

Mục lục

I. NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM CHÍNH ĐỐI VỚI NỘI DUNG BẢN CÁO BẠCH.....	3
1. Tổ chức niêm yết.....	3
2. Tổ chức tư vấn.....	3
II. CÁC KHÁI NIỆM.....	3
III. TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC NIÊM YẾT.....	4
1. Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển.....	4
1.1. Lịch sử hình thành và phát triển.....	4
1.2. Giới thiệu về Công ty.....	4
2. Cơ cấu tổ chức của Công ty.....	6
3. Cơ cấu bộ máy quản lý Công ty.....	8
4. Danh sách cổ đông nắm giữ từ trên 5% vốn cổ phần (có quyền biểu quyết) của Công ty; Danh sách cổ đông sáng lập và tỷ lệ nắm giữ (tại thời điểm 31/08/2006).....	11
5. Danh sách những công ty mẹ và công ty con của tổ chức niêm yết.....	12
6. Hoạt động kinh doanh.....	12
6.1. Sản lượng tiêu thụ qua các năm.....	12
6.2. Nguyên vật liệu.....	14
6.3. Chi phí.....	17
6.4. Tình hình nghiên cứu và phát triển sản phẩm mới.....	17
6.5. Tình hình kiểm tra chất lượng sản phẩm.....	18
6.6. Hoạt động Marketing.....	19
6.7. Nhãn hiệu thương mại, đăng ký phát minh sáng chế, bản quyền.....	20
6.8. Các Hợp đồng lớn đang được thực hiện.....	20
7. Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh trong hai năm gần nhất.....	21
7.1. Tóm tắt một số chỉ tiêu về hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty trong hai năm 2005 và 2006.....	21
7.2. Những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty trong năm 2005 và 2006.....	22
8. Vị thế của Công ty so với các doanh nghiệp khác trong cùng ngành.....	23
8.1. Vị thế của Công ty trong ngành.....	23
8.2. Triển vọng phát triển của ngành.....	25
8.3. Định hướng phát triển của Công ty.....	26
9. Chính sách đối với người lao động.....	27
9.1. Số lượng người lao động trong Công ty.....	27
9.2. Chính sách đối với người lao động.....	28
10. Chính sách cổ tức.....	29
11. Tình hình hoạt động tài chính.....	30
11.1. Các chỉ tiêu cơ bản.....	30
11.2. Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu.....	33
Các chỉ tiêu năm 2004 được tính từ số liệu trong Báo cáo kiểm toán năm 2004 (Từ ngày 01/10/2004 đến 31/12/2004).....	33
12. Hội đồng quản trị, Ban Giám đốc, Ban kiểm soát.....	33
12.1. Danh sách thành viên Hội đồng quản trị.....	33
12.2. Danh sách thành viên Ban Kiểm soát.....	37
12.3. Danh sách thành viên Ban Giám đốc.....	39
13. Tài sản.....	40
14. Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức giai đoạn 2007 - 2009.....	40
15. Đánh giá của tổ chức tư vấn về kế hoạch lợi nhuận và cổ tức.....	43

16.	Thông tin về những cam kết nhưng chưa thực hiện của Tổ chức niêm yết.....	43
17.	Các thông tin tranh chấp kiện tụng liên quan tới Công ty có thể ảnh hưởng đến giá cả chứng khoán niêm yết.....	43
IV.	Cổ phiếu niêm yết.....	43
V.	Các đối tác liên quan đến việc niêm yết.....	44
1.	Tổ chức niêm yết.....	44
2.	Tổ chức tư vấn.....	44
3.	Tổ chức kiểm toán.....	44
VI.	Các nhân tố rủi ro.....	45
1.	Rủi ro về kinh tế.....	45
2.	Rủi ro tỷ giá hối đoái.....	45
3.	Rủi ro biến động giá.....	45
4.	Rủi ro về Tài chính.....	45
5.	Rủi ro về pháp luật.....	46
6.	Rủi ro khác.....	46
VII.	Phụ lục.....	46
1.	Phụ lục I : Điều lệ Tổ chức và hoạt động Công ty CP Đầu tư - Thương mại SMC.....	46
2.	Phụ lục II : Báo cáo tài chính đã được kiểm toán năm 2004 (Từ ngày 01/01/2004 đến 30/09/2004).....	46
3.	Phụ lục III: Báo cáo tài chính đã được kiểm toán năm 2004 (Từ ngày 01/10/2004 đến 31/12/2004).....	46
4.	Phụ lục IV : Báo cáo tài chính đã được kiểm toán năm 2005.....	46
5.	Phụ lục V: Báo cáo tài chính đã được kiểm toán 6 tháng đầu năm 2006.....	46

ISO 9001 : 2000

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

1. Tổ chức niêm yết.

Ông Nguyễn Ngọc Anh Chủ tịch Hội đồng quản trị kiêm Giám đốc Công ty Cổ phần Đầu Tư - Thương Mại SMC.

Ông Nguyễn Văn Lâm Kế toán trưởng Công ty Cổ phần Đầu Tư - Thương Mại SMC.

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.

Đại diện theo pháp luật : **Ông Nguyễn Quang Vinh**

Chức vụ: Giám đốc Công ty Cổ phần Chứng khoán Bảo Việt

Bản cáo bạch này là một phần của hồ sơ xin phép niêm yết do Công ty Cổ phần Chứng khoán Bảo Việt tham gia lập trên cơ sở Hợp đồng tư vấn với Công ty Cổ phần Đầu Tư - Thương Mại SMC. Chúng tôi đảm bảo rằng việc phân tích, đánh giá và lựa chọn ngôn từ trong 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 Đầu Tư - Thương Mại SMC cung cấp.

II. CÁC KHÁI NIỆM.

Công ty	Công ty Cổ phần Đầu Tư - Thương Mại SMC
Tổ chức niêm yết	Công ty Cổ phần Đầu Tư - Thương Mại SMC
SMC	Tên giao dịch của Công ty Cổ phần Đầu Tư - Thương Mại SMC
ĐHĐCĐ	Đại hội đồng cổ đông
HĐQT	Hội đồng quản trị
CBCNV	Cán bộ công nhân viên
UBCKNN	Ủy ban Chứng Khoán Nhà nước
TTGDCK	Trung tâm Giao dịch Chứng khoán TP. HCM
BHXH	Bảo hiểm xã hội
CNĐKKD	Chứng nhận đăng ký kinh doanh
BCTC	Báo cáo tài chính
SXKD	Sản xuất kinh doanh
VLXD	Vật liệu xây dựng
XNK	Xuất nhập khẩu

III. TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC NIÊM YẾT.

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

1.1. Lịch sử hình thành và phát triển.

Tiền thân của Công ty Cổ phần Đầu tư - Thương Mại SMC là Cửa hàng Vật Liệu Xây Dựng số 1 được thành lập vào năm 1988. Năm 1996, Cửa hàng Vật Liệu Xây Dựng số 1 được chuyển thành Xí nghiệp Sản Xuất Kinh Doanh Vật Liệu Xây Dựng Số 1 trực thuộc Công ty Xây lắp Thương Mại 2 - Bộ Thương Mại, Xí nghiệp đã chuyển bước thành một đơn vị chuyên doanh phân phối trong lĩnh vực sắt thép khẳng định thị phần và uy tín đối với người tiêu dùng và các nhà sản xuất.

Năm 2003 thương hiệu SMC được đăng ký chứng nhận nhãn hiệu hàng hóa và chính thức được công nhận theo quyết định 4704/QĐ-ĐK do Cục Sở Hữu Công Nghiệp - Bộ Khoa Học Công Nghệ và Môi Trường cấp ngày 20/06/2003.

Ngày 19/08/2004, Xí nghiệp sản Xuất Kinh Doanh Vật Liệu xây Dựng Số 1 đã được chính thức chuyển thành Công ty Cổ phần Đầu Tư - Thương Mại SMC theo quyết định số 1166/QĐ-BTM. Công ty hoạt động với đầy đủ các chức năng của một doanh nghiệp cổ phần và có thế mạnh trong lĩnh vực phân phối thép cho các công trình xây dựng dân dụng, công nghiệp. Từ một đơn vị nhỏ khi mới thành lập, đến nay Công ty Cổ phần Đầu Tư - Thương Mại SMC không ngừng phát triển lớn mạnh, ổn định và vững chắc thể hiện vị trí “**Nhà phân phối chuyên nghiệp**” trong lĩnh vực sắt thép.

Trải qua quá hình hoạt động và phát triển, Công ty Cổ phần Đầu Tư - Thương Mại SMC đã đạt được những thành tích như sau :

- Bằng khen của Thủ tướng Chính phủ năm 2000.
- Bằng khen của Bộ Thương Mại tặng tập thể doanh nghiệp năm 2001.
- Huân chương lao động hạng 3 của Nhà nước khen tặng năm 2002.
- Cờ thi đua Bộ Thương Mại năm 2005.
- Giải thưởng “Sao vàng Đất Việt” cho Doanh nghiệp có thương hiệu nổi tiếng và uy tín năm 2005.
- Bằng khen của Ủy Ban Quốc gia về hợp tác kinh tế quốc tế năm 2005.
- Đạt chứng nhận ISO 9001:2000 trong hệ thống quản lý chất lượng tại Doanh nghiệp năm 2005.
- Cùng nhiều bằng khen, giấy khen của các cấp tặng cho tập thể và cá nhân doanh nghiệp có nhiều thành tích xuất sắc.

1.2. Giới thiệu về Công ty.

- Tên Công ty: CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ – THƯƠNG MẠI SMC.
- Tên tiếng Anh: SMC Investment - Trading Joint Stock Company.

- Biểu tượng của Công ty:



- Vốn điều lệ : 60.000.000.000 VNĐ (Sáu mươi tỷ đồng chẵn)
- Tổng số lượng cổ phần : 6.000.000 cổ phần.
- Mệnh giá cổ phần : 10.000 đồng
- Loại cổ phần : cổ phần phổ thông
- Trụ sở chính : 124 Ung Văn Khiêm, Phường 25, Quận Bình Thạnh, TPHCM.
- Điện thoại : (84-08) 8996 067
- Fax : (84-08) 8991 869
- Website : www.steelmaterials.com.vn / www.smc.vn
- Email : smc@steelmaterials.com.vn / smc@smc.vn
- Giấy CNĐKKD: 4103002772 do Phòng ĐKKD, Sở Kế hoạch và Đầu tư TPHCM cấp cho đăng ký lần đầu ngày 18/10/2004, đăng ký thay đổi lần thứ 1 ngày 23/09/2005, đăng ký thay đổi lần thứ 2 ngày 18/08/2006.

Quá trình tăng vốn điều lệ như sau :

Đơn vị tính : ngàn đồng

Thời điểm	Vốn tăng thêm	Nguồn tăng	Vốn điều lệ
Khi thành lập			25.000.000
Lần 1 (01/10/2005)	12.500.000	Phát hành thêm	37.500.000
Lần 2 (01/09/2006)	22.500.000	Phát hành thêm	60.000.000

Cơ cấu vốn hiện nay của SMC như sau :

Cơ cấu vốn	Số lượng cổ phần	Giá trị (đồng)	Tỷ lệ
CBCNV	3.505.821	35.058.210.000	58,43%
Cổ đông ngoài	2.494.179	24.941.790000	41,57%
<i>Trong đó : Nước ngoài</i>	200.000	2.000.000.000	
Tổng Cộng	6.000.000	60.000.000.000	100,00%

- Ngành nghề kinh doanh của Công ty:
 - Sản xuất kinh doanh, xuất nhập khẩu sắt thép, hàng kim khí, vật liệu xây dựng, hàng trang trí nội thất, thiết bị xây lắp, thiết bị cơ khí, khung kho nhà xưởng bằng cấu kiện nhôm, thép, inox.

- Xây dựng, lắp đặt công trình xây dựng dân dụng, công nghiệp, giao thông, thủy lợi; sửa chữa nhà ở, trang trí nội ngoại thất.
- Lập dự án đầu tư xây dựng.
- Kinh doanh nhà.
- Mua bán hàng kim khí điện máy, thực phẩm.
- Dịch vụ giao nhận, kho vận hàng hóa nội địa và xuất nhập khẩu.

Cùng với quá trình phát triển của đất nước, SMC đã có gần 20 năm tham gia cung cấp thép cho nhiều công trình lớn, công trình trọng điểm quốc gia, các công trình có vốn đầu tư nước ngoài. SMC đã trở thành đối tác tin cậy của nhiều chủ đầu tư, đơn vị thi công xây dựng, các nhà sản xuất hàng gia dụng và nội thất hàng đầu trong nước và quốc tế. Công ty cung cấp cho khách hàng nhiều chủng loại thép đa dạng như: thép gân, thép cuộn, thép hình, thép tấm lá cán nóng, thép ống các loại, tole cuộn mạ màu... sử dụng trong xây dựng dân dụng và công nghiệp; thép lá cuộn cán nguội, thép lá cuộn mạ kẽm sử dụng trong ngành hàng gia dụng, nội thất; các loại thép đặc biệt trong công nghiệp chế tạo.

Với lực lượng vận tải chuyên nghiệp bằng đường bộ, đường sông và đường biển; hệ thống kho hàng và các chi nhánh rộng khắp, SMC có khả năng giao hàng đến các điểm tiêu thụ trên toàn quốc.

2. Cơ cấu tổ chức của Công ty

Công ty Cổ phần Đầu Tư - Thương Mại SMC tổ chức và hoạt động theo Luật doanh nghiệp đã được Quốc hội nước Cộng Hoà Xã Hội Chủ Nghĩa Việt Nam khoá X kỳ họp thứ V thông qua ngày 12/06/1999. 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 hiện tại gồm: văn phòng chính, Hệ thống các chi nhánh được đặt tại Hà Nội, An Lạc - Bình Chánh, Bình Dương, Nhà máy gia công chế biến thép tại Phú Mỹ - Bà Rịa Vũng Tàu và 02 cửa hàng VLXD 147- 492, được thể hiện bằng sơ đồ dưới đây.



- Trụ sở chính Công ty Cổ phần Đầu Tư - Thương Mại SMC :

Trụ sở chính của Công ty là nơi đặt văn phòng làm việc của Giám đốc, các Phó Giám đốc Công ty và các phòng chuyên môn của Công ty gồm: phòng Kinh doanh tổng hợp, phòng Kinh doanh công trình, phòng Dự án thị trường, phòng Tài chính kế toán, phòng Hành chính - Quản trị, Bộ phận giao nhận kho vận.

Địa chỉ: 124 Ung Văn Khiêm, Phường 25,
Quận Bình Thạnh, TPHCM.

Điện thoại: (84-08) 8996 067

Fax : (84-08) 8991 869

Website : www.steelmaterials.com.vn
www.smc.vn



- **Các Chi nhánh và Cửa hàng :**

Các Chi nhánh, Cửa hàng có tư cách pháp nhân, hạch toán nội bộ, được sử dụng con dấu để giao dịch và mở tài khoản chuyên dùng ở ngân hàng. Chức năng nhiệm vụ của các Chi nhánh, Cửa hàng được giám đốc quy định bởi Quy chế hoạt động riêng cho các Chi nhánh, Cửa hàng và những thông báo quy định cụ thể. Công ty có các Chi nhánh và cửa hàng sau:

- **Nhà máy Thép SMC Phú Mỹ :**

Địa chỉ : Đường 1B – Khu công nghiệp Phú Mỹ I, Tỉnh Bà Rịa – Vũng Tàu

Điện thoại :

Nhà máy Thép SMC Phú Mỹ có chức năng chủ yếu là gia công chế biến các sản phẩm thép theo yêu cầu của khách hàng, là nơi trung chuyển thép từ các nhà máy sản xuất đến nơi tiêu thụ; phân phối thép cho thị trường khu vực các tỉnh lân cận.

- **Chi nhánh Hà Nội :**

Địa chỉ : Tầng 7, tòa nhà Simco, đường Phạm Hùng, Mỹ Đình, Từ Liêm, Hà Nội.

Điện thoại : (04) 7852 155

Chi nhánh Hà Nội có chức năng chủ yếu là thực hiện việc phân phối thép cho thị trường khu vực miền Bắc.

- **Chi nhánh Bình Dương :**

Địa chỉ : Đường số 5, KCN Đồng An, xã Bình Hòa, Thuận An, Bình Dương

Điện thoại : (0650) 783 839

Chi nhánh Bình Dương có chức năng chủ yếu là thực hiện việc phân phối thép cho thị trường khu vực miền Đông Nam Bộ.

