

**THÔNG TIN TÓM TẮT VỀ
CÔNG TY ĐẠI CHÚNG**



CÔNG TY CỔ PHẦN PHÂN PHỐI TOP ONE

(Giấy chứng nhận ĐKKD số 0106121967 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố Hà Nội cấp lần đầu ngày 11 tháng 03 năm 2013 và đăng ký thay đổi lần thứ 4 ngày 23 tháng 01 năm 2015)

Trụ sở chính: Tổ dân phố Quang Minh, phường Dương Nội, quận Hà Đông, Hà Nội

Văn phòng: Tầng 1, CT9 ngõ 66 Kim Giang – Hà Nội

Số điện thoại: 04 2217 9335 số fax: 04 2217 9336

Website: toponejsc.com

Phụ trách công bố thông tin:

Họ tên: Vũ Thái – Thành viên HĐQT

Số điện thoại: 04 2217 9335 số fax: 04 2217 9336

CÁC KHÁI NIỆM

Trong Bản Thông tin tóm tắt này, những từ ngữ dưới đây được hiểu như sau:

Công ty đại chúng	Công ty Cổ phần phân phối Top One
Công ty kiểm toán	Công ty TNHH Kiểm toán ASC
Vốn điều lệ	Là số vốn do tất cả các cổ đông góp và được ghi vào Điều lệ của Công ty Cổ phần phân phối Top One
Cổ phiếu/ cổ phần	Chúng chỉ do Công ty Cổ phần phân phối Top One phát hành xác nhận quyền sở hữu của một hoặc một số cổ phần của Công ty Cổ phần phân phối Top One

Các từ hoặc nhóm từ viết tắt trong Bản Thông tin tóm tắt này có nội dung như sau:

BCTC	Báo cáo tài chính
BKS	Ban kiểm soát
CBNV	Cán bộ nhân viên
Công ty	Công ty Cổ phần phân phối Top One
CP	Cổ phiếu
DTT	Doanh thu thuần
ĐHĐCĐ	Đại hội đồng cổ đông
GCN/GCNDKDN	Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp
HĐQT	Hội đồng quản trị
KHĐT	Kế hoạch và Đầu tư
KTT	Kế toán trưởng
LN	Lợi nhuận
LNG	Lợi nhuận gộp về cung cấp dịch vụ LNG = DTT từ cung cấp dịch vụ - GVHB
LNTT	Lợi nhuận trước thuế
Thuế TNDN	Thuế thu nhập doanh nghiệp
GĐ	Giám đốc
TNCN	(thuế) Thu nhập cá nhân
TNDN	(thuế) Thu nhập Doanh nghiệp
TSCĐ	Tài sản cố định
UBCKNN	Ủy ban Chứng khoán Nhà nước
Vốn CSH	Vốn chủ sở hữu
VĐL	Vốn điều lệ
VND	Đồng Việt Nam
GVHB	Giá vốn hàng bán

I. TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA CÔNG TY

1. Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển

1.1. Giới thiệu chung về Công ty đại chúng

- Tên giao dịch: CÔNG TY CỔ PHẦN PHÂN PHỐI TOP ONE
- Tên giao dịch viết tắt: Top One JSC
- Người đại diện theo Pháp luật: Ông Nguyễn Thế Trịnh – Chủ tịch HĐQT
- Trụ sở chính của Công ty:
- + Địa chỉ: Tổ dân phố Quang Minh, phường Dương Nội, quận Hà Đông, Hà Nội.
- + Điện thoại: 04 2217 9335 Fax: 04 2217 9336
- Website: www.toponejsc.com
- Mã số thuế: 0106121967
- Nơi mở tài khoản: 21210005968994 mở tại Ngân hàng Đầu tư và phát triển Việt Nam - Chi nhánh Tây Hồ.
- Vốn điều lệ: 39.000.000.000 đồng (Ba mươi chín tỷ đồng chẵn)
- Vốn thực góp: 39.000.000.000 đồng (Ba mươi chín tỷ đồng)
- Ngày trở thành công ty đại chúng: 21/5/2015
- Ngành nghề kinh doanh chính:

Căn cứ Giấy chứng nhận ĐKKD số 0106121967 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố Hà Nội cấp lần đầu ngày 11 tháng 03 năm 2013 và đăng ký thay đổi lần thứ 4 ngày 23 tháng 01 năm 2015, ngành nghề kinh doanh theo đăng ký của Công ty như sau:

- Bán buôn tổng hợp.
- Bán buôn đồ uống.
- Bán buôn thực phẩm.
- Bán lẻ thực phẩm trong các cửa hàng chuyên doanh.
- Bán lẻ khác trong các cửa hàng kinh doanh tổng hợp.
- Bán lẻ hàng hóa khác mới trong các cửa hàng chuyên doanh.
- Bán buôn nông, lâm sản nguyên liệu (trừ gỗ, tre, nứa) và động vật sống.
- Bán buôn máy móc, thiết bị và phụ tùng máy khác.
- Bán lẻ vải, len, sợi, chỉ khâu và hàng dệt khác trong các cửa hàng chuyên doanh.
- Bán buôn đồ dùng khác cho gia đình.

- Bán lẻ lương thực, thực phẩm, đồ uống, thuốc lá, thuốc láo chiếm tỷ trọng lớn trong các cửa hàng kinh doanh tổng hợp.
- Bán lẻ đồ uống trong các cửa hàng chuyên doanh.
- Bán buôn gạo.
- Bán lẻ đồ điện gia dụng, giường, tủ, bàn, ghế và đồ nội thất tương tự, đèn và bộ đèn điện, đồ dùng gia đình khác chưa được phân vào đâu trong các cửa hàng chuyên doanh.
- Bán buôn thiết bị và linh kiện điện tử, viễn thông.

1.2. Quá trình hình thành và phát triển

Công ty Cổ phần Phân phối Top One được thành lập và đi vào hoạt động từ tháng 03 năm 2013 theo Giấy chứng nhận số 0106121967 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố Hà Nội cấp. Vốn điều lệ ban đầu thành lập Công ty là 3 tỷ đồng. Để nâng cao năng lực tài chính, đầu tư hoạt động sản xuất kinh doanh vào khu công nghiệp Vũng Áng, Công ty đã thực hiện tăng vốn điều lệ lên 39 tỷ đồng vào đầu năm 2015

• Hoạt động phân phối

Công ty là đại lý cấp 1 phân phối các sản phẩm của Công ty cổ phần nước giải khát tribeco, Công ty Cà phê Trung Nguyên, Công ty Cổ phần chè Kim Anh, phân phối sản phẩm bánh Leibiniz được nhập khẩu Từ Công ty TNHH TM & DV Liên Minh.

Giai đoạn 2013-2014, Công ty chủ yếu phân phối sản phẩm trên địa bàn Hà Nội, thông qua các đại lý cấp 2, các cửa hàng bán lẻ.

Bắt đầu từ cuối năm 2014 , ngoài phân phối sản phẩm trên địa bàn Hà Nội, Công ty phân phối sản phẩm tại Quảng Ninh thông qua đại lý là Công ty TNHH Nhật Linh – Móng cái

• Hoạt động đầu tư

Năm 2014 Công ty đã trồng thử nghiệm 2 ha cây Mắc-ca tại xã Đăk N'run, huyện Đăk Song tỉnh Đăk Nông. Ngoài diện tích trồng thử nghiệm của Công ty, năm 2015 Công ty đã mua thêm 8 ha diện tích trồng của đồng bào trong xã. Dự kiến, cuối năm 2018, Công ty sẽ có doanh thu từ việc thu hoạch Mắc-ca.

Công ty dự kiến cuối năm 2015 sẽ triển khai nhập hạt mắc-ca từ Úc để phân phối trong nước, đây là sản phẩm phân phối mới hứa hẹn mang lại tiềm năng cho Công ty trong thời gian tới.

Ngoài hoạt động trồng cây Mắc-ca, đầu năm 2015 Công ty Hợp tác cùng Công ty TNHH MTV Xây dựng và Môi trường Miền Trung thực hiện thi công xây dựng tổ hợp Thương mại, dịch vụ VFCC tại khu kinh tế Vũng Áng, tỉnh Hà Tĩnh, hoạt động đầu tư này dự kiến mang lại doanh thu cho Công ty bắt đầu từ năm 2017.

Hiện nay, Công ty là một trong những nhà phân phối các sản phẩm đồ uống có uy tín trên thị trường. Trải qua hơn 2 năm phấn đấu trưởng thành, Công ty Cổ phần Phân phối Top One không ngừng phát triển, đã xây dựng được một thương hiệu mạnh với hơn 100 cán bộ lao động giỏi chuyên môn, giàu kinh nghiệm, nhiệt huyết cùng với một đội ngũ bán hàng chuyên nghiệp.

Trên cơ sở mô hình tổ chức hiện tại, Công ty Cổ phần Phân Phối Top One không ngừng củng cố và mở rộng quy mô sản xuất kinh doanh. Tăng cường công tác quản trị điều hành theo hướng chuyên nghiệp, hiện đại, ứng dụng công nghệ thông tin và điều khiển, xây dựng hệ thống quản trị doanh nghiệp, duy trì hệ thống quản lý chất lượng để nâng cao hiệu quả quản lý, phát triển Công ty lên một tầm cao mới.

Ngày 3/6/2015, Công ty đã hoàn tất thủ tục đăng ký công ty đại chúng với UBCKNN theo công văn số 2782/UBCK-QLPH của Ủy ban Chứng khoán Nhà nước

.3 Quá trình tăng vốn điều lệ của Công ty

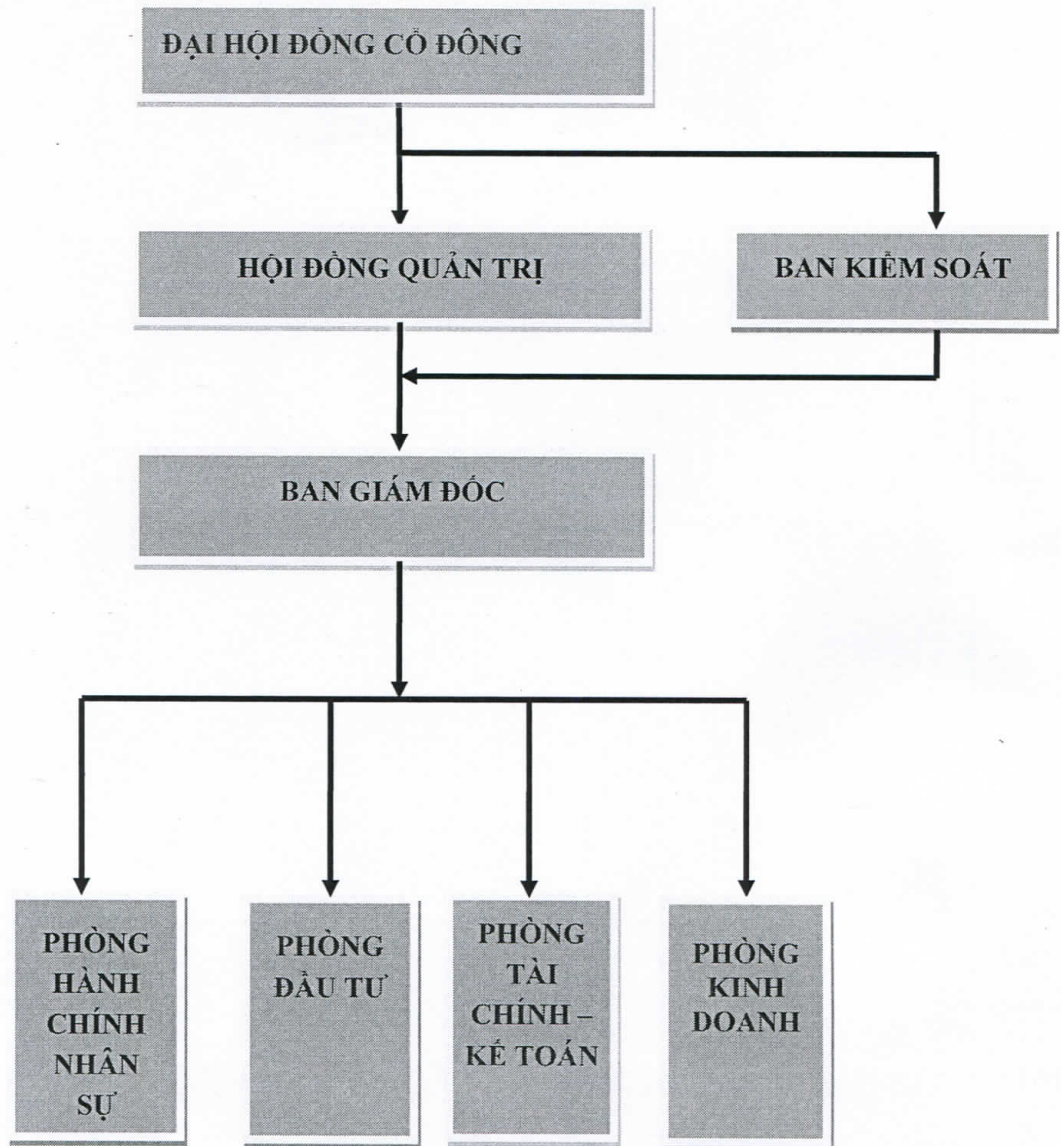
Bảng 5: Cơ cấu cổ đông trước và sau phát hành của Công ty

