

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 13, ngày 15 tháng 04 năm 2014)



PNCo

CHÀO BÁN CỔ PHIẾU RA CÔNG CHÚNG

(Giấy chứng nhận đăng ký chào bán số 24 /GCN-UBCK
do Chủ tịch Ủy ban Chứng khoán Nhà nước cấp ngày 25 tháng 04 năm 2015)

TỔ CHỨC TƯ VẤN PHÁT HÀNH
CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN SÀI GÒN HÀ NỘI



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. HCM

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. CN TP. HCM – CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN SÀI GÒN - HÀ NỘI

Địa chỉ: Tầng 3, Tòa nhà Artex Sài Gòn, 236 – 238 Nguyễn Công Trứ, Quận 1, TP. HCM

Điện thoại: (84-8) 39 151 368

Fax: (84-8) 39 151 369

Website: shs.com.vn

Phụ trách công bố thông tin

Ông Hà Tiến Bình

Điện thoại: (84-8) 38 440 816

Chức vụ: Thành viên HĐQT

Fax: (84-8) 38 443 980

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 13, ngày 15 tháng 04 năm 2014)



CHÀO BÁN CỔ PHIẾU RA CÔNG CHÚNG

(Giấy chứng nhận đăng ký chào bán số 21/GCN-UBCK do Chủ tịch Ủy ban Chứng khoán Nhà nước cấp ngày 25 tháng 04 năm 2015)

**TỔ CHỨC TƯ VẤN PHÁT HÀNH
CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN SÀI GÒN HÀ NỘI**



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. CN TP. HCM – CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN SÀI GÒN - HÀ NỘI

Địa chỉ: Tầng 3, Tòa nhà Artex Sài Gòn, 236 – 238 Nguyễn Công Trứ, Quận 1, TP. HCM

Điện thoại: (84-8) 39 151 368

Fax: (84-8) 39 151 369

Website: shs.com.vn

Phụ trách công bố thông tin

Ông Hà Tiến Bình

Chức vụ: Thành viên HĐQT

Điện thoại: (84-8) 38 440 816

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 13, ngày 15 tháng 04 năm 2014)



CHÀO BÁN CỔ PHIẾU RA CÔNG CHÚNG

Tên cổ phiếu	: Cổ phiếu Công ty Cổ phần Thương mại Phú Nhuận
Mã chứng khoán	: PNG
Loại cổ phần	: Cổ phần phổ thông
Mệnh giá	: 10.000 đồng/Cổ phần
Tổng số lượng chào bán	: 4.800.000 Cổ phần
Đối tượng chào bán	: Cổ đông hiện hữu
Giá chào bán	: 10.000 đồng/Cổ phần
Tổng giá trị chào bán tính theo mệnh giá	: 48.000.000.000 đồng (Bốn mươi tám 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:

CN TP.HCM CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN SÀI GÒN - HÀ NỘI

Địa chỉ: Tầng 3, Tòa nhà Artex Sài Gòn, số 236 – 238 Nguyễn Công trứ, Quận 1, TP.HCM

Điện thoại: (84-8) 38 440 816

Fax: (84-8) 39 151 369

Website: shs.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.....	6
5.	Rủi ro về pha loãng cổ phiếu	6
6.	Rủi ro khác.....	8
II.	NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM CHÍNH ĐỐI VỚI NỘI DUNG BẢN CÁO BẠCH	8
1.	Tổ chức phát hành.....	8
2.	Tổ chức tư vấn	8
III.	CÁC KHÁI NIỆM.....	8
IV.	TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC PHÁT HÀNH.....	9
1.	Giới thiệu chung về tổ chức phát hành.....	9
2.	Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển	11
3.	Cơ cấu tổ chức Công ty	12
4.	Cơ cấu bộ máy quản lý của Công ty.....	16
5.	Danh sách cổ đông và Cơ cấu cổ đông.....	23
6.	Danh sách những công ty mẹ và công ty con của PNGo; những công ty mà PNGo đang nắm quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối, những công ty nắm quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối đối với PNGo:.....	24
7.	Hoạt động kinh doanh	25
8.	Báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2012, 2013 và 2014.....	34
9.	Vị thế của Công ty so với các doanh nghiệp khác trong cùng ngành	35
10.	Chính sách đối với người lao động	37
11.	Chính sách cổ tức	39
12.	Tình hình tài chính	40
13.	Hội đồng quản trị, Ban Tổng giám đốc, Ban kiểm soát, Kế toán trưởng.....	44
14.	Tài sản.....	55
15.	Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức năm tiếp theo.....	57
16.	Đánh giá của tổ chức tư vấn về kế hoạch lợi nhuận và cổ tức.....	60
17.	Thời hạn dự kiến đưa cổ phiếu vào giao dịch tập trung	60
18.	Thông tin về những cam kết nhưng chưa thực hiện của tổ chức phát hành	60
19.	Các thông tin, các tranh chấp kiện tụng liên quan tới Công ty có thể ảnh hưởng đến giá cả cổ phiếu chào bán.....	60
V.	CỔ PHIẾU CHÀO BÁN	60
1.	Loại cổ phiếu	60
2.	Mệnh giá	60
3.	Tổng số cổ phiếu dự kiến chào bán	60
4.	Giá chào bán dự kiến	60
5.	Phương pháp tính giá.....	60
6.	Phương thức phân phối:.....	61
7.	Thời gian phân phối cổ phiếu:	61

8.	Đăng ký mua cổ phiếu:	61
9.	Phương thức thực hiện quyền:	61
10.	Giới hạn về tỷ lệ nắm giữ của người nước ngoài	62
11.	Các hạn chế liên quan đến việc chuyển nhượng	63
12.	Các loại thuế liên quan	63
13.	Ngân hàng mở tài khoản phong tỏa nhận tiền mua cổ phiếu	63
VI.	MỤC ĐÍCH CHÀO BÁN	63
VII.	KẾ HOẠCH SỬ DỤNG SỐ TIỀN THU ĐƯỢC TỪ ĐỢT CHÀO BÁN	63
VIII.	CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN TỚI ĐỢT CHÀO BÁN.....	64
1.	Tổ chức tư vấn	64
2.	Tổ chức kiểm toán.....	64

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.

Thực trạng và xu hướng phát triển của nền kinh tế trong nước luôn ảnh hưởng đến sự tồn tại và phát triển của các doanh nghiệp. Khi nền kinh tế ở giai đoạn tăng trưởng cao sẽ tạo nhiều cơ hội cho doanh nghiệp phát triển. Ngược lại, khi nền kinh tế sa sút, suy thoái sẽ gây ảnh hưởng tiêu cực cho các doanh nghiệp.

Kinh tế Việt Nam trong 10 năm qua luôn đạt tốc độ tăng trưởng khá cao, năm 2003 đạt 7,3%, năm 2004 đạt 7,7%, năm 2005 đạt 8,4%, năm 2006 đạt 8,17%, năm 2007 đạt 8,48%. Tuy nhiên khủng hoảng tài chính của một số nền kinh tế lớn trong năm 2008 đã đẩy nền kinh tế thế giới vào tình trạng suy thoái, làm hẹp thị trường xuất khẩu, thị trường vốn, thị trường lao động và tác động tiêu cực tới nhiều lĩnh vực kinh tế xã hội khác của nước ta, tốc độ tăng trưởng kinh tế trong nước năm 2008 chỉ đạt 6,23% và con số này trong năm 2009 và 2010 và 2011 lần lượt là 5,32%, 6,78%, và 5,89%.

Năm 2012, tình hình kinh tế trong nước tiếp tục phải đối mặt với những khó khăn, thách thức lớn. Tăng trưởng kinh tế năm 2012 tiếp tục chậm lại (chỉ đạt 5,03%, thấp hơn chỉ tiêu năm 2011; mặt bằng lãi suất vẫn ở mức cao, tuy vậy lạm phát đã được kiềm chế xuống còn một chữ số.

Năm 2013, tuy vẫn còn nhiều khó khăn nhưng kinh tế Việt Nam đã có những biến chuyển theo hướng tích cực hơn, GDP cả năm 2013 đạt 5,52%, cải thiện đáng kể so với mức tăng 4,73% của cùng kỳ 2012.

Bước sang năm 2014, Chính phủ tiếp tục xác định một trong những mục tiêu kinh tế - xã hội năm 2014 là tiếp tục ổn định kinh tế vĩ mô và đã ban hành nhiều văn bản chỉ đạo điều hành mà trọng tâm là Nghị quyết số 01/NQ-CP ngày 02/01/2014 của chính phủ về những nhiệm vụ, giải pháp chủ yếu chỉ đạo điều hành thực hiện Kế hoạch phát triển kinh tế - xã hội và dự toán ngân sách nhà nước năm 2014.

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

Rủi ro lãi suất xảy ra khi doanh nghiệp có nhu cầu sử dụng vốn vay từ ngân hàng dẫn đến chi phí đi vay tăng ảnh hưởng đến lợi nhuận của doanh nghiệp. Trong những năm qua lãi suất trên thị trường biến động không ngừng với nhiều những chính sách được ban hành như thắt chặt chính sách tiền tệ, áp trần lãi suất, hỗ trợ lãi suất cho doanh nghiệp đã ảnh hưởng không nhỏ đến tình hình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

Trong năm 2013, lãi suất huy động và cho vay đều ở xu hướng giảm mạnh. Ngân hàng nhà nước (NHNN) đã có 3 lần điều chỉnh giảm lãi suất, ngày 26/3 giảm 1% các lãi suất chủ chốt, ngày 10/5 giảm tiếp 1% các lãi suất chủ chốt. Lãi suất huy động liên tục giảm do tín dụng tăng yếu, ngân hàng thừa vốn. Đến cuối tháng 6, lãi suất huy động kỳ hạn ngắn dao động từ 5% - 7%/năm, lãi suất kỳ hạn dài từ 7,1% - 10%/năm. Tiếp theo, trong tháng 3/2014, trần lãi suất huy động đã tiếp tục giảm thêm và đưa trần lãi suất huy động về 6%/năm, trong điều kiện như vậy, lãi suất cho vay hiện nay dao động từ 9-13% năm, thậm chí là 6%/năm tùy từng khách hàng và nhóm lĩnh vực ưu tiên.

