
II	Cổ đông nước ngoài	0	0	0
	Tổ chức	0	0	0
	Cá nhân	0	0	0
III	Cổ phiếu quỹ	0	0	0

Tổng cộng	513	4.171.175	100
------------------	------------	------------------	------------

(Nguồn: Danh sách cổ đông Công ty chốt tại ngày 26/03/2018 do VSD cấp)

4. Danh sách công ty mẹ, công ty con và các công ty liên kết

4.1 Công ty mẹ

Không có

4.2 Công ty con

❖ Công ty TNHH Đầu tư Kênh bán lẻ:

- Địa chỉ: 247B Huỳnh Văn Bánh, Phường 12, Quận Phú Nhuận, Tp. Hồ Chí Minh
- Vốn điều lệ: 1.900.000.000VNĐ.
- Tỷ lệ Công ty Cổ phần Đầu tư Nhân hiệu Việt sở hữu: 100% vốn điều lệ Công ty TNHH Đầu tư Kênh bán lẻ (1.900.000.000VNĐ).
- Giấy chứng nhận ĐKKD số 0313350267 do Sở Kế hoạch và Đầu tư TP Hồ Chí Minh cấp lần đầu ngày 15/07/2015.
- Lĩnh vực kinh doanh:
 - o Bán lẻ và bán buôn các sản phẩm thời trang, may mặc, giày da và các dịch vụ ăn uống khác ... Hoạt động nhượng quyền kinh doanh ăn uống.
 - o Kinh doanh dịch vụ nhà hàng, ăn uống.

❖ Công ty TNHH Đầu tư Truyền thông Đông Sài Gòn:

- Địa chỉ: 748 Cách Mạng Tháng 8, Phường 5, Quận Tân Bình, Tp. Hồ Chí Minh
- Vốn điều lệ: 11.720.000.000VNĐ
- Tỷ lệ Công ty Cổ phần Đầu tư Nhân hiệu Việt sở hữu: 98,29% vốn điều lệ Công ty (11.520.000.000 đồng)
- Giấy chứng nhận ĐKKD số 0310115917 do Phòng Đăng ký kinh doanh -Sở Kế hoạch và Đầu tư TP Hồ Chí Minh cấp lần đầu ngày 26/06/2010.
- Lĩnh vực kinh doanh:
 - o Bán buôn bán lẻ đồ dùng cho gia đình ...
 - o Tổ chức giới thiệu và xúc tiến thương mại.
 - o Quảng cáo; Nghiên cứu thị trường và thăm dò dư luận.

4.3 Công ty liên kết

❖ Công ty TNHH Công nghiệp may và giày da Phước Bình

- Địa chỉ: Cụm công nghiệp Phước Bình, ấp 4, Xã Phước Bình, Huyện Long Thành, Tỉnh Đồng Nai, Việt Nam
- Vốn điều lệ: 18.000.000.000VNĐ
- Tỷ lệ Công ty Cổ phần Đầu tư Nhân hiệu Việt sở hữu: 46% vốn điều lệ Công ty TNHH Công nghiệp may và giày da Phước Bình (8.280.000.000VNĐ)
- Giấy chứng nhận ĐKKD số 3603291756 do Phòng Đăng ký kinh doanh - Sở Kế hoạch và Đầu tư Tỉnh Đồng Nai cấp lần đầu ngày 25/06/2015

- Lĩnh vực kinh doanh:
 - o Sản xuất giày dép; Sản xuất hàng may sẵn.
 - o Sản xuất sản phẩm từ da lông thú; May trang phục.
 - o Bán buôn vải, hàng may sẵn, giày dép

5. Hoạt động kinh doanh

Công ty Cổ phần Đầu tư Nhân Hiệu Việt hiện có 02 Công ty con, chi tiết hoạt động kinh doanh, sản phẩm, dịch vụ mang lại doanh thu của công ty mẹ, công ty con như sau:

STT	Công ty thành viên góp vào tổng DT tập đoàn	Quan hệ với Vietbrand	Sản phẩm dịch vụ mang lại DT	Năm 2017
1	Công ty CP Đầu tư Nhân Hiệu Việt	Báo cáo riêng Công ty mẹ	Doanh thu bán hàng (cà phê robusta)	17.436.202.000
			Doanh thu cung cấp dịch vụ truyền thông (truyền thông số hóa)	238.000.000
			Tổng	17.674.202.000
2	Công ty TNHH Đầu tư truyền thông Đông Sài Gòn	Công ty con, Vietbrand chiếm 98,29%	Doanh thu bán hàng các mặt hàng cà phê	9.865.280.000
3	Công ty TNHH Đầu tư kênh bán lẻ 247	Công ty con, Vietbrand chiếm 100%	Phân phối mặt hàng cà phê qua kênh bán lẻ	801.588.150
			Phân phối mặt hàng giày da qua kênh bán lẻ	143.315.370
			Hoạt động đầu tư, hợp tác kinh doanh	-
			Tổng	944.903.520

Nguồn: CTCP Đầu tư Nhân hiệu Việt

Cơ cấu doanh thu của Công ty CP Đầu tư Nhân Hiệu Việt theo BCTC kiểm toán riêng năm 2017 như sau:

STT	Chỉ tiêu	Năm 2017	
		Giá trị (đồng)	Tỷ trọng/tổng DT
1	Doanh thu bán hàng hóa (Cà phê robusta - phân phối qua kênh bán lẻ)	17.436.202.000	98,65%
2	Doanh thu cung cấp dịch vụ truyền thông (Truyền thông số hoá)	238.000.000	1,35%

STT	Chỉ tiêu	Năm 2017	
		Giá trị (đồng)	Tỷ trọng/tổng DT
3	Hoạt động đầu tư, hợp tác kinh doanh	-	-
TỔNG CỘNG		17.674.202.000	100%

(Nguồn: BCTC kiểm toán riêng Công ty năm 2017 của CTCP Đầu tư Nhân Hiệu Việt)

Cơ cấu doanh thu của Công ty Cơ cấu doanh thu của Công ty CP Đầu tư Nhân Hiệu Việt theo BCTC kiểm toán hợp nhất năm 2017 như sau:

STT	Chỉ tiêu	Năm 2017	
		Giá trị (đồng)	Tỷ trọng/tổng DT
1	Doanh thu bán hàng hóa (cà phê, giấy da - phân phối qua kênh bán lẻ)	28.246.385.520	99,16%
2	Doanh thu cung cấp dịch vụ truyền thông (Truyền thông số hoá)	238.000.000	0,84%
3	Hoạt động đầu tư, hợp tác kinh doanh	-	-
TỔNG CỘNG		28.484.385.520	100%

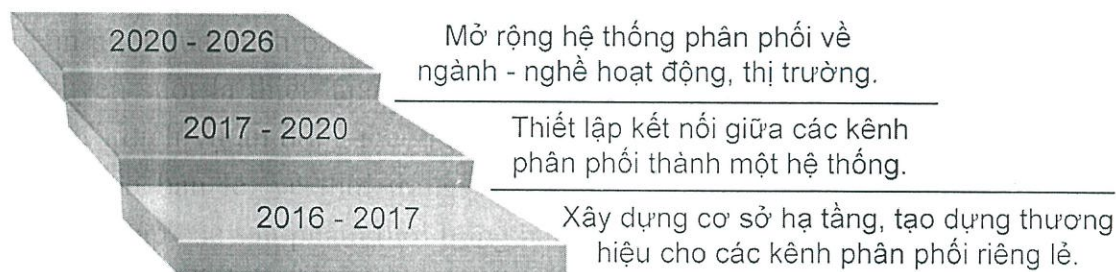
(Nguồn: BCTC kiểm toán hợp nhất năm 2017 của Công ty CP Đầu tư Nhân Hiệu Việt)

a. Phân phối qua kênh bán lẻ

Phân phối qua kênh bán lẻ là trụ cột lớn thứ hai của Công ty. Với định hướng trung tâm và xuyên suốt là thiết lập một hệ thống cung cấp các sản phẩm nhắm vào lĩnh vực thời trang và dịch vụ ăn uống theo hình thức chuỗi. Hiện tại, Công ty đang sở hữu 2 phân phối qua kênh bán lẻ: về thời trang với thương hiệu U - Men và Journey Men Style, chuyên cung cấp các sản phẩm thời trang nam; về dịch vụ ăn uống với thương hiệu DaLat Land Coffee, với định hướng tập trung chính vào cung cấp thức uống cà phê và sản phẩm từ cà phê.

Định hướng hoạt động của Công ty trong tương lai là hoàn thiện những phân phối qua kênh bán lẻ hiện có và mở rộng chuỗi kênh bán lẻ sang các ngành kinh doanh khác.

Kế hoạch tiến trình phát triển kênh bán lẻ:



Việc thiết lập hệ thống phân phối qua kênh bán lẻ có mối liên quan mật thiết đến hoạt động về dịch vụ Truyền thông số, cũng như là những hoạt động đầu tư nhân hiệu. Các phân phối qua kênh bán lẻ cung cấp địa điểm lắp đặt công cụ truyền thông Digital Poster cho hoạt động truyền thông số.

Các đối tượng mà lĩnh vực đầu tư nhân hiệu nhắm đến là thời trang, dịch vụ ăn uống và dịch vụ giải trí. Đó đều là những lĩnh vực nằm trong phạm vi hoạt động tổ chức phân phối qua kênh bán lẻ của Công ty. Do đó, có thể dễ dàng phát triển, đẩy mạnh phạm vi hoạt động của các lĩnh vực này thông qua các kênh bán lẻ.

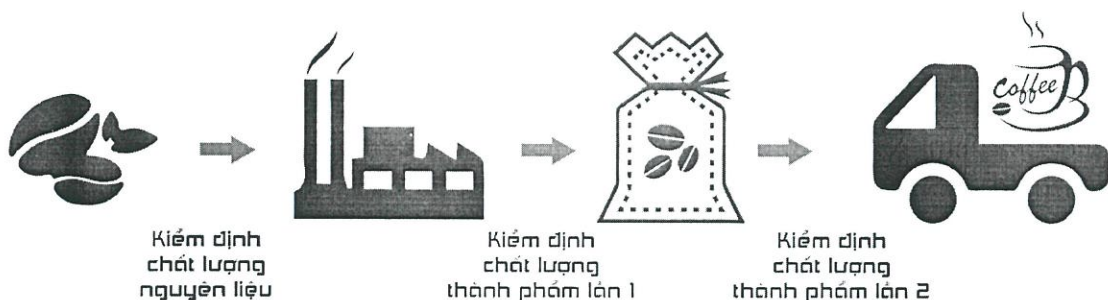
Các sản phẩm đang được phân phối

Thương hiệu DaLat Land Coffee

Công ty cung cấp nhiều loại sản phẩm cà phê khác nhau từ mùi vị, màu sắc, bao bì và đóng gói – đặc biệt hơn là tất cả đều là cà phê nguyên chất và được chế biến theo quy trình khép kín cho ra các sản phẩm cà phê sạch. Thành phẩm cà phê sẽ được tiêu thụ ở nhiều nơi trên thị trường Việt Nam, một vài kênh phân phối theo hình thức phân phối dọc rất phổ biến hiện nay như:

- Cung cấp sỉ cho các Công ty ở những thành phố lớn.
- Cung cấp sỉ và lẻ cho kênh phân phối và những nhà phân phối truyền thống tại những thành phố lớn.

Sơ đồ hoạt động kinh doanh phân phối cà phê:



Mục tiêu quan trọng mà Công ty hướng đến đối với hoạt động phân phối cà phê là phát triển bền vững mạng lưới phân phối và cung cấp cà phê nguyên chất cho các khu vực có mức độ tiêu thụ cà phê cao và đem lại doanh thu cao. Trong vòng 3 đến 5 năm, mở rộng hệ thống quán cà phê không chỉ riêng ở phân khúc thành phố lớn mà có thể mở rộng ở nhiều thị trường khác ở trong nước, và mở rộng sang những nơi có văn hóa uống cà phê lâu đời như ở Việt Nam.

Các sản phẩm của **DaLat Land Coffee** được chia làm 3 nhóm chính:

- Cà phê nguyên chất - Rang tươi:
 - Hạt cà phê sau khi được chọn lựa kỹ từ những hạt nhân chín đều theo tiêu chuẩn hạt cà phê xuất khẩu, sẽ được rang tươi theo công nghệ tiên tiến để cho ra sản phẩm đạt chất lượng cao nhất.