TT	Thời gian	Vốn góp của CĐ trước phát hành (tỷ đồng)	Vốn phát hành thêm (tỷ đồng)	Vốn sau phát hành (tỷ đồng)	Cơ sở pháp lý
1	Năm 2013			3	Thành lập Công ty theo GCNĐKKD lần đầu ngày 11/3/2013
2	Năm 2015	3	36	39	- Nghị quyết 02/2015/NQ – ĐHĐCĐ ngày 21/1/2015 thông qua PA phát hành cho cổ đông hiện hữu tỷ lệ 1:12, - Nghị quyết số 02/NQ-HĐQT ngày 31/3/2015 thông qua kết quả phát hành. - GCNĐKDN thay đổi lần 4 ngày 23/1/2015
	Tổng	3	36	39	

(Nguồn: Công ty Cổ phần phân phối Top One)

.4 Cơ cấu tổ chức Công ty

Sơ đồ 1: Cơ cấu tổ chức hoạt động của Công ty



- Cơ cấu bộ máy quản lý của Công ty

Đại hội đồng cổ đông:

Gồm tất cả các cổ đông có quyền biểu quyết, là cơ quan quyền lực cao nhất của Công ty, quyết định những vấn đề được Luật pháp và Điều lệ Công ty quy định. Đặc biệt các cổ đông sẽ thông qua các báo cáo tài chính hàng năm của Công ty và ngân sách tài chính cho năm tiếp theo. Đại hội đồng cổ đông sẽ bầu ra Hội đồng quản trị và Ban Kiểm soát của Công ty.

Hội đồng quản trị:

HĐQT là tổ chức quản lý của Công ty do ĐHĐCĐ bầu ra gồm 01 (một) Chủ tịch HĐQT, 04 (bốn) ủy viên HĐQT với nhiệm kỳ là 5 (năm) năm. HĐQT nhân danh Công ty quyết định mọi vấn đề liên quan đến mục đích và quyền lợi của Công ty, trừ những

vấn đề thuộc thẩm quyền của ĐHĐCĐ. HĐQT có trách nhiệm giám sát hoạt động của Giám đốc và những cán bộ quản lý khác trong Công ty. Quyền và nghĩa vụ của HĐQT do Pháp luật và Điều lệ Công ty, các Quy chế nội bộ của Công ty và Nghị quyết ĐHĐCĐ quy định.

Ban kiểm soát:

Số lượng thành viên BKS là 03 (ba) thành viên. BKS là tổ chức giám sát, kiểm tra tính hợp lý, hợp pháp trong quản lý điều hành hoạt động kinh doanh, trong ghi chép sổ sách kế toán và tài chính của Công ty nhằm đảm bảo các lợi ích hợp pháp của các cổ đông. Nhiệm kỳ là 5 năm do ĐHĐCĐ bầu.

Ban Giám đốc:

Ban Giám đốc của công ty gồm có 01 (một) Giám đốc và 02 (hai) Phó Giám đốc. Giám đốc là người điều hành hoạt động hàng ngày của Công ty và chịu trách nhiệm trước Hội đồng quản trị về việc thực hiện các quyền và nhiệm vụ được giao. Các Phó Giám đốc là người giúp việc cho Giám đốc và chịu trách nhiệm trước Giám đốc về phần việc được phân công, chủ động giải quyết những công việc đã được Giám đốc uỷ quyền và phân công theo đúng chế độ chính sách của Nhà nước và Điều lệ của Công ty.

- Tổ chức thực hiện các Nghị quyết của HĐQT và ĐHĐCĐ, kế hoạch kinh doanh và kế hoạch đầu tư của Công ty đã được Hội đồng quản trị và Đại hội đồng cổ đông thông qua;
- Quản lý và điều hành các hoạt động, các công việc hàng ngày của Công ty thuộc thẩm quyền của Giám đốc theo quy định của pháp luật và Điều lệ;
- Tổ chức thực hiện kế hoạch kinh doanh và phương án đầu tư của Công ty;
- Tuyển dụng và bố trí sử dụng người lao động theo quy định của Hội đồng quản trị, đảm bảo phù hợp với quy định của pháp luật và nhu cầu sản xuất kinh doanh của Công ty;
- Quyết định mức lương, phụ cấp (nếu có) đối với người lao động trong Công ty, kể cả người quản lý thuộc thẩm quyền bổ nhiệm của Giám đốc;
- Các quyền hạn và nhiệm vụ khác được quy định tại Điều lệ.

Các phòng ban chức năng:

Phòng Hành chính Tổng hợp.

- a. Công tác đào tạo, tuyển dụng, kỷ luật lao động:
 - Lập kế hoạch đào tạo, tuyển dụng và kỷ luật lao động theo kế hoạch sản xuất hàng năm và theo định hướng phát triển của Công ty.
 - Công tác đào tạo bồi dưỡng cán bộ
 - Tuyển dụng lao động theo yêu cầu sản xuất kinh doanh trong từng giai đoạn phát triển của Công ty.

b. Công tác tổ chức, công tác cán bộ:

- Tổ chức bộ máy, cơ chế quản lý, điều hành của bộ máy từ Công ty và các đơn vị trực thuộc theo thẩm quyền, chuẩn bị việc thành lập các hội đồng, ban, đoàn và tổ chức công tác.
- Nghiên cứu xây dựng, đề xuất, phương án tổ chức sản xuất từ Công ty đến các đơn vị trực thuộc.
- Theo dõi, báo cáo thống kê và phân loại lao động và hướng dẫn các đơn vị trực thuộc thực hiện phân loại lao động.
- Lập kế hoạch sử dụng nhân lực hàng năm.

c. Công tác Lao động tiền lương và chính sách đối với người lao động:

- Đề xuất, nghiên cứu chế độ tiền lương, chế độ tiền thưởng áp dụng trong Công ty phù hợp với chế độ chính sách của Công ty và của Nhà nước.
- Thực hiện chế độ BHXH, Bảo hiểm y tế các chế độ khác về Bảo hiểm đối với người lao động.

Phòng Tài chính Kế toán:

- Xây dựng và thực hiện các kế hoạch tài chính ngắn hạn và dài hạn.
- Lập dự toán, tổ chức công tác kế toán, báo cáo quyết toán chi phí quản lý doanh nghiệp.
- Thực hiện việc chi trả lương, các khoản phụ cấp và các chế độ khác cho CB CNV toàn Công ty.
- Phối hợp với các phòng ban chức năng liên quan tổ chức quản lý thực hiện có hiệu quả nguồn lực tài chính, tài sản của Công ty.
- Thực hiện công tác tổng hợp, báo cáo về hoạt động tài chính theo đúng chế độ kế toán. Bảo quản, lưu trữ, các chứng từ kế toán theo quy định.

Phòng Đầu tư:

- Xây dựng và trình duyệt định hướng chiến lược phát triển đầu tư, kế hoạch đầu tư ngắn hạn, dài hạn và kế hoạch đầu tư hàng tháng/quý/năm của Công ty.
- Kiểm tra, trình Lãnh đạo Công ty phê duyệt/thông qua định hướng chiến lược phát triển đầu tư, kế hoạch đầu tư ngắn hạn, dài hạn và kế hoạch đầu tư hàng tháng/quý/năm của các đơn vị trực thuộc Công ty.
- Chủ trì tổng hợp báo cáo, phân tích đánh giá về công tác đầu tư, tình hình thực hiện kế hoạch đầu tư và triển khai các dự án của Công ty, định kỳ hàng tháng/quý/năm theo quy định hiện hành của Pháp luật và của Công ty.

- Quản lý, kiểm tra, theo dõi hoạt động đầu tư của Công ty, đảm bảo thực hiện đúng các quy định hiện hành của Nhà nước về lĩnh vực đầu tư.
- Thực hiện công tác giám sát, đánh giá đầu tư các dự án của Công ty theo quy định hiện hành của Nhà nước.
- Phối hợp với các phòng chức năng của Công ty tổ chức thực hiện các dự án đầu tư sau khi được phê duyệt.
- Thẩm định, trình Lãnh đạo Công ty phê duyệt/thông qua các Dự án đầu tư của Công ty.

Phòng Kinh doanh:

- Giúp Giám đốc Công ty trong việc quản lý, điều hành công tác kinh doanh các sản phẩm của Công ty.
 - Thực hiện các hoạt động kinh doanh nhằm đạt được các chỉ tiêu doanh số đề ra.
 - Xây dựng và phát triển hệ thống phân phối, khai thác, tìm kiếm khách hàng, đàm phán và ký kết hợp đồng.
 - Đề xuất và triển khai các chương trình kinh doanh theo định hướng chiến lược của Công ty.
 - Lập kế hoạch và tổ chức thực hiện kế hoạch kinh doanh.
 - Đề xuất các giải pháp nhằm duy trì và thúc đẩy hoạt động kinh doanh.
 - Phối hợp với phòng nhân sự trong công tác tuyển dụng và đào tạo nhân viên phòng kinh doanh.
- 3. Cơ cấu cổ đông, danh sách cổ đông sáng lập, danh sách cổ đông nắm giữ từ trên 5% vốn điều lệ của Công ty**

3.1. Cơ cấu cổ đông Công ty

Bảng 1: Cơ cấu cổ đông của Công ty tại thời điểm 7/6/2015

	Cơ cấu cổ đông	Số lượng cổ đông	Cổ phần tương ứng	Giá trị (VND)	Tỷ lệ/VĐL thực góp
1	Cổ đông trong nước	111	3.900.000	39.000.000.000	100%
	Cổ đông tổ chức	0	0	0	0%
	Cổ đông cá nhân	111	3.900.000	39.000.000.000	100%
2	Cổ đông nước ngoài	0	0	0	0
	Cổ đông tổ chức	0	0	0	0

Cổ đông cá nhân	0	0	0	0
Tổng Cộng	111	3.900.000	39.000.000.000	100%

(Nguồn: Cơ cấu cổ đông Công ty Cổ phần Phân phối Top One ngày 7/6/2015)

3.2. Cổ đông sáng lập của Công ty

Bảng 2: Danh sách cổ đông Công ty theo giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 0106121967 do Sở Kế hoạch Đầu tư Hà Nội cấp lần đầu ngày 11/3/2013

TT	Tên cổ đông	Số lượng cổ phần	Giá trị (VNĐ)
1	Đặng Đức Hậu	90.000	900.000.000
2	Phan Thành Trung	105.000	1.050.000.000
3	Hoàng Thế Nam	105.000	1.050.000.000
	Tổng	300.000	3.000.000.000

➤ Chuyển nhượng cổ phần giữa các cổ đông sáng lập

Bảng 3: Chuyển nhượng giữa các cổ đông sáng lập

T	Tên cổ đông	Số lượng cổ phần Ban đầu	Số lượng cổ phần chuyển nhượng	Danh sách cổ đông sau khi nhận chuyển nhượng	Số lượng cổ phần sau khi chuyển nhượng	Thời gian chuyển nhượng	Căn cứ pháp lý
1	Đặng Đức Hậu	90.000	90.000	Nguyễn Thế Trịnh	90.000	10/9/2013	Biên Bản số 05/2014/BB - ĐHCĐ ngày 10/9/2013 - GCNĐKDN lần 2 ngày 18/9/2013
2	Phan Thành Trung	105.000	105.000	Nguyễn Văn Quỳnh	105.000	15/1/2015	Biên Bản số 01/2015/BB - ĐHCĐ ngày 15/1/2015 - GCNĐKDN lần 3 ngày 21/1/2015
3	Hoàng Thế Nam	105.000	0	Hoàng Thế Nam	105.000		
	Tổng	300.000			300.000		

(Nguồn: Cơ cấu cổ đông Công ty Cổ phần Phân phối Top One)

- Theo Khoản 5 Điều 84 Luật doanh nghiệp số 60/2005/QH ngày 29/11/2005 Khoản 10, Điều 23 nghị định số 102/2010/NĐ-CP ngày 01/10/2010 quy định hạn chế chuyển nhượng của cổ đông sáng lập, trong vòng 03 năm từ khi Công ty thành lập. Công ty đăng ký kinh doanh lần đầu ngày 11/3/2013. Như vậy số cổ phần sở hữu cổ đông sáng lập (300.000 cổ phần) bị hạn chế chuyển nhượng đến ngày 11/3/2016. Sau thời hạn này, toàn bộ số cổ phần trên được tự do chuyển nhượng.

