

"ỦY BAN CHỨNG KHOÁN NHÀ NƯỚC CHO PHÉP PHÁT HÀNH/NIÊM YẾT CHỨNG KHOÁN CHỈ CÓ NGHĨA LÀ VIỆC PHÁT HÀNH/NIÊM YẾT CHỨNG KHOÁN ĐÃ ĐÁP ỨNG CÁC QUY ĐỊNH CỦA PHÁP LUẬT MÀ KHÔNG HÀM Ý ĐẢM BẢO GIÁ TRỊ CỦA CHỨNG KHOÁN, MỌI TUYÊN BỐ TRÁI VỚI ĐIỀU NÀY LÀ BẤT HỢP PHÁP"

## BẢN CÁO BẠCH

### CÔNG TY CỔ PHẦN CƠ ĐIỆN LẠNH

(Thành lập năm 1993 theo Giấy phép số 1506/GP-UB  
do Ủy ban Nhân dân Thành phố Hồ Chí Minh cấp ngày 25 tháng 12 năm 1993)

### PHÁT HÀNH BỔ SUNG CỔ PHIẾU RA CÔNG CHÚNG

(Giấy phép Phát hành số: 20/GPPH do Chủ tịch Ủy ban Chứng khoán Nhà nước  
cấp ngày 01 tháng 07 năm 2002)

Bản cáo bạch này sẽ được công bố tại:

- Văn phòng Công ty Cổ phần Cơ Điện Lạnh (REE Corp)**
  - 364 Cộng Hòa, Quận Tân Bình, Thành phố Hồ Chí Minh.
- Công ty Cổ phần Chứng khoán Sài Gòn (SSI)**
  - Lầu 1, số 12 Nam Kỳ Khởi Nghĩa, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh.

Phụ trách công bố thông tin:

Họ và tên: **Bà Đỗ Thị Trang** Điện thoại: (848) 810 0017  
Địa chỉ: 364 Cộng Hòa, Quận Tân Bình, Thành phố Hồ Chí Minh.

**CÔNG TY CỔ PHẦN CƠ ĐIỆN LẠNH**

(Thành lập năm 1993 theo Giấy phép số 1506/GP-UB  
do Ủy ban Nhân dân Thành phố Hồ Chí Minh cấp ngày 25 tháng 12 năm 1993)

**PHÁT HÀNH BỔ SUNG CỔ PHIẾU  
RA CÔNG CHÚNG**

**Tên cổ phiếu:** Cổ phiếu Công ty Cổ phần Cơ Điện Lạnh.  
**Mã chứng khoán:** REE  
**Mệnh giá:** 10.000 đồng Việt Nam  
**Tổng số lượng phát hành:** 7.500.000 cổ phiếu (bảy triệu, năm trăm ngàn)

**TỔ CHỨC TƯ VẤN:**

**CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN SÀI GÒN (SSI)**

Địa chỉ: Lầu 1, 12 Nam Kỳ Khởi Nghĩa, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh.

Điện thoại: (848) 821 8567 Fax: (848) 829 4123

Email: [ssi@saigonsecurities.com](mailto:ssi@saigonsecurities.com) Website: [www.saigonsecurities.com](http://www.saigonsecurities.com)

**TỔ CHỨC KIỂM TOÁN:**

**CÔNG TY TNHH ERNST & YOUNG VIỆT NAM**

Địa chỉ: Tòa nhà Saigon Riverside 2A-4A Tôn Đức Thắng, Q.1, Tp. Hồ Chí Minh

Điện thoại: (848) 824 5252 Fax: (848) 824 5250

E-mail: [ernstyoung@hcm.vnn.vn](mailto:ernstyoung@hcm.vnn.vn) Website: [www.eyi.com](http://www.eyi.com)

**CÔNG TY KIỂM TOÁN VÀ TƯ VẤN (A&C)**

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

Điện thoại: (848) 827 7295 Fax: (848) 827 2300

E-mail: [a&c@hcm.vnn.vn](mailto:a&c@hcm.vnn.vn)

**MỤC LỤC**

<b>I.</b>	<b>NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM CHÍNH ĐỐI VỚI NỘI DUNG BẢN CÁO BẠCH</b>	<b>3</b>
1.	TỔ CHỨC PHÁT HÀNH.....	3
2.	TỔ CHỨC TƯ VẤN:.....	4
<b>II.</b>	<b>TÓM TẮT VỀ TỔ CHỨC PHÁT HÀNH VÀ CHỨNG KHOÁN ĐĂNG KÝ NIÊM YẾT BỔ SUNG</b> .....	<b>4</b>
1.	GIỚI THIỆU VỀ TỔ CHỨC PHÁT HÀNH.....	4
2.	THỊ TRƯỜNG.....	5
3.	CHIẾN LƯỢC KINH DOANH.....	6
4.	KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH.....	6
5.	CHỨNG KHOÁN PHÁT HÀNH BỔ SUNG.....	6
<b>III.</b>	<b>CÁC NHÂN TỐ RỦI RO ẢNH HƯỞNG ĐẾN GIÁ CẢ CHỨNG KHOÁN PHÁT HÀNH</b> ....	<b>7</b>
1.	RỦI RO VỀ KINH TẾ.....	7
2.	RỦI RO VỀ TỶ GIÁ.....	7
3.	RỦI RO VỀ LUẬT PHÁP.....	7
4.	RỦI RO KHÁC.....	7
<b>IV.</b>	<b>CÁC KHÁI NIỆM</b> .....	<b>8</b>
<b>V.</b>	<b>MỤC ĐÍCH CỦA ĐỢT PHÁT HÀNH BỔ SUNG</b> .....	<b>8</b>
<b>VI.</b>	<b>CHỨNG KHOÁN PHÁT HÀNH</b> .....	<b>9</b>
<b>VII.</b>	<b>CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN ĐẾN ĐỢT PHÁT HÀNH</b> .....	<b>11</b>
1.	TỔ CHỨC TƯ VẤN.....	11
2.	TỔ CHỨC KIỂM TOÁN.....	11
<b>VIII.</b>	<b>TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC PHÁT HÀNH</b> .....	<b>11</b>
1.	TÓM TẮT QUÁ TRÌNH HÌNH THÀNH VÀ PHÁT TRIỂN.....	11
2.	CƠ CẤU TỔ CHỨC CỦA CÔNG TY:.....	13
3.	CƠ CẤU BỘ MÁY QUẢN LÝ CỦA CÔNG TY.....	14
4.	DANH SÁCH CỔ ĐÔNG NẪM GIỮ TỪ TRÊN 5% VỐN CỔ PHẦN.....	17
5.	HOẠT ĐỘNG KINH DOANH.....	17
6.	BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH.....	26
7.	VỊ THẾ CỦA CÔNG TY SO VỚI CÁC DOANH NGHIỆP KHÁC TRONG CÙNG NGÀNH.....	26
8.	CHÍNH SÁCH ĐỐI VỚI NGƯỜI LAO ĐỘNG.....	27
9.	CHÍNH SÁCH CỔ TỨC.....	27
10.	TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG TÀI CHÍNH.....	28
11.	DANH SÁCH HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ, BAN KIỂM SOÁT, BAN GIÁM ĐỐC.....	29
12.	TÀI SẢN.....	34
13.	KẾ HOẠCH LỢI NHUẬN VÀ CỔ TỨC (CHO 3 NĂM TIẾP THEO).....	34
14.	KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NGẮN HẠN VÀ DÀI HẠN CỦA CÔNG TY.....	35
<b>IX.</b>	<b>PHỤ LỤC</b> .....	<b>37</b>
<b>I.</b>	<b>NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM CHÍNH ĐỐI VỚI NỘI DUNG BẢN CÁO BẠCH</b>	
	<b>1. Tổ chức phát hành</b>	
-	Bà Nguyễn Thị Mai Thanh	Chức vụ: Chủ tịch HĐQT-Tổng Giám Đốc
-	Bà: Đỗ Thị Trang	Chức vụ: Giám Đốc Tài chính

Chúng tôi đảm bảo rằng các thông tin và số liệu trong Bản Cáo bạch này là phù hợp với thực tế, đầy đủ và cần thiết để người đầu tư có thể đánh giá về tài sản, hoạt động, tình hình tài chính, kết quả và triển vọng của Công ty và các chi nhánh của Công ty cũng như đánh giá về các quyền kèm theo chứng khoán phát hành.

## 2. Tổ chức tư vấn:

- Ông Trần Quyết Thắng Chức vụ: Tổng Giám Đốc
- Ông Nguyễn Anh Tuấn Chức vụ: Phó Tổng Giám Đốc
- Ông Nguyễn Quang Quyền Chức vụ: Chuyên viên Phân tích

Bản Cáo bạch này là một phần của Hồ sơ xin phép phát hành do Công ty Cổ phần Chứng khoán Sài Gòn (SSI) tham gia lập trên cơ sở hợp đồng hợp đồng tư vấn với Công ty Cổ phần Cơ Điện Lạnh (REE CORP.). 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 Cơ Điện Lạnh cung cấp.

## II. TÓM TẮT VỀ TỔ CHỨC PHÁT HÀNH VÀ CHỨNG KHOÁN ĐĂNG KÝ NIÊM YẾT BỔ SUNG

### 1. Giới thiệu về tổ chức phát hành

Công ty Cổ phần Cơ Điện Lạnh, tiền thân là một Doanh nghiệp Nhà nước thực hiện cổ phần hóa theo Quyết định số 1707/QĐ-UB do Ủy ban Nhân dân Thành phố Hồ Chí Minh ban hành ngày 13 tháng 11 năm 1993.

- Tên Công ty: CÔNG TY CỔ PHẦN CƠ ĐIỆN LẠNH
- Tên giao dịch đối ngoại: REFRIGERATION ELECTRICAL ENGINEERING CORPORATION
- Tên giao dịch viết tắt: REE CORP.
- Trụ sở giao dịch: 364 Cộng Hòa, Phường 13, Quận Tân Bình, Thành phố Hồ Chí Minh.
- Điện thoại: (848) 810 0350 – (848) 810 0017
- Fax: (848) 810 0337
- Giấy phép thành lập số: 1506/GP-UB do Ủy ban Nhân dân Thành phố Hồ Chí Minh cấp ngày 25 tháng 12 năm 1993.
- Giấy phép Đăng ký kinh doanh số: 059082 do Trọng tài Kinh tế Thành phố Hồ Chí Minh (Sở Kế hoạch và Đầu tư) ký ngày 29 tháng 12 năm 1993.
- Các lĩnh vực hoạt động chính của Công ty bao gồm:
  - Sản xuất, lắp ráp, thiết kế, lắp đặt, sửa chữa và các dịch vụ về ngành điện, điện tử, cơ khí và điện lạnh - kinh doanh thương mại, xuất nhập khẩu các loại hàng tư liệu sản xuất, tư liệu tiêu dùng, các thiết bị lẻ, thiết bị hoàn chỉnh của ngành cơ điện lạnh.
  - Mua bán và dịch vụ bảo trì máy móc cơ giới công nông nghiệp gồm: Xe máy thiết bị làm đường, thiết bị đào san lấp, thiết bị xây dựng, thiết bị công nông lâm nghiệp, máy phát điện và động cơ điện.

- Đại lý ký gửi hàng hóa.
  - Xây dựng dân dụng và công nghiệp – kinh doanh nhà ở (xây dựng, sửa chữa nhà để bán hoặc cho thuê).
  - Cho thuê văn phòng, kho bãi, nhà xưởng.
  - Thi công các công trình xây dựng điện đến 35KV.
  - Mua bán, thiết kế, lắp đặt, bảo hành, bảo trì thiết bị thông tin, viễn thông: máy liên lạc vô tuyến, máy bộ đàm vô tuyến, tổng đài nội bộ, điện thoại; hệ thống truyền hình vệ tinh và parabol (theo quy định của pháp luật); hệ thống camera quan sát, chống trộm; hệ thống phòng cháy chữa cháy, báo cháy tự động. Đầu tư, ứng dụng và kinh doanh cơ sở hạ tầng công nghệ thông tin, máy móc thiết bị và dịch vụ công nghệ thông tin. Mua bán trang thiết bị, máy móc, vật tư, phần mềm ngành tin học. Sản xuất phần mềm tin học. Dịch vụ phần mềm tin học. Sản xuất, lắp ráp phần cứng tin học.
- Vốn điều lệ hiện nay: 150.000.000.000 đồng Việt Nam (một trăm năm mươi tỷ).
- Tổng số cán bộ, nhân viên của Công ty là 851 người, trong đó:
- Số lượng CB-CNV có trình độ Đại học và trên Đại học: 175 người, chiếm 20,6%;
  - Số lượng công nhân lành nghề: 322 người, chiếm 37%.

## 2. Thị trường

Các sản phẩm và dịch vụ chính của Công ty tham gia vào các mảng thị trường sau:

- **Khối hoạt động M&E:** Với sức mạnh về tiềm lực tài chính cũng như nhân lực của mình, Công ty có khả năng tham gia các công trình có quy mô lớn trong nước và quốc tế. Một số dự án lớn đã được Công ty đã và đang triển khai như Nhà ga T1 Sân bay Quốc tế Nội Bài, Bệnh viện Franco-Vietnamese Hospital, Nhà máy May Chutex Garment, Bệnh viện Đa khoa Phú Thọ... Doanh thu năm 2001 từ lĩnh vực M&E đạt 186 tỷ đồng, tăng 56% so với năm 2000 và chiếm 57,8% trên tổng doanh thu của Công ty.

Bên cạnh việc duy trì và phát triển thị trường trong nước, Công ty đã và đang tìm kiếm cơ hội mở rộng thị trường ra các nước trong khu vực và thế giới, trong những năm qua Công ty đã mở rộng thị trường sang Campuchia.

- **Các sản phẩm điện và điện lạnh gia dụng:** Các sản phẩm điện và điện lạnh gia dụng mang nhãn hiệu Reetech được Công ty giới thiệu ra thị trường lần đầu tiên vào tháng 7 năm 1999. Từ chỗ Reetech chỉ được bày bán tại một số khu vực nội và ngoại thành Thành phố Hồ Chí Minh, đến nay Công ty đã mở rộng thị trường ra hầu hết các tỉnh, thành phố lớn trong cả nước. Doanh thu năm 2001 từ hoạt động sản xuất kinh doanh các sản phẩm Reetech đạt 118 tỷ đồng, tăng 20% so với năm 2000 và chiếm 36,6% trên tổng doanh thu của Công ty.

Quý I-2002, Công ty đã mở rộng thị trường sang Campuchia bằng việc xuất khẩu lô hàng đầu tiên trị giá 300.000 USD. Mục tiêu trong các năm tới, Công ty sẽ mở rộng thị trường sang Trung Đông và Châu Phi.

