



SECURITIES

Công ty chứng khoán

CÔNG TY TNHH CHỨNG KHOÁN ACB
107N Trương Định, Phường 6, Quận 3, TP. Hồ Chí Minh
ĐT: (84-8) 5404 3054 - Fax: (84-8) 5404 3060
Email: acbs@acb.com.vn - Web: acbs.com.vn



BẢN CÔNG BỐ THÔNG TIN

CÔNG TY CỔ PHẦN THUẬN AN

Ana Mandara

— HUE, VIETNAM —

THE UNIVERSITY OF CHICAGO
LIBRARY
540 EAST 58TH STREET
CHICAGO, ILL. 60637

1981



THE UNIVERSITY OF CHICAGO

LIBRARY

540 EAST 58TH STREET

CHICAGO, ILL. 60637

CÔNG TY CỔ PHẦN THUẬN AN

(Giấy Chứng nhận ĐKKD số 3300389978 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Tỉnh Thừa Thiên – Huế cấp lần đầu ngày 16/5/2006 và đăng ký thay đổi lần thứ 7 ngày 25/11/2011)

BẢN CÔNG BỐ THÔNG TIN

(Phục vụ việc bán đấu giá cổ phần của Công ty TNHH MTV Thương Mại và Đầu Tư
Khánh Hòa tại Công ty Cổ phần Thuận An)

- Tên cổ phiếu : Cổ phiếu Công ty Cổ phần Thuận An
- Loại cổ phiếu : Cổ phiếu phổ thông
- Mệnh giá : 10.000 đồng/cổ phiếu
- Giá khởi điểm chào bán đấu giá : 10.000 đồng/cổ phần
- Tổng số lượng chào bán : 2.450.000 cổ phần cổ phần
- Tổng giá trị chào bán : 24.500.000.000 đồng (tương đương 29,878% VDL)

Tổ chức tư vấn: CÔNG TY TNHH CHỨNG KHOÁN ACB (ACBS)

- Địa chỉ : 107N Trương Định, Phường 6, Quận 3, Thành phố Hồ Chí Minh
- Điện thoại : (08) 54 043 054 Fax: (08) 54 043 085
- Website : www.acbs.com.vn

MỤC LỤC

PHẦN I	CĂN CỨ PHÁP LÝ.....	5
PHẦN II	NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM ĐỐI VỚI NỘI DUNG BẢN CBTT	6
	2. 1. Đại diện tổ chức bán đấu giá.....	6
	2. 2. Tổ chức tư vấn bán đấu giá	6
PHẦN III	CÁC KHÁI NIỆM.....	7
PHẦN IV	TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC BÁN ĐẤU GIÁ	8
	4. 1. Tổng quan thiệu về Công ty	8
	4. 2. Cơ cấu tổ chức của Công ty	9
	4. 3. Cơ cấu cổ đông	10
	4. 4. Danh sách công ty mẹ và công ty con của Công ty Cổ phần Thuận An, những công ty mà Công ty Cổ phần Thuận An nắm giữ quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối, những công ty nắm quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối đối với Công ty Cổ phần Thuận An: Không có.....	10
	4. 5. Hoạt động kinh doanh.....	10
	4. 6. Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh	27
	4. 7. Chính sách đối với người lao động.....	28
	4. 8. Tình hình hoạt động tài chính.....	29
	4. 9. Hội đồng quản trị, Ban Tổng giám đốc, Ban kiểm soát, Kế toán trưởng	33
	4. 10. Tài sản	34
	4. 11. Kế hoạch sản xuất kinh doanh, lợi nhuận và cổ tức năm 2012	34
	4. 12. Đánh giá của tổ chức tư vấn về kế hoạch lợi nhuận và cổ tức	34
	4. 13. Thông tin về những cam kết nhưng chưa thực hiện của tổ chức bán đấu giá.....	35
	4. 14. Các thông tin, các tranh chấp kiện tụng liên quan tới công ty	35
PHẦN V	CỔ PHIẾU CHÀO BÁN	36
	5. 1. Loại chứng khoán	36

5. 2. Mệnh giá.....	36
5. 3. Tổng số cổ phiếu dự kiến chào bán	36
5. 4. Giá chào bán dự kiến.....	36
5. 5. Phương thức phân phối.....	36
5. 6. Thời gian và địa điểm tổ chức đấu giá.....	36
5. 7. Phương thức thực hiện đăng ký mua cổ phiếu.....	36
5. 8. Báo cáo kết quả chào bán.....	39
5. 9. Giới hạn về tỷ lệ nắm giữ đối với người nước ngoài.....	39
5. 10. Các hạn chế liên quan đến việc chuyển nhượng.....	39
5. 11. Các loại thuế có liên quan.....	39
5. 12. Ngân hàng mở tài khoản phong tỏa nhận tiền mua cổ phiếu	39
PHẦN VI PHƯƠNG PHÁP XÁC ĐỊNH GIÁ KHỞI ĐIỂM	40
PHẦN VII MỤC ĐÍCH CHÀO BÁN	42
PHẦN VIII CÁC NHÂN TỐ RỦI RO	43
7. 1. Rủi ro về kinh tế.....	43
7. 2. Rủi ro về luật pháp.....	43
7. 3. Rủi ro bất khả kháng.....	43
PHẦN IX CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN TỚI ĐỢT CHÀO BÁN	44
TỔ CHỨC TƯ VẤN.....	44
PHẦN X PHỤ LỤC	45
THAY LỜI KẾT	45

PHẦN I

CĂN CỨ PHÁP LÝ

Luật Doanh nghiệp 60/2005/QH11 được Quốc hội nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam thông qua ngày 29/11/2005;

Nghị định Số 59/2011/NĐ-CP ngày 18/7/2011 của Chính phủ về chuyển doanh nghiệp 100% vốn Nhà nước thành công ty cổ phần;

Thông tư số 196/2011/TT-BTC ngày 26/12/2011 của Bộ Tài chính hướng dẫn bán cổ phần lần đầu và quản lý, sử dụng tiền thu từ cổ phần hóa của các doanh nghiệp 100% vốn Nhà nước thực hiện chuyển đổi thành công ty cổ phần;

Căn cứ Nghị định số 09/2009/NĐ-CP ngày 05/02/2009 của Chính phủ ban hành Quy chế quản lý tài chính Công ty nhà nước và quản lý vốn nhà nước đầu tư ở doanh nghiệp khác;

Thông tư số 117/2010/TT-BTC ngày 05/8/2010 của Bộ Tài chính hướng dẫn cơ chế tài chính của công ty trách nhiệm hữu hạn một thành viên do Nhà nước làm chủ sở hữu;

Quyết định số 19/QĐ-ĐTKDV.HĐQT ngày 01/6/2009 của Hội đồng quản trị Tổng công ty Đầu tư và kinh doanh vốn Nhà nước về việc Ban hành Quy chế bán cổ phần của Tổng công ty Đầu tư và kinh doanh vốn Nhà nước tại doanh nghiệp;

Thông báo số 478/TB-UBND ngày 22/12/2010 của Ủy ban Nhân dân tỉnh Khánh Hòa kết luận về việc tái cơ cấu vốn đầu tư ra ngoài doanh nghiệp tại Công ty TNHH Một thành viên Thương mại và Đầu tư Khánh Hòa.

Quyết định số 12/TMĐT-TGD ngày 01/02/2012 của Tổng Giám đốc về việc thực hiện chuyển nhượng toàn bộ số cổ phần của Công ty TNHH MTV Thương Mại và Đầu Tư Khánh Hòa tại Công ty Cổ phần Thuận An;

Quyết định số 125/TMĐT-TGD ngày 01/8/2012 của Tổng Giám đốc về giá khởi điểm để bán cổ phần của Công ty TNHH MTV Thương Mại và Đầu Tư Khánh Hòa tại Công ty Cổ phần Thuận An;

Hợp đồng dịch vụ tư vấn và tổ chức bán đấu giá cổ phần giữa Công ty TNHH Chứng khoán ACB với Công ty TNHH MTV Thương Mại và Đầu Tư Khánh Hòa về việc tư vấn bán cổ phần của Công ty TNHH MTV Thương Mại và Đầu Tư Khánh Hòa tại Công ty Cổ phần Thuận An;

PHẦN II

**NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM CHÍNH ĐỐI VỚI
NỘI DUNG BẢN CÔNG BỐ THÔNG TIN**

2. 1. Đại diện tổ chức bán đấu giá

CÔNG TY CỔ PHẦN THUẬN AN

Ông **PHẠM QUANG HƯNG**

Chức vụ: **Chủ tịch HĐQT**

Ông **HOÀNG LÊ QUÂN**

Chức vụ: **Tổng Giám đốc**

Ông **NGÔ MINH THÀNH**

Chức vụ: **Trưởng Ban kiểm soát**

Bà **TÔN NỮ THẢO QUỲNH NHƯ**

Chức vụ: **Kế toán trưởng**

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

2. 2. Tổ chức tư vấn bán đấu giá

CÔNG TY TNHH CHỨNG KHOÁN ACB

Ông **NGUYỄN NGỌC CHUNG** Chức vụ: **Q. Tổng Giám đốc**

Bản công bố thông tin này là một phần của hồ sơ chào bán cổ phần do Công ty TNHH Chứng khoán ACB lập trên cơ sở Hợp đồng dịch vụ tư vấn bán đấu giá cổ phần giữa Công ty TNHH Chứng khoán ACB với Công ty TNHH MTV Thương Mại và Đầu Tư Khánh Hòa về việc tư vấn bán cổ phần của Công ty TNHH MTV Thương Mại và Đầu Tư Khánh Hòa tại Công ty Cổ phần Thuận An. Chúng tôi đảm bảo rằng việc phân tích, đánh giá và lựa chọn ngôn từ trên Bản công bố thông tin này đã được thực hiện một cách hợp lý và cẩn trọng dựa trên cơ sở các thông tin và số liệu do Công ty TNHH MTV Thương Mại và Đầu Tư Khánh Hòa và Công ty Cổ phần Thuận An cung cấp.

PHẦN III

CÁC KHÁI NIỆM

TỪ, NHÓM TỪ	DIỄN GIẢI
Công ty	Công ty Cổ phần Thuận An
Tổ chức chào bán	Công ty TNHH MTV Thương Mại và Đầu Tư Khánh Hòa
HĐQT	Hội đồng Quản trị
BKS	Ban Kiểm Soát
Điều lệ Công ty	Điều lệ Công ty Cổ phần Thuận An
ĐKKD	Đăng ký kinh doanh
CP	Cổ phần
TNDN	Thu nhập doanh nghiệp
Tổ chức tư vấn/ ACBS	Công ty TNHH Chứng khoán ACB.