3.3. Danh sách cổ đông nắm giữ trên 5% Vốn điều lệ

Bảng 4: Danh sách cổ đông nắm giữ trên 5% Vốn điều lệ (tại ngày 7/6/2015)

TT	Tên cổ đông	Địa chỉ	Chứng minh thư	Số cổ phần nắm giữ (CP)	Tỷ trọng
1	Nguyễn Thế Trịnh	Tổ dân phố Hoà Bình, phường Dương Nội, quận Hà Đông, thành phố Hà Nội	001078003799	195.000	5%
	Tổng cộng			195.000	5%

(Nguồn: Cơ cấu cổ đông Công ty Cổ phần Phân phối Top One ngày 7/6/2015)

4. Danh sách những công ty mẹ và công ty con của Công ty, những công ty mà Công ty 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 Công ty Top One: Không có

Những công ty mà Công ty Top One nắm quyền kiểm soát hoặc chi phối: Không có

5. Hoạt động kinh doanh của Công ty

6.1. Hoạt động sản xuất kinh doanh chính của Công ty

Công ty là đại lý cấp 1 phân phối các sản phẩm của Công ty cổ phần nước giải khát Tribeco, Công ty Cà phê Trung Nguyên, Công ty Cổ phần chè Kim Anh, phân phối sản phẩm bánh Leibiniz được nhập khẩu Từ Công ty TNHH TM & DV Liên Minh.

Ngoài việc phân phối các sản phẩm chính trên, trong quá trình kinh doanh, Công ty nhập hàng và phân phối các sản phẩm khác như trà dimal, atiso, các loại vật tư phục vụ nông nghiệp như: phân bón, hóa chất, giống lúa năng xuất cao.....

- Các sản phẩm Công ty phân phối từ Công ty Cafe Trung Nguyên gồm:

+ Dòng cao cấp - cafe Chồn: Weasel - The King of Coffee, Legendee - The Legend Coffee - Cafe Sáng tạo 8

+ Dòng rang xay gồm:

Chế phin: Chế phin 1, chế phin 2, chế phin 3, chế phin 4, chế phin 5

Sáng tạo: Sáng tạo 1, Sáng tạo 2, Sáng tạo 3, Sáng tạo 4, Sáng tạo 5

Gourmet Blend, House Blend, Premium Blend

- + Dòng hòa tan: G7 3in1, G7 Cappuccino, G7 hòa tan đen, G7 2in1, Gu mạnh X2, White coffee bạc siu, Passiona
- + Dòng Cà phê tươi: Cafe truyền thống, cafe thơm lòng



- Các sản phẩm Công ty phân phối từ Công ty Cổ phần Chè Kim Anh gồm tất cả các loại chè từ Công ty gồm: chè đóng túi, chè đóng cân



- Chè Atiso



- Các sản phẩm Công ty phân phối từ Công ty Cổ phần giải khát tribeco gồm

- + Nước yến Ngân Nhĩ Tribeco
- + Trà Bí Dao Tribeco
- + Nước giải khát Cola Tribeco
- + Nước Cam
- + Sarsi
- + Trà xanh 100
- + Nước tăng lực X2
- + Chanh dây

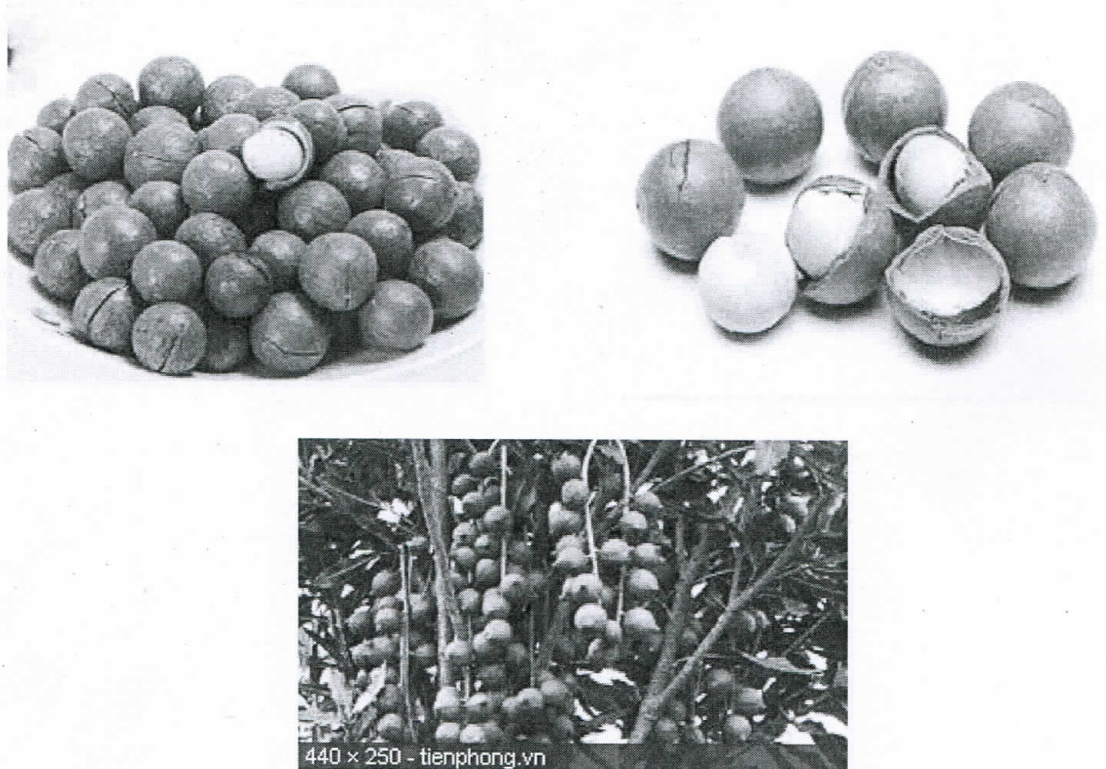


- Các sản phẩm Công ty phân phối từ Công ty TNHH TM & DV Liên Minh: bánh quy Leibniz



Bắt đầu từ năm 2015, Công ty đang xúc tiến việc nhập khẩu hạt Mắc-ca từ Úc để phân phối trong nước. Đây là sản phẩm mới đối với thị trường Việt Nam và là mặt hàng công ty đánh giá là tiềm năng phân phối của mình trong thời gian tới.

Một số hình ảnh sản phẩm hạt mắc-ca



Bảng 6: Doanh thu, lợi nhuận hoạt động của Công ty qua các năm

Đơn vị tính: đồng

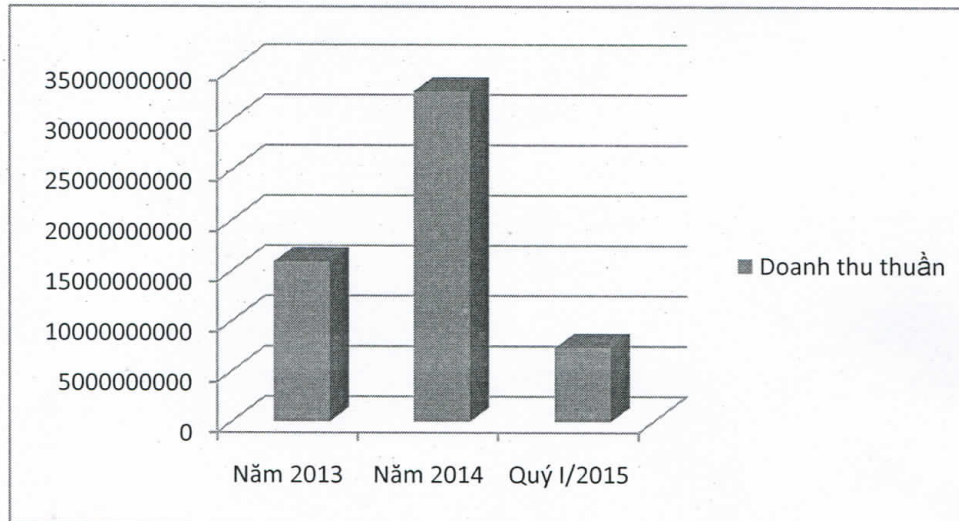
TT	Khoản mục	Năm 2013	Năm 2014	% tăng giảm	Quý I/2015
1	Doanh thu thuần	15.907.200.481	32.873.704.948	106,66%	7.372.299.262
2	Lợi nhuận gộp	135.312.230	653.805.075	383,18%	98.147.336

(Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2014; BCTC kiểm toán Quý I/2015 của Công ty)

Năm 2013 là năm công ty đầu tiên Công ty đi vào hoạt động, doanh thu thuần đạt mức 15,9 tỷ, năm 2014 là 32,8 tỷ tăng 106,66% so với năm trước. Doanh thu năm 2014 có mức tăng trưởng cao so với năm 2013 là do cuối năm 2014 ngoài việc phân phối sản phẩm tại Hà Nội, công ty bắt đầu mở rộng hoạt động phân phối tại tỉnh Quảng Ninh. Bên cạnh đó, Công ty đã tạo dựng được uy tín thương hiệu là đơn vị phân phối sản phẩm đảm

bảo hàng chính hiệu từ nhà cung cấp và đảm bảo thời gian giao hàng, do đó, Công ty đã nhận được nhiều đơn đặt hàng từ các đại lý cấp 2, các cửa hàng bán lẻ đã liên hệ làm đại lý cấp 3 của Công ty.

Quý I/2015, doanh thu của Công ty đạt 7,3 tỷ, thông thường đây là quý có doanh thu thấp nhất của Công ty trong năm, doanh thu công ty thường tập trung vào Quý II nhu cầu đồ uống trong tháng hè tăng cao và Quý IV do phân phối hàng phục vụ cho đợt tết.



Năm 2013, Lợi nhuận gộp của Công ty là 135 triệu, năm 2014 đạt 653 triệu, tăng 383,18%. Có được kết quả trên là do chính sách từ các nhà cung cấp sản phẩm cho Công ty, theo cơ chế của các nhà cung cấp, doanh số càng cao thì tỷ lệ chiết khấu càng lớn. Năm 2014 Công ty mở rộng thị trường doanh số tăng mạnh kéo theo đó tỷ lệ chiết khấu cao dẫn đến biên lợi nhuận tăng. Bên cạnh đó, Công ty cũng kiểm soát chi phí bán hàng và thay đổi cách thức bán hàng thông qua các kênh bán hàng mới qua internet.

6.2. Chi phí sản xuất

Chi phí sản xuất kinh doanh trong các năm gần nhất của Top One như sau:

Bảng 8: Cơ cấu chi phí của năm 2013, 2014, Quý I/2015

Đơn vị: Triệu đồng

TT	Khoản mục	Năm 2013		Năm 2014		% Biến động chi phí	Quý I/2015	
		Giá trị	%DTT	Giá trị	%DTT		Giá trị	%DTT
1	Giá vốn hàng bán	15.772	99,15	32.220	98,01	104,29%	7.274	98,67
2	Chi phí quản lý doanh nghiệp	506	3,18	377	1,15	-25,37%	78	1,05
3	Chi phí tài chính	1	0,01%	-	-	-	-	-

Tổng	16.279	102,32%	32.597	99,15%	100,26%	7.352	99,72%
-------------	---------------	----------------	---------------	---------------	----------------	--------------	---------------

(Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2014; BCTC kiểm toán Quý I/2015 của Công ty)

- Tỷ trọng giá vốn hàng bán/ Doanh thu các năm của Công ty được giảm dần do Công ty quản lý tốt các yếu tố chi phí đầu vào và đang từng bước áp dụng hình thức phân phối mạng vào cách thức bán hàng của Công ty, tuy nhiên tỷ lệ giảm của tỷ trọng này chưa cao, bắt đầu từ năm 2015, Công ty thực hiện phân phối sản phẩm từ nhà nhà cung cấp đến trực tiếp các đại lý lớn của Công ty (trước đây Công ty nhập về kho của Công ty sau đó mới phân phối) như vậy sẽ giảm chi phí lưu kho, và chi phí vận chuyển.
- Chi phí quản lý doanh nghiệp năm 2014 giảm 25,37% so với năm 2013 do từ năm 2014, Công ty đã áp dụng phần mềm quản lý bán hàng để kiểm soát hàng phân phối, thực hiện quảng bá sản phẩm và bán hàng qua internet, nâng cao năng suất lao động, Chi phí quản lý của Công ty đã giảm rõ rệt từ 505 triệu năm 2013 còn 377 triệu năm 2014.

