

ỦY BAN CHỨNG KHOÁN NHÀ NƯỚC CẤP CHỨNG NHẬN ĐĂNG KÝ CHÀO BÁN CỔ PHIẾU RA CÔNG CHỨNG CHỈ CÓ NGHĨA LÀ VIỆC ĐĂNG KÝ CHÀO BÁN CỔ PHIẾU ĐÃ THỰC HIỆN THEO CÁC QUY ĐỊNH CỦA PHÁP LUẬT LIÊN QUAN MÀ KHÔNG HÀM Ý ĐẢM BẢO GIÁ TRỊ CỦA CỔ PHIẾU. MỌI TUYÊN BỐ TRÁI VỚI ĐIỀU NÀY LÀ BẤT HỢP PHÁP.

# BẢN CÁO BẠCH

CÔNG TY CỔ PHẦN SẢN XUẤT-KINH DOANH XUẤT NHẬP KHẨU BÌNH THẠNH

GILIMEX



(Giấy Chứng nhận ĐKKD số 4103000253 do Sở KHĐT Tp. HCM cấp, đăng ký lần đầu ngày 29 tháng 12 năm 2000, đăng ký thay đổi lần thứ 5 ngày 31 tháng 10 năm 2006)

## CHÀO BÁN CỔ PHIẾU RA CÔNG CHỨNG

(Giấy chứng nhận đăng ký chào bán số 117/UBCK-ĐKCB  
do Chủ tịch Uỷ ban Chứng khoán Nhà nước cấp ngày 22 tháng 6 năm 2007)



### TỔ CHỨC TƯ VẤN:

## CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN BẢO VIỆT

### BẢN CÁO BẠCH NÀY VÀ TÀI LIỆU BỔ SUNG SẼ ĐƯỢC CUNG CẤP TẠI:

Trụ sở Công ty Cổ phần sản xuất-kinh doanh xuất nhập khẩu Bình Thạnh  
370 Bạch Đằng, Quận Bình Thạnh, Tp. HCM

Điện thoại: (84-8) 8434778  
Fax: (84-8) 5510585

Công ty Cổ phần Chứng khoán Bảo Việt  
Tầng 2+5, 94 Bà Triệu, Quận Hoàn Kiếm, Hà Nội

Điện thoại: (84-4) 943 3016  
Fax: (84-4) 943 3012

Chi nhánh Công ty Cổ phần Chứng khoán Bảo Việt  
11 Nguyễn Công Trứ, Quận 1, Tp. HCM

Điện thoại: (84-8) 914 1992  
Fax: (84-8) 914 1991

### PHỤ TRÁCH CÔNG BỐ THÔNG TIN:

Họ tên: Huỳnh Thị Kim Loan

Điện thoại: (84-8) 5108508

# CÔNG TY CỔ PHẦN SẢN XUẤT-KINH DOANH XUẤT NHẬP KHẨU BÌNH THẠNH

Giấy Chứng nhận ĐKKD số 4103000253 do Sở KHĐT Tp. HCM cấp, đăng ký lần đầu ngày 29 tháng 12 năm 2000, đăng ký thay đổi lần thứ 5 ngày 31 tháng 10 năm 2006.

## CHÀO BÁN CỔ PHIẾU RA CÔNG CHÚNG

(Giấy chứng nhận đăng ký chào bán số 117/UBCK-ĐKCB

do Chủ tịch Uỷ ban Chứng khoán Nhà nước cấp ngày 22 tháng 6 năm 2007)

Tên cổ phiếu: Cổ phiếu Công ty cổ phần sản xuất-kinh doanh xuất nhập  
khẩu Bình Thạnh

Loại cổ phiếu: Cổ phiếu phổ thông.

Mệnh giá: 10.000 đồng/cổ phần.

Tổng số lượng chào bán : 5.687.500.000 cổ phần.

Tổng giá trị chào bán tính theo mệnh giá: 56.785.000.000 đồng.

### TỔ CHỨC TƯ VẤN:

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

Trụ sở chính: Tầng 2, 5 Toà nhà 94 Bà Triệu, Quận Hoàn Kiếm, Hà Nội.

Điện thoại: (84-4) 9433016 - 9433017 - 9433435

Fax: (84-4) 9433012

Website : <http://www.bvsc.com.vn>

### TỔ CHỨC KIỂM TOÁN:

#### CÔNG TY DỊCH VỤ TƯ VẤN TÀI CHÍNH KẾ TOÁN VÀ KIỂM TOÁN - CN TP. HCM

Trụ sở chính: 29 Võ Thị Sáu, Quận 1, TP.Hồ Chí Minh.

Điện thoại: (84-8) 8 205 944

Fax: (84-8) 8 205 942

# MỤC LỤC

<b>I. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO:</b> .....	<b>1</b>
1. Rủi ro về kinh tế:.....	1
2. Rủi ro về luật pháp.....	1
3. Rủi ro đặc thù .....	2
3.1. Mặt hàng balô, túi xách .....	2
3.2. Mặt hàng hải sản.....	2
4. Rủi ro chào bán: .....	2
5. Rủi ro khác: .....	3
<b>II. NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM CHÍNH ĐỐI VỚI NỘI DUNG BẢN CÁO BẠCH:</b> .....	<b>3</b>
1. Tổ chức phát hành:.....	3
2. Tổ chức tư vấn: .....	3
<b>III. CÁC KHÁI NIÊM:</b> .....	<b>3</b>
<b>IV. TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC PHÁT HÀNH:</b> .....	<b>4</b>
1. Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển: .....	4
2. Cơ cấu tổ chức của Công ty .....	5
3. Cơ cấu bộ máy quản lý Công ty:.....	6
4. Danh sách cổ đông nắm giữ từ trên 5% vốn cổ phần (có quyền biểu quyết) của Công ty tại thời điểm 13/2/2007: .....	7
Danh sách cổ đông sáng lập : .....	8
Cơ cấu cổ đông của Gilimex tại ngày 13/2/2007 .....	8
5. Danh sách những công ty mẹ và công ty con của tổ chức niêm yết, những công ty tổ chức niêm yết giữ quyền kiểm soát, chi phối và những công ty giữ quyền kiểm soát, chi phối với tổ chức niêm yết.....	9
5.1. Những Công ty mà tổ chức niêm yết đang nắm quyền kiểm soát, chi phối đối với tổ chức niêm yết: không có .....	9
5.2. Những tổ chức đang nắm quyền kiểm soát, chi phối đối với tổ chức niêm yết : không có.....	9
6. Hoạt động kinh doanh: .....	9
6.1. Các chủng loại sản phẩm, dịch vụ: .....	9
6.2. Doanh thu, lợi nhuận từng nhóm sản phẩm, dịch vụ: .....	9
6.3. Nguyên vật liệu: .....	11
6.4. Chi phí sản xuất:.....	13
6.5. Trình độ công nghệ:.....	15
6.6. Tình hình nghiên cứu và phát triển sản phẩm mới:.....	15
6.7. Tình hình kiểm tra chất lượng sản phẩm và dịch vụ:.....	15
6.8. Hoạt động Marketing: .....	16

6.9. Nhãn hiệu hàng hóa và đăng ký bảo hộ: .....	16
6.10. Các hợp đồng lớn đang được thực hiện: .....	16
7. Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh trong hai năm gần nhất: .....	17
7.1. Tóm tắt một số chỉ tiêu về hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty trong hai năm 2005, 2006 và quý 1/2007:.....	17
7.2. Những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty trong năm 2006:17	
8. Vị thế của Công ty so với các doanh nghiệp khác trong cùng ngành:.....	18
8.1. Vị thế của Công ty trong ngành: .....	18
8.2. Triển vọng phát triển của ngành: .....	19
8.3. Định hướng phát triển của Công ty .....	22
8.4. Đánh giá về sự phù hợp định hướng phát triển của Công ty với định hướng của ngành, chính sách của Nhà nước và xu thế chung trên thế giới. ....	22
9. Chính sách đối với người lao động: .....	23
9.1. Số lượng người lao động trong Công ty:.....	23
9.2. Chính sách đối với người lao động: .....	23
10. Chính sách cổ tức:.....	24
11. Tình hình hoạt động tài chính: .....	25
11.1.Các chỉ tiêu cơ bản:.....	25
11.2.Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu: .....	27
12. Hội đồng quản trị, Ban kiểm soát, , Ban Tổng giám đốc, Kế toán trưởng: .....	28
12.1.Danh sách thành viên Hội đồng quản trị: .....	28
12.2.Danh sách thành viên Ban Kiểm soát: .....	33
12.3.Danh sách thành viên Ban Tổng Giám đốc, Kế toán trưởng.....	36
13. Tài sản:.....	37
14. Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức giai đoạn 2007 - 2009: .....	37
15. Đánh giá của tổ chức tư vấn về kế hoạch lợi nhuận và cổ tức:.....	39
16. Thông tin về những cam kết nhưng chưa thực hiện của Công ty:.....	39
17. Các thông tin tranh chấp kiện tụng liên quan tới Công ty có thể ảnh hưởng đến giá cổ phiếu: 39	
<b>V. CỔ PHIẾU CHÀO BÁN:.....</b>	<b>39</b>
1. Loại cổ phiếu: Cổ phiếu phổ thông .....	40
2. Mệnh giá: 10.000 đồng.....	40
3. Tổng số cổ phiếu dự kiến chào bán: 5.687.500 cổ phiếu .....	40
4. Giá chào bán dự kiến .....	40
5. Phương pháp tính giá : Tham chiếu giá trị trường.....	40
6. Phương thức phân phối: phân phối cho CBCNV và cổ đông hiện hữu .....	40
7. Thời gian phân phối cổ phiếu : Trong vòng 90 ngày từ khi được UBCKNN .....	40
cấp phép .....	40

8. Phương thức thực hiện quyền .....	40
9. Giới hạn về tỷ lệ nắm giữ đối với nhà đầu tư nước ngoài .....	41
10. Các hạn chế liên quan đến việc chuyển nhượng .....	41
11. Các loại thuế có liên quan: .....	41
12. Ngân hàng mở tài khoản phong toả nhận tiền mua cổ phiếu .....	42
<b>VI. MỤC ĐÍCH CHÀO BÁN: .....</b>	<b>42</b>
1. Mục đích chào bán:.....	42
2. Phương án khả thi dự án đầu tư GILIMEX-Phú Mỹ: .....	42
2.1. Sự cần thiết phải đầu tư.....	42
2.2. Địa điểm : .....	42
Cụm Công nghiệp — Tiểu thủ công nghiệp Hắc Dịch, Huyện Tân Thành, tỉnh Bà Rịa — Vũng Tàu cách Quốc lộ 51 khoảng 4,5 km, Thị xã Bà Rịa 20 km, Thành phố Vũng Tàu 45 km, TP.HCM 80 km. .....	42
2.3. Vốn đầu tư : .....	42
2.4. Hiệu quả dự án. ....	43
<b>VII. KẾ HOẠCH SỬ DỤNG SỐ TIỀN THU ĐƯỢC TỪ ĐỢT CHÀO BÁN: .....</b>	<b>44</b>
<b>VIII. CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN ĐẾN ĐỢT CHÀO BÁN: .....</b>	<b>44</b>
1. Tổ chức tư vấn : Công ty Cổ phần Chứng khoán Bảo Việt.....	44
2. Tổ chức kiểm toán.....	44

## I. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO:

### 1. Rủi ro về kinh tế:

- Ngành hàng balô, túi xách và hải sản: là hai mặt hàng xuất khẩu tương đối cao cấp nên sức tiêu thụ của hai mặt hàng này phần nào phụ thuộc nhiều vào tốc độ phát triển của nền kinh tế thế giới và những quốc gia nhập khẩu sản phẩm của Công ty. Kinh tế các nước nhập khẩu phát triển nhanh sẽ kích thích sức mua của người tiêu dùng, vì thế nhu cầu đối với các loại sản phẩm hàng hóa này sẽ tăng và ngược lại. Vì vậy có thể cho rằng những thay đổi nền kinh tế của các nước nhập khẩu sẽ có tác động tương đối lớn đến hoạt động của Công ty.
- Ngành hàng kim khí điện máy: các mặt hàng này của Công ty chủ yếu là bán tại thị trường nội địa. Đây cũng là mặt hàng thuộc loại cao cấp, nên mức độ phát triển kinh tế cao sẽ làm gia tăng nhu cầu sử dụng các sản phẩm điện gia dụng cao cấp thay thế cho các thiết bị lạc hậu, lỗi thời và nếu nền kinh tế trong giai đoạn trì trệ thì việc cắt giảm chi tiêu cho mặt hàng này sẽ diễn ra mạnh làm ảnh hưởng lớn đến việc kinh doanh mặt hàng này.
- Ngành kinh doanh bất động sản: nhu cầu văn phòng cho thuê gắn liền với mức độ đầu tư, mức độ mở rộng sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp, cả trong nước và nước ngoài. Tuy nhiên, mức độ đầu tư của các doanh nghiệp lại phụ thuộc nhiều vào môi trường kinh doanh của Việt Nam và dẫn đến việc kinh doanh bất động sản cũng phụ thuộc khá nhiều vào tốc độ phát triển kinh tế.

Những năm trở lại đây, Việt Nam có tốc độ tăng trưởng kinh tế khá cao và ổn định: tỷ lệ tăng trưởng trung bình hàng năm trong giai đoạn 2001-2004 đạt 7,25%, năm 2005 đạt 8,4% và 2006 đạt 8,2%. Kế hoạch tăng trưởng của Việt Nam trong giai đoạn 2006-2010 là 7,5-8%. Đây là mức tăng cao so với mức dự báo tăng trưởng trung bình của thế giới trong giai đoạn này là 4%. Tốc độ phát triển nhanh của nền kinh tế có ảnh hưởng tốt đến sự phát triển kinh doanh của công ty, với sự phát triển của kinh tế Việt Nam và kinh tế thế giới nói chung trong giai đoạn này, có thể nhận định rằng rủi ro về kinh tế không phải là một rủi ro lớn đối với hoạt động của Công ty.

### 2. Rủi ro về luật pháp

Là Công ty cổ phần niêm yết trên thị trường chứng khoán, hoạt động của Công ty Gilimex được điều chỉnh bởi hệ thống các Luật, Nghị định ... liên quan đến các doanh công ty cổ phần, chứng khoán và thị trường chứng khoán. Ngoài ra do lĩnh vực hoạt

động chính của Công ty là sản xuất hàng xuất khẩu nên các Luật, Nghị định liên quan đến lĩnh vực xuất nhập khẩu cũng có ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.

### 3. Rủi ro đặc thù

#### 3.1. **Mặt hàng balô, túi xách.**

Việc sản xuất, xuất khẩu các sản phẩm túi xách và ba lô các loại của Công ty phải đối đầu với sự cạnh tranh từ các công ty trong nước và từ các nước trong khu vực - đặc biệt là Trung Quốc, việc này có khả năng làm giảm đơn giá xuất khẩu sản phẩm, từ đó kéo theo sự sụt giảm doanh số và lợi nhuận của mảng kinh doanh này. Hơn nữa do đặc điểm mặt hàng xuất khẩu của Công ty là mặt hàng thời trang nên mẫu mã và giá cả luôn biến động theo từng mùa vụ, vì thế các hợp đồng thường ký kết từng năm cho từng đơn hàng cụ thể, dẫn tới thị trường tiêu thụ sẽ không ổn định. Tuy nhiên, các khách hàng của Công ty đều là những bạn hàng truyền thống, thường ký hợp đồng thường xuyên trong nhiều năm với Công ty, nên khả năng bị gián đoạn hợp đồng ít có thể xảy ra.