PHẦN IV

TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC BÁN ĐẦU GIÁ

4. 1. Tổng quan thiệu về Công ty

Tên tổ chức	CÔNG TY CỔ PHẦN THUẬN AN	
Trụ sở chính	20 Lê Quý Đôn, Phường Phú Hội, Thành phố Huế.	
Điện thoại	(054) 3 834 455	Fax: (054) 3 838 989
Vốn điều lệ	82.000.000.000 đồng	

Ngành nghề kinh doanh chính của Công ty:

Công ty Cổ phần Thuận An được thành lập theo giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 3300389978 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Tỉnh Thừa Thiên – Huế cấp lần đầu ngày 16/5/2006 và đăng ký thay đổi lần thứ 7 ngày 25/11/2011 với các ngành nghề kinh doanh chính sau đây:

- Dịch vụ lưu trú ngắn ngày; Kinh doanh dịch vụ khách sạn. Điều hành tua du lịch; Kinh doanh lữ hành (nội địa và quốc tế), các dịch vụ khu du lịch; Dịch vụ phục vụ đồ uống; Quầy bar.
- Bán lẻ hàng hóa khác mới trong các cửa hàng chuyên doanh; Mua bán hàng thủ công mỹ nghệ, hàng lưu niệm; Bán buôn đồ uống; Mua bán đồ uống có cồn (rượu). Hoạt động của các cơ sở thể thao; Kinh doanh các dịch vụ thể thao; Hoạt động vui chơi giải trí khác chưa được phân vào đâu; Kinh doanh các dịch vụ vui chơi giải trí, du lịch; Bán lẻ sản phẩm thuốc lá, thuốc láo trong các cửa hàng chuyên doanh; Bán lẻ sản phẩm thuốc lá; Đầu tư dịch vụ khách sạn nhà hàng, khu du lịch.

Tổng quan về Ana Mandara Huế Resort & Spa

Tọa lạc trước bãi biển cát trắng dài 400 m, Ana Mandara Hue sang trọng nằm trên khoảng đất vườn tạo cảnh có diện tích 3 ha. Tại đây có hồ bơi ngoài trời lớn, các gian chòi spa nổi trên ao nước. Ana Mandara Hue cách Thành phố Huế 20 phút lái xe và cách Sân bay Phú Bài 45 phút lái xe. Khu nghỉ mát cung cấp xe đưa đón đến thành phố. Khu resort được bao quanh bởi những ruộng lúa, phá Tam Giang đẹp như trong tranh và nằm ở khu vườn nhiệt đới sum suê gồm có cây dừa, bãi cỏ, hồ sen.

Khu nghỉ dưỡng có 4 loại phòng, biệt thự bao gồm:

- ✓ Biệt thự có hồ bơi riêng
- ✓ Biệt thự hướng biển.

✓ Phòng đôi.

✓ Phòng nghỉ cao cấp.

Tất cả các loại phòng đều có tầm nhìn đẹp hướng ra biển Thuận An. Phòng thiết kế theo kết cấu gỗ sang trọng kết hợp với gam màu hoàng tộc, quý phái Resort càng tô thêm vẻ đẹp sang trọng và xa hoa.

Với dịch vụ Spa khoảng không gian mở sẽ tạo cảm giác thư giãn, những làn gió thoảng vi vu mang khúc nhạc của biển thổi rì rào, bầu không khí trong lành cộng vào đó là đội ngũ nhân viên đầy kinh nghiệm, thân thiện và ân cần sẽ mang lại cho bạn một kì nghỉ tuyệt vời.

4. 2. Cơ cấu tổ chức của Công ty

Đại hội đồng cổ đông

Đại hội đồng cổ đông là cơ quan có thẩm quyền cao nhất của Công ty, quyết định định hướng phát triển ngắn, dài hạn, kế hoạch kinh doanh và kế hoạch tài chính hàng năm của Công ty. Đại hội đồng cổ đông bầu ra Hội đồng quản trị và Ban Kiểm soát.

Hội đồng quản trị

Hoạt động kinh doanh và các công việc của Công ty phải chịu sự quản lý hoặc chỉ đạo thực hiện của Hội đồng quản trị. Hội đồng quản trị là cơ quan có đầy đủ quyền hạn để thực hiện tất cả các quyền nhân danh Công ty được quy định cụ thể tại khoản 2 điều 108 Luật Doanh Nghiệp Việt Nam, trừ những thẩm quyền thuộc về Đại hội đồng cổ đông.

Ban kiểm soát

Ban kiểm soát bao gồm: Trưởng ban Kiểm soát, thành viên Ban Kiểm soát chuyên trách và thành viên Ban Kiểm soát không chuyên trách.

Ban Kiểm soát thay mặt cổ đông thực hiện công việc:

- Kiểm soát toàn bộ hệ thống tài chính và việc thực hiện quy chế của Công ty.
- Xem xét sổ kế toán và các tài liệu khác của Công ty và tính hợp lý, hợp pháp trong quản lý, điều hành hoạt động kinh doanh của Công ty.
- Kiểm tra bất thường theo yêu cầu của cổ đông.
- Can thiệp vào hoạt động công ty khi cần.

Ban Tổng Giám đốc

Do Hội đồng quản trị bổ nhiệm, bãi nhiệm, chịu trách nhiệm trước HĐQT, quyết định tất cả các vấn đề liên quan đến hoạt động hàng ngày của Công ty.

Các phòng chức năng

Các phòng ban chức năng hỗ trợ cho Ban Tổng Giám đốc thực hiện các kế hoạch sản xuất kinh doanh của Công ty được vận hành tốt.

4. 3. Cơ cấu cổ đông

Danh sách cổ đông nắm giữ từ 5% vốn cổ phần của Công ty trở lên

Căn cứ vào danh sách cổ đông của Công ty chốt vào ngày 30/6/2012, cổ đông sở hữu từ 5% vốn điều lệ của Công ty trở lên bao gồm:

Họ và tên	Địa chỉ	Số cổ phần	Tỷ lệ
Công ty Thương Mại & Đầu tư Khánh Hòa	68 Yersin, Nha Trang, Khánh Hòa	2.450.000	29,878%
Ông Phạm Quang Hưng	1/B8 ĐH Sư phạm, Phường Dịch Vọng, Quận Cầu Giấy, Hà Nội	2.550.000	31,098%
Ông Bùi Văn Tuynh	1/4 Trần Văn Kỷ, Q.Bình Thạnh, TPHCM	1.400.000	17,073%
Công ty cổ phần Đầu tư Phát triển Hà Tây		1.800.000	21,951%
Tổng cộng		8.200.000	100%

Nguồn: Công ty Cổ phần Thuận An

Cơ cấu cổ đông Công ty tại ngày 30/6/2012

Stt	Cổ đông trong nước	Số lượng CD	Số lượng CP	Tỷ lệ
1	Cổ đông nhà nước	01	2.450.000	29,878%
2	Cổ đông pháp nhân	01	1.800.000	21,951%
3	Cổ đông là cá nhân	02	3.950.000	48,171%
	Tổng cộng	04	8.200.000	100%

Nguồn: Công ty Cổ phần Thuận An

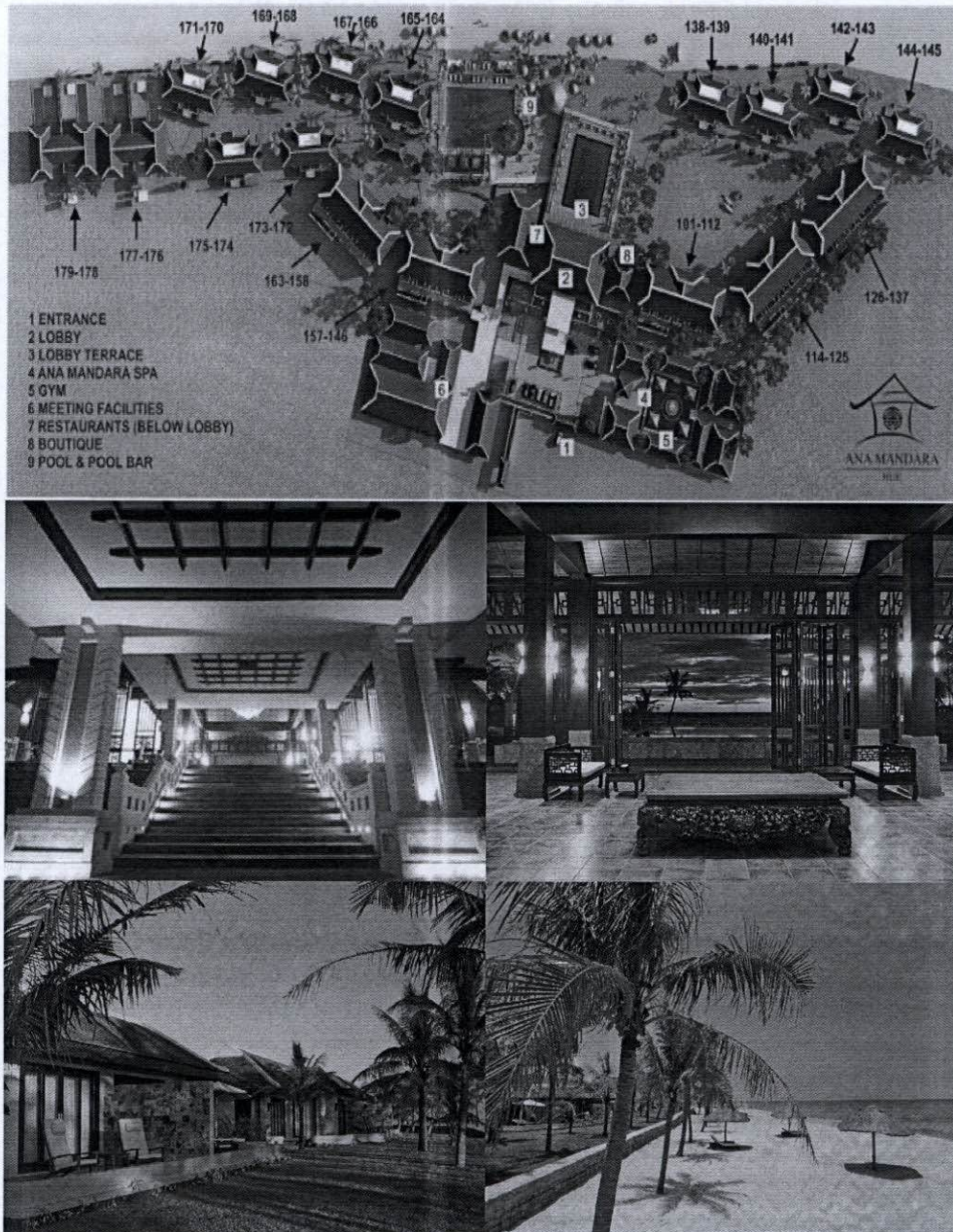
- 4. 4. Danh sách công ty mẹ và công ty con của Công ty Cổ phần Thuận An, những công ty mà Công ty Cổ phần Thuận An nắm giữ quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối, những công ty nắm quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối đối với Công ty Cổ phần Thuận An:**
Không có.

4. 5. Hoạt động kinh doanh

Hiện tại các hoạt động kinh doanh chủ yếu của Công ty Cổ phần Thuận An bao gồm:

Nhà hàng, ăn uống, khách sạn, lưu trú.

