

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

BẢN CÁO BẠCH

CÔNG TY CỔ PHẦN THƯƠNG MẠI XUẤT NHẬP KHẨU THIÊN NAM



(Giấy chứng nhận ĐKKD số 4103000195 do Sở Kế hoạch và Đầu tư TPHCM cấp lần đầu ngày 01/11/2000 và cấp lại lần 5 ngày 10/01/2006)

PHÁT HÀNH VÀ NIÊM YẾT BỔ SUNG CỔ PHIẾU

(Giấy phép phát hành số 72/UBCK - ĐKPH do Chủ tịch Ủy ban chứng khoán Nhà nước cấp ngày 27 tháng 12 năm 2006)

Bản cáo bạch này và tài liệu bổ sung sẽ được cung cấp tại:

- 1. Trụ sở Công ty CP Thương mại Xuất nhập khẩu Thiên Nam (TNA)**
 - 432 Lý Thái Tổ, Phường 10, Quận 10, Tp Hồ Chí Minh
 - Điện thoại: (84 8) 8348 981 Fax: (84 8) 8348 983
- 2. Trụ sở Công ty CP Chứng khoán Sài Gòn (SSI)**
 - 180 – 182 Nguyễn Công Trứ, Quận 1, Tp Hồ Chí Minh
 - Điện thoại: (84-8) 8218 567 Fax: (84-8) 8213 867
- 3. Chi nhánh Công ty SSI tại Hà Nội**
 - 25 Trần Bình Trọng, Quận Hoàn Kiếm, Tp Hà Nội
 - Điện thoại: (84-4) 9426 718 Fax: (84-4) 9426 719

Phụ trách công bố thông tin:

Họ và tên: Bà Nguyễn Thị Hiệp Chức vụ: Chủ tịch Hội đồng quản trị.

Điện thoại: (84-8) 8348 987

CÔNG TY CỔ PHẦN THƯƠNG MẠI XUẤT NHẬP KHẨU THIÊN NAM

(Giấy chứng nhận ĐKKD số 4103000195 do Sở Kế hoạch và Đầu tư TP HCM cấp
lần đầu ngày 01/11/2000 và cấp lại lần 5 ngày 10/01/2006)

PHÁT HÀNH VÀ NIÊM YẾT BỔ SUNG CỔ PHIẾU

Tên cổ phiếu: Cổ phiếu Công ty CP Thương mại Xuất nhập khẩu Thiên Nam (TNA)

Mệnh giá: 10.000 đồng (Mười ngàn đồng)

Giá phát hành:

- | | |
|--|-----------------------|
| ✓ Giá phát hành cho cổ đông cho cổ đông hiện tại: | 27.200 đồng/ cổ phiếu |
| ✓ Giá phát hành cho người lao động: | 27.200 đồng/cổ phiếu |
| ✓ Giá phát hành ra bên ngoài (dự kiến): | 34.000 đồng /cổ phiếu |
| ✓ Giá bảo lãnh phát hành cho đợt phát hành ra bên ngoài: | 34.000 đồng/cổ phiếu |

Tổng số lượng phát hành: 2.000.000 cổ phiếu
(Hai triệu cổ phiếu)

- | | |
|---------------------------------------|--------------------|
| - Phát hành cho cổ đông hiện tại: | 650.000 cổ phiếu |
| - Phát hành cho lao động của Công ty: | 100.000 cổ phiếu |
| - Phát hành ra bên ngoài: | 1.250.000 cổ phiếu |

Tổng giá trị phát hành: (tính theo mệnh giá) 20.000.000.000 đồng
(Hai mươi tỷ đồng)

TỔ CHỨC TƯ VẤN VÀ BẢO LÃNH PHÁT HÀNH:

❖ Công ty Cổ phần Chứng Khoán Sài Gòn (SSI)

Trụ sở chính:

Địa chỉ: 180 – 182 Nguyễn Công Trứ, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh.

Điện thoại: (84.8) 821 8567

Fax: (84.8) 821 3867

E-mail: ssi@ssi.com.vn

Website: www.ssi.com.vn

Chi nhánh tại Hà Nội:

Địa chỉ: 25 Trần Bình Trọng, Hà Nội

Điện thoại: (84.8) 942 6718

Fax: (84.8) 942 6719

Email: ssi_hn@ssi.com.vn

TỔ CHỨC KIỂM TOÁN:

❖ Công ty Kiểm toán và Tư vấn (A&C)

Địa chỉ: 229 Đồng Khởi, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh

Điện thoại: (84.8) 827 2295

Fax: (84.8) 827 2300

MỤC LỤC

I.	NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM CHÍNH ĐỐI VỚI NỘI DUNG BẢN CÁO BẠCH..	3
1.	Tổ chức phát hành.....	3
2.	Tổ chức tư vấn	3
II.	CÁC KHÁI NIỆM.....	4
III.	TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC PHÁT HÀNH	5
1.	Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển	5
2.	Cơ cấu tổ chức Công ty	7
3.	Cơ cấu bộ máy quản lý của Công ty	7
4.	Danh sách cổ đông nắm giữ trên 5% vốn cổ phần của công ty	9
5.	Danh sách những công ty mẹ và công ty con của tổ chức phát hành, những công ty mà tổ chức phát hành đang nắm giữ quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối, những công ty nắm giữ quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối đối với tổ chức phát hành	10
6.	Hoạt động kinh doanh	10
7.	Báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh trong 2 năm gần nhất.....	16
8.	Vị thế của Công ty so với các doanh nghiệp cùng ngành	17
9.	Chính sách đối với người lao động.....	19
10.	Chính sách cổ tức.....	20
11.	Tình hình hoạt động tài chính.....	20
12.	HĐQT, Ban Giám đốc và Ban Kiểm soát.....	23
13.	Nhà xưởng, tài sản thuộc sở hữu của Công ty	27
14.	Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức 3 năm tới	29
15.	Đánh giá của tổ chức tư vấn về kế hoạch lợi nhuận và cổ tức.....	29
16.	Thông tin về những cam kết nhưng chưa thực hiện của tổ chức phát hành.....	30
17.	Các thông tin, tranh chấp kiện tụng liên quan tới Công ty mà có thể ảnh hưởng đến giá cả cổ phiếu phát hành	30
IV.	CỔ PHIẾU PHÁT HÀNH.....	31
1.	Loại chứng khoán.....	31
2.	Mệnh giá	31
3.	Tổng số chứng khoán phát hành và đăng ký niêm yết bổ sung:.....	31
4.	Giá phát hành dự kiến	31
5.	Giá bảo lãnh phát hành.....	31
6.	Phương pháp tính giá	31
7.	Phương thức phân phối	31
8.	Thời gian phân phối cổ phiếu (dự kiến).....	32
9.	Kế hoạch chào bán cổ phần.....	32
6.	Giới hạn về tỷ lệ nắm giữ đối với người nước ngoài.....	36
7.	Các loại thuế có liên quan.....	37
8.	Ngân hàng mở tài khoản phong tỏa nhận tiền mua cổ phiếu.....	37
V.	MỤC ĐÍCH PHÁT HÀNH	38
VI.	KẾ HOẠCH SỬ DỤNG TIỀN THU ĐƯỢC TỪ ĐỢT PHÁT HÀNH	43
VII.	CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN TỚI ĐỢT PHÁT HÀNH.....	43
1.	Tổ chức tư vấn và bảo lãnh phát hành.....	43
2.	Tổ chức kiểm toán.....	43
VIII.	CÁC NHÂN TỐ RỦI RO	44
1.	Rủi ro về kinh tế.....	44
2.	Rủi ro về luật pháp	44
3.	Rủi ro về lãi suất và tỷ giá.....	44
4.	Rủi ro về hoạt động kinh doanh	45
5.	Rủi ro của dự án đầu tư và rủi ro liên quan đến đợt phát hành.....	45
6.	Rủi ro khác	46

NỘI DUNG BẢN CÁO BẠCH

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

1. Tổ chức phát hành

- Bà Nguyễn Thị Hiệp Chức vụ: Chủ tịch Hội đồng quản trị
- Ông Ngô Hữu Hoàn Chức vụ: Giám đốc
- Ông Hoàng Tiến Thành Chức vụ: Kế toán trưởng

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

2. Tổ chức tư vấn

- Ông Nguyễn Hồng Nam Chức vụ: Giám đốc Điều hành

Bản cáo bạch này là một phần của hồ sơ xin phép phát hành do Công ty Cổ phần Chứng khoán Sài Gòn (SSI) tham gia lập trên cơ sở hợp đồng tư vấn với Công ty Cổ phần Thương mại Xuất nhập khẩu Thiên Nam (TNA). Chúng tôi đảm bảo rằng việc phân tích, đánh giá và lựa chọn ngôn từ trên Bản cáo bạch này đã được thực hiện một cách hợp lý và cẩn trọng dựa trên cơ sở các thông tin và số liệu do Công ty Cổ phần Thương mại Xuất nhập khẩu Thiên Nam cung cấp.

II. CÁC KHÁI NIỆM

- ❖ TTGDCK: Trung tâm Giao dịch chứng khoán
- ❖ NĐ 144/CP: Nghị định số 144/2003/NĐ-CP ngày 28/11/2003 của Chính phủ về Chứng khoán và Thị trường chứng khoán.
- ❖ TNA: Công ty Cp Thương mại Xuất nhập khẩu Thiên Nam.
- ❖ UBCKNN: Ủy ban Chứng khoán Nhà nước là Cơ quan quản lý Nhà nước về Chứng khoán và Thị trường Chứng khoán.

III. TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC PHÁT HÀNH

1. Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển

Tên gọi Công ty: **CÔNG TY CỔ PHẦN THƯƠNG MẠI XUẤT NHẬP KHẨU THIÊN NAM**

Tên giao dịch: **THIEN NAM TRADING – IMPORT EXPORT JOINT STOCK COMPANY**

Tên viết tắt: **TNA**

- Trụ sở chính của Công ty:

- ✓ Địa chỉ: 432 Lý Thái Tổ, Phường 10, Quận 10, Tp.HCM.
- ✓ Điện thoại: (84 8) 8348 981 – 8348 987
- ✓ Fax: (84 8) 8348 981 – 8348 983

- Vốn điều lệ: 13.000.000.000 đồng (Mười ba tỷ đồng)

- Vốn thực góp sau khi phát hành (dự kiến): 33.000.000.000 đồng (Ba mươi ba tỷ đồng).

- Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển:

Công ty Cổ phần TM-XNK Thiên Nam tiền thân là Công ty Thương mại – Dịch vụ – XNK (Tenimex), một doanh nghiệp Nhà nước trực thuộc UBND Quận 10. Công ty TENIMEX được thành lập bởi quyết định số 4103/GP-UB-NCVX do Ủy Ban Nhân dân Thành phố Hồ Chí Minh ký ngày 03/12/1994 trên cơ sở sáp nhập 02 doanh nghiệp Nhà nước:

- ✓ Công ty Thương mại Dịch vụ quận 10.
- ✓ Công ty Sản xuất Kinh Doanh XNK quận 10.

Thực hiện chủ trương cổ phần hoá, ngày 24/05/2000 Thủ tướng Chính phủ ký quyết định số 58/2000/QĐ.TTg chuyển Công ty Thương mại Dịch vụ XNK Quận 10 thành Công ty Cổ phần Thương mại XNK Thiên Nam với số vốn điều lệ 13.000.000.000 đồng.

Ngày 01/11/2000 Công ty chính thức đi vào hoạt động với Giấy Chứng Nhận Đăng Ký Kinh Doanh số 4103000195 do Sở Kế Hoạch Đầu Tư Tp.Hồ Chí Minh cấp.

Cổ phiếu của Công ty đã được niêm yết tại Trung tâm Giao dịch Chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh theo Giấy phép niêm yết số 36/UBCK – GPNY do Chủ tịch Ủy Ban Chứng Khoán Nhà nước cấp ngày 04/05/2005 và giao dịch lần đầu tiên vào ngày 20/07/2005.

Đến nay, sau 05 năm cổ phần hóa, các mặt hoạt động kinh doanh của Công ty đều phát triển, giữ được mức độ tăng trưởng cao và ổn định, từng bước xác định được thương hiệu Công ty trên thương trường. Doanh thu tăng bình quân 10%/năm, tốc độ tăng trưởng lợi nhuận bình quân các năm đạt 27,8%/năm, trong đó lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh thương mại - dịch vụ tăng bình quân 30,13%/năm.

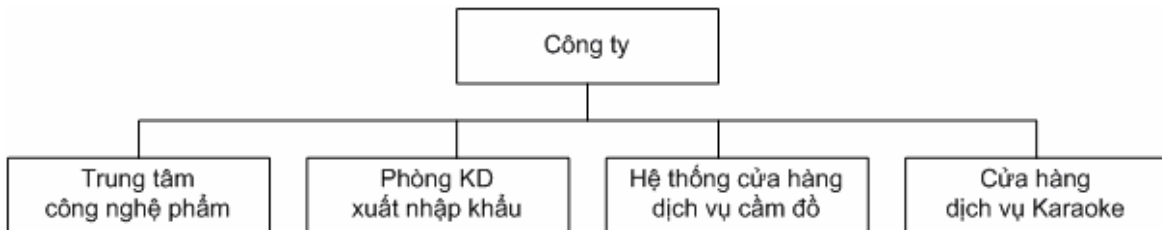
- Phạm vi, lĩnh vực hoạt động của Công ty bao gồm:

- ✓ Xuất nhập khẩu trực tiếp các mặt hàng nông sản, thủy hải sản, lương thực, thực phẩm, điện tử, xe gắn máy, nguyên nhiên vật liệu, vật tư, máy móc thiết bị, phân bón, phương tiện vận tải, vật liệu xây dựng và trang trí nội thất, mỹ phẩm.
- ✓ Dịch vụ nhận ủy thác xuất nhập khẩu các mặt hàng Nhà nước cho phép.
- ✓ Tổ chức các hoạt động dịch vụ cầm đồ, du lịch, khách sạn, nhà hàng, karaoke (không kinh doanh tại trụ sở), cho thuê văn phòng đại diện, kinh doanh vàng, bạc, salon auto, sửa chữa xe, tráng rọi ảnh màu, máy văn phòng, photocopy, diệt trừ mối.
- ✓ Mua bán, đại lý, ký gởi các các mặt hàng công nghệ phẩm, lương thực, thực phẩm, vật tư thiết bị, phương tiện vận tải, rượu, thuốc lá nội, nông sản, thủy hải sản, kim khí điện máy, vật liệu xây dựng, trang trí nội thất, phân bón, thuốc trừ sâu, vật tư, máy móc thiết bị, mỹ phẩm, sách và văn hóa phẩm.
- ✓ Mua bán hàng điện gia dụng, hạt nhựa, vật tư ngành ảnh, văn phòng phẩm, băng đĩa nhạc, đồ điện gia dụng, giày da, túi xách, đồng hồ, mắt kính, cơ điện lạnh, máy giặt, xe gắn máy và phụ tùng, xe đạp, quần áo, bia, nước giải khát (trừ kinh doanh dịch vụ ăn uống).
- ✓ Đại lý ký gởi hàng hóa.
- ✓ Thu mua và chế biến hàng nông – thủy – hải sản xuất khẩu (không hoạt động tại trụ sở).
- ✓ Dịch vụ sửa chữa máy ảnh, chụp ảnh, quay video, cho thuê đồ cưới, cho thuê xe du lịch.
- ✓ Cho thuê kinh doanh nhà. Môi giới bất động sản.
- ✓ Mua bán sắt thép, kim loại phế liệu và dịch vụ phá dỡ tàu thuyền, ô tô cũ (không hoạt động tại trụ sở)
- ✓ Mua bán xe ô tô
- ✓ Mua bán gỗ rừng trồng, gỗ nhập khẩu. Dịch vụ khai thuê hải quan. Dịch vụ giao nhận hàng hóa. Kinh doanh vận tải hàng bằng ô tô. Kinh doanh lữ hành nội địa

2. Cơ cấu tổ chức Công ty

Công ty có các đơn vị trực tiếp kinh doanh là: Phòng kinh doanh xuất nhập khẩu và 03 đơn vị kinh doanh trực thuộc gồm: 01 Trung tâm Công nghệ phẩm, 01 Cửa hàng dịch vụ Karaoke, hệ thống cửa hàng dịch vụ Chăm sóc. Điều hành mỗi đơn vị là Cửa hàng trưởng, có nhiệm vụ triển khai tổ chức hoạt động kinh doanh theo kế hoạch được Ban Giám đốc giao.

