



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

BẢN CÁO BẠCH

CÔNG TY CỔ PHẦN TẬP ĐOÀN ĐẠI CHÂU

(Giấy chứng nhận ĐKKD số 0103000040 đăng ký lần đầu ngày 24 tháng 04 năm 2000 và đăng ký thay đổi lần 18 số 0101030402 ngày 18 tháng 8 năm 2010 do Sở Kế hoạch và Đầu tư TP Hà Nội cấp)

CHÀO BÁN CỔ PHIẾU RA CÔNG CHÚNG

(Giấy chứng nhận chào bán cổ phiếu số..... do Chủ tịch Ủy ban Chứng khoán Nhà nước cấp ngày.....)

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

1. Công ty cổ phần Tập đoàn Đại Châu

Trụ sở chính : Tổ 23, Cụm 4, Phường Nhật Tân, Quận Tây Hồ, TP. Hà Nội
Văn phòng làm việc: Tầng 5 - Tòa nhà 59 Quang Trung, Hai Bà Trưng, Hà Nội

2. Công ty cổ phần Chứng khoán Sài Gòn

❖ Công ty CP Chứng khoán Sài Gòn

Trụ sở chính

Địa chỉ : Số 72 Nguyễn Huệ, Quận 1, TP. Hồ Chí Minh
Điện thoại : 08.3824 2897 Fax : 08.8247430
Email : ssi@ssi.com.vn Website : www.ssi.com.vn

❖ CN Công ty Chứng khoán Sài Gòn tại Hà Nội

Địa chỉ : 1C Ngô Quyền, Hoàn Kiếm, Hà Nội
Điện thoại : 04.3936 6321 Fax : 04.3936 631

Phụ trách công bố thông tin:

Họ tên : Nguyễn Thị Mai Linh Chức vụ : Nhân viên
Số điện thoại : 04 3719 4353/11 Fax : 04 3718 3635

CÔNG TY CỔ PHẦN TẬP ĐOÀN ĐẠI CHÂU

(Giấy chứng nhận ĐKKD số 0103000040 đăng ký lần đầu ngày 24 tháng 04 năm 2000 và đăng ký thay đổi lần 18 số 0101030402 ngày 18 tháng 08 năm 2010 do Sở Kế hoạch và Đầu tư TP Hà Nội cấp)

CHÀO BÁN CỔ PHIẾU RA CÔNG CHÚNG

Tên cổ phiếu: Cổ phiếu Công ty cổ phần Tập đoàn Đại Châu

Loại cổ phiếu: Cổ phiếu phổ thông

Mệnh giá: 10.000 đồng/cổ phiếu

Tổng số lượng cổ phần chào bán: 17.124.722 cổ phiếu

❖ Số lượng chào bán cho Cán bộ công nhân viên: 749.745 cổ phiếu

❖ Số lượng chào bán cho cổ đông hiện hữu: 16.374.977 cổ phiếu

Giá phát hành: 10.000 đồng/cổ phiếu

Tổng giá trị chào bán: 171.247.220.000 (Một trăm bảy mươi một tỷ hai trăm bốn mươi bảy triệu hai trăm hai mươi ngàn đồng) (tính theo mệnh giá)

TỔ CHỨC KIỂM TOÁN BÁO CÁO TÀI CHÍNH NĂM 2009

❖ Công ty TNHH Kiểm toán và Tư vấn (A&C)

Trụ sở chính

Địa chỉ: 229 - Đồng Khởi - Quận 1 - Tp. Hồ Chí Minh

Điện thoại: 08.3827 2295 Fax: 08.3827 2300

❖ Chi nhánh tại Hà Nội

Địa chỉ: 40 Giảng Võ - Đống Đa - Hà Nội

Điện thoại: 04.3736 7879 Fax: 04.3736 7869

TỔ CHỨC TƯ VẤN

❖ Công ty CP Chứng khoán Sài Gòn

Trụ sở chính

Địa chỉ: Số 72 Nguyễn Huệ, Quận 1, TP. Hồ Chí Minh

Điện thoại: 08.3824 2897 Fax: 08.3824 7430

Email: ssi@ssi.com.vn

Website: www.ssi.com.vn

- ❖ CN Nguyễn Công Trứ - Công ty Chứng khoán Sài Gòn
Địa chỉ: 180-182 Nguyễn Công Trứ, Phường Nguyễn Thái Bình, Quận 1, TP. Hồ Chí Minh
ĐT: 08.3821 8567 Fax: 08.3291 0590

- ❖ CN Công ty Chứng khoán Sài Gòn tại Hà Nội
Địa chỉ: 1C Ngô Quyền, Hoàn Kiếm, Hà Nội
ĐT: 04.3936 6321 Fax: 04.3936 6311

- ❖ CN Trần Bình Trọng – Công ty Chứng khoán Sài Gòn
Địa chỉ: 25 Trần Bình Trọng – Hoàn Kiếm – Hà Nội
ĐT: 04. 3942 6718 Fax: 04.3942 6719

- ❖ CN Hải Phòng - Công ty Chứng khoán Sài Gòn
Địa chỉ: 22 Lý Tự Trọng - quận Hồng Bàng - Hải Phòng
ĐT: 031.356 9123 Fax: 031.356 9130

- ❖ CN Vũng Tàu - Công ty Chứng khoán Sài Gòn
Địa chỉ: Số 4 Lê Lợi, Vũng Tàu, Hồ Chí Minh
ĐT: 064.352 1906 Fax: 064.352 1907

MỤC LỤC

CHÀO BÁN CỔ PHIẾU RA CÔNG CHÚNG	2
I. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO.....	7
1. Rủi ro về kinh tế	7
2. Rủi ro về pháp luật	8
3. Rủi ro đặc thù ngành.....	8
4. Rủi ro về thị trường.....	9
5. Rủi về kinh doanh.....	Error! Bookmark not defined.
6. Rủi ro chào bán, của dự án sử dụng tiền thu từ đợt chào bán.....	10
7. Rủi ro pha loãng giá cổ phiếu do phát hành thêm	11
8. Các rủi ro khác	12
II. NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM CHÍNH ĐỐI VỚI NỘI DUNG BẢN CÁO BẠCH	13
1. Tổ chức phát hành – Công ty cổ phần Tập đoàn Đại Châu	13
2. Tổ chức tư vấn.....	13
III. CÁC KHÁI NIỆM.....	14
IV. TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC PHÁT HÀNH	15
1. Giới thiệu chung về tổ chức phát hành	15
2. Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển.....	17
3. Cơ cấu tổ chức Công ty	18
4. Cơ cấu bộ máy quản lý Công ty.....	19
5. Danh sách cổ đông nắm giữ từ trên 5% vốn cổ phần của Công ty, danh sách cổ đông sáng lập và tỷ lệ cổ phần nắm giữ, cơ cấu cổ đông	20
6. Danh sách những Công ty mẹ và Công ty con của tổ chức phát hành, những Công ty mà tổ chức phát hành đang nắm giữ quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối, những Công ty nắm quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối đối với tổ chức phát hành.	21
Danh sách công ty con	21
7. Hoạt động kinh doanh	22
8. Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh trong 2 năm gần nhất và 6 tháng đầu năm 2010.....	34
9. Vị thế của Công ty so với các doanh nghiệp khác trong cùng ngành.....	36
10. Chính sách đối với người lao động	39
11. Chính sách cổ tức.....	40
12. Tình hình hoạt động tài chính.....	41
13. Hội đồng quản trị, Ban Tổng Giám đốc, Ban kiểm soát và Kế toán trưởng.....	45
14. Tài sản	50
15. Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức giai đoạn 2010 – 2012.....	51
16. Đánh giá của Tổ chức Tư vấn về kế hoạch lợi nhuận và cổ tức	55
17. Thông tin về những cam kết nhưng chưa thực hiện của tổ chức phát hành.....	56

18. Các thông tin, các tranh chấp kiện tụng liên quan tới Công ty mà có thể ảnh hưởng đến giá cả cổ phiếu chào bán	56
V. CHỨNG KHOÁN CHÀO BÁN	57
1. Loại chứng khoán.....	57
2. Mã Chứng Khoán	57
3. Mệnh giá.....	57
4. Tổng số chứng khoán chào bán	57
5. Giá dự kiến chào bán	57
6. Phương pháp tính giá	57
7. Phương án xử lý cổ phiếu lẻ.....	57
8. Phương thức phân phối	57
9. Thời gian dự kiến phân phối	59
10. Đăng ký mua cổ phiếu và phương thức thực hiện quyền	60
11. Giới hạn về tỷ lệ nắm giữ đối với người nước ngoài.	60
12. Số lượng cổ phiếu bị hạn chế chuyển nhượng theo quy định của pháp luật hoặc tổ chức hiện hành	60
13. Các loại thuế có liên quan	60
14. Ngân hàng mở tài khoản phong tỏa	60
VI. MỤC ĐÍCH CHÀO BÁN	60
1. Mục đích chào bán	60
2. Tính khả thi của dự án	61
VII. KẾ HOẠCH SỬ DỤNG SỐ TIỀN THU ĐƯỢC TỪ ĐỢT CHÀO BÁN	65
VIII. CÁC BÊN LIÊN QUAN TỚI VIỆC PHÁT HÀNH	67
1. Tổ chức Tư vấn.....	67
2. Tổ chức kiểm toán.....	67
IX. PHỤ LỤC.....	68

DANH SÁCH CÁC BẢNG BIỂU

CHÀO BÁN CỔ PHIẾU RA CÔNG CHÚNG	2
Bảng 1: Quá trình tăng vốn điều lệ của Công ty	15
Hình 2: Cơ cấu bộ máy quản lý Công ty	19
Bảng 2: Danh sách cổ đông sáng lập (thời điểm 30/06/2010)	20
Bảng 3: Danh sách cổ đông nắm 5% vốn cổ phần trở lên (thời điểm chốt danh sách cổ đông ngày 18 tháng 8 năm 2010)	20
Cơ cấu vốn điều lệ tại thời điểm hiện tại như sau:	21
Bảng 4: Cơ cấu vốn điều lệ Công ty (thời điểm chốt danh sách ngày 18 tháng 8 năm 2010)	21
Bảng 5: Cơ cấu doanh thu của Công ty qua các năm (2008 – 9 tháng 2010)	23
Bảng 6: Cơ cấu lợi nhuận của Công ty qua các năm (2007 – 9 tháng 2010)	24
Hình 1: Quy trình sản xuất đồ gỗ của Công ty	24
Hình 2: Quy trình xuất khẩu sản và cao su của Công ty	25
Hình 3: Quy trình xuất khẩu mì ăn liền và thực phẩm hàng khô của Công ty	25
Bảng 7: Đơn giá các chủng loại vật liệu chính trong thời kỳ 2007 – 6 tháng 2010	26
Bảng 8: Danh sách một số nhà cung cấp nguyên liệu chính	26
Bảng 9 Danh mục nguyên vật liệu phụ và xuất xứ	27
Bảng 11: Các hợp đồng lớn đã và đang thực hiện	33
Bảng 12: Kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty giai đoạn 2008 đến 9 tháng đầu năm 2010	34
Bảng 13: Cơ cấu lao động phân theo trình độ học vấn tại thời điểm 30/06/2010	39
Bảng 14: Tình hình vay và nợ ngắn hạn của Công ty từ năm 2008 đến Quý III/2010	42
Bảng 15: Tình hình vay và nợ dài hạn của Công ty từ năm 2008 đến Quý III/2010	42
(*): Số dư khoản vay dài hạn của Công ty CP Tập đoàn Đại Châu	42
Bảng 16: Các kế ước vay dài hạn của Công ty	43
Bảng 17: Các khoản phải thu của Công ty qua các năm (2008 – Quý III/2010)	43
Bảng 18: Tình hình các khoản phải trả của Công ty qua các năm (2008 – Quý III/2010)	43
Bảng 19: Các chỉ tiêu tài chính của Công ty (2008 - Quý III/2010)	44
Bảng 20: Một số tài sản chính của Công ty tại thời điểm 30/9/2009	50
Bảng 21: Bảng kê đất đai sử dụng tại thời điểm 30/09/2010	50
Bảng 22: Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức thời kỳ 2010 – 2012	54

NỘI DUNG BẢN CÁO BẠCH

I. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO

1. Rủi ro về kinh tế

Môi trường kinh tế với những nhân tố cơ bản như tốc độ tăng trưởng GDP, chỉ số lạm phát, lãi suất, tỷ giá hối đoái, ... là yếu tố khách quan nhưng tác động trực tiếp đến sự phát triển của mọi ngành sản xuất, dịch vụ cũng như mọi doanh nghiệp. Do đó, hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty cổ phần Tập đoàn Đại Châu cũng chịu ảnh hưởng trực tiếp từ những biến động vĩ mô của nền kinh tế.

1.1 Tốc độ tăng trưởng kinh tế:

Trong những năm qua, nền kinh tế Việt Nam đã đạt những tiến bộ vượt bậc, tốc độ tăng trưởng GDP trung bình trong các năm từ 2002 - 2007 là 7,8%. Đặc biệt trong năm 2007, tăng trưởng GDP của Việt Nam lên tới 8,48%, mức tăng trưởng cao nhất trong vòng 1 thập kỷ qua. Hơn thế nữa, năm 2007 cũng là năm đánh dấu mốc son Việt Nam trở thành thành viên thứ 150 của Tổ chức Thương mại thế giới (WTO), điều này chứng tỏ nền kinh tế Việt Nam đã từng bước hội nhập sâu rộng với nền kinh tế thế giới.

Cùng với những lợi ích từ việc hội nhập với nền kinh tế thế giới, Việt Nam cũng đang phải đối mặt với những thách thức và khó khăn do việc hội nhập mang lại, điển hình là cuộc khủng hoảng kinh tế thế giới bùng phát từ Mỹ. Tỷ lệ lạm phát ở Việt Nam năm 2008 lên đến 19,89%, trong khi tốc độ tăng trưởng GDP 2008 đã có dấu hiệu suy giảm chỉ đạt mức 6,23% so với mức 8,48% năm 2007.

Theo thông cáo báo chí về số liệu thống kê kinh tế - xã hội năm 2009 của Tổng cục Thống kê, tốc độ tăng trưởng GDP đạt 5,32%; chỉ số giá tiêu dùng bình quân tăng 6,52%. Trong 9 tháng đầu năm 2010, tổng sản phẩm trong nước tăng 6,52% so với cùng kỳ năm trước; Chỉ số giá tiêu dùng tháng 9/2010 tăng 8,64% so với cùng kỳ năm trước và tăng 4,73% so với tháng 12/2009.

Theo báo cáo của IMF về tình hình kinh tế thế giới tháng 7 năm 2010, tốc độ tăng trưởng kinh tế thế giới dự báo khoảng 4.5% trong năm 2010 và 4.25% năm 2011.

Thông thường, biến động tăng trưởng hoặc suy thoái của nền kinh tế sẽ ảnh hưởng đến các ngành nghề kinh doanh nói chung và ngành chế biến gỗ và kinh doanh xuất khẩu cao su... của Công ty nói riêng. Khi nền kinh tế tăng trưởng mạnh, nhu cầu về các mặt hàng gỗ nội địa và cao su xuất khẩu tăng. Trong trường hợp nền kinh tế đi xuống sẽ kéo theo nhu cầu các sản phẩm gỗ và cao su giảm.

1.2 Lãi suất

Trong thời gian tới, khi Công ty triển khai thêm các dự án mới về bất động sản, nhu cầu huy động vốn sẽ phát sinh rất lớn. Vì vậy, biến động trên thị trường lãi suất sẽ có ảnh hưởng đến kế hoạch doanh thu và lợi nhuận của Công ty.

1.3 Tỷ giá hối đoái:

Một phần hoạt động kinh doanh của công ty là xuất nhập khẩu cao su. Các hợp đồng đầu vào của công ty chủ yếu được thanh toán bằng đồng Đô la Mỹ, trong khi các khách hàng của công ty là các đối tác Trung Quốc, thanh toán bằng VNĐ. Biến động tỷ giá giữa Đô la Mỹ và VNĐ ảnh hưởng đến doanh thu và chi phí của công ty. Lợi nhuận biên của kinh doanh xuất nhập khẩu

cao su chỉ khoảng 4% đến 5% nên biến động tỷ giá có thể ảnh hưởng lớn đến kế hoạch lợi nhuận của công ty.

2. Rủi ro về pháp luật

Là doanh nghiệp thuộc hình thức Công ty Cổ phần, hoạt động của Công ty Cổ phần Tập đoàn Đại Châu chịu ảnh hưởng của các văn bản pháp luật về hoạt động của Công ty Cổ phần, chứng khoán và thị trường chứng khoán. Luật và các văn bản dưới luật trong lĩnh vực này đang trong quá trình hoàn thiện, sự thay đổi về mặt chính sách luôn có thể xảy ra và khi xảy ra sẽ ít nhiều ảnh hưởng đến hoạt động quản trị, kinh doanh của doanh nghiệp. Ngoài ra do đặc thù hoạt động kinh doanh xuất nhập khẩu, hoạt động của công ty chịu ảnh hưởng của các văn bản pháp luật của nước đối tác và các công ước quốc tế điều chỉnh hợp đồng giữa hai bên.

3. Rủi ro đặc thù ngành

3.1 Ngành chế biến gỗ

Trong những năm tới, nguồn nguyên vật liệu của Công ty, đặc biệt là nguồn nguyên vật liệu chính (các loại gỗ) sẽ phải chịu những biến động về giá cả cũng như nguồn cung hàng. Giá cả nhập khẩu nguyên liệu tăng cao cộng thêm với khó khăn về vận tải và cước phí vận tải do giá xăng dầu không ổn định. Sự bất ổn định giá cả cũng có thể ảnh hưởng đến khả năng sản xuất của Công ty.

3.2 Ngành kinh doanh bất động sản:

Đặc thù của các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực đầu tư, kinh doanh các Bất động sản là nhu cầu vốn lớn, thời gian thi công các dự án, công trình thường kéo dài, vì thế phải duy trì hệ số nợ cao và thời gian chiếm dụng vốn dài. Những đặc thù của ngành có thể sẽ gây ra rủi ro giảm khả năng thanh toán và giảm lợi nhuận dự kiến khi Công ty không thu hồi được các khoản nợ.

3.3 Xuất nhập khẩu nông sản:

Hiện công ty có mở rộng sang lĩnh vực xuất nhập khẩu. Sản phẩm chính là xuất khẩu cao su, sản lát, sản tinh, đồ gỗ. Công ty ký các hợp đồng nguyên tắc với các đối tác nước ngoài và sẽ tiến hành xuất hàng khi có đơn hàng từ đối tác. Đặc thù của hoạt động xuất khẩu là khách hàng ở các nước khác nhau nên chịu sự điều chỉnh của nhiều hệ thống luật pháp và các tập quán kinh doanh khác nhau. Hơn nữa, hoạt động xuất khẩu đòi hỏi nhu cầu vốn lớn, đảm bảo chặt chẽ về quy cách chất lượng sản phẩm. Quá trình thanh toán sau khi đã hoàn thành các thủ tục xuất khẩu nhanh do doanh nghiệp áp dụng phương thức thanh toán tiền hàng trao tay nên rủi ro không thu hồi được các khoản nợ hoặc chịu bán ép giảm giá rất thấp. Mặt hàng nông sản là mặt hàng chịu tác động mạnh của thời tiết và mang tính mùa vụ, chịu chi phối bởi giá thế giới dẫn đến rủi ro bị ép giá khi thị trường không thuận lợi.

3.4 Ngành khai thác chế biến mỏ

Khai thác khoáng sản phụ thuộc rất nhiều vào sự biến động và thay đổi của điều kiện tự nhiên. Yếu tố thời tiết ảnh hưởng tương đối lớn đến sản lượng khai thác. Ví dụ vào mùa mưa sản lượng

khai thác sẽ thấp hơn so với mùa khô do việc khai thác gặp nhiều khó khăn. Ngoài ra, bản thân các doanh nghiệp phải tự bỏ chi phí để thực hiện công tác điều tra, thăm dò địa chất để đánh giá hàm lượng và trữ lượng của mỏ, thiết kế khai trường ... vì các điểm mỏ không nằm trong quy hoạch không có đánh giá trữ lượng tại địa phương. Trường hợp trữ lượng tài nguyên không đủ để đầu tư khai thác công nghiệp, doanh nghiệp phải chịu thua lỗ chi phí khảo sát địa chất. Một rủi ro khác thuộc về khai thác là khả năng đánh giá chính xác về trữ lượng, chất lượng khoáng sản và công suất khai thác. Công suất khai thác thực tế không đạt được như trữ lượng ước tính ban đầu sẽ dẫn tới đẩy chi phí giá thành sản phẩm lên cao, sản phẩm sẽ không cạnh tranh và hiệu quả thu được không lớn, ảnh hưởng trực tiếp đến kế hoạch sản xuất kinh doanh của Công ty.

❖ Rủi ro về giấy phép khai thác mỏ

Thời hạn khai thác mỏ dự án của Công ty phụ thuộc vào thời hạn của giấy phép đầu tư, chính sách quản lý và khai thác khoáng sản của Nhà nước trong từng thời kỳ. Ngoài ra nếu hoạt động khai thác mỏ của Công ty không đáp ứng được các yêu cầu kỹ thuật bắt buộc cũng có thể sẽ không được gia hạn giấy phép khai thác hoặc bị rút giấy phép trước thời hạn. Rủi ro từ các chính sách của Nhà nước về thời hạn cấp phép khai thác mỏ là một rủi ro cần được tính đến trong hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.

❖ Rủi ro về thị trường tiêu thụ

Hiện nay, sản phẩm của Công ty được xuất khẩu sang thị trường Trung Quốc. Thị trường đầu ra của doanh nghiệp có thể bị ảnh hưởng nếu Trung Quốc có sự thay đổi về chính sách nhập khẩu khoáng sản. Để hạn chế rủi ro này, doanh nghiệp đã có chiến lược đa dạng hóa thị trường tiêu thụ.

4. Rủi ro về thị trường

Việt Nam gia nhập tổ chức thương mại Quốc tế WTO sẽ tạo ra cơ hội và thách thức đòi hỏi các ngành nghề kinh doanh phải gia tăng năng lực cạnh tranh, phát triển phù hợp tiêu chuẩn và thông lệ Quốc tế.

Việc mở cửa thị trường sẽ tạo ra áp lực cạnh tranh rất cao đối với những doanh nghiệp chế biến sản xuất các mặt hàng bằng gỗ, hiện đang hoạt động. Các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài với tiềm lực tài chính mạnh mẽ, phong cách quản lý hiện đại và công nghệ tiên tiến sẽ là những đối thủ cạnh tranh thực sự đối với các doanh nghiệp trong nước.

Lĩnh vực kinh doanh chính của công ty trong tương lai là Bất động sản. Thị trường Bất động sản và thị trường tài chính có mối quan hệ với nhau. Khi thị trường tài chính tăng trưởng, nhà đầu tư ít quan tâm hơn đến mảng thị trường bất động sản, làm giảm nhu cầu đầu tư bất động sản và ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

Về hoạt động xuất khẩu nông lâm sản, doanh thu, giá cả phụ thuộc vào nhu cầu và tình hình giá thế giới. Nguồn cung nguyên liệu cũng mang tính thời vụ và các yếu tố tự nhiên khiến Công ty khó chủ động được nguồn cung và giá cả. Phần lớn mặt hàng xuất khẩu của công ty là Cao su. Công ty nhập khẩu cao su từ Campuchia và xuất khẩu sang Trung Quốc. Giá cao su nhập khẩu bị ảnh

hưởng mạnh bởi yếu tố thời tiết, thời vụ. Thời tiết khô hạn có thể ảnh hưởng đến nguồn cung của doanh nghiệp.

Về hoạt động sản xuất, mặc dù đồ gỗ là mặt hàng có tốc độ tăng trưởng nhanh nhưng thị phần của Việt Nam trên thị trường thế giới còn rất nhỏ bé. Điều này được lý giải bởi những hạn chế về năng lực sản xuất, công nghệ chế biến gỗ, khả năng tiếp thị, thâm nhập thị trường của các doanh nghiệp Việt Nam. Với hầu hết các doanh nghiệp chế biến gỗ của Việt Nam là doanh nghiệp vừa và nhỏ, nguồn tài chính còn hạn chế do đó việc đáp ứng được nhu cầu đổi mới công nghệ sản xuất còn gặp nhiều khó khăn. Mặt khác, phần lớn lao động trong ngành chế biến lâm sản chưa qua đào tạo cơ bản, chủ yếu vẫn ở dạng phổ thông do đó năng suất lao động thấp.

Thêm vào đó nguồn nguyên liệu trong nước không đủ để đáp ứng được nhu cầu chế biến, do đó phần lớn nguyên liệu chế biến lâm sản phải nhập khẩu. Điều này ảnh hưởng rất nhiều đến lợi nhuận của các doanh nghiệp sản xuất đồ gỗ nói chung và Công ty nói riêng.

5. Rủi ro chào bán, của phương án sử dụng tiền thu từ đợt chào bán

Công ty thực hiện việc chào bán cổ phiếu ra công chúng trong bối cảnh thị trường chứng khoán có nhiều biến động. Trong trường hợp giá của các loại cổ phiếu trên thị trường chứng khoán có xu hướng giảm giá sẽ gây bất lợi cho Công ty và ảnh hưởng đến sự thành công của đợt chào bán.