Từ đầu năm 2014 đến nay, thực hiện chỉ đạo của Chính phủ, Ngân hàng Nhà nước tiếp tục tích cực triển khai các giải pháp tiền tệ, tín dụng ngân hàng theo mục tiêu kiểm soát lạm phát, ổn định kinh tế vĩ mô, hỗ trợ tăng trưởng kinh tế ở mức hợp lý, bảo đảm thanh khoản của các tổ chức tín dụng và nền kinh tế. Tuy nhiên, việc tiếp cận vốn vay của các doanh nghiệp vẫn gặp khó khăn, ngoài ra chỉ có một số ít doanh nghiệp đáp ứng được các điều kiện để hưởng lãi suất thấp, đồng thời, sản xuất của nền kinh tế dù có xu hướng cải thiện nhưng vẫn còn chậm. Điều này đã ảnh hưởng rất lớn đến hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp cũng như nhu cầu sử dụng vốn vay của doanh nghiệp. 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 1:1, 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. Theo đó, 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 huy động vốn phục vụ kế hoạch kinh doanh của Công ty.

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

Với số vốn huy động được từ đợt chào bán này, Công ty Cổ phần Thương mại Phú Nhuận sẽ sử dụng để thanh toán các khoản nợ vay và bổ sung vốn lưu động nhằm phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty. Vì vậy việc phát hành thêm cổ phần là rất cần thiết, 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 tạo sự ổn định nguồn vốn cho Công ty, giảm áp lực khả năng thanh toán ngắn hạn. Vì vậy, rủi ro của phương án sử dụng tiền thu được từ đợt chào bán đã được giảm đến mức tối thiểu.

5. Rủi ro về pha loãng cổ phiếu

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

- **Mức độ pha loãng giá cổ phần sau khi phát hành:**

Tại thời điểm chốt danh sách thực hiện quyền mua cổ phiếu phát hành thêm, giá thị trường của cổ phiếu Công ty sẽ được điều chỉnh theo công thức sau:

$$P_{pl} \text{ (Giá thị trường điều chỉnh)} = \frac{P_t + I * P_r}{1 + I}$$

Trong đó:

P_{pl} : giá cổ phiếu pha loãng

P_t : giá giao dịch bình quân của cổ phiếu trước ngày giao dịch không hưởng quyền.

P_r : giá cổ phiếu phát hành.

I : tỷ lệ tăng vốn.

Ví dụ:

Một số giả định và xác định giá cổ phiếu sau khi pha loãng:

- Giá cổ phiếu trước ngày giao dịch không hưởng quyền: 20.000 đồng/cổ phiếu.
- Giá cổ phiếu phát hành thêm: 10.000 đồng/cổ phiếu.
- Tỷ lệ tăng vốn 100% (tương ứng tỷ lệ thực hiện quyền là 1:1).

$$\text{Giá thị trường (điều chỉnh)} = \frac{20.000 + 100\% \times 10.000}{1 + 100\%} = 15.000 \text{ đồng/cổ phiếu}$$

Như vậy, giá điều chỉnh tại ngày giao dịch không hưởng quyền dự kiến là 15.000 đồng.

▪ **Mức độ pha loãng thu nhập trên mỗi cổ phần (EPS) sau khi phát hành**

Khoản mục		ĐVT	Giá trị	Ghi chú
1	Giá cổ phiếu trên thị trường	Đồng/cổ phiếu	20.000	Giả định giá thị trường tại thời điểm pha loãng
2	Lợi nhuận sau thuế dự kiến năm 2014	Triệu đồng	9.360	Lợi nhuận theo kế hoạch ĐHCĐ đã thông qua
3	Số lượng cổ phiếu lưu hành bình quân trước khi phát hành.	Cổ phiếu	4.800.000	
4	EPS 2014 dự kiến trước khi phát hành [(4)=(2)/(3)]	Đồng/cổ phiếu	1.950	
5	P/E dự kiến trước khi phát hành [(5)=(1)/(4)]	Lần	10,76	
6	Số lượng cổ phiếu lưu hành bình quân năm 2015 (sau khi phát hành)	Cổ phiếu	8.400.000	(Dự kiến số cổ phiếu tăng lên 9,6 triệu vào đầu quý 2/2015)
7	EPS pha loãng dự kiến sau khi phát hành [(7)=(2)/(6)]	Đồng/cổ phiếu	1.114	EPS giảm 836 đồng/cổ phiếu so với thời điểm trước khi phát hành
8	Giá cổ phiếu dự kiến sau pha loãng [(8)=(5)*(7)]	Đồng/cổ phiếu	11.987	

Như vậy, mức độ pha loãng thu nhập trên mỗi cổ phiếu (EPS) sau khi phát hành giảm xuống còn 1.114 đồng/cổ phiếu và giá cổ phiếu sau khi được điều chỉnh dự kiến là 11.987 đồng/cổ phiếu.

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 : Nguyễn Văn Ngọc	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

CN TPHCM - CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN SÀI GÒN HÀ NỘI

Bà: **Phạm Thị Thanh Nhân** Chức vụ : Phó Giám đốc phụ trách điều hành

Bản cáo bạch này là một phần của Hồ sơ xin phép chào bán Cổ phần do Chi nhánh TP. HCM Công ty Cổ phần Chứng khoán Sài Gòn Hà Nội 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 (PNC Co) cung cấp.

III. CÁC KHÁI NIỆM

Công ty/ PNC Co	: 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/SHS	: Công ty Cổ phần Chứng khoán Sài Gòn Hà Nội

UBCKNN	: Ủy ban chứng khoán Nhà nước
HDQT	: 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
CB NLĐ	: Cán bộ người lao động
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	: PNC
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	: pnc@pnc.vn
Website	: www.pnc.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	: 48.000.000.000 đồng (Bốn mươi tám tỷ đồng)
Tổng số cổ phần	: 4.800.000 (Bốn triệu tám trăm ngàn) cổ phần phổ thông.
Ngành nghề kinh doanh	:

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. Bán buôn nhiên liệu rắn, lỏng, khí và các sản phẩm liên quan: Mua bán chất đốt. Bán buôn sản phẩm thuốc lá, thuốc láo. Bán buôn đồ dùng khác cho gia đình. Bán mô tô, 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 đồ uống có cồn và đồ uống không cồn. 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 tiểu 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 lữ hành nội địa. Bán lẻ đồ uống trong các cửa hàng chuyên doanh. Bán lẻ đồ uống có cồn và đồ uống không cồn. Bán lẻ sản phẩm thuốc lá, thuốc láo trong các cửa hàng chuyên doanh. Bán lẻ thuốc lá điều sản xuất trong nước.

- 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.
Tháng 12/2012	48.000.000.000	12.000.000.000	Phát hành cho cổ đông hiện hữu theo tỷ lệ 3:1. 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.

Tháng 12/2012: Công ty tiếp tục tăng vốn điều lệ lên 48 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 PNGo, 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 HOA VIÊN TRI KỶ**

Địa chỉ : 123 Hồng Hà, Phường 9, Quận Phú Nhuận
Điện thoại : (08) 38 423 487 (08) 38 423 597
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 (PNGo góp 55% Vốn điều lệ)



3.4. Công ty liên doanh, liên kết

❖ CÔNG TY CỔ PHẦN PHÚ HƯNG THỊNH GIA LAI

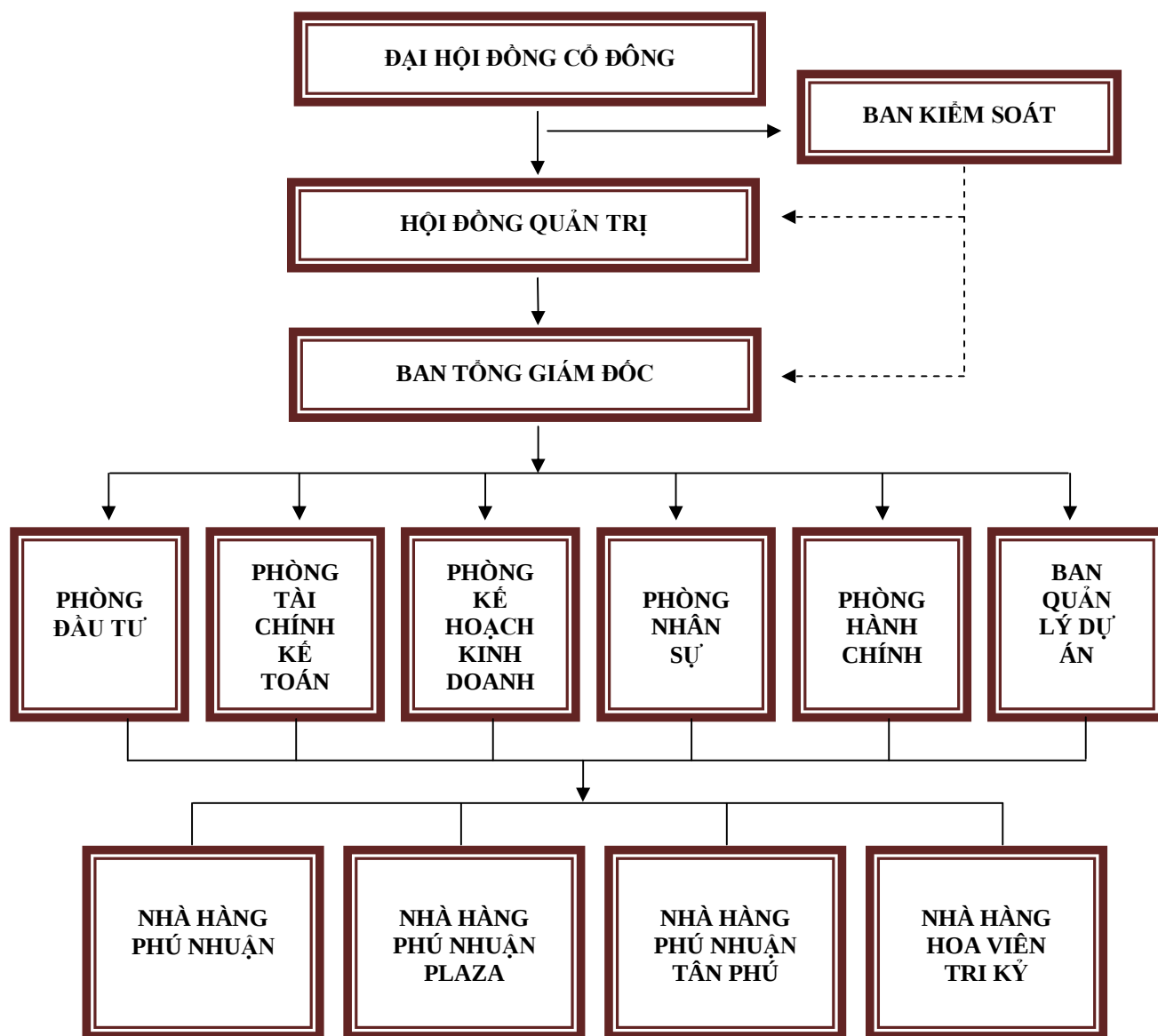
Địa chỉ : 316 Lê Đại Hành, phường Đồng Đa, tp Pleiku – Gia Lai
Ngành nghề kinh doanh : Khu du lịch sinh thái
Vốn điều lệ : 5.000.000.000 đồng (PNCo góp 33% Vốn điều lệ)



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 thẻ thức trực tiếp. Bộ phận thường trực thay mặt HĐQT giải quyết công việc hàng ngày của HĐQT, được sử dụng bộ máy, con dấu của Công ty Cổ phần Thương mại Phú Nhuận để thực hiện chức năng chỉ đạo, kiểm tra giám sát hoạt động của Công ty.