Hình 1: Sơ đồ cơ cấu tổ chức



Bảng 1: Danh sách các Cửa hàng trực thuộc Công ty

Tên đơn vị trực thuộc	Địa chỉ
Trung tâm Công nghệ phẩm	451 - 453 Nguyễn Tri Phương, phường 8, quận 10, Tp.HCM; Điện thoại: 08 8 564 031
Cửa hàng dịch vụ chăm sóc	260 Ngô Quyền, phường 8, quận 10, Tp.HCM; Điện thoại: 08 8 8550 551
Cửa hàng dịch vụ chăm sóc	006 Lô G, chung cư Ngô Gia Tự, P.3, quận 10, Tp.HCM; Điện thoại: 08 8 330 531
Cửa hàng dịch vụ chăm sóc	98 Cư xá Lý Thường Kiệt, phường 7, quận 10, Tp.HCM; Điện thoại: 08 8 574 367
Cửa hàng dịch vụ chăm sóc	178 Phó Cơ Điều, phường 06, quận 11, Tp.HCM; Điện thoại: 08 8 553 742
Cửa hàng dịch vụ chăm sóc	614 Lê Hồng Phong, phường 10, quận 10, Tp.HCM; Điện thoại: 08 8 354 731
Cửa hàng Karaoke	1 – 3 Ngô Gia Tự, phường 2, quận 10, Tp.HCM; Điện thoại: 08 8 350 968

3. Cơ cấu bộ máy quản lý của Công ty

Đại hội đồng cổ đông

Đại hội đồng cổ đông là tổ chức quyền lực cao nhất của Công ty hoạt động theo Luật doanh nghiệp và Điều lệ của Công ty. Đại hội đồng cổ đông có trách nhiệm thảo luận và phê chuẩn những chính sách, chiến lược dài hạn và ngắn hạn về định hướng phát triển của Công ty, quyết định về cơ cấu vốn, bầu ra Hội đồng quản trị và Ban kiểm soát của Công ty.

Hội đồng Quản trị

Hội đồng Quản trị là cơ quan quản trị 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 mà không được ủy quyền. Hội đồng quản trị có trách nhiệm xây dựng các kế hoạch kinh doanh, đưa ra các biện pháp, các quyết định nhằm đạt được các mục tiêu do Đại hội đồng cổ đông đề ra.

Ban Kiểm soát

Có nhiệm vụ giúp Đại hội đồng Cổ đông giám sát, đánh giá kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty một cách minh bạch khách quan nhằm đảm bảo lợi ích cho các cổ đông.

Ban Giám đốc

Ban Giám đốc là cơ quan điều hành mọi hoạt động kinh doanh của Công ty. Giám đốc Công ty là người đại diện trước pháp luật của Công ty và chịu trách nhiệm cao nhất trước Hội đồng quản trị về toàn bộ việc tổ chức kinh doanh, thực hiện các biện pháp nhằm đạt được các mục tiêu phát triển của Công ty. Giúp việc cho Giám đốc có 01 Phó Giám đốc kinh doanh điều hành trực tiếp phòng kinh doanh –XNK và các đơn vị kinh doanh phụ thuộc của Công ty, ngoài ra giúp việc cho Giám đốc còn có Kế toán trưởng, Trưởng phòng Nhân sự Hành chính và Trưởng phòng Đầu tư phát triển.

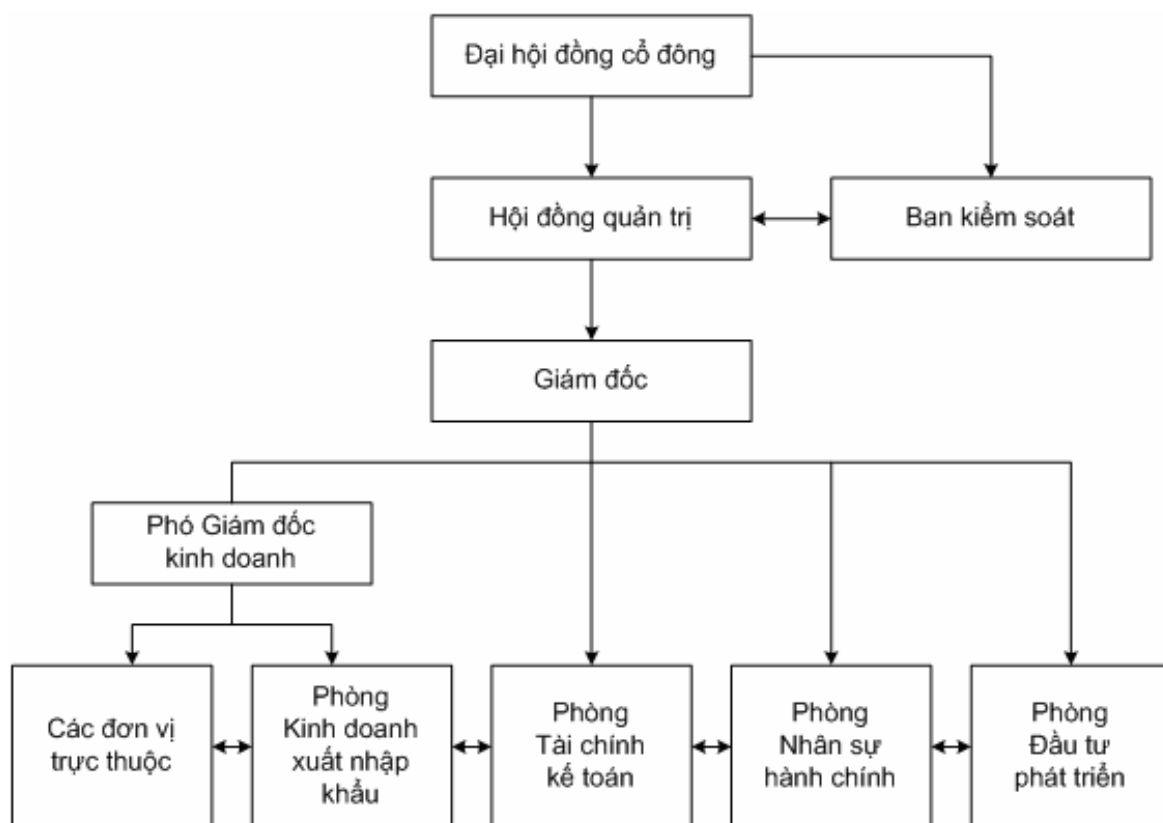
Các phòng ban trong Công ty

Công ty có 04 phòng ban gồm : Phòng Kinh doanh xuất nhập khẩu, Phòng Tài chính kế toán, Phòng Nhân sự hành chính, Phòng Đầu tư phát triển. Các phòng ban thực hiện các công việc chức năng nhằm đảm bảo cho việc quản lý, tổ chức, điều hành hoạt động sản xuất kinh doanh của Ban Giám đốc được hiệu quả và đúng pháp luật.

Các tổ chức Đảng Cộng sản Việt Nam, Công đoàn

Các tổ chức đoàn thể hoạt động theo quy định của pháp luật nhằm đảm bảo quyền lợi của toàn thể các cổ đông và người lao động được thực hiện theo đúng pháp luật

Hình 2: Sơ đồ cơ cấu bộ máy quản lý của công ty



4. Danh sách cổ đông nắm giữ trên 5% vốn cổ phần của công ty

- Công ty có 4 cổ đông nắm giữ trên 5% vốn cổ phần tính đến thời điểm 20/07/2006.

Bảng 2: Danh sách cổ đông nắm giữ trên 5% cổ phần tính đến thời điểm 20/07/2006

STT	Cổ đông	Địa chỉ	Cổ phần	Tỷ lệ/VĐL
1	Tổng Cty Thương mại Sài Gòn (Satra), đại diện: ✓ Bà Nguyễn Thị Hiệp ✓ Ông Nguyễn Ngọc Tuấn	275B Đường Phạm Ngũ Lão, Q.1, TP.HCM	455.000	35,00%
2	Nguyễn Thị Sa	265/4A Bùi Đình Túy, P.24, Q.Bình Thạnh.	79.990	6,15%
3	Trần Thị Đan Thanh	158 Bắc Hải, Q. TB, TP.HCM	70.780	5,44%
4	Huỳnh Thị Yến	483/8 Lê Văn Sỹ, P.12, Q.3, TP.HCM	65.000	5,00 %
Tổng cộng			670.770	51,59%

5. Danh sách những công ty mẹ và công ty con của tổ chức phát hành, những công ty mà tổ chức phát hành đang nắm giữ quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối, những công ty nắm giữ quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối đối với tổ chức phát hành

Không có

6. Hoạt động kinh doanh

6.1 Chủng loại kinh doanh và dịch vụ qua các năm

Các mặt hàng kinh doanh của Công ty:

- ✓ Công nghệ phẩm: Bánh, kẹo, chocolate, đường, sữa các loại...
- ✓ Bình điện: các loại bình cho xe hơi hiệu Panasonic, SB, Royal.
- ✓ Điện máy, điện lạnh, máy tính điện tử: máy hát, truyền hình, máy lạnh, máy tính điện tử
- ✓ Casio, máy vi tính.
- ✓ Sắt, thép: thép lá, thép tấm, thép hình, thép dây, sắt ống.
- ✓ Giấy: giấy làm bao bì, giấy mỹ thuật, giấy cho ngành in.
- ✓ Phụ tùng xe, động cơ: phụ tùng xe tải.
- ✓ Khác: nước tẩy rửa, dầu nhớt, mỹ phẩm, simili

Các dịch vụ Công ty cung cấp:

- ✓ Cầm đồ
- ✓ Kinh doanh mặt bằng
- ✓ Ủy thác xuất nhập khẩu
- ✓ Karaoke
- ✓ Nhiếp ảnh, tráng rửa ảnh màu.

6.2 Giá trị, sản lượng dịch vụ qua các năm

Bảng 3: Giá trị, sản lượng dịch vụ qua các năm

Đơn vị tính: triệu đồng

TT	CHỈ TIÊU	NĂM 2004		NĂM 2005		09 THÁNG 2006	
		Giá trị	% Tổng DT	Giá trị	% Tổng DT	Giá trị	% Tổng DT
I	KINH DOANH - THƯƠNG MẠI	145.173	95,37%	158.981	95,34%	179.160	95,34%
1	Công nghệ, thực phẩm	102.869	67,58%	112.337	67,37%	17.633	9,53%

TT	CHỈ TIÊU	NĂM 2004		NĂM 2005		09 THÁNG 2006	
		Giá trị	% Tổng DT	Giá trị	% Tổng DT	Giá trị	% Tổng DT
2	Sắt thép, giấy	26.293	17,27%	30.549	18,32%	150.912	81,51%
3	Hàng hóa khác (Mỹ phẩm,...)	10.897	7,16%	11.095	6,65%	7.517	4,06%
4	Máy móc trang thiết bị điện – điện tử	5.114	3,36%	5.000	3,00%	3.099	1,67%
II	DỊCH VỤ	7.044	4,63%	7.762	4,66%	5.978	3,23%
1	Dịch vụ Chăm sóc	2.028	1,33%	2.574	1,54%	1.947	1,05%
2	Dịch vụ Karaoke	1.224	0,80%	1.301	0,78%	1.234	0,67%
3	Dịch vụ KD mặt bằng	3.792	2,49%	3.888	2,33%	2.797	1,51%
	TỔNG CỘNG	152,217	100%	166.743	100,00%	185.138	100,00%

6.3 Chi phí hoạt động kinh doanh dịch vụ

Bảng 4: Doanh thu và chi phí sản xuất của TNA qua các năm

Đvt : triệu đồng

Chi phí	Năm 2004		Năm 2005		09 tháng 2006	
	Giá trị	% D.thu	Giá trị	% D.thu	Giá trị	% D.thu
Giá vốn hàng bán	140.238	92,13%	154.554	92,69%	172.078	92,68%
Chi phí bán hàng	4.415	2,90%	4.021	2,41%	3.268	1,76%
Chi phí QLDN	2.082	1,37%	2.312	1,39%	2.153	1,16%
Tổng cộng	146.735	96,40%	160.887	96,48%	177.499	95,60%

Với mục tiêu tạo điều kiện cạnh tranh về giá trên thương trường, Công ty không ngừng tìm kiếm các nguồn cung cấp hàng hoá có giá thấp, đồng thời chủ trương thanh toán sớm các khoản phải trả cho khách hàng để hưởng chiết khấu giá mua. Mặt khác, Công ty tìm cách tiết kiệm các khoản chi phí trong quản lý và bán hàng thông qua việc quản lý chặt chẽ chi phí qua các năm. Nhìn chung trong những năm vừa qua, tỷ lệ giá vốn sản phẩm trong tổng doanh thu của Công ty dao động ở khoảng 92%, tỷ lệ chi phí quản lý doanh nghiệp và chi phí bán hàng trên doanh thu qua các năm giảm từ 4,3% xuống 3,3%, mặc dù doanh thu năm sau cao hơn năm trước.