❖ Rủi ro về triển vọng của dự án đầu tư và hoạt động kinh doanh thương mại:

Số tiền huy động từ đợt phát hành dự kiến đầu tư cho Dự án Tổ hợp văn phòng làm việc và nhà ở căn hộ để bán tại Phú Thượng và bổ sung vốn lưu động cho hoạt động kinh doanh thương mại. Tuy nhiên, kế hoạch này có thể bị ảnh hưởng bởi triển vọng của dự án đầu tư và hoạt động kinh doanh của Công ty, cụ thể:

- 100 tỷ đồng dự kiến thu được là bổ sung nguồn vốn đầu tư cho Công trình hỗn hợp văn phòng làm việc và nhà ở căn hộ để bán tại tổ 2, Cụm 1 Phường Phú Thượng (Dự án Phú Thượng), Quận Tây Hồ, Thành phố Hà Nội. Hiện dự án đã được các cấp thẩm quyền cấp giấy chứng nhận đầu tư với quy mô 07 tầng. Tuy nhiên, hiện nay, Chủ đầu tư (Công ty cổ phần Đầu tư Phú Thượng) đang trong quá trình nộp hồ sơ điều chỉnh quy mô dự án từ 7 tầng lên 22 tầng và đang chờ Sở Quy hoạch kiến trúc TP Hà Nội phê duyệt. Đến thời điểm hiện nay, dự án đã được Cục Tác chiến Bộ Tổng tham mưu chấp thuận độ cao xây dựng công trình là 80 mét và Sở Quy hoạch Kiến trúc Hà Nội cấp chấp thuận chỉ giới đường đỏ, khu đất của dự án đã được xác định. Dự kiến Quý 1 năm 2011, dự án sẽ chính thức khởi công, tuy nhiên việc triển khai dự án Phú Thượng đang phụ thuộc vào sự phê duyệt của các cơ quan có thẩm quyền.
- 71,2 tỷ đồng dự kiến thu được là bổ sung vốn lưu động để triển khai hoạt động kinh doanh thương mại, trong đó dự kiến phần lớn là xuất nhập khẩu cao su. Hoạt động kinh doanh thương mại nói chung và xuất nhập khẩu cao su nói riêng phụ thuộc nhiều vào thị trường cả đầu ra lẫn đầu vào và những biến động liên quan đến tỷ giá.

❖ Rủi ro về huy động vốn:

Công ty dự kiến phát hành tăng vốn điều lệ nhằm mục đích đầu tư vào Dự án Phú Thượng và bổ sung vốn lưu động cho kinh doanh thương mại. Sự thành công của đợt phát hành này còn phụ thuộc vào diễn biến của thị trường chứng khoán và sự kỳ vọng của nhà đầu tư.

6. Rủi ro pha loãng giá cổ phiếu do phát hành thêm

Các đợt phát hành thường dẫn tới việc pha loãng giá giao dịch của cổ phiếu trên thị trường. Hơn nữa việc gia tăng khối lượng vốn và cổ phiếu, trong khi doanh thu và thu nhập của Doanh nghiệp không thể ngay lập tức tăng theo tốc độ tương ứng cũng sẽ gây ảnh hưởng nhất định tới hiệu quả hoạt động của Doanh nghiệp trong ngắn hạn, do đó cũng làm ảnh hưởng nhất định tới giá giao dịch của cổ phiếu trên thị trường.

Giá giao dịch của cổ phiếu sẽ bị pha loãng và được điều chỉnh giảm theo tỷ lệ phát hành và giá phát hành tại thời điểm chốt danh sách thực hiện tạm ứng cổ tức bằng cổ phiếu và thực hiện quyền mua cổ phiếu phát hành thêm.

Tại thời điểm chốt danh sách để thực hiện quyền mua cổ phiếu phát hành thêm, giá thị trường của DCS sẽ được Sở giao dịch chứng khoán Hà Nội điều chỉnh theo công thức sau:

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

Trong đó:

PR(t-1) là giá giao dịch của DCS ngày trước ngày chốt danh sách thực hiện quyền

PR là giá phát hành thêm cho cổ đông hiện hữu.

I : Tỷ lệ vốn tăng

Ví dụ: giả sử giá giao dịch ngày trước ngày chốt danh sách là 25.000 đồng/cổ phiếu, theo phương án phát hành dự kiến, giá cổ phiếu phát hành thêm cho cổ đông hiện hữu và cán bộ công nhân viên là 10.000 đồng/cổ phiếu, tỷ lệ phát hành thêm cho cổ đông hiện hữu 100%, tỷ lệ phát hành cho CBCNV là 4.58%, giá cổ phiếu sẽ bị pha loãng như sau:

✓ Theo cơ chế giao dịch đang được Sở Giao dịch chứng khoán Hà Nội điều chỉnh:

Giá điều chỉnh tại ngày chốt danh sách cổ đông để thực hiện quyền sẽ được tính bằng = $(25.000+10.000)/(1+1) = 17.500$ đồng/cổ phiếu.

Tuy nhiên, giá pha loãng thực tế sẽ phải tính trên tổng số cổ phần của đợt phát hành(phát hành theo tỷ lệ 100% cổ phiếu đang lưu hành cho cổ đông hiện hữu và 4.58% cổ phiếu đang lưu hành cho cán bộ công nhân viên) bằng $(25.000+10.000)/(1+1.0458) = 17.322$ đồng/cổ phiếu.

Ngoài ra, EPS của Công ty cũng bị có thể bị giảm sau đợt chào bán do tốc độ tăng trưởng của lợi nhuận và doanh thu có thể không tăng kịp với tốc độ tăng trưởng của vốn đầu tư của chủ sở hữu.

7. Các rủi ro khác

Hoạt động kinh doanh của Công ty còn có thể chịu ảnh hưởng bởi những rủi ro khác quan như rủi ro do thiên tai, biến động giá cả, sự ảnh hưởng của những biến động chính trị, xã hội trên thế giới, chiến tranh, bệnh dịch... làm giảm lợi nhuận của Công ty hoặc làm cho các khách hàng truyền thống có thể bị giảm sút và các thị trường tiềm năng có thể mất ổn định. Những rủi ro này cũng sẽ có những tác động trực tiếp hoặc gián tiếp đến kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty.

III. CÁC KHÁI NIỆM

- ❖ Tổ chức phát hành: Công ty Cổ phần Tập đoàn Đại Châu
- ❖ Công ty: Công ty Cổ phần Tập đoàn Đại Châu
- ❖ SSI: Chi nhánh Công ty Cổ phần Chứng khoán Sài Gòn tại Hà Nội
- ❖ BCTC: Báo cáo tài chính
- ❖ CBCNV: Cán bộ công nhân viên
- ❖ CTCP: Công ty cổ phần

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

1. Giới thiệu chung về tổ chức phát hành

Tên gọi Công ty : **CÔNG TY CỔ PHẦN TẬP ĐOÀN ĐẠI CHÂU**
Tên giao dịch đối ngoại : **DAI CHAU GROUP JOINT STOCK COMPANY**
Tên viết tắt : **DAI CHAU GROUP JSC**
Logo:



Địa chỉ doanh nghiệp : **Tổ 23, Cụm 4, Phường Nhật Tân, Quận Tây Hồ, TP.Hà Nội**
Văn phòng làm việc : **Tầng 5 - Tòa nhà 59 Quang Trung, Hai Bà Trưng, Hà Nội**
Số điện thoại : **(84.4) 3719 4353**
Fax : **(84.4) 3718 3635**
Email : **info@daichau.vn**
Website: : **www.daichau.vn**
Vốn điều lệ : **163.752.780.000 đồng (Một trăm sáu mươi ba tỷ, bảy trăm năm mươi hai triệu bảy trăm tám mươi nghìn đồng).**

Bảng 1: Quá trình tăng vốn điều lệ của Công ty.

Thời gian	Vốn điều lệ trước khi tăng (ngàn VNĐ)	Giá trị tăng (ngàn VNĐ)	Vốn điều lệ sau khi tăng (ngàn VNĐ)	Vốn điều lệ thực góp (ngàn VNĐ)	Phương thức
24/4/2000				600.000	Góp vốn ban đầu
2001	600.000	7.500.000	8.100.000	8.100.000	Phát hành cho 5 đối tượng theo quy định của Luật doanh nghiệp
13/4/2007	8.100.000	11.900.000	20.000.000	20.000.000	Phát hành riêng lẻ cổ phiếu theo quy định của Luật doanh nghiệp
01/07/2008	20.000.000	5.000.000	25.000.000	25.000.000	Phát hành riêng lẻ cổ phiếu cho cổ đông chiến lược theo quy định của Luật chứng khoán

Thời gian	Vốn điều lệ trước khi tăng (ngàn VNĐ)	Giá trị tăng (ngàn VNĐ)	Vốn điều lệ sau khi tăng (ngàn VNĐ)	Vốn điều lệ thực góp (ngàn VNĐ)	Phương thức
12/8/2008	25.000.000	2.244.780	27.244.780	27.244.780	Trả cổ tức bằng cổ phiếu theo quy định của Luật chứng khoán
15/4/2010	27.244.780	27.244.780	54.489.560	54.489.560	Phát hành cho cổ đông hiện hữu và đối tác chiến lược
08/7/2010	54.489.560	102.724.470	157.214.030	157.214.030	Phát hành cho đối tác chiến lược và CBCNV
18/8/2010	157.214.030	6.538.750	163.752.780	163.752.780	Trả cổ tức bằng cổ phiếu

Nguồn: Công ty cổ phần Tập đoàn Đại Châu

❖ Phạm vi lĩnh vực hoạt động của Công ty:

- Buôn bán tư liệu sản xuất, tư liệu tiêu dùng;
- Kinh doanh khách sạn; Dịch vụ ăn uống
- Xây dựng dân dụng, giao thông;
- Môi giới bất động sản (trừ đất đai);
- Sản xuất chế biến lâm sản
- Khai thác, chế biến khoáng sản;
- Buôn bán thiết bị máy móc, vật tư ngành khoáng sản;
- Dịch vụ giới thiệu việc làm cho người lao động;
- Đại lý mua, đại lý bán, ký gửi hàng hóa;
- Kinh doanh ô tô và linh kiện phụ tùng thay thế;
- Lắp ráp, sửa chữa, bảo hành, bảo trì xe ô tô;
- Sản xuất, mua bán các mặt hàng cao su và sản phẩm làm từ cao su;
- Kinh doanh vận tải bằng ô tô; vận chuyển hành khách theo tuyến cố định, vận chuyển khách bằng taxi, vận chuyển khách theo hợp đồng, vận chuyển khách du lịch, vận tải hàng;
- Sản xuất, chế biến, mua bán hàng nông sản;
- Kinh doanh mì ăn liền và rau quả, thực phẩm;
- Kinh doanh mặt hàng đặc quy các loại;
- Xuất nhập khẩu các mặt hàng Công ty kinh doanh;
- Kinh doanh bất động sản;
- Bán buôn phân bón, hóa chất sử dụng trong nông nghiệp(trừ hóa chất Nhà nước cấm);

- Bán mô tô, xe máy;
- Bán phụ tùng và các bộ phận phụ trợ của mô tô, xe máy;
- Bảo dưỡng và sửa chữa mô tô, xe máy.

2. Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển

❖ Từ năm 2000 đến 2002

Công ty cổ phần Tập đoàn Đại Châu được thành lập ngày 24 tháng 04 năm 2000. Hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp theo giấy phép kinh doanh số 0103000040 do Sở kế hoạch và đầu tư thành phố Hà Nội cấp ngày 24/4/2000 với số vốn điều lệ ban đầu là 600.000.000 đồng.

Năm 2001, Công ty tiến hành mở rộng quy mô nhà xưởng phục vụ sản xuất đồ gỗ cao cấp cung cấp cho thị trường nội địa và xuất khẩu sang Nhật Bản, Đài Loan với số vốn điều lệ là 8.100.000.000 đồng.

Năm 2002, Công ty khởi công thực hiện dự án “Đầu tư mở rộng sản xuất hàng lâm sản xuất khẩu”. Dự án đi vào hoạt động tháng 6/2003 với tổng số vốn đầu tư là: 15.323.689.000 đồng. Dự án hoạt động ở các lĩnh vực: Sản xuất, kinh doanh hàng lâm sản xuất khẩu có mức xuất khẩu đạt giá trị trên 30% tổng giá trị hàng hoá sản xuất, kinh doanh.

❖ Từ năm 2002 đến 2004

Năm 2004, Công ty mở văn phòng liên doanh - trung tâm giới thiệu sản phẩm với Công ty Hauxex - Nhật Bản tại VKO - Trung tâm triển lãm Giảng Võ - Hà Nội và văn phòng đại diện - trung tâm giới thiệu sản phẩm tại Osaka - Nhật Bản. Đồng thời, triển khai dự án “Đầu tư mở rộng sản xuất cửa hộp và khuôn theo công nghệ Nhật Bản”. Dự án hoàn thành và đưa vào hoạt động ngày 31 tháng 12 năm 2005 với tổng số vốn đầu tư là 6.110.000.000 đồng. Dự án đầu tư ở những lĩnh vực: sản xuất, kinh doanh hàng hoá có mức xuất khẩu đạt giá trị trên 30% tổng giá trị hàng hoá xuất khẩu, kinh doanh của dự án.

❖ Từ năm 2004 đến nay

Công ty thực hiện tăng vốn điều lệ Ngày 13/4/2007, tăng từ 8.100.000.000 đồng lên 20.000.000.000 đồng và đã được niêm yết trên sàn chứng khoán Hà Nội vào ngày 17/12/2007. Ngày 01/7/2008, vốn điều lệ Công ty tăng từ 20 tỷ lên 25 tỷ. Ngày 12/8/2008, vốn điều lệ Công ty tăng từ 25 tỷ lên 27.244.780.000 đồng. Công ty đầu tư vào dự án đầu tư dây chuyền chế biến đồ gỗ, trang trí nội thất hiện đại và cải tạo nhà xưởng với tổng vốn đầu tư là 37.959.254.000 đồng tại trụ sở của Công ty: Tổ 23 – Cụm 4 – Nhật Tân – Tây Hồ - Hà Nội tháng 12/2009 đi vào hoạt động chính thức.

Trong năm 2010, Công ty tăng vốn điều lệ lên 163.752.780.000 đồng và mở rộng hoạt động sang các lĩnh vực kinh doanh khác gồm: Đầu tư Bất động sản, Kinh doanh xuất nhập khẩu, đầu tư khai thác khoáng sản. Hiện công ty đang góp vốn triển khai dự án xây dựng Tổ hợp văn phòng làm việc và nhà ở để bán tại Phú Thượng, quận Tây Hồ, Hà Nội với tổng giá trị đầu tư dự kiến 608 tỷ đồng theo tỷ lệ góp vốn 50% trên tổng mức đầu tư. Dự án nhà máy khai thác và chế biến kẽm tại Thanh Hóa với tổng mức đầu tư 120 tỷ và dự kiến bắt đầu hoạt động vào cuối năm 2010 cũng với tỷ lệ vốn góp 50%.

Các danh hiệu Công ty đã đạt được:

- Cúp vàng “thương hiệu và nhãn hiệu” Việt Nam 2007 ngày 15/07/2007.
- Cúp doanh nhân tâm tài 2007 ngày 15/07/2007.
- Nhận cúp vàng ISO ngày 11 tháng 10 năm 2006

- Nhận cúp vàng “Vi sự nghiệp phát triển cộng đồng” – ngày 16/07/2006.
- Huy chương vàng và chứng nhận danh hiệu hàng chất lượng cao phù hợp tiêu chuẩn quốc tế - Gỗ ván sàn do Phòng Thương mại và công nghiệp Việt Nam cấp.
- Huy chương vàng và chứng nhận danh hiệu hàng chất lượng cao phù hợp tiêu chuẩn quốc tế - Cửa gỗ do Phòng Thương mại và công nghiệp Việt Nam cấp ngày 10 tháng 10 năm 2006.
- Bằng khen của Ủy ban Nhân dân thành phố Hà Nội - Đã có thành tích trong sản xuất kinh doanh, xây dựng phát triển doanh nghiệp, góp phần vào phong trào thi đua thành phố Hà Nội.
- Bằng khen của Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam.

3. Cơ cấu tổ chức Công ty

❖ Trụ sở chính của Công ty

Địa chỉ: Tổ 23, Cụm 4, Phường Nhật Tân, Quận Tây Hồ, TP. Hà Nội
Điện thoại:(84.4) 37100972 Fax: (84.4) 37100972

❖ Các văn phòng đại diện và chi nhánh

- **Văn phòng đại diện tại Đức:** Công ty Asia Supermakt

Địa chỉ: Raun 302.Halle 3. Herzberg str. 128-139 10365 Berlin. Germany

Điện thoại: 00493055491753 Fax: 0049 3055491879

Lĩnh vực hoạt động: Đồ gỗ và sản phẩm nội thất

- **Văn phòng đại diện tại Trung Quốc:** Guang zhou shi –guang yuan xi lu,xi 2/7 hao lou 502 hao.

Điện thoại: 0086 13602892458 Fax: 0086 20 86371404

Lĩnh vực hoạt động: Đồ gỗ và sản phẩm nội thất

- **Văn phòng đại diện tại Mỹ:** Caruso INC

Địa chỉ: Po box 161 18000 Eltham Rd Westpoint Virginia

Fax: 001 804 514 4865

Lĩnh vực hoạt động: Đồ gỗ và sản phẩm nội thất

- **Văn phòng giao dịch tại Hà Nội:**

Địa chỉ: Tầng 5, tòa nhà 59 Quang Trung, Quận Hai Bà Trưng, TP. Hà Nội

Điện thoại:(84.4) 37194353 Fax: (84.4) 3718 3635

- **Chi nhánh Phía Nam:**

Địa chỉ: 325 A, Lương Đình Cửa, Phường An Phú, Quận 2, TP Hồ Chí Minh

Điện thoại: (84.8) 3747 1268 Fax: (84.8) 3747 1232

Lĩnh vực hoạt động: Đồ gỗ và sản phẩm nội thất, Bất động sản, kinh doanh bất động sản

❖ Cửa hàng giới thiệu sản phẩm

- Showroom 1: Tổ 23, Cụm 4, Phường Nhật Tân, Quận Tây Hồ, TP. Hà Nội

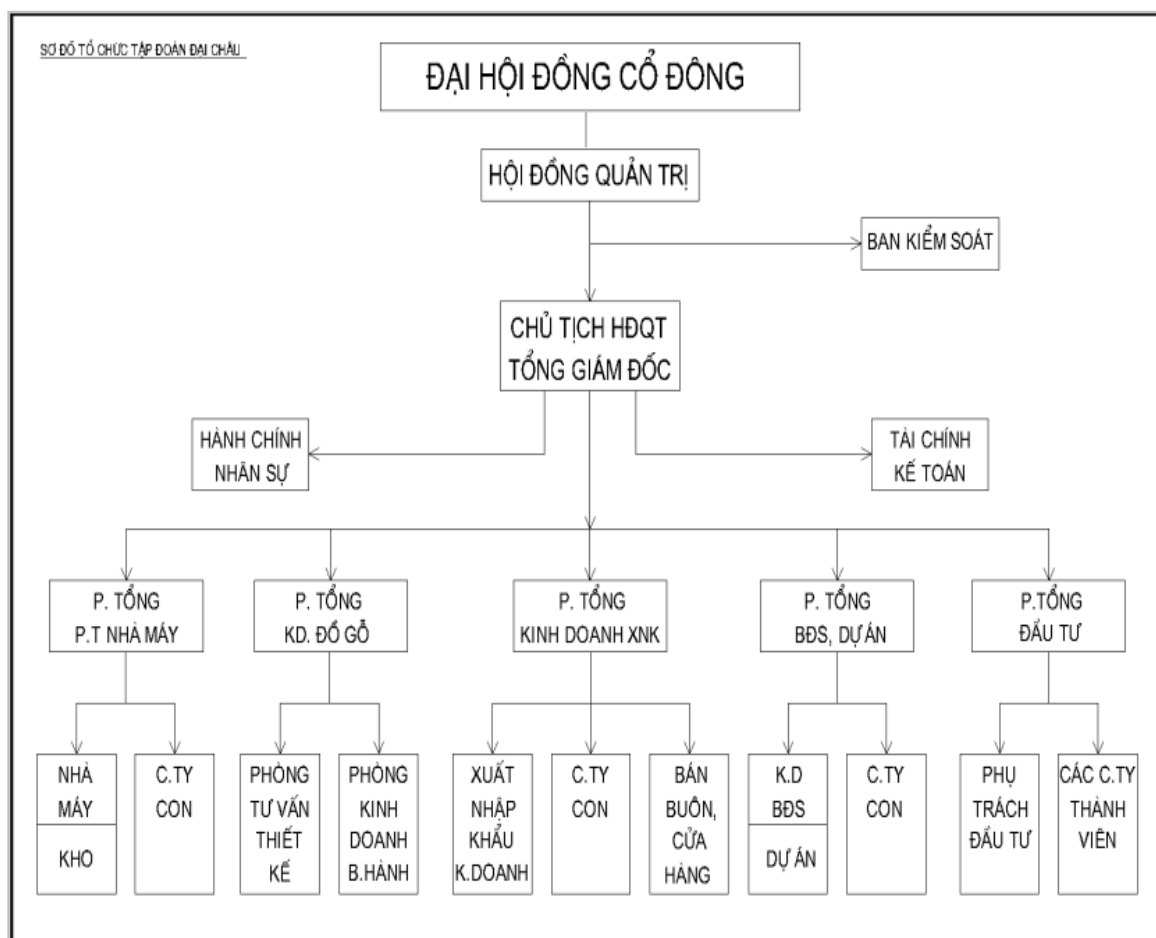
Điện thoại: (84.4) 37100972 Fax: (84.4) 37100972

Showroom 2: Số 9 đường Phạm Hùng, Cầu Giấy, Hà Nội

Điện thoại: (84.4) 6291 3900.

4. Cơ cấu bộ máy quản lý Công ty

Hình 2: Cơ cấu bộ máy quản lý Công ty



Nguồn: Công ty Cổ phần Tập đoàn Đại Châu

Đại hội đồng Cổ đông

Đại hội đồng Cổ đông là cơ quan quyền lực cao nhất của Công ty. Đại hội đồng Cổ đông quyết định tổ chức lại và giải thể Công ty, quyết định định hướng phát triển của Công ty, bổ nhiệm, miễn nhiệm thành viên Hội đồng Quản trị, thành viên Ban Kiểm soát, Ban Giám đốc....

Hội đồng Quản trị

Hội đồng quản trị là cơ quan quản trị của Công ty Cổ phần Tập Đoàn Đại Châu, có toàn quyền quyết định các vấn đề liên quan đến mục đích, quyền lợi của Công ty Cổ phần Tập Đoàn Đại Châu, trừ những vấn đề thuộc thẩm quyền của ĐHĐCĐ. Hội đồng quản trị Đại Châu hiện có 04 người bao gồm 01 Chủ tịch HĐQT và 03 thành viên HĐQT. Ông Đường Ngọc Dũng thôi giữ chức danh thành viên Hội đồng quản trị kể từ ngày 09/09/2010 vì lý do cá nhân. Cơ cấu Hội đồng Quản trị hiện tại như sau:

- ❖ Ông Đường Đức Hóa Chủ tịch Hội đồng quản trị
- ❖ Bà Trần Thị Ánh Nguyệt Ủy viên HĐQT
- ❖ Ông Nguyễn Đức Năng Ủy viên HĐQT
- ❖ Bà Đặng Thanh Nga Ủy viên HĐQT
- ❖ Bà Đường Lan Phương Chức vụ: Trưởng ban kiểm soát

Ban Tổng Giám đốc

Ban Tổng Giám đốc bao gồm 01 Tổng Giám đốc và 01 Phó tổng Giám đốc, do HĐQT quyết định bổ nhiệm, miễn nhiệm. Tổng Giám đốc là người đại diện theo pháp luật của Công ty và là người điều hành cao nhất mọi hoạt động kinh doanh hàng ngày của Công ty. Cơ cấu Ban Giám đốc hiện tại như sau:

- ❖ Ông Đường Đức Hóa Tổng Giám đốc
- ❖ Ông Nguyễn Đức Năng Phó Giám đốc

Ban kiểm soát

Ban Kiểm soát do Đại hội đồng Cổ đông bầu ra, là tổ chức thay mặt cổ đông để kiểm soát mọi hoạt động kinh doanh, quản trị và điều hành của Công ty. Đại diện Ban Kiểm soát hiện tại như sau:

- ❖ Bà Đường Lan Phương Trưởng Ban kiểm soát
- ❖ Bà Vũ Thị Hải Hà Thành viên Ban kiểm soát
- ❖ Bà Trần Thị Kim Ngân Thành viên Ban kiểm soát

5. Danh sách cổ đông nắm giữ từ trên 5% vốn cổ phần của Công ty, danh sách cổ đông sáng lập và tỷ lệ cổ phần nắm giữ, cơ cấu cổ đông

Bảng 2: Danh sách cổ đông sáng lập (thời điểm 30/06/2010)

TT	Cổ đông sáng lập	Tỷ trọng vốn góp (%)	Vốn góp (đồng)	Số cổ phần phổ thông
1	Đường Đức Hoá Địa chỉ: 40 Phạm Huy Thôn, Ngọc Khánh, Hà Nội	4,79	7.849.090.000	784.912
Tổng cộng		4,79	7.849.090.000	784.912

Nguồn: Công ty cổ phần Tập đoàn Đại Châu

Bảng 3: Danh sách cổ đông nắm 5% vốn cổ phần trở lên (thời điểm chốt danh sách cổ đông ngày 18 tháng 8 năm 2010)

TT	CỔ ĐÔNG NẮM TRÊN 5% VỐN CỔ PHẦN	SỐ CỔ PHẦN SỞ HỮU	GIÁ TRỊ SỞ HỮU	TỶ LỆ
1	Hà Thanh Hải Ngõ 20, số 202, Khương Thượng, Đống Đa, Hà Nội	1.077.250	10.772.500.000	6,57
2	Trần Văn Khang Số nhà 711 - D5, đường Nguyễn Phong Sắc Kéo Dài, Dịch Vọng, Cầu Giấy, Hà Nội	1.064.100	10.641.000.000	6,49
3	Công ty CP DC Phú Hà KCN Quang Minh, Xã Mê Linh, Mê Linh, Hà Nội	1.000.000	10.000.000.000	6,11

Nguồn: Công ty cổ phần Tập đoàn Đại Châu

Cơ cấu vốn điều lệ tại thời điểm hiện tại như sau:

Bảng 4: Cơ cấu vốn điều lệ Công ty (thời điểm chốt danh sách ngày 18 tháng 8 năm 2010)

TT	Cổ đông	Số lượng cổ đông	Số lượng cổ phần	Giá trị (đồng)	Tỷ lệ (%)
1	Cổ đông sáng lập	1	784.909	7.849.090.000	4,79
2	Cổ đông phổ thông	2.115	15.590.369	155.903.690.000	95,21
	Tổng	2.116	16.375.278	163.752.780.000	100
1	Cổ đông Nhà nước		0	0	0,00
2	Cán bộ công nhân viên	101	1.309.184	13.091.840.000	7,992
3	Cổ đông bên ngoài	2.015	15.066.094	150.660.940.000	92,008
	Tổng	2.116	16.375.278	163.752.780.000	100
1	Cổ đông trong nước	2.097	16.311.842	163.118.420.000	99,73
2	Cổ đông nước ngoài	19	43.436	434.360.000	0,27
	Tổng	2.116	16.375.278	163.752.780.000	100
1	Cổ đông tổ chức	47	323.529	3.235.290.000	1,98
2	Cổ đông cá nhân	2.069	16.051.749	16.051.749.000	98,02
	Tổng	2.116	16.375.278	163.752.780.000	100

Nguồn: Công ty cổ phần Tập đoàn Đại Châu

6. Danh sách những Công ty mẹ và Công ty con của tổ chức phát hành, những Công ty mà tổ chức phát hành đang nắm giữ quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối, những Công ty nắm quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối đối với tổ chức phát hành.

