

CÔNG TY CỔ PHẦN TẬP ĐOÀN KỸ NGHỆ GỖ TRƯỜNG THÀNH (Mã CK: TTF)

Tên tiếng Anh: Truong Thanh Furniture Corporation

Tên viết tắt: TTFC hoặc TTF

Logo của Công ty:



Vốn Điều lệ: 150.000.000.000 VND (một trăm năm mươi tỷ đồng VN)

Trụ sở chính: Ấp Bình Phước B, Bình Chuẩn, Thuận An, tỉnh Bình Dương

Điện thoại: (84-0650)740 690 Fax: (84-0650) 740 692

Email: contact@truongthanh.com

Website: www.truongthanh.com

Giấy CNĐKKD: Số 4603000078 do Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh Bình Dương cấp, đăng ký lần đầu ngày 18/8/2003, đăng ký thay đổi lần 1 ngày 10/2/2004 (chuyển đổi từ Công ty TNHH Kỹ nghệ gỗ Trường Thành, giấy Chứng nhận ĐKKD số 4602000062 ngày 24/5/2000), thay đổi mới nhất ngày 16 tháng 11 năm 2007.

Hoạt động sản xuất kinh doanh chính của Công ty là :

- Sản xuất đồ mộc, ván trang trí nội thất;
- Mua bán các sản phẩm mộc;
- Mua bán phụ tùng, phụ kiện ngành chế biến gỗ;
- Mua bán, gia công các sản phẩm nông, lâm, thủy, hải sản;
- Đại lý ký gửi hàng hóa;
- Vận tải hàng hóa đường bộ;
- Mua bán phân bón.

Các công ty con của TTF tính đến thời điểm 31.12.2007

- Công ty Cổ phần Trường Thành (Dak Lak)
- Công ty Cổ phần Chế biến Gỗ Trường Thành (Dak Lak)

PHẦN 1

LỊCH SỬ HOẠT ĐỘNG

1. Những sự kiện quan trọng

1.1. Việc thành lập

Công ty CP Tập đoàn Kỹ nghệ Gỗ Trường Thành (Công ty/ TTF) có tiền thân là một công ty TNHH được thành lập năm 2000 tại Bình Dương. Lúc đó, Công ty đã mua lại nhà máy VINAPRIMART của doanh nghiệp 100% vốn nước ngoài đầu tiên của tỉnh Bình Dương, chuyên sản xuất dũa gỗ, để chuyển thành nhà máy chế biến ván sàn và đồ gia dụng nội – ngoại thất bằng gỗ cho thị trường xuất khẩu.



Nhà xưởng bên trong TTF



TTF nhìn từ bên ngoài

1.2. Chuyển đổi sở hữu công ty TNHH thành công ty cổ phần

- Đến năm 2003, TTF chuyển sang cổ phần hóa với chương trình ưu đãi cho một số cán bộ chủ chốt mua cổ phần với giá bằng mệnh giá nhằm thu hút và “giữ chân” nhân tài.

- Đến năm 2006, sau gần 10 tháng tìm hiểu, thẩm định kết quả kinh doanh cũng như đánh giá tiềm năng phát triển của TTF, Quỹ Aureos Đông Nam Á (ASEAF) đã quyết định trở thành cổ đông nước ngoài đầu tiên của Công ty vào ngày 31/12/2006, đánh dấu một bước ngoặt cho TTF.
- Từ giữa đến cuối năm 2007, Công ty tiếp tục thu hút vốn từ các nguồn cổ đông trong và ngoài nước, tăng vốn điều lệ lên thành 150 tỷ đồng cùng với thặng dư vốn trên 470 tỷ đồng, góp phần làm mạnh mẽ nguồn vốn lưu động giai đoạn cuối năm nhằm phục vụ tốt cho hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2008.
- **Các cổ đông chiến lược** bao gồm Aureos South East Asia Managers Ltd, VOF Investment Limited, EPSOM Limited, Vietnam Emerging Equity Fund Limited, Công ty CK Bảo Việt...

1.3. Hình thành mô hình công ty mẹ - con:

- Cũng trong năm 2007, TTF đã mua 70% cổ phần của 2 công ty chế biến sản phẩm gỗ có cùng tên Trường Thành mà trước đây chủ yếu do Ông Võ Trường Thành và Bà Diệp Thị Thu sở hữu, đó là:

+ Công ty Cổ phần Trường Thành (trước đây là Xí nghiệp tư doanh) (TTDL1)

- Địa chỉ: Km 86, Quốc lộ 14, xã Earal, huyện EaH'Leo, Đăklăk
- Giấy CNĐKKD số: 40.03.000108, cấp ngày 13 tháng 02 năm 2007
- Vốn Điều lệ: **30.000.000.000 đồng**
- Ngành nghề kinh doanh:

Trồng rừng. Khai thác gỗ. Sản xuất các sản phẩm từ gỗ, tre, nứa. Mua bán phụ tùng, phụ kiện, máy móc thiết bị, nguyên phụ liệu trong ngành chế biến gỗ. Mua bán, gia công hàng nông, lâm, thủy, hải sản. Đại lý ký gửi hàng hóa. Kinh doanh vận tải hàng bằng xe ô tô (xe tải thùng, xe container siêu trường, siêu trọng, xe kéo rơ-mooc.)

+ Công ty Cổ phần Chế biến gỗ Trường Thành (TTDL2)

- Địa chỉ: Km 83, Quốc lộ 14, xã Ea Ral, Huyện EaH'Leo, Dak Lak
- Giấy CNĐKKD Số: 40.03.000.015; đăng ký lần đầu ngày 22/06/2005, đăng ký thay đổi lần thứ 02 ngày 28/05/2007
- Vốn điều lệ: **28.000.000.000 đồng**

- Ngành nghề kinh doanh:

Trồng rừng. Khai thác và sơ chế gỗ. Chế biến và sản xuất các sản phẩm từ gỗ, tre, nứa. Mua bán, gia công : sản phẩm mộc; sản phẩm nông, lâm, thủy, hải sản; phụ tùng, phụ kiện, máy móc, thiết bị, nguyên liệu, phụ liệu trong ngành chế biến gỗ. Đại lý ký gửi hàng hóa. Kinh doanh vận tải hàng bằng ô tô (Xe thùng, xe container, siêu trường-siêu trọng, xe kéo rơ mooc.)

- Dự kiến trong năm 2008 sẽ có thêm 6 công ty con nữa (3 công ty chế biến gỗ, 2 công ty trồng rừng và 1 công ty quản lý cụm công nghiệp)

1.4. Niêm yết:

Ngày 1/2/2008, Công ty đã nhận được quyết định số 24/QĐ-SGDHCM của Sở Giao dịch Chứng Khoán TP.HCM (HOSE) cho phép niêm yết chính thức. Và ngày giao dịch chính thức đầu tiên của TTF trên HOSE là 18/2/2008. Đây là một cột mốc rất quan trọng của TTF.



1.5. Các sự kiện khác:

- Đồng sáng lập các công ty dưới đây:

Stt	Tên công ty	Địa chỉ trụ sở	Vốn điều lệ	Ngành nghề chính	Tỷ lệ cổ phần sẽ nắm giữ trên vốn điều lệ	Tỷ lệ cổ phần sẽ nắm giữ trên vốn góp của cổ đông sáng lập
1	Công ty CP Chế biến Gỗ Trường Thành (TTBD2)	Uyên Hưng, Tân Uyên, Bình Dương	135 tỷ đồng	Sản xuất và xuất khẩu đồ mộc	60%	83,80%
2	Công ty TNHH Kỹ nghệ Gỗ Trường Thành (TTTD)	Thủ Đức, TP.HCM	20 tỷ đồng	Sản xuất đồ mộc gia dụng	42%	84%
3	Công ty CP Ván sàn Trường Thành (TTVS)	Bình Thạnh, TP.HCM	10 tỷ đồng	Sản xuất ván sàn, gỗ dán, gỗ lạng, ván ép	84%	84%
4	Công ty CP Công nghiệp Gỗ Trường Thành (TTI)	Đông Hòa, Phú Yên	100 tỷ đồng	Chế biến sản phẩm từ gỗ	24%	60%
5	Công ty CP Quản lý Cụm Công nghiệp Trường Thành (TTDL3)	EaH'Leo, Dak Lak	50 tỷ đồng	Đầu tư xây dựng, quản lý, cho thuê mặt bằng cụm công nghiệp	70%	70%
6	Công ty CP Trường Thành Xanh (TTG)	Tuy Hòa, Phú Yên	100 tỷ đồng	Trồng rừng, nuôi trồng thủy hải sản	60%	85,72%
7	Công ty CP Trồng Rừng Trường Thành (TTP)	Buôn Ma Thuộc, Dak Lak	53.191.490.000 đồng	Trồng rừng và khai thác gỗ	41%	41%
8	Công ty CP Phú Hữu Gia (PHG)	Nhơn Trạch, Đồng Nai	360 tỷ đồng	Kinh doanh bất động sản	13,89%	19,46%

2. Quá trình phát triển

2.1. Ngành nghề kinh doanh: Chủ yếu là sản xuất và mua bán sản phẩm bằng gỗ, cụ thể như sau:

2.1.1. Các nhóm sản phẩm chính

a) Đồ gỗ nội thất

Đồ gỗ nội thất như bàn, ghế, tủ, giường, kệ....chủ yếu làm bằng gỗ Teak, Oak, Ash, Thông, Beech, Cao su, MDF dán veneer, PB dán melamin...

Một số sản phẩm gỗ nội thất



b) Đồ gỗ ngoại thất

Đồ gỗ ngoại thất như bàn, ghế, băng, ghế nằm, xe đẩy rượu...chủ yếu là bằng gỗ Teak, Bạch đàn, Xoan đào, Dầu, Chò chỉ, Tràm...

Một số sản phẩm gỗ ngoại thất



c) Ván sàn gỗ:

Nguyên liệu làm bằng gỗ Hương, Cẩm xe, Teak, Cherry...chủ yếu là xuất đi Ý, Tây Ban Nha, Nhật Bản, Mỹ, Úc,...



Sản phẩm ván sàn của Công ty

d) Khác:

Gỗ xẻ S4S, các chi tiết nhỏ bằng gỗ...

2.1.2. Nguyên liệu chính

2.1.2.1. Nguyên liệu chính theo từng nhóm sản phẩm:

- **Đồ gỗ nội thất (bàn, ghế, tủ, giường, kệ...):** chủ yếu được làm bằng gỗ Teak, Còng, Thông, Beech, Cao su,...xuất sang thị trường Nhật bản, Pháp và Mỹ. Mẫu mã hiện đại, có yêu cầu về chất lượng khá cao, đặc biệt khi xuất cho Nhật và Pháp.
- **Đồ gỗ ngoại thất (bàn, ghế, băng, ghế nằm, xe đẩy rượu...):** chủ yếu được làm bằng gỗ Teak, Bạch đàn, Dầu, Chò chỉ, Xoan đào, Tràm bông vàng,...xuất sang thị trường Anh, Pháp, Tây Ban Nha, Đức, Hà Lan, Hy Lạp, Phần Lan, Đan Mạch, Mỹ, Brazil, Mexico, Argentina, Nam Phi, Úc, Nhật, Hàn quốc, Hồng Kông,...Mẫu mã hiện đại, phối hợp chung với khung kim loại, kính, đá granite, textilen,...có yêu cầu khá cao về tiêu chuẩn an toàn, tính thời trang và tính tiện dụng. Xu hướng dùng nguyên liệu có chứng nhận FSC (chứng nhận về rừng được quản lý bền vững) hoặc tương đương đang tăng cao, nguyên liệu ít được chứng nhận do xuất phát từ rừng trồng tự nhiên như Dầu, Chò chỉ,...đang giảm dần.
- **Ván sàn gỗ dành cho trong nhà và ngoài trời:** chủ yếu được làm bằng gỗ Teak, Hương, Cẩm xe, Còng,...xuất sang thị trường Nhật bản, Ý, Tây Ban Nha, Mỹ, Úc,...với yêu cầu chất lượng khá cao. Hiện tại, nguồn nguyên liệu Hương chưa đáp ứng đủ với nhu cầu của đơn hàng. Công ty xuất nhiều nhất hiện nay là ván sàn bằng Teak và Cẩm xe.

2.1.2.2. Tỷ lệ sử dụng năm 2007

STT	Nguyên liệu	Tỷ lệ (%)
1	Teak	51
2	Eucalyptus	32
3	Tràm, Xoan đào, Chò chỉ, Dầu, Hương, Cắm xe, Còng, Oak, Ask, Beech, Cao su...	17
Tổng cộng		100%

2.1.2.3. Nguồn

- Tất cả các nguyên liệu của Công ty được thu mua theo Chính sách Gỗ của Công ty. Nguồn nguyên liệu luôn đảm bảo có chứng nhận FSC hoặc chứng nhận rừng trồng hoặc chứng nhận khai thác hợp pháp. Đây là chiến lược kinh doanh có trách nhiệm và phát triển bền vững của Công ty.
- Các nguồn nguyên liệu chính hiện tại của Công ty:
 - + 80% được nhập từ nước ngoài như Nam Phi, Brazil, Uruguay, Ghana, Togo, Miến Điện, Mỹ, Canada, Đức...: *Teak, Eucalyptus, Oak, Ash, Beech...* Đây là các nguồn gỗ từ các đối tác rất lớn và có uy tín trên thương trường quốc tế. Đáng chú ý hơn nữa là việc phát triển rừng trồng rất mạnh tại nhiều quốc gia như Thụy Điển, Mỹ, Canada, Brazil, Ấn độ, Trung Quốc, Phần Lan, New Zealand... đảm bảo cho nguồn cung nhập khẩu rất phong phú cho nhu cầu hiện nay và trong tương lai của ngành công nghiệp chế biến gỗ toàn cầu.
 - + 20% còn lại được thu mua từ nguồn nguyên liệu trong nước: *Còng, Cao su, Xoan đào, Chò chỉ, Tràm, Dầu...* Nguồn cung cấp nguyên liệu trong nước chưa dồi dào và chưa đủ đáp ứng cho nhu cầu sản xuất hiện nay và trong tương lai gần. Nhưng với các chương trình phát triển trồng rừng của Chính phủ thì sau 3 năm nữa Việt Nam sẽ giảm đáng kể sự phụ thuộc vào nguyên liệu nhập khẩu.
- Các nguồn nguyên liệu chính trong tương lai của Công ty:
 - + Giảm dần nhập khẩu từ 80% xuống khoảng 20% trước năm 2015. Chỉ nhập khẩu các loại gỗ ôn đới như Oak, Ash, Beech và những loại gỗ nhiệt đới có chứng nhận FSC mà Việt Nam chưa có được.

+ Tăng dùng nguyên liệu từ dự án trồng rừng 100.000ha của các công ty con của TTF tại Việt Nam từ 20% lên 80% trước năm 2015. Đó là các loại gỗ như Tràm, Bạch đàn, Teak...