#### 3.2. **Mặt hàng hải sản**

Thị trường các sản phẩm hải sản xuất khẩu của Công ty cũng có thể bị thu hẹp lại trong trường hợp có sự biến động về nguồn cung cấp nguyên vật liệu. Hiện nay nguồn hải sản xuất khẩu ở Việt Nam chủ yếu là do các tàu đánh bắt nhỏ cung cấp, việc đánh bắt chỉ khai thác được ở các vùng ven bờ, do vậy nguồn nguyên liệu có khả năng sẽ không đủ để cung cấp cho các đơn vị thu mua. Trong khi đó, do tốc độ tăng trưởng quá nhanh của ngành chế biến thuỷ sản dẫn tới việc nguồn cung ứng hải sản nuôi trồng không đáp ứng kịp, gây ra tình trạng tranh mua giữa các đơn vị chế biến vì thế đã đẩy giá nguyên vật liệu lên quá cao. Là một doanh nghiệp đóng trên địa bàn TP.HCM, cách xa nguồn thu mua nguyên liệu sẽ là một trong những bất lợi lớn của Gilimex trong những thời điểm nguồn cung cấp nguyên liệu bị khủng hoảng.

### 4. Rủi ro chào bán:

Đợt phát hành này Công ty chỉ phân phối cho cổ đông hiện hữu và cán bộ công nhân viên Công ty với giá ưu đãi nên rủi ro phát hành của đợt phát hành này là thấp. Tuy nhiên, đợt phát hành này không được bảo lãnh phát hành nên có thể sẽ xảy ra rủi ro cổ phiếu phát hành không được mua hết. Tuy nhiên, theo Nghị quyết đại hội đồng cổ đông, nếu phát hành không hết số lượng cổ phần như trong phương án thì số lượng đó sẽ bỏ không phát hành.

### 5. Rủi ro khác:

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

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

### 1. Tổ chức phát hành:

Ông Nguyễn Băng Tâm

Chức vụ: Chủ tịch Hội đồng quản trị Công ty Cổ phần sản xuất kinh doanh Xuất Nhập Khẩu Bình Thạnh

Ông Nguyễn Gia Vinh

Chức vụ: Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần sản xuất kinh doanh Xuất Nhập Khẩu Bình Thạnh

Bà Nguyễn Thị Thu Vân

Chức vụ: Kế toán trưởng Công ty Cổ phần sản xuất kinh doanh Xuất Nhập Khẩu Bình Thạnh

Ông Trần Lê Việt Hùng

Chức vụ: Trưởng ban kiểm soát Công ty Cổ phần sản xuất kinh doanh Xuất Nhập Khẩu Bình Thạnh

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 đăng ký phát hành do Công ty Cổ phần Chứng khoán Bảo Việt tham gia lập trên cơ sở Hợp đồng tư vấn với Công ty Cổ phần sản xuất kinh doanh Xuất Nhập Khẩu Bình Thạnh. 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 sản xuất kinh doanh Xuất Nhập Khẩu Bình Thạnh cung cấp.

## III. CÁC KHÁI NIỆM:

Công ty: Công ty Cổ phần sản xuất kinh doanh Xuất Nhập Khẩu Bình Thạnh

Tổ chức phát hành: Công ty Cổ phần sản xuất kinh doanh Xuất Nhập Khẩu Bình  
Thạnh

GILIMEX:	Công ty Cổ phần sản xuất kinh doanh Xuất Nhập Khẩu Bình Thạnh
UBCKNN:	Ủy ban Chứng khoán Nhà nước
TTGDCK:	Trung tâm Giao dịch Chứng khoán
TTCK:	Thị trường chứng khoán
BHXH:	Bảo hiểm xã hội
CNĐKKD:	Chứng nhận đăng ký kinh doanh
CBCNV:	Cán bộ công nhân viên
TNHH	Trách nhiệm hữu hạn
HĐQT	Hội đồng quản trị

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

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

Tiền thân của Công ty Cổ phần Sản xuất Kinh doanh Xuất nhập khẩu Bình Thạnh là Công ty Cung ứng Hàng Xuất Khẩu quận Bình Thạnh được thành lập từ năm 1982 theo Quyết định số 39/QĐ-UB ngày 19/3/1982.

Tháng 01/1990: Chuyển thành Liên Hiệp Sản Xuất Kinh Doanh Xuất Nhập Khẩu quận Bình Thạnh theo Quyết định số 52/QĐ-UB ngày 30/01/1990 của UBND TP. HCM

Tháng 09/1992: Chuyển thành Công ty Sản Xuất Kinh Doanh Xuất Nhập Khẩu Bình Thạnh theo Quyết định số 2292/QĐ-UB ngày 12/09/1992 của UBND TP. HCM.

Tháng 12/1992: Theo Nghị định 388/HĐBT, Công ty được thành lập lại theo Quyết định số 224/QĐ-UB ngày 11/12/1992 của UBND TP. HCM và tiếp tục duy trì hoạt động.

Thực hiện chủ trương cổ phần hóa của Nhà nước, Công ty Sản Xuất Kinh Doanh Xuất Nhập Khẩu Bình Thạnh đã tiến hành cổ phần hóa chuyển đổi từ doanh nghiệp Nhà nước sang Công ty cổ phần. Tháng 11/2000, Công ty Cổ phần Sản Xuất Kinh Doanh Xuất nhập khẩu Bình Thạnh được thành lập, theo Quyết định số 134/2000/QĐ-TTg của Thủ tướng ban hành ngày 24/11/2000, với vốn điều lệ ban đầu là 12 tỷ đồng.

Tháng 8/2001: Công ty nâng vốn điều lệ lên thành 17 tỷ đồng Việt Nam.

Do yêu cầu mở rộng sản xuất kinh doanh, tháng 2/2003 Công ty đã tăng vốn điều lệ lên 25 tỷ đồng và đến tháng 12/2005 là 45,5 tỷ đồng. Đến nay, Công ty đã có những bước tiến bộ rõ rệt, doanh thu từ 163 tỷ đồng năm 2000 tăng lên đến 415 tỷ năm 2006 (tăng 154%), tương ứng với lợi nhuận trước thuế từ 6,2 tỷ lên 23,3 tỷ (tăng 276%).

Tên Công ty: Công ty Cổ phần sản xuất kinh doanh Xuất Nhập Khẩu  
Bình Thạnh

Tên tiếng Anh: Binh Thanh Import - Export production and Trade

joint stock Company

Tên giao dịch: GILIMEX

Biểu tượng của Công ty:



Vốn điều lệ: 45.500.000.000 VNĐ (Bốn mươi lăm tỷ năm trăm triệu đồng)

Trụ sở chính: 370 Bạch Đằng, P14, Q. Bình Thạnh, TP. Hồ Chí Minh.

Điện thoại: (84-8) 8434 778 - 8414 838

Fax: (84-8) 8441 042

Website: [www.Gilimex.com](http://www.Gilimex.com)

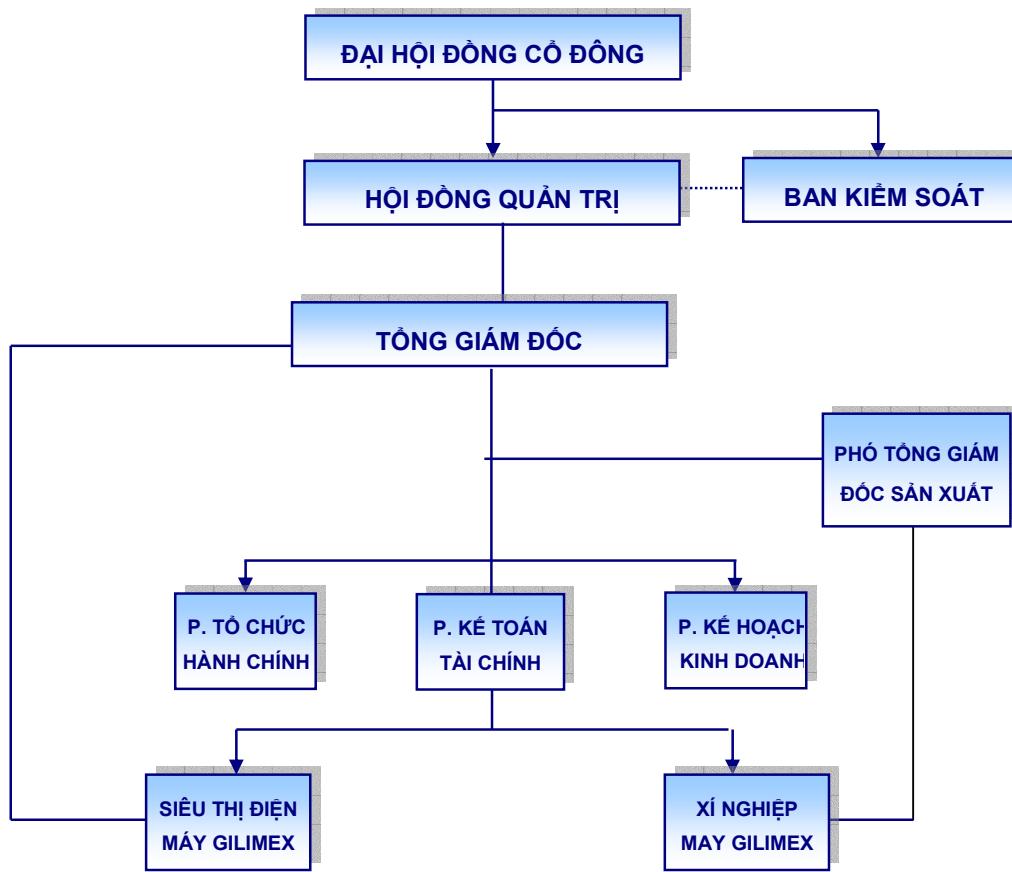
Giấy phép kinh doanh: 4103000253 do Sở Kế hoạch và Đầu tư TP.Hồ Chí Minh cấp ngày 29/12/2000.

Ngành nghề kinh doanh của Công ty:

- Sản xuất, chế biến và xuất khẩu hàng nông, lâm, thủy hải sản, thủ công mỹ nghệ, hàng may mặc (quần áo, ba lô, túi xách), hàng da, cao su, lương thực, thực phẩm, thiết bị, máy móc, vật liệu xây dựng, các loại nguyên liệu và các sản phẩm khác;
- Nhập khẩu thiết bị, máy móc, nguyên liệu, vật tư, phương tiện vận tải, hàng tiêu dùng, kim khí điện máy, điện tử;
- Dịch vụ thương mại và dịch vụ cầm đồ;
- Xây dựng, trang trí nội thất, san lấp mặt bằng, kinh doanh địa ốc;
- Hợp tác đầu tư trong lĩnh vực du lịch, nhà hàng, khách sạn.

Thời hạn hoạt động của Công ty: 50 năm kể từ ngày thành lập.

## 2. Cơ cấu tổ chức của Công ty



### 3. Cơ cấu bộ máy quản lý Công ty:

**Đại hội đồng cổ đông:** gồm tất cả các cổ đông có quyền biểu quyết, là cơ quan có thẩm quyền cao nhất của Công ty. Đại hội đồng cổ đông quyết định những vấn đề được Luật pháp và điều lệ Công ty quy định. Đặc biệt các cổ đông sẽ thông qua các báo cáo tài chính hàng năm của Công ty và ngân sách tài chính cho năm tiếp theo.

**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 Tổng Giám đốc điều hành 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 ĐHĐCĐ quy định. Hiện tại Hội đồng quản trị Công ty có 06 thành viên, nhiệm kỳ tối đa của mỗi thành viên là 3 năm.

**Ban Kiểm soát:** là cơ quan trực thuộc Đại hội đồng cổ đông, do Đại hội đồng cổ đông bầu ra. Ban Kiểm soát có nhiệm vụ kiểm tra tính hợp lý, hợp pháp trong điều hành hoạt động kinh doanh, báo cáo tài chính của Công ty. Ban Kiểm soát hoạt động độc lập với Hội đồng quản trị và Ban Tổng Giám đốc. Hiện tại Ban kiểm soát Công ty gồm 3 thành viên, mỗi thành viên có nhiệm kỳ 3 năm.

**Ban Giám đốc:** Tổng Giám đốc điều hành là người đại diện theo pháp luật của Công ty,

quyết định 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. Hiện thời, các dự án đầu tư bắt động sản do Tổng Giám đốc trực tiếp theo dõi. Các Phó Tổng Giám đốc là người giúp việc cho Tổng Giám đốc và chịu trách nhiệm trước Tổng Giám đốc về phần việc được phân công, chủ động giải quyết những công việc đã được Tổng Giám đốc uỷ quyền và phân công theo đúng chế độ chính sách của Nhà nước và Điều lệ của Công ty.

**Các phòng ban nghiệp vụ:** Các phòng, ban nghiệp vụ có chức năng tham mưu và giúp việc cho Ban Tổng Giám đốc, trực tiếp điều hành theo chức năng chuyên môn và chỉ đạo của Ban Giám đốc. Công ty hiện có 3 phòng nghiệp vụ với chức năng được quy định như sau:

- Phòng Tổ chức - Hành chính: có chức năng xây dựng phương án kiện toàn bộ máy tổ chức trong Công ty, quản lý nhân sự, thực hiện công tác hành chính quản trị.
- Phòng Kế hoạch - Kinh doanh: có chức năng kinh doanh và thực hiện các mục tiêu, phương hướng hoạt động sản xuất kinh doanh để đạt hiệu quả cao nhất.
- Phòng Kế toán - Tài chính: có chức năng trong việc lập kế hoạch sử dụng và quản lý nguồn tài chính của Công ty, phân tích các hoạt động kinh tế, tổ chức công tác hạch toán kế toán theo đúng chế độ kế toán thống kê và chế độ quản lý tài chính hiện hành.

**Các đơn vị trực thuộc :** có nhiệm vụ thực hiện các hoạt động sản xuất, kinh doanh cụ thể được ban Giám đốc hoặc các phòng ban chức năng đề ra. Các đơn vị của Công ty gồm có:

- Xí nghiệp may Bình Thạnh : thực hiện sản xuất các đơn hàng theo kế hoạch đề ra của Ban giám đốc Công ty .
- Siêu thị điện máy Gilimex : kinh doanh các mặt hàng kim khí điện máy.