Danh sách công ty con

❖ **Công ty Cổ phần DC Phú Hà:**

- Công ty Cổ phần Phú Hà tiền thân là Công ty TNHH Cơ khí – Thiết bị phụ tùng và dịch vụ ô tô Phú Hà được thành lập từ ngày 17/05/2007.
- Vốn điều lệ: 30 tỷ đồng, vốn thực góp là 30 tỷ đồng.
- Vốn góp của Công ty cổ phần Tập đoàn Đại Châu: 16.740 triệu đồng (tương đương 55,8%)
- Hiện nay, Phú Hà đang cho thuê kho có diện tích 15.000 m2 đất; phí cho thuê kho 2USD/m2/tháng. Hợp đồng cho thuê kho ký hàng năm.

❖ **Công ty TNHH Thương mại – Xuất nhập khẩu Đại Châu:**

- Được thành lập theo đăng ký kinh doanh số 0103428982 ngày 25 tháng 02 năm 2009, thay đổi đăng ký lần 2 ngày 9 tháng 7 năm 2010.
- Vốn điều lệ: 7.500.000.000 đồng.
- Hoạt động kinh doanh chủ yếu: kinh doanh, chế biến và mua bán nông sản; kinh doanh mì ăn liền, rau quả thực phẩm; kinh doanh đồ gỗ nội thất; sản xuất, mua bán các mặt hàng cao su và sản phẩm làm từ cao su; kinh doanh ô tô và thiết bị phụ tùng thay thế ...

- Vốn góp của Công ty cổ phần Tập đoàn Đại Châu: 4.000.000.000 đồng tương đương 53,33%.

Công ty không có Công ty nắm quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối.

7. Hoạt động kinh doanh

7.1 Sản phẩm, dịch vụ chính:

Hoạt động kinh doanh của Công ty bao gồm:

Sản xuất kinh doanh gỗ cao cấp:

Đây là mảng hoạt động truyền thống của Công ty, trong 6 tháng đầu năm vẫn là nguồn mang lại doanh thu và lợi nhuận chủ yếu cho Công ty. Đối với mảng sản xuất và kinh doanh đồ gỗ cao cấp, các sản phẩm chính của Công ty bao gồm: khung cửa, cánh cửa, cầu thang, ván sàn trong và ngoài nhà, đồ gỗ nội thất như: giường, tủ, bàn, ghế, bếp ăn ... Các sản phẩm này được tiêu thụ trong nước hoặc xuất khẩu, tuy nhiên, chưa có sản phẩm xuất khẩu trong 6 tháng đầu năm nay.

- ❖ Ván sàn: Công ty cung cấp và lắp đặt các loại sàn gỗ tự nhiên cao cấp với nhiều loại chất liệu gỗ như: giáng hương, lim, căm xe, sồi với nhiều chủng loại giá cả khác nhau cho người sử dụng lựa chọn. Đây cũng là sản phẩm mang lại doanh thu tương đối lớn cho Công ty.
- ❖ Khuôn, cửa các loại, cầu thang: Cửa gỗ của Công ty sản xuất bao gồm cửa gỗ tự nhiên và cửa gỗ công nghiệp. Sản phẩm được xử lý chống mối mọt, xử lý bằng nhiệt độ để chống cong vênh, bề mặt được phun sơn PU công nghệ cao chống bám bụi và thấm nước. Các chi tiết của cầu thang Công ty sản xuất gồm con tiện, tay vịn, mặt bậc, cổ bậc, chiếu nghỉ, nẹp bao...
- ❖ Đồ gỗ nội thất: Chủ yếu là giường, tủ, bàn ghế, bếp ăn. Đồ gỗ nội thất có thể là sản phẩm bán lẻ hoặc được thiết kế theo không gian tổng thể.

Đối tượng khách hàng của Công ty tương đối đa dạng như nhà hàng, khách sạn, ngân hàng, tổ chức tài chính, biệt thự, nhà dân, chung cư cao cấp... Một số công trình gần đây của Công ty bao gồm: Khu biệt thự trong Khuôn viên Trung tâm hội nghị Quốc gia, nội thất trong nhà Kinh Đô tại 93 Lò Đúc, Hà Nội... Công ty cung cấp những phần nội thất bao gồm: bàn ghế các loại, giường, tủ áo, khuôn cửa, ván sàn trong nhà, ván sàn ngoài trời, phao nẹp các loại, tủ mini bar, tủ lavabol, quầy bar, quầy lễ tân, ván ốp tường, ván ốp trần...

Hoạt động thương mại: Dù là mảng kinh doanh tương đối mới của Công ty nhưng dự kiến sẽ chiếm tỷ trọng lớn trong cơ cấu doanh thu và lợi nhuận của Công ty. Hoạt động xuất nhập khẩu của Công ty bao gồm: xuất khẩu mỳ ăn liền, hàng thực phẩm khô sang Đức; xuất khẩu tinh bột sắn sang Anh, Ả rập Xê út, Uruguay; xuất khẩu cao su sang Trung Quốc; nhập khẩu ô tô tải từ Trung Quốc, ô tô con từ Hàn Quốc. Công ty chủ yếu nhập khẩu ô tô tải của Công ty Dong Feng từ Trung Quốc thông qua đại lý độc quyền ở Việt Nam là Hải Âu. Ngoài ra, Công ty mới có thêm mảng bảo dưỡng ô tô.

Phần lớn doanh thu từ hoạt động thương mại dự kiến là từ xuất khẩu cao su (mà thị trường chính hiện nay là Trung Quốc). Công ty đã ký các hợp đồng nguyên tắc với các công ty Trung Quốc, trong đó quy định những điều khoản chung của hợp đồng như phương thức giao hàng, thanh toán, quy cách phẩm chất... số lượng và đơn giá sẽ quy định trong từng đơn hàng cụ thể. Hoạt động xuất khẩu cao su được bắt đầu từ tháng 9/2010, tính đến 30/9/2010, giá trị xuất khẩu cao su của Công ty đạt khoảng 46 tỷ đồng,

Mảng đầu tư kinh doanh bất động sản:

Dự kiến đây là mảng đầu tư kinh doanh chính của công ty trong tương lai.

Công ty cổ phần Tập đoàn Đại Châu dự kiến góp 50% tổng mức đầu tư vào dự án Công trình hỗn hợp và nhà ở căn hộ để bán tại xã Phú Thượng quận Tây Hồ, Hà Nội với quy mô 22 tầng, tổng mức đầu tư dự kiến khoảng 608 tỷ đồng.

Ngoài ra, Công ty còn là chủ đầu tư dự án Tòa tháp Đại Châu tại đường Nguyễn Văn Trỗi, quận 2 thành phố Hồ Chí Minh với tổng diện tích 300m², tổng chi phí đầu tư là 56 tỷ đồng bao gồm một tòa tháp 9 tầng làm văn phòng cho thuê. Hiện hồ sơ dự án đang trình sở Xây dựng thành phố Hồ Chí Minh xem xét phê duyệt.

Mảng đầu tư khai thác mỏ:

Đây là mảng kinh doanh mới của công ty. Công ty góp 50% vốn vào dự án Nhà máy luyện chì kẽm Xumi SĐ Thanh Hóa tại hai xã Tri Nang và Giao An huyện Lang Chánh tỉnh Thanh Hóa bao gồm Nhà máy Luyện Chì Kẽm 2.500 tấn/ năm, Nhà máy tuyển tinh quặng Chì kẽm công suất 6.000 tấn/năm và các công trình phụ trợ gồm Nhà máy gạch không nung 10 triệu viên/năm và nhà máy sản xuất than hoạt tính 500 tấn/năm. Hiện dự án đang ở giai đoạn lắp đặt thiết bị.

7.2 Sản lượng sản phẩm, dịch vụ qua các năm

Bảng 5: Cơ cấu doanh thu của Công ty qua các năm (2008 – 9 tháng 2010)

Đơn vị: triệu đồng

Tiêu chí	2008		2009		9 tháng 2010	
	Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ Trọng (%)
- Xuất khẩu	4.779	9,02	10.391	9,29	46.307	27,36
+ Đồ gỗ	511	0,96	-	-	-	-
+ Nông sản, thực phẩm	4.268	8,05	10.391	9,29	46.307	27,36
- Nội địa	48.232	90,98	101.452	90,71	122.948	72,64
+ Ô tô	39.488	74,49	88.853	79,44	78.126	46,16
+ Xe máy					2.275	1,34
+ Cho thuê kho			4.884	4,37	3.685	2,18
+ Bảo dưỡng ô tô			4.884	4,37	-	-
+ Ván sàn	3.711	7,00	1.752	1,57	5.218	3,08
+ Giường, tủ, bàn ghế	2.651	5,00	3.365	3,01	17.260	10,20
+ Cửa, cầu thang	2.382	4,49	2.598	2,32	16.384	9,68
Tổng	53.011	100,00	111.843	100,00	169.255	100,00

Nguồn: BCTC có kiểm toán 2008, 2009 và BCTC hợp nhất 9 tháng năm 2010 của Công ty

9 tháng đầu năm 2010, hoạt động sản xuất kinh doanh gỗ vẫn chiếm chỉ còn khoảng 27,36% tổng doanh thu, còn lại là kinh doanh ô tô chiếm khoảng 46,46%. Xuất nhập khẩu cao su được bắt đầu triển khai từ tháng 9 với doanh thu đến 30/9/2010 đạt khoảng 46 tỷ đồng.

Bảng 6: Cơ cấu lợi nhuận của Công ty qua các năm (2007 – 9 tháng 2010)

Đơn vị: triệu đồng

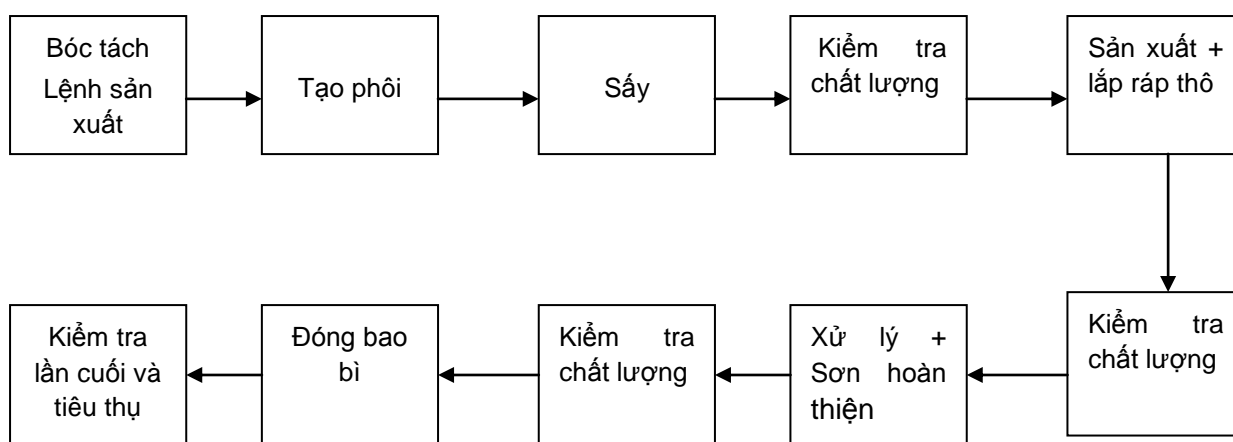
Tiêu chí	2008		2009		9 tháng 2010	
	Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)
- Xuất khẩu	99	20,04	305	3,88	2.100	12,24
+ Đồ gỗ	25	5,06	-	-	-	-
+ Nông sản, thực phẩm	74	14,98	305	3,88	2.100	12,24
- Nội địa	395	79,96	7.562	96,12	15.051	87,76
+ Ô tô	173	35,02	5.828	74,08	5.305	30,93
+ Xe máy					179	1,04
+ Dịch vụ cho thuê kho					3.000	17,49
+ Bảo dưỡng ô tô		0,00	937	11,91		-
+ Ván sàn	74	14,98	302	3,84	1.962	11,44
+ Giường, tủ, bàn ghế	79	15,99	298	3,79	2.587	15,08
+ Cửa, cầu thang	69	13,97	197	2,50	2.018	11,77
Tổng	494	100,00	7.867	100,00	17.151	100,00

Nguồn: BCTC có kiểm toán 2008, 2009 và BCTC hợp nhất 9 tháng năm 2010 của Công ty

7.3 Quy trình sản xuất sản phẩm

7.3.1 Quy trình sản xuất đồ gỗ

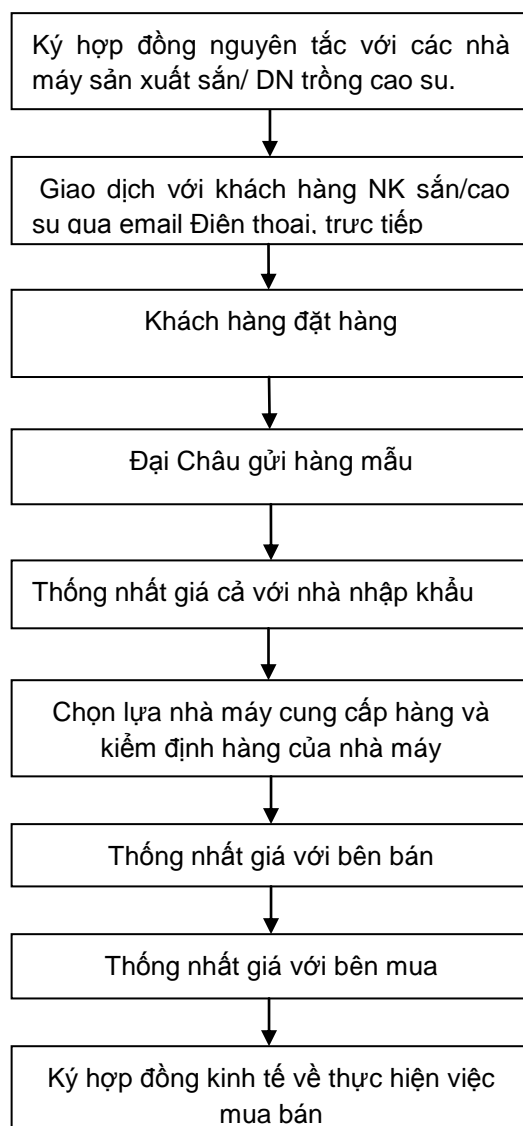
Hình 1: Quy trình sản xuất đồ gỗ của Công ty



Nguồn: Công ty Cổ phần Tập đoàn Đại Châu

7.3.2 Quy trình xuất khẩu sản và cao su

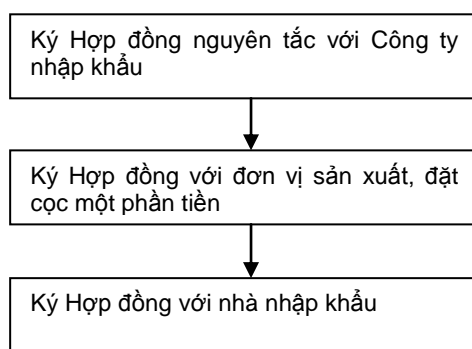
Hình 2: Quy trình xuất khẩu sản và cao su của Công ty



Nguồn: Công ty Cổ phần Tập đoàn Đại Châu

7.3.3 Quy trình xuất khẩu mì ăn liền và thực phẩm hàng khô

Hình 3: Quy trình xuất khẩu mì ăn liền và thực phẩm hàng khô của Công ty



Nguồn: Công ty Cổ phần Tập đoàn Đại Châu

7.3.4 Quy trình nhập khẩu ô tô

Theo yêu cầu của Salon ô tô hoặc khách hàng cá nhân, Công ty nhập khẩu ô tô từ từ Đài Loan, Hàn Quốc, Mỹ. Khách cá nhân phải đặt tiền toàn bộ. Salon ô tô phải trả số tiền chênh lệch giữa giá Công ty bán cho salon và giá nhập khẩu.

7.4 . Nguyên vật liệu

7.4.1 Nguyên vật liệu chính

Nguyên liệu chính cho các sản phẩm của Công ty hiện nay là gỗ cao cấp. Tùy theo yêu cầu của khách hàng, chủng loại gỗ được sử dụng rất đa dạng, bao gồm giáng hương, teak, lim, sồi, dổi... do các nhà cung ứng nguyên vật liệu trong nước và nước ngoài như Slovakia, Mỹ... cung cấp

Bảng 7: Đơn giá các chủng loại vật liệu chính trong thời kỳ 2007 – 6 tháng 2010

Đơn vị: đồng

T T	Loại vật liệu	Đơn vị	2008	2009		6 tháng 2010	
			Đơn giá bình quân	Đơn giá bình quân	Tăng (giảm) so với 2008(%)	Đơn giá bình quân	Tăng (giảm) so với 2010(%)
1	Gỗ Lim	M3	28.000.000	30.000.000	7,14	31.500.000	5,00
2	Gỗ Hương hộp	M3	22.000.000	24.000.000	9,09	26.000.000	8,33
3	Gỗ Dổi hộp	M3	12.500.000	15.000.000	20,00	16.000.000	6,67
4	Gỗ Dổi xẻ	M3	15.000.000	16.200.000	8,00	17.500.000	8,02
5	Khuôn lim thành khí	M3	24.000.000	25.000.000	4,17	27.500.000	10,00
6	Huỳnh cửa	M3	18.000.000	20.500.000	13,89	23.000.000	12,20
7	Cái cửa lim thành khí	M3	21.000.000	23.500.000	11,90	24.700.000	5,11

Nguồn: Công ty cổ phần Tập đoàn Đại Châu

Bảng 8: Danh sách một số nhà cung cấp nguyên liệu chính

TT	Nhà cung cấp	Nước
1	Công ty TNHH Vạn Lộc	Việt Nam
2	Công ty TNHH sản xuất thương mại Đức Tín	Việt Nam
3	Công ty TNHH và dịch vụ Quang Anh	Việt Nam
4	Công ty Vina lá sắt cứng	Việt Nam
5	Công ty TNHH Nội thất Vàng Nam Á	Việt Nam
6	Công ty TNHH sản xuất và thương mại Phúc Đạt	Việt Nam
7	Công ty TNHH sản xuất Đức Anh	Việt Nam
8	Công ty TNHH Đỉnh Vàng	Việt Nam
9	Công ty TNHH Dũng Hoa	Việt Nam
10	West point veneer, L.L.C.	Mỹ
11	Mlachot, S.R.O	Slovakia

Nguồn: Công ty Cổ phần Tập đoàn Đại Châu

7.4.2 Nguồn nguyên liệu phụ

Bao gồm các sản phẩm trong danh mục dưới đây

Bảng 9 Danh mục nguyên vật liệu phụ và xuất xứ

STT	Tên nguyên vật liệu	Đơn vị tính	Xuất xứ
1	Băng dính trắng	Cái	Công ty Tân Hoàng Long
2	Băng dính keo giấy	Cái	-nt-
3	Bánh xe treo	Cái	Cửa hàng Hạnh Cường
4	Vít inox 4x5	Cái	-nt-
5	Vít đen	Cái	-nt-
6	Đinh đồng	Cái	-nt-
7	Ray nhôm	Met	-nt-
8	Bản lề bột còn Hafalay	Cái	Công ty Vina lá sắt cứng
9	Bột inox # 22	Cái	-nt-
10	Bản lề inox cửa đi	Cái	-nt-
11	Bản lề bột kính Hafalay	Cái	-nt-
12	Tay nắm 110-72-903	Cái	-nt-
13	Bóng PUM 10:081	Kg	Công ty TNHH Vạn Lộc
14	Bột bả 32:08:1002	Kg	-nt-
15	Cứng 30:08B	Kg	-nt-
16	Xăng 16:03	Lit	-nt-
17	Cứng 30:49B	Kg	-nt-
18	Hóa Êboxit	Kg	-nt-
19	Đệm mút K30-1.6-5F	Tám	Công ty TNHH Hoàng Hải
20	Mút 2M	Tám	-nt-
21	Mút 14F-N1	Tám	-nt-
22	Keo ghép gỗ	Kg	Công ty TNHH Tân Nam Đô
23	Nhám chịu nước 120	Tờ	Công ty băng giáp July VN
24	Nhám chịu nước C320	Tờ	-nt-

Nguồn: Công ty Cổ phần Tập đoàn Đại Châu

Do chi phí nguyên vật liệu chiếm tỷ trọng khoảng 50% giá vốn của doanh nghiệp nên giá nguyên vật liệu là yếu tố ảnh hưởng lớn đến doanh thu và lợi nhuận Công ty. Đối với nguyên liệu nhập khẩu từ gỗ rừng trồng như thông, keo, bạch đàn... giá không tăng nhiều so với 2 năm trước. Riêng giá nguyên liệu từ rừng tự nhiên nhập khẩu tăng và tỷ lệ sử dụng nguyên liệu từ gỗ rừng tự nhiên của doanh nghiệp hiện vẫn cao hơn so với từ gỗ rừng trồng.

Để hạn chế sự biến động giá nguyên vật liệu đối với hoạt động sản xuất kinh doanh, Công ty mua vật tư, vật liệu dự trữ từ 1-2 năm để hạn chế trượt giá. Đối với các nhà cung ứng nguyên vật liệu chính, Công ty thường ký Hợp đồng 1 năm/lần, một mặt để đảm bảo dự trữ nguyên vật liệu, hạn chế biến động giá, mặt khác để có thể linh hoạt, chủ động trong việc lựa chọn nhà cung cấp tối ưu cho Công ty.

7.5 . Trình độ công nghệ

Để sản xuất các sản phẩm đồ gỗ cao cấp bao gồm gỗ tự nhiên và gỗ công nghiệp phục vụ nhu cầu của khách hàng, Công ty Cổ phần Tập đoàn Đại Châu đã đầu tư mới một dây chuyền chế biến đồ gỗ trang trí nội, ngoại thất và cải tạo nhà xưởng với tổng vốn đầu tư trị giá 37,9 tỷ đồng. Công ty đã nhập phần máy móc thiết bị trị giá 21 tỷ đồng từ Trung Quốc. Dây chuyền đi vào hoạt động tháng 12 năm 2009

Dây chuyền mới sản xuất đồ gỗ theo công nghệ mới tiết kiệm nguyên vật liệu và có khả năng sản xuất với khối lượng lớn theo tiêu chí tốt, rẻ, đẹp nhưng vẫn đảm bảo lợi nhuận.

Dây chuyền mới có máy uốn cong, máy ghép gỗ vụn, máy ép nhiệt nên dự kiến sẽ cho tiết kiệm nguyên liệu, và bề mặt sản phẩm sẽ đạt mức trơn bóng tối đa, có độ chính xác cao. Ví dụ trước kia 1 khối gỗ nguyên khối, sau khi xẻ thì sử dụng được tối đa 60%, 40% thì sẽ vứt bỏ không sử dụng được. Tuy nhiên, theo công nghệ hiện nay sẽ sử dụng 100% khối gỗ. Hơn nữa, công nghệ mới có khả năng tái sử dụng phế phẩm làm nguyên liệu để sản xuất lại.

Dây chuyền chế biến Quặng của nhà máy chế biến quặng chì kẽm Xumi SĐ Thanh Hoa đang trong quá trình kiểm tra chất lượng. Dự án nhà máy luyện chì, kẽm Xumi SĐ Thanh Hoa gồm hai giai đoạn:

Giai đoạn 1: Xây dựng hạ tầng khu khai thác, chế biến, nhà máy tuyển và các công trình phụ trợ xử lý chất thải: Do đặc tính của quặng tại các mỏ của công ty là quặng đa kim, có hàm lượng chì thấp xâm tán trong đời đập vỡ nên công ty áp dụng các phương pháp tuyển nổi quặng chì trong quặng đa kim. Công nghệ này sử dụng các chất tạo bọt có tính chất bám xung quanh các phân tử có chứa kim loại cần tuyển, tạo nên sức căng bề mặt phân tử chứa kim loại làm giảm tỷ trọng các phân tử này. Các phân tử này co với dung dịch xung quanh làm phân tử quặng nổi lên trên dung dịch hỗn hợp các phân tử cát, sỏi. Toàn bộ bã thải rắn sau tuyển, tro xỉ sau luyện được sử dụng để sản xuất gạch không nung với công suất 10 triệu viên/ năm.

Giai đoạn 2: Đầu tư nhà máy luyện chì kẽm 2.500 tấn/ năm, xưởng sản xuất axit sunfuric từ khí thải:

Quặng sunphua được thiêu để khử nước, Cacbonat, và các tạp chất khác để thu hồi oxit Chì. Công ty sử dụng công nghệ lò quay là công nghệ thiêu kết quặng chì dựa trên khả năng khai thác, đặc điểm của quặng chì và năng lực tuyển quặng. Ưu điểm của phương pháp này là dễ chế tạo, sử dụng nhiên liệu là than cốc và cả than Angtoraxit, dễ chế tạo thiết bị thu hồi đi kèm để sản xuất axit sunphuaric, dễ kiểm soát nhiệt độ các vùng trong lò. Nhược điểm của phương pháp này là phải thường xuyên thay lớp gạch chịu nhiệt trong lò, thời gian sửa chữa kéo dài.

