

# MỤC LỤC

<b>I. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO.....</b>	<b>3</b>
1. RỦI RO BIẾN ĐỘNG KINH TẾ.....	3
2. RỦI RO KINH DOANH.....	3
3. RỦI RO TÀI CHÍNH.....	3
4. RỦI RO CHÁY NỔ.....	3
5. RỦI RO CỦA ĐỢT PHÁT HÀNH.....	3
6. RỦI RO CỦA CÁC DỰ ÁN ĐẦU TƯ.....	4
7. RỦI RO KHÁC.....	4
<b>II. NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM CHÍNH ĐỐI VỚI NỘI DUNG BẢN CÁO BẠCH.....</b>	<b>4</b>
1. TỔ CHỨC PHÁT HÀNH :.....	4
2. TỔ CHỨC TƯ VẤN :.....	4
<b>III. CÁC KHÁI NIỆM.....</b>	<b>5</b>
<b>IV. TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC PHÁT HÀNH.....</b>	<b>5</b>
1. TÓM TẮT QUÁ TRÌNH HÌNH THÀNH VÀ PHÁT TRIỂN.....	5
2. CƠ CẤU TỔ CHỨC.....	8
3. CƠ CẤU BỘ MÁY QUẢN LÝ CÔNG TY.....	10
4. DANH SÁCH CỔ ĐÔNG NẪM GIỮ TỪ TRÊN 5% VỐN CỔ PHẦN CỦA CÔNG TY:.....	13
5. DANH SÁCH NHỮNG CÔNG TY MẸ VÀ CÔNG TY CON CỦA TỔ CHỨC PHÁT HÀNH.....	14
6. HOẠT ĐỘNG KINH DOANH.....	15
7. BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH TRONG HAI NĂM GẦN NHẤT.....	28
8. VỊ THẾ CỦA CÔNG TY SO VỚI CÁC DOANH NGHIỆP KHÁC TRONG CÙNG NGÀNH.....	30
9. CHÍNH SÁCH ĐỐI VỚI NGƯỜI LAO ĐỘNG.....	35
10. CHÍNH SÁCH CỔ TỨC.....	37
11. TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG TÀI CHÍNH.....	37
12. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ, BAN GIÁM ĐỐC, BAN KIỂM SOÁT.....	41
13. TÀI SẢN.....	52
14. KẾ HOẠCH LỢI NHUẬN VÀ CỔ TỨC TRONG NĂM TỚI.....	53
15. ĐÁNH GIÁ CỦA TỔ CHỨC TƯ VẤN VỀ KẾ HOẠCH LỢI NHUẬN VÀ CỔ TỨC.....	56
16. THÔNG TIN VỀ NHỮNG CAM KẾT NHƯNG CHƯA THỰC HIỆN CỦA CÔNG TY.....	56
17. CÁC THÔNG TIN TRANH CHẤP KIẾN TỤNG LIÊN QUAN TỚI CÔNG TY CÓ THỂ ẢNH HƯỞNG ĐẾN GIÁ CỔ PHIẾU:.....	56

<b>V. CHỨNG KHOÁN CHÀO BÁN.....</b>	<b>56</b>
1. LOẠI CHỨNG KHOÁN: .....	56
2. MỆNH GIÁ: .....	57
3. TỔNG SỐ CỔ PHIẾU DỰ KIẾN CHÀO BÁN:.....	57
4. GIÁ CHÀO BÁN DỰ KIẾN: .....	57
5. PHƯƠNG THỨC PHÂN PHỐI: .....	57
6. THỜI GIAN PHÂN PHỐI CỔ PHIẾU: .....	57
7. ĐĂNG KÝ MUA CỔ PHIẾU: .....	59
8. PHƯƠNG THỨC THỰC HIỆN QUYỀN MUA TRƯỚC CỔ PHIẾU PHÁT HÀNH THÊM CỦA CỔ ĐÔNG HIỆN TẠI:.....	62
9. GIỚI HẠN VỀ TỶ LỆ NẪM GIỮ ĐỐI VỚI NGƯỜI NƯỚC NGOÀI: .....	62
10. NHỮNG HẠN CHẾ LIÊN QUAN ĐẾN VIỆC CHUYỂN NHƯỢNG.....	63
11. CÁC LOẠI THUẾ CÓ LIÊN QUAN: .....	63
12. NGÂN HÀNG MỞ TÀI KHOẢN PHÒNG TOẢ NHẬN TIỀN MUA CỔ PHIẾU:.....	63
<b>VI. MỤC ĐÍCH CHÀO BÁN .....</b>	<b>63</b>
1. DỰ ÁN ĐẦU TƯ TRUNG TÂM THƯƠNG MẠI - DỊCH VỤ HIỆP PHÚ .....	64
2. ĐẦU TƯ MUA TRẠM XĂNG DẦU TẠI HUYỆN THUẬN AN, TỈNH BÌNH DƯƠNG.....	65
3. ĐẦU TƯ MUA QUYỀN SỬ DỤNG ĐẤT HAI CĂN NHÀ TẠI SỐ 33 VÀ 45 LÊ VĂN VIỆT, QUẬN 9, TP.HCM.....	65
<b>VII. KẾ HOẠCH SỬ DỤNG SỐ TIỀN THU ĐƯỢC TỪ ĐỢT CHÀO BÁN.....</b>	<b>66</b>
<b>VIII. CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN ĐẾN VIỆC CHÀO BÁN .....</b>	<b>67</b>
1. TỔ CHỨC CHÀO BÁN .....	67
2. TỔ CHỨC KIỂM TOÁN.....	67
3. TỔ CHỨC TƯ VẤN.....	67
<b>IX. PHỤ LỤC .....</b>	<b>67</b>

## **I. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO.**

### **1. RỦI RO BIẾN ĐỘNG KINH TẾ.**

Lĩnh vực kinh doanh của Timexco tập trung vào các mặt hàng xăng dầu, thép xây dựng, xe máy và hàng điện tử tại các Quận 2, Quận 9, Quận Thủ Đức, tỉnh Bình Dương. Nếu nền kinh tế biến động sẽ ảnh hưởng sức tiêu dùng của người dân và có tác động mạnh mẽ đến việc đầu tư xây dựng công trình Công nghiệp và dân dụng.

Sự phát triển của kinh tế Việt Nam nói chung và thành phố Hồ Chí Minh nói riêng có ảnh hưởng gián tiếp đến hoạt động kinh doanh của Timexco. Song trong những năm qua Việt Nam có tốc độ tăng trưởng khá cao và ổn định, các chuyên gia phân tích đều cho rằng, trong các năm tới, tốc độ tăng trưởng GDP của Việt Nam duy trì ở mức 7- 8%/năm là hoàn toàn khả thi. Do đó rủi ro biến động kinh tế khó có khả năng xảy ra.

### **2. RỦI RO KINH DOANH**

Do đặc điểm của lĩnh vực kinh doanh thương mại nên khi giá cả các các mặt hàng xăng dầu, thép xây dựng, hàng điện tử, kim khí điện máy ...có sự biến động lớn sẽ ảnh hưởng đến kết quả kinh doanh của Công ty. Vì vậy, Timexco luôn chủ động kịp thời nắm bắt thông tin và nhận định chính xác xu hướng giá trên thị trường, đồng thời áp dụng chính sách duy trì lượng hàng tồn kho hợp lý nhằm hạn chế tối đa rủi ro có thể xảy ra.

### **3. RỦI RO TÀI CHÍNH.**

Hiện nay, Timexco kinh doanh thép xây dựng dựa trên các mối quan hệ kinh doanh có bảo lãnh thanh toán của Ngân hàng và tín chấp. Timexco cho các công ty xây dựng được trả chậm với thời gian trung bình khoảng một tháng. Nếu các công ty này không thực hiện trả nợ đúng hạn sẽ gây khó khăn cho Công ty do thiếu vốn lưu động. Tuy nhiên khi Công ty thực hiện cấp tín dụng cho các đối tác được dựa trên cơ sở khảo sát về năng lực tài chính của đối tác nên hạn chế đến mức thấp nhất những thiệt hại phát sinh từ rủi ro công nợ khó đòi.

### **4. RỦI RO CHÁY NỔ.**

Hoạt động kinh doanh xăng dầu luôn tiềm ẩn nguy cơ cháy nổ cao, song hàng tháng Công ty đã tổ chức tiến hành kiểm tra trang thiết bị phòng chống cháy nổ theo định kỳ, đồng thời thường xuyên tổ chức các khóa tập huấn, đào tạo cán bộ công nhân viên về công tác phòng cháy chữa cháy nhằm giảm thiểu tối đa nguy cơ có thể xảy ra. Tất cả các trạm xăng của Công ty đều thực hiện mua bảo hiểm (của Công ty bảo hiểm Bảo Minh) theo quy định.

### **5. RỦI RO CỦA ĐỢT PHÁT HÀNH**

Đợt phát hành này không được bảo lãnh phát hành nên có thể xảy ra rủi ro cổ phiếu phát hành không được mua hết. Trong trường hợp này, lượng cổ phiếu không được mua hết sẽ được xử lý theo hướng Hội đồng quản trị tiếp tục chào bán cho đối tượng khác theo giá chào bán thời điểm nhưng không ưu đãi hơn so với cổ đông hiện hữu. Nếu xét thấy cần thiết, Hội đồng quản trị sẽ xin phép Ủy ban Chứng khoán Nhà nước gia hạn giấy phép phát hành, đồng thời cũng chủ động tìm kiếm các nguồn tài trợ bổ sung khác để huy động đủ vốn cho các dự án.

## 6. RỦI RO CỦA CÁC DỰ ÁN ĐẦU TƯ

Đối với dự án đầu tư Trung tâm Thương mại - Dịch vụ Hiệp Phú mà Công ty đang triển khai, thời gian thực hiện dự án phần lớn phụ thuộc vào thời gian thực hiện các thủ tục pháp lý, đề bù, giải tỏa và lập thủ tục sử dụng đất. Thực tế ở Việt Nam, đối với các dự án đầu tư bất động sản, thời gian này thường bị kéo dài và vì vậy sẽ ảnh hưởng đến hiệu quả kinh doanh của dự án. Thêm vào đó, vốn đầu tư xây dựng Trung tâm Thương mại - Dịch vụ Hiệp Phú là lớn ( dự kiến khoảng 44,3 tỷ) nhưng dự án này không được bố trí kết hợp nhà ở (chung cư) nên việc tận dụng và khai thác lợi thế, công năng của công trình bị hạn chế, ảnh hưởng đến hiệu quả kinh doanh của dự án.

## 7. RỦI RO KHÁC.

Các rủi ro khác như thiên tai, địch họa, hoả hoạn .v.v... là những rủi ro bất khả kháng, nếu xảy ra sẽ gây thiệt hại cho tài sản, con người và tình hình hoạt động chung của Công ty.

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

### 1. TỔ CHỨC PHÁT HÀNH :

- Ông **Ma Đức Tú** Chủ tịch HĐQT, kiêm Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Thương mại Xuất Nhập Khẩu Thủ Đức.
- Ông **Nguyễn Thanh Bình** Thành viên HĐQT, kiêm Kế toán trưởng Công ty Cổ phần Thương mại Xuất Nhập Khẩu Thủ Đức.
- Ông **Hồ Văn Long** Trưởng ban kiểm soát Công ty Cổ phần Thương mại Xuất Nhập Khẩu Thủ Đức

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

### 2. TỔ CHỨC TƯ VẤN :

- Ông **Nguyễn Quang Vinh** Tổng Giám đốc, Đại diện theo Pháp luật của Công ty Cổ phần Chứng khoán Bảo Việt.

Bản cáo bạch này là một phần của hồ sơ đăng ký chào bán do Công ty Cổ phần Chứng khoán Bảo Việt tham gia lập trên cơ sở Hợp đồng tư vấn phát hành chứng khoán với Công ty Cổ phần Thương mại Xuất Nhập Khẩu Thủ Đức. Chúng tôi đảm bảo rằng việc phân tích, đánh giá và lựa chọn ngôn từ trên Bản cáo bạch này đã được thực hiện một cách hợp lý và cẩn trọng dựa trên cơ sở các thông tin và số liệu do Công ty Cổ phần Thương mại Xuất Nhập Khẩu Thủ Đức cung cấp.

### III. CÁC KHÁI NIỆM.

- Công ty Công ty Cổ phần Thương mại Xuất Nhập Khẩu Thủ Đức
- Tổ chức phát hành Công ty Cổ phần Thương mại Xuất Nhập Khẩu Thủ Đức.
- HĐQT Hội đồng quản trị.
- Timexco Tên viết tắt của Công ty Cổ phần Thương mại Xuất Nhập Khẩu Thủ Đức.
- ĐKKD Đăng ký kinh doanh
- BHXH. Bảo hiểm xã hội.
- QLDN Quản lý doanh nghiệp.
- TNDN Thu nhập doanh nghiệp.
- DNTN Doanh nghiệp Tư nhân
- TNHH Trách nhiệm hữu hạn

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

#### 1. TÓM TẮT QUÁ TRÌNH HÌNH THÀNH VÀ PHÁT TRIỂN.

##### 1.1. Lịch sử hình thành.

Công ty Cổ phần Thương mại Xuất Nhập Khẩu Thủ Đức tiền thân là Công ty Thương mại Xuất Nhập Khẩu Thủ Đức được thành lập trên cơ sở hợp nhất Công ty Vật Tư Tổng Hợp Huyện Thủ Đức và Công ty Thương nghiệp Tổng hợp Thủ Đức theo Quyết định số 728/QĐ-UB-NCVX ngày 07/02/1995 của Ủy Ban Nhân Dân Thành phố Hồ Chí Minh.



Năm 2000, Công ty được chuyển sang hoạt động dưới hình thức Công ty Cổ phần theo Quyết định số 09/2000/QĐ-TTg ngày 17/01/2000 của Thủ tướng Chính Phủ về việc chuyển Công ty Thương mại Xuất Nhập Khẩu Thủ Đức thành công ty cổ phần. Vốn điều lệ của Công ty lúc cổ phần hoá là 14 tỷ đồng, theo giấy

chúng nhận đăng ký kinh doanh số 4103000025 đăng ký lần đầu ngày 27/03/2000 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố Hồ Chí Minh cấp. Trong đó phần vốn nhà nước tại công ty chiếm tỷ lệ 40%, còn lại là phần vốn góp của cán bộ công nhân viên và các cổ đông bên ngoài.

Tháng 08 năm 2002, Công ty thực hiện phát hành thêm cổ phiếu nâng vốn điều lệ của Công ty lên 18 tỷ đồng nhằm mục đích cân đối lại nguồn vốn và đầu tư nâng cấp một số địa điểm kinh doanh. Trong đợt phát hành này, cổ đông Nhà nước đã mua các cổ phiếu phát hành thêm, đảm bảo phần vốn nhà nước tại công ty là 40% vốn điều lệ.

Tháng 07 năm 2004, thực hiện chỉ đạo của Ủy Ban Nhân dân Thành phố Hồ Chí Minh tại công văn số 4081/UB-CNN ngày 15/07/2004 về việc tiếp tục bán cổ phần thuộc vốn Nhà nước trong Công ty Cổ phần Thương mại Xuất Nhập Khẩu Thủ Đức, Công ty đã tiến hành tổ chức bán đấu giá thành công 40% vốn cổ phần thuộc phần vốn Nhà nước. Do đó, đến thời điểm hiện tại, Timexco hiện không có cổ phần thuộc phần vốn Nhà nước.

Tháng 05 năm 2006, Đại hội đồng cổ đông thường niên Công ty quyết định tăng vốn thêm 9 tỷ đồng bằng cách thưởng cổ phiếu cho các cổ đông hiện hữu từ lợi nhuận giữ lại và các quỹ, nâng tổng vốn điều lệ của công ty lên 27 tỷ đồng.

Tháng 12 năm 2006, cổ phiếu Timexco với mã chứng khoán TMC đã chính thức niêm yết và giao dịch tại Trung tâm giao dịch chứng khoán thành phố Hồ Chí Minh.

Tháng 03 năm 2007, Đại hội đồng cổ đông thường niên Công ty quyết định tăng vốn thêm 8.547.100.000 đồng bằng cách thưởng cổ phiếu cho các cổ đông hiện hữu từ lợi nhuận giữ lại và các quỹ, nâng tổng vốn điều lệ của công ty lên 35.547.100.000 đồng.

Trải qua thời gian dài hoạt động với sự đóng góp của cán bộ nhân viên và lãnh đạo qua nhiều thời kỳ, Công ty đã từng bước phát triển đi lên, tính đến nay Công ty có một tập thể gần 200 cán bộ, công nhân viên. Trong 07 năm liền từ năm 2000- 2006 Timexco liên tục được Ủy ban Nhân dân Thành phố Hồ Chí Minh tặng bằng khen và cờ thi đua do đạt kết quả kinh doanh tốt. Năm 2006, Timexco tiếp tục được Ủy ban Nhân dân Thành phố Hồ Chí Minh xét tặng bằng khen nhân kỷ niệm 10 năm thành lập Quận 9 và được Thủ tướng Chính phủ tặng bằng khen.

## 1.2. Giới thiệu về Công ty.

- Tên Công ty: Công ty Cổ phần Thương mại Xuất Nhập Khẩu Thủ Đức
- Tên tiếng Anh: Thu Duc Trading And Import Export Joint Stock Company
- Tên viết tắt: **Timexco**

- Biểu tượng của Công ty



- Chứng nhận ISO9001-2000

Tháng 5/2007



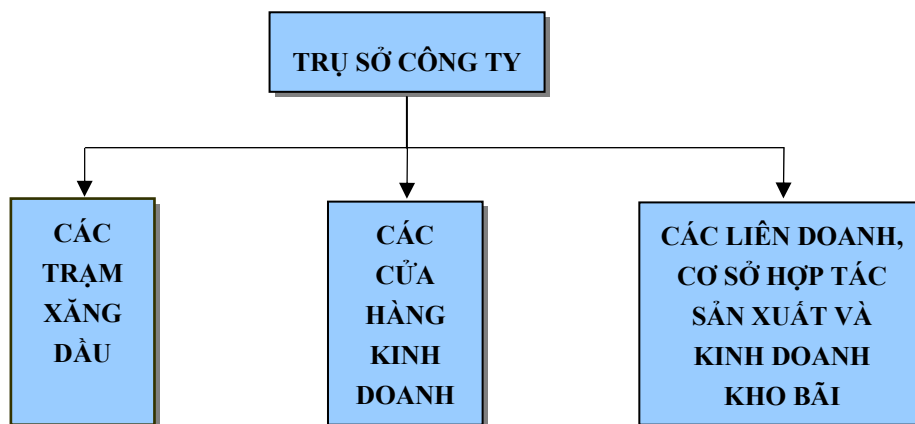
- Vốn điều lệ: 35.545.070.000VNĐ ( ba mươi lăm tỷ năm trăm bốn mươi lăm triệu không trăm bảy mươi ngàn đồng chẵn)
- Trụ sở chính: 740A Quốc lộ 52, Phường Hiệp Phú, Quận 9, Thành phố Hồ Chí Minh.
- Điện thoại: (84-8) 8 966 819
- Fax: (84-8) 8 963 210
- Email: [timexcothuduc@hcm.vnn.vn](mailto:timexcothuduc@hcm.vnn.vn) ; [ctycptmxnktđ@vnn.vn](mailto:ctycptmxnktđ@vnn.vn)
- Website: [www.timexcothuduc.com.vn](http://www.timexcothuduc.com.vn)
- Giấy chứng nhận ĐKKD: Số 4103000025 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố Hồ Chí Minh cấp cho đăng ký lần đầu ngày 27/03/2000, đăng ký thay đổi lần thứ 01 ngày 14/06/2002, đăng ký thay đổi lần thứ 02 ngày 23/10/2002, đăng ký thay đổi lần thứ 03 ngày 02/01/2003, đăng ký thay đổi lần thứ 04 ngày 24/04/2003, đăng ký thay đổi lần thứ 05 ngày 17/09/2003, đăng ký thay đổi lần thứ 06 ngày 20/01/2005, đăng ký thay đổi lần thứ 07 ngày 26/04/2005, đăng ký thay đổi lần thứ 08 ngày 18/04/2006.
- Ngành nghề kinh doanh:
  - Sản xuất, kinh doanh hàng xuất nhập khẩu lâm sản chế biến, nông thủy hải sản, thực phẩm, bao bì, hàng thủ công mỹ nghệ, kim khí điện máy, vật tư nguyên liệu, phụ tùng, vật liệu xây dựng, phương tiện vận tải, dịch vụ xuất nhập khẩu và thương mại (trừ sản xuất thực phẩm tươi sống, tái chế phế thải, chế biến gỗ, sản xuất gốm; sứ; thủy tinh, gia công cơ khí, xi mạ điện).
  - Kinh doanh dịch vụ kho bãi.
  - Xây dựng và kinh doanh nhà.
  - Mua bán xe máy, xe đạp, máy vi tính và thiết bị máy vi tính.
  - Vận tải xăng dầu.
  - Mua bán khí đốt hóa lỏng (gas) (không mua bán tại trụ sở), bếp gas, đồ dùng cá nhân và gia đình, bách hoá, mỹ phẩm.
  - Sửa chữa, lắp ráp xe đạp.



- Mua bán điện thoại cố định, di động
- Cho thuê nhà.
- Đại lý kinh doanh xăng dầu, nhớt, mỡ.
- Kinh doanh vận tải hàng hoá bằng ô tô.

## 2. CƠ CẤU TỔ CHỨC.

Công ty Cổ phần Thương mại Xuất Nhập Khẩu Thủ Đức được tổ chức và hoạt động tuân thủ theo Luật Doanh nghiệp đã được Quốc hội nước Cộng Hoà Xã Hội Chủ Nghĩa Việt Nam khoá XI kỳ họp thứ 8 thông qua ngày 29/11/2005. Các hoạt động của Công ty tuân thủ Luật Doanh nghiệp, các Luật khác có liên quan và Điều lệ Công ty được Đại hội cổ đông nhất trí thông qua. Cơ cấu tổ chức của Công ty được thể hiện qua sơ đồ sau:



**Trụ sở Công ty:** Nơi đặt văn phòng làm việc của Hội đồng quản trị, Tổng Giám đốc, Phó Tổng Giám đốc và các phòng ban gồm: Phòng Kế toán - Tài Vụ, Phòng Kinh doanh, Phòng Tổ chức - Hành chính. Ngoài ra, trụ sở Công ty còn là nơi kinh doanh mặt hàng thép xây dựng.

Địa chỉ: 740A Quốc lộ 52, Phường Hiệp Phú, Quận 9, TP. Hồ Chí Minh.

Điện thoại: (84-8) 8 966 819

Fax: (84-8) 8 963 210.

**Các trạm xăng dầu:** Hiện nay Timexco có 15 trạm xăng dầu trên địa bàn Quận 2, Quận 9, Quận Thủ Đức và tỉnh Bình Dương.