- **Hoạt động kinh doanh bất động sản:** Công ty hiện có diện tích khoảng 4.000m<sup>2</sup> văn phòng cho thuê, chiếm một thị phần không đáng kể trong thị trường cho thuê văn phòng tại Thành phố Hồ Chí Minh. Diện tích cho thuê phòng hiện nay của Công ty đạt 98% và doanh thu năm 2001 đạt 8,3 tỷ đồng, tăng 28% so với năm 2000 và chiếm 2,6% trên tổng doanh thu của Công ty.

- **Dịch vụ cung cấp cơ sở hạ tầng cho ngành công nghệ thông tin:** Nhận biết được xu hướng phát triển của ngành công nghệ thông tin tại thị trường Thành phố Hồ Chí Minh, Công ty đã đầu tư xây dựng khu công nghệ thông tin Saigon E-town trên diện tích hiện có của Công ty tại số 364 Cộng Hòa, Quận Tân Bình, Thành phố Hồ Chí Minh. Saigon E-town nằm cách Trung tâm thành phố khoảng 10 km và sân bay Quốc tế Tân Sơn Nhất 4,5 km. Khu Công nghệ này có diện tích sử dụng là 38.675m<sup>2</sup>, có thể tiếp nhận khoảng 100 công ty với 5.000 lao động hoạt động trong lĩnh vực công nghệ thông tin. Dự kiến đến đầu quý III năm 2002 sẽ mở cửa tiếp các khách hàng đầu tiên

### 3. Chiến lược kinh doanh

- Không ngừng phát triển và giữ vững vị trí hàng đầu trong lĩnh vực thầu công trình cơ điện lạnh (M&E).
- Phát triển hệ thống phân phối các sản phẩm cơ điện lạnh trong đó có sản phẩm nhãn hiệu Reetech.
- Quan tâm đến lợi ích khách hàng thông qua việc thực hiện hệ thống quản lý chất lượng ISO 9002.
- Mở rộng hoạt động sang lĩnh vực công nghệ thông tin.
- Tái cấu trúc lại Công ty, xây dựng REE thành một Tập đoàn Công ty (Holding).

### 4. Kết quả hoạt động kinh doanh

**Bảng 1:** Kết quả hoạt động kinh doanh năm 2000 và 2001

*Đvt: 000 VND*

STT	Chỉ tiêu	2000	2001
1	Tổng giá trị tài sản	250.224.749	343.176.940
2	Doanh thu	231.781.031	322.451.214
3	Lợi nhuận trước thuế	37.238.018	50.415.273
4	Lợi nhuận sau thuế	30.802.361	44.934.036
5	Tỷ lệ lợi nhuận trả cổ tức	73%	50%

### 5. Chứng khoán phát hành bổ sung

- Loại chứng khoán: Cổ phiếu phổ thông.
- Mã chứng khoán: REE
- Số lượng chứng khoán phát hành: 7.500.000 cổ phiếu (bảy triệu, năm trăm ngàn).
- Mệnh giá: 10.000 đồng Việt Nam (mười ngàn).
- Hình thức phát hành: Cổ phiếu bổ sung cho các cổ đông hiện hữu theo tỷ lệ 2 (hai) cổ phiếu cũ nhận thêm 1 (một) cổ phiếu mới.
- Mục đích của đợt phát hành: Tăng vốn Điều lệ trên cơ sở nguồn vốn tích lũy của Công ty.
- Dự kiến cổ tức đối với cổ phiếu: 15%/mệnh giá

### III. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO ẢNH HƯỞNG ĐẾN GIÁ CẢ CHỨNG KHOÁN PHÁT HÀNH

#### 1. Rủi ro về kinh tế

- Hoạt động kinh doanh của Công ty hiện nay phụ thuộc vào chu kỳ phát triển kinh tế trong nước cũng như khu vực và thế giới, do vậy sự tăng trưởng hay giảm sút về kinh tế sẽ tác động đến doanh thu và lợi nhuận của Công ty. Nền kinh tế ảm đạm, nguồn vốn đầu tư trong nước cũng như nước ngoài giảm sút, lĩnh vực xây dựng trì trệ, dẫn tới hoạt động M&E sẽ gặp khó khăn. Bên cạnh hoạt động M&E thì lĩnh vực sản xuất kinh doanh các sản phẩm điện và điện lạnh gia dụng cũng bị ảnh hưởng, bởi vì thu nhập của người dân giảm, họ sẽ cắt giảm chi phí mua sắm các dụng cụ tiện ích khác trong gia đình để tập trung tài chính cho việc mua sắm các nhu yếu phẩm. Ngược lại, kinh tế tăng trưởng, đầu tư mở rộng, ngành xây dựng phát triển, hoạt động M&E cũng phát triển. Bên cạnh đó, thu nhập của người dân tăng thì nhu cầu đối với các sản phẩm điện và điện gia dụng cũng sẽ tăng theo.

#### 2. Rủi ro về tỷ giá

- Do hơn 60% máy móc thiết bị, hàng hóa của Công ty là nhập khẩu từ nước ngoài và khoảng 50% tổng giá trị các hợp đồng Công ty ký với khách hàng là nhà đầu tư nước ngoài nên các biến động tỷ giá hối đoái giữa tiền đồng Việt Nam với các ngoại tệ khác có thể ảnh hưởng đến hoạt động của Công ty.

#### 3. Rủi ro về luật pháp

- Hệ thống luật của Việt Nam hiện nay chưa được hoàn chỉnh và hiệu lực thực thi chưa cao, nhất là hoạt động chống buôn lậu và nạn hàng giả. Bên cạnh đó các thay đổi trong các quy định pháp luật và dưới luật sẽ ảnh hưởng trực tiếp đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty, một số luật và quy định cụ thể như: luật thuế thu nhập doanh nghiệp, xuất nhập khẩu, luật khuyến khích đầu tư trong nước và nước ngoài...

Thị trường Chứng khoán Việt Nam mới đi vào hoạt động, một hành lang pháp lý riêng cho thị trường đang dần được hình thành, những biện pháp hành chính để điều tiết thị trường vẫn đang được áp dụng, sẽ tác động không nhỏ đối với giá cổ phiếu niêm yết của Công ty.

#### 4. Rủi ro khác

Một số rủi ro khác có thể tác động đến hoạt động sản xuất kinh doanh và giá cả cổ phiếu REE là:

- Rủi ro đầu tư mới: Khi tiến hành hoạt động đầu tư vào các lĩnh vực mới với giá trị đầu tư lớn, Công ty có thể phải đối mặt với những rủi ro phát sinh chưa nhận biết được trong quá trình lập báo cáo nghiên cứu khả thi. Các rủi ro này có thể là dự báo việc đáp ứng các nhu cầu về nguồn lực tài chính và nhân sự cho dự án, thời gian thi công công trình, thời điểm hoàn thành, số lượng khách hàng và giá cả sản phẩm dịch vụ không đúng với thực tế; và như vậy sẽ có những tác động nhất định đối với việc thực hiện kế hoạch doanh thu, lợi nhuận của dự án và chung của Công ty.
- Rủi ro về công nghệ: Tốc độ thay đổi công nghệ trên thế giới rất nhanh chóng, đặc biệt là trong lĩnh vực công nghệ thông tin, điện và điện tử. Do vậy, nếu không bắt kịp với tốc độ thay đổi này, Công ty có thể gặp những rủi ro trong hoạt động sản xuất kinh doanh của mình.

- Rủi ro về lãi suất cũng tác động không kém phần quan trọng đối với hoạt động của Công ty như việc lãi suất tăng cao dẫn tới nhu cầu đầu tư và tiêu dùng trong nền kinh tế giảm sút, trong khi hoạt động của công ty gắn liền với việc đầu tư và tiêu dùng của xã hội...

#### IV. CÁC KHÁI NIỆM

- UBCKNN: Ủy ban Chứng khoán Nhà nước.
- TTGDCK: Trung tâm Giao dịch Chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh.
- Công ty: Công ty Cổ phần Cơ Điện Lạnh.
- REE: Công ty Cổ phần Cơ Điện Lạnh.
- M&E: Mechanical and Electrical (Cơ & Điện).
- Reetech: Thương hiệu sản phẩm điện và điện lạnh gia dụng của Công ty Cổ phần Cơ Điện Lạnh

#### V. MỤC ĐÍCH CỦA ĐỢT PHÁT HÀNH BỔ SUNG

Thực hiện Nghị quyết Đại hội Cổ đông Thường niên của Công ty Cổ phần Cơ Điện Lạnh ngày 27 tháng 03 năm 2002 về việc tăng vốn Điều lệ của Công ty từ 150 tỷ đồng lên 225 tỷ đồng từ quỹ phát triển sản xuất kinh doanh, khoản chênh lệch do bán cổ phiếu ngân quỹ, thuế thu nhập doanh nghiệp được miễn giảm và lợi nhuận để lại.

Xét rằng, mức vốn Điều lệ hiện nay của Công ty là 150 tỷ đồng (10 triệu USD) chưa phản ánh đúng quy mô và năng lực hoạt động của Công ty. Mức vốn này đang tạo nên cản trở không nhỏ cho Công ty trong quá trình tham gia bỏ thầu các công trình lớn trong nước và quốc tế. Thêm vào đó, sự phát triển không ngừng của Công ty trong thời gian qua đang hình thành một Tập đoàn REE với một số thành viên có quy mô vốn tương đương hoặc lớn hơn của Công ty hiện nay:

- Đầu tư 213,5 tỷ đồng (14 triệu USD) vào dự án E-town;
- Sở hữu 10% trong tổng số 191 tỷ đồng vốn điều lệ của Ngân hàng Thương mại Cổ phần Sài Gòn Thương tín – Sacombank (dự kiến trong quý II-2002, Sacombank sẽ nâng vốn điều lệ lên 250 tỷ đồng);
- Đầu tư vào 12 công ty cổ phần khác với tổng vốn đầu tư là 20,8 tỷ đồng.

Điều đó cho thấy, nhu cầu tăng vốn Điều lệ của Công ty từ 150 tỷ đồng hiện nay lên 225 tỷ đồng là tất yếu và cấp thiết. Mức vốn điều lệ mới sẽ phản ánh đúng hơn về quy mô hoạt động của Công ty, tạo cơ hội và điều kiện thuận lợi cho Công ty khi tham gia vào các dự án trong nước và quốc tế;

Đại hội cổ đông thường niên Công ty quyết định thực hiện việc mở rộng hoạt động kinh doanh theo mô hình “ Holding ” thông qua việc thành lập các công ty con. Các công ty con này sẽ có vốn hoạt động do REE sở hữu 100% hoặc đa số. Trong năm 2002, REE sẽ thành lập các công ty con sau:

- o Công ty TNHH Dịch vụ & Kỹ thuật Cơ điện lạnh (R.E.E)
- o Công ty TNHH Hàng gia dụng & Điều hòa không khí REE - Reetech

- Công ty TNHH Quản lý & Khai thác Bất động sản R.E.E
- Công ty Cung cấp dịch vụ Internet

Cổ đông Công ty mong muốn tăng vốn Điều lệ tương xứng với nguồn vốn chủ sở hữu, đồng thời nâng cao trách nhiệm của Hội đồng quản trị trong việc quản lý khai thác tối ưu nguồn vốn cổ đông;

Về mặt nguồn lực tài chính, Công ty đã có nguồn vốn tích lũy khá lớn đủ để tài trợ cho việc tăng vốn Điều lệ và phát hành bổ sung cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu.

Công ty Cổ phần Cơ Điện Lạnh đã tăng vốn Điều lệ của Công ty từ 150 tỷ đồng lên 225 tỷ đồng với nguồn vốn tăng từ các quỹ thông qua việc tái cấu trúc cơ cấu vốn:

Tổng số vốn Điều lệ tăng thêm: 75 tỷ đồng, trong đó:

**Bảng 2:** Nguồn vốn để thực hiện cho việc phát hành

Chỉ tiêu	(000 VNĐ)	(%)
Chênh lệch do bán cổ phiếu ngân quỹ	39.829.382	53,11
Quỹ phát triển sản xuất kinh doanh	22.768.442	30,36
Thuế thu nhập doanh nghiệp được miễn giảm	9.030.156	12,04
Lợi nhuận để lại	3.372.020	4,50
<b>Tổng cộng</b>	<b>75.000.000</b>	<b>100,00</b>

## VI. CHỨNG KHOÁN PHÁT HÀNH

- **Loại chứng khoán:** Cổ phiếu phổ thông.
- **Mã chứng khoán:** REE
- **Mệnh giá:** 10.000 đồng Việt Nam.
- **Tổng số chứng khoán phát hành và đăng ký niêm yết bổ sung:** 7.500.000 (bảy triệu, năm trăm ngàn) cổ phiếu.
- **Phương pháp tính giá:** Xác định lại giá tham chiếu vào ngày giao dịch cổ phiếu không hưởng quyền.
- **Giới hạn về tỷ lệ nắm giữ đối với người nước ngoài:**
  - Việc phát hành bổ sung cổ phiếu sẽ không làm thay đổi tỷ lệ nắm giữ cổ phiếu của người nước ngoài trong Công ty.
  - Hiện nay, tỷ lệ nắm giữ của các cổ đông nước ngoài tại Công ty là 25%.
- **Phương thức phân phối:**
  - Cổ phiếu phát hành bổ sung sẽ được phân phối cho các cổ đông theo danh sách cổ đông được chốt, mỗi cổ đông sở hữu 2 (hai) cổ phiếu cũ sẽ được nhận 1 (một) cổ phiếu mới.
  - Cổ phiếu lẻ (nếu có, phát sinh từ số dư số cổ phiếu do từng cổ đông sở hữu không chia hết cho 2) dự kiến sẽ giữ lại làm cổ phiếu ngân quỹ. Ví dụ: 1 cổ đông sở hữu 15 cổ phiếu REE vào thời điểm chốt danh sách sẽ được nhận thêm:  $15/2 = 7$ , tức là sẽ sở hữu 22 cổ phiếu, 0,5 cổ phiếu lẻ còn lại sẽ được giữ lại làm cổ phiếu quỹ của Công ty.
  - Đối với cổ đông lưu ký: cổ phiếu phát hành bổ sung sẽ được phân phối thông qua các thành viên lưu ký.