Bảng 10: Danh mục máy móc mới nhập khẩu của Công ty

TT	Tên thiết bị máy móc	Đơn vị	Số lượng	Năm sản xuất	Xuất xứ
1	Giàn khoan nhiều mũi	Cái	1	2009	Trung Quốc
2	Máy khoan ngang nhiều mũi	Cái	1	2009	Trung Quốc
3	Máy xén 2 đầu (2,2 m)	Cái	1	2009	Trung Quốc
4	Máy xén 2 đầu (1,2 m)	Cái	1	2009	Trung Quốc
5	Máy mài cạnh	Cái	2	2009	Trung Quốc
6	Máy tiện chép hình	Cái	1	2009	Trung Quốc
7	Máy ép nguội 3 thớt	Cái	1	2009	Trung Quốc
8	Máy chà rulô	Cái	2	2009	Trung Quốc
9	Máy chà băng	Cái	2	2009	Trung Quốc

TT	Tên thiết bị máy móc	Đơn vị	Số lượng	Năm sản xuất	Xuất xứ
10	Máy chà lô băng	Cái	1	2009	Trung Quốc
11	Máy chà nhám ghế	Cái	1	2009	Trung Quốc
12	Máy phay Roter	Cái	1	2009	Trung Quốc
13	Máy bào 4 mặt	Cái	1	2009	Trung Quốc
14	Máy hút bụi 5,5 kw	Cái	4	2009	Trung Quốc
15	Xe nâng tay 3 tấn	Cái	2	2009	Trung Quốc
16	Máy nén khí 7,5 kw	Cái	1	2009	Trung Quốc
17	Máy nén khí 11 kw	Cái	1	2009	Trung Quốc
18	Máy cơ cắt ngang	Cái	1	2009	Trung Quốc
19	Máy ép huỳnh 300T	Cái	1	2009	Trung Quốc
20	Máy xử lý	Cái	1	2009	Trung Quốc
21	Máy khoan lỗ đứng	Cái	2	2009	Trung Quốc
22	Máy cắt góc 45 độ	Cái	1	2009	Trung Quốc
23	Máy làm mỏng ríc rắc	Cái	1	2009	Trung Quốc
24	Máy chà nhám mịn	Cái	1	2009	Trung Quốc
25	Máy hút bụi	Cái	4	2009	Trung Quốc
26	Máy mài lưỡi cưa	Cái	1	2009	Trung Quốc
27	Máy cưa nhiều lưỡi	Cái	1	2009	Trung Quốc
28	Máy dán phào	Cái	1	2009	Trung Quốc
29	Máy khoan đứng	Cái	2	2009	Trung Quốc
30	Máy cắt ván mỏng	Cái	1	2009	Trung Quốc
31	Máy dán gỗ mỏng	Cái	1	2009	Trung Quốc
32	Máy ép cửa	Cái	1	2009	Trung Quốc
33	Máy cưa lọng	Cái	2	2009	Trung Quốc
34	Máy ép nhiệt 3 tầng	Cái	1	2009	Trung Quốc
35	Máy ép nguội 300 tấn	Cái	1	2009	Trung Quốc
36	Máy dán hít	Cái	1	2009	Trung Quốc
37	Máy ép cong	Cái	1	2009	Trung Quốc
38	Máy khoan 4 đầu	Cái	1	2009	Trung Quốc
39	Máy khoan lỗ khóa	Cái	1	2009	Trung Quốc
40	Máy bào cuốn	Cái	1	2009	Trung Quốc
41	Máy phun màng	Cái	1	2009	Trung Quốc
42	Máy cưa vanh	Cái	1	2009	Trung Quốc
43	Máy bào cuốn	Cái	2	2009	Trung Quốc
44	Máy mài dao	Cái	1	2009	Trung Quốc
45	Máy bào phẳng	Cái	1	2009	Trung Quốc
46	Máy chà nhám cạnh	Cái	2	2009	Trung Quốc
47	Máy khoan đứng, khoan ngang	Cái	2	2009	Trung Quốc
48	Máy rô tơ	Cái	2	2009	Trung Quốc
49	Máy Tubi	Cái	2	2009	Trung Quốc

TT	Tên thiết bị máy móc	Đơn vị	Số lượng	Năm sản xuất	Xuất xứ
50	Máy làm phào	Cái	2	2009	Trung Quốc
51	Buồng sơn	Cái	4	2009	Trung Quốc
52	Máy cấp phôi	Cái	2	2009	Trung Quốc
53	Lô đưa gỗ	Cái	2	2009	Trung Quốc

Nguồn: Công ty Cổ phần Tập đoàn Đại Châu

Dây chuyền sản xuất Chì Kẽm hiện đang trong giai đoạn kiểm định chất lượng, hiện công ty đang thống nhất với đối tác về chất lượng dây chuyền sản xuất.

7.6 .Tình hình phát triển sản phẩm mới

Các sản phẩm mới của Công ty sẽ vẫn tập trung vào các sản phẩm gỗ cao cấp. Nền kinh tế Việt Nam đang trên đà hội nhập cùng nền kinh tế thế giới, do đó đời sống của người dân ngày càng được nâng cao, đặc biệt là ở những thành thị lớn như TP.Hồ Chí Minh, Hà Nội. Vì thế, nhu cầu sử dụng đồ gỗ cao cấp của các khách sạn, khu dân cư là rất lớn đặc biệt là đồ gỗ tự nhiên. Hiện nay, Công ty đang lên phương án nghiên cứu và phát triển mẫu mã các sản phẩm mới sản xuất theo thị hiếu của người tiêu dùng, màu sắc trẻ trung hợp thời đại để phục vụ nhiều tầng lớp.

Đối với mảng kinh doanh xuất nhập khẩu, hiện mặt hàng chính của công ty là cao su. Công ty chủ động tìm kiếm nhu cầu của thị trường thế giới về các sản phẩm nông lâm sản nhằm đa dạng mặt hàng xuất khẩu, tránh phụ thuộc vào một sản phẩm khi có biến động bất lợi về thị trường của sản phẩm đó.

7.7 . Tình hình kiểm tra chất lượng sản phẩm

Công ty đã xây dựng Bộ phận quản lý chất lượng sản phẩm và một hệ thống quản lý chất lượng sản phẩm hoạt động độc lập theo từng công đoạn xuyên suốt từ khâu nhận hợp đồng, tổ chức sản xuất đến giao hàng để đảm bảo ổn định và ngày càng nâng cao chất lượng sản phẩm theo yêu cầu của khách hàng. Bộ phận này có nhiệm vụ quản lý phòng Lab (kiểm nghiệm), thực hiện kiểm nghiệm toàn bộ từ nguyên liệu, bán thành phẩm, thành phẩm ở các phân xưởng sản xuất và kho dựa trên tiêu chuẩn sản xuất đã ban hành và áp dụng tại Công ty. Đồng thời, Bộ phận này cũng chịu trách nhiệm thiết lập và quản lý hệ thống đảm bảo chất lượng phù hợp với yêu cầu ISO, đảm bảo mọi sản phẩm của Công ty khi đưa ra thị trường phù hợp với yêu cầu về mặt chất lượng. Bộ phận chủ trì việc phối hợp các bộ phận có liên quan để xử lý và quyết định những vấn đề liên quan về:

- Kiểm nghiệm thiết bị, dụng cụ sản xuất và kiểm nghiệm.
- Đánh giá nhà cung cấp, nguyên vật liệu chính và các phụ liệu đưa vào.
- Điều tra xử lý sự cố
- Kiểm tra môi trường
- Đào tạo huấn luyện
- Thu hồi, tái chế, thanh lý sản phẩm, nguyên phụ liệu bao bì.
- Xem xét khiếu nại khách hàng
- Tự kiểm tra

Ngoài ra, tất cả các sản phẩm xuất xưởng đều phải qua khâu kiểm tra chất lượng tại bộ phận kiểm tra chất lượng.

Hiện tại Công ty đã được chứng nhận hệ thống quản lý chất lượng theo tiêu chuẩn ISO 9001-2000 và đang bắt đầu áp dụng hệ thống quản lý chất lượng theo phiên bản mới ISO 9001-2008 trên toàn doanh nghiệp.

❖ **Yêu cầu chung**

Công ty Cổ phần Tập đoàn Đại Châu hiện đang duy trì và cải tiến một hệ thống quản lý chất lượng bằng văn bản phù hợp với yêu cầu của tiêu chuẩn ISO. Cụ thể:

- Xác định các quá trình cần thiết cho hệ thống quản lý chất lượng và triển khai áp dụng cho tất cả các bộ phận.
- Xác định trình tự và tác động qua lại của các quá trình này.
- Đề ra chuẩn mực và biện pháp giám sát để đảm bảo thực hiện và kiểm soát các quá trình này một cách có hiệu quả.
- Đảm bảo sẵn có các nguồn lực và thông tin cần thiết để hỗ trợ cho các hoạt động và giám sát các quá trình này.
- Đánh giá, giám sát và phân tích các quá trình.
- Thực hiện các hành động cần thiết để đạt được các kết quả đã định và cải tiến liên tục các quá trình này.

Các văn bản của hệ thống quản lý chất lượng theo tiêu chuẩn ISO 9001:2000

- Chính sách chất lượng, mục tiêu chất lượng.
- Sổ tay chất lượng:
- Các quy trình theo yêu cầu của tiêu chuẩn và để đảm bảo kiểm soát hoạt động của Công ty một cách có hiệu quả.
- Hồ sơ chất lượng.

Yêu cầu về kiểm soát tài liệu

- Phê duyệt nhằm đảm bảo tính đầy đủ và chính xác của tài liệu trước khi ban hành.
- Xem xét và cập nhật khi cần thiết.
- Đảm bảo những thay đổi và tình trạng sửa đổi hiện hành của tài liệu được xác định.
- Đảm bảo các tài liệu thích hợp sẵn có tại nơi cần thiết.
- Đảm bảo các tài liệu có nguồn gốc từ bên ngoài được xác định và kiểm soát.
- Ngăn ngừa việc sử dụng vô tình các tài liệu lỗi thời và có các dấu hiệu nhận biết thích hợp nếu chúng được giữ lại.

Các hồ sơ yêu cầu bởi hệ thống quản lý chất lượng sẽ được thu thập và bảo quản để cung cấp bằng chứng về sự phù hợp với các yêu cầu của tiêu chuẩn và kiểm soát một cách có hiệu quả hệ thống quản lý chất lượng.

Các hồ sơ chất lượng được lưu giữ với nguyên tắc dễ thấy, dễ lấy khi cần thiết. Công ty xây dựng quy trình bằng văn bản để quản lý việc nhận biết, lưu trữ, bảo quản, sử dụng và hủy bỏ các hồ sơ chất lượng.

7.8 . Hoạt động Marketing

Hoạt động marketing tập trung vào sản phẩm truyền thống của Công ty là đồ gỗ nội thất cao cấp. Bên cạnh đó, công ty cũng tích cực tìm kiếm thêm các đối tác mới nhập khẩu các mặt hàng nông, lâm sản.

❖ Chính sách sản phẩm:

- Chọn lựa các sản phẩm là ưu thế của Công ty; luôn cải tiến kiểu dáng, mẫu mã sản phẩm tạo sự đa dạng và phong phú với giá cả hợp lý.
- Quản lý, kiểm tra, kiểm soát chặt chẽ từng công đoạn và có kế hoạch sản xuất hợp tác.
- Luôn lắng nghe mọi ý kiến đóng góp của khách hàng để sản xuất ra những sản phẩm mang các sắc màu văn hoá khác nhau nhằm đem đến khách hàng sự thoải mái tối đa về sản phẩm.

❖ Chính sách khách hàng:

Đối tượng khách hàng của Công ty là các hộ gia đình, chung cư, các khách sạn, nhà hàng cao cấp. Khách hàng của Công ty có thể chia thành 2 nhóm là khách hàng riêng lẻ và khách hàng dự án. Trong các năm tiếp theo, ngoài cung cấp đồ gỗ cho khách hàng nhỏ lẻ, gia đình, Công ty cũng tập trung vào các đối tượng khách hàng là chủ đầu tư các dự án bất động sản trung và cao cấp. Công ty bán hàng theo phương thức trực tiếp, chưa có đại lý phân phối.

- Đối với khách hàng riêng lẻ: tập trung vào khách hàng có thu nhập cao, cung cấp đồ gỗ cho các biệt thự và các hộ gia đình. Công ty có thể tư vấn lựa chọn nguyên vật liệu, thiết kế và lắp đặt trọn gói hoặc cung cấp các sản phẩm riêng lẻ.
- Đối với khách hàng dự án: các dự án xây dựng chung cư, văn phòng cao cấp có nhu cầu hoàn thiện nội thất trước khi bán. Chủ yếu là sản xuất đồng loạt.

❖ Chính sách giá:

Công ty giảm giá cho các đơn hàng với khối lượng lớn, thanh toán nhanh, ít chủng loại sản phẩm trong một đơn đặt hàng; khách hàng thân quen.

❖ Chính sách khuyến khích trương, quảng cáo, tài trợ:

- Công ty Cổ phần Tập đoàn Đại Châu có Showroom trưng bày và giới thiệu sản phẩm tại trụ sở chính và showroom với diện tích 1000m² tại Mỹ Đình, đây là khu vực vườn hoa của Khu Keangnam chỉ thuê trong 5 năm với tổng chi phí đầu tư 1,5 tỷ đồng.
- Công ty còn quảng cáo trên tivi, báo đài, tham gia các hội chợ, triển lãm để giới thiệu sản phẩm.

❖ Quá trình triển khai, thực hiện chính sách Marketing

Bộ phận trực thuộc phòng kinh doanh giữ vai trò chính trong quá trình triển khai và thực hiện chính sách Marketing, cùng với sự hỗ trợ của tất cả các phòng ban khác trong Công ty.

❖ Quy trình hoạt động:

- Tổ chức xây dựng kế hoạch và tiến hành nghiên cứu thị trường sản phẩm đồ gỗ nội thất cao cấp với đối tượng khách hàng là các hộ gia đình, các chung cư và khách sạn cao cấp;
- Tìm kiếm nguồn gỗ đầu vào phục vụ cho sản xuất;
- Xây dựng chiến lược quảng cáo, quảng bá sản phẩm.

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

Nhãn hiệu thương mại:



Công ty đã đăng ký tên miền: www.daichau.vn

7.10 Các hợp đồng lớn đang thực hiện hoặc đã ký kết

Bảng 11: Các hợp đồng lớn đã và đang thực hiện

Đơn vị: đồng

T	Tên khách hàng	Số hợp đồng	Ngày ký hợp đồng	Chủng loại sản phẩm cung cấp	Công trình	Giá trị HĐ	Ghi chú
1	Cty CP Hiền Đức	07/09	16/03/2009	Đồ gỗ nội thất	Công ty	451.000.000	Đang thực hiện
2	Cty CP XD giao thông Đô thị Hà Nội	19/2009	6/8/2009	Đồ gỗ nội thất	Công ty	483.000.000	Đang thực hiện
3	Cty TNHH thiết bị Hải Âu	01/01	21/04/2010	Đồ gỗ nội thất	Công ty	5.160.000.000	Đang thực hiện
4	Cty CP Đầu tư & DV Trường Giang	10/10		Đồ gỗ nội thất	Khách sạn	587.717.559	Đang thực hiện
5	Lê Xuân Ngọc	25/09		Đồ gỗ nội thất	Nhà dân	199.304.937	Đang thực hiện
6	Phùng Ngọc Lâm		06/11/2009 & 6/04/2010	Đồ gỗ nội thất	Nhà dân	107.245.540 146.005.000	Đang thực hiện
7	Nguyễn Văn Đại	04/10	1/3/2010	Đồ gỗ nội thất	Nhà dân	315.263.070	Đang thực hiện
8	Ngô Thị Hiếu	05/10	25/3/2010	Đồ gỗ nội thất	Khách sạn	900.000.000	Đang thực hiện
9	Nguyễn Văn Tân	06/10	22/3/2010	Đồ gỗ nội thất	Nhà dân	80.024.750	Đang thực hiện
10	Trần Đình Cường	13/10	28/4/2010	Đồ gỗ nội thất	Nhà dân	485.027.698	Đang thực hiện
11	Trịnh Công Thắng	15/10	11/5/2010	Đồ gỗ nội thất	Nhà dân	387.254.980	Đang thực hiện
12	Chi nhánh cty CP xây dựng số 1 Sông Hồng - XN xây dựng 1.02	20/10	2/7/2010	Đồ gỗ nội thất	Khu biệt thự	3.655.154.339	Đang thực hiện
13	Công ty CP thời trang Thanh Hằng	23/10	4/8/2010	Đồ gỗ nội thất	Công ty	70.191.500	Đang thực hiện
14	Công ty TNHH Vĩnh Lợi Bắc Hải	01/2010/ TQ- ĐC	2/8/2010	Cao su		4.268.800.000	Đang thực hiện
15	Công ty TNHH Vĩnh Lợi Bắc Hải	02/2010/ TQ- ĐC	05/08/2010	Cao su		2.936.200.000	Đang thực hiện
16	Công ty TNHH Vĩnh Lợi Bắc Hải	03/2010/ TQ -ĐC	16/8/2010	Cao su		4.490.000.000	Đang thực hiện

T T	Tên khách hàng	Số hợp đồng	Ngày ký hợp đồng	Chủng loại sản phẩm cung cấp	Công trình	Giá trị HĐ	Ghi chú
17	Cty TNHH Thiết bị Hải Âu	02/2010/ HĐKT	29/5/2010	ô tô		2.400.000.000	Đang thực hiện
18	Cty TNHH Thiết bị Hải Âu	05/2010/ HĐKT	7/6/2010	ô tô		8.805.000.000	Đang thực hiện
19	Cty CP công nghiệp XD Toàn Phát	08/2010/ TP-ĐC	9/8/2010	ô tô		4.068.000.000	Đang thực hiện

Nguồn: Công ty cổ phần tập đoàn Đại Châu

8. Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh trong 2 năm gần nhất và 9 tháng đầu năm 2010

8.1 . Báo cáo hoạt động kinh doanh trong 2 năm gần nhất và 9 tháng đầu năm 2010

Bảng 12: Kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty giai đoạn 2008 đến 9 tháng đầu năm 2010

Đơn vị: Triệu đồng

Chỉ tiêu	2008	2009		9 tháng /2010
	Giá trị	Giá trị	% tăng (giảm) so với 2008	Giá trị
Tổng tài sản	63.205	98.997	57%	370.230
Doanh thu thuần	53.011	111.843	111%	169.254
Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh	7.430	10.646	43%	22.700
Lợi nhuận khác	(545)	(706)	30%	112
Lợi nhuận trước thuế	720	9.940	1.281%	22.823
Lợi nhuận sau thuế	495	7.866	1.489%	17.151
Tỷ lệ cổ tức (%)	0	12 (*)	12%	-

Nguồn: BCTC kiểm toán 2008, 2009 và BCTC hợp nhất 9 tháng đầu năm Công ty cổ phần Tập đoàn Đại Châu

Ghi chú:

(*): Cổ tức năm 2009 được Công ty thực hiện chi trả bằng cổ phiếu tháng 7 năm 2010

Doanh thu và lợi nhuận 9 tháng đầu năm tăng mạnh so với các năm trước do doanh thu và lợi nhuận từ hoạt động xuất nhập khẩu ô tô và cao su. Đến 30/9/2010, tổng doanh thu của Tập đoàn đạt khoảng 169,254 tỷ đồng, trong đó doanh thu từ xuất nhập khẩu cao su đạt khoảng 46,3 tỷ đồng.

Tổng tài sản 9 tháng đầu năm 2010 tăng mạnh là do phát hành tăng vốn điều lệ từ 54.489.560.000 đồng lên 157.214.030.000 đồng cho cổ đông chiến lược và cán bộ công nhân viên thực hiện trong 6 tháng đầu năm 2010.

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

8.2.1 Thuận lợi:

❖ Thị trường:

Nền kinh tế trong nước đã vượt qua cuộc khủng hoảng tài chính tiền tệ năm 2009. Năm 2010, tốc độ tăng trưởng dự kiến khoảng 6,5% nên nhu cầu các sản phẩm gỗ của công ty cũng sẽ tăng lên. Trong nửa đầu năm nay, giá cao su là mặt hàng xuất khẩu chủ chốt của công ty tăng giá mạnh. Nền kinh tế thế giới tuy chưa thoát khỏi khủng hoảng nhưng đã bắt đầu tăng trưởng. Nhu cầu cao su và kẽm tinh chế có khả năng tăng trong thời gian tới. Sau 04 năm kể từ khi Việt Nam gia nhập WTO, thị trường Bất động sản đã có sự phát triển mạnh mẽ. Đầu tư vào bất động sản đang là lĩnh vực thu hút một lượng vốn lớn trong tổng đầu tư toàn xã hội và tạo ra lượng giá trị gia tăng lớn. Tiềm năng phát triển của thị trường bất động sản Việt Nam trong tương lai vẫn được đánh giá là khá lớn. Công ty đã có những chuyển dịch lớn từ việc mở thêm lĩnh vực: Đầu tư kinh doanh Bất động sản, Xuất nhập khẩu cao su và tiếp tục duy trì vị thế hiện tại của doanh nghiệp trong phân đoạn đồ gỗ cao cấp.

❖ Trình độ tay nghề dần được nâng cao:

Trong thời gian qua Công ty không ngừng đầu tư vào đào tạo tay nghề cho công nhân nhằm đáp ứng với máy móc công nghệ, dây chuyền sản xuất hiện đại. Công ty cũng mời chuyên gia về đào tạo đội ngũ quản lý từ cấp phó quản đốc phân xưởng trở lên.

❖ Chiến lược kinh doanh rõ ràng:

Hiện công ty đã hoàn thành việc tái cấu trúc lại doanh nghiệp theo 5 mảng kinh doanh chính là: Đầu tư kinh doanh Bất động sản, Thương mại xuất nhập khẩu, Đồ gỗ, Dịch vụ, Đầu tư và khai thác mỏ. Mỗi mảng sẽ do một phó Tổng giám đốc phụ trách. Chiến lược kinh doanh rõ ràng sẽ tạo động lực và mục tiêu phát triển của công ty. Việc đa dạng hóa lĩnh vực kinh doanh cũng sẽ khắc phục việc phụ thuộc vào một loại sản phẩm cũng như phụ thuộc vào thị trường tiêu thụ, nhiều rủi ro.

❖ Giá bán các mặt hàng của chính của doanh nghiệp như Chì và Cao su có xu hướng tăng

Do nền kinh tế dần hồi phục sau cuộc khủng hoảng tài chính thế giới năm 2008, nhu cầu các kim loại cơ bản cho sản xuất công nghiệp đang tăng dần lên. Dự báo giá chì sẽ tăng trong năm nay do nhờ nhu cầu cao của từ phía các nhà sản xuất ô tô và pin, đặc biệt là Trung Quốc và Ấn Độ. Giá chì năm hồi tháng 6/2009 từ 1.700 USD/tấn đã tăng lên mức 2.300 USD/tấn vào giữa tháng 1/2010. Dự báo giá chì thế giới năm 2010 sẽ dao động ở mức 2.303 USD/tấn, tăng 33% so với năm 2009. Với kẽm, nhu cầu của mặt hàng này dự báo sẽ tăng mạnh trong năm nay. Giá kẽm năm 2010 có thể đạt trung bình 2.270 USD/tấn và cầu sẽ vượt cung khoảng 86.000 tấn.⁽¹⁾

Giá cao su xuất khẩu cũng có xu hướng tăng trong dài hạn, tính đến tháng 9 năm 2010, giá Cao su xuất khẩu giao động quanh mức trên 3.000 USD một tấn. Tình hình xuất khẩu cao su của Việt Nam đang có những tín hiệu khả quan, so với cùng kỳ năm 2009, về lượng đã tăng 2,3% và trị giá tăng tới 92,4%. Dự báo, với sản lượng cao su cả nước năm 2010 ước đạt 770 nghìn tấn mủ, tăng 6,4% so với năm 2009, kim ngạch xuất khẩu cao su của Việt Nam năm 2010 có thể đạt gần 1,5 tỷ USD, tăng khoảng 22,3% so với năm 2009.

¹ <http://www.vinacorp.vn/news.aspx/detail/380073/Du-bao-gia-cac-kim-loai-cong-nghiep-nam-2010>

8.2.2 Khó khăn:

❖ Khó khăn chung của nền kinh tế

Cuộc khủng hoảng tài chính thế giới và suy thoái kinh tế toàn cầu đã có ảnh hưởng mạnh đến nền kinh tế trong nước, đặc biệt đối với thị trường chứng khoán và lĩnh vực bất động sản sau một thời gian tăng trưởng bắt đầu đợt suy giảm mạnh kể từ đầu năm 2008 khiến cho giá nhà đất, căn hộ sụt giảm mạnh, đồng thời tình hình giao dịch bất động sản trong nước cũng suy giảm, ảnh hưởng đến tình hình kinh doanh của Công ty.

❖ Chính sách hạn chế nhập khẩu qua đường mậu biên của Trung Quốc:

Hiệp hội Cao su Việt Nam nhận định, xuất khẩu cao su nguyên liệu năm nay sẽ đạt được kế hoạch đề ra. Tuy nhiên, chính sách hạn chế và kiểm soát xuất khẩu mậu biên của Trung Quốc có thể ảnh hưởng đến hoạt động xuất khẩu của doanh nghiệp trong tương lai, trong bối cảnh xuất khẩu cao su của Việt Nam sang Trung Quốc theo đường mậu biên chiếm tới 80% tổng lượng cao su của Việt Nam xuất khẩu vào thị trường này. Khắc phục khó khăn này, Công ty chuyển các hợp đồng xuất khẩu cao su sang đường chính ngạch.

❖ Năng lực của doanh nghiệp còn hạn chế

Việc mở rộng quy mô hoạt động kinh doanh nhanh nên năng lực tài chính và nhân sự của công ty chưa đáp ứng ngay được so với yêu cầu. Cụ thể, công ty chưa có nhiều kinh nghiệm trong các lĩnh vực bất động sản, xuất nhập khẩu và khoáng sản. Nguồn vốn của công ty cũng hạn chế, luôn trong tình trạng thiếu vốn phục vụ cho hoạt động kinh doanh.

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

9.1 . Vị thế của Công ty cổ phần Tập đoàn Đại Châu trong ngành

Hiện nay, Công ty đã hoàn thành việc tái cấu trúc phát triển kinh doanh theo hướng đa ngành nghề. Việc đa dạng hóa lĩnh vực kinh doanh giúp doanh nghiệp để khắc phục việc phụ thuộc vào một loại sản phẩm cũng như phụ thuộc vào thị trường tiêu thụ, nhiều rủi ro. Các mảng kinh doanh của Công ty có liên quan mật thiết với nhau, tạo nên một thể chân kiềng bền vững chắc bao gồm:

- Sản xuất đồ gỗ cao cấp;
- Đầu tư kinh doanh Bất động sản;
- Kinh doanh Xuất nhập khẩu: Cao su, Ô tô, xe máy, sản tinh ...
- Kinh doanh dịch vụ: Kho bãi, Nhà hàng, Khách sạn;
- Đầu tư, khai thác chế biến mỏ.