6.3. Trình độ Công nghệ

Trong những năm gần đây, để ứng dụng công nghệ mới vào sản xuất thay thế cho sức lao động thủ công, Công ty đã liên tục cải tiến, đổi mới và ứng dụng các phần mềm quản lý, phần mềm bán hàng, bồi dưỡng nâng cao trình độ quản lý máy móc thiết bị cho đội ngũ cán bộ và các kỹ năng cần thiết cho bộ phận kỹ thuật của Công ty.

Ngoài ra, Công ty luôn quan tâm đến việc đào tạo đội ngũ cán bộ có kinh nghiệm, có trình độ về quản lý và chuyên môn nghiệp vụ. Thường xuyên tổ chức các khóa học, hội thảo chuyên đề về bán hàng, quản lý chất lượng... nhằm nâng cao kiến thức cho CBCNV.

6.4. Tình hình nghiên cứu sản phẩm mới

Trong các năm qua, Công ty Top One không ngừng đưa ra cách phân phối bán hàng phù hợp với xu thế của thị trường.

- Nghiên cứu áp dụng các công nghệ mới, hình thức bán hàng, hình thức phân phối qua các trang mạng xã hội để đẩy mạnh doanh số bán hàng.
- Nghiên cứu các sản phẩm khách hàng có nhu cầu tiêu dùng cao và tiếp cận với đơn vị sản xuất để trở thành đại lý phân phối cấp 1.

6.5. Tình hình kiểm tra chất lượng sản phẩm, dịch vụ

Công ty Top One xác định đảm bảo chất lượng sản phẩm cung cấp cho khách hàng theo các tiêu chuẩn quy định là mục tiêu hàng đầu và là điều kiện tiên quyết để Công ty tồn tại và phát triển. Do đó, công tác Công ty đã hoàn thiện chính sách chất lượng theo những chương trình hoạt động cụ thể sau:

- Không ngừng nâng cao kiểm tra chất lượng sản phẩm cung cấp trước khi bàn giao tới khách hàng.
- Đảm bảo thực hiện tốt công tác đào tạo đội ngũ nhân viên, để nhân viên có đủ năng lực và kỹ năng cần thiết nhằm thực hiện tốt công việc được giao.

- Công ty luôn tìm kiếm cơ hội cải tiến chất lượng dịch vụ cung ứng, hướng đến các tiêu chí: an toàn, chính xác và hiệu quả.

6.6. Hoạt động Marketing

Hiểu rõ được tầm quan trọng của công tác Marketing trong hoạt động kinh doanh, Công ty Top One đã xác định rõ nhóm khách hàng mục tiêu, đồng thời có kế hoạch quảng bá ngắn hạn và dài hạn, đảm bảo phù hợp với mục đích phát triển bền vững lâu dài cũng như kết hợp hài hoà với những mục tiêu trước mắt.

Nhận thức sâu sắc về vấn đề thương hiệu, Công ty đã nỗ lực xây dựng và quảng bá thương hiệu của mình đối với khách hàng. Trong những năm qua, thương hiệu của Công ty gắn liền với thương hiệu của một đơn vị phân phối bán lẻ đảm bảo chất lượng, cung ứng đầy đủ, kịp thời, đã và đang được Công ty thực hiện và đặt nền móng, niềm tin với các khách hàng là cá nhân, tổ chức, với phương châm “Phát huy thế mạnh; Chung sức chung lòng; Đổi mới quyết liệt; Tranh thủ thời cơ; Vượt qua thử thách; Tăng tốc phát triển” cùng mục tiêu mở rộng và phát triển thị trường để tìm kiếm các hợp đồng mới có giá trị, phát triển các hoạt động kinh doanh, lãnh đạo Công ty Cổ phần Phân phối Top One đã thực hiện chủ trương đẩy mạnh hoạt động marketing, xây dựng thương hiệu và quan hệ công chúng, bao gồm:

- Công ty luôn chú trọng quảng bá sản phẩm của mình thông qua các phương tiện thông tin đại chúng, các hình thức quảng cáo phổ biến khác và qua các mối quan hệ với các đơn vị hợp tác kinh doanh.

- Luôn xây dựng và thực hiện tốt chiến lược tiếp thị sản phẩm, các chính sách chăm sóc khách hàng, mang lại sự hài lòng về sản phẩm dịch vụ do Công ty cung cấp tới khách hàng.

- Xây dựng và tổ chức vận hành tốt website của Công ty; Chú trọng công tác cập nhật và khai thác các kênh thông tin trong và ngoài Công ty phục vụ cho kinh doanh.

- Tham gia vào các hoạt động từ thiện, quyên góp các quỹ phúc lợi xã hội...

6.7. Nhận hiệu thương mại, đăng ký phát minh sáng chế và bản quyền

Logo Công ty



Đăng ký phát minh sáng chế bản quyền: Chưa có

6. Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty năm 2013 - 2014 và Quý I/2015

7.1. Kết quả hoạt động kinh doanh

Bảng 9: Một số chỉ tiêu về hoạt động sản xuất kinh doanh

Đơn vị: đồng

TT	Chỉ tiêu	Năm 2013	Năm 2014	% tăng giảm	Quý I/2015
1	Tổng giá trị tài sản	4.807.296.468	13.785.025.107	186,75%	51.483.475.941
2	Doanh thu thuần	15.907.200.481	32.873.704.948	106,66%	7.372.299.262
3	Lợi nhuận thuần từ HĐKD	(370.945.965)	367.154.227	-	19.532.244
4	Lợi nhuận khác	205.019.426	166.207	-99,92%	-
5	Lợi nhuận trước thuế	(165.926.539)	367.319.725	-	19.532.244
6	Lợi nhuận sau thuế	(165.926.539)	327.041.088	-	13.255.150
7	Giá trị sổ sách cổ phiếu	9.447	10.537	11,54%	10.045

(Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2014; BCTC kiểm toán Quý I/2015 của Công ty)

7.2. Những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty

❖ Những thuận lợi cơ bản

- Tuy mới thành lập, nhưng Công ty đã trở thành đại lý cấp I của những nhà cung cấp sản phẩm uy tín, chính sách của những nhà cung cấp này cho phép công ty chậm thanh toán tiền hàng nên thuận lợi cho Công ty khi tiềm lực tài chính của Công ty chưa mạnh.
- Top One có một lượng khách hàng trung thành và đã bắt đầu xây dựng được uy tín sau một thời gian sử dụng và kiểm nghiệm chất lượng và dịch vụ sản phẩm của Top One. Top One tin rằng các Doanh nghiệp là khách hàng sẽ quảng bá hình ảnh, chất lượng sản phẩm này tới các doanh nghiệp trong cùng lĩnh vực và địa bàn.
- Nhân sự của Top One được đánh giá là có chất lượng, điều kiện tuyển dụng là có từ 3-5 năm kinh nghiệm liên quan đến kinh doanh.

❖ Những khó khăn chủ yếu

- Do Công ty mới thành lập, kinh nghiệm quản lý của Công ty còn hạn chế, bên cạnh đó hệ thống siêu thị bán lẻ của Việt Nam trong năm năm trở lại đây phát triển rất mạnh là những thách thức của Công ty trong việc tiếp cận thị trường.
- Năm 2013 là năm Công ty thành lập, song song với việc tìm kiếm khách hàng, xây dựng bộ máy hoạt động, chính sách bán hàng, Công ty cũng tìm kiếm nhà cung cấp có cơ chế chính sách phù hợp để công ty nhập hàng phân phối, do đó, công ty đã lỗ trong năm tài chính này. Năm 2014, Công ty đã hoàn thiện bộ máy hoạt động của mình, đã có những khách hàng nhất định, tiếp tục mở rộng thị trường, do đó doanh thu năm 2014 tăng mạnh so với năm 2013 và Công ty đã có lợi nhuận.
- Số lượng khách hàng của Top One còn hạn chế.
- Nhân sự của Công ty tuy được đánh giá có chất lượng, nhưng vẫn còn thiếu hụt những nhân sự cao cấp có khả năng quản lý DN ở quy mô cao và chuyên sâu.
- Hệ thống văn bản pháp lý, các chế độ chính sách chưa hoàn chỉnh, chưa thống nhất, chưa phù hợp; thủ tục hành chính còn rườm rà khiến doanh nghiệp đôi khi còn bị động, lúng túng trong hoạt động kinh doanh.

8. Vị thế, định hướng phát triển của Công ty

8.1. Vị thế của Công ty trong ngành

Hoạt động phân phối sản phẩm trên thị trường nội địa hiện nay hoạt động sôi động, đa dạng và nhiều màu sắc. Các loại hàng hoá, dịch vụ lưu thông trên thị trường trong nước cũng ngày càng đa dạng, phong phú cả về chủng loại và cấp độ sản phẩm.

Các doanh nghiệp trong nước đã có những chuyên viên tích cực với sự hình thành và phát triển một số nhà phân phối lớn như Saigon Coopmart, Intimex, Maximart, Nguyễn Kim, Phú Thái, Metro, Big C... Đây là những nhà phân phối có trình độ khá chuyên nghiệp và mạng lưới hệ thống phân phối khá rộng trải đều trên nhiều tỉnh, thành phố trực thuộc trung ương trong cả nước, Trong đó , có một số doanh nghiệp có tiềm lực tài chính mạnh và lợi thế về các cơ sở sản xuất hơn nên đóng vai trò vừa là nhà phân phối vừa là nhà sản xuất và thu mua hàng hoá để kinh doanh trong hệ thống phân phối của mình.

Công ty Cổ phần Phân phối Top One mới thành lập nên đang trong quá trình tiếp cận thị trường phân phối, hiện nay, mặt hàng phân phối của Công ty chỉ một số mặt hàng tiêu dùng nhất định và địa bàn phân phối của Công ty đang còn hạn chế, chủ yếu phân phối tại địa Hà Nội, cuối năm 2014, Công ty mới mở rộng hoạt động phân phối tại Quảng Ninh. Tuy nhiên, Công ty nhận thấy cơ hội phát triển thị trường phân phối của Việt Nam là rất lớn, đặc biệt là các vùng nông thôn thông qua các đại lý bán lẻ, đây sẽ là thị trường công ty hướng đến trong thời gian tới.

8.2. Triển vọng phát triển của ngành

Việt Nam vẫn được xem là một trong những nước có thị trường bán lẻ hấp dẫn giai đoạn 2015 – 2020. Theo tổ chức nghiên cứu thị trường Nielsen, trong mức tăng trưởng

doanh thu bán hàng bình quân hàng năm của Việt Nam thì giá cả tăng chiếm tới 70% khoản tăng đó. Dự báo doanh số bán lẻ trong giai đoạn 2015 – 2010 bình quân tăng khoảng 8,5%/năm. Doanh thu tăng trưởng sẽ phụ thuộc chủ yếu vào thu nhập khả dụng của người dân và sự gia tăng của tầng lớp trung lưu. Thị trường bán lẻ của Việt Nam vẫn còn nhỏ so với nhiều nước Đông Nam Á khác. Chuỗi siêu thị sẽ vẫn tiếp tục mở rộng trong giai đoạn này. Khi thị trường bán lẻ ngày càng mở cửa hơn nữa thì chắc chắn các tập đoàn bán lẻ đa quốc gia không lồ sẽ tham gia vào thị trường bán lẻ Việt Nam.