Ban Kiểm soát

Ban kiểm soát do 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 03 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 ba 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

1. Phòng Đầu tư

Chức năng:

Phòng đầu tư được thành lập theo quyết định số 60/QĐ – 2007 ngày 18 tháng 09 năm 2007 của Tổng giám đốc Công ty Cổ phần Thương mại Phú Nhuận. Phòng đầu tư chịu sự chỉ đạo trực tiếp của Ban Tổng giám đốc. Có nhiệm vụ tham mưu giúp việc cho Ban Tổng giám đốc trong lĩnh vực đầu tư và quản lý đầu tư Xây dựng dự thảo chiến lược đầu tư phát triển trung hạn, dài hạn của Công ty, đề xuất các bước thực hiện, qui trình thực hiện dưới sự chỉ đạo của Ban Tổng giám đốc.

Lập các dự án đầu tư xây dựng công trình trình HĐQT, Ban tổng giám đốc phê duyệt quyết định đầu tư - Chuẩn bị các bước đầu tư khi được phê duyệt.

Lập dự án cải tạo sửa chữa các căn nhà hiện có của Công ty, nâng cao hiệu quả kinh doanh của các căn nhà. Mở rộng năng lực hoạt động kinh doanh của Công ty.

Đầu tư vào các dự án liên doanh, liên kết.

Nhiệm vụ:

Nghiên cứu thị trường, tìm kiếm cơ hội đầu tư, lập kế hoạch đầu tư. Trình Ban Tổng giám đốc về dự án xây dựng cơ bản, đầu tư chiều sâu, mở rộng năng lực kinh doanh của Công ty, dự án liên doanh, liên kết;

Lập hoặc xin ý kiến Ban Tổng giám đốc thuê tư vấn lập báo kinh tế - kỹ thuật xây dựng công trình;

Phối hợp cùng Ban quản lý dự án, các phòng ban, đơn vị liên quan trong quá trình thực hiện giai đoạn chuẩn bị đầu tư; lập báo cáo kinh tế kỹ thuật công trình; báo cáo đầu tư xây dựng công trình, giải phóng mặt bằng, bàn giao mặt bằng;

Phối hợp các phòng ban chức năng liên quan phân tích, đánh giá hiệu quả, đúc kết rút kinh nghiệm sau đầu tư, tập hợp hồ sơ dự án lưu trữ theo qui định;

Đào tạo tuyển dụng các chuyên viên quản lý dự án, cung cấp nguồn nhân lực cho Ban quản lý dự án của Công ty;

Phân tích, nghiên cứu các công ty niêm yết, công ty đại chúng, lập kế hoạch đầu tư khi Công ty có nhu cầu;

Quản lý theo dõi sổ cổ đông, thực hiện việc chuyển nhượng cổ phiếu cho cổ đông theo đúng luật Doanh nghiệp, Nghị định, Thông tư của Nhà nước và điều lệ Công ty;

Liên hệ với các ngành hữu quan để hoàn thành các thủ tục pháp lý về đất, xin chủ trương thỏa thuận quy hoạch kiến trúc, chủ trương đầu tư...;

Lưu trữ hồ sơ, chứng từ tài liệu có liên quan đến nghiệp vụ của phòng theo qui định của công ty, của nhà nước;

Thực hiện những công việc khác khi được phân công.

Hiện tại Phòng đầu tư Công ty có 7 nhân sự: gồm 01 Giám đốc, 02 Phó Giám đốc, 04 Chuyên viên.

2. Phòng Kế hoạch Kinh doanh

Chức năng:

Tham mưu, giúp Ban Tổng giám đốc các công việc liên quan đến việc triển khai thực hiện chỉ tiêu doanh số, nghiên cứu phát triển thị trường và lập kế hoạch kinh doanh.

Nhiệm vụ:

Công tác nghiên cứu và phát triển thị trường:

- Lập kế hoạch và triển khai kế hoạch phát triển thị trường nhằm mở rộng thị trường, tăng thị phần và doanh thu cho Công ty.
- Tổ chức thực hiện việc nghiên cứu thị trường, phân tích, dự báo và nắm bắt các nhu cầu của khách hàng, xác định các chủng loại mặt hàng cần ưu tiên để chủ động đề xuất phương án kinh doanh và mở rộng thị trường.
- Tổng hợp và phân tích các thông tin thị trường thu thập được, lập báo cáo phân tích thông tin thị trường trình Ban Giám đốc.
- Đề xuất chiến lược kinh doanh và định hướng phát triển thị trường.
- Thu thập thông tin về sản phẩm, dịch vụ, giá cả, điểm mạnh, điểm yếu của các đối thủ cạnh tranh để kịp thời điều chỉnh chính sách kinh doanh, nhằm nâng cao khả năng cạnh tranh và mang lại lợi nhuận cho Công ty.
- Tổ chức phân chia khối thị trường hợp lý, khoa học.
- Tổ chức thu thập, phân tích thông tin về các nhóm đối tượng khách hàng, nhu cầu hàng hóa, đặc điểm thanh toán, sức mua hàng để có hướng tiếp cận hợp lý. Lưu trữ các thông tin khách hàng (tên khách hàng, điện thoại, địa chỉ, mặt hàng thường xuyên mua, v.v.) để nắm rõ tập quán tiêu dùng / tập quán mua hàng của khách hàng.

- Công tác bán hàng và quản lý công nợ:
- Xây dựng kế hoạch kinh doanh hàng năm trình Ban Tổng giám đốc phê duyệt để Công ty có kế hoạch chuẩn bị tài chính, nguồn lực và phương án kinh doanh phù hợp. Xây dựng kế hoạch kinh doanh tháng, quý, năm.
- Đánh giá sức mua và khả năng thanh toán của các khách hàng trước khi đưa ra quyết định tiếp nhận đơn hàng. Thực hiện đàm phán với khách hàng về giá cả, chủng loại hàng hóa, thời hạn giao hàng, điều khoản thanh toán, v.v. Soạn thảo các hợp đồng kinh tế.
- Đề xuất với Ban Lãnh đạo về nội dung và các chương trình làm việc với các đối tác, khách hàng. Đề xuất chi phí cho công tác tiếp khách theo đúng quy định của Công ty.
- Lập báo cáo định kỳ về kết quả hoạt động kinh doanh.
- Phối hợp với Ban Lãnh đạo và Phòng Tài chính Kế toán xây dựng hạn mức công nợ đối với từng khách hàng. Chịu trách nhiệm giám sát kế hoạch thu hồi công nợ và đốc thúc khách hàng nhằm đảm bảo tỷ lệ nợ quá hạn trên tổng dư nợ ở mức an toàn, đảm bảo sử dụng hiệu quả dòng tiền cho hoạt động kinh doanh.

3. Phòng Tài chính Kế toán

Chức năng:

- Thực hiện những công việc về nghiệp vụ chuyên môn tài chính kế toán theo đúng qui định của Nhà nước về chuẩn mực kế toán, nguyên tắc kế toán
- Theo dõi, phản ánh sự vận động vốn kinh doanh của Công ty dưới mọi hình thái.
- Tham mưu cho Ban Tổng giám đốc về chế độ kế toán và những thay đổi của chế độ qua từng thời kỳ trong hoạt động kinh doanh.
- Cùng với các bộ phận khác tạo nên mạng lưới thông tin quản lý năng động, hữu hiệu.
- Tham mưu cho Ban Tổng giám đốc Công ty về công tác Tài chính Kế toán.
- Tham mưu cho Ban Tổng giám đốc Công ty trong công tác quản lý, sử dụng vốn (tài sản, nguyên vật liệu, nguồn vốn, chi phí sản xuất kinh doanh).
- Phân tích, đánh giá tài chính của các dự án, công trình trước khi trình lãnh đạo Công ty quyết định.
- Tham mưu cho lãnh đạo Công ty về nguồn vốn của các dự án cơ sở ký kết các hợp đồng với đối tác.
- Thu thập và xử lý thông tin có liên quan đến nghiệp vụ kinh tế tài chính phát sinh trong Công ty.
- Đảm bảo nguồn vốn cho các mặt hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.
- Thu hồi vốn nhanh chóng tránh tình trạng bị khách hàng chiếm dụng vốn.
- Quản lý, theo dõi nguồn vốn của Công ty trong các liên doanh, công trình.
- Giữ bí mật về số liệu kế toán - tài chính và bí mật kinh doanh của công ty
- Tham mưu cho Tổng giám đốc trong quá trình đề xuất các chế độ thi đua khen thưởng, kỷ luật và nâng bậc lương đối với cán bộ, nhân viên của Công ty.
- Thực hiện một số chức năng khác khi được Tổng giám đốc giao.

Nhiệm vụ:

Công tác Tài chính

- Quản lý hoạt động tài chính trong toàn Công ty.
- Lập kế hoạch tài chính theo tháng, quý, năm đồng thời định kỳ báo cáo hoặc báo cáo theo yêu cầu của Tổng giám đốc về tình hình tài chính của Công ty.
- Theo dõi việc thực hiện kế hoạch tài chính đã được duyệt. Báo cáo Tổng giám đốc tình hình sử dụng vốn và đề xuất biện pháp điều chỉnh hợp lý.

- Thường xuyên thu thập, phân loại, xử lý các thông tin về tài chính trong sản xuất kinh doanh, báo cáo kịp thời cho lãnh đạo Công ty tình hình tài chính của Công ty.
- Cung cấp đủ, kịp thời nguồn vốn phục vụ hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.
- Quan hệ với các tổ chức tín dụng và nhà đầu tư trong hoạt động vay vốn trung hạn, dài hạn, ngắn hạn và lưu chuyển tiền tệ.
- Đánh giá hoạt động tài chính của Công ty, đề xuất các biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động tài chính.
- Lập và đánh giá báo cáo tài chính theo quy định của Pháp luật và Điều lệ của Công ty.
- Lập và báo cáo nguồn vốn huy động cho các hoạt động đầu tư ngắn hạn cũng như dài hạn.