Tiếp tục chiến lược định vị thị trường hướng tới tầng lớp có thu nhập khá trong xã hội trở lên, các sản phẩm do Công ty sản xuất luôn đáp ứng tiêu chí bền, đẹp, sang trọng. Các sản phẩm như cửa chống cháy, sàn gỗ tự nhiên, cửa hộp, đồ gỗ nội thất gia đình ... của Công ty được khách hàng đánh giá là chất lượng sản phẩm bảo đảm, sang trọng và giá cả được thị trường chấp nhận.

Với kinh nghiệm và uy tín về cung cấp sản phẩm đồ gỗ nội thất cao cấp ở thị trường Hà Nội nói riêng và thị trường Việt Nam nói chung và các kế hoạch đầu tư trong tương lai, Công ty sẽ tập trung phát triển chiều sâu và mở rộng sản xuất, nâng cao năng lực sản xuất và không ngừng cải thiện chất lượng sản phẩm nhằm đưa Công ty phát triển vững mạnh hơn trong thời gian tới. Tại thị trường miền Bắc, các cơ sở sản xuất đồ gỗ có thương hiệu gỗ ngoài Bắc được coi là đối thủ cạnh tranh với Công ty như: Kim Quy, Tiên Sơn, Thanh Hà, Hoàn Cầu; định hướng khách hàng của các doanh nghiệp này là hướng tới khách hàng bình dân và khá. Đối với thị trường miền Nam hiện tại quy mô của Công ty chưa thể đạt bằng Hoàng Anh Gia Lai, Sài Gòn Xanh hay Trường Thành. Tuy nhiên, bằng kinh nghiệm và sự mạnh dạn đầu tư cho công nghệ sản xuất

mới, Công ty hy vọng sẽ cạnh tranh được với những doanh nghiệp này tại thị trường miền Nam trong thời gian tới và xuất khẩu ra nước ngoài vào thị trường như Mỹ và Châu Âu.

Đối với các mảng kinh doanh khác như Bất động sản, cao su và đầu tư, khai thác mỏ là các mảng kinh doanh mới của công ty nên quy mô còn hạn chế. Hiện nay, Công ty chưa có doanh thu và lợi nhuận từ bất động sản, hoạt động khai thác mỏ mà chỉ có thể mang lại doanh thu trong năm sau. Chiến lược của công ty là từng bước tích lũy kinh nghiệm và tiềm lực về nhân sự, tài chính để phát triển các mảng này trong thời gian sắp tới.

9.2 . Triển vọng phát triển của ngành

9.2.1 Triển vọng phát triển của ngành gỗ

Trong những năm vừa qua, ngành đồ gỗ nội thất đã phát triển không ngừng và trở thành một trong những ngành xuất khẩu mũi nhọn của Việt Nam. Tuy nhiên, do ảnh hưởng của suy thoái kinh tế, các doanh nghiệp Việt Nam đang gặp rất nhiều khó khăn trong xuất khẩu, kể cả tới những thị trường cơ bản như Mỹ hay EU. Theo số liệu thống kê chính thức từ Tổng cục Hải quan Việt Nam, tính chung 8 tháng năm 2010, kim ngạch xuất khẩu sản phẩm gỗ của Việt Nam đạt 1,55 tỷ USD, tăng 30% so với cùng kỳ năm 2009. Dự kiến năm nay ngành xuất khẩu gỗ sẽ đạt mục tiêu xuất khẩu là 3 tỷ USD.

Các doanh nghiệp đồ gỗ xuất khẩu đang quay lại tập trung vào thị trường nội địa, khiến sự cạnh tranh của thị trường ngày càng khốc liệt, nhưng chính các doanh nghiệp này lại gặp khó khăn trong việc phục vụ người tiêu dùng trong nước bởi sự khác nhau giữa thị hiếu của thị trường Việt Nam và thế giới cũng như sự thiếu hụt của một hệ thống phân phối và bán lẻ hiệu quả. Đây có thể coi là lợi thế của các Doanh nghiệp có truyền thống và kinh nghiệm phân phối sản phẩm nội địa nói chung và Đại Châu nói riêng.

Ngoài ra, do chính sách kích cầu hợp lý của nhà nước và cũng như nhu cầu xây dựng của người dân tăng cao, thị trường đồ gỗ tiêu dùng Việt Nam vẫn đạt mức tăng trưởng hàng năm lên tới 15%. Cùng với nguồn vốn FDI vào thị trường bất động sản, nhất là thị trường bất động sản cao cấp ngày càng tăng cao, trong đó có các lĩnh vực khách sạn, khu chung cư cao cấp, khu văn phòng cao cấp. Chỉ tính riêng địa bàn Hà Nội có rất nhiều khách sạn 5 sao được quy hoạch, nhiều khu căn hộ cao cấp được cấp phép và tiến hành đầu tư, nhiều toà nhà văn phòng cao cấp vừa được khởi công xây dựng.

9.2.2 . Triển vọng phát triển của ngành bất động sản

Cùng với sự phát triển kinh tế xã hội và gia tăng thu nhập của người dân, nhu cầu sống trong một môi trường an toàn, hiện đại với các tiện ích cao cấp phát triển ngày càng nhanh. Tại các thành phố năng động, các trung tâm kinh tế xã hội đã thu hút một lượng lớn người lao động cũng như các nhà đầu tư trong và ngoài nước. Do vậy, nhu cầu về nhà ở được dự báo là rất lớn.

Theo Dự báo tăng trưởng dân số và Chiến lược đô thị hoá tới năm 2010 dân số cả nước là 93 triệu người. Dự kiến dân số đô thị sẽ tăng khoảng 1,14 triệu người/năm, đưa tổng dân số đô thị cả nước lên 30,4 triệu người chiếm 33% số dân cả nước. Đất xây dựng đô thị sẽ là 243.200 ha, chiếm 0,74% diện tích đất tự nhiên cả nước, bình quân 80m²/người. Tới năm 2020 dân số cả nước dự kiến là 103 triệu người, trong đó dân số đô thị là 46 triệu người, chiếm tỷ lệ 45% số dân cả nước, bình quân tăng 1,56 triệu người/năm. Đất xây dựng đô thị sẽ là 460.000 ha, chiếm 1,40% diện tích đất tự nhiên cả nước, bình quân 100m²/người .

Theo Chiến lược đô thị hóa của Nhà nước, nhu cầu xây dựng nhà ở đến năm 2010 phải đạt chỉ tiêu diện tích nhà ở bình quân 10-12 m²/người và đến năm 2020 là 18-20m²/người theo các chương trình phát triển nhà nhằm cung cấp các loại nhà ở phù hợp với các đối tượng xã hội có nhu cầu và mức thu nhập khác nhau. Xây dựng các công trình phục vụ công cộng, bảo đảm dành từ 3-5m² đất/người, đáp ứng nhu cầu vật chất và tinh thần của nhân dân ở từng đô thị, dành 5%

quỹ đất đô thị cho xây dựng công trình phục vụ công cộng. Theo xu hướng trên, nhu cầu về nhà ở của Thủ đô Hà Nội trong những năm tới còn rất lớn, tạo điều kiện cho sự phát triển bền vững và ổn định của Công ty.

Với sự gia tăng tốc độ đô thị hoá như dự báo, bên cạnh sự tăng trưởng căn hộ và nhà ở cao cấp, những năm tới được dự báo về sự bùng nổ thị trường nhà ở dành cho người có thu nhập trung bình.

Nền kinh tế hội nhập ngày càng sâu rộng, các công ty nước ngoài xâm nhập vào thị trường Việt Nam cùng với số lượng lớn đội ngũ chuyên gia nước ngoài. Do vậy, nhu cầu ổn định chỗ ở cho đối tượng này được dự báo với xu hướng gia tăng mạnh trong thời gian tới.

9.2.3 . Triển vọng phát triển của ngành xuất nhập khẩu Cao su:

Nền kinh tế thế giới phục hồi nên nhu cầu cao su trong tương lai sẽ tăng cao. Thêm vào đó, do tình hình chính trị ở Thái Lan là nước xuất khẩu cao su lớn trên thế giới chưa ổn định nên sẽ ảnh hưởng đến thị trường Cao su thế giới.

Theo số liệu của Tổng cục Hải Quan, trong tháng 8, lượng cao su xuất khẩu đạt 104 nghìn tấn, tăng 17,5% so với tháng trước và kim ngạch đạt 277 triệu USD, tăng 12,9%. Cả lượng và trị giá xuất khẩu cao su trong tháng 8 đều lập ngưỡng kỷ lục mới, cao hơn 14,7% về lượng và 40,2% về trị giá so với mức kỷ lục của tháng 12/2009.

Tính đến hết tháng 8/2010, lượng xuất khẩu cao su đạt 431 nghìn tấn, tăng 4,3% và kim ngạch đạt 1,18 tỷ USD, tăng 93,8% so với cùng kỳ năm 2009.

Trung Quốc là thị trường dẫn đầu về nhập khẩu cao su của Việt Nam trong 8 tháng qua với 252 nghìn tấn, giảm 12,3% so với 8 tháng/2009 và chiếm 58,5% tổng lượng cao su xuất khẩu của cả nước. Tiếp theo là Malaixia: 27 nghìn tấn, tăng 61,1%; Hàn Quốc: 21,4 nghìn tấn, tăng 17,4%; Đài Loan: 18,6 nghìn tấn, tăng 37,8% và Đức: 15,9 nghìn tấn, tăng 41,7%...

9.2.4 . Triển vọng phát triển của ngành khai thác mỏ:

Sau khủng hoảng kinh tế, sản xuất công nghiệp tăng trưởng tốt, đây là yếu tố thuận lợi cho thị trường kim loại cơ bản năm 2010. Giá chỉ dự đoán sẽ tăng trong năm nay nhờ nhu cầu cao từ phía các nhà sản xuất ô tô và pin, đặc biệt là Trung Quốc và Ấn Độ. Thời gian qua, doanh số bán ô tô, pin và đặc biệt tại hai quốc gia tiêu thụ chì hàng đầu thế giới tăng cao đã khuyến khích các nhà nhập khẩu nơi đây tìm đến mặt hàng này nhiều hơn. Nhu cầu tiêu thụ nhôm, kẽm, thiếc và thép không gỉ trên thị trường thế giới cũng được dự báo sẽ tăng, đặc biệt ở Trung Quốc và các nền kinh tế đang nổi châu Á. Với kẽm, nhu cầu mặt hàng này được dự báo sẽ tăng ở mức tương đương với mức tăng của giá đồng. Giá kẽm năm 2010 có thể đạt trung bình 2.270 USD/tấn và cầu sẽ vượt cung khoảng 86.000 tấn.⁽²⁾ Đây là cơ hội cho các doanh nghiệp khai thác và chế biến khoáng sản nói chung và chì, kẽm nói riêng trong năm 2010.

Việt Nam có nhiều khoáng sản kim loại nhưng trữ lượng không nhiều. Công nghiệp khai thác và chế biến khoáng sản một mặt tạo ra nguồn nguyên liệu ổn định cho các nhu cầu trong nước, mặt khác giúp loại trừ sự phụ thuộc vào nguồn nguyên liệu nhập khẩu. Chính vì tầm quan trọng của ngành công nghiệp này, Chính phủ đã có những chủ trương nhằm sử dụng hiệu quả mọi tài nguyên, khoáng sản của đất nước, khuyến khích phát triển công nghiệp khai thác và chế biến khoáng sản. Đối với việc khai thác, chế biến và sử dụng quặng chì, kẽm, Chính phủ đã ban hành Quyết định 176/2006/QĐ-TTg về việc phê duyệt Quy hoạch thăm dò, khai thác, chế biến và sử

² Nguồn: <http://www.vinachem.com.vn/ViewHotnewsDetail.asp?HotID=4689&VDHN=0>

dụng quặng chì, kẽm giai đoạn 2006 - 2015, có xét đến năm 2020 với định hướng phát triển ngành là xây dựng ngành khai thác, chế biến quặng và luyện chì, kẽm trở thành ngành công nghiệp phát triển ổn định và bền vững; hoạt động khai thác, chế biến quặng phải đáp ứng tối đa, kịp thời nhu cầu nguyên liệu khoáng với chất lượng phù hợp cho các nhà máy luyện chì, kẽm. Đến năm 2010, phải đáp ứng một phần nhu cầu chì, kẽm kim loại của nền kinh tế; trong giai đoạn 2011 - 2020 sẽ tăng nhanh sản lượng, đáp ứng tối đa nhu cầu trong nước; tăng cường khả năng cạnh tranh của sản phẩm tinh kẽm, chì và kim loại chì, kẽm trên thị trường quốc tế.

Theo quyết định này thì nhu cầu chì kẽm phục vụ cho ngành công nghiệp Việt Nam là rất lớn. Việc khai thác và chế biến quặng chì kẽm đang được tiến hành chủ yếu là nhỏ lẻ tại các điểm mỏ có trữ lượng không lớn. Do đó, trong thời gian tới, ngành khai thác, chế biến chì, kẽm rất có tiềm năng phát triển.

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

Căn cứ vào tình hình phát triển kinh tế trong nước và quốc tế, vào nhu cầu căn hộ cao cấp, sử dụng các sản phẩm đồ gỗ cao cấp của người tiêu dùng, và nhu cầu khoáng sản và cao su. Công ty Cổ phần Tập đoàn Đại Châu đặt ra mục tiêu tập trung vào năm mảng hoạt động chính là hoạt động Sản xuất, Kinh doanh sản phẩm đồ gỗ nội thất cao cấp; Bất động sản; Xuất nhập khẩu thương mại mà chủ yếu là cao su; Dịch vụ và đầu tư, khai thác mỏ. Nói chung, chiến lược và định hướng này của Công ty là phù hợp với định hướng phát triển chung của toàn ngành, với chính sách của Nhà nước cũng như xu thế phát triển chung trên thế giới.

10. Chính sách đối với người lao động

Tính đến thời điểm 30/06/2010, tổng số lao động của Công ty là 111 người.

Bảng 13: Cơ cấu lao động phân theo trình độ học vấn tại thời điểm 30/06/2010

Tiêu chí	Số lượng		
	Nam	Nữ	Tổng
I. Phân theo trình độ học vấn			
1. Trên đại học	1		1
2. Trình độ đại học	10	10	20
3. Trình độ cao đẳng, trung cấp	23	12	35
4. Công nhân kỹ thuật và lao động phổ thông	54	40	94
II. Phân theo phân công lao động			
1. Hội đồng quản trị/ Ban giám đốc	1	3	4
2. Lao động quản lý	23	12	35
3. Lao động trực tiếp	64	47	111

Nguồn: Công ty cổ phần Tập đoàn Đại Châu

10.1 Chính sách đối với người lao động

❖ Chế độ làm việc

Người lao động trong Công ty đều có hợp đồng lao động theo đúng luật lao động. Người lao động được hưởng bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế theo đúng quy định. Công ty thực hiện chế độ làm việc 6 ngày /tuần và 8 giờ/ngày.

Công ty thực hiện chế độ làm thêm giờ, chế độ thai sản, chăm sóc con nhỏ theo đúng Luật hiện hành.

❖ **Chính sách tuyển dụng, đào tạo**

Công ty đang xây dựng chính sách lương riêng phù hợp với đặc trưng ngành nghề hoạt động và bảo đảm cho người lao động hưởng đầy đủ các chế độ theo quy định của Nhà nước, phù hợp với trình độ, năng lực và công việc của từng người, tạo được sự khuyến khích cán bộ công nhân viên của Công ty hăng say làm việc. Công ty thực hiện chính sách thưởng hàng kỳ, thưởng đột xuất cho cá nhân và tập thể. Việc xét thưởng căn cứ vào thành tích của cá nhân hoặc tập thể trong thực hiện công việc đạt hiệu quả cao, có sáng kiến trong cải tiến phương pháp làm việc, có thành tích chống tiêu cực, lãng phí.

❖ **Mức lương dự tính bình quân đầu người chưa bao gồm cả tiền ăn trưa và tiền bảo hiểm xã hội là: 3.000.000 đồng/người/tháng. Mức lương tối thiểu là 2.000.000 đồng, mức lương có thể trên 5.000.000 đồng đối với nhân viên kỹ thuật có trình độ tay nghề cao. Mức lương của cán bộ quản lý là từ 5.000.000 đồng đến 7.000.000 đồng/tháng. Hàng năm, Công ty đều mua bảo hiểm cho cán bộ công nhân viên làm việc theo hợp đồng dài hạn theo quy định của nhà nước.**

10.2 Chính sách tuyển dụng đào tạo

❖ **Tuyển dụng:**

Mục tiêu tuyển dụng của Công ty là thu hút người lao động có năng lực vào làm việc cho Công ty, đáp ứng nhu cầu mở rộng sản xuất kinh doanh. Tùy thuộc vào từng vị trí đảm nhận mà có những tiêu chuẩn quy định phù hợp.

- **Cán bộ quản lý:** Tối thiểu tốt nghiệp cao đẳng, đại học về lĩnh vực kinh tế, xã hội, kỹ thuật. Cán bộ phòng Marketing và nghiệp vụ xuất nhập khẩu: Tốt nghiệp đại học các ngành liên quan, cần phải có kiến thức và kinh nghiệm về thương mại quốc tế.
- **Cán bộ phòng hành chính tổ chức:** Tốt nghiệp đại học, hiểu biết về luật lao động và thủ tục hành chính.
- **Cán bộ phòng kỹ thuật:** Tốt nghiệp đại học, cao đẳng các ngành kỹ thuật liên quan.
- **Công nhân:** Tốt nghiệp phổ thông cơ sở trở lên và có sức khỏe tốt và có khả năng làm việc theo ca, có ý thức kỷ luật lao động.

❖ **Đào tạo:**

Công ty chú trọng việc đẩy mạnh các hoạt động đào tạo, bồi dưỡng, đặc biệt là nắm bắt các yêu cầu về kỹ năng tác nghiệp đảm bảo phù hợp với tiêu chuẩn ISO 9001, kỹ năng về nghiệp vụ chuyên môn. Việc đào tạo tại Công ty được thực hiện theo hướng sau:

- **Đào tạo nhân viên mới:** Sau khi được tuyển dụng, nhân viên mới sẽ được Công ty tổ chức đào tạo để nắm rõ về nội quy lao động, trách nhiệm quyền hạn được giao, phương pháp và kỹ năng thực hiện công việc, ISO 9001.
- **Đào tạo thường xuyên:** căn cứ vào nhu cầu phát triển của Công ty, năng lực, trình độ cán bộ, mức độ gắn bó với Công ty, Công ty định ra kế hoạch đào tạo dưới nhiều hình thức: cử đi đào tạo, đào tạo tại chỗ bằng các khoá huấn luyện... Kết quả sau mỗi khoá học được báo cáo đầy đủ ngay để Công ty đánh giá hiệu quả của các phương pháp và hình thức đào tạo.

11. Chính sách cổ tức

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

- ❖ Công ty chỉ được trả cổ tức cho các cổ đông khi kinh doanh có lãi, hoàn thành nghĩa vụ nộp thuế và nghĩa vụ tài chính khác theo quy định của pháp luật. Năm 2009, so tình hình sản xuất kinh doanh được cải thiện nên ban giám đốc đã trả cổ tức với tỷ lệ 12%.
- ❖ Công ty phải đảm bảo sau khi trả hết số cổ tức đã định, Công ty vẫn đảm bảo thanh toán đủ các khoản nợ và các khoản nghĩa vụ tài sản khác đến hạn phải trả
- ❖ Cổ đông được chia cổ tức theo tỷ lệ vốn góp. Tỷ lệ cổ tức sẽ được Đại hội cổ đông quyết định dựa trên đề xuất của Hội đồng quản trị căn cứ trên kết quả hoạt động kinh doanh của năm tài chính và kế hoạch kinh doanh của các năm tới.
- ❖ Chính sách cổ tức của Công ty đảm bảo quyền lợi cho cổ đông và khả năng mở rộng sản xuất và tăng trưởng trong tương lai.
 - ✓ Mức trả cổ tức năm 2008 là 0%.
 - ✓ Mức trả cổ tức năm 2009 là 12% (trả cổ tức bằng cổ phiếu).

12. Tình hình hoạt động tài chính

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

12.1 Các chỉ tiêu cơ bản

Trích khấu hao tài sản cố định

Tài sản cố định được khấu hao theo phương pháp đường thẳng dựa trên thời gian hữu dụng ước tính phù hợp với hướng dẫn tại Quyết định 206/2003/QĐ-BTC ngày 12 tháng 12 năm 2003 của Bộ Tài chính. Số năm khấu hao của các loại tài sản cố định như sau:

❖ Nhà xưởng, vật kiến trúc	06 - 25 năm
❖ Phương tiện vận tải, truyền dẫn	06 - 10 năm
❖ Tài sản cố định khác	03 - 08 năm
❖ Máy móc thiết bị	05 - 12 năm

Mức thu nhập bình quân

Năm 2009, Công ty duy trì mức thu nhập bình quân của người lao động là 4.000.000 đồng/tháng. Dự kiến 2010 và 2011, mức thu nhập bình quân lần lượt đạt 5.000.000 đồng/tháng và 7.000.000 đồng/tháng

Thanh toán các khoản nợ đến hạn

Trong quá khứ đến nay, Công ty chưa có khoản nợ nào quá hạn.

Các khoản phải nộp theo luật định

Đến thời điểm hiện nay, Công ty không có các khoản nợ thuế TNDN quá hạn. Số dự thuế TNDN tại 30 tháng 9 năm 2010 bao gồm thuế thu nhập doanh nghiệp tạm tính của Quý I, Quý II và Quý III năm 2010. Theo Quyết định số 12/2010/QĐ-TTg ngày 12 tháng 02 năm 2010 của chính phủ, thuế thu nhập doanh nghiệp tạm tính Quý I được gia hạn đến hết 30 tháng 10 năm 2010. Trong tháng 10, công ty đã nộp đủ số thuế TNDN tạm tính của Quý I năm 2010:

Trích lập các quỹ

Theo Điều lệ của Công ty, hàng năm lợi nhuận của Công ty sau khi nộp thuế cho Nhà nước theo quy định sẽ được dùng để trích lập các quỹ và chi trả cổ tức cho các cổ đông theo quyết định của

HDQT và Đại hội đồng cổ đông. Mức trích lập các quỹ và mức chi trả cổ tức do HDQT đề xuất và phải được Đại hội đồng cổ đông chấp thuận.

Trong năm 2009, Đại hội đồng cổ đông đã thống nhất không trích lập các quỹ của doanh nghiệp do hiệu quả sản xuất kinh doanh không cao. Sang năm 2010, do tình hình kinh doanh được cải thiện nên công ty thực hiện trích các quỹ theo tỷ lệ như sau:

- ❖ Quỹ dự phòng tài chính: 3% Lợi nhuận sau thuế
- ❖ Quỹ đầu tư phát triển: 5% lợi nhuận sau thuế
- ❖ Quỹ khen thưởng phúc lợi: 3% Lợi nhuận sau thuế
- ❖ Quỹ dự trữ bổ sung vốn điều lệ: 5% Lợi nhuận sau thuế

Số dư các khoản vay và nợ ngắn hạn vào ngày kết thúc niên độ kế toán các năm như sau:

Bảng 14: Tình hình vay và nợ ngắn hạn của Công ty từ năm 2008 đến Quý III/2010

Đơn vị: triệu đồng

STT	Đối tượng	31/12/2008	31/12/2009	30/09/2010
Vay và nợ ngắn hạn				
1	Ngân hàng TMCP Á Châu	1.750	1.566	7.940
2.	Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam – Chi nhánh Quang	9.500	6.964	25.599
3	Ngân hàng TMCP Eximbank Việt Nam – Chi nhánh Láng Hạ	1.400	1.400	
4	Ngân hàng TMCP Quân đội			
	Vay dài hạn đến hạn trả	1.400	2.395	
	Tổng cộng	12.650	10.925	35.539

Nguồn: BCTC đã kiểm toán 2008, 2009, BCTC hợp nhất 9 tháng đầu năm 2010

Số dư các khoản vay và nợ dài hạn vào ngày kết thúc niên độ kế toán các năm tài chính như sau:

Bảng 15: Tình hình vay và nợ dài hạn của Công ty từ năm 2008 đến Quý III/2010

Đơn vị: triệu đồng

STT	Đối tượng	31/12/2008	31/12/2009	30/09/2010
1	Ngân hàng TMCP Á Châu	3.966	2.566	2.916
2	Ngân hàng Công thương Việt nam- Chi nhánh KCN Quang Minh		8.952	9.225(*)
3	Ngân hàng TMCP Eximbank Chi nhánh Hồ Chí Minh			13.500
4	Chi nhánh Ngân hàng Công thương khu Công nghiệp Quang Minh			11.900(**)
5	Ngân hàng TMCP Quân đội			999
	Tổng cộng	3.966	11.518	38.540

Nguồn: BCTC đã kiểm toán 2008, 2009, BCTC hợp nhất 9 tháng đầu năm 2010

(*): Số dư khoản vay dài hạn của Công ty CP Tập đoàn Đại Châu

(**): Số dư khoản vay dài hạn của Công ty CP DC Phú Hà

Bảng 16: Các khế ước vay dài hạn của Công ty

Tên khế ước/ Hợp đồng tín dụng	Ngày vay	Ngày đến hạn	Giá trị vay	Lãi suất (%/năm)	Kế hoạch trả nợ
09.19.0020/HĐTD	13/8/2009	13/8/2014	10 tỷ đồng	6 tháng trả 1 lần (vay 60 tháng)	6 tháng trả 1 lần (vay 60 tháng)
SHN.0124007/01				Gốc trả đều trong 60 tháng	Gốc trả đều trong 60 tháng
TDDN	24/10/2007	24/10/2012	7 tỷ đồng	Gốc trả đều trong 180 tháng	Gốc trả đều trong 180 tháng
201000358	16/6/2010	16/2/2012	12.5 tỷ đồng	Gốc trả đều trong 180 tháng	Gốc trả đều trong 180 tháng
201000381	23/6/2010	23/12/2012	1 tỷ đồng	Gốc trả đều trong 180 tháng	Gốc trả đều trong 180 tháng
1009900105	9/4/2010	9/4/2013	1.2 tỷ đồng	Gốc trả đều trong 36 tháng	Gốc trả đều trong 36 tháng

Nguồn: Công ty CP Tập đoàn Đại Châu

Tình hình công nợ hiện nay

Số dư các khoản phải thu vào ngày kết thúc niên độ kế toán các năm tài chính như sau:

Bảng 17: Các khoản phải thu của Công ty qua các năm (2008 – Quý III/2010)

Đơn vị: triệu đồng

Chỉ tiêu	31/12/2008	31/12/2009	30/09/2010
Phải thu từ khách hàng	9.877	13.791	74.641
Trả trước cho người bán	1.989	3.532	19.086
Phải thu khác		81	1.037
Tổng	11.866	17.404	94.764

Nguồn: BCTC đã kiểm toán 2008, 2009, BCTC hợp nhất 9 tháng đầu năm 2010

Các khoản phải trả

Số dư các khoản phải trả vào ngày kết thúc niên độ kế toán các năm tài chính như sau:

Bảng 18: Tình hình các khoản phải trả của Công ty qua các năm (2008 – Quý III/2010)

Đơn vị: triệu đồng

Chỉ tiêu	31/12/2008	31/12/2009	30/09/2010
1. Phải trả người bán	3.810	13.931	60.609
2. Người mua trả tiền trước	7.974	5.647	10.921
3. Thuế và các khoản phải trả Nhà nước	2.256	4.450	10.626
Trong đó			
- Thuế GTGT	780		2.744
- Thuế TTĐB	0		
- Thuế XNK	0	990	182

- Thuế TNDN	1.476	3.460	7.700
4. Các khoản phải trả khác	2.307	13.460	836
5. Chi phí phải trả			
Tổng	16.347	37.488	82.992

Nguồn: BCTC đã kiểm toán 2008, 2009, BCTC hợp nhất 9 tháng đầu năm 2010

Các khoản phải trả người bán năm 2010 tăng mạnh so với 2009 do Công ty mua ô tô của Công ty Hải Âu nhưng chưa thanh toán. Dự kiến các khoản này sẽ được thanh toán trong năm 2010. Các khoản phải trả khác giảm mạnh trong năm 2010 do hoàn nhập 9 tỷ các khoản nhận ứng trước tiền mua cổ phiếu của các cổ đông.

