

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

BẢN CÁO BẠCH

CÔNG TY CỔ PHẦN THƯƠNG MẠI PHÚ NHUẬN

(Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 0301428617 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Tp. Hồ Chí Minh cấp ngày 11 tháng 06 năm 2004, đăng ký thay đổi lần thứ 10, ngày 11 tháng 10 năm 2012)

CHÀO BÁN CỔ PHIẾU RA CÔNG CHÚNG

(Giấy chứng nhận đăng ký chào bán số 61/UBCK-GCN do Chủ tịch Ủy ban Chứng khoán Nhà nước cấp ngày 21 tháng 12 năm 2012)

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

1. CÔNG TY CỔ PHẦN THƯƠNG MẠI PHÚ NHUẬN

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

Điện thoại: (84-8) 38 440 816

Fax: (84-8) 38 443 980

Website: www.pnco.com.vn

E-mail: www.pnco@pnco.com.vn

2. CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN PHƯƠNG ĐÔNG

Địa chỉ: 194 Nguyễn Công Trứ, Phường Nguyễn Thái Bình, Quận 1, Tp Hồ Chí Minh

Điện thoại: (84-8) 39 144 290

Fax: (84-8) 39 142 295

Website: www.ors.com.vn

Email: ors@ors.com.vn

Phụ trách công bố thông tin

Ông Hà Tiến Bình

Chức vụ: Thành viên HĐQT

Điện thoại: (84.8) 39 955 509

Fax: (84-8) 38 443 980

CÔNG TY CỔ PHẦN THƯƠNG MẠI PHÚ NHUẬN (PNC_o)

(Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 0301428617 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố Hồ Chí Minh cấp ngày 11 tháng 06 năm 2004, đăng ký thay đổi lần thứ 10, ngày 11 tháng 10 năm 2012)

CHÀO BÁN CỔ PHIẾU RA CÔNG CHÚNG

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



TỔ CHỨC KIỂM TOÁN:

CÔNG TY TNHH KIỂM TOÁN DTL

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

Điện thoại: (84-8) 38 275 026

Fax: (84-8) 38 275 027

Website: www.horwathdtl.com.vn

Email: dtlco@horwathdtl.com.vn

TỔ CHỨC TƯ VẤN:

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN PHƯƠNG ĐÔNG

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

Điện thoại: (84-8) 39 144 290

Fax: (84-8) 39 142 295

Website: www.ors.com.vn

Email: ors@ors.com.vn

MỤC LỤC

I.	CÁC NHÂN TỐ RỦI RO.....	3
1.	Rủi ro về kinh tế.....	3
2.	Rủi ro về pháp luật	4
3.	Rủi ro đặc thù.....	4
4.	Rủi ro của đợt chào bán, của dự án sử dụng tiền thu được từ đợt chào bán.....	5
5.	Rủi ro về pha loãng cổ phiếu	6
6.	Rủi ro khác.....	7
II.	NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM CHÍNH ĐỐI VỚI NỘI DUNG BẢN CÁO BẠCH.....	7
1.	Tổ chức phát hành	7
2.	Tổ chức tư vấn	7
III.	CÁC KHÁI NIỆM.....	8
IV.	TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC PHÁT HÀNH	8
1.	Giới thiệu chung về tổ chức phát hành.....	8
2.	Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển	10
3.	Cơ cấu tổ chức công ty	11
4.	Cơ cấu bộ máy quản lý của công ty	15
5.	Danh sách cổ đông và Cơ cấu cổ đông.....	20
6.	Danh sách những công ty mẹ và công ty con của PNCo; những công ty mà PNCo đang nắm giữ quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối; những công ty nắm quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối đối với PNCo	21
7.	Hoạt động kinh doanh	22
8.	Báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2010, 2011 và 9 tháng/2012	31
9.	Vị thế của công ty so với các doanh nghiệp khác trong cùng ngành	33
10.	Chính sách đối với người lao động	34
11.	Chính sách cổ tức	37
12.	Tình hình tài chính	38

13. Hội đồng quản trị, Ban tổng giám đốc, Ban kiểm soát, Kế toán trưởng	41
14. Tài sản	51
15. Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức năm tiếp theo.....	54
16. Đánh giá của tổ chức tư vấn về kế hoạch lợi nhuận và cổ tức.....	56
17. Thông tin về những cam kết nhưng chưa thực hiện của tổ chức phát hành	56
18. Các thông tin, các tranh chấp kiện tụng liên quan tới công ty mà có thể ảnh hưởng đến giá cả cổ phiếu chào bán	56
V. CỔ PHIẾU CHÀO BÁN	56
1. Loại cổ phiếu.....	56
2. Mệnh giá	56
3. Tổng số cổ phiếu dự kiến chào bán.....	56
4. Giá chào bán dự kiến.....	56
5. Phương pháp tính giá.....	56
6. Phương thức phân phối.....	54
7. Thời gian phân phối cổ phiếu	54
8. Đăng ký mua cổ phiếu.....	54
9. Phương thức thực hiện quyền	55
10. Giới hạn về tỷ lệ nắm giữ của người nước ngoài.....	58
11. Các hạn chế liên quan đến việc chuyển nhượng.....	59
12. Các loại thuế liên quan	59
13. Ngân hàng mở tài khoản phong tỏa nhận tiền mua cổ phiếu.....	60
VI. MỤC ĐÍCH CHÀO BÁN.....	60
VII. KẾ HOẠCH SỬ DỤNG SỐ TIỀN THU ĐƯỢC TỪ ĐỢT CHÀO BÁN	61
VIII. CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN TỚI ĐỢT CHÀO BÁN	61
1. Tổ chức tư vấn	61
2. Tổ chức kiểm toán.....	61

I. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO

1. Rủi ro về kinh tế

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

Năm 2011 chứng kiến nhiều sự biến động của kinh tế thế giới. Đáng chú ý là cuộc khủng hoảng nợ công ở châu Âu và Mỹ đã có tác động tới kinh tế toàn cầu. Trong bối cảnh đó, Việt Nam đã nỗ lực để đạt được một số thành tựu kinh tế.

Tổng sản phẩm quốc nội (GDP) vẫn đạt 5,89% tức là hoàn thành kế hoạch của Quốc hội đặt ra. Xuất khẩu đạt 96,3 tỷ USD tăng 33% so với năm 2010. Đầu tư trực tiếp nước ngoài vào Việt Nam (tính chung cả cấp mới và tăng vốn) đạt gần 14,7 tỷ USD bằng 74% so với năm 2010. Tuy nhiên, tỷ lệ lạm phát lên tới 18,58%, thị trường bất động sản đóng băng, giá vàng liên tục lập kỷ lục, chứng khoán triền miên những ngày lao đao, việc tái cấu trúc hệ thống ngân hàng cho thấy Việt Nam đã và đang tiếp tục gặp nhiều khó khăn trong thời gian tới. Năm 2011 kinh tế sau khi phục hồi đã phát triển rõ nét. Xuất khẩu tăng cao; nhập siêu giảm mạnh; thị trường ngoại hối chuyển biến tích cực, tỷ giá dần ổn định; cán cân thanh toán quốc tế được cải thiện. Từ đó đã tạo cho xuất khẩu thế và lực mới bước vào năm 2012 và những năm tiếp theo.

Tuy vậy vẫn phải đối mặt với những thách thức do biến động khó lường của thị trường thế giới và những bất cập của kinh tế trong nước, thành tựu đạt được chưa tương xứng với tiềm năng, phát triển thiếu bền vững. Riêng về mặt tài chính - tiền tệ, các doanh nghiệp đang gặp khó khăn bởi: Lạm phát cao, thiếu vốn trầm trọng, tỷ giá ngoại hối không ổn định và các khó khăn khác do thay đổi các chính sách có liên quan....

Trước tình hình đó, các doanh nghiệp xuất khẩu được khuyến cáo là: Cần đa dạng hóa sản phẩm, thị trường, đối tác, kênh xuất - nhập khẩu; chủ động các công cụ phòng ngừa rủi ro tỷ giá, tăng cường liên doanh, liên kết, hợp tác trong kinh doanh, đối phó với các tranh chấp thương mại; tuân thủ tốt hơn nữa luật pháp trong nước, quốc tế cũng như các chuẩn mực khác; chủ động xây dựng và thúc đẩy hoạt động đầu tư, tái cấu trúc toàn diện; nâng cấp khả năng quản trị thông minh, trong đó quản trị nhân sự và quản trị rủi ro của doanh nghiệp. Trong khuôn khổ các giải pháp đó, các giải pháp về mặt tài chính, tiền tệ được các chuyên gia về lĩnh vực này chia sẻ và tư vấn là: tập trung về thị trường, vốn, nhân lực và công nghệ. Riêng về hệ thống ngân hàng thể hiện quyết tâm đồng hành với doanh nghiệp vượt khó bằng các giải pháp như: Dành vốn riêng cho khách hàng xuất khẩu, giảm lãi suất, giảm chi phí và các giải pháp khác như phương thức cho vay mới, cung ứng các dịch vụ tiện ích.

Hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty cũng bị ảnh hưởng bởi những biến động đó, tuy nhiên, cùng với triển vọng lâu dài của nền kinh tế và các chính sách ổn định kinh tế vĩ mô, các gói kích cầu của chính phủ được thực hiện có hiệu quả thì những rủi ro này sẽ được giảm thiểu, không ảnh hưởng nhiều đến hoạt động sản xuất của Công ty.

2. Rủi ro về pháp luật

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

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

3. Rủi ro đặc thù

3.1. Rủi ro về thị trường

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

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

3.2. Rủi ro về tỷ giá

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

3.3. Rủi ro về lãi suất

Việc duy trì thắt chặt chính sách tiền tệ của Việt Nam trong cả năm 2011 đã làm giảm lạm phát, giúp ổn định tỷ giá và khôi phục phần nào lượng dự trữ ngoại tệ. Để có giải pháp cho tăng trưởng kinh tế đang chậm lại, Chính phủ Việt Nam đã nới lỏng một chút chính sách tiền tệ vào đầu năm 2012 và đưa ra tín hiệu rằng sẽ có thể nới lỏng nữa nếu như lạm phát có xu hướng giảm.

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

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

4.1. Rủi ro đợt chào bán

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

Tuy nhiên, đối với Công ty Cổ phần Thương mại Phú Nhuận, rủi ro này khá thấp, vì cổ phiếu chào bán trong đợt này được phân phối cho cổ đông hiện hữu theo tỷ lệ thực hiện quyền 3:1, với giá là 10.000 đồng/ cổ phiếu, phương án chào bán đã được Đại hội đồng cổ đông thống nhất thông qua với tỷ lệ nhất trí cao.

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

Bên cạnh đó, Công ty cũng chủ động tìm kiếm các nguồn tài trợ bổ sung khác (để bù đắp phần vốn phát hành không thành công) nhằm đảm bảo duy động vốn phục vụ kế hoạch kinh doanh của Công ty.

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

Với số vốn huy động được từ đợt chào bán này, Công ty Cổ phần Thương mại Phú Nhuận sẽ sử dụng bổ sung vốn lưu động nhằm phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty. Hiện tại, để đáp ứng nhu cầu ngày càng phát triển, Công ty đã phải vay vốn lưu động với mức luân chuyển hàng năm khoảng 60 tỷ đồng. Vì vậy việc phát hành thêm cổ phần bổ sung vốn lưu động là rất cần thiết, nhằm mục đích cơ cấu lại nguồn vốn, tăng khả năng cạnh tranh, giảm chi phí lãi vay cho hoạt động sản xuất kinh doanh, mặt khác đây là nguồn vốn dài hạn thường xuyên nên tạo sự ổn định nguồn vốn cho Công ty, giảm áp lực khả năng thanh toán ngắn hạn. Vì vậy, rủi ro của phương án sử dụng tiền thu được từ đợt chào bán đã được giảm đến mức tối thiểu.

5. Rủi ro về pha loãng cổ phiếu

5.1. Rủi ro pha loãng giá cổ phiếu sau khi chào bán

Khi Công ty phát hành thêm cổ phiếu ra công chúng sẽ làm tăng khối lượng cổ phiếu đang lưu hành dẫn đến tiềm ẩn rủi ro pha loãng giá cổ phiếu đối với nhà đầu tư.

Giá giao dịch của cổ phiếu Công ty sẽ bị pha loãng và được điều chỉnh theo tỷ lệ phát hành và giá phát hành tại thời điểm chốt danh sách thực hiện quyền mua cổ phiếu phát hành thêm. Như vậy, tại thời điểm chốt danh sách thực hiện quyền mua cổ phiếu phát hành thêm, giá cổ phiếu của PNCo sẽ được điều chỉnh theo công thức sau:

$$\text{Giá thị trường (điều chỉnh)} = \frac{P_{R(t-1)} + I * P_R}{1 + I}$$

Trong đó:

$P_{R(t-1)}$: giá giao dịch của Công ty ngày trước ngày chốt danh sách thực hiện quyền.

P_R : giá phát hành của Công ty trong đợt phát hành thêm.

I : tỷ lệ tăng vốn.

Ví dụ:

Giá giao dịch ngày trước ngày chốt danh sách: 15.000 đồng/cổ phiếu.

Giá cổ phiếu phát hành thêm: 10.000 đồng/cổ phiếu.