- Đối với cổ đông chưa lưu ký: Phân phối tại trụ sở Công ty.
- **Lịch trình thực hiện:**
- Đăng ký thay đổi nội dung Giấy Chứng nhận Đăng ký Kinh doanh (tăng vốn Điều lệ) theo Luật Doanh nghiệp.
- Công bố báo chí: Trong thời hạn 5 ngày làm việc sau khi được Ủy ban Chứng khoán Nhà nước chính thức cấp phép, tổ chức phát hành sẽ công bố việc phát hành bổ sung cổ phiếu trên 5 số báo ngày liên tiếp:
 

Báo Trung ương:	Báo Nhân Dân
Báo Địa phương:	Báo Sài Gòn Giải Phóng
Báo chuyên ngành:	Tin Thị trường Chứng khoán của TTGDCK
	Báo Đầu tư Chứng khoán.
- Thông báo TTGDCK Tp. Hồ Chí Minh (Dự kiến ngày thông báo là ngày sau khi nhận được giấy phép chính thức)
  - Ngày chốt danh sách cổ đông là ngày 18/07/2002
  - Ngày thực hiện phát hành cổ phiếu mới là ngày 02/08/2002.
- Nộp đơn đăng ký niêm yết bổ sung cho TTGDCK Tp. Hồ Chí Minh (Dự kiến ngày nộp là ngày sau khi nhận được giấy phép chính thức)
- Nộp đơn đăng ký lưu ký chứng khoán bổ sung cho TTGDCK Tp. Hồ Chí Minh (Dự kiến ngày nộp là ngày sau khi nhận được giấy phép chính thức)
- Phát hành cổ phiếu:
  - Cổ phiếu đã lưu ký tại các Công ty Chứng khoán và tổ chức lưu ký:
    - Từ ngày 19/07/2002 đến ngày 25/07/2002, Các thành viên lưu ký gửi danh sách phân bổ cổ phiếu mới cho TTGDCK.
    - 26/07/2002 TTGDCK xác nhận và gửi danh sách phân bổ cổ phiếu mới cho tổ chức phát hành.
    - 30/07/2002 tổ chức phát hành xác nhận và lập danh sách cổ đông mới gửi cho TTGDCK.
    - Ngày 01/8/2002 TTGDCK xác nhận và gửi danh sách phân bổ cổ phiếu mới cho các thành viên lưu ký.
  - Cổ phiếu chưa lưu ký: Ngày 02/08/2002 Tổ chức phát hành xác nhận và phân bổ cổ phiếu mới cho các cổ đông dưới dạng ghi sổ.
- Kết thúc đợt phát hành và thông báo kết quả cho UBCKNN.

#### 8. Các loại thuế liên quan:

- Theo quy định tại Thông tư 74/2000/TT-BTC ban hành ngày 19 tháng 7 năm 2000 của Bộ Tài chính, tổ chức phát hành có chứng khoán niêm yết được giảm 50% thuế Thu nhập Doanh nghiệp khi niêm yết lần đầu tại TTGDCK. Công ty được áp dụng giảm thuế theo quy định này từ năm 2001, như vậy, Công ty tiếp tục được giảm 50% thuế Thu nhập Doanh nghiệp trong năm 2002.
- Cũng theo Thông tư trên, Công ty và các cổ đông của Công ty cũng được miễn thuế thu nhập đối với số thu nhập có được từ cổ tức, trái phiếu và chênh lệch từ mua bán chứng khoán.

- Theo Công văn số 4826/UB-KT ngày 19 tháng 11 năm 1999 của Ủy ban Nhân dân thành phố Hồ Chí Minh, Công ty được miễn giảm thuế Thu nhập Doanh nghiệp đối với thu nhập từ các hoạt động sản xuất, lắp ráp các sản phẩm ngành cơ, điện lạnh; theo đó miễn 100% cho năm 2000 và giảm 50% cho 4 năm tiếp theo kể từ 2001.
- Theo Công văn số 3956/UB-KT ngày 13 tháng 10 năm 2000 của Ủy ban Nhân dân thành phố Hồ Chí Minh, Công ty được miễn giảm thuế Thu nhập Doanh nghiệp đối với thu nhập từ các hoạt động lắp ráp các sản phẩm điện gia dụng; theo đó miễn 100% cho năm 2001 và giảm 50% cho 4 năm tiếp theo kể từ 2002.

## VII. CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN ĐẾN ĐỢT PHÁT HÀNH

### 1. Tổ chức tư vấn

#### CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN SÀI GÒN (SSI)

Địa chỉ: Lầu 1, 12 Nam Kỳ Khởi Nghĩa, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh.

Điện thoại: (848) 821 8567 Fax: (848) 829 4123

Email: [ssi@saigonsecurities.com](mailto:ssi@saigonsecurities.com) Website: [www.saigonsecurities.com](http://www.saigonsecurities.com)

### 2. Tổ chức kiểm toán

#### CÔNG TY TNHH ERNST & YOUNG VIỆT NAM

Địa chỉ: Tòa nhà Saigon Riverside 2A-4A Tôn Đức Thắng, Q.1, Tp. Hồ Chí Minh

Điện thoại: (848) 824 5252 Fax: (848) 824 5250

E-mail: [ernstyoung@hcm.vnn.vn](mailto:ernstyoung@hcm.vnn.vn) Website: [www.eyi.com](http://www.eyi.com)

#### CÔNG TY KIỂM TOÁN & TƯ VẤN (A&C)

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

Điện thoại: (848) 827 7295 Fax: (848) 827 2300

E-mail: [a&c@hcm.vnn.vn](mailto:a&c@hcm.vnn.vn)

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

### 1. Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển

- Công ty Cổ phần Cơ Điện Lạnh, tiền thân là Xí nghiệp Quốc doanh Cơ Điện Lạnh, thành lập từ năm 1977 và được chuyển thành Công ty cổ phần theo Quyết định số 1707/QĐ-UB do Ủy ban Nhân dân Thành phố Hồ Chí Minh cấp ngày 13 tháng 11 năm 1993. Công ty là một trong những đơn vị thí điểm đầu tiên của Thành phố Hồ Chí Minh được chuyển thể từ Doanh nghiệp Quốc doanh thành Công ty Cổ phần.
- Sau khi cổ phần hóa đến nay, Công ty đã chuyển từ sản xuất theo kế hoạch tập trung sang sản xuất kinh doanh theo cơ chế thị trường. Trong tình hình kinh tế thị trường, Công ty đã tự khẳng định, đứng vững và phát triển trong lĩnh vực thầu cơ điện lạnh, thi công các công trình quốc tế. Tổng vốn đầu tư của Công ty năm 1993 là 28,9 tỷ đồng, trong đó vốn chủ sở hữu là 16 tỷ đồng, chiếm 55% tổng vốn đầu tư, vốn Điều lệ ban đầu là 16 tỷ đồng. Năm 2001 tổng vốn đầu tư của Công ty là 343 tỷ đồng, trong đó vốn chủ sở hữu là 256,6 tỷ đồng, chiếm 74,8% tổng vốn đầu

tư và vốn Điều lệ là 150 tỷ đồng. Doanh thu tăng từ 45,4 tỷ đồng năm 1993 lên 322,4 tỷ năm 2001. Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên doanh thu trong 3 năm từ 1999 đến 2001 trung bình đạt 15,1% năm và tỷ suất lợi nhuận trên vốn Điều lệ trung bình đạt 23,9% năm.

- Trong quản lý điều hành, Công ty luôn quan tâm củng cố chất lượng đội ngũ cán bộ công nhân viên, không ngừng cải tiến, phát huy hiệu quả quản lý nghiệp vụ và đào tạo lực lượng cán bộ công nhân viên theo tiêu chuẩn quản lý chất lượng ISO 9002. Ngày 14 tháng 8 năm 2000 Công ty đã được tổ chức DNV (Thụy Điển) cấp chứng chỉ ISO 9002.
- Sau một thời gian phấn đấu không ngừng, tháng 7 năm 1999, Công ty đã đưa ra thị trường các sản phẩm điện và điện lạnh gia dụng mang nhãn hiệu Reetech, nhãn hiệu thương mại riêng của Công ty.
- Với sự năng động của Ban lãnh đạo Công ty nói riêng và tập thể cán bộ công nhân viên nói chung, Công ty luôn luôn được đánh giá là người tiên phong trong việc thực hiện các chính sách đổi mới của Chính phủ. Ngày 28 tháng 7 năm 2000, REE là một trong hai doanh nghiệp cổ phần đầu tiên tham gia niêm yết cổ phiếu trên Thị trường Chứng khoán Việt Nam.
- Để nắm bắt cơ hội tham gia vào lĩnh vực công nghệ thông tin, lĩnh vực đang được Đảng, Nhà nước ta quan tâm và khuyến khích mọi thành phần kinh tế tham gia, tháng 6 năm 2001, Công ty đã triển khai đầu tư dự án Saigon E-town với tổng vốn đầu tư là 14 triệu USD (213,5 tỷ đồng). Đây là một khu liên hiệp công nghệ thông tin với cơ sở hạ tầng hiện đại. Dự án sẽ đưa vào hoạt động vào tháng 7 năm 2002.
- Tổng số cán bộ công nhân viên của Công ty Cổ phần Cơ Điện Lạnh tại thời điểm 31 tháng 12 năm 2001 là 851 người. Trong đó:
  - Lao động có trình độ Đại học và trên Đại học: 175 người, chiếm 20,6%;
  - Công nhân lành nghề: 322 người, chiếm 37%;
  - Cán bộ quản lý: 44 người;
  - Nhân viên: 160 người;
  - Lao động trực tiếp sản xuất: 414 người;
  - Lao động gián tiếp: 233 người;
- Với những tiến bộ và các thành quả đạt được trong các năm qua, Công ty đã được các cấp lãnh đạo khen tặng:
  - Chủ tịch nước Trần Đức Lương đã tặng thưởng Huân chương Lao động hạng III cho tập thể cán bộ công nhân viên Công ty Cổ phần Cơ Điện Lạnh đã có thành tích xuất sắc trong công tác từ năm 1993 đến năm 1997, góp phần vào sự nghiệp xây dựng chủ nghĩa xã hội và bảo vệ Tổ quốc;
  - Bằng khen của Cục trưởng Cục Thuế Thành phố Hồ Chí Minh ký ngày 06 tháng 03 năm 1998 khen tặng Công ty Cổ phần Cơ Điện Lạnh “đã thực hiện tốt nghĩa vụ nộp ngân sách năm 1997”;
  - Bằng khen của Cục trưởng Cục Thuế Thành phố Hồ Chí Minh ký ngày 08 tháng 03 năm 1999 khen tặng Công ty Cổ phần Cơ Điện Lạnh “đã thực hiện tốt nghĩa vụ nộp ngân sách năm 1998”;

- Bằng khen của Ủy ban Nhân dân Thành phố Hồ Chí Minh ký ngày 3 tháng 5 năm 2001 cho cán bộ công nhân viên trong Công ty có thành tích trong công tác đóng góp, tham gia, tổ chức, thực hiện chương trình “Vì trẻ em nghèo, bất hạnh” năm 2000;
- Liên hiệp các Hội Khoa học Kỹ thuật Việt Nam trao Huy chương vàng cho Công ty tại Hội chợ tuần lễ xanh quốc tế Việt Nam 2000 và Huy chương vàng cho máy điều hòa nhiệt độ mang nhãn hiệu Reetech;
- Bằng khen của Cục trưởng Cục thuế Thành phố Hồ Chí Minh ký ngày 29 tháng 6 năm 2001 khen tặng Công ty “đã thực hiện tốt nghĩa vụ nộp ngân sách năm 2000”;
- Bằng khen của Bảo Hiểm Xã Hội Thành phố Hồ Chí Minh ký ngày 4 tháng 2 năm 2002 cho Công ty về việc thực hiện tốt chế độ-chính sách bảo hiểm xã hội cho người lao động năm 2001.

## 2. Cơ cấu tổ chức của Công ty:

- Trụ sở chính Công ty Cổ phần Cơ Điện Lạnh:  
Địa chỉ: 364 Cộng Hòa, Phường 13, Quận Tân Bình, Tp. Hồ Chí Minh.  
Điện thoại: (848) 810 0017 – 810 0350 – 849 5651 Fax: (848) 810 0337
- Phòng trưng bày và bán sản phẩm:  
Địa chỉ: 366 Nguyễn Trãi, Quận 5, Tp. Hồ Chí Minh.  
Điện thoại: (848) 835 6099 Fax: (848) 839 4303  
Địa chỉ: 1B Cộng Hòa, Phường 13, Quận Tân Bình, Tp. Hồ Chí Minh.  
Điện thoại: (848) 842 6500 Fax: (848) 842 6500
- Chi nhánh Hà Nội:  
Địa chỉ: 41B Lý Thái Tổ, Quận Hoàn Kiếm, Hà Nội.  
Điện thoại (844) 825 2300 Fax: (844) 825 0463
- Văn phòng đại diện  
Văn phòng đại diện tại Đà Nẵng.  
Địa chỉ: 208 Hùng Vương, Tp. Đà Nẵng.  
Điện thoại: (84-511) 837 378 Fax: (84-511) 837 378  
  
Văn phòng đại diện tại Cần Thơ.  
Địa chỉ: 64 Lý Tự Trọng, Phường An Cư, Tp. Cần Thơ.  
Điện thoại: (84-71) 834 740 Fax: (84-71) 834 741
- Xưởng:  
Xưởng Cơ khí I:  
Địa chỉ: 9 Đoàn Văn Bơ, Quận 4 Tp. Hồ Chí Minh.  
Điện thoại: (848) 940 0805 Fax: (848) 826 0635  
  
Xưởng Cơ khí II:  
Địa chỉ: 364 Cộng Hòa, Phường 13, Quận Tân Bình, Tp. Hồ Chí Minh.  
Điện thoại: (848) 849 7227 Fax: (848) 810 0337  
  
Xưởng Điện:  
Địa chỉ: 364 Cộng Hòa, Phường 13, Quận Tân Bình, Tp. Hồ Chí Minh.  
Điện thoại: (848) 810 0348 Fax: (848) 810 0337  
  
Xưởng Lạnh:

Địa chỉ: 364 Cộng Hòa, Phường 13, Quận Tân Bình, Tp. Hồ Chí Minh.

Điện thoại: (848) 810 0348 Fax: (848) 810 0337

Xưởng Thập giải nhiệt:

Địa chỉ: 61-63 Bà Hom, Quận 6, Tp. Hồ Chí Minh.

Điện thoại: (848) 875 4498 Fax: (848) 875 4498

Xưởng Cơ khí, Điện:

Địa chỉ: 504C Minh Khai, Quận Hai Bà Trưng – Hà Nội.

Điện thoại: (844) 862 6736 Fax: (844) 862 6736

Các Công ty trực thuộc:

Công ty Cổ phần Vĩnh Thịnh

Địa chỉ: Tầng 4, 180 Pasteur, Phường Bến Nghé, Quận 1, Tp. Hồ Chí Minh.