Số dự thuế TNDN tại 30 tháng 9 năm 2010 bao gồm thuế thu nhập doanh nghiệp tạm tính của Quý I, Quý II và Quý III năm 2010. Theo Quyết định số 12/2010/QĐ-TTg ngày 12 tháng 02 năm 2010 của chính phủ, thuế thu nhập doanh nghiệp tạm tính Quý I được gia hạn đến hết 30 tháng 10 năm 2010. Trong tháng 10, công ty đã nộp đủ số thuế TNDN tạm tính của Quý I năm 2010.

12.2 Các chỉ tiêu tài chính cơ bản

Bảng 19: Các chỉ tiêu tài chính của Công ty (2008 - Quý III/2010)

Chỉ tiêu	Đơn vị	2008	2009	9 tháng 2010
Chỉ tiêu về khả năng thanh toán				
- Hệ số thanh toán ngắn hạn = TSLĐ/Nợ ngắn hạn	Lần	1,36	1,22	1,55
- Hệ số thanh toán nhanh = (TSLĐ – Hàng tồn kho)/Nợ ngắn hạn	Lần	0,46	0,43	1,17
Chỉ tiêu về cơ cấu vốn				
- Hệ số Nợ/Tổng tài sản	Lần	0,52	0,61	0,42
- Hệ số Nợ/Vốn chủ sở hữu	Lần	1,10	1,59	0,78
Chỉ tiêu về năng lực hoạt động				
- Vòng quay hàng tồn kho = Giá vốn hàng bán/Hàng tồn kho bình quân	Lần	1,74	2,93	3,31
- Doanh thu thuần/Tổng tài sản	Lần	0,84	1,13	0,46
Chỉ tiêu về khả năng sinh lợi				
- Hệ số lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần	Lần	0,01	0,07	0,10
- Hệ số lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu	Lần	0,02	0,21	0,09
- Hệ số lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản	Lần	0,01	0,08	0,05
- Hệ số lợi nhuận từ HĐKD/Doanh thu thuần	Lần	0,02	0,10	0,13

Nguồn: Báo cáo kiểm toán 2008, 2009, BCTC hợp nhất 9 tháng đầu năm 2010

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

13.1 Danh sách Hội đồng quản trị

1. Họ và tên: ĐƯỜNG ĐỨC HÓA

Giới tính: Nam
Ngày tháng năm sinh: 24/7/1958
Nơi sinh: Hà Tĩnh
CMND: 011604166 do công an Hà Nội cấp ngày 06/10/2007
Quốc tịch: Việt Nam
Dân tộc: Kinh
Quê quán: Hương Khê, Hà Tĩnh
Địa chỉ thường trú: 40 Phạm Huy Thông, Phường Ngọc Khánh, Ba Đình, Hà Nội
Điện thoại liên lạc: 04.3719 4353
Trình độ văn hoá: 10/10
Trình độ chuyên môn: Cử nhân kinh tế, ngoại ngữ.

Quá trình công tác:

- Từ 1975 - 1985: Học tập và công tác tại Tiệp Khắc;
- Từ 1985-1992: Công tác tại Bộ Công an Hà Nội;
- Từ 1992-1993: Phó Giám đốc Công ty Hải Âu- Hà Nội
- Từ 1993-1995: Giám đốc khách sạn EDEN ;
- Từ 1995-1998: Giám đốc khách sạn EDEN kiêm Giám đốc khách sạn Thiên Đường - 2 Phan Đình Phùng - Hà Nội
- Từ 1998-2007: Chủ tịch HĐQT kiêm Giám đốc Công ty Cổ phần EDEN 78 Thợ Nhuộm - Hà Nội.
- Từ 2000 đến nay: Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám đốc CTCP Tập đoàn Đại Châu, tổ 23 cụm 4 phường Nhật Tân, Tây Hồ, Hà Nội;
- Từ 1975 - 1985: Học tập và công tác tại Tiệp Khắc;

Chức vụ hiện tại: Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám đốc CTCP Tập đoàn Đại Châu

Chức vụ đang nắm giữ ở các tổ chức khác: Chủ tịch HĐQT Công ty CP EDEN, Chủ tịch HĐQT Công ty Cổ phần DC Phú Hà, Chủ tịch HĐQT Công ty CP Đầu tư Phú Thượng.

Số cổ phần sở hữu cá nhân tại thời điểm 21/07/2010: 784.912 cổ phần, chiếm 4,79 % vốn điều lệ

Tỷ lệ sở hữu chứng khoán của những người liên quan tại thời điểm 21 tháng 7 năm 2010:

- Bà Trần Thị Ánh Nguyệt (Vợ): 142.495 cổ phần, chiếm 0,87 % vốn điều lệ
- Ông Đường Đức Thắng (Em trai): 1.850 cổ phần, chiếm 0,01 % vốn điều lệ

Các khoản nợ đối với Công ty: Không

Thù lao và các khoản lợi ích khác: Không

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

2. Họ và tên: **TRẦN THỊ ÁNH NGUYỆT**

Giới tính: Nữ
Ngày tháng năm sinh: 18/4/1964
Nơi sinh: Vinh
CMND: 011123393 do công an Hà Nội cấp ngày 14/8/2003
Quốc tịch: Việt Nam
Dân tộc: Kinh
Quê quán: Nghi Xuân, Hà Tĩnh
Địa chỉ thường trú: 40 Phạm Huy Thông, Ngọc Khánh, Ba Đình, Hà Nội
Điện thoại liên lạc: 04.3928 1679
Trình độ văn hoá: 12/12
Trình độ chuyên môn: Thạc sỹ y khoa

Quá trình công tác:

- Từ 1994 - 1999: Nhân viên phòng kinh doanh-Công ty Dược phẩm thiết bị Y tế, Hà Nội.
- Từ 1999 – 6/2008: Giám đốc Phòng khám đa khoa, 98 Hàng Buồm, Hà Nội;
- Từ 1/7/2008 đến nay: Tổng Giám đốc Cty CP dược phẩm thiết bị y tế Hà Nội

Chức vụ hiện tại: Ủy viên HĐQT Công ty Cổ phần Tập đoàn Đại Châu

Chức vụ đang nắm giữ ở các tổ chức khác: Tổng giám đốc Công ty CP dược phẩm thiết bị y tế Hà Nội.

Số cổ phần sở hữu cá nhân tại thời điểm 21/07/2010: 142.495 cổ phần, chiếm 0,87 % vốn điều lệ.

Số cổ phần của những người có liên quan tại thời điểm 21/07/2010:

- Ông Đường Đức Hoá (Chồng): 784.912 cổ phần, chiếm 4,79 % vốn điều lệ
- Bà Trần Thị Kim Ngân (Chị gái): 1.248 cổ phần, chiếm 0,008% vốn điều lệ

Hành vi vi phạm pháp luật (nếu có): Không

Các khoản nợ đối với công ty (nếu có): Không

Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích công ty: Không

3. Họ và tên: **NGUYỄN ĐỨC NẮNG**

Giới tính: Nam
Ngày tháng năm sinh: 12/09/1965
Nơi sinh: Hà Nội
CMND: 011755738 do công an Hà Nội cấp ngày 03/5/2007
Quốc tịch: Việt Nam
Dân tộc: Kinh
Quê quán: Đông Dư, Gia Lâm, Hà Nội

Địa chỉ thường trú: 118 tập thể thiết bị điện ảnh –328 Nguyễn Trãi- Thanh Xuân- Hà Nội

Điện thoại liên lạc: 04.37183635

Trình độ văn hoá: 12/12

Trình độ chuyên môn: Cử nhân kinh tế

Quá trình công tác:

- Từ 1983-1998: Nhân viên xí nghiệp thiết bị điện ảnh Hà Nội
- Từ 1999-7/2004: Nhân viên Công ty CP Eden 78 Thợ Nhuộm - Hà Nội.
- Từ 1/8/2004-2006: Quản đốc phân xưởng Công ty CP Đại Châu
- Từ 2006 đến nay: Phó giám đốc công ty CP Đại Châu

Chức vụ hiện tại: Ủy viên HĐQT kiêm Phó Giám đốc Công ty Cổ phần Tập đoàn Đại Châu

Chức vụ đang nắm giữ ở các tổ chức khác: Không

Số cổ phần sở hữu cá nhân tại thời điểm 21/07/2010: 22.458 cổ phần, chiếm 0,14 % vốn điều lệ

Số cổ phần của những người có liên quan: Không

Các khoản nợ đối với Công ty: Không

Thù lao và các khoản lợi ích khác: Không

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

4. Họ và tên: **ĐẶNG THANH NGA**

Giới tính: Nữ

Ngày tháng năm sinh: 08/04/1978

Nơi sinh: Hà Nam

CMND: 011939634, Công an Hà Nội cấp ngày 02/02/2010

Quốc tịch: Việt Nam

Dân tộc: Kinh

Quê quán: Bình Lục, Hà Nam

Địa chỉ thường trú: SN34 - Ngõ 71 Tân Ấp - Phúc Xá- Ba Đình – Hà Nội

Điện thoại liên lạc: 04.37194353

Trình độ văn hoá: 12/12

Trình độ chuyên môn: Cử nhân Kinh tế

Quá trình công tác:

- Từ 2000 - 2006: Kế toán Công ty TNHH Nhựa và cơ khí Hồng Hải
- Từ 12/2006 - 02/2007: Kế toán Công ty Cổ phần Đại Châu;
- Từ 03/2007- 12/2007: Thành viên Ban Kiểm soát kiêm nhân viên hành chính Công ty Cổ phần Đại Châu
- Từ 01/2008 – nay: Kế toán trưởng Công ty CP Tập đoàn Đại

Châu

Chức vụ hiện tại: Ủy viên HĐQT kiêm Kế toán trưởng Công ty Cổ phần Tập đoàn Đại Châu

Chức vụ đang nắm giữ ở các tổ chức khác: Không

Số cổ phần sở hữu cá nhân tại thời điểm 21/07/2010: 12.629 cổ phần, chiếm 0,08 % vốn điều lệ

Số cổ phần của những người có liên quan: Không

Các khoản nợ đối với Công ty: Không

Thù lao và các khoản lợi ích khác: Không

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

13.2 Ban kiểm soát

1. Họ và tên: **ĐƯỜNG LAN PHƯƠNG**

Giới tính: Nữ

Ngày tháng năm sinh: 20/10/1981

Nơi sinh: Nông trường Thạch Ngọc, Thạch Hà, Hà Tĩnh

CMND: 183227653

Quốc tịch: Việt Nam

Dân tộc: Kinh

Quê quán: Hương Long, Hương Khê, Hà Tĩnh

Địa chỉ thường trú: Thôn Ngọc Hồi, xã Ngọc Sơn, Thạch Hà, Hà Tĩnh

Điện thoại liên lạc: 04.3719 4353

Trình độ văn hoá: 12/12

Trình độ chuyên môn: Kế toán

Quá trình công tác:

- Từ 05/2006 – 02/2007: Kế toán Công ty Cổ phần Đại Châu
- Từ 03/2007 - nay: Trưởng Ban Kiểm soát kiêm nhân viên hành chính Công ty Cổ phần Tập đoàn Đại Châu;

Chức vụ hiện tại: Trưởng Ban Kiểm soát kiêm nhân viên hành chính Công ty Cổ phần Tập đoàn Đại Châu.

Chức vụ đang nắm giữ ở các tổ chức khác: Không

Số cổ phần sở hữu cá nhân tại thời điểm 21/07/2010: 5.934 cổ phần, chiếm 0,036 % vốn điều lệ.

Số cổ phần của những người có liên quan: Không

Các khoản nợ đối với Công ty: Không

Thù lao và các khoản lợi ích khác: Không

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

2. Họ và tên: **VŨ THỊ HẢI HÀ**

Giới tính: Nữ
Ngày tháng năm sinh: 24/03/1982
Nơi sinh: Hà Nội
CMND: 012077461 cấp ngày 12/10/1997 tại Công an Hà Nội
Quốc tịch: Việt Nam
Dân tộc: Kinh
Quê quán: Hà Nội
Địa chỉ thường trú: Tổ 51, Cụm 8, Phường Phú Thượng, Tây Hồ, Hà Nội
Điện thoại liên lạc ở cơ quan: 04. 3719 4353
Trình độ văn hoá: 12/12
Trình độ chuyên môn: Kế toán
Quá trình công tác:

- Từ 05/2006 – 02/2007: Kế toán Công ty cổ phần Tập đoàn Đại Châu
- Từ 03/2007 - nay: Thành viên Ban kiểm soát kiêm nhân viên hành chính Công ty Cổ phần Tập đoàn Đại Châu;

Chức vụ công tác hiện nay: Thành viên Ban kiểm soát kiêm nhân viên hành chính Công ty Cổ phần Tập đoàn Đại Châu.

Chức vụ đang nắm giữ ở các tổ chức khác: Không

Số cổ phần sở hữu cá nhân tại thời điểm 21/07/2010: 5.185 cổ phần, chiếm 0.03% vốn điều lệ.

Tỷ lệ sở hữu chứng khoán của người có liên quan: Không

Hành vi vi phạm pháp luật (nếu có): Không

Các khoản nợ đối với công ty (nếu có): Không

Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích công ty: Không

3. Họ và tên: **TRẦN THỊ KIM NGÂN**

Giới tính: Nữ
Ngày tháng năm sinh: 04/11/1959
Nơi sinh: Hà Tĩnh
CMND: 011551323 cấp ngày 18/06/2008 tại Công an Hà Nội
Quốc tịch: Việt Nam
Dân tộc: Kinh
Quê quán: Hà Tĩnh
Địa chỉ thường trú: 38 Phạm Huy Thông, Ba Đình, Hà Nội
Điện thoại liên lạc ở cơ quan: 016 8785 1959
Trình độ văn hoá: 10/10
Trình độ chuyên môn: Kế toán, Đại học sư phạm
Quá trình công tác:

- Tháng 6/1993 đến 3/2010
- Tháng 4/2010 đến nay
- Kế toán Công ty Cổ phần EDEN Hà Nội
- Thành viên Ban kiểm soát Công ty Cổ phần Tập đoàn Đại Châu

Chức vụ công tác hiện nay: Thành viên Ban kiểm soát Công ty Cổ phần Tập đoàn Đại Châu.

Chức vụ đang nắm giữ ở các tổ chức khác: Kế toán Công ty Cổ phần EDEN Hà Nội

Số cổ phần sở hữu cá nhân tại thời điểm 21/07/2010: 1.248 cổ phần, chiếm 0.01 % vốn điều lệ.

Tỷ lệ sở hữu chứng khoán của người có liên quan: Không

Hành vi vi phạm pháp luật (nếu có): Không

Các khoản nợ đối với công ty (nếu có): Không

Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích công ty: Không

13.3 Ban Giám đốc

1. Họ và tên: **ĐƯỜNG ĐỨC HÓA** - **Tổng Giám đốc** (Xem mục Hội đồng quản trị)
2. Họ và tên: **NGUYỄN ĐỨC NĂNG** - **Phó Giám đốc** (Xem mục Hội đồng quản trị)

13.4 Kế toán trưởng

1. Họ và tên: **ĐẶNG THANH NGA** - **Kế toán trưởng** (Xem mục Hội đồng quản trị)

14. Tài sản

Bảng 20: Một số tài sản chính của Công ty tại thời điểm 30/9/2009

Đơn vị: Triệu đồng

TT	Tài sản	Nguyên giá	Giá trị còn lại	Tỷ lệ còn lại (%)
I Tài sản hữu hình				
1	Nhà cửa, vật kiến trúc	22.322.539.405	15.518.757.175	69,52
2	Máy móc thiết bị	27.418.661.004	19.934.766.434	72,71
3	Phương tiện vận tải, truyền dẫn	1.557.533.333	1.329.197.387	85,34
4	Thiết bị dụng cụ quản lý	57.074.702	23.086.058	40,45
5	Tài sản cố định khác	310.896.364	41.457.109	13,33

Nguồn: BCTC hợp nhất Quý III/2009 của Công ty

Tình hình sử dụng đất đai, của Công ty tại thời điểm 30/9/2010

Bảng 21: Bảng kê đất đai sử dụng tại thời điểm 30/09/2010

STT	Địa điểm	Diện tích (m ²)	Thời điểm bắt đầu thuê	Thời hạn (năm)	Loại hình
1	Trụ sở	316	01/02/2003	20	Thuê
2	Nhà xưởng	4.240	01/02/2003	20	Thuê
3	Kho bãi	620	01/02/2003	20	Thuê

STT	Địa điểm	Diện tích (m ²)	Thời điểm bắt đầu thuê	Thời hạn (năm)	Loại hình
4	Showroom	960	03/2009	5	Thuê
5	VP 59 Quang Trung	400	01/08/2010	5	Thuê

Nguồn: Công ty cổ phần Tập đoàn Đại Châu

15. Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức giai đoạn 2010 – 2012

15.1 Phân tích SWOT

❖ Điểm mạnh

- Công ty đã có bề dày kinh nghiệm sản xuất chế biến đồ gỗ cao cấp. Đồng thời đã nhiều năm áp dụng quản lý chất lượng ISO trong quá trình sản xuất, sự phát triển sẽ giữ vững lĩnh vực sản xuất, kinh doanh đồ gỗ cao cấp làm nòng cốt trong mô hình kinh doanh mới. Thương hiệu: “**Đồ gỗ Đại Châu bền lâu sang trọng**” đã được người tiêu dùng biết đến và sẽ mai gần liền với lĩnh vực kinh doanh mới.
- Bộ máy cán bộ quản lý, điều hành Công ty có nhiều năm kinh nghiệm điều hành và quản lý trong ngành khai thác và chế biến gỗ.
- Ban Lãnh đạo công ty là những người năng động, linh hoạt trong sản xuất và điều hành kinh doanh. Mô hình quản lý hiện tại của Công ty đã và đang vận hành có hiệu quả. Hiện công ty đã hoàn thành việc tái cấu trúc phát triển kinh doanh theo hướng đa ngành nghề. Việc đa dạng hóa lĩnh vực kinh doanh giúp doanh nghiệp để khắc phục việc phụ thuộc vào một loại sản phẩm cũng như phụ thuộc vào thị trường tiêu thụ, nhiều rủi ro. Chúng có liên quan mật thiết với nhau bao gồm 5 mảng kinh doanh chính đó là:
 - Sản xuất đồ gỗ cao cấp;
 - Đầu tư kinh doanh Bất động sản;
 - Kinh doanh Xuất nhập khẩu: Cao su, Ô tô, xe máy, Sản tinh ...
 - Kinh doanh dịch vụ: Kho bãi, Nhà hàng, Khách sạn;
 - Đầu tư, khai thác chế biến mỏ.

Mỗi mảng sẽ do một Phó tổng giám đốc phụ trách. Điều này giúp Tập đoàn thực hiện tốt cơ chế khoán - quản, thưởng - phạt rõ ràng, chế độ trách nhiệm của Tổng giám đốc, Phó Tổng giám đốc, các cán bộ quản lý chủ chốt để vừa khuyến khích người lao động làm việc có năng suất, chất lượng và hiệu quả nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động của Công ty.

- Công ty có lợi thế lớn về nguồn nguyên liệu với các nhà cung cấp tại các trung tâm khai thác Gỗ lớn ở trong nước và các nước bạn như: Mỹ, Slovakia...
Đối với mặt hàng cao su, vốn khó khăn trong việc tìm đầu vào, Công ty đã chủ động được nguồn cung cấp nguyên liệu nhờ ký được các hợp đồng nguyên tắc với các đối tác trong nước và nhập khẩu của bạn hàng đến từ Campuchia...
- Nhận thức của cán bộ công nhân viên về Công ty Cổ phần được nâng cao, ý thức bảo vệ tài sản Công ty cũng như các bí mật kinh doanh được cán bộ công nhân viên quán triệt với sự đồng thuận sâu sắc.
- Dự án Phú Thượng nằm ở vị trí khá thuận lợi về giao thông, hệ thống dịch vụ công cộng rất gần. Toàn bộ đất của dự án là đất đã được UBND TP Hà nội cấp sổ đỏ dưới

hình thức sử dụng lâu dài. Hơn nữa xung quanh ít các dự án tương tự nên có khả năng thu hút được nhiều khách hàng tiềm năng.

❖ **Điểm yếu**

- Năm 2008, khủng hoảng kinh tế thế giới khiến nhiều doanh nghiệp phải tái cấu trúc và Công ty Cổ phần Tập Đoàn Đại Châu quyết định thay đổi từ kinh doanh một ngành nghề sang kinh doanh đa ngành nghề. Phạm vi rộng để khắc phục việc phụ thuộc vào một loại sản phẩm cũng như phụ thuộc vào thị trường tiêu thụ, nhiều rủi ro.
- Do trong khoảng thời gian ngắn, Doanh nghiệp đi từ quy mô nhỏ lên quy mô lớn, nên thiếu hụt nhân sự giỏi, Cán bộ nòng cốt cũng như những cán bộ đầu ngành cho những lĩnh vực, ngành nghề mới mà Công ty đang dự định triển khai, công ty đang tuyển chọn để bù đắp dần trong khoảng 6 tháng tới.
- Hiện công ty đang mở rộng sang lĩnh vực xuất nhập khẩu cao su, kinh doanh Ô tô, Xe máy, đòi hỏi vốn lớn. Đặc biệt là lĩnh vực Đầu tư về khai thác mỏ, Bất động sản là ngành đòi hỏi rất nhiều vốn, đầu tư lâu dài. Tiềm lực vốn của doanh nghiệp còn hạn chế, phần lớn vốn cho các dự án là từ vốn chủ sở hữu, chưa được tài trợ nhiều bởi vốn vay ngân hàng.

❖ **Cơ hội**

- Nền kinh tế thế giới nói chung và của Việt Nam nói riêng đã thoát ra khỏi khủng hoảng. Nhu cầu đối với các sản phẩm của Công ty sẽ tăng trong thời gian tới, đặc biệt là Cao su, Kẽm, Chì. Thị trường Bất động sản tuy còn khó khăn nhưng được dự báo là sẽ phục hồi trong thời gian tới.
- Chính sách của nhà nước ngày càng thông thoáng cho hoạt động của các doanh nghiệp.
- Dân số tại các đô thị cũng như mức sống ngày càng được nâng cao sẽ là động lực để thị trường tiêu dùng đồ gỗ nội ngoại thất cũng như thị trường bất động sản ngày càng được mở rộng và phát triển mạnh.
- Hiện nay, các sản phẩm đồ gỗ của Việt Nam có mặt ở trên 100 quốc gia và vùng lãnh thổ trên thế giới, với các chủng loại sản phẩm đa dạng.
- Định hướng phát triển của thị trường đồ gỗ Việt Nam trong tương lai là tiếp tục duy trì, phát triển các thị trường truyền thống. Đồng thời, mở rộng tìm kiếm thêm đối tác các thị trường tiềm năng có sức mua lớn.

❖ **Thách thức**

- Việc mở rộng sản xuất của Công ty từ quy mô nhỏ sang quy mô lớn kéo theo một tốc độ phát triển vượt bậc. Đây là thách thức lớn cho ban lãnh đạo cũng như các thành viên trong Công ty.
- Việc gia nhập WTO cũng là thách thức khi Công ty phải cạnh tranh trực tiếp và bình đẳng với các Công ty lớn trên thế giới ngay tại thị trường trong nước.
- Công ty đang phải đối mặt với sự cạnh tranh chất lượng, cũng như giá cả, chính sách hậu mãi bán hàng từ các doanh nghiệp lớn trong nước.