Tỷ lệ tăng vốn 33,33% (tương ứng tỷ lệ thực hiện quyền là 3:1).

$$\text{Giá thị trường (điều chỉnh)} = \frac{15.000 * 3 + 10.000 * 1}{4} = 13.750$$

Như vậy, giá điều chỉnh tại ngày chốt danh sách thực hiện quyền là **13.750** đồng.

5.2. Rủi ro pha loãng EPS sau khi chào bán

Việc phát hành thêm cổ phiếu ra công chúng sẽ dẫn tới việc pha loãng thu nhập trên mỗi cổ phiếu của các nhà đầu tư.

- Tổng số cổ phiếu đang lưu hành: 3.600.000 cổ phiếu
- Tổng số cổ phiếu dự kiến phát hành thêm: 1.200.000 cổ phiếu
- Tổng số cổ phiếu sau khi phát hành: 4.800.000 cổ phiếu

$$\text{Thu nhập trên mỗi cổ phần trong kỳ kế toán (EPS)} = \frac{\text{Tổng lợi nhuận sau thuế trong kỳ}}{\text{Khối lượng cổ phiếu lưu hành trong kỳ}}$$

Ví dụ:

- Lợi nhuận sau thuế (dự kiến) của Công ty cho năm 2012 là 12.000.000.000 đồng.

- Thu nhập trên mỗi cổ phiếu của Công ty trên tổng số cổ phiếu đang lưu hành (lúc chưa phát hành thêm cổ phiếu):

$$\text{EPS} = \frac{12.000.000.000}{3.600.000} = 3.333 \text{ đồng/cổ phiếu}$$

- Thu nhập trên mỗi cổ phần của Công ty sau khi phát hành thêm cổ phiếu:

$$\text{EPS} = \frac{12.000.000.000}{4.800.000} = 2.500 \text{ đồng/cổ phiếu}$$

Như vậy, thu nhập trên một cổ phiếu trong năm 2012 của cổ đông giảm **833** đồng/cổ phiếu (giảm từ 3.333 đồng/cổ phiếu xuống còn 2.500 đồng/cổ phiếu) sau khi Công ty phát hành thêm cổ phiếu để tăng vốn điều lệ.

6. Rủi ro khác

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

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

1. Tổ chức phát hành

CÔNG TY CỔ PHẦN THƯƠNG MẠI PHÚ NHUẬN (PNC Co)

Họ và tên	Chức vụ
Ông : Nguyễn Văn Diệp	Chủ tịch Hội đồng quản trị - Tổng giám đốc
Ông : Hà Tiến Bình	Thành viên HĐQT – Phó Tổng giám đốc
Ông : Trần Xuân Ánh	Kế toán trưởng
Ông : Nhữ Đình Tuyển	Trưởng Ban kiểm soát

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

2. Tổ chức tư vấn

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN PHƯƠNG ĐÔNG

Ông : Trần Xuân Nam	Tổng giám đốc
---------------------	---------------

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

III. CÁC KHÁI NIỆM

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

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

1. Giới thiệu chung về tổ chức phát hành

Tên Công ty	: CÔNG TY CỔ PHẦN THƯƠNG MẠI PHÚ NHUẬN
Tên tiếng Anh	: PHU NHUAN TRADING JOINT STOCK COMPANY
Tên viết tắt	: PNCo
Logo	: 
Địa chỉ	: 82 Trần Huy Liệu, Phường 15, Q. Phú Nhuận, Tp.HCM
Điện thoại	: (08) 38 440 816 – 38 459 149
Fax	: (08) 38 443 980
Email	: pnco@pnco.vn
Website	: www.pnco.vn

Tài khoản ngân hàng giao dịch : Số 102 0100 0011 0077 tại Ngân hàng TMCP Công Thương CN2 – Thành phố Hồ Chí Minh

Vốn điều lệ tại ngày 30/09/2012 : 36.000.000.000 đồng (Ba mươi sáu tỷ đồng)

Tổng số cổ phần : 3.600.000 (Ba triệu sáu trăm ngàn) cổ phần phổ thông.

Ngành nghề kinh doanh : Kinh doanh bất động sản, quyền sử dụng đất thuộc chủ sở hữu, chủ sử dụng hoặc đi thuê: Dịch vụ kho bãi; Cho thuê nhà xưởng, văn phòng, cửa hàng, quầy hàng; kinh doanh nhà; kinh doanh bất động sản. Bán buôn thực phẩm: Mua bán hàng công nghệ phẩm, thực phẩm công nghệ, thủy hải sản, thực phẩm. Bán buôn nông, lâm sản nguyên liệu (trừ gỗ, tre, nứa) và động vật sống: Mua bán hàng nông-lâm-sản. Mua bán nhiên liệu rắn, lỏng, khí và các sản phẩm liên quan: Mua bán chất đốt. Bán buôn sản phẩm thuốc lá, thuốc láo: thuốc lá. Bán buôn đồ dùng khác cho gia đình: Mua bán hàng kim khí điện máy, hàng điện gia dụng, điện lạnh. Bán mô tô, xe máy: xe máy. Tư vấn, môi giới, đấu giá bất động sản, đấu giá quyền sử dụng đất: Dịch vụ nhà đất. Sản xuất xe đạp, xe cho người tàn tật; Sản xuất và lắp ráp xe đạp và xe đạp điện. Bán buôn vải, hàng may sẵn, giày dép: Kinh doanh hàng may mặc. Hoạt động dịch vụ hỗ trợ trực tiếp cho vận tải đường sắt và đường bộ: Dịch vụ giao nhận, vận chuyển hàng hóa trong nước, xuất nhập khẩu. Bán buôn thiết bị và linh kiện điện tử, viễn thông: mua bán hàng điện tử. Bán buôn vật liệu, thiết bị lắp đặt khác trong xây dựng: Mua bán vật liệu xây dựng. Bán buôn đồ uống: Rượu bia. Bán buôn chuyên doanh khác chưa được phân vào đâu: Mua bán vật tư, máy móc, thiết bị, phụ tùng các loại và các loại hàng hóa khác, hàng tiêu thủ công nghiệp, sản phẩm nhựa: Mua bán nguyên liệu hóa chất. Nhà hàng và các dịch vụ ăn uống phục vụ lưu động: Kinh doanh ăn uống và các dịch vụ phục vụ khách hàng. Sản xuất đồ điện gia dụng: Sản xuất, lắp ráp, mua bán hàng điện gia dụng, điện lạnh. Sản xuất sản phẩm từ plastic: Sản xuất sản phẩm nhựa. Đại lý, môi giới, đấu giá: Đại lý ký gởi hàng hóa. Sản xuất hàng may sẵn: Sản xuất hàng may mặc. Bán buôn máy vi tính, thiết bị ngoại vi và phần mềm: Mua bán thiết bị máy tính tin học. Dịch vụ lưu trú ngắn ngày: Kinh doanh khách sạn. Giáo dục khác chưa được phân vào đâu: Đào tạo ngoại ngữ, tin học. Xây dựng

công trình kỹ thuật dân dụng khác: Xây dựng công trình dân dụng – công nghiệp. Điều hành tua du lịch: Kinh doanh lễ hành nội địa.

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

Thời điểm	Vốn điều lệ (VND)	Vốn tăng thêm (VND)	Hình thức tăng vốn
Tháng 07/2004	9.000.000.000		Cổ phần hóa từ doanh nghiệp Nhà nước
Tháng 04/2006	12.000.000.000	3.000.000.000	- Phát hành cho cổ đông hiện hữu theo tỷ lệ 4,5:1 (4,5 Cổ phần cũ được mua 01 cổ phần mới). Tổng số cổ phần phát hành là 200.000 cổ phần, tương đương 2 tỷ đồng. - Phát hành cho CBCNV trong công ty: 100.000 cổ phần, tương đương 1 tỷ đồng.
Tháng 03/2008	24.000.000.000	12.000.000.000	- Phát hành cho CBCNV trong công ty: 60.000 cổ phần, tương đương 0,6 tỷ đồng. - Phát hành cho cổ đông hiện hữu: 600.000 cổ phần, tương đương 6 tỷ đồng. - Phát hành cổ đông chiến lược: 540.000 cổ phần, tương đương 5,4 tỷ đồng.
Tháng 3/2010	36.000.000.000	12.000.000.000	Phát hành cho cổ đông hiện hữu theo tỷ lệ 2:1. Tổng số cổ phần phát hành là 1.200.000 cổ phần.

2. Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển

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

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

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

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

Tháng 03/2008: Công ty tiếp tục tăng vốn điều lệ lên 24 tỷ đồng. Đợt tăng vốn này đã được UBND Thành phố chấp thuận và ĐHĐCĐ thông qua.

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

Tháng 03/2010: Công ty tiếp tục tăng vốn điều lệ lên 36 tỷ đồng. Đợt tăng vốn này đã được UBCKNN chấp thuận và ĐHĐCĐ thông qua.

Với những nỗ lực phấn đấu không ngừng của ban lãnh đạo và đội ngũ cán bộ nhân viên, Công ty Cổ phần Thương mại Phú Nhuận luôn nhận được Bằng khen của UBND thành phố Hồ Chí Minh và Thủ tướng Chính Phủ.

3. Cơ cấu tổ chức Công ty

3.1. Trụ sở chính Công ty

Địa chỉ : Tầng 8 Tòa nhà PNC_{Co}, 82 Trần
Huy Liệu, Phường 15, Q. Phú
Nhuận, TP. HCM

Điện thoại : (08) 38 440 816 – 38 459 149

Fax : (08) 38 443 980



3.2. Các đơn vị trực thuộc

❖ NHÀ HÀNG TIỆC CƯỚI - HỘI NGHỊ PHÚ NHUẬN		
Địa chỉ	:	124 Phan Đăng Lưu, Phường 3, Quận Phú Nhuận

Điện thoại	:	(08) 39 956 455 (08) 39 956 477
Fax	:	(08) 38 445 516
Chức năng, nhiệm vụ	:	Kinh doanh dịch vụ Tiệc cưới – Hội nghị



❖ **NHÀ HÀNG TIỆC CƯỚI - HỘI NGHỊ PHÚ NHUẬN- TÂN PHÚ**

Địa chỉ	:	36 Thạch Lam, Phường Phú Thạnh, Quận Tân Phú
Điện thoại	:	(08) 39 760 261 - (08) 39 760 262
Fax	:	(08) 39 760 259
Chức năng, nhiệm vụ	:	Kinh doanh dịch vụ Tiệc cưới – Hội nghị



❖ **NHÀ HÀNG TRÍ KỶ**

Địa chỉ	:	742/8 Nguyễn Kiệm Phường 4 Quận Phú Nhuận
Điện thoại	:	(08) 38 442 613 (08) 39 976 085
Chức năng, nhiệm vụ	:	Kinh doanh dịch vụ ăn uống
		

3.3. Công ty con

❖ CÔNG TY CỔ PHẦN VIỆT MỸ		
Địa chỉ	:	Lô 23 - Khu Công nghiệp Sông Hậu, Huyện Lai Vung, Tỉnh Đồng Tháp.
Ngành nghề kinh doanh	:	Chế biến, bảo quản, thủy sản và các sản phẩm từ thủy sản. Chế biến và đóng hộp rau quả, xuất khẩu rau quả. Sản xuất bao bì bằng giấy, bìa; sản xuất bao bì từ plastic; in ấn bao bì. Mua bán thủy sản, rau quả, nông, lâm sản nguyên liệu.
Vốn điều lệ	:	8.000.000.000 đồng (PNC Co góp 55% Vốn điều lệ)
		
❖ CÔNG TY TNHH DỊCH VỤ PHÚ THỊNH		
Địa chỉ	:	517 Nguyễn Kiệm, phường 9, quận Phú Nhuận

Ngành nghề kinh doanh	:	Mua bán xe ô tô, xe gắn máy 2 bánh, VLXD, đồ điện gia dụng, trang trí nội thất.
Vốn điều lệ	:	1.000.000.000 đồng (PNCo góp 55% Vốn điều lệ)



3.4. Công ty liên doanh, liên kết

❖ CÔNG TY CỔ PHẦN PHÚ HƯNG THỊNH GIA LAI

Địa chỉ : 316 Lê Đại Hành, phường Đồng Đa, tp Pleiku – Gia Lai
 Ngành nghề kinh doanh : Khu du lịch sinh thái
 Vốn điều lệ : 5.000.000.000 đồng (PNCo góp 33% Vốn điều lệ)