Thực phẩm và đồ uống - Thực phẩm Theo dự báo của Tổ chức giám sát doanh nghiệp quốc tế (BMI), Tiêu dùng thực phẩm bình quân đầu người năm 2013 đạt khoảng 6,3 triệu đồng/người. Hiện nay, mức thu nhập tại Việt Nam vẫn còn khá thấp so với tại các nền kinh tế phát triển và người tiêu dùng vẫn còn tập trung chủ yếu vào các loại lương thực thực phẩm và các nhu cầu thiết yếu hàng ngày. Tuy nhiên, khi thu nhập ngày càng tăng, thị hiếu và sở thích tiêu dùng của người tiêu dùng Việt Nam sẽ thay đổi. Họ sẽ tập trung nhiều hơn vào những loại thực phẩm và đồ uống có giá trị cao – những sản phẩm đáp ứng được nhu cầu và có thương hiệu. Đặc biệt, các loại thực phẩm chức năng dự báo sẽ thu hút mạnh mẽ sự quan tâm của người tiêu dùng Việt Nam trong thời gian tới. Năm 2000, thị trường thực phẩm chức năng mới còn sơ khai với chỉ khoảng 10 loại thực phẩm được nhập khẩu đưa vào tiêu thụ trong nước. Tuy nhiên, từ năm 2005 – 2006 thị trường thực phẩm chức năng đã chiếm 33% thị trường thực phẩm. Đến năm 2008, tỷ trọng này đã tăng lên gấp đôi. Dự báo doanh thu bán hàng thực phẩm đóng hộp tiếp tục tăng. Nguyên nhân chủ yếu là do cuộc sống bận rộn cùng với lối sống hiện đại ở các thành phố lớn dẫn đến nhu cầu về các loại thực phẩm chế biến sẵn ngày càng gia tăng. Người tiêu dùng ngày nay đang có xu hướng quan tâm và nhận thức tốt hơn về nguồn gốc và vệ sinh an toàn thực phẩm nhằm nâng cao chất lượng cuộc sống. Do đó, những lo lắng cho sức khỏe cũng sẽ khuyến khích người tiêu dùng mua thực phẩm chế biến nhiều hơn là sử dụng đồ tươi sống. Hơn nữa, việc đầu tư mạnh mẽ cả trong và ngoài nước cho ngành này làm tăng doanh số bán hàng. Trong khi đó, người lao động ở các thành phố đang có xu hướng ít đi ăn nhà hàng hơn mà thay vào đó họ lựa chọn những loại thực phẩm đóng hộp và chế biến sẵn để tiết kiệm chi phí sinh hoạt vì thực phẩm đóng hộp, chế biến thường rẻ hơn 20 – 30% so với các loại thực phẩm tươi sống. Về thị trường bánh kẹo, Các nhà kinh doanh bánh kẹo tại Việt Nam có rất nhiều điều kiện thuận lợi để phát triển trong năm 2012. Giá cả trên thị trường thế giới được điều tiết, điều này cho thấy khả năng kinh doanh thu được lợi nhuận cho các nhà bán lẻ bánh kẹo trong nước. Xét về dài hạn, các yếu tố như sức mua tăng, dân số trẻ phát triển, nhận thức về vấn đề sức khỏe gia tăng, và vốn đầu tư vào ngành đang gia tăng chính là những động lực có triển vọng để ngành bánh kẹo Việt Nam tăng trưởng mạnh trong thời gian tới.

- Đồ uống Triển vọng đối với ngành đồ uống có cồn của Việt Nam khá sáng sủa, và tiếp tục thu hút được nhiều vốn đầu tư nước ngoài trong đó nổi bật là một số thương hiệu như Diageo, Asia Pacific Breweries (APB) và Carlsberg. Ngành đạt được nhiều kết quả khích

lệ là nhờ tỷ lệ tiêu dùng trong nước tăng do tăng trưởng kinh tế, và sự phát triển mạnh mẽ của ngành du lịch. Bia vẫn tiếp tục giữ vai trò chiếm lĩnh thị trường cả về mặt doanh số lẫn doanh thu. Những năm vừa qua với nền kinh tế tăng trưởng, nhu cầu về các lương thực và đồ uống có giá trị cao trong đó có cà phê ngày càng tăng mạnh.

Tiêu dùng - Đồ gia dụng Nền kinh tế đang có xu hướng hồi phục sẽ kích thích nhu cầu đối với các thiết bị gia dụng. Tăng trưởng kinh tế, tiến trình đô thị hóa, thu nhập người dân tăng và chất lượng đời sống cải thiện sẽ tiếp tục hỗ trợ cho sự phát triển của thị trường đồ gia dụng của Việt Nam trong thời gian tới.

Mặc dù dự báo tình hình kinh tế Việt Nam trong thời gian tới sẽ còn gặp một số khó khăn liên quan đến bất ổn cân đối vĩ mô, tuy nhiên, với nhiều lợi thế vượt trội thị trường bán lẻ của Việt Nam dự báo sẽ tiếp tục tăng trưởng khả quan.

8.3. Định hướng phát triển của Công ty

Trên cơ sở triển vọng phát triển ngành, Công ty đón đầu cơ hội và có kế hoạch vượt qua thách thức để Xây dựng Công ty Top One phát triển một cách toàn diện, bền vững trở thành Công ty mạnh trong lĩnh vực phân phối.

Lấy hiệu quả sản xuất kinh doanh làm thước đo cho sự tăng trưởng bền vững. Không ngừng nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh nhằm đảm bảo lợi nhuận tăng dần hàng năm, cải thiện đời sống người lao động và mức thu nhập ổn định của người lao động.

Mục tiêu tổng quát

Xây dựng và từng bước phát triển Công ty Top One trở thành một doanh nghiệp ổn định, bền vững, một trong những công ty có năng lực cạnh tranh cao trên thị trường trong nước.

Xây dựng Công ty Top One là Công ty phân phối có uy tín cao trên thị trường sẽ cung ứng cho thị trường những sản phẩm và dịch vụ có chất lượng, độ tin cậy cao và đạt tiêu chuẩn.

Mục tiêu cụ thể

- Duy trì và mở rộng hoạt động phân phối các sản phẩm truyền thống. Phân phối sản phẩm của Công ty tại tỉnh Hòa Bình, Hưng Yên, Hải Phòng, Nam Định. Bên cạnh đó, trong năm 2015 Công ty từng bước nghiên cứu và đưa ra thị trường phân phối sản phẩm hạt mắc-ca, đây là sản phẩm mới và là lĩnh vực phân phối tiềm năng của Công ty trong thời gian tới.

- Hợp tác cùng Công ty TNHH MTV Xây dựng và Môi trường Miền Trung thực hiện thi công xây dựng tổ hợp Thương mại, dịch vụ VFCC tại khu kinh tế Vũng Áng, tỉnh Hà Tĩnh.

- Nghiên cứu, đầu tư dự án mới cho giai đoạn 2017 - 2020: Hoạt động sang lĩnh vực bất động sản nghỉ dưỡng, sản xuất chế biến hương liệu cho ngành chế biến nông sản.

8.4. Sự phù hợp định hướng phát triển của Công ty với định hướng phát triển của ngành

Với mong muốn phát triển Công ty một cách bền vững, xác lập vị thế của Công ty trong ngành, Công ty Top One luôn xây dựng định hướng phát triển Công ty phù hợp với xu thế phát triển chung của ngành dựa trên cơ sở nghiên cứu xu hướng phát triển của ngành và chính sách của Nhà nước.

Để thu hút được khách hàng, giữ vững và mở rộng thị phần trong ngành, Công ty xác định cần luôn luôn nâng cao năng lực cạnh tranh của mình thông qua:

- Không ngừng nâng cao chất lượng sản phẩm, dịch vụ;
- Đa dạng hóa sản phẩm, dịch vụ trên cơ sở nghiên cứu kỹ nhu cầu thị trường và thế mạnh của doanh nghiệp.
- Đưa ra các mức giá sản phẩm, dịch vụ cạnh tranh bằng cách tăng cường quản lý chi phí;
- Chú trọng đầu tư phát triển cơ sở hạ tầng, trang thiết bị;
- Chú trọng trong công tác đấu thầu các dự án trong và ngoài tỉnh;
- Không ngừng hoàn thiện bộ máy quản lý;
- Không ngừng đào tạo nâng cao trình độ của đội ngũ cán bộ công nhân viên;
- Không ngừng xây dựng và củng cố văn hóa doanh nghiệp...

9. Chính sách đối với người lao động

9.1. Cơ cấu lao động trong Công ty

Tổng số lao động Công ty đến thời điểm 31/3/2015 :

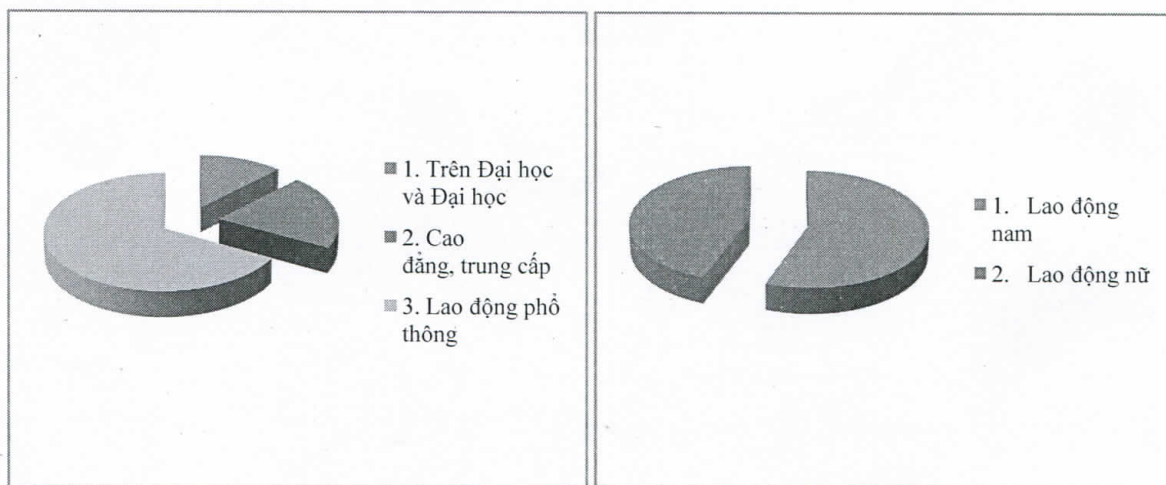
Bảng 10: Cơ cấu lao động tính đến ngày 31/3/2015

Đơn vị: Người

Tiêu chí	Số lượng	Tỷ lệ
<i>Phân theo trình độ học vấn</i>	<i>106</i>	<i>100</i>
1. Trên Đại học và Đại học	13	12,27%
2. Cao đẳng, trung cấp	22	20,75%
3. Lao động phổ thông	71	66,98%
<i>Phân theo giới tính</i>		
1. Lao động nam	59	55,66%
2. Lao động nữ	47	44,34%
Tổng	106	100%

(Nguồn: Công ty cung cấp)

Biểu đồ: Cơ cấu lao động của Công ty



9.2. Chính sách đào tạo, lương thưởng, trợ cấp, các hoạt động xã hội

9.2.1 Chính sách tuyển dụng và đào tạo

Tuyển dụng: Mục tiêu tuyển dụng của Công ty là thu hút người lao động có trình độ, ưu tiên người lao động có kinh nghiệm, đáp ứng được yêu cầu công việc và có năng lực. Trong thời gian tới sẽ ưu tiên tuyển dụng và có chính sách đãi ngộ thoả đáng đối với những cán bộ có kinh nghiệm quản lý dự án phục vụ cho mục tiêu đầu tư và phát triển Công ty.

Đào tạo: Công ty chú trọng đẩy mạnh các hoạt động đào tạo, bồi dưỡng; kỹ năng về quản lý đối với cán bộ quản lý, kỹ năng về chuyên môn, nghiệp vụ đối với các cán bộ.

- 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.
- Đào tạo tại nơi làm việc: Tuỳ thuộc vào kinh nghiệm, trình độ, năng lực của người nhân viên Công ty sẽ phân công công việc phù hợp từ đơn giản đến phức tạp, từ cấp thấp đến cấp cao hơn. Những nhân viên thuộc bộ phận nào sẽ được phụ trách bộ phận đó trực tiếp hướng dẫn, đào tạo và phân công.
- Đào tạo không thường xuyên: Công ty khuyến khích và tạo điều kiện thuận lợi về thời gian và kinh phí cho người lao động nâng cao trình độ, kiến thức để làm việc cho Công ty hiệu quả hơn.
- Quy hoạch, đào tạo, bồi dưỡng cán bộ kế cận, đáp ứng yêu cầu nhiệm vụ SXKD của Công ty.