Điện thoại: (848) 823 6788 Fax: (848) 823 6799

(Công ty Cổ phần Cơ Điện Lạnh có vốn góp cổ phần tại Công ty Cổ phần Vĩnh Thịnh với tỷ lệ nắm giữ 93,16%)

Công ty Phát triển nguồn nhân lực REE

Địa chỉ: 364 Cộng Hòa, Phường 13, Quận Tân Bình, Tp. Hồ Chí Minh.

Điện thoại: (848) 810 4471 Fax: (848) 810 0337

(Công ty Cổ phần Cơ Điện Lạnh sở hữu 60% tổng vốn Điều lệ)

### **3. Cơ cấu bộ máy quản lý của Công ty**

#### **Đại hội đồng Cổ đông**

Đại hội đồng Cổ đông là cơ quan quyết định cao nhất của Công ty Cổ phần Cơ Điện Lạnh. Đại hội đồng Cổ đông có nhiệm vụ thông qua các báo cáo của Hội đồng Quản trị về tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh; quyết định các phương án, nhiệm vụ sản xuất kinh doanh và đầu tư; tiến hành thảo luận thông qua, bổ sung, sửa đổi Điều lệ của Công ty; thông qua chiến lược phát triển; bầu Hội đồng Quản trị, Ban Kiểm soát; và quyết định bộ máy tổ chức của Công ty.

#### **Hội đồng Quản trị**

Hội đồng Quản trị là cơ quan quản lý cao nhất của Công ty, đứng đầu là Chủ tịch Hội đồng Quản trị. Hội đồng Quản trị nhân danh Công ty 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 Cổ đông. Hội đồng Quản trị Công ty Cổ phần Cơ Điện Lạnh gồm 05 thành viên.

#### **Ban Tổng Giám Đốc**

Tổng Giám Đốc do Hội đồng Quản trị bổ nhiệm, chịu trách nhiệm trước Hội đồng Quản trị và Đại hội đồng Cổ đông về điều hành và quản lý mọi hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty. Phó Tổng Giám Đốc có trách nhiệm hỗ trợ Tổng Giám Đốc điều hành hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty. Đồng báo cáo trực tiếp cho Tổng Giám Đốc.

#### **Các phòng ban**

- **Đại diện lãnh đạo về chất lượng và Ban chất lượng:** Ban chất lượng chịu trách nhiệm kiểm soát các công việc đánh giá chất lượng nội bộ để báo cáo với Ban Giám Đốc về tình hình thực hiện, duy trì hệ thống quản lý chất lượng theo tiêu chuẩn ISO 9002. Tổ chức, quản lý công việc của các nhân viên chất lượng.

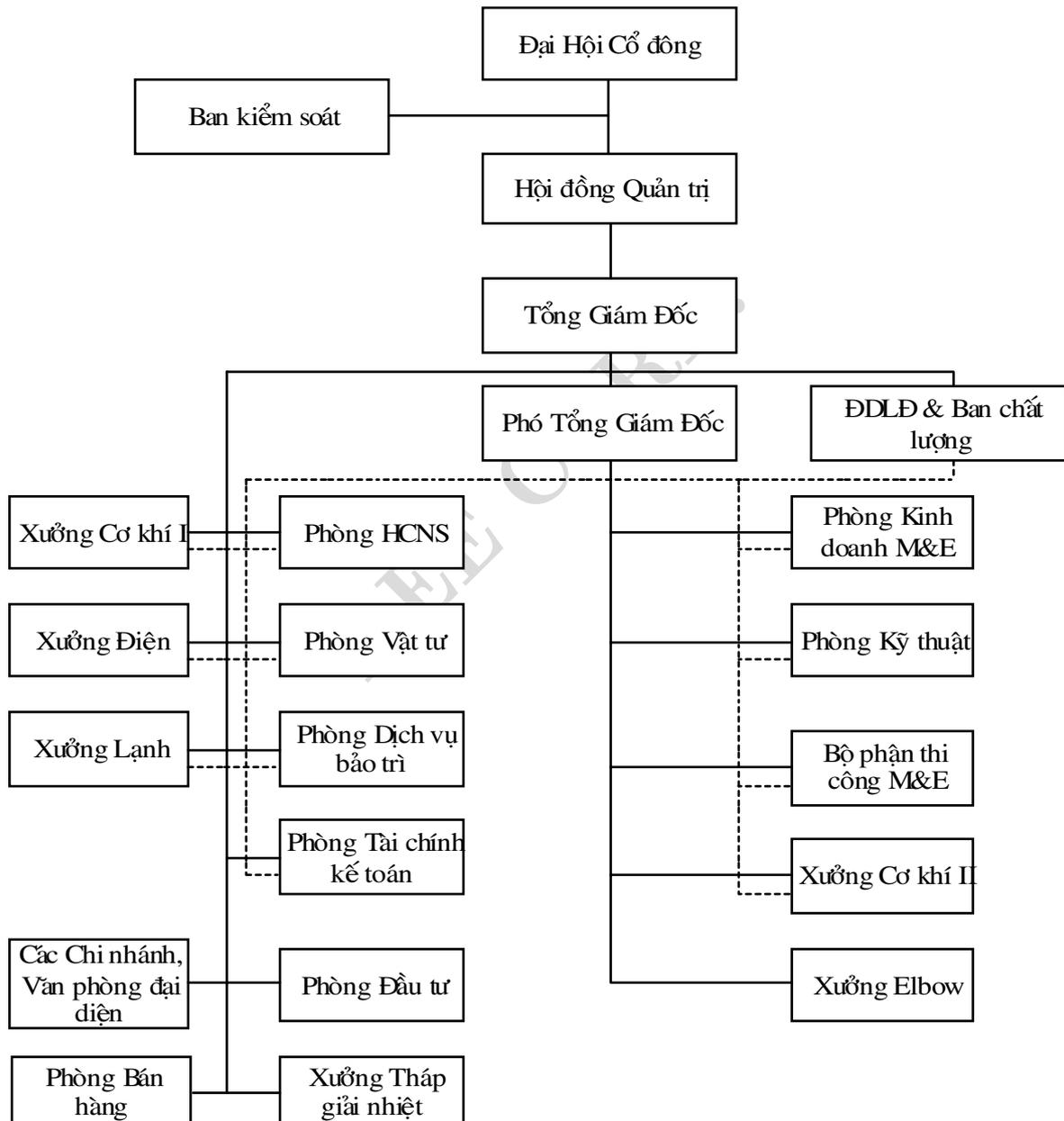
- **Phòng hành chính nhân sự:** Quản lý về mặt hành chính và trật tự an toàn đối với con người, cơ sở vật chất và hoạt động khác của Công ty; Thực hiện các công tác hành chính, pháp chế; Tổ chức triển khai kế hoạch tuyển dụng, sử dụng, đào tạo, huấn luyện nhân sự; Xây dựng tiêu chuẩn công việc, chức danh quản lý các cấp, tiêu chuẩn đánh giá năng lực cán bộ công nhân viên...
- **Phòng kinh doanh M&E:** Quản lý các hoạt động thầu của REE, bao gồm tìm kiếm dự án, thương lượng hợp đồng và bỏ thầu, các thành viên trong phòng M&E còn hoạt động như là những nhà bảo trợ cho các dự án xuyên suốt tiến trình thực hiện dự án thầu, cũng như cam kết với khách hàng sẽ làm thỏa mãn mục tiêu của khách hàng.
- **Phòng kỹ thuật:** Phòng kỹ thuật trực tiếp tham gia thiết kế dự án, nắm bắt các kỹ thuật thiết kế theo tiêu chuẩn quốc tế, triển khai thiết kế sơ bộ của nhà tư vấn trở thành toàn bộ thiết kế chi tiết giúp khách hàng tiết kiệm thời gian và tiền bạc.
- **Phòng vật tư:** Xem xét, ký tắt và chịu trách nhiệm về các hồ sơ mua hàng trước khi trình Ban Giám Đốc; Kiểm tra chất lượng sản phẩm do nhà thầu phụ cung cấp cho Công ty; Quản lý kho nguyên vật liệu, vật tư hàng hóa mua vào và liên hệ nhà thầu phụ khi có yêu cầu; Tính giá thành, so sánh giá, báo cáo tình hình hàng xuất nhập.
- **Phòng điều hành thi công:** Khi triển khai hợp đồng, phòng điều hành dự án sẽ là đơn vị chịu trách nhiệm trực tiếp với công trình. Từ một trong 4 tổng đội trưởng, hay một trong các đội trưởng, một phụ trách dự án sẽ được phân công giám sát các công trình. Trong các công trình lớn, các vấn đề kỹ thuật được thực hiện bởi các chuyên gia nước ngoài.
- **Phòng bảo trì:** Với dịch vụ hậu mãi ưu việt, một trung tâm dịch vụ chăm sóc khách hàng chuyên nghiệp và dịch vụ giao chuyển nhanh các phụ tùng thay thế, Phòng bảo trì phải đảm bảo làm thỏa mãn nhu cầu của khách hàng. Cung cấp các dịch vụ tối ưu nhất về bảo trì và sửa chữa trong hệ thống điều hòa không khí công nghiệp và thương mại, hệ thống lạnh, hệ thống điện, hệ thống xử lý nước, kho lạnh với đội ngũ kỹ sư, kỹ thuật viên được trang bị đầy đủ và được huấn luyện chuyên nghiệp. Phòng có thể giúp khách hàng hoạch định sử dụng ngân sách bảo trì an toàn, hợp lý và tiết kiệm.
- **Phòng kế toán tài chính:** Phòng kế toán tài chính có trách nhiệm tổ chức bộ máy kế toán, quản lý tài chính của Công ty, lập sổ sách, hạch toán, báo cáo số liệu kế toán, tình hình tài chính cho Ban Giám đốc.

#### **Các xưởng:**

- **Xưởng Cơ khí I:** Chuyên sản xuất vật tư và phụ kiện hệ thống điều hòa không khí như ống gió, miệng gió, các chi tiết hệ cơ khí... phục vụ các công trình trong và ngoài nước do Công ty trúng thầu và các đơn đặt hàng của các Công ty khác.
- **Xưởng Cơ khí II:** Chuyên thiết kế và chế tạo vỏ tủ điện, vỏ tủ lạnh, máng điện, thanh dẫn nhiệt ...
- **Xưởng Điện:** Chuyên thiết kế và chế tạo các loại tủ điện và các sản phẩm điện như: tủ điện tổng hạ áp, tủ điện phân phối hạ áp, tủ điều hòa nhiệt độ, hệ thống xử lý nước... Các hệ thống đỡ và dẫn hướng dây điện Tray, Trunking, Layder, máng đèn và các loại.

- **Xưởng Thép giải nhiệt:** Sản xuất và lắp ráp các loại thép giải nhiệt.
- **Xưởng Lạnh:** Lắp ráp tủ lạnh, máy điều hòa nhiệt độ, tủ trữ hiệu Reetech.
- **Xưởng Cơ khí, điện:** Sản xuất và cung cấp các sản phẩm vật tư cơ khí, điện cho các công trình và thị trường phía Bắc.

**Hình: SƠ ĐỒ TỔ CHỨC CÔNG TY**



**Chú thích:**

----- Quan hệ chức năng giữa Đại diện Lãnh đạo, Ban chuyên trách chất lượng ISO với các bộ phận

**4. Danh sách cổ đông nắm giữ từ trên 5% vốn cổ phần**

**Bảng 3:** Danh sách cổ đông sở hữu trên 5% vốn cổ phần của Công ty

Cổ đông	Địa Chỉ	Số lượng CP nắm giữ	Tỷ trọng %
Nhà nước		1.500.000	10,00
Veil Holdings Ltd.	P.O. Box 71, Craigmuir Chambers, Road Town, Tortola, British Virgin Island.	1.500.000	10,00
Nguyễn Ngọc Hải	44 Huỳnh Tịnh Của, P8, Q3	1.164.730	7,76
Vener Group Ltd.	P.O. Box 957, Offshore Incorporations Centre, Road Town, Tortola, British Virgin Island	1.134.140	7,56

**5. Hoạt động kinh doanh**

**5.1. Giá trị và sản lượng sản phẩm**

**Bảng 4:** Giá trị sản lượng sản phẩm năm 2000 và 2001

*Đvt: 000 VNĐ*

Sản phẩm, dịch vụ	2000	2001
Thiết kế, sản xuất và lắp đặt các hệ thống điều hòa nhiệt độ	118.782.417	185.876.420
Doanh thu bán máy điều hòa nhiệt độ và hàng cơ điện lạnh gia dụng	97.994.078	118.135.844
Doanh thu từ các dịch vụ bảo trì	1.841.912	2.447.010
Doanh thu từ các hoạt động cho thuê văn phòng	6.591.096	8.385.910
Doanh thu khác	6.571.528	7.606.030
<b>Tổng cộng</b>	<b>231.781.031</b>	<b>322.451.214</b>

**5.2. Chủng loại và chất lượng sản phẩm**

Hoạt động SXKD và các sản phẩm chính của Công ty được tập trung vào hai lĩnh vực chủ yếu:

- Lĩnh vực nhà thầu cung cấp và lắp đặt hệ thống Cơ & Điện (M&E): Trong lĩnh vực này, Công ty cung cấp và lắp đặt các hệ điện, hệ điều hòa nhiệt độ và thông gió, hệ xử lý và cấp thoát nước, hệ phòng cháy chữa cháy, hệ thống cấp đồng, phòng trữ cho các công trình cỡ trung và lớn.
- Sản xuất và kinh doanh các sản phẩm điện, điện lạnh gia dụng: sản xuất và lắp ráp nhiều chủng loại sản phẩm cơ, điện, lạnh mang nhãn hiệu Reetech phục vụ cho nhu cầu thương mại và gia dụng: tháp giải nhiệt, máy điều hòa không khí, tủ lạnh, máy giặt, tủ trữ đông, tủ trữ mát...
- Ngoài hai lĩnh vực chính nêu trên, Công ty còn triển khai một số hoạt động kinh doanh khác như cho thuê cao ốc văn phòng, đầu tư tài chính. Dự kiến, hoạt động cho thuê cơ sở hạ tầng và văn phòng cho ngành công nghệ thông tin tại E-Town sẽ làm tăng doanh thu và lợi nhuận của Công ty trong những năm đến.

**Chất lượng sản phẩm:**

- Sản phẩm của Công ty tuân theo tiêu chuẩn chất lượng được đăng ký tại Chi cục tiêu chuẩn đo lường chất lượng. Hơn thế nữa, các quy trình trong hoạt động sản xuất của Công ty đều tuân theo hệ thống quản lý chất lượng ISO 9002.