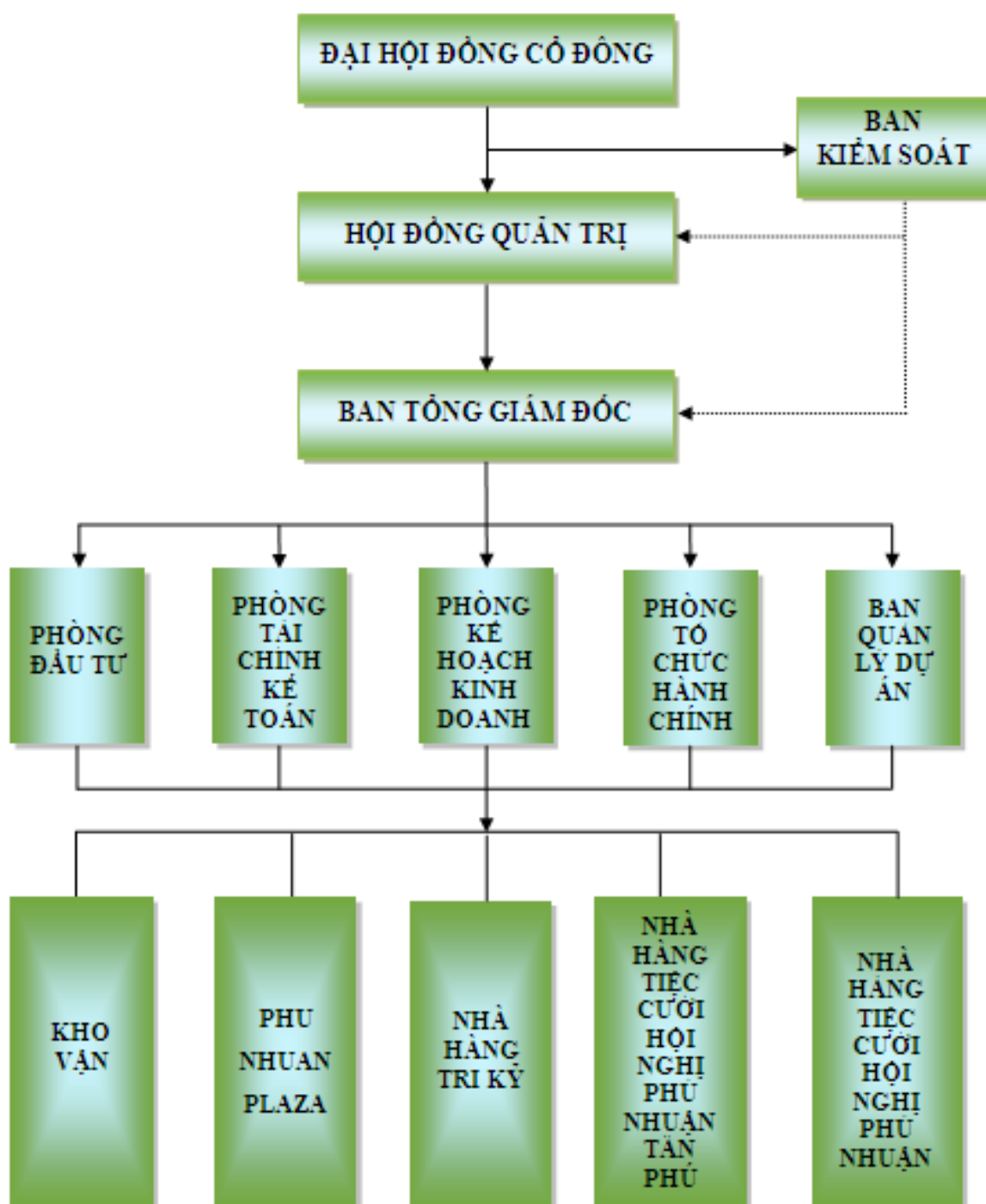


4. Cơ cấu bộ máy quản lý của công ty

4.1. Sơ đồ tổ chức công ty

CƠ CẤU TỔ CHỨC – QUẢN LÝ CỦA CÔNG TY





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

4.2. Chức năng nhiệm vụ

Đại hội đồng cổ đông

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

Hội đồng quản trị

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

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

Ban Kiểm soát

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

Ban Tổng giám đốc

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

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

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

Các phòng nghiệp vụ

▪ Phòng Tài chính Kế toán

- Tổ chức hạch toán kế toán trong hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty theo đúng pháp lệnh kế toán thống kê của Nhà nước.

- Tổng hợp kết quả kinh doanh, lập báo cáo thống kê, phân tích hoạt động SXKD để phục vụ cho việc kiểm tra thực hiện kế hoạch của Công ty.
- Ghi chép, phản ánh chính xác, kịp thời diễn biến các nguồn vốn chủ sở hữu, vốn huy động, vốn vay, đề xuất với Tổng giám đốc Công ty các giải pháp tạo vốn, đáp ứng kịp thời cho yêu cầu SXKD của Công ty, theo dõi quản lý các hợp đồng tín dụng.
- Tham mưu cho Tổng giám đốc chỉ đạo các đơn vị thực hiện các chế độ quản lý tài chính, tài sản, sổ sách chứng từ hóa đơn theo qui định của Nhà nước và Công ty, theo dõi và quản lý các hợp đồng tín dụng.
- Tham mưu cho Tổng giám đốc chỉ đạo các đơn vị thực hiện các chế độ quản lý tài chính, tài sản, sổ sách chứng từ hóa đơn theo qui định Công ty và Nhà nước.
- Đề xuất các biện pháp mua bảo hiểm tài sản, hàng hóa toàn Công ty.
- Phối hợp với các phòng nghiệp vụ hướng dẫn các đơn vị lập kế hoạch sản xuất kinh doanh, tham mưu chuẩn bị các thủ tục cho Tổng giám đốc Công ty giao, xét duyệt kết quả thực hiện kế hoạch và quyết toán tài chính của các đơn vị trực thuộc theo định kỳ.
- **Phòng đầu tư**
 - Nghiên cứu, tìm kiếm, lập các dự án đầu tư, các khoản đầu tư, hợp tác đầu tư trong lĩnh vực bất động sản và tài chính.
 - Theo dõi, quản lý các khoản mục đầu tư của Công ty trong từng thời điểm
 - Tham mưu cho Ban Tổng giám đốc quản lý, tổ chức thực hiện các dự án đầu tư, Công trình xây dựng cơ bản, sửa chữa trong toàn Công ty. Các dự án hợp tác liên doanh, liên kết trong và ngoài nước.
- **Phòng Kế hoạch Kinh doanh**
 - Tham mưu cho Tổng giám đốc công ty xây dựng phương án kinh doanh hàng năm, chiến lược kinh doanh dài hạn, kế hoạch phát triển thị trường, phương thức kinh doanh, chính sách tiếp thị.
 - Quản lý, kiểm tra hướng dẫn các đơn vị trực thuộc. Thực hiện kinh doanh cho thuê kho, mặt bằng nhà, các mặt hàng, sản phẩm theo tiêu chuẩn, chất lượng, mẫu mã, qui trình kỹ thuật theo kế hoạch kinh doanh của Công ty và hợp đồng kinh tế với khách hàng.
 - Cùng với phòng Tài chính Kế toán xây dựng đồng bộ kế hoạch sản xuất kinh doanh, kế hoạch sử dụng vốn, dự án đầu tư xây dựng cơ bản, qui trình công nghệ kỹ thuật, hướng dẫn các đơn vị trực thuộc xây dựng kế hoạch kinh doanh hàng năm và kế hoạch trung – dài hạn các dự án liên doanh liên kết.
 - Tổ chức và thực hiện kinh doanh xuất nhập khẩu, kinh doanh trong nước theo các phương án được Tổng giám đốc công ty phê duyệt, tổng hợp tình hình báo cáo phân tích kết quả thực hiện các phương án.

- Hỗ trợ cho các đơn vị trực thuộc khai thác, mở rộng thị trường, tìm kiếm sản phẩm mới và làm các thủ tục xuất nhập khẩu theo qui định của Nhà nước.
- Lập, theo dõi thực hiện, thanh lý hợp đồng kinh tế đúng theo qui định.

▪ **Phòng Tổ chức Hành chính**

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

▪ **Phòng kho**

- Là nơi cho thuê kho, quan hệ khách hàng để đảm bảo hoạt động cho thuê có hiệu quả cao.
- Quản lý và điều động xe phục vụ cho Ban Tổng giám đốc và các CB-NLĐ khi có nhu cầu đi công tác, kinh doanh.
- **Các nhà hàng:** Kinh doanh về dịch vụ nhà hàng tiệc cưới, nhà hàng alacarte

5. Danh sách cổ đông và Cơ cấu cổ đông

5.1. Danh sách cổ đông nắm giữ từ trên 5% vốn cổ phần của Công ty tại thời điểm ngày 30/09/2012

Stt	Tên	Địa chỉ	Giấy CN ĐKKD/CMND	Số Cổ phần	Giá trị (tr.đồng)	Tỷ lệ (%)
1	Lê Quang Toàn	159/9 Hoàng Văn Thụ, phường 8, Q.Phú Nhuận, TP.Hồ Chí Minh	023009651	229.500	2.295	6,38
2	Tổng Công ty Bến Thành- TNHH MTV	27 Nguyễn Trung Trực, Phường Bến Thành, QI, TP Hồ Chí Minh	4106000101	1.032.750	10.327,5	28,69
	Tổng cộng			1.262.250	12.622,5	35,07

Nguồn: Công ty Cổ phần Thương mại Phú Nhuận

5.2. Danh sách cổ đông sáng lập và tỉ lệ cổ phần nắm giữ

Stt	Tên	Địa chỉ	Giấy CN ĐKKD	Số CP nắm giữ	Tỷ lệ (%)
1	Tổng Công ty Bến Thành – TNHH MTV	27 Nguyễn Trung Trực, P.BThành, QI, TPHCM	4106000101	1.032.750	28,69
2	Nguyễn Văn Điệp	96/2 Duy Tân, F15 Q.Phú Nhuận, TP.HCM	020248057	142.562	3,96
3	Hà Tiến Bình	216/18 Hòa Hưng, F13, Q.10, TP.HCM	020146682	8.174	0,23
4	Nguyễn Thị Ngọc Dung	423/1 Nguyễn Kiệm, F9, Q. Phú Nhuận, TP.HCM	020113865	30.003	0,83
5	Lê Quang Toàn	159/9 Hoàng Văn Thụ, F8, Q. Phú Nhuận, TP.HCM	023009651	229.500	6,38
6	Huỳnh Kim Điền	139 Phan Đăng Lưu, F2, Q. Phú Nhuận, TP.HCM	021714229	90.990	2,53
7	Và 67 cổ đông khác	Việt Nam		2.066.021	57,38

Nguồn: Công ty Cổ phần Thương mại Phú Nhuận

5.3. Cơ cấu cổ đông tại thời điểm ngày 30/09/2012

Stt	Tên	Số lượng cổ đông	Số Cổ phần	Giá trị (đồng)	Tỷ lệ (%)
1	Nhà nước	01	1.032.750	10.327.500.000	28,69%
2	Trong nước	133	2.567.250	25.672.500.000	71,31%
	- Pháp nhân	04	475.000	4.750.000.000	13,19%
	- Thẻ nhân	129	2.092.250	20.922.500.000	58,12%
3	Ngoài nước	-	-	-	-
	- Pháp nhân	-	-	-	-
	- Thẻ nhân	-	-	-	-
	Tổng cộng	134	3.600.000	36.000.000.000	100,00%

Nguồn: Công ty Cổ phần Thương mại Phú Nhuận

6. Danh sách những công ty mẹ và công ty con của PNCo; những công ty mà PNCo đang nắm quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối, những công ty nắm quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối đối với PNCo:

6.1. Danh sách công ty mẹ và công ty con của PNCo:

➤ Công ty mẹ: không có

➤ Công ty con:

ĐVT: đồng

Stt	Tên công ty	Vốn điều lệ	Giá trị vốn góp của PNCo	Tỷ lệ nắm giữ (%)
1	Công ty Cổ phần Việt Mỹ	8.000.000.000	4.400.000.000	55,00%
2	Công ty TNHH Dịch vụ Phú Thịnh	1.000.000.000	550.000.000	55,00%

Nguồn: Công ty Cổ phần Thương mại Phú Nhuận

6.2. Những công ty mà PNCo đang nắm quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối:

Stt	Tên công ty	Vốn điều lệ	Giá trị vốn góp của PNCo	Tỷ lệ nắm giữ (%)
1	Công ty Cổ phần Việt Mỹ	8.000.000.000	4.400.000.000	55,00%
2	Công ty TNHH Dịch vụ Phú Thịnh	1.000.000.000	550.000.000	55,00%
3	Công ty Cổ phần Phú Hưng Thịnh Gia Lai (Công ty liên kết)	5.000.000.000	1.650.000.000	33,00%

Nguồn: Công ty Cổ phần Thương mại Phú Nhuận

6.3. Những công ty nắm quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối đối với PNCo:

Không có

7. Hoạt động kinh doanh

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

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

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

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

Nhân điều xuất khẩu



Phân loại chế biến sản phẩm



Nhân điều sau khi phân loại



Nhân điều tách vỏ và điều thành phẩm



Đóng gói thành phẩm xuất khẩu

b. Hoạt động kinh doanh dịch vụ - nhà hàng

✓ ***Nhà hàng Tri Kỷ***

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



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



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

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

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

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

- ✓ **Nhà hàng tiệc cưới Hội nghị Phú Nhuận – Tân Phú :** Nhà hàng mới chính thức hoạt động vào đầu năm 2011, đem lại nguồn doanh thu và lợi nhuận hiệu quả cho Công ty. Với không gian rộng rãi, thoáng mát, hiện đại, nhiều sảnh và được thiết kế đa phong cách Âu - Á - Việt – Hoa, với sức chứa 800 khách/tiệc. Hoạt động của nhà hàng bao gồm các dịch vụ chủ yếu : Tiệc cưới – Hội nghị - Tiệc buffet, liên hoan, sinh nhật ...



c. Dịch vụ cho thuê mặt bằng, kho bãi

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

- 6/8 Hoàng Minh Giám, phường 9, quận Phú Nhuận.