6.5 Tình hình nghiên cứu và phát triển sản phẩm mới

Công ty tiến hành nghiên cứu thị hiếu tiêu dùng của người tiêu dùng qua các mùa vụ trong năm, cụ thể: theo từng mùa vụ trong năm Công ty nghiên cứu và nắm bắt nhu cầu của người tiêu dùng thông qua các khách hàng bán buôn của Công ty, từ đó lên kế hoạch nhập khẩu hoặc tìm kiếm các mặt hàng để cung ứng cho nhu cầu tiêu thụ của khách hàng.

Đối với các sản phẩm mới, Công ty tiến hành thăm dò nhu cầu của thị trường thông qua sự hỗ trợ của các nhà cung cấp nước ngoài và hệ thống các khách hàng bán buôn nội địa của Công ty. Khi nhu cầu tiêu thụ sản phẩm mới của thị trường tăng mạnh Công ty sẽ tiến hành nhập khẩu số lượng lớn để cung ứng cho thị trường.

Đối với các loại hình dịch vụ của Công ty (cầm đồ, khai thác mặt bằng): Công ty luôn đón nhận các ý kiến đóng góp của các khách hàng đến với Công ty, từ đó cải tiến nâng cao chất lượng hoạt động dịch vụ.

Ngoài ra, Công ty cũng tiến hành tổ chức kinh doanh hoặc hợp tác liên doanh với các đối tác có năng lực. Dựa vào mạng lưới các khách hàng bán buôn của Công ty và kinh nghiệm lâu năm là nhà phân phối hàng hoá trên thị trường nội địa, Công ty thường xuyên tìm kiếm và chọn lọc các nhà sản xuất hoặc các nhà phân phối hàng hoá độc quyền trên thế giới để hợp tác kinh doanh phân phối hàng hoá cho thị trường. Với ưu thế hệ thống bất động sản, Công ty chọn các đối tác có năng lực tài chính, có dự án khả thi để tiến hành hợp tác kinh doanh tại các địa điểm bất động sản này. Nghiên cứu và phát triển các dự án xây dựng Cao ốc văn phòng, Chung cư cao cấp, Trung tâm thương mại.

Việc nghiên cứu và áp dụng các phương thức quản lý tiên tiến, nâng cao tính hiệu quả hoạt động của các phòng ban cũng được chú trọng. Trong thời gian tới Công ty sẽ tiến hành quản lý hoạt động kinh doanh theo tiêu chuẩn ISO.

6.6 Tình hình kiểm tra chất lượng dịch vụ

Vì là nhà phân phối các sản phẩm nên chất lượng sản phẩm hàng hóa của Công ty đã được các nhà sản xuất có uy tín kiểm tra trước khi đưa vào thị trường. Các sản phẩm hàng hóa mà Công ty kinh doanh trước khi được đưa vào thị trường nội địa được Công ty kiểm tra theo các tiêu chí sau:

Đối với các sản phẩm công nghệ phẩm:

- ✓ Phải được các nhà sản xuất có uy tín sản xuất;
- ✓ Phải đảm bảo các thông số dinh dưỡng, y tế do luật pháp Việt Nam quy định;
- ✓ Được luật pháp cho phép nhập khẩu;
- ✓ Hàng hóa còn thời gian sử dụng dài;

Đối với các hàng hóa điện tử, điện máy, điện lạnh, phụ tùng xe, bình điện, sắt thép:

- ✓ Phải được các nhà sản xuất có uy tín sản xuất;
- ✓ Chất lượng hàng hóa được người tiêu dùng đánh giá cao;
- ✓ Hàng hóa có tên trong danh mục được phép nhập khẩu của Việt Nam

6.7 Hoạt động Marketing

Công ty có chính sách linh hoạt về giá, mặt hàng phù hợp với tình hình thực tế từng nơi từng lúc cho khách hàng. Hỗ trợ cho các khách hàng trong việc đưa hàng hóa đến người tiêu dùng, tích cực tìm kiếm thêm các khách hàng để bổ sung vào hệ thống phân phối của Công ty. Là nhà phân phối, khách hàng của Công ty chủ yếu là các nhà bán buôn nên Công ty rất coi trọng các khách hàng trong hệ thống phân phối của mình. Sự tồn tại của Công ty gắn liền với sự hợp tác của các thành viên trong kênh phân phối, do đó trong suốt quá trình hoạt động Công ty luôn hiểu những nhu cầu và những khó khăn, trở ngại trong kinh doanh của khách hàng để từ đó hỗ trợ các khách hàng vượt qua khó khăn. Chính vì vậy, hiện nay Công ty đã xây dựng cho mình một hệ thống kênh phân phối gồm những nhà bán buôn có nhiều kinh nghiệm và gắn bó lâu dài và bền vững với Công ty.

6.8 Biểu tượng logo của Công ty

Hình 3: Logo của Công ty CP Thương mại Xuất nhập khẩu Thiên Nam



6.9 Các hợp đồng lớn đang được thực hiện hoặc đã được ký kết

Bảng 5: Hợp đồng ngoại thương đã và đang thực hiện từ tháng 01/2006 – 09/2006.

STT	Tên đối tác	Hợp đồng	Ngày ký	Tên hàng	Trị giá VNĐ (USD)	Loại VNĐ
1	Stemcor UK Limited London	FP 08371	05/01/06	Thép	299.060	NK
2	Manuchar Steel N.V Belgium	13012006/ 03VN	13/01/06	Thép	374.400	NK
3	Mechel Trading Ltd ZUG Schaan Branch	84.982.2	12/01/06	Thép	101.400	NK
4	Mechel Trading Ltd ZUG Schaan Branch	84.981.2	12/01/06	Thép	101.400	NK
5	Arsen International HongKong	06E07B001 0e	16/02/06	Thép	820.000	NK
6	Salzgitter Mannesmann International Singapore	STS/0981	16/02/06	Thép	284.250	NK
7	Beryl's Chocolate & Confectionary Sdn Bhd Malaysia	11/NK	01/03/06	Chocolate	25.848	NK

STT	Tên đối tác	Hợp đồng	Ngày ký	Tên hàng	Trị giá HĐ (USD)	Loại HĐ
8	Manuchar Steel N.V Belgium	09032006/01VN	09/03/06	Thép	435.000	NK
9	International Paper Distributtion Co.,Ltd Macau China	3599	21/03/06	Giấy bao bì	16.500	NK
10	Oki Long Enterprise Co.,Ltd Taiwan	02/TEN	20/03/06	Giấy bao bì	17.250	NK
11	Cavendish & harvey Confectionary Gmbh Germany	19/NK	29/03/06	Kẹo Đức	22.010	NK
12	Dongsheng Steel International Trade Co.,Ltd HongKong	06DSS-011VN-B	21/04/06	Thép	930.000	NK
13	Hangzhou Cogeneration Imp & Exp Co., Ltd China	CIEC-Y1-CS06005	21/04/06	Thép	804.450	NK
14	SCT CO., Ltd ThaiLand	SP 040601	26/04/06	Thép	291.400	NK
15	China national Nonferrous metals & Minerals Imp & Exp Co., Ltd China	CDM-S-E-06-3-33	29/04/06	Thép	372.000	NK
16	China national Nonferrous metals & Minerals Imp & Exp Co., Ltd China	CDM-S-E-06-03-36	19/05/06	Thép	1.022.920	NK
17	Oki Long Enterprise Co.,Ltd Taiwan	03/TEN	20/04/06	Giấy bao bì	17.250	NK
18	Metal one Asia Pte Ltd – Singapore	FA/148	11/08/06	Thép cán nguội	206.800	NK
19	Saizgiter Mannesmann International (Asia) Pte Ltd Singapore	STS/1105	30/08/06	Thép H	222.500	NK
20	Hangzhou Cogeneration Im&Ex Co., Ltd China	CIEC-LD06074	25/08/06	Thép cán nguội	337.283	NK
	TỔNG CỘNG				6.701.721	

Bảng 6: Hợp đồng nội thương đã và đang thực hiện từ tháng 01/2006 – 09/2006

STT	Tên đối tác	Hợp đồng	Ngày ký	Thời hạn	Tên hàng	Trị giá HĐ (USD)	Trị giá HĐ (VND)	Loại HĐ
1	Cty TNHH TM Thép Toàn Thắng	01/KD	06/01/06	30/07/06	Thép	324.152,31		Bán
2	Cty TNHH TM Thép Toàn Thắng	03/KD	12/01/06	30/07/06	Thép	219.817,96		Bán
3	Cty TNHH TM Thép Đại Toàn Thắng	04/KD	16/01/06	30/08/06	Thép	410.535,09		Bán
4	Cty TNHH TM DV Nam Việt Thành	05/KD	07/02/06	30/06/06	Giấy bao bì	43.320,20		Bán
5	Cty TNHH SX TM Nguyễn Minh	08/KD	20/02/06	30/06/06	Thép		8.260.295.156	Bán
6	Cty TNHH SX TM Nguyễn Minh	09/KD	21/02/06	30/09/06	Thép	897.246,00		Bán
7	Cty TNHH SX TM Thái Sơn	18-02/TS	18/02/06	02-03-06	Thép		8.000.002.500	Mua
8	Cty TNHH SX TM Nguyễn Minh	11/KD	22/02/06	30/09/06	Thép	340.011,00		Bán
9	Cty TNHH TM Thép Toàn Thắng	13/KD	09/03/06	30/11/06	Thép	476.028,00		Bán
10	Cty TNHH SX TM Nguyễn Minh	18/KD	12/04/06	31/08/06	Thép		9.480.203.250	Bán
11	Cty TNHH Xây Lắp & Vật Liệu CN Hà Nội	120406/CIM-TN	12/04/06	09-05-06	Thép		9.085.000.000	Mua
12	Cty TNHH SX TM Nguyễn Minh	19/KD	24/04/06	31/12/06	Thép	882.673,68		Bán
13	Cty TNHH SX TM Nguyễn Minh	20/KD	24/04/06	31/12/06	Thép	887.775,84		Bán
14	Cty TNHH SX TM Nguyễn Minh	21/KD	25/04/06	31/12/06	Thép	1.017.807,00		Bán

STT	Tên đối tác	Hợp đồng	Ngày ký	Thời hạn	Tên hàng	Trị giá HĐ (USD)	Trị giá HĐ (VND)	Loại HĐ
15	Cty TNHH TM Thép Toàn Thắng	22/KD	26/04/06	30/09/06	Thép	316.861,54		Bán
16	Tổng Cty TM Sài Gòn Satra	59/HĐKT	28/04/06	31/12/06	Thép	875.461,86		Mua
17	Cty TNHH SX TM Nguyễn Minh	24/KD	06/05/06	30/11/06	Thép	446.575,50		Bán
18	Cty TNHH SX TM Nguyễn Minh	25B/KD	26/05/06	31/01/07	Thép	1.118.107,20		Bán
19	Cty TNHH TM DV Nam Việt Thành	29/KD	30/05/06	30/12/06	Giấy bao bì		956.974.002	Bán
20	Cty CP Thực phẩm CN Sài Gòn	01-TPCN	27/06/06	10/07/06	TP Công nghệ các loại		900.000.000	Mua
	TỔNG CỘNG					8.256.373	36.682.474.908	

7. Báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh trong 2 năm gần nhất

7.1 Tóm tắt một số chỉ tiêu về hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty trong 2 năm gần nhất

Bảng 7: Kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty qua các năm 2004 – 9 tháng 2006

Đvt: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2004	Năm 2005	% tăng giảm 2005/2004	9 tháng năm 2006
Tổng giá trị tài sản	34.054	45.238	32,8%	83.699
Doanh thu thuần	152.157	166.691	9,6%	185.138
Lợi nhuận từ hoạt động KD	5.156	5.677	10,1%	5.570
Lợi nhuận khác	19	226	1.089,5%	113
Lợi nhuận trước thuế	5.175	5.903	14,1%	5.683
Lợi nhuận sau thuế	3.726	4.251	14,1%	4.092
Tỷ lệ chia cổ tức	18%	20%	11,11%	20%

(* Tỷ lệ cổ tức của 9 tháng 2006 cũng là tỷ lệ cổ tức của cả năm 2006)

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

Nhìn chung, trong hai năm 2004 và 2005 TNA đã đạt được tốc độ tăng trưởng khá về doanh thu và lợi nhuận, bình quân mỗi năm tăng 10% doanh thu và 14% lợi nhuận. 9 tháng đầu năm 2006, doanh thu hoạt động tăng với tốc độ cao 54,16% so cùng kỳ năm 2005 tạo điều kiện thuận lợi để hoàn thành và vượt kế hoạch năm 2006.

Trong năm 2006, Công ty đã phát triển thêm việc kinh doanh mặt hàng mới như thép cán nóng, thép cán lạnh, thép hình và đã đạt kết quả khá tốt về doanh thu, lợi nhuận. Doanh thu từ kinh doanh sắt thép chỉ riêng trong 9 tháng năm 2006 đã đạt hơn 150 tỷ, gấp 5 lần doanh thu của các sản phẩm cùng loại trong cả năm 2005. Cùng với sự tăng trưởng của doanh thu, tổng lợi nhuận sau thuế trong 9 tháng năm 2006 cũng tăng cao và đạt hơn 4 tỷ đồng, xấp xỉ với tổng lợi nhuận sau thuế của cả năm 2005.

Một trong các nhân tố tạo ra cơ hội và động lực cho sự tăng trưởng của Công ty là việc cổ phiếu của công ty được niêm yết trên Thị trường Chứng khoán trong năm 2005. Hơn nữa, việc kiểm soát chi phí được thực hiện khá ổn định, tổng chi phí luôn giữ ở mức 95-96% trên doanh thu (xem **Bảng 4**).

Sự hỗ trợ tích cực của HĐQT Công ty, của Ban Tổng giám đốc Tổng Công ty Thương Mại Sài Gòn đặc biệt là Ngân hàng Ngoại thương (Vietcombank)-Chi nhánh Bình Tây đã giải quyết tăng hạn mức tín dụng, đã phần nào tạo điều kiện thuận lợi cho việc phát triển kinh doanh của Công ty

Bên cạnh các nhân tố thuận lợi kể trên, Công ty cũng gặp không ít khó khăn trong quá trình hoạt động như: chính sách quản lý đất đai của Nhà nước thiếu đồng bộ và bất cập làm chậm tiến độ thực hiện các dự án đầu tư của Công ty; Thủ tục xác nhận chủ quyền các bất động sản của Công ty còn chậm trễ làm cho Công ty gặp khó khăn trong việc thế chấp ngân hàng vay vốn kinh doanh; Tình hình thiếu vốn kinh doanh có ảnh hưởng đến việc mở rộng và phát triển kinh doanh của Công ty.