#### 4. Danh sách cổ đông nắm giữ từ trên 5% vốn cổ phần (có quyền biểu quyết) của Công ty tại thời điểm 13/2/2007:

STT	TÊN CỔ ĐÔNG	ĐỊA CHỈ	SỐ CỔ PHẦN SỞ HỮU	GIÁ TRỊ (ĐỒNG)	TỶ LỆ SỞ HỮU
1	Tổng công ty Bến Thành	222 Lê Văn Sỹ, P14, Q3, TPHCM	249.750	2.497.500.000	5,49%
2	Amersham Industrial Ltd	1901 tòa nhà Mê Linh Point, 2 Ngô Đức kế,	400.000	4.000.000.000	8,79%

STT	TÊN CỔ ĐÔNG	ĐỊA CHỈ	SỐ CỔ PHẦN SỞ HỮU	GIÁ TRỊ (ĐỒNG)	TỶ LỆ SỞ HỮU
Q1, TPHCM					
3	PXP Vietnam Fund Limited	3rd F1, Jardine house, 58 Đồng Khởi, Q1, TPHCM	455.000	4.550.000.000	10,00%
4	Vietnam Dragon Fund Limited	C/o Suite 1901 tòa nhà Mê Linh Point, 2 Ngõ Đức kế, Q1, TPHCM	644.090	6.440.900.000	14,16%
5	Vietnam Emerging Equity Fund Ltd	C/o : PXP Vietnam Asset Management Ltd ; 3rd F1, Jardine house, 58 Đồng Khởi, Q1, TPHCM	292.640	2.926.400.000	6,43%
<b>Tổng cộng</b>			<b>2.041.480</b>	<b>20.418.000.000</b>	<b>44,87%</b>

**Danh sách cổ đông sáng lập :**

STT	Tên cổ đông sáng lập	Nơi đăng ký hộ khẩu thường trú đối với cá nhân hoặc địa chỉ trụ sở chính đối với tổ chức	Số cổ phần
1	<b>Đại diện vốn Nhà nước: Nguyễn Gia Vinh</b>	9/19 Phạm Văn Hai, phường 1, Quận Tân Bình	12,000
2	<b>Nguyễn Băng Tâm</b>	1085/11 Xô Viết Nghệ Tĩnh, phường 28, quận Bình Thạnh	6,038
3	<b>Nguyễn Kim Thủy</b>	105/3 Xô Viết Nghệ Tĩnh, phường 25, quận Bình Thạnh	5,550
4	<b>Phan Thị Ngọc Anh</b>	7D Phạm Phú Thứ, phường 11, quận Tân Bình	5,038
5	<b>Phan Quang Đài</b>	142 Trần Huy Liệu, phường 15, quận Phú Nhuận	5,000
<b>Và 609 cổ đông khác</b>			<b>86,374</b>

**Cơ cấu cổ đông của Gilimex tại ngày 13/2/2007**

STT	CƠ CẤU CỔ ĐÔNG	SỐ LƯỢNG	SỐ CỔ PHẦN SỞ HỮU	GIÁ TRỊ (ĐỒNG)	TỶ LỆ SỞ HỮU
1	Tổ chức trong nước	15	531.965	5.319.650.000	11,69%

STT	CƠ CẤU CỔ ĐÔNG	SỐ LUỢNG	SỐ CỔ PHẦN SỞ HỮU	GIÁ TRỊ (ĐỒNG)	TỶ LỆ SỞ HỮU
2	Cá nhân trong nước	774	1.987.105	19.871.050.000	43,67%
3	Tổ chức nước ngoài	8	1.946.650	19.466.500.000	42,79%
4	Cá nhân nước ngoài	94	84.160	841.600.000	1,85%
<b>Tổng cộng</b>		<b>891</b>	<b>4.549.880</b>	<b>45.498.800.000</b>	<b>100%</b>

**5. Danh sách những công ty mẹ và công ty con của tổ chức niêm yết, những công ty tổ chức niêm yết giữ quyền kiểm soát, chi phối và những công ty giữ quyền kiểm soát, chi phối với tổ chức niêm yết**

5.1. **Những Công ty mà tổ chức niêm yết đang nắm quyền kiểm soát, chi phối đối với tổ chức niêm yết:** không có

5.2. **Những tổ chức đang nắm quyền kiểm soát, chi phối đối với tổ chức niêm yết :** không có

**6. Hoạt động kinh doanh:**

**6.1. Các chủng loại sản phẩm, dịch vụ:**

Sản phẩm và dịch vụ chính do Công ty cung cấp bao gồm:

- Ba lô, túi xách các loại (may tại xưởng của Công ty để xuất khẩu); chủ yếu là loại dùng cho du lịch.
- Xuất khẩu hải sản đông, khô các loại: hiện tại, Công ty chưa tiến hành chế biến hải sản xuất khẩu mà chỉ thu mua lại từ các đơn vị khác có sản phẩm đáp ứng yêu cầu của khách hàng để xuất khẩu. Công ty chủ yếu đi vào thị trường các mặt hàng đặc sản như: mực khô, mực đông, cá khô, cá tẩm gia vị, sò, bạch tuộc, tôm, nghêu.
- Kinh doanh kim khí điện máy như ti vi, tủ lạnh, máy giặt, điện gia dụng...
- Xây dựng, kinh doanh bất động sản: xây dựng khu dân cư và cao ốc văn phòng cho thuê.

**6.2. Doanh thu, lợi nhuận từng nhóm sản phẩm, dịch vụ:**

**a) Doanh thu từng nhóm sản phẩm, dịch vụ:**

Khoản mục	Năm 2005		Năm 2006	
	Giá trị (Triệu đồng)	Tỷ trọng (%)	Giá trị (Triệu đồng)	Tỷ trọng (%)

May ba lô, túi xách các loại	294.000	71,9%	298.056	70,2%
Xuất khẩu thủy hải sản	67.831	16,6%	42.411	10,0%
Kim khí, điện máy các loại	42.224	10,3%	74.617	17,6%
Hoạt động khác	4.852	1,2%	9.006	2,2%
<b>Tổng doanh thu</b>	<b>408.907</b>	<b>100%</b>	<b>424.090</b>	<b>100%</b>

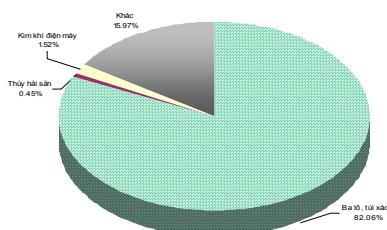
Nguồn: Gilimex

## b) Lợi nhuận từng nhóm sản phẩm, dịch vụ:

Khoản mục	Năm 2005			Năm 2006		
	Giá trị (Triệu đồng)	Tỷ trọng (%)	% doanh thu	Giá trị (Triệu đồng)	Tỷ trọng (%)	% doanh thu
May Ba lô, túi xách các loại	18.045	89,86%	6,14%	18.910	82,06%	6,34%
Xuất khẩu thủy hải sản	281	1,40%	0,41%	103	0,45%	0,24%
Kim khí, điện máy các loại	533	2,65%	1,26%	350	1,52%	0,47%
Hoạt động khác	1.220	6,07%	25,14%	3.680	15,97%	40,86%
<b>Tổng lợi nhuận sau thuế</b>	<b>20.079</b>	<b>100%</b>		<b>23.043</b>	<b>100%</b>	

Nguồn: Gilimex

Biểu đồ cơ cấu lợi nhuận năm 2006 của Gilimex:

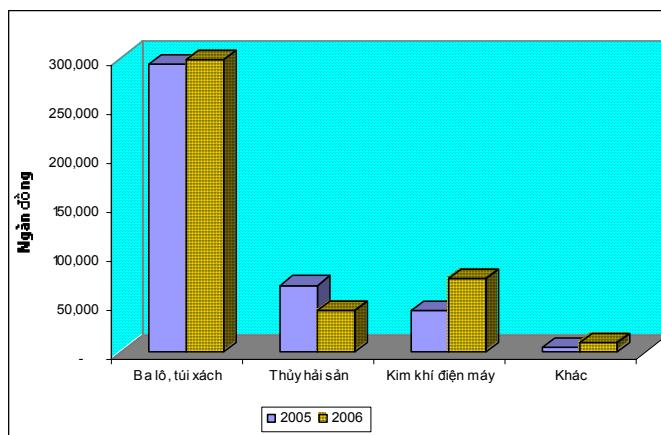


- May ba lô túi xách là lĩnh vực kinh doanh chủ lực và ổn định của Công ty, hiện chiếm trong khoảng 70% doanh thu và đóng góp 82% trong tổng lợi nhuận của Gilimex. Hơn nữa, mặt hàng này thường được sản xuất theo đơn hàng lớn với các khách hàng nổi tiếng nên yêu cầu về chất lượng sản phẩm cao nhưng đồng thời cũng mang lại lợi nhuận lớn góp phần đưa tỷ lệ lợi nhuận/doanh thu ở mức khá cao là 6,34% trên doanh thu năm 2006 so với 6,14% của năm 2005.
- Xuất khẩu thủy hải sản: do Gilimex không tham gia chế biến, chỉ kinh doanh thương mại nên không tạo được nhiều giá trị gia tăng cho sản phẩm do đó việc cạnh tranh với các doanh nghiệp chế biến thủy sản khác gấp khó khăn dẫn đến việc suy giảm doanh thu trong xuất khẩu thủy sản đồng thời lợi nhuận thu được là không cao.
- Kim khí điện máy: do giá bán sản phẩm thường được ấn định bởi các nhà cung cấp nên tỷ lệ lợi nhuận/doanh thu là không cao. Mặt khác, trong năm 2006 các

nha cung cấp thực hiện các chương trình khuyến mãi lớn như khuyến mãi mùa World Cup, khuyến mãi tháng giảm giá (tháng 9/2006) góp phần làm tăng doanh số mặt hàng này nhưng tỷ lệ lợi nhuận/doanh thu lại giảm từ 2,65% năm 2005 xuống 1,52% năm 2006.

- Hoạt động khác: chủ yếu đóng góp từ lãi tiền gửi và lãi chênh lệch tỷ giá trong năm. Hoạt động trong lĩnh vực bất động sản đang được triển khai và chưa phát sinh doanh thu.

#### **Biểu đồ tốc độ phát triển doanh thu qua các năm của Gilimex**



#### **6.3. Nguyên vật liệu:**

##### **a) Nguồn nguyên vật liệu:**

Ngành may: sử dụng nguyên liệu là các loại vải nylon, polyester... sản xuất từ sợi tổng hợp. Ngoài ra còn có các phụ liệu là khoá, nút, các loại phụ liệu trang trí ... Nguyên phụ liệu mua trong nước hoặc nhập khẩu tùy theo yêu cầu của khách hàng. Nguyên phụ liệu được cung ứng từ trong nước khoảng 60%, còn lại là nhập khẩu từ Trung Quốc, Malaysia, Đài Loan, Hàn Quốc, Singapore, Thái Lan và các nước khác.

Hải sản: là mặt hàng kinh doanh mà Công ty mua thành phẩm từ các công ty chế biến để xuất khẩu cho khách hàng. Nguồn cung cấp từ các địa phương có khai thác đánh bắt nguồn nguyên liệu và các đầu mối truyền thống.

Kim khí điện máy: là các mặt hàng mà Công ty làm đại lý phân phối cho các nhà sản xuất lớn đặt tại Việt Nam cung cấp như: Toshiba, Electrolux, Sony, Panasonic, Samsung, Sanyo, Daewoo, v.v....

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

Stt	Nguyên liệu	Nhà cung cấp
1	Hoá chất	Công ty Chemical Can
2	Hoá chất	Cơ sở Công Tâm
3	Vải, chỉ	Công ty Dệt may Gia Định
4	Vải, chỉ	Công ty Dệt Đông á
5	Vải, chỉ	Công ty Pan Việt Nam
6	Vải, chỉ	Công ty Dệt may Thắng Lợi
7	Vải, chỉ	Công ty TNHH Dona Botron
8	Vải, chỉ	Công ty Đô Tươi
9	Nhựa, vải, chỉ	Công ty TNHH Formosa Taffeta
10	Vải, chỉ	Công ty Hằng Thạnh
11	Vải, chỉ	Cửa hàng Hà Măng
12	Vải, chỉ	DNTN Hoà Đạt Thành
13	Vải, chỉ	Công ty TNHH Hoàn Mỹ
14	Vải, chỉ	Công ty Hưng Tiến Thành
15	Vải, chỉ	Công ty HuaLon
16	Vải, chỉ	Cơ sở Hùng Phát
17	Vải, chỉ	Công ty TNHH Liên Hưng
18	Nhựa	Công ty cổ phần Nhựa 4
19	Bao bì	Công ty Bao bì Nguyễn Hồng
20	Nhựa	Công ty cổ phần Nhựa Đô Thành
21	Vải, chỉ	Công ty TNHH OK Sung Vina
22	Vải, chỉ	Công ty Pangrim Yoochang
23	Thêu	Công ty TNHH May thêu Quang Huy
24	Hải sản	Công ty TNHH Nam Mai
25	Hải sản	Công ty TNHH Phú Hải
26	Hải sản	Công ty TNHH Hải Thuận
27	Hải sản	Công ty TNHH Long Hải

*Nguồn: Gilimex*

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

Nguồn cung cấp nguyên liệu cho lĩnh vực may của Công ty khá ổn định do có nhiều nhà sản xuất cung ứng, những nguyên vật liệu mua trong nước phần lớn được cung cấp bởi những doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài, những nguyên liệu nhập khẩu phần

lớn do trong nước không sản xuất hoặc sản xuất với chất lượng không đáp ứng được chất lượng theo yêu cầu, tiêu chuẩn sử dụng.

Với mặt hàng hải sản, nguồn cung ứng tương đối ổn định do các nhà chế biến có mối quan hệ gắn bó lâu dài, sản lượng cung ứng tùy thuộc vào tính chất mùa vụ và điều kiện thời tiết tự nhiên.

Với mặt hàng kim khí điện máy, nguồn cung ứng rất phong phú do là sản phẩm công nghiệp được sản xuất trong nước nên quy mô cung cấp dồi dào và không phụ thuộc điều kiện tự nhiên.

**c) *Tình hướng của giá cả nguyên vật liệu đến doanh thu và lợi nhuận:***

Giá cả của nguyên vật liệu lĩnh vực may cũng ít biến động bất thường do Công ty chủ động ký hợp đồng với các nhà cung cấp với thời hạn từ 06 tháng đến 01 năm hoặc hơn. Nhìn chung, Công ty không gặp nhiều rủi ro về biến động giá nguyên liệu đầu vào. Hơn nữa, khi giá nguyên liệu tăng Công ty sẽ chủ động điều chỉnh giá phù hợp với các đối tác mua cho những hợp đồng sau.

Giá cả mua các mặt hàng hải sản mà Công ty kinh doanh tương đối ổn định do tính chất cung ứng thường xuyên và lâu dài. Nếu có biến động lớn xảy ra đối với giá cung cấp hải sản, Công ty sẽ chủ động thương lượng với khách hàng để hỗ trợ giá mua thành phẩm.

Các mặt hàng kim khí điện máy cũng ổn định giá, do là đại lý phân phối hưởng hoa hồng nên giá cũng ít tác động đến hiệu quả kinh doanh.

**6.4. Chi phí sản xuất:**

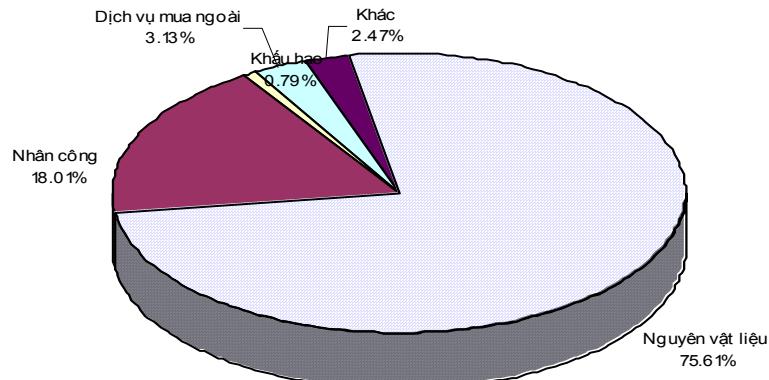
Tỷ trọng các khoản mục chi phí của Công ty so với doanh thu thuần cung cấp hàng hóa và dịch vụ:

*Đơn vị tính: ngàn đồng*

STT	Yếu tố chi phí	Năm 2005		Năm 2006		Quý I/2007	
		Giá trị	% Doanh thu	Giá trị	% Doanh thu	Giá trị	% Doanh thu
1	Giá vốn hàng bán	363.081.286	89,86	371.187.646	89,42	102.503.236	88,53
2	Chi phí bán hàng	11.167.628	2,76	11.565.596	2,79	2.975.669	2,57
3	Chi phí quản lý doanh nghiệp	10.223.787	2,53	11.680.729	2,81	2.838.858	2,45
4	Chi phí hoạt động tài chính	1.490.152	0,37	2.997.829	0,72	443.480	0,38
<b>Tổng</b>		<b>385.962.853</b>	<b>95,52</b>	<b>397.431.800</b>	<b>95,75</b>	<b>108.761.243</b>	<b>93,93</b>

*Nguồn:Báo cáo kiểm toán năm 2005, 2006 và quyết toán quý I/2007*

Chi phí sản xuất theo yếu tố năm 2006 (chỉ tính phần chi phí của xưởng may)



Do đặc thù ngành may là sử dụng nhiều nhân công nên chi phí nguyên vật liệu và nhân công chiếm tỷ trọng đến 94% trong giá thành sản phẩm năm 2006. Tỷ lệ này tăng nhẹ so với 2005 là 93%, chủ yếu do việc tăng lương bình quân của công nhân trong năm 2006.