- 6/5 Hoàng Minh Giám, phường 9, quận Phú Nhuận.

d. Hoạt động đầu tư và tài chính

- ✓ Đầu tư tài chính ngắn hạn : Đầu tư chứng khoán ngắn hạn
- ✓ Đầu tư tài chính dài hạn : Công ty góp vốn vào các công ty con và công ty liên kết

7.2. Các dự án đã và đang thực hiện trong năm 2011

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

- Tên chủ đầu tư : **CÔNG TY CỔ PHẦN VIỆT MỸ**
- Trụ sở chính : Lô 23-Khu Công nghiệp Sông Hậu, Huyện Lai Vung, Tỉnh Đồng Tháp
- Tên dự án : Nhà máy chế biến thực phẩm đóng hộp xuất khẩu
- Hình thức đầu tư : Xây dựng mới
- Ngành nghề kinh doanh : Chế biến, bảo quản, thủy sản và các sản phẩm từ thủy sản. Chế biến và đóng hộp rau quả, xuất khẩu rau quả.
Sản xuất bao bì bằng giấy, bìa; sản xuất bao bì từ plastic; in ấn bao bì. Mua bán thủy sản, rau quả, nông, lâm sản nguyên liệu.
- Công suất : 6.000 tấn/SP/ca/năm
- Tổng vốn đầu tư dự kiến : 25.500.000.000 đồng
- Vốn đầu tư của chủ sở hữu : 8.000.000.000 đồng
- Giá trị phần vốn góp của PNCo : 4.400.000.000 đồng, chiếm tỷ lệ 55%
- Thời gian thực hiện :
 - Khởi công : Tháng 04/2009
 - Hoàn thành : Dự kiến trong năm 2012
- Sản phẩm sản xuất kinh doanh : Nấm rơm đóng hộp, trái cây đóng hộp và các loại nông, thủy sản khác
- Một số hình ảnh tiêu biểu về các sản phẩm của Công ty Cổ phần Việt Mỹ:

Nấm rơm (nguyên quả)

Đóng gói /ctns Số lượng /
20'FCL

- | | |
|------------------|-------------|
| 1. 425g x 24 hộp | 1.1600 ctns |
| 2. 850g x 24 hộp | 2.850 ctns |
| 3. 2840g x 6 hộp | 3.1000 ctns |
| 4. 184g x 24 hộp | 4.3300 ctns |
| 5. 284g x 24 hộp | 5.2200 ctns |

Nấm rơm (cắt lát)

Đóng gói /ctns
Số lượng / 20'FCL

- | | |
|------------------|-------------|
| 1. 425g x 24 hộp | 1.1600 ctns |
| 2. 2840g x 6 hộp | 2.1000 ctns |

Nấm rơm (tách vỏ)

Đóng gói /ctns
Số lượng / 20'FCL

- | | |
|------------------|-------------|
| 1. 425g x 24 hộp | 1.1600 ctns |
| 2. 2840g x 6 hộp | 2.1000 ctns |



Nấm rơm đóng hộp



Phân loại chế biến sản phẩm



Nấm rơm đóng hộp



Các loại nông sản đóng hộp xuất khẩu



Sản phẩm nấm rơm muối

❖ **Phu Nhuan Plaza**

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

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

Đã khởi công xây dựng cuối năm 2010 và đi vào hoạt động trong quý IV năm 2012.

Quy mô xây dựng:

- Diện tích đất : 598,7 m²
- Tổng diện tích sàn xây dựng : 5.299 m²
- Quy mô : 3 tầng hầm, 1 trệt, 1 lửng, 8 lầu, sân thượng.



7.3. Tình hình doanh thu, lợi nhuận qua các năm:

Chỉ tiêu	Năm 2010		Năm 2011		9 tháng đầu năm 2012
	Tr.đồng	%tăng/ giảm	Tr.đồng	%tăng/ giảm	Tr.đồng
1. Doanh thu	197.886	44,55%	308.960	56,13%	209.165
Doanh thu bán hàng hóa	167.219	40,29%	255.022	52,51%	165.338
Doanh thu cho thuê kho, mặt bằng	10.366	63,99%	12.876	24,21%	9.616
Doanh thu nhà hàng	19.586	23,88%	40.083	104,65%	33.665
Doanh thu khác	715	24,35%	979	36,92%	546
2. Lợi nhuận sau thuế	8.425	17,35%	9.957	18,18%	6.689
Lợi ích của cổ đông thiểu số	(101)		(281)		(232)
Lợi nhuận sau thuế của cổ đông Công ty mẹ	8.526	18,76%	10.238	20,08%	6.921

Nguồn: BCTC hợp nhất kiểm toán 2010, 2011 và BCTC hợp nhất Quý 3/2012 của PNCo

7.4. Nguyên vật liệu

a. Nguồn nguyên vật liệu

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

Ngoài ra, trong hoạt động kinh doanh dịch vụ nhà hàng ăn uống, Công ty sử dụng một số

nguyên liệu chủ yếu là các loại thực phẩm: rau quả, hải sản, thịt heo, bò và các gia vị chế biến,... Các nguyên vật liệu này chủ yếu được cung cấp từ các siêu thị và tổ chức kinh doanh có thương hiệu, uy tín.

b. Sự ổn định của nguồn nguyên vật liệu

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

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

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

7.5. Chi phí sản xuất

Tỷ trọng các loại chi phí của Công ty so với doanh thu thuần trong năm 2010 – 2011 và 9 tháng đầu năm 2012:

Yếu tố	Năm 2010		Năm 2011		9 tháng đầu năm 2012	
	Giá trị (triệu đồng)	% so với DTT ^(a)	Giá trị (triệu đồng)	% so với DTT ^(a)	Giá trị (triệu đồng)	% so với DTT ^(a)
Doanh thu thuần	197.886		308.960		209.165	
Giá vốn hàng bán	161.361	81,54%	256.038	82,87%	167.864	80,25%
Chi phí bán hàng	12.033	6,08%	20.630	6,68%	17.554	8,39%
Chi phí quản lý DN	5.885	2,97%	6.744	2,18%	5.523	2,64%
Chi phí tài chính	8.236	4,16%	12.518	4,05%	8.968	4,29%
Tổng cộng	187.515	94,76%	295.930	95,78%	199.909	95,57%

Nguồn: BCTC hợp nhất kiểm toán 2010, 2011 và BCTC hợp nhất Quý 3/2012 của PNCo

Là doanh nghiệp hoạt động kinh doanh trong ngành thương mại, dịch vụ nên chi phí kinh doanh của Công ty phụ thuộc rất nhiều vào giá cung ứng của nhà sản xuất và chiếm tỷ lệ lớn trong cơ cấu doanh thu của Công ty. Trong những năm qua, Công ty đã có nhiều nỗ lực để quản lý tốt chi phí nhằm tăng lợi nhuận kinh doanh. Qua số liệu trên ta thấy tỷ lệ giá vốn hàng bán trong cơ cấu doanh thu của Công ty ổn định qua các năm, năm 2011 là 82,87% so với năm 2010 là 81,54%, so với 9 tháng đầu năm 2012 tỷ lệ này là 80,25%. Bên cạnh đó, trong năm 2012 Công ty tiếp tục thực hiện mở rộng sản xuất kinh doanh nên chi phí quản lý doanh nghiệp và chi phí bán hàng có chiều hướng tăng nhẹ. Kết quả là tổng chi phí sản xuất kinh doanh trên doanh thu thuần năm 2011 là 95,78% tăng 1,02% so với năm 2010, 9 tháng đầu năm 2012 tổng chi phí trên doanh thu thuần chiếm 95,57%, tương đương với mức tỷ trọng của cả năm 2011.

7.6. Trình độ công nghệ

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

Thương hiệu là nhân tố quan trọng trong hoạt động của Công ty. Vì vậy, Công ty không ngừng đẩy mạnh việc xây dựng thương hiệu và quảng bá hình ảnh thương hiệu trên thị trường. Công ty đã thành lập Tổ xây dựng thương hiệu để đánh giá và xây dựng chiến lược phát triển thương hiệu góp phần tạo nên mối liên hệ mật thiết và hình ảnh thân thiện của PNCo với các đối tác, khách hàng hiện hữu và tiềm năng của Công ty.

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

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

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

7.8. Tình hình kiểm tra chất lượng sản phẩm

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

7.9. Hoạt động Marketing

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

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

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

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

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

Tên Công ty : CÔNG TY CỔ PHẦN THƯƠNG MẠI PHÚ NHUẬN

Tên tiếng Anh : PHU NHUAN TRADING JOINT STOCK COMPANY

Tên viết tắt : PNCo

Tên giao dịch : PNCo

Logo - nhãn hiệu thương mại : 

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

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

Stt	Đối tác	Sản phẩm, dịch vụ	Trị giá (đồng/tháng))	Thời gian thực hiện
1	Cty CP SXKD Hàng XK Tân Bình	Thuê mặt bằng (10 năm)	150.000.000	Tháng 08/2010
2	Trịnh Văn Cẩm	Thuê mặt bằng (5 năm)	13.000.000	Tháng 01/2011

Nguồn: Công ty Cổ phần Thương mại Phú Nhuận

Ngoài ra các hợp đồng xuất khẩu, nhập khẩu được ký kết thường xuyên trong năm.

8. Báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2010, 2011 và 9 tháng đầu năm 2012

8.1. Tóm tắt một số chỉ tiêu về hoạt động SXKD của Công ty trong năm 2010, 2011 và 9 tháng đầu năm 2012

Đơn vị tính: ngàn đồng

Stt	Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	% tăng giảm 2011/2010	9 tháng đầu năm 2012
1	Tổng tài sản	148.720.339	182.885.721	22,97%	211.220.674
2	Doanh thu thuần	197.885.926	308.959.681	56,13%	209.165.335
3	Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	11.563.175	14.401.330	24,54%	9.753.739
4	Lợi nhuận khác	(136.076)	(854.032)	(527)%	(495.527)
5	Lợi nhuận trước thuế	11.427.098	13.547.298	18,55%	9.258.211
6	Lợi nhuận sau thuế	8.425.316	9.956.901	18,18%	6.689.254
	Lợi ích của cổ đông thiểu số	(101.040)	(281.357)	(178)%	(231.778)
	Lợi nhuận sau thuế của cổ đông Công ty mẹ	8.526.356	10.238.258	20,08%	6.921.032
7	Lãi cơ bản trên cổ phiếu	2.584	2.844	10,06%	1.923
8	Tỷ lệ cổ tức	16%	18%	-	-

Nguồn: BCTC hợp nhất kiểm toán 2010, 2011 và BCTC hợp nhất Quý 3/2012 của PNCo

Hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty có sự tăng trưởng khá cao và ổn định trong những năm qua, năm 2011 doanh thu thuần của Công ty là 308,9 tỷ đồng tăng 56,13% so với năm 2010. Lợi nhuận sau thuế năm 2011 là 10,2 tỷ đồng tăng 20,08% so với năm 2010. Đầu năm 2012, dù tình hình kinh tế Việt Nam còn khó khăn chung, nhưng Công ty vẫn giữ được hiệu quả kinh doanh khả quan. Doanh thu thuần của 9 tháng/2012 đạt 209,2 tỷ đồng và lợi nhuận sau thuế đạt 6,9 tỷ đồng tăng 6,4% so với cùng kỳ năm trước.

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

a. Thuận lợi

- Sự ổn định an ninh, chính trị xã hội và hành lang pháp lý cho hoạt động kinh doanh tiếp tục được hoàn thiện.
- Được sự chỉ đạo kịp thời và thường xuyên của Hội đồng quản trị, Ban Tổng giám đốc trong các lĩnh vực hoạt động. Với tinh thần trách nhiệm cao, không chủ quan, tỉnh táo, cầu thị, lắng nghe và quyết đoán đã lãnh đạo, điều hành, xây dựng Công ty một cách sáng tạo, có giám sát chặt trong quá trình thực hiện.
- Có được thị trường và khách hàng truyền thống.
- Sự năng động của đội ngũ cán bộ công nhân viên luôn tìm kiếm, thực hiện ngay được các cơ hội kinh doanh mới để bù đắp vào chỗ những mảng hoạt động gặp khó khăn.
- Đội ngũ nhân viên đã từng bước được trẻ hóa, trình độ chuyên môn được nâng lên, chủ động và nhiệt huyết trong công việc.
- Có được sự đoàn kết, nhất trí, đồng thuận, tin tưởng của cổ đông, Hội đồng quản trị, Ban Tổng giám đốc và toàn thể CB- NLĐ.
- Sự giúp đỡ nhiệt tình của các cấp lãnh đạo, cơ quan chức năng và của cổ đông, nhất là cổ đông hoạt động trong cùng lĩnh vực đã hỗ trợ cho Công ty trong hoạt động.

b. Khó khăn

- Chính sách của Nhà nước trong lĩnh vực nhà, đất, quy hoạch, cấp phép xây dựng...tuy đã được cải cách nhưng vẫn còn nhiều bất cập ảnh hưởng đến vấn đề triển khai lập và thực hiện các dự án.
- Chính sách thắt chặt tiền tệ của Chính phủ cũng ảnh hưởng đến nguồn tiền vay tín dụng các ngân hàng đối với doanh nghiệp.
- Biến động lãi suất và tỷ giá trong năm 2011 là một khó khăn lớn ảnh hưởng đến kết quả hoạt động.