### 5.3. Nguyên vật liệu

Công ty đã thiết lập được mối quan hệ đối tác với nhiều nhà cung cấp trong nước và ngoài nước. Một số nhà cung cấp sau đây có quan hệ mua bán với Công ty:

- Nhập khẩu:

**Bảng 5:** Danh sách nguyên vật liệu nhập khẩu và nhà cung cấp chính

Tên nguyên vật liệu	Nhà cung cấp
Thiết bị điều hòa không khí và thông gió	Carrier, Trane, Daikin, Mathew & Yates, Fantech.
Thiết bị lạnh	Bitzer, Ciat, James Hardic, Isocab, Atlas-Copco, Mycom.
Thiết bị điện	Siemens, Schneider, Fuji, Hitachi, National, Diethelm
Thiết bị điều khiển	Honeywell, Johnson – Controls, Siebe.
Thiết bị xử lý nước	Culligan

Đối với các vật tư ngoại nhập, REE nhập các loại vật tư của các thương hiệu như: Amstrong, CSR, Kitz, Okm, Tecofi, Danfoss, Mason, Postel, Point-A- Mousson, Muller, Wilson, Perell.

- Trong nước:

Các thiết bị, vật tư và nguyên liệu trong nước Công ty mua từ một số nhà cung cấp sau:

**Bảng 6:** Danh sách nguyên vật liệu trong nước và nhà cung cấp chính

Tên NVL	Nhà cung cấp
Bơm nước	San Ha Co., Sterling, D&B..
Quạt	Song Lợi, Chánh Hiệp Lợi, Công ty Thiết bị Bảo hộ Lao động...
Van	Công ty Leban, Công ty Danfoss..
Vật liệu cách nhiệt	Công ty Hoàng Bảo, Công ty Panel – Bình chánh, Xí nghiệp Sản xuất Kinh doanh Bao Bì – Tấm cách nhiệt..
Sắt – Thép	Công ty Vạn Toàn, Công ty Thép Việt.
Ống thép & Fitting	Công ty Minh Hòa, Công ty Hồng Đạt, Công ty Wasseco...
Ống Đồng & Fitting	Công ty Hoa Sáng...
Ống PVC & Ống gang	Công ty Hóa Nhựa Đệ Nhất, Công ty Nhựa Bình Minh, XN Đức Tân Long...
Bình nước nóng	Cửa hàng Tân Hiệp Phú..
Thiết bị PCCC	Công ty Đức Phương, Công ty Tần Lập, DNTN Bảo Toàn...
Thiết bị Vệ sinh	Bạch Đằng, Cao Mỹ Thuật, Đông Dương...

Vật tư điện	Công ty CP Vĩnh Thịnh (Vector), Công ty Taya, Công ty CADIVI...
Thiết bị vật tư lạnh	Vtec Tung Shing, Công ty Hữu Tín, Công ty Thanh Kim Long...
Máy biến thế	Công ty ABB, Nhà máy Cơ Điện.
Sơn	XN Sơn Á Đông, Công ty ICI, Công ty International, Công ty Sơn Bạch Tuyết.

Vì phần lớn các dự án và kế hoạch sản xuất kinh doanh của Công ty đều được lên kế hoạch trước, do đó Công ty đã chủ động được trong việc chuẩn bị vật tư, nguyên vật liệu. Bên cạnh đó, các nhà cung cấp nguyên vật liệu cho Công ty là hãng sản xuất lớn trên thế giới như Hitachi, National (Nhật), Siemens (Đức), Schneider (Pháp)... và các công ty có uy tín khác trong nước.

60% nguyên vật liệu phục vụ cho sản xuất kinh doanh của Công ty hiện nay phải nhập khẩu, do vậy việc biến động về tỷ giá hối đoái sẽ làm giá nguyên vật liệu tăng, dẫn tới chi phí đầu vào tăng và làm giảm tỷ suất lợi nhuận của Công ty.

**Bảng 7:** Chi phí nguyên vật liệu năm 2000 và 2001

*Đvt: 000 VND*

Chỉ tiêu	2000	2001
Doanh thu	231.781.031	322.451.214
Chi phí nguyên vật liệu	115.857.525	175.070.367
Chi phí NVL/doanh thu	50%	54%

#### 5.4. Máy móc thiết bị

##### Tình trạng máy móc thiết bị:

Ngoài các máy móc thiết bị dùng cho dây chuyền lắp ráp tủ lạnh, máy điều hòa nhiệt độ, tủ trữ, máy giặt vừa được đầu tư mới 100%, còn lại các máy móc thiết bị phụ trợ có giá trị còn lại so với nguyên giá bình quân là 60%.

##### Công suất khai thác máy móc thiết bị:

Công suất khai thác máy móc thiết bị hiện nay của Công ty đạt khoảng 98% công suất thiết kế. Tháng 04 năm 2001, Công ty đã đầu tư xây dựng và đưa vào hoạt động thêm một nhà xưởng mới có diện tích 5.000 m<sup>2</sup> được trang bị hệ thống dây chuyền sản xuất lắp ráp máy giặt, tủ trữ với công nghệ hiện đại nhập từ Nhật, Đức... với công suất đạt 20.000 sản phẩm/năm. Với việc đưa xưởng mới vào hoạt động đã nâng tổng công suất sản xuất của Công ty lên 40.000 sản phẩm/năm (tủ lạnh, tủ trữ đông, máy điều hòa không khí, máy giặt) và tạo thêm hơn 60 lao động vào làm việc.

- Lĩnh vực kinh doanh thương mại & sản xuất lắp ráp các sản phẩm cơ, điện, lạnh:  
Dây chuyền sản xuất – lắp ráp các sản phẩm tủ lạnh, máy điều hòa không khí, tủ trữ, tháp giải nhiệt và các sản phẩm thiết bị lạnh khác được sản xuất bán tự động.

**5.5. Chi phí sản xuất****Bảng 8:** Chi phí sản xuất năm 2000 và 2001*Đvt: 000 VNĐ*

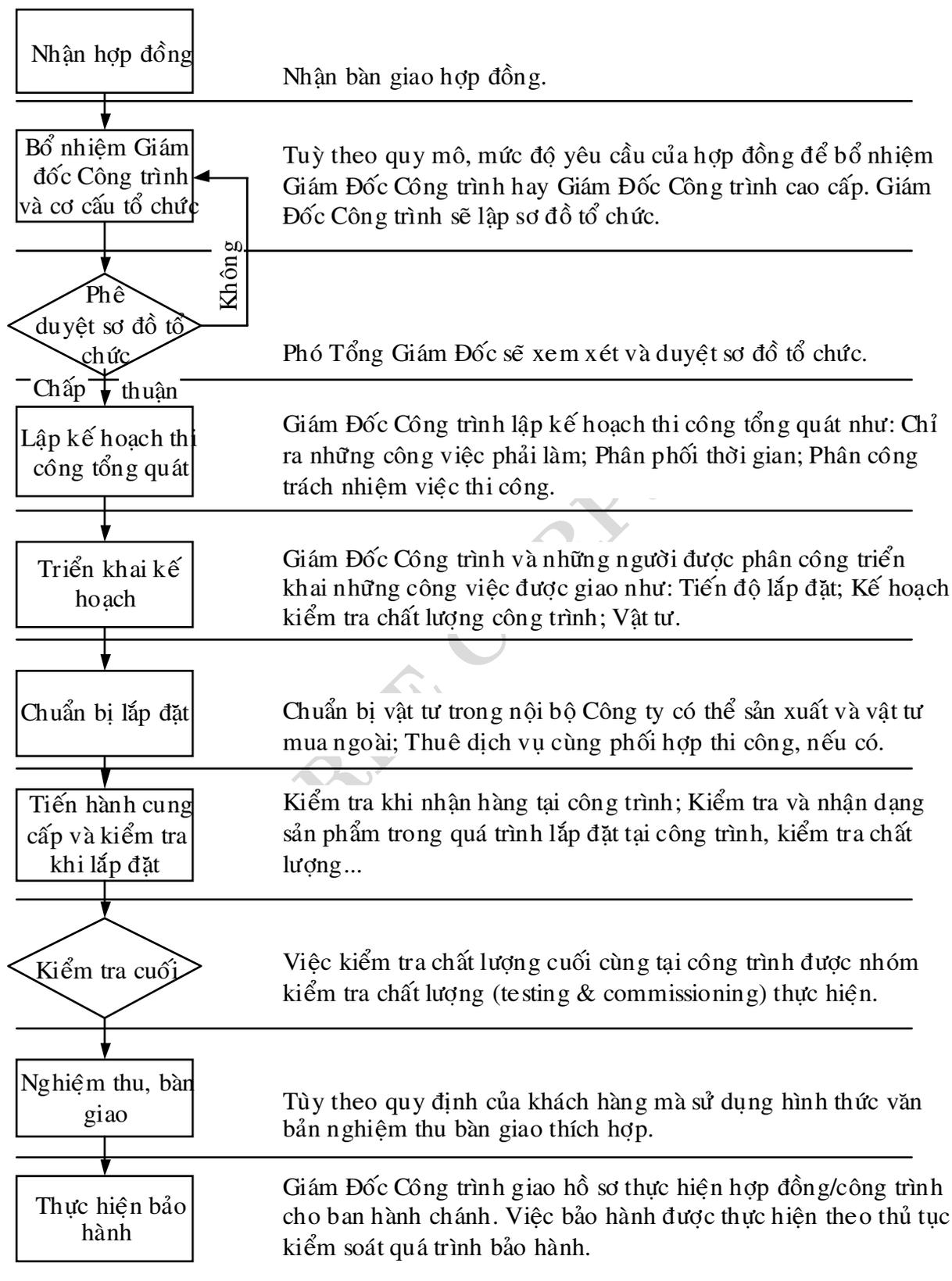
<b>Chỉ tiêu</b>	<b>2000</b>	<b>2001</b>
Doanh thu	231.781.031	322.451.214
Chi phí	200.978.670	277.517.178
Tỷ suất chi phí/Doanh thu (%)	86,7	86,1

Trong những năm gần đây REE đã không ngừng đầu tư mua mới các máy móc thiết bị hiện đại, mở rộng sản xuất, vì vậy đã làm tăng khấu hao, dẫn tới tăng chi phí. Tuy nhiên với việc tăng đầu tư vào máy móc thiết bị, trong tương lai sẽ làm giảm chi phí sản xuất vì hiệu suất hoạt động cao hơn.

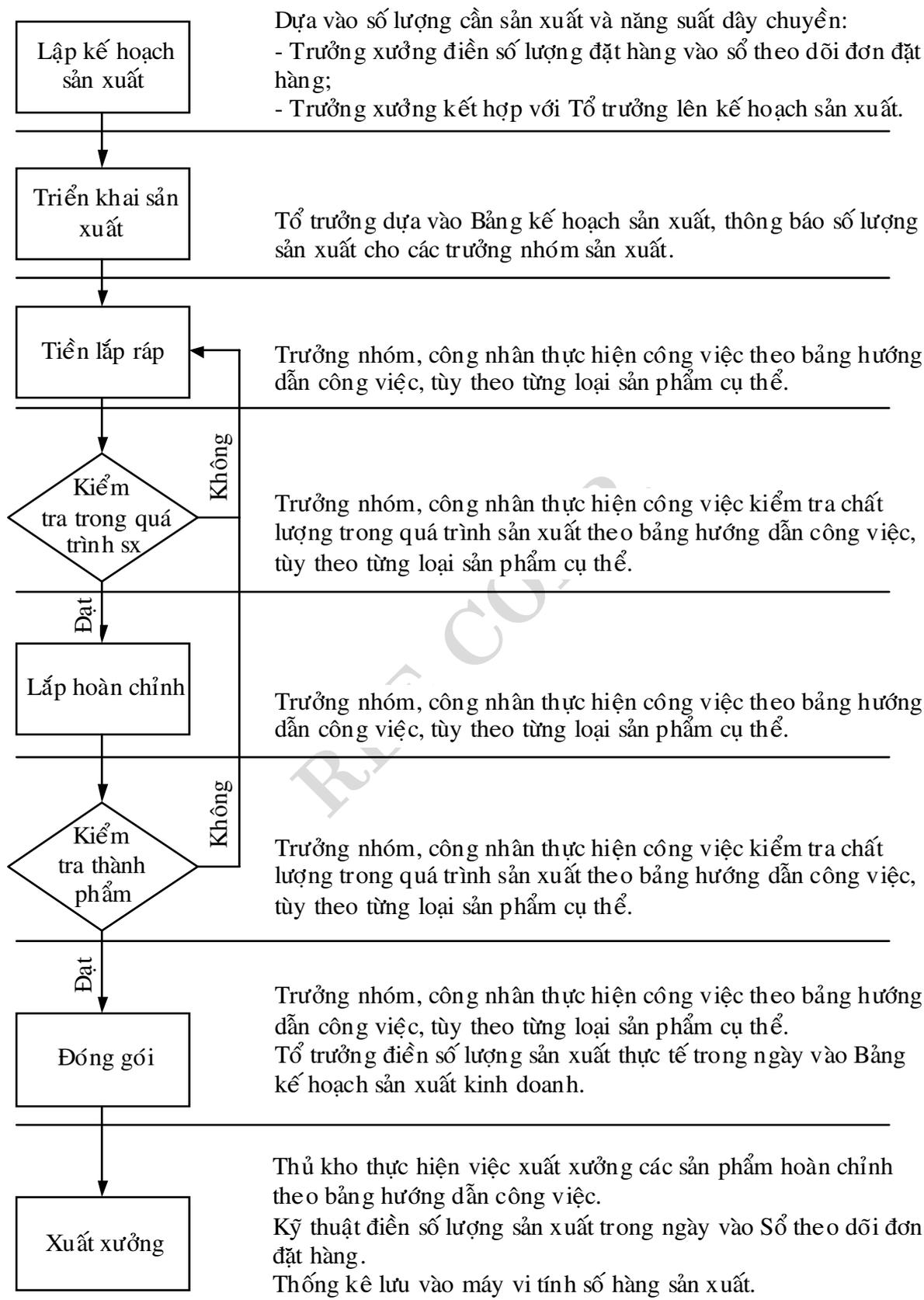
REE CORP.

**5.6. Quy trình sản xuất**

**Hình 2: QUY TRÌNH SẢN XUẤT KINH DOANH M&E**



**Hình 3: QUY TRÌNH SX HÀNG ĐIỆN VÀ ĐIỆN LẠNH GIA DỤNG**



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

Trong năm 2001, Công ty nghiên cứu sản xuất thành công một số sản phẩm điều hòa nhiệt độ công suất lớn, các loại quạt chấn gió. Các sản phẩm đã được thử nghiệm thành công và đưa vào sản xuất. Hiện tại Công ty đang nghiên cứu sản xuất máy điều hòa nhiệt độ sử dụng cho vùng có khí hậu khắc nghiệt như Trung Đông. Nghiên cứu và phát triển các sản phẩm mới được xem là một trong các hoạt động khoa học công nghệ mang tính chiến lược trong việc khai phá thị trường của Công ty.