9.2.2 Chính sách tiền lương

Chính sách tiền lương, tiền thưởng, trợ cấp của Công ty được xây dựng trên cơ sở tính chất công việc thực tế.

Nguyên tắc phân phối quỹ tiền lương năng suất: Phân phối theo lao động, gắn tiền lương với trách nhiệm công tác, năng suất lao động, hiệu quả lao động của từng người, khuyến khích người có chuyên môn, kỹ thuật cao.

Chế độ khen thưởng cho nhân viên của Công ty gắn liền với kết quả hoạt động kinh doanh và chất lượng công việc. Về quy định chung, Công ty có các chế độ cơ bản như sau:

- Khen thưởng định kỳ theo quý, năm hoặc theo phong trào phát động;
- Ngoài ra nhân viên còn được hưởng thêm lương theo năng suất và hoàn thành công việc;
- Thương cho các đơn vị, cá nhân tiêu biểu trong năm, thưởng sáng kiến;
- Thương trong các dịp lễ tết của quốc gia và kỷ niệm ngày thành lập Công ty.

Công ty luôn thực hiện tốt chế độ chính sách đối với người lao động về tiền lương, tiền thưởng, bảo hiểm y tế, bảo hiểm xã hội, chế độ hưu trí, các công tác xã hội, từ thiện và thực hiện đầy đủ nghĩa vụ đối với ngân sách Nhà nước.

10. Chính sách cổ tức

Công ty thực hiện chi trả cổ tức theo các quy định của Luật Doanh nghiệp, Điều lệ tổ chức hoạt động của Công ty. Theo đó, phương án phân phối lợi nhuận và tỷ lệ chi trả cổ tức do Hội đồng Quản trị xây dựng, đề xuất và Đại hội đồng cổ đông quyết định trên nguyên tắc sau:

- Cổ tức sẽ được công bố và chi trả từ lợi nhuận giữ lại của Công ty cho các cổ đông theo tỷ lệ phần vốn góp.
- Công ty chi trả cổ tức cho cổ đông khi Công ty kinh doanh có lãi, đã hoàn thành nghĩa vụ nộp thuế theo quy định của pháp luật và ngay khi trả hết số cổ tức đã định, Công ty vẫn đảm bảo thanh toán các khoản nợ và các nghĩa vụ tài sản khác đến hạn phải trả, đồng thời vẫn đảm bảo đủ vốn cho hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.
- Do lợi nhuận công ty dự kiến để tái đầu tư, Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2015 của Công ty đã quyết định không chia cổ tức năm 2014.

11. Tình hình hoạt động tài chính

11.1. Các chỉ tiêu cơ bản

11.1.1. Trích khấu hao tài sản cố định

Tài sản cố định được phản ánh theo nguyên giá và khấu hao lũy kế. Thời gian trích Khấu hao cụ thể mà Công ty áp dụng cụ thể như sau:

Bảng 11: Chi tiết thời gian trích khấu hao tài sản tại Công ty

Phương tiện vận tải và thiết bị truyền dẫn:	6 - 10 năm
---	------------

Thiết bị dụng cụ quản lý:	6 - 10 năm
Nhà cửa vật kiến trúc:	6-25 năm
Máy móc thiết bị:	6- 10 năm

(Nguồn BCTC kiểm toán năm 2014 của Công ty)

11.1.2. Thu nhập bình quân

Thu nhập bình quân tháng của người lao động tại Công ty năm 2014: 4.500.000 đồng/người/tháng.

Kế hoạch năm 2015: 5.500.000 đồng/người/tháng

Đối với nhân viên kinh doanh của Công ty, ngoài lương cố định sẽ được hưởng phí hoa hồng theo doanh số bán hàng.

11.1.3. Thanh toán các khoản nợ đến hạn

Việc thanh toán các khoản nợ đến hạn được thực hiện đúng hạn và đầy đủ. Các khoản phải nộp được Công ty thực hiện theo đúng luật định.

11.1.4. Các khoản phải nộp theo luật định

Bảng 12: Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước

Đơn vị: đồng

Chỉ tiêu	31/12/2013	31/12/2014	31/3/2015
Thuế GTGT		286.642	0
Thuế TNCN	-	-	-
Thuế TNDN	-	40.278.637	6.277.094
Thuế và phí khác	1.500.000	1.500.000	1.500.000
Tổng cộng			

(Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2014, BCTC kiểm toán quý 1/2015 của Công ty)

11.1.5. Trích lập các quỹ theo luật định

Công ty thực hiện chia cổ tức và trích lập các quỹ dựa trên cơ sở lợi nhuận hàng năm và kế hoạch phát triển của Công ty theo đúng Điều lệ Công ty và luật định. Mức trích cho từng quỹ được Đại hội đồng Cổ đông thông qua tại kỳ họp Đại hội đồng cổ đông thường niên hàng năm trên cơ sở đề xuất của Hội đồng quản trị, đại hội đồng cổ đông phê duyệt thực hiện trích lập các quỹ như: quỹ dự phòng tài chính, quỹ đầu tư phát triển, quỹ khen thưởng và phúc lợi.

Năm 2013 lợi nhuận sau thuế công ty âm, năm 2014 công ty đã có lãi nhưng ở mức thấp, do vậy, Công ty chưa thực hiện trích lập các quỹ.

11.2. Tình hình công nợ

11.2.1. Công nợ phải trả

Bảng 13: Các khoản phải trả

Đơn vị: đồng

STT	Nội dung	31/12/2013	31/12/2014	31/3/2015
I	Các khoản nợ phải trả	1.973.223.007	10.623.910.558	12.309.106.242
1	Nợ ngắn hạn	1.973.223.007	10.623.910.558	12.309.106.242
	-Vay và nợ ngắn hạn	-	-	-
	- Phải trả người bán	1.493.223.007	5.441.804.497	6.374.109.337
	- Người mua trả tiền trước	-	3.241.540.782	2.988.154.532
	- Thuế và các khoản phải nộp NN	-	40.565.279	46.842.373
	- Phải trả người lao động	480.000.000	-	-
	- Chi phí phải trả	-	-	-
	-Phải trả, phải nộp khác	-	1.900.000.000	2.900.000.000
	Quỹ Khen thưởng phúc lợi	-	-	-
2	Nợ dài hạn	-	-	-
	Vay và nợ dài hạn	-	-	-
	Dự phòng trợ cấp mất việc làm	-	-	-

(Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2014; BCTC kiểm toán Quý I/2015 của Công ty)

Bảng 14: Danh sách phải trả một số khách hàng lớn của Công ty

Đơn vị: đồng

TT	Khách hàng	Nội dung phải trả	31/12/2014	31/3/2015
1	Công ty TNHH Gia Nguyễn – Hà Nội	Thanh toán tiền hàng	3.501.354.871	2.149.820.211
2	Doanh nghiệp tư nhân Trần Thị Hoa	Thanh toán tiền hàng	0	2.094.636.720

3	Cty TNHH Thương mại Uyên Cường	Thanh toán tiền hàng	1.492.259.926	1.492.259.926
---	--------------------------------	----------------------	---------------	---------------

(Nguồn: Công ty Cổ phần Phân phối Top One)

11.2.2. Công nợ phải thu

Bảng 15: Các khoản phải thu

Đơn vị: đồng

TT	Chỉ tiêu	31/12/2013	31/12/2014	31/12/2015
I	Phải thu ngắn hạn	956.410.889	7.759.008.638	8.504.568.039
1	Phải thu khách hàng	951.410.889	7.331.289.239	8.207.354.003
2	Trả trước cho người bán		352.694.399	222.189.036
3	Phải thu khác	5.000.000	75.025.000	75.025.000
II	Phải thu dài hạn	-	-	-

(Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2014; BCTC kiểm toán Quý I/2015 của Công ty)

Bảng 16: Danh sách các khoản phải thu một số khách hàng lớn của Công ty

Đơn vị: đồng

TT	Khách hàng	Nội dung phải thu	31/12/2014	31/3/2015
2	Công ty TNHH Nhật Linh – Móng Cái	Thu tiền bán hàng	4.596.364.014	4.558.629.726
3	Công ty TNHH linh kiện điện tử Sei (Việt Nam)	Thu tiền bán hàng	0	414.100.001
4	Công ty TNHH XNK Vạn Thọ	Thu tiền bán hàng	0	372.000.000
	Tổng cộng:		4.596.364.014	5.344.729.727

(Nguồn: Công ty Cổ phần Phân phối Top One)

Bảng 17: Chi tiết hàng tồn kho của Công ty

Đơn vị tính: đồng

TT	Chỉ tiêu	31/12/2013	31/12/2014	31/3/2015
	Hàng tồn kho	3.161.266.473	5.372.298.177	5.895.878.222
1	Nguyên liệu, vật liệu	-	-	-

2	Hàng hóa	3.161.266.473	5.372.298.177	5.895.878.222
3	Công cụ, dụng cụ	-	-	-

(Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2014; BCTC kiểm toán Quý I/2015 của Công ty)

11.2.3. Đầu tư tài chính dài hạn

Khoản đầu tư tài chính dài hạn khác của Công ty là 36.000.000.000 (ba mươi sáu tỷ đồng) từ nguồn vốn phát hành tăng vốn trong quý 1/2015 (tăng vốn từ 3 tỷ đồng lên 39 tỷ đồng), được Công ty thực hiện Hợp tác đầu tư với Công ty TNHH Một thành viên Xây dựng và Môi trường Miền Trung để đầu vào dự án xây dựng và khai thác tổ hợp Thương mại và dịch vụ VFCC Khu kinh tế Vũng Áng.

11.3. Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu

Bảng 18: Một số chỉ tiêu tài chính tổng hợp

CHỈ TIÊU	ĐVT	Năm 2013	Năm 2014
1. Chỉ tiêu về khả năng thanh toán:			
- Hệ số thanh toán hiện hành: (TSLĐ/Nợ ngắn hạn)	Lần	2,44	1,30
- Hệ số thanh toán nhanh: [(TSLĐ – Hàng tồn kho)/Nợ ngắn hạn]	Lần	0,83	0,79
2. Chỉ tiêu về cơ cấu vốn:			
- Nợ phải trả/Tổng tài sản	%	41,05	77,07
- Nợ phải trả/vốn CSH	%	336,08	69,62
3. Chỉ tiêu về năng lực hoạt động:			
- Vòng quay hàng tồn kho (GVHB/Hàng tồn kho BQ)	Lần	4,99	7,55
- Doanh thu thuần/Tổng tài sản bình quân	%	330,90	353,63
4. Chỉ tiêu về khả năng sinh lời:			
- LN sau thuế / Doanh thu thuần	%	-1,04	0,99
- LN sau thuế /Vốn chủ sở hữu bình quân	%	-5,85	10,91
- LN sau thuế/ Tổng tài sản tính bình quân	%		
- LN hoạt động kinh doanh/DTT	%	-3,54	3,52
		-2,33	1,12

(Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2014 của Công ty)

12. Tài sản

- Do đặc thù ngành nghề kinh doanh của Công ty là đại lý phân phối, Tài sản cố định công ty dùng cho hoạt động sản xuất kinh doanh gồm xe tải, nhà văn phòng, máy móc công ty đang thuê.

12.1. Kế hoạch sản xuất kinh doanh, lợi nhuận và cổ tức năm 2015

12.1.1. Một số chỉ tiêu kinh tế tài chính chủ yếu năm 2015

Bảng 19: Kế hoạch kinh doanh, lợi nhuận, cổ tức năm 2014, 2015

Đơn vị: đồng

Chỉ tiêu	Năm 2014	Năm 2015		Năm 2016	
	Thực hiện	Kế hoạch	% tăng giảm so với năm 2014	Kế hoạch	% tăng giảm so với năm 2015
Vốn điều lệ	3.000.000.000	39.000.000.000	1.200%	39.000.000.000	-
Doanh thu thuần	32.876.082.999	45.648.000.000	38,85%	57.000.00.000	24,87
Lợi nhuận sau thuế	327.041.088	2.350.000.000	618,56%	2.950.000.000	25,53
Tỷ lệ lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần	0,99%	5,15%	-	5,18%	-
Tỷ lệ lợi nhuận sau thuế/Vốn điều lệ bình quân	10,90%	11,19%	-	7,56%	-
Cổ tức	0	5%	-	5%	-

(Nguồn: Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2015 Công ty)

Căn cứ công ty hoàn thành kế hoạch nêu trên:

- Công ty tiếp tục duy trì phân phối các sản phẩm truyền thống của Công ty mở rộng mạng lưới phân phối tại khu vực miền trung và đa dạng hóa các hình thức bán hàng qua mạng.
- Năm 2015, Công ty triển khai phân phối sản phẩm hạt mắc-ca, sẽ mang lại doanh thu cho Công ty từ năm 2016. Ngoài việc phân phối trong nước và xuất khẩu. Công ty đang từng bước triển khai dự án trồng cây và chế biến các sản phẩm từ

mắc-ca để có thể kiểm soát từ khâu nguyên vật liệu đầu vào đến khâu phân phối, dự kiến sẽ mang lại doanh thu cho Công ty bắt đầu từ năm 2018.