2.1.3. Thị trường

- TTF xuất khẩu khoảng 98% sản lượng sản phẩm gỗ đến hơn 30 quốc gia trên toàn thế giới, cụ thể là Châu Âu (Anh, Pháp, Ý, Hà Lan, TBN...), Nhật bản, Hoa Kỳ, Úc... Đối với thị trường quốc tế, Công ty cung cấp trực tiếp cho các hệ thống siêu thị hàng đầu trên thế giới cũng như hàng đầu của từng quốc gia như Carrefour, Metro, Tesco, Cosco, Homebase... Bên cạnh đó, Công ty còn cung cấp cho các chuỗi cửa hàng nhỏ hơn nhưng có thương hiệu mạnh là và đòi hỏi sản phẩm chất lượng cao như Alexander Rose, Alinéa, Lapeyre, Hartman...
- Đối với thị trường trong nước, trong năm 2007, Công ty đã thiết lập được mạng lưới gồm 8 Đại lý cấp 1 và 4 cửa hàng tự doanh tại Hải Phòng, Quảng Ngãi, Buôn Ma Thuột, TpHCM, Vũng Tàu và Long Xuyên. Kế hoạch của Công ty là phát triển lên 20 Đại lý cấp 1 trên toàn quốc trước năm 2010, với mục tiêu đạt doanh số tiêu thụ nội địa chiếm 10% tổng doanh thu sản phẩm của Công ty.

2.2. Tình hình hoạt động sản xuất – kinh doanh năm 2007

- Công suất năm 2007 của TTF và 2 công ty con **tăng khoảng 40%** so với năm 2006.
- Doanh số hợp nhất mảng chế biến gỗ (TTF và 2 công ty con) đã kiểm toán đạt **611.275.736.482 VND**, với lợi nhuận sau thuế là **56.029.772.537 VND**. Đối với riêng TTF, doanh số lại tiếp tục **tăng gấp đôi**, và lợi nhuận **tăng gần 3,3 lần** so với năm 2006.
- Kim ngạch xuất khẩu hợp nhất mảng chế biến gỗ (TTF và 2 công ty con) **tăng 61.38%** so với năm 2007, trong đó tăng từ khách truyền thống khoảng **28%** và từ khách mới khoảng **33%**.
- Doanh số nội địa hợp nhất mảng chế biến gỗ (TTF và 2 công ty con) tăng gần **4,4 lần** so với năm 2006, trong đó doanh số sản phẩm gỗ **tăng gấp đôi**.
- So với kế hoạch ban đầu, đơn hàng cho dòng hàng ngoại thất **vượt 10%**, đơn hàng cho nguyên liệu Teak **vượt 16%**, đơn hàng cho thị trường Châu Âu **vượt 8%**

3. Định hướng phát triển

3.1. Các mục tiêu chủ yếu của Công ty:

- Tăng trưởng mỗi năm tối thiểu 30% đối với doanh số và tối thiểu 50% đối với lợi nhuận ròng;
- Cổ tức hàng năm cho cổ đông tối thiểu 20% trên mệnh giá; EPS hàng năm tối thiểu là 4000đồng;
- Kinh doanh có trách nhiệm với cộng đồng, với môi trường
- Cùng với các công ty con và công ty liên kết để trở thành một tập đoàn nằm trong **TOP 3 nhà sản xuất, thương mại và xuất khẩu sản phẩm gỗ có doanh số cao nhất Việt Nam từ năm 2008;**
- Cùng với các công ty con và công ty liên kết để trở thành một tập đoàn nằm trong **TOP 3 nhà sản xuất, thương mại và xuất khẩu sản phẩm gỗ có doanh số cao nhất ASEAN từ năm 2010;**
- Trở thành một trong **TOP 3 thương hiệu nội thất bằng gỗ tại thị trường nội địa từ năm 2008;**
- Cùng với các công ty con và công ty liên kết để trở thành một tập đoàn nằm trong **TOP 3 nhà trồng rừng tư nhân có diện tích rừng trồng lớn nhất ASEAN từ năm 2015;**

3.2. Chiến lược phát triển trung và dài hạn:

- TTF có định hướng chuyển thành 1 Tập đoàn sản xuất – kinh doanh đa ngành, cụ thể bao gồm các ngành sau: *chế biến và xuất khẩu sản phẩm gỗ, chế biến và kinh doanh ván gỗ nhân tạo, trồng rừng và khai thác gỗ, quản lý và cho thuê mặt bằng cụm công nghiệp, kinh doanh bất động sản, nuôi trồng thủy hải sản và kinh doanh du lịch sinh thái.* Tuy nhiên, TTF sẽ tập trung trên 70% các nguồn lực cho ngành nghề cốt lõi của Công ty là trồng rừng và chế biến gỗ
- Niềm yết trên thị trường chứng khoán quốc tế, để đảm bảo nguồn huy động vốn lớn, đáp ứng các mục tiêu của Công ty
- Đưa thương hiệu quốc gia ra thị trường thế giới thông qua mạng lưới bán lẻ đến tận tay người tiêu dùng tại các nước như Mỹ, Pháp và Anh quốc.

PHẦN 2

BÁO CÁO CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

1. Thành viên của Hội đồng Quản trị

Danh sách các thành viên Hội đồng Quản trị vào ngày lập báo cáo thường niên này bao gồm:

Ông Võ Trường Thành	Chủ tịch, kiêm Tổng Giám đốc
Ông Tạ Văn Nam	Thành viên, kiêm Phó Tổng Giám đốc
Bà Ngô Thị Hồng Thu	Thành viên, kiêm Phó Tổng Giám đốc
Bà Hồ Thị Minh Thảo	Thành viên, kiêm Kế toán trưởng
Ông Huỳnh Phú Quốc	Thành viên, kiêm Giám đốc xuất nhập khẩu
Bà Diệp Thị Thu	Thành viên (không điều hành)
Ông Nguyễn Đình Nghĩa	Thành viên (không điều hành)
Ông Liam Pius Cully	Thành viên (không điều hành)

2. Báo cáo kết quả kinh doanh

Kết quả chi tiết về hoạt động kinh doanh của Công ty trong năm tài chính kết thúc vào ngày 31 tháng 12 năm 2007 và tình hình tài chính vào cùng ngày này được thể hiện trong báo cáo tài chính hợp nhất đính kèm. Tóm tắt một số kết quả kinh doanh chính sau:

Lợi nhuận sau thuế của năm 2007 : 56.029.772.537 đồng

Trong đó :

Lợi ích của cổ đông thiểu số : 3.785.190.568 đồng

Lợi nhuận sau thuế của cổ đông của Công ty : 52.244.581.969 đồng

Theo ý kiến của chúng tôi, kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty trong năm tài chính sẽ không bị ảnh hưởng nghiêm trọng bởi bất kỳ khoản mục, nghiệp vụ hay sự kiện quan trọng hoặc có bản chất bất thường nào trong thời kỳ từ cuối năm tài chính kết thúc cho đến ngày lập báo cáo thường niên này. Ngoài ra, chúng tôi cũng cho rằng không có khoản nợ không lường trước hay các khoản nợ khác có thể làm ảnh hưởng nghiêm trọng đến khả năng thanh toán nợ của Công ty khi các khoản nợ này đến hạn, ngay cả khi Công ty bị bắt buộc phải trả hay gần như vậy trong vòng 12 tháng sau ngày kết thúc năm tài chính.

3. Những nét nổi bật của kết quả hoạt động trong năm

Căn cứ vào báo cáo Hợp nhất của Công ty và 2 công ty con:

- Doanh số hợp nhất **tăng trưởng 70,35%** so với năm 2006
- Lợi nhuận sau thuế của cổ đông của Công ty **tăng trưởng 225,80%** so với năm 2006, trong đó nếu loại trừ doanh thu từ hoạt động tài chính thì lợi nhuận sau thuế của cổ đông của Công ty cũng **tăng trưởng ở mức 165,35%** so với năm 2006
- EPS đạt 5134 VND, **tăng 11,22%** so với năm 2006
- Vốn chủ sở hữu tăng từ 50.114.400.000 VND lên **150.000.000.000 VND**, với số vốn **thặng dư vào thời điểm 31/12/2007 là 477.123.202.955 VND**

4. Tình hình thực hiện một số chỉ tiêu so với kế hoạch

Đơn vị tính: 1000 VND

Chỉ tiêu	Kế hoạch đầu năm	Kế hoạch điều chỉnh giữa năm (*)	Kết quả thực tế	Chênh lệch
Doanh số	963.778.000	580.000.000	611.275.736	+ 5,39%
Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh	73.513.000	45.704.000	54.353.942	+ 18,92%
Lợi nhuận sau thuế	65.465.000	53.557.000	56.029.772	+ 4,62%
Vốn cổ phần	150.000.000	150.000.000	150.000.000	0%

(*): Có thay đổi so với kế hoạch đầu năm là do:

- Công ty dự đoán giá nhân công sẽ tăng trung bình 20%/năm trong bối cảnh Việt Nam gia nhập WTO và nhận rất nhiều đồng vốn nước ngoài đang đổ vào ngày mỗi nhiều. Do đó, giá nhân công trung bình sẽ cao hơn 10 triệu/tháng/người sau 10 năm nữa. Vì vậy, theo sự tư vấn của các chuyên gia công nghệ chế biến gỗ của Ý, Công ty đã thống nhất dời ngày hoạt động của công ty **TTTD** sang tháng 11 năm 2007 và **TTBD2** sang năm 2008 để có thời gian trang bị theo các phương án máy móc thiết bị hiện đại nhất hiện nay, nhằm đem lại lợi ích cao nhất cho các nhà máy dù sau 10 năm hoạt động.

- Tiến trình phát hành cổ phiếu ra công chúng của Công ty bị chậm. Nguồn vốn thu từ việc phát hành này thực tế nhận được ở cuối tháng 10 năm 2007 (trễ hơn 5 tháng so với kế hoạch ban đầu), do đó chỉ đưa vào vốn lưu động phục vụ phần lớn cho hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2008.

5. Những thay đổi chủ yếu trong năm

- Tăng vốn cổ phần thêm gần 100 tỷ đồng thông qua 3 nguồn vốn: CBCNV, cổ đông chiến lược và công chúng bên ngoài
- Thặng dư vốn khoảng 477 tỷ đồng từ chênh lệch giá bán cổ phần qua 3 nguồn vốn:
 - + CBCNV giá 33.000 đồng/cp
 - + Cổ đông chiến lược giá 72.000 đồng/cp và 75.000 đồng/cp (riêng đối với Auroes là giá 1.66USD/cp theo Hợp đồng đầu tư ký cuối năm 2006)
 - + Công chúng bên ngoài với giá trung bình quân là 80.160 đồng/cp
- Chưa hoàn tất đầu tư mua cổ phần của một số công ty trong tập đoàn để trở thành công ty mẹ theo kế hoạch năm 2007 do tiến trình huy động vốn của Công ty bị chậm khoảng 6 tháng nên Công ty phải dùng vốn lúc đó tập trung cho thu mua nguyên vật liệu phục vụ sản xuất chế biến gỗ. Vì vậy, cho đến 31/12/2007 thì các công ty con của Công ty chỉ mới có TTDL1 và TTDL2.
- Giảm việc xúc tiến xâm nhập vào thị trường Mỹ, mà lại tiếp tục tăng thị phần tại thị trường Châu Âu khi đồng USD sụt giảm giá trị và bất động sản của Mỹ bị đóng băng
- Chú trọng đầu tư công nghệ chế biến chuyên môn hóa và hiện đại bậc nhất cho TTTD và TTBD2 nên hoãn thời gian bắt đầu hoạt động của 2 nhà máy này, giảm công suất 35% và doanh số 40% so với kế hoạch đầu năm vì thực tế trong năm 2007 chỉ có 3 nhà máy sản xuất chủ yếu thay vì 5 nhà máy theo hoạch định ban đầu

6. Triển vọng và kế hoạch trong tương lai

- Tiếp tục gia tăng thị phần tại các thị trường xuất khẩu truyền thống trên 20%/năm

- Xâm nhập sâu hơn vào thị trường hàng nội thất ở Mỹ và châu Âu, chủ yếu là dòng hàng nội thất trong phòng ăn, phòng khách và phòng ngủ, với kim ngạch xuất khẩu các sản phẩm này chiếm trên 30% tổng doanh số
- Xúc tiến bán hàng mạnh mẽ hơn tại thị trường trong nước với doanh thu trên 10% tổng doanh số
- Tiếp tục thiết kế mới hơn 50 bộ/ năm để bán hàng là sản phẩm mà Công ty tự thiết kế trên 80% tổng sản lượng
- Đưa vào hoạt động nhà máy TTBD2 tại Bình Dương và nhà máy TTI tại Tân Uyên từ Quý 2 năm 2008, bên cạnh gia tăng thêm nhà máy TTTD từ đầu năm, sẽ làm cho công suất của Tập đoàn tăng lên khoảng 35% so với năm 2007.
- Giảm dự trữ nguyên vật liệu nếu tình hình lãi suất ngân hàng tăng cao còn kéo dài
- Chú trọng công tác quản lý dòng ngân lưu nhằm giảm chi phí tài chính tối đa do lãi suất năm 2008 tăng quá cao so với năm 2007
- Tối thiểu hóa hợp lý giá vốn hàng bán và các định phí nhằm mang lại lợi nhuận tối đa cho cổ đông



PHẦN 3
BÁO CÁO CỦA BAN ĐIỀU HÀNH

1. Báo cáo tình hình tài chính

1.1. Khả năng sinh lời

Chỉ tiêu	Năm 2005	Năm 2006	Năm 2007	Năm 2007 (Hợp nhất)
*Hệ số lợi nhuận sau thuế/doanh thu thuần (%)	3,00	4,92	7,55	9,29
*Hệ số lợi nhuận sau thuế/tổng tài sản <i>chốt ngày 31/12</i> (%)	3,22	4,82	4,53	4,08
*Hệ số lợi nhuận trước thuế trước lãi vay/tổng tài sản <i>chốt ngày 31/12</i> (%)	7,90	8,29	6,08	6,65
*Hệ số lợi nhuận sau thuế/tổng tài sản <i> bình quân trong năm</i> (%)	4,20	6,54	6,93	6,01
*Hệ số lợi nhuận trước thuế trước lãi vay/tổng tài sản <i> bình quân trong năm</i> (%)	10,31	11,25	9,30	9,81
*Hệ số lợi nhuận sau thuế của cổ đông của TTF/vốn chủ sở hữu <i> bình quân trong năm</i> của TTF (%)	48,41	57,76	17,08	18,25
*Hệ số lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh/doanh thu thuần (%)	2,80	4,77	7,83	9,01

1.2. Khả năng thanh toán

Chỉ tiêu	Năm 2005	Năm 2006	Năm 2007	Năm 2007 (Hợp nhất)
*Hệ số thanh toán ngắn hạn: <i>TSLĐ/Nợ ngắn hạn</i>	0,95	1,10	1,77	1,51
*Hệ số thanh toán nhanh: <i>(TSLĐ-Tồn kho)/ Nợ ngắn hạn</i>	0,32	0,24	0,58	0,35

1.3. Giá trị sổ sách tại thời điểm 31/12/2007

Vốn chủ sở hữu thời điểm 31/12/2007:	664.817.522.699 đồng
Số lượng cổ phần đang lưu hành thời điểm 31/12/2007:	15.000.000 cổ phần
Vậy, giá trị sổ sách mỗi cổ phần:	44.321 đồng

1.4. Phân tích các hệ số phù hợp trong khu vực kinh doanh

Đối với ngành chế biến gỗ xuất khẩu, Công ty CP Hợp tác Kinh tế và XNK Savimex (SAV) là công ty đầu tiên niêm yết và cũng là công ty có quy mô khá lớn trong ngành. Do đó, các chỉ số tài chính cũng như kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty có thể được xem là điển hình trong khu vực kinh doanh này. Do đó, TTF đã dùng các số liệu trong Báo cáo Tổng kết hoạt động năm 2007 mà SAV đã công bố trong Đại hội Cổ đông thường niên vừa qua để so sánh với TTF. Kết quả như sau:

Chỉ tiêu	TTF	SAV
Doanh thu	611.275.736.482,00	461.546.472.660,00
Lợi nhuận ròng sau thuế	52.244.581.969,00	15.497.535.111,00
EPS	5.134,00	2.134,00
Tỷ lệ giá vốn hàng bán trên doanh thu thuần	76,32%	88,45%
Tỷ lệ lợi nhuận ròng trên doanh thu thuần	9,29%	3,74%
Cổ tức	20,00%	14,00%

Như vậy, TTF có thể kết luận là Công ty đang hoạt động có hiệu quả trên mức điển hình của ngành với khoảng cách khá xa. Các chỉ số chưa có trong phần phân tích là các chỉ số mà SAV chưa công bố trong Báo cáo Tổng kết này.