### **5.8. Tình hình kiểm tra chất lượng sản phẩm**

Trong lĩnh vực hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty, việc kiểm tra chất lượng sản phẩm là một đòi hỏi tất yếu. Sản phẩm của Công ty đã được Chi cục Tiêu chuẩn Đo lường Chất lượng cấp Giấy Đăng ký Chất lượng trong năm 1999 và năm 2000 Công ty đã đưa vào áp dụng hệ thống quản lý chất lượng theo tiêu chuẩn ISO 9002.

Công ty có một bộ phận phụ trách riêng về kiểm tra chất lượng. Bộ phận này có trách nhiệm kiểm tra chất lượng từ vật tư, nguyên vật liệu đầu vào, từng công đoạn của sản phẩm trong quá trình sản xuất và cho đến khi hoàn tất sản phẩm.

Để đảm bảo chất lượng sản phẩm của Công ty, 60% vật tư và nguyên vật liệu đầu vào Công ty được nhập khẩu từ các hãng nổi tiếng trên thế giới như Carrier, Trane, Daikin (Nhật), Mathew & Yates (Anh), Fantech (Úc), Siemens (Đức), Schneider (Pháp), Fuji, Hitachi, National (Nhật)...

### **5.9. Hoạt động Marketing**

- Trong hoạt động thầu cơ điện (M&E): Công ty bán sản phẩm và dịch vụ theo yêu cầu của từng khách hàng, các chủ đầu tư công trình, theo hồ sơ mời thầu... Để tiếp cận với khách hàng trong lĩnh vực này, Công ty đã thiết lập một nhóm chuyên phụ trách tiếp thị nhằm tiếp cận các dự án theo từng phân khúc thị trường như công trình nhà nước, tư nhân và đầu tư nước ngoài.
- Đối với sản phẩm Reetech:  
Chính sách sản phẩm: Nhằm xây dựng uy tín cho nhãn hiệu, Công ty đưa ra các sản phẩm mang nhãn hiệu Reetech đạt chất lượng quốc tế, phù hợp với giá cả và điều kiện khí hậu của Việt Nam. Đồng thời Công ty luôn cải tiến mẫu mã và đa dạng hóa sản phẩm nhằm thu hút được sự quan tâm của khách hàng.

Hệ thống phân phối:

Hiện nay, Công ty đã xây dựng và phát triển được một mạng lưới phòng trưng bày và dịch vụ hậu mãi sản phẩm tại Tp. Hồ Chí Minh (3 địa điểm), tại Hà Nội (2 địa điểm), tại Đà Nẵng (1 địa điểm) và tại Cần Thơ (1 địa điểm) và một hệ thống trên 70 đại lý và nhà phân phối trong cả nước. Các đại lý của Công ty được sự hỗ trợ trong việc tư vấn sử dụng sản phẩm, bảo trì hậu mãi, quảng cáo, khuyến mãi, thưởng doanh số; nhờ vậy mà sản phẩm của Công ty được tiếp cận rộng rãi với người tiêu dùng.

Chính sách quảng cáo và khuyến mại: Quảng cáo và khuyến mại là một trong những tiêu chí ưu tiên hàng đầu của Công ty. Tổng chi phí hoa hồng và khuyến mại năm 2001 là 5,4 tỷ đồng, tăng 35% so với năm 2000 và chiếm 63% trên tổng chi phí bán hàng của Công ty. Nhờ có chính sách trên mà tổng doanh thu của Công ty năm 2001 đạt 322,4 tỷ đồng, tăng 39,1% so với năm 2000.

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

- Nhãn hiệu Công ty:



- Nhãn hiệu sản phẩm:

### 5.11. Thị phần và đối thủ cạnh tranh

- Về thị trường tiêu thụ:

- Lĩnh vực hoạt động M&E: Hoạt động M&E là hoạt động chủ lực của Công ty, doanh thu năm 2001 đạt 185,8 tỷ đồng, chiếm 57,8%/tổng doanh thu của Công ty. Đặc biệt là đầu năm 2002 Công ty đã ký được dự án Bệnh viện Franco-Vietnamese Hospital với giá trị hợp là 58 tỷ và Nhà máy Điện Phú Mỹ là 550.000 EUR. Từ việc Công ty chỉ tham gia đấu thầu một số lĩnh vực chính như cao ốc văn phòng, các nhà máy thủy hải sản thì cho tới nay Công ty đã tham gia vào mọi lĩnh vực như cao ốc văn phòng, trụ sở, bệnh viện, khu công nghiệp, nhà máy thủy điện... với đủ mức độ giá trị hợp đồng khác nhau, từ 2 tỷ đồng lên đến 60 tỷ đồng. Nhờ đa dạng hóa về đối tượng khách hàng mà hiện nay Công ty chiếm khoảng 30% thị phần M&E trên toàn quốc. Bên cạnh việc không ngừng mở rộng thị trường trong nước, Công ty đã ký được một số hợp đồng ở nước ngoài như Campuchia với giá trị hợp đồng lên đến hàng triệu USD.
- Lĩnh vực sản xuất kinh doanh điện và điện lạnh gia dụng: sản phẩm Reetech được đưa ra thị trường từ tháng 7 năm 1999. Sau gần 03 năm hoạt động Công ty đã thu được kết quả bước đầu. Với hệ thống chi nhánh và đại lý rải đều trên các tỉnh và thành phố lớn trong cả nước, các sản phẩm Reetech đã được khách hàng trong nước biết đến và chấp nhận bởi chất lượng ổn định (đã đăng ký chất lượng tại Việt Nam), giá cả thấp hơn so với các sản phẩm cùng loại được nhập khẩu chính thức, dịch vụ hậu mãi chu đáo... Nhờ đó doanh thu năm 2001 đạt 118 tỷ đồng, tăng 21% so với năm 2000. Các sản phẩm máy điều hòa không khí mang nhãn hiệu Reetech có công suất lớn từ 36.000 BTU đến 60.000 BTU đang chiếm ưu thế trên thị trường, chiếm 40% thị phần máy điều hòa có công suất lớn trong cả nước. Máy lạnh thương mại và công nghiệp chiếm 15%, máy lạnh gia dụng chiếm 10% và tủ lạnh chiếm 8% thị phần Việt Nam. Đầu năm 2002, Công ty đã xuất khẩu lô hàng đầu tiên sang thị trường Campuchia với tổng giá trị lên đến 300.000 USD.
- Kinh doanh bất động sản: Với quy mô 4.000m<sup>2</sup> diện tích văn phòng cho thuê hiện nay, hoạt động cho thuê văn phòng của Công ty không bị biến động nhiều bởi cung cầu của thị trường cho thuê văn phòng tại Thành phố Hồ Chí Minh. Trong năm 2000 và 2001 tỷ lệ diện tích cho thuê văn phòng của Công ty luôn đạt 98% trên tổng diện tích 4.000m<sup>2</sup>.

- Đối thủ cạnh tranh:

#### ▪ Đối thủ cạnh tranh trong nước

Hoạt động chính của Công ty hiện nay là M&E và sản xuất kinh doanh hàng điện, điện lạnh gia dụng. Trong lĩnh vực hoạt động M&E, thị trường chính của Công ty là các công trình lớn, có quy mô quốc tế, các công trình này chủ đầu tư thường chọn các nhà thầu có uy tín, do vậy REE có nhiều lợi thế hơn các công ty khác cùng ngành khi tham gia bỏ thầu, bởi uy tín của REE đã được các khách hàng trong nước và quốc tế đánh giá cao (Công ty hàng

đầu trong lĩnh vực M&E tại Việt Nam). Một số đối thủ cạnh tranh của Công ty hiện nay là Searefico, Kurihara, SGE, THE...Tuy nhiên các công ty này thường tham gia vào các công trình xây dựng có quy mô vừa và nhỏ. Còn đối với hoạt động sản xuất kinh doanh hàng điện, điện lạnh gia dụng, REE chỉ đối mặt với các đơn vị có vốn đầu tư nước ngoài như Carrier, Sanyo, Toshiba, Hitachi, LG, Daewoo, Samsung...

▪ **Đối thủ nước ngoài**

Thông thường khi các nhà đầu tư nước ngoài vào Việt Nam thực hiện các dự án đầu tư của họ đều có các nhà thầu phụ bản địa đi theo để tham gia đấu thầu triển khai các dự án. Các nhà thầu phụ nước ngoài này là các đối thủ cạnh tranh rất mạnh mà Công ty phải đối đầu khi tiếp cận với các dự án đầu tư nước ngoài.

Các chủng loại tủ lạnh, máy điều hòa nhiệt độ, tủ cấp tử đông hiện đang có bán trên thị trường Việt Nam rất đa dạng từ nhiều nguồn, nhiều nước khác nhau; phần lớn được nhập khẩu từ Nhật, Thái Lan, Đan Mạch, Trung Quốc, Hàn Quốc. Hiện nay một số các hãng nổi tiếng như Carrier, Sanyo, Toshiba, Hitachi, LG, Daewoo, Samsung... đang tiến hành lắp ráp các sản phẩm điện, điện lạnh gia dụng tại Việt Nam.

**5.12. Các hợp đồng lớn đang được thực hiện hoặc đã được ký kết**

- Trong năm 2001 REE đã trúng thầu được các hợp đồng sau:

**Bảng 9:** Danh sách hợp đồng đã ký

STT	TÊN CÔNG TRÌNH	TRỊ GIÁ HỢP ĐỒNG		QUY ĐỔI
		(USD)	(000 VNĐ)	(000 VNĐ)
1	Nhà máy May Chutex Gament	1.269.800		19.047.000
2	Bệnh viện Đa khoa Phú Thọ	1.000.754		15.011.310
3	Petite Anse Resort, Seychelles	688.655		10.329.834
4	Sacidelta - Hà Nội Lake View	672.000		10.080.000
5	Công ty Điện lực 2 (PC2) - cung cấp hộp công tơ 1 pha		7.250.565	7.250.565
6	Nhà máy Dược phẩm OPV Việt Nam (Package 4)		5.904.339	5.904.339
7	Đài Truyền hình Cần Thơ (Hệ A/C)		5.594.000	5.594.000
8	Tổng Công ty Điện lực 1 (PC1)	357.350		5.360.261
9	Nhà máy Sài Gòn Precision (M&E)	320.000		4.800.000
10	Nhà máy Thuốc lá Khánh Hòa, A/C		4.600.000	4.600.000
11	Nhà máy Dược phẩm SPM (A/C)		4.175.000	4.175.000
12	Công ty XNK Thủy sản An Giang	240.420		3.606.300

13	Văn phòng Quốc hội tại Tp. HCM		3.440.000	3.440.000
14	Bệnh viện Nhiệt đới, A/C		3.150.050	3.150.050
15	Kho lạnh Nam Phong - Tổng Công ty Nông nghiệp Sài Gòn		3.064.522	3.064.522
16	Trung tâm Phần mềm Đà Nẵng		2.945.495	2.945.495
17	Phòng khám thận và lọc thận Quốc Tế DIALASIE		2.851.274	2.851.274
18	Khách sạn Sokha, Campuchia, hệ thống A/C	178.000		2.670.000
19	Công ty Dược Đồng Tháp Domesco		2.662.656	2.662.656
20	Công ty TNHH An Phong - ST 15 Cộng Hòa - Thang cuốn	167.000		2.505.000
	<b>TỔNG CỘNG</b>			<b>119.047.606</b>

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

- Kết quả hoạt động kinh doanh

**Bảng 10:** Kết quả hoạt động kinh doanh năm 2000 và 2001

Đvt: 000 VND

Chỉ tiêu	2000	2001	(%)tăng/giảm
Tổng giá trị tài sản	250.224.749	343.176.940	37,1
Doanh thu thuần	225.181.818	311.848.198	38,5
Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh	31.010.089	35.855.627	15,6
Lợi nhuận từ hoạt động tài chính	3.611.746	12.849.986	255,8
Lợi nhuận bất thường	2.616.183	1.709.660	-34,7
Lợi nhuận trước thuế	37.238.018	50.415.273	35,4
Lợi nhuận sau thuế	30.802.361	44.934.036	45,9
Tỷ lệ lợi nhuận trả cổ tức	73%	50%	

- Doanh thu thuần năm 2001 đạt 311,8 tỷ đồng, tăng 38,5% so với năm 2000.
- Lợi nhuận trước thuế năm 2001 đạt 50,4 tỷ đồng, tăng 35,4%, trong đó lợi nhuận từ hoạt động sản xuất kinh doanh chính đạt 35,8 tỷ đồng, tăng 15,6% so với năm 2000.
- Thu nhập trên mỗi cổ phiếu tăng từ 2.056 đồng lên 2.996 đồng, tăng 45,9%.
- Nguồn vốn cổ đông tăng từ 162,28 tỷ đồng lên 256,6 tỷ đồng, tăng 58% so với năm 2000.

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

Công ty có 2 mảng hoạt động chính:

- Thầu cung cấp và lắp đặt hệ thống điện cơ;
- Sản xuất kinh doanh hàng điện, điện lạnh gia dụng (tủ lạnh, máy điều hòa nhiệt độ, tủ trữ, máy giặt).

Đối với lĩnh vực thầu cung cấp và lắp đặt hệ thống M&E (hệ điện, hệ lạnh, hệ nước, hệ cơ khí kỹ thuật khác và các hệ thống phòng trừ, cấp đông) thì REE là Công ty có thời gian hoạt động

nhiều hơn một số doanh nghiệp khác trên một số lĩnh vực, có bề dày kinh nghiệm, có đội ngũ kỹ sư và công nhân lành nghề. REE là Công ty duy nhất cung cấp dịch vụ M&E trọn gói như từ khâu tiếp thị, đấu thầu, triển khai mua sắm vật tư – thiết bị và thi công, dịch vụ hậu mãi... với tính chuyên nghiệp, phù hợp với các công trình có quy mô trung bình và lớn. Công ty có tiềm lực về nhân lực và tài chính để triển khai cùng lúc nhiều công trình trên phạm vi cả nước và quốc tế (Campuchia, Lào). Công ty hiện là nhà thầu mạnh nhất về công trình M&E tại Việt Nam.