- Chi phí bán hàng: Bao gồm chủ yếu trong chi phí bán hàng là chi phí bao bì đóng gói và chi phí dịch vụ mua ngoài. Hai loại chi phí này chiếm lần lượt là 35% và 60% chi phí bán hàng năm 2005; 38% và 56% năm 2006.
- Chi phí quản lý doanh nghiệp: Bao gồm chủ yếu là chi phí tiền lương và chi phí bằng tiền khác chiếm lần lượt là 58% và 27% trong năm 2006. Chi phí tiền lương cho cán bộ quản lý tăng 33% so với năm 2005 do tăng về số lượng nhân viên quản lý cộng với tỷ lệ tăng lương bình quân khá cao với chủ trương khuyến khích nhân tài của Công ty.
- Chi phí hoạt động tài chính: gồm lãi tiền vay 1,5 tỷ đồng và lỗ chênh lệch tỷ giá 1,5 tỷ đồng. Lỗ chênh lệch tỷ giá năm 2006 là lớn (2005: 224 triệu đồng) tuy nhiên không ảnh hưởng đến thu nhập của Gilimex trong năm do lãi chênh lệch tỷ giá năm 2006 cũng khoảng 1,6 tỷ đồng (2005: 200 triệu đồng).

Nhìn chung: tỷ lệ giá vốn hàng bán, chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp so với doanh thu của Công ty khá ổn định qua các năm 2005 và 2006 chứng tỏ Công ty đã chủ động kiểm soát được giá nguyên liệu đầu vào, khống chế các chi phí phát sinh chặt chẽ để đạt được mức lợi nhuận kỳ vọng của mình.

### 6.5. Trình độ công nghệ:

Các loại máy móc thiết bị sản xuất bao gồm máy may và máy chuyên dùng chủ yếu được nhập mới từ Hàn Quốc, Đài Loan trong những năm 1999-2000. Công ty cũng trang bị thêm các máy móc thiết bị mới chuyên dùng phục vụ chuyên ngành may như: máy may vi tính, máy dập nút, máy kiểm tra kim loại.v.v... Hiện tại, công ty có hệ thống nhà xưởng sản xuất trên diện tích 13.000 m<sup>2</sup> với 1.392 máy may, 50 máy chuyên dùng, lực lượng lao động có gần 2000 công nhân với công suất sản xuất khoảng 10-12 triệu sản phẩm/năm. Nhìn chung, máy móc thiết bị trang bị trong lĩnh vực may của Công ty là hoàn chỉnh, đáp ứng được yêu cầu chất lượng để xuất khẩu sang thị trường các nước, công suất khai thác trung bình đạt trên 90%. Trình độ công nghệ của Công ty ở mức khá so với các doanh nghiệp trong cùng ngành trong nước và ở mức trung bình trên thế giới.

Công ty cũng có kế hoạch trang bị thêm máy móc thiết bị chuyên dùng và đổi mới công nghệ hiện đại để tăng năng xuất và đáp ứng nhu cầu ngày càng cao của khách hàng.

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

Nghiên cứu thiết kế các mẫu mã mới cho sản phẩm balô, túi xách được xem là một thế mạnh của Công ty trong lĩnh vực may balô, túi sách xuất khẩu. Tại xí nghiệp may của Công ty có thiết lập phòng thiết kế và mẫu để nghiên cứu tạo ra sản phẩm mới theo những yêu cầu và ý tưởng của khách hàng. Hiện tại, Công ty đã chủ động thiết kế sản phẩm để sản xuất theo đơn đặt hàng và bán theo giá FOB. Sản phẩm balô, túi xách do Công ty sản xuất luôn được khách hàng tại thị trường Châu Âu, Nhật, Mỹ, Đài Loan, Malaysia... đánh giá cao.

### 6.7. Tình hình kiểm tra chất lượng sản phẩm và dịch vụ:

#### a) Hệ thống quản lý chất lượng đang áp dụng:

Công ty hiện đang áp dụng hệ thống quản lý chất lượng theo tiêu chuẩn ISO 9001: 2000, chứng nhận hệ thống quản lý và kiểm tra chất lượng này đã được tổ chức BVQI của Vương Quốc Anh cấp vào tháng 08 năm 2001 và tái xác nhận vào tháng 02 năm 2005. Ngoài ra Công ty cũng đáp ứng được những đòi hỏi nghiêm ngặt của khách hàng theo các tiêu chuẩn quy định riêng biệt đặc trưng của từng nhà nhập khẩu.

#### b) Bộ phận kiểm tra chất lượng sản phẩm:

Tại các xí nghiệp may của Công ty có bộ phận QC (Quality control) phụ trách riêng về kiểm tra chất lượng. Bộ phận này có trách nhiệm kiểm tra chất lượng từ vật tư, nguyên vật liệu đưa vào sản xuất đến các bán thành phẩm ở từng công đoạn sản xuất cho đến

khi sản phẩm hoàn tất. Công ty trước khi mua nguyên vật liệu dùng cho sản xuất phải thực hiện kiểm tra giám định mẫu bởi các Trung tâm kiểm tra giám định trong nước hoặc quốc tế.

Trong kinh doanh hải sản, các sản phẩm được Công ty đưa đi giám định chất lượng tại các Trung tâm kiểm tra chất lượng trước khi nhận hàng.

#### **6.8. Hoạt động Marketing:**

Hoạt động chủ lực của Công ty là may ba lô, túi xách, khách hàng của Công ty là các nhà phân phối lớn, có uy tín về thương hiệu, mẫu mã sản phẩm phù hợp thị hiếu và truyền thống về chất lượng như IKEA Pacific PTE (Thụy Điển).... Vì vậy, Công ty luôn liên hệ, tham gia, tiếp xúc với các cơ quan xúc tiến thương mại để tìm hiểu các nhà phân phối cũng như thị trường của đối tác, tìm thêm đối tác. Công ty cũng là hội viên của Phòng Thương Mại và Công Nghiệp Việt Nam. Công ty cũng đã chủ động nghiên cứu và xây dựng được trang Web để giới thiệu sản phẩm và tìm cơ hội giao thương với các đối tác làm ăn trong và ngoài nước, tận dụng xu hướng phát triển của thương mại điện tử đang phát triển trên thế giới. Hiện tại Công ty Gilimex được nhiều nhà phân phối trên thế giới biết tiếng và tìm đến để thương thảo ký kết hợp đồng sản xuất.

#### **6.9. Nhãn hiệu hàng hóa và đăng ký bảo hộ:**

Nhãn hiệu Công ty:



Nhãn hiệu Gilimex đã được Công ty đăng ký và bảo hộ theo Giấy chứng nhận đăng ký nhãn hiệu hàng hóa số 52258 do Cục sở hữu trí tuệ thuộc Bộ Khoa Học và Công Nghệ cấp ngày 29/01/2004. Giấy chứng nhận này có thời hạn 10 năm kể từ ngày nộp đơn hợp lệ 05/03/2002 và có thể gia hạn.

#### **6.10. Các hợp đồng lớn đang được thực hiện:**

*Đơn vị tính: Đô la Mỹ*

STT	Đối tác	Nội dung hợp đồng xuất nhập khẩu	2005	2006
1	IKEA ASIA PACIFIC PTE., LTD	Cung cấp túi xách các loại	16.695.319	17.292.020
2	HABITAT UK LTD	Cung cấp túi vải, túi xách các loại	814.371	909.704

STT	Đối tác	Nội dung hợp đồng xuất nhập khẩu	2005	2006
3	BRUMMEND & ZUNGGADEN	Cung cấp nem gheo vong, lèu	980.864	424.778
4	KOBE YOKO LTD , TAPING TIMBER	Cung cấp mực khô và hải sản các loại	4.266.083	2.650.715
5	ITOCHU-INTRACO	Nhựa ( Nhập khẩu )	1.825.662	2.497.325
6	BRUMMEND	Mua nguyên liệu may ( nhập khẩu )	2.000.000	2.000.000
7	INTERPANEL	Mua nguyên liệu may	2.480.800	2.158.225

*Nguồn: Gilimex*

## 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, 2006 và quý 1/2007:

*Đơn vị tính: đồng*

STT	Chỉ tiêu	Năm 2005	Năm 2006	% tăng giảm 2005 so với 2006	Quý 1/2007
1	Tổng tài sản	190.814.570.619	187.984.302.202	-1,48 %	200.600.950.069
2	Doanh thu thuần	404.055.186.133	415.083.603.483	2,72%	115.783.006.470
3	Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh	21.476.966.471	25.674.702.287	19,55%	7.213.567.037
5	Lợi nhuận trước thuế	22.310.490.395	25.656.025.158	15%	7.762.781.868
6	Lợi nhuận sau thuế	20.079.441.356	23.043.817.296	14,76%	7.437.781.868
7	Tỷ lệ lợi nhuận trả cổ tức (%)	16%	18%	12,5%	-

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

Với sự nỗ lực của ban lãnh đạo và nhân viên Công ty trong việc hoàn thiện hệ thống quản lý, mở rộng tìm kiếm các đối tác, khách hàng và nguồn cung cấp nguyên phụ liệu phù hợp, tìm hướng kinh doanh mới ngoài các lĩnh vực kinh doanh truyền thống, năm 2006 doanh thu của Công ty tăng 2,7% và lợi nhuận sau thuế cũng tăng khoảng 15% so với 2005. Một số khó khăn và thuận lợi ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty trong năm 2006 như sau:

#### a) *Khó khăn.*

- Đầu tư xây dựng và kinh doanh bất động sản chịu tác động bởi những quy định mới của Nhà nước về quy hoạch và đền bù giải toả. Dự án Bình Hoà đã giải toả đền bù 6,9 ha từ nhiều năm trên tổng số 18 ha. Tiến độ thực hiện dự án chậm do Công ty góp vốn liên doanh với một công ty khác và công ty đó đứng tên chủ đầu tư nên Gilimex không hoàn toàn được chủ động trong dự án này. Kế hoạch năm 2007 HĐQT và Ban Giám đốc sẽ tiến hành sang nhượng dự án này.
- Dịch vụ ủy thác xuất nhập khẩu bị thu hẹp do các đơn vị trực tiếp thực hiện.
- Cạnh tranh về chào giá hợp đồng trong ngành may gay gắt hơn.
- Dự án đầu tư cao ốc văn phòng 24C Phan Đăng Lưu, Quận Bình Thạnh bị chậm so với tiến độ dự kiến do có thay đổi trong thiết kế và thủ tục xin phép xây dựng bị kéo dài. Đến thời điểm 31/12/2006, đã thực hiện chi phí giải toả mặt bằng và một phần chi phí cho công tác móng.

**b) Thuận lợi**

- Hệ thống quản lý chất lượng theo tiêu chuẩn ISO 9001:2000 ngày càng phát huy tác dụng và tạo hiệu quả tích cực cho hoạt động kinh doanh của Công ty.
- Tận dụng được các nguồn nguyên phụ liệu có hiệu quả, giá rẻ, tận dụng được nguồn vốn vay có lãi suất thấp.
- Mặt hàng ba lô túi xách của Công ty không bị hạn chế bởi hạn ngạch.
- Các khách hàng của Công ty trong lĩnh vực may được giữ vững và phát triển, Công ty được khách hàng tin tưởng và đạt được nhiều đơn hàng có số lượng và giá trị cao.
- Nguồn vốn để thực hiện Dự án 24C Phan Đăng lưu khi chưa sử dụng được Công ty đưa vào kinh doanh và đầu tư tài chính, làm tăng cao hiệu quả SXKD.

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

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

❖ **Hàng balô, túi xách:** theo Tổng cục Thống kê, tổng kim ngạch xuất khẩu mặt hàng ba lô, túi xách, va li, của Việt Nam năm 2006 đạt khoảng 490 triệu USD, tăng 4,1% so với năm 2005. Gilimex là một trong những doanh nghiệp sản xuất balô, túi xách hàng đầu Việt Nam với doanh thu năm 2006 là 298 tỷ đồng, chiếm khoảng 3,8% tổng kim ngạch xuất khẩu hàng ba lô, túi xách của cả nước.

Công ty chuyên sản xuất các loại sản phẩm balô, túi xách thời trang theo mẫu mã đặt hàng riêng của các khách hàng lớn như IKEA (Thụy Điển), Hapitat, Corimex (Mỹ), JC Pendy (Mỹ), Kiatama (Anh), Interport (Đức), BRUMEN (Đài Loan), VIVA Corp .... Các doanh nghiệp của Việt Nam may balô túi xách khác chỉ có một số lượng nhỏ thực

hiện may gia công với số lượng sản phẩm không đáng kể. Cạnh tranh với Công ty hiện tại chỉ có các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài như Pungcook (Hàn quốc) với 5.000 công nhân có năng lực sản xuất trên 100.000 sản phẩm/tháng, ILJUNG (Hàn quốc) với 1.300 công nhân có năng lực sản xuất 1,4 triệu USD/ tháng, Sedo camping (Hàn Quốc)... , nhưng chủ yếu là Gilimex cạnh tranh với các doanh nghiệp Trung Quốc.

So với các đối thủ cạnh tranh trong nước, Công ty có lợi thế hơn do có những chính sách hợp lý để duy trì và nâng cao chất lượng sản phẩm, sản lượng và thời hạn giao hàng. Cụ thể công ty đang triển khai thực hiện quản lý chất lượng theo tiêu chuẩn ISO 9001:2000, chăm sóc và động viên người lao động tốt, chính vì vậy Công ty đã duy trì được các khách hàng thường xuyên và truyền thống từ các nước Nhật, Châu Âu, Mỹ.

Trong giai đoạn sắp tới, Công ty chuẩn bị kế hoạch mở rộng thị phần của mình bằng cách đàm phán với các khách hàng mới ở Mỹ, Canada đồng thời duy trì các khách hàng truyền thống. Hiện nay công ty đã tổ chức sản xuất hết công suất, nhằm chuẩn bị tốt cho việc phát triển ngành may trong năm 2007, công ty sẽ huy động vốn nhằm đáp ứng nhu cầu cho dự án xí nghiệp May Gilimex - Phú Mỹ bằng việc phát hành thêm cổ phiếu.