STT	TRẠM	ĐỊA CHỈ
<b>I</b>	<b>QUẬN THỦ ĐỨC</b>	
1	Trạm xăng dầu số 1	744 Kha Vạn Cân, P. Linh Đông
2	Trạm xăng dầu số 3	228 Võ Văn Ngân, P. Trường Thọ
3	Trạm xăng dầu số 4	236 Võ Văn Ngân, P. Bình Thọ



STT	TRẠM	ĐỊA CHỈ
4	Trạm xăng dầu số 7	77 Tô Ngọc Vân, P. Linh Tây
5	Trạm xăng dầu Linh Xuân	507A Quốc lộ 1A , P. Linh Xuân
6	Trạm xăng dầu Bình Thọ	Số 2 Đặng Văn Bi, P. Bình Thọ
7	Trạm xăng dầu Hiệp Bình Phước	570 Quốc lộ 13, P. Hiệp Bình Phước
<b>II</b>	<b>QUẬN 9</b>	
8	Trạm xăng dầu Tăng Nhơn Phú	392 Khu phố 1, Lê Văn Việt, P. Tăng Nhơn Phú
9	Trạm xăng dầu số 5	163A Lê Văn Việt, P. Hiệp Phú
10	Trạm xăng dầu số 6	740A Quốc lộ 52, P. Hiệp Phú
11	Trạm xăng dầu Long Trường	21 Nguyễn Duy Trinh, P. Long Trường
12	Trạm xăng dầu Long Bình	90 Nguyễn Xiển, P. Long Bình
<b>III</b>	<b>QUẬN 2</b>	
13	Trạm xăng dầu số 9	22/12 Nguyễn Duy Trinh, P. Bình Trưng Tây
<b>III</b>	<b>TỈNH BÌNH DƯƠNG</b>	
14	Trạm xăng dầu số 10	01/A T1, Hội Nghĩa, Tân Uyên , Bình dương
15	Trạm xăng dầu số 11	Bình chuẩn , Thuận an , Bình dương

**Các cửa hàng kinh doanh:** Gồm các cửa hàng kinh doanh sắt thép, vật liệu xây dựng, hàng điện tử, điện máy, điện thoại di động, xe máy và kinh doanh thương mại khác. Mạng lưới các cửa hàng kinh doanh của Công ty gồm:

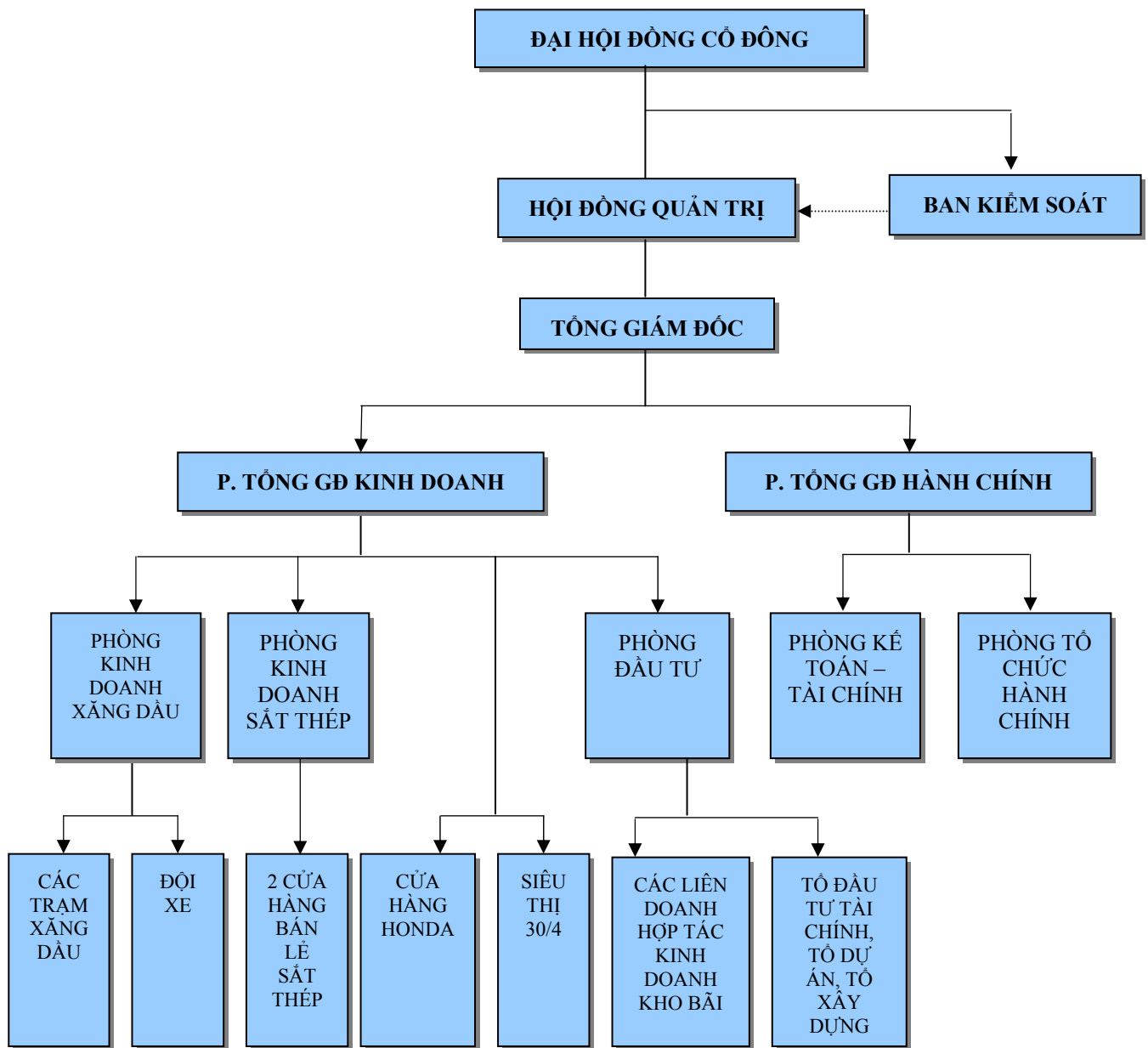
- ❖ **2 cửa hàng kinh doanh sắt thép:** Kinh doanh các loại sắt thép và vật liệu xây dựng. Các cửa hàng này đặt tại :  
Địa chỉ : 740A Quốc lộ 52, Hiệp Phú, Quận 9 - Điện thoại : (84-8) 7 305 064  
Địa chỉ : 1106 Kha Vạn Cân , P. Linh Đông , Q.Thủ Đức - Điện thoại : (84-8) 8 966819
- ❖ **Cửa hàng Kinh doanh 30/4:** Kinh doanh các mặt hàng điện tử, kim khí điện máy, hàng gia dụng.  
Địa chỉ: 01 Dương Văn Cam, P. Linh Tây, Q. Thủ Đức, TP. Hồ Chí Minh.  
Điện thoại: (84-8) 8 966 865
- ❖ **Cửa hàng Honda:** Kinh doanh các loại xe máy và phụ tùng xe máy do hãng Honda ủy nhiệm.  
Địa chỉ: 719- 721 Kha Vạn Cân, P. Linh Tây, Q. Thủ Đức, TP. Hồ Chí Minh  
Điện thoại: (84-8) 8 971 517

**Các liên doanh, cơ sở hợp tác sản xuất và kinh doanh kho bãi:** Hiện nay, Timexco đang sở hữu một số mặt bằng tại Quận Thủ Đức và Quận 9, được công ty sử dụng để liên doanh, hợp tác sản xuất và kinh doanh kho bãi với các đơn vị khác bao gồm:

STT	Đối tác	Địa chỉ	Hình thức
<b>I Liên doanh</b>			
1	Liên hiệp Hợp tác xã Thương mại TP. Hồ Chí Minh (Tên viết tắt Sai gon Co-op)	740 Xa lộ Hà Nội, P. Hiệp Phú, Q. 9, TP. Hồ Chí Minh	Liên doanh liên kết làm Siêu thị Co-op Mark Xa lộ Hà Nội
<b>II Các cơ sở hợp tác sản xuất</b>			
1	Công ty TNHH Gỗ Ngọc Thành	60/6 Trường Tre, P. Linh Xuân, Q. Thủ Đức, TP. Hồ Chí Minh	Hợp tác sản xuất chế biến gỗ xuất khẩu
<b>III Kinh doanh kho bãi</b>			
1	DNTN Sản xuất Thương Mại Đại Mạnh Tiến	746 Kha Vạn Cân, P. Linh Đông, Q. Thủ Đức, TP. Hồ Chí Minh	Cho thuê kho bãi, nhà xưởng
2	Xí Nghiệp May Xuất khẩu Linh Phượng	38 Đặng Văn Bi, P. Trường Thọ, Q. Thủ Đức, TP. Hồ Chí Minh	Cho thuê nhà xưởng
3	Cửa hàng xe máy Vinh Hiền	45 Lê Văn Việt, Quận 9, TP. Hồ Chí Minh	Cho Thuê kinh doanh xe máy

### 3. CƠ CẤU BỘ MÁY QUẢN LÝ CÔNG TY.

Công ty Cổ phần Thương mại Xuất Nhập Khẩu Thủ Đức có bộ máy quản lý tổ chức theo mô hình Công ty cổ phần được thể hiện theo sơ đồ sau:



**Đại hội đồng cổ đông:** gồm tất cả các cổ đông có quyền biểu quyết, là cơ quan có quyền lực cao nhất của Công ty. Đại hội đồng cổ đông có nhiệm vụ:

- Thông qua sửa đổi bổ sung điều lệ.
- Thông qua kế hoạch phát triển của Công ty, thông qua báo cáo tài chính hàng năm, báo cáo của Hội đồng Quản trị, Ban kiểm soát và của các kiểm toán viên.
- Quyết định số lượng thành viên của Hội đồng Quản trị.
- Bầu, bãi nhiệm, miễn nhiệm các thành viên Hội đồng Quản trị, Ban Kiểm soát và phê chuẩn việc Hội đồng Quản trị bổ nhiệm Tổng Giám đốc điều hành.

**Hội đồng Quản trị:** là cơ quan quản lý cao nhất của Công ty, quản trị Công ty giữa hai kỳ Đại hội. Các thành viên Hội đồng Quản trị được cổ đông bầu. Hội đồng Quản trị đại diện cho các cổ đông, có toàn quyền nhân danh Công ty để quyết định mọi vấn đề liên quan đến mục đích, quyền lợi của Công ty, trừ những vấn đề thuộc thẩm quyền của Đại hội đồng cổ đông.

Chủ tịch Hội đồng Quản trị là người đại diện theo pháp luật của Công ty.

**Ban Kiểm soát:** là cơ quan trực thuộc Đại hội đồng cổ đông, do Đại hội đồng cổ đông bầu ra. Ban Kiểm soát có nhiệm vụ kiểm tra tính hợp lý, hợp pháp trong điều hành hoạt động kinh doanh, báo cáo tài chính của Công ty. Ban Kiểm soát hoạt động độc lập với Hội đồng Quản trị và Ban Tổng Giám đốc. Ban Kiểm soát chịu trách nhiệm trước Đại hội đồng cổ đông và pháp luật về những công việc thực hiện của Ban.

**Tổng Giám đốc:** là người điều hành và quyết định cao nhất về tất cả các vấn đề liên quan đến 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.

**Phó Tổng Giám đốc Kinh doanh:** phụ trách toàn bộ hoạt động kinh doanh của Công ty, chịu trách nhiệm trước Tổng Giám đốc.

**Phó Tổng Giám đốc Hành chính:** phụ trách phòng Tổ chức – Hành chính, và phòng Kế toán - Tài chính.

**Các phòng ban:** là những phòng ban trực tiếp điều hành công việc của Công ty theo chức năng chuyên môn và nhận sự chỉ đạo của Tổng Giám đốc. Công ty Cổ phần Thương mại Xuất Nhập Khẩu Thủ Đức có các phòng ban được thiết lập gồm: Phòng Kinh doanh xăng dầu, Phòng Kinh doanh sắt thép, Phòng đầu tư, Phòng Kế toán – Tài chính, Phòng Tổ chức - Hành chính. Chức năng nhiệm vụ của các phòng ban được quy định như sau:

- Phòng Kinh doanh xăng dầu: có chức năng trong việc xác định mục tiêu, hoạch định chiến lược cho hoạt động kinh doanh của Công ty; Phụ trách toàn bộ hoạt động kinh doanh xăng dầu của công ty, trực tiếp quản lý các trạm xăng dầu, điều động đội xe vận chuyển... Thực hiện nhiệm vụ mở rộng thị trường, tìm kiếm đối tác trong kinh doanh.
- Phòng Kinh doanh sắt thép: có chức năng trong việc xác định mục tiêu, hoạch định chiến lược cho hoạt động kinh doanh của Công ty; Phụ trách toàn bộ hoạt động kinh doanh của Công ty về kinh doanh sắt thép, trực tiếp quản lý 2 cửa hàng bán lẻ sắt thép thực hiện nhiệm vụ mở rộng thị trường, tìm kiếm đối tác trong kinh doanh.
- Phòng đầu tư: Có chức năng trong việc xác định mục tiêu, hoạch định chiến lược phát triển kinh doanh của công ty trung và dài hạn; Phụ trách hoạt động kinh doanh tài chính, liên doanh liên kết, kinh doanh bất động sản, lập dự án và xây dựng, quản lý cho thuê mặt bằng... Trực tiếp quản lý tổ dự án, tổ xây dựng, tổ kinh doanh tài chính.

- Phòng Kế toán - Tài chính: có chức năng quản lý tài chính của Công ty; Thực hiện nhiệm vụ về kế toán và thủ quỹ, thống kê, nghiệp vụ Ngân hàng, lập các báo cáo quyết toán quý, năm và quyết toán đầu tư; Thực hiện lập báo cáo kế toán quản trị, phân tích và lập kế hoạch tài chính năm.
- Phòng Tổ chức - Hành chính: có chức năng quản lý về nhân sự, lao động tiền lương, BHXH, bảo hộ lao động, các chính sách đào tạo, bồi dưỡng, khen thưởng kỷ luật; Thực hiện công tác tổ chức hành chính, văn phòng. Ngoài ra còn có nhiệm vụ theo dõi tài sản, công cụ lao động, vật tư tồn kho, quản lý công tác đầu tư, xây dựng cơ bản và sửa chữa tài sản.

#### 4. DANH SÁCH CỔ ĐÔNG NẴM GIỮ TỪ TRÊN 5% VỐN CỔ PHẦN CỦA CÔNG TY:

*Danh sách cổ đông nắm giữ trên 5% vốn cổ phần của Công ty tính đến ngày 27/06/2007.*

SST	Tên cổ đông	Địa chỉ	Số cổ phần Sở hữu	Tỷ lệ (%)
1	Quỹ Đầu tư Chứng Khoán Việt Nam (VF1)	Lầu 8 tòa nhà Bitexco, 19-25 Nguyễn Huệ, Quận 1, Tp. Hồ Chí Minh	540.000	15,80%
2	Công ty Thương mại Kỹ Thuật và Đầu tư (Petec)	194 Nam Kỳ Khởi Nghĩa, Quận 3, Tp. Hồ Chí Minh	454.920	13,31%

*Đến ngày 13/09/2007 Công ty TNHH một Thành viên Dầu khí Thành Phố Hồ Chí Minh thông báo đã mua và sở hữu 194.050cp TMC , tỉ lệ sở hữu 5,45% vốn điều lệ Công ty CP TM XNK Thủ Đức .*

*Danh sách cổ đông sáng lập theo giấy chứng nhận ĐKKD lần đầu ngày 27/03/2000 như sau:*

STT	Tên cổ đông	Số cổ phần (*)	Địa chỉ
	Đại diện vốn Nhà nước		
1	MA ĐỨC TÚ	56.000	226 Hai Bà Trưng, P. Tân Định, Quận 1, Tp. Hồ Chí Minh
	NGUYỄN THỊ NĂM		10/389C Tân Lập, Phường Hiệp Phú, Quận 9, Tp. Hồ Chí Minh
2	NGUYỄN MẠNH THẢO	10.000	194 Nam Kỳ Khởi Nghĩa, Quận 3, Tp. Hồ Chí Minh
3	VÕ VĂN BÌNH	1.700	68 Nam Hòa, Phước Long A, Quận 9, Tp. Hồ Chí Minh
4	HỒ VĂN LONG	540	2/4 Đặng Văn Bi, Trường Thọ, Quận Thủ Đức, Tp. Hồ Chí Minh
5	Và 225 cổ đông	71.760	
<b>Tổng cộng (**)</b>		<b>140.000</b>	

(\*) Tại thời điểm 18/04/2006 mệnh giá cổ phần là 100.000 đồng/cổ phần, theo điều lệ điều chỉnh của công ty ngày 17/10/2006 công ty chuyển đổi mệnh giá thành 10.000 đồng/ cổ phần.

(\*\*) Vốn Điều lệ của Công ty tại thời điểm thành lập là 14 tỷ đồng.

Căn cứ quy định tại Khoản 5 Điều 84 Luật doanh nghiệp đã được Quốc hội nước Cộng Hoà Xã Hội Chủ Nghĩa Việt Nam khoá XI kỳ họp thứ 8 thông qua ngày 29/11/2005: “ Trong thời hạn ba năm, kể từ ngày công ty được cấp Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh, cổ đông sáng lập có quyền tự do chuyển nhượng cổ phần phổ thông của mình cho cổ đông sáng lập khác, nhưng chỉ được chuyển nhượng cổ phần phổ thông của mình cho người không phải là cổ đông sáng lập nếu được sự chấp thuận của Đại hội đồng cổ đông”. Đến thời điểm hiện nay, các quy định về hạn chế chuyển nhượng cổ phần phổ thông của các cổ đông sáng lập đã hết hiệu lực.

## 5. DANH SÁCH NHỮNG CÔNG TY MẸ VÀ CÔNG TY CON CỦA TỔ CHỨC PHÁT HÀNH.

- Danh sách Công ty nắm giữ quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối đối với Công ty Cổ phần Thương mại Xuất Nhập Khẩu Thủ Đức: Không có

- Danh sách những Công ty Cổ phần Thương mại Xuất Nhập Khẩu Thủ Đức nắm giữ quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối: Không có.

## 6. HOẠT ĐỘNG KINH DOANH.

Hoạt động kinh doanh của Công ty Cổ phần Thương mại Xuất Nhập Khẩu Thủ Đức chủ yếu tập trung vào các lĩnh vực kinh doanh thương mại như kinh doanh xăng dầu, thép xây dựng, hàng điện tử, kim khí điện máy, hàng gia dụng, xe máy và phụ tùng các loại.

- a) **Kinh doanh xăng dầu:** Xăng dầu cụ thể là các sản phẩm lọc dầu như xăng ô tô, diesel, nhiên liệu đốt lò (mazút) và dầu hoả... được Công ty nhập từ các doanh nghiệp có chức năng kinh doanh nhập khẩu xăng dầu (các doanh nghiệp nhập khẩu xăng dầu đầu mối). Sau đó công ty phân phối lại bằng các hình thức bán lẻ tại các trạm xăng dầu, bán sỉ cho các đại lý và bán trực tiếp cho các công ty trong các khu công nghiệp. Hiện nay, Timexco có mạng lưới phân phối gồm 15 trạm xăng dầu bán lẻ tập trung chủ yếu tại các Quận 2, Quận 9, Quận Thủ Đức và tỉnh Bình Dương. Ngoài ra, Công ty còn bán sỉ cho khoảng 20 đại lý là các trạm xăng dầu tư nhân. Doanh thu từ hoạt động kinh doanh xăng dầu trung bình hàng năm chiếm khoảng 50-60% tổng doanh thu bán hàng của Công ty.
- b) **Kinh doanh thép xây dựng:** Timexco là nhà phân phối thép chính thức của các nhà sản xuất thép xây dựng. Các nhà sản xuất này cung cấp các loại thép sử dụng trong xây dựng dân dụng và xây dựng công nghiệp, bao gồm các loại như: thép gân, thép tròn trơn (không gân), thép cuộn ...

**Thép gân, thép tròn trơn:** Là các loại thép có đường kính từ Ø6 – Ø41 được sử dụng chủ yếu trong các công trình xây dựng yêu cầu chịu lực cao như nhà cao tầng, cầu đường, hầm.... Ngoài ra thép gân và thép tròn trơn còn được sử dụng trong ngành xây dựng dân dụng, gia công cơ khí.

**Thép cuộn :** Là các loại thép có đường kính từ Ø6 – Ø41 tùy theo mục đích sử dụng như phục vụ cho việc gia công kéo dây (Ø6 - Ø10), gia công chế tạo Boulon thông dụng (Ø12 - Ø18), xây dựng công trình dân dụng, công nghiệp (Ø10 – Ø41).

Doanh thu từ hoạt động kinh doanh thép xây dựng chiếm trung bình hằng năm khoảng 25-35% tổng doanh thu bán hàng của Công ty.

- c) **Kinh doanh hàng điện tử, kim khí điện máy, hàng gia dụng:** Bao gồm các sản phẩm như Tivi, tủ lạnh, máy giặt, đầu đĩa, quạt máy... được Công ty kinh doanh tại cửa hàng



kinh doanh 30/4. Cửa hàng này mang tính chất là siêu thị điện máy mini với diện tích khuôn viên 1.264 m<sup>2</sup>.

- d) **Kinh doanh xe máy:** Hiện nay, Công ty có một cửa hàng là đại lý uỷ nhiệm của Công ty Honda Việt Nam, chuyên kinh doanh các loại xe máy và phụ tùng xe máy các loại do hãng Honda sản xuất. Đại lý bao gồm cả chức năng bảo trì và sửa chữa cho người tiêu dùng.
- e) **Liên doanh, hợp tác sản xuất và kinh doanh kho bãi:** Hiện nay, Timexco đang sở hữu một số mặt bằng nhà xưởng kho bãi, được công ty sử dụng để góp vốn liên doanh, thực hiện hợp tác sản xuất và kinh doanh cho thuê kho bãi, nhà xưởng. Tuy nhiên, doanh thu từ hoạt động liên doanh, hợp tác sản xuất và kinh doanh kho bãi hiện chiếm tỷ lệ không đáng kể trong tổng doanh thu hàng năm của Công ty (khoảng 0,2- 0,4%).