• **Chi nhánh An Lạc :**

Địa chỉ : 548 Kinh Dương Vương, Phường An Lạc, Quận Bình Tân, TPHCM

Điện thoại : (08) 7065 258

Chi nhánh An Lạc có chức năng chủ yếu là thực hiện việc phân phối thép cho thị trường khu vực miền Tây Nam Bộ.

• **Các cửa hàng :** Các cửa hàng thực hiện chức năng bán lẻ phân phối đến các nhà thầu thi công nhỏ, người sử dụng. Hiện nay, Công ty có 02 cửa hàng chính, đó là :

+ **Cửa hàng Vật Liệu Xây dựng 492:**

- Địa chỉ : 492 Xô Viết Nghệ Tĩnh, Phường 25, Quận Bình Thạnh, TPHCM

- Điện thoại : (08) 8993 323

+ **Cửa hàng Vật Liệu Xây dựng 147:**

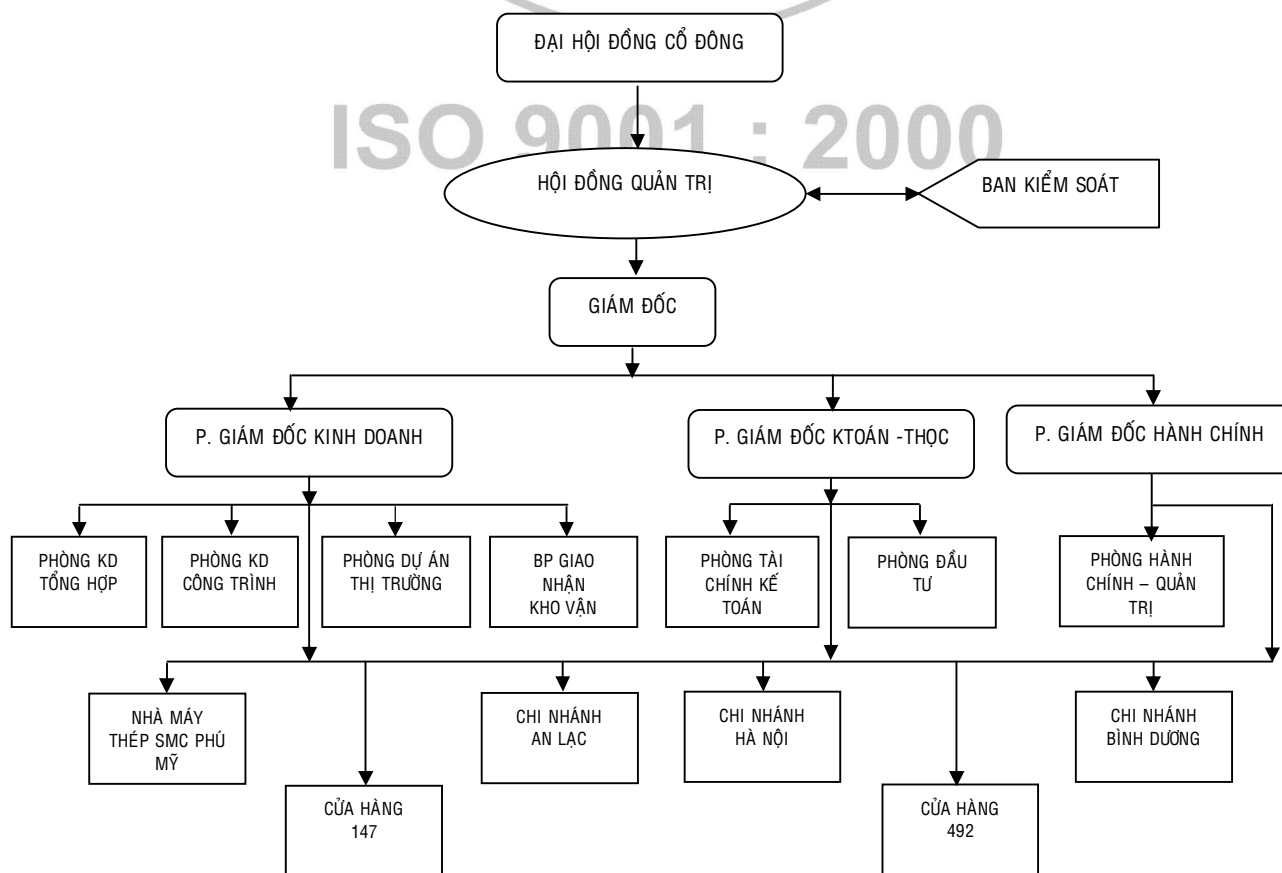
- Địa chỉ : 147/6 Ung Văn Khiêm, Phường 25, Quận Bình Thạnh, TPHCM

- Điện thoại : (08) 8981 434

3. Cơ cấu bộ máy quản lý Công ty.

Công ty có cấu trúc bộ máy quản lý theo đúng mô hình Công ty cổ phần (xem sơ đồ), bao gồm:

**Sơ đồ cơ cấu bộ máy quản lý
Công ty Cổ phần Đầu tư - Thương mại SMC.**



Đại hội đồng cổ đông.

Đại hội đồng cổ đông là cơ quan quyền lực có thẩm quyền cao nhất của Công ty gồm tất cả các cổ đông có quyền biểu quyết, họp mỗi năm ít nhất 01 lần. ĐHĐCĐ quyết định những vấn đề được Luật pháp và điều lệ Công ty quy định. Theo quy định, ĐHĐCĐ sẽ thông qua các báo cáo tài chính hàng năm của Công ty và ngân sách tài chính cho năm tiếp theo, sẽ bầu hoặc bãi nhiệm thành viên Hội đồng quản trị và Ban kiểm soát của Công ty.

Hội đồng quản trị.

Hội đồng quản trị là cơ quan quản lý Công ty, 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. HĐQT có trách nhiệm giám sát Giám đốc và những người quản lý khác. Quyền và nghĩa vụ của HĐQT do Luật pháp và điều lệ Công ty, các quy chế nội bộ của Công ty và nghị quyết của ĐHĐCĐ quy định.

Ban kiểm soát.

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 Công ty hoạt động độc lập với Hội đồng quản trị và Ban Giám đốc.

Ban Giám đốc.

Ban Giám đốc của công ty gồm có Giám đốc do HĐQT bổ nhiệm, là người điều hành và có 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. Các Phó Giám đốc là người giúp việc cho Giám đốc và chịu trách nhiệm trước Giám đốc về phần việc được phân công, chủ động giải quyết những công việc đã được Giám đốc ủy quyền và phân công theo đúng chế độ chính sách của Nhà nước và Điều lệ của Công ty. Cụ thể như sau :

- ❖ ***Phó giám đốc phụ trách kinh doanh:*** Chịu trách nhiệm phối hợp, điều hòa kế hoạch kinh doanh, đôn đốc, kiểm tra việc thực hiện quy trình kinh doanh của Công ty, các cửa hàng, đơn vị trực thuộc.
- ❖ ***Phó giám đốc phụ trách Kế toán Tài chính - Tin học :*** Chịu trách nhiệm chỉ đạo phòng Kế toán thực hiện nghiệp vụ kế toán, thống kê báo cáo, đúng theo quy định Nhà nước và quy định của Công ty; quản trị, áp dụng tin học hiện đại vào công tác quản lý, điều hành hoạt động có hiệu quả.
- ❖ ***Phó giám đốc phụ trách Hành chính - Quản trị :*** Chịu trách nhiệm về chỉ đạo phòng Hành chính - Quản trị, văn thư lưu trữ, thực hiện chế độ chính sách, tiền lương và công tác đời sống cho cán bộ nhân viên; quản lý, sửa chữa tài sản trang thiết bị; kiểm tra báo cáo định kỳ công tác bảo vệ nội bộ và an ninh tại địa phương nơi Công ty đóng trụ sở; công tác vệ sinh, an toàn và bảo hộ lao động.

Các phòng ban nghiệp vụ: Các phòng , ban nghiệp vụ có chức năng tham mưu và giúp việc cho Giám đốc, trực tiếp điều hành theo chức năng chuyên môn và chỉ đạo của Ban giám đốc. Công ty hiện có các phòng nghiệp vụ với chức năng, nhiệm vụ và quyền hạn như sau:

- ❖ **Phòng Kinh doanh - Tổng hợp:** điều hành các hoạt động kinh doanh, phân phối hàng hóa đến các đại lý, cửa hàng tại TP HCM, các tỉnh phía Nam và một số công trình trong nước; xây dựng phát triển hệ thống bán lẻ, bán buôn nhằm mở rộng thị trường phát triển thương hiệu SMC; thường xuyên bám sát, theo dõi hợp đồng, thực hiện đúng cam kết và theo dõi thu hồi công nợ.
- ❖ **Phòng Kinh doanh - Công trình:** điều hành các hoạt động kinh doanh, tiếp thị, phát triển, mở rộng đối tác là các nhà đầu tư, các chủ dự án, các đơn vị thi công xây dựng có nguồn tài chính trong nước; theo dõi hợp đồng thực hiện đúng cam kết và theo dõi thu hồi công nợ.
- ❖ **Phòng Dự án - Thị trường:** điều hành các hoạt động kinh doanh, tiếp thị, phát triển, mở rộng đối tác là các nhà đầu tư, các chủ dự án có nguồn tài chính từ nước ngoài và các công trình do người nước ngoài phụ trách thi công; thực hiện các hợp đồng ngoại thương xuất nhập khẩu, thực hiện công tác thống kê báo cáo tình hình tiếp thị thị trường; triển khai hoạt động đại lý mặt hàng thép cán nguội toàn Công ty.
- ❖ **Phòng Đầu tư:** quản lý và theo dõi các nguồn đầu tư bao gồm các khoản ký quỹ, thế chấp của SMC tại các nhà máy, các khoản góp vốn liên doanh, liên kết với các đối tác bên ngoài và các dự án đầu tư trực tiếp của SMC; quản lý và thực hiện các hoạt động tài chính.
- ❖ **Phòng Kế toán:** tổ chức hạch toán kinh tế về hoạt động kinh doanh của Công ty ; tổng hợp kết quả kinh doanh, lập báo cáo kế toán thống kê, phân tích hoạt động SXKD để phục vụ cho việc kiểm tra thực hiện kế hoạch của Công ty; Ghi chép, phản ánh chính xác, kịp thời và có hệ thống sự diễn biến các nguồn vốn phục vụ cho việc huy động nguồn lực hàng hóa trong sản xuất - kinh doanh của Công ty; theo dõi đối chiếu số liệu công nợ của Công ty, phản ánh và đề xuất kế hoạch thu, chi tiền mặt và các hình thức thanh toán khác. Tham mưu cho giám đốc Công ty chỉ đạo các đơn vị trực thuộc thực hiện các chế độ quản lý tài chính, kế toán theo quy định của nhà nước và Công ty.
- ❖ **Phòng Hành chính - Quản trị:** quản lý công văn, giấy tờ, sổ sách hành chính và con dấu. Thực hiện công tác lưu trữ hồ sơ, tài liệu; xây dựng lịch công tác; tham mưu cho giám đốc Công ty về tổ chức bộ máy sản xuất kinh doanh và bố trí nhân sự cho phù hợp với nhu cầu phát triển của Công ty; xây dựng kế hoạch, chương trình đào tạo, bồi dưỡng nghiệp vụ cho nhân viên Công ty; quản lý lao động, tiền lương cán bộ CNV cùng với phòng kế toán xây dựng tổng quỹ tiền lương, theo dõi và đánh giá việc thực hiện ISO.
- ❖ **Bộ phận Giao nhận:** chịu trách nhiệm trong việc điều hành thực hiện các hoạt động về giao nhận, tổ chức vận chuyển hàng hóa công ty; kết hợp với phòng kinh doanh tổng hợp nhận lệnh giao hàng, hợp đồng phương tiện vận chuyển, tổ chức giao nhận

hàng hóa cho đúng tiến độ, đúng quy cách, chất lượng, số lượng, chủng loại hàng hóa; khi cần thiết có thể giao dịch mua bán với khách hàng mới phát sinh tại nhà máy nơi nhận hàng; kiểm tra, giám sát việc thực hiện quy trình giao nhận, đáp ứng các yêu cầu của khách hàng trong việc giao nhận tại các Nhà máy và bến cảng

- ❖ **Bộ phận Kho vận:** chịu trách nhiệm trước Giám Đốc công ty trong việc điều hành thực hiện các hoạt động về kho vận, có kế hoạch bảo vệ, bảo quản hàng hoá, kho tàng, phương tiện vận chuyển của Công ty; Kết hợp chặt chẽ với phòng Kinh doanh tổng hợp, Bộ phận Giao nhận chuẩn bị kho bãi, lực lượng công nhân giải phóng hàng hoá đúng tiến độ, thời gian; xây dựng kế hoạch định kỳ bảo dưỡng, sửa chữa phương tiện vận chuyển, bốc dỡ, dụng cụ đo lường để luôn sẵn sàng phục vụ cho việc kinh doanh, vận chuyển, bốc dỡ hàng hoá; Kiểm tra, giám sát việc thực hiện quy trình duy tu, bảo dưỡng, sửa chữa các phương tiện phục vụ giao nhận hàng hoá, báo cáo định kỳ theo quy định về nhập, xuất, tồn hàng hoá trong kho.

4. Danh sách cổ đông nắm giữ từ trên 5% vốn cổ phần (có quyền biểu quyết) của Công ty; Danh sách cổ đông sáng lập và tỷ lệ nắm giữ (tại thời điểm 31/08/2006).

a. Danh sách cổ đông nắm giữ từ trên 5% vốn cổ phần của Công ty :

Tên Cổ đông	Địa chỉ	Số cổ phần	Tỷ lệ sở hữu
Nguyễn Ngọc Anh	492 Xô Viết Nghệ Tĩnh, Phường 25, Q. Bình Thạnh	590.220	9,84 %
Nguyễn Thị Ngọc Loan	5B Phan Bội Châu, Phường 2, Q. Bình Thạnh.	486.700	8,11 %
Tổng cộng		1.076.920	17,95 %

b. Danh sách cổ đông sáng lập của Công ty :

Tên Cổ đông	Địa chỉ	Số cổ phần	Tỷ lệ sở hữu
Nguyễn Ngọc Anh	492 Xô Viết Nghệ Tĩnh, Phường 25, Q. Bình Thạnh	590.220	9,84 %
Nguyễn Thị Ngọc Loan	5B Phan Bội Châu, Phường 2, Q. Bình Thạnh.	486.700	8,11 %
Nguyễn Văn Tiến	236/57 Điện Biên Phủ, Phường 17, Q. Bình Thạnh.	161.040	2,68 %
Nguyễn Thị Kim Hồng	67/11F Hoàng Hoa Thám, Phường 6, Q. Bình Thạnh.	66.200	1,10 %
Nguyễn Hòa Bình	146/14/21 Vũ Tùng, Phường 2, Q. Bình Thạnh.	55.000	0,92 %
Tổng cộng		1.359.160	29,31%

5. Danh sách những công ty mẹ và công ty con của tổ chức niêm yết.

- Danh sách Công ty nắm quyền kiểm soát và cổ phần chi phối của Công ty Cổ phần Đầu Tư - Thương Mại SMC : không có
- Danh sách các Công ty mà Công ty Cổ phần Đầu Tư - Thương Mại SMC đang nắm quyền kiểm soát và cổ phần chi phối : không có

6. Hoạt động kinh doanh.

6.1. Sản lượng tiêu thụ qua các năm.

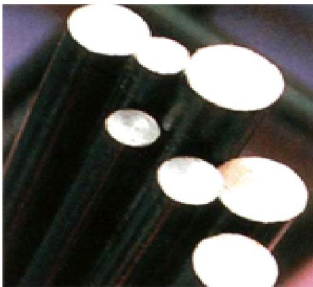
a) Mặt hàng kinh doanh chính

Sản phẩm kinh doanh chính của Công ty trong những năm vừa qua chủ yếu là mặt hàng thép các loại với tỷ trọng chiếm hơn 90% doanh thu toàn Công ty và các loại vật liệu xây dựng chiếm tỷ trọng khoảng 10% doanh thu. Dưới đây là phân loại các mặt hàng kinh doanh chủ yếu của Công ty:

- ❖ **THÉP XÂY DỰNG** : Bao gồm có thép gân, thép cuộn, thép tròn trơn... được cung cấp bởi các nhà sản xuất thép trong nước như: Thép Miền nam, Vinakyoei, Thép Pomina, Thép Tây Đô,...

Thép gân, thép tròn trơn : Chủ yếu phục vụ cho ngành xây dựng các công trình yêu cầu chịu lực cao, tòa nhà cao ốc, cầu đường, hầm....với đường kính từ D10 - D42, ngoài ra còn phục vụ cho ngành xây dựng dân dụng, gia công cơ khí (Ø10-Ø18).