15.2 Mục tiêu chiến lược của Công ty

Công ty Cổ phần Tập đoàn Đại Châu là một Công ty có uy tín sản xuất đồ gỗ cao cấp phục vụ trong nước và xuất khẩu. Chiến lược kinh doanh của công ty là phát triển thành một tập đoàn kinh doanh đa ngành với 5 trụ cột chính gồm: Kinh doanh đồ gỗ cao cấp, Bất động sản, Xuất

khẩu thương mại, Dịch vụ, Đầu tư và khai thác mỏ. Nhằm thực hiện mục tiêu trên, chiến lược của công ty gồm:

❖ **Tiếp tục phát triển mảng Kinh doanh truyền thống là đồ gỗ cao cấp:**

Trong chiến lược mới của công ty, lĩnh vực sản xuất, kinh doanh đồ gỗ cao cấp vẫn là nòng cốt. Sự phát triển thương hiệu sẵn có: “**Đồ gỗ Đại Châu bền lâu sang trọng**” đã được nhiều người tiêu dùng biết đến. Công ty dự định phát triển mảng hoạt động kinh doanh này theo hướng:

- Tận dụng tối đa mặt bằng và nguyên vật liệu, công nghệ sẵn có cũng như nâng cao tay nghề công nhân.
- Nâng cao chất lượng sản phẩm truyền thống của Công ty như ván sàn, khung cửa, cánh cửa, giường, tủ, bàn ghế, thiết bị trang trí nội ngoại thất và văn phòng cao cấp. Cung cấp cho các khách sạn lớn, các chung cư cao cấp và các khu biệt thự sang trọng.
- Tiết kiệm nguyên vật liệu, hạ giá thành sản phẩm.
- Đẩy mạnh sản xuất các mặt hàng truyền thống xuất khẩu cho các đối tác chiến lược, duy trì mối quan hệ tốt đẹp khách hàng truyền thống và tích cực tìm kiếm các khách hàng mới với các thị trường như Nhật Bản, Mỹ và Châu Âu.

Hiện nay, Công ty đã ký hợp đồng nguyên tắc kinh tế cung cấp sản phẩm đồ gỗ nội thất cao cấp cho các dự án trong nước như: Công ty Cổ phần Đầu tư phát triển nhà Constrexim, Chi nhánh công ty cổ phần xây dựng số 1 Sông Hồng cung cấp cửa, khuôn gỗ Lim cho Khu biệt thự trong khuôn viên Trung tâm hội nghị Quốc Gia trị giá các hợp đồng nêu trên tương đối lớn.

❖ **Đầu tư kinh doanh bất động sản.** Bất động sản là lĩnh vực kinh doanh chính của công ty trong tương lai, doanh thu dự kiến chiếm khoảng 20%. Tham gia thực hiện các dự án bất động sản vừa tạo ra lợi nhuận cho công ty, đồng thời cũng là đầu ra cho các sản phẩm đồ gỗ cao cấp của công ty. Chiến lược của công ty là liên kết đầu tư với các chủ đầu tư đã có đất, vị trí đẹp nhằm giảm thiểu thời gian làm các thủ tục giải phóng mặt bằng và tăng cường hiệu quả sử dụng vốn.

❖ **Kinh doanh xuất nhập khẩu thương mại:**

Mảng kinh doanh thương mại sẽ là mảnh kinh doanh đóng góp phần lớn vào doanh thu và lợi nhuận của công ty. Trong năm 2009 và 6 tháng đầu năm 2010, không có sự đột biến trong doanh thu và lợi nhuận. Hoạt động thương mại dự kiến chiếm khoản 30% doanh thu và lợi nhuận. Trong 6 tháng cuối năm, khi công ty mở rộng việc xuất khẩu cao su, tỷ trọng doanh thu và lợi nhuận của hoạt động xuất nhập khẩu thương mại dự kiến chiếm trên 70% về doanh thu và 55% lợi nhuận. Ban lãnh đạo Công ty xác định kinh doanh xuất nhập khẩu có vai trò quan trọng đối với hoạt động của Công ty, đây là lĩnh vực đem lại dòng tiền và doanh thu ổn định cho Công ty, giúp Công ty linh hoạt và chủ động trong sản xuất kinh doanh.

Với đội ngũ lãnh đạo và quản lý được đào tạo chuyên nghiệp và hàng trăm công nhân với tay nghề cao, Công ty cổ phần Tập đoàn Đại Châu quyết tâm thực hiện đầy đủ các mục tiêu chiến lược đã đề ra theo đúng tiến độ.

❖ **Đầu tư, khai thác mỏ.** Công ty có đội ngũ kỹ sư lành nghề học trong và ngoài nước tham gia đánh giá và thăm dò trong lĩnh vực mỏ. Công ty đã góp 50% vốn đầu vào dự án Nhà máy

luyện chì kẽm Xumi SĐ Thanh Hoa, hiện nhà máy đang trong giai đoạn thực hiện xây dựng để sớm đưa sản phẩm ra thị trường.

15.3 Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức

Bảng 22: Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức thời kỳ 2010 – 2012

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011		Năm 2012	
		Giá trị (Tỷ đồng)	% tăng (giảm) so với năm 2010	Giá trị (Tỷ đồng)	% tăng (giảm) so với năm 2011
Vốn điều lệ	163,70	350	113,81	500	42,86
Doanh thu thuần	420	745	77,38	935	25,50
- Sản xuất	50	70	40,00	88	25,71
- Thương mại	350	650	85,71	815	25,38
- Hoạt động khác	20	25	25,00	32	28,00
Lợi nhuận sau thuế	28	47	67,86	56	19,15
- LN về SX	7	10	42,86	13	30,00
- LN về Thương mại	18	33	83,33	38	15,15
- Hoạt động khác	3	4	33,33	5	25,00
Tỷ lệ LNST/Doanh thu thuần (%)	6,67	6,31	-5,37	5,99	-5,06
Tỷ lệ LNST/Vốn điều lệ bình quân (%)	25.66	18.30	-28,70	13.18	-27,99
Tỷ lệ cổ tức/Vốn điều lệ (%)	18	18	-	18	-

Nguồn: Công ty cổ phần Tập đoàn Đại Châu

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

Trong 9 tháng đầu năm 2010, doanh thu thuần đạt 169,256 tỷ đồng, lợi nhuận sau thuế đạt 17,150 tỷ đồng. Công ty kỳ vọng 3 tháng cuối năm 2010, sự tăng trưởng đột biến về doanh thu ở mảng xuất nhập khẩu cao su, theo đó kế hoạch kinh doanh của Công ty được xây dựng dựa trên các giả định sau:

❖ **Mảng thương mại:**

Mảng kinh doanh thương mại dự kiến chủ yếu đến từ hoạt động xuất khẩu cao su. Hoạt động xuất khẩu này được công ty triển khai từ tháng 9 năm 2010. Tính đến 30/9/2010, giá trị xuất khẩu cao su của Công ty đạt khoảng 46,3 tỷ đồng. Các khách hàng của Công ty là các doanh nghiệp xuất nhập khẩu Trung Quốc như Công ty XNK Lương đầu thực phẩm Khâm Châu, Công ty TNHH Vĩnh Lợi Bắc Hải. Công ty ký các hợp đồng xuất khẩu nguyên tắc, số lượng hàng sẽ được giao dựa trên từng đơn hàng cụ thể. Trong năm 2010. Công ty ký hợp đồng nguyên tắc xuất 4.800 tấn cho công ty XNK Khâm Châu Trung Quốc (thực hiện trong năm 2010) và công ty TNHH Vĩnh Lợi Bắc Hải với khối lượng giao 500 tấn/tháng (kể từ tháng 10/2010 đến tháng 10/2011). Giá cao su của Công ty hiện đang giao động khoảng 3.200

USD/tấn. Nếu thực hiện được toàn bộ khối lượng của hai hợp đồng trên thì tổng doanh thu trong năm trên 400 tỷ. Tính đến các yếu tố có thể ảnh hưởng như biến động thị trường, Công ty dự kiến kế doanh thu của là 350 tỷ đồng, lợi nhuận sau thuế 5% trên doanh thu, đạt khoảng 18 tỷ đồng. Trong các năm tiếp theo, công ty dự đoán hoạt động xuất nhập khẩu cao su vẫn ổn định.

Kế hoạch kinh doanh năm 2011: Với giá định trong 4 tháng năm 2010, doanh thu dự kiến đạt 350 tỷ đồng (Do hoạt động xuất khẩu Cao su bắt đầu từ tháng 8 năm 2010). Nếu tính cả năm với nhịp độ hiện tại, doanh thu ước tính là 1.000 tỷ đồng. Công ty có tính đến các yếu tố biến động thị trường nên kế hoạch doanh thu năm 2011 được điều chỉnh bằng 65% doanh thu tối đa tương đương với khoảng 650 tỷ đồng. Lợi nhuận sau thuế năm 2011 dự kiến cũng tăng với mức tương ứng đạt khoảng 33 tỷ đồng. Ban Giám đốc Công ty dự tính, doanh thu hoạt động thương mại năm 2012 dự kiến tăng 25% so với năm 2011.

- ❖ **Mảng sản xuất:** Doanh thu và lợi nhuận của mảng sản xuất đến từ hoạt động chế biến gỗ. Trong 6 tháng đầu năm, doanh thu và lợi nhuận sau thuế từ mảng này lần lượt là 30 tỷ đồng và 7 tỷ đồng. Doanh thu năm 2011 dự kiến đạt 70 tỷ đồng dựa vào tình hình kinh doanh của năm 2010 và hợp đồng nguyên tắc cung cấp nội thất cho Contrexim với tổng giá trị 100 tỷ đồng (dự kiến thực hiện một phần trong năm 2011). Năm 2012, doanh thu và lợi nhuận dự kiến tăng 25% là nhờ cung cấp gỗ cho dự án Phú Thượng. Tổng nhu cầu gỗ cho dự án ước tính khoảng 100 tỷ đồng. Dự kiến sẽ bắt đầu giao hàng trong năm 2012. Ban Giám đốc nhận định nhu cầu đối với các sản phẩm gỗ sẽ tăng cao trong thời gian tới do nền kinh tế đang phục hồi và sức cầu sẽ tăng cao.
- ❖ **Hoạt động khác:** Doanh thu từ hoạt động khác của doanh nghiệp chủ yếu từ các hợp đồng mua bán ô tô, xe máy. Tính đến 6 tháng năm 2010, doanh thu của mảng kinh doanh này đạt 19,1 tỷ đồng, lợi nhuận gần 2 tỷ đồng. Trong các năm sau, Ban giám đốc dự tính doanh thu và lợi nhuận tăng mạnh do nhu cầu ô tô, xe máy tăng nhờ thu nhập của người dân ngày càng cao.

16. Đánh giá của Tổ chức Tư vấn về kế hoạch lợi nhuận và cổ tức

Dưới góc độ của tổ chức tư vấn, Công ty Cổ phần Chứng khoán Sài Gòn đã thu thập các thông tin, tiến hành rà soát chi tiết và đưa ra các đánh giá về hoạt động kinh doanh thực tế của Công ty cổ phần Tập đoàn Đại Châu như sau:

- Trong 6 tháng đầu năm 2010, doanh thu của Công ty chỉ đạt trên 64,11 tỷ đồng (bằng 15,2 % kế hoạch năm), lợi nhuận sau thuế đạt 8,4 tỷ đồng (bằng 30% kế hoạch năm) trong khi kế hoạch cả năm của Công ty là 420 tỷ đồng doanh thu và 28 tỷ đồng lợi nhuận sau thuế. Theo đánh giá của Công ty, doanh thu dự kiến trong nửa cuối năm 2010 chủ yếu đến từ việc xuất khẩu cao su sang thị trường Trung Quốc. Hiện nay, Công ty đã ký kết hợp đồng nguyên tắc xuất khẩu cao su cho Công ty XNK Lương đầu thực phẩm Khâm Châu với khối lượng là 4.800 tấn và hợp đồng nguyên tắc xuất khẩu cao su cho Công ty TNHH Vĩnh Lợi Bắc Hải với khối lượng 500 tấn/tháng. Nếu các hợp đồng trên được thực hiện đầy đủ thì Công ty có khả năng hoàn thành kế hoạch trong năm 2010. Tuy nhiên, các hợp đồng trên đều là các hợp đồng nguyên tắc trong đó nêu rõ khối lượng giao hàng và giá bán dự kiến. Khối lượng và giá bán thực tế sẽ dựa vào từng đơn hàng cụ thể của khách hàng. Tính đến hết tháng 9 năm 2010, tổng doanh thu của hoạt động xuất khẩu cao su mới đạt 46,3 tỷ đồng. Kế hoạch kinh doanh của Công ty đề ra có đạt hoàn toàn phụ thuộc vào nhu cầu của đối tác Trung Quốc, tình hình cung cầu cao su thế giới và giá cả của mặt hàng này.
- Nguyên liệu cao su đầu vào của Công ty là từ Campuchia. Công ty ký hợp đồng nguyên tắc với công ty Hong Vannin có trụ sở tại Campuchia mua cao su phục vụ cho nhu cầu xuất khẩu. Giá nhập cao su được tính bằng đồng USD và tiền VNĐ trong khi doanh thu xuất khẩu được thanh toán bằng VNĐ. Lợi nhuận cận biên của Xuất khẩu cao su chỉ khoảng

4%-5% nên biến động tỷ giá giữa VNĐ và USD có thể ảnh hưởng đến kế hoạch lợi nhuận của công ty.

- Hoạt động sản xuất của Công ty là từ hoạt động sản xuất gỗ: trong 6 tháng đầu năm, doanh thu của mặt hàng này là 30 tỷ đồng, nếu Công ty giữ được nhịp độ như 6 tháng đầu năm, thì kế hoạch doanh thu sản xuất kinh doanh gỗ có thể đạt được. Tuy nhiên, thị trường đầu ra của mảng này lại phụ thuộc vào tiến độ thi công các công trình bao gồm cả dự án của khách hàng cũng như dự án Phú Thượng do Công ty góp vốn đầu tư.
- Dự án Tổ hợp văn phòng làm việc và nhà ở để bán: Công ty cổ phần Tập đoàn Đại Châu đã xin phép cổ đông về việc đầu tư vào dự án này theo quy mô xây dựng dự kiến là 19 tầng, với tổng mức đầu tư sơ bộ ban đầu là 650 tỷ đồng, trong đó Công ty cổ phần Tập đoàn Đại Châu góp 50% vốn đầu tư, Công ty cổ phần Đầu tư Phú Thượng - chủ đầu tư góp 50%. Dự án Tổ hợp văn phòng làm việc và nhà ở để bán mới được cấp phép đầu tư cho 7 tầng với tổng vốn đầu tư ban đầu là 110 tỷ đồng và vốn đầu tư do các bên góp vốn tính toán lại là khoảng 350 tỷ đồng. Tuy nhiên, hiện chủ đầu tư đang xin phép điều chỉnh lên 22 tầng với tổng mức đầu tư dự kiến là 608 tỷ đồng. Do vậy, tiến độ của Dự án sẽ phụ thuộc vào việc cấp phép đầu tư của cơ quan có thẩm quyền.

Trên cơ sở số liệu quá khứ của doanh nghiệp, tình hình kinh doanh hiện tại và các hợp đồng đang, sẽ triển khai trong tương lai cũng như thu thập con số dự báo phát triển ngành sản xuất gỗ cao cấp, đầu tư kinh doanh bất động sản, xuất nhập khẩu cao su của Việt Nam đã kể trên, chúng tôi nhận thấy kế hoạch kinh doanh của Công ty phụ thuộc nhiều vào thị trường, quyết tâm cao của ban lãnh đạo, cán bộ công nhân viên Công ty trong thời gian tới và các yếu tố khách quan khác.

Chúng tôi xin lưu ý nhà đầu tư rằng những nhận xét trên chỉ mang tính tham khảo mà không hàm ý đảm bảo giá trị của chứng khoán.

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

Không có.

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

Không có.

V. CHỨNG KHOÁN CHÀO BÁN

1. Loại chứng khoán

Loại cổ phần: Cổ phiếu phổ thông tự do chuyển nhượng

2. Mã Chứng Khoán

DCS

3. Mệnh giá

Mệnh giá: 10.000 (mười nghìn) đồng/1 cổ phiếu

4. Tổng số chứng khoán chào bán

Tổng số lượng chứng khoán dự kiến chào bán cho cổ đông hiện hữu: 16.374.977 cổ phiếu tỷ lệ 1:1 tại ngày chốt danh sách; và 749.745 cổ phiếu cho cán bộ công nhân viên theo danh sách lựa chọn với tỷ lệ 4,58% cổ phiếu đang lưu hành

5. Giá dự kiến chào bán

10.000 đồng/cổ phiếu;

6. Phương pháp tính giá

Giá chào bán được tính dựa trên giá trị sổ sách và giá cổ phiếu giao dịch trên thị trường, có chiết khấu, cụ thể như sau:

Giá trị sổ sách của Công ty được tính theo công thức sau = Vốn chủ sở hữu/Tổng số cổ phiếu đang lưu hành.

Theo Báo cáo tài chính đã được kiểm toán năm 2009, giá trị sổ sách của Công ty tại thời điểm 31/12/2009 = 37.834.350.829/2.724.478 = 13.887 đồng/cổ phiếu.

Theo Báo cáo tài chính soát xét 6 tháng năm 2010, giá trị sổ sách của Công ty tại thời điểm 30/6/2010 = 202.957.755.186/15.721.403 = 12.910 đồng/cổ phiếu

Qua so sánh với các doanh nghiệp trong ngành, dựa vào tình hình thị trường, nhu cầu vốn của doanh nghiệp cũng như đánh giá khả năng chào bán cổ phiếu của Công ty, để tăng tính hấp dẫn của đợt chào bán, Đại hội đồng cổ đông quyết định giá bán cho cổ đông hiện hữu là **10.000 đồng/cổ phiếu**.

7. Phương án xử lý cổ phiếu lẻ

Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông số 7-1/2010/QĐHĐQT-ĐC ngày 10 tháng 09 năm 2010 của Công ty quyết định phương án xử lý cổ phiếu lẻ như sau:

- ❖ Đại hội đồng cổ đông ủy quyền cho HĐQT phân phối số cổ phiếu không được cổ đông hiện hữu hoặc cán bộ công nhân viên không đặt mua hết và cổ phiếu lẻ phát sinh (nếu có) cho các đối tượng khác theo cách thức và điều kiện phù hợp với giá không thấp hơn giá đã bán cho cổ đông hiện hữu và cán bộ công nhân viên.

8. Phương thức phân phối

- ❖ Khối lượng phát hành: 17.124.722 cổ phiếu, trong đó:
 - Phát hành cho cổ đông hiện hữu theo tỷ lệ 1: 1 là: 16.374.977 cổ phần

- Phát hành cho cán bộ công nhân viên theo chương trình lựa chọn: 749.745 cổ phần, tương đương với 4,58%

- ❖ Giá phát hành: 10.000 đồng/cổ phiếu
- ❖ Tại ngày chốt danh sách cổ đông, mỗi cổ đông sở hữu 1 cổ phiếu sẽ được quyền mua 1 cổ phiếu mới. Cán bộ công nhân viên sẽ được mua cổ phần theo tiêu chí và danh sách được Hội đồng quản trị phê duyệt.

- ❖ Nguyên tắc chuyển nhượng quyền mua cổ phần:

Cổ đông hiện hữu, cán bộ công nhân viên được chuyển nhượng quyền mua một lần cho các đối tượng khác trong thời gian đăng ký mua cổ phiếu đến hai ngày trước thời hạn nộp tiền. Người nhận chuyển nhượng quyền mua không được chuyển nhượng quyền mua cho đối tượng thứ ba khác.

- ❖ Các bước thực hiện:

- Bước 1: Thông báo quyền mua cổ phần.

Tại ngày chốt danh sách cổ đông phân bổ quyền mua cổ phiếu, Công ty cổ phần Tập đoàn Đại Châu (DCS) phối hợp với Trung Tâm Lưu Ký Chứng Khoán Việt Nam thông báo quyền mua cổ phần cho các cổ đông thông qua thành viên lưu ký. Đối với các cổ đông chưa thực hiện lưu ký, DCS sẽ thông báo quyền mua trực tiếp đến cổ đông. Đối với cán bộ công nhân viên, Công ty sẽ phân bổ quyền mua căn cứ theo tiêu chí và danh sách đã được Hội đồng quản trị phê duyệt.

- Bước 2: Thực hiện quyền mua cho cổ đông hiện hữu, Cán bộ công nhân viên và thanh toán tiền mua cổ phần.

Phương thức thực hiện quyền mua

- Đối với cổ đông hiện hữu:

Các cổ đông trên danh sách tại ngày đăng ký cuối được quyền mua, thực hiện đăng ký quyền mua cổ phần theo tỉ lệ quy định. Các cổ đông đã mở tài khoản và lưu ký cổ phiếu ở Thành viên lưu ký (Công ty chứng khoán) nào sẽ đăng ký thực hiện quyền mua và nộp tiền mua cổ phiếu mới tại thành viên lưu ký đó. Cổ đông chưa mở tài khoản và lưu ký chứng khoán thực hiện đăng ký và nộp tiền trực tiếp tại trụ sở công ty hoặc chuyển khoản vào tài khoản phong tỏa của Công ty theo mục **14 phần IV**.

- Đối với cán bộ công nhân viên

Cán bộ công nhân viên thực hiện đăng ký và nộp tiền trực tiếp tại trụ sở Công ty hoặc tài khoản phong tỏa của Công ty theo mục 14 phần IV.

Thời gian nộp tiền mua cổ phần:

Cổ đông và CBCNV nộp tiền mua cổ phần trong vòng 20 ngày làm việc. Thời gian cụ thể sẽ được công ty thông báo sau khi được Ủy ban Chứng khoán Nhà Nước cấp Giấy chứng nhận chào bán chứng khoán. Sau thời hạn quy định, các quyền mua chưa đăng ký thực hiện đương nhiên hết hiệu lực.

Thời gian chuyển nhượng quyền mua:

Cổ đông hiện hữu, cán bộ công nhân viên được chuyển nhượng quyền mua một lần cho các đối tượng khác trong thời gian đăng ký mua cổ phiếu đến 02 ngày trước thời hạn nộp tiền. Người nhận chuyển nhượng quyền mua không được chuyển nhượng quyền mua cho đối tượng thứ ba khác.

Cổ đông, cán bộ công nhân viên tự tìm đối tác, trực tiếp thoả thuận việc chuyển nhượng và thực hiện tại thành viên lưu ký hoặc Công ty với thủ tục cụ thể như sau:

- Việc đăng ký chuyển nhượng quyền mua chứng khoán được thực hiện tại các thành viên lưu ký bên chuyển nhượng quyền hoặc thực hiện tại Công ty cổ phần Tập đoàn Đại Châu.
 - Thành viên lưu ký của bên chuyển nhượng quyền kiểm tra việc sở hữu của người chuyển nhượng quyền và xác nhận việc chuyển nhượng quyền mua cổ phiếu.
 - Trường hợp bên chuyển nhượng và bên nhận chuyển nhượng thuộc cùng một thành viên lưu ký: Thành viên lưu ký sẽ xác nhận việc chuyển nhượng quyền mua cổ phần cho bên nhận chuyển nhượng để thực hiện việc đăng ký, nộp tiền mua cổ phần mới phát hành thêm.
 - Trường hợp bên chuyển nhượng và bên nhận chuyển nhượng khác thành viên lưu ký: Thành viên lưu ký bên chuyển nhượng lập và gửi TTLKCKVN yêu cầu chuyển nhượng quyền mua chứng khoán. Sau khi TTLKCKVN xác nhận việc nhận chuyển nhượng và gửi cho các thành viên lưu ký có liên quan, căn cứ vào thông báo của TTLKCKVN, thành viên lưu ký bên nhận chuyển nhượng gửi xác nhận quyền mua chứng khoán cho cổ đông nhận chuyển nhượng để thực hiện việc đăng ký, nộp tiền mua chứng khoán mới phát hành thêm.
 - Các cổ đông chưa lưu ký hoặc việc chuyển nhượng quyền mua sang cho các cổ đông chưa lưu ký, cán bộ công nhân viên được thực hiện tại trụ sở Công ty Cổ phần Tập đoàn Đại Châu.
- Bước 3: Kết thúc thực hiện quyền.

Kết thúc thời hạn đăng ký thực hiện quyền mua cổ phần, thành viên lưu ký lập báo cáo thực hiện quyền mua chứng khoán tại thành viên lưu ký và danh sách cổ đông thực hiện quyền theo quy định. Thành viên lưu ký chuyển tiền mua chứng khoán của cổ đông vào tài khoản tiền gửi đăng ký mua chứng khoán của Trung tâm Lưu ký chứng khoán Việt Nam tại Ngân hàng chỉ định thanh toán. Trung tâm Lưu ký chứng khoán Việt Nam chuyển tiền vào tài khoản phong tỏa của Công ty cổ phần Tập đoàn Đại Châu. Đối với việc phát hành cho cổ đông chưa thực hiện lưu ký và CBCNV, Công ty CP Tập đoàn Đại Châu sẽ tự chuyển tiền mua cổ phần vào tài khoản phong tỏa để lấy xác nhận của Ngân hàng, hoàn thành việc báo cáo kết quả phát hành gửi UBCKNN.

- Bước 4: Phân phối chứng khoán.

Sau khi Công ty được Trung tâm Lưu ký chứng khoán Việt Nam chấp thuận đăng ký chứng khoán bổ sung, Trung tâm Lưu ký chứng khoán Việt Nam gửi báo cáo phân bổ chứng khoán phát hành thêm đến các thành viên lưu ký. Thành viên lưu ký hạch toán số chứng khoán phát hành thêm vào tài khoản chứng khoán của người đầu tư.

Đối với cổ đông chưa lưu ký và cán bộ công nhân viên, cổ phiếu được phân phối trực tiếp tại Trụ sở Công ty và được đăng ký, lưu ký và niêm yết bổ sung theo quy định của pháp luật.

9. Thời gian dự kiến phân phối

Thời gian hoàn phân phối: Theo quy định cụ thể của Công ty nhưng không quá 90 ngày kể từ ngày nhận được Giấy phép phát hành của Ủy ban Chứng khoán Nhà nước.

10. Đăng ký mua cổ phiếu và phương thức thực hiện quyền

- ❖ Số lượng đăng ký chào bán: 17.124.722 cổ phiếu.
- ❖ Phương thức thanh toán: Cổ đông đã lưu ký, thực hiện thanh toán qua tài khoản chứng khoán mở tại các Công ty chứng khoán, Trung tâm lưu ký sẽ chuyển tổng số tiền thu được chuyển về tài khoản phong tỏa của Công ty Cổ phần Tập đoàn Đại Châu. Đối với cổ đông chưa lưu ký và CBCNV nộp tiền mua cổ phần trực tiếp hoặc chuyển khoản vào tài khoản phong tỏa của Công ty theo mục 14 phần V.