- Sản phẩm được cung cấp trong vòng 1 tháng kể từ ngày rang với quy trình bảo quản đạt tiêu chuẩn cao đảm bảo không có chất phụ gia ảnh hưởng đến sức khỏe hay hoá chất bảo quản, hoá chất và hương liệu độc hại.

➤ Cà phê Phin:

- Hạt cà phê từ vùng cao nguyên Lâm Đồng, Gia Lai, Đắk Lắk được thông qua quy trình sơ chế, kiểm định chất lượng sẽ tiến hành quy trình rang, xay với công nghệ tiên tiến khép kín để trở thành sản phẩm đến tay người tiêu dùng.

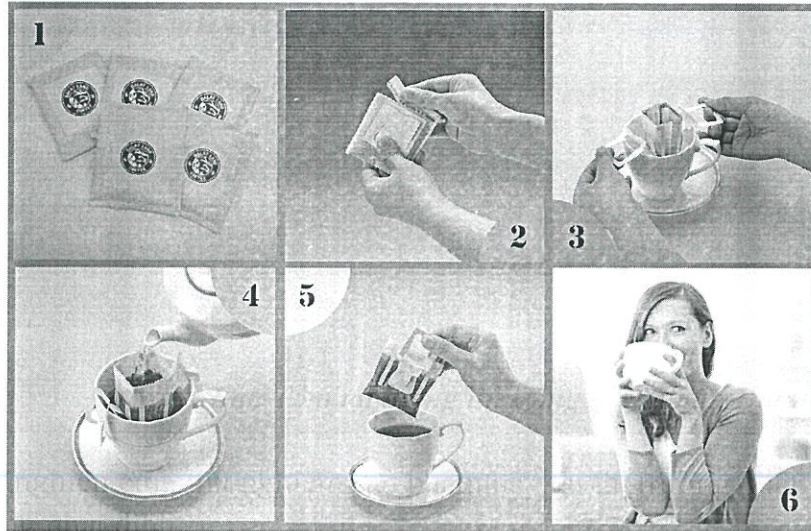


- Loại sản phẩm này sẽ được chế biến theo quy trình nghiêm ngặt gồm 8 giai đoạn nhằm đưa đến hương vị cà phê độc đáo pha lẫn với hương vị truyền thống. Với thành phần: cà phê Arabica, Robusta Sản phẩm được pha với nguồn nguyên liệu khác nhau sẽ cho ra những hương vị mang những nét đặc trưng khác nhau: Cà phê 100% Robusta; Cappuccino Hazelnu; Cappuccino Chocolate; Cappuccino Mocha; Cà phê Dalat Land Coffee One Plus ...

➤ Cà phê túi lọc:

- Sản phẩm cà phê túi lọc hay còn gọi là Drip Bag có nguồn gốc tại Nhật Bản từ những năm 1990. Sau đó, phong cách thưởng thức cà phê mới này nhanh chóng lan rộng ra các nước Châu Á như Hàn Quốc, Singapore ... và sang các nước Châu Âu. Năm 2014,

Công ty bắt đầu nghiên cứu, thử nghiệm sản phẩm này tại thị trường Việt Nam và mang về những thành công nhất định.



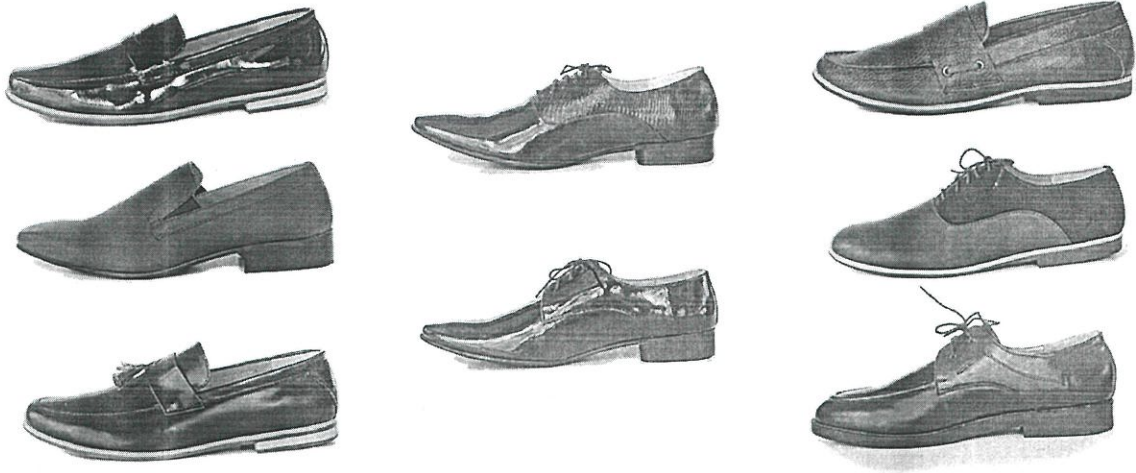
- Sản phẩm được pha chế tương tự cách pha phin nhưng sử dụng phin giấy không độc hại và thân thiện môi trường.
- Với thành phần cà phê được chọn lọc từ những hạt cà phê Arabica, Mocha, Robusta, ... theo tiêu chuẩn của Dalat Land Coffee đáp ứng được phân khúc khách hàng khó tính với gu cà phê nguyên chất nhưng tiện dụng và dễ sử dụng, sản phẩm rất thích hợp với nhân viên văn phòng và khách du lịch.

Thương hiệu Journey Men Style

JOURNEY MEN STYLE nhấn vào dòng thời trang nam phong cách lịch lãm. Có mặt trên thị trường thời trang từ năm 2009, đến nay, JOURNEY MEN STYLE đã có chỗ đứng vững chắc trên thị trường với gu thời trang phong cách trẻ trung lịch lãm. Ngoài việc phân phối thông qua 247 Retail, nhãn hàng còn mở rộng cửa hàng kinh doanh, hệ thống phân phối tại thị trường Thành phố Hồ Chí Minh và các tỉnh Đông Nam Bộ.

Các dòng hàng chủ yếu:

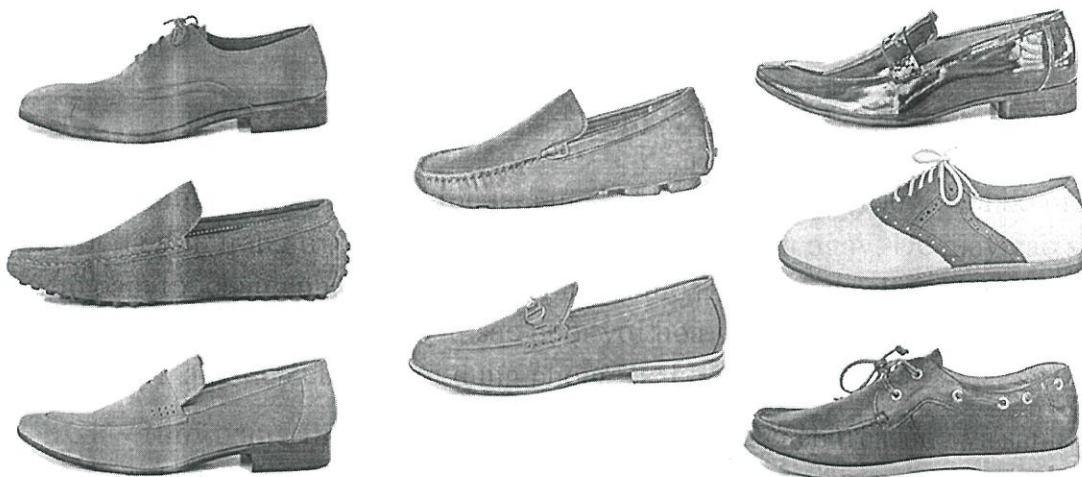
- **Giày tây Journey** với mũi giày nhọn được thiết kế theo kiểu dáng châu Âu mang đến cho bạn phong cách trẻ trung và mạnh mẽ, bộ phận thiết kế tạo mẫu của Công ty liên tục cho ra các mẫu trẻ trung theo xu hướng thời trang.



SNG
Industry

- **Giày mọi hiệu Journey** được làm từ chất liệu da bò thật 100%. Da bò mềm mại sẽ hạn chế tối đa tình trạng trầy xước và gãy da khi sử dụng lâu ngày. Đế giày cao su, mặt đế còn có độ bám tốt chẳng những êm ái mang lại sự thoải mái tối đa cho người dùng. Journey luôn cho ra nhiều kiểu có nhiều màu sắc phối với hoa văn cách điệu, mũi giày vuông gọn hợp thời trang mang đến cho người dùng phong cách mạnh mẽ.

- **Giày thời trang thương hiệu Journey** với phong cách trẻ trung và sành điệu cùng gam màu sang trọng, thiết kế theo kiểu cột dây hoặc trơn đơn giản mang lại cho người dùng phong cách riêng biệt nhưng vẫn thời trang với kiểu giày thon gọn ôm chân.



SNG
Industry

- **Sandal thương hiệu Journey** được làm từ chất liệu da cao cấp sẽ làm hài lòng cả với các phong cách lịch lãm, năng động và thời trang của các bạn nam. Quai dép cách điệu có khóa tạo cảm giác thoải mái, rất gọn gàng và khỏe khoắn.

- Ngoài ra, Công ty còn kinh doanh các phụ kiện dành cho Nam: Nịt, Ví da, ...

Thương hiệu U – Men

Nhãn hiệu U – Men tập trung vào dòng áo lót, quần lót và bít tất dành cho Nam

Với chất liệu cotton 100% hoặc sợi tre ... sản phẩm U – Men là dòng thời trang đồ lót nam cao cấp phục vụ cho đối tượng khách hàng trung cấp trở lên.

Các dòng sản phẩm chính: Áo lót nam, Quần lót nam, Bít tất nam

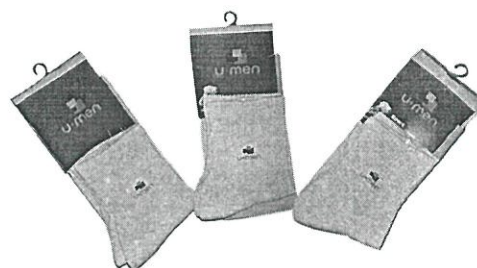
Áo lót nam body



Quần lót nam



Bít tất nam



b. Truyền thông số

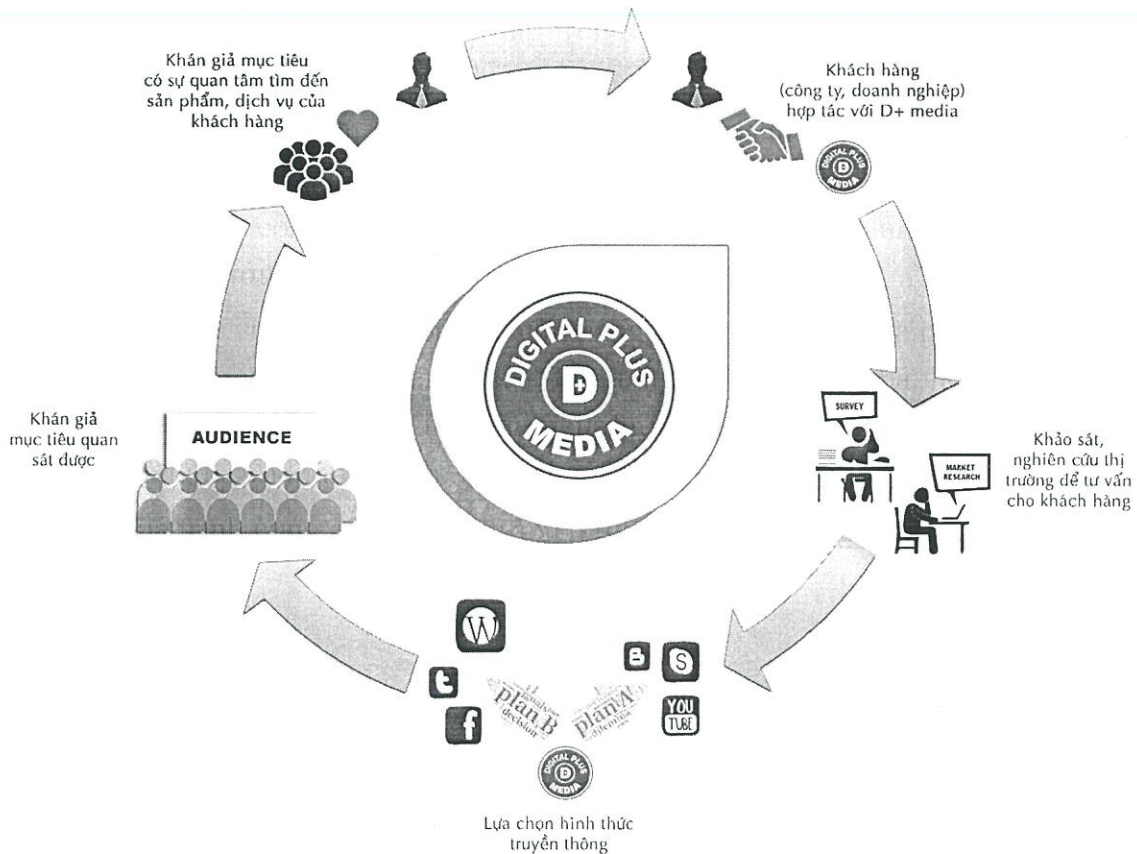
Truyền thông số là một trong ba trụ cột chính của Công ty. Theo chiến lược phát triển dài hạn của Công ty thì mục tiêu hoạt động chính trong lĩnh vực này là xây dựng mạng lưới truyền thông với thương hiệu là Digital Plus Media (D+ Media). Trong đó có sự kết hợp ứng dụng công nghệ hiện đại và độ phủ rộng đến đối tượng khán giả mục tiêu. Hoạt động sử dụng công cụ chiến lược là Digital Poster được đặt tập trung ở các Nhà