Một số hình ảnh của Ana Mandara Huế





Các sản phẩm dịch vụ chính của Ana Mandara Villas

Dịch vụ Phòng

Khu nghỉ dưỡng có tổng cộng 78 phòng bao gồm 48 phòng deluxe, 6 phòng suites duplex, 20 biệt thự Beach Villas, và 4 phòng Pool villas. Tất cả đều được trang bị hệ thống điều hòa và làm mát tân tiến. Khu vực giải trí sang trọng trong phòng còn có thể bao gồm các quán bar mini, cà phê pit tông và các loại trà thảo dược, xà phòng handmade, các loại kem, phòng tắm dạng mưa, tivi màn hình phẳng, wifi miễn phí, trái cây nhiệt đới, áo choàng bông, dép đi biển, ổ cắm điện an toàn và bàn làm việc. Dịch vụ phòng bao gồm giặt là, điện thoại trực tiếp và sẽ có những người giúp việc dọn phòng hàng ngày cho khách hàng.

Loại phòng	Số phòng	Diện tích (m ²)
Deluxe	48	48
Beach Villa	20	96
Duplex	6	136
Pool villa	4	275

Deluxe tại Ana Mandara Huế Resort & Spa

Phòng có diện tích 43m², phòng hướng vườn hoặc hướng biển tạo cảm giác thoải mái khi nghỉ ngơi tại phòng, bên cạnh đó phòng còn được trang bị đầy đủ những trang thiết bị tiện nghi hiện đại sẽ tạo cho khách cảm giác thật sự thoải mái khi nghỉ ngơi tại phòng.

Phòng dành cho 2 người

Phòng có 1 giường đôi

Tiện nghi - Dịch vụ trong phòng

- Ban công
- Bàn làm việc
- Bồn tắm nằm
- Cửa sổ (mở được)
- Dép đi trong phòng
- Điện thoại
- Điện thoại quốc tế
- Điều hòa nhiệt độ
- Dụng cụ pha trà / cafe
- Internet wifi tại sảnh
- Internet wifi trong phòng
- Két an toàn
- Máy sấy tóc
- Tivi
- Truyền hình cáp - vệ tinh
- Tủ lạnh
- Vòi sen

Deluxe tại Ana Mandara Huế Resort & Spa



Beach Villa tại Ana Mandara Huế Resort & Spa

Biệt thự hướng biển có diện tích 196m² bao gồm phòng khách và phòng ngủ diện tích 48 m². Mỗi biệt thự có sân vườn và quang cảnh biển.

Phòng được trang bị đầy đủ các trang thiết bị tiện nghi hiện đại sẽ giúp cho khách thật sự thích thú và thư giãn khi nghỉ dưỡng tại resort.

Phòng dành cho 2 người

Phòng có 1 giường đôi

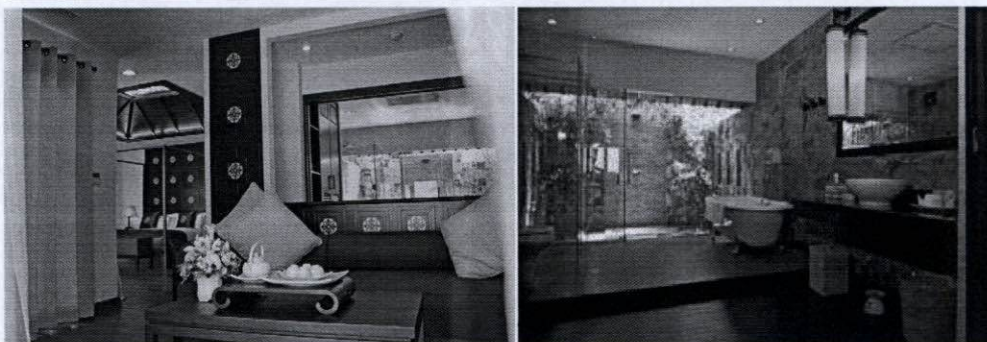
Phòng có thể kê thêm tối đa 1 giường phụ

Tiện nghi - Dịch vụ trong phòng

- Áo choàng tắm
- Ban công
- Bàn làm việc
- Bình đun nước nóng
- Bồn Jacuzzi
- Cửa sổ (mở được)
- Dép đi trong phòng
- Điện thoại
- Điện thoại quốc tế
- Điều hòa nhiệt độ
- Dụng cụ pha trà / cafe
- Internet wifi trong phòng
- Két an toàn
- Máy sấy tóc
- Tivi
- Truyền hình cáp - vệ tinh
- Tủ lạnh
- Vòi sen



Beach Villa tại Ana Mandara Huế Resort & Spa



Duplex tại Ana Mandara Huế Resort & Spa

Phòng có diện tích 136m² thoáng mát có tầm nhìn hướng biển.

Phòng khách ở tầng trệt và một phòng tắm vòi sen.

Phòng ngủ với một phòng tắm bồn đầy đủ tiện nghi ở lầu một bên cạnh các phòng ngủ.

Phòng dành cho 2 người

Phòng có 1 giường đôi

Phòng có thể kê thêm tối đa 1 giường phụ

Tiện nghi - Dịch vụ trong phòng

- Áo choàng tắm
- Ban công
- Bàn làm việc
- Bồn tắm nằm
- Cửa sổ (mở được)
- Dép đi trong phòng
- Điện thoại
- Điện thoại quốc tế
- Điều hòa nhiệt độ
- Internet wifi tại sảnh
- Internet wifi trong phòng
- Máy sấy tóc
- Tivi
- Truyền hình cáp - vệ tin
- Tủ lạnh
- Vòi sen

Pool Villa tại Ana Mandara Huế Resort & Spa

Biệt thự có diện tích 275m² có hồ bơi riêng bao gồm phòng ngủ, phòng khách và phòng tắm, có thêm một khu vườn trước và sau của hồ bơi biệt thự tạo cho khách cảm giác thoải mái khi nghỉ ngơi tại biệt thự, và đây cũng chính là nơi nghỉ dưỡng tuyệt vời dành cho khách khi chọn nơi đây làm địa điểm chườm chân cho kì nghỉ dưỡng của mình.

Biệt thự được trang bị đầy đủ các trang thiết bị tiên nghi hiện đại.

Pool Villa tại Ana Mandara Huế Resort & Spa

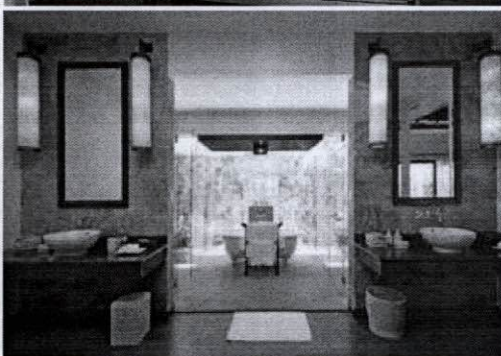
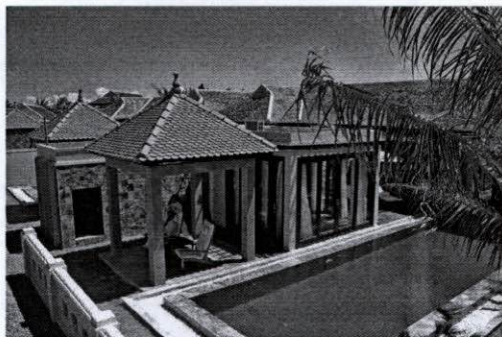
Phòng dành cho 2 người

Phòng có nhiều giường đơn

Phòng có thể kê thêm tối đa 1 giường phụ

Tiện nghi - Dịch vụ trong phòng

- Áo choàng tắm
- Ban công
- Bàn làm việc
- Bình đun nước nóng
- Bồn Jacuzzi
- Cửa sổ (mở được)
- Dép đi trong phòng
- Điện thoại
- Điện thoại quốc tế
- Điều hòa nhiệt độ
- Internet wifi tại sảnh
- Internet wifi trong phòng
- Két an toàn
- Máy sấy tóc
- Tivi
- Truyền hình cáp - vệ tinh
- Tủ lạnh
- Vòi sen



Nhà hàng

▪ **Nhà hàng Dining Lagoons**

Với tầm nhìn ra biển, Lagoons là nhà hàng chính của khu nghỉ dưỡng phục vụ bữa sáng, trưa và tối.

Âm thực: Modern Bistro với ảnh hưởng của ẩm thực Châu á.

Không gian: cảm hứng từ châu Á với những hồ bơi có tầm nhìn ra biển, bao quanh bởi những nhà nghỉ dưỡng nhỏ và xinh đẹp.

Giờ mở cửa: bữa sáng: 6am-10am, Trưa và tối: 10h sáng đến 10h chiều



▪ Hué Flavors

Nhà hàng phục vụ các món ăn truyền thống Việt Nam và của cung đình Huế xưa. Ngoài ra, với những buổi nhạc cung đình trong bữa ăn trưa và tối sẽ giúp thực khách trải nghiệm phong thái của hoàng cung Cổ đô xưa. Nhà hàng Hué Flavors chuyên cung cấp những món ăn được chế biến thủ công theo hương vị Huế với thành phần chính là hải sản địa phương.

Phong cách ẩm thực: truyền thống Huế với sản vật địa phương.

Không gian: ấm cúng và lãng mạn với khung cảnh biển.

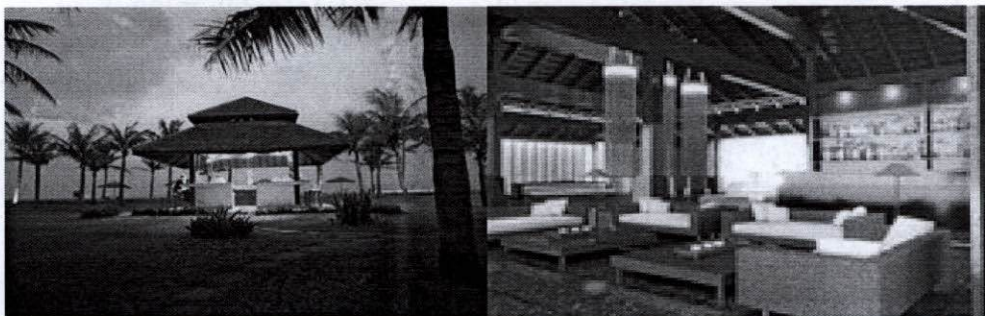
Giờ mở cửa: Bữa tối: 5am – 10pm, quán bar: 5pm - tối



▪ **Aqua Pool Bar**

Được đặt nằm giữa khung cảnh biển, khách hàng có thể thư giãn và tận hưởng những làn gió đại dương mát mẻ tại Pool Bar. Với đồ uống lạnh, cocktail hoặc đồ ăn nhẹ, Aqua Pool bar là 1 nơi tuyệt đẹp để nghỉ ngơi.

Ẩm thực và không gian: không gian vườn nhiệt đới. Giờ mở cửa: 10am-10pm.