1.5. Phân tích những biến động, những thay đổi lớn so với dự kiến và nguyên nhân dẫn đến biến động

- Biến động chủ yếu là việc giảm doanh số 36,57% so với dự kiến đầu năm. Nguyên nhân là do dời ngày hoạt động của 2 nhà máy mới để trang bị máy móc chế biến gỗ hiện đại nhất Việt Nam, nhằm phát huy thế mạnh khi mà giá nhân công tại Việt Nam mất dần tính cạnh tranh. Ngoài ra, khi tiến trình IPO bị trì hoãn thì TTF phải dùng một số vốn đáng lẽ đầu tư vào 2 nhà máy này cho vốn lưu động trong năm 2007. Do đó, thời gian hoàn tất 2 nhà máy trên cũng bị trì hoãn hơn so với kế hoạch.

- Tuy nhiên, chỉ số lợi nhuận sau thuế trên doanh số lại cao hơn dự kiến đến 35%. Nguyên nhân chính dẫn đến thành công này là:
 - + Công ty quản lý chi phí tốt hơn
 - + Công ty có dự trữ nguyên liệu nhiều nên khi thị trường tăng giá thì ít bị ảnh hưởng đến lợi nhuận hơn
 - + Công ty bán được nhiều mẫu mã do công ty thiết kế nên có lợi nhuận cao hơn

1.6. Những thay đổi về vốn cổ đông

Tăng vốn cổ đông từ 50.114.400.000 đồng lên 150.000.000.000 đồng

1.7. Tổng số cổ phiếu và số lượng cổ phiếu đang lưu hành theo từng loại tại thời điểm 31/12/2007

Công ty chưa có cổ phiếu ưu đãi.

Tổng số cổ phần phổ thông/ cổ phần thường: 15.000.000 cp

Tổng số cổ phần phổ thông/ cổ phần thường đang lưu hành: 15.000.000 cp

1.8. Tổng số trái phiếu và số lượng trái phiếu đang lưu hành theo từng loại tại thời điểm 31/12/2007

Công ty chưa phát hành trái phiếu

1.9. Số lượng cổ phiếu dự trữ, cổ phiếu quỹ theo từng loại tại thời điểm 31/12/2007

Công ty chưa có cổ phiếu dự trữ và cổ phiếu quỹ

1.10. Cổ tức chia cho các cổ đông đối với năm 2007

Công ty đã tiến hành chi trả cổ tức đợt 1 cho năm 2007 ở mức 10% mệnh giá cổ phần. Dự kiến cổ tức đợt 2 cũng ở mức 10%, và mức đề xuất này sẽ được trình Đại hội đồng cổ đông phê duyệt tại Đại hội Thường niên năm 2008

2. Báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh

2.1. Nhân sự:

2.1.1. Thông tin chung:

- Số lượng nhân sự của riêng TTF: 1643 người. Số lượng nhân sự của 2 công ty con là 2946. Tổng cộng 3 công ty là 4589 CBCNV (chưa kể các công ty khác mà TTF đầu tư trên 20% nhưng chưa quá 51% tại thời điểm 31/12/2007)
- Thu nhập của nhân sự gián tiếp trung bình khoảng 5.696.000 đồng/tháng
- Thu nhập của nhân sự trực tiếp trung bình khoảng 1.840.000 đồng/tháng

2.1.2. Thuận lợi – Ưu điểm:

- Khoảng 75% nhân sự của TTF ở lứa tuổi từ 22 đến 35, mặc dù trẻ nhưng rất năng động, nhiệt tình và sáng tạo. Còn lại 25% nhân sự trên 35 tuổi thì phần lớn đều có trên 5 năm kinh nghiệm. Riêng Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám đốc TTF là người tốt nghiệp MBA tại Mỹ và có trên 25 năm kinh nghiệm trong ngành chế biến gỗ;
- Với uy tín và văn hóa doanh nghiệp của thương hiệu Trường Thành trong việc kinh doanh có trách nhiệm và phát triển bền vững, TTF đã thu hút được nhiều nhân tài từ bên ngoài cũng như “giữ chân” được phần lớn các cán bộ chủ chốt trong Công ty;
- Lực lượng CBCNV có tay nghề và/ hoặc trình độ chuyên môn tăng khoảng 30% so với năm 2006 thông qua nhiều chương trình huấn luyện – đào tạo nội bộ (trên 20 ngày/ năm đối với một người), mang đến hiệu suất làm việc cũng tăng lên tương ứng;
- Ban Lãnh đạo/ Ban Điều hành bao gồm những nhân sự có trình độ quản trị kinh doanh cao và/ hoặc rất nhiều năm kinh nghiệm trong ngành chế biến gỗ.

2.1.3. Khó khăn – hạn chế:

- Trong năm 2007, tình hình biến động nhân sự của TTF ở mức 19.74%. Hai nguyên nhân chủ yếu là:
 - + Đối với lao động trực tiếp: Bình Dương là tỉnh có nhu cầu rất cao về lực lượng công nhân kỹ thuật, đặc biệt trong ngành chế biến gỗ, nên nhiều công ty đồng ngành khác đã cố tình “săn người” của TTF bằng mọi cách
 - + Đối với lao động gián tiếp: TTF có địa điểm làm việc xa thành phố HCM

Tuy nhiên, đây là tỷ lệ biến động không cao so với các bạn đồng ngành khác, do Công ty cũng đã kịp thời có các chế độ phúc lợi và chính sách đãi ngộ phù hợp với tất cả CBCNV.

- Công nhân có trình độ tay nghề cao chỉ chiếm khoảng 52%. Mặc dù đây là tỷ lệ cao hơn các bạn đồng ngành trong nước nhưng vẫn còn thấp hơn một số nước như Trung Quốc và Malaysia nên hiệu suất trong sản xuất chưa cao bằng những công ty lớn của những nước này
- Trong năm 2007, TTF chỉ thực hiện được khoảng 90% kế hoạch tổ chức vui chơi – giải trí cho CBCNV do đã nhận nhiều đơn hàng hơn công suất nên phải tập trung nhiều hơn cho sản xuất để đáp ứng các đơn hàng này.
- Thiếu 2 Phó Tổng Giám đốc để chia sẻ bớt công việc của Tổng Giám đốc và 03 Phó Tổng Giám đốc hiện nay. TTF vẫn thường xuyên tìm kiếm và tổ chức tuyển dụng cho vị trí này nhưng vẫn chưa tìm được nhân sự phù hợp. Do đó, trong năm 2007, Ban Lãnh đạo TTF đã phải làm việc rất nhiều vì vừa điều hành công việc của TTF vừa phải chỉ đạo đến một số công ty con và công ty liên kết.

2.2. Về dòng sản phẩm:

2.2.1. Thông tin chung:

Dòng sản phẩm	Kế hoạch	Thực tế	Chênh lệch
Hàng ngoại thất	65%	75%	+10%
Hàng nội thất	25%	15%	-10%
Ván sàn	10%	10%	0

Nguyên nhân là do khách hàng truyền thống cho sản phẩm hàng ngoại thất của TTF trước đây chiếm khoảng 65%, nên sang năm 2007, khi họ tiếp tục tăng đơn hàng lên hơn 30%, mà 2 nhà máy mới của 2 công ty liên kết là TTTD và TTBD2 chưa đi vào hoạt động, nên TTF đã không nhận thêm nhiều đơn hàng nội thất như kế hoạch.

2.2.2. Thuận lợi – Ưu điểm:

- Đơn hàng tăng lên trên dòng hàng mà TTF có thế mạnh hơn nên việc sản xuất được thực hiện tốt trên cả mặt chất lượng và ngày giao hàng

- Sản phẩm do TTF tự thiết kế đa phần là hàng ngoài trời. Vì vậy, việc gia tăng này cũng mang đến nhiều lợi thế trong lợi nhuận của TTF vì sản phẩm do TTF thiết kế thường có lợi nhuận cao hơn lợi nhuận bình thường khoảng 30%.

2.2.3. Hạn chế - Khó khăn:

- Dòng hàng ngoài trời thông thường đòi hỏi vật tư (bù long, ốc vít...) có chất lượng cao cấp do phải tiếp xúc trực tiếp nhiều với thay đổi của thời tiết. Tuy nhiên, các nhà cung cấp vật tư tại Việt Nam chưa đáp ứng được hoàn toàn yêu cầu chất lượng này hoặc thời gian hoàn thành vật tư khá lâu nên làm ảnh hưởng đến chất lượng tổng thể của sản phẩm hoặc làm chậm trễ ngày giao hàng nếu TTF không có các kế hoạch dự bị tốt. Do đó, khi dòng hàng này gia tăng thì TTF cũng phải chịu áp lực cao hơn khi đặt mua các vật tư này.
- Dòng hàng ngoài trời thường không được sơn phủ kín mít hoặc đậm màu như hàng trong nhà, và không được nối ghép. Vì vậy, tỷ lệ tiêu hao gỗ nhiều hơn do không tận dụng được nhiều gỗ có một số lỗi nhỏ mà thông thường hàng trong nhà chấp nhận dễ dàng và/ hoặc ghép gỗ có quy cách nhỏ.

2.3. Về nguyên liệu:

2.3.1. Thông tin chung:

Nguyên liệu	Kế hoạch	Thực tế	Chênh lệch
Teak	35%	51%	+ 16%
Eucalyptus	35%	32%	-3%
Gỗ khác	30%	17%	-13%

Nguyên nhân thứ nhất là do lượng khách hàng mua sản phẩm Teak đặt hàng TTF tăng đáng kể vì:

- + Chất lượng sản phẩm của các nhà máy khác ở Việt Nam không đáp ứng được yêu cầu của khách hàng, mà sản phẩm Teak rất mắc tiền nên đòi hỏi phải có chất lượng rất cao
- + Để làm sản phẩm Teak, do giá nguyên liệu cao, nhà sản xuất phải có vốn lưu động. Đây là một trong những hạn chế phổ biến của các doanh nghiệp Việt Nam, làm cho họ không có khả năng đáp ứng đơn hàng hoặc giao hàng trễ hẹn.
- + Nguồn gỗ Teak của TTF được đánh giá cao hơn do mua từ các khu rừng có chứng nhận FSC hoặc các chứng nhận tương tự.

Nguyên nhân thứ hai là do lượng khách hàng mua sản phẩm các loại gỗ cứng nhiệt đới (dầu, chò chi, chò xốt...) giảm vì các loại gỗ này chưa có được chứng nhận FSC

2.3.2. Thuận lợi – Ưu điểm:

- Gia tăng sản phẩm Teak làm gia tăng doanh số cao hơn gia tăng công suất vì giá trị hàng Teak cao
- Sản xuất nhiều hàng Teak là cơ hội làm trình độ tay nghề của công nhân được gia tăng
- Làm dòng hàng Teak thì ít có đối thủ cạnh tranh nên giá bán có lợi nhuận tốt hơn

2.3.3. Hạn chế - Khó khăn:

- Để sản xuất nhiều đơn hàng Teak thì cần vốn lưu động lớn và sớm. Trong khi đó TTF lại nhận tiền của cổ đông phần lớn vào giai đoạn giữa và cuối năm nên trước đó TTF vẫn phải vay vốn từ ngân hàng nhiều. Vì vậy, chi phí tài chính của TTF năm 2007 không giảm đáng kể so với năm 2006, góp phần làm giảm lợi nhuận ròng của TTF trong năm 2007.
- Giá nguyên liệu Teak năm 2007 đã tăng khoảng 34% so với năm trước. Và để đảm bảo lợi nhuận cho Công ty, TTF đã phải tăng giá sản phẩm teak 4 lần trong năm. Điều này làm khách hàng không vui dù phần lớn đã chấp nhận vì đây là lý do chính đáng.

2.4. Về khách hàng và thị trường xuất khẩu:

2.4.1. Thông tin chung:

- Doanh số xuất khẩu tăng 61.38% so với năm 2007
- Tỷ lệ doanh số theo thị trường

Thị trường	Kế hoạch	Thực tế	Chênh lệch
Châu Âu	65%	73%	+ 8%
Nhật bản	15%	10%	- 5%
Mỹ	10%	5%	- 5%
Khác	10%	12%	+ 2%

Nguyên nhân:

+ Lượng khách hàng mua sản phẩm Teak đặt hàng TTF tăng đáng kể, mà khách đặt hàng Teak chủ yếu là từ Châu Âu

+ TTF không xúc tiến mạnh vào thị trường Mỹ theo như kế hoạch ban đầu từ Quý 2 năm 2007 do nhận thấy tình hình bất động sản của Mỹ có dấu hiệu đóng băng và đồng USD sụt giảm

+ Thị trường Nhật thì không giảm doanh số nhưng giảm tỷ lệ là do thị trường Châu Âu tăng quá mạnh. Thị trường Nhật không tăng doanh số nhiều do kinh tế Nhật năm 2007 cũng có phần sụt giảm, và TTF thiếu ván sàn Hương cung cấp cho thị trường này.