Hàng, quán Cà phê, quán Bida,... nơi tập trung được phần đông khán giả mục tiêu hiện chưa được các thương hiệu lớn khai thác.

Mặc dù lĩnh vực truyền thông số chưa mang lại doanh thu cho Công ty nhưng trong tương lai, Công ty định hướng sẽ nâng cấp và hoàn thiện hơn hệ thống phân phối dịch vụ, và tập trung hơn vào công nghệ kết nối và hoàn thiện hệ thống đánh giá mức độ hiệu quả để tìm ra phương hướng truyền thông hiệu quả nhất.

Ngoài ra, lĩnh vực truyền thông số còn nâng cao được hiệu quả những hoạt động của Công ty trong lĩnh vực đầu tư nhân hiệu. Giúp tăng cường quảng bá, hỗ trợ, thúc đẩy cho quá trình thu hồi vốn của những thương hiệu được đầu tư. Đồng thời, còn đẩy mạnh các chiến lược quảng bá và kinh doanh ở các chuỗi kênh bán lẻ.

Sơ đồ quá trình cung cấp dịch vụ truyền thông số của Công ty:



c. Đầu tư nhân hiệu

Với nguồn lực tài chính và khả năng quản lý của mình, Công ty tổ chức đầu tư và quản lý các nhãn hiệu mới đang hoạt động và phần nào đã có được vị thế trên thị trường. Từ đó đẩy nhanh tốc độ phát triển và hiệu quả của chiến lược phát triển thị trường từng nhãn hiệu được Công ty đầu tư.

Đây là lĩnh vực cơ bản và quan trọng nhất trong ba trụ cột chính trong kinh doanh của Công ty dù chưa mang lại doanh thu trong năm 2017 nhưng sẽ là nền tảng phát triển xuyên suốt của Công ty.

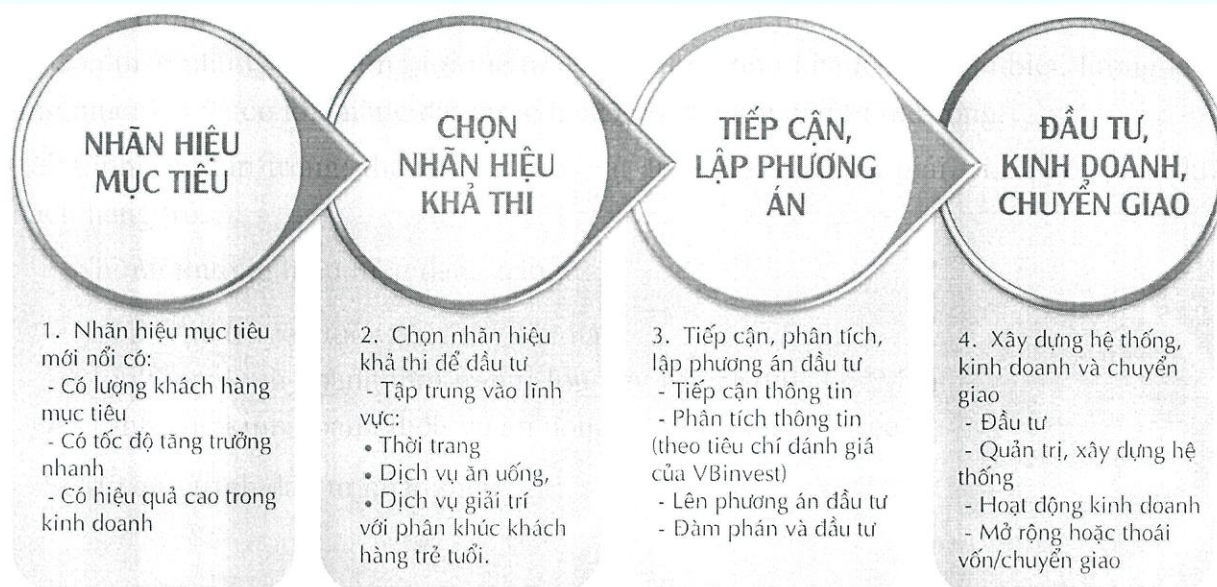
Đối tượng nhắm đến của Công ty là những nhãn hiệu mới có tiềm lực về tài chính vẫn còn thấp nhưng có những lợi thế trên thị trường như khả năng nhận biết, lượng khách hàng mục tiêu và có khả năng đạt được hiệu quả cao khi đầu tư mở rộng.

Lĩnh vực tập trung: thời trang, dịch vụ ăn uống, dịch vụ giải trí,... Với phân khúc khách hàng trẻ.

Những thương hiệu hiện đang đầu tư:

- Lĩnh vực truyền thông số: D+ Media.
- Lĩnh vực kinh doanh thời trang: Journey Men Style, U - Men.
- Lĩnh vực kinh doanh dịch vụ ăn uống: DaLat Land Coffee.

Sơ đồ quy trình đầu tư nhãn hiệu:



6. Báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh

Bảng 04: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất

Đơn vị tính: đồng

Chỉ tiêu	Năm 2016	Năm 2017	% Tăng giảm 2017 so với 2016 (*)
1. Tổng giá trị tài sản	35.376.409.769	38.629.869.905	9,20%
2. Vốn chủ sở hữu	33.128.625.219	33.898.038.958	2,32%
3. Doanh thu thuần	30.279.746.200	28.484.385.520	-5,93%
4. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	2.692.074.357	968.430.707	-64,03%

5. Lợi nhuận khác	(446.826.597)	(1.628.957)	/
6. Lợi nhuận trước thuế	2.245.247.760	966.801.750	-56,94%
7. Lợi nhuận sau thuế	1.789.215.039	769.413.740	-57,00%
- Lợi nhuận sau thuế của cổ đồng công ty mẹ	1.770.965.073	756.675.131	-57,27%
- Lợi nhuận sau thuế của cổ đồng không kiểm soát	18.249.966	12.738.609	-30,20%
8. Giá trị sổ sách cổ phiếu	10.970	11.222	2,30%

(Nguồn: BCTC kiểm toán hợp nhất năm 2017 của Công ty CP Đầu tư Nhân Hiệu Việt)

Bảng 05: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh Công ty mẹ

Đơn vị tính: đồng

Chỉ tiêu	Năm 2016	Năm 2017	% Tăng giảm 2017 so với 2016 (*)
1. Tổng giá trị tài sản	32.074.737.822	35.860.978.560	11,80%
2. Vốn chủ sở hữu	31.562.048.628	31.568.741.089	0,02%
3. Doanh thu thuần	18.792.304.000	17.674.202.000	-5,95%
4. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	986.324.798	35.147.913	-96,44%
5. Lợi nhuận khác	(446.261.597)	-	-
6. Lợi nhuận trước thuế	540.063.201	35.147.913	-93,49%
7. Lợi nhuận sau thuế	425.665.920	24.692.461	-94,20%
8. Giá trị sổ sách cổ phiếu	10.521	10.529	0,08%

(Nguồn: BCTC kiểm toán riêng năm 2017 của Công ty CP Đầu tư Nhân Hiệu Việt)

Hoạt động kinh doanh chính yếu của Công ty năm 2017 vẫn là kinh doanh thương mại cà phê nhân (chiếm khoảng trên 90% doanh thu) do vậy, biến động giá cà phê sẽ ảnh hưởng lớn đến kết quả kinh doanh của Công ty. Giá cà phê nhân năm 2016 tăng đều từ đầu năm 2016 (khoảng 30 nghìn đồng/kg) tăng dần đều cho đến cuối năm 2016 (khoảng gần 45 nghìn đồng/kg) còn năm 2017 thì xu hướng ngược lại, giá từ đỉnh gần 48 nghìn đồng/kg giảm đều cho đến cuối năm 2017 (còn khoảng 36 nghìn đồng/kg), chính do sự biến động giảm giá đều này đã làm cho kết quả kinh doanh của Công ty sụt giảm không khả quan như năm 2016.

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

7.1 Vị thế Công ty trong ngành

Lĩnh vực phân phối qua kênh bán lẻ:

Với chiến lược phát triển mà Công ty đã định hình từ trước, lĩnh vực phân phối qua kênh bán lẻ của Công ty tập trung 2 nhóm ngành hàng là sản phẩm thời trang và ngành dịch vụ liên quan ăn uống. Với ngành thời trang thì Công ty tập trung vào phân khúc là đối tượng nam với tuổi từ 20 đến 35. Còn ở nhóm ngành dịch vụ ăn uống với sản phẩm cà phê thì Công ty tập trung vào nhóm khách hàng thường thức cà phê nguyên chất sạch không phối tẩm.

Chính nhờ chính sách xây dựng chiến lược phân phối hướng vào nhóm đối tượng nhất định như vậy nên sản phẩm phân phối của Công ty có được nhóm khách hàng trung thành và ngày càng mở rộng. Ngoài ra, Công ty ít bị cạnh tranh trực diện với một đối thủ nào nhất định bởi vì ở những phân khúc thị trường này thì tiềm năng còn rất lớn để khai thác.

Hiện nay, nếu xét vị thế Công ty trong ngành thì về tỷ trọng nguồn cung ứng cho phân khúc khách hàng này của Công ty chiếm một tỷ trọng rất nhỏ trong ngành, tuy nhiên cầu ở phân khúc này còn rất lớn mà hiện nay các nhà cung ứng còn chưa khai thác hết.

Lĩnh vực Truyền Thông Số:

Trong lĩnh vực truyền thông số hoá luôn tồn tại sự cạnh tranh cao và dễ bị những doanh nghiệp lớn loại bỏ. Tuy nhiên, mục tiêu tập trung của Công ty là xây dựng hệ thống truyền thông số tại các vị trí là quán cà phê, bida, cửa hàng ăn uống ... nên không bị cạnh tranh trực tiếp với các doanh nghiệp lớn khác. Ở phân khúc khán giả mục tiêu là khách tại các quán cà phê, bida, cửa hàng ăn uống ... thì lượng xem tập trung được đánh giá là khá lớn.

Các khách hàng của Công ty nhắm vào lượng khán giả mục tiêu này tương đối cao, đây là một lợi thế cho Công ty tại các vị trí có lượng khán giả mục tiêu khá lớn mà lĩnh vực Digital Poster đang bị bỏ trống.

Theo kế hoạch kinh doanh các năm tới, Công ty tập trung phát triển mạnh mẽ kinh doanh này để tạo nguồn thu ổn định lâu dài cho Công ty các năm tiếp theo.