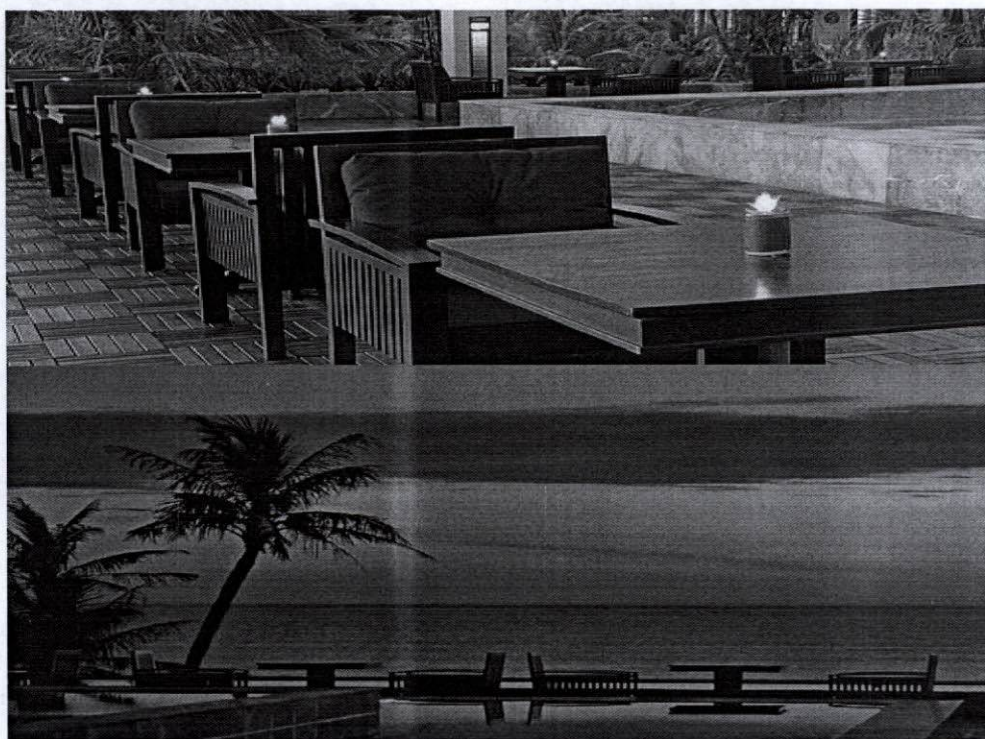
▪ **Sky terrace**

Thưởng thức tầm nhìn toàn cảnh bãi biển Thuận an và ngắm cảnh bình minh, Sky Terrace là 1 nơi tuyệt vời để thưởng thức những chai Rose ướp lạnh và nếm những món ăn nhẹ của Châu á.

Phong cách ẩm thực: Châu á.

Không gian: sân thượng với và tầm nhìn bao quát bãi biển Thuận an.

Giờ mở cửa: cuối buổi chiều đến tối.



▪ ***In Villa Dining***

Trong thời gian nghỉ dưỡng, khách hàng có thể thích nghỉ ngơi và thư giãn ngay trong chính căn phòng của mình. Cung cấp cho khách hàng các lựa chọn bữa sáng với rượu champagne, hay 1 bữa trưa thịnh soạn tại bãi biển khi ngắm hoàng hôn, thưởng thức 1 ly cocktail với đồ ăn nhẹ Châu á tại căn biệt thự riêng biệt trên biển.

Trung tâm chăm sóc sức khỏe và spa La Cochinchine

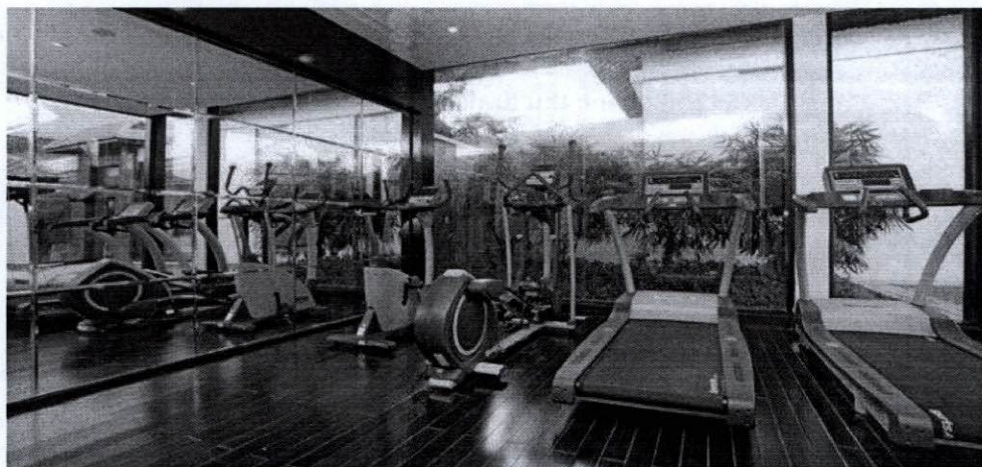
Khu vực spa độc đáo của Ana Mandara Huế sẽ mang đến cảm giác nghỉ ngơi cao cấp cho khách hàng. La Cochinchine cung cấp dịch vụ massage mặt toàn thân, tẩy da chết, massage hương liệu và liệu pháp truyền thống Ayurveda. Những phương pháp trị liệu đặc biệt mang phong cách châu á của những chuyên gia Việt nam, sẽ giúp quý hàng cảm thấy hồi phục sức khỏe, cơ thể thư giãn, tâm trí và tinh thần thoải mái.



Phòng tập thể dục – thể thao.

Trung tâm thể dục của chúng tôi được trang bị những công nghệ hiện đại bao gồm phòng tắm và phòng xông hơi và có tầm nhìn tuyệt đẹp ra hồ bơi. Khách hàng cũng có sử dụng hồ bơi trung tâm hoặc lựa chọn bãi biển dài 400m với nhiều dịch vụ giải

trí trên biển làm nơi vui chơi cho mình.



Hộp và Hội nghị

Khu nghỉ dưỡng có 1.320 m² giành cho dịch vụ hộp và hội nghị. Ana Mandara Huế là địa điểm hoàn hảo để kết hợp giữa kinh doanh và giải trí. Trung tâm Ana Mandara được trang bị những thiết bị nghe nhìn tối tân dành cho những hội thảo, sự kiện và bao gồm dịch vụ ăn uống cao cấp khi hội thảo được tổ chức tại đây.

Dịch vụ du lịch

Huế là 1 trong những địa điểm du lịch nổi bật của Việt Nam. Thành phố Huế từng là kinh đô của vương triều Nguyễn từ năm 1802 đến 1945. Cố đô Huế cũng là 1 di sản văn hóa thế giới được UNESCO trao tặng. Khu Cấm cung Huế đã từng là nơi mà chỉ có Hoàng đế triều Nguyễn, thế thiếp và những quan lại đại thần được phép ra vào. Ana Mandara Huế sẽ giúp quý khách khám phá những điểm nổi bật của vùng đất cố đô để có thể tận hưởng những trải nghiệm không thể quên. Ngoài ra, Ana Mandara Huế tổ chức các tour thăm quan khu di tích trường đấu Hồ Quyền – 1 phiên bản châu Á của đấu trường Coliseum La Mã, cũng như thăm quan cầu cổ Thanh Toàn, tham quan nhà rường Huế, ...

Đồng thời, khách hàng của Ana Mandara Huế có thể lựa chọn tour du lịch bằng xích lô tới những ngách nhỏ của thành phố Huế xinh đẹp và cổ kính, đến những nơi mà chỉ những người dân địa phương mới biết, thưởng thức cà phê với người dân địa phương hoặc ăn trưa trong 1 nhà hàng đậm chất Huế, ...

4. 5. 1/ Doanh thu các loại sản phẩm và giá trị dịch vụ qua các năm

Cơ cấu doanh thu từng loại sản phẩm, dịch vụ của Công ty qua các năm

Bảng 1: Cơ cấu doanh thu từ năm 2010 – 2011 và 6 tháng 2012

Đơn vị tính: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2010		Năm 2011		6 tháng 2012	
	Giá trị	Tỷ lệ	Giá trị	Tỷ lệ	Giá trị	Tỷ lệ
Phòng	472	28.35%	8.870	51.30%	7.433	51.66%
Ăn uống	584	74.44%	6.736	38.96%	5.653	39.29%
Giặt ủi	1	0.14%	92	0.53%	84	0.58%
Spa, Gym, Bar	35	2.9%	768	4.45%	488	3.4%
Khác	137	11.17%	823	4.76%	728	50.6%
Tổng cộng	1.231	100%	17.290	100%	14.388	100%

Nguồn: Công ty Cổ phần Thuận An

Cơ cấu lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ từng loại sản phẩm, dịch vụ của Công ty qua các năm

Bảng 2: Cơ cấu lợi nhuận gộp từ năm 2010 – 2011 và 6 tháng 2012

Đơn vị tính: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2010		Năm 2011		6 tháng 2012	
	Giá trị	Tỷ lệ	Giá trị	Tỷ lệ	Giá trị	Tỷ lệ
Phòng	691	(65,4)%	4.214	95.27%	4.743	72.19%
Ăn uống	(1.612)	152.5%	360	8.14%	1.781	27.11%
Giặt ủi	-	-	(234)	(5.29)%	(5)	(0.08)%
Spa, Gym, Bar	(136)	12.87%	83	1.88%	51	0.78%
Tổng cộng	(1.057)	100%	4.423	100%	6.570	100%

Nguồn: Công ty Cổ phần Thuận An

Chi phí hoạt động kinh doanh dịch vụ

Bảng 3: Tỷ trọng các loại chi phí từ năm 2009 – 2010 và 6 tháng 2011

Đơn vị tính: triệu đồng

Yếu tố	Năm 2010		Năm 2011		6 tháng 2012	
	Giá trị	%/DTT	Giá trị	%/DTT	Giá trị	%/DTT
Giá vốn hàng bán	4.928	400.25%	17.507	101.25%	10.481	72.58%

Yếu tố	Năm 2010		Năm 2011		6 tháng 2012	
	Giá trị	%/DTT	Giá trị	%/DTT	Giá trị	%/DTT
Chi phí bán hàng	267	21.70%	4.249	24.58%	1.650	11.47%
Chi phí QLDN	2.664	216.39%	5.571	32.22%	3.110	21.62%
Chi phí tài chính	-	-	3	0.02%	-	-
Chi phí khác	1	0.08%	42	0.25%	-	-
Tổng cộng	7.860	638.44%	27.374	158.31%	15.242	105.94%

Nguồn: Báo cáo tài chính năm 2010 – 2011 và Báo cáo tài chính 6 tháng 2012

4. 5. 2/ Nguyên vật liệu

Stt	Tên nguyên liệu	Mục đích sd	Xuất xứ	Tên nhà cung cấp
1	Bò, phomai nhập khẩu	Phục vụ khách nhà hàng	New Zealand, Úc, Uruguay	Công ty: Thành Mai Ngon Cổ Điển;
2	Bò, cừu nhập khẩu	Phục vụ khách nhà hàng	New Zealand, Úc	Công ty: Ngon Cổ Điển; DNTN Hảo; Thành Mai
3	Rượu nhập khẩu (Vodka, Liquuer, Champange, Vang)	Phục vụ khách nhà hàng	Chilê, New Zealand, Mỹ, Ý, Pháp, Nam Phi, Argentina, Tây Ban Nha	Công ty: Vang Pháp Vàng; CH Rượu Á Châu, Cty Đa Lộc
4	Rau xanh các loại	Phục vụ khách	Huế-Việt Nam	Trương Thị Mỹ Lệ
5	Trái cây	Phục vụ khách	Huế-Việt Nam	Châu Thị Vân
6	Thịt heo, bò, gà, vịt, cá các loại	Phục vụ khách	Huế-Việt Nam	Nguyễn Thị Thu Thảo

Nguồn nguyên liệu lấy từ các nhà cung cấp trên thị trường Huế và các Siêu thị. Hiện tại nguồn cung cấp ổn định. Trong tương lai thì cũng sẽ ổn định. Những nhân tố có thể ảnh hưởng đến nguồn cung cấp nguyên vật liệu: thời tiết, dịch bệnh, các chính sách của Nhà Nước Việt Nam về thuế, nhập khẩu...