2.4.2. Thuận lợi – Ưu điểm:

- Trong năm 2007, TTF có thêm 12 khách hàng mới đặt hàng, góp phần tăng doanh số thêm khoảng 25% so với năm 2006. Còn đối với các khách hàng truyền thống lớn của TTF như Argos, Homebase, Carrefour, Alexander Rose, Hartman, Lapeyre, Alinea... đều tăng đơn hàng từ 20 đến 40% so với năm trước.
- Do thị trường gia tăng chủ yếu là Châu Âu nên khi đồng USD sụt giảm và/ hoặc chi phí nguyên vật liệu tăng thì TTF có thuyết phục thành công được khoảng 50% khách hàng chấp nhận tăng giá sau khi đã báo giá và/ hoặc đã ký hợp đồng
- Đơn hàng không bị ảnh hưởng nhiều khi tình hình đóng băng của bất động sản tại Mỹ diễn ra
- Ít cạnh tranh hơn khi sản xuất dòng hàng ngoài trời cho thị trường Châu Âu, do đối thủ cạnh tranh lớn nhất thế giới hiện nay là Trung Quốc thì lại rất mạnh đối với dòng hàng trong nhà cho thị trường Mỹ

2.4.3. Hạn chế - khó khăn:

- Châu Âu hiện nay mua hàng ngoài trời từ các nhà sản xuất Việt Nam nhiều, đặc biệt từ khu vực Quy Nhơn – Đà Nẵng. Do đó, TTF bị cạnh tranh về giá khá gay gắt đối với các đơn hàng ngoài trời không làm bằng gỗ Teak. Nguyên nhân là do các nhà sản xuất ở Quy Nhơn – Đà Nẵng không có chiến lược giá và chiến lược bán hàng rõ ràng mà chỉ nhắm vào mục tiêu đạt được đơn hàng bằng mọi giá (bất chấp lãi lỗ), vô tình làm giá bán của Việt Nam thấp hơn các nước láng giềng từ 10-15% và rất nhiều doanh nghiệp trong nước phải lỗ hoặc có lợi nhuận rất thấp.
- Đối với các khách hàng là hệ thống siêu thị như Carrefoure, Homebase, Argos, Tesco, Metro...: việc tăng giá qua mỗi năm là ít và khó khăn hơn các khách hàng khác. Mức

chấp nhận thông thường của họ là dưới 10% trong khi các khách khác có thể lên đến 25%.

2.5. Về khách hàng và thị trường nội địa:

2.5.1. Thông tin chung:

- Doanh số nội địa tăng gần 4,4 lần so với năm 2006, trong đó doanh số sản phẩm gỗ tăng gấp đôi.
- Công ty đã thiết lập được mạng lưới gồm 8 Đại lý cấp 1 và 4 cửa hàng tự doanh tại Hải Phòng, Quảng Ngãi, Buôn Ma Thuột, TpHCM, Vũng Tàu và Long Xuyên.

2.5.2. Thuận lợi – Ưu điểm:

- Thương hiệu đã được nhiều người tiêu dùng biết đến hơn, một phần do xuất hiện nhiều hơn kênh phân phối tại nội địa, một phần do sự kiện IPO và niêm yết của Công ty
- Công ty có nhiều mẫu mã được người tiêu dùng trong nước rất ưa chuộng

2.5.3. Hạn chế - khó khăn:

- Do TTF thu hút được nhiều đơn hàng xuất khẩu hơn công suất nên để giữ uy tín trên thương trường quốc tế TTF phải tập trung làm đơn hàng xuất khẩu hơn. Vì vậy, sản lượng hàng hóa cho thị trường nội địa không đủ đáp ứng nhu cầu thực tế năm 2007

2.6. Về sản xuất:

2.6.1. Thông tin chung:

- Công suất năm 2007 tăng khoảng 32% so với năm 2006, chủ yếu từ TTF

2.6.2. Thuận lợi – Ưu điểm:

- Thương

2.6.3. Hạn chế - khó khăn:

- TTDL 1 giảm công suất khoảng 3% so với năm 2006 do tập trung công tác cổ phần hóa và phân bổ một phần nguồn lực sang cho TTDL2
- TTDL2 chưa phát huy hết công suất tối đa vì còn nhiều nhân sự mới và việc gia tăng đơn hàng Teak có làm chậm công suất lại do phải mua thêm Teak trong khi có đã sẵn nguyên liệu địa phương
- TTTD thì được trang bị máy móc thiết bị mới chuyên sản xuất ván sàn chủ yếu từ giữa tháng 11 năm 2007 nên chưa có sản lượng đáng kể trong năm 2007. Còn TTBD2 thì chưa

hoàn tất trong năm nên hoàn toàn chưa đóng góp gì vào sản lượng của TTF năm 2007. Nguyên nhân của việc chậm trễ 2 nhà máy này là:

- + Trong kế hoạch chuyên môn hóa sản phẩm nhằm nâng cao tối đa công suất cho TTTD, sau khi tiếp cận và ký hợp đồng cung cấp ván sàn cao cấp cho thị trường Châu Âu và Nhật bản, HĐTV của TTTD đã quyết định chỉ bắt đầu hoạt động từ tháng 11 năm 2007 để có thời gian đổi mới công nghệ.
- + Ban Lãnh đạo TTF dự đoán giá nhân công sẽ tăng trung bình 20%/năm trong bối cảnh Việt Nam gia nhập WTO và nhận rất nhiều đồng vốn nước ngoài đang đổ vào ngày mỗi nhiều. Do đó, giá nhân công trung bình sẽ cao hơn 10 triệu/tháng/người sau 10 năm nữa. Vì vậy, theo sự tư vấn của các chuyên gia công nghệ chế biến gỗ của Ý, Ban Lãnh đạo đã thống nhất dời ngày hoạt động của nhà máy TTBD2 này ra đến Quý 2 năm 2008 để trang bị theo các phương án máy móc thiết bị hiện đại nhất hiện nay, nhằm đem lại lợi ích cao nhất cho nhà máy dù sau 10 năm hoạt động.
- + Tiến trình IPO của TTF chậm hơn kế hoạch 6 tháng nên tài chính đầu tư cho 2 nhà máy này không đủ do phải chuyển một số sang nguồn vốn lưu động cho 3 nhà máy đang hoạt động

3. Những tiến bộ công ty đã đạt được về cơ cấu tổ chức, chính sách, quản lý

3.1. Những cải tiến về cơ cấu tổ chức, chính sách, quản lý

3.1.1. Chính sách tuyển dụng

- Chọn thời gian ngoài giờ hành chính để tổ chức phỏng vấn tuyển dụng, giúp ứng viên có thể tiếp cận Công ty mà không ảnh hưởng đến công việc hiện tại
- Thu hút sinh viên năm cuối đến thực tập tại Công ty, nhằm tìm hiểu sớm các tài năng tiềm ẩn, giúp các em có thể làm việc tốt ngay sau khi chính thức tốt nghiệp
- Đối với công nhân, ưu tiên tuyển dụng những người đến từ địa phương có nền công nghiệp ít phát triển để đào tạo thành công nhân kỹ thuật lành nghề.
- Đảm bảo chính sách tuyển dụng của Công ty không những phù hợp với các quy định của Nhà nước, mà còn đi theo các tiêu chuẩn của SA 8000 (Social Accountability – Trách nhiệm Xã hội) và ILO (International Labor Organization – Tổ chức Lao động Quốc tế)

3.1.2. Cơ cấu tổ chức

- Có thêm 1 Phó Tổng Giám đốc tốt nghiệp Tiến sỹ ngành quản trị thông tin trong doanh nghiệp về Công ty phụ trách trách mảng kế hoạch – nguyên liệu – kho vận từ tháng 6 năm 2007
- Thành lập Ban Quan hệ Nhà đầu tư (IR) để phụ trách tất cả các công tác cổ phần, cổ phiếu, sổ cổ đông, tổ chức đại hội cổ đông, giải thích và cung cấp thông tin cho cổ đông...
- Thành lập Khối Kiểm soát tuân thủ để đảm bảo tất cả hệ thống làm việc trong Công ty đều đi đúng theo các quy định của Pháp Luật, của Công ty
- Thành lập Phòng Đầu tư Tài chính chuyên tìm hiểu, thẩm định các dự án liên doanh – liên kết, các cơ hội đầu tư nhằm tối đa hóa lợi nhuận từ hoạt động tài chính

3.1.3. Quản lý

- Thiết lập và vận hành tốt hệ thống mạng trong Công ty và toàn Tập đoàn, giúp cho việc giao dịch quốc tế và truy cập thông tin nội bộ thuận lợi và nhanh nhất mà vẫn đảm bảo tính bảo mật khi cần thiết
- Thiết lập và vận hành tốt hệ thống camera – loa – máy tính tại các khu vực làm việc và sản xuất, giúp cho Ban Lãnh đạo có thể điều hành Công ty và các công ty con thuận tiện dù đang đi công tác ở nước ngoài
- Phát huy mạnh mẽ chính sách Open Door trong quản lý, văn hóa phản biện trong các cuộc họp, cũng như thiết lập Quy chế Khen thưởng Sáng kiến, đảm bảo tất cả CBCNV đều có cơ hội thể hiện và phát huy năng lực thực sự của mình
- Thiết lập và áp dụng Quy chế ESOP, tạo cơ hội cho toàn thể CBCNV trở thành cổ đông và cùng tham gia quản trị Công ty

3.2. Các biện pháp kiểm soát

- Gây ý thức cho toàn CBCNV rằng “Mỗi công nhân là một KCS” và phổ biến chương trình khâu sau kiểm tra khâu trước với các chính sách thưởng phạt rõ ràng
- Đội ngũ KCS làm việc tại tất cả các khâu trong quy trình chế biến
- Kiểm tra online thông qua hệ thống Camera, mạng LAN và WAN
- Chế độ báo cáo định kỳ ngày, tuần, tháng, quý và năm

- Các điểm đến hạn trong quy trình sản xuất – kinh doanh chính của Công ty đều được kiểm soát chéo giữa các bộ phận, đánh giá nội bộ hằng tháng bởi Ban ISO và đánh giá định kỳ hằng năm bởi tổ chức độc lập bên ngoài như SGS, STR...
- Tất cả các quy trình đều quy định rõ trách nhiệm thực hiện và trách nhiệm kiểm soát
- Khối Kiểm soát Tuân thủ hằng ngày đều có nhiều hoạt động kiểm tra đối với toàn hệ thống nhằm phát hiện sớm nhất sự không phù hợp, để từ đó có các hoạt động sửa chữa, khắc phục, phòng ngừa triệt để nhất

3.3. Các giải thưởng đạt được trong năm 2007:

Bên cạnh các giải thưởng cao quý trong và ngoài nước mà TTF đã được trao tặng từ năm 2000 đến 2006, TTF lại tiếp tục giữ vững đẳng cấp chất lượng và uy tín kinh doanh của mình với nhiều giải thưởng trong năm 2007 như sau:

- Giải thưởng “**Sao Bạch kim Chất lượng Quốc tế 2007**” (International Platinum Star Award 2007) do Tổ chức Business Initiative Directions (BID) trao tặng tháng 11/2007 tại Pháp;
- Cúp vàng “**Chất lượng và Uy tín Thương mại Châu Âu 2007**” (Golden Cup for Europe Quality & Commercial Prestige) do Tổ chức OtheWays (Pháp) trao tặng tháng 01/2007 tại Berlin – Đức;
- Giải thưởng “**Doanh nghiệp Xuất khẩu Uy tín 3 năm liên tục 2004, 2005, 2006**” do Bộ Thương mại trao tặng;
- “**Giải Chất lượng Việt Nam 2007**” do Tổng Cục Đo lường Chất lượng Việt Nam xét chọn và Thủ tướng Việt Nam trao tặng;
- Giải “**Sao Vàng Đất Việt TOP 100**” năm 2007 do Hội Doanh nghiệp trẻ Việt Nam xét chọn và trao tặng;
- Cúp “**TOP TEN CHẤT LƯỢNG HỘI NHẬP WTO**” năm 2007, do Liên hiệp Các Hội Khoa học và Kỹ thuật Việt Nam xét chọn và trao tặng;
- Danh hiệu “**Hàng Việt Nam chất lượng cao**” 2007 do Báo Tiếp thị Sài Gòn tổ chức cho người tiêu dùng bình chọn;
- “**Giải Thương hiệu Mạnh**” 2007 do Thời báo Kinh tế Việt Nam tổ chức cho các bạn đọc bình chọn;

- Chứng nhận **SGS-COC 1228** (Kiểm soát chuỗi hành trình sản phẩm) do Tổ chức SGS (Thụy Sĩ) cấp năm 2002, tái đánh giá đạt năm 2007;
- Và nhiều bằng khen khác về hoạt động kinh tế - xã hội tại Việt Nam do các Bộ, ban ngành liên quan trao tặng

4. Kế hoạch phát triển trong tương lai.

Mặc dù TTF có định hướng chuyển thành 1 Tập đoàn sản xuất – kinh doanh đa ngành, trong ngắn hạn vẫn tập trung vào chiến lược phát triển và các dự án đã được Đại hội đồng Cổ đông phê duyệt trong năm 2007 như sau:

- Tiếp tục giữ vững và phát triển vị trí dẫn đầu trong ngành chế biến sản phẩm gỗ xuất khẩu tại Việt Nam, với mức tăng trưởng doanh số tối thiểu 30% mỗi năm và tăng trưởng lợi nhuận tối thiểu 50% mỗi năm;
- Trở thành công ty mẹ của tổng cộng 6 nhà máy chế biến gỗ tại TP.HCM, Bình Dương và Phú Yên, để nâng tổng công suất của cả Tập đoàn lên hơn 50.000m³ tinh sản phẩm (tương đương 5000 conts) với doanh số hơn 1700 tỷ và lợi nhuận hơn 150 tỷ từ năm 2010 đối với mảng chế biến gỗ;
- Cùng với 2 công ty con chuyên trồng rừng thực hiện dự án 100.000ha tại Việt Nam. Kế hoạch là không trồng cùng lúc mà trồng liên tục trong nhiều năm, mỗi năm tối thiểu 5 nghìn ha. Dự kiến khoảng 4 năm sau khi trồng vạt rừng đầu tiên Tập đoàn đã có thể tận dụng gỗ non và cành nhánh từ công tác tỉa thưa và vệ sinh rừng trồng theo định kỳ cho các nhà máy ván dăm và ván sợi (MDF và particle board) của mình. Và sau đó, cho mỗi chu kỳ sinh trưởng, Tập đoàn sẽ tiến hành khai thác chính trong 2 lần, đó là vào năm thứ 8 và năm thứ 12. Vì vậy, từ năm 2016, hằng năm TTF có thể cung cấp từ 500.000 – 1.000.000m³. Đó là chưa kể đến hơn 3000ha rừng từ 4 – 13 tuổi mà 02 công ty trồng rừng của TTF đã mua lại trong thời gian vừa qua, cho phép khai thác ngay từ năm 2008 mỗi năm khoảng 20.000 - 50.000m³, đáp ứng khoảng 15 - 40% nhu cầu nguyên liệu của Tập đoàn Trường Thành. Theo tính toán của TTF, ngoài LỢI NHUẬN từ tỉa thưa các vạt rừng trồng mới và khai thác chính các khu rừng đã trồng sẽ mang đến cho Tập đoàn từ năm sau đến 2015 là từ 20 đến 300 tỷ mỗi năm (tăng dần), dự án 50.000ha rừng sẽ mang đến LỢI NHUẬN khoảng 1500 – 5000 tỷ mỗi năm (tăng dần) kể từ 2016. Do đó, TTF

hiện có kế hoạch tăng diện tích dự án trồng rừng lên 100.000ha từ 2007 đến 2027, thay vì 50.000ha trong vòng 10 năm như ban đầu dự tính. Đây là dự án trồng rừng được thực hiện việc quản lý bền vững theo các tiêu chí FSC và sẽ được chứng nhận FSC (Forestry Stewardship Council). Kế hoạch này sẽ được trình cho Đại hội đồng cổ đông thông qua trong Đại hội thường niên sắp tới. Hiện tại đã được cấp 41.528 ha đất trồng rừng tại Dak Lak, Dak Nông và Phú Yên.