Lĩnh vực đầu tư nhãn hiệu:

Lĩnh vực đầu tư nhãn hiệu là một trong ba trụ cột kinh doanh cốt lõi của Công ty. Với lợi thế về công cụ truyền thông song song với kênh phân phối, sẽ thúc đẩy và tạo dựng được giá trị gia tăng cho các nhãn hiệu mà Công ty đầu tư. Việc đầu tư nhãn hiệu thông qua các hình thức như mua bán sáp nhập một doanh nghiệp hoặc một bộ phận hoặc một mảng kinh doanh của một doanh nghiệp được Công ty khai thác triệt để lợi thế có sẵn của hai mảng kinh doanh còn lại. Chính nhờ sự hỗ trợ như vậy, có thể xem như là điểm khác biệt so với các định chế tài chính hoặc các doanh nghiệp khác, do đó mà Công ty có thể có một vị thế riêng trong lĩnh vực đầu tư nhãn hiệu.

7.2 Triển vọng phát triển của ngành

Lĩnh vực phân phối qua kênh bán lẻ:

Đầu tiên, thị trường tiêu thụ sản phẩm: Các lĩnh vực kinh doanh của Công ty có thị trường tiêu thụ lớn với sức cầu cao. Theo quy hoạch của Bộ Công thương, ngành bán lẻ sẽ tăng trưởng bình quân 20% - 21%/năm từ năm 2016 - 2020. Các kênh bán lẻ hiện đại đang chiếm khoảng 20% thị trường bán lẻ và dự kiến sẽ tăng lên 40% thời gian tới. Từ đó, cho thấy tiềm năng phát triển rất lớn trong việc đầu tư các kênh bán lẻ.

Riêng về mảng bán lẻ thời trang, theo Hiệp hội Dệt may Việt Nam, thị trường tiêu thụ thời trang nội địa có rất nhiều tiềm năng với hơn 90 triệu dân (trong đó độ tuổi thanh niên chiếm gần 70%, đây là tỷ lệ dân số vàng) và tốc độ tăng trưởng bình quân khoảng 15 - 20%/năm. Do vậy, các công ty có chiến lược đúng đắn, đầu tư vào công nghệ và các phân khúc sản phẩm có tính cạnh tranh cao sẽ tồn tại. Với đặc thù sản phẩm mang tính chất của nhóm hàng thiết yếu, Công ty hoàn toàn có khả năng thay đổi giá để duy trì lợi nhuận trước biến động của các chi phí đầu vào.

Việc gia nhập các tổ chức kinh tế song phương, đa phương sẽ mở ra cơ hội vô cùng lớn cho sản phẩm của Công ty có thể thâm nhập được vào các thị trường khó tính và có rào cản tương đối cao đối với hàng hoá từ Việt Nam. Với chính sách thuế hấp dẫn và các rào cản thương mại được giảm đi sẽ tạo thuận lợi cho hàng hoá của Công ty xuất khẩu sang các thị trường trong khối. Từ đó, tạo đà cho việc mở rộng hoạt động kinh doanh của Công ty trong tương lai gần.

Lĩnh vực Truyền Thông Số:

Chính sách của Nhà nước: Nhà nước có những chính sách tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động kinh doanh của Công ty trong thời gian tới và mang lại giá trị và hiệu quả kinh tế cao.

Nguồn lực con người: Với đội ngũ CB-CNV tận tâm, được điều hành bởi những cán bộ, lãnh đạo có trình độ chuyên môn cao có kinh nghiệm lâu năm trong ngành, Công ty có đủ nội lực để phát triển một cách bền vững trong những năm tới.

Thói quen sinh hoạt hàng ngày của con người đang ngày một thay đổi sang xu hướng ngoài trời hóa, một ngày chúng ta ở bên ngoài 12 giờ và ở nhà 12 giờ, trong đó 8 giờ để ngủ và 4 giờ còn lại chúng ta làm rất nhiều việc, thời gian dành cho xem phim và giải trí chỉ còn lại 1 giờ. Người xem còn có thói quen đến chương trình quảng cáo sẽ chuyển kênh, vậy hiệu quả quảng cáo trên tivi có thực sự là lớn bằng chi phí bỏ ra? 12 giờ ở bên ngoài: làm việc, mua sắm, ăn uống... chúng ta di chuyển nhiều, đây chính là thời gian truyền đạt thông tin quảng cáo là tốt nhất. Cũng là một thuận lợi rất lớn cho phát triển của Công ty về lĩnh vực Truyền Thông Số.

Lĩnh vực đầu tư thương hiệu:

Khi Việt Nam gia nhập vào các Cộng đồng kinh tế trên thế giới (khoảng 12 hiệp định thương mại tự do song phương và đa phương) và các tổ chức như ASEAN, WTO,... thì các doanh nghiệp, các thương hiệu mới xuất hiện ngày càng nhiều. Tạo điều kiện cho các Công ty đầu tư nhãn hiệu phát triển.

Trong bối cảnh hội nhập quốc tế toàn diện và sâu rộng đang là xu hướng tất yếu trên toàn cầu, thương hiệu ngày càng có vai trò quan trọng đối với sự tồn tại và phát triển doanh nghiệp. Việc xây dựng, phát triển, đầu tư vào thương hiệu và đi đôi với đó là quảng bá cho

thương hiệu là cách thức nâng cao năng lực thâm nhập, duy trì và phát triển thị trường trong và ngoài nước.

7.3 Đánh giá về định hướng phát triển của Công ty so với định hướng ngành

a. Định hướng phát triển của Công ty

Định hướng lớn, xuyên suốt các hoạt động của Công ty là trở thành Công ty hàng đầu tại Việt Nam bằng cách đẩy mạnh phát triển những hoạt động, những dự án chất lượng cao tạo dựng giá trị bền vững cho doanh nghiệp. Tuy nhiên, do kinh doanh về nhiều lĩnh vực nên mỗi lĩnh vực lại có những định hướng riêng nhưng vẫn xoay quanh định hướng lớn của Công ty.

Lĩnh vực phân phối qua kênh bán lẻ:

Định hướng trong lĩnh vực này là phát triển chuỗi cửa hàng chuyên về dịch vụ ăn uống và thời trang. Ở mảng này, Công ty chú trọng vào khâu kiểm định chất lượng đầu vào từ nguồn nguyên liệu cho đến thành phẩm về thời trang. Công ty đầu tư trực tiếp vào nhà cung cấp để ổn định chất lượng đầu vào cho sản phẩm của Công ty khi đến tay khách hàng.

Về dịch vụ ăn uống, định hướng phát triển dài hạn là tạo nguồn nguyên liệu để có thể cung cấp ổn định về chất lượng cho Công ty.

Lĩnh vực Truyền Thông Số:

Định hướng lớn nhất và trung tâm trong lĩnh vực này là xây dựng mạng lưới truyền thông cao cấp mới với sự kết hợp ứng dụng công nghệ hiện đại có độ phủ rộng đến đối tượng khán giả mục tiêu của khách hàng.

Lĩnh vực đầu tư thương hiệu:

Với định hướng tổ chức đầu tư và quản lý các thương hiệu mới đang hoạt động, phần nào đã có được vị thế trên thị trường bằng nguồn lực tài chính sẵn có của công ty. Từ đó, đẩy nhanh tốc độ phát triển và hiệu quả của chiến lược thị trường của công ty.

b. Trách nhiệm xã hội

Trách nhiệm xã hội là một trong những yếu tố công ty hết sức coi trọng. Thực hiện trách nhiệm xã hội là việc doanh nghiệp thể hiện trách nhiệm, đạo đức kinh doanh, cách hành xử đối với người lao động, đối với môi trường cộng đồng và xã hội, nhằm mang lại lợi ích cho doanh nghiệp, người lao động và sự phát triển bền vững. Ý thức được điều đó, trong quá trình hoạt động của mình, Ban lãnh đạo công ty đã thực hiện nhiều chính sách có ý nghĩa lớn với người lao động tại Công ty. Tiêu biểu như các chính sách về: đảm bảo mức lương, thưởng hàng năm, áp dụng chính sách hỗ trợ đi lại cho người lao động, và hiện đang lên kế hoạch thực hiện nhiều chương trình ủng hộ mang ý nghĩa xã hội.

c. Đánh giá sự phù hợp với phát triển của ngành

Với triển vọng lạc quan của các lĩnh vực kinh doanh, sự phát triển của kinh tế Việt Nam hiện tại và trong tương lai, có thể thấy định hướng của Công ty tương đối phù hợp với định hướng phát triển chung và chính sách của Nhà nước. Theo định hướng chiến lược

trong dài hạn, hoạt động kinh doanh của Công ty cũng vẫn tập trung vào 3 trụ cột kinh doanh cốt lõi là đầu tư phát triển Phân phối qua kênh bán lẻ, hoạt động truyền thông số hoá và đầu tư nhân hiệu.

Lĩnh vực Phân phối qua kênh bán lẻ

Theo nhận định, thị trường bán lẻ của Việt Nam có rất nhiều tiềm năng với hơn 90 triệu dân và tốc độ tăng trưởng thu nhập bình quân khoảng 6 - 8%/năm. Chính vì vậy, kế hoạch trong các năm tiếp theo Công ty vẫn tập trung vào lĩnh vực còn khá nhiều tiềm năng tăng trưởng này.

Kết hợp giữa những yếu tố khả quan trong bức tranh tổng thể về thị trường tiêu dùng của Việt Nam và từ tiềm lực tài chính cũng như tình hình phát triển của Công ty trong năm 2016, thì kế hoạch đẩy mạnh phát triển chuỗi cửa hàng về thời trang và thức uống phân phối tại các thành phố lớn là vô cùng khả quan.

Lĩnh vực Truyền thông số

Nền kinh tế Việt Nam hiện dần phục hồi, dự báo tăng trưởng ở mức 6,5% năm 2015 và 6,6% năm 2016.

Ngoài ra, khi Việt Nam gia nhập vào các cộng đồng kinh tế (khoảng 12 hiệp định thương mại tự do – FTA) sẽ mang lại quyền tiếp cận tự do hơn cho các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực dịch vụ tại sân chơi chung giữa các nước thành viên.

Đây là những thuận lợi cho việc đẩy mạnh mở rộng hoạt động kinh doanh truyền thông số đồng thời sử dụng nguồn lực tài chính và nhân sự của Công ty để mở rộng mạng lưới Digital Poster tại các địa bàn mục tiêu.

Lĩnh vực Đầu tư thương hiệu

Hiện nay, khi Việt Nam hội nhập sâu rộng thì các doanh nghiệp, các thương hiệu mới xuất hiện ngày càng nhiều. Tạo điều kiện cho việc đầu tư nhân hiệu phát triển và luân vốn đầu tư dễ dàng được luân chuyển khi tiến hành đầu tư cũng như khi hiện thực hoá lợi nhuận. Dựa vào nguồn lực trong lĩnh vực đầu tư nhân hiệu của Công ty thì việc đầu tư mở rộng các nhãn hiệu về lĩnh vực dịch vụ ăn uống và thời trang là hoàn toàn khả thi.

8. Chính sách đối với người lao động

Nhân lực là yếu tố quan trọng quyết định thành công của mọi doanh nghiệp. Do vậy, Công ty luôn đặt vấn đề nhân lực và thực hiện chính sách thu hút lao động giỏi lên vị trí hàng đầu trong hoạch định chiến lược doanh nghiệp.

8.1 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.

Số lượng người lao động làm việc tại Công ty hiện nay khoảng 20 người với mức lương trung bình ngày càng được cải thiện tăng khoảng 10% - 15% mỗi năm tùy theo kết quả kinh doanh của Công ty.

8.2 Chính sách đào tạo

Chính sách đào tạo và tuyển dụng của Công ty phải đảm bảo nguyên tắc nguồn lực ổn định và lâu dài đảm bảo cân đối giữa gián tiếp và trực tiếp. Đối với CBCNV hiện có, Công ty chú trọng đào tạo tại chỗ kết hợp gửi đi đào tạo các lớp cấp tốc, ưu tiên lĩnh vực tài chính và thị trường. Đối với CBCNV tuyển dụng mới, khối gián tiếp tăng cường nhân sự có trình độ chuyên môn cao cho lĩnh vực nghiên cứu phát triển. Đối với khối trực tiếp, Công ty chú trọng tuyển công nhân kỹ thuật có hiểu biết về cơ khí đã qua đào tạo và tiến hành đào tạo nội bộ.