- Doanh thu thuần của Công ty năm 2016 tăng 38,85% nhưng lợi nhuận sau thuế của Công ty tăng 618,56% do bắt đầu từ năm 2015 Công ty thay đổi chính sách phân phối sản phẩm Công ty thực hiện phân phối sản phẩm từ nhà nhà cung cấp đến trực tiếp các đại lý lớn của Công ty (trước đây Công ty nhập về kho của Công ty sau đó mới phân phối) sẽ giảm chi phí lưu kho, và chi phí vận chuyển, tăng lợi nhuận Công ty bên cạnh đó, do doanh thu bán hàng tăng nên tỷ lệ chiết khấu từ nhà cung cấp cũng tăng theo.

Bảng 20: Một số Hợp đồng Công ty ký kết với các đối tác thực hiện phân phối sản phẩm trong năm 2015.

STT	Nội dung	Giá trị Hợp đồng (tỷ đồng)	Chủ thầu	Thời gian thực hiện
1	Cung cấp sản phẩm đồ uống, trà – café, bánh quy Leibniz	10	Công ty TNHH Nhật Linh – Móng Cái	Năm 2015
2	Cung cấp sản phẩm đồ uống, trà – café, bánh quy Leibniz	8,7	Công ty TNHH Hoàng Phú – Lộc Phát	Năm 2015
3	Cung cấp sản phẩm đồ uống, trà – café, bánh quy Leibniz	8	Công ty TNHH Hải Hằng	Năm 2015
4	Cung cấp sản phẩm đồ uống, trà – café, bánh quy Leibniz	6	Công ty TNHH Tuấn Linh – Phúc Hải	Năm 2015
5	Cung cấp sản phẩm đồ uống, trà – café, bánh quy Leibniz	9,4	Công ty TNHH XNK Vạn Thọ	Năm 2015
	Tổng	42,1		

(Nguồn: Công ty Cổ phần Phân phối Top One)

Các Hợp đồng phân phối sản phẩm của Công ty thường ký kết trong vòng 01 năm. Tổng giá trị Hợp đồng phân phối công ty ký kết với khách hàng lớn trong năm 2015 là 42,1 tỷ, ngoài ra Công ty vẫn thực hiện phân phối cho các cửa hàng nhỏ, và tiếp tục đẩy mạnh bán hàng thông qua internet để nâng cao lợi nhuận, do vậy kế hoạch doanh thu năm 2015 của Công ty đặt ra hoàn toàn khả thi.

Trong năm 2016, trên cơ sở đánh giá khả năng mở rộng mạng lưới phân phối và doanh thu từ phân phối từ sản phẩm hạt mắc-ca, do đó, Công ty đã đặt kế hoạch doanh thu dự kiến trong năm 2016 là 57 tỷ đồng.

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

14. Các thông tin, các tranh chấp kiện tụng liên tới công ty: Không có

II. Quản trị Công ty

Hội đồng quản trị, Ban kiểm soát, Ban Giám đốc, Kế toán trưởng

Bảng 21: Danh sách nhân sự chủ chốt của Công ty Top One

TT	Họ và tên	Chức vụ
I	Hội đồng quản trị	
1	Nguyễn Thế Trịnh	Chủ tịch HĐQT, Giám đốc
2	Nguyễn Văn Quỳnh	Thành viên HĐQT – Độc lập
3	Hoàng Thế Nam	Thành viên HĐQT – Độc lập
4	Vũ Thái	Thành viên HĐQT – Không điều hành
5	Phan Thành Trung	Thành viên HĐQT – Độc lập, không điều hành
II	Ban Kiểm soát	
1	Vũ Văn Hưng	Trưởng BKS
2	Bùi Thị Thanh Thảo	Thành viên BKS
3	Nguyễn Thị Nhị Hương	Thành viên BKS
III	Ban Giám đốc	
1	Nguyễn Thế Trịnh	Chủ tịch HĐQT, Giám đốc
2	Vũ Thị Lan Hương	Phó Giám đốc
3	Vũ Hồng Quang	Phó Giám đốc
IV	Kế toán trưởng	
1	Nguyễn Thị Kim Thành	Kế toán trưởng

1. Hội đồng quản trị

1.1. Nguyễn Thế Trịnh - Chủ tịch HĐQT, Giám đốc

- Giới tính: Nam
- Ngày sinh: 06/08/1978
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh

- Quê quán: Hà Nội
- Địa chỉ thường trú: Tổ dân phố Hoà Bình, phường Dương Nội, quận Hà Đông, thành phố Hà Nội
- Số CMND: 001078003799
- Trình độ văn hoá: 12/12
- Trình độ chuyên môn: Cử nhân Kinh tế
- Chức vụ hiện nay tại Công ty: Chủ tịch HĐQT kiêm Giám đốc
- Quá trình công tác:

Thời Gian	Đơn vị công tác	Chức Vụ
- Từ tháng 1/2015 đến nay	Công ty CP phân phối Top One	Chủ tịch HĐQT
- Từ tháng 3/2013 đến tháng 1/2015	Công ty CP phân phối Top One	Thành viên HĐQT
- Từ năm 2004 đến tháng 3/2013	Kinh doanh tự do	-

- Chức vụ đang nắm giữ ở các tổ chức khác: Không
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích công ty: Không
- Tỷ lệ sở hữu chứng khoán của bản thân và những người liên quan:
- Sở hữu cá nhân : 195.000 cổ phần
- Sở hữu đại diện : 0 cổ phần
- Những người có liên quan : Không
- Các khoản nợ đối với Công ty : Không

1.2. Ông Nguyễn Văn Quỳnh – Thành viên HĐQT

- Giới tính: Nam
- Ngày sinh: 10/03/1991
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Quê quán: Hà Nội
- Địa chỉ thường trú: Tổ dân phố Hoà Bình, phường Dương Nội, quận Hà Đông, thành phố Hà Nội
- Số CMND: 017015995
- Trình độ văn hoá: 12/12

- Trình độ chuyên môn: Cử nhân
- Chức vụ hiện nay tại Công ty: Thành viên HĐQT
- Quá trình công tác:

Thời Gian	Đơn vị công tác	Chức Vụ
Từ tháng 1/2015 đến nay	Công ty cổ phần phân phối Top One	TV.HĐQT
Từ tháng 9/2013 đến Tháng 1/2015	Công ty cổ phần phân phối Top One	Giám đốc

- Chức vụ đang nắm giữ ở các tổ chức khác : Không
- Hành vi vi phạm pháp luật : Không
- Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích công ty : Không
- Tỷ lệ sở hữu chứng khoán của bản thân và những người liên quan:
 - Sở hữu cá nhân : 117.000 cổ phần
 - Sở hữu đại diện : 0 cổ phần
 - Những người có liên quan : 0 cổ phần
- Các khoản nợ đối với Công ty: Không

1.3. Ông Hoàng Thế Nam – Thành viên HĐQT

- Giới tính: Nam
- Ngày sinh: 06/05/1980
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Quê quán: Hà Nội
- Địa chỉ thường trú: P1202, CT4C, X2, Bắc Linh Đàm, phường Hoàng Liệt, quận Hoàng Mai, thành phố Hà Nội
- Số CMND: 013016167
- Trình độ văn hoá: 12/12
- Trình độ chuyên môn: Cử nhân Kinh tế
- Chức vụ hiện nay tại Công ty: Thành viên HĐQT
- Quá trình công tác:

Thời Gian	Đơn vị công tác	Chức Vụ
Từ 1/2015-> nay	Công ty cổ phần phân phối Top One	TVHĐQT

Từ tháng 3/2013->1/2015	Công ty cổ phần phân phối Top One	Chủ tịch HĐQT
Từ Tháng 12/2007 đến nay	Công ty Cổ phần Hoàng Cúc	Phó phòng kinh doanh

- Chức vụ đang nắm giữ ở các tổ chức khác : Phó phòng kinh doanh Công ty Cổ phần Hoàng Cúc
- Hành vi vi phạm pháp luật : Không
- Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích công ty : Không
- Tỷ lệ sở hữu chứng khoán của bản thân và những người liên quan:
 - Sở hữu cá nhân: 108.000 cổ phần
 - Những người có liên quan: Không
- Các khoản nợ đối với Công ty: Không

1.4. Ông Vũ Thái – Thành viên HĐQT

- Giới tính: Nam
- Ngày sinh: 20/03/1974
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Quê quán: Hà Nội
- Địa chỉ thường trú: 59 tổ 28 Trại Nhãn, Ô chợ Dừa, Đống Đa, Hà Nội
- Số CMND: 013341895
- Trình độ văn hoá: 12/12
- Trình độ chuyên môn: Cử nhân Kinh tế
- Chức vụ hiện nay tại Công ty: Thành viên Ban Giám đốc
- Quá trình công tác:

Thời Gian	Đơn vị công tác	Chức Vụ
Từ 3/2013-> nay	Công ty cổ phần phân phối Top One	TV.HĐQT
Từ 1/2010-> 1/2014	Công ty Bình Minh	Trưởng phòng
Từ tháng 4/2002 -> 1/2010	Công ty taxi Hà Nội	Quản lý đội xe

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

- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích công ty: Không
- Tỷ lệ sở hữu chứng khoán của bản thân và những người liên quan:
 - Sở hữu cá nhân: 80.000 cổ phần
 - Những người có liên quan: Vợ Nguyễn Thị Kim Thành 85.000 cổ phần, Bố Vũ Hoàn 4.200 cổ phần
- Các khoản nợ đối với Công ty: Không

1.5. Ông Phan Thành Trung – Thành viên HĐQT

- Giới tính: Nam
- Ngày sinh: 20/05/1983
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Quê quán: Thanh Hóa
- Địa chỉ thường trú: TT Bru Điện, Nghĩa Dũng, P.Xá – Hà Nội
- Số CMND: 013110460
- Trình độ văn hoá: 12/12
- Trình độ chuyên môn: Thạc sỹ hóa dầu
- Chức vụ hiện nay tại Công ty: Thành viên HĐQT
- Quá trình công tác:

Thời Gian	Đơn vị công tác	Chức Vụ
Từ 3/2013-> nay	Công ty cổ phần phân phối Top One	TV.HĐQT
Từ 1/2012-> 9/2014	Công ty cổ phần Sản Xuất TM Đức Việt	Trưởng phòng
Từ 7/2006-> 1/2012	Công ty TNHH TM ĐT và Phát triển	Nhân viên

- Chức vụ đang nắm giữ ở các tổ chức khác: Không
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích công ty: Không
- Tỷ lệ sở hữu chứng khoán của bản thân và những người liên quan:
 - Sở hữu cá nhân : 8.000 cổ phần
 - Những người có liên quan : 0 cổ phần

- Các khoản nợ đối với Công ty : Không

2. Ban Kiểm soát

2.1. Ông Vũ Văn Hưng – Trưởng Ban Kiểm soát

- Giới tính: Nam
- Ngày sinh: 18/06/1978
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Quê quán: Hà Nội
- Địa chỉ thường trú: 52 Phan Đình Phùng - Ba Đình - Hà Nội
- Số CMND: 013463369
- Trình độ văn hoá: 12/12
- Trình độ chuyên môn: Cử nhân Kinh tế
- Chức vụ hiện nay tại Công ty: Thành viên ban kiểm soát
- Quá trình công tác:

Thời Gian	Đơn vị công tác	Chức Vụ
Từ 3/2013-> nay	Công ty cổ phần phân phối Top One	Thành viên BKS
Từ năm 2009 -> 3/2013	Công ty CP dịch vụ sản xuất Hưng Thủy	Kế toán
2007 đến năm 2009	Công ty One One Việt Nam	Kế toán