Công ty có biện pháp để chủ động nguồn nguyên vật liệu để giảm thiểu rủi ro biến động giá: theo dõi, cập nhật thông tin về thị trường giá cả nguyên vật liệu hàng tháng, chuyển sang những nguyên vật liệu thay thế khi cần thiết. Tìm kiếm những nhà cung cấp khác có nguồn nguyên liệu rẻ hơn, ổn định hơn và chất lượng đảm bảo. Có dự trữ nguồn nguyên vật liệu để tránh sự tăng giá trong tương lai: ví dụ rượu, bia, đồ hộp...

4. 5. 3/ Hoạt động Marketing

Công ty có những hoạt động quảng bá hình ảnh trong và ngoài nước:

- Tham gia quảng cáo báo, kênh truyền nước ngoài: star movies, HBO, AXN, MAX...
- Tập trung việc đẩy mạnh khách nước ngoài theo thị trường Châu Mỹ, Châu Úc, Châu Á.
- Tập trung việc đẩy mạnh trang Web, thu hút khách hàng truy cập nhiều hơn
- Đăng ký quảng cáo trên Google
- Tập trung vào các mạng xã hội như Face Book, Twitter, Flickr, Linked In
- Đẩy mạnh bán phòng cho khách lẻ và khách đặt trực tiếp qua internet, tập trung vào khách gia đình và khách đoàn với số lượng vừa và nhỏ
- Tập trung tiếp thị qua mạng
- Liên lạc các công ty du lịch tại Hong Kong, Singapore, Malaysia, Ấn Độ, Nhật, Trung Quốc, Thái Lan, Philippines để quảng bá hình ảnh khu nghỉ mát
- Tuyển quản lý kinh doanh tại Hà Nội và Hồ Chí Minh, đẩy mạnh 2 thị trường chính
- Gửi thông tin khuyến mãi hàng tháng đến khách hàng
- Mời khách quay lại khu nghỉ mát bằng cách gửi thiệp chúc mừng sinh nhật và giảm giá dịch vụ phòng.
- Hợp tác với các công ty chuyên về PR để quảng bá hình ảnh khu nghỉ mát
- Kết hợp với các gói dịch vụ tại Nha Trang để gửi cho các công ty du lịch
- Cập nhật những hình ảnh mới của khu nghỉ để quảng bá tốt hơn
- Thiết kế cuốn sách giới thiệu đám cưới và hội nghị
- Thiết kế tờ rơi quảng cáo khu nghỉ mát
- Hợp tác với chủ đầu tư phát triển tiếp thị
- Thường xuyên tham gia các sự kiện được tổ chức bởi các công ty lớn
- Tham gia trang web Trip Advisor và kết nối vào trang Web của khu nghỉ mát
- Tập trung vào các chương trình về Golf và đám cưới
- Thành lập hệ thống hội viên của Ana Mandara

- Phát triển chương trình đặc biệt dành cho các công ty du lịch

Ngoài ra, Công ty còn có những chiến lược quảng bá theo phân khúc thị trường:

Khách đoàn

- Gọi điện trực tiếp đến khách hàng
- Gọi điện trực tiếp đến các công ty du lịch thị trường cao cấp
- Thông tin đến khách hàng bằng thư điện tử
- Bổ sung cơ sở dữ liệu về các hiệp hội thương mại của các nước

Chính Phủ/Đại Sứ Quán

- Gọi điện trực tiếp đến các đại sứ quán. Mời các đại sứ quán tiềm năng đến khảo sát khu nghỉ mát. Thông tin đến khách hàng bằng thư điện tử

Khách Lễ

- Lập kế hoạch PR quảng bá khu nghỉ mát qua các phương tiện truyền thông, báo chí.
- Quảng cáo trên các phương tiện truyền thông, tập trung sở thích đặc biệt của khách, ẩm thực, spa, tuần trăng mật
- Cập nhật cơ sở dữ liệu của khách và giữ liên lạc với khách
- Đẩy mạnh đặt phòng trên mạng, tìm thêm các trang web hỗ trợ đặt phòng
- Tham gia các chương trình đặc biệt dành cho các thành viên của các công ty, ngân hàng ... được cấp thẻ giảm giá
- Bố trí tờ rơi, chương trình khuyến mãi tại bàn đón tiếp tại sân bay Liên Khương
- Đẩy mạnh bán phòng và các chương trình khuyến mãi
- Tập trung vào các thương nhân nước ngoài đang sống và làm việc tại Việt Nam như Hong Kong, Bangkok, Singapore, Trung Quốc & Đài Loan thông qua các công ty du lịch, tạp chí.
- Đẩy mạnh việc quảng cáo thông qua sự giới thiệu từ khách đã ở trong khu nghỉ mát

Các công ty du lịch nước ngoài

- Trở thành khu nghỉ mát chính được giới thiệu qua các cuốn sách quảng cáo của các công ty lữ hành về khu vực Đông Dương

- Liên lạc các công ty du lịch tại châu Á mời họ hợp tác để trở thành đại diện cho Ana Mandara Villas Dalat
- Phát triển những chương trình đặt biệt cho các công ty lữ hành
- Khuyến khích các công ty lữ hành lớn bằng những sản phẩm có giá trị, chương trình đặc biệt
- Thiết kế các chương trình, gói dịch vụ đặc biệt
- Liên lạc thường xuyên, tạo mối quan hệ tốt với các công ty lữ hành
- Cập nhật thường xuyên thông tin về sản phẩm cho các công ty lữ hành
- Phát triển mạnh chương trình khách hàng thường xuyên
- Phát hành các chương trình đặt phòng sớm đến các công ty lữ hành để kịp thời quảng bá
- Thư điện tử cho các công ty du lịch
- Phát hành tài liệu về chương trình đặc biệt, chương trình dành cho tuần trăng mật tới tất cả đối tác quốc tế với các hình ảnh chất lượng cao
- Tham dự các cuộc triển lãm quốc tế và gặp gỡ các công ty lữ hành lớn
- Đẩy mạnh quảng bá tại khu vực Châu Á và tổ chức các đoàn Fam Trip

Các công ty du lịch trong nước

- Kế hoạch mời các đại diện công ty nghỉ tại khu nghỉ mát để trải nghiệm dịch vụ, lập kế hoạch cụ thể và theo dõi hàng tháng
- Trở thành khu nghỉ mát chính được giới thiệu qua các cuốn sách quảng cáo của các công ty lữ hành về khu vực Đông Dương
- Gọi điện trực tiếp đến các công ty du lịch, giới thiệu các chương trình đặc biệt định kì
- Phát triển những chương trình đặt biệt cho các công ty lữ hành
- Lập chương trình thưởng cho các công ty có số lượng đặt phòng lớn bằng cách hỗ trợ thêm các dịch vụ hoặc các chương trình đặc biệt, nhắm vào những sở thích của khách hàng và bán độc quyền cho một số công ty lữ hành nhất định
- Liên lạc thường xuyên, tạo mối quan hệ tốt với các công ty lữ hành
- Giới thiệu những công ty tốt tại thị trường Việt Nam cho các đại lý lữ hành nước ngoài, tạo ra những chương trình đặc biệt riêng cho thị trường đó

- Tạo những gói dịch vụ đặc biệt/cạnh tranh cho thị trường nội địa. Tiến hành các kênh quảng bá bằng trao đổi dịch vụ
- Cập nhật thường xuyên thông tin về sản phẩm cho các công ty lữ hành
- Gặp gỡ thường xuyên các đối tác tạo mối quan hệ

Các công ty du lịch khách đoàn

- Kế hoạch mời các đại diện công ty nghỉ tại khu nghỉ mát để trải nghiệm dịch vụ, lập kế hoạch cụ thể và theo dõi hàng tháng
- Trở thành khu nghỉ mát chính được giới thiệu qua các cuốn sách quảng cáo của các công ty lữ hành về khu vực Đông Dương
- Tạo chương trình thưởng cho các công ty có lượng đặt phòng lớn
- Chính sách giá hấp dẫn cho loại phòng cơ bản và phụ thu cho các loại phòng cao hơn. Các gói dịch vụ và điều kiện đặc biệt cho các đoàn
- Liên lạc thường xuyên, tạo mối quan hệ tốt với các công ty lữ hành
- Quảng bá rộng rãi hơn
- Gọi điện trực tiếp tới các công ty lớn
- Đẩy mạnh hoạt động tiếp thị tới các công ty
- Bổ sung cơ sở dữ liệu liên lạc với các công ty
- Mời các công ty du lịch lớn tổ chức FAM trip

Gói dịch vụ & Chương trình khuyến mãi

- Gửi mail hàng loạt đến các khách hàng trong cơ sở dữ liệu
- Bổ sung cơ sở dữ liệu để liên lạc
- Quảng bá trên các kênh thông tin lớn cho thị trường cao cấp
- Mở rộng thị trường, liên lạc quảng cáo tại các trang web
- Tham gia các chương trình đặc biệt dành cho các công ty du lịch và công ty lữ hành vừa và nhỏ
- Thiết kế các gói dịch vụ như : Spa, ẩm thực..
- Tham dự hội chợ du lịch tại địa phương
- Quảng bá với các kênh thứ 3 như ngân hàng, các tổ chức hiệp hội....