Sản xuất kinh doanh hàng điện, điện lạnh gia dụng: Công ty có mạng lưới phân phối hàng trên cả nước: Văn phòng chính tại Tp. Hồ Chí Minh với 3 điểm trưng bày bán hàng và cung cấp dịch vụ hậu mãi; Chi nhánh Hà Nội, Đà Nẵng và Cần Thơ; và 70 đại lý chính tại các tỉnh lớn. Với chiến lược vươn tới khách hàng bằng các sản phẩm đạt chất lượng cao, giá cả cạnh tranh, dịch vụ hậu mãi chu đáo, Công ty đang từng bước củng cố và phát triển thị phần cho sản phẩm Reetech.

So với các doanh nghiệp tư nhân có cùng hoạt động kinh doanh, Công ty có những ưu thế rõ rệt trong việc mang lại các lợi ích thiết thực cho khách hàng một cách lâu dài, đặc biệt là các dịch vụ hậu mãi. Công ty sẽ chủ động phát triển sản phẩm mang nhãn hiệu của chính mình mà không bị phụ thuộc vào chính sách của các nhà cung cấp.

## **8. Chính sách đối với người lao động**

- Tổng số lượng cán bộ, nhân viên Công ty: 851 người.  
Số lượng CBCNV có trình độ Đại học và trên Đại học: 175 người.
- Chính sách đối với người lao động:
  - Hỗ trợ và tạo mọi điều kiện để người lao động phát huy khả năng trong học tập nâng cao kiến thức chuyên môn, nghiệp vụ;
  - Đào tạo và sắp xếp nguồn nhân lực phù hợp với tình hình phát triển Công ty nhằm gia tăng về chất;
  - Đảm bảo công việc đầy đủ cho người lao động, đảm bảo thu nhập phù hợp với khả năng cống hiến và thị trường; mức lương bình quân đầu người đạt 1,8 triệu đồng/người/tháng trong năm 2000. Thu nhập của người lao động luôn được cải thiện và năm sau thường cao hơn năm trước, thu nhập bình quân trong năm 2001 đạt 1,9 triệu đồng/người/tháng, tăng 5% so với năm 2000.
  - Thực hiện đầy đủ, quyền lợi và nghĩa vụ đối với người lao động theo đúng với chế độ, chính sách qui định.
  - Có chính sách khen thưởng kịp thời đối với cá nhân và tập thể có công lao đóng góp cho Công ty, có biện pháp kỷ luật đối với những cá nhân có hành động ảnh hưởng xấu đến quyền lợi và uy tín Công ty.
  - Tổng số tiền thưởng trong năm 2001 là 3,96 tỷ đồng, tăng 148% so với năm 2000.

## **9. Chính sách cổ tức**

- Căn cứ theo Điều lệ Tổ chức và Hoạt động của Công ty đã được Đại hội Cổ đông thông qua, chính sách phân phối cổ tức do Hội đồng Quản trị Công ty đề nghị và Đại hội Cổ đông quyết định như sau:
  - Công ty chỉ được chi trả cho cổ đông khi Công ty kinh doanh có lãi và đã hoàn thành nghĩa vụ nộp thuế và các nghĩa vụ tài chính khác theo quy định của pháp luật.
  - Cổ đông được chia cổ tức tương đương với phần vốn góp và tùy theo đặc điểm tình hình kinh doanh theo Quyết định của Đại hội đồng Cổ đông.

- Tỷ lệ cổ tức sẽ được Đại hội đồng Cổ đông quyết định dựa trên đề xuất của Hội đồng Quản trị, với căn cứ là kết quả hoạt động kinh doanh của năm hoạt động và phương án hoạt động kinh doanh của các năm tới.
- Tùy theo tình hình thực tế, Hội đồng Quản trị có thể tạm ứng cổ tức cho các cổ đông theo quý hoặc 6 tháng nhưng không được vượt quá mức 70% số cổ tức dự kiến.
- Đại hội Cổ đông thường niên năm 2001 tổ chức vào ngày 27 tháng 03 năm 2002 đã thông qua tỷ lệ chi trả cổ tức năm 2001 là 15% trên mệnh giá cổ phiếu tương đương 1.500 đồng/cổ phiếu và mức cổ tức dự kiến cho năm 2002 là 15%/mệnh giá cổ phiếu.

Tình hình phân phối cổ tức hai năm gần nhất:

**Bảng 11:** Tình hình phân phối cổ tức năm 2000 và 2001

Chỉ tiêu	2000	2001
Vốn điều lệ ('000 đồng)	150.000.000	150.000.000
Số lượng cổ phiếu phát hành	15.000.000	15.000.000
Số lượng cổ phiếu quỹ	1.837.020	204.120
Số lượng cổ phiếu đang lưu hành	13.162.980	14.795.880
Tỷ suất cổ tức (%)	15	15
Cổ tức (000 đồng)	19.968.101	21.809.241

#### 10. Tình hình hoạt động tài chính

Các chỉ tiêu cơ bản:

- Trích khấu hao TSCĐ: Công ty thực hiện việc trích khấu hao theo Quyết định 166/1999/QĐ-BTC do Bộ trưởng Bộ Tài chính ký ngày 30/12/1999.
- Mức lương bình quân: 1.849.000 đồng/người/tháng.
- Thanh toán các khoản nợ đến hạn: vào thời điểm 31/12/2001, Công ty không có bất kỳ một khoản nợ quá hạn nào đối với ngân hàng. Công ty thanh toán công nợ đúng thời gian qui định theo thỏa thuận với các nhà cung cấp.
- Các khoản phải nộp theo luật định: Công ty đã kê khai và thực hiện đúng các khoản nộp Ngân sách theo luật định.
- Trích lập các quỹ theo luật định:
  - Công ty trích lập các quỹ theo luật định: quỹ dự trữ bắt buộc được trích hàng năm 5% lợi nhuận sau thuế. Tính đến 31/12/2001 quỹ dự trữ bắt buộc của Công ty có giá trị là 8.773.229.000 đồng và có tỷ trọng 5,85% so với vốn Điều lệ của Công ty.
- Tổng dư nợ vay: Năm 2001, Công ty có vay ngắn hạn 200 triệu đồng từ Ngân hàng để bổ sung vốn lưu động trong kinh doanh và vay dài hạn 7 tỷ đồng để tài trợ vốn đầu tư cho dự án Sài Gòn E-town.

Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu:

**Bảng 12:** Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu năm 2000 và 2001

Chỉ tiêu	Đvt	2000	2001
1. Chỉ tiêu về khả năng thanh toán			
- Hệ số thanh toán ngắn hạn: TSLE/Nợ ngắn hạn	Lần	1,98	2,60
- Hệ số thanh toán nhanh (TSLE-Hàng tồn kho)/Nợ ngắn hạn	Lần	1,11	1,55
2. Chỉ tiêu về cơ cấu vốn			
- Hệ số nợ/tổng tài sản	%	35,1	25,1
- Hệ số nợ/vốn chủ sở hữu	%	54,1	33,6
3. Chỉ tiêu về năng lực hoạt động			
- Vòng quay hàng tồn kho Giá vốn hàng bán/hàng tồn kho	Lần	2,15	2,85
- Doanh thu thuần/tổng tài sản	Lần	0,90	0,91
4. Chỉ tiêu về khả năng sinh lời			
- Hệ số Lợi nhuận sau thuế/doanh thu thuần	%	13,7	14,4
- Hệ số Lợi nhuận sau thuế/vốn chủ sở hữu	%	19,0	17,5
- Hệ số Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh/doanh thu thuần	%	13,8	11,5

**11. Danh sách Hội đồng Quản trị, Ban Kiểm Soát, Ban Giám đốc**

**Hội đồng Quản trị**

**1. Bà Nguyễn Thị Mai Thanh**

Chủ tịch Hội đồng Quản trị Công ty Cổ phần Cơ Điện Lạnh,

Tổng Đốc Công ty Cổ phần Cơ Điện Lạnh.

Số cổ phần nắm giữ: 516.140 cổ phần (3,44%).

Giới tính: Nữ

Ngày sinh: 25/12/1952

Quốc tịch: Việt Nam

Dân tộc: Kinh

Địa chỉ thường trú: 44 Huỳnh Tịnh Của, Phường 4, Quận 3, Tp HCM.

Trình độ văn hóa: 12/12.

Trình độ chuyên môn:

- Đại học Kỹ thuật Ngành Nhiệt Lạnh tại CHLB Đức;
- Khóa huấn luyện Quản lý doanh nghiệp tại Nhật;
- Khóa huấn luyện & đào tạo Cán bộ Quản lý – Fullbright (Mỹ).

Quá trình công tác:

- 1982 đến nay: Công tác tại Công ty Cổ phần Cơ Điện Lạnh.

- Chủ tịch Hội đồng Quản trị Công ty Cổ phần Cơ Điện Lạnh khóa 1 (từ 1993 đến 1998), khóa 2 (từ 1999-2001) và khóa 3 (từ 2002-2004).

Những người có liên quan:

- Chồng: Ông Nguyễn Ngọc Hải, sở hữu 1.164.730 cổ phần, chiếm tỷ trọng 7,76% trên tổng số cổ phần của Công ty.

Các quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích Công ty: không.

## 2. Ông Lưu Minh Luân

Thành viên Hội đồng Quản trị Công ty Cổ phần Cơ Điện Lạnh,

Phó Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Cơ Điện Lạnh.

Số cổ phần nắm giữ: 161.740 cổ phần (1,08%).

Giới tính: Nam

Ngày sinh: 7/8/1956.

Quốc tịch: Việt Nam

Dân tộc: Kinh

Địa chỉ thường trú: 20-3 Đường 3-2, Quận 10, Tp. Hồ Chí Minh.

Trình độ văn hóa: 12/12.

Trình độ chuyên môn: Cử nhân Đại học Tổng hợp

Quá trình công tác:

- 1979 đến nay: Công tác tại Công ty Cổ phần Cơ Điện Lạnh.

Thành viên Hội đồng Quản trị Công ty Cổ phần Cơ Điện Lạnh khóa 1 (từ 1993 đến 1998), khóa 2 (từ 1999-2001) và khóa 3 (từ 2002-2004).

Những người có liên quan:

- Vợ: Bà Nguyễn Thị Thanh Hoài, sở hữu 140.350 cổ phần, chiếm tỷ trọng 0,94% trên tổng số cổ phần của Công ty.

Các quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích Công ty: không.

## 3. Bà Đỗ Thị Trang

Thành viên Hội đồng Quản trị Công ty Cổ phần Cơ Điện Lạnh,

Giám đốc Tài chính Công ty Cổ phần Cơ Điện Lạnh.

Số cổ phần nắm giữ: 117.660 cổ phần (0,78%)

Giới tính: Nữ

Ngày sinh: 9/12/1957.

Quốc tịch: Việt Nam

Dân tộc: Kinh

Địa chỉ thường trú: 177 Bis, Lý Chính Thắng, Quận 3, Tp. Hồ Chí Minh.

Trình độ văn hóa: 12/12.

Trình độ chuyên môn: Cử nhân Kinh tế

Quá trình công tác:

- 1976 -1978: Công tác tại Cục Thống kê Tỉnh Bến Tre;
- 1979 -1981: Giảng viên Khoa Kế Toán Công nghiệp Trường Kế Toán Thống kê TW (Vũng Tàu - Đồng Nai);
- 1982 -1994: Kế toán Trưởng & Trưởng phòng Tài vụ – Xí nghiệp Cơ Điện Lạnh;
- 1994 – nay: Giám đốc tài chính Công ty Cổ phần Cơ Điện Lạnh;
- Thành viên Hội đồng Quản trị Công ty Cổ phần Cơ Điện Lạnh khóa 1 (từ 1993 đến 1998), khóa 2 (từ 1999-2001) và khóa 3 (từ 2002-2004).

Những người có liên quan:

- **Chồng:** Ông Lê Quang Hiệp, sở hữu 311.900 cổ phần, chiếm tỷ trọng 2,08% trên tổng số cổ phần của Công ty.

Các quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích Công ty: không.

#### **4. Ông Trần Văn Thành**

Thành viên Hội đồng Quản trị Công ty Cổ phần Cơ Điện Lạnh,

Trưởng Phòng Đầu tư, Giám Đốc dự án Saigon E-town-Công ty Cổ phần Cơ Điện Lạnh.

Số cổ phần nắm giữ: 117.660 cổ phần (0,78%).

Giới tính: Nam

Ngày sinh: 5/6/1947.

Quốc tịch: Việt Nam

Dân tộc: Kinh

Địa chỉ thường trú: 85/19, Trần Kế Xương, Q. Phú Nhuận, Tp. Hồ Chí Minh.

Trình độ văn hóa: 12/12.

Trình độ chuyên môn: Cử nhân Luật.

Quá trình công tác:

- 1977 -1986: Trưởng phòng Kế hoạch Công ty Thiết bị Đông lạnh;
- 1987 -1993: Trưởng Phòng Kinh doanh Xí nghiệp Cơ Điện Lạnh;
- 1993 -1995: Trưởng chi nhánh Công ty Cổ phần Cơ Điện Lạnh tại Hà Nội;
- 1995-nay: Trưởng Phòng đầu tư, Giám Đốc Saigon E-town- Công ty Cổ phần Cơ Điện Lạnh;
- Thành viên Hội đồng Quản trị Công ty Cổ phần Cơ Điện Lạnh khóa 1 (từ 1993 đến 1998), khóa 2 (từ 1999-2001) và khóa 3 (từ 2002-2004).

Những người có liên quan:

- **Vợ:** Bà Nguyễn Thị Phước, sở hữu 2.510 cổ phần, chiếm tỷ trọng 0,02% trên tổng số cổ phần của Công ty.

Các quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích Công ty: không.

**5. Ông Dominic T.C.Scriven:**

Thành viên Hội đồng Quản trị Công ty Cổ phần Cơ Điện Lạnh.

Số cổ phần nắm giữ: 0 cổ phần.

Giới tính: Nam

Ngày sinh: 18/9/1963.

Quốc tịch: Anh

Dân tộc:

Địa chỉ thường trú: 65 Đường 49A, An Điền, An Phú, Thủ Đức, Tp. Hồ Chí Minh.

Trình độ văn hóa: Đại học

Trình độ chuyên môn: Cử nhân Luật và Xã hội học.

Quá trình công tác:

- 1985 -1986: Công tác tại M&G Investment Management – Trợ lý cho các Giám đốc quản lý Quỹ đầu tư khu vực Châu Âu và Đông Nam Á;
- 1986-1988: Công tác tại Citicorp Investment Bank-Thành lập và phụ trách giao dịch chứng khoán của 3 (ba) quỹ đầu tư: Thailand Fund, Seoul International Trust và Korea International Trust. Phụ trách tư vấn, giao dịch chứng khoán tại các nước Đông Á;
- 1989 -1991: Giám đốc Đầu tư tại Công ty Quản lý Quỹ Sun Hung Kai;
- 1993 -1994: Giám đốc Đầu tư tại Tập đoàn Peregrine, Việt Nam;
- 1994-nay: Cổ đồng sáng lập và Giám đốc Điều hành Công ty Dragon Capital.