- Giá cả hàng hóa, nguyên vật liệu biến động liên tục và đối thủ cạnh tranh cũng làm ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của các đơn vị trong Công ty.
- Hệ thống giao thông chưa thuận lợi tại một số tuyến đường có nhà hàng của Công ty: đường một chiều, rào chắn kéo dài....
- Hiện tại vốn của Công ty còn rất nhỏ so với quy mô hoạt động và nhu cầu ngày càng phát triển, mặc dù Công ty đã tận dụng tốt nguồn vốn hiện có quay vòng vốn tối đa, nhưng tỷ lệ nợ trên vốn chủ sở hữu vẫn rất cao, cho thấy nhu cầu về vốn rất lớn so với năng lực tài chính hiện có. Các khoản vay của Công ty chủ yếu là vay ngắn hạn, nên Công ty thường gặp nhiều khó khăn khi lãi suất ngân hàng biến động theo chiều hướng tăng, ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.

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

9.1. Vị thế của Công ty trong ngành

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

Mặt hàng kinh doanh xuất khẩu chính của Công ty là hạt điều nhân. Đây cũng là những mặt hàng xuất khẩu truyền thống của Việt Nam, chiếm tỷ trọng lớn trong tổng kim ngạch xuất khẩu của Công ty. Ngoài ra, Công ty còn xuất khẩu mặt hàng nông sản khác như, nắm rom, trái cây đóng hộp...

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

9.2. Triển vọng phát triển của ngành

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

Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn đưa ra dự báo về triển vọng xuất khẩu một số mặt hàng nông sản năm 2012. Theo đó, trong năm 2012, dự báo xuất khẩu nông sản sẽ ổn định, tuy nhiên về sản lượng và giá trị chỉ tương đương năm 2011 do ảnh hưởng của tình hình khó khăn trên thị trường thế giới.

Về xuất khẩu hạt điều, Bộ NN&PTNT dự báo, khối lượng xuất khẩu hạt điều của năm 2012 có thể đạt hơn 200 ngàn tấn với trị giá 1,75 tỷ USD, tăng khá cao so với con số tương ứng 178 ngàn tấn và 1,5 tỷ USD của năm 2011.

Năm 2011, thị trường hạt điều thô thế giới diễn ra khá trầm lắng. Hiện các nhà chế biến vừa và nhỏ đang mua hạt điều thô của Indonesia và Tanzania với mức giá từ 1.475 đến 1.525 USD/tấn (C&F). Tại thị trường Delhi-Ấn Độ, giá điều thô nội địa ngày 24/12 đạt mức 550 Rupia/kg, tương đương với mức giá thời điểm đầu năm. Điều nhân loại W320 có khối lượng giao dịch lớn nhất, tăng 8% so với đầu năm tuy nhiên giảm 14% so với mức giá cuối quý 3/2011. Việt Nam là một trong những nước có sản lượng điều lớn cho sản lượng nhân điều chế biến hàng năm lên tới hơn 150.000 tấn (tương đương 600.000 tấn điều thô). Việt Nam đã vượt qua Ấn Độ trở thành nước cung cấp điều lớn nhất sang thị trường Mỹ nói riêng và thế giới nói chung.

Dịch vụ cho thuê văn phòng: Thị trường bất động sản (BDS) thời gian qua không chỉ đóng băng ở phân khúc căn hộ, đất nền mà văn phòng cho thuê, trung tâm thương mại... cũng gặp không ít khó khăn. Theo đánh giá của các công ty quản lý BDS, trong năm 2012, thị trường cho thuê văn phòng tại TPHCM sẽ tiếp tục khó khăn. Năm 2012 giá thuê mặt bằng bán lẻ tại các trung tâm thương mại TPHCM được dự báo sẽ tiếp tục giảm theo đà của năm 2011. Nguyên nhân chính của việc này là do nguồn cung tăng cao trong thời gian gần đây.

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

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

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

10. Chính sách đối với người lao động

10.1. Tổng số lao động

Tổng số lao động của công ty tại thời điểm 30/09/2012 là 189 người, với cơ cấu lao động như sau:

Stt	Phân loại lao động	Số người	Tỷ lệ
I.	Theo trình độ học vấn		
1.	Trên đại học	02	1,06
2.	Đại học	25	13,23
3.	Cao đẳng, trung cấp	25	13,23
4.	Sơ cấp và công nhân kỹ thuật	22	11,64
5.	Khác	115	60,84
II.	Theo tính chất lao động		
1.	Trực tiếp	87	46,03
2.	Gián tiếp	102	53,97
	Tổng cộng	189	100 %

Nguồn: Công ty Cổ phần Thương mại Phú Nhuận

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

a. Chính sách tuyển dụng

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

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

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

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

b. Chính sách đào tạo

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

Công ty áp dụng các hình thức đào tạo:

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

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

c. Chính sách lương, thưởng, phúc lợi

➤ Chính sách tiền lương

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

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

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

➤ **Chính sách thưởng**

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

Quy định xét thưởng:

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

➤ **Hoạt động đoàn thể**

Công ty đã đạt được một số thành tích trong hoạt động phong trào năm 2011:

- Công ty được Thủ tướng Chính phủ tặng giấy khen cho một cá nhân trong Ban điều hành.
- Hai giấy khen Tập thể lao động xuất sắc của UBND TP.HCM cho Công ty và đơn vị Nhà hàng Tiệc cưới Hội nghị Phú Nhuận.
- Chi Bộ đạt danh hiệu “Tổ chức cơ sở Đảng trong sạch, vững mạnh năm 2011”
- Công đoàn đạt danh hiệu “Công đoàn Cơ sở vững mạnh xuất sắc năm 2011”
- Chi đoàn thanh niên đạt danh hiệu “Chi đoàn Cơ sở vững mạnh xuất sắc năm 2011”.

➤ **Các chế độ, chính sách khác**

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

11. Chính sách cổ tức

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

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

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012 (dự kiến)
Tỷ lệ cổ tức chi trả	16%	18%	12%

Nguồn: Công ty Cổ phần Thương mại Phú Nhuận

12. Tình hình tài chính

12.1. Các chỉ tiêu cơ bản

a. Chính sách khấu hao

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

Stt	Loại tài sản cố định	Số năm khấu hao
1.	Nhà cửa, vật kiến trúc	10 - 50
2.	Máy móc thiết bị	4 - 9
3.	Phương tiện vận tải	6 - 10
4.	Thiết bị văn phòng	3 - 5
5.	Phần mềm kế toán	5

Nguồn: Công ty Cổ phần Thương mại Phú Nhuận

b. Mức lương bình quân

Thu nhập bình quân của cán bộ công nhân viên của Công ty tăng qua các năm, với năm 2010 là 4,1 triệu đồng/người/tháng và năm 2011 là 4,6 triệu đồng/người/tháng.

c. Thanh toán các khoản nợ đến hạn

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

d. Các khoản phải nộp theo luật định

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

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

Đơn vị tính : đồng

Chỉ tiêu	31/12/2010	31/12/2011	30/09/2012
Thuế giá trị gia tăng	9.137.457	-	-

Thuế thu nhập doanh nghiệp	1.938.301.125	1.996.402.379	552.102.951
Thuế thu nhập cá nhân	16.572.957	28.584.632	16.601.700
Thuế nhập khẩu	-	24.484.179	27.133.677
Thuế nhà đất và tiền thuê đất	204.342.996	204.342.996	488.467.460
Tổng cộng:	2.168.357.535	2.253.814.186	1.084.305.788

Nguồn: BCTC hợp nhất kiểm toán 2010, 2011 và BCTC hợp nhất Quý 3/2012 của PNCo

e. Trích lập các quỹ theo luật định

Hàng năm, Công ty trích từ lợi nhuận sau thuế của mình một khoản vào quỹ dự trữ để bổ sung vốn điều lệ. Khoản trích này không được vượt quá 5% lợi nhuận sau thuế của Công ty và được trích cho đến khi quỹ dự trữ bằng 10% vốn điều lệ của Công ty. Các quỹ khác: quỹ đầu tư phát triển, quỹ khen thưởng, phúc lợi sẽ do HĐQT trình Đại hội đồng cổ đông quyết định tỷ lệ trích lập tùy theo kết quả kinh doanh trong năm sản xuất và mục tiêu phát triển của Công ty.

Số dư các quỹ năm 2010, 2011 và 9 tháng đầu năm 2012 như sau:

Đơn vị tính : đồng

Chỉ tiêu	31/12/2010	31/12/2011	30/09/2012
Quỹ dự phòng tài chính	938.252.944	1.369.857.944	1.885.173.631
Quỹ đầu tư phát triển	2.545.051.597	2.976.656.597	3.285.846.009
Quỹ khen thưởng, phúc lợi	257.403.970	80.063.593	74.165.693

Nguồn: BCTC hợp nhất kiểm toán 2010, 2011 và BCTC hợp nhất Quý 3/2012 của PNCo

f. Tổng dư nợ vay

Chi tiết vay ngắn hạn và vay dài hạn

Đơn vị tính : đồng

Nội dung	31/12/2010	31/12/2011	30/09/2012
Vay ngắn hạn	61.050.057.750	77.994.002.640	81.040.455.687
- Vay ngân hàng	60.050.057.750	74.783.476.328	79.487.824.109
- Phòng tài chính Quận Phú Nhuận	1.000.000.000	1.000.000.000	1.000.000.000
- Nợ dài hạn đến hạn trả	-	2.210.526.312	552.631.578
Vay dài hạn	8.562.944.593	14.940.327.976	39.336.927.615
- Vay Ngân hàng Công thương	8.562.944.593	8.289.473.688	6.631.578.954
- Vay Ngân hàng Nông nghiệp	-	8.861.380.600	33.257.980.239
- Vay dài hạn đến hạn trả	-	(2.210.526.312)	(552.631.578)

Cộng	69.613.002.343	92.934.330.616	120.377.383.302
-------------	-----------------------	-----------------------	------------------------

Nguồn: BCTC hợp nhất kiểm toán 2010, 2011 và BCTC hợp nhất Quý 3/2012 của PNCo

- Tình hình công nợ hiện nay

▪ **Các khoản phải thu**

Đơn vị: triệu đồng

Chỉ tiêu	31/12/2010	31/12/2011	30/09/2012
Các khoản phải thu ngắn hạn	67.412	95.374	94.051
Phải thu khách hàng	11.191	20.997	17.328
Trả trước cho người bán	55.871	67.772	71.001
Phải thu nội bộ ngắn hạn	-	-	90
Các khoản phải thu khác	513	6.764	5.791
Dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi	(163)	(159)	(159)
Các khoản phải thu dài hạn	-	-	-
Tổng cộng	67.412	95.374	94.051

Nguồn: BCTC hợp nhất kiểm toán 2010, 2011 và BCTC Quý 3/2012 của PNCo

Công ty đã lập dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi là 159 triệu đồng.

▪ **Các khoản phải trả**

Đơn vị: triệu đồng

Chỉ tiêu	31/12/2010	31/12/2011	30/09/2012
Các khoản phải trả ngắn hạn	9.916	9.749	8.195
Phải trả cho người bán	2.731	2.872	2.624
Người mua trả tiền trước	3.529	2.512	2.852
Thuế và các khoản phải nộp cho Nhà nước	2.169	2.254	1.084
Chi phí phải trả	140	978	440
Phải trả nội bộ	-	-	-
Các khoản phải trả, phải nộp khác	1.347	1.133	1.195
Các khoản phải trả dài hạn	3.112	12.273	13.024
Phải trả dài hạn khác	2.956	12.158	12.592
Thuế thu nhập hoãn lại phải trả	-	-	282
Dự phòng trợ cấp mất việc làm	156	115	150

Tổng cộng	13.028	22.022	21.219
------------------	---------------	---------------	---------------

Nguồn: BCTC hợp nhất kiểm toán 2010, 2011 và BCTC hợp nhất Quý 3/2012 của PNCo

12.2. Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu

Các chỉ tiêu	Đơn vị	Năm 2010	Năm 2011	30/09/2012
1. Chỉ tiêu về khả năng thanh toán				
- Hệ số thanh toán ngắn hạn: <i>Tài sản lưu động/Nợ ngắn hạn</i>	Lần	1,57	1,32	1,30
- Hệ số thanh toán nhanh: <i>(TSLD - Hàng tồn kho)/Nợ ngắn hạn</i>	Lần	1,33	1,31	1,28
2, Chỉ tiêu về cơ cấu vốn				
- Hệ số nợ/Tổng tài sản	%	55,78	62,95	67,07
- Hệ số nợ/Vốn chủ sở hữu	%	126,15	169,93	203,69
3, Chỉ tiêu về năng lực hoạt động				
- Vòng quay hàng tồn kho: <i>Giá vốn bán hàng/Hàng tồn kho bình quân</i>	vòng	5,52	27,70	121,80
- Doanh thu thuần/Tổng tài sản	Lần	1,33	1,69	0,99
4, Chỉ tiêu về khả năng sinh lời				
- Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần	%	4,26	3,31	3,31
- Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu bình quân	%	14,88	14,91	9,74
- Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản bình quân	%	6,31	6,01	3,39
- Hệ số Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh/Doanh thu thuần	%	5,84	4,66	4,66