Công tác Kế toán

1. Ghi chép và hạch toán đúng, đầy đủ các nghiệp vụ kinh tế tài chính phát sinh trong quá trình sản xuất kinh doanh của Công ty, phù hợp với quy định của Nhà nước và Quy chế quản lý tài chính của Công ty.
2. Kiểm tra tính hợp lý, hợp lệ của tất cả các loại chứng từ, hoàn chỉnh thủ tục kế toán trước khi trình Tổng giám đốc phê duyệt.
3. Phổ biến, hướng dẫn các Phòng chuyên môn thực hiện thủ tục tạm ứng, hoàn tạm ứng và các thủ tục tài chính khác theo Quy chế quản lý tài chính, Quy chế chi tiêu nội bộ của Công ty.
4. Định kỳ đánh giá tình hình sử dụng tài sản của Công ty theo Quy chế của Công ty.
5. Phối hợp với các Phòng Ban chức năng khác để lập giá mua, giá bán vật tư hàng hóa trước khi trình Tổng giám đốc duyệt.
6. Thực hiện thủ tục mua sắm thiết bị, sửa chữa tài sản theo đúng quy định của Nhà Nước và Công ty.
7. Thực hiện việc kiểm kê định kỳ, xác định tài sản thừa, thiếu khi kết thúc thi công công trình đồng thời đề xuất với Tổng giám đốc biện pháp xử lý.
8. Phân tích các thông tin kế toán theo yêu cầu của Lãnh đạo Công ty
9. Quản lý tài sản cố định, Công cụ dụng cụ, hạch toán theo chế độ hiện hành.
10. Theo dõi nguồn vốn của công ty, quyết toán các công trình để xác lập nguồn vốn.
11. Tiến hành các thủ tục, thanh quyết toán các loại thuế với cơ quan thuế.
12. Phối hợp với các Phòng ban liên quan trong việc nghiệm thu từng phần và nghiệm thu toàn bộ công trình để quyết toán các dự án đầu tư.
13. Theo dõi, lập kế hoạch và thu hồi công nợ của khách hàng đầy đủ, nhanh chóng bảo đảm hiệu quả sử dụng nguồn vốn của Công ty.
14. Lập và nộp các báo cáo tài chính đúng và kịp thời cho các cơ quan thẩm quyền theo đúng chế độ quy định của Nhà nước.
15. Tổ chức khoa học công tác kế toán phù hợp với điều kiện tổ chức sản xuất kinh doanh và bộ máy tổ chức của Công ty.
16. Chấp hành quyết định của Ban kiểm soát về việc kiểm tra hoạt động kế toán tài chính.
17. Áp dụng khoa học quản lý tiên tiến vào công tác kế toán, bồi dưỡng nghiệp vụ chuyên môn cho cán bộ kế toán, đề xuất các biện pháp hữu hiệu nhằm nâng cao hiệu quả sử dụng nguồn vốn của Công ty.

4. Phòng Nhân sự

Chức năng:

Phòng Nhân sự có chức năng tham mưu cho Ban Tổng giám đốc về các lĩnh vực: hoạch định nguồn nhân lực, tuyển dụng, quản lý nhân sự, tiền lương và các chế độ chính sách, đánh giá kết quả công việc, đào tạo.

Nhiệm vụ:

a) Hoạch định nguồn nhân lực:

- Xây dựng mục tiêu, kế hoạch phát triển nguồn nhân lực theo chiến lược của Công ty.
- Dự báo nguồn nhân lực trong tương lai và có kế hoạch quy hoạch cán bộ kế thừa.
- Đề xuất và tham gia vào việc xác định cơ cấu tổ chức của Công ty và các đơn vị trực thuộc.
- Soạn thảo bản mô tả công việc cho các vị trí công việc trong cơ cấu tổ chức, thực hiện sắp xếp và điều chỉnh, cập nhật bản mô tả công việc cho phù hợp với phân công công việc.

b) Tuyển dụng:

Lập kế hoạch tuyển dụng, tìm kiếm các nguồn tuyển dụng và tuyển chọn ứng viên đáp ứng các tiêu chuẩn theo quy định của Công ty.

c) Quản lý nhân sự:

- Quản lý hồ sơ, lý lịch của cán bộ, người lao động toàn Công ty; phân mềm quản lý nhân sự.
- Giám sát việc sử dụng lao động của các phòng và đơn vị trực thuộc Công ty, làm các thủ tục ký kết hợp đồng lao động, bố trí công việc, luân chuyển, điều động, bổ nhiệm, khen thưởng, kỷ luật.
- Thống kê báo cáo tình hình sử dụng lao động, biến động nhân sự theo yêu cầu của Công ty và cơ quan quản lý lao động.

d) Tiền lương và các chế độ chính sách:

- Phối hợp cùng Phòng Tài chính - Kế toán xây dựng kế hoạch quỹ tiền lương, tiền thưởng cùng các chế độ quy định khác theo đúng Quy chế và đảm bảo hoạt động của Công ty.
- Xây dựng quy chế trả lương – thưởng, các chính sách đãi ngộ nhằm khuyến khích người lao động làm việc.
- Theo dõi đề xuất việc xét nâng bậc lương, điều chỉnh hệ số lương theo đúng quy định của Công ty.
- Tham mưu cho Ban Tổng giám đốc giải quyết các trường hợp khiếu nại của người lao động về chế độ chính sách, tiền lương, tiền thưởng, phụ cấp.... Đề xuất xử lý các sai phạm của người lao động theo nội quy Công ty và pháp luật Nhà nước.
- Theo dõi công tác thi đua - khen thưởng - kỷ luật của Công ty.

e) Quản lý và theo dõi việc thực hiện các thủ tục về chế độ, chính sách liên quan đến vấn đề nhân sự (HĐLĐ, nghỉ việc, nghỉ phép, nghỉ hưu, nghỉ thai sản, nghỉ ốm, bổ nhiệm, điều động v.v...)

f) Đánh giá kết quả công việc, đánh giá năng lực:

Thực hiện đánh giá năng lực, kết quả làm việc của nhân viên trên cơ sở đó lập kế hoạch phát triển nhân viên dựa trên nhu cầu năng lực của công việc.

g) Công tác đào tạo:

Xây dựng kế hoạch đào tạo bồi dưỡng nghiệp vụ, tay nghề cho cán bộ, người lao động toàn Công ty theo kế hoạch ngắn hạn, trung hạn, dài hạn hàng năm đáp ứng nhu cầu phát triển, nâng cao chất lượng nguồn nhân lực phục vụ yêu cầu kinh doanh của Công ty. Tổ chức triển khai kế hoạch đào tạo.

5. Phòng Hành chánh

Chức năng:

Phòng Hành chính có chức năng tham mưu cho Ban Tổng giám đốc về các lĩnh vực:

- Công tác hành chính, văn thư lưu trữ, pháp lý, thông tin nội bộ, quản lý mạng internet nội bộ, và các trang web của công ty.
- Công tác quản lý văn phòng phẩm, trang thiết bị, máy móc văn phòng công ty.
- Công tác an toàn lao động và vệ sinh lao động, bảo vệ, PCCC.
- Công tác tổ chức các sự kiện, đại hội, hội nghị của Công ty
- Công tác đời sống, văn hóa, chăm sóc sức khỏe cho cán bộ người lao động và các công tác khác về hành chính.

Nhiệm vụ:

- Tổ chức thực hiện công tác hành chính, văn thư lưu trữ tại Công ty theo đúng quy định Nhà nước.
- Bảo quản con dấu, đóng dấu các hồ sơ, tài liệu, công văn... theo đúng quy định của Nhà nước và quy định của Công ty.
- Tiếp nhận, phân loại các công văn, thư tín, fax, thư điện tử... từ các nơi gửi đến; chuyển đến các đơn vị và cá nhân có liên quan để xử lý giải quyết.
- Đề xuất mua và phân phối báo, tạp chí cho các bộ phận theo quy định.
- Đánh máy, photocopy các văn bản, công văn giấy tờ thuộc phần việc được giao.
- Nghiên cứu, soạn thảo xây dựng và trình duyệt các quy chế, nội quy, quy định áp dụng trong Công ty, tham mưu và giúp cho Ban Tổng giám đốc Công ty giám sát việc chấp hành các quy chế, nội quy, quy định đó.
- Thực hiện các công tác pháp lý, bảo vệ lợi ích hợp pháp của Công ty, lưu giữ các hồ sơ pháp lý của Công ty theo quy định.
- Thực hiện công tác quản trị hành chính: cấp phát văn phòng phẩm, đồng phục nhân viên, vệ sinh cơ quan, vệ sinh môi trường; phục vụ công tác hội họp, tiếp khách, quản lý, bảo trì các trang thiết bị của cơ quan đảm bảo mọi hoạt động của Công ty được thuận lợi.
- Phối hợp với các bộ phận tổ chức các sự kiện, đại hội, hội nghị, hội thảo,... của Công ty.
- Xây dựng kế hoạch và tổ chức, giám sát việc thực hiện về an ninh trật tự, an toàn lao động, vệ sinh lao động, PCCC và phòng chống cháy nổ trong toàn Công ty.
- Kiểm tra, theo dõi hồ sơ sức khỏe của CB-NLĐ, tổ chức khám sức khỏe định kỳ hàng năm cho CB-NLĐ Văn Phòng Công ty.
- Xây dựng và quản lý hệ thống thông tin, logo, thương hiệu, quản lý hệ thống mạng và website Công ty.
- Giải quyết tốt công tác đối ngoại, giúp lãnh đạo và cán bộ, người lao động làm việc với cơ quan bên ngoài và địa phương được thuận lợi.
- Kết hợp với Công đoàn thực hiện các công việc thăm hỏi, hiếu, hỷ đối với CB-NLĐ và các cá nhân, cơ quan ngoài Công ty.
- Lập kế hoạch chi tiêu, sử dụng trang thiết bị, văn phòng phẩm,... tiết kiệm để giảm chi phí phát sinh.