Chức vụ hiện nay tại các tổ chức khác:

- Giám đốc Điều hành Công ty Dragon Capital;
- Phó Chủ tịch HĐQT thứ nhất tại VP Bank;
- Thành viên HĐQT Quỹ đầu tư VEIL;
- Thành viên HĐQT Công ty Dragon Financial Holding Ltd., Cty VEIL Holding Ltd;
- Thành viên HĐQT Công ty Đồ hộp Hạ Long;
- Thành viên HĐQT Công ty Liên doanh PDD;
- Thành viên HĐQT Ngân hàng Sacombank;

Những người có liên quan: không

Các quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích Công ty: không.

***Ban Kiểm Soát:*****1. Ông Châu Ngọc Đức:**

Trưởng Ban Kiểm soát Công ty Cổ phần Cơ Điện Lạnh.

Số cổ phần nắm giữ: 5.490 cổ phần (0,04%).

Giới tính: Nam  
Ngày sinh: 03/04/1961.  
Quốc tịch: Việt Nam  
Dân tộc: Kinh  
Địa chỉ thường trú: 77/1 Trần Bình Trọng, Quận Gò Vấp, Tp. Hồ Chí Minh.  
Trình độ văn hóa: 12/12.  
Trình độ chuyên môn: Cử nhân Kinh tế

Quá trình công tác:

- 1977-1992: Nhân viên xí nghiệp Cơ Điện Lạnh;
- 1992-1994: Kế toán trưởng Công ty Reeyoung;
- 1994-1996: Kế toán trưởng Công ty Astro;
- 1996-nay: Kế toán trưởng Công ty TNHH Vĩnh Thịnh.

Những người có liên quan: không.

Các quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích Công ty: không.

## **2. Ông Hoàng Kiên:**

Thành viên Ban Kiểm soát Công ty Cổ phần Cơ Điện Lạnh.

Số cổ phần nắm giữ: không.

Giới tính: Nam

Ngày sinh: 09/10/1968.

Quốc tịch: Việt Nam

Dân tộc: Kinh

Địa chỉ thường trú: 781/A44, Lê Hồng Phong, Phường 12, Quận 10, Tp. Hồ Chí Minh.

Trình độ văn hóa: 12/12.

Trình độ chuyên môn: Cao học Quản trị Kinh doanh.

Quá trình công tác:

- 1992-1999: Công tác tại công ty dầu khí Petechim;
- 2000 - nay: Chuyên viên phân tích tài chính, Công ty Dragon Capital Ltd.

Những người có liên quan: không.

Các quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích Công ty: không.

## **3. Ông Cao Sỹ Thắng:**

Thành viên Ban Kiểm soát Công ty Cổ phần Cơ Điện Lạnh,

Số cổ phần nắm giữ: 1.000 cổ phần (0,01%)

Giới tính: Nam

Ngày sinh: 15/05/1952.

Quốc tịch: Việt Nam  
 Dân tộc: Kinh  
 Địa chỉ thường trú: 179 Nguyễn Văn Cừ, Phường 2, Quận 5, Tp. Hồ Chí Minh.  
 Trình độ văn hóa: 12/12.

Trình độ chuyên môn: Đại học Tài chính.

Quá trình công tác:

- 1978-1981: Công tác tại Bộ Tài chính;
- 1981-1987: Công tác tại Sở Tài chính, Tp. Hồ Chí Minh;
- 1987-1995: Công tác tại Phòng Tài chính Quận 5, Thành phố Hồ Chí Minh;
- 1995-nay: Trưởng Phòng Công nghiệp-Xây dựng-Giao thông, Chi Cục Tài chính Doanh nghiệp, Sở Tài chính Tp. Hồ Chí Minh.

Những người có liên quan: không.

Các quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích Công ty: không.

## 12. Tài sản

Tính tới thời điểm 31-12-2001, một số tài sản chính của Công ty Cổ phần Cơ Điện Lạnh như sau:

**Bảng 13:** Danh mục một số tài sản cố định chính của Công ty tính đến ngày 31-12-2001

*Đvt: 000 VNĐ*

STT	Chỉ tiêu	Nhà xưởng		Máy móc thiết bị	
		Nguyên giá	Giá trị còn lại	Nguyên giá	Giá trị còn lại
1	Xưởng lạnh	7.019.603	6.950.398	2.524.629	1.846.736
2	Xưởng điện	2.141.203	1.932.644	240.489	128.558
3	Xưởng Cơ khí	2.376.203	2.067.769	3.677.419	2.287.845
4	Xưởng Cơ khí II	4.311.692	1.652.213	3.376.732	949.999
5	Xưởng tháp giải nhiệt	1.044.050	871.333	23.851	11.214
6	Xưởng Elbow	2.674.570	0	17.898	12.385
7	Phương tiện vận tải			5.722.653	1.984.974
8	Văn phòng Tp. HCM	11.647.572	10.953.153	2.387.217	600.490
9	Chi nhánh Hà Nội			1.374.474	664.135
10	Văn phòng Đà Nẵng			38.903	3.564
11	Văn phòng Cần Thơ			41.064	29.223
	<b>Tổng cộng</b>	<b>31.214.894</b>	<b>24.427.511</b>	<b>19.425.329</b>	<b>8.519.123</b>

## 13. Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức (cho 3 năm tiếp theo)

**Bảng 14:** Dự kiến các chỉ tiêu hoạt động kinh doanh của Công ty

Đvt: 000 VNĐ

Chỉ tiêu	2002	2003	2004
Doanh thu	350.000.000	381.500.000	417.742.500
Tăng/giảm (%)	8,5	9,0	9,5
Lợi nhuận trước thuế	55.000.000	63.250.000	74.002.500
Tăng/giảm (%)	9,1	15,0	17,0
Tỷ suất LN trước thuế/DT	16,0	17,0	18,0
Tỷ suất LN trước thuế/VĐL	24,4	28,1	32,9
Cổ tức (%)	15	15	15

**14. Kế hoạch sản xuất kinh doanh ngắn hạn và dài hạn của Công ty**

**Kế hoạch sản xuất kinh doanh ngắn hạn:**

Chỉ tiêu tài chính:

- Doanh thu năm 2002 dự kiến đạt 350 tỷ đồng, tăng 9% so với năm 2001;
- Lợi nhuận trước thuế năm 2002 dự kiến đạt 55 tỷ đồng, tăng 9,1% so với năm 2001 và tăng trưởng khoảng 20% cho các năm tiếp theo.

Cấu trúc lại Công ty:

- Công ty sẽ đưa vào áp dụng mô hình “Quản trị Công ty ưu việt” và các thông lệ tốt nhất về quản trị Công ty. Theo đó Công ty sẽ bắt đầu và hoàn chỉnh bộ máy cũng như vận hành trong năm 2002.
- Tái cơ cấu lại doanh nghiệp, xây dựng REE theo mô hình Tập đoàn công ty (Holding) với các khối sản xuất kinh doanh dưới đây:
  - + Khối M&E
  - + Khối sản phẩm Reetech
  - + Khối dịch vụ cho thuê văn phòng
  - + Khối gia công xuất khẩu
  - + Công ty con Vector (điện)
  - + Dự án E-town

Hoạt động kinh doanh:

- Các hoạt động trên được quản lý thống nhất, xuyên suốt, đồng thời được hạch toán lỗ lãi riêng. Ở các khối có Giám Đốc điều hành, được Tổng Giám Đốc ủy quyền từng phần và đặt sự kiểm tra theo ủy quyền.
- Hoàn tất dự án E-town và đưa vào hoạt động chính thức vào tháng 9 năm 2002.
- Triển khai một số dịch vụ công nghệ thông tin như cung cấp dịch vụ Internet, cho thuê phần mềm...

**Kế hoạch dài hạn:**

- Xây dựng khối M&E thành một Công ty M&E mạnh trong khu vực, chuyên nghiệp hóa trong các khâu tiếp thị, đấu thầu, thi công... là những hoạt động sẽ mang lại 40% lợi nhuận cho Công ty trong 3 năm tới.

- Xây dựng dây sản phẩm Reetech, phấn đấu hoạt động hết công suất, mở rộng mạng lưới phân phối ở tất cả các tỉnh thành lớn, quảng bá nhãn hiệu, tạo mạng lưới đối tác làm ăn lâu dài.
- Thành lập một Công ty quản lý và khai thác bất động sản để quản lý các cao ốc hiện nay của Công ty.
- Đẩy mạnh hoạt động đầu tư tài chính nhằm mục đích tối đa hóa lợi nhuận và phát triển nguồn vốn nhanh.
- Tăng cường mở rộng thị trường trong nước cũng như khu vực và thế giới.
- Hoàn thành E-Town và đưa vào khai thác hiệu quả, lấp đầy nhanh mặt bằng, phát triển nhanh các dịch vụ trong tòa nhà và phát triển ra bên ngoài vào năm 2003.

- **Hoạt động đầu tư:**

- Khu công nghệ thông tin Saigon E-town

Theo các dự báo về xu hướng phát triển công nghệ tương lai, ngày càng có nhiều doanh nghiệp công nghệ cao ra đời hay mở rộng hoạt động. Tính riêng trong lĩnh vực Công nghệ thông tin, trong vòng 5 năm tới, Thành phố Hồ Chí Minh sẽ có khoảng 300 công ty chuyên nghiệp thu hút khoảng 15.000 lao động, do vậy nhu cầu môi trường và điều kiện làm việc hiện đại là một đòi hỏi cấp bách.

Hơn 500 cửa hàng bán lẻ thiết bị viễn thông, tin học, kim khí điện máy, các doanh nghiệp sản xuất, thương mại các sản phẩm công nghệ cao cần có một địa điểm thuận lợi, tập trung với sự hỗ trợ đầy đủ tiện ích về công nghệ thông tin để làm nơi kinh doanh. Hàng ngàn doanh nghiệp vừa và nhỏ, năng động nhưng không đủ điều kiện về tài chính lẫn kinh nghiệm nên cần tìm một chỗ dựa vững chắc để chuyển đổi cấu trúc kinh doanh, hiện đại hóa môi trường làm việc của họ. Bên cạnh đó, các chương trình hội chợ, triển lãm, hội nghị trong nước và quốc tế diễn ra hàng năm, cần có một địa điểm có tính chuyên nghiệp để tổ chức...

Xuất phát từ thực tế trên, Công ty REE nhận thấy việc đầu tư dự án Saigon E-town là một chiến lược đúng hướng.

Các sản phẩm-dịch vụ E-town cung cấp:

Với tổng vốn đầu tư là 14 triệu USD, diện tích xây dựng là 48.299m<sup>2</sup> (gồm 12 tầng, 1 tầng hầm), khu công nghệ thông tin Saigon E-town sẽ cung cấp các dịch vụ sau:

- ⇒ Trong 3 năm đầu, nhu cầu thật sự về công nghệ thông tin hiện đại của Việt Nam chưa nhiều, nên sản phẩm chủ yếu của Saigon E-town là cung cấp không gian văn phòng với tiêu chuẩn phục vụ cao và cung cấp các tiện ích thiết yếu cho hoạt động của các công ty trong lĩnh vực công nghệ thông tin như nguồn điện dự phòng 24h/24h, Internet tốc độ cao, các thành viên có thể kết nối với nhau, cùng chia sẻ tài nguyên thông qua hệ thống mạng trục Gigabit của Saigon E-town. Bên cạnh đó một số dịch vụ khác như E-mail, Web-hosting, Server-hosting... sẽ được đồng bộ triển khai. Dịch vụ Broadband-on-Demand sẽ được đầu tư khi các thành viên trong tòa nhà có nhu cầu băng thông truyền tải lớn. Thêm vào đó một Sân hội thảo với các trang thiết bị hiện đại như multimedia và video-conferencing đáp ứng nhu cầu của các thành viên trong Saigon E-town cũng như cộng đồng công nghệ thông tin trong phạm vi Thành phố Hồ Chí Minh.
- ⇒ Sau khi các dịch vụ trên đi vào hoạt động ổn định, Công ty sẽ mở rộng một số dịch vụ khác như Voice-over-IP, Call centers, cung cấp các phần mềm ứng dụng (Application Service Provider). Đồng thời các dịch vụ server hosting, cho thuê các managed servers, tổ chức data center cũng được phát triển.

**Bảng 15:** Dự báo kết quả hoạt động kinh doanh của Saigon E-town:

*Dvt: 000 USD*

<b>Chỉ tiêu</b>	<b>Năm 0</b>	<b>Năm 1</b>	<b>Năm 2</b>	<b>Năm 3</b>	<b>Năm 4</b>	<b>Năm 5</b>
Doanh thu thuần	0	1.956	3.912	5.868	5.868	5.868
Chi phí hoạt động	193	490	658	820	820	820
Chi phí khấu hao	0	1.222	1.222	1.222	1.222	1.222
LN trước thuế & LV	-193	244	2.032	3.826	3.826	3.826
Lãi vay	0	128	128	128	110	90
LN trước thuế	-193	116	1.904	3.698	3.716	3.736
Thuế thu nhập DN	0	0	0	462	464	467
LN sau thuế	-193	116	1.904	3.236	3.252	3.269

*Nguồn: REE*

## **IX. PHỤ LỤC**

1. Điều lệ Công ty
2. Báo cáo kiểm toán năm 2001 và 2000

REE CORP.

Thành phố Hồ Chí Minh, ngày.....tháng 06 năm 2002

**CÔNG TY CỔ PHẦN CƠ ĐIỆN LẠNH**

**CHỦ TỊCH HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ – TỔNG GIÁM ĐỐC**

**NGUYỄN THỊ MAI THANH**

**CÁC THÀNH VIÊN HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ**

- Ông Lưu Minh Luân :.....
- Bà Đỗ Thị Trang :.....
- Ông Trần Văn Thành :.....
- Ông Dominic T.C.Scriven :.....

**TRƯỞNG BAN KIỂM SOÁT**

- Ông Châu Ngọc Đức :.....

Bản Cáo Bạch Bổ Sung nhận trực tiếp từ  
Công ty Cổ Phần REE Corp.

Phát hành bổ sung Cổ phiếu REE Corp.  
Theo Giấy phép phát hành số: 20/GPPH  
do Chủ tịch UBCKNN cấp ngày: 01/07/2002

Mezfin JSC không chịu trách nhiệm về các chi tiết bên trong của Bản Cáo Bạch

REE CORP.