#### MỘT SỐ HÌNH ẢNH TIÊU BIỂU VỀ TÌNH HÌNH KINH DOANH CỦA CÔNG TY



Trạm xăng dầu Bình Thọ



Kho chứa thép xây dựng tại trụ sở



Cửa hàng kinh doanh hàng điện tử, điện máy



Cửa hàng Honda uỷ nhiệm



Trạm xăng dầu số 4



Hoạt động xã hội

## 6.1. Sản lượng sản phẩm, giá trị dịch vụ qua các năm.

### a. Sản lượng sản phẩm, dịch vụ qua các năm.

KHOẢN MỤC	ĐƠN VỊ TÍNH	NĂM 2005	NĂM 2006	6 THÁNG ĐẦU NĂM 2007
Xăng dầu	1.000 Lít	64.312	63.300	35.290
Thép xây dựng	Tấn	24.551	25.300	10.625
Xe máy	Chiếc	2.950	3.439	1.811
Hàng điện tử, kim khí điện máy, hàng gia dụng	Sản phẩm	18.110	25.697	15.365

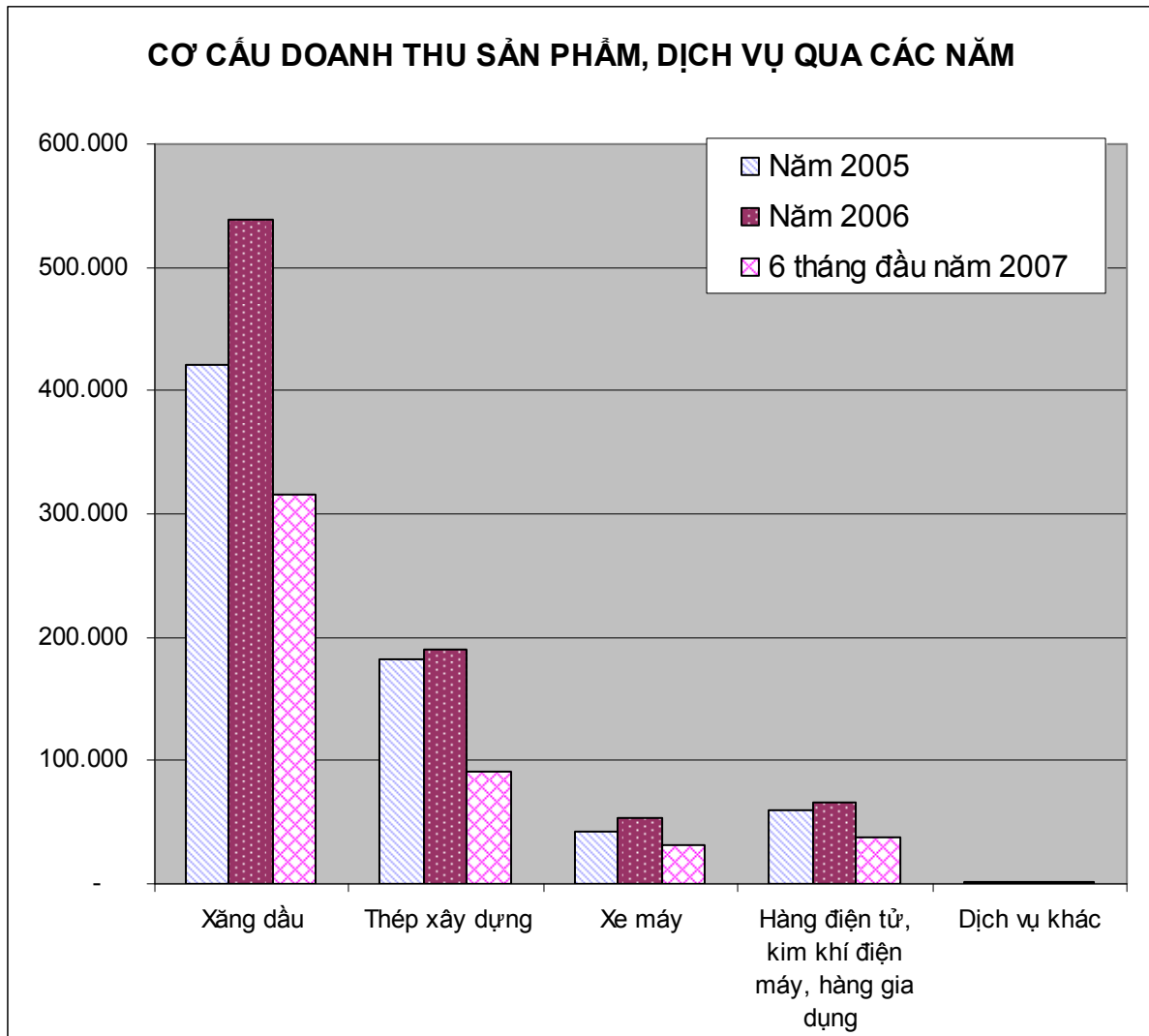
Nguồn: Timexco

### b. Doanh thu sản phẩm, dịch vụ qua các năm.

Đơn vị tính: triệu VNĐ

KHOẢN MỤC	NĂM 2005		NĂM 2006		6 THÁNG ĐẦU NĂM 2007	
	GIÁ TRỊ	TỶ LỆ (%)	GIÁ TRỊ	TỶ LỆ (%)	GIÁ TRỊ	TỶ LỆ (%)
Xăng dầu	420.360	59.36%	538.530	63,39%	315.966	66,08%
Thép xây dựng	182.768	25.81%	189.956	22,36%	91.176	19,07%
Xe máy	42.919	6.06%	53.609	6,31%	31.131	6,51%
Hàng điện tử, kim khí điện máy, hàng gia dụng	59.843	8.45%	65.258	7,68%	37.879	7,92%
Dịch vụ khác	2.252	0.32%	2.205	0,26%	1.995	0,42%
<b>TỔNG CỘNG</b>	<b>708.142</b>	<b>100.00%</b>	<b>849.558</b>	<b>100.00%</b>	<b>478.147</b>	<b>100,00%</b>

Nguồn: Timexco



## 6.2. Nguyên vật liệu.

### a. Nguồn nguyên vật liệu.

- Xăng dầu được Timexco mua từ 02 Công ty có chức năng kinh doanh nhập khẩu xăng dầu là Công ty Dầu khí Thành phố Hồ Chí Minh (SaiGon Petro) và Công ty Thương mại - Kỹ thuật và Đầu tư (Petec).
- Thép xây dựng: Hiện nay, Timexco là nhà phân phối chính thức của Tổng Công ty Thép Việt Nam (Vietnam Steel Corp) và Công ty Thép Việt-Nhật (VinaKyoel Steel Ltd). Ngoài ra, Công ty còn mua thép từ nhà sản xuất lớn khác là Công ty Thép Pomina (Pomina Steel Mill).
- Xe máy: là Đại lý do Công ty Honda Việt Nam uỷ nhiệm chuyên kinh doanh các loại xe máy, và phụ tùng xe máy do hãng Honda sản xuất.

- Hàng điện tử: rất đa dạng về chủng loại như Ti vi, tủ lạnh, máy giặt, đầu đĩa, quạt máy... Hầu hết đây là các sản phẩm của các Tập đoàn điện tử lớn trên thế giới như Sony, Sanyo, Samsung, Hitachi...

Danh sách một số nhà cung cấp nguyên liệu chính cho Công ty.

STT	NHÀ CUNG CẤP	QUỐC TỊCH	ĐỊA CHỈ
<b>I XĂNG DẦU</b>			
1	Công ty Dầu khí Thành phố Hồ Chí Minh (Saigon Petro)	Việt Nam	27 Nguyễn Thông, Quận 3, TP. Hồ Chí Minh
2	Công ty Thương mại - Kỹ thuật và Đầu tư (Petec)	Việt Nam	194 Nam Kỳ Khởi Nghĩa, Quận 3, TP. Hồ Chí Minh
<b>II SẮT THÉP XÂY DỰNG</b>			
1	Công ty thép Việt – Nhật (VinaKyoiei Steel LTD)	Liên doanh	Lầu 2, số 21-23 Nguyễn Thị Minh Khai, Quận 1, TP. Hồ Chí Minh
2	Tổng Công ty Thép Việt Nam (Vietnam Steel Corp)	Việt Nam	56 Thủ Khoa Huân, Quận 1, TP. Hồ Chí Minh.
3	Công ty Thép Pomina (Pomina Steel Mill)	Việt Nam	Số 27, Khu Công nghiệp Sóng Thần II, Huyện Dĩ An, Tỉnh Bình Dương.
<b>III XE MÁY</b>			
1	Công ty Honda Việt Nam	Việt Nam	Phúc Yên, Tỉnh Vĩnh Phúc
<b>IV HÀNG ĐIỆN TỬ</b>			
1	Công ty Sony Việt Nam	Nhật Bản	248A Nơ Trang Long, Quận Bình Thạnh, TP. Hồ Chí Minh
2	Công ty Hàng Gia dụng Toshiba	Nhật Bản	Quốc Lộ 13 ,Xã Tân Định, Huyện Bến Cát, tỉnh Bình Dương

**b. Sự ổn định của các nguồn cung ứng nguyên vật liệu.**

Xăng dầu: Hiện nay, xăng dầu là mặt hàng gần như phải hoàn toàn nhập khẩu từ nước ngoài. Xăng dầu được nhập khẩu thông qua 10 đầu mối là các công ty có chức năng kinh doanh nhập khẩu xăng dầu như Tổng Công ty Xăng dầu Việt Nam (Petrolimex), Công ty Petro Việt Nam, Công ty Dầu khí Thành phố Hồ Chí Minh (SaiGon Petro), Công ty Thương mại - Kỹ thuật và Đầu tư (Petec), Petecchim, Công ty Liên doanh Petro Mekong, Công ty Xăng dầu Quân đội, Công ty Xăng dầu Hàng không Việt Nam (Vinapco), Công ty Thương mại dầu khí Đồng Tháp, Công ty Vận tải và Thuê Tàu Biển. Trong đó 04 nhà nhập khẩu lớn nhất hiện nay là Petrolimex, Công ty Petro Việt Nam, Saigon Petro và Petec, các công ty này cung cấp phần lớn xăng dầu tiêu thụ tại Việt Nam, trong đó riêng Petrolimex là doanh nghiệp nhập khẩu lớn nhất chiếm khoảng 60% thị phần.

Hiện nay, Saigon Petro và Petec là hai nhà cung cấp xăng dầu chính cho Timexco, đây là các nhà cung cấp có uy tín, các tổng kho xăng dầu có sức chứa lớn, đồng thời là bạn hàng truyền thống của Công ty trong các năm qua. Chính vì vậy, nguồn cung ứng xăng

dầu của Timexco rất ổn định về chất lượng và số lượng. Ngoài ra, Petec và Sài Gòn Petro hiện nay là 2 cổ đông lớn của Công ty (chiếm trên 5% Vốn Điều lệ) do đó Timexco được 2 công ty hỗ trợ nhiều trong việc cung ứng xăng dầu.

Thép xây dựng: Các nhà cung cấp thép cho Timexco hiện nay là các nhà sản xuất thép lớn, có uy tín thương hiệu trên thị trường nên nguồn cung ứng thép xây dựng nhìn chung là rất ổn định. Các nhà sản xuất này cung cấp các loại thép có chất lượng cao và rất đa dạng về chủng loại đáp ứng được mọi yêu cầu khác nhau của khách hàng, từ nhu cầu xây dựng dân dụng thông thường đến công trình xây dựng cao cấp như nhà cao tầng, cầu đường, hầm... Hiện nay, Tổng Công ty Thép Việt Nam (Vietnam Steel Corp) cùng với Công ty Thép Việt – Nhật (VinaKyoel Steel LTD) và Công ty Thép Pomina (Pomina Steel Mill) chiếm khoảng 80% thị phần thép xây dựng tại thị trường Miền Nam, và chiếm khoảng 60% thị phần thép xây dựng của cả nước (\*). Nhìn chung, nguồn cung ứng thép xây dựng của Timexco rất ổn định về chất lượng và số lượng.

Với lợi thế là nhà phân phối chính thức cho Tổng Công ty Thép Việt Nam và Công ty Thép Việt-Nhật nên khi nguồn hàng trên thị trường khan hiếm thì Timexco vẫn được các nhà sản xuất này ưu tiên cung cấp lượng hàng đầy đủ và đảm bảo chất lượng.

Xe máy: Là đại lý uỷ nhiệm của Honda nên nguồn cung ứng xe máy cũng như các loại phụ tùng xe máy đều rất ổn định ngay cả khi hãng Honda tung ra các sản phẩm mới trên thị trường.

Hàng điện tử, kim khí điện máy, hàng gia dụng: được công ty mua trực tiếp từ các nhà sản xuất và các nhà phân phối cấp 1. Hàng điện tử có nguồn cung ứng rất ổn định.

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

#### **❖ Doanh thu và lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh xăng dầu:**

Hiện nay, Việt Nam vẫn phải nhập khẩu gần như hoàn toàn xăng dầu từ nước ngoài nên giá bán lẻ xăng dầu tại thị trường trong nước chịu ảnh hưởng nhiều từ biến động giá xăng dầu trên thế giới và chính sách quản lý điều hành của Nhà nước. Xăng dầu là mặt hàng thiết yếu và mang tính chiến lược quốc gia, nên giá bán lẻ xăng dầu được Nhà nước quản lý, quy định giá bán cụ thể theo từng thời điểm.

---

\* Nguồn Timexco



Khi giá xăng dầu trên thị trường thế giới tăng cao trong thời gian dài, nhưng nhà nước chưa kịp quy định giá bán lẻ thì các nhà nhập khẩu xăng dầu đều mỗi bị giảm lợi nhuận, hoặc có nguy cơ thua lỗ kéo theo việc giảm tỷ lệ hoa hồng cho các đại lý. Từ đó lợi nhuận của các đại lý, trong đó có Timexco cũng bị ảnh hưởng theo.

Đồng thời, khi giá xăng dầu có biến động thì lợi nhuận của Timexco cũng bị ảnh hưởng do chênh lệch giá vốn hàng tồn kho. Tuy nhiên, hiện nay Timexco chưa có kho dự trữ, việc dự trữ xăng dầu của Công ty chủ yếu bằng phiếu mua hàng, song với số lượng không đáng kể nên khi giá xăng dầu có biến động lớn thì chỉ ảnh hưởng đến lợi nhuận của công ty ở mức thấp và trong thời gian ngắn.

Trong vài năm gần đây, giá xăng dầu trên thế giới không ngừng tăng cao do bất ổn về tình hình chính trị thế giới. Song nhờ áp dụng chính sách duy trì hàng tồn kho hợp lý tùy theo từng thời điểm nên doanh thu và lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh xăng dầu của Timexco trong các năm qua vẫn duy trì và tăng trưởng ổn định. Năm 2005, doanh thu của Timexco từ hoạt động kinh doanh xăng dầu đã tăng khoảng 82,96% so với năm 2004. Năm 2006, doanh thu của Timexco từ hoạt động kinh doanh xăng dầu đã tăng khoảng 28,11% so với năm 2005.

❖ Doanh thu và lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh thép xây dựng:

Cũng như hoạt động kinh doanh xăng dầu, doanh thu và lợi nhuận của Timexco từ hoạt động kinh doanh thép xây dựng phụ thuộc nhiều vào sản lượng tiêu thụ của khách hàng, chênh lệch giữa giá bán và giá cung ứng của các nhà sản xuất. Khi giá thép trên thị trường biến động, Timexco sẽ thay đổi giá bán tùy theo giá của nhà cung cấp. Trong trường hợp giá thép trên thị trường tăng cao, thì doanh thu và lợi nhuận của Công ty cũng tăng theo chủ yếu do chênh lệch giá vốn hàng tồn kho, tuy nhiên ảnh hưởng này không đáng kể do công ty hiện không có kho chứa thép lớn. Nếu giá thép trên thị trường tăng cao trong thời gian dài thì sẽ ảnh hưởng không tốt đến tình hình kinh doanh của Công ty do sức tiêu thụ của thị trường giảm.

Hiện nay, ngành sản xuất thép trong nước phải nhập khẩu phần lớn phôi thép từ nước ngoài, trong đó khoảng 60% lượng phôi thép nhập vào Việt Nam có xuất xứ từ Trung Quốc. Do đó giá cả nguyên liệu đầu vào của các nhà máy sản xuất thép phụ thuộc rất lớn vào sự biến động giá phôi thép trên thế giới. Trong giai đoạn từ 2002 - 2006 vừa qua, giá phôi thép trên thị trường luôn biến động làm ảnh hưởng trực tiếp đến giá thành và giá cung ứng thép thành phẩm của các nhà máy sản xuất. Sự biến động giá thép thành phẩm cũng gây không ít khó khăn cho Timexco trong việc phán đoán xu hướng giá thép trên thị trường.

Năm 2006, giá thép trên thị trường biến động theo xu hướng tăng giá (thép khoan tăng khoảng 13,33% và thép cây tăng khoảng 17,64%) nên Timexco luôn giữ lượng hàng tồn kho ở mức cao nhất, đồng thời áp dụng hình thức mua bán giao nhận tại nhà máy sản xuất hoặc giao tại chân công trình. Ngoài ra, Timexco áp dụng chính sách bán hàng rất linh hoạt tùy theo từng thời điểm và đối tượng khách hàng, nên việc kinh doanh sắt thép của Công ty trong năm qua tương đối ổn định. Năm 2006, doanh thu của Timexco từ hoạt động kinh doanh thép xây dựng đã tăng 3,93% so với năm 2005.

❖ Doanh thu và lợi nhuận từ kinh doanh các mặt hàng điện tử, kim khí điện máy, hàng gia dụng và xe máy:

Giá đầu vào của các mặt hàng điện tử, kim khí điện máy, hàng gia dụng và xe máy biến động cũng ảnh hưởng đến lợi nhuận chung của Timexco song doanh thu và lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh này chiếm tỷ trọng không đáng kể. Đối với mặt hàng điện tử, kim khí điện máy thì giá trên thị trường phụ thuộc nhiều vào thuế suất thuế nhập khẩu do nhà nước áp dụng đối với mặt hàng này. Các năm trở lại đây, giá các mặt hàng điện tử, kim khí điện máy đang có xu hướng giảm dần do Nhà nước cắt giảm thuế nhập khẩu các mặt hàng này theo lộ trình gia nhập AFTA và WTO. Hiện nay, giá các mặt hàng điện tử đã tương đối phù hợp với mức thu nhập của người tiêu dùng nên sức mua sắm được dự báo tăng trưởng tốt.

### 6.3. Chi phí kinh doanh.

Là doanh nghiệp hoạt động kinh doanh mang tính chất thương mại, dịch vụ nên chi phí kinh doanh của Công ty phụ thuộc nhiều vào giá cung ứng của nhà sản xuất và chiếm tỷ lệ rất lớn trong cơ cấu doanh thu hàng năm của Công ty. Trung bình chi phí kinh doanh chiếm khoảng 98% doanh thu thuần hàng năm của Công ty.

Các yếu tố chính trong cơ cấu chi phí của Công ty được thể hiện ở bảng sau:

*Đơn vị: đồng*

S T T	YẾU TỐ CHI PHÍ	NĂM 2005		NĂM 2006		9 THÁNG ĐẦU NĂM 2007	
		GIÁ TRỊ (đ)	% DOANH THU	GIÁ TRỊ (đ)	% DOANH THU	GIÁ TRỊ (đ)	% DOANH THU
1	Giá vốn hàng bán	680,360,621,163	96.08%	820,124,663,284	96.54%	715.903.452.689	96,46%
2	Chi phí bán hàng	14,481,608,088	2.05%	16,398,261,429	1.93%	12.456.318.673	1,68%
3	Chi phí QLDN	3,523,138,536	0.50%	4,081,701,840	0.48%	2.975.463.151	0,40%
<b>TỔNG</b>		<b>698,365,367,787</b>	<b>98.62%</b>	<b>840,604,626,553</b>	<b>98.95%</b>	<b>731.335.234.513</b>	<b>98,54%</b>

*Nguồn: Báo cáo kiểm toán năm 2005, 2006 và BCTC 9 tháng đầu năm 2007*



#### 6.4. Trình độ công nghệ.

##### a. Trình độ công nghệ của Công ty Cổ phần Thương mại Xuất Nhập Khẩu Thủ Đức.

Do đặc điểm lĩnh vực kinh doanh thương mại, dịch vụ nên trình độ công nghệ không ảnh hưởng nhiều đến tình hình kinh doanh của Timexco. Các biện pháp kỹ thuật được công ty áp dụng như trang bị hệ thống đo lường đúng tiêu chuẩn, các trụ bơm có khả năng bơm rót chính xác, trang bị hệ thống phòng cháy chữa cháy... được công ty áp dụng theo đúng các yêu cầu và quy định của Nhà nước về quản lý chất lượng sản phẩm, tiêu chuẩn đo lường.

Với đặc điểm của lĩnh vực kinh doanh xăng dầu luôn tiềm ẩn rủi ro cháy nổ cao, từ đó sẽ ảnh hưởng nghiêm trọng đến tình hình kinh doanh của Công ty. Nhận thức được tầm quan trọng của công tác phòng cháy chữa cháy, hàng tháng Công ty đã tổ chức tiến hành kiểm tra trang thiết bị phòng chống cháy nổ theo định kỳ, đồng thời thường xuyên tổ chức các khoá tập huấn, đào tạo cán bộ công nhân viên về công tác phòng cháy chữa cháy.

Hiện nay, các trạm xăng dầu của Timexco được trang bị trung bình khoảng 3 trụ bơm/trạm, các trụ bơm này do các hãng Ene của Hàn Quốc và hãng Tasuno của Nhật Bản cung cấp. Các bồn chứa tại trạm xăng được làm bằng sắt, có thể tích khoảng 50.000 lít và được chôn chìm dưới lòng đất. Nhìn chung, Timexco có trình độ công nghệ tương tự như các doanh nghiệp hoạt động trong cùng lĩnh vực.

##### b. Một số máy móc thiết bị, phương tiện vận tải chính của Công ty (thời điểm 30/06/2007).

TÊN TÀI SẢN	ĐƠN VỊ TÍNH	SỐ LƯỢNG	XUẤT XỨ	NĂM ĐƯA VÀO SỬ DỤNG	NGUYÊN GIÁ	KHẤU HAO LUỸ KẾ	GIÁ TRỊ CÒN LẠI
<b>I. Máy móc thiết bị :</b>							
Trụ bơm điện tử Tatsuno đôi (Trạm 1)	Cái	1	Nhật	2002	59,047,619	53,306,890	5,740,729
Trụ bơm điện tử đôi Taco (Trạm 1)	"	2	VN	2005	90,476,190	27,645,508	62,830,682
Trụ bơm Tatsuno đôi- 74643 (Trạm 3)	"	1	Nhật	2001	59,047,619	54,947,102	4,100,517
Trụ đơn xăng EPCO 2100 (trạm 3)	"	1	HQ	2000	39,031,068	32,932,494	6,098,574
Trụ bơm điện tử Tatsuno đôi Comeco (T.4)	"	2	VN	2006	147,666,666	36,916,668	110,749,998
Trụ bơm XD điện tử 2 vòi LG (Trạm 4- T10)	"	1	Nhật	2002	34,285,715	26,190,450	8,095,265
Trụ bơm điện tử đôi LG (Trạm 4- T10)	"	1	HQ	2004	37,142,857	20,634,920	16,507,937
Trụ bơm điện tử đôi Comeco (Trạm 5)	"	2	VN	2006	147,666,666	36,916,668	110,749,998
Trụ bơm đôi Tatsuno (Trạm 5-T10)	"	1	Nhật	2002	49,523,810	40,582,029	8,941,781
Trụ bơm Tatsuno đơn - 36831 (Trạm 6)	"	1	Nhật	2001	31,040,000	28,884,437	2,155,563
Trụ bơm đôi Tasuno (Trạm 6)	"	1	Nhật	2002	51,428,572	39,285,710	12,142,862

TÊN TÀI SẢN	ĐƠN VỊ TÍNH	SỐ LƯỢNG	XUẤT XỨ	NĂM ĐƯA VÀO SỬ DỤNG	NGUYÊN GIÁ	KHẤU HAO LUYỆN KẾ	GIÁ TRỊ CÒN LẠI
Trụ bơm đôi Tasuno (Trạm 7)	"	1	Nhật	2002	51,428,572	39,285,695	12,142,877
Trụ bơm đôi Tatsuno (Trạm 7)	"	1	Nhật	2002	49,523,810	40,582,029	8,941,781
Trụ bơm Tatsuno (trụ bơm) HBP	"	3	Nhật	2001	304,075,666	247,061,490	57,014,176
Trụ bơm Tatsuno 3 vòi Trạm Bình Thọ	"	1	Nhật	2002	51,428,571	39,285,731	12,142,841
Trụ bơm Tatsuno Trạm Bình Thọ	"	1	Nhật	2005	140,952,381	54,814,816	86,137,565
Trụ bơm Epcó (Trạm L.Bình)	"	1	HQ	2002	213,153,000	183,548,396	29,604,604
Trụ bơm điện tử đôi ĐP (Trạm Long Trường)	"	2	VN	2003	74,285,714	46,428,570	27,857,144
Trụ bơm Tatsuno-74643 (Trạm L.Xuân)	"	1	Nhật	2001	59,047,619	56,587,314	2,460,305
Trụ bơm điện tử đôi Tatsuno (Trạm LXuân)	"	1	Nhật	2004	37,142,857	20,634,920	16,507,937
Trụ bơm đôi Excom (Trạm TNP)	"	1	HQ	2003	59,904,000	43,264,000	16,640,000
Trụ bơm Tasuno TNP	"	2	Nhật	2004	45,714,286	23,492,040	22,222,246
Trụ bơm điện tử đôi LG 2 vòi	"	1	HQ	2005	45,238,095	13,822,754	31,415,341
Máy phát điện Dynamo STC 12 KW	"	1	Nhật	2006	25,904,762	5,551,020	20,353,742
Cầu trục dầm đôi	"	1	VN	2002	184,671,307	120,915,740	63,755,567
<b>2. Phương tiện vận tải:</b>							
Xe ô tô tải bồn HYUNDAI 57K- 3334	chiếc	1	HQ	2002	336,528,740	266,418,570	70,110,170
Xe ô tô tải bồn KAMAZ 57K- 0695	"	1	Nga	2000	369,661,904	304,200,955	65,460,949
Xe ô tô 12 chỗ Toyota HIACE 53M-5976	"	1	Nhật	2003	405,988,283	191,716,701	214,271,582
Xe ô tô 8 chỗ Toyota ZACE GL 52X-0230	"	1	Nhật	2003	360,681,057	146,944,116	213,736,941
Xe cần cẩu HYUNDAI 57K- 5766	"	1	HQ	2004	391,869,523	155,115,015	236,754,508
Xe bồn PMSC 57K- 5942	"	1	HQ	2004	495,671,190	196,203,196	299,467,994
Xe ô tô tải SITEC ASIA 57K- 6954	"	1	TQ	2004	372,000,000	124,000,000	248,000,000
Xe ô tô tải SITEC KAMAZ 57L- 0196	"	1	Nga	2006	600,876,190	72,327,684	528,548,506
Xe Toyota Camry 52Y-0408	"	1	Nhật	2006	540,331,364	60,036,816	480,294,548

## 6.5. Tình hình nghiên cứu và phát triển sản phẩm mới.

Với hơn 10 năm hoạt động trong lĩnh vực thương mại dịch vụ, đội ngũ lãnh đạo và cán bộ công nhân viên của Timexco đã tích lũy được nhiều kinh nghiệm. Tận dụng và phát huy lợi thế này, Công ty sẽ tiếp tục đầu tư, phát triển kinh doanh các mặt hàng truyền thống là xăng dầu và thép xây dựng trong những năm tới. Mục tiêu của Công ty là tiếp tục duy trì và phát triển mở rộng mạng lưới các trạm xăng dầu bán lẻ tại địa bàn các Quận 2, Quận 9, Quận Thủ Đức, đồng thời tiến tới phát triển thêm các trạm xăng dầu tại các tỉnh Bình Dương và Đồng Nai. Mỗi năm Công ty phấn đấu đưa thêm từ 1-3 trạm xăng vào hoạt động.