- Đầu tư vào công ty cổ phần quản lý cụm công nghiệp Trường Thành – Ea H’leo. Hiện nay, công ty này đã được cấp 50 hecta đất tiếp giáp xa lộ Xuyên Á (lộ giới 100m). Dự kiến sẽ được cấp thêm 100 hecta để mở rộng thêm trong năm 2009



PHẦN 4
BÁO CÁO TÀI CHÍNH
(đã kiểm toán)

1. Bảng cân đối kế toán hợp nhất 31/12/2007

TÀI SẢN	Mã số	Thuyết minh	Số cuối năm	Số đầu năm
A. TÀI SẢN NGẮN HẠN	100		997.994.445.160	429.265.451.645
<i>I. Tiền và các khoản tương đương tiền</i>	110		13.662.990.021	30.358.306.656
1. Tiền	111	(1)	13.662.990.021	30.358.306.656
2. Các khoản tương đương tiền	112		-	-
<i>II. Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn</i>	120		59.996.135.000	-
1. Đầu tư ngắn hạn	121	(2)	59.996.135.000	-
2. Dự phòng giảm giá chứng khoán đầu tư ngắn hạn	129		-	-
<i>III. Các khoản phải thu</i>	130	(3)	116.308.348.079	48.840.744.465
1. Phải thu khách hàng	131		66.302.018.619	25.250.763.159
2. Trả trước cho người bán	132		7.978.755.064	14.629.856.424
3. Phải thu nội bộ ngắn hạn	133		-	-
4. Phải thu theo tiến độ kế hoạch hợp đồng xây dựng	134		-	-
5. Các khoản phải thu khác	135		42.027.574.396	9.153.695.784
6. Dự phòng các khoản phải thu khó đòi	139		-	(193.570.902)
<i>IV. Hàng tồn kho</i>	140	(4)	767.776.678.462	329.686.233.518
1. Hàng tồn kho	141		767.776.678.462	329.686.233.518
2. Dự phòng giảm giá hàng tồn kho	149		-	-
<i>V. Tài sản ngắn hạn khác</i>	150		40.250.293.598	20.380.167.006
1. Chi phí trả trước ngắn hạn	151		279.699.255	524.017.479
2. Thuế GTGT được khấu trừ	152		15.709.803.692	6.955.021.133
3. Thuế và các khoản phải thu Nhà nước	154		-	8.000.000
4. Tài sản ngắn hạn khác	158	(5)	24.260.790.651	12.893.128.394

TÀI SẢN	<i>Mã số</i>	<i>Thuyết minh</i>	Số cuối năm	Số đầu năm
B. TÀI SẢN DÀI HẠN	200		375.336.825.925	60.393.202.191
<i>I. Các khoản phải thu dài hạn</i>	210		-	-
1. Phải thu dài hạn của khách hàng	211		-	-
2. Vốn kinh doanh ở đơn vị trực thuộc	212		-	-
3. Phải thu nội bộ dài hạn	213		-	-
4. Phải thu dài hạn khác	218		-	-
5. Dự phòng phải thu dài hạn khó đòi	219		-	-
<i>II. Tài sản cố định</i>	220		146.108.866.065	53.445.311.970
1. TSCĐ hữu hình	221	(6)	100.474.421.511	38.322.708.597
- Nguyên giá	222		119.330.496.683	63.545.325.085
- Giá trị hao mòn lũy kế	223		(18.856.075.172)	(25.222.616.488)
2. TSCĐ thuê tài chính	224		-	-
- Nguyên giá	225		-	-
- Giá trị hao mòn lũy kế	226		-	-
3. TSCĐ vô hình	227	(7)	6.485.491.704	6.395.735.382
- Nguyên giá	228		7.376.798.053	7.145.455.353
- Giá trị hao mòn lũy kế	229		(891.306.349)	(749.719.971)
4. Chi phí xây dựng cơ bản dở dang	230	(8)	39.148.952.850	8.726.867.991
<i>III. Bất động sản đầu tư</i>	240		-	-
- Nguyên giá	241		-	-
- Giá trị hao mòn lũy kế	242		-	-
<i>IV. Các khoản đầu tư tài chính dài hạn</i>	250		224.377.470.728	5.474.500.000
1. Đầu tư vào công ty con	251		-	-
2. Đầu tư vào công ty liên kết, liên doanh	252	(9)	43.777.750.728	1.887.500.000
3. Đầu tư dài hạn khác	258	(10)	180.599.720.000	3.587.000.000
4. Dự phòng giảm giá chứng khoán đầu tư dài hạn	259		-	-
<i>V. Lợi thế thương mại</i>	260		-	-

TÀI SẢN	Mã số	Thuyết minh	Số cuối năm	Số đầu năm
VI. Tài sản dài hạn khác	270		4.850.489.132	1.473.390.221
1. Chi phí trả trước dài hạn	271		3.965.489.132	628.890.221
2. Tài sản thuế thu nhập hoãn lại	272		-	-
3. Tài sản dài hạn khác	278	(11)	885.000.000	844.500.000
TỔNG CỘNG TÀI SẢN	280		1.373.331.271.085	489.658.653.836

NGUỒN VỐN	Mã số	Thuyết minh	Số cuối năm	Số đầu năm
A. NỢ PHẢI TRẢ	300		687.651.190.319	413.573.820.567
I. Nợ ngắn hạn	310		659.151.870.034	397.907.842.007
1. Vay và nợ ngắn hạn	311	(12)	569.573.832.218	307.092.407.896
2. Phải trả cho người bán	312		41.332.005.683	49.789.320.658
3. Người mua trả tiền trước	313		19.181.843.073	16.695.679.252
4. Thuế và các khoản phải nộp nhà nước	314	(13)	4.980.385.852	594.286.750
5. Phải trả công nhân viên	315		10.834.192.930	6.428.414.626
6. Chi phí phải trả	316	(14)	2.525.132.636	1.544.547.691
7. Phải trả nội bộ	317		-	-
8. Phải trả theo tiến độ kế hoạch hợp đồng xây dựng	318		-	-
9. Các khoản phải trả, phải nộp khác	319	(15)	10.724.477.642	15.763.185.134
10. Dự phòng phải trả ngắn hạn	320		-	-
II. Nợ dài hạn	330		28.499.320.285	15.665.978.560
1. Phải trả dài hạn người bán	331		-	-
2. Phải trả dài hạn nội bộ	332		-	-
3. Phải trả dài hạn khác	333		30.000.000	-
4. Vay và nợ dài hạn	334	(16)	28.268.943.172	15.554.978.560
5. Thuế thu nhập hoãn lại phải trả	335		-	-
6. Dự phòng trợ cấp mất việc làm	336		200.377.113	111.000.000
7. Dự phòng phải trả dài hạn	337		-	-

NGUỒN VỐN	Mã số	Thuyết minh	Số cuối năm	Số đầu năm
B. VỐN CHỦ SỞ HỮU	400		664.817.522.699	60.941.881.751
<i>I. Vốn chủ sở hữu</i>	410		664.579.293.309	60.941.881.751
1. Vốn đầu tư của chủ sở hữu	411	(17)	150.000.000.000	50.114.400.000
2. Thặng dư vốn cổ phần	412		477.123.202.955	10.001.900.000
3. Vốn khác của chủ sở hữu	413		-	-
4. Cổ phiếu quỹ	414		-	-
5. Chênh lệch đánh giá lại tài sản	415		-	-
6. Chênh lệch tỷ giá hối đoái	416		-	-
7. Quỹ đầu tư phát triển	417		-	-
8. Quỹ dự phòng tài chính	418		-	-
9. Quỹ khác thuộc vốn chủ sở hữu	419		-	-
10. Lợi nhuận chưa phân phối	420	(18)	37.456.090.354	825.581.751
11. Nguồn vốn đầu tư XDCB	421		-	-
<i>II. Nguồn kinh phí và quỹ khác</i>	430		238.229.390	-
1. Quỹ khen thưởng và phúc lợi	431		238.229.390	-
2. Nguồn kinh phí	432		-	-
3. Nguồn kinh phí đã hình thành TSCĐ	433		-	-
C. LỢI ÍCH CỦA CỔ ĐÔNG THIỂU SỐ	500	(19)	20.862.558.067	15.142.951.518
TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN	600		1.373.331.271.085	489.658.653.836

Ngày 25 tháng 2 năm 2008

KẾ TOÁN TRƯỞNG

TỔNG GIÁM ĐỐC

(Đã ký)

(Đã ký)

HỒ THỊ MINH THẢO

VÕ TRƯỜNG THÀNH

2. Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất năm 2007

	CHỈ TIÊU	Mã số	Thuyết minh	Năm 2007	Năm 2006
1.	Tổng doanh thu	01		611.275.736.482	358.836.469.678
2.	Các khoản giảm trừ doanh thu	02		8.145.654.998	1.694.403.917
3.	Doanh thu thuần	10	(20)	603.130.081.484	357.142.065.761
4.	Giá vốn hàng bán	11		460.311.523.091	265.106.762.182
5.	Lợi nhuận gộp	20		142.818.558.393	92.035.303.579
6.	Doanh thu hoạt động tài chính	21	(21)	20.088.563.212	3.917.061.855
7.	Chi phí tài chính	22	(22)	35.517.680.960	23.554.349.406
	- Trong đó: lãi vay	23		33.034.190.084	21.483.376.516
8.	Chi phí bán hàng	24	(23)	22.469.198.083	14.599.467.002
9.	Chi phí quản lý doanh nghiệp	25	(24)	50.566.300.102	35.249.117.208
10.	Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh	30		54.353.942.460	22.549.431.818
11.	Thu nhập khác	31		4.411.590.051	1.404.203.159
12.	Chi phí khác	32		461.752.776	1.092.229.133
13.	Lợi nhuận khác	40		3.949.837.275	311.974.026
14.	Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	50		58.303.779.735	22.861.405.844
15.	Chi phí thuế TNDN hiện hành	51		2.274.007.198	159.999.801
16.	Chi phí thuế TNDN hoãn lại	52		-	-
17.	Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp	60		56.029.772.537	22.701.406.043
17.1	Lợi ích của cổ đông thiểu số			3.785.190.568	6.665.762.641
17.2	Lợi nhuận sau thuế của cổ đông của công ty mẹ			52.244.581.969	16.035.643.402
18.	Cổ phiếu phổ thông đang lưu hành bình quân trong năm			10.176.502	3.473.854
19.	Lãi cơ bản trên cổ phiếu		(25)	5.134	4.616

KÊ TOÁN TRƯỞNG
(Đã ký)

HỒ THỊ MINH THẢO

Ngày 25 tháng 2 năm 2008
TỔNG GIÁM ĐỐC
(Đã ký)

VÕ TRƯỜNG THÀNH

3. Báo cáo lưu chuyển tiền tệ hợp nhất năm 2007

CHỈ TIÊU	Mã số	Năm 2007	Năm 2006
I. LƯU CHUYỂN TIỀN TỪ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH			
1. Lợi nhuận trước thuế	01	58.303.779.735	22.861.405.844
2. Điều chỉnh cho các khoản			
- Khấu hao tài sản cố định	02	8.298.169.418	6.077.190.719
- Các khoản dự phòng	03	(193.570.902)	2.813.154.918
- Lãi/lỗ từ hoạt động đầu tư	05	(18.520.627.424)	(3.628.341.294)
- Chi phí lãi vay	06	33.034.190.084	21.483.376.516
3. Lợi nhuận kinh doanh trước những thay đổi vốn lưu động	08	80.921.940.911	49.606.786.703
- (Tăng)/giảm các khoản phải thu và tài sản ngắn hạn khác	09	(72.000.577.520)	22.988.028.528
- (Tăng)/giảm hàng tồn kho	10	(438.090.444.944)	(186.535.759.884)
- Tăng/ (giảm) các khoản phải trả	11	(6.347.121.202)	18.204.873.900
- Tăng/ (giảm) các khoản trả trước	12	(2.830.036.186)	129.621.925
- Tiền lãi vay đã trả	13	(32.004.284.324)	(19.709.572.913)
- Thuế thu nhập doanh nghiệp đã nộp	14	(104.477.676)	(220.183.333)
- Tiền thu khác từ hoạt động kinh doanh	15	-	275.475.599
- Tiền chi khác từ hoạt động kinh doanh	16	(4.199.145.676)	(2.158.204.142)
Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động kinh doanh	20	(474.654.146.617)	(117.418.933.617)
II. LƯU CHUYỂN TIỀN TỪ HOẠT ĐỘNG ĐẦU TƯ			
1. Tiền chi mua sắm, xây dựng TSCĐ và các tài sản dài hạn khác	21	(99.033.606.024)	(23.378.511.862)
2. Tiền thu thanh lý, nhượng bán TSCĐ và các tài sản dài hạn khác	22	45.000.000	122.785.000
3. Tiền chi cho vay, mua các công cụ nợ của đơn vị khác	23	(249.478.650.700)	(800.000.000)
4. Tiền thu hồi cho vay, bán lại các công cụ nợ của đơn vị khác	24	111.382.515.700	2.204.000.000
5. Tiền chi đầu tư góp vốn vào đơn vị khác	25	(242.360.537.602)	-
6. Tiền thu hồi đầu tư góp vốn vào đơn vị khác	26	1.890.500.000	492.500.000
7. Tiền thu lãi cho vay, cổ tức và lợi nhuận được chia	27	7.843.091.768	3.616.226.610
Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động đầu tư	30	(469.711.686.858)	(17.743.000.252)

CHỈ TIÊU	Mã số	Năm 2007	Năm 2006
III. LƯU CHUYỂN TIỀN TỪ HOẠT ĐỘNG TÀI CHÍNH			
1. Tiền thu từ phát hành cổ phiếu, nhận vốn góp của chủ sở hữu	31	554.381.882.893	44.053.915.000
2. Tiền chi trả vốn góp cho các chủ sở hữu, mua lại cổ phiếu của doanh nghiệp đã phát hành	32	(760.754.987)	(7.661.195.389)
3. Tiền vay ngắn hạn, dài hạn nhận được	33	1.354.780.212.483	725.816.945.205
4. Tiền chi trả nợ gốc vay	34	(968.530.823.549)	(601.383.177.315)
5. Tiền chi trả nợ thuê tài chính	35	-	-
Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động tài chính	40	927.670.516.840	160.826.487.501
LƯU CHUYỂN TIỀN THUẦN TRONG KỲ	50	(16.695.316.635)	25.664.553.632
TIỀN VÀ TƯƠNG ĐƯƠNG TIỀN ĐẦU KỲ	60	30.358.306.656	4.693.753.024
TIỀN VÀ TƯƠNG ĐƯƠNG TIỀN CUỐI KỲ	70	13.662.990.021	30.358.306.656

KẾ TOÁN TRƯỞNG

(Đã ký)

HỒ THỊ MINH THẢO

Ngày 25 tháng 2 năm 2008

TỔNG GIÁM ĐỐC

(Đã ký)

VÕ TRƯỜNG THÀNH

PHẦN 5

Ý KIẾN CỦA KIỂM TOÁN ĐỘC LẬP VÀ KIỂM TOÁN NỘI BỘ

1. Kiểm toán độc lập

1.1. Đơn vị kiểm toán độc lập

Công ty Kiểm toán và Tư vấn Tài chính Kế toán (AFC)

Văn phòng tại TP.HCM: Indochina Park Tower, 4 Nguyễn Đình Chiểu, Lầu 2, Quận 1

ĐT: (08) 2200237

Fax: (08) 2200265

Email: bdoafc.hcmc@bdoafc.vn

1.2. Ý kiến kiểm toán độc lập

Chúng tôi đã tiến hành cuộc kiểm toán theo các chuẩn mực kiểm toán Việt Nam. Những chuẩn mực này đòi hỏi chúng tôi phải hoạch định và thực hiện cuộc kiểm toán để có cơ sở kết luận là các báo cáo tài chính có tránh khỏi sai sót có tính trọng yếu hay không. Trên cơ sở trực nghiệm, chúng tôi đã xem xét một số bằng chứng làm căn cứ cho các số liệu chi tiết trong các báo cáo tài chính. Cuộc kiểm toán cũng bao gồm việc xem xét các nguyên tắc kế toán, các khoản ước tính kế toán quan trọng do Công ty thực hiện, cũng như đánh giá việc trình bày tổng quát các báo cáo tài chính. Chúng tôi tin rằng cuộc kiểm toán đã cung cấp những căn cứ hợp lý cho ý kiến nhận xét của chúng tôi.