Thép cuộn : 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 - Ø32).



Thép tròn trơn

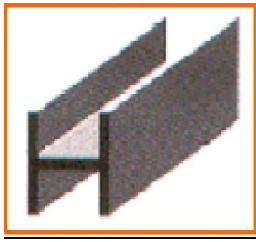


Thép gân

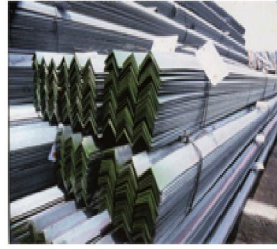


Thép cuộn

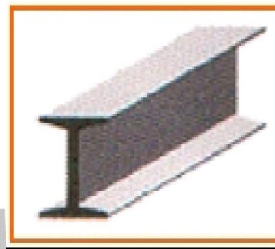
- ❖ **THÉP HÌNH** : Bao gồm thép hình H,V,I,U và thép ống, chủ yếu được nhập khẩu và một số được cung cấp bởi các nhà sản xuất thép trong nước như: Pomina, Thép Miền nam. Các sản phẩm thép này chủ yếu phục vụ cho việc gia công cơ khí, khung kèo cột bằng thép trong các công trình xây dựng công nghiệp, cầu đường, sản xuất công nghiệp.



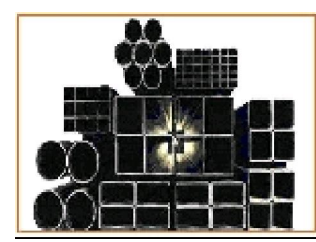
Thép hình H



Thép hình V



Thép hình I

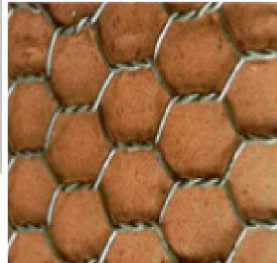


Thép ống

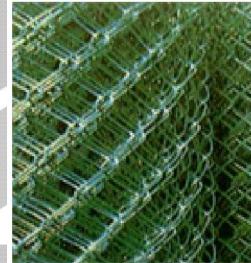
- ❖ **THÉP TÂM:** Đây là mặt hàng thép mà Việt Nam hiện nay chưa sản xuất; do đó, Công ty phải nhập trực tiếp từ nước ngoài như : Nga, Ucraina, Hàn Quốc, Trung Quốc,...
- ❖ **CÁC LOẠI VẬT LIỆU XÂY DỰNG KHÁC :** Bao gồm thép cán nguội, tole kẽm, lưới B40, thép gai, đinh, tole màu, ximăng, que hàn. Phục vụ cho trong các công trình xây dựng dân dụng, gia công cơ khí, dập khuôn...



Đinh



Lưới 6 cạnh



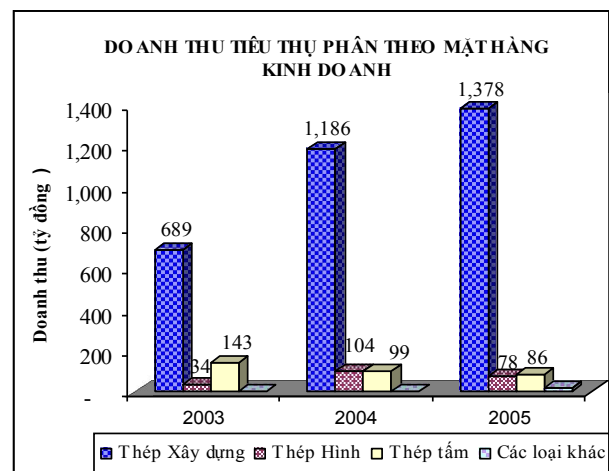
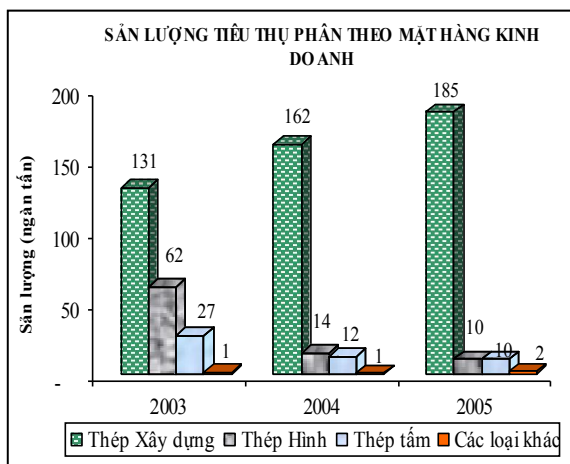
Lưới B40



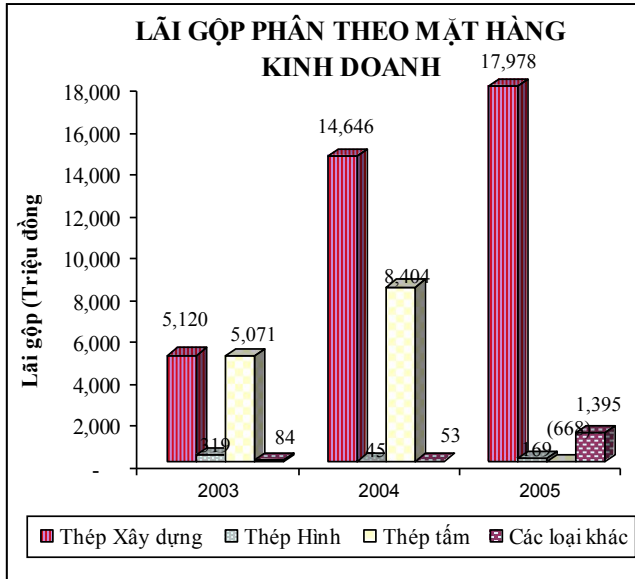
Thép gai

b) Sản lượng, doanh thu phân theo mặt hàng kinh doanh.

Cùng với tốc độ tăng trưởng kinh tế và xây dựng của cả nước, mặt hàng thép xây dựng đang ngày càng đóng vai trò quan trọng trong hoạt động kinh doanh của SMC với tỷ trọng sản lượng tiêu thụ trong Công ty ngày càng tăng từ mức chỉ gần 60% vào năm 2003 đã tăng lên đến 84% vào năm 2005.



c) **Lợi nhuận gộp phân theo mặt hàng kinh doanh.**



Lợi nhuận mang lại cho Công ty từ mặt hàng thép xây dựng rất lớn và ngày càng tăng với mức đóng góp trong lãi gộp chiếm tỷ trọng từ 48% vào năm 2003 đã tăng lên đến 95% vào năm 2005.

6.2. Nguyên vật liệu.

a) **Nguồn nguyên vật liệu.**

Do đặc thù là một doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực thương mại nên nguyên vật liệu đầu vào của SMC là sản phẩm thép các loại và các mặt hàng vật liệu xây dựng khác. Nguồn sản phẩm đầu vào chủ yếu được mua từ các nhà cung cấp trong nước và một phần được nhập khẩu nước ngoài. Công ty xây dựng các tiêu chí đánh giá và lựa chọn nhà cung ứng đối với từng chủng loại sản phẩm nhằm đảm bảo nguồn sản phẩm đầu vào phù hợp về chất lượng, cung ứng, giá cả và đáp ứng được nhu cầu hoạt động kinh doanh của Công ty.

SMC hiện đang là nhà phân phối chính thức cho các doanh nghiệp sản xuất thép hàng đầu tại Việt nam như: Công Ty Thép Miền Nam, Công Ty Liên doanh Thép Vinakyoei, Công Ty Thép Pomina, Công Ty Liên doanh Thép Tây Đô, Công Ty Thép Cán Nguội Phú Mỹ... Đối với các sản phẩm thép mà các Doanh nghiệp trong nước không sản xuất được, SMC nhập khẩu từ một số nước có ngành công nghiệp thép đứng đầu trên thế giới như: Nhật Bản, Hàn Quốc, Trung Quốc, Đài Loan, CHLB Nga, Ukraine, các nước EU... Dưới đây là danh sách một số nhà cung cấp chủ lực sắt thép cho Công ty:

Stt	Nhà cung cấp	Mặt hàng	Địa chỉ	Điện thoại
01	Công ty Thép Miền Nam (Southern Steel Corp)	Thép xây dựng, thép hình các loại	56 Thủ Khoa Huân, Q1, TPHCM.	(08) 8234 110
02	Công ty thép Việt – Nhật (VinaKyoiei Steel LTD)	Thép xây dựng	Khu Công nghiệp Phú Mỹ I, Huyện Tân Thành, Tỉnh Bà Rịa - Vũng Tàu.	(064) 876 277
03	Công ty Thép Pomina (Pomina Steel Mill)	Thép xây dựng, thép hình các loại	Số 27, Khu Công nghiệp Sóng Thần II, Huyện Dĩ An, Tỉnh Bình Dương.	(0650) 710 051

04	Công ty thép tấm lá Phú Mỹ (Phu My Flat Steel Company)	Thép lá	Khu Công nghiệp Phú Mỹ I, Huyện Tân Thành, Tỉnh Bà Rịa - Vũng Tàu.	(064) 921 457
05	Các công ty cung cấp từ nước ngoài	Thép hình, thép tấm	Nga, Ucraina, Trung Quốc, Hàn Quốc, Đài loan, các nước EU	

Nguồn: SMC

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

Ngành sản xuất thép là một trong những ngành công nghiệp quan trọng hàng đầu của thế giới. Theo số liệu của International Iron and Steel Institute (ISSI), năm 2005 doanh thu ngành thép trên toàn thế giới đạt 500 tỷ USD. Sản lượng thép năm 2005 đạt 1.129 triệu tấn, năm 2004, sản lượng thép là 1.057 triệu tấn, tăng 11,65% so với năm 2003. Dự đoán nhu cầu tiêu thụ thép trong năm 2006 sẽ tăng khoảng 5%. Đây là mức tăng trưởng khá cao nhưng sẽ cân bằng trong tất cả các vùng. Năm vừa qua Trung Quốc là điểm tăng trưởng chính, trong khi đó tiêu thụ giảm tại Bắc Mỹ và Châu Âu do giải phóng hàng tồn kho. Thị trường thép sẽ tiếp tục tăng trưởng phục vụ cho nhu cầu xây dựng và phát triển công nghiệp. Dưới đây là tốc độ tăng trưởng và sản lượng một số thị trường thép lớn trên thế giới trong năm 2005:

Chỉ tiêu	Trung Quốc	Nhật	Mỹ
Tốc độ tăng trưởng so với năm 2004	25%	-0,18%	-5,82%
Sản lượng (triệu tấn)	349	113	94

Nguồn: website của Viện Sắt thép thế giới ISSI : www.worldsteel.org

Sự ổn định của nguồn cung cấp sản phẩm đầu vào của SMC phụ thuộc rất nhiều vào yếu tố cung và cầu của thị trường trong nước cũng như định hướng phát triển của Chính phủ Việt Nam đối với mặt hàng này. Nguồn cung sản phẩm thép của Công ty chủ yếu từ 02 nguồn là nhập khẩu và các nhà máy sản xuất trong nước. Nhìn chung, mặt hàng thép hiện nay đang trong tình trạng cung vượt so với cầu cả trong nước và quốc tế.

- (1) Thị trường thép trên thế giới: tổng sản lượng thép thô dự kiến toàn thế giới trong năm 2006 là 1.160 triệu tấn và tổng nhu cầu là 1.040 triệu tấn, chênh lệch cung cầu là 120 triệu tấn. Trong đó, riêng Trung Quốc chiếm hơn 30% tương đương với 1/3 tổng mậu dịch thép toàn cầu. (nguồn Vnanet)
- (2) Thị trường thép Việt Nam: trong năm 2005, nhu cầu tiêu thụ thép trong nước khoảng 3,8 triệu tấn, trong khi công suất của các nhà máy thép đã lên đến 6 triệu tấn. Và theo dự báo của Hiệp hội Thép Việt Nam (VSA), năm 2006, lượng thép các loại sản xuất trong và ngoài hiệp hội ước khoảng 4,7 triệu tấn. Và theo báo cáo cân đối cung - cầu thép của Bộ Công nghiệp, năng lực sản xuất thép xây dựng trong 2006 hoàn toàn đáp ứng đủ nhu cầu. (nguồn VNECONOMY)

Đứng trước tình hình cung - cầu thép trên thế giới cũng như ở Việt nam cho thấy rằng nguồn cung cấp các sản phẩm về thép cho Công ty khá ổn định và chắc chắn từ các Nhà máy sản xuất thép trong nước nói trên. Đối với những sản phẩm trong nước chưa sản xuất được như thép tấm lá dành cho các sản phẩm phục vụ cho ngành sản xuất ô tô, sử dụng cho lan can đường, cầu hầm,... Công ty có thể nhập khẩu từ Nga, Ucraina, Trung Quốc, Hàn Quốc... Hơn nữa, trong thời gian tới khi dự án sản xuất, gia công các sản phẩm sau thép của Công ty tại Khu Công nghiệp Phú Mỹ I đi vào hoạt động sẽ đáp ứng được nhu cầu sử dụng đa dạng của khách hàng, góp phần ổn định đầu ra cho Công ty.

Ngoài ra, khi Việt Nam gia nhập AFTA sẽ giúp các nhà máy sản xuất trong nước có thể nhập khẩu được nguyên liệu từ các nước thành viên khác với giá rẻ hơn, đây cũng là nguồn cung cấp đầu vào trong tương lai. Việc đa dạng hóa các nguồn cung cấp đầu vào sẽ góp phần tăng sự ổn định của nguồn sản phẩm đầu vào, khi nguồn cung cấp bị ảnh hưởng có thể bù đắp bằng một nguồn cung cấp khác và không bị ảnh hưởng lớn đến hoạt động kinh doanh của Công ty.

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

Nhìn chung, hiện nay các nhà máy sản xuất thép trong nước phải nhập khẩu phôi thép từ nước ngoài nên giá cả nguyên liệu đầu vào phụ thuộc rất lớn vào sự biến động giá phôi trên thế giới. Trong giai đoạn từ 2002 - 2005 vừa qua, giá phôi thép biến động lớn nên giá cả đầu vào của các nhà máy thép cũng biến động thất thường và do vậy ảnh hưởng trực tiếp đến giá bán sản phẩm.

Là doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực thương mại, khi giá cả đầu vào biến động cũng sẽ ảnh hưởng rất nhiều đến kết quả kinh doanh của Công ty. Nếu hàng tồn kho của Công ty lớn trong khi giá thép từ các nhà máy sản xuất lại có xu hướng giảm thì nguy cơ thua lỗ là rất lớn và ngược lại sẽ mang đến lợi nhuận rất cao cho Công ty. Tuy nhiên, trước những biến động khó lường của giá cả thị trường trong những năm vừa qua, SMC không những đứng vững mà còn phát triển cả về chỉ tiêu doanh thu và lợi nhuận. Để có những dự báo chính xác về biến động giá thép nhằm giảm thiểu rủi ro trong kinh doanh, không phải bất kỳ doanh nghiệp nào trong ngành cũng có đủ điều kiện để thực hiện. Dưới đây là một số lợi thế vốn có của SMC:

- Với gần 20 năm hoạt động trong lĩnh vực thương mại giúp cho đội ngũ cán bộ lãnh đạo Công ty có nhiều kinh nghiệm trong quá trình đánh giá, dự báo giá cả trên thị trường cũng như tính chất mùa vụ của ngành sắt thép.
- Thường xuyên nghiên cứu, đánh giá tình hình thị trường trong nước, thế giới; thu thập những thông tin, dự báo và nhận định của các chuyên gia trong ngành về xu hướng biến động giá trong ngắn hạn và dài hạn.
- Mối quan hệ mật thiết và lâu dài với nhiều Nhà máy sản xuất thép nên thông thường khi có sự điều chỉnh giá bán từ các nhà máy, SMC sẽ có những dự báo sớm để trên cơ sở đó Công ty chủ động trong quá trình dự trữ hàng hóa.

- Khách hàng của SMC chủ yếu là các Doanh nghiệp, các chủ đầu tư nên số lượng và giá trị hợp đồng ký kết thường rất cao và có thị phần rất ổn định. Công ty hoạt động theo phương thức giao hàng trực tiếp đến công trường hoặc kho của khách hàng mà không phải lưu kho, lưu bãi của Công ty nên trước hết là tiết kiệm chi phí, trong trường hợp có biến động giảm, thì với lượng tồn kho ít cũng không bị ảnh hưởng nhiều.