Ngoài ra, trong kế hoạch sắp tới Công ty sẽ nghiên cứu tiến hành hợp tác kinh doanh với các đối tác để đầu tư tại một số mặt bằng hiện tại của Công ty như xây dựng Trung tâm thương mại dịch vụ tại địa điểm 231 Võ Văn Ngân, Quận Thủ Đức, TP.Hồ Chí Minh (hiện đang làm kho bãi của Timexco); Đầu tư trung tâm thương mại Hiệp Phú tại chợ Hiệp Phú (chợ nhỏ),

quận 9 , TP.HCM; Hợp tác với Dịch vụ du lịch Thủ Đức đầu tư xây dựng Trung tâm Thương mại dịch vụ tại địa điểm 719-721-723 Kha Vạn Cân, Quận Thủ Đức .

## **6.6. Tình hình kiểm tra chất lượng sản phẩm và dịch vụ.**

Đối với xăng dầu: Việc kiểm tra chất lượng xăng dầu đầu vào do nhân viên nhận hàng tại kho xăng của nhà cung ứng đảm nhiệm. Để đảm bảo cung cấp xăng dầu cho khách hàng với chất lượng tốt nhất, hàng năm Công ty thường xuyên tổ chức kiểm tra các trang thiết bị đo lường theo định kỳ, nhằm đáp ứng tiêu chuẩn về đo lường và chất lượng xăng dầu theo đúng quy định của nhà nước về quản lý hoạt động kinh doanh xăng dầu.

Đối với thép xây dựng: Việc kiểm tra chất lượng thép nhập kho hiện nay do các cán bộ công nhân viên Phòng Kinh doanh trực tiếp đảm nhiệm. Timexco nhập thép từ các nhà sản xuất lớn và có uy tín nên chất lượng các loại thép rất đảm bảo, khi xuất kho đã trải qua các công đoạn kiểm tra chất lượng nghiêm ngặt của nhà sản xuất.

Hàng điện tử, kim khí điện máy, hàng gia dụng và xe máy: Các mặt hàng này được nhà cung cấp giao hàng tận kho của công ty, thủ kho là người chịu trách nhiệm kiểm tra chất lượng sản phẩm theo đúng quy cách trong hợp đồng. Phần lớn các sản phẩm điện tử được các nhà sản xuất bảo hành từ 1 đến 3 năm.

## **6.7. Hoạt động Marketing.**

### **a. Thương hiệu.**

Công ty Cổ phần Thương mại Xuất Nhập Khẩu Thủ Đức sử dụng thương hiệu *Timexco* cho hoạt động kinh doanh của Công ty. Công ty thực hiện quảng bá thương hiệu Timexco bằng cách treo các bảng hiệu, pa-nô quảng cáo tại các địa điểm kinh doanh của Công ty như các trạm xăng, cửa hàng kinh doanh và thông tin giao dịch thương mại điện tử với website [www.timexcothuduc.com.vn](http://www.timexcothuduc.com.vn) ...

### **b. Địa điểm bán hàng.**

- Kinh doanh xăng dầu: Hiện nay, Công ty Cổ phần Xuất Nhập Khẩu Thủ Đức phân phối xăng dầu qua 03 hình thức:
  - Bán lẻ trực tiếp tại các trạm xăng dầu: Công ty hiện sở hữu 15 trạm xăng chủ yếu tập trung tại các Quận 2, Quận 9, Quận Thủ Đức và Tỉnh Bình Dương. Doanh thu

từ hoạt động bán lẻ trung bình hàng năm chiếm khoảng 52% doanh thu từ hoạt động kinh doanh xăng dầu.

- Bán sỉ: Công ty phân phối xăng dầu cho khoảng 20 đại lý tại tỉnh Bình Dương, các đại lý này chủ yếu là các doanh nghiệp tư nhân kinh doanh bán lẻ xăng dầu. Doanh thu từ hình thức bán sỉ chiếm khoảng 42% doanh thu từ hoạt động kinh doanh xăng dầu
- Ngoài ra, công ty còn bán trực tiếp cho các công ty tại các Khu Công nghiệp, Khu Chế xuất, tuy nhiên với doanh thu không đáng kể chỉ chiếm khoảng 6%.
- Kinh doanh thép xây dựng: Công ty kinh doanh thép xây dựng qua các hình thức sau:
  - Bán lẻ: Công ty kinh doanh bán lẻ tại trụ sở công ty và chủ yếu phục vụ nhu cầu xây dựng tại địa bàn Quận 2, Quận 9 và Quận Thủ Đức. Doanh thu từ hình thức bán lẻ trung bình hàng năm chiếm khoảng 24% doanh thu từ hoạt động kinh doanh thép xây dựng.
  - Bán sỉ: Công ty phân phối theo hình thức mua đứt bán đoạn cho các cửa hàng kinh doanh thép xây dựng trong địa bàn. Doanh thu từ hình thức bán buôn trung bình hàng năm chiếm khoảng 45% doanh thu từ hoạt động kinh doanh thép xây dựng.
  - Bán trực tiếp cho các công trình thông qua các công ty xây dựng. Doanh thu từ hình thức này trung bình hàng năm chiếm khoảng 31% doanh thu từ hoạt động kinh doanh thép xây dựng.
- Hàng điện tử, kim khí điện máy, hàng gia dụng, xe máy: được kinh doanh tại các cửa hàng của Công ty và chủ yếu phục vụ nhu cầu tiêu dùng tại Quận Thủ Đức.

### c. Giá bán.

Hiện nay, giá bán lẻ xăng dầu được nhà nước quản lý và quy định cụ thể tùy theo từng thời điểm do đó công ty cũng áp dụng giá bán lẻ xăng dầu tại các trạm xăng theo đúng quy định của nhà nước. Đối với xăng dầu bán sỉ và phân phối cho các công ty trong Khu Công nghiệp, Khu Chế xuất, Timexco áp dụng chính sách giá bán linh hoạt tùy theo từng đối tượng khách hàng, lượng hàng cung cấp và chi phí vận chuyển kèm theo.

Đối với thép xây dựng, công ty áp dụng chính sách giá bán linh hoạt tùy theo từng đối tượng khách hàng, từng hợp đồng và từng thời điểm dựa trên giá thép cung ứng của các nhà sản xuất và giá thép trên thị trường.

### d. Xúc tiến bán hàng.

Doanh thu và lợi nhuận của Timexco phụ thuộc nhiều vào sản lượng tiêu thụ các mặt hàng xăng dầu và thép xây dựng. Nhận thức được điều đó, trong các năm qua Timexco rất quan tâm đến công tác xúc tiến bán hàng. Đội ngũ lãnh đạo của công ty thường xuyên củng cố và thiết lập các mối quan hệ với các khách hàng tiềm năng, đồng thời áp dụng chính sách hoa hồng chiết khấu cho các khách hàng, với tỷ lệ hoa hồng được căn cứ trên sản lượng tiêu thụ hàng năm của khách hàng đó.

Ngoài ra, hàng năm Timexco thường phối hợp với các nhà sản xuất tổ chức các chương trình khuyến mãi, chương trình rút thăm trúng thưởng... tại siêu thị điện máy mini 30/4 nhằm khuyến khích tiêu dùng các mặt hàng điện tử, điện máy.

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

### a. Thương hiệu của Công ty:



Đã đăng ký và được Cục sở hữu trí tuệ thuộc Bộ Khoa học và Công nghệ cấp Giấy Chứng nhận đăng ký nhãn hiệu hàng hoá số 51602 cấp ngày 22/12/2003.

### b. Phát minh sáng chế và bản quyền. Chưa có.

## 6.9. Các Hợp đồng lớn đang được thực hiện hoặc đã ký kết.

Một số Hợp đồng cung ứng và cung cấp sản phẩm của Công ty Cổ phần Xuất Nhập Khẩu Thủ Đức được liệt kê trong bảng sau:

ĐỐI TÁC	ĐỊA CHỈ	SẢN PHẨM CUNG CẤP	THỜI HẠN HỢP ĐỒNG	GIÁ TRỊ HỢP ĐỒNG
<b>A. HĐ cung ứng sản phẩm</b>				
Công ty Dầu khí Thành phố Hồ Chí Minh (SAIGON PETRO)	27 Nguyễn Thông, Quận 3, TP. Hồ Chí Minh	Xăng dầu các loại	Đại lý hàng năm	32.400 m <sup>3</sup> /năm
Công ty Thương mại - Kỹ thuật và Đầu tư (PETEC)	194 Nam Kỳ Khởi Nghĩa, Quận 3, TP. Hồ Chí Minh	Xăng dầu các loại	Đại lý hàng năm	37.800 m <sup>3</sup> /năm
Công ty thép Việt – Nhật (VinaKyoel Steel LTD)	Lầu 2, số 21-23 Nguyễn Thị Minh Khai, Quận 1, TP. Hồ Chí Minh	Thép xây dựng các loại	Đại lý hàng năm	10.500 tấn/năm
Tổng Công ty Thép Việt Nam (Vietnam Steel Corp)	56 Thủ Khoa Huân, Quận 1, TP. Hồ Chí Minh.	Thép xây dựng các loại	Đại lý hàng năm	13.800 tấn/năm
Công ty Honda Việt Nam	Phúc Yên, Tỉnh Vĩnh Phúc	Xe máy	1 năm	3000 chiếc/năm
Công ty Sony Việt Nam	248 A Nơ Trang Long, Quận Bình Thạnh, TP. Hồ Chí Minh	Hàng điện tử	1 năm	7,5 tỷ đồng/năm
Công ty Hàng gia dụng Toshiba	Quốc Lộ 13, Xã Tân Định, Huyện Bến Cát, tỉnh Bình Dương	Hàng điện tử	1 năm	5,1 tỷ đồng/năm

ĐỐI TÁC	ĐỊA CHỈ	SẢN PHẨM CUNG CẤP	THỜI HẠN HỢP ĐỒNG	GIÁ TRỊ HỢP ĐỒNG
<b>B. HĐ cung cấp sản phẩm</b>				
DNTN Đàm Duy Tân	65A, Ấp Chùa Ông, Phường Cát Lái, Quận 2, TP. Hồ Chí Minh	Xăng dầu các loại	Năm 2007	193 m <sup>3</sup>
DNTN Thương mại Dịch vụ Hữu Thành	818 Tinh lộ 43, Phường Bình Chiểu, Quận Thủ Đức	Xăng dầu các loại	Năm 2007	203 m <sup>3</sup>
DNTN Ngọc Thu	743, Ấp Đông Tân, Xã Tân Đông Hiệp, Dĩ An, Tỉnh Bình Dương	Xăng dầu các loại	Năm 2007	776 m <sup>3</sup>
DNTN Trạm Xăng dầu Đông Hòa	Quốc lộ 1K, xã Đông Hòa, huyện Dĩ An, Bình Dương	Xăng dầu các loại	Năm 2007	10.584.000 lít
Công ty CP Đầu tư Thương mại (SMC)	124 Ung Văn Khiêm, P. 25, Q. Bình Thạnh, TP. Hồ Chí Minh	Các loại thép xây dựng	Năm 2007	3.800 tấn
Công ty CP Xây Dựng & Thiết kế số 1 (Decofi)	28 Mạc Đĩnh Chi, Quận 1, TP. Hồ Chí Minh	Các loại thép xây dựng	Năm 2007	3.300 tấn

## 7. BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH TRONG HAI NĂM GẦN NHẤT.

### 7.1. Tóm tắt một số chỉ tiêu về hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty trong hai năm gần nhất.

*Đơn vị tính: VNĐ*

STT	CHỈ TIÊU	Năm 2005	Năm 2006	% tăng giảm (*)
1	Tổng giá trị tài sản	82,384,485,744	97.184.186.603	17,96%
2	Doanh thu thuần	708,143,009,147	849.556.921.161	19,97%
3	Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh	10,923,216,869	12.161.094.334	11,33%
4	Lợi nhuận khác	927,889,190	2.306.144.624	148,54%
5	Lợi nhuận trước thuế	11,851,106,059	14.467.238.958	22,08%
6	Lợi nhuận sau thuế	8,608,158,082	10.497.196.997	21,94%

*Nguồn: Báo cáo tài chính 2005, 2006 đã kiểm toán.*

### 7.2. Những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty trong năm báo cáo.

#### a. Những nhân tố thuận lợi.

Xăng dầu là mặt hàng thiết yếu: Vì là mặt hàng thiết yếu cho nhu cầu tiêu dùng và trong công nghiệp nên nhìn chung khi giá xăng dầu trên thị trường biến động thì doanh thu của Timexco từ hoạt động kinh doanh xăng dầu vẫn rất ổn định.

Mạng lưới cây xăng: Các trạm xăng dầu của Timexco có vị trí tốt tại các trục đường giao thông chính của các Quận 9, Quận Thủ Đức. Đồng thời các quận này là cửa ngõ



phía Bắc của thành phố Hồ Chí Minh, có đường quốc lộ nên lượng xe lưu thông tương đối lớn.

Tăng trưởng của nền kinh tế: Việt Nam có tốc độ tăng trưởng GDP khá cao và ổn định: năm 2004 đạt 7,7%, năm 2005 đạt 8,4 %, năm 2006 đạt 8,2%. Các chuyên gia phân tích đều cho rằng, trong các năm tới, tốc độ tăng trưởng GDP của Việt Nam duy trì ở mức 7- 8%/năm là hoàn toàn khả thi. Cùng với tốc độ tăng trưởng của nền kinh tế, mức thu nhập của người dân trong nước ngày càng được cải thiện, nhu cầu tiêu dùng các mặt hàng thép xây dựng và hàng điện tử cũng tăng theo. Ngoài ra, với việc Việt Nam được kết nạp vào Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO), các doanh nghiệp có nhiều cơ hội hơn trong hoạt động sản xuất kinh doanh của mình.

Kinh nghiệm trong quản lý điều hành: Với hơn 10 năm hoạt động trong lĩnh vực kinh doanh thương mại và dịch vụ, đội ngũ lãnh đạo và cán bộ công nhân viên của Công ty đã tích lũy được nhiều kinh nghiệm trong việc phán đoán xu hướng giá thị trường. Đội ngũ lãnh đạo có uy tín và có mối quan hệ tốt với nhà phân phối. Ngoài ra, Công ty đã thực hiện sắp xếp củng cố bộ máy tổ chức; thực hiện trẻ hóa đội ngũ; điều động nhân viên kịp thời, phù hợp để đáp ứng yêu cầu hoạt động của Công ty; tạo điều kiện cho những nhân viên có năng lực học tập, nâng cao trình độ chuyên môn nghiệp vụ để chuẩn bị cho đội ngũ cán bộ kế thừa; trong quản lý điều hành luôn có sự động viên khen thưởng kịp thời đối với những cá nhân và tập thể phòng ban có thành tích xuất sắc, có sáng kiến tạo lợi nhuận cho Công ty đồng thời xử lý nghiêm những cán bộ nhân viên sai phạm.

#### **b. Những nhân tố khó khăn.**

Giá cả biến động Trong những năm qua, giá cả các mặt hàng xăng dầu, thép xây dựng, hàng điện tử biến động ảnh hưởng đến tình hình kinh doanh và lợi nhuận của Công ty. Chỉ tính riêng mặt hàng xăng dầu là mặt hàng đem lại doanh thu và lợi nhuận nhiều nhất cho Công ty, trong 9 tháng đầu năm 2007, Chính phủ và các doanh nghiệp đầu mối nhập khẩu đã 04 lần điều chỉnh giá bán lẻ xăng dầu, trong đó 02 lần điều chỉnh tăng giá và 02 lần điều chỉnh giảm giá cho phù hợp với mức tăng giảm của giá dầu thế giới. Ngoài ra, việc Việt Nam gia nhập Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO) cũng đặt ra những rủi ro và thách thức mới cho Công ty: những mặt hàng chiến lược của Công ty như xăng dầu, sắt thép, hàng điện tử, xe máy sẽ có những ảnh hưởng trực tiếp từ những nội dung cam kết của Chính phủ Việt Nam khi gia nhập WTO, cụ thể giá xăng dầu sẽ



được điều chỉnh theo giá dầu thô thế giới, hàng điện tử sẽ có chiều hướng giảm giá dần trong thời gian tới.

Thị trường nhà đất đóng băng: các chính sách về nhà đất thay đổi, thị trường bất động sản gần như đóng băng làm sụt giảm tốc độ xây dựng các công trình công nghiệp và dân dụng trong khoảng thời gian gần đây làm ảnh hưởng đến việc tiêu thụ thép của Công ty.

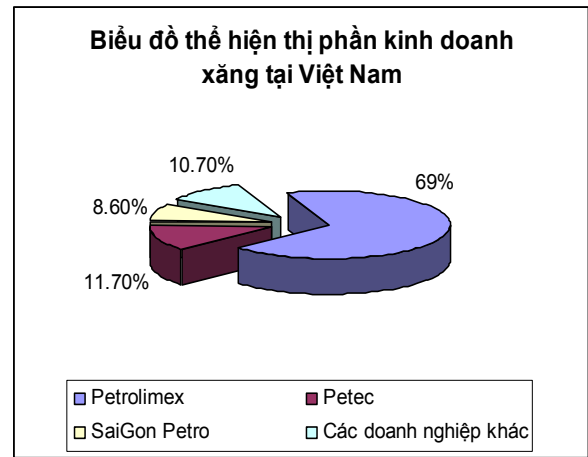
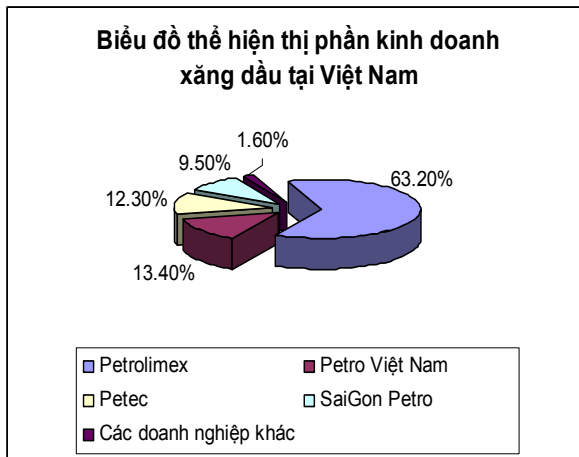
Cạnh tranh: Đối với mặt hàng xe máy, công ty là đại lý uỷ nhiệm của Honda nên chỉ kinh doanh xe máy và phụ tùng xe máy các loại do hãng Honda sản xuất. Trong khi đó, các năm qua thị trường xe máy của Honda chịu sự cạnh tranh gay gắt của các nhãn hiệu xe máy khác như Yamaha, Suzuki.... và nhiều loại xe máy của Trung Quốc, Đài Loan, Hàn Quốc với lợi thế cạnh tranh về giá.

## **8. VỊ THẾ CỦA CÔNG TY SO VỚI CÁC DOANH NGHIỆP KHÁC TRONG CÙNG NGÀNH.**

### **8.1. Vị thế của Công ty trong ngành.**

Hoạt động kinh doanh xăng dầu: Xăng dầu là mặt hàng vật tư thiết yếu và mang tính chiến lược đối với sự phát triển của đất nước, thuộc độc quyền Nhà nước. Nhà nước Việt Nam thực hiện độc quyền của mình đối với xuất nhập khẩu xăng dầu thông qua quản lý quyền trực tiếp xuất nhập khẩu của doanh nghiệp và quy định hạn ngạch nhập khẩu. Trên cơ sở cân đối nhu cầu xăng dầu hàng năm của nền kinh tế quốc dân, Nhà nước giao hạn ngạch nhập khẩu cho 10 doanh nghiệp đầu mối.

Hiện mỗi năm, Việt Nam nhập khoảng trên 13,5 triệu m<sup>3</sup> nhiên liệu từ dầu mỏ với tỷ trọng dầu FO là 29,3%, DO là 43,8%, xăng và dầu hỏa là 19,7%, nhiên liệu phản lực chiếm 7,2%. Trong đó, thị phần xăng dầu của Tổng Công ty Xăng dầu Việt Nam (Petrolimex) chiếm tới 63,2%, Petro Việt Nam đứng thứ hai chiếm 13,4%, Petec đứng thứ ba với 12,3%, SaiGon Petro đứng thứ 4 với 9,5%. Tính riêng thị phần xăng thì Petrolimex chiếm 69%, Petec chiếm 11,7% và SaiGon Petro là 8,6%.



(Nguồn số liệu này được công bố trong một cuộc họp tổ chức ngày 1/10/2003 tại TP. Hồ Chí Minh về nhiên liệu và thị trường nhiên liệu)

Petrolimex là nhà nhập khẩu lớn nhất Việt Nam hiện nay. Hệ thống phân phối của Petrolimex rộng khắp các tỉnh thành từ Bắc vào Nam với hệ thống phân phối gần 1.500 cửa hàng bán lẻ và 6.000 đại lý, điểm bán trên toàn quốc.

Ngoài ra, phục vụ cho hoạt động kinh doanh, Petrolimex có hệ thống kho bể với sức chứa trên 1.200.000 m<sup>3</sup> được phân bố dọc theo chiều dài đất nước đảm bảo cho dự trữ và cung ứng xăng dầu theo nhu cầu của thị trường như: Tổng kho Xăng dầu Đức Giang (Hà Nội), Thượng Lý (Hải Phòng), Tổng kho Xăng dầu Nhà Bè (thành phố Hồ Chí Minh), Cụm kho Xăng dầu miền Trung (Phú Khánh - Bình Định - Đà Nẵng - Nghệ An), miền Tây Nam bộ, Cụm kho xăng dầu B12 (Quảng Ninh)...