Theo chúng tôi, xét trên phương diện trọng yếu thì các báo cáo tài chính hợp nhất của Công ty cổ phần tập đoàn kỹ nghệ gỗ Trường Thành và các công ty con đính kèm theo đây, đã phản ánh một cách trung thực và hợp lý tình hình tài chính vào ngày 31/12/2007, kết quả kinh doanh và tình hình lưu chuyển tiền tệ của năm tài chính kết thúc vào cùng ngày nêu trên và được lập phù hợp với chuẩn mực và chế độ kế toán Việt Nam hiện hành và các quy định pháp lý có liên quan.

KIỂM TOÁN VIÊN
(Đã ký)
NGUYỄN THỊ THÚY NGÀ
Chứng chỉ KTV số 0428/KTV

TỔNG GIÁM ĐỐC
(Đã ký)
VŨ THỊ THỌ
Chứng chỉ KTV số Đ.0065/KTV

1.3. Các nhận xét đặc biệt (thư quản lý)

Không có

2. Kiểm toán nội bộ

2.1. Ý kiến kiểm toán nội bộ

Trong quá trình tiến hành kiểm toán nội bộ thường xuyên, chúng tôi nhận thấy hệ thống tài chính kế toán của Công ty đã tuân thủ theo đúng chế độ chính sách kế toán và các chuẩn mực kế toán – kiểm toán Việt Nam, đặc biệt Công ty rất quan tâm và thường xuyên điều tra tất cả khoản chi phí nhằm phát hiện bất kỳ “rò rỉ” nào làm giảm lợi nhuận của Công ty. Ngoài ra, TTF còn có các hoạt động tuân thủ theo những quy định, tiêu chuẩn nghiêm ngặt khác như sau:

- Trong suốt quá trình hoạt động kiểm toán nội bộ tại công ty, chúng tôi nhận thấy Ban lãnh đạo công ty thật sự quan tâm và cam kết mạnh mẽ cho vấn đề kiểm soát nội bộ và hướng tới sự minh bạch cao trong các hoạt động kinh doanh, thể hiện qua việc thành lập Ban kiểm toán nội bộ với 03 thành viên và thành lập Khối kiểm soát tuân thủ, đứng đầu là 01 giám đốc khối trên 14 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực kiểm soát các hệ thống quản lý theo tiêu chuẩn quốc tế: ISO 9000, FSC – COC, SA 8000, BRC và BSCI.
- Ban kiểm toán nội bộ của công ty phối hợp với Khối Kiểm soát tuân thủ đánh giá nội bộ hệ thống quản lý định kỳ ít nhất 01 lần trong năm với các đơn vị đã có lịch sử tuân thủ tốt và tối thiểu 02 lần / năm với các đơn vị tuân thủ chưa triệt để.
- Để hướng tới thỏa mãn các yêu cầu đã cam kết với khách hàng cũng như hướng tới sự phát triển bền vững, kinh doanh có đạo đức và có trách nhiệm với xã hội và cộng đồng, công ty đã thiết lập, duy trì và không ngừng cải tiến các hệ thống quản lý như: **Hệ thống quản lý chất lượng theo tiêu chuẩn ISO 9001:2000, Hệ thống quản lý chuỗi hành trình sản phẩm FSC – COC**, và tham gia là thành viên của **mạng lưới kinh doanh lâm sản Việt Nam (VFTN) trực thuộc mạng lưới kinh doanh lâm sản toàn cầu (GFTN) và là thành viên của quỹ bảo vệ thiên nhiên hoang dã (WWF – World Wildlife Fund)**. Các hệ thống này đã được tổ chức đánh giá độc lập SGS Việt Nam và WWF tiến hành đánh giá và cấp chứng nhận từ năm 2003, 2002 và 2006. Định kỳ hàng năm các tổ chức này còn cử chuyên gia đánh giá soát xét mỗi năm một lần cho Hệ thống quản lý chất

lượng và năm 2 lần với hệ thống quản lý chuỗi hành trình sản phẩm nhằm đảm bảo xác định sự tuân thủ của công ty. Các hệ thống này của công ty đều được các chuyên gia đánh giá công nhận là các hệ thống mạnh, duy trì tính kiểm soát tuân thủ cao.

- Ngoài ra công ty còn thiết lập hệ thống **Trách nhiệm xã hội SA 8000 và BSCI** nhằm đảm bảo tuân thủ đúng các yêu cầu của Bộ luật lao động Việt Nam cũng như yêu cầu của công ước quốc tế do chính phủ Việt Nam thỏa thuận với tổ chức lao động quốc tế (ILO).
- Bên cạnh đó hệ thống quản lý an toàn sản phẩm theo tiêu chuẩn BRC cũng đang được triển khai áp dụng tại công ty nhằm đảm bảo tuân thủ luật pháp và cung cấp cho người tiêu dùng những sản phẩm an toàn và hợp pháp.

Có thể nói rằng các hoạt động của Công ty luôn được kiểm soát chặt chẽ bởi nội bộ và bên thứ ba, các đơn vị đều tuân thủ cao những quy trình, quy định của công ty nói riêng và tuân thủ luật pháp hiện hành có liên quan nói chung.

2.2. Các nhận xét đặc biệt của Kiểm toán nội bộ:

Không có



PHẦN 6

CÁC CÔNG TY CÓ LIÊN QUAN

1. Công ty nắm giữ trên 50% vốn cổ phần của các công ty sau tại thời điểm 31/12/2007:

1.1. Công ty Cổ phần Trường Thành (trước đây là Xí nghiệp tư doanh) (TTDL1)

Địa chỉ: Km 86, Quốc lộ 14, xã Earal, huyện EaH'Leo, Đăklăk

Giấy CNĐKKD số: 40.03.000108, cấp ngày 13 tháng 02 năm 2007

Vốn Điều lệ: **30.000.000.000 đồng**

Ngành nghề kinh doanh:

Trồng rừng. Khai thác gỗ. Sản xuất các sản phẩm từ gỗ, tre, nứa. Mua bán phụ tùng, phụ kiện, máy móc thiết bị, nguyên phụ liệu trong ngành chế biến gỗ. Mua bán, gia công hàng nông, lâm, thủy, hải sản. Đại lý ký gửi hàng hóa. Kinh doanh vận tải hàng bằng xe ô tô (xe tải thùng, xe container siêu trường, siêu trọng, xe kéo rơ-mooc.)

1.2. Công ty Cổ phần Chế biến gỗ Trường Thành (TTDL2)

Địa chỉ: Km 83, Quốc lộ 14, xã Ea Ral, Huyện EaH'Leo, Dak Lak

Giấy CNĐKKD Số: 40.03.000.015; đăng ký lần đầu ngày 22/06/2005,
đăng ký thay đổi lần thứ 02 ngày 28/05/2007

Vốn điều lệ: **28.000.000.000 đồng**

Ngành nghề kinh doanh:

Trồng rừng. Khai thác và sơ chế gỗ. Chế biến và sản xuất các sản phẩm từ gỗ, tre, nứa. Mua bán, gia công : sản phẩm mộc; sản phẩm nông, lâm, thủy, hải sản; phụ tùng, phụ kiện, máy móc, thiết bị, nguyên liệu, phụ liệu trong ngành chế biến gỗ. Đại lý ký gửi hàng hóa. Kinh doanh vận tải hàng bằng ô tô (Xe thùng, xe container, siêu trường-siêu trọng, xe kéo rơ mooc.)

2. Công ty có trên 50% vốn cổ phần/vốn góp do tổ chức, công ty khác nắm giữ

Không có

3. Tình hình đầu tư vào các công ty có liên quan

- Đã hoàn tất góp vốn đủ 70% ở mỗi công ty.
- Thu được 3.338.368.453 đồng lợi nhuận từ 2 công ty trong năm 2007 (sau khi đã trừ lợi ích của cổ đông thiểu số)

4. Tóm tắt về hoạt động và tình hình tài chính của các công ty liên quan

4.1. Công ty CP Trường Thành (TTDL1)

- Tiền thân TTDL 1 là xí nghiệp tư doanh được thành lập từ 1993, cũng chuyên chế biến và xuất khẩu sản phẩm gỗ. Tuy nhiên, Công ty CP Trường Thành đã mua lại xí nghiệp từ tháng 2 năm 2007. Do đó, báo cáo tài chính đã kiểm toán của TTDL1 được thiết lập cho kỳ báo cáo từ 1/4/2007 đến 31/12/2007 (9 tháng). Dự kiến năm 2008 sẽ là năm tăng trưởng trên 20% so với năm 2007
- Tổng tài sản tại thời điểm 31/12/2007: 218.108.912.527 đồng
- Vốn chủ sở hữu tại thời điểm 31/12/2007: 37.287.917.271 đồng
- Kết quả sản xuất kinh doanh của 9 tháng cuối năm 2007 như sau:
Doanh thu: 69.548.846.541 đồng
Lợi nhuận sau thuế: 3.659.456.681 đồng
(Lợi nhuận cả năm thì trên 6 tỷ đồng)

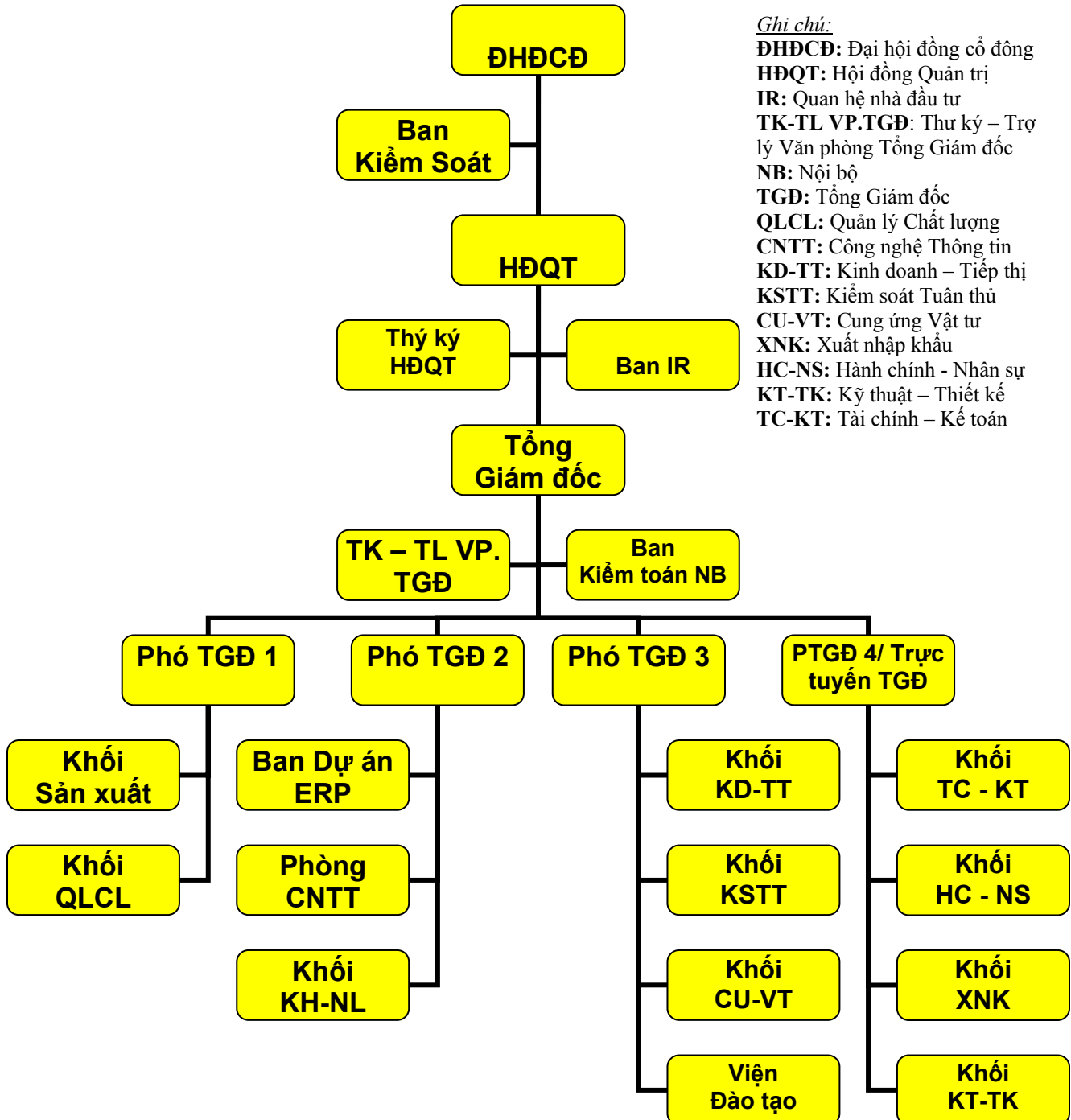
4.1. Công ty CP Chế biến Gỗ Trường Thành (TTDL2)

- Đây là năm đầu hoạt động nên công suất chưa cao. Dự kiến năm 2008 sẽ là năm tăng trưởng trên 50% so với năm 2007
- Tổng tài sản tại thời điểm 31/12/2007: 202.856.704.339 đồng
- Vốn chủ sở hữu tại thời điểm 31/12/2007: 32.145.411.561 đồng
- Kết quả sản xuất kinh doanh năm 2007 như sau:
Doanh thu: 62.748.643.856 đồng
Lợi nhuận sau thuế: 1.109.641.109 đồng