❖ **Hàng thủy hải sản:** Theo Tổng cục tống kê, kim ngạch xuất khẩu thủy sản của Việt Nam đạt khoảng 3.364 triệu USD, tăng 23,1% so với năm 2005. Kim ngạch xuất khẩu hải sản của Gilimex chỉ chiếm 0,079% thị phần, Công ty chủ yếu đi vào thị trường các mặt hàng đặc sản như: mực khô, mực đông, cá khô, cá tầm gia vị, sò, bạch tuộc, tôm, nghêu .v.v.. có sản lượng nhỏ, ít đơn vị chế biến sản xuất.

❖ **Kim khí điện máy:** Công ty phải đổi mới với sự cạnh tranh gay gắt từ các nhà phân phối trên địa bàn như Trung Tâm điện máy Nguyễn Kim, Thiên Hoà, Chợ Lớn, Ideas, Tự do,... với các hoạt động khuyến mãi lớn.

❖ **Ngành kinh doanh bất động sản:** do Công ty mới đang trong giai đoạn thực hiện xây dựng cơ sở hạ tầng nên chưa có doanh thu từ mảng kinh doanh này.

## 8.2. Triển vọng phát triển của ngành:

### a) Ngành ba lô, túi xách:

Kim ngạch xuất khẩu của ngành ba lô, túi xách trong năm 2007 ước đạt 550 triệu USD, tăng 10-15% so với năm 2006 và mục tiêu tăng trưởng xuất khẩu bình quân của ngành dệt may trong giai đoạn 2006-2010 là 15-16%. Hiện tại, nguyên liệu nhập khẩu chiếm khoảng 60% giá trị nguyên liệu cho ngành may và tỷ lệ này được dự kiến là sẽ

giảm xuống trong thời gian tới bởi chúng ta đang có chủ trương phát triển ngành công nghiệp phụ trợ cho các ngành chủ lực và cùng với sự tăng đầu tư của các doanh nghiệp trong giai đoạn tới, ngành ba lô, túi xách nói chung và Công ty nói riêng sẽ tìm được nguồn nguyên liệu sẵn có trong nước từ đó Công ty có sức cạnh tranh hơn so với các doanh nghiệp Trung Quốc, Thái Lan.

**b) Ngành thủy sản**

Ngành thủy sản Việt Nam đã có những đóng góp đáng kể vào nền kinh tế quốc dân và mục tiêu phát triển của đất nước thông qua những ảnh hưởng của ngành về sản xuất thực phẩm, tạo việc làm và xuất khẩu. Thủy sản đã chiếm 21% GDP trong cơ cấu nông-lâm-ngư nghiệp và chiếm hơn 4% trong GDP của nền kinh tế quốc dân, xuất khẩu Thuỷ sản đứng vị trí thứ 04 trong cơ cấu xuất khẩu của Việt Nam, sau dầu thô, dệt may và giày dép.

Theo Quyết định số 10/2006/QĐ-TTg ngày 11 tháng 01 năm 2006 của Thủ tướng chính phủ về phê duyệt quy hoạch tổng thể phát triển của ngành thủy sản đến năm 2010 và định hướng năm 2020, mục tiêu cụ thể đến 2010 như sau:

- Sản lượng tăng với tốc độ bình quân 3,8%/năm;
- Giá trị kim ngạch xuất khẩu thuỷ sản tăng với tốc độ bình quân 10,63%/năm;
- Tổng sản lượng thuỷ sản đến 2010 đạt 3,5 - 4,0 triệu tấn/năm.
- Giá trị kim ngạch xuất khẩu 2010 đạt 4 tỷ USD.

Với mục tiêu nêu trên, có thể thấy tốc độ phát triển trong hoạt động xuất khẩu thuỷ sản là rất lớn, hứa hẹn nhiều cơ hội cho các doanh nghiệp chế biến thuỷ sản vươn lên theo hướng mở rộng thị trường và gia tăng năng lực sản xuất.

**c) Ngành kim khí điện máy:**

Với tốc độ phát triển nhanh của nền kinh tế Việt Nam và đời sống của nhân dân ngày càng được nâng cao, do đó sức cầu đối với các mặt hàng cao cấp, có tính năng mới-đặc biệt là trong lĩnh vực hàng gia dụng, sẽ gia tăng mạnh để thay thế các sản phẩm lỗi thời, lạc hậu nên triển vọng phát triển của ngành kinh doanh kim khí điện máy là khả quan.

**d) Ngành bất động sản**

- Cao ốc văn phòng cho thuê văn phòng ở TP.HCM đang trong tình trạng cung không đủ cầu do tốc độ xây dựng các cao ốc không đáp ứng được nhu cầu do ngày càng có nhiều nhà đầu tư muốn đặt văn phòng ở TP.HCM. Hiện tại, diện tích sàn văn phòng cho thuê ở TP.HCM chỉ có khoảng 350.000 m<sup>2</sup> trong khi đó

ở Bangkok-Thái Lan là 3,5 triệu m<sup>2</sup> và ở Jarkata-Indonesia là khoảng 4 triệu m<sup>2</sup> (theo *Tuổi Trẻ cuối tuần* ngày 8/4/2007). Sự khan hiếm dẫn đến sốt về giá, giá thuê văn phòng loại A tại TP.HCM có thể lên tới 38 Đô la Mỹ/m<sup>2</sup>, cao hơn cả khu vực trung tâm Singapore hiện nay (34 Đô la Mỹ) (theo *Thời Báo Kinh tế Sài Gòn*, ngày 14/9/2006). Dự báo tình hình khan hiếm văn phòng cho thuê còn kéo dài vài năm nữa khi các dự án xây dựng lớn chỉ vừa mới được khởi công. Do đó, cơ hội cho ngành kinh doanh văn phòng cho thuê là còn lớn.

<b>Một số dự án văn phòng đang triển khai ở trung tâm TPHCM</b>			
<b>Tên dự án</b>	<b>Địa chỉ</b>	<b>Diện tích VP cho thuê (m<sup>2</sup> dự kiến)</b>	<b>Thời điểm hoạt động</b>
Vietcombank Tower	5 Công trường Mê Linh, Q.1	77.000	2009
Sacombank Tower	266 Nam Kỳ Khởi Nghĩa, Q.1	20.000	2007
The Financial Tower	1 Hồ Tùng Mậu, Q.1	83.000	2008
Sailing Tower	51 Nguyễn Thị Minh Khai, Q.1	21.000	2008
Fideco	81-83 Hàm Nghi, Q.1	18.000	2007
Gemadept	2-4 Lê Thánh Tôn, Q.1	16.500	2008
Opera View	161 Đồng Khởi, Q.1	6.000	Cuối năm 2006
IWA Square	102A-B Công Quỳnh, Q.1	4.000	tháng 10-2006

**Nguồn: Thời Báo Kinh Tế Sài Gòn, tháng 9/2006**

<b>Tình hình cho thuê văn phòng loại A ở TPHCM</b>			
<b>Tên cao ốc</b>	<b>Diện tích</b>	<b>Giá cho thuê (đã có phí dịch vụ, chưa có thuế)</b>	<b>Đã cho thuê</b>
Diamond Plaza	14.400m <sup>2</sup>	36 USD/m <sup>2</sup> /tháng	100%
Saigon Center	11.000m <sup>2</sup>	32 USD/m <sup>2</sup> /tháng	100%
Metropolitan Tower	15.200m <sup>2</sup>	30 USD/m <sup>2</sup> /tháng	100%
Saigon Tower	15.000m <sup>2</sup>	(không cung cấp)	100%
Sun Wah Tower	26.500m <sup>2</sup>	30 USD/m <sup>2</sup> /tháng	98%

**Nguồn: Nguồn: Thời Báo Kinh Tế Sài Gòn, tháng 9/2006**

- Kinh doanh khu dân cư và nhà ở sau giai đoạn thị trường đóng băng trong giai đoạn từ 2004-2006, gần đây có dấu hiệu ấm lên, một phần do tác động dây chuyền từ sự phát triển vượt bậc của TTCK trong năm 2006 và đầu năm 2007.

Điều này hứa hẹn rằng dự án khu dân cư Công ty đang triển khai sẽ đạt được hiệu quả cao.

### 8.3. Định hướng phát triển của Công ty

#### ❖ Sản xuất, kinh doanh:

- Đầu tư vào lĩnh vực nghiên cứu phát triển, đặc biệt thiết kế sản phẩm mới để cung cấp cho khách hàng với mục tiêu sản phẩm mới hàng năm đạt 40% tổng doanh thu.
- Nghiên cứu kinh doanh các lĩnh vực dịch vụ mới mà Tp.HCM có lợi thế.
- Đầu tư vào lĩnh vực hạ tầng qua việc thực hiện dự án xây dựng cao ốc Văn phòng - Thương mại.
- Thực hiện đầu tư dự án xí nghiệp may Gilimex Phú Mỹ để nâng cao năng lực sản xuất

#### ❖ Tiếp thị:

- Tham gia tiếp xúc với các cơ quan xúc tiến thương mại để mở rộng đối tác.
- Đẩy mạnh hợp tác với tập đoàn Target (Mỹ), JC Pendy (Mỹ) để xuất hàng may sang Mỹ, cơ cấu lại tỷ lệ khách hàng nhằm tối đa hóa lợi nhuận cho Công ty.
- Đảm bảo chất lượng sản phẩm đã được khẳng định trên thị trường.

#### ❖ Tài chính:

- Duy trì tình hình tài chính lành mạnh và ổn định.
- Tích cực tìm nguồn vốn với lãi suất thấp để nâng cao hiệu quả đầu tư.
- Tập trung vào các dự án trọng điểm, chuyển nhượng bớt các dự án liên doanh bất động sản không hiệu quả.
- Nghiên cứu mở rộng đầu tư tài chính như kinh doanh cổ phiếu, trái phiếu, . . .

#### ❖ Nhân lực:

- Tiêu chuẩn hóa các chức danh để bố trí nhân lực phù hợp.
- Xây dựng và cải tiến chính sách lương thưởng theo hướng tạo động lực thúc đẩy sáng tạo và đóng góp tích cực của người lao động.
- Tổ chức huấn luyện đào tạo nâng cao tay nghề cho công nhân. Tổ chức thi nâng bậc hàng năm để sắp xếp bậc thợ, bậc lương phù hợp.
- Thường xuyên phát động và tổ chức các phong trào thi đua trong sản xuất, phát huy sáng tạo, cải tiến tăng năng suất, tiết kiệm trong sản xuất để nâng cao hơn nữa hiệu quả kinh doanh của Công ty và thu nhập người lao động.

### 8.4. Đánh giá về sự phù hợp định hướng phát triển của Công ty với định hướng của ngành, chính sách của Nhà nước và xu thế chung trên thế giới.

Lĩnh vực hoạt động của Công ty khá đa dạng, bao gồm: sản xuất balo, túi xách; thủy sản; kim khí, điện máy và bất động sản. Mục tiêu chung của Công ty cho các ngành là nâng cao chất lượng sản phẩm, đầu tư vào nghiên cứu và phát triển sản phẩm mới. Từ đó, nâng cao sức cạnh tranh, tăng sản lượng để đáp ứng nhu cầu tiêu thụ trong nước

(đối với các sản phẩm balo, túi xách, điện máy) và tăng kim ngạch xuất khẩu (đối với hàng thủy sản). Có thể nói, những định hướng của Công ty hiện nay là hoàn toàn phù hợp với chiến lược phát triển của các ngành và chính sách của Nhà nước cũng như xu thế phát triển chung của thế giới.

## **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 trong năm 2005, 2006 phân theo trình độ được thể hiện trong bảng sau:

Trình độ	Số lượng	
	2005	2006
Đại học	39	36
Cao đẳng	04	04
Công nhân bậc cao	36	36
Trung cấp	14	15
Trung cấp kỹ thuật	126	125
Phổ thông trung học	633	434
Công nhân lao động	1.201	1.156
<b>Tổng cộng</b>	<b>2.053</b>	<b>1.806</b>

*Nguồn: Gilimex*

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

#### **a) Chế độ làm việc:**

Thời gian làm việc: Công ty tổ chức làm việc 8h/ngày, 5,5 ngày/tuần, nghỉ trưa 1h, hiện nay Công ty đang sản xuất 1 ca/ ngày . Khi có yêu cầu về tiến độ sản xuất, kinh doanh thì nhân viên Công ty có trách nhiệm làm thêm giờ và Công ty có những quy định đảm bảo quyền lợi cho người lao động theo quy định của nhà nước và đãi ngộ thỏa đáng cho người lao động. Thời gian nghỉ phép, nghỉ lễ, Tết, nghỉ ốm thai sản được bảo đảm theo đúng quy định của Bộ luật lao động.

Điều kiện làm việc: Văn phòng làm việc, nhà xưởng khang trang, thoáng mát. Đối với lực lượng lao động trực tiếp, Công ty trang bị đầy đủ các phương tiện bảo hộ lao động, vệ sinh lao động, các nguyên tắc an toàn lao động được tuân thủ nghiêm ngặt.

#### **b) Chính sách lương, thưởng, phúc lợi:**

Nhằm khuyến khích động viên cán bộ công nhân viên trong việc nâng cao hiệu suất lao động, khích lệ tinh thần làm việc của nhân viên, Công ty đưa ra chính sách thưởng hàng kỳ, thưởng đột xuất cho cá nhân và tập thể. Việc xét thưởng căn cứ vào

thành tích của cá nhân hoặc tập thể trong việc thực hiện năng suất lao động, tiết kiệm, sáng kiến cải tiến về kỹ thuật.

Công ty thực hiện các chế độ bảo đảm xã hội cho người lao động theo Luật lao động, Nội quy lao động và Thoả ước lao động tập thể. Hàng năm Công ty tổ chức khám sức khoẻ định kỳ cho cán bộ công nhân viên, tổ chức đi nghỉ mát, duy trì phong trào Văn- Thể - Mỹ. Việc trích nộp bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế được Công ty trích nộp đúng theo quy định của pháp luật.

Chính sách ưu đãi cổ phiếu cho cán bộ công nhân viên: Nhằm tạo sự gắn bó lâu dài của nhân viên với Công ty và tạo động lực khuyến khích cho cán bộ công nhân viên làm việc, Công ty đã thực hiện chính sách thưởng cổ phiếu cho cán bộ công nhân viên trên cơ sở nghị quyết Đại hội cổ đông thường niên tổ chức ngày 23/3/2007.

c) **Chính sách đào tạo.**

Công ty chú trọng việc đẩy mạnh các hoạt động đào tạo, bồi dưỡng, đặc biệt là kỹ năng về ISO 9001:2000, kỹ năng về chuyên môn, nghiệp vụ đối với công nhân, nhân viên tại xí nghiệp sản xuất. Việc đào tạo tại Công ty được thực hiện theo hướng sau:

Đào tạo nhân viên mới: sau khi được tuyển dụng, nhân viên mới sẽ được Công ty tổ chức đào tạo để nắm rõ về chuyên môn, nghiệp vụ, nội quy lao động, an toàn phòng cháy chữa cháy, trách nhiệm quyền hạn được giao.

Đào tạo hàng năm: Căn cứ vào nhu cầu phát triển của Công ty, năng lực, trình độ cán bộ, mức độ gắn bó với Công ty, hàng năm Công ty định ra kế hoạch đào tạo dưới nhiều hình thức: cử đi đào tạo, đào tạo tại chỗ bằng các khoá huấn luyện... Kết quả sau mỗi khoá học được báo cáo đầy đủ ngay để Công ty đánh giá hiệu quả của các phương pháp và hình thức đào tạo. Những cán bộ công nhân viên được cử đi học được Công ty hỗ trợ chi phí học tập và tạo điều kiện về thời gian.