Như vậy, nếu so với các doanh nghiệp khác trong cùng ngành, thì thị phần và thị trường của Timexco không đáng kể. Nếu tính riêng tại TP. Hồ Chí Minh thì hiện có khoảng 150 doanh nghiệp kinh doanh bán lẻ xăng dầu như Petrolimex, SaiGon Petro, Comeco, Công ty Cổ phần Nhiên Liệu Sài Gòn, Timexco.... trong đó riêng Petrolimex và Saigon Petro đã chiếm khoảng 30% điểm bán lẻ.

Xác định được mục tiêu của công ty là trở thành nhà phân phối chuyên nghiệp cho các nhà nhập khẩu xăng dầu, Timexco đã xây dựng được mạng lưới khá rộng và đầy đủ chủ yếu tập trung tại các Quận 2, Quận 9, Quận Thủ Đức, Tỉnh Bình Dương. Các trạm xăng có diện tích rộng rãi, tập trung tại cửa ngõ phía Bắc của thành phố Hồ Chí Minh, nơi tập trung các đường quốc lộ quan trọng. Hiện nay tại địa bàn Quận 9, Quận Thủ Đức, Timexco đang sở hữu 15 trạm xăng/tổng số khoảng 40 cây xăng của khu vực, mỗi trạm xăng tiêu thụ khoảng 8.000 – 10.000 lít/ngày.

Hoạt động kinh doanh thép xây dựng:

Ngành thép Việt Nam hiện nay có công suất khoảng 6 triệu tấn/năm, trong khi nhu cầu tiêu thụ chỉ khoảng 3,8 triệu tấn/năm, như vậy cung đã vượt cầu. Trong khi đó, thép cuộn Trung Quốc đang tràn vào Việt Nam với ưu thế về giá bán do được Chính phủ Trung Quốc khuyến khích xuất khẩu thép thành phẩm. Đồng thời, Trung Quốc có năng lực sản xuất thép hàng năm khoảng 400 triệu tấn (gấp hơn 60 lần khả năng sản xuất của Việt Nam), đang trong thời kỳ dư thừa vì sự hạn chế của chính phủ trước sự phát triển nóng của nền kinh tế.

Hiện nay, các công ty sản xuất thép lớn của nước ta như Công ty Gang Thép Thái Nguyên, Tổng Công ty Thép Việt Nam, Công ty Thép Việt – Nhật và Công ty Thép Pomina... trong đó Công ty Gang Thép Thái Nguyên mỗi năm bán ra thị trường khoảng 480.000 tấn thép cuộn, chiếm 30% thị phần phía Bắc. Công ty Thép Miền Nam với công suất 500.000 tấn thép cán/năm và 300.000 tấn thép thỏi/năm và hiện chiếm khoảng 24% thị phần cả nước và tại khu vực phía Nam là trên 50%.

Hiện nay, Tổng Công ty Thép Việt Nam (Vietnam Steel Corp) cùng với Công ty Thép Việt – Nhật (VinaKyoel Steel LTD) và Công ty Thép Pomina (Pomina Steel Mill) chiếm khoảng 80% thị phần thép xây dựng tại thị trường Miền Nam, và chiếm khoảng 60% thị phần thép xây dựng của cả nước. Timexco là nhà phân phối chính thức của 02 nhà sản xuất lớn là Tổng Công ty Thép Việt Nam và Công ty Thép Việt - Nhật nên mặt hàng thép xây dựng được Timexco tiêu thụ rất tốt vì sản phẩm này đã được thị trường tín nhiệm. Thép xây dựng của 02 nhà sản xuất này rất đa dạng sẵn sàng đáp ứng các nhu cầu khác nhau của thị trường từ nhu cầu xây dựng dân dụng thông thường đến các công trình xây dựng đòi hỏi chất lượng cao như nhà cao tầng, cầu đường, hầm ...Dựa vào doanh thu hàng năm của Timexco có thể ước chừng thị phần của Timexco hiện nay vào khoảng 0,6% thị phần cả nước.

## 8.2. Triển vọng phát triển của ngành.

### Xăng dầu:

Xăng dầu là sản phẩm thiết yếu, không thể thay thế hiện tại và trong tương lai để phục vụ nhu cầu tiêu dùng và trong công nghiệp, vì vậy giá xăng dầu biến động có ảnh hưởng lớn đến nền kinh tế đất nước. Việt Nam với dân số 80 triệu và đang ở giai đoạn phát triển và nhu cầu tiêu thụ năng lượng ngày càng cao, trong khi mật độ phương tiện cơ giới/100 dân còn thấp khoảng 0,75 ô tô/100 người dân so với 73 xe ô tô/100 dân tại Mỹ. (Nguồn Sở Công nghiệp Đồng Nai)

Theo thống kê của Tổng công ty Xăng dầu Việt Nam (Petrolimex) thực hiện năm 2004, thì sản lượng tiêu thụ xăng dầu của cả nước khoảng 13,5 triệu m<sup>3</sup>/năm, đến năm 2010 sẽ đạt 18 triệu m<sup>3</sup>/năm. Theo các chuyên gia, sản lượng tiêu thụ xăng dầu của Việt Nam sẽ còn tăng đều hàng năm ở mức từ 7%-12% tùy mặt hàng trong giai đoạn 2005-2010, nhu cầu ở khu vực Đông Nam Á cũng sẽ tăng mạnh vào khoảng 5%/năm

Theo số liệu dự báo của dự án Quy hoạch phát triển hệ thống kho xăng dầu trên phạm vi cả nước đến năm 2010 của Bộ Thương mại đã được Thủ tướng Chính phủ phê duyệt, nhu cầu tiêu thụ xăng dầu cả nước từ 2005-2010 thể hiện:

### DỰ BÁO NHU CẦU XĂNG DẦU TIÊU THỤ PHÂN THEO VÙNG

*Đơn vị tính: triệu tấn*

Năm	2000	2005		2010	
		Ph/ án thấp	Ph/ án cao	Ph/ án thấp	Ph/ án cao
Cả nước	7.640	12.802	14.149	18.190	20.104
Đông Nam Bộ	3.720	6.483	7.165	9.395	10.383
TP.HCM	2.432	3.800	4.200	5.500	6.142
Bổ sung kho cả nước (m <sup>3</sup> )	-	278.000	331.000	122.000	172.000

*Nguồn: Bộ KH&ĐT*

Tốc độ tăng trưởng cao của khu vực Đông Nam Bộ trong đó có thành phố Hồ Chí Minh là nhân tố ảnh hưởng lớn đến sự gia tăng nhu cầu tiêu thụ xăng dầu của cả khu vực Đông Nam Bộ và cả nước. TIMEXCO với mạng lưới kinh doanh xăng dầu nằm trên địa bàn Đông Nam Bộ sẽ có rất nhiều cơ hội trong việc phát triển và mở rộng kinh doanh trong tương lai.

Như vậy, nhìn chung triển vọng phát triển lĩnh vực kinh doanh bán lẻ xăng dầu của cả nước nói chung và Thành phố Hồ Chí Minh nói riêng là rất khả quan. Đối với Timexco, thì thị trường phân phối xăng dầu của Timexco chủ yếu tại địa bàn Quận 2, Quận 9, Quận Thủ Đức và tỉnh Bình Dương. Các trạm xăng dầu này có vị trí thuận lợi, mặt bằng rộng rãi, đồng thời là cửa ngõ phía Bắc của thành phố Hồ Chí Minh, nơi tập trung các đường quốc lộ quan trọng. Trong tương lai, cùng với chính sách đô thị hoá Thành phố Hồ Chí Minh, mật độ dân cư của các quận này ngày càng cao là triển vọng phát triển cho hoạt động kinh doanh xăng dầu của Timexco.

#### Thép xây dựng:

Sự phát triển của Timexco nói riêng và các doanh nghiệp kinh doanh thương mại thép xây dựng nói chung phụ thuộc nhiều nhu cầu tiêu thụ thép xây dựng trên thị trường. Là nhà phân phối chính thức của các nhà sản xuất lớn trong các năm qua là Tổng Công ty Thép Việt Nam, Công ty Thép Việt– Nhật nên thị phần và khách hàng của Timexco tại thị trường trong nước đã khá ổn định.

Cùng với tốc độ tăng trưởng cao của nền kinh tế và xu hướng phát triển chung của xã hội, thu nhập của người dân trong nước ngày càng được cải thiện, sự gia tăng nhu cầu xây dựng các công trình cao ốc, xây dựng nhà xưởng và nhà ở là tất yếu trong dài hạn. Vì vậy sức tiêu thụ ngành vật liệu xây dựng nói chung và ngành thép xây dựng nói riêng tại Việt Nam được dự báo vẫn tiếp tục phát triển ổn định.

Trong dài hạn, theo viện nghiên cứu chiến lược chính sách công nghiệp thì ngành sản xuất thép sẽ tiếp tục phát triển giai đoạn 2006- 2020 như sau:

Giai đoạn	Tăng trưởng sản xuất thép (%)	Tăng trưởng tiêu thụ thép (%)	Bình quân đầu người (Kg/người)
2006-2010	10	10,6	123
2011-2015	9-9,5	9-9,5	170
2016-2020	8-8,5	8-8,5	240

*Nguồn : Viện nghiên cứu chiến lược chính sách công nghiệp*

### **8.3. Định hướng chiến lược phát triển của Công ty.**

#### **a. Củng cố và phát triển thị trường tiêu thụ.**

Để củng cố và phát triển thị trường tiêu thụ, hàng năm Timexco thường dành một phần lợi nhuận giữ lại để nâng cấp, sửa chữa lớn các trạm xăng dầu và các địa điểm kinh doanh hiện tại của Công ty. Trong những năm tới, Công ty quyết định đầu tư mở rộng mạng lưới trạm xăng dầu bán lẻ tại địa bàn các Quận 2, Quận 9, Quận Thủ Đức, đồng thời tiến tới phát triển thêm các trạm xăng dầu tại các tỉnh Bình Dương và Đồng Nai khi có điều kiện. Mỗi năm Công ty phân đấu đưa thêm từ 1-3 trạm xăng vào hoạt động.

Ngoài ra, đội ngũ lãnh đạo của Timexco sẽ thường xuyên củng cố các mối quan hệ và uy tín với các nhà cung cấp và các khách hàng là bạn hàng truyền thống của Công ty trong những năm qua.

#### **b. Phát triển nguồn nhân lực.**

Timexco luôn xem nguồn nhân lực là tài sản quý giá nhất mang lại thành công cho Công ty và vấn đề phát triển nguồn nhân lực là một trong những vị trí ưu tiên hàng đầu. Nhận thức được rằng lĩnh vực kinh doanh thương mại các mặt hàng xăng dầu và thép xây dựng đòi hỏi đội ngũ lãnh đạo, cán bộ Phòng Kinh doanh phải có trình độ chuyên môn nghiệp vụ, kinh nghiệm và khả năng nắm bắt xu hướng giá của thị trường tốt, trong những năm tới Timexco sẽ thường xuyên tạo điều kiện thuận lợi cho cán bộ công nhân viên tham gia các khoá đào tạo nâng cao nghiệp vụ chuyên môn; thực hiện trẻ hoá đội ngũ, tuyển dụng các nhân viên có tuổi đời thấp, có trình độ và sức khoẻ; cung cấp điều kiện làm việc tốt và chế độ khen thưởng kịp thời đối với các nhân viên, tập thể phòng ban có thành tích xuất sắc, có sáng kiến tạo lợi nhuận cho công ty nhằm khuyến khích người lao động phát huy tối đa năng lực của mình; thực hiện việc đánh giá năng lực và bổ nhiệm cán bộ quản lý từ cấp trưởng, phó phòng định kỳ 2 năm một lần; lựa chọn những nhân viên trẻ, có trình độ, năng lực, đạo đức để đào tạo chuẩn bị cho đội ngũ quản lý kế thừa của Công ty; tổ chức sắp xếp lại bộ máy tổ chức cho phù hợp, điều động nhân viên kịp thời đáp ứng yêu cầu hoạt động của công ty.

#### **c. Các chiến lược phát triển khác.**

- Hoàn chỉnh các thủ tục để chính thức được công nhận đạt tiêu chuẩn ISO 2001:2000 về công tác quản lý.
- Đẩy nhanh và đẩy mạnh tiến độ thực hiện các dự án đầu tư: đầu tư xây dựng cao ốc Trung tâm thương mại dịch vụ tại địa điểm 231 Võ Văn Ngân, Quận Thủ Đức; đầu tư Trung tâm thương mại tại 719-721 Kha Vạn Cân, Quận Thủ Đức; đầu tư Trung tâm thương mại Hiệp Phú tại chợ Hiệp Phú, Quận 9.
- Chú trọng đầu tư tài chính vào các doanh nghiệp Nhà nước thuộc ngành thép, xăng dầu cổ phần hóa hoặc các Công ty cổ phần có cùng ngành nghề khi họ phát hành thêm cổ phần tăng vốn điều lệ.

## 9. CHÍNH SÁCH ĐỐI VỚI NGƯỜI LAO ĐỘNG.

### 9.1 Số lượng người lao động trong Công ty:

Tổng số lao động của Công ty tại thời điểm 31/12/2006 là 197 lao động, cơ cấu lao động theo trình độ được thể hiện trong bảng sau:

Tiêu chí	Năm 2005				Năm 2006			
	Khối Văn phòng	Khối Lao động	Tổng	Tỷ lệ	Khối Văn phòng	Khối Lao động	Tổng	Tỷ lệ
<b>Tổng lao động</b>	<b>35</b>	<b>160</b>	<b>195</b>	<b>100%</b>	<b>37</b>	<b>160</b>	<b>197</b>	<b>100%</b>
Trong đó:								
- Đại học	24	4	28	14,36%	25	4	29	14,72%
- Cao đẳng	1	1	2	1,03%	2		2	1,02%
- Trung cấp	7	9	16	8,20%	7	9	16	8,12%
- Phổ thông Trung học	3	101	104	53,33%	3	99	102	51,78%
- Trung học cơ sở		45	45	23,08%		48	48	24,36%

Nguồn: Timexco

### 9.2 Chính sách đối với người lao động.

#### a. Chế độ làm việc.

Thời gian làm việc: Các trạm xăng dầu và cơ sở kinh doanh được Công ty tổ chức làm việc theo ca, do tính chất công việc nên nhân viên làm việc tất cả các ngày trong tuần song đảm bảo thời gian làm việc của nhân viên là 42 giờ/tuần. Nhân viên văn phòng làm việc theo giờ hành chính, làm việc 7 giờ 30'/ngày từ thứ Hai tới sáng thứ Bảy, nghỉ chiều thứ Bảy và ngày Chủ nhật.



Nghỉ phép, nghỉ lễ, tết: Thực hiện theo Luật lao động, nhân viên Công ty làm việc với thời gian 12 tháng được nghỉ phép 12 ngày và thời gian không làm việc đủ 12 tháng được tính theo tỷ lệ thời gian làm việc. Ngoài ra cứ 05 năm làm việc tại Công ty nhân viên tiếp tục được cộng thêm 01 ngày phép trong năm.

Nhân viên được nghỉ lễ, tết 09 ngày theo quy định của bộ Luật lao động.

Nghỉ ốm, thai sản: Nhân viên Công ty được nghỉ ốm 03 ngày (không liên tục) trong năm và được hưởng nguyên lương. Trong thời gian nghỉ thai sản, ngoài thời gian nghỉ 04 tháng với chế độ bảo hiểm theo đúng quy định, còn được hưởng thêm 01 tháng lương cơ bản do Bảo hiểm xã hội chi trả.

#### **b. Chính sách tuyển dụng, đào tạo.**

Tuyển dụng: Công ty rất chú trọng tới công tác tuyển dụng những người có chuyên môn và tay nghề cao. Nhân viên được Công ty tuyển dụng chủ yếu qua các trung tâm giới thiệu việc làm.

Đào tạo: Công ty chú trọng việc đẩy mạnh các hoạt động đào tạo, bồi dưỡng, kỹ năng về nghiệp vụ chuyên môn, khuyến khích người lao động học tập nâng cao trình độ công tác và đạo đức nghề nghiệp. Công ty hỗ trợ toàn bộ kinh phí cho cán bộ công nhân viên lao động trực tiếp tham gia các đợt tập huấn như tập huấn quy trình kiểm định xăng dầu, tập huấn nghiệp vụ kinh doanh xăng dầu, tập huấn phòng cháy chữa cháy, tập huấn an toàn lao động... Hàng năm, Công ty chi khoảng 50 triệu đồng cho chi phí đào tạo, bồi dưỡng cán bộ.

#### **c. Chính sách lương, thưởng, phúc lợi.**

Chính sách lương: Đối với nhân viên văn phòng, Công ty xây dựng chính sách lương phù hợp các chế độ theo quy định của Nhà nước. Hệ số lương được điều chỉnh phù hợp hơn và cụ thể cho từng phòng ban tùy theo tính chất công việc, chức vụ, trình độ, năng lực và trách nhiệm. Đối với nhân viên tại các cửa hàng kinh doanh, Công ty áp dụng chính sách lương khoán cụ thể cho từng cửa hàng. Đối với nhân viên tại các trạm xăng dầu, Công ty áp dụng chính sách lương dựa theo doanh số bán ra của từng trạm. Nhìn chung chính sách lương của Công ty có tác dụng tốt trong việc khuyến khích động viên người lao động đóng góp vào sự phát triển của Công ty.

Ngoài ra, công ty còn có chế độ bồi dưỡng tiền độc hại cho cán bộ công nhân viên làm việc trực tiếp tại các trạm xăng dầu.



**Chính sách thưởng:** Công ty có chính sách thưởng cho cá nhân và tập thể căn cứ vào tinh thần tích cực trong công việc và theo kết quả bình chọn lao động tiên tiến, chiến sĩ thi đua, lao động đạt các loại A, B, C. Việc xét thưởng do Tổng Giám đốc xét duyệt cuối năm dựa trên kết quả công việc thực hiện được của các cá nhân, tập thể và kết quả tính điểm phân loại.

**Bảo hiểm và phúc lợi:** Việc trích nộp bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế được Công ty trích nộp đúng theo quy định của pháp luật. Công ty thực hiện các chế độ phúc lợi, các chế độ về thai sản bảo hiểm tai nạn lao động theo Luật lao động, chế độ bồi dưỡng độc hại cho nhân viên tại các trạm xăng dầu .v.v... Ngoài ra, hàng năm Công ty còn tổ chức cho cán bộ công nhân viên đi nghỉ mát , tham quan du lịch trong và ngoài nước ...

## 10. CHÍNH SÁCH CỔ TỨC.

Công ty tiến hành trả cổ tức cho cổ đông khi kinh doanh có lãi, đã hoàn thành nghĩa vụ nộp thuế và các nghĩa vụ tài chính khác theo quy định của pháp luật; ngay khi trả hết số cổ tức đã định, Công ty vẫn đảm bảo thanh toán đủ các khoản nợ và các nghĩa vụ tài sản khác đến hạn phải trả.

Đại hội cổ đông thường niên sẽ quyết định tỷ lệ cổ tức trả cho cổ đông dựa trên đề xuất của Hội đồng Quản trị, kết quả kinh doanh của năm hoạt động và phương hướng hoạt động kinh doanh của những năm tiếp theo.

Mức cổ tức Công ty Cổ phần Thương mại Xuất Nhập Khẩu Thủ Đức chi trả cho cổ đông các năm như sau:

Chỉ tiêu	Năm 2004	Năm 2005	Năm 2006
Tỷ lệ LN sau thuế/ Vốn điều lệ	38.23%	31.88%	38.88%
Cổ tức	23%	22%	16%
Tỷ lệ lợi nhuận dùng để trả cổ tức/Lợi nhuận sau thuế	60.16%	69.00%	39.66%

## 11. TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG TÀI CHÍNH.

### 11.1. Các chỉ tiêu cơ bản.

Năm tài chính của Công ty bắt đầu từ ngày 01 tháng 01 và kết thúc vào ngày 31 tháng 12 hàng năm. Báo cáo tài chính của Công ty trình bày bằng đồng Việt Nam.

#### a. Trích khấu hao tài sản cố định.

Công ty áp dụng trích khấu hao tài sản cố định theo phương pháp đường thẳng, xác định trên cơ sở thời gian hữu dụng ước tính của tài sản và phù hợp với hướng dẫn theo Quyết định số 206/2003/QĐ/BTC ngày 12 tháng 12 năm 2003 của Bộ tài chính về ban hành chế độ quản lý, sử dụng và trích khấu hao TSCĐ. Số năm khấu hao cho từng nhóm tài sản như sau:

Nhà cửa, vật kiến trúc:	10 - 30 năm
Máy móc, thiết bị:	06 -10 năm
Phương tiện vận tải:	06 - 10 năm
Thiết bị văn phòng:	03 -05 năm

**b. Mức thu nhập bình quân.**

Bình quân thu nhập hàng tháng của người lao động năm 2004 là 2.434.000 đồng/người, năm 2005 là 3.581.000 đồng/người. Năm 2006, bình quân thu nhập hàng tháng của người lao động tiếp tục tăng lên 4.007.000 đồng/người. Trong năm 2006, thu nhập trung bình hàng tháng của người lao động cao nhất là 13.207.000 đồng/người và thấp nhất là 1.386.000 đồng/người. Đây là mức thu nhập trung bình khá so với các doanh nghiệp khác trong ngành trên địa bàn.

**c. Thanh toán các khoản nợ đến hạn.**

Công ty thực hiện tốt các khoản nợ đến hạn. Căn cứ vào các báo cáo kiểm toán năm 2004, 2005 và 2006, Công ty đã thanh toán đúng hạn và đầy đủ các khoản nợ.

**d. Các khoản phải nộp theo luật định.**

Công ty thực hiện nghiêm túc việc nộp các khoản thuế VAT, thuế thu nhập doanh nghiệp theo quy định của Nhà nước. Thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp của Công ty Cổ phần Thương mại Xuất Nhập Khẩu Thủ Đức hàng năm bằng 28% lợi nhuận thu được. Riêng trong các năm 2007 và 2008, Công ty được giảm 50% thuế thu nhập doanh nghiệp phải nộp theo chế độ ưu đãi thuế thu nhập doanh nghiệp đối với tổ chức niêm yết chứng khoán.

**e. Trích lập các quỹ.**

Theo quy định của Luật Doanh nghiệp, việc trích lập và sử dụng các quỹ hàng năm sẽ do Đại hội đồng cổ đông quyết định. Công ty thực hiện việc trích lập các quỹ theo Điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty và quy định của pháp luật hiện hành.

**f. Dư nợ vay :**

Tại thời điểm 31/12/2006, tình hình nợ vay của Công ty như sau:

Số dư “Vay và nợ ngắn hạn” là 30.158.673.000 đồng. Trong đó:

- Vay ngắn hạn Ngân hàng: 18.000.000.000 đồng. Đây là khoản vay Ngân hàng Công thương Việt Nam – Chi nhánh 14 để thanh toán tiền mua hàng với lãi suất từ 0,85%-0,9%/tháng. Khoản vay này được đảm bảo bằng việc thế chấp tài sản cố định của Công ty.
- Vay ngắn hạn cá nhân là 12.158.673.000 đồng.