Nguồn: BCTC hợp nhất kiểm toán 2010, 2011 và BCTC hợp nhất Quý 3/2012 của PNCo

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

Thành viên Hội đồng quản trị

1, Ông NGUYỄN VĂN ĐIỆP - Chủ tịch Hội đồng quản trị - Tổng giám đốc

Giới tính : Nam

Ngày sinh : 27/02/1963

Số CMND : 020248057 cấp ngày 19/05/2004 tại CA TP,HCM

Quốc tịch : Việt Nam
 Dân tộc : Kinh
 Địa chỉ thường trú : 96/2 Duy Tân, Phường 15, Quận Phú Nhuận, Tp, HCM
 Trình độ văn hóa : 12/12
 Trình độ chuyên môn : Thạc sĩ Kinh tế
 Quá trình công tác :

<i>Từ năm</i>	<i>Đến năm</i>	<i>Chức danh</i>
1985	1998	Phó phòng kế hoạch – Giám đốc chi nhánh Hà Nội – Trưởng phòng kế hoạch – Phó giám đốc Công ty Dịch vụ Phú Nhuận (Maseco)
1998	2004	Phó giám đốc Công ty Cổ phần Thương mại Phú Nhuận (PNCo)
2004	2007	Phó Chủ tịch HĐQT - Giám đốc Công ty Cổ phần Thương mại Phú Nhuận
2007	nay	Chủ tịch HĐQT - Tổng giám đốc Công ty Cổ phần Thương mại Phú Nhuận

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

Chức vụ hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác:

- *Chủ tịch HĐQT Công ty Cổ phần Việt Mỹ*

Số cổ phần hiện đang nắm giữ tại thời điểm 30/09/2012 là: 504.024 cổ phần

Trong đó:

- *Cá nhân sở hữu : 142.562 cổ phần, chiếm 3,96 % vốn điều lệ*
 - *Đại diện sở hữu : 361.462 cổ phần, chiếm 10,04 % vốn điều lệ (Đại diện cho Tổng Công ty Bến Thành)*

Số cổ phần của những người có liên quan: Không

Các khoản nợ đối với Công ty: Không

Hành vi vi phạm pháp luật: Không

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

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

2, Bà NGUYỄN NGỌC DUNG – Phó Chủ tịch HĐQT - Phó Tổng giám đốc

Giới tính : Nữ

Ngày sinh : 13/03/1956

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

Quốc tịch : Việt Nam

Dân tộc : Kinh

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

Trình độ văn hóa : 12/12

Quá trình công tác :

<i>Từ năm</i>	<i>Đến năm</i>	<i>Chức danh</i>
1984	2004	Phó phòng kinh doanh – Trưởng phòng TC-HC – Chủ tịch Công đoàn Công ty Thương mại Phú Nhuận,
2004	2007	Thành viên HĐQT – Chủ tịch Công đoàn – Trưởng phòng TC-HC Công ty Cổ phần Thương mại Phú Nhuận (PNCo)
2007	nay	Phó Chủ tịch HĐQT - Phó Tổng giám đốc Công ty Cổ phần Thương mại Phú Nhuận (PNCo)

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

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

Số cổ phần hiện đang nắm giữ tại thời điểm 30/09/2012 là: 30.003 cổ phần

Trong đó:

- Cá nhân : 30.003 Cổ phần, chiếm 0,83% vốn điều lệ
- Đại diện : Không

Số cổ phần của những người có liên quan: Không

Các khoản nợ đối với Công ty: Không

Hành vi vi phạm pháp luật: Không

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

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

3, Ông HÀ TIẾN BÌNH – Thành viên HĐQT - Phó Tổng giám đốc

Giới tính : Nam

Ngày sinh : 28/02/1959

Số CMND : 020146682 cấp ngày 03/06/2011 tại CA TP,HCM

Quốc tịch : Việt Nam

Dân tộc : Kinh

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

Trình độ văn hóa : 12/12

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

Quá trình công tác :

<i>Từ năm</i>	<i>Đến năm</i>	<i>Chức danh</i>
1980	1981	Nhân viên Phòng Tài chính Quận 6
1981	1985	Kế toán trưởng XNQD Nhựa Quận 6

1985	1988	Kế toán trưởng XNQD In Quận 6
1988	1991	Kế toán trưởng XNQD Da Giầy Quận Phú Nhuận
1991	1992	Kế toán trưởng Công ty May XK 30/4
1992	2004	Kế toán trưởng – Phó chủ tịch Công đoàn Công ty Thương mại Phú Nhuận,
2004	2007	Kế toán trưởng – Thành viên HĐQT - Phó Chủ tịch Công đoàn Công ty Cổ phần Thương mại Phú Nhuận (PNCo)
2007	nay	Thành viên HĐQT - Phó Tổng giám đốc Công ty Cổ phần Thương mại Phú Nhuận (PNCo)

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

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

Số cổ phần hiện đang nắm giữ tại thời điểm 30/09/2012 là: 214.724 cổ phần

Trong đó:

- Cá nhân : 8.174 cổ phần, chiếm 0,23% vốn điều lệ
- Đại diện : 206.550 Cổ phần, chiếm 5,74% vốn điều lệ (Đại diện cho Tổng Công ty Bến Thành)

Số cổ phần của những người có liên quan: Không

Các khoản nợ đối với Công ty: Không

Hành vi vi phạm pháp luật: Không

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

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

4, Ông LÊ QUANG TOÀN – Thành viên HĐQT

Giới tính : Nam

Ngày sinh : 31/01/1959

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

Quốc tịch : Việt Nam

Dân tộc : Kinh

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

Trình độ văn hóa : 12/12

Quá trình công tác :

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

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

Chức vụ hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác: Chủ doanh nghiệp tư nhân Hoàng Bách
Số cổ phần hiện đang nắm giữ tại thời điểm 30/09/2012 là: 229.500 cổ phần

Trong đó:

- Cá nhân : 229.500 cổ phần, chiếm 6,38% vốn điều lệ
- Đại diện : Không

Số cổ phần của những người có liên quan: Không

Các khoản nợ đối với Công ty: Không

Hành vi vi phạm pháp luật: Không

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

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

5, Ông HUỲNH KIM ĐIỀN – Thành viên HĐQT

Giới tính : Nam

Ngày sinh : 03/03/1965

Số CMND : 021714229 cấp ngày 06/09/1996 tại CA Tp, HCM

Quốc tịch : Việt Nam

Dân tộc : Kinh

Địa chỉ thường trú : 139 Phan Đăng Lưu, P,2, quận Phú Nhuận, Tp, HCM

Trình độ văn hóa : 12/12

Quá trình công tác :

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

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

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

Số cổ phần hiện đang nắm giữ tại thời điểm 30/09/2012 là: 90.990 cổ phần

Trong đó:

- Cá nhân : 90.990 cổ phần, chiếm 2,53% vốn điều lệ
- Đại diện : Không

Số cổ phần của những người có liên quan: Không

Các khoản nợ đối với Công ty: Không

Hành vi vi phạm pháp luật: Không

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

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

6, Ông VƯƠNG CÔNG MINH – Thành viên HĐQT

Giới tính : Nam
Ngày sinh : 1954
Số CMND : 020350589 cấp ngày 03/08/2005 tại CA Tp.HCM
Quốc tịch : Việt Nam
Dân tộc : Kinh
Địa chỉ thường trú : 110 Hoàng Diệu, phường 12, quận 4, tp.HCM
Trình độ văn hóa : 12/12
Trình độ chuyên môn : Cử nhân Chính trị, Cử nhân kinh tế (Quản trị doanh nghiệp)

Quá trình công tác :

Phó giám đốc Công ty NSTP quận I

Giám đốc Công ty Vật tư quận I

Giám đốc Công ty XNK và dịch vụ quận I

Tổng giám đốc Tổng Công ty Bến Thành

Phó chủ tịch HĐQT Tổng Công ty Bến Thành – TNHH 1 thành viên.

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

Chức vụ hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác:

- Chủ tịch HĐQT Cty CP TM-DV Bến Thành,
- Phó chủ tịch HĐQT Cty TNHH Liên Doanh KS Plaza,
- Chủ tịch HĐQT Cty CP Vật tư Bến Thành,
- Chủ tịch HĐQT Du Lịch Bến Thành –Non Nước,
- Chủ tịch HĐQT Cty CP Bến Thành –Long Hải,

Số cổ phần hiện đang nắm giữ tại thời điểm 30/09/2012 là: 464.738 cổ phần

Trong đó:

- Cá nhân : Không
- Đại diện : 464.738 Cổ phần, chiếm 12,91% vốn điều lệ (Đại diện cho Tổng Công ty Bến Thành)

Số cổ phần của những người có liên quan: Không

Các khoản nợ đối với Công ty: Không

Hành vi vi phạm pháp luật: Không

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

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

7, Ông NGUYỄN HỮU THẮNG – Thành viên HĐQT

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

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

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

Chức vụ hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác:

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

Số cổ phần hiện đang nắm giữ tại thời điểm 30/09/2012 là: 150.000 cổ phần

Trong đó:

- Cá nhân : Không
- Đại diện : 150.000 Cổ phần, chiếm 4,17% vốn điều lệ (Đại diện cho Công ty Cổ phần Đầu tư XD Kinh doanh nhà Bến Thành)

Số cổ phần của những người có liên quan: Không

Các khoản nợ đối với Công ty: Không

Hành vi vi phạm pháp luật: Không

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

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

 Ban Tổng giám đốc

Ban Tổng giám đốc gồm 3 thành viên sau:

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

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

Ban kiểm soát

1, Ông NHỮ ĐÌNH TUYẾN - Trưởng Ban kiểm soát

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

Từ năm	Đến năm	Chức danh
1983	1987	Đi nghĩa vụ quân sự
1987	1993	Đi hợp tác lao động tại Liên Xô
1993	2004	Nhân viên phòng kinh doanh Công ty Thương mại Phú Nhuận
2004	2008	Trưởng Ban kiểm soát Công ty Cổ phần Thương mại Phú Nhuận
2008	2010	Trưởng ban kiểm soát Cty CP Thương mại Phú Nhuận - Thành viên HĐQT Công ty CP Phát triển Kinh tế Phú Nhuận
2010	nay	Trưởng ban kiểm soát Cty CP Thương mại Phú Nhuận

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

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

Số cổ phần hiện đang nắm giữ tại thời điểm 30/09/2012 là: 126.500 cổ phần

Trong đó:

- Cá nhân : 126.500 cổ phần, chiếm 3,51 % vốn điều lệ

- Đại diện : Không

Số cổ phần của những người có liên quan: Không

Các khoản nợ đối với Công ty: Không

Hành vi vi phạm pháp luật: Không

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

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

2, Ông NGUYỄN VĂN NGỌC - Ủy viên Ban kiểm soát

Giới tính : Nam

Ngày sinh : 23/03/1960

Số CMND : 022741119 cấp ngày 22/07/2008 tại CA TP,HCM

Quốc tịch : Việt Nam

Dân tộc : Kinh

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

Trình độ văn hóa : 12/12

Trình độ chuyên môn : Cao Đẳng Quản trị kinh doanh

Quá trình công tác :

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

Chức vụ hiện tại : Thành viên Ban kiểm soát

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

Số cổ phần hiện đang nắm giữ tại thời điểm 30/09/2012 là: 23.371 cổ phần

Trong đó:

- Cá nhân : 23.371 cổ phần, chiếm 0,65% vốn điều lệ

- Đại diện : Không

Số cổ phần của những người có liên quan: Không

Các khoản nợ đối với Công ty: Không

Hành vi vi phạm pháp luật: Không

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

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

3, Bà TRẦN THỊ LỆ HẰNG - Ủy viên Ban kiểm soát

Giới tính : Nữ

Ngày sinh : 20 /09/1961

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

Quốc tịch : Việt Nam

Dân tộc : Kinh

Địa chỉ thường trú : 34A Huỳnh Văn Bánh, P15, quận Phú Nhuận, tp,HCM

Trình độ văn hóa : 12/12

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

Quá trình công tác :

Từ năm	Đến năm	Chức danh
1984	1998	Kế toán Công ty Ăn uống Phú Nhuận
1998	2004	Kế toán Công ty Thương mại Phú Nhuận
2004	2005	Kế toán Công ty Cổ phần Thương mại Phú Nhuận (PNCo)
2005	2010	Kế toán Công ty Dịch vụ Công ích Nhà Bè
2010	nay	Kế toán trưởng Cty TNHH 1 TV – Dịch vụ Công ích huyện Nhà Bè.