**10. Chính sách cổ tức:**

Căn cứ Điều lệ Tổ chức và Hoạt động Công ty được Đại hội cổ đông thông qua ngày 08 tháng 04 năm 2006, chính sách phân phối cổ tức của Công ty như sau:

- ❖ Công ty chỉ được chi trả cổ tức cho cổ đông khi Công ty kinh doanh có lãi và đã hoàn thành nghĩa vụ nộp thuế và các nghĩa vụ tài chính khác theo quy định của pháp luật.
- ❖ Nếu được Đại hội đồng cổ đông chấp thuận, Hội đồng quản trị có thể quyết định trả cổ tức bằng cổ phần phổ thông thay cho tiền mặt.
- ❖ Hội đồng quản trị có thể thanh toán cổ tức giữa kỳ nếu xét thấy việc chi trả này phù hợp với khả năng sinh lời của Công ty.

Tình hình phân phối cổ tức 2 năm gần nhất:

STT	Chỉ tiêu	Đơn vị	Năm 2005	Năm 2006
1	Vốn điều lệ	Ngàn đồng	45.500.000	45.500.000
2	Số lượng cổ phiếu	Cổ phiếu	4.550.000	4.550.000
3	Tỷ lệ cổ tức	%	16	18
4	Cổ tức	Ngàn đồng	4.480.000	8.190.000

*Nguồn: Gilimex*

## 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:

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 :	08-25 năm
Máy móc thiết bị:	07-10 năm
Phương tiện vận tải	04-07 năm
Thiết bị văn phòng:	03-06 năm

#### b) Mức lương bình quân:

Thu nhập bình quân hàng tháng của người lao động trong Công ty năm 2005 là 2.054.835 đồng/người, năm 2006 là 2.159.112 đồng/người, đây là mức thu nhập khá so với các doanh nghiệp trong cùng lĩnh vực.

#### 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 2005-2006, Công ty đã thanh toán đúng hạn và đầy đủ các khoản nợ.

#### d) Các khoản phải nộp theo luật định:

Công ty thực hiện nghiêm túc việc nộp các khoản thuế VAT, thuế thu nhập doanh nghiệp theo quy định của Nhà nước.

#### 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.

Tình hình trích lập các quỹ của năm 2005 và 2006 như sau:

*Đơn vị tính: đồng*

Các quỹ	Năm 2005	Năm 2006
Quỹ dự phòng tài chính	2.618.762.830	3.511.182.446
Quỹ đầu tư và phát triển	9.187.628.296	14.988.355.799
Quỹ khen thưởng và phúc lợi	662.799.524	455.131.328
<b>Tổng cộng</b>	<b>12.469.190.650</b>	<b>18.954.669.573</b>

Nguồn: Báo cáo kiểm toán năm 2005, 2006

*f) Tổng dư nợ vay ngân hàng:*

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

Vay ngắn hạn: 6.773.600.000 đồng.

Vay dài hạn: không có.

Khoản vay ngắn hạn bao gồm vay từ Ngân hàng Đầu tư và phát triển có số dư tại ngày 31/12/2006 là 2.273.600.000 đồng (tương đương 142.100 Đô la Mỹ), chịu lãi suất 5,9%/năm, có thời hạn 6 tháng; khoản vay còn lại bằng đồng Việt Nam từ 28 cá nhân là CBCNV với lãi suất 8,4%/năm, có thời hạn là 1 năm. Các khoản vay này không có thế chấp.

*g) Tình hình công nợ hiện nay:*

Các khoản phải thu:

CHỈ TIÊU	Đơn vị tính: đồng					
	Năm 2005		Năm 2006		Quý 1/2007	
	Tổng số	Nợ quá hạn	Tổng số	Nợ quá hạn	Tổng số	Nợ quá hạn
Phải thu từ khách hàng	36.981.693.415	-	37.052.282.961	-	45.810.324.102	-
Trả trước cho người bán	10.132.621.283	-	5.851.051.439	-	10.807.397.043	-
Các khoản phải thu khác	8.923.806.706	-	405.281.559	-	266.102.415	-
Dự phòng phải thu khó đòi	(647.062.560)	-	(845.022.452)	-	(845.022.452)	-
<b>Tổng cộng</b>	<b>55.391.058.844</b>	<b>-</b>	<b>42.463.593.507</b>	<b>-</b>	<b>56.038.801.108</b>	<b>-</b>

Nguồn: Báo cáo kiểm toán năm 2005, 2006 và quyết toán quý 1/2007

- Các khoản phải trả:

CHỈ TIÊU	Đơn vị tính: đồng					
	Năm 2005		Năm 2006		Quý 1/2007	
Tổng số	Nợ quá hạn	Tổng số	Nợ quá hạn	Tổng số	Nợ quá hạn	
<b>Nợ ngắn hạn</b>	<b>61.207.102.381</b>	<b>-</b>	<b>42.566.368.654</b>	<b>-</b>	<b>48.087.970.519</b>	<b>-</b>
Vay và nợ ngắn hạn	25.659.437.674	-	6.773.600.000	-	10.577.529.760	-
Phải trả cho người bán	25.383.971.661	-	19.850.276.484	-	20.425.472.612	-
Ngòi mua trả tiền trước	394.960.049	-	2.241.277.956	-	1.985.945.149	-
Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	1.304.120.519	-	1.348.744.282	-	147.113.765	-

Phải trả công nhân viên	6.574.285.378	-	10.525.062.692	-	13.795.085.125	-
Chi phí phải trả	-	-	-	-	247.715.780	-
Các khoản phải trả, phải nộp khác	1.890.327.100	-	1.827.407.240	-	909.108.328	-
<b>Nợ dài hạn</b>	<b>1.309.381.414</b>	-	<b>1.309.381.414</b>	-	<b>1.309.381.414</b>	-
<b>Tổng</b>	<b>62.516.483.795</b>	-	<b>43.875.750.068</b>	-	<b>49.397.351.933</b>	-

Nguồn: Báo cáo kiểm toán năm 2005, 2006 và quyết toán quý I/2007

**h) Giải thích chênh lệch số liệu báo cáo kiểm toán tại thời điểm 31/12/2005 và 01/01/2006**

❖ **Nguyên nhân:**

Do yêu cầu Báo cáo tài chính năm 2006 được lập tuân thủ theo quy định tại Quyết định 15/2006/QĐ-BTC ngày 20 tháng 3 năm 2006 của Bộ Tài Chính quy định về chế độ kế toán doanh nghiệp sửa đổi. Do đó, có một số khoản mục trên báo cáo tài chính năm 2005 được phân loại và trình bày lại cho phù hợp với báo cáo tài chính năm 2006.

❖ **Những sự thay đổi và nguyên nhân cụ thể như sau:**

- Tài sản ngắn hạn khác (mã số 158): số dư ngày 1/1/2006 là 352.304.572 đồng được tách ra từ chỉ tiêu phải thu ngắn hạn khác (mã số 138) trên Báo cáo tài chính năm 2005. Do đó, số dư đầu kỳ của các khoản phải thu (mã số 130) trên báo cáo tài chính năm 2006 giảm và số dư tài sản ngắn hạn khác (mã số 130) tăng một khoản tương ứng
- Dự phòng trợ cấp mất việc làm (mã số 336) số dư ngày 1/1/2006 là 1.309.381.414 đồng được phân loại từ tài khoản chi phí phải trả (mã số 316). Do đó, số dư đầu kỳ của nợ ngắn hạn (mã số 310) trên báo cáo tài chính năm 2006 giảm và của tài khoản nợ dài hạn (mã số 330) tăng một khoản tương ứng.

**11.2. Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu:**

	Năm 2005	Năm 2006	Quý 1/2007
<b>1. Chỉ tiêu về khả năng thanh toán</b>			
– Hệ số thanh toán ngắn hạn			
– Hệ số thanh toán nhanh	2,49	3,13	2,98
– Hệ số thanh toán nhanh	1,99	2,08	2,20
<b>2. Chỉ tiêu về cơ cấu vốn</b>			
– Hệ số nợ/Tổng tài sản	32,8%	23,3%	24,6%
– Hệ số nợ/Vốn chủ sở hữu	48,7%	30,4%	33,6%
<b>3. Chỉ tiêu về năng lực hoạt động</b>			

	Năm 2005	Năm 2006	Quý 1/2007
– Vòng quay hàng tồn kho (Giá vốn hàng bán/Hàng tồn kho bình quân)	12,20	8,24	10,90
– Vòng quay tổng tài sản (Doanh thu thuần/tổng TS)	2,12	2,21	2,31
<b>4. Chỉ tiêu về khả năng sinh lời</b>			
– Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần (%)	5,0%	5,6%	6,4%
– Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu (%)	15,7%	16%	20,2%
– Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Vốn điều lệ (%)	44,1%	50,6%	65,4%
– Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản (%)	10,5%	12,3%	14,8%
– Hệ số Lợi nhuận từ HĐKD/Doanh thu thuần (%)	5,3%	6,2%	6,2%

## 12. Hội đồng quản trị, Ban kiểm soát, , Ban Tổng giám đốc, Kế toán trưởng:

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

a) Chủ tịch HĐQT	Ông NGUYỄN BĂNG TÂM
- Họ và tên:	NGUYỄN BĂNG TÂM
- Giới tính:	Nam
- Ngày tháng năm sinh:	02/02/1952
- Nơi sinh:	Cát Minh, Phù Cát, Bình Định
- Quốc tịch:	Việt Nam
- Dân tộc:	Kinh
- Quê quán:	Bình Định
- Số CMND :	020095827
- Địa chỉ thường trú:	1085/11 Xô Viết Nghệ Tĩnh, Bình Thạnh, Tp. HCM
- ĐT liên lạc ở cơ quan:	(08) 8413759
- Trình độ văn hóa:	12/12
- Trình độ chuyên môn:	Cử nhân chính trị
- Quá trình công tác:	
• 1978 - 1979	Phó giám đốc Công ty vật tư Bình Thạnh
• 1980 - 1984	Bí thư Đảng ủy phường
• 1984 - 1986	Bí thư Đoàn thanh niên Quận Bình Thạnh
• 1986 - 1988	Giám đốc Công ty dịch vụ tổng hợp Bình Thạnh
• 1988 - 1990	Giám đốc Công ty thương nghiệp tổng hợp Bình Thạnh
• 1990 - 2000	Tổng giám đốc Công ty Gilimex
• 2000 - 2006	Tổng giám đốc kiêm Chủ tịch HĐQT, phó Bí thư Đảng

Ủy Công ty Gilimex

- 2006- nay Chủ tịch HĐQT, phó Bí thư Đảng ủy Công ty Gilimex, Đảng ủy viên Tổng công ty Bến Thành, Phó chủ tịch HĐQT Công ty CP Bibica, Phó chủ tịch HĐQT Công ty CP Kỹ Nghệ Đô Thành .

- Chức vụ công tác hiện nay: Chủ tịch HĐQT Công ty Gilimex.

- Số cổ phiếu nắm giữ: 131.785 cổ phiếu

Trong đó: + Sở hữu: 131.785 cổ phiếu

+ Đại diện sở hữu: 0 cổ phiếu

- Những người có liên quan nắm giữ cổ phiếu:

- Nguyễn Bảo Toàn( con ) : 7.000 Cổ phiếu

- Hành vi vi phạm pháp luật: Không có.

- Lợi ích liên quan với tổ chức phát hành: Không có.

- Các khoản nợ đối với Công ty: Không có.

#### b) Phó Chủ Tịch HĐQT - Ông NGUYỄN GIA VINH

- Họ và tên: **NGUYỄN GIA VINH**
- Giới tính: Nam
- Ngày tháng năm sinh: 06/08/1958
- Nơi sinh: Cam-pu-chia
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Quê quán: Huyện Từ Liêm, Hà Nội
- Số CMND: 020588615
- Địa chỉ thường trú: 9/19 Phạm Văn Hai, Phường 1, Tân Bình
- ĐT liên lạc ở cơ quan: 08. 8413759
- Trình độ văn hóa: 12/12
- Trình độ chuyên môn: Cử nhân kinh tế, Cử nhân luật, cao cấp chính trị.
- Quá trình công tác:
  - 1982-1983 Cán bộ Ban Kế hoạch, Quận 10, TP. Hồ Chí Minh
  - 1983-1986 Cán bộ Tổng Công ty XNK TP. Hồ Chí Minh (IMEXCO)
  - 1986 - 2000 Phó giám đốc Công ty cung ứng hàng xuất khẩu quận Bình Thạnh, Bí thư Đảng ủy Công ty Gilimex
  - 2001 - 2006 Phó Tổng giám đốc kiêm phó Chủ tịch HĐQT Công ty Gilimex, Bí thư Đảng ủy Công ty Gilimex
  - 2006 — nay Tổng giám đốc kiêm phó Chủ tịch HĐQT Công ty Gilimex

- Chức vụ công tác hiện nay: Tổng giám đốc kiêm phó Chủ tịch HĐQT Công ty Gilimex
- Số cổ phiếu nắm giữ: 1.050 cổ phiếu
  - Trong đó: + Sở hữu: 1.050 cổ phiếu
  - + Đại diện sở hữu: 0 cổ phiếu.
- Những người có liên quan nắm giữ cổ phiếu:
  - Đỗ Thị Tuyết (vợ) 3.500 cổ phiếu
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không có.
- Lợi ích liên quan với tổ chức phát hành: Không có.
- Các khoản nợ đối với Công ty: Không có.

**c) Phó Chủ tịch HĐQT - Bà PHAN THỊ NGỌC ANH**

- Họ và tên: PHAN THỊ NGỌC ANH
- Giới tính: Nữ
- Ngày tháng năm sinh: 28/08/1953
- Nơi sinh: Quảng Nam
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Quê quán: Quảng Nam
- Số CMND: 020228160
- Địa chỉ thường trú: 75 Phạm Phú Thứ, phường 11, Tân Bình, TP. HCM
- ĐT liên lạc ở cơ quan: 08. 8060971
- Trình độ văn hóa: 12/12
- Trình độ chuyên môn: Cử nhân kinh tế ngoại thương, cử nhân ngành QTKD
- Quá trình công tác:
  - 1975 - 1979 Kế toán trưởng Công ty thủy lợi Lê Minh Xuân
  - 1979 - 1981 Kế toán trưởng Công ty khai thác gỗ Lòng Hồ, Sông Bé
  - 1981 - 1991 Trưởng trạm kinh doanh Công ty cung ứng hàng xuất khẩu Bình Thạnh
  - 1992-2001 Phó Giám đốc công ty Gilimex kiêm Giám đốc xí nghiệp may
  - 2001 - nay Phó Chủ tịch HĐQT kiêm Phó Tổng Giám đốc Công ty Gilimex, Giám đốc xí nghiệp may
- Chức vụ công tác hiện nay: Phó Chủ tịch HĐQT kiêm Phó Tổng Giám đốc Công ty Gilimex, Giám đốc xí nghiệp May.
- Số cổ phiếu nắm giữ: 100.000 cổ phiếu
  - Trong đó: + Sở hữu: 100.000 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.
- Lợi ích liên quan với tổ chức phát hành: Không có.
- Các khoản nợ đối với Công ty: Không có.