**g. Tình hình công nợ hiện nay.**

❖ Các khoản phải thu:

*Đơn vị tính: đồng*

CHỈ TIÊU	Năm 2005		Năm 2006		9 tháng đầu năm 2007	
	Tổng số	Nợ quá hạn	Tổng số	Nợ quá hạn	Tổng số	Nợ quá hạn
Phải thu khách hàng	17.101.813.882	-	17.631.234.783	-	25.513.604.435	-
Trả trước cho người bán	3.422.826.000	-	1.010.209.432	-	1.275.790.146	-
Các khoản phải thu khác	13.301.044.768	-	3.300.074.815	-	3.091.932.517	-
Dự phòng phải thu khó đòi	(208.112.000)	-	(273.928.200)	-	(273.928.200)	-
<b>Tổng cộng</b>	<b>33.617.572.650</b>	<b>-</b>	<b>21.667.590.830</b>	<b>-</b>	<b>29.607.398.898</b>	<b>-</b>

*Nguồn: trích Báo cáo kiểm toán năm 2005, năm 2006 và BCTC 9 tháng đầu năm 2007.*

❖ Các khoản phải trả:

*Đơn vị tính: 1.000 đồng*

CHỈ TIÊU	Năm 2005		Năm 2006		9 tháng đầu năm 2007	
	Tổng số	Nợ quá hạn	Tổng số	Nợ quá hạn	Tổng số	Nợ quá hạn
<b>Nợ ngắn hạn</b>	<b>42.123.377.987</b>	<b>-</b>	<b>55.004.782.470</b>	<b>-</b>	<b>85.153.514.369</b>	<b>-</b>
Vay và nợ ngắn hạn	22.183.304.500	-	30.158.673.000	-	44.101.261.000	-
Phải trả người bán	13.194.444.617	-	16.636.651.174	-	34.547.714.044	-
Người mua trả tiền trước	144.678.906	-	1.465.028.815	-	223.761.784	-
Thuế và các khoản phải nộp cho Nhà nước	1.243.830.986	-	1.534.666.882	-	(89.064.213)	-
Phải trả công nhân viên	4.347.912.427	-	3.891.546.876	-	5.238.112.438	-
Chi phí phải trả	137.982.256	-	1.250.000	-	-	-
Các khoản phải trả phải, nộp khác	871.224.295	-	1.316.965.723	-	1.131.729.316	-
<b>Nợ dài hạn</b>			<b>632.886.486</b>		<b>518.756.284</b>	
Dự phòng trợ cấp mất việc làm	-	-	156.505.276	-	137.456.026	-
Phải trả dài hạn khác	861.731.400	-	476.381.210	-	381.300.258	-
<b>Tổng cộng</b>	<b>42.985.109.387</b>	<b>-</b>	<b>55.637.668.956</b>	<b>-</b>	<b>85.672.270.653</b>	<b>-</b>

*Nguồn: trích Báo cáo kiểm toán năm 2005, 2006 và BCTC 9 tháng đầu năm 2007*

**h. Chênh lệch số liệu báo cáo kiểm toán cuối kỳ năm 2005 và đầu kỳ năm 2006.**

Số dư đầu kỳ trong báo cáo tài chính đã kiểm toán năm 2006 của một số khoản mục khác với số dư cuối kỳ báo cáo tài chính đã kiểm toán năm 2005 là do từ năm tài chính 2006, việc hạch toán và trình bày báo cáo tài chính được thực hiện theo các quy định tại Quyết định số 15/2006-QĐ/BTC ngày 20/03/2006 do Bộ Tài chính ban hành. Công ty thực hiện phân loại lại số dư đầu năm của các khoản mục trên Báo cáo tài chính năm 2006 để phù hợp với những quy định của Quyết định trên. Cụ thể như sau:

- Đối với khoản mục “Các khoản phải thu khác” (mã số 135), số dư đầu năm trên báo cáo tài chính năm 2006 là 2.488.044.768 đồng trong khi số dư cuối năm trên báo cáo tài chính năm 2005 là 13.301.044.768 đồng. Chênh lệch giữa hai số liệu này là 10.813.000.000 đồng.

Đối với khoản mục “Tài sản ngắn hạn khác” (mã số 158), số dư đầu năm trên báo cáo tài chính năm 2006 là 10.813.000.000 đồng trong khi số dư cuối năm trên báo cáo tài chính năm 2005 là 0 đồng. Chênh lệch giữa hai số liệu này là 10.813.000.000 đồng.

Như vậy, Công ty đã phân loại lại khoản Tạm ứng cho cán bộ nhân viên 32.000.000 đồng và khoản Ký quỹ mua hàng hóa 10.781.000.000 đồng từ khoản mục “Các khoản phải thu khác” sang khoản mục “Tài sản ngắn hạn khác”.

- Đối với khoản mục “Chi phí phải trả” (mã số 316), số dư đầu năm trên báo cáo tài chính năm 2006 là 1.100.000 đồng trong khi số dư cuối năm trên báo cáo tài chính năm 2005 là 137.982.256 đồng. Chênh lệch giữa hai số liệu này là 136.882.256 đồng.

Đối với khoản mục “Dự phòng trợ cấp mất việc làm” (mã số 336), số dư đầu năm trên báo cáo tài chính năm 2006 là 136.882.256 đồng trong khi số dư cuối năm trên báo cáo tài chính năm 2005 không có khoản mục này. Chênh lệch giữa hai số liệu này là 136.882.256 đồng.

Như vậy, Công ty đã phân loại lại khoản dự phòng trợ cấp mất việc làm 136.882.256 đồng từ khoản mục “Chi phí phải trả” sang khoản mục “Dự phòng trợ cấp mất việc làm”.

- Đối với khoản mục “Các khoản phải trả, phải nộp khác” (mã số 319), số dư đầu năm trên báo cáo tài chính năm 2006 là 1.732.955.695 đồng trong khi số dư cuối năm trên báo cáo tài chính năm 2005 là 871.224.295 đồng. Chênh lệch giữa hai số liệu này là 861.731.400 đồng.

Số dư cuối năm trên báo cáo tài chính năm 2005 của khoản mục “Phải trả dài hạn khác” (mã số 323) là 861.731.400 đồng.

Như vậy, Công ty đã phân loại lại các khoản Nhận ký quỹ thuê mặt bằng 410.210.000 đồng, Nhận ký quỹ mua xăng dầu 166.900.200 đồng và Nhận ký quỹ bảo hành công

trình 284.621.200 đồng từ khoản mục “Phải trả dài hạn khác” sang khoản mục “Các khoản phải trả, phải nộp ngắn hạn khác”.

- Đối với khoản mục “Vốn đầu tư của chủ sở hữu” (mã số 411), số dư cuối năm trên báo cáo tài chính năm 2005 là 18.514.192.440 đồng trong khi số dư đầu năm trên báo cáo tài chính năm 2006 là 18.000.000.000 đồng. Chênh lệch giữa hai số liệu này là 514.192.440 đồng.

Số dư đầu năm trên báo cáo tài chính năm 2006 của khoản mục “Phải trả dài hạn khác” (mã số 333) là 514.192.440 đồng.

Như vậy, Công ty đã phân loại lại khoản Vốn liên doanh 514.192.440 đồng từ khoản mục “Vốn đầu tư của chủ sở hữu” sang khoản mục “Phải trả dài hạn khác”.

## 11.2. Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu

Chỉ tiêu	Năm 2005	Năm 2006
<b>1. Chỉ tiêu về khả năng thanh toán</b>		
- Hệ số thanh toán ngắn hạn	1,36	1,32
- Hệ số thanh toán nhanh	0,11	0,13
<b>2. Chỉ tiêu về cơ cấu vốn</b>		
- Hệ số nợ/Tổng tài sản	52,80%	57,25%
- Hệ số nợ/Nguồn vốn chủ sở hữu	109,10%	133,92%
- Hệ số Nguồn vốn chủ sở hữu/Tổng nguồn vốn:	47,20%	42,75%
<b>3. Chỉ tiêu về năng lực hoạt động</b>		
- Vòng quay tổng tài sản	8,54	9,46
- Vòng quay tài sản cố định	34,09	34,98
- Vòng quay các khoản phải thu	19,43	38,21
- Vòng quay hàng tồn kho	35,51	34,19
<b>4. Chỉ tiêu về khả năng sinh lời</b>		
- Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần	1,22%	1,24%
- Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản	10,38%	11,69%
- Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu	22,97%	26,10%
- Hệ số Lợi nhuận từ HĐKD/Doanh thu thuần	1,54%	1,43%

## 12. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ, BAN GIÁM ĐỐC, BAN KIỂM SOÁT.

### 12.1. Danh sách thành viên Hội đồng quản trị:

#### a. Ông MA ĐỨC TÚ.

– Chức vụ hiện tại: Chủ tịch Hội đồng Quản trị, kiêm Tổng Giám đốc Công

ty Cổ phần Thương mại Xuất Nhập Khẩu Thủ Đức.

- Giới tính: Nam
- Số CMND: 020072349 Ngày cấp: 5/11/2002 Nơi cấp: CA. TP.HCM
- Ngày tháng năm sinh: 10/11/1958.
- Nơi sinh: TP. Hồ Chí Minh.
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Quê quán: Tỉnh Quảng Bình
- Địa chỉ thường trú: 226 Hai Bà Trưng, P. Tân Định, Quận 1, TP. Hồ Chí Minh.
- ĐT liên lạc ở cơ quan: 08-8966819
- Trình độ văn hóa: 12/12
- Trình độ chuyên môn: Cử nhân Đại học Ngân Hàng
- Quá trình công tác:
  - 1979 – 1988: Phó phòng, Trưởng phòng Kế hoạch Công ty Vật Tư Tổng Hợp Huyện Thủ Đức.
  - 1988 – 1991: Phó Giám đốc Kinh doanh- Công ty Vật tư Tổng Hợp Huyện Thủ Đức.
  - 1991 - 1995: Giám Đốc Công ty Vật Tư Tổng Hợp Huyện Thủ Đức.
  - 1995 – 2000: Giám Đốc Công ty Thương Mại Xuất Nhập Khẩu Thủ Đức.
  - 2000 đến nay: Chủ tịch Hội đồng quản trị, kiêm Tổng Giám đốc Công ty Cổ Phần Thương Mại Xuất Nhập Khẩu Thủ Đức.
- Chức vụ hiện tại ở Công ty: Chủ tịch Hội đồng Quản trị, kiêm Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Thương mại Xuất Nhập Khẩu Thủ Đức.
- Chức vụ hiện đang nắm giữ ở các tổ chức khác: Thành viên HĐQT Công ty Đầu Tư và Thương Mại SMC ; Thành Viên HĐQT Công ty Cổ phần Địa Ốc 9
- Số cổ phiếu nắm giữ: 113.333 cổ phiếu

Trong đó: + Sở hữu cá nhân: 113.333 cổ phiếu

+ Đại diện sở hữu: 0 cổ phiếu

– Những người có liên quan nắm giữ cổ phiếu:

STT	Họ và tên	Quan hệ với người khai	Số cổ phần nắm giữ
1.	Đỗ Thị Bích Thuận	Vợ	78.266
2.	Ma Anh	Bố	30.000
3.	Ma Thị Ngọc Hà	Chị ruột	16.040

– Các khoản nợ đối với công ty : không

– Hành vi vi phạm pháp luật: Không

– Lợi ích liên quan với Công ty: Không

**b. Bà NGUYỄN THỊ NĂM.**

– Giới tính: Nữ

– Số CMND: 021367085 Ngày cấp: 1/12/2001 Nơi cấp: CA. TP.HCM

– Ngày tháng năm sinh: 10/05/1956

– Nơi sinh: Thành phố Hồ Chí Minh

– Quốc tịch: Việt Nam

– Dân tộc: Kinh

– Quê quán: Cai Lậy - Tỉnh Tiền Giang

– Địa chỉ thường trú: 20/5 Đường Tân Lập 2, KP 3, P. Hiệp Phú, Quận 9, TP. Hồ Chí Minh.

– ĐT liên lạc ở cơ quan: 08-8966819

– Trình độ văn hóa: 12/12

– Trình độ chuyên môn: Cử nhân Đại học Kinh tế TP. Hồ Chí Minh

– Quá trình công tác:

- 1972 – 1979: Công nhân trực tiếp sản xuất Xí Nghiệp Số 5
- 1979 – 1985: Cán Bộ Công Đoàn Huyện Thủ Đức
- 1985 – 1987: Phó Giám Đốc Công ty Thương Nghiệp Tổng Hợp Thủ Đức
- 1987 – 1991: Cán Bộ Công Đoàn Huyện Thủ Đức
- 1991 – 1995: Phó Giám đốc Công ty Vật Tư Tổng Hợp Huyện Thủ Đức



- 1995 – 2000: Phó Giám đốc Công ty Thương mại Xuất Nhập Khẩu Thủ Đức
- 2000 đến nay: Phó Chủ tịch Hội đồng quản trị, kiêm Phó Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Thương mại Xuất Nhập Khẩu Thủ Đức
- Chức vụ hiện tại ở Công ty: Phó Chủ tịch Hội đồng Quản trị, kiêm Phó Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Thương mại Xuất Nhập Khẩu Thủ Đức.
- Chức vụ hiện đang nắm giữ ở các tổ chức khác : Thành viên HĐQT Cty CP Vật Tư Hậu Giang
- Số cổ phiếu nắm giữ: 32.480 cổ phiếu
- Trong đó: + Sở hữu cá nhân: 32.480 cổ phiếu  
+ Đại diện sở hữu: 0 cổ phiếu
- Những người có liên quan nắm giữ cổ phần:

STT	Họ và tên	Quan hệ với người khai	Số cổ phần nắm giữ
1.	Trần Ngọc Ân	Chồng	14.746

- Các khoản nợ đối với Công ty : không
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Lợi ích liên quan với Công ty: Không

**c. Ông PHAN THẾ VĨNH**

- Chức vụ hiện tại : Thành viên Hội đồng quản trị, kiêm Phó Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Thương mại Xuất Nhập Khẩu Thủ Đức.
- Giới tính: Nam
- Số CMND: 020474124 Ngày cấp: 27/4/2004 Nơi cấp: CA. TP.HCM
- Ngày tháng năm sinh: 18/07/1961
- Nơi sinh: Quận 5, TP. Hồ Chí Minh
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh

- Quê quán: Hải Phòng.
- Địa chỉ thường trú: 742 Kha Vạn Cân, P. Linh Đông, Q. Thủ Đức, TP. Hồ Chí Minh.
- ĐT liên lạc ở cơ quan: 08-8963636
- Trình độ văn hóa: 12/12.
- Trình độ chuyên môn: Cử nhân Đại học Kinh tế TP. Hồ Chí Minh (Khoa Kinh tế - Thương mại - Vật tư)
- Quá trình công tác:
  - 1983 - 1986: Cán bộ Tổng hợp Văn phòng UBND Huyện Thủ Đức
  - 1986 -1995: Nhân viên, Phó phòng, Trưởng Phòng Kinh doanh Công ty Vật tư Tổng Hợp Huyện Thủ Đức.
  - 1995 – 2000: Trưởng Phòng Kinh doanh Công ty Thương mại Xuất Nhập Khẩu Thủ Đức.
  - 2000 – 2004: Trưởng Phòng Kinh doanh Công ty Cổ phần Thương mại Xuất Nhập Khẩu Thủ Đức.
  - 2004 đến nay: Thành viên Hội Đồng Quản Trị, Phó Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Thương Mại Xuất Nhập Khẩu Thủ Đức.
- Chức vụ hiện tại ở Công ty: Thành viên Hội đồng quản trị, kiêm Phó Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Thương mại Xuất Nhập Khẩu Thủ Đức.
- Chức vụ hiện đang nắm giữ ở các tổ chức khác : không
- Số cổ phiếu nắm giữ: 49.480 cổ phiếu.  
Trong đó: + Sở hữu cá nhân: 49.480 cổ phiếu  
+ Đại diện sở hữu: 0 cổ phiếu
- Những người có liên quan nắm giữ cổ phần: Không
- Các khoản nợ đối với Công ty: không

- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Lợi ích liên quan với Công ty: Không

**d. Ông NGUYỄN THANH BÌNH.**

- Chức vụ hiện tại: Thành viên Hội đồng quản trị, kiêm Kế toán Trưởng Công ty Cổ phần Thương mại Xuất Nhập Khẩu Thủ Đức.
- Giới tính: Nam
- Số CMND: 021402122 Ngày cấp: 28/12/2001 Nơi cấp: CA. TP.HCM
- Ngày tháng năm sinh: 25/05/1962
- Nơi sinh: Thành phố Hồ Chí Minh.
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Quê quán: Thành phố Hồ Chí Minh
- Địa chỉ thường trú: 440 Kha Vạn Cân, KP 9, P. Hiệp Bình Chánh, Q. Thủ Đức, TP. Hồ Chí Minh.
- ĐT liên lạc ở cơ quan: 08-8966819
- Trình độ văn hóa: 12/12
- Trình độ chuyên môn: Cử nhân Đại học Tài chính Kế toán TP. Hồ Chí Minh (Khoa Tài chính Kế toán)
- Quá trình công tác:
  - 1985 – 1987: Kế toán Tổng hợp Công ty Vật Tư Tổng Hợp Huyện Thủ Đức.
  - 1987 – 1995: Phó phòng Kế Toán Cty Vật tư Tổng Hợp Huyện Thủ Đức.
  - 1995 – 2000: Kế toán Tổng Hợp – Phó phòng Kế toán Công ty Thương mại Xuất Nhập Khẩu Thủ Đức.
  - 2000 – 2004: Trưởng Ban Kiểm soát Công ty Cổ phần Thương mại Xuất Nhập Khẩu Thủ Đức
  - 2004 đến nay: Thành viên Hội đồng quản trị, kiêm Kế Toán Trưởng Công ty Cổ phần Thương mại Xuất Nhập Khẩu Thủ Đức.

- Chức vụ hiện tại ở Công ty: Thành viên Hội đồng quản trị, kiêm Kế toán Trưởng Công ty Cổ phần Thương mại Xuất Nhập Khẩu Thủ Đức.
- Chức vụ hiện đang nắm giữ ở các tổ chức khác: Không
- Số cổ phiếu nắm giữ: 56.400 cổ phiếu
  - Trong đó: + Sở hữu cá nhân: 56.400 cổ phiếu
  - + Đại diện sở hữu: 0 cổ phiếu
- Những người có liên quan nắm giữ cổ phần: Không
- Các khoản nợ đối với Công ty : Không
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Lợi ích liên quan với Công ty: Không

**e. Ông NGUYỄN MẠNH THẢO**

- Giới tính: Nam
- Số CMND: 022012631 Ngày cấp: 17/03/2006 Nơi cấp: CA. TP.HCM
- Ngày tháng năm sinh: 01/01/1958
- Nơi sinh: Tuy Phước, tỉnh Bình Định.
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Quê quán: Tuy Phước, tỉnh Bình Định.
- Địa chỉ thường trú: 583 Huỳnh Văn Bánh, Q. Phú Nhuận, TP. Hồ Chí Minh.
- ĐT liên lạc ở cơ quan: (84-8) 9 301 709
- Trình độ văn hóa: 12/12
- Trình độ chuyên môn: Đại học Xây dựng (Kỹ sư Xây dựng).
- Quá trình công tác:
  - 1982 – 1987: Chuyên viên Công ty Công ty Thương mại - Kỹ thuật và Đầu tư (Petec).
  - 1987 – 1990: Phó phòng Công ty Petec.
  - 1990 – 1995: Đại diện Công ty Petec Cơ quan Thương vụ Việt Nam tại Nhật Bản.

- 1995 – 1999: Trưởng Phòng Kinh doanh Công ty Petec.
- 1999 đến nay: Phó Giám đốc Công ty Petec
- Chức vụ hiện tại ở Công ty: Thành viên Hội đồng quản trị Công ty Cổ phần Thương mại Xuất Nhập Khẩu Thủ Đức.
- Chức vụ hiện đang nắm giữ ở các tổ chức khác: Phó Giám đốc Công ty Thương mại Kỹ thuật và Đầu tư (Petec); Chủ tịch HĐQT Công ty CP Âu Lạc; Chủ tịch HĐQT Công ty CP Petec Petromat
- Số cổ phiếu nắm giữ: 454.920 cổ phiếu  
Trong đó: + Sở hữu cá nhân: 0 cổ phiếu  
+ Đại diện sở hữu: 454.920 cổ phiếu
- Những người có liên quan nắm giữ cổ phần: Không
- Các khoản nợ đối với Công ty: không có
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Lợi ích liên quan với Công ty: Không

## 12.2. Ban Tổng Giám đốc

### a. Ông MA ĐỨC TÚ

Chức vụ hiện tại: Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Xuất Nhập Khẩu Thủ Đức  
Lý lịch trình bày tại phần a trong danh sách HĐQT ở trên

### b. Bà NGUYỄN THỊ NĂM

Chức vụ hiện tại: Phó Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Xuất Nhập Khẩu Thủ Đức  
Lý lịch trình bày tại phần b trong danh sách HĐQT ở trên

### c. Ông PHAN THẾ VĨNH

Chức vụ hiện tại: Phó Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Xuất Nhập Khẩu Thủ Đức  
Lý lịch trình bày tại phần c trong danh sách HĐQT ở trên

## 12.3. Ban kiểm soát

### a. Ông HỒ VĂN LONG

- Chức vụ hiện tại : Trưởng Ban Kiểm soát Công ty Cổ phần Thương mại Xuất Nhập Khẩu Thủ Đức.

- Giới tính: Nam
- Số CMND: 021404532 Ngày cấp: 22/8/1994 Nơi cấp: CA. TP.HCM
- Ngày tháng năm sinh: 07/02/1953
- Nơi sinh: Thành phố Hồ Chí Minh.
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Quê quán: Tỉnh Tiền Giang
- Địa chỉ thường trú: 31 Tô 11, KP 6, P. Trường Thọ, Q. Thủ Đức, TP. Hồ Chí Minh.
- ĐT liên lạc ở cơ quan: 08-8966819
- Trình độ văn hóa: 12/12
- Trình độ chuyên môn: Cử nhân Đại học Tài chính Kế toán TP. Hồ Chí Minh (Khoa Tài chính - Kế toán)
- Quá trình công tác:
  - 1976 – 1979: Kế toán Trạm Vật Tư Nông nghiệp Huyện Thủ Đức.
  - 1979 – 1986: Phó phòng Kế toán Xí nghiệp Cung ứng Vật tư Tổng Hợp Huyện Thủ Đức.
  - 1986 – 1995: Kế toán Trưởng Công ty Vật tư Tổng hợp Huyện Thủ Đức.
  - 2000 - 2004: Thành viên Hội đồng quản trị, kiêm Kế toán trưởng Công ty Cổ phần Thương mại Xuất Nhập Khẩu Thủ Đức.
  - 2004 đến nay: Trưởng Ban Kiểm soát Công ty Cổ phần Thương mại Xuất Nhập Khẩu Thủ Đức.
- Chức vụ hiện tại ở Công ty: Trưởng Ban Kiểm soát Công ty Cổ phần Thương mại Xuất Nhập Khẩu Thủ Đức.
- Chức vụ hiện đang nắm giữ ở các tổ chức khác: không
- Số cổ phiếu nắm giữ: 14.800 cổ phiếu
  - Trong đó: + Sở hữu cá nhân: 14.800 cổ phiếu
  - + Đại diện sở hữu: 0 cổ phiếu

- Những người có liên quan nắm giữ cổ phần: Không
- Các khoản nợ đối với Công ty : không
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Lợi ích liên quan với Công ty: Không

b. Ông **NGUYỄN VĂN NGON**

- Giới tính: Nam
- Số CMND: 022545471 Ngày cấp: 10/8/2001 Nơi cấp: CA. TPHCM
- Ngày tháng năm sinh: 10/10/1957
- Nơi sinh: Thành phố Hồ Chí Minh.
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Quê quán: Thành phố Hồ Chí Minh.
- Địa chỉ thường trú: 101 Đường 1, Ấp Ông Nhiêu, P. Long Trường, Quận 9, TP. Hồ Chí Minh.
- ĐT liên lạc ở cơ quan: 08-8966819
- Trình độ văn hóa: 12/12
- Trình độ chuyên môn: Trung cấp Quản lý Kinh tế, Trung cấp Nghiệp vụ Văn Phòng.
- Quá trình công tác:
  - 4/1975- 3/1979: Thư ký Văn phòng UBND Xã Long Trường.
  - 4/1979- 4/1984: Bộ đội Trung đoàn 26 Thiết giáp, Quân khu 7 (Nhân viên đồ bản).
  - 5/1984 – 3/1995: Phó phòng Tổ chức Hành chính Công ty Thương nghiệp Tổng hợp Thủ Đức.
  - 4/1995- 3/2000: Phó phòng Tổ chức Hành chính Công ty Thương Mại Xuất Nhập Khẩu Thủ Đức.