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

8.1 Triển vọng phát triển của ngành

Theo định hướng phát triển kinh tế xã hội Thành phố Hồ Chí Minh, đến năm 2005 trên toàn Thành phố có 15.000 điểm bán hàng, các trung tâm thương mại – dịch vụ sẽ được phân bố ở các khu trung tâm dân cư, thương mại nội thành hiện hữu. Dự kiến trong giai đoạn 2006-2010 Thành phố sẽ xây dựng mới 1 – 2 trung tâm loại lớn, 2-3 trung tâm loại trung bình và 4-5 trung tâm loại nhỏ. Trong đó, quận 10 sẽ có 1 trung tâm thương mại-dịch vụ loại vừa và 1 trung tâm loại nhỏ. Với kế hoạch định hướng phát triển của Thành phố cùng với lợi thế các mặt bằng có diện tích lớn của Công ty nằm tại các khu thương mại thuộc quận 10 và kinh nghiệm hoạt động lâu dài trong ngành thương mại – dịch vụ, trong

thời gian sắp tới hoạt động kinh doanh của Công ty gặp nhiều thuận lợi bởi một số lý do sau:

- Là Công ty hoạt động kinh doanh trong ngành thương mại – dịch vụ trên địa bàn Thành phố Hồ Chí Minh, Công ty sẽ được hưởng các ưu đãi từ chương trình định hướng phát triển kinh tế xã hội Thành phố.
- Công ty có kinh nghiệm lâu năm trong hoạt động kinh doanh phân phối hàng hoá trên thị trường, ngoài ra Công ty đã xây dựng cho mình một mạng lưới các nhà cung cấp hàng hoá, các khách hàng bán buôn. Do đó, khi sức tiêu thụ hàng hoá trên thị trường Thành phố Hồ Chí Minh gia tăng nhờ chương trình phát triển kinh tế xã hội của Thành phố trong thời gian tới, Công ty gặp thuận lợi khi tiến hành phát triển các kế hoạch mở rộng kinh doanh.

Các địa điểm bất động sản của Công ty nằm tại các khu thương mại xen lẫn khu dân cư thuộc quận 10, trong đó có một số mặt bằng với diện tích lớn nằm tại các vị trí thuận lợi trong kinh doanh, nhờ ưu thế đó Công ty gặp thuận lợi khi tiến hành liên kết liên doanh hay tự tổ chức xây dựng các cao ốc văn phòng, trung tâm thương mại tại quận 10 theo định hướng phát triển kinh tế xã hội của Thành phố hiện nay..

8.2 Vị thế của Công ty trong ngành

Đội ngũ cán bộ kinh doanh xuất nhập khẩu chuyên nghiệp, có nhiều kinh nghiệm đã trưởng thành từ thực tiễn kinh doanh trong nhiều năm qua, có nghiệp vụ chuyên môn vững, có kiến thức sâu về ngành hàng, mặt hàng kinh doanh.

Quá trình hoạt động kinh doanh luôn bảo đảm chữ “Tín” nên đã được Ngân hàng nâng hạn mức tín dụng, đáp ứng phần nào vốn cho hoạt động kinh doanh.

Kinh doanh thương mại:

- Sắt thép:
 - Quan hệ tốt với các tập đoàn thép trên thế giới như Ispat Kamas, Sevestal, Novolipes (Nga), Illych (Ucraina), Nippon, Mitsubishi (Nhật), Dongsheng, Baosheng, Laiwu (Trung Quốc).
 - Đầu ra luôn ổn định vì 70% mặt hàng thép nhập khẩu chủ yếu cung ứng cho các nhà máy sản xuất trong nước.
- Các ngành hàng khác:
 - Thị trường tiêu thụ các mặt hàng kinh doanh nội địa của Công ty chủ yếu là thị trường Thành phố Hồ Chí Minh, miền Tây và miền Trung. Tenimex là một doanh nghiệp thương mại – dịch vụ vừa và nhỏ trên thị trường với tổng nguồn vốn năm 2005 là 45,2 tỷ đồng, doanh thu thuần năm 2005 là 166,7 tỷ đồng. Tốc độ tăng trưởng doanh thu thuần bình quân hàng năm của Công ty trên 10% (tốc độ tăng doanh thu thuần năm 2005 so với 2004 là 9,55%) cao hơn tốc độ gia tăng bình quân hàng năm các ngành thương mại của Thành phố (theo số liệu của Sở Kế

hoạch Đầu tư Tp.HCM: tốc độ gia tăng bình quân hàng năm các ngành thương mại, dịch vụ của Tp.HCM giai đoạn 2001 – 2005 là 8%).

Dịch vụ:

- Dịch vụ cầm đồ, ủy thác: Công ty có nhiều kinh nghiệm trong dịch vụ cầm đồ, dịch vụ ủy thác xuất nhập khẩu cho các đối tác với gần 20 năm hoạt động và đã tạo được uy tín với khách hàng.
- Dịch vụ kinh doanh mặt bằng: Công ty có lợi thế lớn về mặt bằng (10 mặt bằng ở nhiều vị trí khác nhau trong TPHCM); kế hoạch từ 2006-2010 Công ty đầu tư khai thác tối đa lợi thế mặt bằng nhằm khai thác tốt nhất thế mạnh về tiềm lực kinh doanh nội tại của Công ty, tạo ra bước đột phá trong hoạt động kinh doanh để đẩy mạnh phát triển kinh doanh của Công ty trong giai đoạn sắp tới. Mặt khác với lợi thế các mặt bằng nằm tại các khu thương mại, công ty có vị thế cao trên thương trường cũng như có lợi thế trong chiến lược phát triển kinh doanh của Công ty.

9. Chính sách đối với người lao động

9.1 Trình độ lao động

Tổng số lao động trong Công ty tính đến 30/09/2006 là 88 người, trong đó:

- ❖ Phân theo đối tượng lao động:
 - Lao động trực tiếp: 66 người.
 - Lao động gián tiếp: 22 người.
- ❖ Phân theo trình độ lao động:
 - Trình độ đại học: 26 người
 - Trình độ trung cấp và cao đẳng: 13 người
 - Trình độ sơ cấp và lao động phổ thông: 49 người

9.2 Chế độ làm việc và chính sách lương thưởng, trợ cấp cho người lao động

Người lao động trong Công ty được hưởng đầy đủ các chế độ theo quy định hiện hành của pháp luật về Luật lao động và các khoản trợ cấp, thưởng, và được đóng bảo hiểm y tế, bảo hiểm xã hội... Việc trả lương và thưởng cho người lao động trong Công ty được thực hiện dựa trên hiệu quả kinh doanh, khuyến khích người lao động nâng cao năng suất lao động, trên cơ sở đó thu nhập của người lao động ngày càng tăng.

Bên cạnh đó, Công ty cũng luôn quan tâm đến đời sống của người lao động thông qua các chế độ phúc lợi khác như: tham quan nghỉ mát, trợ cấp đau ốm, phúng viếng tứ thân phụ mẫu của người lao động qua đời, tổ chức tặng quà sinh nhật, cưới hỏi, quà cho các ngày lễ, tết, qua đó nâng cao đời sống tình cảm, tinh thần cho người lao động .

Công ty có chính sách khen thưởng xứng đáng đối với cá nhân có công lao đóng góp, có sáng kiến giải pháp về kinh tế, kỹ thuật; đồng thời có biện pháp xử phạt, kỷ luật đối với những cá nhân có hành động ảnh hưởng xấu đến Công ty.

10. Chính sách cổ tức

Kết thúc niên độ tài chính HĐQT có trách nhiệm xây dựng phương án phân phối lợi nhuận và trích lập các quỹ để trình Đại hội đồng cổ đông. Phương án này được xây dựng trên cơ sở lợi nhuận sau thuế mà Công ty thu được từ hoạt động kinh doanh trong năm tài chính vừa qua sau khi đã thực hiện nghĩa vụ nộp thuế và tài chính khác theo quy định của pháp luật hiện hành. Bên cạnh đó, Công ty cũng xét tới kế hoạch và định hướng kinh doanh, chiến lược đầu tư mở rộng hoạt động kinh doanh trong năm tới để đưa ra mức cổ tức dự kiến hợp lý. Cổ tức được chi trả cho cổ đông 02 đợt trong năm tùy thuộc vào tình hình hiệu quả kinh doanh (đợt 1 vào 6 tháng đầu năm và đợt 2 khi quyết toán cuối năm).

Bảng 8: Cổ tức của TNA qua các năm

Năm	Tỷ lệ chi trả cổ tức
2004	18%
2005	20%
2006 (dự kiến)	20%

11. Tình hình hoạt động tài chính.

11.1. Các chỉ tiêu cơ bản

Trích khấu hao TSCĐ

- Công ty tiến hành trích khấu hao TSCĐ theo phương pháp đường thẳng, tỷ lệ khấu hao hàng năm được áp dụng phù hợp với Quyết định 206/QĐ-BTC do Bộ Tài Chính ban hành ngày 12/12/2003.

Mức lương bình quân

Bảng 9: Thu nhập bình quân của TNA qua các năm

Năm	Thu nhập bình quân người/đồng/tháng
2004	2.218.630
2005	2.878.800
9 tháng năm 2006	3.070.000

Thanh toán các khoản nợ đến hạn

- Công ty hiện nay không có bất kỳ khoản nợ quá hạn nào.

Các khoản phải nộp theo luật định

- Thuế suất Thuế TNDN hiện tại của Công ty là 28%. Công ty nghiêm chỉnh thực hiện các chính sách thuế của Nhà nước cũng như các chính sách có liên quan đến người lao động.

Trích lập các quỹ theo luật định

Sau khi kết thúc niên độ tài chính (31/12), Công ty tiến hành trích lập các quỹ trên cơ sở từ lợi nhuận sau thuế đạt được. Các quỹ như: quỹ đầu tư phát triển, quỹ khen thưởng, phúc lợi, thù lao của HĐQT sẽ do HĐQT trình Đại hội đồng cổ đông quyết định tỷ lệ trích lập tùy theo kết quả kinh doanh trong năm sản xuất và mục tiêu phát triển của Công ty.

Bảng 10: *Tình hình trích lập quỹ của TNA qua các năm*

Chỉ tiêu	Năm 2004	Năm 2005
Quỹ dự phòng tài chính	5%	5%
Quỹ đầu tư phát triển	10%	10%
Quỹ khen thưởng và phúc lợi	12%	12%
Quỹ hoạt động HĐQT	3%	3%

Tổng dư nợ vay

- Tại thời điểm 30/09/2006, Công ty tổng nợ ngắn hạn là 62.942.137.004 đồng, không có nợ dài hạn và bất cứ khoản nợ quá hạn nào.

Tình hình công nợ hiện nay

Bảng 11: *Các khoản phải thu của TNA qua các năm*

Đvt: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2004(*)	Năm 2005(*)	Quý III/2006 (**)
Phải thu của khách hàng	10.182	12.078	58.706
Trả trước người bán	2.957	403	1.080
Các khoản phải thu khác	7.270	8.265	7.743
Dự phòng các khoản phải thu khó đòi	60	(53)	-
Tổng cộng	20.350	20.693	67.529

Các khoản phải thu của khách hàng đến 30/09/2006 là 58,7 tỷ đồng so với 31/12/2005 tăng đột biến 46,6 tỷ đồng, nguyên nhân do trong năm 2006 Công ty có kinh doanh thêm mặt hàng mới là thép cán nóng, thép cán lạnh, thép hình. Mặt hàng này Công ty nhập khẩu và bán cho khách hàng trong nước bằng cách ký hợp đồng bán ngay từ khi nhập khẩu, phương thức thanh toán là trả làm nhiều đợt trong thời hạn từ 3 tháng đến 4 tháng. Doanh thu 9 tháng đầu năm của các mặt hàng sắt thép đạt 150,9 tỷ, trong khi cả năm 2005 chỉ đạt 30,5

tỷ, đây là nguyên nhân chính làm cho các khoản phải thu tại thời điểm 30/9/2005 tăng đột biến so với thời điểm 31/12/2005.

Bảng 12: Các khoản phải trả của TNA qua các năm

Đvt: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2004(*)	Năm 2005(*)	Quý III/2006 (**)
Vay và Nợ ngắn hạn	9.534	18.123	50.648
Phải trả cho người bán	3.039	1.512	8.448
Người mua trả tiền trước	878	4.731	885
Các khoản thuế phải nộp	844	374	508
Phải trả công nhân viên	207	496	495
Chi phí phải trả	48	30	490
Phải trả khác	1.720	1.508	1.469
Tổng cộng	16.270	26.774	62.942

(*) Số liệu theo báo cáo kiểm toán năm 2005 của TNA

(**) Số liệu theo Báo cáo quyết toán 9 tháng của TNA

11.2. Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu

Bảng 13: Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu của TNA qua các năm

Các chỉ tiêu	Đơn vị	Năm 2004 (*)	Năm 2005 (*)	QIII/2006 (**)
1. Chỉ tiêu về khả năng thanh toán				
+ Hệ số thanh toán ngắn hạn:				
TSLĐ/Nợ ngắn hạn	Lần	1,72	1,47	1,24
+ Hệ số thanh toán nhanh:				
TSLĐ - Hàng tồn kho	Lần	1,32	0,82	1,11
Nợ ngắn hạn				
2. Chỉ tiêu về cơ cấu vốn				
+ Hệ số Nợ/Tổng tài sản	%	48	59	75
+ Hệ số Nợ/Vốn chủ sở hữu (***)	%	91	145	303
3. Chỉ tiêu về năng lực hoạt động				
+ Vòng quay hàng tồn kho				
Giá vốn hàng bán	Lần	14,31	12,91	13,55
Hàng tồn kho bình quân				
+ Doanh thu thuần/Tổng tài sản	Lần	4,47	3,68	2,21

Các chỉ tiêu	Đơn vị	Năm 2004 (*)	Năm 2005 (*)	QIII/2006 (**)
4. Chỉ tiêu về khả năng sinh lời				
+ Hệ số Lợi nhuận sau thuế(*)/Doanh thu thuần	%	2,4	2,6	2,2
+ Hệ số Lợi nhuận sau thuế(*)/Vốn chủ sở hữu	%	21	23	20
+ Hệ số Lợi nhuận sau thuế(*)/Tổng tài sản	%	10,9	9,4	4,9
+ Hệ số Lợi nhuận từ hoạt động KD/Doanh thu thuần	%	3,4	3,4	3,0

(*) Số liệu theo báo cáo kiểm toán năm 2005

(**) Số liệu theo Báo cáo quyết toán 9 tháng

(***)Hệ số Nợ/Vốn chủ sở hữu của Quý III/2006 tăng đột biến so với 2 năm 2004 và 2005, nguyên nhân là do trong năm 2006 Công ty đã tăng thêm lượng vốn vay từ ngân hàng để đáp ứng nhu cầu kinh doanh thêm các mặt hàng mới là thép cán nóng, thép cán lạnh, thép hình