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 31/12/2014

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	346.000	3.460	7,21
2	Tổng Công ty Bến Thành-TNHH MTV	27 Nguyễn Trung Trực, Phường Bến Thành, QI, TP Hồ Chí Minh	4106000101	1.377.000	13.770	28,69
	cộng			1.723.000	17.230	35,90

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	1.377.000	28,69
2	Nguyễn Văn Điệp	96/2 Duy Tân, F15 Q.Phú Nhuận, TP.HCM	020248057	197.050	4,11
3	Hà Tiến Bình	145/39/39 F Trần Bá Giao, F5, Q. Gò Vấp, TP.HCM	020146682	10.899	0,23
4	Nguyễn Thị Ngọc Dung	423/1 Nguyễn Kiệm, F9, Q. Phú Nhuận, TP.HCM	020113865	50.004	1,04
5	Lê Quang Toàn	159/9 Hoàng Văn Thụ, F8, Q. Phú Nhuận, TP.HCM	023009651	346.000	7,21
6	Huỳnh Kim Điền	139 Phan Đăng Lưu, F2, Q. Phú Nhuận, TP.HCM	021714229	90.990	1,9
7	Và 67 cổ đông khác	Việt Nam		2.728.057	56,82

Nguồn: Công ty Cổ phần Thương mại Phú Nhuận

5.3. Cơ cấu cổ đông tại thời điểm ngày 31/12/2014

Stt	Tên	Số lượng cổ đông	Số Cổ phần	Giá trị (đồng)	Tỷ lệ (%)
1	Nhà nước	01	1.377.000	13.770.000.000	28,69%
2	Trong nước	136	3.423.000	34.230.000.000	71,31%
	- Pháp nhân	04	633.333	6.333.330.000	13,19%
	- Thẻ nhân	132	2.789.667	27.896.670.000	58,12%
3	Ngoài nước	-	-	-	-
	- Pháp nhân	-	-	-	-
	- Thẻ nhân	-	-	-	-
	Tổng cộng	137	4.800.000	48.000.000.000	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:

DVT: 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	1.000.000.000	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 PNGo:

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 Hoa viên Tri Kỷ**

Nhà hàng Tri Kỷ “là một thương hiệu lâu đời và nổi tiếng” tại số 123 Hồng Hà Phường 9, 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**



Nhà hàng Tiệc cưới – Hội nghị Phú Nhuận số 124 Phan Đăng Lưu Phường 3 Quận Phú Nhuận, thành phố Hồ Chí Minh. Hoạt động kinh doanh 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 ẩm cúng, hạnh phúc.

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

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

- ✓ **Nhà hàng Tiệc cưới Hội nghị Phú Nhuận – Tân Phú** tại số 36 Thạch lam Phường Phú Thạnh Quận Tân Phú thành phố Hồ Chí Minh. Hoạt động kinh doanh của nhà hàng đã ổn định và có chiều hướng phát triển tốt. 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. 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 2014

❖ 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 2015
- 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 đóng hộp

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 |



Phân loại chế biến sản phẩm



Nấm rơm đóng hộp



Các loại nông sản đóng hộp xuất khẩu



Sản phẩm nấm rơm muối

❖ **Phu Nhuận Plaza**

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

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

Đã khởi công xây dựng cuối năm 2010 và đi vào hoạt động kinh doanh năm 2013.

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 gộp qua các năm:

Chỉ tiêu	Năm 2012		Năm 2013		Năm 2014	
	Tr.đồng	Tỷ lệ %	Tr.đồng	Tỷ lệ %	Tr.đồng	Tỷ lệ %
1. Doanh thu	285.669	100	176.929	100	202.745	100
Bán hàng hóa	222.103	77,74	93.128	52,64	119.593	58,99
Cho thuê kho, mặt bằng	12.449	4,35	13.440	7,60	12.254	6,04
Dịch vụ nhà hàng	50.405	17,64	70.001	39,56	70.686	34,86
Doanh thu khác	712	0,27	360	0,20	212	0,11
2. Lợi nhuận gộp	55.433	100	59.370	100	59.922	100
Bán hàng hóa	15.393	27,77	9.394	15,82	11.127	18,57

Cho thuê kho, mặt bằng	10.236	18,46	11.443	19,27	10.622	17,73
Dịch vụ nhà hàng	29.092	52,48	38.173	64,30	37.961	63,35
Lợi nhuận khác	712	1,29	360	0,61	212	0,35

Nguồn: BCTC hợp nhất kiểm toán 2012, 2013 và 2014 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 2012 – 2013 và 2014:

Yếu tố	Năm 2012		Năm 2013		Năm 2014	
	Giá trị (triệu đồng)	% so với DTT	Giá trị (triệu đồng)	% so với DTT	Giá trị (triệu đồng)	% so với DTT
Doanh thu thuần	285.669	100	176.930	100	202.745	100
Giá vốn hàng bán	230.236	80,60	117.559	66,44	142.823	70,44
Chi phí bán hàng	25.277	8,85	33.553	18,96	36.687	18,10
Chi phí quản lý DN	7.091	2,48	8.107	4,58	7.598	3,75
Chi phí tài chính	10.517	3,68	9.478	5,46	14.924	7,36

Nguồn: BCTC hợp nhất kiểm toán 2012, 2013 và 2014 của PNCo

Là doanh nghiệp hoạt động kinh doanh trong ngành thương mại, dịch vụ nên chi phí giá vốn hàng bán của Công ty phụ thuộc rất nhiều vào giá cung ứng của nhà sản xuất, cung cấp sản phẩm và chiếm tỷ lệ lớn trong 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. Tỷ lệ giá vốn hàng bán trong cơ cấu doanh thu của Công ty có xu hướng giảm và tương đối ổn định kể từ năm 2012, năm 2013 là 66,44% so với năm 2012 là 80,6% và năm 2014 tỷ lệ này là 70,36%. Bên cạnh đó, trong năm 2013, 2014 Công ty tiếp tục thực hiện mở rộng hoạt động kinh doanh, phát triển dịch vụ nên tỷ trọng chi phí bán hàng đối với doanh thu đã tăng mạnh, từ 8,85% năm 2012 tăng lên hơn 18% trong năm 2013 và 2014. Tỷ trọng chi phí quản lý doanh nghiệp và chi phí tài chính cũng có mức tăng đáng kể qua các năm.

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 rơm 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 rơm muối đóng hộp và các loại đồ hộp rau quả để xuất khẩu ra thị trường nước ngoài.

7.8. Tình hình kiểm tra chất lượng sản phẩm

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

7.9. Hoạt động Marketing

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

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

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

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

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

Tên Công ty	: CÔNG TY CỔ PHẦN THƯƠNG MẠI PHÚ NHUẬN
Tên tiếng Anh	: PHU NHUAN TRADING JOINT STOCK COMPANY
Mã chứng khoán	: PNG
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

8. Báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2012, 2013 và 2014

8.1. Tóm tắt một số chỉ tiêu về hoạt động SXKD của Công ty trong năm 2012, 2013 và 2014

Đơn vị tính: Triệu đồng

Stt	Chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014	Tỷ lệ % tăng/giảm 2014/2013
1	Tổng tài sản	234.321	262.822	287.830	9,52
2	Doanh thu thuần	285.669	176.930	202.745	14,59
3	Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	13.171	8.599	1.154	(86,60)
4	Lợi nhuận khác	144	6.443	1.916	(70,26)
5	Lợi nhuận trước thuế	13.316	15.042	3.070	(79,59)
6	Lợi nhuận sau thuế	9.418	11.117	2.376	(78,63)
7	Lãi cơ bản trên cổ phiếu (đồng)	2.701	2.397	513	(78,60)
8	Tỷ lệ cổ tức	15%	12%	10%	(16,66)

Nguồn: BCTC hợp nhất kiểm toán 2012, 2013 và 2014 của PNCo

Hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty có sự tăng trưởng và ổn định trong những năm 2012 và 2013. Trong năm 2013 doanh thu thuần của Công ty là 177 tỷ đồng giảm 38,07% so với năm 2012, nhưng lợi nhuận sau thuế năm 2013 là 11,1 tỷ đồng tăng 18,03% so với năm 2012. Năm 2014, tuy hoạt động kinh doanh của Công ty gặp nhiều khó khăn hơn bởi thị trường xuất khẩu đã bị thu hẹp nhưng doanh thu năm 2014 vẫn đạt

mức khả quan, với giá trị hơn 202,7 tỷ đồng. Trong khi đó lợi nhuận sau thuế chỉ đạt được hơn 3 tỷ đồng, giảm nhiều so với năm 2013, chủ yếu do chi phí tài chính tăng hơn 50%, đồng thời khoản lợi nhuận khác cũng giảm mạnh, hơn 70% trong năm 2014.

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.
- Năm 2014 Chủ trương Nhà nước về tính tiền thuê đất thay đổi, cách tính mới theo Nghị định 121/NĐ-CP và Quyết định 14/QĐ-UBND thành phố Hồ Chí Minh tiền thuê đất của Công ty năm 2014 tăng hơn so với năm 2013 khoảng 400 triệu.
- 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

Hoạt động kinh doanh thương mại chủ yếu của Công ty là xuất khẩu hạt điều, do đó sự phát triển của ngành điều trong thời gian cũng như những năm tới sẽ có ảnh hưởng nhiều đến Công ty. Theo Hiệp hội điều Việt Nam (VINACAS), năm 2014 được xem là năm thành công nhất của ngành điều Việt Nam từ trước đến nay cả về sản lượng chế biến và giá trị xuất khẩu, đưa ngành điều vào nhóm ngành nông sản xuất khẩu chủ lực chỉ đứng sau lúa gạo, cao su và cà phê. Đây cũng là năm thứ 9 liên tiếp Việt Nam dẫn đầu thế giới về xuất khẩu điều và là năm đầu tiên đạt giá trị xuất khẩu trên 2 tỷ USD. Hiện nay, hạt điều của Việt Nam đã xuất khẩu sang 50 nước trên thế giới, trong đó thị trường Mỹ là thị trường lớn nhất với 30%, các nước châu Âu 25% và Trung Quốc là 20%.

Để mở rộng thị trường xuất khẩu, trong năm 2015, VINACAS sẽ tăng cường các hoạt động phát triển xuất khẩu thông qua chương trình xúc tiến thương mại quốc gia tại thị trường Mỹ và tổ chức Hội nghị Điều quốc tế tại Việt Nam. Mặt khác, để hỗ trợ cho công tác chế biến, xuất khẩu, Hiệp hội cũng sẽ tăng cường hoạt động sản xuất đảm bảo chất lượng cao, an toàn vệ sinh thực phẩm hàng hóa xuất khẩu, nhằm gia tăng hàm lượng khoa học công nghệ trong chế biến điều.