**d) Thành viên HĐQT - Ông PHAN QUANG ĐÀI**

- Họ và tên: PHAN QUANG ĐÀI
- Giới tính: Nam
- Ngày tháng năm sinh: 08/03/1960
- Nơi sinh: Quảng Ngãi
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Quê quán: Quảng Ngãi
- Số CMND: 020564475
- Địa chỉ thường trú: 637 đường 3 tháng 2, phường 6, quận 10, Tp. HCM
- ĐT liên lạc ở cơ quan: 08. 8992349
- Trình độ văn hóa: 12/12
- Trình độ chuyên môn: Kỹ sư điện
- Quá trình công tác:
  - 1982 - 1986 Cán bộ kỹ thuật, XN Quốc doanh đánh cá Tp. HCM
  - 1986 - 1992 cán bộ phòng kinh doanh công ty thủy sản Tp. Hồ Chí Minh
  - 1992 - 1998 Trưởng trạm chế biến, Công ty TNHH Đông Hải
  - 1998 - nay Giám đốc, Công ty TNHH Nam Mai
- Chức vụ công tác hiện nay: Thành viên HĐQT Công ty Gilimex, Giám đốc Công ty TNHH Nam Mai.
- Số cổ phiếu nắm giữ: 156.975 cổ phiếu
  - Trong đó: + Sở hữu: 156.975 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.
- Lợi ích liên quan với tổ chức phát hành: Không có.
- Các khoản nợ đối với Công ty: Không có.

**e) Thành viên HĐQT - Ông LÊ VIẾT MỸ**

- Họ và tên: LÊ VIẾT MỸ

- Giới tính: Nam
- Ngày tháng năm sinh: 24/04/1947
- Nơi sinh: Xã Điện Nam, Điện Bàn, Quảng Nam
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Quê quán: Quảng Nam
- Số CMND: 020075337
- Địa chỉ thường trú: E22 K300 đường Cộng Hoà, P 12, Tân Bình, Tp.HCM
- ĐT liên lạc ở cơ quan: (08) 8413759
- Trình độ văn hóa: 12/12
- Trình độ chuyên môn: Kỹ sư hoá học, Cử nhân kinh tế
- Quá trình công tác:
  - 1971 - 1975 Tham gia cách mạng.
  - 1976 - 03/1983 Ủy viên Ban chấp hành Hội trí thức yêu nước, ủy viên thường trực Báo Khoa học phổ thông.
  - 1983 - 1990 Văn phòng Quận ủy quận 6, Giám đốc Xí nghiệp dệt, nhuộm, in bông Thành Công quận 6.
  - 1991 - 1995 Phó Giám đốc thường trực Công ty thực phẩm đông lạnh xuất khẩu Sài Gòn.
  - 1995 - đến nay Chánh đại diện Công ty KinKoh Nhật Bản tại Việt Nam.
- Chức vụ công tác hiện nay: Thành viên HĐQT, Chánh đại diện Công ty KinKoh Nhật Bản tại Việt Nam.
- Số cổ phiếu nắm giữ: 2.250 cổ phiếu
  - Trong đó:
  - + Sở hữu: 2.250 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.
- Lợi ích liên quan với tổ chức phát hành: Không có.
- Các khoản nợ đối với Công ty: Không có.

**f) Thành viên HĐQT - Ông PHẠM PHÚ HỮU**

- Họ và tên: PHẠM PHÚ HỮU
- Giới tính: Nam
- Ngày tháng năm sinh: 04 / 12 / 1963
- Nơi sinh: Quảng Nam
- Quốc tịch: Việt Nam

- Dân tộc: Kinh
- Quê quán: Quảng Nam
- Số CMND: 020721108
- Địa chỉ thường trú: 618/A3 Xô Viết Nghệ Tĩnh, P25, Q Bình Thạnh, T.PHCM
- ĐT liên lạc ở cơ quan: 08. 8060971
- Trình độ văn hóa: 12/12
- Trình độ chuyên môn: Đại học Tổng hợp, khoa kinh tế, ngành QTKD
- Quá trình công tác:
  - 1984 — 1985 : Nhân viên phòng kho vận Công ty Gilimex
  - 1985 — 1992 : Nhân viên phòng kế hoạch Công ty Gilimex
  - 1992 — 2002 : Cửa hàng trưởng - Cửa hàng Bà Chiểu (Gilimex)
  - 2002 - đến nay : Giám đốc Trung tâm Điện máy Gilimex
- Chức vụ công tác hiện nay: Thành viên HĐQT, Giám đốc Trung tâm Điện máy Gilimex
- Số lượng cổ phần nắm giữ: 4.900 cổ phần
- Người có liên quan nắm giữ cổ phần: không có
- Hành vi vi phạm pháp luật: không có
- Lợi ích liên quan với tổ chức phát hành: Không có.
- Các khoản nợ đối với Công ty: Không có.

### 12.2. Danh sách thành viên Ban Kiểm soát:

#### a) *Trưởng Ban Kiểm soát - Ông TRẦN LÊ VIỆT HÙNG*

- Họ và tên: TRẦN LÊ VIỆT HÙNG
- Giới tính: Nam
- Ngày tháng năm sinh: 28/7/1970
- Nơi sinh: Đà Nẵng
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Quê quán: Đà Nẵng
- Số CMND: 022093499
- Địa chỉ thường trú: 261/4 Phạm Văn Hai, P5, Q Tân Bình, Tp.HCM
- ĐT liên lạc ở cơ quan: (08)9930734
- Trình độ văn hóa: Đại Học
- Trình độ chuyên môn: Kinh tế - tài chính
- Quá trình công tác:
  - 1992 - 1994 Công tác phòng kế hoạch công ty May XK Nhà Bè

- 1994 - 1996 Kế toán trưởng công ty liên doanh Thai Long
- 1996 - 2004 Phó phòng Xuất nhập khẩu công ty liên doanh Sagawa
- 2004 - 2007 Thành viên ban kiểm soát công ty Bibica, trưởng ban kiểm soát công ty bông Bạch Tuyết
- 2007 - nay Thành viên ban kiểm soát công ty Bibica, trưởng ban kiểm soát công ty bông Bạch Tuyết, trưởng ban kiểm soát công ty Gilimex
- Chức vụ công tác hiện nay: Thành viên ban kiểm soát công ty Bibica, trưởng ban kiểm soát công ty bông Bạch Tuyết, trưởng ban kiểm soát công ty Gilimex
- Số cổ phiếu nắm giữ: 2.100 cổ phiếu
  - Trong đó: + Sở hữu: 2.100 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.
- Lợi ích liên quan với tổ chức phát hành: Không có.
- Các khoản nợ đối với Công ty: Không có.

**b) Thành viên Ban Kiểm soát - Ông NGUYỄN NAM THANH**

- Họ và tên: NGUYỄN NAM THANH
- Giới tính: Nam
- Ngày tháng năm sinh: 25/03/1978
- Nơi sinh: TP.HCM
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Quê quán: Xã Long Sơn, Huyện Cần Đước, Tỉnh Long An
- Số CMND: 022978996
- Địa chỉ thường trú: 341/18 Lạc Long Quân, P5, Q11, TP.HCM
- ĐT liên lạc ở cơ quan: (08)5108508
- Trình độ văn hóa: Đại Học
- Trình độ chuyên môn: Đại học kinh tế
- Quá trình công tác:
  - 2000 - 2002 nhân viên kế toán công ty Dịch Vụ Tổng Hợp Sài Gòn
  - 2002 - 2007 nhân viên kế toán công ty Gilimex
  - 2007 - đến nay nhân viên kế toán công ty Gilimex kiêm thành viên ban kiểm soát
- Chức vụ công tác hiện nay: nhân viên kế toán công ty Gilimex kiêm thành viên

ban kiểm soát

- Số cổ phiếu nắm giữ: 0 cổ phiếu
  - + Sở hữu: 0 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.
- Lợi ích liên quan với tổ chức phát hành: Không có.
- Các khoản nợ đối với Công ty: Không có.

**c) Thành viên Ban Kiểm soát - Ông ĐÀO SỸ TRUNG**

- Họ và tên: ĐÀO SỸ TRUNG
- Giới tính: nam
- Ngày tháng năm sinh: 20/12/1964
- Nơi sinh: TP.HCM
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Quê quán: Hà tây
- Số CMND: 020827553
- Địa chỉ thường trú: 126/11 Phan Văn Trị, P12, Quận Bình Thạnh, TP.HCM
- ĐT liên lạc ở cơ quan: (08)8434778
- Trình độ văn hóa: Đại Học
- Trình độ chuyên môn: Đại học kinh tế
- Quá trình công tác:
  - 1987 - 1989 công tác tại phòng tổ chức hành chính công ty Gilimex
  - 1990 - 1991 công tác tại phòng kế toán công ty Gilimex
  - 1992 - 2007 công tác tại phòng kế hoạch-kinh doanh công ty Gilimex
  - 2007 - nay công tác tại phòng kế hoạch-kinh doanh công ty Gilimex kiêm thành viên ban kiểm soát
  - Chức vụ công tác hiện nay: công tác tại phòng kế hoạch-kinh doanh công ty Gilimex kiêm thành viên ban kiểm soát
- Số cổ phiếu nắm giữ: 3.290 cổ phiếu
  - + Sở hữu: 3.290 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.
- Lợi ích liên quan với tổ chức phát hành: Không có.

- Các khoản nợ đối với Công ty: Không có.

**12.3. Danh sách thành viên Ban Tổng Giám đốc, Kế toán trưởng.**

**a) Tổng Giám đốc: Ông NGUYỄN GIA VINH**

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

**b) Phó Tổng Giám đốc: Bà PHAN THỊ NGỌC ANH**

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

**c) Kế toán trưởng - Bà NGUYỄN THỊ THU VÂN**

- Họ và tên: NGUYỄN THỊ THU VÂN
- Giới tính: Nữ
- Ngày tháng năm sinh: 12/09/1958
- Nơi sinh: Gia Định
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Quê quán: Long An
- Số CMND: 020233069
- Địa chỉ thường trú: 20/4 Huỳnh Đình Hai P. 24, quận Bình Thạnh, thành phố Hồ Chí Minh.
- ĐT liên lạc ở cơ quan: (08) 8434778
- Trình độ văn hóa: 12/12
- Trình độ chuyên môn: Cử nhân kế toán tài chính.
- Quá trình công tác:
  - 1978 - 1982 công tác tại phòng kế toán, Sở nông nghiệp.
  - 1982 - 1989 công tác tại phòng kế toán công ty Gilimex
  - 1989 - 1999 Phó phòng kế toán, Công ty Gilimex
  - 2000 - nay Trưởng phòng kế toán, Công ty Cổ phần Gilimex.
  - Chức vụ công tác hiện nay: Kế toán trưởng, Công ty Cổ phần Gilimex.
- Số cổ phiếu nắm giữ: 4.000 cổ phiếu
  - Trong đó: + Sở hữu: 4.000 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.
- Lợi ích liên quan với tổ chức phát hành: Không có.
- Các khoản nợ đối với Công ty: Không có.

### 13. Tài sản:

- a) *Giá trị tài sản cố định theo báo cáo tài chính được kiểm toán tại thời điểm 31/12/2006:*

STT	Khoản mục	Nguyên giá (NG)	Giá trị còn lại (GTCL)	<i>Đơn vị tính: đồng</i>
				GTCL/NG (%)
1	Nhà cửa, vật kiến trúc	14.381.301.391	7.954.868.050	55,31%
2	Máy móc thiết bị	7.085.988.229	4.091.271.856	57,74%
3	Phương tiện vận tải	3.347.518.833	2.226.823.393	66,52%
4	Dụng cụ quản lý	1.132.442.753	636.004.987	56,16%
<b>Cộng</b>		<b>25.947.251.206</b>	<b>14.908.968.286</b>	

*Nguồn: Báo cáo Kiểm toán 31/12/2006*

- b) *Đất đai, nhà xưởng:*

Danh sách đất đai nằm trong danh mục tài sản của Công ty:

STT	Mặt bằng	Diện tích ( m <sup>2</sup> )	Hiện trạng sử dụng
1	24C Phan Đăng Lưu, P6, Q. Bình Thạnh, Tp.HCM	1.487	Xây dựng khu cao ốc văn phòng - thương mại .
2	285 Nơ Trang Long, Q. Bình Thạnh, Tp.HCM	453	Kho nguyên phụ liệu may
3	370 Bạch Đằng, Q. Bình Thạnh, Tp.HCM	299	Văn phòng Công ty Gilimex
4	09 Phan Văn Hân, Q. Bình Thạnh, Tp.HCM	60	Cửa hàng
5	7B Nơ Trang Long, Q. Bình Thạnh, Tp.HCM	97	Cửa hàng kinh doanh dụng cụ điện cầm tay
6	78B Quốc lộ 13, Q. Bình Thạnh, Tp.HCM	4.476	Dùng làm kho lạnh trữ hàng hải sản
7	334A Phan Văn Trị, Q. Bình Thạnh, Tp.HCM	12.758	Xí nghiệp may xuất khẩu

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

Đơn vị tính: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2007		Năm 2008		Năm 2009	
	Triệu đồng	(%) tăng giảm so với 2006	Triệu đồng	(%) tăng giảm so với 2007	Triệu đồng	(%) tăng giảm so với 2008
Vốn cổ phần	102.375	125%	102.375	0,00%	102.375	0,00%
Doanh thu thuần	509.563	22,76%	557.000	9,30%	604.604	8,54%
Lợi nhuận trước thuế	29.000	13,03%	42.794	47,57%	45.993	7,47%
Lợi nhuận sau thuế	23.200	0,68%	34.235	47,57%	36.794	7,47%
LN sau thuế/doanh thu thuần	4,55%	-9%	6,14 %	34,94%	6,08%	0,98%
LN sau thuế/vốn cổ phần	22,66%	-55,25%	33,44%	47,57%	35,94%	7,47%
Cổ tức (%)	16%	-	16%	-	16%	-

Nguồn: Gilimex

Tốc độ tăng trưởng doanh thu và lợi nhuận sau thuế của công ty liên tục tăng trong các năm, từ năm 2004 -2006. Tuy nhiên, khi xem xét lại cơ cấu doanh thu năm 2006 và đánh giá diễn biến tình hình thị trường trong và ngoài nước, ban Giám đốc công ty thấy rằng từ năm 2007 hoạt động kinh doanh của Công ty gặp khó khăn nhất định và suy giảm với một số lĩnh vực kinh doanh truyền thống như ngành hải sản . .. Nguyên nhân do :

*Khó khăn :*

- Tình hình tiêu thụ sản phẩm và cung cấp dịch vụ của Công ty đã có dấu hiệu suy giảm năm 2006 do gặp cạnh tranh gay gắt từ các đơn vị khác .
- Chi phí sản xuất chịu ảnh hưởng từ việc tăng giá dầu thô thế giới, có xu hướng làm tăng giá nguyên vật liệu đầu vào trong khi giá bán có thể không được điều chỉnh tương ứng.
- Năm 2007 Công ty không còn được giảm thuế thu nhập doanh nghiệp và phải đóng thuế TNDN 20%.
- Xí nghiệp may Gilimex-Phú Mỹ dự kiến thực hiện đầu tư năm 2007 chưa đem lại hiệu quả kinh tế trong giai đoạn đầu.

*Thuận lợi :*

- HĐQT, Ban Giám đốc Công ty xác định ngành kinh doanh chủ lực của công ty trong năm 2007 là ngành may và sẽ tập trung vào ngành này. Trong chương trình công tác 2007, Công ty sẽ tập trung xây dựng XN May Gilimex Phú Mỹ để nâng cao năng lực sản xuất. Nguồn vốn thông qua phương án phát hành 5.687.500 cổ phiếu đã được đại hội đồng cổ đông ngày 23/3/2007. để vừa đảm bảo đủ vốn tài trợ cho các dự án vừa đảm bảo bổ sung vốn lưu động cho hoạt động kinh doanh.