8.3 Chính sách lương, thưởng và trợ cấp

Được chi trả căn cứ trên thực tế đóng góp của từng người cho hiệu quả chung của công ty. Có quy chế cụ thể về chính sách lương, thưởng, trợ cấp, được công bố tới từng CBCNV.

Năm 2016 và năm 2017, mức lương trung bình của Cán bộ nhân viên của Công ty là 3.000.000 đồng/người/tháng cho nhân viên thời vụ và 6.000.000 đồng/người/ tháng cho nhân viên chính thức.

8.4 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.

Ngoài ra, nhằm khuyến khích, động viên cán bộ công nhân viên gia tăng hiệu quả làm việc, đóng góp cho Công ty, Công ty có chính sách thưởng hàng kỳ cho cán bộ công nhân viên. Việc xét thưởng căn cứ vào thành tích của cá nhân hoặc tập thể trong thực hiện công việc đạt hiệu quả cao, có sáng kiến trong nghiên cứu sản phẩm mới cũng như cải tiến phương pháp làm việc hiệu quả hơn.

9. Chính sách cổ tức

Căn cứ theo Điều lệ của Công ty, tỷ lệ cổ tức hàng năm do Hội đồng quản trị đề xuất và do Đại hội đồng Cổ đông quyết định như sau:

Công ty chỉ được trả cổ tức cho các cổ đông khi kinh doanh có lãi và đã hoàn thành nghĩa vụ nộp thuế và nghĩa vụ tài chính theo quy định của pháp luật.

Cổ tức sẽ được chi trả từ lợi nhuận của Công ty nhưng không được vượt quá mức do Hội đồng Quản trị đề xuất sau khi đã tham khảo ý kiến các cổ đông tại Đại hội đồng cổ đông. Hội đồng Quản trị có thể thanh toán cổ tức giữa kỳ nếu xét thấy việc chi trả này phù hợp với khả năng sinh lời của Công ty. Hội đồng Quản trị có thể đề nghị Đại hội cổ đông thông qua việc thanh toán toàn bộ hay từng phần cổ tức bằng tiền mặt hoặc cổ phiếu và HĐQT là cơ quan thực thi nghị quyết về việc này.

Tỷ lệ cổ tức sẽ được Đại hội đồng cổ đông quyết định dựa trên đề xuất của Hội đồng quản trị căn cứ trên kết quả hoạt động kinh doanh của năm tài chính và kế hoạch kinh doanh của các năm tới.

Tuỳ theo tình hình thực tế, Hội đồng quản trị có thể tạm ứng cổ tức cho các cổ đông vào giữa năm nếu xét thấy việc chi trả này phù hợp với khả năng sinh lời của Công ty.

Trong năm 2016, 2017 Công ty chưa tiến hành chi trả cổ tức do giữ lại nguồn lợi nhuận sau thuế để bổ sung vốn lưu động của Công ty.

10. Tình hình tài chính

10.1 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 đồng thẳng, thời gian khấu hao theo Thông tư 45/2013/TT-BTC ngày 25/04/2013 Hướng dẫn chế độ quản lý, sử dụng và trích khấu hao TSCĐ và Thông tư số 147/2016/TT-BTC ngày 13 tháng 10 năm 2016 của Bộ Tài chính sửa đổi, bổ sung một số điều của Thông tư số 45/2013/TT-BTC. Cụ thể:

Nhóm tài sản cố định	Số năm khấu hao
Nhà cửa, vật kiến trúc	06 năm
Phương tiện vận tải, truyền dẫn	08 năm

10.2 Thanh toán các khoản nợ đến hạn

Công ty luôn thực hiện thanh toán đầy đủ và đúng hạn các khoản nợ đến hạn.

10.3 Các khoản phải nộp theo pháp luật

Bảng 06a: Chi tiết thuế và các khoản phải nộp Nhà nước – hợp nhất

Đơn vị: Đồng

STT	Chỉ tiêu	31/12/2016	31/12/2017
1	Thuế GTGT hàng bán nội địa	14.336.773	11.120.644
2	Thuế thu nhập doanh nghiệp	384.301.891	545.514.667
3	Thuế môn bài	-	613.750
	Cộng	398.638.664	557.249.061

(Nguồn: BCTC kiểm toán hợp nhất năm 2017 của Công ty cổ phần Đầu tư Nhân Hiệu Việt)

Tại ngày 01/01/2017, thuế và các khoản phải nộp Nhà nước của ABR ghi nhận là 398.638.664 đồng; Số phát sinh trong năm là 217.115.226 đồng và Số đã nộp là 58.504.869 đồng; Do đó, tại ngày 31/12/2017, thuế và các khoản phải nộp Nhà nước của ABR ghi nhận là 557.249.061 đồng.

Do tình hình sản xuất kinh doanh gặp khó khăn nên Công ty chưa tiến hành thanh toán đủ thuế và các khoản phải nộp Nhà nước từ thời điểm năm 2017. Công ty sẽ tiến hành quyết toán thuế vào Quý III/2018 và cam kết sẽ thanh toán tất cả các khoản thuế và các khoản phải nộp Nhà nước của ABR trong Quý III/2018.

Bảng 06b: Chi tiết thuế và các khoản phải nộp Nhà nước – công ty mẹ

Đơn vị: Đồng

STT	Chỉ tiêu	31/12/2016	31/12/2017
1	Thuế GTGT hàng bán nội địa	10.228.673	9.220.364
2	Thuế thu nhập doanh nghiệp	111.480.298	92.600.884
3	Thuế môn bài	-	-
	Cộng	121.708.971	101.821.248

(Nguồn: BCTC kiểm toán riêng năm 2017 của Công ty cổ phần Đầu tư Nhân Hiệu Việt)

10.4 Trích lập các quỹ

Theo Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông thường niên 2017, trong năm 2017 Công ty thực hiện không trích lập quỹ.

10.5 Tình hình vay nợ

Bảng 07a: Chi tiết các khoản nợ - hợp nhất

Đơn vị: Đồng

STT	Chỉ tiêu	31/12/2016	31/12/2017
I.	Vay nợ ngắn hạn	-	1.062.000.000
	Ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam - Chi nhánh Bắc Sài Gòn	-	1.062.000.000
II	Vay nợ dài hạn	-	-

(Nguồn: BCTC kiểm toán hợp nhất năm 2017 của Công ty cổ phần Đầu tư Nhân Hiệu Việt)

Bảng 07b: Chi tiết các khoản nợ - Công ty mẹ

Đơn vị: Đồng

STT	Chỉ tiêu	31/12/2016	31/12/2017
I.	Vay nợ ngắn hạn	-	1.062.000.000
	Ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam - Chi nhánh Bắc Sài Gòn	-	1.062.000.000

STT	Chỉ tiêu	31/12/2016	31/12/2017
	Gòn		
II	Vay nợ dài hạn	-	-

(Nguồn: BCTC kiểm toán riêng năm 2017 của Công ty cổ phần Đầu tư Nhân Hiệu Việt)

10.6 Tình hình công nợ hiện nay

● Các khoản phải thu

Bảng 08a: Chi tiết các khoản phải thu – hợp nhất

Đơn vị: Đồng

STT	Chỉ tiêu	31/12/2016	31/12/2017
I.	Các khoản phải thu ngắn hạn	19.347.263.936	20.915.906.736
1	Phải thu khách hàng	12.931.721.200	19.073.284.000
2	Trả trước cho người bán	22.000.000	22.000.000
3	Phải thu về cho vay ngắn hạn	224.500.000	-
4	Phải thu khác	6.169.042.736	1.820.622.736
II.	Các khoản phải thu dài hạn	-	-
	Tổng	19.347.263.936	20.915.906.736

(Nguồn: BCTC kiểm toán hợp nhất năm 2017 của Công ty cổ phần Đầu tư Nhân Hiệu Việt)

Khoản phải thu ngắn hạn khác tại 31/12/2017 là 1.820.622.736 đồng. Trong đó phải thu Công ty TNHH Thiết bị Công nghệ Truyền thông Vietcan là 1.815.102.736 đồng, bao gồm phải thu về vốn góp hợp tác kinh doanh số tiền 1.548.510.000 đồng và thu lãi được chia là 266.592.736 đồng (chi tiết tại Thuyết minh số IV.4 Phải thu ngắn hạn khác của Báo cáo tài chính hợp nhất năm 2017 của Công ty cổ phần Đầu tư Nhân Hiệu Việt)

Bảng 08b: Chi tiết các khoản phải thu – Công ty mẹ

Đơn vị: Đồng

STT	Chỉ tiêu	31/12/2016	31/12/2017
I.	Các khoản phải thu ngắn hạn	8.817.791.200	10.164.594.000
1	Phải thu khách hàng	3.914.291.200	8.625.204.000
2	Trả trước cho người bán	22.000.000	22.000.000
3	Phải thu về cho vay ngắn hạn (*)	1.431.500.000	1.431.500.000

STT	Chỉ tiêu	31/12/2016	31/12/2017
4	Phải thu khác	3.450.000.000	85.890.000
II.	Các khoản phải thu dài hạn	-	-
	Tổng	8.817.791.200	10.164.594.000

(Nguồn: BCTC kiểm toán riêng năm 2017 của Công ty cổ phần Đầu tư Nhân Hiệu Việt
 (*) Khoản phải thu về cho vay ngắn hạn là khoản phải thu của Công ty TNHH Đầu tư Kênh bán lẻ 247 Hợp đồng số 0401/GTV.2016 ký ngày 23/12/2016, lãi suất 0,5%/tháng kể từ 01/01/2017 đến hết 31/12/2017 và có thể gia hạn. Đến nay, Hợp đồng này đã được gia hạn thêm 01 năm và có hiệu lực đến ngày 31/12/2018

● Các khoản phải trả

Bảng 09a: Chi tiết các khoản phải trả - hợp nhất

Đơn vị: Đồng

STT	Chỉ tiêu	31/12/2016	31/12/2017
I	Nợ ngắn hạn	2.245.618.887	4.729.665.284
1	Phải trả người bán	374.562.000	-
2	Người mua trả tiền trước	-	-
3	Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	398.638.664	557.249.061
4	Phải trả người lao động	-	-
5	Các khoản phải trả khác	1.472.418.223	2.570.416.223
II	Nợ dài hạn	2.165.663	2.165.663
1	Vay và nợ thuê tài chính	2.165.663	2.165.663
	Tổng nợ phải trả	2.247.784.550	4.731.830.947

(Nguồn: BCTC kiểm toán hợp nhất năm 2017 của Công ty cổ phần Đầu tư Nhân Hiệu Việt)

Bảng 09b: Chi tiết các khoản phải trả - Công ty mẹ

Đơn vị: Đồng

STT	Chỉ tiêu	31/12/2016	31/12/2017
-----	----------	------------	------------

I	Nợ ngắn hạn	512.689.194	4.274.237.471
1	Phải trả người bán	374.562.000	-
2	Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	121.708.971	101.821.248
3	Vay và nợ thuê tài chính ngắn hạn	-	2.570.416.223
4	Các khoản phải trả khác	16.418.223	1.602.000.000
II	Nợ dài hạn	-	-
	Tổng nợ phải trả	512.689.194	4.274.237.471

(Nguồn: BCTC kiểm toán riêng năm 2017 của Công ty cổ phần Đầu tư Nhân Hiệu Việt)

• Đầu tư tài chính

Bảng 10: Chi tiết các khoản đầu tư tài chính - hợp nhất

STT	Chỉ tiêu	31/12/2016	31/12/2017
I	Đầu tư tài chính ngắn hạn	-	-
II	Đầu tư tài chính dài hạn	8.275.018.975	8.273.638.974
	<i>Đầu tư vào Công ty liên kết: Công ty TNHH Công nghiệp May và Giày da Phước Bình</i>	8.275.018.975	8.273.638.974

(Nguồn: BCTC kiểm toán hợp nhất năm 2017 của Công ty cổ phần Đầu tư Nhân Hiệu Việt)