6.3. Chi phí

Đơn vị tính: ngàn đồng

STT	Yếu tố chi phí	Năm 2004		Năm 2005		06 tháng 2006	
		Giá trị	% Doanh thu	Giá trị	% Doanh thu	Giá trị	% Doanh thu
1	Giá vốn hàng bán	1.367.416.105	98.34%	1.538.039.389	98.79%	928.565.407	98.29%
2	Chi phí bán hàng và quản lý DN	13.363.461	0.96%	11.133.267	0.72%	6.675.499	0.71%
3	Chi phí hoạt động tài chính	3.465.309	0.25%	5.710.437	0.37%	3.992.478	0.42%
	Tổng	1.384.244.875	99.55%	1.554.883.093	99.87%	939.233.384	99,42 %

Nguồn: Báo cáo kiểm toán 2004, 2005 và 6 tháng 2006

Trong hoạt động kinh doanh thương mại như SMC, việc giảm chi phí phần lớn phụ thuộc vào giá cả đầu vào, chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp nhằm đảm bảo cho hoạt động của Công ty luôn ổn định, mang lại hiệu quả kinh tế cao hơn.

Công ty SMC là nhà phân phối thép có uy tín và thị phần lớn, được các nhà sản xuất các sản phẩm thép luôn dành cho một số ưu đãi về lượng, về tín dụng và chế độ chăm sóc khách hàng, ... Do đó, SMC luôn có ưu thế cạnh tranh nhất định đối với các doanh nghiệp hoạt động trong cùng lĩnh vực và được xếp vào hàng ngũ những Công ty hoạt động có hiệu quả và có uy tín trong lĩnh vực phân phối thép.

6.4. Tình hình nghiên cứu và phát triển sản phẩm mới.

Hiện nay, ngày càng có nhiều Doanh nghiệp hoạt động trong cùng lĩnh vực với SMC, dẫn đến việc cạnh tranh rất gay gắt và qua đó làm giảm lợi nhuận, ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động kinh doanh của Công ty. Sau khi tìm hiểu, nghiên cứu nhu cầu thị trường thép trong nước, nhằm đa dạng hóa các sản phẩm và phù hợp với mục tiêu, chiến lược phát triển sản xuất kinh doanh trong dài hạn, Công ty SMC xác định cho mình thị trường và khách hàng mục tiêu trong tương lai là các doanh nghiệp hoạt động trong ngành công nghiệp xây dựng, cầu đường, hầm, dầu khí, đóng tàu và điện gia dụng. Xuất phát từ mục tiêu trên, Công ty SMC đã và đang triển khai đầu tư xây dựng Nhà máy sản xuất gia công các sản phẩm thép tại Khu Công nghiệp Phú Mỹ I - Huyện Tân Thành - Tỉnh Bà Rịa - Vũng Tàu nhằm sản xuất theo yêu cầu và giảm tiêu hao cho khách hàng, đồng thời góp phần tăng lợi nhuận cho Công ty. Tổng dự án này là 40 tỷ đồng, mục tiêu của Dự án là:

- Sản xuất, gia công các loại lưới thép hàn, cốt thép dùng trong xây dựng công nghiệp, cầu đường, các công trình siêu thị, cao ốc theo tiêu chuẩn.
- Sản xuất các loại nhà thép tiền chế, khung kho, kết cấu thép dùng trong công nghiệp. Các loại thép ống, ống chống, trụ, giàn giáo công nghiệp.
- Các loại dây kẽm và đinh công nghiệp (sản phẩm phụ trợ cho các sản phẩm chính).
- Gia công, cán, cắt các loại thép lá, thép tấm theo yêu cầu của các nhà sản xuất cơ khí điện, điện tử, điện lạnh, xe hơi, lan can cầu đường, đóng tàu.

Ngoài ra, nhằm đa dạng hóa lĩnh vực hoạt động giảm thiểu rủi ro, Công ty cũng đang tiến hành liên doanh liên kết thông qua việc đầu tư tham gia góp vốn cổ phần vào Công ty Cổ phần Cơ khí Chiến Thắng với số cổ phần là 293.113 cổ phần (tương đương với tổng giá trị cổ phần tính theo mệnh giá là 2.931.131.100 đồng) chiếm 32% Vốn điều lệ. Sau khi góp vốn, SMC sẽ là điểm tựa cho Chiến Thắng phát triển. Cụ thể, SMC sẽ hỗ trợ tiêu thụ các sản phẩm do Công ty Cổ phần Cơ khí Chiến Thắng sản xuất, gia công như: giàn giáo, coffa, các sản phẩm gia công cơ khí phục vụ cho các công trình thi công xây dựng (cùng đối tượng tiêu thụ)

6.5. Tình hình kiểm tra chất lượng sản phẩm.

a) Hệ thống quản lý chất lượng đang áp dụng.

Hiện nay, Công ty SMC đang triển khai áp dụng hệ thống quản lý chất lượng ISO 9001:2000 vào trong hoạt động của Công ty. Việc ứng dụng hệ thống quản lý chất lượng theo tiêu chuẩn ISO đã được triển khai thực hiện, xây dựng toàn bộ quy trình và đảm bảo mục tiêu phát triển trong tương lai. Cụ thể Công ty đã thiết lập sổ tay chất lượng nhằm xác định phạm vi hoạt động của hệ thống quản lý chất lượng trong công ty, đảm bảo cho việc thỏa mãn yêu cầu của khách hàng trong lĩnh vực kinh doanh thép với chính sách hướng tới khách hàng ngày một tốt hơn, từng bước xây dựng thương hiệu SMC trên thương trường với một giá trị mới hơn và chất lượng cao hơn. Sổ tay chất lượng cũng nhằm mục đích trình bày Hệ thống quản lý chất lượng cho khách hàng và các tổ chức bên ngoài có liên quan, đồng thời phân rõ trách nhiệm và quyền hạn của những cán bộ chủ chốt trong Công ty SMC và đảm bảo mọi người đều thấu hiểu trách nhiệm được giao.

Công ty đã áp dụng và thực hiện tốt quy trình quản lý chất lượng vào hoạt động kinh doanh của Công ty trong thời gian qua, ngày 23/03/2006 SMC đã được tập đoàn UKAS của Anh quốc cấp Giấy chứng nhận đạt tiêu chuẩn chất lượng theo phiên bản ISO 9001 : 2000. Đây là nỗ lực của SMC trong việc khẳng định phương châm **“Nhà phân phối thép chuyên nghiệp”** của mình với mục tiêu là phục vụ khách hàng tốt nhất. Điều này góp phần tạo cho Công ty lợi thế về cạnh tranh với các doanh nghiệp khác trong ngành.

Công ty có những quy định chặt chẽ về kiểm tra chất lượng hàng hoá cung ứng ra thị trường, kiểm tra các trang thiết bị, dụng cụ đo lường. Toàn bộ cán bộ công nhân viên của Công ty đều phải học và nắm vững các nguyên tắc về quản lý chất lượng.

b) Bộ phận kiểm tra chất lượng sản phẩm.

Công ty luôn thực hiện đúng vai trò "**Nhà phân phối chuyên nghiệp**" trong lĩnh vực hoạt động của mình, luôn đề ra mục tiêu thỏa mãn nhu cầu của khách hàng làm phương châm hoạt động của mình. Do vậy, tất cả các sản phẩm trước khi giao cho khách hàng đều phải thông qua bộ phận kiểm tra chất lượng sản phẩm (phòng kinh doanh tổng hợp) bằng việc đo lường, nhận dạng dấu hiệu sản phẩm đặc thù (các thông tin mô tả đặc tính của sản phẩm), bản chứng nhận chất lượng sản phẩm... Vì thế, tất cả các sản phẩm của Công ty khi đến tay khách hàng luôn đảm bảo về chất lượng, tính năng kỹ thuật và được khách hàng tin cậy. Hiện nay, SMC đang triển khai xây dựng 1 Phòng thí nghiệm các sản phẩm thép và tiến tới gia nhập Hiệp hội các Phòng thí nghiệm Việt Nam để có thể cấp Giấy chứng nhận kiểm định chất lượng sản phẩm theo yêu cầu của khách hàng.

6.6. Hoạt động Marketing.

a) Quảng bá thương hiệu.

- Hoạt động quảng bá thương hiệu tại SMC được chú trọng nhằm tạo dựng thương hiệu mạnh với sứ mạng phát triển để đóng góp cho lợi ích xã hội và cộng đồng. Công ty sử dụng các đơn vị Marketing chuyên nghiệp hỗ trợ việc xây dựng các chương trình quảng bá thương hiệu thông qua việc quảng cáo trên các phương tiện thông tin đại chúng như: làm phóng sự truyền hình, quảng cáo dài hạn trên các báo như: Thời báo kinh tế Việt Nam, Diễn đàn doanh nghiệp, Saigon Times week; tạp chí, bản tin thương mại; tạp chí Forum; vnexpress.net, hội nghị khách hàng, tổ chức các hoạt động tài trợ xã hội...
- Thương hiệu SMC được bình chọn là thương hiệu mạnh năm 2005, thực hiện đúng vai trò "**Nhà phân phối chuyên nghiệp**" trong lĩnh vực hoạt động, thường xuyên hoàn thiện và đổi mới để chất lượng và dịch vụ không ngừng nâng cao. Năm 2005, SMC đã vinh dự được trao giải thưởng Sao Vàng Đất Việt, giải thưởng Chất lượng Việt Nam khẳng định thêm uy tín và năng lực của Công ty.
- Bên cạnh đó, với nỗ lực của toàn thể cán bộ công nhân viên Công ty trong việc mở rộng thị trường tiêu thụ, phát triển hệ thống phân phối và xây dựng thương hiệu SMC được nhiều doanh nghiệp trong và ngoài nước biết đến, SMC đã được Chủ tịch nước tặng Huân chương lao động hạng 3 vào năm 2002.



b) Hệ thống phân phối.

- Hệ thống phân phối của Công ty thông qua các chi nhánh, cửa hàng của Công ty trải dài từ Nam đến Bắc. Hệ thống phân phối của Công ty được mở rộng phát triển từng bước vững chắc. Trong tương lai Công ty sẽ đẩy mạnh phát triển hệ thống phân phối tại thị trường phía Bắc và phát triển ra các vùng lân cận.

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

Logo và nhãn hiệu Công ty:



Nhãn hiệu hàng hoá của Công ty đã được đăng ký nhãn hiệu hàng hóa, theo giấy chứng nhận đăng ký nhãn hiệu hàng hóa số 49414 do Cục sở hữu trí tuệ Công nghiệp cấp theo Quyết định số A1428/QĐ-ĐK ngày 25/02/2005.

Nhãn hiệu của SMC là loại nhãn hiệu thông thường, có màu xanh dương, trắng, xám và được bảo hộ tổng thể. Không bảo hộ riêng : “STEEL MATERIALS COMPANY”, “SMC”.

Ngoài ra Công ty cũng đã đăng ký tên miền bằng địa chỉ: <http://www.steelmaterials.com.vn> ban hành theo Quyết định số 27/2005/QĐ-BBCVT ngày 11/08/2005 và www.smc.vn ban hành ngày 15/08/2006 của Bộ Bưu chính, Viễn thông.

6.8. Các Hợp đồng lớn đang được thực hiện.

TT	Ngày ký	HD số	Đối tác	Quốc tịch	Nội dung HD	Giá trị HD (đồng)
1	02/01/2006	05	Công ty XD Công trình ngầm VINAVICO JSC	VN	Cung cấp thép các loại.	16.158.000.000
2	02/01/2006	74	Công ty CP Xây Dựng CTGT 492	VN	Cung cấp thép các loại.	16.000.000.000
3	02/01/2006	CFE06001	Công ty tư vấn Xây dựng SINO – PACIFIC (Phú Mỹ Hưng)	ĐL	Cung cấp thép các loại.	Hợp đồng nguyên tắc.
4	03/01/2006	CFE5107	Công ty tư vấn Xây dựng SINO – PACIFIC (Phú Mỹ Hưng)	ĐL	Cung cấp thép các loại.	Hợp đồng nguyên tắc.

5	04/01/2006	06	Công ty CP Bê tông 620 Châu Thới	VN	Cung cấp thép các loại.	140.000.000.000
6	06/02/2006	96	Công ty TNHH Long Giang	VN	Cung cấp thép các loại.	6.120.000.000
7	06/03/2006	CS-01	Công ty FULL POWER	ĐL	Cung cấp thép các loại.	3.156.983.103
8	10/02/2006	HL-02	Công ty FULL POWER	ĐL	Cung cấp thép các loại.	1.298.550.000
9	08/11/2005	263/HĐKT	Công ty TNHH XD nền móng JIKON	VN	Cung cấp thép các loại.	3.341.720.000
10	28/11/2005	275/HĐKT	Công ty xây Dựng Số 1 (COFICO)	VN	Cung cấp thép các loại.	2.021.760.000

Nguồn: SMC

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 2005 và 2006.

Đơn vị tính: triệu đồng

STT	Chỉ tiêu	Quý IV Năm 2004 (*)	Năm 2005	6 tháng 2006
1	Tổng tài sản	153.825	245.284	292.367
2	Doanh thu thuần	357.199	1.556.913	944.743
3	Lợi nhuận từ HĐKD	1.605	6.964	10.350
4	Lợi nhuận khác	157	469	244
5	Lợi nhuận trước thuế	1.762	7.433	10.595
6	Lợi nhuận sau thuế (**)	1.268	7.433	10.595
7	Tỷ lệ lợi nhuận trả cổ tức	59,11%	62%	21,24%

Nguồn: Báo cáo kiểm toán năm 2004 (Từ ngày 01/10/2004 đến 31/12/2004) và 2005 và 6 tháng 2006.

(*) Công ty chính thức chuyển sang hoạt động dưới hình thức Công ty cổ phần vào ngày 01/10/2004. Do vậy, kết quả kinh doanh của Công ty cổ phần SMC chỉ được tính kể từ ngày 01/10/2004. Năm 2004 Công ty chi trả cổ tức là 3% bằng tiền mặt.

(**) Từ tháng 9/2004 trở về trước, Công ty kê khai nộp thuế tập trung tại Công ty Cổ phần Xây Lắp Thương Mại II. Từ tháng 10/2004 đến nay Công ty kê khai nộp thuế riêng.

Công ty được miễn, giảm thuế thu nhập doanh nghiệp khi chuyển đổi từ Doanh nghiệp Nhà nước sang Công ty cổ phần, thời gian được miễn, giảm như sau:

- o Miễn 100% thuế thu nhập doanh nghiệp trong 2 năm đầu (2005 và 2006)

- o Miễn 50% thuế thu nhập doanh nghiệp trong 2 năm tiếp theo (2007 và 2008)

7.2. Những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty trong năm 2005 và 2006

Với sự nỗ lực của Ban lãnh đạo và nhân viên Công ty trong việc hoàn thiện hơn hệ thống quản lý, mở rộng thị trường tiêu thụ, tìm kiếm thêm các đối tác và khách hàng mới đã đưa doanh thu thuần năm 2005 tăng trên 12% so với năm 2004. Tuy nhiên, lợi nhuận trước thuế của Công ty lại giảm 6,74%. Điều này cho thấy bên cạnh những thuận lợi cũng báo hiệu một số khó khăn ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của Công ty. Những khó khăn và thuận lợi có thể ghi nhận như sau:

a) Khó khăn.

- Mặc dù ngành công nghiệp thép của Việt Nam đã được hình thành tuy nhiên với việc nguyên liệu chính là phôi thép gần như phải nhập khẩu phần lớn nên giá bán sản phẩm của các Nhà máy sản xuất thép trong nước lệ thuộc rất nhiều vào thị trường nước ngoài cũng như rất khó chủ động trong kế hoạch giá bán. Điều này kéo theo ảnh hưởng đến kế hoạch kinh doanh, dự trữ của các doanh nghiệp thương mại như SMC.
- Nhìn chung, trong năm 2005, toàn ngành thép gặp rất nhiều khó khăn do giá thép liên tục giảm sau 1 thời gian dài tăng giá trong năm 2004. Đây được xem là thách thức rất lớn mà SMC phải vượt qua đầu tiên, nhờ sự hỗ trợ của các nhà sản xuất, thị phần ổn định và cơ chế điều hành kịp thời, linh hoạt nên Doanh nghiệp đã vượt qua được và còn phát triển thị phần mạnh mẽ dù hiệu quả kinh doanh hạn chế.
- Đối tác tiêu thụ thép chủ yếu là các Doanh nghiệp thuộc ngành xây dựng, nhưng ngành này cũng đang rất khó khăn. Việc thay đổi các chính sách nhà đất, đầu tư, xăng dầu tăng giá ảnh hưởng đến phí vận chuyển, lãi suất vốn vay của ngân hàng tăng mạnh... cũng ảnh hưởng đến mức đầu tư xây dựng toàn xã hội, tác động đến môi trường kinh doanh.
- Ngành kinh doanh sắt thép ngày càng phát triển đa dạng, có nhiều thành phần kinh tế tham gia, tính cạnh tranh ngày càng gay gắt, phức tạp
- Nền kinh tế thiếu vốn đáp ứng cho nhu cầu tồn trữ hàng hóa, thanh toán, nhu cầu đầu tư phát triển trong khi quan hệ mua bán trên xã hội chủ yếu là mua bán nợ, Doanh nghiệp vừa thiếu vốn vừa đối mặt trước nhiều rủi ro.

b) Thuận lợi

- Tình hình nội bộ của Công ty ổn định, có sự đoàn kết nhất trí cao. Đây chính là một trong những nhân tố cơ bản quyết định cho hoạt động có hiệu quả.