Chức vụ hiện tại : Thành viên Ban kiểm soát

Chức vụ hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác: Kế toán trưởng

Số cổ phần hiện đang nắm giữ tại thời điểm 30/09/2012 là: 9.247 cổ phần

Trong đó:

- Cá nhân : 9.247 cổ phần, chiếm 0,26% vốn điều lệ

- Đại diện : Không

Số cổ phần của những người có liên quan: Không

Các khoản nợ đối với Công ty: Không

Hành vi vi phạm pháp luật: Không

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

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

Kế toán trưởng

Ông TRẦN XUÂN ÁNH – Kế toán trưởng

Giới tính : Nam

Ngày sinh : 15/10/1970

Số CMND : 024685538 cấp ngày 27/03/2007 tại CA TP,HCM

Quốc tịch : Việt Nam
 Dân tộc : Kinh
 Địa chỉ thường trú : 124/63 Phan Huy Ích, phường 15, quận Tân Bình, tp.HCM
 Trình độ văn hóa : 12/12
 Trình độ chuyên môn : Đại học kinh tế
 Quá trình công tác :

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

Chức vụ hiện tại : Kế toán trưởng

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

Số cổ phần hiện đang nắm giữ tại thời điểm 30/09/2012 là: 34.935 cổ phần

Trong đó:

- Cá nhân : 34.935 cổ phần, chiếm 0,97% vốn điều lệ
- Đại diện : Không

Số cổ phần của những người có liên quan: Không

Các khoản nợ đối với Công ty: Không

Hành vi vi phạm pháp luật: Không

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

14. Tài sản

14.1. Giá trị tài sản cố định theo báo cáo tài chính đã được kiểm toán tại thời điểm 31/12/2011 và báo cáo tài chính tại thời điểm 30/09/2012 như sau:

Đơn vị : ngàn đồng

Stt	Chỉ tiêu	31/12/2011			30/09/2012		
		Nguyên giá	Giá trị còn lại	Tỷ lệ còn lại	Nguyên giá	Giá trị còn lại	Tỷ lệ còn lại
I	Tài sản cố định hữu hình	13.094.003	8.036.875	61,38%	18.077.383	12.249.394	67,76%
1	Nhà cửa, vật kiến trúc	6.772.601	5.239.396	77,36%	5.020.634	3.560.524	70,92%
2	Máy móc thiết bị	1.034.594	710.639	68,69%	1.681.794	1.294.605	76,98%
3	Phương tiện vận tải truyền dẫn	1.450.199	46.974	3,24%	1.450.199	16.854	1,16%
4	Thiết bị, dụng cụ quản lý	3.836.609	2.039.866	53,17%	9.924.756	7.377.411	74,33%
II	Tài sản cố định vô hình	2.868.691	2.783.768	35,00%	2.721.508	2.582.700	94,90%

1	Quyền sử dụng đất	2.712.820	2.649.731	97,67%	2.565.637	2.455.232	95,70%
2	Chi phí san lấp mặt bằng	126.818	123.869	97,67%	126.818	121.657	95,93%
3	Phần mềm vi tính	29.053	10.168	35,00%	29.053	5.811	20,00%
	Tổng cộng	15.962.694	10.820.643	7,79%	20.798.891	14.832.094	71,31%

Nguồn: BCTC hợp nhất kiểm toán 2011 và BCTC hợp nhất Quý 3/2012 của PNCo

✓ **Chi phí xây dựng cơ bản dở dang**

Đơn vị: đồng

Stt	Công trình	Số dư tại 31/12/2011	Số dư tại 30/09/2012
1	Công trình Nhà hàng TC HN Phú nhuận Plaza	15.993.663.844	47.364.413.280
2	Công trình Nhà hàng 36 Thạch Lam	22.398.928.965	-
3	Công trình xây dựng 168 Hoàng Văn Thụ	445.454.545	445.454.545
4	Công trình xây dựng 38 Trương Quốc Dung	400.000.000	400.000.000
5	Công trình cao ốc văn phòng 6/5 Hoàng Minh Giám	2.181.818.182	2.181.818.182
6	Công trình cao ốc văn phòng 6/8 Hoàng Minh Giám	646.504.846	2.777.058.399
7	Công trình xây dựng 118 Hồ Văn Huê	1.600.000	1.600.000
8	Xây dựng nhà máy Việt Mỹ	5.144.224.549	6.002.888.444
	Tổng cộng	47.212.194.931	59.173.232.850

Nguồn: BCTC hợp nhất kiểm toán 2011 và BCTC hợp nhất Quý 3/2012 của PNCo

14.2. Danh mục một số đất đai Công ty đang quản lý sử dụng tại thời điểm 30/09/2012

Stt	Địa chỉ	Diện tích	Mục đích Sử dụng	Tình trạng pháp lý
1	314-316-318 Phan Đình Phùng, Quận Phú Nhuận, Tp, HCM	Tổng diện tích: 197 m ²	Trụ sở chính và cửa hàng kinh doanh	Hợp đồng thuê đất số 3275 ngày 02/06/2011. Thời hạn thuê đất đến năm 2048.
2	310 Phan Đình Phùng, Phường 1, Quận Phú Nhuận, Tp, HCM	Tổng diện tích: 65 m ²	Văn phòng, cửa hàng kinh doanh	Hợp đồng thuê đất số 3275 ngày 02/06/2011. Thời hạn thuê đất đến năm 2048.
3	30 Phan Đình Phùng, Phường 2, Quận Phú Nhuận, Tp, HCM	Tổng diện tích: 195,8 m ²	Nhà hàng	Hợp đồng thuê đất số 4133 ngày 05/07/2010. Thời hạn thuê đất đến năm 2048.

4	49 Phan Đình Phùng, Phường 17, Quận Phú Nhuận, Tp, HCM	Tổng diện tích: 133,5 m ²	Cửa hàng kinh doanh	Hợp đồng thuê đất số 8922 ngày 07/12/2009. Thời hạn thuê đất đến năm 2055.
5	55 – 55A Phan Đình Phùng, Phường 17, Quận Phú Nhuận, Tp, HCM	Tổng diện tích: 240 m ²	Cửa hàng kinh doanh	Hợp đồng thuê đất số 3275 ngày 02/06/2011. Thời hạn thuê đất đến năm 2046.
6	249 Phan Đình Phùng, Phường 15, Quận Phú Nhuận, Tp, HCM	Tổng diện tích: 61 m ²	Văn phòng, cửa hàng kinh doanh	Hợp đồng thuê đất số 3275 ngày 02/06/2011. Thời hạn thuê đất đến năm 2046.
7	12-14 Cao Thắng, Phường 17, Quận Phú Nhuận, Tp, HCM	Tổng diện tích: 40 m ²	cửa hàng kinh doanh	Hợp đồng thuê đất số 814 ngày 16/06/1998, Thời hạn thuê đất đến năm 2048.
8	124 Phan Đăng Lưu, Phường 3, Quận Phú Nhuận	Tổng diện tích: 398 m ²	Nhà hàng	Quyết định thuê đất số 7883 ngày 02/11/2009, Thời hạn thuê đất đến năm 2020,
9	24 Hoàng Văn Thụ, Phường 9, Quận Phú Nhuận, Tp, HCM	Tổng diện tích: 36 m ²	cửa hàng kinh doanh	Hợp đồng thuê đất số 811 ngày 16/06/1998, Thời hạn thuê đất đến năm 2048.
10	168 Hoàng Văn Thụ, Phường 9, Quận Phú Nhuận, Tp, HCM	Tổng diện tích: 924 m ²	Nhà hàng	Hợp đồng thuê đất số 8468 ngày 13/02/2010, Thời hạn thuê đất đến năm 2046.
11	118 Hồ Văn Huê, Phường 9, Quận Phú Nhuận, Tp, HCM	Tổng diện tích: 81,2 m ²	Văn phòng, cửa hàng giới thiệu sản phẩm	Quyết định thuê đất số 8922 ngày 07/10/2005, Thời hạn thuê đất đến năm 2055,
12	6/5 Hoàng Minh Giám, Phường 9, Quận Phú Nhuận, Tp, HCM	Tổng diện tích: 4,473,2 m ²	Kho hàng	Quyết định thuê đất số 7876 ngày 21/11/2010, Thời hạn thuê đất đến năm 2055.
13	6/8 Hoàng Minh Giám, Phường 9, Quận Phú Nhuận, Tp, HCM	Tổng diện tích: 2,294 m ²	Kho hàng, văn phòng	Hợp đồng thuê đất số 244 ngày 06/03/1998, Thời hạn thuê đất đến năm 2048.
14	38 Trương Quốc Dung, Phường 10 Quận Phú Nhuận	Tổng diện tích: 643,4 m ²	Cửa hàng, văn phòng	Hợp đồng thuê đất số 3272 ngày 02/06/2011, Thời hạn thuê đất đến năm 2058.
15	82 Trần Huy Liệu,	Tổng diện tích:	Văn phòng	Hợp đồng thuê đất số 1882 ngày

	Phường 15, Quận Phú Nhuận, Tp, HCM	669,7 m ²	Nhà hàng	23/03/2009, Thời hạn thuê đất đến năm 2055.
--	------------------------------------	----------------------	----------	---

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

15.1. Kế hoạch doanh thu – lợi nhuận

Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2012
Vốn chủ sở hữu	Triệu đồng	72.000
Doanh thu thuần	Triệu đồng	189.000
Lợi nhuận trước thuế	Triệu đồng	12.000
Lợi nhuận sau thuế	Triệu đồng	9.000
Tỷ lệ lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần	%	4,8%
Tỷ lệ lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu	%	12,5%
Cổ tức chi trả/Vốn điều lệ	%	12%

Nguồn: Công ty Cổ phần Thương mại Phú Nhuận

(*) Doanh thu năm 2012 dự kiến thấp hơn so với năm 2011, do Công ty nhận định tình hình xuất khẩu tiếp tục gặp nhiều khó khăn dẫn đến doanh số xuất khẩu có thể sụt giảm, Tuy nhiên, dự kiến lợi nhuận trước thuế sẽ tăng cao hơn so với năm 2011, do Công ty có kế hoạch cơ cấu lại các lĩnh vực hoạt động kinh doanh, tập trung vào các hoạt động kinh doanh đem lại hiệu quả cao, Mặt khác, từ năm 2012 các dự án đầu tư của Công ty sẽ đi vào hoạt động, nhờ đó gia tăng lợi nhuận đáng kể cho Công ty.

15.2. Giải pháp để đạt được các chỉ tiêu trên

Trên cơ sở kết quả kinh doanh đã đạt được trong những năm qua và định hướng phát triển của Công ty trong năm 2012, Công ty Cổ phần Thương mại Phú Nhuận vẫn theo định hướng là “*Thương mại – Xuất nhập khẩu – Dịch vụ*”, theo đó hoạt động thương mại xuất nhập khẩu vẫn được duy trì như năm 2011 nhằm tận dụng thế mạnh về thị trường, khách hàng để tạo nguồn thu nhập ổn định, củng cố mặt hàng theo hướng chuyên ngành có tính ổn định lâu bền. Tiếp tục đẩy mạnh dịch vụ vừa phát triển thế mạnh trong lĩnh vực dịch vụ ăn uống, nhà hàng tiệc cưới vừa đầu tư các hoạt động dịch vụ khác có liên quan đến ngành nghề mà Công ty có ưu thế về mặt bằng, tay nghề kỹ thuật như dịch vụ khách sạn, văn phòng cho thuê...

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

a. Nguyên tắc chung

Hoạt động của Công ty mang tính đa ngành, vì vậy chiến lược kinh doanh cần có sự linh động, các giải pháp thực hiện phải phù hợp với tình hình nhưng phải đạt mục tiêu trong ngắn hạn và dài hạn.

Các hoạt động của Công ty luôn công khai để người lao động hiểu, phấn đấu, như vậy công tác quản trị sẽ thuận lợi hơn. Việc nghiên cứu phát triển sản phẩm, dịch vụ mới cố gắng sáng tạo và tìm ra các sản phẩm, dịch vụ chất lượng cao, giá hợp lý, có nhu cầu cao theo nhu cầu thị trường.

Các dự án đầu tư cần phải điều tra, khảo sát và phân tích nhiều phương án để có sự lựa chọn khả thi nhất.

Hoạt động sản xuất phải nắm được quy trình sản xuất, chế biến có giải pháp, đối phó các rào cản kỹ thuật khi xuất khẩu.

Xây dựng nguyên tắc và lộ trình thực hiện một cách bài bản, khoa học, cụ thể cho từng lĩnh vực, phù hợp với định hướng chiến lược của Công ty. Ngoài việc mở rộng thị trường, Công ty không ngừng đẩy mạnh việc xây dựng và quảng bá hình ảnh thương hiệu Công ty bằng nhiều hình thức với tầm nhìn dài hạn.

Củng cố website của Công ty nhằm tăng khả năng tiếp cận với khách hàng và cổ đông.

b. Về tổ chức quản lý

Chú trọng điều chỉnh phương thức quản lý, tăng cường hiệu quả điều hành, tái cấu trúc về bộ máy quản lý theo hướng xây dựng bộ máy chuyên nghiệp, tinh gọn, hiệu quả và đảm bảo cho việc thực thi chiến lược.

Sắp xếp lại nhân sự cho phù hợp với chuyên môn công việc của từng cá nhân và đáp ứng tốt mục tiêu phát triển của Công ty, tạo môi trường làm việc tốt cho người lao động cả về vật chất lẫn tinh thần để họ có điều kiện cống hiến hết khả năng cho Công ty, công tác này được chú trọng và đảm bảo yếu tố đoàn kết nội bộ.

Tăng cường công tác đào tạo, quy hoạch và có định hướng ngắn hạn, dài hạn nhằm phát huy tính chủ động sáng tạo của từng CB-NLĐ để phục vụ công việc ngày càng tốt hơn và được thực hiện liên tục.