Bảng 11: Chi tiết các khoản đầu tư tài chính – Công ty mẹ

STT	Chỉ tiêu	31/12/2016	31/12/2017
I	Đầu tư tài chính ngắn hạn	-	-
II	Đầu tư tài chính dài hạn	21.689.171.683	21.689.171.683
<i>1</i>	<i>Đầu tư vào Công ty con</i>	<i>13.420.000.000</i>	<i>13.420.000.000</i>
1.1	<i>Công ty TNHH Đầu tư Kênh bán lẻ 247</i>	<i>1.900.000.000</i>	<i>1.900.000.000</i>
1.2	<i>Công ty TNHH Truyền thông Đông Sài Gòn</i>	<i>11.520.000.000</i>	<i>11.520.000.000</i>

2	Đầu tư vào Công ty liên doanh, liên kết:	8.280.000.000	8.280.000.000
2.1	Công ty TNHH Công nghiệp May và Giày da Phước Bình	8.280.000.000	8.280.000.000
3	Đầu tư góp vốn vào đơn vị khác	-	-
4	Dự phòng đầu tư tài chính dài hạn	-10.828.317	-10.828.317

(Nguồn: BCTC kiểm toán riêng năm 2017 của Công ty cổ phần Đầu tư Nhân Hiệu Việt)

10.7 Các chỉ tiêu tài chính cơ bản

CHỈ TIÊU	ĐVT	Năm 2016	Năm 2017
Chỉ tiêu về khả năng thanh toán			
Hệ số thanh toán hiện hành Tài sản ngắn hạn/ Nợ ngắn hạn	Lần	9,37	5,69
Hệ số thanh toán nhanh (Tài sản ngắn hạn – HTK)/Nợ ngắn hạn	Lần	7,96	5,34
Chỉ tiêu về cơ cấu vốn			
Tỷ số nợ trên tài sản Tổng nợ/Tổng tài sản	%	6,35	12,25
Tỷ số nợ trên vốn chủ sở hữu Tổng nợ/ Vốn chủ sở hữu	%	6,79	13,96
Chỉ tiêu về năng lực hoạt động			
Vòng quay tổng tài sản Doanh thu thuần/Tổng tài sản bình quân	Lần	0,805	0,77
Vòng quay hàng tồn kho Giá vốn hàng bán / HTK bình quân	Lần	7,52	11,04
Chỉ tiêu về khả năng sinh lời			
Hệ số LNST/ Doanh thu thuần	%	5,91	2,70
Hệ số LNST/Vốn chủ sở hữu bình quân	%	3,55	1,51
Hệ số LNST/Tổng tài sản bình quân	%	4,76	2,08
Tỷ suất lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh/ Doanh thu thuần	%	8,89	3,40

(Nguồn: Tính toán dựa trên số liệu BCTC kiểm toán hợp nhất 2016, 2017 của Công ty cổ phần Đầu tư Nhân Hiệu Việt)

11. Tài sản

Tình hình tài sản của Công ty tính đến ngày 31/12/2017

Bảng 12: Tình hình tài sản của Công ty tính đến ngày 31/12/2017

Đơn vị: Đồng

Tài sản	Nguyên giá	Giá trị còn lại	% GTCL/NG
1. Tài sản cố định hữu hình	97.714.000	56.990.830	58,32%
Nhà cửa và vật kiến trúc	97.714.000	56.990.830	58,32%
Máy móc thiết bị	-	-	-
Phương tiện vận tải	-	-	-
Thiết bị, dụng cụ quản lý	-	-	-
Tài sản cố định khác	-	-	-
2. Tài sản cố định vô hình	-	-	-
Tổng	97.714.000	56.990.830	58,32%

(Nguồn: BCTC kiểm toán hợp nhất năm 2017 của CTCP Đầu tư Nhân Hiệu Việt)

Bảng 13: Chi phí Xây dựng cơ bản dở dang của Công ty tính đến ngày 31/12/2017

Chỉ tiêu	31/12/2016	31/12/2017
Chi phí Xây dựng cơ bản dở dang	2.980.000.000	3.343.000.000
Hệ thống máy rang cà phê	2.980.000.000	3.343.000.000

(Nguồn: BCTC kiểm toán hợp nhất năm 2017 của CTCP Đầu tư Nhân Hiệu Việt)

Toàn bộ là tiền mua máy móc thiết bị đang tiến hành lắp đặt xưởng sản xuất cà phê thành phẩm.

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

12.1 Kế hoạch doanh thu, lợi nhuận năm 2018, 2019

Bảng 14: Kế hoạch doanh thu, lợi nhuận năm 2018, 2019

Đơn vị: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Thực hiện năm 2017(Theo BCTC hợp nhất kiểm toán năm 2017)	Năm 2018		Năm 2019	
		Kế hoạch 2018	% tăng giảm so với thực hiện 2017	Kế hoạch 2019	% tăng giảm so với kế hoạch 2018

Vốn điều lệ	30.000	30.000	-	40.000	33,33%
Doanh thu thuần	28.484	32.000	12,34%	35.000	9,38%
Lợi nhuận sau thuế	756	1.500	98,41%	2.200	46,67%
Tỷ lệ lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần	2,65%	4,69%	/	6,29%	/
Tỷ lệ lợi nhuận sau thuế/Vốn điều lệ	2,52%	5,00%	/	5,50%	/
Cổ tức	-	5%	-	10%	/

(Nguồn: Phương án sản xuất và kế hoạch chi trả cổ tức 2018,2019)

* Kế hoạch kinh doanh năm 2018, 2019 sẽ được HĐQT Công ty trình ĐHĐCĐ thường niên 2018 thông qua.

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

Với kế hoạch đặt ra trong năm 2018, 2019, doanh thu thuần và lợi nhuận sau thuế lần lượt tăng trung bình khoảng 11% và 50% so với năm 2017 là khả thi bởi căn cứ:

- Năm 2017, Công ty tiếp tục tập trung, đẩy mạnh hoạt động ngành dịch vụ, bán lẻ và hoàn thiện hệ thống Truyền thông số hoá bên cạnh đó mảng kinh doanh thương mại với các hợp đồng ổn định Công ty vẫn tiếp tục chú trọng thực hiện. Tính đến thời điểm này, Công ty đã ký kết và đang triển khai được các hợp đồng bán hàng và cung cấp dịch vụ thực hiện trong năm 2018 - 2019 với tổng doanh thu khoảng 15 tỷ đồng chiếm khoảng 50% kế hoạch doanh thu năm 2018. Bên cạnh đó, Công ty vẫn đang tiếp tục mở rộng thị trường và tìm kiếm thêm đối tác tạo ra các nguồn thu trong các tháng tiếp theo trong năm 2018.

- Thêm vào đó, chi phí dự kiến năm nay sẽ không có khoản chi phí khác (bất thường do hoạt động thanh lý tài sản) nên sẽ là nhân tố làm tăng đáng kể lợi nhuận cho năm 2017. Công ty đánh giá khả năng đạt và vượt kế hoạch kinh doanh trong năm 2018 là hoàn toàn khả thi.

- Như vậy, với việc thực hiện tổng thể những kế hoạch kinh doanh trong thời gian tới cùng với khai thác tiềm năng của Công ty, chúng tôi đảm bảo kế hoạch doanh thu, lợi nhuận và cổ tức trong giai đoạn 2018-2019 hoàn toàn khả thi.

Kết quả kinh doanh Quý I/2018:

Chỉ tiêu	Đơn vị	Kết quả kinh doanh Quý I/2018	% so với kế hoạch năm 2018
Doanh thu thuần	Đồng	4.569.000.000	14,28%
Lợi nhuận sau thuế	Đồng	98.730.000	6,58%

12.3 Chiến lược, định hướng kinh doanh

Để thực hiện thành công kế hoạch năm 2018 được ĐHCĐ đề ra cũng như định hướng kế hoạch sản xuất kinh doanh cho các năm tiếp theo (năm 2019), Công ty đề ra các giải pháp chiến lược thực hiện như sau:

a) Chiến lược kinh doanh trong dài hạn: Công ty có chiến lược phát triển giảm dần cơ cấu doanh thu thương mại và tập trung đầu tư vào ngành dịch vụ, bán lẻ và hoàn thiện hệ thống Truyền thông số hoá trong năm 2018 và 2019 để tạo nguồn thu ổn định trong dài hạn.

Doanh số hai mảng hoạt động mới này đang trong giai đoạn đầu tư nên doanh thu mang lại chiếm tỷ trọng thấp trong tổng doanh thu nhưng dự kiến sẽ là mảng chủ lực của Công ty trong chiến lược phát triển dài hạn. Theo kế hoạch được xây dựng 5 năm 2017 đến 2021, Công ty tập trung vào 3 mảng chính là đầu tư xây dựng hệ thống bán lẻ (mảng dịch vụ đồ uống và mảng hoạt động kinh doanh lĩnh vực thời trang) và mảng truyền thông số hoá.

Giai đoạn 2018 – 2019: Công ty tập trung xây dựng hệ thống và mở rộng các cửa hàng ăn uống và cửa hàng thời trang. Song song với việc mở rộng hệ thống bán lẻ, Công ty kết hợp lắp đặt và kết nối hệ thống Truyền thông số hoá. Trong giai đoạn này, Công ty cũng giảm dần nguồn lực tập trung vào mảng thương mại.

Giai đoạn 2019 – 2021: là giai đoạn mở rộng và tái đầu tư các cơ sở để hình thành một chuỗi bán lẻ với các cửa hàng dịch vụ thức uống và cửa hàng thời trang tại các thành phố lớn. Hệ thống Truyền thông số hoá cũng theo sự mở rộng của các địa điểm kinh doanh mà phát triển để đáp ứng nhu cầu quảng cáo bằng hình thức Tivi Poster.

b) Xúc tiến đầu tư dự án: Cùng với triển vọng phát triển về doanh thu và thị phần trong các lĩnh vực được Công ty đầu tư, Công ty dự tính triển khai các dự án đầu tư thời gian tới:

Mảng Kênh bán lẻ: Với định hướng phát triển hệ thống bán lẻ theo hình thức chuỗi về dịch vụ ăn uống (chủ yếu cung cấp sản phẩm về cà phê), và lĩnh vực về thời trang.

- **Lĩnh vực dịch vụ đồ uống:**

- Với mức đầu tư vốn 16,5 tỷ đồng (giai đoạn 1: 11 tỷ đồng, giai đoạn 2: 5,5 tỷ đồng).
- Dự án đạt mức tỷ suất thu hồi nội bộ IRR= 22,98%.
- Hiện nay, Công ty đang từng bước thực hiện dự án, đã và đang hoàn thành giai đoạn đầu, chuẩn bị triển khai dự án trên địa bàn Thành phố Hồ Chí Minh.

- **Lĩnh vực về thời trang:**

- Với mức đầu tư vốn là 17,5 tỷ đồng. (giai đoạn 1 : 6 tỷ đồng, giai đoạn 2 : 11,5 tỷ đồng)

- Dự án đạt mức chỉ số IRR đạt mức 21,79% đảm bảo mức thu về doanh số cũng như lợi nhuận của công ty.
- Hiện nay, dự án đang được thực hiện trên địa bàn Tp. HCM và thu về những kết quả khả quan.

Mảng truyền thông số:

- Dự kiến triển khai ở giai đoạn năm 2019 – 2021.
- Với định hướng lắp đặt và hoàn thiện hệ thống mạng lưới Digital Poster được điều khiển quản lý, tập trung tại trạm chính của Công ty.
- Dự án tiến hành thực hiện lắp đặt 120 thiết bị Digital Postertại những nơi tập trung đối tượng khán giả mục tiêu mà công ty đã xác định như: Quán Cà phê, Quán Bida,... được lắp đặt song song với hoạt động mở rộng kênh bán lẻ của Công ty.
- Mức vốn đầu tư dự tính là: 15 tỷ đồng. Dự án đạt mức chỉ số IRR: 21,79%.

c) Khai thác lợi thế cạnh tranh của mình: phát triển các sản phẩm đã có chỗ đứng trên thị trường (giày da, vớ, quần áo lót nam ...) bằng cách đẩy mạnh hệ thống kênh bán lẻ tại các thị trường hiện tại và mở thêm các cửa hàng kinh doanh về các thành phố lớn có tốc độ phát triển nhanh như Cần Thơ, Đồng Nai, Bình Dương, Đà Nẵng, Nha Trang, ...