- Đội ngũ cán bộ lãnh đạo quản lý của Công ty đa số được đào tạo chính quy, có trình độ chuyên môn cao và có nhiều kinh nghiệm; công nhân viên lành nghề trong lĩnh vực sắt thép.
- Hệ thống đại lý, cửa hàng phân phối của Công ty phủ khắp trên địa bàn Thành phố Hồ Chí Minh, Hà Nội, Bình Dương và các tỉnh lân cận, các cửa hàng trong thành phố đa số nằm ở những vị trí thuận lợi.
- Công ty có mối quan hệ thân thiết tốt với các nhà cung cấp trong nước, nước ngoài, khách hàng tiêu thụ... do đó, dễ nắm bắt thông tin và có những dự báo chính xác.
- Thực hiện quản lý theo tiêu chuẩn ISO 9001: 2000 toàn Công ty đảm bảo kiểm soát tốt chi phí và chất lượng phục vụ khách hàng.
- Thương hiệu SMC được đánh giá cao và đã được khách hàng tín nhiệm.
- Nhu cầu đối với các sản phẩm về sắt thép của cả nước còn rất lớn. Tiềm năng phát triển của nền kinh tế còn cao và thị phần của SMC còn nhiều khả năng mở rộng.

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

8.1. Vị thế của Công ty trong ngành.

Hiện nay SMC là nhà phân phối chiến lược của các nhà sản xuất thép lớn tại Việt Nam, với thị phần chiếm khoảng 3% so với cả nước và khoảng 10% so với khu vực phía Nam vào năm 2005. Tốc độ tăng trưởng chung của Doanh nghiệp nhiều năm qua là hơn 10%. Thương hiệu SMC đã khá quen thuộc với ngành xây dựng và đặc biệt là ngành thép. SMC có hệ thống phân phối rộng khắp và trải dài trên cả nước. Năm 2006 SMC đã được tổ chức UKAS Anh Quốc chứng nhận đạt tiêu chuẩn hệ thống quản lý chất lượng ISO 9001:2000. Dưới đây là một số lợi thế cạnh tranh nổi bật của SMC so với các doanh nghiệp khác hoạt động trong cùng lĩnh vực:

- SMC áp dụng hệ thống quản lý chất lượng theo tiêu chuẩn ISO 9001: 2000 nhằm đảm bảo rằng các sản phẩm do SMC cung cấp đã được kiểm tra và quản lý chặt chẽ đúng theo các tiêu chuẩn kỹ thuật như đã cam kết trước khi giao cho khách hàng.
- Đội vận tải chuyên nghiệp của SMC luôn đảm bảo đáp ứng các yêu cầu về thời gian và số lượng của các công trình có quy mô lớn.
- SMC luôn xây dựng một chính sách giá phù hợp và mang tính cạnh tranh cao nhằm cung cấp cho khách hàng một mức giá tốt nhất.
- Hệ thống phân phối của SMC đã có mặt tại hầu hết các thành phố lớn của Việt Nam như: TP.Hồ Chí Minh, Hà Nội, Đà Nẵng, Cần Thơ và các tỉnh thành khác trong cả nước.
- Với hệ thống phân phối sâu rộng, SMC hoàn toàn đáp ứng các yêu cầu về số lượng, tiêu chuẩn kỹ thuật, quy cách cũng như thời gian giao hàng của các công trình có quy mô lớn.

- SMC hiện đang là nhà cung cấp thép hàng đầu của các Nhà máy sản xuất thép trong nước với thị phần và tốc độ tăng trưởng ngày càng cao. Do vậy, Công ty luôn có được những thuận lợi nhất định về thời gian giao hàng, phương thức thanh toán... theo hướng tốt nhất cho khách hàng cũng như SMC.
- Thép tấm lá là mặt hàng kinh doanh trọng điểm mới tại Việt Nam do đối tượng sử dụng chủ yếu là các doanh nghiệp sản xuất hàng gia dụng và trang trí nội thất. Tuy nhiên, Công ty cũng đã nhanh chóng trở thành nhà cung cấp chính mặt hàng thép lá cho các nhà sản xuất hàng gia dụng và nội thất hàng đầu tại Việt Nam như: Samsung Vina, LG, Sony Việt Nam.... Năm 2005 doanh thu của mặt hàng này đạt 86 tỷ.
- Mặt hàng thép xây dựng (Thép Miền Nam, VinaKyoiei, Pomina, Tây Đô) do SMC phân phối đã có mặt tại hầu hết trong các công trình trọng điểm quốc gia như: Nhà máy điện Phú Mỹ, Thủy điện Hàm Thuận-Đa Mi, Gas Nam Côn Sơn, Cầu Mỹ Thuận, Nhà ga quốc tế Tân Sơn Nhất, Khu đô thị Phú Mỹ Hưng... Điều này góp phần gia tăng thương hiệu SMC đối với khách hàng.

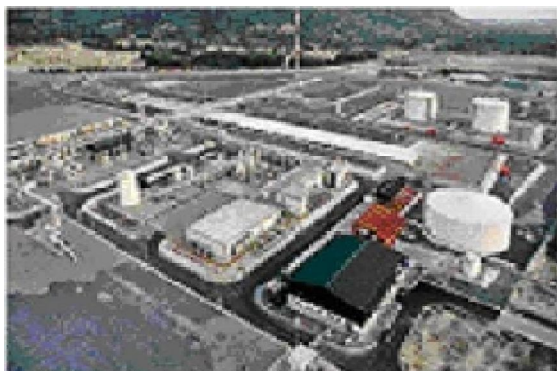
Một số các công trình tiêu biểu do SMC cung cấp thép:



Khu đô thị Phú Mỹ Hưng



Khu công nghiệp Formosa



Công trình Gas Nam Côn Sơn



Công trình mở rộng nhà ga sân bay Tân Sơn Nhất

8.2. Triển vọng phát triển của ngành.

Theo Quyết định số 134/2001/QĐ-TTg ngày 10 tháng 09 năm 2001 của Thủ tướng Chính phủ về việc phê duyệt Quy hoạch tổng thể phát triển ngành thép đến năm 2010, mục tiêu phát triển ngành thép đến năm 2010 như sau: “Phát triển ngành thép trở thành một trong những ngành công nghiệp trọng điểm của nền kinh tế; thoả mãn ngày càng cao nhu cầu tiêu dùng trong nước, tiến tới xuất khẩu; đẩy mạnh sản xuất, tạo nhiều việc làm, góp phần quan trọng trong sự nghiệp công nghiệp hóa, hiện đại hóa đất nước; nâng cao khả năng cạnh tranh, hội nhập vững chắc kinh tế khu vực và thế giới”.

Mục tiêu phát triển ngành thép đến năm 2010, tầm nhìn đến 2020 theo Viện nghiên cứu chiến lược chính sách công nghiệp: Phát triển ngành thép Việt Nam nhanh chóng trở thành một ngành phát triển hoàn chỉnh theo công nghệ hiện đại, tiên tiến, sử dụng tối đa nguồn quặng sắt có trong nước, trên cơ sở xây dựng khu liên hợp luyện kim công suất 4-5 triệu tấn thép/năm, sử dụng tối đa và có hiệu quả nguồn nguyên liệu khoáng sản trong nước, áp dụng các công nghệ mới hiện đại đang được sử dụng trên thế giới, cố gắng thoả mãn tối đa nhu cầu trong nước về thép cán (cả về số lượng, chủng loại, quy cách và chất lượng sản phẩm). Từ thay thế nhập khẩu tiến tới xuất khẩu sản phẩm thép. Phần đầu đến 2020 sẽ có một ngành thép phát triển bền vững với tốc độ tăng trưởng cao, bảo đảm tốt về chất lượng, đầy đủ về số lượng và chủng loại sản phẩm, đáp ứng cho nhu cầu phát triển kinh tế xã hội của đất nước.

Trong giai đoạn đầu sẽ phát triển các khâu hạ nguồn trước như sản xuất thép cán tròn xây dựng, thép cán tấm nóng, cán tấm nguội.. đi từ thép phôi, thép nhập khẩu và một phần thép phế liệu. Trong quá trình phát triển sẽ tiếp tục đầu tư chiều sâu các cơ sở hiện có, nghiên cứu phát triển khâu thượng nguồn có sử dụng quặng sắt trong nước và một phần quặng sắt nhập khẩu phù hợp với trình độ công nghệ đã thuần thục. Dưới đây là những quan điểm cụ thể để phát triển ngành thép:

- Thép là vật tư chiến lược không thể thiếu của ngành công nghiệp, xây dựng và quốc phòng, có vai trò hết sức quan trọng trong sự nghiệp công nghiệp hoá, hiện đại hoá đất nước. Ngành thép được xác định là ngành công nghiệp cần ưu tiên phát triển.
- Trên cơ sở phát huy có hiệu quả nguồn tài nguyên khoáng sản sẵn có trong nước, kết hợp với nhập khẩu một phần quặng và phôi của nước ngoài, xây dựng khu liên hợp luyện kim công suất 4-5 triệu tấn thép/năm để từng bước đáp ứng nhu cầu thép trong nước cả về chủng loại và chất lượng. Trong giai đoạn đầu tập trung phát triển các khâu hạ nguồn như cán thép xây dựng, thép cán tấm nóng, cán tấm nguội, sau đó cần nghiên cứu phát triển khâu sản xuất thượng nguồn để sử dụng có hiệu quả nguồn tài nguyên trong nước.
- Kết hợp chặt chẽ giữa phát huy nội lực và tranh thủ tận dụng có hiệu quả các nguồn vốn từ nước ngoài (trước hết về thiết bị và công nghệ). Kết hợp hài hoà giữa yêu cầu giữ vững độc lập tự chủ về kinh tế với xu thế hội nhập, toàn cầu hoá; tự chủ nhưng không bỏ qua các cơ hội hợp tác và phân công lao động quốc tế để đẩy nhanh tốc độ phát triển ngành thép. Đa dạng hoá vốn đầu tư cho ngành thép. Vốn đầu tư của nhà nước chủ yếu dành cho phát triển các nguồn quặng trong nước và các công trình sản xuất thép tấm, thép lá.

- Về công nghệ: Trong giai đoạn đến 2020 vẫn sử dụng công nghệ truyền thống là sản xuất lò cao luyện thép. Đồng thời tích cực nghiên cứu áp dụng các công nghệ mới, tiên tiến, hiện đại để phát triển ngành thép. Đối với khu liên hợp luyện kim khép kín có vốn đầu tư lớn và thời gian xây dựng kéo dài, có thể triển khai trước khâu sản xuất cán kéo. Sau sẽ phát triển tiếp khâu sản xuất phôi cán từ quặng.
- Nhà nước có chính sách hỗ trợ tích cực cho ngành thép trong khuôn khổ cho phép của các cam kết thương mại và hội nhập quốc tế.
- Tham gia AFTA đồng nghĩa với việc xoá bỏ hàng rào thuế quan, ngành thép phải cùng cố mở rộng từ khâu sản xuất đến lưu thông phân phối với các ngành kinh tế khác để mở rộng thị trường và cạnh tranh được ở thị trường trong nước và trên thế giới.
- Đi đôi với việc đầu tư xây dựng các nhà máy hiện đại, phải hết sức coi trọng đầu tư chiều sâu, đổi mới thiết bị công nghệ, hiện đại hoá các cơ sở hiện có lên ngang bằng tiên tiến trong nước và khu vực.
- Quan tâm công tác đào tạo nhân lực và phát triển khoa học công nghệ phục vụ phát triển ngành.

Dự báo nhu cầu các sản phẩm thép các giai đoạn như sau:

I-Tăng trưởng GDP (%); II- Tăng trưởng công nghiệp (%); III- Tăng trưởng sx thép (%); IV- Tăng tiêu thụ thép (%); V- BQ đầu người (kg/người).

Giai đoạn	I	II	III	IV	V
2006-2010	7,5	10,38	10	10,6	123
2011-2015	7,0	8-9	9-9,5	9-9,5	170
2016-2020	6,5	7-8	8-8,5	8-8,5	240

Nguồn : Viện nghiên cứu chiến lược chính sách công nghiệp

Nhu cầu thép vào năm 2006 sẽ là 6,8 - 6,9 triệu tấn; năm 2010 là 10 triệu tấn; năm 2015 là 16 triệu tấn và năm 2020 là 20 triệu tấn. Trong đó sản xuất trong nước theo mốc năm tương ứng chỉ đạt 51%; 61%; 62% và 70% vào năm 2020. (Nguồn: Viện nghiên cứu chiến lược chính sách công nghiệp).

Qua đó có thể thấy triển vọng phát triển của ngành thép là rất lớn và hoàn toàn phù hợp với sự nghiệp công nghiệp hóa hiện đại hóa đất nước mà Đảng và Chính phủ Việt Nam đã đặt ra.

8.3. Định hướng phát triển của Công ty

Sản xuất, kinh doanh:

- Xây dựng thêm Nhà máy sản xuất gia công các sản phẩm sau thép tại Khu Công nghiệp Phú Mỹ I.
- Ổn định vững chắc thị phần đã có và từng bước mở rộng, phát triển, kể cả một số ngành nghề có quan hệ mật thiết với ngành thép.

- Tăng cường vốn cho đầu tư liên doanh liên kết, đảm bảo an toàn và hiệu quả hoạt động.

Tiếp thị:

- Đẩy mạnh các chương trình tiếp thị quảng bá tạo dựng hình ảnh thương hiệu tốt trong lòng khách hàng.
- Cũng cố và xây dựng hệ thống phân phối tại các khu vực, từng bước mở rộng đến khu vực Tây Nguyên, Miền Trung, Miền Bắc.
- Nâng cao thị phần cung cấp sản phẩm cho thị trường trong nước của Công ty từ 3% trong hiện tại lên 4 - 5 % vào năm 2010 (từ 300.000 - 400.000 tấn/năm).

Chính sách chất lượng :

- Thực hiện, duy trì và không ngừng cải tiến hệ thống quản lý chất lượng theo tiêu chuẩn **ISO 9001:2000**.
- Luôn hướng mọi nguồn lực tập trung cho việc thỏa mãn các yêu cầu hợp lý của khách hàng, của xã hội trong hiện tại và tương lai.
- Thực hiện đúng vai trò "Nhà phân phối chuyên nghiệp" trong lĩnh vực hoạt động, thường xuyên hoàn thiện và đổi mới để chất lượng và dịch vụ không ngừng nâng cao.
- Sự tồn tại và phát triển của Doanh nghiệp gắn liền với sự duy trì và cải tiến hệ thống quản lý chất lượng, vì mục đích cuối cùng là phục vụ khách hàng ngày một tốt hơn.

Tài chính:

- Duy trì tình hình tài chính lành mạnh và ổn định trong xu thế vận động và phát triển.
- Tích cực tìm nguồn vốn với lãi suất thấp thông qua 2 kênh : phát hành cổ phiếu và vay vốn tín dụng, phù hợp với sự phát triển của từng giai đoạn.
- Tham gia niêm yết trên thị trường chứng khoán trong năm 2006.

Nhân lực:

- Với hơn 20 năm phát triển và trưởng thành, SMC tự hào đã xây dựng môi trường làm việc chuyên nghiệp, kết hợp hài hoà giữa truyền thống tốt đẹp của doanh nghiệp đã được xây dựng và vun đắp qua các thời kỳ và quy trình quản lý khoa học theo tiêu chuẩn **ISO 9001:2000**.
- Luôn xem nguồn nhân lực là tài sản vô giá, là yếu tố then chốt đã mang lại thành công vượt bậc cho Công ty trong những năm gần đây. SMC luôn chú trọng đào tạo và đào tạo lại nguồn nhân lực của mình. Công ty thường xuyên và liên tục gửi nhân viên tham gia các khoá đào tạo nghiệp vụ bên ngoài cũng như mời các chuyên gia đầu ngành đến Công ty đào tạo các lớp ngắn và dài hạn.
- SMC luôn cam kết và bảo đảm cung cấp các điều kiện cần thiết và thưởng xứng đáng để nhân viên phát huy tối đa năng lực của mình.