Internet

- Tham gia các mạng bán phòng và phát triển những chương trình hấp dẫn, cập nhật kịp thời
- Kết nối bán phòng qua mạng với các mạng xã hội như Twitter & Facebook
- Liên lạc nhanh chóng với các mạng bán phòng trực tuyến để cập nhật thông tin và các gói khuyến mãi để thu hút khách
- Cập nhật thông tin và giá cả kịp thời và chính xác
- Thực hiện đồng bộ giá cả trên tất cả các mạng
- Thực hiện chuẩn báo cáo hàng tháng để đưa ra chiến lược thích hợp

4. 6. Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh

4. 6. 1/ Tóm tắt một số chỉ tiêu về hoạt động kinh doanh của công ty trong 2 năm gần nhất

Bảng 4: Kết quả hoạt động kinh doanh từ năm 2010, 2011 và 6T/2012

Đơn vị tính: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011
Tổng giá trị tài sản	222.208	248.253
Doanh thu thuần	736	18.364
Lợi nhuận thuần từ HĐKD	(3.362)	(8.932)
Lợi nhuận khác	1.496	9
Lợi nhuận trước thuế	(1.867)	(8.923)
Lợi nhuận sau thuế	(1.867)	(8.923)

Nguồn: Báo cáo tài chính năm 2010 – 2011

4. 6. 2/ Các hợp đồng lớn đang thực hiện hoặc đã hoàn thành

Các hợp đồng lớn đã hoàn thành

Stt	Đối tác	Sản phẩm cung cấp	Số lượng	Giá trị (triệu đồng)	Thời gian thực hiện
1	GO VACATION THAILAND	Dịch vụ phòng nghỉ, ăn uống, Spa, tour	101	55.000.000	Năm 2011

Các hợp đồng lớn đang thực hiện

Stt	Đối tác	Sản phẩm cung cấp	Số lượng	Giá trị (triệu đồng)	Thời gian thực hiện
1	JTB-TNT CO., LTD	Dịch vụ phòng nghỉ, ăn uống, Spa, tour			Năm 2012

4.7. Chính sách đối với người lao động

4.7.1/ Số lượng người lao động trong công ty

Tại thời điểm 30/6/2012, tổng số lao động của Công ty là 183 người.

Trong đó:

Yếu tố	Số lượng	Tỷ lệ
Phân theo trình độ lao động	183	100%
- Trên Đại học	01	0,55%
- Đại học	34	18,58%
- Trình độ trung cấp và cao đẳng	54	29,51%
- Lao động phổ thông	55	30,05%
Phân theo đối tượng lao động	183	100%
- Lao động trực tiếp	143	78.14%
- Lao động gián tiếp	40	21.86%

4.7.2/ Chính sách đào tạo, lương, thưởng, trợ cấp

Chế độ làm việc

Thời gian làm việc của Công ty trong tuần là 48 giờ.

Số ca làm việc là 3 ca; số giờ mỗi ca là 8 giờ.

Phụ cấp tiền ăn: 17.000 đồng/suất; ăn khuya 10.000 đồng/suất

Trang thiết bị lao động

Công ty trang bị đầy đủ thiết bị để phục vụ cho cán bộ công nhân viên làm việc: Đồng phục, giày, găng tay, khẩu trang... Hàng năm có tổ chức học tập công tác bảo hộ và an toàn cho từng cán bộ công nhân viên, mua sắm đầy đủ trang thiết bị cần thiết.

Chính sách lương

Chính sách trả lương: theo năng suất, chất lượng công việc, ...

Lương ngoài giờ: không thanh toán lương ngoài giờ, giải quyết nghỉ bù.

Chính sách khen thưởng

Nhằm khuyến khích động viên cán bộ công nhân viên trong Công ty gia tăng hiệu quả làm việc, Công ty có chính sách thưởng, phúc lợi dựa trên nguyên tắc gắn kết với hiệu quả và kết quả thực hiện nhiệm vụ sản xuất kinh doanh.

Công ty cũng có chế độ khen thưởng đối với những cá nhân và tập thể có sáng kiến trong cải tiến phương pháp làm việc, có thành tích chống tiêu cực, lãng phí.

Chế độ phúc lợi

Công ty đồng đầy đủ nghĩa vụ BHYT, BHXH và BHTN cho người lao động theo quy định hiện hành. Hàng năm, Công ty tổ chức cho cán bộ chủ chốt đi tham quan nghỉ dưỡng.

Chính sách đào tạo

Công ty thường xuyên đào tạo về chuyên môn cho nhân viên trước khi phục vụ khách hàng, đào tạo về quản lý, tham gia các lớp đào tạo trong và ngoài nước khi có nhu cầu.

Chính sách cổ tức

Kết thúc niên độ tài chính HĐQT có trách nhiệm xây dựng phương án phân phối lợi nhuận và trích lập các quỹ để trình Đại hội đồng cổ đông. Phương án này được xây dựng trên cơ sở lợi nhuận sau thuế mà Công ty thu được từ hoạt động kinh doanh trong năm tài chính vừa qua sau khi đã thực hiện nghĩa vụ nộp thuế và tài chính khác theo quy định của pháp luật hiện hành. Bên cạnh đó, Công ty cũng xét tới kế hoạch và định hướng kinh doanh, chiến lược đầu tư mở rộng hoạt động kinh doanh trong năm tới để đưa ra mức cổ tức dự kiến hợp lý.

4. 8. Tình hình hoạt động tài chính

4. 11. 1/ Các chỉ tiêu cơ bản

Công ty áp dụng chế độ kế toán doanh nghiệp Việt Nam.

▪ **Niên độ kế toán**

Niên độ kế toán của Công ty bắt đầu từ ngày 01 tháng 1 và kết thúc vào ngày 31 tháng 12 hàng năm.

▪ **Trích khấu hao TSCĐ**

Tài sản cố định được khấu hao theo phương pháp khấu hao đường thẳng để trừ dần nguyên giá tài sản cố định theo thời gian sử dụng ước tính, phù hợp với Quyết định số 203/2009/QĐ/BTC ngày 20/10/2009 của Bộ trưởng Bộ Tài chính về ban hành chế độ quản lý, sử dụng và trích khấu hao TSCĐ.

▪ **Mức lương bình quân**

Đơn vị tính: triệu đồng/người/tháng

Stt	Tiêu chí	Năm 2009	Năm 2010	Năm 2011
1	Mức lương bình quân	1 - 1.4	1.5 - 2.0	2.2 - 2.7
2	Tổng thu nhập bình quân	12 - 14	18 - 24	26.4 - 32.4

Nguồn: Công ty Cổ phần Thuận An

▪ **Thanh toán các khoản nợ đến hạn:**

Công ty thực hiện tốt các khoản nợ đến hạn. Căn cứ vào các báo cáo tài chính năm 2009 – 2011 Công ty đã thanh toán đúng hạn và đầy đủ các khoản nợ.

▪ **Các khoản phải nộp theo luật định:**

Các khoản phải nộp cho ngân sách Nhà nước theo luật định hiện tại Công ty đang đóng là các khoản thuế (thuế giá trị gia tăng, thuế thu nhập doanh nghiệp và các loại thuế liên quan như thuế nhà đất, ...)

Công ty thực hiện việc nộp các khoản thuế giá trị gia tăng, thuế thu nhập doanh nghiệp và các khoản phải nộp khác theo quy định của Nhà nước và của Cục thuế Tỉnh Thừa Thiên – Huế.

▪ **Tổng dư nợ vay ngân hàng**

Tổng dư nợ vay

Hợp đồng vay	Thời hạn vay (tháng)	Lãi suất (%)	Số dư nợ đến 30/06/2011	
			USD	Triệu đồng
6082370013756	102	9.50	174,160	
6082010116757	84	22.50		9,996
6082010118621	60	22.50		1,170
6082010122815	102	22.50		64,439
6082010122824	96	22.50		17,503
6082010122972	84	22.50		497
6082010123979	84	22.50		3,987
6082010124949	84	22.50		18,743
6082010128189	84	22.50		2,254
6082010129926	84	22.50		4,143
6082010130267	84	22.50		980
6082010130276	84	22.50		5,837

Hợp đồng vay	Thời hạn vay (tháng)	Lãi suất (%)	Số dư nợ đến 30/06/2011	
			USD	Triệu đồng
6082010130810	84	22.50		2,033
6082010130829	84	22.50		3,781
6082010131862	84	22.50		1,939
6082010132841	84	22.50		2,381
6082010132962	84	22.50		779
6082010133222	84	22.50		550
6082010133763	84	22.50		213
6082010133905	84	22.50		100
6082010134238	84	22.50		76
6082010134247	84	22.50		43
6082010134975	84	22.50		1,815
6082010135972	84	22.50		1,571
6082010137640	84	22.50		833
6082010138021	12	19.50		1,703
6082010138142	12	19.50		277
6082010138160	12	19.50		37
6082010138272	12	19.50		745
6082010138919	12	19.50		399
6082010138964	12	19.50		640
6082010139765	12	19.50		1,195
6082010141683	4	19.50		444
6082010142019	4	19.50		776
6082010142028	84	22.50		310
6082010142251	4	19.50		367
6082010142868	4	19.50		353
6082010142934	4	19.50		119
6082010143025	4	19.50		684
6082010144013	4	17.00		903
6082010144479	4	17.00		732
6082010144497	4	17.00		84

Hợp đồng vay	Thời hạn vay (tháng)	Lãi suất (%)	Số dư nợ đến 30/06/2011	
			USD	Triệu đồng
6082010144590	4	17.00		523
Tổng cộng			174,160	155,954

▪ **Tình hình công nợ**

Khoản phải thu

Đơn vị tính: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011
Phải thu khách hàng	1	903
Trả trước cho người bán	5.194	1.333
Phải thu khác	80	91

Nguồn: Báo cáo tài chính năm 2010 – 2011

Nợ phải trả

Đơn vị tính: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011
Nợ ngắn hạn	35.752	25.433
Nợ dài hạn	103.883	148.854

Nguồn: Báo cáo tài chính năm 2010 – 2011

4. 11. 2/ Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu năm 2010 – năm 2011

Bảng 5: Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu

Các chỉ tiêu	Đvt	Năm 2010	Năm 2011
Chỉ tiêu về khả năng thanh toán			
Hệ số thanh toán ngắn hạn	Lần	0,47	0,44
Hệ số thanh toán nhanh	Lần	0,22	0,17
Chỉ tiêu về cơ cấu vốn			
Hệ số Nợ/Tổng tài sản	Lần	0,63	0,70
Hệ số Nợ/Vốn chủ sở hữu	Lần	1,69	2,36
Chỉ tiêu về khả năng sinh lời			

Các chỉ tiêu	Đvt	Năm 2010	Năm 2011
Lợi nhuận sau thuế/DTT	%	N/A	N/A
Lợi nhuận sau thuế/VCSH	%	N/A	N/A
Lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản	%	N/A	N/A
Lợi nhuận từ HĐKD/DTT	%	N/A	N/A

Nguồn: Báo cáo tài chính năm 2010 – 2011

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

▪ Danh sách Hội đồng quản trị

Tên	Chức vụ	Năm sinh
Phạm Quang Hưng	Chủ tịch HĐQT	
Nguyễn Thành Chương	Thành viên HĐQT	
Bùi Văn Tuynh	Thành viên HĐQT	