12. HĐQT, Ban Giám đốc và Ban Kiểm soát

12.1 Danh sách Hội đồng quản trị

1/ NGUYỄN THỊ HIỆP - Chủ tịch Hội đồng Quản trị

- ❑ Giới tính: Nữ
- ❑ Ngày tháng năm sinh: 07/08/1961
- ❑ Quốc tịch: Việt Nam
- ❑ Trình độ văn hoá: 12/12
- ❑ Trình độ chuyên môn: Đại học Kinh tế Ngoại thương
- ❑ Quá trình công tác:
 - 06/1978 – 02/1979 : Cán bộ công đoàn Quận 10
 - 03/1979 – 04/1985 : Cán bộ tuyên huấn Quận ủy Q.10
 - 04/1985 – 04/1989 : Cán bộ thi đua, phó phòng tổ chức Cty dịch vụ Q. 10
 - 04/1989 – 03/1996 : Trưởng phòng tổ chức Cty TM-DV-XNK Q.10
 - 03/1996 – 10/2000 : Phó giám đốc Cty TM-DV-XNK Q.10
 - 11/2000 – 10/2002 : Phó giám đốc Cty CP TM-XNK Thiên Nam
 - 11/2002 – 04/2005 : Chủ tịch HĐQT, Giám đốc Cty CP TM-XNK Thiên Nam
 - 01/2006 đến nay : Chủ tịch HĐQT Cty cổ phần Thiên Nam
- ❑ Chức vụ hiện nay: Chủ tịch HĐQT CP TM-XNK Thiên Nam
- ❑ Số cổ phần sở hữu: 466.450 cổ phần chiếm 35,88% vốn điều lệ, trong đó
 - Đại diện nhà nước: 455.000 cổ phần, chiếm 35% vốn điều lệ.
 - Sở hữu cá nhân: 11.450 cổ phần chiếm 0,88% vốn điều lệ
- ❑ Số cổ phần của những người có liên quan:
 - Em gái Nguyễn Thị Hoàng nắm giữ: 2.000 cổ phần chiếm 0,15% vốn điều lệ

- Quyền lợi mâu thuẫn lợi ích với Công ty : không có

2/ PHẠM XUÂN XUYÊN – Thành viên Hội đồng Quản trị

- Giới tính: Nam
- Ngày tháng năm sinh: 12/06/1955
- Quốc tịch: Việt Nam
- Trình độ văn hoá: 12/12
- Trình độ chuyên môn: Đại học kinh tế
- Quá trình công tác:
 - 1955 – 1977 : Học sinh.
 - 1978 – 1992 : Cán bộ CNV Nhà nước
 - 1992 - đến nay : Lao động tự do
- Chức vụ hiện nay: Thành viên HĐQT Cty CP TM-XNK Thiên Nam.
- Số cổ phần sở hữu : 60.000 cổ phần chiếm 4,62% vốn điều lệ
- Số cổ phần của những người có liên quan: không có
- Quyền lợi mâu thuẫn lợi ích với Công ty : không có

3/ NGUYỄN HOÀNG GIANG – Thành viên Hội đồng Quản trị

- Giới tính: Nam
- Ngày tháng năm sinh: 8/5/1958
- Quốc tịch: Việt Nam
- Trình độ văn hóa: 12/12.
- Trình độ chuyên môn: Tiến sĩ kinh tế - tài chính Ngân hàng
- Quá trình công tác:
 - 1979– 1983 : Sinh viên trường Đại học Kinh tế TP HCM
 - 1983 – 1986 : Giáo viên Trường Lao động tiền lương II
 - 1986 – 2002 : Trưởng Phòng Kế hoạch – Đầu tư Cty Tenimex; thư ký HĐQT Cty TNA
 - 2003 – 2006 : Giảng viên Khoa kế toán Cơ sở II – Đại học Lao động xã hội
 - Hiện nay : Phó trưởng khoa Kế toán – Tài chính; Đại Học Lao động - xã hội, Thành viên HĐQT Cty CP TM-XNK Thiên Nam nhiệm kỳ II
- Chức vụ hiện nay: Thành viên HĐQT Cty CP TM-XNK Thiên Nam
- Số cổ phần sở hữu: 26.200 cổ phần chiếm 2,02% vốn điều lệ, trong đó
 - Đại diện các cổ đông khác: 24.250 cổ phần, chiếm 1,87% vốn điều lệ.
 - Sở hữu cá nhân: 1.950 cổ phần chiếm 0,15% vốn điều lệ
- Số cổ phần của những người có liên quan: không có
- Quyền lợi mâu thuẫn lợi ích với Công ty: không có

4/ VƯƠNG KIM PHỤNG – Thành viên Hội đồng Quản trị

- Giới tính: Nam
- Ngày tháng năm sinh: 08/05/1959
- Quốc tịch: Việt Nam
- Trình độ văn hóa: 12/12
- Trình độ chuyên môn: Trung cấp kế toán Ngoại Thương
Cử nhân kinh tế Quản trị Doanh Nghiệp thương mại
- Quá trình công tác:
 - 1981 – 1984 : Nhân viên Cty Liên hiệp XNK Đồng Tháp
 - 1984 – 2000 : Nhân viên Cty Thương mại - XNK Quận 10
 - 2001 – 4/2005 : Nhân viên Cty CP Thương mại - XNK Thiên Nam
- Chức vụ hiện nay: Phó Giám đốc Cty cổ phần TM-XNK Thiên Nam
Thành viên HĐQT Cty CP TM – XNK Thiên Nam
- Số cổ phần sở hữu: 29.600 cổ phần chiếm 2,28% vốn điều lệ, trong đó
 - Đại diện các cổ đông khác: 25.050 cổ phần chiếm 1,93% vốn điều lệ.
 - Sở hữu cá nhân: 4,550 cổ phần chiếm 0,35% vốn điều lệ
- Số cổ phần của những người có liên quan:
 - Vợ Trương Thị Phi Loan, nắm giữ 550 cổ phần chiếm 0,04% vốn điều lệ
- Quyền lợi mâu thuẫn lợi ích với Công ty : không có

5/ NGUYỄN QUANG HÒA

- Giới tính: Nam
- Ngày tháng năm sinh: 22/05/1968
- Quốc tịch: Việt Nam.
- Trình độ văn hóa: 12/12.
- Trình độ chuyên môn: Đại học Thể dục Thể thao.
- Quá trình công tác:
 - 1985 – 1990 : Học Đại học Thể dục Thể thao
 - 1990 – nay : Giám đốc Cty TNHH TM Thiên Nam Hoà
Thành viên HĐQT Cty CP TM-XNK Thiên Nam
- Chức vụ hiện nay: Thành viên HĐQT Cty Thiên Nam
- Số cổ phần sở hữu: 31.000 cổ phần chiếm 2,38% vốn điều lệ, trong đó
 - Đại diện các cổ đông khác: 18.000 cổ phần, chiếm 1,38% vốn điều lệ.
 - Sở hữu cá nhân: 13.000 cổ phần chiếm 1% vốn điều lệ
- Số cổ phần của những người có liên quan:
 - Vợ Trần Thị Đan Thanh, nắm giữ 70.780 cổ phần chiếm 5,44%
- Quyền lợi mâu thuẫn lợi ích với Công ty: không có

12.2 Danh sách ban kiểm soát

1/ NGUYỄN NGỌC TUẤN - Trưởng Ban kiểm soát

- Giới tính: Nam

- Ngày tháng năm sinh: 23/4/1958
- Quốc tịch: Việt Nam
- Trình độ văn hoá: 10/10
- Trình độ chuyên môn: Đại học Tổng hợp Sư, Chuyên tu Đại học Kinh tế thương nghiệp
- Quá trình công tác:
 - 01/1981 – 08/1987 : Đi bộ đội
 - 09/1987 – 12/1990 : Cán bộ tổ chức Cty Thương nghiệp tổng hợp Q.10
 - 01/1991 – 10/2000 : Cán bộ tổ chức, Phó phòng tổ chức Cty TM – DV- XNK Q.10 (3/96)
 - 11/2000 – 04/2003 : Phó phòng tổ chức, Trưởng phòng tổ chức Cty Cổ phần Thiên Nam
 - 05/2003 – 03/2005 : Phó Giám Đốc Cty Cổ phần Thiên Nam
- Chức vụ hiện nay: Trưởng Phòng Nhân Sự Tổng Hợp Cty cổ phần TM – XNK Thiên Nam, Trưởng Ban Kiểm soát Cty cổ phần TM – XNK Thiên Nam
- Số cổ phần sở hữu: 4.150 cổ phần chiếm 0,32% vốn điều lệ
- Số cổ phần của những người có liên quan:
 - Vợ Hồ Thị Cúc, nắm giữ 1.000 cổ phần chiếm 0,08% vốn điều lệ
- Quyền lợi mâu thuẫn lợi ích với Công ty: không có

2/ TRẦN THỊ THU LIỄU – Thành viên Ban kiểm soát

- Giới tính: Nữ
- Ngày tháng năm sinh: 24/07/1957
- Quốc tịch: Việt Nam
- Trình độ văn hoá: 12/12
- Trình độ chuyên môn: Trung cấp Kế toán
- Quá trình công tác:
 - 1980 – 1983 : Kế toán Cty rau quả Tp. HCM
 - 1983 – 1990 : Kế toán Cty Thương nghiệp Tổng hợp quận 10
 - 1990 – 2001 : Kế toán Cty TM – DV – XNK Q.10
 - 2001 – nay : Kế toán Cty TNHH Hoa Nam.
- Chức vụ hiện nay: Thành viên Ban Kiểm Soát Công ty CP –XNK Thiên Nam
- Số cổ phần sở hữu: 3.000 cổ phần chiếm 0,23% vốn điều lệ
- Số cổ phần của những người có liên quan: không có
- Quyền lợi mâu thuẫn lợi ích với Công ty: không có

3/ VƯƠNG QUANG DIỆU – Thành viên ban kiểm soát

- Giới tính: Nam
- Ngày tháng năm sinh: 2/12/1965
- Quốc tịch: Việt Nam
- Trình độ văn hoá: 12/12

- Trình độ chuyên môn: Đại học Kinh tế – Kế toán
- Quá trình công tác:
 - 1987 – 2000 : Kế toán Cty TM-DV-XNK Quân 10
 - 2000 – 2005 : Kế toán Cty cổ phần TM-XNK Thiên Nam
 - 2005 – nay : Kế toán Cty TNHH TM-DV Thiên Nam Hòa
- Chức vụ hiện nay: Thành viên Ban Kiểm Soát Công ty CP Thiên Nam.
- Số cổ phần sở hữu: 17.030 cổ phần chiếm 1,31% vốn điều lệ
- Số cổ phần của những người có liên quan: không có
- Quyền lợi mâu thuẫn lợi ích với Công ty: không có

12.3 Danh sách Ban Giám đốc Công ty

1/ NGÔ HỮU HOÀN - Giám đốc điều hành

- Giới tính: Nam
- Ngày tháng năm sinh: 31/12/1954
- Quốc tịch: Việt Nam
- Trình độ văn hoá: 12/12
- Trình độ chuyên môn: Cử nhân kinh tế
- Quá trình công tác:
 - 1977 – 1978 : Nhân viên Phòng Công nghiệp Cục Thống kê TP HCM
 - 1978 – 1981 : Bộ đội
 - 1981 – 2005 : Công ty vật tư tổng hợp TP HCM, Trưởng phòng hành chính tổng hợp, Trưởng phòng kinh doanh XNK, Giám đốc Trung tâm kim khí phế liệu, Phó Giám đốc Công ty vật tư tổng hợp TP HCM
- Chức vụ hiện nay: Giám đốc Công Ty cổ phần TM-XNK Thiên Nam
- Số cổ phần sở hữu: không có
- Số cổ phần của những người có liên quan: không có
- Quyền lợi mâu thuẫn lợi ích với Công ty: không có

2/ VƯƠNG KIM PHỤNG - Phó Giám đốc (xem SYLL phần HĐQT)

13. Nhà xưởng, tài sản thuộc sở hữu của Công ty

Bảng 14: Giá trị Tài sản cố định của TNA tại thời điểm 30/09/2006

Đvt: đồng

Hạng mục	Nguyên giá	Khấu hao	Giá trị còn lại	Tỷ lệ còn lại
Nhà cửa, vật kiến trúc	6.570.388.962	1.893.822.801	4.676.566.161	73,17%
Máy móc thiết bị	274.422.792	163.231.385	111.191.407	40,51%

Hạng mục	Nguyên giá	Khấu hao	Giá trị còn lại	Tỷ lệ còn lại
Phương tiện vận tải	570.972.737	186.445.348	384.527.389	67,43%
Dụng cụ, TB quản lý	54.856.164	30.503.757	24.352.407	43,64%
Tài sản cố định khác	196.243.803	196.243.803	-	0%
Tổng cộng	7.666.884.458	2.470.247.094	5.196.637.364	71,41%

13.1. Nhà cửa, vật kiến trúc

Bảng 15: Nhà cửa vật kiến trúc của TNA

STT	Bất động sản	Diện tích đất (m ²)	Diện tích sử dụng (m ²)	Giá thuê theo HĐ (VND/m ² /năm)
1	Nhà số 451 - 453 Nguyễn Tri Phương, Phường 8, Quận 10, Tp.HCM	115	262,49	36.400
2	Nhà số 01 - 03 Ngô Gia Tự, Phường 2, Quận 10, Tp.HCM.	93	385,83	42.000
3	Nhà số 277B Cách Mạng Tháng 8, Phường 12, Quận 10, Tp.HCM.	1.964	2.125,44	31.500
4	Nhà số 432 Lý Thái Tổ, Phường 10, Quận 10, Tp.HCM.	127	503,50	33.600
5	Nhà số 557/17 H cư xá Đào Duy Từ, Phường 14, Quận 10, Tp.HCM	1.640	1.640,00	11.760
6	Nhà số 355-357-359-361-363-365 Ngô Gia Tự, Phường 3, Quận 10, Tp.HCM	521	2.003,00	42.000
7	Nhà số 111-113-115-115A-117-119-121 Ngô Gia Tự, Phường 2, Quận 10, Tp.HCM	785	2.653,24	42.000
8	Nhà số 192-194-196-198 Ngô Gia Tự, Phường 4, Quận 10, Tp.HCM	175	995,38	42.000
9	Kho 2, Cư xá Đào Duy Từ, Nguyễn Tri Phương, Phường 14, Q.10, Tp.HCM	1.195	1.241,94	11.760
10	Nhà số 07-09 Lý Thái Tổ, Phường 1, Quận 10, Tp.HCM	208	294,40	33.600
	Tổng cộng	6.823	12.105,22	

Ghi chú:

Các bất động sản này đã được cấp Quyền sử dụng đất với thời hạn trung bình: 45 năm.

14. Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức 3 năm tới

Bảng 16: Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức của Công ty trong các năm tới

Đvt : triệu đồng

Chỉ tiêu	Ước thực hiện năm 2006 (triệu đồng)	Năm 2007		Năm 2008		Năm 2009	
		triệu đồng	% tăng giảm so với năm 2006	triệu đồng	% tăng giảm so với năm 2007	triệu đồng	% tăng giảm so với năm 2008
Doanh thu thuần	220.000	280.000	27,27%	310.000	10,71%	342.000	10,32%
Lợi nhuận sau thuế	5.040	10.008	98,57%	11.016	10,07%	14.040	27,45%
Tỷ lệ lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần	2,29%	3,57%	56,02%	3,55%	(0,58%)	4,11%	15,53%
Vốn điều lệ	13.000	33.000	153,85%	33.000	-	33.000	-
Tỷ lệ lợi nhuận sau thuế/Vốn điều lệ	38,77%	30,33%	(21,77%)	33,38%	10,07%	42,55%	27,45%
Cổ tức/Mệnh giá	20%	20%	-	20%	-	20%	-

Ghi chú:

- ✓ Doanh thu dự kiến tăng bình quân 16%/năm. Doanh thu năm 2007 tăng cao do Công ty có kế hoạch kinh doanh 2 mặt hàng mới là phôi thép và giấy bao bì, từ giữa năm 2008 trở đi doanh thu dịch vụ tăng do cao ốc văn phòng đi vào hoạt động.
- ✓ Lợi nhuận sau thuế chưa bao gồm phần thuế TNDN được miễn giảm trong 2 năm 2007 và 2008 do ưu đãi niêm yết.

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

Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức của Công ty Cp Thương mại Xuất nhập khẩu Thiên Nam của năm 2006 – 2009 được xây dựng tương đương với mức tăng trưởng của các năm trước. Bên cạnh đó với năng lực hiện tại của Công ty và dự báo nhu cầu phát triển của thị trường trong lĩnh vực kinh doanh của mình trong thời gian sắp tới thì Công ty hoàn toàn có khả năng đạt được kế hoạch nêu trên. Ngoài ra nếu Công ty thực hiện dự án xây cao ốc văn phòng tại 111-121 Ngô Gia Tự, Q.10, TPHCM và đưa vào hoạt động theo kế hoạch sẽ góp phần tăng doanh thu và lợi nhuận Công ty.

Những nhận xét trên chỉ mang tính tham khảo mà không hàm ý đảm bảo giá trị chứng khoán phát hành.

16. Thông tin về những cam kết nhưng chưa thực hiện của tổ chức phát hành

Không có

17. Các thông tin, tranh chấp kiện tụng liên quan tới Công ty mà có thể ảnh hưởng đến giá cả cổ phiếu phát hành

Không có

IV. CỔ PHIẾU PHÁT HÀNH

1. Loại chứng khoán

- Loại chứng khoán: cổ phiếu phổ thông
- Mã chứng khoán: TNA

2. Mệnh giá

- Mệnh giá cổ phiếu: 10.000 đồng (Mười ngàn đồng).

3. Tổng số chứng khoán phát hành và đăng ký niêm yết bổ sung:

- Tổng số cổ phiếu phát hành và đăng ký niêm yết bổ sung: 2.000.000 cổ phần (Hai triệu cổ phiếu), trong đó:
 - ❖ Phần 1: Phát hành cho cổ đông hiện tại: Khối lượng phát hành và đăng ký niêm yết bổ sung: 650.000 cổ phiếu (Sáu trăm năm mươi ngàn cổ phiếu)
 - ❖ Phần 2: Phát hành cho người lao động trong công ty: Khối lượng phát hành và đăng ký niêm yết bổ sung: 100.000 cổ phiếu (Một trăm ngàn cổ phiếu)
 - ❖ Phần 3: Phát hành ra bên ngoài: Khối lượng phát hành và niêm yết bổ sung: 1.250.000 cổ phiếu (Một triệu hai trăm năm mươi ngàn cổ phiếu)

4. Giá phát hành dự kiến

- Phần 1: 27.200 đồng/cổ phiếu
- Phần 2: 27.200 đồng/cổ phiếu
- Phần 3: 34.000 đồng/ cổ phiếu

5. Giá bảo lãnh phát hành

- Giá bảo lãnh cho phần 3 – phát hành ra bên ngoài là: 34.000 đồng/cổ phiếu

6. Phương pháp tính giá

Giá phát hành cho các đối tượng được tính toán theo phương pháp chiết khấu dòng tiền (DCF) kết hợp với giá thị trường và có sử dụng tỷ lệ giảm giá do HĐQT trình ĐHCĐ quyết định.

7. Phương thức phân phối

- Phần 1: Phân phối theo hình thức đại lý phát hành
- Phần 2: Phân phối theo danh sách do Hội đồng quản trị Công ty CP Thương mại Xuất nhập khẩu Thiên Nam phê duyệt
- Phần 3: Chào bán riêng lẻ và bảo lãnh phát hành
- Đơn vị tư vấn, bảo lãnh phát hành và đại lý phát hành:
 - ✓ Công ty CP Chứng khoán Sài Gòn (SSI)

Trụ sở chính: 180 – 182 Nguyễn Công Trứ, Quận 1, Tp.HCM

Chi nhánh tại Hà Nội: 25 Trần Bình Trọng, Hà Nội

8. Thời gian phân phối cổ phiếu (dự kiến)

- Tối đa trong vòng 90 ngày kể từ ngày Giấy chứng nhận đăng ký phát hành có hiệu lực.

9. Kế hoạch chào bán cổ phần

❖ **Phần 1: Phát hành cho cổ đông theo danh sách được chốt**

- ✓ Phát hành quyền mua cho các cổ đông hiện tại với tỷ lệ thực hiện quyền 2:1. Căn cứ vào ngày phân bổ quyền, cổ đông sở hữu một cổ phiếu thì được 1 quyền mua, cứ 2 quyền mua thì sẽ được mua 1 cổ phiếu phát hành thêm. Số lượng cổ phiếu phát hành thêm được làm tròn đến hàng đơn vị.
- ✓ Cổ phiếu phát hành trước hết sẽ được phân phối cho các cổ đông theo phương thức thực hiện quyền mua cổ phần. Quyền mua cổ phần sẽ được phân phối theo Danh sách tổng hợp và phân bổ quyền của người sở hữu chứng khoán do TTGDCK Tp.HCM cung cấp.
- ✓ Số cổ phiếu không được cổ đông theo phương thức thực hiện quyền mua đặt mua hết (nếu có) và số cổ phiếu lẻ phát sinh (nếu có) do làm tròn đến hàng đơn vị sẽ được Hội đồng quản trị Công ty phân phối cho những đối tượng khác theo những điều kiện phù hợp với giá không thuận lợi hơn so với bán cho cổ đông hiện tại.
- ✓ Nguyên tắc chuyển nhượng quyền mua thêm cổ phần: người sở hữu quyền mua có thể chuyển nhượng quyền mua chứng khoán của mình cho người khác theo giá thỏa thuận giữa hai bên và chỉ được chuyển nhượng một lần (không được chuyển nhượng cho người thứ ba).

❖ **Phần 2: Phát hành cho người lao động theo danh sách do Hội đồng quản trị Công ty phê duyệt.**

- ✓ Trong thời gian thực hiện phát hành phần 1, Hội đồng quản trị Công ty CP Thương mại Xuất nhập khẩu Thiên Nam sẽ lập danh sách người lao động của Công ty được mua cổ phần.
- ✓ Tiêu chí phân phối cổ phiếu cho người lao động trong Công ty:
 - ❖ Dựa trên số năm làm việc tại Công ty tính từ ngày Công ty chuyển sang cổ phần từ 1/11/2000 đến nay là 6 năm; cứ 1 năm làm việc sẽ được phân phối 100 cổ phiếu.
 - ❖ Sau khi phân phối theo tiêu chí trên, số lượng còn lại được duyệt trên cơ sở đăng ký mua của CBNV và có cam kết giữ cổ phiếu không chuyển nhượng trong thời gian từ 1 đến 3 năm nhằm giữ sự ổn định cho hoạt động của Công ty. Ban Giám đốc Công ty đã duyệt 77% theo số lượng đăng ký của CBNV và 23% số lượng CBNV đăng ký mua phải cắt giảm vì nhu cầu đăng ký mua vượt quá số lượng cổ phiếu còn lại. Danh sách CBNV Công ty được phân phối cổ phiếu do Ban giám đốc, cấp ủy, công đoàn duyệt trình Hội đồng quản trị Công ty phê chuẩn

- ✓ Số cổ phiếu không được bán hết sẽ được Hội đồng quản trị phân phối tiếp cho các đối tượng khác theo cách thức và điều kiện phù hợp không thuận lợi hơn so với bán cho cán bộ chủ chốt.

Các bước thực hiện phát hành của Phần 1 và Phần 2 như sau:

Bước 1: Xác định danh sách cổ đông được quyền mua cổ phiếu và Danh sách người lao động được quyền mua thêm cổ phiếu

- ✓ Công ty sẽ xác định ngày chốt danh sách cổ đông và phối hợp với TTGDCK Tp.HCM để xác định Danh sách cổ đông có quyền mua thêm cổ phiếu mới.
- ✓ Đồng thời, Hội đồng quản trị Công ty lập Danh sách người lao động được quyền mua cổ phiếu.

Bước 2: Thực hiện quyền mua cổ phiếu

- ✓ Công ty phối hợp TTGDCK Tp.HCM phân bổ và thông báo quyền ưu tiên mua cổ phiếu cho các cổ đông thông qua các thành viên lưu ký. Trường hợp cổ đông chưa lưu ký, Công ty có trách nhiệm thông báo và phân bổ quyền trực tiếp đến từng cổ đông.
- ✓ Các cổ đông thuộc Danh sách sở hữu cuối cùng sẽ đăng ký thực hiện quyền mua cổ phiếu mới theo tỷ lệ được mua đã quy định. Các cổ đông mở tài khoản và lưu ký cổ phiếu ở thành viên lưu ký nào sẽ đăng ký thực hiện quyền tại các thành viên lưu ký đó.
- ✓ Khi đăng ký thực hiện quyền mua cổ phiếu phát hành thêm, cổ đông sẽ nộp tiền mua cổ phần theo mức giá quy định tại thành viên lưu ký nơi mở tài khoản. Thành viên lưu ký sẽ chuyển toàn bộ tiền mua cổ phần vào tài khoản tiền gửi đăng ký mua chứng khoán trong vòng 15 ngày làm việc kể từ ngày TTGDCK Tp.HCM phân bổ quyền mua đến các thành viên lưu ký. Sau thời hạn quy định, các quyền mua chưa đăng ký thực hiện đương nhiên hết hiệu lực.
- ✓ Người lao động sẽ đóng tiền mua tại Trụ sở Công ty theo danh sách đã được Hội đồng Quản trị phê duyệt. Quyền mua cổ phần này sẽ không được chuyển nhượng. Sau khi người lao động hoàn tất việc đóng tiền thì Công ty sẽ thực hiện phân bổ cổ phiếu cho các cổ đông này.

Trong thời hạn 15 ngày làm việc để thực hiện quyền, cổ đông sở hữu quyền mua được phép chuyển nhượng quyền nếu có yêu cầu, việc chuyển nhượng quyền kết thúc trước 2 ngày làm việc so với hạn cuối cùng đăng ký thực hiện quyền. Cổ đông tự tìm đối tác, trực tiếp thỏa thuận việc chuyển nhượng và thực hiện tại thành viên lưu ký với thủ tục cụ thể như sau:

- ✓ Việc đăng ký chuyển nhượng quyền mua chứng khoán được thực hiện tại các thành viên lưu ký của bên chuyển nhượng quyền
- ✓ Thành viên lưu ký của bên chuyển nhượng quyền kiểm tra việc sở hữu quyền của người chuyển nhượng quyền và xác nhận việc chuyển nhượng quyền mua cổ phiếu.
- ✓ Trường hợp bên chuyển nhượng và bên nhận chuyển nhượng thuộc cùng một thành viên lưu ký: Thành viên lưu ký sẽ xác nhận việc chuyển nhượng quyền mua cổ

- phần cho bên nhận chuyển nhượng để thực hiện việc đăng ký, nộp tiền mua cổ phần mới phát hành thêm.
- ✓ Trường hợp bên chuyển nhượng và bên nhận chuyển nhượng khác thành viên lưu ký: Thành viên lưu ký bên chuyển nhượng lập và gửi TTGDCK Tp.HCM yêu cầu chuyển nhượng quyền mua chứng khoán. Sau khi TTGDCK Tp.HCM xác nhận việc nhận chuyển nhượng (trong vòng 1 ngày làm việc) và gửi cho các thành viên lưu ký có liên quan, căn cứ vào thông báo của TTGDCK Tp.HCM, thành viên lưu ký bên nhận chuyển nhượng gửi Xác nhận quyền mua chứng khoán cho cổ đông nhận chuyển nhượng để thực hiện việc đăng ký, nộp tiền mua chứng khoán mới phát hành thêm.
 - ✓ Các cổ đông chưa lưu ký hoặc việc chuyển nhượng mua sang cho các cổ đông chưa lưu ký được thực hiện tại Trụ sở Công ty Cổ phần XNK Thiên Nam

Bước 3: Kết thúc thực hiện quyền

- ✓ Kết thúc thời gian đăng ký thực hiện quyền ưu tiên mua trước cổ phần, thành viên lưu ký lập Báo cáo tình hình thực hiện quyền ưu tiên mua trước cổ phần, thành viên lưu ký lập Báo cáo tình hình thực hiện quyền mua chứng khoán tại thành viên lưu ký và Danh sách cổ đông thực hiện quyền (mua chứng khoán phát hành thêm) sau 1 ngày làm việc kể từ ngày kết thúc thời hạn thực hiện quyền.
- ✓ Đồng thời thành viên lưu ký chuyển ngay tiền thanh toán mua chứng khoán của nhà đầu tư vào tài khoản tiền gửi đăng ký mua chứng khoán của TTGDCK Tp.HCM tại Ngân hàng chỉ định để TTGDCK Tp.HCM chuyển tiền cho Công ty CP Thương mại Xuất nhập khẩu Thiên Nam.