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 đến thời điểm 31/07/2006 là 129 người, cơ cấu trình độ được thể hiện trong bảng sau:

Trình độ học vấn	Văn phòng (người)	Khôi CNV (người)	Khôi lao động (người)	Tổng
Đại Học	45	0	0	45
Cao Đẳng	11	0	0	11
Trung cấp	8	0	0	8
PTTH	21	22	10	53
THCS	0	2	10	12
Tổng	85	24	20	129

Nguồn: SMC

9.2. Chính sách đối với người lao động.

- ❖ **Chế độ làm việc:** Công ty tổ chức làm việc 7h/ ngày từ thứ 2 đến thứ 7 hàng tuần, nghỉ trưa 2h. Khi có yêu cầu công việc, người lao động có thể đăng ký làm thêm giờ nhưng không quá 4h/ngày hoặc 200h/năm phù hợp với Bộ luật lao động và Thỏa ước lao động tập thể. Công ty cam kết tạo việc làm cho người lao động thông qua việc định hướng phát triển Doanh nghiệp, mở rộng thị phần của Công ty. Công ty tổ chức nguồn nhân lực một cách tối ưu nhất và cam kết luôn tạo điều kiện để cho nhân viên phát triển và thăng tiến trong nghề nghiệp.
- ❖ **Nghỉ phép, lễ, tết:** Nhân viên được nghỉ lễ và tết 8 ngày theo quy định của Bộ luật lao động và được hưởng nguyên lương. Những nhân viên làm việc từ 12 tháng trở lên được nghỉ phép theo chế độ mỗi năm, nếu nhân viên do điều kiện làm việc không nghỉ hết phép năm thì cuối năm Công ty sẽ thanh toán lại những ngày phép chưa nghỉ hết bằng tiền mặt.
- ❖ **Điều kiện làm việc:** Văn phòng công ty thoáng mát, Công ty cấp đồng phục cho CBCNV, đầu tư các trang thiết bị hiện đại, trang bị đầy đủ các thiết bị an toàn lao động. Công ty cam kết xây dựng cho tất cả CBCNV môi trường làm việc chuyên nghiệp, thân thiện để CBCNV phát huy hết khả năng và sức sáng tạo của mình.
- ❖ **Đảm bảo việc làm cho người lao động:** Để giải quyết việc làm cho gần 200 lao động, Ban giám đốc công ty luôn tìm cách đa dạng hoá ngành nghề, tìm kiếm những khách hàng tiềm năng, những đối tác mới trong và ngoài nước, mở rộng thị trường kinh doanh.
- ❖ **Chế độ lương:** Công ty thực hiện việc chi trả lương cho nhân viên dựa vào cấp công việc của nhân viên, năng lực, chức vụ, thang bảng lương và điều kiện kinh doanh của Công ty. Công ty thực hiện chế độ nâng lương cho CBCNV hàng năm và có sự quan tâm thường xuyên đến thu nhập, đời sống CBCNV.
- ❖ **Chế độ thưởng:** Nhằm khuyến khích động viên CBCNV trong Công ty gia tăng hiệu quả đóng góp, Công ty có chính sách thưởng thiết thực, phúc lợi đảm bảo đầy đủ. Chính sách khen thưởng hàng quý, thưởng đột xuất cho cá nhân và tập thể có thành tích xuất sắc. Thực hiện khen thưởng xứng đáng, kịp thời để khuyến khích động viên và phát huy tinh thần sáng kiến cải tiến, nâng cao hiệu quả trong công việc, tiết giảm

chi phí, tăng tính cạnh tranh. Thường đặc biệt đối với những nhân viên giỏi và có nhiều sáng kiến cải tiến công việc trong Công ty.

- ❖ **Bảo hiểm và phúc lợi:** Công ty tham gia đầy đủ chế độ bảo hiểm xã hội và bảo hiểm y tế cho tất cả CBCNV. Ngoài ra Công ty còn mua bảo hiểm tai nạn 24/24 cho toàn thể CBCNV của Công ty. Mỗi năm, Công ty kết hợp với Công đoàn tổ chức cho CBCNV tham quan nghỉ mát trong nước ít nhất 1 lần.
- ❖ **Tổ chức công đoàn, đoàn thanh niên:** Công đoàn và đoàn thanh niên công ty hoạt động khá hiệu quả tạo điều kiện cho CBCNV Công ty được nâng cao đời sống tinh thần và sức khỏe. Thường xuyên tổ chức đi tham quan nhân các ngày lễ lớn trong năm. Khen thưởng cho con CBCNV trong Công ty có thành tích học tập tốt. Đoàn thanh niên là tổ chức đi đầu trong phong trào thi đua, là nơi phát triển của thanh niên tạo lực lượng quản lý kế thừa được đào tạo bài bản, vững chắc trong tương lai.

Công ty CP Đầu tư - Thương mại SMC cam kết các chính sách đối với người lao động trong Công ty là nhất quán và luôn hướng tới người lao động để tạo một đội ngũ nguồn nhân lực được phát triển toàn diện, chuyên nghiệp và gắn bó lâu dài vì mục tiêu chung của Công ty.

❖ **Chính sách tạo nguồn nhân lực:**

- **Tuyển dụng:** Mục tiêu tuyển dụng của Công ty là thu hút nhân sự có năng lực vào làm việc tại Công ty, đáp ứng nhu cầu mở rộng kinh doanh. Tùy theo từng vị trí cụ thể mà Công ty đề ra những tiêu chuẩn bắt buộc riêng. Song tất cả các chức danh đều phải đáp ứng yêu cầu cơ bản như: trình độ chuyên môn, tốt nghiệp đúng chuyên ngành, năng động, nhiệt tình, ham học hỏi, có ý thức sáng tạo. Đối với các vị trí quan trọng, các yêu cầu tuyển dụng khá khắt khe, với các tiêu chuẩn kinh nghiệm công tác, khả năng phân tích, quản lý và trình độ ngoại ngữ, tin học... Ngoài lượng sẵn có tại đơn vị, Công ty cũng chú trọng bổ sung nguồn nhân lực có chất lượng cao để ngày càng phát triển bộ máy nhân sự đáp ứng kịp thời đòi hỏi của quá trình cạnh tranh và phát triển.

- **Đào tạo:** Công ty luôn luôn coi trọng con người là tài sản quý giá của doanh nghiệp và để phát huy hiệu quả nguồn vốn quý này, Công ty kết hợp chặt chẽ đến vấn đề đào tạo, phát triển nhân viên, luôn tạo điều kiện cho nhân viên tham gia các khoá huấn luyện nội bộ và bên ngoài để nâng cao nghiệp vụ chuyên môn, học tập những kỹ năng mới cần thiết cho nhân viên để phát triển năng lực công tác nhằm đáp ứng yêu cầu công việc hiện tại cũng như trong tương lai của Công ty. Công ty đài thọ 100% chi phí học tập cũng như chế độ lương trong thời gian học tập, những nhân viên có thành tích học tập khá trở lên sẽ được khen thưởng.

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 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 nghĩa vụ tài sản khác đến hạn phải trả. Đại hội đồng cổ đông thường niên sẽ quyết định tỷ lệ cổ tức trả cho cổ đông dựa trên đề xuất của HĐQT, kết quả kinh doanh của năm hoạt động và phương hướng hoạt động kinh doanh của năm tới.

Sau hơn một năm hoạt động dưới hình thức Công ty Cổ phần, SMC đều duy trì mức lợi nhuận cao và mức chi cổ tức ổn định cho cổ đông. Quý IV năm 2004 (3%) và năm 2005 tỷ lệ chi cổ tức là 12%/ năm.

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, được lập và trình bày phù hợp với các chuẩn mực và chế độ kế toán Việt Nam.

a. Trích khấu hao tài sản cố định.

Từ năm 2003 trở về trước, Công ty áp dụng trích khấu hao theo Quyết định số 166/1999/QĐ-BTC ngày 30/12/1999 của Bộ Tài chính. Kể từ năm 2004, tài sản cố định được khấu hao theo phương pháp khấu hao đường thẳng để trừ dần nguyên giá tài sản cố định theo thời gian sử dụng ước tính, phù hợp với Quyết định số 206/2003/QĐ/BTC ngày 12/12/2003 của Bộ trưởng Bộ Tài chính về ban hành chế độ quản lý, sử dụng và trích khấu hao TSCĐ.

Thời gian khấu hao áp dụng tại Công ty:

- Nhà và vật kiến trúc :	Thuê
- Máy móc thiết bị:	05-08 năm
- Phương tiện vận tải	05-10 năm
- Thiết bị văn phòng:	03-05 năm

b. Thu nhập bình quân người lao động.

Thu nhập bình quân hàng tháng của người lao động trong Công ty năm 2004 là 1.800.000 đồng/người, năm 2005 là 2.300.000đồng/người. Đây là mức thu nhập khá cao so với các doanh nghiệp trong xã hội.

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 2003-2004 và năm 2005 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.

e. Trích lập các quỹ.

Công ty thực hiện việc trích lập các quỹ theo quy định tại Điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty và pháp luật hiện hành.

Số dư các quỹ của năm 2004 và 2005 như sau:

Đơn vị tính: đồng

Các quỹ	Năm 2004 (*)	Năm 2005	(**) 6 tháng 2006
Quỹ dự phòng tài chính	63.437.120	335.618.140	335.618.140
Quỹ đầu tư và phát triển	253.748.479	3.296.127.432	3.296.127.432
Quỹ khen thưởng và phúc lợi	259.796.790	558.872.896	(25.378.340)

Tổng cộng	576.982.389	4.190.618.468	3.606.367.232
-----------	-------------	---------------	---------------

Nguồn: Báo cáo kiểm toán năm 2004 và 2005 và 6 tháng 2006

(*) : Tháng 10/2004 Công ty chính thức chuyển sang Công ty cổ phần

(**) : 6 tháng đầu năm 2006 chưa trích Quỹ khen thưởng - phúc lợi và các quỹ để lại

f. Tổng dư nợ vay ngân hàng.

Tại thời điểm 30/06/2006, tình hình nợ vay của Công ty như sau:

- Vay ngắn hạn: Tổng số vay ngắn hạn là 73.321.500.000 đồng, trong đó vay Ngân hàng Công thương Việt nam (Sở GD II) là 44.786.000.000 đồng, với lãi suất 0,89%/tháng. Khoản vay này được đảm bảo bằng hàng hóa và công nợ thuộc sở hữu Công ty và tài sản riêng của Bà Nguyễn Thị Ngọc Loan (Phó Giám đốc Công ty), chi tiết các khoản vay ngắn hạn theo bảng:

Đơn vị tính: đồng

TT	Số Hợp Đồng	Ngày vay	Ngân hàng cho vay	Số dư nợ gốc	Ngày đáo hạn
1	05	15/02/06	SGD II – NH Công Thương Việt Nam	4.900.000.000	15/08/2006
2	06	16/02/06	SGD II – NH Công Thương Việt Nam	4.900.000.000	17/07/2006
3	09	15/03/06	SGD II – NH Công Thương Việt Nam	2.400.000.000	15/09/2006
4	10	17/03/06	SGD II – NH Công Thương Việt Nam	1.900.000.000	17/07/2006
5	12	03/04/06	SGD II – NH Công Thương Việt Nam	3.200.000.000	03/08/2006
6	14	13/04/06	SGD II – NH Công Thương Việt Nam	2.900.000.000	14/08/2006
7	15	04/05/06	SGD II – NH Công Thương Việt Nam	6.800.000.000	04/09/2006
8	16	12/05/06	SGD II – NH Công Thương Việt Nam	5.613.000.000	13/11/2006
9	17	16/05/06	SGD II – NH Công Thương Việt Nam	2.600.000.000	16/11/2006
10	18	17/05/06	SGD II – NH Công Thương Việt Nam	3.500.000.000	18/09/2006
11	19	07/06/06	SGD II – NH Công Thương Việt Nam	3.500.000.000	07/12/2006
12	20	12/06/06	SGD II – NH Công Thương Việt Nam	2.573.000.000	12/12/2006
Tổng cộng :				44.786.000.000	

Nguồn: SMC

Khoản vay còn lại 28.535.500.000 đồng, là nguồn vay từ CB CNV trong Công ty với lãi suất 1% tháng.

- Vay dài hạn: Công ty không có nợ vay dài hạn.

g. Tình hình công nợ hiện nay

- **Các khoản phải thu:**

Đơn vị tính: ngàn đồng

Chỉ tiêu	Năm 2004		Năm 2005		6 tháng 2006	
	Tổng số	Nợ quá hạn	Tổng số	Nợ quá hạn	Tổng số	Nợ quá hạn
Phải thu từ khách hàng	92.213.196	-	131.211.164	-	168.371.284	-

Trả trước cho người bán	241.789	-	773.323	-	4.367.938	-
Thuế GTGT được khấu trừ	-	-	-	-	-	-
Phải thu nội bộ	-	-	-	-	-	-
Phải thu khác	34.439.364	-	1.766.987	-	880.797	-
Dự phòng phải thu khó đòi	-	-	-	-	-	-
Tổng cộng	126.894.349	-	133.751.474	-	173.620.021	-

Nguồn: Báo cáo kiểm toán năm 2004, 2005 và 6 tháng 2006 (Chuyển đổi khoản mục theo QĐ15/ 2006/ QĐ- BTC ngày 20/03/2006)

- Các khoản phải trả:

Đơn vị tính : ngàn đồng

Chỉ tiêu	Năm 2004		Năm 2005		6 tháng 2006	
	Tổng số	Nợ quá hạn	Tổng số	Nợ quá hạn	Tổng số	Nợ quá hạn
Nợ ngắn hạn	127.194.030	-	203.361.291	-	241.589.208	-
Vay ngắn hạn	28.576.000	-	64.198.569	-	73.321.500	-
Nợ dài hạn đến hạn trả	-	-	-	-	-	-
Phải trả cho người bán	90.470.532	-	129.911.787	-	157.306.661	-
Người mua trả tiền trước	256.187	-	1.542.577	-	3.141.960	-
Các khoản thuế phải nộp	493.400	-	6.003	-	3.789	-
Phải trả công nhân viên	-	-	225.900	-	317.036	-
Phải trả nội bộ	-	-	-	-	-	-
Phải trả khác	7.397.911	-	7.476.455	-	7.498.262	-
Nợ dài hạn (Vay dài hạn)	-	-	-	-	-	-
Nợ khác (Chi phí phải trả)	155.495	-	68.025	-	38.024	-
Tổng	127.349.525	-	203.429.316	-	241.627.232	-

Nguồn: Báo cáo kiểm toán năm 2004, 2005 và 6 tháng 2006

Ghi chú: Theo Quyết định số 0935/QĐ-BTM ngày 31/05/2006 về việc điều chỉnh giá trị doanh nghiệp cổ phần hoá Xi nghiệp Sản xuất kinh doanh Vật liệu xây dựng số 1 trực thuộc Công ty Xây lắp thương mại 2, số tiền phải trả về cổ phần hoá là 5.619.063.588 đồng đã được hạch toán vào khoản nợ phải trả trong Báo cáo tài chính năm 2005.

11.2. Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu.

Chỉ tiêu	Quý IV Năm 2004	Năm 2005	6 tháng 2006
1. Chỉ tiêu về khả năng thanh toán			
- Hệ số thanh toán ngắn hạn: TSLĐ/Nợ ngắn hạn	1,20	1,20	1,19
- Hệ số thanh toán nhanh: (TSLĐ - Hàng tồn kho)/Nợ ngắn hạn	1,03	1,06	1,01
2. Chỉ tiêu về cơ cấu vốn			
- Hệ số nợ/Tổng tài sản: (lần)	0,83	0,83	0,83
- Hệ số nợ/Vốn chủ sở hữu:(lần)	4,81	4,84	4,76
3. Chỉ tiêu về năng lực hoạt động			
- Vòng quay tổng tài sản	2,32	6,35	3,23
- Vòng quay tài sản cố định	260,73	1.229,21	217,35
- Vòng quay vốn lưu động	2,34	6,38	3,28
- Vòng quay các khoản phải thu	3,87	11,87	5,61
- Vòng quay các khoản phải trả	3,95	11,84	5,90
- Vòng quay hàng tồn kho: (Giá vốn hàng bán/Hàng tồn kho bình quân)	16,82	63,04	26,11
4. Chỉ tiêu về khả năng sinh lời			
- Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần	0,36%	0,48%	1,12%
- Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu	4,79%	17,70%	20,87%
- Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản	0,82%	3,03%	3,62%
- Hệ số Lợi nhuận từ HĐKD/Doanh thu thuần	0,45%	0,45%	1,10%

Các chỉ tiêu năm 2004 được tính từ số liệu trong Báo cáo kiểm toán năm 2004 (Từ ngày 01/10/2004 đến 31/12/2004).