- Dự án cao ốc văn phòng 24C Phan Đăng Lưu đến năm 2008 là năm đầu đưa vào hoạt động với diện tích sử dụng của cao ốc là 8.191m<sup>2</sup> ước tính diện tích cho thuê là 80%. (doanh thu: 1.162.764 USD/ năm) tạo ra hiệu quả đáng kể cho Công ty trong lĩnh vực kinh doanh cao ốc văn phòng.

#### **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 và đưa ra những đánh giá và dự báo về hoạt động kinh doanh của Công ty Gilimex.

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 Gilimex 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 Công ty:**

Không có.

#### **17. Các thông tin tranh chấp kiện tụng liên quan tới Công ty có thể ảnh hưởng đến giá cổ phiếu:**

Không có.

### **V. CỔ PHIẾU CHÀO BÁN:**

- 1. Loại cổ phiếu:** Cổ phiếu phổ thông
- 2. Mệnh giá:** 10.000 đồng
- 3. Tổng số cổ phiếu dự kiến chào bán:** 5.687.500 cổ phiếu
- 4. Giá chào bán dự kiến**
- \* **Chào bán cổ phiếu cho các cổ đông hiện hữu:** 5.460.000 cổ phần.
    - Trả cổ tức năm 2006 bằng cổ phiếu (10%): 455.000 cổ phần
    - Phát hành quyền mua cho cổ đông hiện hữu: 5.005.000 cổ phần.
  - theo tỷ lệ 1 :1,1 với giá 32.000 đ/ cổ phần
  - **Chào bán cho HĐQT, BKS & CBCNV :** 227.500 cổ phần
- Chào bán cho HĐQT, BKS & CBCNV đang làm việc tại công ty với giá 32.000 đ/cổ phần
- 5. Phương pháp tính giá :** Tham chiếu giá trị trường.
- 6. Phương thức phân phối:** phân phối cho CBCNV và cổ đông hiện hữu
- 7. Thời gian phân phối cổ phiếu:** Trong vòng 90 ngày từ khi được UBCKNN cấp phép
- 8. Phương thức thực hiện quyền**
- Trả cổ tức năm 2006 bằng cổ phiếu (10%), số lượng 455.000 cổ phiếu: để không vượt quá số lượng phát hành, số lượng cổ phiếu trả cổ tức cho cổ đông sẽ được làm tròn xuống đến hàng đơn vị. Đối với số cổ phiếu lẻ (nếu có) phát sinh khi thực hiện quyền sẽ được trả cổ tức bằng tiền mặt là 1.000 đồng/cổ phiếu.
- \* Ví dụ: Cổ đông Nguyễn Văn A sở hữu 155 cổ phiếu thì được chia như sau:
- $$155 \times 10\% = 15,5. \text{ Theo đó:}$$
- Số cổ phiếu được trả cổ tức bằng cổ phiếu là: 15 cổ phiếu.
- Số cổ tức được nhận bằng tiền cho số cổ phiếu lẻ là:  $5 \times 1.000 = 5.000$  đồng
- Các cổ đông hiện tại đăng ký mua.
- Quyền ưu tiên mua trước cổ phần sẽ được phân phối theo danh sách sở hữu cuối cùng và việc phân phối cổ phiếu sẽ được thực hiện theo danh sách thực hiện quyền do TTGDCK cung cấp.
  - Mỗi cổ phần hiện hữu tương ứng sẽ được hưởng 1 quyền mua và cứ 1 quyền mua sẽ

được mua 1,1 cổ phần mới phát hành thêm với giá 32.000 đồng/cổ phần. Tuy nhiên, để thuận tiện cho cổ đông tham gia giao dịch trên Trung tâm giao dịch chứng khoán Tp.HCM và đảm bảo số cổ phiếu phát hành thêm không vượt quá số cổ phiếu được phép phát hành, số lượng cổ phần phát hành thêm mà người sở hữu quyền được mua sẽ được làm tròn đến hàng chục và toàn bộ việc làm tròn sẽ được làm tròn xuống.

Chào bán cho CBCNV:

Theo danh sách đề cử được HĐQT phê duyệt.

Tỷ lệ thông qua tại ĐHĐCDĐ đối với đợt chào bán cho CBCNV, HDQT, BKS: DHDCĐ đồng ý thông qua 100% so cp có quyền biểu quyết tham dự Đại hội.

Trong đó:

+ CBCNV, HDQT, BKS tham dự đại diện cho 499.575 cp/3.467.345 cp tham dự chiếm tỷ lệ 3,98%.

+ Cổ đông bên ngoài tham dự đại diện cho 2.967.770 cp / 3.467.345 cp tham dự chiếm tỷ lệ 86,02%.

\* Cổ đông được quyền chuyển nhượng quyền mua trong trường hợp không thực hiện quyền.

## **9. Giới hạn về tỷ lệ nắm giữ đối với nhà đầu tư nước ngoài**

Công ty được niêm yết tại Trung tâm Giao dịch Chứng khoán, tỷ lệ nắm giữ của người nước ngoài tuân theo quy định tại Quyết định số 238/2005/QĐ-TTg ngày 29/9/2005 của Thủ tướng Chính phủ về tỷ lệ tham gia của bên nước ngoài vào Thị trường Chứng khoán Việt Nam và Thông tư số 90/2005/TT-BTC ngày 17/10/2005 của Bộ Tài chính hướng dẫn thi hành Quyết định số 238/2005/QĐ-TTg, trong đó qui định tổ chức, cá nhân nước ngoài mua, bán chứng khoán trên Thị trường Chứng khoán Việt Nam được nắm giữ tối đa 49% tổng số cổ phiếu niêm yết của một tổ chức niêm yết trên Trung tâm Giao dịch Chứng khoán.

## **10. Các hạn chế liên quan đến việc chuyển nhượng**

Cổ phiếu phân phối cho CBCNV sẽ bị hạn chế chuyển nhượng trong 6 tháng.

## **11. Các loại thuế có liên quan:**

Thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp của Công ty là 28%, Thuế giá trị gia tăng cho kinh doanh Thuỷ hải sản là 5% và may là 0%. Theo Công văn số 5352/CT-TTHT ngày 12 tháng 5 năm 2005, nếu hàng năm Công ty có mức xuất khẩu trên 50% tổng giá trị hàng hoá sản xuất, kinh doanh thì từ năm 2004 trở đi Công ty được hưởng mức thuế ưu đãi 20% cho đến năm 2009.

## 12. Ngân hàng mở tài khoản phong toả nhận tiền mua cổ phiếu

Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam - chi nhánh Nam Kỳ Khởi Nghĩa, 12 Nam Kỳ Khởi Nghĩa, Quận 1, TP.HCM, số tài khoản: 11910000074708.

## VI. MỤC ĐÍCH CHÀO BÁN:

### 1. Mục đích chào bán:

Huy động vốn thực hiện dự án xí nghiệp may ba lô, túi xách xuất khẩu GILIMEX-Phú Mỹ với diện tích đất thuê là 57.000m<sup>2</sup> trong thời hạn 50 năm ở cụm công nghiệp-tiểu thủ công nghiệp Hắc Dịch, Huyện Tân Thành, tỉnh Bà Rịa Vũng Tàu.

### 2. Phương án khả thi dự án đầu tư GILIMEX-Phú Mỹ:

#### 2.1. Sự cần thiết phải đầu tư

Đáp ứng được phần lớn nhu cầu của những khách hàng truyền thống như IKEA của Thụy Điển, Brumen của Đài Loan và sắp tới để thâm nhập vào thị trường đầy tiềm năng như Mỹ, Công ty cần phải mở rộng hoạt động sản xuất kinh doanh, xây dựng thêm nhà xưởng, đầu tư thêm máy móc thiết bị vì hiện tại các nhà xưởng của Công ty hầu như đã vận hành hết công suất,

Hơn nữa, trong xu thế hội nhập, để tăng lợi thế cạnh tranh, cần thiết phải mở rộng và di dời xưởng may sang những nơi có nguồn lao động dồi dào, giá thuê đất rẻ, gần những nguồn nguyên liệu sẵn có ở địa phương, có những chính sách ưu đãi về thuế, hạ tầng và đặc biệt là tránh lãng phí mặt bằng ở thành phố Hồ Chí Minh.

Cần có xưởng may mới rộng hơn, đúng tiêu chuẩn phù hợp phù hợp với tính chất của ngành may để dần dần thay thế cho những cơ sở vật chất đã xuống cấp hiện nay. Đồng thời trong tương lai, xí nghiệp tại Thành phố Hồ Chí Minh sẽ phải di dời.

#### 2.2. Địa điểm :

Cụm Công nghiệp — Tiểu thủ công nghiệp Hắc Dịch, Huyện Tân Thành, tỉnh Bà Rịa — Vũng Tàu cách Quốc lộ 51 khoảng 4,5 km, Thị xã Bà Rịa 20 km, Thành phố Vũng Tàu 45 km, TP.HCM 80 km.

Diện tích đất : 57.000 m<sup>2</sup> □ thuê trong 50 năm

Quy mô dự án : Xây dựng tổng cộng 4 xưởng may với quy mô 2.400 máy may cho 4.000 lao động, công suất dự kiến là 5 triệu sản phẩm/năm.

#### 2.3. Vốn đầu tư :

*Được chia làm 4 giai đoạn đầu tư*

❖ Giai đoạn 1 :

**66.809.031.693 VNĐ**

Trong đó:

▪ Đầu tư mặt bằng: $57.373m^2 \times 16 \text{ USD}/m^2 =$	14.779.284.800 VNĐ
▪ Xây dựng : $41.833 m^2 =$	34.829.746.893 VNĐ
▪ Máy móc thiết bị	7.700.000.000 VNĐ
▪ Đất xây khu nhà nội trú : 2 ha =	2.000.000.000 VNĐ
▪ Đầu tư xây khu nhà nội trú cho công nhân :	7.500.000.000 VNĐ

Tiến độ thực hiện :

- Quý 2/ 2007 : bắt đầu xây dựng
- Quý 4 năm 2007 : Bắt đầu hoạt động

❖ Giai đoạn 2 :

- Xây dựng xưởng 2:  $5.180m^2$
- Máy móc thiết bị:
- Đầu tư xây khu nhà nội trú cho công nhân

**20.500.000.000 VNĐ**

5.300.000.000 VNĐ  
7.700.000.000 VNĐ  
7.500.000.000 VNĐ

Tiến độ thực hiện :

- Đầu năm 2008: bắt đầu xây dựng.
- Quý 3 năm 2008: Phân xưởng 2 bắt đầu hoạt động.

❖ Giai đoạn 3 :

- Xây dựng xưởng 3:  $5.180 m^2$
- Máy móc thiết bị:
- Đầu tư xây khu nhà nội trú cho công nhân

**20.500.000.000 VNĐ**

5.300.000.000VNĐ  
7.700.000.000 VNĐ  
7.500.000.000 VNĐ

Tiến độ thực hiện :

- Đầu năm 2009: bắt đầu xây dựng.
- Quý 3 năm 2009: Phân xưởng 3 bắt đầu hoạt động.

❖ Giai đoạn 4 :

- Xây dựng xưởng 4:  $5.180m^2$
- Máy móc thiết bị:
- Đầu tư xây khu nhà nội trú cho công nhân

**20.500.000.000 VNĐ**

5.300.000.000VNĐ  
7.700.000.000 VNĐ  
7.500.000.000 VNĐ

Tiến độ thực hiện :

- Đầu năm 2010: bắt đầu xây dựng.
- Quý 3 năm 2010: Phân xưởng 4 bắt đầu hoạt động.

**Tổng cộng vốn đầu tư cho dự án : 128.309.031.693 VNĐ**

## 2.4. Hiệu quả dự án.

❖ Thị trường tiêu thụ: Ngoài thị trường truyền thống như EU, Công ty sẽ mở rộng thêm thị trường Đông Âu, Mỹ.

❖ Doanh thu may dự kiến:Lợi nhuận sau thuế dự kiến

▪ Năm 2007 :	33.810.000.000 VNĐ	405.720.000 VNĐ
▪ Năm 2008 :	202.860.000.000 VNĐ	9.196.320.000 VNĐ
▪ Năm 2009 :	434.700.000.000 VNĐ	21.252.000.000 VNĐ
▪ Năm 2010 :	618.240.000.000 VNĐ	30.796.080.000 VNĐ
▪ Năm 2011 trở đi :	734.160.000.000 VNĐ	38.176.320.000 VNĐ

❖ Hiệu quả kinh tế: Tính cho vòng đời đầu tư của dự án là 10 năm

- Thời gian thu hồi vốn : Với vòng đời đầu tư của dự án là 10 năm và hệ số chiết khấu là 10% thì thời gian thu hồi vốn của dự án là **5 Năm**
- Điểm hòa vốn của Dự án : Tại điểm năng suất bình quân của công nhân là **9,4 USD/người/ngày** thì Dự án hòa vốn
- Hiệu giá thuần của Dự án sau 10 năm: **130.481.298.360 VNĐ >0** - Dự án đầu tư có lãi

- Tỷ suất thu hồi nội bộ của dự án là: 35,48% >10%(tỷ suất sinh lời tối thiểu) —  
*Dự án khả thi*

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

Thực hiện Nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông ngày 23/03/2007, Công ty sẽ sử dụng toàn bộ số tiền thu được dự kiến là **172 tỷ đồng từ nguồn vốn huy động do phát hành thêm 5.687.500 cổ phiếu** để đầu tư xây dựng xí nghiệp May Gilimex - Phú Mỹ, bổ sung vốn lưu động, dự trữ nguyên liệu sản xuất, phục vụ cho dự án xí nghiệp may Gilimex — Phú Mỹ hoạt động và bổ sung cho các dự án đầu tư khác .... Trong trường hợp số lượng cổ phần không bán được hết thì coi như số lượng đó bỏ không phát hành và không nhất thiết phải huy động hết toàn bộ số tiền như dự kiến.

## VIII. CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN ĐẾN ĐỢT CHÀO BÁN:

- 1. 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 : <http://www.bvsc.com.vn>

### 2. Tổ chức kiểm toán.

**Công ty Dịch vụ Tư vấn tài chính kế toán và kiểm toán - Chi nhánh TP.HCM.**

- |             |                                    |
|-------------|------------------------------------|
| Địa chỉ:    | 29 Võ Thị Sáu, Quận 1, TP.HCM.     |
| Điện thoại: | (84-8) 8205944 Fax: (84-8) 8205942 |

## IX. PHỤ LỤC:

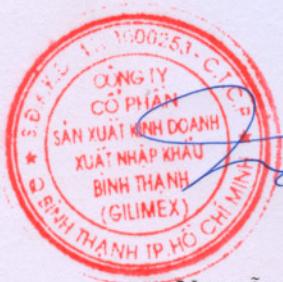
- 1. Phụ lục I: : Điều lệ Công ty.**
- 2. Phụ lục II: Báo cáo tài chính đã được kiểm toán năm 2005, 2006 và báo cáo tài chính quý I/2007.**

Thành phố Hồ Chí Minh, ngày 24 tháng 4 năm 2007

ĐẠI DIỆN TỔ CHỨC PHÁT HÀNH - CÔNG TY CP SXKD XNK BÌNH THẠNH

CHỦ TỊCH HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

TỔNG GIÁM ĐỐC



Nguyễn Băng Tâm

Nguyễn Gia Vinh

TRƯỞNG BAN KIỂM SOÁT

Trần Lê Việt Hùng

KẾ TOÁN TRƯỞNG

Nguyễn Thị Thu Vân