Bước 4: Phân phối chứng khoán

- ✓ Vào ngày phát hành, TTGDCK Tp.HCM gửi Báo cáo phân bổ chứng khoán phát hành thêm đến các thành viên lưu ký.
- ✓ Thành viên lưu ký hạch toán số chứng khoán phát hành thêm vào tài khoản lưu ký chứng khoán chưa niêm yết. Khi cổ phiếu được thông báo chính thức niêm yết, thành viên lưu ký hạch toán số chứng khoán phát hành thêm vào tài khoản lưu ký chứng khoán của người đầu tư.
- ✓ Đối với cổ đông chưa lưu ký thì cổ phiếu được phân phối trực tiếp tại Trụ sở Công ty Cổ phần Chứng khoán Sài Gòn.

Bước 5: Tổng kết phát hành và đăng ký niêm yết bổ sung

- ✓ Kết thúc việc phân phối cổ phiếu: Công ty CP Thương mại Xuất nhập khẩu Thiên Nam sẽ gửi Báo cáo phát hành cho UBCKNN và TTGDCK Tp.HCM. Sau khi nhận được chấp thuận niêm yết, Công ty CP Thương mại Xuất nhập khẩu Thiên Nam sẽ tiến hành các thủ tục đăng ký và thực hiện niêm yết bổ sung cổ phiếu đối với cổ phiếu phát hành của Phần 1 và Phần 2.

Lưu ý: Nếu quá 15 ngày làm việc kể từ ngày quyền mua cổ phần có hiệu lực mà cổ đông đó không thực hiện quyền mua của mình thì sẽ bị mất quyền mua cổ phần mới mà

không nhận được bất cứ sự đền bù nào của Công ty. Người lao động trong Công ty không được chuyển nhượng quyền mua của mình dưới bất kỳ hình thức nào.

Bảng 17: Lịch trình thực hiện phân phối cổ phiếu của Phần 1 và Phần 2

TT	Công việc	Thời gian	Thực hiện
1	Thông báo chốt danh sách cổ đông cho TTGDCK Tp.HCM	D	TNA, SSI
2	Chốt danh sách người lao động không phải là cổ đông trong Công ty được mua cổ phiếu	D + 10	TTGDCK Tp.HCM
3	TTGDCK Tp.HCM gửi Danh sách phân bổ quyền mua cổ phiếu cho thành viên lưu ký (TVLK)	D + 15	TTGDCK Tp.HCM
4	Chuyển nhượng quyền mua cổ phiếu (nếu có)	D + 16 - D + 30	TTGDCK Tp.HCM - TVLK
5	Đăng ký và nộp tiền mua cổ phiếu	D + 16 – D + 30	TVLK
6	Gửi danh sách cổ đông thực hiện quyền mua cổ phiếu và chuyển tiền cho tổ chức phát hành	D + 35	TTGDCK Tp.HCM
7	Phân bổ cổ phiếu cho cổ đông và phân bổ cổ phiếu của người lao động	D + 45	TVLK
8	Thực hiện bán và phân bổ số cổ phiếu của cổ đông theo phương thức thực hiện quyền không mua hết (nếu có) và số cổ phiếu lẻ phát sinh (nếu có) do cổ đông sở hữu không chia hết cho 10 (mười).	D + 47	TNA, TVLK
9	Báo cáo phát hành cho UBCKNN và TTGDCK Tp.HCM	D + 50	TNA, SSI
10	Nhận chấp thuận niêm yết và thực hiện niêm yết bổ sung cổ phiếu	D + 60	UBCKNN, TTGDCK Tp.HCM, SSI

+ Ngày D được tính theo ngày làm việc

+ Lịch trình phân phối cổ phiếu này sẽ được thông báo chính thức sau khi nhận Giấy phép phát hành của UBCKNN

❖ **Phần 3: Phát hành riêng lẻ cho nhà đầu tư lớn**

✓ Tiêu chí xác định nhà đầu tư lớn:

Là tổ chức, cá nhân trong nước và nước ngoài có tiềm năng về tài chính, ưu tiên cho các nhà đầu tư có liên quan đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty hoạt động trong lĩnh vực đầu tư tài chính, công ty chứng khoán, công ty quản lý quỹ, v.v...).

Có tỷ lệ sở hữu sau khi mua cổ phiếu của Công ty phù hợp với quy định của pháp luật (đối với tổ chức nước ngoài).

✓ Nhà đầu tư đăng ký mua cổ phần: Tổ chức phát hành (Công ty CP Thương mại Xuất nhập khẩu Thiên Nam) phối hợp với tổ chức tư vấn và bảo lãnh phát hành

(Công ty Cổ phần Chứng khoán Sài Gòn) thực hiện chào bán cho 10 – 20 nhà đầu tư lớn của Công ty CP Thương mại Xuất nhập khẩu Thiên Nam.

Sau khi nhận thông báo chấp thuận đăng ký phát hành của Ủy ban Chứng khoán Nhà nước, Công ty Cổ phần Chứng khoán Sài Gòn sẽ thông báo cho các nhà đầu tư lớn của Công ty CP Thương mại Xuất nhập khẩu Thiên Nam đăng ký mua cổ phần theo danh sách và số lượng cổ phần theo dự kiến của hai bên. Thời gian thực hiện dự kiến trong vòng 7 – 15 ngày làm việc.

Công ty CP Thương mại Xuất nhập khẩu Thiên Nam sẽ xác nhận việc phân phối cổ phần, ký kết hợp đồng phân phối, hoàn tất việc thu tiền bán cổ phần và chuyển giao cổ phần cho nhà đầu tư. Thời gian thực hiện dự kiến là 30 ngày làm việc sau khi kết thúc việc chào bán cổ phần.

- ✓ Thực hiện cam kết bảo lãnh: Sau khi hoàn tất việc bán cổ phần cho các nhà đầu tư lớn theo hình thức chào bán trực tiếp, tổ chức bảo lãnh phát hành sẽ mua lại toàn bộ số cổ phần còn lại theo cam kết bảo lãnh phát hành. Thời gian thực hiện dự kiến là 10 ngày làm việc.

Trong thời gian 5 ngày làm việc sau khi đợt phát hành kết thúc, Công ty CP Thương mại Xuất nhập khẩu Thiên Nam và SSI sẽ lập báo cáo phát hành gửi Ủy ban Chứng khoán Nhà nước và Trung tâm Giao dịch Chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh. Sau khi nhận Giấy phép chấp thuận niêm yết, sẽ tiến hành các thủ tục đăng ký và thực hiện niêm yết bổ sung đối với cổ phiếu phát hành của Phần 3.

Bảng 18: Lịch trình phân phối cổ phiếu Phần 3

TT	Công việc	Thời gian	Thực hiện
1	Nhận Giấy phép phát hành thêm cổ phiếu	D	TNA, SSI
2	Công bố thông tin trên các phương tiện thông tin đại chúng theo quy định	D + 5	TNA, SSI
3	Nhà đầu tư đăng ký và nộp tiền mua cổ phần	D + 15	TNA, SSI
4	Thực hiện cam kết bảo lãnh (nếu có)	D + 15	SSI
5	Gửi báo cáo phát hành cho UBCKNN và TTGDCK Tp.HCM	D + 20	TNA
6	Làm thủ tục và tiến hành niêm yết bổ sung cổ phiếu	D + 30	TNA, SSI

(Ghi chú: ngày D được tính theo ngày làm việc)

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

- Điều lệ Tổ chức và hoạt động của Công ty CP Thương mại Xuất nhập khẩu Thiên Nam, không quy định cụ thể giới hạn về tỷ lệ nắm giữ đối với người nước ngoài.
- Các pháp nhân và thể nhân nước ngoài có thể mua cổ phần của Công ty CP Thương mại Xuất nhập khẩu Thiên Nam theo quy định của pháp luật.
- Tỷ lệ nắm giữ của cổ đông nước ngoài tại thời điểm 20/07/2006 là: 3,02%

7. Các loại thuế có liên quan

- Thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp của Công ty là 28%.
- Theo qui định của Thông tư số 74/2000/TT – BTC ban hành ngày 19/07/2000 của Bộ Tài Chính, đối với tổ chức phát hành có chứng khoán được niêm yết, ngoài việc được hưởng các ưu đãi về thuế phù hợp với quy định của Luật thuế TNDN hiện hành còn được giảm 50% số thuế thu nhập doanh nghiệp phải nộp trong 02 năm tiếp theo kể từ khi niêm yết chứng khoán lần đầu tại Trung tâm Giao dịch Chứng khoán.
- Hiện tại theo quy định trong Thông tư 100/2004/TT-BTC của Bộ Tài chính ngày 20/10/2004 hướng dẫn về thuế GTGT và thuế thu nhập doanh nghiệp đối với lĩnh vực chứng khoán, quy định cổ tức thu từ cổ phiếu thuộc diện miễn thuế hoàn toàn đối với tất cả các tổ chức và cá nhân.
- Thông tư 100/2004/TT-BTC cũng quy định nhà đầu tư cá nhân không phải đóng thuế trên khoản chênh lệch giá khi bán cổ phiếu.
- Nhà đầu tư là tổ chức có đăng ký kinh doanh tại Việt Nam phải chịu một khoản thuế đóng trên phần chênh lệch giá khi bán cổ phiếu như sau:

Thuế thu nhập từ chênh lệch do bán cổ phiếu = Thu nhập chịu thuế * Thuế suất

Trong đó:

Thu nhập chịu thuế = Tổng giá trị chứng khoán bán ra trong kỳ - Tổng giá mua chứng khoán được bán ra trong kỳ - Chi phí mua bán + Lãi trái phiếu từ việc nắm giữ trái phiếu.

Thuế suất = Thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp của tổ chức đầu tư.

- Nhà đầu tư là tổ chức nước ngoài không có đăng ký kinh doanh tại Việt Nam, chỉ mở tài khoản giao dịch chứng khoán tại Việt Nam, phải chịu một khoản thuế khoán khi bán cổ phiếu như sau:

Thuế khoán từ việc bán cổ phiếu = Tổng giá trị cổ phiếu bán ra của từng giao dịch chuyển nhượng * 0,1%

8. Ngân hàng mở tài khoản phong tỏa nhận tiền mua cổ phiếu

Tài khoản phong tỏa nhận tiền mua cổ phiếu là tài khoản của Công ty CP Thương mại Xuất nhập khẩu Thiên Nam mở tại Ngân hàng Vietcombank Bình Tây

Số tài khoản: 0250000017661

Địa chỉ: 88 An Dương Vương, Quận 5, Thành phố Hồ Chí Minh

V. MỤC ĐÍCH PHÁT HÀNH

1. Mục đích phát hành

Đợt phát hành cổ phiếu lần này thực hiện theo Nghị quyết Đại hội cổ đông (lấy ý kiến bằng văn bản) năm 2006 của Công ty CP Thương mại Xuất nhập khẩu Thiên Nam ngày 03/08/2006. Số tiền thu được từ đợt phát hành cổ phiếu dự kiến sẽ được sử dụng để:

- Thực hiện Dự án đầu tư xây dựng cao ốc văn phòng 111 – 121 Ngô Gia Tự, Q.10, TPHCM.
- Bổ sung vốn kinh doanh

2. Phương án khả thi các dự án đầu tư

Thông tin về các dự án đầu tư được lấy từ thông tin từ Báo cáo khả thi do Công ty CP Thương mại Xuất nhập khẩu Thiên Nam lập. Tóm tắt báo cáo khả thi của các dự án như sau:

Dự án đầu tư cao ốc văn phòng tại: 111 - 121 Ngô Gia Tự, Q.10, TPHCM

2.1. Mục tiêu đầu tư

- Xây dựng cao ốc văn phòng hiện đại đáp ứng nhu cầu thị trường, tăng hiệu quả kinh doanh, phù hợp với chiến lược phát triển kinh doanh của Công ty giai đoạn 2006-2010 và chủ trương chung của thành phố HCM.
- Huy động vốn trên thị trường chứng khoán thông qua phát hành cổ phiếu tăng vốn điều lệ, tái cấu trúc tài chính Công ty.
- Tạo thương hiệu của Cty Cp TM-XNK Thiên Nam trên thương trường.

2.2. Đánh giá nhu cầu thị trường

- Hiện nay Tp.HCM có khoảng hơn 300.000 m2 văn phòng cho thuê, với gần 60 cao ốc văn phòng; tỷ lệ cho thuê đạt từ 95% đến 100%. Tuy nhiên cung vẫn không đáp ứng đủ cầu.
- Sự kiện Việt Nam gia nhập tổ chức WTO vào cuối năm 2006 và sự gia tăng của đầu tư nước ngoài vào Việt Nam sẽ hình thành một lượng lớn các công ty đa quốc gia ở Việt Nam, làm tăng nhu cầu thuê văn phòng; mặt khác tốc độ tăng trưởng GDP Tp.HCM cao và ổn định là một yếu tố thuận lợi cho phát triển kinh tế.
- Các công ty lớn trong các lĩnh vực hàng tiêu dùng, công nghệ thông tin, các tổ chức ngân hàng, bảo hiểm... ngày càng có nhu cầu thuê văn phòng làm việc ở các cao ốc lớn. Các công ty Việt Nam cũng muốn cải thiện, nâng cao hình ảnh của mình, do đó xu hướng thuê các cao ốc làm văn phòng làm việc ngày càng cao

2.3. Quy mô đầu tư

Bảng 19a: Cơ cấu diện tích sàn xây dựng

STT	Chỉ Tiêu	ĐVT	Khối lượng
A	Công trình xây dựng		
1	Diện tích xây dựng tầng hầm	m ²	610
2	Diện tích xây dựng tầng 1	m ²	439,5
3	Diện tích xây dựng tầng lửng	m ²	411
4	Diện tích xây dựng tầng 2-12	m ²	5.563,8
5	Diện tích xây dựng tầng sân thượng	m ²	505,8
6	Diện tích mái	m ²	285
B	Giao thông, sân bãi	m ²	127,2
C	Cây xanh, thảm cỏ	m ²	73,3
D	Cổng, tường rào	mét dài	101
	Tổng diện tích sàn sử dụng	m²	7.309,3

Bảng 19b: Tổng hợp diện tích sử dụng cho thuê

	Mục đích cho thuê	Diện tích (m ²)
1	Văn phòng	4.710,3
2	Dịch vụ	132
3	Nhà hàng, căn tin	215
4	Phòng họp	37,5
	Tổng cộng	5.094,8

2.4. Tổng vốn đầu tư

Bảng 20: Tổng hợp vốn đầu tư, phương án vốn

DVT: ngàn đồng

STT	Khoản mục	Giá trị	Tỷ trọng (%)
A	TỔNG VỐN ĐẦU TƯ	43.581	100%
1	Chi phí xây dựng	29.151	66,89%
2	Chi phí thiết bị	9.526	21,86%
3	Chi phí khác	2.829	6,49%
4	Chi phí dự phòng	2.075	4,76%

2.5. Tiến độ thực hiện dự án

❖ *Giai đoạn chuẩn bị các thủ tục đầu tư:*

- Từ tháng 5/2006 – tháng 12/2006:
 - ✓ Xin thỏa thuận quy hoạch kiến trúc
 - ✓ Thiết kế cơ sở + lập dự án đầu tư
 - ✓ Trình thẩm định thiết kế cơ sở, xin giấy phép xây dựng.
 - ✓ Thiết kế xin thỏa thuận phòng cháy chữa cháy, thỏa thuận môi trường
- Từ tháng 1/2007 – tháng 3/2007:
 - ✓ Thiết kế chi tiết kỹ thuật, lập dự toán
 - ✓ Phê duyệt thiết kế kỹ thuật và dự toán
 - ✓ Lập hồ sơ mời thầu và chọn thầu thi công xây dựng và lắp đặt thiết bị.