12. Hội đồng quản trị, Ban Giám đốc, Ban kiểm soát.**12.1. Danh sách thành viên Hội đồng quản trị.****a) Chủ tịch HĐQT - Ông NGUYỄN NGỌC ANH**

- Họ và tên: NGUYỄN NGỌC ANH
- Giới tính: Nam
- Ngày tháng năm sinh: 24/05/1957
- Nơi sinh: Tp. Hồ Chí Minh

- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Quê quán: Thủ Đức - Tp. Hồ Chí Minh
- Địa chỉ thường trú: 492 Xô Viết Nghệ Tĩnh, P25, Q. Bình Thạnh, TPHCM.
- ĐT liên lạc ở cơ quan: (08) 8996 067
- Trình độ văn hóa: 12/12
- Trình độ chuyên môn: Đại học chuyên ngành Tài chính.
- Quá trình công tác:
 - 1975 - 1984 : Nhân viên Phòng công nghiệp/UBND Quận Bình Thạnh.
 - 1984 - 1988 : Kế toán trưởng - Phòng công nghiệp - Liên hiệp xã/Quận Bình Thạnh.
 - 1988 - 1996 : Cửa hàng trưởng - Cửa hàng VLXD trực thuộc Công ty Xây lắp Thương Mại 2 (Bộ Thương Mại).
 - 1996 - 2004 : Giám đốc Xí Nghiệp SXKD Vật Liệu Xây Dựng số 1 trực thuộc Công ty Xây lắp Thương Mại 2 (Bộ Thương Mại).
 - 2003 - 2004 : Phó Giám đốc Công ty Xây lắp Thương mại 2 – Bộ Thương mại
 - 2004 - Nay : Chủ tịch HĐQT/Giám đốc Công ty Cổ phần Đầu Tư - Thương Mại SMC.
- Chức vụ công tác hiện nay: Chủ tịch Hội đồng Quản trị/Giám đốc Công ty Cổ phần Đầu Tư - Thương Mại SMC..
- Số cổ phiếu nắm giữ: 590.220 cổ phiếu
- Trong đó: + Sở hữu: 590.220 cổ phiếu
- + Đại diện sở hữu: 0 cổ phiếu

- Hành vi vi phạm pháp luật: Không có.
- Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không có.

b) Phó Chủ tịch HĐQT - Bà NGUYỄN THỊ NGỌC LOAN.

- Họ và tên: NGUYỄN THỊ NGỌC LOAN
- Giới tính: Nữ
- Ngày tháng năm sinh: 25/12/1961
- Nơi sinh: Tp. Hồ Chí Minh.
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Quê quán: Trà Vinh.
- Địa chỉ thường trú: 5B Phan Bội Châu, P2, Quận Bình Thạnh, TPHCM.
- ĐT liên lạc ở cơ quan: (08) 8996 067

- Trình độ văn hóa: 12/12
- Trình độ chuyên môn: Trung cấp chuyên ngành kế toán.
- Quá trình công tác:
 - 1985 - 1988: Nhân viên Phòng công nghiệp - Liên Hiệp xã UBND Quận Bình Thạnh.
 - 1988 - 1996: Nhân viên CH VLXD/Công ty Xây Lắp Thương Mại 2.
 - 1996 - 2004: Phó Giám đốc Xí nghiệp SXKD VLXD Số 1/Công ty Xây Lắp Thương Mại 2.
 - 2004 - nay: Phó Chủ tịch HĐQT/ Phó giám đốc Công ty Cổ Phần Đầu Tư - Thương Mại SMC.
- Chức vụ công tác hiện nay: Phó Chủ tịch HĐQT/Phó giám đốc Công ty Cổ Phần Đầu Tư - Thương Mại SMC.
- Số cổ phiếu nắm giữ: 486.700 cổ phiếu.
Trong đó:
 - + Sở hữu: 486.700 cổ phiếu.
 - + Đại diện sở hữu: 0 cổ phiếu.
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không có.
- Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không có.

c) Thành viên HĐQT - Ông NGUYỄN VĂN TIẾN.

- Họ và tên: NGUYỄN VĂN TIẾN
- Giới tính: Nam
- Ngày tháng năm sinh: 20/10/1953
- Nơi sinh: Hà Nội.
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Quê quán: Lâm Đồng.
- Địa chỉ thường trú: 236/57 Điện Biên Phủ, P17, Quận Bình Thạnh, TPHCM.
- ĐT liên lạc ở cơ quan: (08) 8996 067
- Trình độ văn hóa: 12/12
- Trình độ chuyên môn: Đại học chuyên ngành kinh tế thương nghiệp
- Quá trình công tác:
 - 1977 - 1982: Phó phòng nghiệp vụ, Công ty công nghệ phẩm, Tỉnh Đồng Tháp.
 - 1983 - 1989: Tổng Công ty VLXD - XL Nội thương, TPHCM
 - 1990 - 2003: Xí nghiệp SXKD Vật Liệu Xây Dựng Số 1 - Công ty Xây lắp Thương mại 2,
 - 2004 - Nay: Thành viên HĐQT/ Phó giám đốc Công ty Cổ phần Đầu Tư - Thương Mại SMC.

- Chức vụ công tác hiện nay: Thành viên HĐQT/ Phó giám đốc Công ty Cổ phần Đầu Tư - Thương Mại SMC.
- Số cổ phiếu nắm giữ: 161.040 cổ phiếu
- Trong đó: + Sở hữu: 161.040 cổ phiếu
- + Đại diện sở hữu: 0 cổ phiếu
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không có.
- Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không có.

d) Thành viên HĐQT - Bà NGUYỄN THỊ KIM HỒNG :

- Họ và tên: **NGUYỄN THỊ KIM HỒNG**
- Giới tính: Nữ
- Ngày tháng năm sinh: 19/05/1959
- Nơi sinh: Gò Công - Tiền Giang
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Quê quán: Ấp Xóm Lưới, Xã Kiểng Phước, Gò Công - Tiền Giang.
- Địa chỉ thường trú: 67/11F Hoàng Hoa Thám, P6, Quận Bình Thạnh, TPHCM.
- ĐT liên lạc ở cơ quan: (08) 8993 323
- Trình độ văn hóa: 12/12
- Trình độ chuyên môn: Trung cấp Tài chính kế toán
- Quá trình công tác:
 - 1994 - 1999: Nhân viên bán hàng CH Vật Liệu Xây Dựng 492.
 - 2000 - nay: Cửa hàng trưởng, CH Vật Liệu Xây Dựng 492.

- Chức vụ công tác hiện nay: Thành viên Hội đồng quản trị/ CH trưởng CH Vật Liệu Xây Dựng 492.
- Số cổ phiếu nắm giữ: 66.200 cổ phiếu
- Trong đó: + Sở hữu: 66.200 cổ phiếu
- + Đại diện sở hữu: 0 cổ phiếu
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không có.
- Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không có.

e) Thành viên HĐQT - Ông NGUYỄN HÒA BÌNH:

- Họ và tên: **NGUYỄN HÒA BÌNH**
- Giới tính: Nam
- Ngày tháng năm sinh: 31/05/1957
- Nơi sinh: Tỉnh Trà Vinh
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh

- Quê quán: Trà Vinh.
- Địa chỉ thường trú: 146/14/21 Vũ Tùng, P2, Quận Bình Thạnh, TPHCM.
- ĐT liên lạc ở cơ quan: (08) 7560 258
- Trình độ văn hóa: 12/12
- Trình độ chuyên môn: Kinh doanh
- Quá trình công tác:
 - 1976 - 1981: Quân nhân - Trường Quân chính Quân Khu 7.
 - 1981 - 1990: Nhân viên công ty Direximco & XN Cầu Tre.
 - 1990 - 2004: Buôn bán.
 - 2004 - nay: Giám đốc chi nhánh - Công ty CP Đầu tư – Thương mại SMC.
- Chức vụ công tác hiện nay: Thành viên Hội đồng quản trị/ Giám đốc chi nhánh Công ty Cổ phần Đầu Tư - Thương Mại SMC.
- Số cổ phiếu nắm giữ: 55.000 cổ phiếu
 - Trong đó:
 - + Sở hữu: 55.000 cổ phiếu
 - + Đại diện sở hữu: 0 cổ phiếu
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không có.
- Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không có.

12.2. Danh sách thành viên Ban Kiểm soát:

a) Trưởng Ban Kiểm soát - Bà **VÕ THỊ HAI**:

- Họ và tên: **VÕ THỊ HAI**
- Giới tính: Nữ
- Ngày tháng năm sinh: 12/10/1951
- Nơi sinh: Sài Gòn.
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Quê quán: Gia Định.
- Địa chỉ thường trú: 198/5A2 Lạc Long Quân, P8, Quận Tân Bình, TPHCM
- ĐT liên lạc ở cơ quan: (08) 8 996 067
- Trình độ văn hóa: 12/12
- Trình độ chuyên môn: Đại học chuyên ngành kinh tế tài chính.
- Quá trình công tác:
 - Năm 1976: Công tác tại Công ty Xây lắp Thương Mại 2.
 - Năm 1993: Kế toán trưởng CHVLXD số 1 - Công ty Xây lắp Thương mại 2
 - Năm 2001: Phó giám đốc Xí nghiệp SXKD VLXD Số 1.

- 2004 - nay: Trưởng Ban kiểm soát Công ty Đầu Tư - Thương Mại SMC.
- Số cổ phiếu nắm giữ: 20.000 cổ phiếu
- Trong đó: + Sở hữu: 20.000 cổ phiếu
+ Đại diện sở hữu: 0 cổ phiếu
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không có.
- Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không có
- b) Thành viên Ban kiểm soát - Ông ĐÀO VIỆT THẮNG :**
- Họ và tên: **ĐÀO VIỆT THẮNG**
- Giới tính: Nam
- Ngày tháng năm sinh: 18/08/1963
- Nơi sinh: Hà Nội.
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Quê quán: Khúc Thủy, Thanh oai, Hà Tây.
- Địa chỉ thường trú: 61 Phố Văn Miếu, Quận Đống Đa, TP. Hà Nội.
- ĐT liên lạc ở cơ quan: (08) 8996 067
- Trình độ văn hóa: 12/12
- Trình độ chuyên môn: Trung cấp chuyên ngành xuất nhập khẩu.
- Quá trình công tác:
 - 1985 - 1988 Công tác tại Công ty vận tải đường sông, Tp. Hà Nội.
 - 1988 - 1990: Công tác tại Công ty vật tư, Quận 3.
 - 1996 - 10/2004: Công tác tại Xí nghiệp SXKD VLXD Số 1, thuộc Công ty Xây lắp Thương mại 2.
 - 10/2004 - nay: Trưởng phòng kinh doanh công trình - Công ty Cổ phần Đầu tư - Thương Mại SMC.
- Chức vụ công tác hiện nay: Thành viên Ban kiểm soát/ Trưởng phòng kinh doanh công trình - Công ty Cổ phần Đầu tư - Thương Mại SMC.
- Số cổ phiếu nắm giữ: 10.000 cổ phiếu
- Trong đó: + Sở hữu: 10.000 cổ phiếu
+ Đại diện sở hữu: 0 cổ phiếu
- Những người có liên quan nắm giữ cổ phiếu: không có
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không có.
- Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không có.
- c) Thành viên Ban kiểm soát - Ông VÕ HOÀNG VŨ :**
- Họ và tên: **VÕ HOÀNG VŨ**

- Giới tính: Nam
- Ngày tháng năm sinh: 01/07/1978
- Nơi sinh: Quảng Ngãi
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Quê quán: Quảng Ngãi
- Địa chỉ thường trú: 281/18 Lê Quang Định, Phường 7, Quận Bình Thạnh, TPHCM
- ĐT liên lạc ở cơ quan: (08) 8996 067
- Trình độ văn hóa: 12/12
- Trình độ chuyên môn: Đại học Kinh tế
- Quá trình công tác:
 - 2001 - 2003 : Nhân viên kinh doanh – Xí nghiệp SXKD VLXD Số 1
 - 2003 - 2004 : Phó Phòng kinh doanh – Xí nghiệp SXKD VLXD Số 1
 - 2004 - 04/2005 : Phó Phòng Kinh doanh Công trình – Công ty CP Đầu tư – Thương mại SMC
 - 05/2005 - Nay : Trưởng Phòng Dự án Thị trường – Công ty CP Đầu tư – Thương mại SMC
- Chức vụ công tác hiện nay: Thành viên Ban kiểm soát, Trưởng Phòng Dự án Thị trường Công ty Cổ phần Đầu Tư - Thương Mại SMC.
- Số cổ phiếu nắm giữ: 50.340 cổ phiếu
 - Trong đó: + Sở hữu: 50.340 cổ phiếu
 - + Đại diện sở hữu: 0 cổ phiếu
- Những người có liên quan nắm giữ cổ phiếu: Không có
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không có.
- Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không có.

12.3. Danh sách thành viên Ban Giám đốc.

Giám đốc - Ông NGUYỄN NGỌC ANH:

- Lý lịch trình bày tại phần a của Hội đồng quản trị.

Phó Giám đốc phụ trách kinh doanh - Bà NGUYỄN THỊ NGỌC LOAN

- Lý lịch trình bày tại phần b của Hội đồng quản trị.

Phó Giám đốc phụ trách công tác hành chính - Ông NGUYỄN VĂN TIẾN:

- Lý lịch trình bày tại phần c của Hội đồng quản trị.

Phó Giám đốc phụ trách đầu tư, kế toán tài chính - Ông NGUYỄN BÌNH TRỌNG:

- Họ và tên: NGUYỄN BÌNH TRỌNG
- Giới tính: Nam
- Ngày tháng năm sinh: 09/02/1963

- Nơi sinh: Biên Hòa – Đồng Nai
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Quê quán: Thái Bình
- Địa chỉ thường trú: 750/23 Nguyễn Kiệm, P4, Quận Phú Nhuận, TPHCM
- ĐT liên lạc ở cơ quan: (08) 8996 067
- Trình độ văn hóa: 12/12
- Trình độ chuyên môn: Đại học chuyên ngành Kế toán
- Quá trình công tác:
 - Trước 1996 : Kế toán trưởng – Công ty VLXD 2
 - 1996 - 2000 : Làm việc tại Xí nghiệp SXKD VLXD Số 1
 - 2000 - 2004 : Làm việc tại Công ty CP Đạt Việt Thép
 - 2004 - Nay : Phó giám đốc Công ty CP Đầu tư – Thương mại SMC
- Chức vụ công tác hiện nay: Phó giám đốc Công ty Cổ phần Đầu Tư - Thương Mại SMC.
- Số cổ phiếu nắm giữ: 21.685 cổ phiếu
 - Trong đó: + Sở hữu: 21.685 cổ phiếu
 - + Đại diện sở hữu: 0 cổ phiếu
- Những người có liên quan nắm giữ cổ phiếu: Không có
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không có.
- Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không có.

13. Tài sản.

Giá trị tài sản cố định theo báo cáo tài chính tại thời điểm 30/06/2006.

Đơn vị tính: đồng

STT	Khoản mục	Nguyên giá (NG)	Giá trị còn lại (GTCL)	GTCL/NG (%)
1	Nhà cửa, vật kiến trúc	Thuê	Thuê	Thuê
2	Máy móc thiết bị	Thuê	Thuê	Thuê
3	Phương tiện vận tải	2.688.979.369	1.244.700.249	46,27 %
4	Dụng cụ quản lý	349.228.315	70.837.707	20,05 %
Cộng		3.038.207.684	1.315.537.956	43,30 %

Nguồn: Báo cáo kiểm toán năm 2005

14. Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức giai đoạn 2007 - 2009.