- 4/2000 đến nay: Thành viên Ban kiểm soát, kiêm Trưởng phòng Tổ chức Hành chính, Công ty Cổ phần Thương mại Xuất Nhập Khẩu Thủ Đức.
- Chức vụ hiện tại ở Công ty: Thành viên Ban Kiểm soát Công ty Cổ phần Thương mại Xuất Nhập Khẩu Thủ Đức
- Chức vụ hiện đang nắm giữ ở các tổ chức khác: không
- Số cổ phiếu nắm giữ: 5.626 cổ phiếu  
Trong đó: + Sở hữu cá nhân: 5.626 cổ phiếu  
+ Đại diện sở hữu: 0 cổ phiếu
- Những người có liên quan nắm giữ cổ phần:

STT	Họ và tên	Quan hệ với người khai	Số cổ phần nắm giữ
1.	Nguyễn Trung Nghĩa	Con	320

- Các khoản nợ đối với Công ty : không
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Lợi ích liên quan với Công ty: Không

**c. Bà NGUYỄN NGỌC ĐAN TÂM**

- Chức vụ hiện tại : Thành viên Ban Kiểm soát Công ty Cổ phần Thương mại Xuất Nhập Khẩu Thủ Đức.
- Giới tính: Nữ
- Số CMND: 022515484 Ngày cấp: 12/10/2004 Nơi cấp: CA. TP.HCM
- Ngày tháng năm sinh: 28/05/1965
- Nơi sinh: Hà Nội.
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Quê quán: Nghệ An.
- Địa chỉ thường trú: 49/921 Đường Quốc Hương, Phường Thảo Điền, Q. 2, TP. Hồ Chí Minh.
- ĐT liên lạc ở cơ quan: 0903002616

- Trình độ văn hóa: 12/12
- Trình độ chuyên môn: Cử nhân Đại học Tài chính Kế toán (Khoa Kế toán Thương nghiệp)
- Quá trình công tác:
  - 1988-1996: Nhân viên phòng Tài chính Quận 6.
  - 1996-2004: Nhân viên Chi cục Tài chính Doanh nghiệp TP. Hồ Chí Minh.
  - 2004-2006: Nhân viên Công ty Phát triển Khu Công nghiệp Sài Gòn, kiêm thành viên Ban Kiểm soát Công ty Cổ phần Thương mại Xuất Nhập Khẩu Thủ Đức.
  - Hiện nay: Thành viên Ban Kiểm soát Công ty Cổ phần Thương mại Xuất Nhập khẩu Thủ Đức.
- Chức vụ hiện tại ở Công ty: Thành viên Ban Kiểm soát Công ty Cổ phần Thương mại Xuất Nhập Khẩu Thủ Đức.
- Chức vụ hiện đang nắm giữ ở các tổ chức khác: không
- Số cổ phiếu nắm giữ: 10.466 cổ phiếu
  - Trong đó: + Sở hữu cá nhân: 10.466 cổ phiếu
  - + Đại diện sở hữu : 0 cổ phiếu
- Những người có liên quan nắm giữ cổ phần: Không
- Các khoản nợ đối với Công ty: không
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Lợi ích liên quan với Công ty: Không

#### 12.4. Kế toán trưởng

##### **Ông NGUYỄN THANH BÌNH**

Chức vụ hiện tại: Kế toán trưởng Công ty Cổ phần Xuất Nhập Khẩu Thủ Đức

Lý lịch trình bày tại phần d trong danh sách HĐQT ở trên

#### 13. TÀI SẢN.

Giá trị tài sản cố định theo báo cáo tài chính tại thời điểm 30/6/2007:

*Đơn vị tính: đồng*

STT	KHOẢN MỤC	NGUYÊN GIÁ (NG)	GIÁ TRỊ CÒN LẠI (GTCL)	GTCL/NG
-----	-----------	--------------------	---------------------------	---------

STT	KHOẢN MỤC	NGUYÊN GIÁ (NG)	GIÁ TRỊ CÒN LẠI (GTCL)	GTCL/NG
1	Nhà cửa, vật kiến trúc	20.857.849.086	9.923.664.438	47,58%
2	Máy móc thiết bị	2.720.347.231	995.318.111	36,59%
3	Phương tiện vận tải	3.873.608.251	2.356.645.198	60,84%
4	Thiết bị quản lý	242.436.388	56.472.714	23,29%
<b>CỘNG</b>		<b>27.694.240.956</b>	<b>13.332.100.461</b>	<b>48,14%</b>

Nguồn: Báo cáo tài chính 6 tháng đầu năm 2007.

## 14. KẾ HOẠCH LỢI NHUẬN VÀ CỔ TỨC TRONG NĂM TỚI.

### 14.1. Phân tích điểm mạnh, điểm yếu, cơ hội, nguy cơ.

#### a. Điểm mạnh:

- Với hơn 10 năm trong lĩnh vực kinh doanh thương mại, dịch vụ, Công ty đã tích lũy được nhiều kinh nghiệm.
- Đội ngũ cán bộ công nhân viên năng động trong kinh doanh.
- Có quan hệ lâu năm với các nhà sản xuất và được các nhà sản xuất cấp cho hạn mức tín dụng nhất định. SaiGon Petro cấp hạn mức tín dụng là 7 tỷ, Petec là 20 tỷ. Khi mua thép xây dựng Timexco chỉ phải ký quỹ 50% với Công ty Thép Việt-Nhật (VinaKyoel Steel LTD).
- Có đội xe bồn và xe tải vận chuyển xăng dầu, thép phục vụ nội bộ nên công ty chủ động trong khâu vận chuyển và việc ấn định chi phí

#### b. Điểm yếu:

- Chưa có hệ thống kho chứa đáp ứng nhu cầu kinh doanh khi giá các mặt hàng biến động và nguồn hàng khan hiếm.
- Công tác đầu tư phát triển mạng lưới, ngành nghề thực hiện còn chậm so với yêu cầu.
- Mạng lưới các trạm xăng chưa đủ dày và chỉ tập trung tại khu vực các Quận 2, Quận 9, Quận Thủ Đức, lại là nơi có mật độ dân cư chưa cao.
- Công tác đầu tư thương hiệu của Công ty chưa đủ mạnh.
- Công tác tạo nguồn cán bộ thay thế khi có sự điều động, bố trí còn chậm

#### c. Cơ hội:

- Nhu cầu xây dựng dân dụng tại các Quận 2, Quận 9, Quận Thủ Đức sẽ phát triển trong những năm tới theo chính sách đô thị hoá của thành phố Hồ Chí Minh.
- Theo lộ trình hội nhập AFTA và WTO, Chính phủ sẽ tiếp tục cắt giảm thuế nhập khẩu một số mặt hàng và linh kiện điện tử, nên thị trường hàng kim khí điện máy

được dự báo sẽ sôi động song với chiều hướng giá sẽ giảm do đó công ty cần có chính sách linh hoạt trong kinh doanh.

- Cổ phiếu của Công ty được niêm yết tại thị trường chứng khoán nên Công ty có thêm một kênh huy động vốn mới, đồng thời thương hiệu của Công ty được quảng cáo rộng rãi.

**d. Nguy cơ:**

- Giá dầu thô vốn rất nhạy cảm với các biến động chính trị trên thế giới, mặt khác khi Việt Nam gia nhập WTO, Chính phủ có thể áp dụng chính sách cho phép các doanh nghiệp đầu mỗi quy định giá bán lẻ xăng dầu trong biên độ +/-10% so với giá trần mỗi tháng một lần. Điều này sẽ tạo ra môi trường cạnh tranh ngày càng gay gắt giữa các đơn vị kinh doanh xăng dầu nhằm giữ khách hàng đại lý cũng như các khách hàng mua lẻ thường xuyên.

**14.2. Kế hoạch chiến lược thực hiện trong 03 năm.**

**a. Mục tiêu phát triển**

- Mục tiêu của Công ty là tập trung mở rộng quy mô hoạt động và trở thành nhà phân phối, đại lý lớn chuyên cung cấp xăng dầu, thép, xe máy, hàng điện tử, kim khí điện máy.
- Tiến hành hợp tác kinh doanh với các đối tác tại các mặt bằng hiện tại của Công ty khi có điều kiện.

**b. Đầu tư**

- Hợp tác đầu tư xây dựng Trung tâm thương mại dịch vụ tại địa điểm 231 Võ Văn Ngân, Quận Thủ Đức (hiện là kho bãi của Timexco).
- Hợp tác với Công ty dịch vụ du lịch Thủ Đức đầu tư xây dựng Trung tâm Thương mại dịch vụ tại địa điểm 719-721-723 Kha Vạn Cân, Quận Thủ Đức .
- Cải tạo, mở rộng Siêu thị điện máy 30/4 thêm 1 tầng.
- Lập dự án tiền khả thi cải tạo Chợ Hiệp Phú thành Trung tâm Thương mại.
- Mở rộng mạng lưới các trạm xăng dầu trên địa bàn đang hoạt động, nghiên cứu đầu tư thêm các trạm xăng tại Bình Dương và Đồng Nai.
- Cải tạo nâng cấp các trạm xăng dầu, đầu tư các trang thiết bị phòng cháy chữa cháy, đảm bảo an toàn về phòng chống cháy nổ tại các Trạm xăng dầu, cửa hàng và các mặt bằng cho thuê.
- Mua thêm xe bồn nhằm đáp ứng nhu cầu vận chuyển xăng dầu.

**c. Dự kiến tăng vốn điều lệ**

Trong vòng 02 năm tới, Công ty dự kiến sẽ tăng vốn điều lệ lên trên 80 tỷ đồng nhằm phục vụ các mục tiêu đầu tư cụ thể như sau:

- Dự án liên doanh với Công ty Dịch vụ du lịch Thủ Đức đầu tư cải tạo mặt bằng 719-721-723 Kha vạn Cân thành trung tâm thương mại dịch vụ Thủ Đức; Diện tích sàn xây dựng 2.000 m<sup>2</sup>, cao 5 tầng. Vốn đầu tư dự kiến là 12 tỷ đồng Việt Nam.
- Đầu tư trung tâm Thương Mại dịch vụ tại 231 Võ Văn Ngân , Quận Thủ Đức ; diện tích sàn xây dựng 800 m<sup>2</sup>, 5 tầng. Vốn đầu tư dự kiến là 10 tỷ đồng Việt Nam.
- Nhằm mở rộng hoạt động địa bàn kinh doanh xăng dầu ( từ 14 lên 20 cây xăng ) thuộc khu đô thị hóa thuộc Quận 9, Quận Thủ Đức, Bình Dương, Đồng Nai, Công ty đang xúc tiến đầu tư xây dựng thêm hệ thống bán lẻ Xăng dầu (tăng 6 trạm xăng dầu) với vốn đầu tư dự kiến 25 tỷ đồng Việt Nam.
- Đầu tư Trung tâm Thương Mại Quận 9 ( Nền chợ nhỏ cũ) theo qui hoạch của quận 9. Vốn đầu tư dự kiến 15 tỷ đồng Việt Nam.

#### d. Tài chính

- Giảm tối đa chi phí tiêu hao nguyên vật liệu, đặc biệt là xăng.
- Quản lý tài chính minh bạch, công khai.
- Thanh toán đầy đủ đúng hạn các khoản nợ vay, bảo đảm uy tín với các tổ chức tín dụng và các bạn hàng.
- Quản lý chặt chẽ công nợ của từng đại lý, khách hàng cụ thể.
- Huy động thêm vốn từ cổ đông khi cần thiết.

#### e. Nhân lực.

- Thu hút thêm nhân sự có năng lực trong lĩnh vực kinh doanh thương mại.
- Tăng cường công tác quản lý về nhân sự và nghiệp vụ tại các Trạm xăng dầu
- Thực hiện kế hoạch hỗ trợ kinh phí đào tạo bồi dưỡng nâng cao trình độ chuyên môn nghiệp vụ cho những cán bộ nhân viên trẻ có năng lực
- Tăng thu nhập cho người lao động và cán bộ quản lý có năng lực.

### 14.3. Các chỉ tiêu kế hoạch thực hiện.

CHỈ TIÊU	Năm 2007	
	Giá trị	Tăng (giảm) so với năm 2006
Vốn điều lệ (triệu đồng )	50.000	+ 85,19%
Doanh thu (triệu đồng )	900.000	+ 6%
Lợi nhuận trước thuế (triệu đồng)	15.000	+ 3,7%
Lợi nhuận sau thuế (triệu đồng)	12.900	+ 22,9%
LN sau thuế /Doanh thu	1,43%	+ 0,19%
LN sau thuế/Lợi nhuận	25,8%	-13,08%

---

Cổ Tức (*)	15%	-1%
------------	-----	-----

---

(\*) Năm 2007, Timexco dự kiến tăng vốn điều lệ để đầu tư các dự án hợp tác kinh doanh và chưa có lợi nhuận nên mức cổ tức giảm so với năm 2006.

## **15. ĐÁNH GIÁ CỦA TỔ CHỨC TƯ VẤN VỀ KẾ HOẠCH LỢI NHUẬN VÀ CỔ TỨC.**

Dưới góc độ của tổ chức tư vấn, Công ty Cổ phần chứng khoán Bảo Việt 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 Thương mại Xuất Nhập Khẩu Thủ Đức cũng như lĩnh vực kinh doanh mà Công ty đang hoạt động.

Chúng tôi nhận thấy rằng Công ty Cổ phần Thương mại Xuất Nhập Khẩu Thủ Đức là doanh nghiệp năng động và linh hoạt trong hoạt động kinh doanh, cùng với đội ngũ cán bộ công nhân viên có năng lực, tâm huyết cũng như kinh nghiệm và uy tín của lãnh đạo trong lĩnh vực kinh doanh xăng dầu, thép xây dựng đã tạo cho Công ty sự tăng trưởng ổn định.

Xăng dầu là mặt hàng tiêu dùng thiết yếu, nền kinh tế của Việt Nam đang tăng trưởng mạnh kéo theo nhu cầu xây dựng tăng cao. Vì vậy hoạt động kinh doanh của Timexco vẫn có thể duy trì sự tăng trưởng ổn định trong những năm tới.

Nếu không có những diễn biến bất thường gây ảnh hưởng đến hoạt động của doanh nghiệp thì kế hoạch lợi nhuận mà Công ty đã đề ra trong năm 2007 là có tính khả thi và Công ty cũng đảm bảo được tỷ lệ chi trả cổ tức cho cổ đông như kế hoạch đề ra.

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.

## **16. THÔNG TIN VỀ NHỮNG CAM KẾT NHƯNG CHƯA THỰC HIỆN CỦA CÔNG TY.**

Không có

## **17. CÁC THÔNG TIN TRANH CHẤP KIẾN TỤNG LIÊN QUAN TỚI CÔNG TY CÓ THỂ ẢNH HƯỞNG ĐẾN GIÁ CỔ PHIẾU:**

Công ty không có tranh chấp kiện tụng.

## **V. CHỨNG KHOÁN CHÀO BÁN.**

### **1. LOẠI CHỨNG KHOÁN:**

## Cổ phiếu phổ thông

### 2. MỆNH GIÁ:

10.000 đồng

### 3. TỔNG SỐ CỔ PHIẾU DỰ KIẾN CHÀO BÁN:

1.445.493 cổ phiếu.

Trong đó:

- Số lượng cổ phiếu chào bán cho đối tác chiến lược là 445.493 cổ phiếu, chiếm 30,82%.
- Số lượng cổ phiếu chào bán cho cổ đông hiện hữu là 1.000.000 cổ phiếu, chiếm 69,18%

### 4. GIÁ CHÀO BÁN DỰ KIẾN:

- Giá chào bán cổ phiếu cho đối tác chiến lược được Đại hội đồng cổ đông ngày 29 tháng 03 năm 2007 ủy quyền cho Hội đồng quản trị quyết định nhưng không thấp hơn 80% giá trung bình 10 ngày gần nhất sau ngày giao dịch không hưởng quyền của đợt phát hành cổ phiếu này. Giá phát hành sẽ được làm tròn xuống đến đơn vị là trăm đồng. Theo Nghị quyết hội đồng quản trị Số 21/NQ-HDQT ngày 06/11/2007 giá chào bán đối tác chiến lược là 38.000 đồng/ cổ phần
- Giá chào bán cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu được Đại hội đồng cổ đông ngày 29 tháng 03 năm 2007 ủy quyền cho Hội đồng quản trị quyết định nhưng không quá 30.000 đồng/cổ phiếu. Theo Nghị quyết hội đồng quản trị Số 21/NQ-HDQT ngày 06/11/2007 giá chào bán cổ đông hiện hữu là 25.000 đồng/ cổ phần

### 5. PHƯƠNG THỨC PHÂN PHỐI:

- Phân phối cho đối tác chiến lược theo hình thức chào bán riêng lẻ dưới 50 nhà đầu tư.
- Phân phối cho cổ đông hiện hữu theo phương thức thực hiện quyền với tỷ lệ 4:1. Tại ngày chốt danh sách cổ đông, cổ đông sở hữu 01 cổ phiếu sẽ được 01 quyền mua và cứ 04 quyền mua sẽ được quyền mua 01 cổ phiếu phát hành thêm. Cổ đông có thể chuyển nhượng một phần hoặc toàn bộ quyền mua cổ phần phát hành thêm cho đối tượng khác.

### 6. THỜI GIAN PHÂN PHỐI CỔ PHIẾU:

Trong vòng 90 ngày kể từ ngày Giấy chứng nhận chào bán chứng khoán ra công chúng có hiệu lực.

**Dự kiến trình tự thực hiện:**

**Công bố báo chí:**



Trong vòng 07 ngày kể từ ngày Giấy chứng nhận chào bán chứng khoán ra công chúng có hiệu lực, tổ chức phát hành sẽ hoàn tất thủ tục để ra Thông báo phát hành trên 03 số báo ngày liên tiếp của một tờ Báo Trung ương hoặc một tờ Báo Địa phương theo quy định.

### **Giai đoạn 1: Chào bán riêng lẻ dưới 50 nhà đầu tư chiến lược**

- Ngay sau khi nhận được giấy phép phát hành, tổ chức phát hành gửi thư chào bán cổ phần trực tiếp cho các nhà đầu tư chiến lược.
- Trong thời gian 10 ngày kể từ ngày nhận được thư chào, các nhà đầu tư chiến lược xác nhận việc mua cổ phần. Hai ngày sau khi kết thúc thời gian đăng ký, Hội đồng quản trị sẽ xác định chính xác số lượng cổ phần các đối tác chiến lược được mua.
- Trong thời gian 5 ngày tiếp theo, tổ chức phát hành và đối tác chiến lược ký kết hợp đồng mua bán cổ phần và thực hiện chuyển tiền mua cổ phần theo đúng ngày được thông báo.
- Các cổ đông chiến lược mua cổ phiếu trong giai đoạn 1 này sẽ trở thành cổ đông hiện hữu và được quyền mua cổ phiếu cho giai đoạn 2 - giai đoạn phát hành cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu.
- Báo cáo kết quả phát hành: Trong vòng 10 ngày kể từ ngày kết thúc đợt chào bán, tổ chức phát hành sẽ lập báo cáo phát hành gửi UBCKNN, Sở Giao dịch Chứng khoán TP. HCM và TTLK Chi nhánh TP.HCM đồng thời hoàn tất thủ tục đăng ký niêm yết bổ sung chứng khoán phát hành thêm cho đối tác chiến lược.
- Sở Giao dịch Chứng khoán TP.HCM cấp phép niêm yết bổ sung và giao dịch cổ phiếu phát hành thêm. Trong vòng 03 ngày làm việc kể từ ngày Sở Giao dịch Chứng khoán cấp phép niêm yết bổ sung, cổ phiếu phát hành thêm sẽ được chính thức giao dịch.

### **Giai đoạn 2: Chào bán cho cổ đông hiện hữu**

#### **Xác định Danh sách sở hữu cuối cùng:**

Trong thời hạn 02 ngày làm việc kể từ ngày số cổ phần chào bán cho đối tác chiến lược được phép giao dịch, TIMEXCO xác định ngày lập Danh sách sở hữu cuối cùng và gửi Thông báo đề nghị Sở Giao dịch Chứng khoán TP.HCM, TTLK Chi nhánh TP.HCM phối hợp xác định ngày giao dịch không hưởng quyền mua, lập và cung cấp Danh sách sở hữu cuối cùng. Tối thiểu 10 ngày làm việc kể từ ngày gửi thông báo.

#### **Phân bổ và thông báo quyền mua:**

Trong thời hạn từ 05 - 10 ngày làm việc kể từ ngày nhận được danh sách sở hữu cuối cùng, tổ chức phát hành sẽ phối hợp cùng Sở Giao dịch Chứng khoán TP.HCM, TTLK Chi nhánh TP.HCM phân bổ và thông báo quyền ưu tiên mua trước cổ phần đến các thành viên lưu ký, các cổ đông chưa lưu ký cổ phiếu.

#### **Đăng ký thực hiện quyền và nộp tiền mua cổ phần:**

Trên cơ sở Danh sách phân bổ quyền ưu tiên mua trước cổ phần do Sở Giao dịch Chứng khoán TP.HCM, TTLK Chi nhánh TP.HCM cung cấp, các thành viên lưu ký tổ chức cho các cổ đông đăng ký thực hiện quyền và nộp tiền mua cổ phiếu mới phát hành. Đối với trường hợp cổ đông chưa lưu ký thì sẽ đăng ký và nộp tiền tại tổ chức phát hành.

Thời gian đăng ký thực hiện quyền và nộp tiền mua cổ phần trong vòng 20 ngày kể từ ngày nhận được Danh sách phân bổ quyền ưu tiên mua trước cổ phần.

- **Chuyển nhượng quyền mua cổ phần:**

Quyền mua được thực hiện chuyển nhượng kể từ ngày thông báo Danh sách phân bổ quyền thông qua thành viên lưu ký và kết thúc trước 2 ngày làm việc so với hạn cuối đăng ký thực hiện quyền.

Các cổ đông chưa lưu ký, hoặc việc chuyển nhượng quyền mua cho các cổ đông chưa lưu ký được thực hiện tại tổ chức phát hành.

- **Tổng hợp thực hiện quyền:**

Trong vòng 05 ngày làm việc sau ngày hết hạn đăng ký thực hiện quyền, các thành viên lưu ký lập và gửi Sở Giao dịch Chứng khoán TP.HCM, TTLK Chi nhánh TP.HCM báo cáo thực hiện quyền.

- **Báo cáo kết quả phát hành:**

Trong vòng 10 ngày kể từ ngày kết thúc đợt chào bán, tổ chức phát hành sẽ lập báo cáo phát hành gửi UBCKNN, Sở Giao dịch Chứng khoán TP. HCM và TTLK Chi nhánh TP.HCM đồng thời hoàn tất thủ tục đăng ký niêm yết bổ sung chứng khoán phát hành thêm cho cổ đông hiện hữu và phối hợp cùng Sở Giao dịch Chứng khoán TP. HCM, TTLK Chi nhánh TP.HCM gửi Báo cáo phân bổ chứng khoán phát hành thêm đến các thành viên lưu ký.

- **Sở Giao dịch Chứng khoán TP.HCM cấp phép niêm yết bổ sung và giao dịch cổ phiếu phát hành thêm:**

Trong vòng 03 ngày làm việc kể từ ngày Sở Giao dịch Chứng khoán cấp phép niêm yết bổ sung, cổ phiếu phát hành thêm sẽ được chính thức giao dịch.

- **Trao trả Giấy chứng nhận sở hữu cổ phần:**

Trong thời gian 30 ngày kể từ ngày kết thúc đợt chào bán, tổ chức phát hành hoàn tất thủ tục trao trả Giấy chứng nhận sở hữu cổ phần cho các cổ đông chưa đăng ký lưu ký.