PHẦN 7

TỔ CHỨC VÀ NHÂN SỰ

1. Cơ cấu tổ chức của TTF:



2. Tóm tắt lý lịch của các cá nhân trong Ban điều hành/ Ban Lãnh đạo (Tổng Giám đốc và các Phó Tổng Giám đốc):

a/ Tổng giám đốc, kiêm Chủ tịch HĐQT

Ông Võ Trường Thành

- + Sinh năm 1958, Tốt nghiệp **Thạc sỹ** QTKD tại Hoa Kỳ
- + Có hơn 25 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực chế biến gỗ
- + Đã đi hơn 20 nước trên thế giới để tìm hiểu về công nghệ chế biến gỗ hiện đại và trồng rừng
- + Từng nắm giữ các vị trí quan trọng trong các hiệp hội như: *Cố vấn Hội Doanh nghiệp trẻ Dak Lak, Chủ tịch Hội Doanh nghiệp Dak Lak, Thành viên Ban Thường trực Hội Mỹ nghệ và Chế biến Gỗ TP.HCM*
- + Hiện nay là: *Thành viên Ban Chấp hành Hội Lâm sản Việt Nam, Thành viên Ban Thường trực Mạng lưới Kinh doanh Lâm sản Việt Nam (VFTN) trực thuộc Quỹ Bảo vệ Động Vật Hoang dã (WWF), Thành viên Câu lạc bộ Doanh nhân hàng đầu Thế giới*



b/ Phó Tổng giám đốc 1, kiêm Ủy viên HĐQT:

Ông Tạ Văn Nam

- + Sinh năm 1951, tốt nghiệp Đại học Sư phạm
- + Có gần 10 năm kinh nghiệm quản lý và điều hành trong ngành chế biến gỗ
- + Hiện phụ trách Khối Quản lý Chất lượng và Khối Sản xuất



c/ Phó Tổng giám đốc 2:

Ông Võ Văn Huy

- + Sinh năm 1968, tốt nghiệp **Tiến sỹ** QTKD tại Hoa Kỳ
- + Có hơn 15 năm giảng dạy tại nhiều trường Đại học và tư vấn doanh nghiệp về quản trị kinh doanh và hệ thống thông tin trong doanh nghiệp.
- + Là giảng viên một số chương trình MBA của Mỹ tại Việt Nam
- + Từng là Giám đốc Chương trình Phát triển Quản lý Thủy Sản - AIT tại Việt Nam (SAV)
- + Hiện phụ trách Khối Kế hoạch – Nguyên liệu – Kho vận, Phòng CNTT và Ban Dự án ERP



d/ Phó Tổng giám đốc 3, kiêm Ủy viên HĐQT:

Bà Ngô Thị Hồng Thu

- + Sinh năm 1977, tốt nghiệp **Thạc sỹ** QTKD Đại học Tự do Bruxelles – Bỉ, dự kiến tốt nghiệp Tiến sỹ QTKD của trường IAU – Mỹ trong năm 2008
- + Có gần 8 năm kinh nghiệm trong ngành chế biến gỗ
- + Được đào tạo tại Hoa Kỳ về gỗ và chế biến gỗ trong chương trình tài trợ bởi Bộ Nông nghiệp Hoa Kỳ
- + Đã đi gần 20 quốc gia để tìm hiểu về nguyên liệu gỗ, xu hướng thiết kế sản phẩm gỗ và xúc tiến thương mại cho Công ty
- + Hiện phụ trách Khối Kinh doanh, Khối Cung ứng Vật tư, Khối Kiểm soát Tuân thủ và Viện Đào tạo



3. Quyền lợi của Ban điều hành:

3.1. Tiền lương và thưởng

- Tổng Lương năm 2007 của Ban Điều hành là 1.530.000.000 đồng, chiếm 2,92% lợi nhuận sau thuế của Công ty
- Tổng Thưởng năm 2007 của Ban Điều hành là 515.000.000 đồng, chiếm 0,98% lợi nhuận sau thuế của Công ty

3.2. Các quyền lợi khác

Ban Điều hành hưởng các quyền lợi tương tự tất cả CBCNV khác như 6 tháng xét thưởng 1 lần, 6 tháng xét tăng lương 1 lần, được thưởng khi có sáng kiến được công nhận, được tham gia chương trình ESOP của Công ty...

4. Số lượng cán bộ, nhân viên và chính sách đối với người lao động

4.1 Số lượng người lao động trong Công ty (chỉ tính riêng công ty mẹ, tức TTF)

Tổng số lao động của Công ty tại thời điểm 31/12/2007 là **1643 người**, cơ cấu lao động theo trình độ được thể hiện trong bảng sau:

Trình độ học vấn	Cán bộ	Nhân viên gián tiếp	Công nhân trực tiếp	Tổng cộng
Tiến sĩ	1	-	-	1
Thạc sĩ	9	3	-	12
Cử nhân/ Đại học	42	166	11	219
Cao đẳng, Trung cấp	-	58	65	123
Từ lớp 12 trở xuống	-	-	1288	1288
Tổng cộng	52	227	1364	1643

4.2 Chính sách đối với người lao động:

4.2.1 Chế độ làm việc:

- Công ty thực hiện chế độ 44 giờ/tuần đối với lực lượng gián tiếp.
- Căn cứ trên nhu cầu công việc thực tế và để hạn chế vấn đề tăng ca, tạo điều kiện cho công nhân được học tập nghỉ ngơi, công nhân sản xuất chia thành 2 ca (sáng và tối).

- Nếu tiến độ công việc gấp cần phải tăng ca, Công ty thực hiện theo thỏa ước lao động tập thể quy định bởi Luật lao động Việt Nam. Thỏa ước này đã được đăng ký và được chấp thuận bởi cơ quan có thẩm quyền.
- Nhân viên theo chế độ thai sản, chăm sóc con nhỏ: Công ty sẽ giảm 1 giờ làm việc/ngày cho các nhân viên đang nuôi con nhỏ (dưới 12 tháng). Nhân viên nữ làm việc chân tay sẽ được giảm bớt 1 giờ làm việc/ngày bắt đầu khi mang thai tháng thứ 7 đến khi đưa trẻ được 12 tháng.
- Nhân viên được nghỉ 1 ngày/tuần. Nhân viên làm việc đủ 12 tháng sẽ được nghỉ phép 12 ngày/năm. Công ty sẽ tăng số ngày nghỉ phép dựa trên thời gian làm việc của nhân viên trong công ty, cứ mỗi 5 năm làm việc được nghỉ thêm 1 ngày.

4.2.2 Chính sách tuyển dụng, đào tạo:

4.2.2.1 Tuyển dụng

- Đảm bảo rằng chính sách tuyển dụng của Công ty không phân biệt giới tính và địa vị, phù hợp với các quy định của Nhà nước, của SA 8000 (Social Accountability – Trách nhiệm Xã hội) và ILO (International Labor Organization – Tổ chức Lao động Quốc tế)
- Ưu tiên tuyển dụng những người trẻ và thông minh, có trình độ học vấn cao để Công ty đào tạo trong chương trình cán bộ nguồn nhằm đáp ứng cho nhu cầu liên tục phát triển và mở rộng quy mô Công ty, cũng như tăng cường cho các công ty con.
- Thu hút những người có kinh nghiệm trong ngành, nhiệt tình, có trách nhiệm, ham học hỏi, biết sáng tạo. Ưu tiên những người có khả năng phân tích tổng hợp, xử lý tình huống và quản trị công việc tốt.
- Đối với một số vị trí cấp cao như Tổng Giám Đốc, các Phó Tổng Giám Đốc, Giám Đốc Tài Chính và các Giám đốc khác, Công ty ưu tiên tuyển dụng những người có học vị Thạc sĩ trở lên và được đào tạo từ các nước tiên tiến cũng có kỹ năng lãnh đạo, kỹ năng huấn luyện và trình độ chuyên môn thích hợp.
- Đối với công nhân, ưu tiên người đến từ địa phương có nền công nghiệp ít phát triển để đào tạo thành công nhân kỹ thuật lành nghề và đầu tư vào nhà ở đầy đủ tiện nghi cho công nhân. Điều này góp phần ổn định lực lượng công nhân đông đảo của Công ty.

4.2.2.2 Đào tạo và huấn luyện

- Thường xuyên tổ chức huấn luyện và đào tạo tại Công ty với tần suất 25 – 30 ngày mỗi năm. Đây là 1 tần suất rất cao, kể cả so với các công ty đa quốc gia. Điều này góp phần làm cho hệ thống quản trị của Công ty luôn theo kịp thế giới kinh doanh quốc tế ngày càng phát triển.
- Các khóa đào tạo – huấn luyện xoay quanh các chủ đề sau:
 - + Kỹ năng lãnh đạo
 - + Kỹ năng quản lý
 - + Kỹ năng văn phòng
 - + Các kiến thức chuyên môn của từng phòng, ban chức năng
 - + Kỹ thuật chế biến sản phẩm gỗ
 - + Kỹ năng sử dụng máy móc, thiết bị
 - + Quản lý chất lượng đối với hệ thống và đối với sản phẩm
 - + Kiến thức về CoC (Truy ngược nguồn gốc sản phẩm)
 - + PCCC, An toàn lao động, An toàn khi sử dụng hoá chất
 - + ISO 9001:2000, SA 8000
 - + Quản trị giá vốn hàng bán
- Tài trợ cho một số cán bộ, nhân viên đi học trong nước và ở nước ngoài về các lĩnh vực như thiết kế, hoàn thiện sản phẩm gỗ, quản lý nguyên liệu thô, quản lý kho bãi, tổ chức hậu cần, kế toán doanh nghiệp...
- Để khắc phục tình trạng thiếu nhân lực cho ngành chế biến gỗ, Tập đoàn Trường Thành đã được GTZ tài trợ 54% chi phí thành lập trung tâm đào tạo tại nhà máy TTDL 1 (Công ty cổ phần Trường Thành – Dak Lak) với tổng vốn đầu tư là 7 tỷ đồng. Trung tâm này đã bắt đầu hoạt động từ cuối tháng 4/2007, với sự tham gia giảng dạy của 3 giảng viên đến từ Đức (do Bộ Ngoại giao Đức chi trả) và 7 giảng viên đến từ Tập đoàn Trường Thành.

4.2.2.3 Chính sách lương, thưởng và phúc lợi

Ý thức rằng nhân lực là một nguồn tài sản lớn của doanh nghiệp, Công ty đã rất chú trọng vào các chính sách lương, thưởng, phúc lợi, cơ hội thăng tiến và văn hóa công ty để nhằm giữ và trọng dụng nhân tài.

- **Chính sách lương:**

- + Luôn duy trì mức lương cao so với các công ty đồng ngành, và thường cao hơn nhiều so với quy định của Nhà nước.

- + 6 tháng xét tăng lương 1 lần, dựa trên năng lực, sự tiến bộ và thành quả đóng góp của từng cá nhân.

- **Chính sách thưởng:**

- + 3 tháng xét thưởng 1 lần theo Quy chế khen thưởng của Công ty, được bình bầu công khai hoặc thi tay nghề

- + Áp dụng ESOP (Employee Stock Ownership Plan – Kế hoạch cho người lao động sở hữu Cổ phần) từ năm 2007, tạo cơ hội làm chủ cho toàn thể CBCNV của Công ty.

- + Áp dụng khen thưởng đột xuất cho các cá nhân/tập thể hoàn thành nhiệm vụ ở mức sáng tạo cao hoặc có sáng kiến cải tiến kỹ thuật – quản lý... để làm tăng cao hiệu suất trong công việc.

- + Áp dụng khen thưởng khi cá nhân/tập thể đạt hoặc vượt một số chỉ tiêu quan trọng do BGD đề ra.

- **Phúc lợi:**

- + Nộp đầy đủ các loại bảo hiểm xã hội và y tế cho CBCNV theo Quy định của Nhà nước

- + Nộp bảo hiểm tai nạn 24/24 cho CBCNV

- + Bố trí xe đưa rước cho CBCNV ở xa công ty.

- + Thành lập Công đoàn để bảo vệ quyền lợi cho người lao động

- + Tổ chức vui chơi giải trí cho toàn thể CBCNV như hội thao, văn nghệ, thi nấu ăn, thi cắm hoa, thi đố vui... có thưởng trong các dịp lễ quốc gia và lễ của Công ty.

- + Tổ chức đi du lịch xa cho toàn thể CBCNV ít nhất 1 lần/năm

- + Trong năm 2007 sẽ đầu tư gần 10 tỷ đồng để xây dựng nhà ở cho CBCNV tại Bình Dương và Dak Lak

- + Và một số trợ cấp, phúc lợi khác theo Luật Lao động Việt Nam và Quy chế Nhân viên của Công ty.

4.2.2.4 Văn hóa Công ty:

Nhằm gắn bó hàng ngàn CBCNV lại với nhau, Công ty đã xây dựng và phát triển một văn hóa doanh nghiệp đặc trưng của mình, làm cho mọi người *đoàn kết, thương yêu, tôn trọng và giúp đỡ lẫn nhau*, tránh phân biệt đối xử và cùng chung hưởng niềm tự hào là thành viên của Tập đoàn Trường Thành. Một số điển hình của văn hóa Trường Thành là:

- Phát triển văn hóa phân biện trong các cuộc họp, hội thảo và huấn luyện;
- Áp dụng chính sách Open Door đối với mọi cấp quản lý trong Công ty;
- Khuyến khích xây dựng nhóm và tạo điều kiện để nhóm làm việc hiệu quả;
- Thừa nhận, tôn trọng và khen thưởng thành quả, sáng kiến của cấp dưới;
- Cấp trên luôn nhiệt tình đào tạo và hướng dẫn cấp dưới;
- Bài hát truyền thống của Công ty: VIỆT NAM QUÊ HƯƠNG NGẠO NGHỀ của Nhạc sỹ Nguyễn Đức Quang. Hiện đang tổ chức sáng tác Hùng ca và Vui ca cho Công ty
- Slogan của Công ty:

Tỏa Sáng Mọi Không Gian

- Cờ truyền thống của Công ty:



- Công ty có Lễ phục và Đồng phục của Công ty, đồng phục của từng phòng ban

5. Thay đổi thành viên Hội đồng Quản trị, Ban Giám đốc, Ban kiểm soát, Kế toán trưởng:

5.1. Hội đồng quản trị:

Thời gian	Bổ sung	Miễn nhiệm	Ghi chú	Số lượng thành viên HĐQT sau khi bổ sung/ miễn nhiệm
Tháng 2/ 2007	+ Ông Võ Sáng Xuân Vinh + Ông Võ Khắc Trung Trực		Đây là 2 đại diện của Quỹ Aureos	10
Tháng 5/ 2007	+ Ông Liam Pius Cully	+ Ông Võ Khắc Trung Trực	Ông Liam thế cho Ông Trực khi Ông Trực đột ngột qua đời	10
Tháng 11/2007		+ Ông Đoàn Anh Trung	Ông Đoàn Anh Trung tự nguyện từ chức vì không hoàn thành nhiệm vụ	9
Tháng 12/2007		+ Ông Võ Sáng Xuân Vinh	Ông Vinh nghỉ việc tại Quỹ Qureos và tự nguyện từ chức	8