Sự phát triển lạc quan của nền kinh tế trong tương lai có ảnh hưởng đến sự phát triển của các ngành kinh tế, cuộc sống ngày càng phát triển và nhu cầu của mọi người cũng tăng theo. Vì vậy cùng với sự phát triển này thì nhu cầu về dịch vụ cho thuê văn phòng cũng ngày càng tăng. Bên cạnh đó Luật kinh doanh bất động sản đã được Quốc hội thông qua cũng tạo một hành lang pháp lý và nhiều điều kiện thuận lợi, tạo đà cho việc thúc đẩy doanh thu của Công ty có sự tăng trưởng tốt trong tương lai.

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, nắm rom. 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 31/12/2014 là 237 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	0,84
2.	Đại học	32	13,50
3.	Cao đẳng, trung cấp	37	15,61
4.	Sơ cấp và công nhân kỹ thuật	7	02,95
5.	Khác	159	67,10
II.	Theo tính chất lao động		
1.	Trực tiếp	35	14,77
2.	Gián tiếp	202	85,23
	Tổng cộng	237	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.

Tất cả 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 CB-NLĐ đang trong thời gian thử việc thì thời gian được tính theo số ngày thử việc. Đối với CB-NLĐ 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 CB-NLĐ 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 người lao động 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 CB-NLĐ.

➤ **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 2012	Năm 2013	Năm 2014 (theo kế hoạch)
Tỷ lệ cổ tức chi trả	15%	12%	10%

Nguồn : Công ty Cổ phần Thương mại Phú Nhuận

12. Tình hình tài chính

12.1. Các chỉ tiêu cơ bản

a. Vốn điều lệ, vốn kinh doanh

ĐVT: Triệu đồng

Stt	Nguồn vốn	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014
1.	Vốn điều lệ	36.000	48.000	48.000
2.	Vốn chủ sở hữu	65.230	80.145	75.535
3.	Tổng nguồn vốn kinh doanh	234.321	262.822	287.830

Nguồn: BCTC hợp nhất đã kiểm toán 2012, 2013 và 2014 của PNCo

Trong năm 2012, 2013 Công ty đã phát hành cổ phiếu ra công chúng cho cổ đông hiện hữu, tăng vốn điều lệ nhằm bổ sung vốn lưu động cho hoạt động kinh doanh. Tổng nguồn vốn kinh doanh có sự tăng trưởng qua các năm, đến 2014 là hơn 287 tỷ đồng, được Công ty triệt để sử dụng một cách hợp lý cho các hoạt động kinh doanh cũng như các hoạt động đầu tư xây dựng mới.

b. 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: BCTC hợp nhất đã kiểm toán 2012, 2013 và 2014 của PNCo

c. Mức lương bình quân

Thu nhập bình quân của cán bộ công nhân viên của Công ty tăng qua các năm, với năm 2013 là 5,9 triệu đồng/người/tháng và năm 2014 là 6,1 triệu đồng/người/tháng.

d. 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.

e. 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: 1.000 đồng

Chỉ tiêu	31/12/2012	31/12/2013	31/12/2014
Thuế giá trị gia tăng	86.849	227.567	576.048
Thuế thu nhập doanh nghiệp	1.089.737	3.171.556	-
Thuế thu nhập cá nhân	21.342	34.239	-
Tổng cộng:	1.197.928	3.433.362	576.048

Nguồn: BCTC hợp nhất kiểm toán 2012, 2013 và 2014 của PNCo

f. 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 2012, 2013 và 2014 như sau:

Đơn vị tính: 1.000 đồng

Chỉ tiêu	31/12/2012	31/12/2013	31/12/2014
Quỹ dự phòng tài chính	1.885.174	2.371.287	2.903.052
Quỹ đầu tư phát triển	3.285.846	3.771.960	4.303.724
Quỹ khen thưởng, phúc lợi	74.166	425.774	886.491

Nguồn: BCTC hợp nhất kiểm toán 2012, 2013 và 2014 của PNCo

g. Tổng dư nợ vay
Chi tiết vay ngắn hạn và vay dài hạn
Đơn vị tính: 1.000 đồng

Nội dung	31/12/2012	31/12/2013	31/12/2014
Vay ngắn hạn	96.646.864	98.726.497	94.794.879
- Vay Ngân hàng	92.036.338	94.115.971	83.869.484
- Phòng tài chính Quận Phú Nhuận	1.000.000	1.000.000	1.000.000
- Nợ dài hạn đến hạn trả	3.610.526	3.610.526	9.925.395
Vay dài hạn	44.118.421	47.222.967	42.592.151
- Vay Ngân hàng Công thương	12.728.947	9.118.421	10.095.895
- Vay Ngân hàng Nông nghiệp	35.000.000	41.715.072	42.421.651
- Nợ dài hạn đến hạn trả	(3.610.526)	(3.610.526)	(9.925.395)
Cộng	140.765.285	145.949.464	137.387.030

Nguồn: BCTC hợp nhất kiểm toán 2012, 2013 và 2014 của PNCo
- Tình hình công nợ hiện nay
▪ Các khoản phải thu
Đơn vị: 1.000 đồng

Chỉ tiêu	31/12/2012	31/12/2013	31/12/2014
Phải thu khách hàng	3.205.438	10.909.008	6.533.863
Trả trước cho người bán	63.432.834	74.776.489	91.349.705
Phải thu nội bộ ngắn hạn	-	-	-
Các khoản phải thu khác	3.265.911	1.549.909	12.190.826
Dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi	(152.665)	(150.165)	(144.965)
Tổng cộng	69.751.518	87.085.241	109.929.429

Nguồn: BCTC hợp nhất kiểm toán 2012, 2013 và 2014 của PNCo
▪ Các khoản phải trả
Đơn vị: 1.000 đồng

Chỉ tiêu	31/12/2012	31/12/2013	31/12/2014
Các khoản phải trả ngắn hạn	10.587.436	25.423.832	61.054.801
Phải trả cho người bán	2.483.405	7.659.054	4.010.268
Người mua trả tiền trước	5.202.052	4.297.481	4.258.638
Thuế và các khoản phải nộp cho Nhà nước	1.197.928	3.433.362	576.049

Chi phí phải trả	90.000	3.479.060	635.387
Các khoản phải trả, phải nộp khác	1.614.051	6.554.875	51.574.459
Các khoản phải trả dài hạn	13.155.763	6.135.157	8.368.694
Phải trả dài hạn khác	12.591.718	4.975.480	6.816.442
Thuế thu nhập hoãn lại phải trả	564.045	1.159.677	1.552.252
Tổng cộng	23.743.199	31.558.988	69.423.495

Nguồn: BCTC hợp nhất kiểm toán 2012, 2013 và 2014 của PNCo

12.2. Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu

Các chỉ tiêu	Đơn vị	Năm 2013	Năm 2014
1. Chỉ tiêu về khả năng thanh toán			
- Hệ số thanh toán ngắn hạn: <i>Tài sản lưu động/Nợ ngắn hạn</i>	Lần	0,92	0,91
- Hệ số thanh toán nhanh: <i>(TSLĐ - Hàng tồn kho)/Nợ ngắn hạn</i>	Lần	0,88	0,88
2, Chỉ tiêu về cơ cấu vốn			
- Hệ số nợ/Tổng tài sản	%	67,77	72,21
- Hệ số nợ/Vốn chủ sở hữu	%	218,43	270,15
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	33,90	28,96
- Doanh thu thuần/Tổng tài sản	Lần	0,67	0,70
4, Chỉ tiêu về khả năng sinh lời			
- Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần	%	6,28	1,17
- Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu	%	13,63	3,09
- Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản	%	4,23	0,83
- Hệ số Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh/Doanh thu thuần	%	4,86	0,57
- Lợi nhuận trên cổ phiếu (EPS)	Đồng	2.397	513

Nguồn: BCTC hợp nhất kiểm toán 2012, 2013 và 2014 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 – Nơi sinh: Thành phố Hồ Chí Minh
 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
 Số điện thoại liên lạc (08) 38 440 816 – 0903 705 787
 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 (PNC Co)
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 Công ty là: 747.850 cổ phần

Trong đó:

- Cá nhân sở hữu : 197.050 cổ phần, chiếm 4,11 % vốn điều lệ
 - Đại diện sở hữu : 550.800 cổ phần, chiếm 11,48 % vốn điều lệ (Đại diện cho Tổng Công ty Bến Thành)

Số cổ phần hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác là: 295.000 cổ phần

Trong đó:

- Cá nhân sở hữu: 5.000 cổ phần chiếm 0,625% vốn điều lệ Cty CP Việt Mỹ
 - Đại diện sở hữu: 290.000 cổ phần chiếm 36,25% vốn điều lệ Cty CP Việt Mỹ

Số cổ phần của những người có liên quan: Không
Những 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 lợi ích Công: Không

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

Giới tính : Nữ
Ngày sinh : 13/03/1956 - Nơi sinh: Phú Nhuận tp, Hồ Chí Minh
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
Số điện thoại liên lạc (08) 38 440 816 – 0908 281 007
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 (PNC Co)
2007	nay	Phó Chủ tịch HĐQT - Phó Tổng giám đốc Công ty Cổ phần Thương mại Phú Nhuận (PNC Co)

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 là: 50.004 cổ phần

Trong đó:

- Cá nhân : 50.004 cổ phần, chiếm 1,04% vốn điều lệ
- Đại diện sở hữu : Không

Số cổ phần hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác là: không có

Số cổ phần của những người có liên quan: Không
Những 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 với lợi ích Công ty: Không

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

Giới tính : Nam
Ngày sinh : 28/02/1959 - Nơi sinh: Đà Nẵng
Số CMND : 020146682 cấp ngày 03/06/2011 tại CA TP,HCM
Quốc tịch : Việt Nam
Dân tộc : Kinh
Địa chỉ thường trú : 145/39/39F Trần Bá Giao, phường 5, quận Gò Vấp, Tp,HCM
Số điện thoại liên lạc (08) 38 440 816 – 0903 935 149
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 Giấy 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 : Thành viên HĐQT - Phó Tổng giám đốc
tại

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

Số cổ phần hiện đang nắm giữ là: 286.299 cổ phần

Trong đó:

- Cá nhân : 10.899 cổ phần, chiếm 0,23% vốn điều lệ
- Đại diện : 275.400 cổ phần, chiếm 5,73% vốn điều lệ (Đại diện cho Tổng Công ty Bến Thành)

Số cổ phần hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác là: 5.000 cổ phần

Trong đó:

- Cá nhân sở hữu: 5.000 cổ phần, chiếm 0,625% vốn điều lệ Cty CP Việt Mỹ

- Đại diện sở hữu:

Số cổ phần của những người có liên quan: Không
 Những khoản nợ đối với Công ty: Không
 Hành vi vi phạm pháp luật: Không
 Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích Công ty: Không

4. Ông NHỮ ĐÌNH TUYỂN - Thành viên HĐQT - Phó Tổng giám đốc

Giới tính : Nam :
 Ngày sinh : 07/01/1962 - Nơi sinh: Hải Dương
 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
 Số điện thoại liên lạc (08) 38 440 816 – 39 900 507 – 0903314 331
 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	2013	Trưởng ban kiểm soát
2013	nay	Thành viên HĐQT - Phó Tổng giám đốc

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

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

Số cổ phần hiện đang nắm giữ là: 84.666 cổ phần

Trong đó:

- Cá nhân 84.666 cổ phần, chiếm giữ 1,76% vốn điều lệ :
- Đại diện :

Số cổ phần hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác là: 5.000 cổ phần

Trong đó:

- Cá nhân sở hữu: 5.000 cổ phần, chiếm 0,625% vốn điều lệ Cty CP Việt Mỹ

- Đại diện sở hữu:

Số cổ phần của những người có liên quan: Không

Những khoản nợ đối với Công ty: Không

Hành vi vi phạm pháp : không
luật:

Quyền lợi mâu thuẫn : Không
với lợi ích Công ty

5. Ông LÊ QUANG TOÀN – Thành viên HĐQT

Giới tính : Nam

Ngày sinh : 31/01/1959

Số CMND : 0023009651 cấp ngày 15/09/200 tại CA Tp.HCM

Quốc tịch : Việt Nam

Dân tộc : Kinh

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

Trình độ văn hóa : 12/12

Trình độ chuyên môn :

Quá trình công tác :

Từ năm	Đến năm	Chức danh
1995	2003	Chủ doanh nghiệp tư nhân Tường Khánh
2004	nay	Thành viên HĐQT Cty CP Thương mại Phú Nhuận, chủ doanh nghiệp tư nhân Hoàng Bách

Số cổ phần hiện đang nắm giữ là: 346.000 cổ phần

Trong đó:

- Cá nhân : 346.000 cổ phần chiếm 7,26% vốn điều lệ

- Đại diện :

Số cổ phần hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác là: 5.000 cổ phần

Trong đó:

- Cá nhân sở hữu: 5.000 cổ phần, chiếm 0,625% vốn điều lệ Cty CP Việt Mỹ

- Đại diện sở hữu:

Số cổ phần của những người có liên quan: Không

Những 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 với lợi ích Công ty: Không

6. Ông NGUYỄN HỮU THẮNG – Thành viên HĐQT

Giới tính : Nam
 Ngày sinh : 10/06/1965 - Nơi sinh: Thanh Hóa
 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
 Số điện thoại liên lạc 908) 39 144 850
 Trình độ văn hóa : 12/12
 Trình độ chuyên môn : Đại học Quản trị kinh doanh
 Quá trình công tác :

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

Chức vụ hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác:

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

Số cổ phần hiện đang nắm giữ là: 200.000 cổ phần

Trong đó:

- Cá nhân : Không
- Đại diện : 200.000 Cổ phần, chiếm 4,17% vốn điều lệ (Đại diện

cho Công ty Cổ phần Đầu tư XD Kinh doanh nhà Bền
Thành)

Số cổ phần hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác là: không có

Số cổ phần của những người có liên quan: Không

Những khoản nợ đối với Công ty: Không

Hành vi vi phạm pháp luật: Không

Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích Công ty: Không

7. Bà NGUYỄN THỊ THÙY TRANG – Thành viên HĐQT

Giới tính : Nữ

Ngày sinh : 29/03/1981

Số CMND : 024914585

Quốc tịch : Việt Nam

Dân tộc : Kinh

Địa chỉ thường trú: 343/16B Tô hiến Thành, P12, Quận 10, tp. Hồ Chí Minh

Số điện thoại liên lạc: 0938100781

Trình độ văn hóa: 12/12

Trình độ chuyên môn: Thạc sĩ kinh tế - Kế toán Kiểm toán

Quá trình công tác

<i>Từ năm</i>	<i>Đến năm</i>	<i>Chức danh</i>
10/2003	11/2003	Nhân viên kế toán tại Trung tâm FEB thuộc Công ty CP Đầu tư và phát triển công nghệ FPT, TP. HCM
12/2003	05/2006	Nhân viên kế toán tại Trung tâm dịch vụ viễn thông SPT, TP. HCM
05/2006	12/2009	Nhân viên Phòng kế toán thuộc Tổng Công ty Bến Thành
01/2010	6/2012	Phó phòng kế toán thuộc Tổng Công ty Bến Thành
07/2012	2014	Kế toán trưởng Tổng Công ty Bến Thành
2014	nay	Thành viên HĐQT Cty CP Thương mại Phú Nhuận

Chức vụ công tác hiện nay tại Công ty: Thành viên HĐQT

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

Số cổ phần hiện đang nắm giữ là: 413.100 cổ phần

Trong đó:

- Cá nhân:
- Đại diện: 413.100 cổ phần, chiếm 8,60% vốn điều lệ (đại diện Tổng Công ty Bến Thành)

Số cổ phần hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác là: không có

Số cổ phần của những người có liên quan: Không

Những khoản nợ đối với Công ty: Không

Hành vi vi phạm pháp luật: Không

Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích Công ty: Không

Ban Tổng giám đốc

Ban Tổng giám đốc gồm 4 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
4	Ông NHỮ ĐÌNH TUYẾN	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 NGUYỄN VĂN NGỌC – Trưởng Ban kiểm soát

Giới tính : Nam

Ngày sinh : 23/03/1960 tại Sài Gòn

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 : Cử nhân kế toán – Kỹ sư xây dựng

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	2013	Thành viên Ban kiểm soát – phó phòng đầu tư Công ty Cổ

		phần Thương mại Phú Nhuận,
2013	nay	Trưởng Ban kiểm soát – Giám đốc đầu tư

Chức vụ hiện tại : Trưởng Ban kiểm soát – Giám đốc đầu tư

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

Số cổ phần hiện đang nắm giữ là: 40.161 cổ phần

Trong đó:

- Cá nhân : 40.161 cổ phần, chiếm 0,84% vốn điều lệ
- Đại diện : Không

Số cổ phần hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác: không

Số cổ phần của những người có liên quan: Không

Những khoản nợ đối với Công ty: Không

Hành vi vi phạm pháp luật: Không

Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích Công ty: Không

2. Bà NGUYỄN THỊ THU NGÀ - Ủy viên Ban kiểm soát

Giới tính : Nữ

Ngày sinh : 02/06/1987 – Nơi sinh: Hóc Môn Tp. HCM

Số CMND : 024011831 cấp ngày 26/07/2002 tại CA TP, HCM

Quốc tịch : Việt Nam

Dân tộc : Kinh

Địa chỉ thường trú : 2/12 ẤP 5, Đông Thạnh, huyện Hóc Môn, TP. HCM

Số điện thoại liên lạc (08) 38 440 816 – 0937 484 829

Trình độ văn hóa : 12/12

Trình độ chuyên môn : Cử nhân Kinh tế Kế toán

Quá trình công tác :

Từ năm	Đến năm	Chức danh
2008	2010	Kế toán văn phòng Công ty CP TM Phú Nhuận
2010	2012	Trưởng kế toán NH TCHN Phú Nhuận Tân Phú. UV BCH Công đoàn cơ sở Cty CP Thương mại Phú Nhuận
2012	2013	Trưởng kế toán NH TCHN Phú Nhuận Tân Phú BCH Chi đoàn TNCS Tổng Cty Bến Thành Bí thư chi đoàn Cty CP Thương mại Phú Nhuận
2013	nay	Thành viên Ban kiểm soát

Chức vụ hiện nay : Thành viên Ban kiểm soát
tại Công ty

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

Số cổ phần hiện đang nắm giữ 1.000 cổ phần

Trong đó:

- Cá nhân : 1.000 cổ phần, chiếm 0,02% vốn điều lệ
- Đại diện : Không

Số cổ phần hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác: không

Trong đó:

- Cá nhân : không
- Đại diện : Không

Số cổ phần của những người có liên quan: Không

Những khoản nợ đối với Công ty: Không

Hành vi vi phạm pháp luật: Không

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

3. Bà TRẦN THỊ HẠNH TIÊN - Ủy viên Ban kiểm soát

Giới tính : Nữ

Ngày sinh : 02/05/1988

Số CMND : 024060791 cấp ngày 27/02/2003 tại CA TP, HCM

Quốc tịch : Việt Nam

Dân tộc : Kinh

Địa chỉ thường trú : 10/06 Nguyễn Bình, huyện Nhà Bè, TP. HCM

Số điện thoại liên lạc : 0989 298 788

Trình độ văn hóa : 12/12

Trình độ chuyên môn : Cử nhân Toán Kinh tế - Chương trình cử nhân tài năng

Quá trình công tác :

<i>Từ năm</i>	<i>Đến năm</i>	<i>Chức danh</i>
07/2010	06/2011	Chuyên viên phân tích hoạt động kinh doanh tại Phòng chiến lược và Phát triển Tổng Công Bền Thành
07/2011	2013	Chuyên viên Tài chính kế hoạch tại Phòng Tài chính Kế hoạch Tổng Công ty Bền Thành
2013	nay	Thành viên Ban kiểm soát Cty CP Thương mại Phú Nhuận

Chức vụ hiện nay : Thành viên Ban kiểm soát
tại Công ty

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

Số cổ phần hiện đang nắm giữ 137.700 cổ phần

Trong đó:

- Cá nhân : Không

- Đại diện : 137.700 cổ phần, chiếm 2,87% vốn điều lệ (đại diện cho tổng Công Bền Thành)

Số cổ phần hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác: không

Số cổ phần của những người có liên quan: Không

Những khoản nợ đối với Công ty: Không

Hành vi vi phạm pháp luật: Không

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

 Kế toán trưởng

Ông TRẦN XUÂN ÁNH – Kế toán trưởng

Giới tính : Nam

Ngày sinh : 15/10/1970 – Nơi sinh: Thái Bình

Số CMND : 024685538 cấp ngày 07/09/2011 tại CA TP,HCM

Quốc tịch : Việt Nam

Dân tộc : Kinh

Địa chỉ thường trú : 047/2b Nguyễn Thái Bình, phường 4, quận Tân Bình, tp,HCM

Số điện thoại liên lạc : (08) 38 440 816 – 0903 874 434

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	2013	Kế toán trưởng Công ty Cổ phần Thương mại Phú Nhuận
2013	nay	Giám đốc Tài chính – Kế toán trưởng Cty CP Thương mại Phú Nhuận