## 7. ĐĂNG KÝ MUA CỔ PHIẾU:

Việc đăng ký mua cổ phiếu phát hành sẽ thực hiện theo 2 giai đoạn:

**Giai đoạn 1: Các đối tác chiến lược đăng ký mua**

- Các đối tác chiến lược của Công ty là các doanh nghiệp có quy mô vốn từ 50 tỷ đến

80 tỷ, là nhà cung cấp sản phẩm cho Công ty, là bạn hàng tiêu thụ sản phẩm truyền thống của Công ty hay đối tác có khả năng hỗ trợ, tư vấn cho Công ty trong công tác quản trị doanh nghiệp, cam kết gắn bó lâu dài vì lợi ích của Công ty.

- Số lượng cổ phần mỗi đối tác được mua sẽ do Hội đồng quản trị xác định. Danh sách đối tác chiến lược được mua được lập riêng có xác nhận của Hội đồng quản trị Công ty.
- Đối tác chiến lược thực hiện đăng ký mua và nộp tiền tại trụ sở Công ty.

#### Giai đoạn 2: Các cổ đông hiện tại đăng ký mua

Quyền ưu tiên mua trước cổ phần sẽ được phân phối theo Danh sách sở hữu cuối cùng và việc phân phối cổ phiếu sẽ được thực hiện theo Danh sách thực hiện quyền do Sở Giao dịch Chứng khoán TP. HCM, TTLK Chi nhánh TP.HCM cung cấp:

##### **Bước 1- Thông báo quyền mua cổ phần.**

- o TIMEXCO phối hợp cùng Sở Giao dịch Chứng khoán TP. HCM phân bổ và thông báo quyền ưu tiên mua trước cổ phần cho các cổ đông thông qua thành viên lưu ký.
- o Các trường hợp cổ đông chưa lưu ký, TIMEXCO có trách nhiệm thông báo phân bổ quyền trực tiếp đến từng cổ đông.

##### **Bước 2 - Thực hiện quyền ưu tiên mua trước cho cổ đông hiện hữu.**

- o Các cổ đông thuộc Danh sách sở hữu cuối cùng sẽ đăng ký thực hiện quyền mua cổ phần mới phát hành theo tỷ lệ được mua đã quy định. Các cổ đông mở tài khoản và lưu ký cổ phiếu ở thành viên lưu ký nào sẽ đăng ký thực hiện quyền tại các thành viên lưu ký đó. Cổ đông chưa thực hiện lưu ký thì đăng ký thực hiện quyền tại TIMEXCO.
- o Khi đăng ký thực hiện quyền mua cổ phần phát hành thêm, cổ đông sẽ nộp tiền mua theo mức giá quy định tại thành viên lưu ký nơi mở tài khoản. Thành viên lưu ký sẽ chuyển toàn bộ tiền mua vào tài khoản Tiền gửi đăng ký mua chứng khoán của Sở Giao dịch Chứng khoán TP. HCM tại Ngân hàng chỉ định thanh toán. Thời gian đăng ký thực hiện quyền và nộp tiền mua cổ phần trong vòng 20 ngày kể từ ngày Sở Giao dịch Chứng khoán TP. HCM phân bổ quyền mua đến các thành viên lưu ký. Sau thời hạn quy định, các quyền mua chưa đăng ký thực hiện đương nhiên hết hiệu lực.
- o Các thành viên lưu ký lập báo cáo thực hiện quyền chậm nhất trong 02 ngày làm việc sau ngày hết hạn đăng ký thực hiện quyền và gửi báo cáo thực hiện quyền cho Sở Giao dịch Chứng khoán TP. HCM. Sở Giao dịch Chứng khoán TP. HCM tổng hợp lập báo cáo phân phối cổ phần và các thành viên lưu ký nơi khách hàng mở tài khoản gửi Thông báo phân bổ chứng khoán cho khách hàng.
- o Trong thời hạn 20 ngày để thực hiện quyền, cổ đông sở hữu quyền mua được phép chuyển nhượng quyền nếu có yêu cầu, việc chuyển nhượng quyền kết thúc trước 02 ngày làm việc so với hạn cuối đăng ký thực hiện quyền. Cổ đông tự tìm đối tác, trực

tiếp thỏa thuận việc chuyển nhượng và được thực hiện tại thành viên lưu ký với thủ tục cụ thể như sau:

- Việc đăng ký chuyển nhượng quyền mua chứng khoán được thực hiện tại Thành viên lưu ký của bên chuyển nhượng quyền.
- Thành viên lưu ký bên chuyển nhượng kiểm tra việc sở hữu quyền của người chuyển nhượng quyền và xác nhận việc chuyển nhượng quyền mua chứng khoán.
- Trường hợp bên chuyển nhượng và bên nhận chuyển nhượng thuộc cùng một thành viên lưu ký: Thành viên lưu ký xác nhận việc chuyển nhượng quyền mua chứng khoán cho các bên liên quan và gửi thông báo Xác nhận quyền mua chứng khoán cho bên nhận chuyển nhượng để thực hiện việc đăng ký, nộp tiền mua chứng khoán mới phát hành thêm.
- Trường hợp bên chuyển nhượng và bên nhận chuyển nhượng khác thành viên lưu ký: Thành viên lưu ký bên chuyển nhượng lập và gửi Sở Giao dịch Chứng khoán Tp.HCM yêu cầu chuyển nhượng quyền mua chứng khoán. Sau khi Sở Giao dịch Chứng khoán Tp.HCM xác nhận việc chuyển nhượng (trong vòng 1 ngày làm việc) và gửi cho các thành viên lưu ký có liên quan, căn cứ vào thông báo của Sở Giao dịch Chứng khoán Tp.HCM, thành viên lưu ký bên nhận chuyển nhượng gửi Xác nhận quyền mua chứng khoán cho cổ đông nhận chuyển nhượng để thực hiện việc đăng ký, nộp tiền mua chứng khoán mới phát hành thêm.
- Các cổ đông chưa lưu ký hoặc việc chuyển nhượng quyền mua sang cho các cổ đông chưa lưu ký được thực hiện tại tổ chức phát hành.

### **Bước 3: Kết thúc thời hạn thực hiện quyền.**

- Kết thúc thời gian đăng ký thực hiện quyền ưu tiên mua trước cổ phần, thành viên lưu ký lập Báo cáo tình hình thực hiện quyền mua chứng khoán tại thành viên lưu ký và Danh sách cổ đông thực hiện quyền (mua chứng khoán phát hành thêm) sau 01 ngày làm việc kể từ ngày kết thúc thời hạn thực hiện quyền.
- Đồng thời thành viên lưu ký chuyển ngay tiền thanh toán mua chứng khoán của người đầu tư vào tài khoản tiền gửi đăng ký mua chứng khoán của Sở Giao dịch Chứng khoán Tp.HCM tại ngân hàng chỉ định để Sở Giao dịch Chứng khoán Tp.HCM chuyển cho TIMEXCO.

### **Bước 4: Phân phối chứng khoán**

- Vào ngày phát hành, Sở Giao dịch Chứng khoán Tp.HCM gửi Báo cáo phân bổ chứng khoán phát hành thêm đến các thành viên lưu ký.
- Thành viên lưu ký hạch toán số chứng khoán phát hành thêm vào tài khoản lưu ký chứng khoán chưa niêm yết. Khi cổ phiếu được thông báo chính thức niêm yết, thành viên lưu ký sẽ tự động chuyển khoản từ chứng khoán chưa niêm yết sang chứng khoán niêm yết trên tài khoản lưu ký của người đầu tư.
- Đối với cổ đông chưa lưu ký thì cổ phiếu được phân phối trực tiếp tại trụ sở tổ chức

phát hành.

## 8. PHƯƠNG THỨC THỰC HIỆN QUYỀN MUA TRƯỚC CỔ PHIẾU PHÁT HÀNH THÊM CỦA CỔ ĐÔNG HIỆN TẠI:

### ❖ Điều kiện thực hiện quyền:

- Người sở hữu quyền mua do là cổ đông của Công ty, có tên trong Danh sách sở hữu cuối cùng, cứ sở hữu 01 cổ phiếu sẽ được tương ứng 01 quyền mua.
- Người sở hữu quyền mua do mua lại, được cho, thừa kế quyền mua của cổ đông có tên trong Danh sách sở hữu cuối cùng và đã thực hiện thủ tục chuyển nhượng sở hữu quyền mua theo quy định.

### ❖ Thời gian thực hiện quyền:

- Thời gian thực hiện quyền là 20 ngày kể từ ngày Sở Giao dịch Chứng khoán TP.HCM phân bổ quyền mua đến các thành viên lưu ký.
- Thời gian chuyển nhượng quyền kể từ ngày Sở Giao dịch Chứng khoán TP.HCM phân bổ quyền mua đến các thành viên lưu ký và kết thúc trước 2 ngày làm việc so với hạn cuối đăng ký thực hiện quyền.

### ❖ Tỷ lệ thực hiện quyền:

Cổ đông hiện hữu sở hữu 04 quyền được mua thêm 01 cổ phiếu phát hành thêm. Đối với số cổ phiếu lẻ (nếu có) phát sinh khi thực hiện quyền, để không vượt quá số lượng phát hành, số lượng cổ phiếu phát hành thêm mà cổ đông sở hữu quyền được mua sẽ được làm tròn xuống đến hàng đơn vị.

### ❖ Các điều khoản có liên quan:

- Người sở hữu quyền mua có quyền từ chối mua toàn bộ hoặc một phần số lượng cổ phiếu phát hành theo quyền mua trong thời gian thực hiện quyền.
- Kết thúc thời gian thực hiện quyền, nếu quyền mua không được thực hiện, tất cả các quyền lợi liên quan đến quyền mua sẽ đương nhiên chấm dứt và tổ chức phát hành không phải thanh toán cho người sở hữu quyền bất cứ một khoản phí nào.
- Người sở hữu quyền mua được bán, cho, tặng toàn bộ hoặc một phần số lượng quyền mua nắm giữ trong thời hạn có hiệu lực, nhưng phải thực hiện thủ tục chuyển nhượng cho người nhận chuyển nhượng theo quy định về chuyển nhượng quyền.
- Trong trường hợp bị mất hoặc thất lạc giấy Thông báo sở hữu quyền mua, người sở hữu quyền mua cũng có thể thực hiện quyền của mình tại nơi mở tài khoản lưu ký hoặc tại Trụ sở TIMEXCO (trong trường hợp chưa lưu ký cổ phiếu). Tuy nhiên người thực hiện quyền phải điền vào giấy báo mất trong đó có cam kết chịu mọi trách nhiệm có liên quan về việc thực hiện quyền của mình.

## 9. GIỚI HẠN VỀ TỶ LỆ NẮM GIỮ ĐỐI VỚI NGƯỜI NƯỚC NGOÀI:

Sau khi được niêm yết tại Trung tâm Giao dịch Chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh, tỷ lệ nắm giữ của người nước ngoài tuân theo quy định tại Quyết định số 238/2005/QĐ-TTg ngày

29/09/2005 của Thủ tướng Chính phủ về tỷ lệ tham gia của bên nước ngoài vào thị trường chứng khoán Việt Nam và thông tư số 90/2005/TT-BTC ngày 17/10/2005 của Bộ Tài chính hướng dẫn thi hành Quyết định số 238/2005/QĐ-TTg, trong đó qui 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 niêm yết của tổ chức phát hành.

## **10. NHỮNG HẠN CHẾ LIÊN QUAN ĐẾN VIỆC CHUYỂN NHƯỢNG**

Cổ phiếu phát hành thêm được tự do chuyển nhượng theo quy định của pháp luật và điều lệ Công ty.

## **11. CÁC LOẠI THUẾ CÓ LIÊN QUAN:**

Thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp của Công ty Cổ phần Thương mại Xuất Nhập Khẩu Thủ Đức hàng năm là 28%.

Theo quy định tại công văn số 11924 TC/CST ngày 20/10/2004 của Bộ Tài chính về việc ưu đãi thuế TNDN đối với tổ chức niêm yết, Công ty được giảm 50% thuế thu nhập doanh nghiệp phải nộp trong hai năm khi được cấp giấy phép niêm yết chứng khoán lần đầu tại TTGDCK. Theo công văn số 10997/BTC-CST ngày 08/09/2006 của Bộ Tài Chính về việc ưu đãi thuế thu nhập doanh nghiệp đối với tổ chức niêm yết, đăng ký giao dịch chứng khoán, theo đó nếu Công ty Cổ phần Thương mại Xuất Nhập Khẩu Thủ Đức niêm yết trước ngày 01/01/2007 công ty sẽ được giảm 50% thuế thu nhập doanh nghiệp phải nộp trong hai năm kể từ khi được cấp giấy phép niêm yết chứng khoán lần đầu tại TTGDCK.

Ngoài ra hiện nay, Công ty còn chịu các loại thuế khác như: thuế giá trị gia tăng là 10% đối với tất cả các mặt hàng kinh doanh, ngoại trừ thuế giá trị gia tăng đối với mặt hàng thép là 5%.

## **12. NGÂN HÀNG MỞ TÀI KHOẢN PHONG TOẢ NHẬN TIỀN MUA CỔ PHIẾU:**

Tên Ngân hàng: Ngân Hàng Công Thương Chi Nhánh 14

Địa chỉ: 35 Nguyễn Văn Bá , Phường Bình thọ , Quận Thủ Đức , TP. Hồ Chí Minh .

Số điện thoại: (84-8) 8.966.596

Số hiệu tài khoản: 102010000551081

## **VI. MỤC ĐÍCH CHÀO BÁN**

Đợt phát hành thêm cổ phiếu của Công ty nhằm mục đích huy động vốn cho dự án đầu tư “Trung tâm Thương mại - Dịch vụ Hiệp Phú” hiện đang được triển khai; đầu tư mở rộng mạng lưới bán lẻ xăng dầu bằng việc mua Trạm xăng dầu tại Huyện Thuận An, Tỉnh Bình



Dương; mua quyền sử dụng đất hai căn nhà tại số 33 và 45 Lê Văn Việt và tái cấu trúc vốn.

## 1. DỰ ÁN ĐẦU TƯ TRUNG TÂM THƯƠNG MẠI - DỊCH VỤ HIỆP PHÚ

**Tên dự án :** Trung tâm Thương mại - Dịch vụ Hiệp Phú

Địa điểm đầu tư : Chợ Hiệp Phú (Chợ Nhỏ) Phường Hiệp Phú, Quận 9, TP.HCM.

**Chủ đầu tư :** Công ty Cổ phần Thương mại Xuất Nhập khẩu Thủ Đức

**Đơn vị tư vấn :** Công ty Cổ phần Địa ốc 9

**Sự cần thiết đầu tư :**

Quận 9 là một Quận đang phát triển, có mật độ dân cư đông, đã hình thành nhiều khu công nghiệp, khu đô thị dân cư mới, đang thu hút sự quan tâm của các nhà đầu tư trong và ngoài nước trên nhiều lĩnh vực như công nghiệp, thương mại, xây dựng, dịch vụ.... Tuy nhiên trên địa bàn Quận 9 chưa có một trung tâm thương mại - dịch vụ tương xứng để đáp ứng nhu cầu làm nơi giao dịch, mua bán, lập văn phòng đại diện cho các cơ quan, xí nghiệp trong, ngoài thành phố làm nơi giao dịch, mua bán một cách tiện ích nhất.

Nhằm mở rộng và phát triển các hoạt động kinh doanh của Công ty, đa dạng hóa các ngành nghề kinh doanh theo chức năng cho phép, đáp ứng nhu cầu thật sự cần thiết của các công ty, xí nghiệp và của dân cư trên địa bàn Quận 9, phù hợp với yêu cầu quy hoạch phát triển chung của Quận. Công ty Cổ phần Thương mại Xuất Nhập khẩu Thủ Đức được Ủy ban nhân dân Quận 9 giao thực hiện đầu tư xây dựng Trung tâm Thương mại - Dịch vụ Hiệp Phú để đáp ứng các yêu cầu trên.

**Quy mô xây dựng :**

Công ty dự kiến đầu tư xây dựng “Trung tâm Thương mại - Dịch vụ Hiệp Phú” có quy mô 1 tầng hầm, 1 tầng trệt, 4 tầng lầu được quy hoạch như sau:

- Diện tích khu đất: 4.133 m<sup>2</sup>.
- Diện tích xây dựng: 2.839 m<sup>2</sup>.
- Mật độ xây dựng: 68.7%
- Tầng cao: 5 tầng
- Tổng diện tích sàn xây dựng: 14.195 m<sup>2</sup>.
- Hệ số sử dụng đất: 3.43%

**Tổng giá trị đầu tư : 44.344.828.000 đồng**

Trong đó :

- Chi phí đền bù, giải tỏa, hỗ trợ di dời : 6.500.000.000 đồng
- Chi phí đầu tư xây dựng : 31.984.000.000 đồng



- Chi phí trang bị thiết bị : 2.375.000.000 đồng
- Chi phí QLDA + khác 4% : 1.374.360.000 đồng
- Dự phòng phí 5% : 2.111.468.000 đồng

**Nguồn vốn :**

- Vốn tự có do phát hành thêm cổ phiếu.
- Vốn vay ngân hàng.
- Vốn đăng ký mua quyền sử dụng ô sạp.

**Thời gian thực hiện :**

Giai đoạn 1 : Thực hiện năm 2007-2008 :

- Lập dự án đầu tư, xin phép đầu tư
- Lập phương án đền bù, giải tỏa, thẩm định giá cả đền bù và thực hiện phương án đền bù, di dời
- Lập bản vẽ thiết kế xây dựng, thẩm định bản vẽ thiết kế
- Lập thủ tục xin giao thuê đất để thực hiện dự án

Giai đoạn 2 : Thực hiện năm 2008-2009 :

- Hoàn chỉnh thủ tục xin giao thuê đất
- Hoàn chỉnh thủ tục xin phép xây dựng
- Tiến hành khởi công xây dựng
- Đăng ký danh sách và lập thủ tục cho thuê ô, sạp
- Hoàn chỉnh, nghiệm thu công trình đưa vào sử dụng

**2. ĐẦU TƯ MUA TRẠM XĂNG DẦU TẠI HUYỆN THUẬN AN, TỈNH BÌNH DƯƠNG**

- Địa chỉ : Đường ĐT 743 ấp Bình Phước B, xã Bình Chuẩn, huyện Thuận An, tỉnh Bình Dương.
- Diện tích đất : 946 m<sup>2</sup>.
- Sức chứa : 30 m<sup>3</sup> (04 trụ bơm).
- Giá : 2.600.000.000đ.
- Đánh giá : Trạm xăng dầu Thành Phú hoạt động kinh doanh từ năm 2002. Trạm nằm trên tuyến đường lớn, gần ngã tư, vị trí đẹp, mật độ dân cư cao, gần khu dân cư, khu công nghiệp, thuận lợi cho việc kinh doanh bán lẻ xăng dầu phục vụ người dân tại địa phương cùng khu vực lân cận. Sau khi được mua lại, nếu được đầu tư đúng mức cùng với sự quản lý tốt sẽ mang lại hiệu quả cao trong kinh doanh, đồng thời phát triển thêm mạng lưới hoạt động bán lẻ xăng dầu.

**3. ĐẦU TƯ MUA QUYỀN SỬ DỤNG ĐẤT HAI CĂN NHÀ TẠI SỐ 33 VÀ 45 LÊ VĂN VIỆT, QUẬN 9, TP.HCM**

Được sự chấp thuận của Ủy Ban Nhân Dân Thành phố Hồ Chí Minh, Công ty chuyển từ chế độ thuê đất sang chế độ giao đất có thu tiền sử dụng đất mặt bằng số 33 và 45 Lê Văn Việt, Quận 9, TP.HCM. Giá trị quyền sử dụng đất được phê duyệt của hai mặt bằng này

lần lượt là 2.651.650.000 đồng và 5.438.560.000 đồng. Mục đích sử dụng đất tại hai mặt bằng này là làm văn phòng và cửa hàng để kinh doanh mua bán hàng điện tử, điện máy, xe máy. Với việc chuyển từ chế độ thuê đất sang giao đất có thu tiền sử dụng đất hai mặt bằng trên, giá trị tài sản công ty sẽ tăng lên. Mặt khác Công ty sẽ cảm thấy an tâm trong việc đầu tư xây dựng mới hoặc sửa chữa, nâng cấp hai mặt bằng trên để mang lại hiệu quả kinh doanh cao hơn, hoặc Công ty có quyền chuyển nhượng quyền sử dụng đất nếu xét thấy việc này là cần thiết và mang lại lợi ích cho Công ty.

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

Tổng số tiền dự kiến thu được từ đợt chào bán là 41,9 tỷ đồng, cụ thể như sau:

Nội dung	Số lượng phát hành dự kiến (cổ phần)	Giá phát hành dự kiến(đồng)	Thành tiền (đồng)
Phát hành cho đối tác chiến lược	445.493	38.000	16.928.734.000
Thực hiện quyền cho cổ đông hiện hữu	1.000.000	25.000	25.000.000.000
<b>Tổng cộng</b>	<b>1.445.493</b>	<b>-</b>	<b>41.928.734.000</b>

Nguồn vốn huy động dự kiến sẽ được phân bổ như sau:

*Đơn vị tính: tỷ đồng*

Đối tượng sử dụng	Số tiền	Thời gian thực hiện
Mua trạm xăng dầu tại Huyện Thuận An, tỉnh Bình Dương	2,6	Quý 3/2007
Mua quyền sử dụng đất 2 căn nhà số 33 và 45 Lê Văn Việt	8,1	Quý 3/2007
Triển khai thực hiện dự án đầu tư Trung tâm Thương mại dịch vụ Hiệp Phú	31,2	Quý 4/2007
<b>Tổng</b>	<b>41,9</b>	

## VIII. CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN ĐẾN VIỆC CHÀO BÁN .

### 1. TỔ CHỨC CHÀO BÁN

#### CÔNG TY CỔ PHẦN THƯƠNG MẠI XUẤT NHẬP KHẨU THỦ ĐỨC

Trụ sở chính: 740A Quốc lộ 52, Phường Hiệp Phú, Quận 9, Thành phố Hồ Chí Minh

Điện thoại: (84-8) 8 966 819 Fax: (84-8) 8 963 210

### 2. TỔ CHỨC KIỂM TOÁN.

#### CÔNG TY TNHH KIỂM TOÁN VÀ TƯ VẤN (A&C)

Địa chỉ: 229 Đồng Khởi, P. Bến Nghé, Quận 1, TP.HCM

Điện thoại: (84-8) 8 272 295

Fax: (84-8) 8 272 300

### 3. TỔ CHỨC TƯ VẤN.

#### CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN BẢO VIỆT

Địa chỉ: 94 Bà Triệu, Hoàn Kiếm, Hà Nội.

Điện thoại: (84-04) 943 3016 Fax: (84-04) 943 3012

Chi nhánh: Số 11 Nguyễn Công Trứ, Quận 1, Tp.Hồ Chí Minh.

Điện thoại: (84-8) 8218564- 9141995 Fax: (84-8) 8218566

## 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 đã được kiểm toán năm 2005, 2006 và Báo cáo tài chính quý III/2007.
4. **Phụ lục IV:** Kiểm toán vốn
5. **Phụ lục V:** Các giấy tờ pháp lý liên quan



**CHỦ KÝ CHỦ TỊCH HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ, GIÁM ĐỐC,**

**TRƯỞNG BAN KIỂM SOÁT, KẾ TOÁN TRƯỞNG**

**CHỦ TỊCH HĐQT KIỂM GIÁM ĐỐC**

**MA ĐỨC TÚ**

**KẾ TOÁN TRƯỞNG**

**TRƯỞNG BAN KIỂM SOÁT**

**NGUYỄN THANH BÌNH**

**HỒ VĂN LONG**