- Chức vụ đang nắm giữ ở các tổ chức khác: Không
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích công ty: Không
- Tỷ lệ sở hữu chứng khoán của bản thân và những người liên quan:
 - Sở hữu cá nhân : 0 cổ phần
 - Những người có liên quan : 0 cổ phần
- Các khoản nợ đối với Công ty : Không

2.2. Bà Bùi Thị Thanh Thảo - Thành viên BKS

- Giới tính: Nữ
- Ngày sinh: 04/04/1981
- Quốc tịch: Việt Nam

- Dân tộc: Kinh
- Quê quán: Thái Bình
- Địa chỉ thường trú: Trần Lãm, Thành phố Thái Bình, Thái Bình
- Số CMND: 034181000489
- Trình độ văn hoá: 12/12
- Trình độ chuyên môn: Cử nhân Kinh tế
- Chức vụ hiện nay tại Công ty: Thành viên Ban kiểm soát
- Quá trình công tác:

Thời Gian	Đơn vị công tác	Chức Vụ
Từ 3/2014-> nay	Công ty cổ phần phân phối Top One	Thành viên BKS
Từ 5/2012-> 3/2014	Công ty cổ phần 3 Sơn	Nhân viên
Từ 9/2009-> 5/2012	Công ty cổ phần sữa Sức sống Việt Nam	Nhân viên

- Chức vụ đang nắm giữ ở các tổ chức khác: Không
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích công ty: Không
- Tỷ lệ sở hữu chứng khoán của bản thân và những người liên quan:
 - Sở hữu cá nhân : 5.500 cổ phần
 - Những người có liên quan : 0 cổ phần
- Các khoản nợ đối với Công ty : Không

2.3. Bà Nguyễn Thị Nhị Hương - Thành viên BKS

- Giới tính: Nữ
- Ngày sinh: 16/8/1984
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Quê quán: Nam Định
- Địa chỉ thường trú: Xóm 7, xã Hải Ninh, Huyện Hải Hậu, tỉnh Nam Định
- Số CMND: 162511721
- Trình độ văn hoá: 12/12
- Trình độ chuyên môn: Cử nhân Kinh tế

- Chức vụ hiện nay tại Công ty: Thành viên Ban kiểm soát
- Quá trình công tác:

Thời Gian	Đơn vị công tác	Chức Vụ
Từ 8/2014-> nay	Công ty cổ phần phân phối Top One	Thành viên BKS
Từ 8/2013-> 8/2014	Công ty CP tập đoàn công nghệ ATT	kế toán
Từ 2/2009-> 8/2013	Công ty cổ phần Cúc Phương	Nhân viên

- Chức vụ đang nắm giữ ở các tổ chức khác: Không
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích công ty: Không
- Tỷ lệ sở hữu chứng khoán của bản thân và những người liên quan:
 - Sở hữu cá nhân : 0 cổ phần
 - Những người có liên quan : 0 cổ phần
- Các khoản nợ đối với Công ty : Không

3. Ban Giám đốc

3.1. Ông Nguyễn Thế Trịnh– Giám đốc (đã nêu tại mục HĐQT - 13.1.1.)

3.2. Bà Vũ Thị Lan Hương - Phó Giám đốc

- Giới tính: Nữ
- Ngày sinh: 02/01/1979
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Quê quán: Hải Phòng
- Địa chỉ thường trú: Số nhà 32, An Lạc 5, Sở Dầu, Hồng Bàng Hải phòng
- Số CMND: 031111526
- Trình độ văn hoá: 12/12
- Trình độ chuyên môn: Cử nhân Kinh tế, cử nhân ngoại ngữ
- Chức vụ hiện nay tại Công ty : Phó Giám đốc
- Quá trình công tác:

Thời Gian	Đơn vị công tác	Chức Vụ
-----------	-----------------	---------

Từ 3/2013-> nay	Công ty cổ phần phân phối Top One	Phó GD
Từ 5/2008-> 3/2013	Công ty cổ phần công nghệ Việt Nam Hyweb	Phó phòng kinh doanh
Từ 9/2005-> 5/2008	Báo Sài Gòn Giải Phóng	Nhân viên

- Chức vụ đang nắm giữ ở các tổ chức khác: Không
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích công ty: Không
- Tỷ lệ sở hữu chứng khoán của bản thân và những người liên quan:
 - Sở hữu cá nhân : 5.000 cổ phần
 - Những người có liên quan : Em gái Vũ Thị Hồng Hạnh 2.700 Cổ phần
- Các khoản nợ đối với Công ty : Không

3.3. Ông Vũ Hồng Quang - Phó Giám đốc

- Giới tính: Nam
- Ngày sinh: 03/05/1970
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Quê quán: Hà Nội
- Địa chỉ thường trú: Số 105-E11, Thanh Xuân Bắc, Thanh Xuân, HN
- Số CMND: 012239936
- Trình độ văn hoá: 12/12
- Trình độ chuyên môn: Cử nhân Kinh tế
- Chức vụ hiện nay tại Công ty: Phó Giám đốc
- Quá trình công tác:

Thời Gian	Đơn vị công tác	Chức Vụ
Từ 3/2013-> nay	Công ty cổ phần phân phối Top One	Phó GD
Từ 1/2007-> 3/2013	TT tư vấn chuyên giao CNTT bảo hộ lao động – Viện NCKHTBHLĐ	Trưởng phòng

Từ 1990 -> 1/2001	Nhà xuất bản Bản đồ	Nhân viên
-------------------	---------------------	-----------

- Chức vụ đang nắm giữ ở các tổ chức khác: Không
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích công ty: Không
- Tỷ lệ sở hữu chứng khoán của bản thân và những người liên quan:
 - Sở hữu cá nhân : 24.000 cổ phần
 - Những người có liên quan : 0 cổ phần
- Các khoản nợ đối với Công ty : Không

4. Bà Nguyễn Thị Kim Thành - Kế toán trưởng

- Giới tính: Nữ
- Ngày sinh: 24/07/1979
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Quê quán: Nam Định
- Địa chỉ thường trú: 59 tổ 28 Trại Nhân, Ô chợ Dừa, Đống Đa, Hà Nội
- Số CMND: 013341892
- Trình độ văn hoá: 12/12
- Trình độ chuyên môn: Cử nhân Kinh tế
- Chức vụ hiện nay tại Công ty: Kế toán trưởng
- Quá trình công tác:

Thời Gian	Đơn vị công tác	Chức Vụ
Từ 5/2014 -> nay	Công ty cổ phần phân phối Top One	KTT
Từ 3/2012 -> 5/2014	Công ty cổ phần Việt Hàn	KTT
Từ 2007 -> 3/2012	Công ty cổ phần sản xuất TBVT ACOM	Trưởng phòng

- Chức vụ đang nắm giữ ở các tổ chức khác: Không
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích công ty: Không

- Tỷ lệ sở hữu chứng khoán của bản thân và những người liên quan:
 - Sở hữu cá nhân : 85.000 cổ phần
 - Những người có liên quan : Chồng Vũ Thái 80.000 cổ phần
- Các khoản nợ đối với Công ty : Không

III. KẾ HOẠCH TĂNG CƯỜNG QUẢN TRỊ CÔNG TY

Công ty sẽ bổ sung, chỉnh sửa Quy chế quản trị nội bộ Công ty phù hợp với các chuẩn mực về quản trị Công ty đại chúng và áp dụng vào hệ thống quản trị của doanh nghiệp theo hướng dẫn tại Thông tư 121/2012/TT-BTC ban hành ngày 26/07/2012.

Hiện tại, thành phần Ban kiểm soát Công ty chưa có kế toán viên, Công ty cam kết sẽ bầu bổ sung thành viên Ban kiểm soát đáp ứng đủ điều kiện của Công ty đại chúng tại đại hội đồng cổ đông gần nhất.

Ngoài ra, trên cơ sở kế hoạch SXKD của Công ty và dự kiến kế hoạch SXKD cho những năm tiếp theo, Hội đồng quản trị đã định hướng hoạt động cụ thể như:

- Đảm bảo hoạt động của Công ty tăng trưởng, an toàn và hiệu quả.
- Tổ chức triển khai hoàn thành nghị quyết Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2015 đặc biệt là đạt và vượt các chỉ tiêu kế hoạch SXKD năm 2015 được Đại hội đồng cổ đông thông qua.
- Thực hiện đúng, hoàn thành tốt trách nhiệm của Hội đồng quản trị trước Đại Hội đồng cổ đông sau đại hội này với các quy định cụ thể về trách nhiệm/quyền hạn tại điều lệ Công ty và quy định của Nhà Nước về trách nhiệm/Quyền hạn của Hội đồng quản trị về quản trị với công ty đại chúng.
- Chỉ đạo, giám sát Ban điều hành, cán bộ quản lý khác trong việc triển khai Nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông và các Nghị quyết/Quyết định của Hội đồng quản trị về hoạt động của Công ty.

IV. CHỨNG KHOÁN ĐĂNG KÝ GIAO DỊCH

1. **Loại chứng khoán:** Cổ phần phổ thông
2. **Mệnh giá:** 10.000 (Mười nghìn) đồng/cổ phiếu
3. **Số lượng chứng khoán niêm yết:** 3.900.000 (ba triệu chín trăm nghìn) cổ phần
4. **Giá trị Chứng khoán đăng ký giao dịch:** 39.000.000.000 đồng (Ba chín tỷ đồng)
5. **Mã chứng khoán:** TOP
6. **Số lượng cổ phiếu bị hạn chế chuyển nhượng theo quy định của pháp luật hoặc của tổ chức phát hành:**
 - Hạn chế chuyển nhượng đối với cổ đông sáng lập

Bảng 22: Số lượng cổ phần bị hạn chế của cổ đông sáng lập

TT	Tên cổ đông	Số lượng cổ phần	Giá trị (VNĐ)	Thời gian hạn chế chuyển nhượng
1	Nguyễn Thế Trịnh	90.000	900.000.000	11/3/2013 – 11/03/2016
2	Nguyễn Văn Quỳnh	105.000	1.050.000.000	11/3/2013 – 11/03/2016

3	Hoàng Thế Nam	105.000	1.050.000.000	11/3/2013 –11/03/2016
	Tổng	300.000	3.000.000.000	

7. Giá giao dịch

Giá giao dịch ngày đầu tiên của Công ty được tính theo phương pháp PVBS:

*** Công thức tính**

(Nguồn vốn chủ sở hữu – Quỹ khen thưởng, phúc lợi)

Giá trị sổ sách của 1 cổ phiếu = -----

(Tổng số cổ phần đang lưu hành)

Theo phương pháp PVBS: Giá cổ phiếu TOP được tính theo phương pháp giá trị sổ sách của TOP tại thời điểm 31/12/2014 và 31/3/2015

Giá trị sổ sách cổ phiếu tại thời điểm 31/12/2014

3.161.114.548 – 0

Giá trị sổ sách của 1 cổ phiếu = ----- = 10.534 đồng/Cổ phần
 300.000

Giá trị sổ sách cổ phiếu tại thời điểm 31/3/2015

39.174.369.699 – 0

Giá trị sổ sách của 1 cổ phiếu = ----- = 10.045 đồng/Cổ phần
 3.900.000

Hội đồng quản trị Công ty sẽ lựa chọn giá đăng ký giao dịch vào thời điểm Công ty đăng ký ngày giao dịch Upcom và thực hiện công bố thông tin theo quy định.

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

Khi cổ phiếu của Công ty Cổ phần Phân phối Top One được đăng ký giao dịch tại Sở Giao dịch Chứng khoán Hà Nội, tỷ lệ nắm giữ của người nước ngoài tuân theo quy định hiện hành là 49% theo Quyết định số 55/2009/QĐ-TTg ngày 15/04/2009 của Thủ tướng Chính phủ về tỷ lệ tham gia của bên nước ngoài vào thị trường chứng khoán Việt Nam.

Hiện nay, Công ty chưa có cổ đông nước ngoài.

V. PHỤ LỤC

1. Phụ lục I: Bản sao hợp lệ Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh;
2. Phụ lục II: BCTC kiểm toán 2014, BCTC kiểm toán Quý I/2015.

Hà Nội, ngày 07 tháng 7 năm 2015

CÔNG TY CỔ PHẦN PHÂN PHỐI TOP ONE

CHỦ TỊCH HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

KIỂM GIÁM ĐỐC



NGUYỄN THẾ TRỊNH