Xây dựng quy trình chuẩn cho các hoạt động ở từng bộ phận, đảm bảo tính khoa học, hiệu quả, dễ kiểm soát kể cả dự kiến được tình huống rủi ro có thể xảy ra trong kinh doanh. Quy trình đòi hỏi tính khoa học, hiệu quả nhưng không làm mất đi sự linh hoạt, nhạy bén trong điều hành.

Chính sách đãi ngộ và thu hút nhân tài với quan điểm con người là vốn quý của doanh nghiệp. Nâng cao phẩm chất, vai trò đạo đức nghề nghiệp của nhân viên.

c. Về hoạt động quản trị tài chính

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

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

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

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

Công ty Cổ phần Thương mại Phú Nhuận cam kết đưa toàn bộ số cổ phiếu phát hành vào đăng ký giao dịch trên thị trường chứng khoán tập trung trong thời hạn một năm sau khi hoàn tất đợt phát hành.

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

Không có

V. CỔ PHIẾU CHÀO BÁN

1. Loại cổ phiếu: Cổ phiếu phổ thông
2. Mệnh giá : 10.000 đồng/cổ phiếu
3. Tổng số cổ phiếu dự kiến chào bán: 1.200.000 cổ phiếu
4. Giá chào bán dự kiến: 10.000 đồng/cổ phiếu
5. Phương pháp tính giá
Tính theo phương pháp giá trị sổ sách

Dựa trên Báo cáo tài chính hợp nhất kiểm toán năm 2011, Báo cáo tài chính Quý 3/2012, giá trị sổ sách của một cổ phiếu Công ty Cổ phần Thương mại Phú Nhuận vào thời điểm 31/12/2011 và 30/09/2012 được tính như sau:

STT	Chỉ tiêu	Đơn vị tính	31/12/2011	30/09/2012
1	Nguồn vốn chủ sở hữu	Đồng	65.590.240.432	66.890.846.021
2	Nguồn kinh phí và quỹ khác	Đồng	837.250.000	1.086.000.000
3	Số cổ phiếu đang lưu hành	Cổ phiếu	3.600.000	3.600.000
4	Giá trị sổ sách	Đồng/cổ phiếu	17.987	18.279

Nguồn: BCTC hợp nhất kiểm toán 2011 và BCTC hợp nhất Quý 3/2012 của PNCo

- Trên cơ sở xem xét về lượng vốn cần huy động, kết hợp với giá thị trường hiện tại và khả năng duy trì tỷ lệ trả cổ tức cho cổ đông, theo Nghị quyết ĐHĐCĐ thường niên năm 2012 số 05/NQ-ĐHĐCĐ-2012 ngày 18/04/2012, Đại hội đồng cổ đông đã quyết định thông qua phương án chào bán cổ phần cho cổ đông hiện hữu với giá phát hành là **10.000** đồng/cổ phần.

6. Phương thức phân phối:

Cổ đông hiện hữu được quyền mua cổ phiếu phát hành thêm với tỷ lệ 3:1, theo đó tại thời điểm chốt danh sách cổ đông mỗi cổ đông sở hữu 1 cổ phiếu sẽ nhận được 01 quyền, cứ 03 quyền mua sẽ được mua 01 cổ phiếu mới phát hành thêm.

Số lượng cổ phiếu phát hành thêm được làm tròn xuống tới hàng đơn vị. Số cổ phiếu lẻ phát sinh và số cổ phiếu mà cổ đông hiện hữu không mua hết (nếu có) sẽ ủy quyền cho HĐQT tiếp tục chào bán cho cổ đông hiện hữu theo đúng quy định của pháp luật, với giá bán không thấp hơn giá phát hành cho cổ đông hiện hữu và có lợi cho Công ty.

7. Thời gian phân phối cổ phiếu:

Thực hiện việc phân phối cổ phiếu trong vòng 90 ngày kể từ ngày được UBCKNN cấp giấy phép phát hành. Dự kiến thực hiện trong Quý 4/2012.

8. Đăng ký mua cổ phiếu:

Các nhà đầu tư đăng ký thủ tục mua cổ phần và nộp tiền mua cổ phần theo tỷ lệ thực hiện quyền tại Văn phòng Công ty Cổ phần Thương mại Phú Nhuận. Thời hạn đăng ký mua cổ phần cho các nhà đầu tư là 20 ngày.

9. Phương thức thực hiện quyền:

Điều kiện thực hiện quyền:

- Người sở hữu quyền mua là cổ đông của Công ty có tên trong Danh sách sở hữu cuối cùng.
- Người sở hữu quyền mua do mua lại, được cho, thừa kế quyền mua của cổ đông có tên trong Danh sách sở hữu cuối cùng và đã thực hiện thủ tục chuyển nhượng sở hữu quyền mua theo quy định.

Thời gian thực hiện quyền:

- Thời gian thực hiện quyền tối thiểu 20 ngày.
- Thời gian chuyển nhượng quyền kết thúc trước 2 ngày làm việc so với thời hạn cuối đăng ký thực hiện quyền.

Tỷ lệ thực hiện quyền:

- Cổ đông hiện hữu được quyền mua cổ phiếu phát hành thêm với tỷ lệ 03:01. Mỗi cổ đông sở hữu 03 cổ phiếu sẽ được quyền mua 01 cổ phiếu mới phát hành thêm.
- Người sở hữu quyền mua có thể chuyển nhượng quyền mua thêm cổ phiếu của mình cho người khác theo giá thỏa thuận giữa hai bên và chỉ được chuyển nhượng một lần (người nhận chuyển nhượng không được chuyển nhượng cho người thứ ba). Số lượng cổ phiếu phát hành thêm cho cổ đông hiện hữu không bị hạn chế chuyển nhượng.

Đối với cổ phiếu lẻ (nếu có) phát sinh khi thực hiện quyền, để đảm bảo không vượt quá số lượng phát hành, số lượng cổ phiếu phân phối cho cổ đông hiện hữu được làm tròn đến hàng đơn vị theo nguyên tắc làm tròn xuống. Số cổ phiếu lẻ phát sinh và số cổ phiếu mà cổ đông hiện hữu không mua hết (nếu có) sẽ ủy quyền HĐQT quyết định chào bán cho cổ đông hiện hữu theo đúng quy định của pháp luật, với giá bán không thấp hơn giá phát hành cho cổ đông hiện hữu và có lợi cho Công ty. Trong trường hợp HĐQT không phân phối hết số cổ phiếu lẻ phát sinh, thì số cổ phiếu đó được xem như cổ phiếu không phát hành được.

Các điều khoản có liên quan:

- Người sở hữu quyền mua có quyền từ chối mua toàn bộ hoặc một phần số lượng cổ phiếu phát hành theo quyền mua trong thời gian thực hiện quyền.
- Kết thúc thời gian thực hiện quyền, nếu quyền mua không được thực hiện, tất cả các quyền lợi liên quan đến quyền mua sẽ đương nhiên chấm dứt và tổ chức phát hành không phải thanh toán cho người sở hữu quyền bất cứ một khoản phí nào.
- Người sở hữu quyền mua được bán, cho, tặng toàn bộ hoặc một phần số lượng quyền mua nắm giữ trong thời hạn có hiệu lực, nhưng phải thực hiện thủ tục chuyển nhượng cho người nhận chuyển nhượng theo quy định về chuyển nhượng quyền.

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

Điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty Cổ phần Thương mại Phú Nhuận không giới hạn tỷ lệ nắm giữ cổ phiếu của cổ đông là người nước ngoài, Vì vậy, cổ đông là người

nước ngoài có thể mua bán cổ phiếu của Công ty theo quy định của Pháp luật Việt Nam hiện hành.

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

11. Các hạn chế liên quan đến việc chuyển nhượng

Quyền mua cổ phiếu của cổ đông được phép chuyển nhượng trong quá trình thực hiện đợt phát hành và chỉ được chuyển nhượng 1 lần duy nhất.

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

12. Các loại thuế liên quan

- **Thuế thu nhập doanh nghiệp:** Mức thuế suất Thu nhập doanh nghiệp của Công ty hiện nay là 25%, Theo Thông tư số 03/2009/TT-BTC ngày 13/01/2009 của Bộ Tài chính.
- **Thuế thu nhập doanh nghiệp liên quan đến chứng khoán:** Theo Quy định tại Điểm 1,2 Phần E Thông tư 130/2008/TT-BTC ngày 26/12/2008 hướng dẫn thi hành một số điều của Luật thuế thu nhập doanh nghiệp và hướng dẫn thi hành Nghị định số 124/2008/NĐ-CP ngày 11/12/2008 quy định chi tiết một số điều của Luật thuế thu nhập doanh nghiệp, Thu nhập từ chuyển nhượng chứng khoán của doanh nghiệp là thu nhập có được từ việc chuyển nhượng một phần hoặc toàn bộ số chứng khoán của doanh nghiệp đã tham gia đầu tư chứng khoán cho một hoặc nhiều tổ chức cá nhân khác.

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

Theo Điểm 2,2 Thông tư 130/2008/TT-BTC thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp đối với chuyển nhượng chứng khoán là 25%.

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

- **Đối với thu nhập từ cổ tức**

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

thuế thu nhập cá nhân khi nhận cổ phiếu, Khi chuyển nhượng cổ phiếu, cá nhân phải nộp thuế thu nhập cá nhân đối với hoạt động chuyển nhượng chứng khoán và thu nhập từ đầu tư vốn.

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

○ ***Đối với thu nhập từ chuyển nhượng chứng khoán***

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

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

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

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

Theo quy định tại Khoản 1,4 Điều 7 Mục II Thông tư 84/2008/TT-BTC, thu nhập để tính thuế chứng khoán là giá trị chứng khoán tại thời điểm chuyển quyền sở hữu, Theo Quy định tại Khoản 2 Điều 7 Thông tư 84/2008/TT-BTC thì thuế suất áp dụng là 10%.

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

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

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

Tên Ngân hàng : Ngân hàng NN&PTNT Chi nhánh Phú Nhuận
Tên tài khoản : Công ty Cổ phần Thương mại Phú Nhuận
Số tài khoản : 1604201020477

VI. MỤC ĐÍCH CHÀO BÁN

Số tiền thu được từ đợt phát hành này nhằm mục đích bổ sung vốn lưu động để phục vụ cho sản xuất kinh doanh, cơ cấu lại tỷ lệ Vốn chủ sở hữu/Tổng tài sản, đảm bảo cơ cấu

tài chính đạt mức hợp lý và an toàn, giảm bớt rủi ro về tài chính do sự lệ thuộc quá nhiều vào nguồn vốn vay ngân hàng và tăng cường khả năng tự chủ về tài chính cho Công ty.

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

Tổng số tiền thu được từ đợt chào bán lần này dự kiến là 12.000.000.000 đồng. Toàn bộ vốn thu được từ đợt phát hành được sử dụng bổ sung nguồn vốn lưu động để mua hạt điều xuất khẩu, giúp PNCo chủ động hơn trong hoạt động kinh doanh. Dự kiến thực hiện trong tháng 04/2013.

VIII. CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN TỚI ĐỢT CHÀO BÁN

1. Tổ chức tư vấn



CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN PHƯƠNG ĐÔNG

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

Điện thoại: (84-8) 39 144 290

Fax: (84-8) 39 142 295

Website: www.ors.com.vn

Email: ors@ors.com.vn

2. Tổ chức kiểm toán



CÔNG TY KIỂM TOÁN DTL

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

Điện thoại: (84-8) 38 275 026

Fax: (84-8) 38 275 027

Website : www.rsm.com.vn

Email : dtlco@rsm.com.vn

PHỤ LỤC

- Phụ lục 1:** Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh
- Phụ lục 2:** Điều lệ tổ chức và hoạt động Công ty
- Phụ lục 3:** Báo cáo tài chính hợp nhất và báo cáo tài chính Công ty mẹ đã kiểm toán năm 2010 và 2011
- Phụ lục 4:** Báo cáo tài chính hợp nhất và báo cáo tài chính Công ty mẹ Quý 3 năm 2012
- Phụ lục 5:** Danh sách và sơ yếu lý lịch thành viên Hội đồng quản trị, Ban tổng giám đốc, Ban kiểm soát và Kế toán trưởng,
- Phụ lục 6:** Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2012 số 05/NQ-DHĐCD-2012 ngày 18/04/2012
- Phụ lục 7:** Nghị quyết Hội đồng quản trị số 08/2012/NQ-HĐQT ngày 01/06/2012 về việc triển khai phương án phát hành cổ phiếu
- Phụ lục 8:** Nghị quyết Hội đồng quản trị số 09/2012/NQ-HĐQT ngày 01/06/2012 về việc thông qua hồ sơ đăng ký phát hành cổ phiếu

TP.HCM, ngày 12 tháng 12 năm 2012
TỔ CHỨC PHÁT HÀNH
CÔNG TY CỔ PHẦN THƯƠNG MẠI PHÚ NHUẬN



PHÓ TỔNG GIÁM ĐỐC

HÀ TIẾN BÌNH

CHỦ TỊCH HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
KIỂM TÔNG GIÁM ĐỐC



NGUYỄN VĂN ĐIẾP

TRƯỞNG BAN KIỂM SOÁT

NHỮ ĐÌNH TUYỀN

KẾ TOÁN TRƯỞNG

TRẦN XUÂN ÁNH

TỔ CHỨC TƯ VẤN
CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN PHƯƠNG ĐÔNG

ORS
securities



TỔNG GIÁM ĐỐC

TRẦN XUÂN NAM