14.1 Kế hoạch :

Đơn vị tính: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2007	Năm 2008		Năm 2009	
	Triệu đồng	Triệu đồng	(%) tăng giảm so với 2007	Triệu đồng	(%) tăng giảm so với 2008
Vốn chủ sở hữu (Vốn điều lệ)	90.000	120.000	33,33	150.000	25,00
Doanh thu thuần	2.200.000	2.400.000	9,09	2.600.000	8,33
Lợi nhuận sau thuế	22.000	26.000	35,71	30.000	21,05
LN sau thuế / doanh thu thuần	1,00	1,08	24,40	1,15	11,74
LN sau thuế / Vốn chủ sở hữu	24,44	21,66	1,79	20,00	-3,16
Cổ tức tính trên mệnh giá (%)	1.400	1.500	7,14	1.600	33,33

Nguồn: SMC

Những chỉ tiêu kế hoạch lợi nhuận và cổ tức trên được xây dựng căn cứ vào định hướng chiến lược đã được Công ty vạch ra. Điều kiện thị trường đang tạo cơ hội thuận lợi cho Công ty mở rộng hoạt động kinh doanh của mình. Các kế hoạch phát triển như: xây dựng thêm nhà máy mới, phát triển hệ thống phân phối.v.v... khi thực hiện hoàn tất sẽ đưa Công ty đi vào giai đoạn tăng trưởng mới.

14.2 Phương hướng thực hiện

a. Điểm mạnh - điểm yếu, cơ hội - thách thức

☒ Điểm mạnh :

- ✓ Thương hiệu SMC được đánh giá cao và đã khá quen thuộc với khách hàng trong và ngoài nước và một số bạn hàng nước ngoài.
- ✓ Đội ngũ quản lý có trình độ, kinh nghiệm, năng động, có tinh thần trách nhiệm, gắn bó với Công ty, đoàn kết tạo thành một khối thống nhất, đội ngũ bán hàng dày dặn kinh nghiệm trong nhiều năm qua.
- ✓ Có hệ thống phân phối sâu rộng khắp nơi trong các quận tại TPHCM, Bình Dương, Đà Nẵng, Cần Thơ, Hà Nội. SMC hoàn toàn đáp ứng được các yêu cầu về số lượng, tiêu chuẩn kỹ thuật, quy cách cũng như thời gian giao hàng của các công trình có quy mô lớn.
- ✓ Thực hiện việc quản lý và kiểm tra chất lượng theo tiêu chuẩn ISO 9001:2000.

☒ Điểm yếu :

- ✓ Vốn kinh doanh, đặc biệt là vốn lưu động luôn thiếu hụt, không đáp ứng kịp tốc độ phát triển nhanh của Công ty.
- ✓ Chủ yếu hoạt động trên lĩnh vực thương mại, nguồn vốn tập trung lớn cho kinh doanh, tài sản cố định quá ít.

☒ Cơ hội :

- ✓ Nền kinh tế Việt Nam đang trên đà tăng trưởng khá mạnh và ổn định (bình quân 7,5%/năm và có những năm trên 7,5%/năm). Điều đó tạo ra nhu cầu thép rất lớn để đáp ứng nhu cầu tăng trưởng.
- ✓ Khi gia nhập tổ chức thương mại quốc tế, Công ty có điều kiện tiếp cận được các công nghệ quản lý hiện đại, tiên tiến về ngành thép của các nước.
- ✓ Thu hút vốn thông qua thị trường chứng khoán.
- ✓ Khi Việt Nam tham gia các tổ chức kinh tế thế giới sẽ tạo thế và lực cho các doanh nghiệp Việt Nam, tránh tình trạng phân biệt đối xử; được hưởng những ưu đãi thương mại và mở rộng thị trường.

✗ Thách thức :

- ✓ Môi trường cạnh tranh rất khốc liệt giữa các đối thủ trong nước, các Công ty nước ngoài trong lĩnh vực kinh doanh sắt thép.
- ✓ Việc gia nhập các tổ chức thương mại thế giới cũng là nguy cơ khi Công ty phải cạnh tranh trực tiếp và bình đẳng với các Công ty nước ngoài ngay tại thị trường Việt Nam.
- ✓ Sự chuẩn bị, chủ động hội nhập của ngành thép chưa thực sự sẵn sàng. Do vậy, trong quá trình hội nhập kinh tế thế giới và khu vực, Ngành thép của Việt Nam nói chung và Công ty nói riêng sẽ gặp nhiều khó khăn thách thức hơn.

b. Phương hướng thực hiện:

✗ Quản bá thương hiệu :

- ✓ Thiết lập bộ phận Marketing chuyên nghiệp với các chức năng : tổ chức nghiên cứu thị trường, xây dựng các chiến lược Marketing, quảng cáo cho các mảng hoạt động của Công ty, tạo dựng thương hiệu SMC phát triển bền vững trên thị trường thép trong nước cũng như nước ngoài.
- ✓ Phân công cán bộ chuyên trách về xây dựng, củng cố, quảng cáo, kiểm tra đôn đốc công tác phát triển thương hiệu của Công ty.
- ✓ Đảm bảo nghiêm ngặt về số lượng và chất lượng sản phẩm khi giao hàng. Duy trì ổn định và vững chắc “Nhà phân phối chuyên nghiệp” trong lĩnh vực sắt thép.

✗ Đầu tư mở rộng sản xuất kinh doanh :

- ✓ Tiếp tục đầu tư và mở rộng hệ thống phân phối thép trên cả nước.
- ✓ Đẩy nhanh tiến độ xây dựng nhà máy sản xuất gia công các sản phẩm sau thép tại Khu Công nghiệp Phú Mỹ I để đáp ứng nhu cầu về các sản phẩm sau thép cho thị trường góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của Công ty.

✗ Vốn :

- ✓ Giảm số ngày quay vòng vốn, tăng hiệu quả sử dụng vốn.

- ✓ Huy động vốn từ nhiều nguồn khác nhau như: nguồn vốn khấu hao cơ bản, phát hành chứng khoán, vay ngân hàng.
- ✓ Có chính sách chi trả cổ tức hợp lý đảm bảo thỏa mãn sự mong đợi và không ngừng nâng cao lợi ích của các cổ đông, đồng thời có lợi nhuận tích lũy để bổ sung nguồn vốn kinh doanh.
- ✓ Tham gia thị trường chứng khoán để có thể huy động vốn một cách nhanh chóng, dễ dàng hơn với chi phí thấp nhất.

✎ **Nhân lực :**

- ✓ Kiện toàn bộ máy theo hướng tinh gọn, có chất lượng.
- ✓ Đẩy mạnh việc đào tạo nhân viên trong Công ty nhằm đáp ứng kịp với sự phát triển chung của xã hội nói chung và Công ty nói riêng.
- ✓ Tuyển chuyên gia từ bên ngoài có sẵn kinh nghiệm, kiến thức và những kỹ năng cần thiết cho công việc.

15. Đánh giá của tổ chức tư vấn về kế hoạch lợi nhuận và cổ tức.

Với tư cách là tổ chức tư vấn chuyên nghiệp, Công ty Cổ phần Chứng khoán Bảo Việt đã tiến hành thu thập thông tin, nghiên cứu phân tích, đưa ra những đánh giá và dự báo về hoạt động kinh doanh của Công ty Cổ phần Đầu Tư - Thương mại SMC. Nếu không có những biến động bất thường và bất khả kháng tác động đến hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, thì kế hoạch lợi nhuận mà Công ty đưa ra là có tính khả thi và Công ty có thể đảm bảo được tỷ lệ chi trả cổ tức hàng năm như kế hoạch. Chúng tôi cũng cho rằng, tỷ lệ lợi nhuận trả cổ tức như kế hoạch của Công ty Cổ phần Đầu Tư - Thương mại SMC đề ra là hợp lý, đảm bảo nguồn lợi nhuận giữ lại để tiếp tục tái đầu tư nhằm duy trì tốc độ tăng trưởng trong tương lai.

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 Tổ chức niêm yết.

Không có.

17. Các thông tin tranh chấp kiện tụng liên quan tới Công ty có thể ảnh hưởng đến giá cả chứng khoán niêm yết.

Không có.

IV. Cổ phiếu niêm yết.

1. Loại chứng khoán.	Cổ phiếu phổ thông
2. Mệnh giá.	10.000 đồng
3. Tổng số cổ phiếu đăng ký niêm yết	6.000.000 cổ phần
4. Giá niêm yết dự kiến	24.000 đồng/cổ phiếu

5. Phương pháp tính giá.

SMC lấy mức giá đầu bình quân theo kết quả đầu giá của Công ty thông qua Trung tâm giao dịch chứng khoán Thành Phố Hồ Chí Minh vào ngày 04 tháng 08 năm 2006 làm mức giá niêm yết dự kiến.

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

Điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty không giới hạn tỷ lệ nắm giữ cổ phiếu của Công ty đối với người nước ngoài.

Sau khi được niêm yết tại Trung tâm Giao dịch chứng khoán, tỷ lệ nắm giữ của người nước ngoài tuân theo các quy định hiện hành của Chính phủ về chứng khoán và thị trường chứng khoán.

7. Các loại thuế có liên quan.

Theo quy định hiện hành, các tổ chức có chứng khoán được niêm yết lần đầu sẽ được giảm 50% thuế TNDN phải nộp trong 02 năm kể từ khi thực hiện việc niêm yết.

Các loại thuế khác, được Công ty thực hiện đầy đủ nghĩa vụ theo đúng các quy định của Pháp luật. Hiện nay, mức thuế suất của mặt hàng thép nhập khẩu áp dụng cho Công ty là 0% cho thép tấm, 7% cho thép lá, 10% cho thép hình, 5% cho sản phẩm phôi thép, 12% cho sản phẩm thép mạ kẽm, mạ màu.

V. Các đối tác liên quan đến việc niêm yết.

1. Tổ chức niêm yết.

Công ty Cổ phần Đầu Tư -Thương Mại SMC.

Trụ sở chính : 124 Ung Văn Khiêm, Phường 25, Quận Bình Thạnh, TPHCM.
Điện thoại : (84-08) 8996 067 – 8983 583
Fax : (84-08) 8991 869 – 5126 018
Website : www.smc.vn

2. Tổ chức tư vấn.

Công ty Cổ phần Chứng khoán Bảo Việt.

Trụ sở chính: Tầng 2+5, 94 Bà Triệu, Quận Hoàn Kiếm, Hà Nội.
Điện thoại: (84-4) 9433 016 Fax: (84-4) 9433 012
Chi nhánh: 11 Nguyễn Công Trứ, Quận 1, Tp. Hồ Chí Minh
Điện thoại: (84-8) 9141 993 Fax: (84-8) 9141 991
Website : www.bvsc.com.vn

3. Tổ chức kiểm toán.

Công ty Cổ phần Kiểm toán và Tư vấn A&C.

Văn phòng Trụ sở chính:

Địa chỉ: 229 Đồng Khởi, Quận 1, TPHCM.
Điện thoại: (08) 8272 295 Fax: (08) 8272 300.

Công ty Tư vấn và Kiểm toán CA&A.Văn phòng Trụ sở chính:

Địa chỉ: 319 Huỳnh Văn Bánh, Quận Phú Nhuận, TPHCM.
Điện thoại: (08) 8272 295 Fax: (08) 8272 300.

VI. Các nhân tố rủi ro.**1. Rủi ro về kinh tế.**

Mục tiêu của Công ty là tập trung mở rộng quy mô, phát triển tiêu thụ tại thị trường trong nước. Sản phẩm của Công ty được tiêu thụ ở tất cả các lĩnh vực và các công trình xây dựng cao ốc, nhà ở, cầu, đường hầm, gia công cơ khí... Do vậy, tốc độ và việc duy trì sự tăng trưởng kinh tế của Việt Nam có tác động mạnh mẽ đến việc đầu tư xây dựng Công trình và công nghiệp và dân dụng.

Hiện nay, tốc độ phát triển kinh tế của Việt Nam ảnh hưởng trực tiếp và mạnh mẽ đến tốc độ tăng trưởng của ngành thép. Những năm trở lại đây, Việt Nam có tốc độ tăng trưởng khá cao và ổn định: năm 2003 là 7,23%, năm 2004 là 7,7%, năm 2005 là 8,4%. Các chuyên gia phân tích đều cho rằng, tốc độ tăng trưởng GDP của Việt Nam duy trì ở mức 7 - 8%/năm trong các năm tới là hoàn toàn khả thi. Sự phát triển lạc quan của nền kinh tế có ảnh hưởng tốt đến sự phát triển của ngành. Do vậy, có thể thấy rủi ro biến động của nền kinh tế với Công ty là không cao.

2. Rủi ro tỷ giá hối đoái.

Một số các sản phẩm thép của Công ty được nhập khẩu từ nước ngoài. Do đó, Công ty có thể bị ảnh hưởng bởi các biến động về tỷ giá, điều này đòi hỏi Công ty phải có sự linh hoạt trong lựa chọn thời điểm nhập và tồn trữ hàng hóa hợp lý để có thể giảm thiểu ảnh hưởng của việc biến động tỷ giá.

3. Rủi ro biến động giá.

Là doanh nghiệp hoạt động thương mại nên sự biến động của giá cả đầu vào sẽ ảnh hưởng lớn đến kết quả kinh doanh của Công ty. Nếu hàng tồn kho của Công ty lớn trong khi giá thép từ các nhà máy sản xuất lại có xu hướng giảm thì Công ty sẽ có khả năng lỗ, ngược lại Công ty sẽ thu được lợi nhuận cao. Mặt khác, các nhà máy thép trong nước phải nhập khẩu phôi thép nên giá bán sản phẩm phụ thuộc rất lớn vào sự biến động giá phôi thép trên thế giới và sự biến động giá phôi thép trong giai đoạn vừa qua cũng ảnh hưởng tới kết quả kinh doanh của Công ty. Tuy nhiên, với những lợi thế và kinh nghiệm vốn có, SMC luôn có những dự báo chính xác về sự biến động giá thép nhằm giảm thiểu rủi ro trong kinh doanh và chủ động dự trữ hàng hoá.

4. Rủi ro về Tài chính.

Công ty thực hiện chính sách tín dụng bán hàng trả chậm trong thời gian từ 30 đến 40 ngày với các nhà thầu và những khách hàng xây dựng công trình lớn. Tín dụng bán hàng luôn tạo rủi ro cho các doanh nghiệp khi thực hiện do ảnh hưởng từ việc mất khả năng trả nợ của các

đối tác, điều này ít nhiều ảnh hưởng đến tình hình tài chính của bên cấp tín dụng. Công ty thực hiện cấp tín dụng cho các đối tác trên cơ sở lập hồ sơ về năng lực của đối tác căn cứ vào các yếu tố khảo sát về năng lực tài chính, khả năng tiêu thụ, uy tín để định hạn mức nên hạn chế đến mức thấp nhất những thiệt hại phát sinh trong quá trình thực hiện.

5. Rủi ro về pháp luật.

Là Công ty cổ phần hoá từ doanh nghiệp Nhà nước, hoạt động của SMC chịu ảnh hưởng của các văn bản pháp luật về Công ty cổ phần, chứng khoán và thị trường chứng khoán. Luật và các văn bản dưới luật trong lĩnh vực này đang trong quá trình hoàn thiện, sự thay đổi về mặt chính sách luôn có thể xảy ra và khi đó ít nhiều sẽ ảnh hưởng đến hoạt động quản trị, kinh doanh của doanh nghiệp và khi đó sẽ ảnh hưởng đến giá cổ phiếu của Công ty.

6. Rủi ro khác.

Các rủi ro khác như thiên tai, dịch hoạ, hỏa 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.

VII. Phụ lục.

- 1. Phụ lục I : Điều lệ Tổ chức và hoạt động Công ty CP Đầu tư - Thương mại SMC.**
- 2. Phụ lục II : Quyết định số 0935/QĐ-BTM ngày 31/05/2006 của Bộ Thương Mại và Biên bản xác định giá trị doanh nghiệp của Xí nghiệp sản xuất kinh doanh vật liệu xây dựng số 1.**
- 3. Phụ lục III: Báo cáo tài chính đã được CA&A kiểm toán năm 2004 (Từ ngày 01/01/2004 đến 30/09/2004 và Từ ngày 01/10/2004 đến 31/12/2004)**
- 4. Phụ lục IV: Báo cáo tài chính đã được A&C kiểm toán năm 2004 (Từ ngày 01/10/2004 đến 31/12/2004)**
- 5. Phụ lục V : Báo cáo tài chính đã được A&C kiểm toán năm 2005**
- 6. Phụ lục VI: Báo cáo tài chính đã được A&C kiểm toán 6 tháng đầu năm 2006.**

**CHỮ KÝ CỦA CHỦ TỊCH HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ, GIÁM ĐỐC,
TRƯỞNG BAN KIỂM SOÁT, KẾ TOÁN TRƯỞNG**

Chủ tịch Hội đồng quản trị kiêm Giám đốc

Nguyễn Ngọc Anh

Trưởng Ban Kiểm soát

Kế toán Trưởng

Võ Thị Hai

Nguyễn Văn Lâm

ISO 9001 : 2000