▪ Danh sách Ban Kiểm soát

Tên	Chức vụ	Năm sinh
Ngô Minh Thành	Trưởng ban kiểm soát	

▪ Danh sách Ban Tổng Giám đốc

Tên	Chức vụ	Năm sinh
Hoàng Lê Quân	Tổng Giám đốc	

▪ Kế toán trưởng

Tên	Chức vụ	Năm sinh
Tôn Nữ Thảo Quỳnh Như	Kế toán trưởng	

4. 10. Tài sản

Danh mục bất động sản Công ty đang quản lý

Hạng mục	Địa điểm	Diện tích (m ²)	Tình trạng pháp lý	Mục đích sử dụng
Khu nghỉ mát Ana Mandara Huế	Thị trấn Thuận An, huyện Phú Vang, Thừa Thiên Huế	25.233 m ²	Giấy chứng nhận quyền sử dụng đất số AI 883269 ngày 14/1/2008 và hợp đồng thuê đất số 35/HĐTĐ ngày 4/4/2007	Mục đích sử dụng: đất cơ sở sản xuất kinh doanh Hình thức: thuê đất và trả tiền thuê đất hàng năm Thời hạn sử dụng: đến 25/1/2056

Nguồn: Công ty Cổ phần Thuận An

4. 11. Kế hoạch sản xuất kinh doanh, lợi nhuận và cổ tức năm 2012

Bảng 6: Một số chỉ tiêu về kế hoạch sản xuất kinh doanh, lợi nhuận và cổ tức

Đơn vị tính: triệu đồng

Các chỉ tiêu	Năm 2012
Vốn điều lệ dự kiến (triệu đồng)	82.000
Doanh thu thuần (triệu đồng)	42.965
Lợi nhuận trước thuế (triệu đồng)	10.868
Lợi nhuận sau thuế (triệu đồng)	8.151
Tỷ lệ LNST/Doanh thu thuần (%)	18,97
Tỷ lệ LNST/Vốn CSH (%)	9,94
EPS	994

Nguồn: Công ty Cổ phần Thuận An

4. 12. 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 TNHH Chứng khoán ACB đã thu thập các thông tin, tiến hành các nghiên cứu phân tích và đánh giá cần thiết về hoạt động kinh doanh của Công ty Cổ phần Thuận An cũng như lĩnh vực kinh doanh mà Công ty đang hoạt động.

Nếu không có những diễn biến bất thường gây ảnh hưởng đến hoạt động của Công ty, các dự án của Công ty diễn ra theo đúng tiến độ thì kế hoạch lợi nhuận mà Công ty đã đề ra trong năm 2012 là có tính khả thi.

Chúng tôi cũng xin lưu ý rằng, các ý kiến nhận xét nêu trên được đưa ra dưới góc độ đánh giá của một tổ chức tư vấn, dựa trên những cơ sở thông tin được thu thập có chọn lọc và dựa trên lý thuyết về tài chính chứng khoán mà không hàm ý bảo đảm giá trị của chứng khoán cũng như tính chắc chắn của những số liệu được dự báo. Nhận xét này chỉ mang tính tham khảo với nhà đầu tư khi tự mình ra quyết định đầu tư.

4. 13. Thông tin về những cam kết nhưng chưa thực hiện của tổ chức bán đấu giá

- Không có.

4. 14. Các thông tin, các tranh chấp kiện tụng liên quan tới công ty

- Không có.

PHẦN V

CỔ PHIẾU CHÀO BÁN

5. 1. Loại chứng khoán : cổ phiếu phổ thông
5. 2. Mệnh giá : 10.000 đồng/cổ phần
5. 3. Tổng số cổ phiếu dự kiến chào bán : 2.450.000 cổ phần

Thực hiện chào bán phần vốn nhà nước theo Quyết định số 12/TMĐT-TGD ngày 01/02/2012 của Tổng Giám đốc về việc chuyển nhượng toàn bộ số cổ phần của Công ty TNHH MTV Thương Mại và Đầu Tư Khánh Hòa tại Công ty Cổ phần Thuận An thông qua hình thức bán đấu giá.

5. 4. Giá chào bán dự kiến

Đấu giá công khai ra công chúng với mức giá khởi điểm là **10.000 đồng/cổ phần**

5. 5. Phương thức phân phối

Chào bán cho các nhà đầu tư thông qua hình thức đấu giá công khai ra công chúng.

5. 6. Thời gian và địa điểm tổ chức đấu giá

5.6.1 Địa điểm tổ chức đấu giá

Sở Giao dịch Chứng khoán TP HCM

5.6.2 Thời gian tổ chức đấu giá

Theo Quy chế bán đấu giá do Sở Giao dịch Chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh ban hành.

5. 7. Phương thức thực hiện đăng ký mua cổ phiếu

Tổ chức chào bán sẽ thực hiện việc công bố việc chào bán trên các phương tiện thông tin đại chúng theo quy định hiện hành của pháp luật về Chứng khoán và Thị trường Chứng khoán, sau đó tiến hành cho các nhà đầu tư đăng ký thực hiện

5. 7. 1/ Đăng ký mua cổ phiếu của các nhà đầu tư tham gia đấu giá

Đối tượng tham gia đấu giá

Đối tượng tham gia đấu giá là tất cả các tổ chức, cá nhân trong nước và ngoài nước (gọi tắt là nhà đầu tư) có đủ điều kiện tham dự theo quy định.

Điều kiện tham dự đấu giá

Các tổ chức, cá nhân tham gia đấu giá phải đáp ứng đủ các điều kiện sau đây:

- Có đơn đăng ký tham gia đấu giá và nộp đúng thời hạn quy định.
- Nộp đủ tiền đặt cọc theo quy định.
- Có các giấy tờ liên quan.

Đối với cá nhân trong nước:

- Có chứng minh nhân dân, giấy tờ tùy thân hợp lệ.
- Trường hợp người tham gia đấu giá ủy quyền cho người khác tham dự cuộc đấu giá thì phải có văn bản ủy quyền hợp lệ.
- Kê khai địa chỉ cụ thể, rõ ràng.

Đối với tổ chức trong nước:

- Người đại diện hợp pháp cho tổ chức tham dự đấu giá phải có các giấy tờ như quy định. Trường hợp người đứng đầu đơn vị trực tiếp đăng ký thì phải xuất trình quyết định bổ nhiệm (thay cho giấy ủy quyền).
- Bản sao hợp lệ văn bản chứng minh tư cách pháp lý của tổ chức đó (giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh, quyết định thành lập ...)

Đối với cá nhân, tổ chức nước ngoài:

- Nhà đầu tư nước ngoài gồm: 1) Người không cư trú là tổ chức kinh tế tài chính nước ngoài thành lập theo pháp luật nước ngoài; 2) Người không cư trú là người nước ngoài không thường trú ở Việt Nam, người Việt Nam ở nước ngoài; 3) Người cư trú là người nước ngoài thường trú ở Việt Nam.

Nhà đầu tư nước ngoài cần có:

- ✓ Bản sao Hộ chiếu / CMND.
- ✓ Giấy ủy quyền hợp lệ (nếu có).
- ✓ Và phải mở tài khoản tại các tổ chức cung ứng dịch vụ thanh toán đang hoạt động trên lãnh thổ Việt Nam và tuân thủ pháp luật Việt Nam. Mọi hoạt động liên quan đến mua cổ phần đều phải thông qua tài khoản này.

5. 7. 2/ Thời gian và địa điểm đăng ký và nộp tiền cọc

Thời gian làm thủ tục đăng ký: Theo Quy chế bán đấu giá do Sở Giao dịch Chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh ban hành.

Lịch trình thực hiện cụ thể và những điều chỉnh về thời gian (nếu có) liên quan đến

đợt chào bán sẽ được thông báo đến các nhà đầu tư trước ngày thực hiện bán đấu giá.

5. 7. 3/ Nguyên tắc xác định giá bán

Kết quả đấu giá bán cổ phần được xác định theo nguyên tắc:

- Những người trả giá cao hơn được quyền ưu tiên mua cổ phần trên cơ sở số lượng cổ phần đăng ký mua và số lượng cổ phần được chào bán. Trường hợp người bỏ giá cao nhất có số lượng cổ phần đăng ký mua ít hơn số cổ phần được chào bán thì số cổ phần còn lại được xét bán cho người có mức giá liền kề. Nếu số cổ phần vẫn còn thì tiếp tục thực hiện nguyên tắc trên.
- Trường hợp những người tham gia đấu giá trả giá bằng nhau nhưng số lượng cổ phần chào bán ít hơn tổng số cổ phần đăng ký mua thì quyền mua cổ phần của các bên được xác định trên cơ sở:

$$\begin{array}{l} \text{Số cổ phần} \\ \text{nhà đầu tư} \\ \text{được mua} \end{array} = \begin{array}{l} \text{Số CP còn} \\ \text{lại chào bán} \end{array} \times \frac{\text{Số cổ phần từng nhà đầu tư đăng ký mua giá bằng nhau}}{\text{Tổng số CP các nhà đầu tư đăng ký mua giá bằng nhau}}$$

5. 7. 4/ Lập và nộp phiếu tham dự đấu giá

Nhà đầu tư tự điền Phiếu tham dự đấu giá. Phiếu tham dự đấu giá hợp lệ là:

- Phiếu do Tổ chức bán đấu giá cấp;
- Có đóng dấu treo của nơi cấp phiếu và đảm bảo: điền đầy đủ, rõ ràng các thông tin theo quy định;
- Phiếu không được tẩy xóa hoặc rách nát;
- Giá đặt mua không thấp hơn giá khởi điểm;
- Tổng số cổ phần đặt mua tối đa bằng mức đăng ký;
- Phiếu tham dự đấu giá phải được bỏ trong phong bì có chữ ký của nhà đầu tư trên mép dán phong bì theo quy định;

Nhà đầu tư bỏ phiếu kín theo đúng thời hạn quy định tại các Đại lý đấu giá, nơi nhà đầu tư làm thủ tục đăng ký theo Quy chế bán đấu giá do Sở Giao dịch Chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh ban hành.

Trường hợp phiếu tham dự đấu giá bị rách nát, tẩy xóa: Nhà đầu tư phải làm Đơn, đổi, cấp lại phiếu tham dự đấu giá theo mẫu quy định sau khi đã nộp phiếu cũ. Trường hợp nhà đầu tư mất phiếu: Nhà đầu tư phải làm đơn (theo mẫu quy định) đề nghị đại lý cấp lại phiếu mới và phiếu cũ coi như không còn giá trị.

Các quy định khác

Được quy định chi tiết và cụ thể tại Quy chế đấu giá bán phần vốn Nhà nước.

5. 8. Báo cáo kết quả chào bán

Trong vòng 10 ngày làm việc sau khi kết thúc việc chào bán, SGDCK TPHCM sẽ lập báo cáo chào bán gửi Công ty.

Cấp Giấy chứng nhận sở hữu cổ phần

Trong thời gian 30 ngày làm việc kể từ ngày kết thúc đợt chào bán, tổ chức chào bán - Công ty hoàn tất thủ tục cấp Giấy chứng nhận sở hữu cổ phần cho các cổ đông.

Xử lý trường hợp cổ phiếu không bán hết

Sau khi kết thúc đợt chào bán, nếu số lượng cổ phần chào bán còn dư lại chưa phân phối hết Công ty sẽ tiến hành thông báo về Tổng Công ty Đầu tư và Kinh doanh Vốn Nhà nước để xử lý.