Như vậy, với việc thực hiện tổng thể những kế hoạch kinh doanh trong thời gian tới cùng với khai thác tiềm năng của Công ty, chúng tôi đảm bảo kế hoạch doanh thu, lợi nhuận và cổ tức trong giai đoạn 2018-2019 hoàn toàn khả thi.

13. Thông tin về những cam kết nhưng chưa thực hiện của công ty

Không có.

14. Chiến lược, định hướng phát triển sản xuất kinh doanh

Tuân thủ pháp luật: Mọi hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty luôn được đảm bảo tuân thủ theo các Quy định của Pháp luật, đảm bảo quyền và lợi ích hợp pháp của các cổ đông đã được quy định cụ thể tại Điều lệ của Công ty.

Phát triển nguồn nhân lực: Công ty chú trọng đào tạo nguồn nhân lực, ưu tiên tuyển dụng các lao động có chuyên môn đáp ứng yêu cầu của sản xuất trong điều kiện hội nhập kinh tế. Đồng thời trẻ hóa lực lượng cán bộ trong Công ty.

Tài chính: 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.

Hoạt động sản xuất kinh doanh: Công ty nghiên cứu hoàn thiện quy trình sản xuất và tăng cường công tác quảng bá hình ảnh Công ty đồng thời nâng cao chất lượng sản phẩm, dịch vụ, đáp ứng nhu cầu ngày càng cao của khách hàng. Mở rộng thị trường mới, tăng cường quan hệ và chăm sóc khách hàng truyền thống của Công ty. Phát triển và tiếp tục

Y. U. T. N. H. V. I. E. T.

khai thác các thương hiệu mà Công ty đang sở hữu..

15. Các thông tin, các tranh chấp kiện tụng liên quan

Không có.

II/ QUẢN TRỊ CÔNG TY

1. Danh sách

STT	Họ và tên	Chức vụ	Ghi chú
I	Hội đồng quản trị		
1	Trần Thanh Dũng	Chủ tịch HĐQT	Không điều hành
2	Trương Thị Vân	Phó Chủ tịch HĐQT	Điều hành
3	Trương Thành Hưng	Thành viên HĐQT	Điều hành
4	Ngô Văn Triển	Thành viên HĐQT	Không điều hành
5	Nguyễn Thị Diệu	Thành viên HĐQT	Không điều hành
II	Ban kiểm soát		
1	Phan Thị Thơm	Trưởng Ban kiểm soát	
2	Nguyễn Tuấn Dũng	Thành viên BKS	
3	Nguyễn Hải Dương	Thành viên BKS	
III	Ban Giám đốc		
1	Trương Thị Vân	Tổng giám đốc	
2	Trương Thành Hưng	Phó Tổng giám đốc	
IV	Kế toán trưởng		
1	Hồ Thị Hồng Anh	Kế toán trưởng	

2. Sơ yếu lý lịch

2.1 Hội đồng quản trị

• **Chủ tịch HĐQT - Ông: TRẦN THANH DŨNG**

- Giới tính: Nam
- Ngày sinh: 18/08/1976
- Nơi sinh: Bình Định
- Quốc tịch: Việt Nam

- Số CMTND: 232240191 Ngày cấp: 11/04/2013 Tại: CA GiaLai
- Địa chỉ thường trú: 52 Nguyễn Hữu Thọ, Phường Trà Bá, Tp. PleiKu, Tỉnh GiaLai
- Trình độ chuyên môn: Cử Nhân Công Nghệ Thông Tin
- Chức vụ công tác hiện nay tại tổ chức niêm yết: Chủ tịch Hội Đồng Quản Trị
- Chức vụ hiện đang nắm giữ ở các tổ chức khác: không
- Quá trình công tác:

Thời gian	Đơn vị công tác
01/2001 – 12/2011	Phó Giám đốc Công tác tại Doanh nghiệp Tư Nhân Tồn Mân
01/2012 – 08/2014	Công tác tại Xí nghiệp chế biến Gỗ Kiến An Gia Lai
09/2014 – 05/2015	Công tác tại Công ty Cổ phần Thời trang Gia My
6/2015 – 11/2015	Công tác tại Công ty Cổ phần Đầu tư Nhân Hiệu Việt
12/2015 – nay	Chủ tịch Hội đồng Quản trị Công ty Cổ phần Đầu tư Nhân Hiệu Việt

- Hành vi vi phạm pháp luật (nếu có): Không
- Số lượng cổ phiếu đang nắm giữ:
 - o Sở hữu cá nhân: 150.000 cổ phần (tương đương 5% vốn điều lệ)
 - o Được ủy quyền đại diện: 0 cổ phần
- Số lượng cổ phiếu đang nắm giữ của những người có liên quan: Không
- Các khoản nợ đối với tổ chức đăng ký niêm yết: Không
- Thù lao và lợi ích khác nhận được từ tổ chức đăng ký niêm yết: không
- Lợi ích liên quan với lợi ích tổ chức đăng ký niêm yết: Không
- **Phó Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám đốc - Bà: TRƯƠNG THỊ VÂN**
 - Giới tính: Nữ
 - Ngày sinh: 30/08/1983
 - Nơi sinh: Gia Lai
 - Quốc tịch: Việt Nam
 - Số CMTND: 230611431 Ngày cấp: 15/04/2015 Tại: CA GiaLai
 - Địa chỉ thường trú: 249 Lê Duẩn, P. Phù Đồng, Tp. PleiKu, Gia Lai
 - Trình độ chuyên môn: Thạc sỹ Quản trị Kinh doanh

- Chức vụ công tác hiện nay tại tổ chức niêm yết: Phó Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám đốc
- Chức vụ hiện đang nắm giữ ở các tổ chức khác: không
- Quá trình công tác:

Thời gian	Đơn vị công tác
02/2008 – 05/2012	Công tác tại Hội đồng Anh – Tp. Hồ Chí Minh
06/2012 – 11/2012	Công tác tại Xí nghiệp chế biến Gỗ Kiến An Gia Lai
12/2012 – 07/2014	Thành viên Hội đồng Quản trị Công ty Cổ phần Chế biến Gỗ Kiến An
08/2014 – 05/2015	Thành viên Hội đồng Quản trị kiêm Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Thời trang Gia My
06/2015 – 09/2015	Thành viên Hội đồng Quản trị kiêm Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Đầu tư Nhân Hiệu Việt
10/2015 – nay	Phó Chủ tịch Hội đồng Quản trị kiêm Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Đầu tư Nhân Hiệu Việt

- Hành vi vi phạm pháp luật (nếu có): Không
- Số lượng cổ phiếu đang nắm giữ:
 - o Sở hữu cá nhân: 382.020 cổ phần (tương đương 12,73% vốn điều lệ)
 - o Được ủy quyền đại diện: 0 cổ phần
- Số lượng cổ phiếu đang nắm giữ của những người có liên quan: 131.980 cổ phần

Họ tên	Mối quan hệ	Số lượng (cổ phần)	Tỷ lệ
Trương Thành Hưng	Em	41.980	1,40%
Trương Hoàng Hạnh	Em	90.000	3,00%

- Các khoản nợ đối với tổ chức đăng ký niêm yết: Không
- Thù lao và lợi ích khác nhận được từ tổ chức đăng ký niêm yết: không
- Lợi ích liên quan với lợi ích tổ chức đăng ký niêm yết: Không
- **Thành viên HĐQT kiêm Phó Tổng Giám đốc - Ông: TRƯƠNG THÀNH HƯNG**

- Giới tính: Nam
- Ngày sinh: 20/02/1985
- Nơi sinh: Gia Lai

- Quốc tịch: Việt Nam
- Số CMTND: 230651624 Ngày cấp: 09/04/2002 Tại: CA Gia Lai
- Địa chỉ thường trú: 249 Lê Duẩn, Phường Phù Đổng, Tp. Pleiku, Gia Lai
- Trình độ chuyên môn: Kiến trúc sư
- Chức vụ công tác hiện nay tại tổ chức niêm yết: Thành viên Hội đồng Quản trị kiêm Phó Tổng Giám đốc
- Chức vụ hiện đang nắm giữ ở các tổ chức khác: Không
- Quá trình công tác:

Thời gian	Đơn vị công tác
10/2009 – 12/2011	Thiết kế tại Công ty TNHH Phong Cách Đoàn Ông
01/2012 – 02/2014	Giám đốc Truyền thông Công ty TNHH Phong Cách Đoàn Ông
03/2014 – 06/2015	Giám đốc Thiết kế thời trang tại Công ty Cổ phần Thời trang Gia My
07/2015 – 12/2015	Quyền Giám đốc Tài chính tại Công ty Cổ phần Đầu tư Nhân Hiệu Việt
01/2016 - nay	Thành viên Hội đồng Quản trị kiêm Phó Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Đầu tư Nhân Hiệu Việt

- Hành vi vi phạm pháp luật (nếu có): Không
- Số lượng cổ phiếu đang nắm giữ:
 - o Sở hữu cá nhân: 41.980 cổ phần (tương đương 1,40% vốn điều lệ)
 - o Được ủy quyền đại diện: 0 cổ phần
- Số lượng cổ phiếu đang nắm giữ của những người có liên quan: 472.020 Cổ phần

Họ tên	Mối quan hệ	Số lượng (cổ phần)	Tỷ lệ
Trương Thị Vân	Chị	382.020	12,73%
Trương Hoàng Hạnh	Em	90.000	3,00%

- Các khoản nợ đối với tổ chức đăng ký niêm yết: Không
- Thù lao và lợi ích khác nhận được từ tổ chức đăng ký niêm yết: không
- Lợi ích liên quan với lợi ích tổ chức đăng ký niêm yết: Không
- **Thành viên HĐQT - Ông: NGÔ VĂN TRIỂN**
- Giới tính: Nam

- Ngày sinh: 10/10/1970
- Nơi sinh: Quảng Ngãi
- Quốc tịch: Việt Nam
- Số CMTND: 023450054 Ngày cấp: 11/09/2008 Tại: CA Tp. Hồ Chí Minh
- Địa chỉ thường trú: 96A Hồ Văn Huê, P. 9, Q. Phú Nhuận, Tp. HCM
- Trình độ chuyên môn: Cử nhân Tài chính
- Chức vụ công tác hiện nay tại tổ chức niêm yết: Thành viên HĐQT
- Chức vụ hiện đang nắm giữ ở các tổ chức khác: không
- Quá trình công tác:

Thời gian	Đơn vị công tác
05/1997 – 10/2000	Kế toán viên Công ty Công ty Năng lượng xanh Đại Á Châu
11/2000 – 07/2005	Trưởng phòng Kế hoạch Công ty Năng lượng xanh Đại Á Châu
08/2005 – 07/2009	Giám đốc tài chính Công ty Năng lượng xanh Đại Á Châu
08/2009 – 04/2011	Giám đốc Tư vấn Quản trị doanh nghiệp Công ty Tư vấn Quản lý Bùi Chu
05/2011 – 10/2015	Giám đốc dự án Công Ty TNHH Thạch Thiên Phát
11/2015 – 03/2017	Chủ tịch HĐQT Công Ty TNHH Thạch Thiên Phát
04/2017 – nay	Thành viên Hội đồng Quản trị Công ty Cổ phần Đầu tư Nhân Hiệu Việt

- Hành vi vi phạm pháp luật (nếu có): Không
- Số lượng cổ phiếu đang nắm giữ:
 - o Sở hữu cá nhân: 0 cổ phần (tương đương 0% vốn điều lệ)
 - o Được ủy quyền đại diện: 0 cổ phần
- Số lượng cổ phiếu đang nắm giữ của những người có liên quan: 0 Cổ phần
- Các khoản nợ đối với tổ chức đăng ký niêm yết: Không
- Thù lao và lợi ích khác nhận được từ tổ chức đăng ký niêm yết: không
- Lợi ích liên quan với lợi ích tổ chức đăng ký niêm yết: Không
- **Thành viên HĐQT - Bà: NGUYỄN THỊ DIỆU**

- Giới tính: Nữ
- Ngày sinh: 14/08/1976
- Nơi sinh: Hà Sơn Bình
- Quốc tịch: Việt Nam
- Số CMTND: 022786003 Ngày cấp: 29/04/2009 Tại: CA Tp.Hồ Chí Minh
- Địa chỉ thường trú: 125B Bến Vân Đồn, Phường 5, Quận 4, Tp.Hồ Chí Minh
- Trình độ chuyên môn: Kinh doanh
- Chức vụ công tác hiện nay tại tổ chức niêm yết: Thành viên HĐQT
- Chức vụ hiện đang nắm giữ ở các tổ chức khác: Giám đốc Công ty TNHH Xây dựng Thương mại Dịch vụ An Tín
- Quá trình công tác:

Thời gian	Đơn vị công tác
10/2010 – 12/2016	Kinh doanh cá phê theo mô hình hộ kinh doanh
01/2017 – nay	Giám đốc Công ty TNHH Xây dựng Thương mại Dịch vụ An Tín
01/2016 – nay	Thành viên Hội đồng Quản trị Công ty Cổ phần Đầu tư Nhân Hiệu Việt

- Hành vi vi phạm pháp luật (nếu có): Không
- Số lượng cổ phiếu đang nắm giữ:
 - o Sở hữu cá nhân: 0 cổ phần (tương đương 0% vốn điều lệ)
 - o Được ủy quyền đại diện: 0 cổ phần
- Số lượng cổ phiếu đang nắm giữ của những người có liên quan: 0 Cổ phần
- Các khoản nợ đối với tổ chức đăng ký niêm yết: Không
- Thù lao và lợi ích khác nhận được từ tổ chức đăng ký niêm yết: không
- Lợi ích liên quan với lợi ích tổ chức đăng ký niêm yết: Không

2.2 Ban kiểm soát

- **Trưởng BKS – Bà: PHAN THỊ THƠM**

- Giới tính: Nữ
- Ngày sinh: 20/04/1977
- Nơi sinh: Tỉnh Bến Tre

- Quốc tịch: Việt Nam
- Số CMTND: 320899514 Ngày cấp: 24/10/2006 Tại: CA Bến Tre
- Địa chỉ thường trú: 67/29 Trần Xuân Soạn, P. Tân Thuận Tây, Quận 7, Tp. HCM
- Trình độ chuyên môn: Cử nhân Kế toán
- Chức vụ công tác hiện nay tại tổ chức niêm yết: Trưởng Ban Kiểm soát
- Chức vụ hiện đang nắm giữ ở các tổ chức khác: không
- Quá trình công tác:

Thời gian	Đơn vị công tác
08/2000 – 08/2010	Kế toán tại Công ty TNHH Kiến trúc Xây dựng Phước Bảo Khang
09/2010 – 08/2012	Kế toán tổng hợp tại Công ty TNHH Kiến trúc Xây dựng Phước Bảo Khang
09/2012 – 11/2014	Kế toán tổng hợp tại Công ty TNHH TM-DV Hoàng Long Bảo
12/2014 – 04/2017	Kế toán trưởng tại Công ty TNHH TM-DV Hoàng Long Bảo
04/2017 – nay	Trưởng ban Kiểm soát Công ty Cổ phần Đầu tư Nhân Hiệu Việt

- Hành vi vi phạm pháp luật (nếu có): Không
- Số lượng cổ phiếu đang nắm giữ:
 - o Sở hữu cá nhân: 0 cổ phần (tương đương 0% vốn điều lệ)
 - o Được ủy quyền đại diện: 0 cổ phần
- Số lượng cổ phiếu đang nắm giữ của những người có liên quan: 0 Cổ phần
- Các khoản nợ đối với tổ chức đăng ký niêm yết: Không
- Thù lao và lợi ích khác nhận được từ tổ chức đăng ký niêm yết: không
- Lợi ích liên quan với lợi ích tổ chức đăng ký niêm yết: Không

• **Thành viên BKS – Ông NGUYỄN TUẤN DŨNG**

- Giới tính: Nam
- Ngày sinh: 17/02/1992
- Nơi sinh: Hà Nội
- Quốc tịch: Việt Nam
- Số CMTND: 030092000058 Ngày cấp: 03/06/2015 Tại: CA. Hà Nội
- Địa chỉ thường trú: 204B-A15 Nghĩa Tân, Cầu Giấy, Hà Nội

- Trình độ chuyên môn: Cử nhân ngành Xây dựng
- Chức vụ công tác hiện nay tại tổ chức niêm yết: Thành viên Ban Kiểm soát
- Chức vụ hiện đang nắm giữ ở các tổ chức khác: Không
- Quá trình công tác:

Thời gian	Đơn vị công tác
10/2015 – 03/2017	Công tác tại Công ty TNHH Đầu tư Truyền thông Đông Sài Gòn
04/2017 – nay	Thành viên Ban Kiểm soát Công ty Cổ phần Đầu tư Nhân Hiệu Việt

- Hành vi vi phạm pháp luật (nếu có): Không
- Số lượng cổ phiếu đang nắm giữ:
 - o Sở hữu cá nhân: 0 cổ phần (tương đương 0% vốn điều lệ)
 - o Được ủy quyền đại diện: 0 cổ phần
- Số lượng cổ phiếu đang nắm giữ của những người có liên quan: 0 Cổ phần
- Các khoản nợ đối với tổ chức đăng ký niêm yết: Không
- Thù lao và lợi ích khác nhận được từ tổ chức đăng ký niêm yết: không
- Lợi ích liên quan với lợi ích tổ chức đăng ký niêm yết: Không

• **Thành viên BKS – Ông NGUYỄN HẢI DƯƠNG**

- Giới tính: Nam
- Ngày sinh: 01/07/1986
- Nơi sinh: Tp. Hồ Chí Minh
- Quốc tịch: Việt Nam
- Số CMTND : 024273774 Ngày cấp: 13/09/2004 Tại: CA Tp. Hồ Chí Minh
- Địa chỉ thường trú: 343/15/8B/3A Trần Văn Kiền, Phường 7, Quận 6, Tp. Hồ Chí Minh
- Trình độ chuyên môn: Kỹ sư Xây dựng
- Chức vụ công tác hiện nay tại tổ chức niêm yết: Thành viên Ban Kiểm soát
- Chức vụ hiện đang nắm giữ ở các tổ chức khác: không
- Quá trình công tác:

Thời gian	Đơn vị công tác
02/2013 –06/2015	Công tác tại Công ty Cổ phần Thời trang Gia My

07/2015 – 12/2015	Công tác tại Công ty Cổ phần Đầu tư Nhân Hiệu Việt
01/2016 – nay	Thành viên Ban Kiểm soát Công ty Cổ phần Đầu tư Nhân Hiệu Việt

- Hành vi vi phạm pháp luật (nếu có): Không
- Số lượng cổ phiếu đang nắm giữ:
 - o Sở hữu cá nhân: 500 cổ phần (tương đương 0,02% vốn điều lệ)
 - o Được ủy quyền đại diện: 0 cổ phần
- Số lượng cổ phiếu đang nắm giữ của những người có liên quan: 0 Cổ phần
- Các khoản nợ đối với tổ chức đăng ký niêm yết: Không
- Thù lao và lợi ích khác nhận được từ tổ chức đăng ký niêm yết: không
- Lợi ích liên quan với lợi ích tổ chức đăng ký niêm yết: Không

2.3 Ban Tổng giám đốc

- **Phó Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám đốc - Bà: TRƯƠNG THỊ VÂN**

(Xem mục Lý lịch Hội đồng quản trị)

- **Phó Tổng Giám đốc – Ông: TRƯƠNG THÀNH HÙNG**

(Xem mục Lý lịch Hội đồng quản trị)

2.4 Kế toán trưởng

- **Kế toán trưởng – Bà: HỒ THỊ ÁNH HỒNG**

- Giới tính: Nữ
- Ngày sinh: 26/12/1985
- Nơi sinh: Tỉnh Bà Rịa Vũng Tàu
- Quốc tịch: Việt Nam
- Số CMTND: 273198664 Ngày cấp: 14/03/2002 Tại: CA Bà Rịa Vũng Tàu
- Địa chỉ thường trú: Xã Kim Long, Huyện Châu Đức, Tỉnh Bà Rịa Vũng Tàu
- Trình độ chuyên môn: Cử nhân Kế toán
- Chức vụ công tác hiện nay tại tổ chức niêm yết: Kế toán trưởng
- Chức vụ hiện đang nắm giữ ở các tổ chức khác: không
- Quá trình công tác:

Thời gian	Đơn vị công tác
-----------	-----------------

02/2010 – 01/2015	Kế toán viên tại Công ty Cổ phần Phát triển Công nghệ cao
02/2015 – 10/2016	Kế toán tổng hợp tại Công ty Cổ phần Phát triển Công nghệ cao
11/2016 – 03/2017	Kế toán tổng hợp tại Công ty Cổ phần Đầu tư Nhân Hiệu Việt
04/2017 – nay	Kế toán trưởng tại Công ty Cổ phần Đầu tư Nhân Hiệu Việt

- Hành vi vi phạm pháp luật (nếu có): Không
- Số lượng cổ phiếu đang nắm giữ:
 - o Sở hữu cá nhân: 0 cổ phần (tương đương 0% vốn điều lệ)
 - o Được ủy quyền đại diện: 0 cổ phần
- Số lượng cổ phiếu đang nắm giữ của những người có liên quan: 0 Cổ phần
- Các khoản nợ đối với tổ chức đăng ký niêm yết: Không
- Thù lao và lợi ích khác nhận được từ tổ chức đăng ký niêm yết: không
- Lợi ích liên quan với lợi ích tổ chức đăng ký niêm yết: Không

3. Kế hoạch tăng cường quản trị công ty

Điều lệ tổ chức và hoạt động của công ty đã được xây dựng theo đúng quy định của Luật Doanh nghiệp số 68/2014/QH13 và các văn bản hướng dẫn.

Công ty cam kết sẽ thực hiện công bố thông tin, xây dựng Điều lệ trên cơ sở tham chiếu Điều lệ mẫu theo đúng Thông tư số 95/2017/TT-BTC hướng dẫn thi hành Nghị định 71/2017/NĐ-CP ngày 06/6/2017 của Chính phủ về hướng dẫn quản trị công ty áp dụng đối với công ty đại chúng. Đồng thời Cam kết điều chỉnh nhân sự để đảm bảo điều kiện Trưởng Ban kiểm soát theo quy định tại Luật doanh nghiệp 2014 và Nghị định 71/2017/NĐ-CP.

Bên cạnh đó, công tác quản trị tài chính luôn được củng cố. Việc tuân thủ các quy trình tài chính kế toán sẽ được giám sát chặt chẽ để đảm bảo thực hiện đúng các quy định của Nhà nước và theo chuẩn thông lệ quốc tế. Giám sát việc luân chuyển vốn, quản lý dòng tiền hiệu quả. Báo cáo tài chính, báo cáo thường niên trình cơ quan quản lý và cổ đông đảm bảo đúng kế hoạch và quy định về mặt thời gian và chất lượng.

Công tác quản trị nhân sự cũng sẽ được tăng cường để đáp ứng sự phát triển lớn mạnh không ngừng của Công ty. Xây dựng chế độ trả lương có sức thu hút cho CBCNV và có quy chế phạt nghiêm khắc đối với những người vi phạm quy định của Công ty. Mọi hoạt động của các phòng ban, bộ phận của Công ty, phải phục vụ công tác sản xuất kinh doanh có hiệu quả. Điều này phải được quán triệt đến tất cả cán bộ công nhân viên trong Công ty.

Xây dựng môi trường làm việc mang sắc thái của Công ty cổ phần Đầu tư Nhân

Hiệu Việt nhằm tạo một môi trường làm việc lành mạnh, đưa ra cơ hội phát triển cho mỗi lao động cũng như sự phát triển bền vững của Công ty.

Các mục tiêu phát triển công ty và quyền lợi của người lao động phải được cụ thể hóa, công khai rõ ràng để người lao động hiểu, giám sát và cùng quản lý

Chúng tôi cam kết các thông tin nêu trong Bản tóm tắt thông tin là đầy đủ và chính xác với tình hình hoạt động kinh doanh của Công ty và cam kết chịu trách nhiệm trước pháp luật với các thông tin này.

Tp. Hồ Chí Minh, ngày 31 tháng 05 năm 2018

CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ NHÂN HIỆU VIỆT

TỔNG GIÁM ĐỐC



Trương Thị Vân

CHỦ TỊCH HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ



Trần Thanh Dũng

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN CHÂU Á THÁI BÌNH DƯƠNG

TỔNG GIÁM ĐỐC



Nguyễn Đỗ Lăng