5.2. Ban Điều hành (BDH):

Thời gian	Bổ sung	Miễn nhiệm	Ghi chú	Số lượng thành viên BDH sau khi bổ sung/ miễn nhiệm
Tháng 4/ 2007		Ông Đào Hoài Bắc – Phó Tổng Giám đốc	Từ chức do không hoàn thành nhiệm vụ	3

Thời gian	Bổ sung	Miễn nhiệm	Ghi chú	Số lượng thành viên BDH sau khi bổ sung/ miễn nhiệm
Tháng 6/ 2007	Ông Võ Văn Huy – Phó Tổng Giám đốc		Thay thế vào vị trí của Ông Đào Hoài Bắc	4

5.3. Ban Kiểm soát (BKS):

Thời gian	Bổ sung	Miễn nhiệm	Ghi chú	Số lượng thành viên BDH sau khi bổ sung/ miễn nhiệm
Tháng 5/ 2007	+ Bà Nguyễn Trường An – Trưởng ban + Bà Phạm Thùy Vân Anh	Ông Trần Văn Biên – Trưởng Ban	Ông Biên từ chức do không muốn tập trung làm việc cho công ty của gia đình	4
Tháng 11/ 2007	Ông Nguyễn Đặng Đình Nguyên – Trưởng ban	Bà Nguyễn Trường An – Trưởng ban	Bà An từ chức vì muốn làm việc tại TTF ở vị trí Trưởng phòng Tài chính	4

5.4. Kế toán trưởng:

Không có sự thay đổi

PHẦN 8

THÔNG TIN CỔ ĐÔNG VÀ QUẢN TRỊ CÔNG TY

1. Hội đồng quản trị và Ban kiểm soát:

1.1. Thành viên và cơ cấu của HĐQT

TT	HỌ VÀ TÊN	NĂM SINH	QUỐC TỊCH	CHỨC VỤ	GHI CHÚ
1	Võ Trường Thành	1958	VN	Chủ tịch	Kiểm TGD
2	Tạ Văn Nam	1951	VN	Thành viên	Kiểm Phó TGD
3	Ngô Thị Hồng Thu	1977	VN	Thành viên	Kiểm Phó TGD
4	Huỳnh Phú Quốc	1969	VN	Thành viên	Kiểm GD XNK
5	Hồ Thị Minh Thảo	1978	VN	Thành viên	Kiểm Kế toán trưởng
6	Liam Pius Cully	1959	Ireland	Thành viên	Không điều hành
7	Nguyễn Đình Nghĩa	1965	VN	Thành viên	Không điều hành
8	Diệp Thị Thu	1954	VN	Thành viên	Không điều hành

1.2. Thành viên và cơ cấu của Ban kiểm soát

TT	HỌ VÀ TÊN	NĂM SINH	QUỐC TỊCH	CHỨC VỤ
1	Nguyễn Đặng Đình Nguyên	1979	VN	Trưởng ban
2	Phạm Thị Mỹ Hà	1973	VN	Thành viên
3	Trương Nữ Bích Vân	1978	VN	Thành viên
4	Phạm Thùy Vân Anh	1984	VN	Thành viên

1.3. Hoạt động của HĐQT (kể cả HĐQT không điều hành)

Trong năm 2007, HĐQT đã họp 6 phiên. Các nội dung chính mà HĐQT đã nghiên cứu, điều tra, thảo luận, phê duyệt và/ hoặc thông qua để đệ trình cho đại hội đồng cổ đông là:

- a/ Kế hoạch tăng vốn điều lệ và phát hành cổ phần mới
- b/ Kế hoạch niêm yết
- c/ Tỷ lệ góp vốn vào các công ty con và các công ty thành viên
- d/ Kế hoạch tổ chức và nội dung các đại hội cổ đông trong năm
- e/ Việc hoán chuyển cổ phần của Ông Võ Trường Thành và Bà Diệp Thị Thu từ các công ty thành viên về TTF
- f/ Kế hoạch vay vốn
- g/ Thay đổi các thành viên HĐQT
- h/ Các dự án đầu tư
- i/ Quy chế và chương trình ESOP
- j/ Chi trả cổ tức cho cổ đông
- k/ Kế hoạch kinh doanh 2008

1.4. Hoạt động của Ban kiểm soát

Trong năm 2007, Ban Kiểm soát đã tổ chức định kỳ các cuộc họp hằng quý để kiểm tra các hoạt động kinh doanh của Công ty thông qua việc thẩm định các báo cáo tài chính quý. Ngoài ra Ban Kiểm soát còn tham gia 100% các cuộc họp của HĐQT và Đại hội cổ đông với tư cách giám sát những nghị quyết và kế hoạch mang tính chiến lược của Công ty. HĐQT và Ban Điều hành cũng đã thông báo đầy đủ và nhanh chóng các vấn đề phát sinh có ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.

1.5. Kế hoạch để tăng cường hiệu quả trong hoạt động quản trị công ty

- Gia tăng tần suất họp HĐQT lên cao hơn năm 2007 ít nhất 50% nhằm phân công chắc chắn hơn công việc cần làm cho từng thành viên HĐQT và cập nhật nhanh hơn hoạt động sản xuất – kinh doanh – đầu tư của Công ty. Trong hầu hết các cuộc họp này sẽ có mặt Tổng Giám đốc để Tổng Giám đốc có thể nắm bắt nhanh nhất định hướng của HĐQT và kịp thời báo cáo các vấn đề phát sinh. Các cuộc họp HĐQT có thể là tập trung hoặc

không tập trung nhưng qua hệ thống camera-online và e-conference mà Công ty đã thiết lập.

- Tăng cường thêm 2 Phó Tổng Giám đốc
- Hoạch định và thực hiện việc chuyển công tác Tổng Giám đốc hiện nay do Chủ tịch HĐQT kiêm nhiệm cho nhân sự khác trong thời gian 2-3 năm tới.
- Duy trì và phát huy các cuộc họp xem xét của Lãnh đạo trong Công ty nhằm đưa ra sớm các biện pháp quản trị cải tiến/ khắc phục khi phát hiện các điểm không phù hợp trong hệ thống
- Phát huy công dụng của hệ thống mạng LAN, WAN và camera để các cấp lãnh đạo vẫn có thể điều hành Công ty khi đi công tác xa
- Thường xuyên tổ chức các buổi hội thảo về Leadership đối với tất cả cán bộ từ phòng trở lên

1.6. Thù lao, các khoản lợi ích khác và chi phí cho thành viên HĐQT

Tổng thù lao và chi phí cho HĐQT là 703.184.000 đồng, tương ứng 1,34% lợi nhuận ròng sau thuế của Công ty

1.7. Thù lao, các khoản lợi ích khác và chi phí cho thành viên Ban Kiểm soát

Tổng thù lao và chi phí cho BKS là 87.000.000 đồng, tương ứng 0,17% lợi nhuận ròng sau thuế của Công ty

1.8. Số lượng thành viên HĐQT, Ban Kiểm soát và Ban Điều hành đã có chứng chỉ đào tạo về quản trị công ty:

100% thành viên HĐQT, BKS và Ban Điều hành đều đã có chứng chỉ đào tạo về quản trị công ty

1.9. Tỷ lệ sở hữu cổ phần và những thay đổi trong tỷ lệ nắm giữ cổ phần của các thành viên HĐQT

TT	HỌ VÀ TÊN	Đầu năm 2007	Cuối năm 2007	Thay đổi
1	Võ Trường Thành	2.561.600,0000	2.250.544,0000	- 311.056 (*)
2	Tạ Văn Nam	240.000	240.000	-
3	Ngô Thị Hồng Thu	70.000	80.000	+10.000
4	Huỳnh Phú Quốc	25.000	25.000	-
5	Hồ Thị Minh Thảo	109.500	63.500	- 46.000
6	Liam Pius Cully	602.410	1.087.229	+ 484.819
7	Nguyễn Đình Nghĩa	20.000	16.000	- 4.000
8	Diệp Thị Thu	510.000	1.683.328	+ 1.173.328

(*) Ông Võ Trường Thành chuyển nhượng cho con của mình

1.10. Thông tin về các giao dịch cổ phiếu của công ty của các thành viên Hội đồng quản trị, Ban điều hành, Ban kiểm soát, cổ đông lớn

1.10.1. Hội đồng Quản trị:

Như trên

1.10.2. Ban Điều hành:

TT	HỌ VÀ TÊN	Đầu năm 2007 (cp)	Cuối năm 2007 (cp)	Thay đổi (cp)
1	Võ Trường Thành	2.561.600,0000	2.250.544,0000	- 311.056 (*)
2	Tạ Văn Nam	240.000	240.000	-
3	Ngô Thị Hồng Thu	70.000	80.000	+10.000
4	Võ Văn Huy	0	0	-

(*) Ông Võ Trường Thành chuyển nhượng cho con của mình

1.10.3. Ban Kiểm soát:

TT	HỌ VÀ TÊN	Đầu năm 2007 (cp)	Cuối năm 2007 (cp)	Thay đổi (cp)
1	Nguyễn Đăng Đình Nguyên	4.300	4.300	-
2	Phạm Thị Mỹ Hà	2.100	19.000	+ 16.900
3	Trương Nữ Bích Vân	15.000	0	- 15.000
4	Phạm Thùy Vân Anh	4.000	10.000	+ 6.000

1.10.4. Kế toán trưởng:

TT	HỌ VÀ TÊN	Đầu năm 2007 (cp)	Cuối năm 2007 (cp)	Thay đổi (cp)
1	Hồ Thị Minh Thảo	109.500	63.500	- 46.000

1.10.5. Cổ đông lớn:

1.10.5.1. Cổ đông trong nước

STT	Họ và tên cá nhân/ tổ chức	Đầu năm 2007 (cp)	Cuối năm 2007 (cp)	Thay đổi (cp)
1	Võ Trường Thành	2.561.600	2.250.544	- 311.056
2	Diệp Thị Thu	510.00	1.683.328	+ 1.173.328
3	Công ty TNHH Chứng Khoán NHNO & PTNT Việt Nam	0	827.513	+ 827.513

1.10.5.2. Cổ đông nước ngoài

STT	Họ và tên cá nhân/ tổ chức	Đầu năm 2007 (cp)	Cuối năm 2007 (cp)	Thay đổi (cp)
1	Aureos South East Asia Managers Ltd	602.410	1.087.229	+ 484.819
2	VOF Investment Limited	0	750.000	+ 750.000

2. Các dữ liệu thống kê về cổ đông

2.1. Cổ đông trong nước

2.1.1. Thông tin chi tiết về cơ cấu cổ đông trong nước

Danh mục	Cổ đông trong nước	
	Giá trị (đồng)	Tỷ lệ trên vốn điều lệ (%)
Tổng số vốn sở hữu	104.988.710.000	70,00%
<i>Trong đó</i>		
1 Cổ đông nhà nước	-	0,00%
a Cổ đông ủy quyền	-	0,00%
b Cổ đông được cấp	-	0,00%
c Cổ đông khác	-	0,00%
2 Cổ đông đặc biệt	44.236.720.000	29,49%
a Cổ đông sáng lập	43.108.720.000	28,74%
b HĐQT		
b (đã trừ các cổ đông sáng lập)	795.000.000	0,53%
c Ban Tổng Giám Đốc		
c (đã tính trong HĐQT)	-	0,00%
d Ban Kiểm Soát	333.000.000	0,22%
e Kế toán trưởng		
e (đã tính trong HĐQT)	-	0,00%
3 Cổ đông trong công ty	3.520.500.000	2,35%
a Cổ phiếu quỹ	-	0,00%
b Cán bộ công nhân viên	3.520.500.000	2,35%
c Cổ đông mua chịu	-	0,00%
4 Cổ đông ngoài công ty	57.231.490.000	38,16%
a Cá nhân	23.817.360.000	15,89%
b Tổ chức	33.414.130.000	22,28%

2.1.2. Thông tin chi tiết về từng cổ đông lớn

STT	Họ và tên cá nhân/ tổ chức và nghề nghiệp/ ngành nghề kinh doanh	Số lượng cổ phần	Địa chỉ cá nhân hoặc trụ sở chính của công ty	CMND hoặc GPKD	Ngày cấp	Nơi cấp	Tỷ lệ sở hữu
1	Võ Trường Thành (Chủ tịch HĐQT kiêm TGD của TTF)	2.250.544	1436D Phạm Thế Hiển, phường 5, quận 8, Tp. HCM	23780115	18/10/1999	CA.TpH CM	15,00%
2	Diệp Thị Thu (Chủ tịch HĐQT của TTDL3)	1.683.328	2G Bùi Minh Trục, Phường 5, Quận 8, TP.HCM	23851428	16/7/2003	CA.TpH CM	11,22%
3	Công ty TNHH Chứng Khoán NHNO & PTNT Việt Nam (Kinh doanh, môi giới và tư vấn đầu tư chứng khoán)	827.513	Số 4 Phạm Ngọc Thạch, Phường Trung Tự, Quận Đống Đa, Thành phố Hà Nội	104000024	5/1/2006	Sở KH&ĐT TP Hà Nội	5,52%

2.2. Cổ đông nước ngoài

2.2.1. Thông tin chi tiết về cơ cấu cổ đông nước ngoài

Danh mục	Cổ đông nước ngoài	
	Giá trị	Tỷ lệ trên vốn điều lệ (%)
Tổng số vốn sở hữu	45.011.290.000	30,00%
Trong đó		
1 Cổ đông nhà nước	-	0,00%
a Cổ đông ủy quyền	-	0,00%
b Cổ đông được cấp	-	0,00%
c Cổ đông khác	-	0,00%
2 Cổ đông đặc biệt	10.872.290.000	7,25%

Danh mục		Cổ đông nước ngoài	
		Giá trị	Tỷ lệ trên vốn điều lệ (%)
a	Cổ đông sáng lập	-	0,00%
b	HĐQT	10.872.290.000	7,25%
c	Ban Tổng Giám Đốc	-	0,00%
d	Ban Kiểm Soát	-	0,00%
e	Kế toán trưởng	-	0,00%
3	Cổ đông trong công ty	-	0,00%
a	Cổ phiếu quỹ	-	0,00%
b	Cán bộ công nhân viên	-	0,00%
c	Cổ đông mua chịu	-	0,00%
4	Cổ đông ngoài công ty	34.139.000.000	22,75%
a	Cá nhân	339.000.000	0,22%
b	Tổ chức	33.800.000.000	22,53%

2.2.2. Thông tin chi tiết về từng cổ đông lớn

STT	Họ và tên cá nhân/ tổ chức và ngành nghề	Số lượng cổ phần	Địa chỉ cá nhân hoặc trụ sở chính của công ty	CMND hoặc GPKD	Ngày cấp	Nơi cấp	Tỷ lệ sở hữu
1	Aureos South East Asia Managers Ltd (Đầu tư tài chính)	1.087.229	Lầu 4, tòa nhà Les Cascades, đường Edith Cavell, Port Louis, Mauritius.	50354 C1/GBL	13/4/2004	Republic of Mauritius	7,25%
2	VOF Investment Limited (Đầu tư tài chính)	750.000	Commence Chambers, Road Town, Tortola, British Virgin Islands	565720	28/10/2003	BVI Registrar of Companies	5,00%

Trân trọng./.

Ngày 18 tháng 03 năm 2008

**TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
CHỦ TỊCH**