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

Theo Quyết định số 55/2009/QĐ-TTg ngày 15/4/2009 của Thủ tướng Chính phủ về tỷ lệ tham gia của nhà đầu tư nước ngoài trên thị trường chứng khoán Việt Nam, trong đó quy định tổ chức, cá nhân nước ngoài mua, bán cổ phiếu trên thị trường chứng khoán Việt Nam được nắm giữ tối đa 49% tổng số cổ phiếu của công ty.

5. 10. Các hạn chế liên quan đến việc chuyển nhượng

Công ty được thành lập tháng 5 năm 2006 theo giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 3300389978 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Tỉnh Thừa Thiên Huế cấp lần đầu ngày 16/5/2006. Theo quy định về hạn chế chuyển nhượng đối với cổ đông sáng lập đến thời điểm hiện tại các hạn chế chuyển nhượng đối với cổ đông sáng lập không còn hiệu lực.

5. 11. Các loại thuế có liên quan

Công ty hoạt động có nghĩa vụ đóng thuế TNDN, theo quy định hiện hành với thuế suất thuế TNDN doanh nghiệp phải nộp là 25%.

Các loại thuế khác, được Công ty thực hiện đầy đủ nghĩa vụ theo đúng các quy định của pháp luật.

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

Theo Quy chế bán đấu giá do Sở Giao dịch Chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh ban hành.

PHẦN VI

PHƯƠNG PHÁP XÁC ĐỊNH GIÁ KHỞI ĐIỂM

6.1 Các phương pháp định giá sử dụng

- Phương pháp giá trị sổ sách (Book value): là phương pháp tính giá trị cổ phần của một công ty dựa trên giá trị sổ sách của tài sản công ty mà không tính đến yếu tố thị trường của tài sản.
- Phương pháp giá trị sổ sách điều chỉnh theo giá trị lợi thế kinh doanh của doanh nghiệp: là phương pháp tính giá trị cổ phần của một công ty dựa trên giá trị sổ sách của tài sản công ty không tính đến yếu tố thị trường của tài sản và có tính đến giá trị lợi thế kinh doanh của doanh nghiệp. Trong đó: Giá trị lợi thế kinh doanh của doanh nghiệp được xác định theo 2 phương pháp: a/ Xác định theo tỷ suất lợi nhuận và lãi suất trái phiếu Chính phủ, b/ Xác định trên cơ sở lợi thế về vị trí địa lý và giá trị thương hiệu: Giá trị lợi thế kinh doanh của doanh nghiệp = Giá trị lợi thế vị trí địa lý + Giá trị thương hiệu.
- Phương pháp P/E.
- Phương pháp P/B trailing.

6.2 Kết quả định giá

Stt	Phương pháp định giá	Giá cổ phần (đồng/cổ phần)	Trọng số	Giá trị theo trọng số
1	Phương pháp BV (31/12/2011)	9.020	80%	7.216
2	Phương pháp P/E	21.460	10%	2.146
3	Phương pháp P/B	21.918	10%	2.192
Giá bình quân				11.554

HẠN CHẾ CỦA KẾT QUẢ ĐỊNH GIÁ VÀ ĐỀ XUẤT GIÁ KHỞI ĐIỂM

Do các hạn chế trong việc thu thập thông tin, số liệu liên quan đến dự án và tình hình xây dựng khu nghỉ mát Ana Mandara Huế cũng như số liệu kế hoạch hoạt động kinh doanh Công ty trong năm 2013 - 2016, Tổ chức tư vấn đã không thể áp dụng phương pháp chiết khấu dòng tiền trong việc xác định giá trị cổ phiếu của Công ty.

Do Công ty mới thành lập và đang trong giai đoạn đầu tư xây dựng cơ bản, tài sản chủ yếu là chi phí đầu tư xây dựng cơ sở hạ tầng (khoản mục tài sản này cũng mới hình thành từ năm 2010 đến nay), phương pháp tổ chức tư vấn sử dụng để xác định giá trị tài sản của Công ty là phương pháp giá trị sổ sách và Phương pháp giá trị sổ sách điều chỉnh theo giá trị lợi thế kinh doanh của doanh nghiệp. Trong đó, phương

pháp giá trị sổ sách điều chỉnh theo giá trị lợi thế kinh doanh của doanh nghiệp và phương pháp giá trị sổ sách cùng một kết quả.

Riêng về phương pháp P/E và P/B, do Công ty mới hình thành, hoạt động kinh doanh dịch vụ lưu trú chưa đạt được tính ổn định như các công ty đối thủ đang giao dịch tập trung trên thị trường chứng khoán xét theo tốc độ tăng trưởng doanh thu và chỉ số hiệu quả hoạt động kinh doanh), kết quả của phương pháp P/E trailing và P/B sẽ không phản ánh đúng hoàn toàn giá trị thực của Công ty mà chỉ có thể phản ánh mức giá kỳ vọng nhà đầu tư vào cổ phiếu của công ty kinh doanh ngành du lịch và dịch vụ lưu trú, vì vậy trọng số của phương pháp P/E và P/B sẽ thấp hơn so với các phương pháp khác.

Với những hạn chế trên, đồng thời căn cứ tình hình thị trường chứng khoán có nhiều biến động không thuận lợi trong thời điểm hiện tại và cổ phiếu của Công ty Cổ phần Thuận An chưa được niêm yết chính thức trên thị trường chứng khoán tập trung cũng là yếu tố ảnh hưởng đến tính thanh khoản và tính hấp dẫn của cổ phiếu Công ty. Ngoài ra, công ty vẫn còn khoản lỗ lũy kế nên theo đánh giá, chủ yếu là các nhà đầu tư dài hạn mới quan tâm đến cổ phiếu này vì chưa mang lại dòng cổ tức trong thời gian ngắn hạn sắp tới. Do đó, với mục tiêu thu hút nhà đầu tư tham dự đấu giá và thực hiện thành công đợt chào bán số cổ phiếu tại Công ty Cổ phần Thuận An cũng như đảm bảo nguyên tắc “bảo toàn vốn Nhà nước đầu tư tại các doanh nghiệp”, tổ chức tư vấn đề xuất áp dụng tỷ lệ chiết khấu nhất định với mức giá bình quân nhằm thu hút đồng đảo nhà đầu tư tham gia đấu giá. Tổ chức tư vấn đề xuất giá khởi điểm chào bán cổ phần của Công ty là **10.000 đồng/cổ phần**.

PHẦN VII

MỤC ĐÍCH CHÀO BÁN

Mục đích của đợt chào bán phần vốn của Công ty TNHH MTV Thương Mại và Đầu Tư Khánh Hòa tại Công ty Cổ phần Thuận An nhằm cơ cấu danh mục đầu tư.

Việc chào bán phần vốn của Công ty TNHH MTV Thương Mại và Đầu Tư Khánh Hòa tại Công ty Cổ phần Thuận An chỉ làm thay đổi cơ cấu cổ đông, không làm thay đổi vốn chủ sở hữu.

PHẦN VIII

CÁC NHÂN TỐ RỦI RO

7. 1. Rủi ro về kinh tế

Tốc độ tăng trưởng cũng như những nhân tố ảnh hưởng bất lợi cho nền kinh tế Việt Nam đều ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của Công ty. Tốc độ tăng trưởng nhanh làm tăng sức tiêu thụ của người tiêu dùng và làm tăng doanh thu của Công ty, ngược lại những yếu tố bất lợi như: chỉ số tiêu dùng tăng, giá cả hàng hoá trên thế giới tăng, lạm phát cao v.v... đã ảnh hưởng theo chiều hướng bất lợi cho kế hoạch kinh doanh của Công ty.

Trong thời gian gần đây, những biến động chung của nền kinh tế như tỷ lệ lạm phát cao, giá xăng dầu leo thang,... đã làm cho giá cả chi phí đầu vào của Công ty tăng lên đáng kể, ảnh hưởng không nhỏ tới hiệu quả hoạt động của các Công ty.

7. 2. Rủi ro về luật pháp

Hiện tại, hoạt động của Công ty chịu sự điều chỉnh của Luật doanh nghiệp. Theo đánh giá chung, trong thời gian tới rủi ro luật pháp đối với doanh nghiệp là không cao do Luật doanh nghiệp ngày càng hoàn thiện và các văn bản hướng dẫn kèm theo đang dần được hoàn chỉnh tạo khung pháp lý ổn định.

Bên cạnh đó việc gia nhập AFTA cũng như WTO, Việt Nam bước vào sân chơi chung của quốc tế, do đó luật pháp của Việt Nam cũng phải có những điều chỉnh cho phù hợp với xu hướng chung của thị trường và luật quốc tế. Điều đó sẽ gây ảnh hưởng đến hoạt động của Công ty trong giai đoạn hội nhập này.

7. 3. Rủi ro bất khả kháng

Một số rủi ro mang tính bất khả kháng ít có khả năng xảy ra nhưng nếu xảy ra thì sẽ tác động đến tình hình kinh doanh của Công ty. Đó là những hiện tượng thiên tai (hạn hán, bão lụt, động đất v.v...), chiến tranh hay dịch bệnh hiểm nghèo trên quy mô lớn.

PHẦN VIII

CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN TỚI ĐỢT CHÀO BÁN

TỔ CHỨC TƯ VẤN

CÔNG TY TNHH CHỨNG KHOÁN ACB (ACBS)

Trụ sở : Số 107N Trương Định, Phường 6, Quận 3, Tp. Hồ Chí Minh

ĐT : (84-8) 54.043.054

Fax : (84-8) 54.043.085

Website : www.acbs.com.vn

PHẦN IX

PHỤ LỤC

1. Phụ lục I : Bản sao hợp lệ Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh
2. Phụ lục II : Bản sao hợp lệ Điều lệ công ty
3. Phụ lục III : Báo cáo tài chính năm 2010, 2011 và 06 tháng năm 2012.

THAY LỜI KẾT

Bản công bố thông tin này là một phần của hồ sơ bán đấu giá cổ phần của Công ty TNHH MTV Thương Mại và Đầu Tư Khánh Hòa tại Công ty Cổ phần Thuận An, được cung cấp cho các nhà đầu tư nhằm mục đích giúp các nhà đầu tư có thể tự đánh giá về tài sản, hoạt động kinh doanh, tình hình tài chính và triển vọng của Công ty trong tương lai. Các thông tin này không hàm ý bảo đảm giá trị của cổ phần và kết quả đầu tư vào cổ phần sau này.

Bản công bố thông tin được lập trên cơ sở các thông tin và số liệu của Công ty Cổ phần Thuận An, cung cấp nhằm đảm bảo tính công khai, minh bạch, công bằng và bảo vệ quyền cũng như lợi ích hợp pháp của các nhà đầu tư.

Các nhà đầu tư nên tham khảo Bản công bố thông tin này trước khi ra quyết định tham gia đấu giá mua cổ phần của Công ty.

Trân trọng./.

Thừa Thiên – Huế, ngày 15 tháng 8 năm 2012

CÔNG TY CỔ PHẦN THUẬN AN

TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

CHỦ TỊCH



Phạm Quang Hưng