❖ *Thời gian thi công xây dựng (dự kiến 12 tháng):*

- Từ tháng 4/2007 – 6/2007 (03 tháng):
 - ✓ San lấp mặt bằng, thi công móng, tầng hầm
- Từ tháng 7/2007 – 12/2007 (06 tháng):
 - ✓ Thi công phần thô các tầng lầu
- Từ tháng 1/2008 – 3/2008 (03 tháng):
 - ✓ Thi công phần hoàn thiện và đặt hàng các trang thiết bị (thang máy, trạm biến áp, hệ thống điều hòa không khí...)
- Đưa vào kinh doanh: tháng 4/2008

2.6. Phương án kinh doanh

a. Giá cho thuê

- Theo giá thuê văn phòng tại TPHCM như đã khảo sát theo Bảng 1 và tiêu chí xây dựng của công trình là văn phòng hạng B, nên giá cho thuê tính trong dự án là 18USD/1 tháng (giá này bao gồm phí dịch vụ, điện, nước, chưa bao gồm thuế VAT).
- Giá cho thuê 1m² sàn trong 1 năm là 18USD/1 tháng/1m² = 3.456.000 đồng (tỷ giá 1USD=16.000VND)
- Giá cho thuê khu dịch vụ: 1m² sàn trong 1 năm là 18USD/1 tháng/1m² = 3.456.000 đồng (tỷ giá 1USD=16.000VND)
- Giá cho thuê khu nhà hàng: 1m² sàn trong 1 năm là 16USD/1 tháng/1m² = 3.072.000 đồng (tỷ giá 1USD=16.000VND)

Bảng 21: Tổng doanh thu của phương án kinh doanh trong 25 năm

Đơn vị tính: triệu đồng

STT	Nội dung	Năm 1	Mỗi năm từ năm 2 đến năm 25	Tổng doanh thu trong 25 năm
1	Doanh thu cho thuê văn phòng	13.023	14.651	364.645
2	Cho thuê khu dịch vụ	365	411	10.219
3	Cho thuê nhà hàng	528	594	14.795
4	Cho thuê phòng họp	245	245	6.240
5	Cho thuê chỗ để xe	180	180	4.500
	Tổng doanh thu	14.346	16.086	400.399

c. Hiệu quả kinh doanh

Bảng 22: Hiệu quả của phương án kinh doanh

DVT: Triệu đồng

STT	Nội dung	Năm 1	Mỗi năm từ năm 2 đến năm 25	Tổng cộng trong 25 năm
1	Tổng doanh thu	14.346	16.086	400.399
2	Tổng chi phí	6.583	6.600	148.080
	Chi phí khấu hao	2.227	2.227	40.966
	Chi phí sửa chữa bảo trì (15% khấu hao)	334	334	6.145
	Chi phí quản lý	1.391	1.391	34.783
	Tiền thuê đất	96	96	2.404
	Chi phí tiền điện	1.952	1.952	48.794
	Chi phí tiền nước	384	384	9.590
	Chi phí bảo hiểm tài sản	56	56	1.393
	Chi phí khác	143	161	4.004
3	Lãi gộp	7.763	9.485	252.319
4	Thuế TNDN (28%)	2.174	2.656	70.649
5	Thu nhập thuần	5.589	6.829	181.669
6	Dự kiến dùng 20% thu nhập thuần để trả cổ tức	1.118	1.366	36.334
7	Thu nhập còn lại	4.472	5.463	145.335
8	Lợi nhuận/Doanh thu	39%	42,5%	45,3%
9	Lợi nhuận/Vốn đầu tư	14%	17,2%	18,3%

VI. KẾ HOẠCH SỬ DỤNG TIỀN THU ĐƯỢC TỪ ĐỢT PHÁT HÀNH

Sau khi kết thúc đợt phát hành, Công ty sẽ sử dụng số tiền thu được theo kế hoạch như sau:

Năm 2006: từ tháng 5 – 12/2006: 588 triệu đồng

Năm 2007: 21,820 tỷ đồng, trong đó:

- ✓ Tháng 1- 3/2007: 585 triệu đồng (thiết kế kỹ thuật, lập dự toán)
- ✓ Tháng 4- 6/2007: 3,298 tỷ đồng (san nền, thi công tầng hầm)
- ✓ Tháng 7- 9/2007: 6,846 tỷ đồng (thi công tầng 1 đến tầng 6)
- ✓ Tháng 10 – 12/2007: 11,091 tỷ đồng (thi công tầng 7 – tầng 12, sân thượng)

Năm 2008: 13,149 tỷ đồng, trong đó:

- ✓ Tháng 1- 3/2008: 13,149 tỷ đồng (thi công (lắp đặt hoàn chỉnh trang thiết bị)

VII. CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN TỚI ĐỢT PHÁT HÀNH

1. Tổ chức tư vấn và bảo lãnh phát hành

- ❖ Công ty Cổ phần Chứng Khoán Sài Gòn (SSI)

Trụ sở chính

Địa chỉ: 180 – 182 Nguyễn Công Trứ, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh.

Điện thoại: (84.8) 821 8567

Fax: (84.8) 821 3867

Email: ssi@ssi.com.vn

Website: www.ssi.com.vn

Chi nhánh tại Hà Nội

Địa chỉ: 25 Trần Bình Trọng, Hà Nội

Điện thoại: (84.8) 942 6718

Fax: (84.4) 942 6719

Email: ssi_hn@ssi.com.vn

2. Tổ chức kiểm toán

- ❖ Công ty Kiểm toán và Tư vấn (A&C)

Địa chỉ: 229 Đồng Khởi, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh

Điện thoại: (84.8) 827 2295

Fax: (84.8) 827 2300

VIII. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO

1. Rủi ro về kinh tế

- Tốc độ tăng trưởng cũng như những nhân tố ảnh hưởng bất lợi cho nền kinh tế Việt Nam đều ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của Công ty. Tốc độ tăng trưởng nhanh làm tăng sức tiêu thụ của người tiêu dùng và làm tăng doanh số bán của Công ty, ngược lại những yếu tố bất lợi như: chỉ số tiêu dùng tăng, giá cả hàng hoá trên thế giới tăng v.v... đã ảnh hưởng theo chiều hướng bất lợi cho kế hoạch kinh doanh của Công ty. Ngoài ra hoạt động kinh doanh của Công ty cũng ảnh hưởng bởi các yếu tố khác như định hướng phát triển kinh tế xã hội của Thành phố, tốc độ tăng trưởng chung thu nhập của người dân, v.v...
- Tuy nhiên, giá xăng dầu trên thế giới đang có xu hướng tăng kéo theo giá cả của các mặt hàng tiêu dùng tăng, điều này cũng sẽ gây ảnh hưởng đến việc sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp nói chung và của Công ty Tenimex nói riêng.

2. Rủi ro về luật pháp

- Rủi ro mang tính pháp luật là rủi ro ảnh hưởng đối chiến lược kinh doanh của Công ty. Hiện nay việc áp thuế đối với hàng nhập khẩu của Hải quan còn nhiều bất cập ảnh hưởng lớn đến giá hàng hoá và thời gian giao hàng của các Công ty kinh doanh hàng nhập khẩu. Ngoài ra với chính sách thay thế dần các mặt hàng nhập khẩu của Nhà nước làm giảm tính cạnh tranh của hàng hoá có nguồn gốc nhập khẩu, và các văn bản pháp luật quản lý chuyên ngành của các bộ ngành cũng ảnh hưởng đến các mặt hàng Công ty kinh doanh.
- Trong thời gian tới theo chủ trương chung của Thành phố, Ủy Ban Nhân Dân Tp.HCM giá thuê đất có điều chỉnh tăng, do đó hoạt động kinh doanh mặt bằng của Công ty sẽ bị ảnh hưởng trong thời gian tới.
- Là công ty cổ phần đang niêm yết trên thị trường chứng khoán, hoạt động của Công ty chịu sự điều chỉnh của các luật, nghị định... liên quan đến chứng khoán và thị trường chứng khoán. Ngoài ra hoạt động kinh doanh của Công ty cũng chuyên về xuất nhập khẩu nên các văn bản liên quan đến xuất nhập khẩu cũng ảnh hưởng đến kết quả hoạt động của Công ty và qua đó cũng ảnh hưởng đến giá cả của cổ phiếu.

3. Rủi ro về lãi suất và tỷ giá

- Ngoại tệ chủ yếu dùng để thanh toán nhập khẩu của Công ty là đồng USD. Suốt một thời gian dài tỷ giá VND và USD khá ổn định. Tuy nhiên, dự báo sự ổn định này có thể bị thay đổi trong thời gian tới khi nền kinh tế Mỹ phục hồi và đồng USD tìm lại vị thế vốn có trên thị trường tiền tệ Quốc tế. Việc giá trị đồng USD hồi phục trở lại sẽ gây sức ép làm tăng giá cả hàng hoá nhập khẩu do đó sẽ ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp kinh doanh nhập khẩu trong nước nói chung và của hoạt động nhập khẩu của Công ty nói riêng.

- Các ngân hàng Việt Nam thời gian qua liên tục tăng lãi suất huy động USD và kéo theo tăng lãi suất cho vay USD và VND. Điều này sẽ ảnh hưởng đáng kể đến hiệu quả kinh doanh của Công ty trong hoạt động nhập khẩu hàng hàng hoá.

4. Rủi ro về hoạt động kinh doanh

- Do các mặt hàng Công ty kinh doanh ngày càng có nhiều công ty thương mại tham gia, bên cạnh đó các sản phẩm cùng loại ngày càng được các doanh nghiệp trong nước sản xuất làm tăng cung.
- Mặc dù hoạt động Karaoke của Công ty, được các cơ quan có thẩm quyền cấp phép hoạt động và là một nhu cầu giải trí hợp pháp có thực của xã hội, bản thân Công ty chấp hành nghiêm túc các quy định của pháp luật về hoạt động kinh doanh Karaoke. Nhưng cho đến nay hoạt động Karaoke của Công ty nói riêng và của các doanh nghiệp hoạt động Karaoke nói chung vẫn chưa có được sự ủng hộ cần thiết của các cơ quan quản lý.
- Hoạt động dịch vụ cầm đồ của Công ty đã có hơn 20 năm, tuy vậy vẫn có những rủi ro như: Hạn chế về mặt kỹ thuật thẩm định một số mặt hàng dẫn đến đánh giá không đúng giá trị hàng hoá; Hàng hoá có thể có nguồn gốc trộm cắp, hàng giả; Giá cả thị trường biến động ảnh hưởng đến khả năng thanh lý hàng hoá. Ngoài ra hoạt động cầm đồ còn bị rủi ro cháy, mất cắp hàng hoá... Để hạn chế các rủi ro trên và qua kinh nghiệm quản lý, Công ty đã xây dựng cho mình những biện pháp khắc phục những rủi ro trên như: Tuyển dụng những nhân viên có trách nhiệm cao, tay nghề kỹ thuật đa dạng, Công ty có chế độ khen thưởng và xử phạt rõ ràng gắn quyền lợi với trách nhiệm của nhân viên, lập kế hoạch dự phòng tài chính để giải quyết rủi ro và mua bảo hiểm tài sản. Chính vì vậy 10 năm qua hoạt động cầm đồ của Công ty luôn phát triển và kiểm soát được mọi rủi ro.
- Ngoài ra, đối với dự án xây dựng cao ốc văn phòng tại 111-121 Ngô Gia Tự, Q.10, TPHCM của Công ty, nếu dự án không được thực hiện theo đúng kế hoạch đề ra sẽ ảnh hưởng đến kế hoạch kinh doanh và lợi nhuận của Công ty.

5. Rủi ro của dự án đầu tư và rủi ro liên quan đến đợt phát hành

- Hiện nay, do nguồn cung văn phòng khan hiếm, hàng loạt các dự án văn phòng có quy mô nhỏ (dưới 1,000m²) của các chủ đầu tư tư nhân được xây dựng rất nhiều trong thời gian gần đây. Các dự án này thường thu hút được các khách thuê là các công ty trong nước, chi nhánh của các ngân hàng cổ phần, các công ty bảo hiểm dựa vào thời gian xây dựng ngắn, hiện tượng khan hiếm văn phòng cho thuê hiện tại và nhất là giá thuê thấp hơn hẳn so với các cao ốc chuyên nghiệp. Nguồn cung các dự án văn phòng này cũng rất cần được nhà đầu tư lưu ý.
- Hiện nay, nhu cầu nhiều nhất về văn phòng cho thuê là nhu cầu về văn phòng có tiêu chuẩn hạng A. Hầu hết các công ty nước ngoài, các công ty đa quốc gia có nhu cầu đều quan tâm đến các toà nhà văn phòng hạng A tiêu chuẩn quốc tế, có quy mô diện tích sàn lớn, khả năng đảm bảo an toàn về quản lý, phòng chống cháy nổ. Nhà đầu tư Công

ty Thiên Nam nên quan tâm đến việc đầu tư dự án đáp ứng các tiêu chuẩn về toà nhà (kể cả các tiêu chuẩn phòng chống cháy nổ, tiêu chuẩn về quản lý toà nhà) đáp ứng các yêu cầu trong tương lai của khách thuê.

- Nhà đầu tư cũng nên quan tâm đến thời gian triển khai xây dựng dự án. Nếu dự án được triển khai trước giai đoạn 2009 – 2010, thời điểm các dự án văn phòng quy mô lớn đi vào hoạt động thì khả năng thu hút khách thuê sẽ cao. Tuy nhiên, thị trường văn phòng sẽ có những thay đổi lớn về nguồn cung và giá thuê sau thời điểm các dự án văn phòng hạng A có quy mô lớn như Centec Tower, Vietcombank Tower, Financial Tower lần lượt đi vào hoạt động

6. Rủi ro khác

- Các rủi ro khác như thiên tai, dịch họa, hỏa hoạn,... 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.