Chức vụ hiện tại : Giám đốc Tài chính - Kế toán trưởng

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

Số cổ phần hiện đang nắm giữ là: 47.705 cổ phần

Trong đó:

- Cá nhân : 47.705 cổ phần, chiếm 0,99% vốn điều lệ
- Đại diện : Không

Số cổ phần của những người có liên quan: Không

Những khoản nợ đối với Công ty: Không

Hành vi vi phạm pháp luật: Không

Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích Công ty: Không

14. Tài sản

14.1. Giá trị tài sản cố định theo báo cáo tài chính đã được kiểm toán tại thời điểm 31/12/2013 và 31/12/2014 như sau:

Đơn vị : Triệu đồng

Stt	Chỉ tiêu	31/12/2013			31/12/2014		
		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	26.309	19.634	61,38%	116.242	104.342	89,76%
1	Nhà cửa, vật kiến trúc	13.348	12.136	61,81%	83.425	78.704	94,34%
2	Máy móc thiết bị	1.563	1.140	5,80%	20.708	19.270	93,06%
3	Phương tiện vận tải truyền dẫn	1.436	-	-	1.931	1.015	52,56%
4	Thiết bị, dụng cụ quản lý	9.962	6.358	32,38%	10.178	5.353	52,59%
II	Tài sản cố định vô hình	2.840	2.642	93,02%	2.839	2.575	90,70%
	(chủ yếu là Quyền sử dụng đất)						
	Tổng cộng	29.149	22.276	77,13%	119.081	106.917	89,79%

Nguồn: BCTC hợp nhất đã kiểm toán 2013 và 2014 của PNC Co

✓ Chi phí xây dựng cơ bản dở dang

Đơn vị: 1.000 đồng

Stt	Công trình	Số dư tại 31/12/2013	Số dư tại 31/12/2014
1	Công trình Nhà hàng TC HN Phú nhuận Plaza	93.710.736	-
2	Công trình xây dựng 168 Hoàng Văn Thụ	445.455	445.455
3	Công trình xây dựng 38 Trương Quốc Dung	400.000	433.200

4	Công trình cao ốc văn phòng 128 Hồng Hà	2.365.273	3.195.822
5	Dự án lẩu nướng không khói	1.426.982	-
6	Xây dựng nhà máy Việt Mỹ	6.719.452	7.290.460
7	Công trình sửa chữa Nhà hàng	-	5.865.063
8	Khác	1.600	1.600
	Tổng cộng	105.069.498	17.231.600

Nguồn: BCTC hợp nhất đã kiểm toán 2013 và 2014 của PNCo

14.2. Danh mục một số đất đai Công ty đang quản lý sử dụng tại thời điểm 31/12/2014

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: 872 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	128 Hồng Hà, 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	123 Hồng Hà Phường 9, Quận Phú Nhuận, Tp, HCM	Tổng diện tích: 2,294 m ²	Nhà 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, Phường 15, Quận Phú Nhuận, TP. HCM	Tổng diện tích: 669,7 m ²	Văn phòng Nhà hàng	Hợp đồng thuê đất số 1882 ngày 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 2015
Vốn chủ sở hữu	Triệu đồng	125.000
Doanh thu thuần	Triệu đồng	220.000
Lợi nhuận trước thuế	Triệu đồng	10.000
Lợi nhuận sau thuế	Triệu đồng	7.800
Tỷ lệ lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần	%	3,55%

Tỷ lệ lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu	%	6,25%
Cổ tức chi trả/Vốn điều lệ	%	10%

Nguồn: Công ty Cổ phần Thương mại Phú Nhuận

Năm 2015 hoạt động đầu tư, kinh doanh dịch vụ nhà hàng ăn uống, nhà hàng tiệc cưới tiếp tục giữ vai trò chủ yếu, việc cân đối đảm bảo an toàn, thận trọng trong chiến lược luôn được quan tâm và hoạt động kinh doanh thương mại xuất nhập khẩu vẫn cần duy trì và tạo dòng chảy tài chính cho hoạt động sản xuất kinh doanh Công ty, nên trong quá trình hoạt động cần bám sát thị trường, xây dựng chiến lược có giải pháp cụ thể, tăng cường kiểm tra, kiểm soát giảm bớt rủi ro trong hoạt động sản xuất kinh doanh. Đẩy mạnh tính đa dạng, gia tăng giá trị, chất lượng dịch vụ, phục vụ, tăng sự cạnh tranh gay gắt trên thị trường. Các hoạt động đầu tư liên quan như xây dựng dự án, liên doanh liên kết, kinh doanh bất động sản, cho thuê nhà, văn phòng ...tùy theo tình hình thực tế để triển khai theo chiến lược ngắn hạn, dài hạn của Công ty. Việc theo dõi, đánh giá tác động của các điều chỉnh sẽ đưa ra các giải pháp đảm bảo hiệu quả trong hoạt động của Công ty. Trong triển khai các hoạt động kinh doanh phải đảm bảo tiêu chí an toàn, hiệu quả và tiết kiệm, nâng cao công tác quản trị, đảm bảo chất lượng sản phẩm. Luôn luôn tạo thế chủ động và linh hoạt trong kinh doanh.

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 2015, 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 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 có

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 Sài Gòn Hà Nội 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 Sài Gòn Hà Nội 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. Thời hạn dự kiến đưa cổ phiếu vào giao dịch tập trung

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

Công ty đã cam kết đưa cổ phiếu vào giao dịch trên thị trường chứng khoán có tổ chức nhưng do thị trường không được thuận lợi, hoạt động kinh doanh còn nhiều khó khăn, Đại hội đồng cổ đông bất thường 2015 đã chấp thuận về việc gia hạn đưa cổ phiếu vào giao dịch trên thị trường chứng khoán có tổ chức, đồng thời 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.

19. 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: | | 4.800.000 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 đã kiểm toán năm 2013, 2014 của PNCo, giá trị sổ sách của một cổ phiếu Công ty Cổ phần Thương mại Phú Nhuận vào thời điểm 31/12/2013 và 31/12/2014 được tính như sau:

STT	Chỉ tiêu	Đơn vị tính	31/12/2013	31/12/2014
1	Nguồn vốn chủ sở hữu	Đồng	81.545.471.034	76.934.919.924
2	Nguồn kinh phí và quỹ khác	Đồng	1.400.000.000	1.400.000.000
3	Số cổ phiếu đang lưu hành	Cổ phiếu	4.800.000	4.800.000
4	Giá trị sổ sách	Đồng/cổ phiếu	16.696	15.736

Nguồn: BCTC hợp nhất đã kiểm toán 2013 và 2014 của PNCo

- Trên cơ sở xem xét về lượng vốn cần huy động, kết hợp với giá thị trường hiện tại, cũng như đảm bảo quyền lợi cổ đông và khả năng duy trì tỷ lệ trả cổ tức cho cổ đông, theo Nghị quyết ĐHĐCĐ bất thường năm 2015 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 1:1, theo đó tại thời điểm chốt danh sách cổ đông mỗi cổ đông sở hữu 1 cổ phiếu sẽ nhận được 01 quyền, cứ 01 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 đối tượng khác theo đúng quy định của pháp luật và Nghị quyết ĐHĐCĐ, đảm bảo lợi ích cho cổ đông và 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 2, Quý 3/2015.

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 01:01. Mỗi cổ đông sở hữu 01 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 đối tượng khác theo đúng quy định của pháp luật và Nghị quyết ĐHĐCĐ, đảm bảo lợi ích cho cổ đông và 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

Các cổ đông sẽ phải chịu thuế thu nhập khi có thu nhập từ việc chuyển nhượng cổ phiếu, nhận cổ tức theo các quy định hiện hành của luật thuế Thu nhập cá nhân, luật thuế Thu nhập doanh nghiệp và các văn bản hướng dẫn thi hành.

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 và thanh toán các khoản nợ vay ngắn hạn để phục vụ cho sản xuất kinh doanh.

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 48.000.000.000 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 và thanh toán các khoản nợ vay ngắn hạn, giúp PNCo chủ động hơn trong hoạt động kinh doanh. Dự kiến thực hiện trong Quý 2, Quý 3/2015.

STT	Khoản mục	Giá trị	Thời gian sử dụng (dự kiến)
1	Bổ sung vốn lưu động	12.000.000.000	Sau khi chào bán thành công (Quý 2, Quý 3/2015)

2	Thanh toán các khoản nợ vay ngắn hạn	36.000.000.000	Sau khi chào bán thành công (Quý 2, Quý 3/2015)
Tổng vốn cổ phần chào bán		48.000.000.000	

VIII. CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN TỚI ĐỢT CHÀO BÁN

1. Tổ chức tư vấn



CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN SÀI GÒN HÀ NỘI

236 Nguyễn Công Trứ, Quận 1, Tp, HCM

Điện thoại: (84-8) 39 151 139

Fax: (84-8) 39 151 139

Website : www.shs.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: Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông bất thường năm 2015

Phụ lục 3: Nghị quyết Hội đồng quản trị triển khai phương án phát hành cổ phiếu.

Phụ lục 4: Nghị quyết Hội đồng quản trị thông qua hồ sơ đăng ký phát hành cổ phiếu.

Phụ lục 5: BCTC hợp nhất và BCTC riêng đã kiểm toán năm 2013 và 2014.

Phụ lục 6: Điều lệ tổ chức và hoạt động Công ty.

TP.HCM, ngày 17 tháng 04 năm 2015
TỔ CHỨC PHÁT HÀNH
CÔNG TY CỔ PHẦN THƯƠNG MẠI PHÚ NHUẬN



PHÓ TỔNG GIÁM ĐỐC

A handwritten signature in blue ink.

Hà Tiến Bình

CHỦ TỊCH HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

KIỂM TÓNG GIÁM ĐỐC



Nguyễn Văn Điệp

TRƯỞNG BAN KIỂM SOÁT

A handwritten signature in blue ink.

Nguyễn Văn Ngọc

KẾ TOÁN TRƯỞNG

A handwritten signature in blue ink.

Trần Xuân Ánh

TỔ CHỨC TƯ VẤN
CN TPHCM - CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN SÀI GÒN HÀ NỘI



PHÓ GIÁM ĐỐC PHỤ TRÁCH ĐIỀU HÀNH



Phạm Thị Thanh Nhân