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

Các pháp nhân và thể nhân nước ngoài có thể mua cổ phần của Công ty theo đúng quy định về tỷ lệ sở hữu của người nước ngoài trong một tổ chức phát hành. Cụ thể tỷ lệ nắm giữ tối đa là 49% tổng số cổ phiếu của Công ty theo Quyết định số 55/2009/QĐ-TTg của Thủ tướng Chính phủ ngày 15 tháng 4 năm 2009.

Tỷ lệ nắm giữ của các cổ đông nước ngoài tại Công ty tại thời điểm 18 tháng 8 năm 2010 là: 0,424%.

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

Không có. Toàn bộ số cổ phần dự kiến phát hành trong giai đoạn này đều được tự do chuyển nhượng.

13. Các loại thuế có liên quan

Thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp của Công ty hiện nay áp dụng là 25%.

Các loại thuế khác của Công ty: thuế giá trị gia tăng, thuế tiêu thụ đặc biệt, thuế xuất nhập khẩu và các loại thuế khác.

14. Ngân hàng mở tài khoản phong tỏa

Tài khoản phong tỏa nhận tiền mua cổ phần:

- ❖ Chủ tài khoản: Công ty Cổ phần Tập đoàn Đại Châu
- ❖ Số tài khoản: 102010000888646
- ❖ Tại ngân hàng: Ngân hàng Thương mại cổ phần Công thương Việt Nam – Chi nhánh Quang Minh - Mê Linh - Hà Nội

VI. MỤC ĐÍCH CHÀO BÁN

1. Mục đích chào bán

Đại hội đồng cổ đông Công ty cổ phần Tập đoàn Đại Châu đã đồng ý kế hoạch tổng số tiền thu được từ đợt chào bán này sẽ được sử dụng như sau:

- ❖ Đầu tư vào Dự án Công trình tổ hợp toà Nhà Văn phòng làm việc và nhà ở để bán: **100 tỷ đồng**, số còn lại huy động từ các nguồn khác.
 - Quy mô: Công trình tổ hợp toà Nhà Văn phòng làm việc và nhà ở để bán tại Tổ 2 Cụm 1 Phường Phú Thượng, Quận Tây Hồ, Tp Hà Nội.
 - Chủ đầu tư: Công ty cổ phần Đầu tư Phú Thượng

- Tiến độ của Dự án: Dự án đã được cấp phép đầu tư với quy mô 07 tầng theo giấy phép đầu tư số 01121000376 do Ủy ban nhân dân thành phố Hà Nội cấp ngày 13 tháng 01 năm 2010. Tại thời điểm xin phép ý kiến cổ đông, Công ty Cổ phần Đầu tư Phú Thượng đang xin phép thay đổi phương án thiết kế từ 07 tầng lên 19 tầng.
- Tổng mức đầu tư: Tổng mức đầu tư sơ bộ dự kiến ban đầu của dự án (tại thời điểm xin ý kiến cổ đông 19 tầng) : 650 tỷ đồng, Công ty cổ phần Tập đoàn Đại Châu dự kiến góp 50% tương đương 325 tỷ đồng, trong đó vốn đầu tư huy động cho dự án từ đợt phát hành này là 100 tỷ đồng. Tại thời điểm hiện nay, Công ty Cổ phần Đầu tư Phú Thượng đang xin phép thay đổi phương án thiết kế từ 07 tầng lên 22 tầng với tổng mức đầu tư dự kiến là: 608 tỷ đồng.

(Chi tiết về dự án Công trình tổ hợp toà Nhà Văn phòng làm việc và nhà ở để bán được trình bày tại mục 2 phần VI dưới đây)

- ❖ Bổ sung vốn lưu động của công ty để triển khai các hoạt động kinh doanh thương mại: **71.247.220.000 đồng.**

2. Tính khả thi của đầu tư dự án Công trình tổ hợp toà Nhà Văn phòng làm việc và nhà ở để bán tại Phú Thượng.

14.1 Sự cần thiết đầu tư của dự án:

Sự cần thiết đầu tư các dự án xuất phát từ thực tế sản xuất kinh doanh của Công ty và nhu cầu thị trường về sản phẩm.

Thành lập từ ngày 24/4/2000, Công ty cổ phần Tập đoàn Đại Châu thời gian qua đã tập trung vào lĩnh vực chế biến, sản xuất đồ gỗ cung cấp cho 02 thị trường trong nước và xuất khẩu. Lĩnh vực kinh doanh bất động sản là một trong năm mảng kinh doanh chính của Công ty trong tương lai với chính sách là kết với các chủ đầu tư đã có đất được giao lâu dài nhằm giảm thiểu thời gian làm các thủ tục giải phóng mặt bằng nhằm nâng cao hiệu quả sử dụng vốn.

Trong thời gian cung cấp sản phẩm đồ gỗ cho các Công ty bất động sản trong phân khúc nhà cao cấp, Công ty đã nhận thấy phân khúc thị trường bất động sản còn rất nhiều tiềm năng. Tham gia thị trường này đòi hỏi nhiều vốn, nhưng có thể huy động vốn từ khách hàng và chủ động được thời gian ứ đọng của các sản phẩm gỗ mà Đại Châu có được trong thời gian qua. Đây vừa là mở rộng lĩnh vực đầu tư mới, nhưng lại vừa kết hợp được sản phẩm sẵn có từ đồ gỗ nội thất cao cấp để phục vụ dự án mà Đại Châu đầu tư. Điều đó giúp sẽ giúp Công ty thu hồi vốn đầu tư nhanh hơn, tạo được nhiều công ăn việc làm hơn cho cán bộ nhân viên trong Công ty, đồng thời cũng giúp cho kênh bán hàng của Công ty đến được tận tay người tiêu dùng một cách nhanh và hiệu quả nhất. Chính vì vậy, đầu tư vào lĩnh vực bất động sản là định hướng ưu tiên của Công ty trong thời gian tới, trước mắt là Dự án Công trình hỗn hợp nhà ở và văn phòng tại Phú Thượng, Tây Hồ, Hà Nội.

14.2 Thông tin tóm tắt về dự án:

- ❖ Tên Dự án: **Công trình tổ hợp toà Nhà Văn phòng làm việc và nhà ở để bán**
- ❖ Địa chỉ: Tổ 2 cụm 1 phường Phú Thượng, quận Tây Hồ, thành phố Hà Nội
- ❖ Chủ đầu tư: Công ty Cổ phần Đầu tư Phú Thượng
- ❖ Cơ sở pháp lý của Dự án:
 - Giấy chứng nhận đầu tư số 01121000376 do Ủy ban nhân dân thành phố Hà Nội cấp ngày 13 tháng 01 năm 2010 phê duyệt phương án 07 tầng.
 - Quyết định số 1879/QĐ-UBND ngày 22/4/2010 của Ủy ban nhân dân thành phố Hà Nội về việc cho Công ty cổ phần Đầu tư Phú Thượng chuyển mục đích sử dụng 3.214,8 m2

tại tổ 2 cụm 1 phường Phú Thượng, quận Tây Hồ để tiếp tục sử dụng và thực hiện Dự án Đầu tư xây dựng công trình hỗn hợp văn phòng và nhà ở cho thuê.

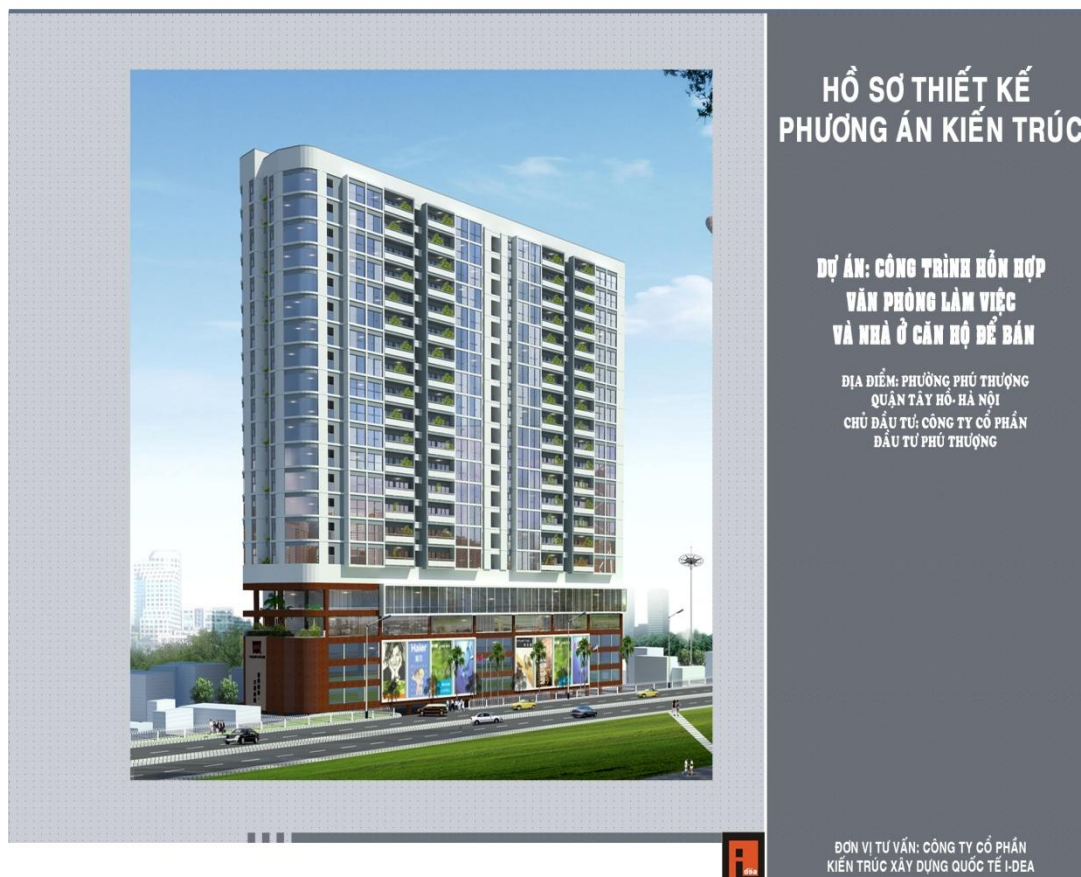
- Quyết định số 3342/QĐ-UBND ngày 08/7/2010 của Ủy ban nhân dân thành phố Hà Nội về việc điều chỉnh mục tiêu sử dụng đất và thời hạn sử dụng đất ghi tại Điều 1 Quyết định 1879/QĐ-UBND ngày 22/4/2010 của UBND thành phố, trong đó quy định:
 - Mục tiêu sử dụng đất của dự án: Xây dựng công trình hỗn hợp văn phòng làm việc và nhà ở để bán
 - 1.511,6 m² đất giới hạn bởi các mốc ký hiệu CT1 đến CT33, CT1 để xây dựng công trình hỗn hợp văn phòng và nhà ở căn hộ để bán.
 - + Hình thức sử dụng đất: Giao đất có thu tiền sử dụng đất
 - + Thời hạn sử dụng đất: Lâu dài
- Văn bản số 908/VQH-KH ngày 26/8/2010 của Sở Quy hoạch Kiến trúc Hà Nội về việc chỉ giới đường đỏ tại khu đất tổ 2, cụm 1, phường Phú Thượng, Quận Tây Hồ, Hà Nội
- Văn bản số 701/TC-QC ngày 15 tháng 9 năm 2010 của Cục Tác chiến Bộ Tổng tham mưu về việc chấp thuận độ cao xây dựng công trình: Cho phép độ cao của dự án là 80 mét.
- Hồ sơ thiết kế phương án kiến trúc Dự án Tổ hợp văn phòng Nhà ở tại tổ 2, cụm 1, phường Phú Thượng, Quận Tây Hồ, Hà Nội trình Sở Quy hoạch Kiến trúc Hà Nội phê duyệt.

Căn cứ Nghị quyết số 7-1/2010/QĐĐHCĐ-ĐC ngày 10 tháng 09 năm 2010, Đại hội đồng cổ đông Công ty cổ phần Tập đoàn Đại Châu đã đồng ý phương án góp vốn vào dự án Phú Thượng với quy mô dự kiến tại thời điểm xin ý kiến cổ đông là 19 tầng và tổng mức đầu tư sơ bộ ban đầu của dự án là 650 tỷ đồng (trong đó Công ty cổ phần Tập đoàn Đại Châu dự kiến đầu tư 50% tương đương 325 tỷ đồng). Tuy nhiên, căn cứ vào văn bản số 701/TC-QC ngày 15 tháng 9 năm 2010 của Cục Tác chiến Bộ Tổng tham mưu về việc chấp thuận độ cao xây dựng công trình cho phép độ cao của dự án là 80 mét, hiện nay, Chủ đầu tư đang xin Sở Quy hoạch Kiến trúc Hà Nội phê duyệt dự án theo phương án 22 tầng.

❖ **Tiến độ của dự án:**

Dự án đã được cấp phép đầu tư với quy mô 07 tầng theo giấy phép đầu tư số 01121000376 do Ủy ban nhân dân thành phố Hà Nội cấp ngày 13 tháng 01 năm 2010 với mức đầu tư ban đầu là 110 tỷ đồng và mức đầu tư do các bên tham gia góp vốn tính toán lại là 350 tỷ đồng. Hiện nay, chủ đầu tư đang xin phép thay đổi phương án thiết kế từ 07 tầng lên 22 tầng với tổng mức đầu tư dự kiến là 608 tỷ đồng. Theo kế hoạch dự tính, dự án sẽ được chính thức khởi công trong Quý 1 năm 2011 và kết thúc vào cuối năm 2012.

❖ Tóm tắt về dự án



Theo Hồ sơ thiết kế phương án kiến trúc của Dự án Công trình hỗn hợp văn phòng làm việc và nhà ở căn hộ để bán (đang trình Sở Quy hoạch Kiến trúc phê duyệt - do Công ty cổ phần Kiến trúc xây dựng quốc tế - IDEA tư vấn), các thông tin về dự án như sau:

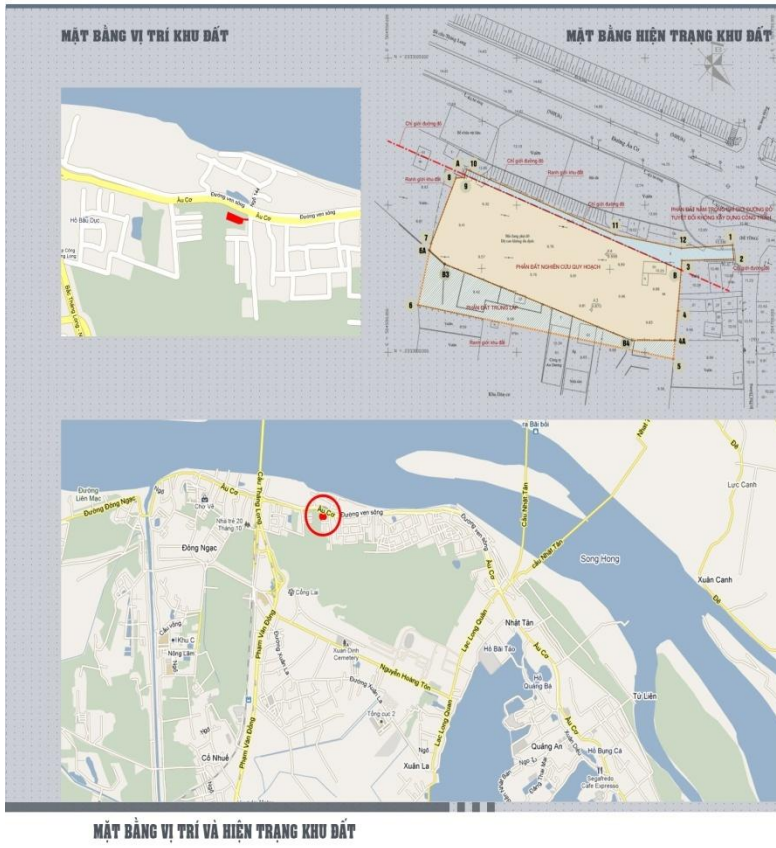
Vị trí địa lý:

Dự án nằm ở phía Tây Bắc trung tâm thủ đô Hà Nội, khu đất xây dựng công trình có diện tích 2.874,19 m² thuộc Phường Phú Thượng, Quận Tây Hồ, Hà Nội.

Dự án là công trình cao tầng tại cửa ngõ phía Bắc Thủ đô trên trục Thăng Long, Nội Bài. Trong bán kính 2,5km xung quanh dự án là chuỗi các khu đô thị Tây Hồ Tây, Bắc Cổ Nhuế, Nam Thăng Long, các trung tâm dịch vụ vui chơi giải trí lớn như công viên nước Hồ Tây, Ciputra Mall...

DỰ ÁN: CÔNG TRÌNH HỖN HỢP VĂN PHÒNG LÀM VIỆC VÀ NHÀ Ở CĂN HỘ ĐẸ BẠN

ĐỊA ĐIỂM: PHƯỜNG PHÚ THƯỢNG- QUẬN TÂY HỒ- HÀ NỘI



Vị trí địa lý:

Nằm phía Tây Bắc trung tâm Thủ đô Hà Nội, khu đất xây dựng công trình có diện tích 2.874,19 m² thuộc phường Phú Thượng, quận Tây Hồ, đây là một trong những vị trí xây dựng công trình nhà ở thuận lợi và có vị thế đẹp nhất Hà Nội.

Khu đất có hình chữ nhật cạnh dài khoảng 87m, cạnh ngắn khoảng 30m, không gian không bị khống chế, che chắn bởi các công trình lân cận, với mặt chính khu đất hướng Bắc tiếp giáp với đường gom ven đê đường Âu Cơ, nhìn ra sông Hồng. Hướng Nam tiếp giáp khu hạ tầng, cây xanh của khu đô thị Nam Thăng Long Ciputra.

Dự án là một trong những công trình cao tầng có thể được nhìn thấy đầu tiên tại cửa ngõ phía Bắc Thủ đô trên trục Thăng Long Nội Bài. Trong bán kính 2,5km xung quanh dự án là chuỗi các khu đô thị Tây Hồ Tây, Bắc Cổ Nhuế, Nam Thăng Long, các trung tâm dịch vụ vui chơi giải trí lớn như Công viên Nước Hồ Tây, Ciputra Mall... và trung tâm hành chính tại khu vực Tây Hồ Tây tương lai.

Nằm trên trục đường Âu Cơ, công trình cách các điểm giao lộ với các trục đường Phạm Văn Đồng, An Dương Vương, Lạc Long Quân, cầu Thăng Long, cầu Nhật Tân trong bán kính 2,5km, đây là những trục đường có mật độ giao thông lớn, dẫn vào khu trung tâm và ra cửa ngõ thành phố rất thuận lợi.

Phạm vi của dự án

- Tổng diện tích đất: 2.874,19 m²
- Diện tích xây dựng công trình: 1.556,13 m²
- Tổng diện tích sàn (không kể tum, mái): 35.790,99 m²
- Mật độ xây dựng: 54,14%
- Số tầng cao (không kể tầng kỹ thuật): 22 tầng, chia làm các khối chức năng gồm hạ tầng, bãi đỗ xe, khối Dịch vụ công cộng, khối văn phòng làm việc và khối nhà ở căn hộ.

Tổng mức đầu tư

Tổng mức đầu tư của dự kiến của dự án: 608 tỷ đồng, trong đó dự kiến:

- Vốn góp của Công ty cổ phần Tập đoàn Đại Châu là 50% tổng mức đầu tư, tương đương khoảng 304 tỷ đồng.
- Công ty cổ phần Đầu tư Phú thượng góp 50% tổng mức đầu tư, tương đương khoảng 304 tỷ đồng.

Bảng 27: Tổng mức đầu tư dự kiến

Đơn vị tính: Đồng

TT	Khoản mục	Đơn vị tính	Giá trị (Sau VAT)
I	Tổng mức đầu tư		
1.	Chi phí xây lắp	Đồng	407.738.820.374
2.	Chi phí thiết bị	Đồng	113.916.374.000
3.	Chi phí quản lý	Đồng	6.623.104.354
4.	Chi phí tư vấn đầu tư xây dựng	Đồng	18.302.343.934
5.	Chi phí khác	Đồng	6.783.875.235
6.	Chi phí dự phòng	Đồng	55.336.451.790
7.	Tổng cộng		608.700.969.000

(Nguồn: Hồ sơ thiết kế phương án kiến trúc do Công ty cổ phần Kiến trúc xây dựng quốc tế - IDEA tư vấn)

3. Nhu cầu tăng vốn lưu động cho xuất khẩu cao su:

Mảng kinh doanh xuất nhập khẩu cao su chiếm phần lớn trong kế hoạch kinh doanh của công ty trong các năm tới. Các khách hàng của Công ty là các doanh nghiệp xuất nhập khẩu Trung Quốc như Công ty XNK Lương đầu thực phẩm Khâm Châu, Công ty TNHH Vĩnh Lợi Bắc Hải. Công ty ký các hợp đồng xuất khẩu nguyên tắc, số lượng hàng sẽ được giao dựa trên từng đơn hàng cụ thể. Trong năm 2010, Công ty ký hợp đồng nguyên tắc xuất 4.800 tấn cho công ty XNK Khâm Châu Trung Quốc và công ty TNHH Vĩnh Lợi Bắc Hải với khối lượng giao 500 tấn/tháng. Giá cao su của công ty hiện đang giao động trong khoảng 3.200 USD/tấn. Như vậy nếu giữ được mức như dự kiến, mỗi tháng Công ty sẽ xuất khoảng 1.700 tấn cao su, giá trị khoảng 100 tỷ đồng.

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

15. Dự kiến số tiền thu được từ các đợt phát hành thêm huy động của Công ty như sau:

Bảng 25: Dự kiến số tiền thu được từ đợt phát hành

Nội dung	Số lượng cổ phiếu	Giá phát hành dự kiến (Đồng/CP)	Số tiền thu được (Đồng)
Số lượng cổ phần hiện tại	16.375.278		
Số lượng cổ phiếu cần phát hành cho cổ đông hiện hữu, CBCNV	17.124.722	10.000	171.247.220.000
Số lượng cổ phiếu sau phát hành	33.500.000		

Nguồn: Công ty Cổ phần Tập đoàn Đại Châu

16. Nhu cầu vốn huy động sẽ được thực hiện như sau:

Tổng vốn dự kiến huy động được từ đợt phát hành ra công chứng cho cổ đông hiện hữu, CBCNV là 171.247.220.000 đồng. Công ty sẽ sử dụng toàn bộ số tiền thu được từ các đợt phát hành này, nhằm:

- Góp vốn đầu tư vào Công trình hỗn hợp toà nhà Văn phòng làm việc và nhà ở để bán tại tổ 2, Cụm 1 Phường Phú Thượng, Quận Tây Hồ, Thành phố Hà Nội (Dự án Phú Thượng): **100 tỷ đồng**, số còn lại huy động từ các nguồn khác.
- Bổ sung vốn lưu động của công ty để triển khai các hoạt động kinh doanh thương mại: **71.247.220.000 đồng**.

VIII. CÁC BÊN LIÊN QUAN TỚI VIỆC PHÁT HÀNH

1. Tổ chức Tư vấn

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN SÀI GÒN (SSI)

Trụ sở chính

Địa chỉ :Số 72 Nguyễn Huệ, Quận 1, TP. Hồ Chí Minh

Điện thoại: 083-8242897 Fax : 083-8247430

Email : ssi@ssi.com.vn Website : www.ssi.com.vn

CN Nguyễn Công Trứ - Công ty Chứng khoán Sài Gòn

Địa chỉ : 180-182 Nguyễn Công Trứ, phường Nguyễn Thái Bình, quận 1. HCM

Điện thoại: 083.821567 Fax: 083.2910590

CN Công ty Chứng khoán Sài Gòn tại Hà Nội

Địa chỉ : 1C Ngô Quyền – Hoàn Kiếm, Hà Nội

Điện thoại: 043.9366321 Fax: 043.9366311

CN Trần Bình Trọng – Công ty Chứng khoán Sài Gòn

Địa chỉ : 25 Trần Bình Trọng – Hoàn Kiếm – Hà Nội

Điện thoại: 043. 9426718 Fax: 043. 9426719

CN Hải Phòng - Công ty Chứng khoán Sài Gòn

Địa chỉ : 22 Lý Tự Trọng - quận Hồng Bàng - Hải Phòng

Điện thoại: 0313.3569123 Fax: 0313.35691302

CN Vũng Tàu – Công ty Chứng khoán Sài Gòn

Địa chỉ :Số 4 Lê Lợi, Vũng Tàu, Hồ Chí Minh

Điện thoại: 064.3521906 Fax: 064.3521907

2. Tổ chức kiểm toán

3. Công ty TNHH Kiểm toán và Tư vấn (A&C)

Trụ sở chính:

Địa chỉ: 229 - Đồng Khởi – Quận 1 – Tp. Hồ Chí Minh

Điện thoại: 08.38272295 Fax: 08.38272300

4. Chi nhánh tại Hà Nội

Địa chỉ: 40 Giảng Võ - Đống Đa – Hà Nội

Điện thoại: 04.37367879 Fax: 04.37367869

IX. PHỤ LỤC

Phụ lục 1: Bản sao hợp lệ giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh

Phụ lục 2: Bản sao hợp lệ Điều lệ Công ty

Phụ lục 3: Báo cáo kiểm toán năm 2008, 2009 và báo cáo tài chính quyết toán quý III/2010

Phụ lục 4: Nghị quyết họp ĐHCĐ và HĐQT thông qua việc chào bán cổ phiếu

Phụ lục 5: Sơ yếu lý lịch thành viên Hội đồng Quản trị, Ban giám đốc, Ban kiểm soát

Phụ lục 6: Các giấy tờ khác có liên quan

Hà Nội, ngày tháng năm 2010

CHỦ TỊCH HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ KIỂM TỔNG GIÁM ĐỐC

ĐƯỜNG ĐỨC HOÁ

TRƯỞNG BAN KIỂM SOÁT

KẾ TOÁN TRƯỞNG

ĐƯỜNG LAN PHƯƠNG

ĐẶNG THANH NGÀ

ĐẠI DIỆN CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN SÀI GÒN