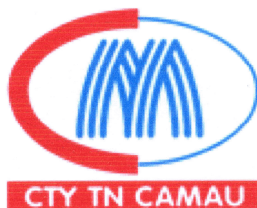


SỞ GIAO DỊCH CHỨNG KHOÁN CẤP ĐĂNG KÝ NIÊM YẾT CHỨNG KHOÁN CHỈ CÓ NGHĨA LÀ VIỆC NIÊM YẾT CHỨNG KHOÁN ĐÃ THỰC HIỆN THEO CÁC QUY ĐỊNH CỦA PHÁP LUẬT LIÊN QUAN MÀ KHÔNG HÀM Ý ĐẢM BẢO GIÁ TRỊ CỦA CHỨNG KHOÁN. MỌI TUYÊN BỐ TRÁI VỚI ĐIỀU NÀY LÀ BẤT HỢP PHÁP.



# **BẢN CÁO BẠCH**

## **CÔNG TY CỔ PHẦN THƯƠNG NGHIỆP CÀ MAU**



Giấy Chứng nhận đăng ký kinh doanh: số 6103000105 do Sở Kế hoạch và đầu tư  
Tỉnh Cà Mau cấp lần đầu ngày 01 tháng 12 năm 2007, thay đổi lần  
thứ 05 ngày 15 tháng 01 năm 2010 số đăng ký kinh doanh : 2000110221

### **NIÊM YẾT CỔ PHIẾU TRÊN SỞ GIAO DỊCH CHỨNG KHOÁN**

(Đăng ký niêm yết số: 110/QĐ – SGDHCM do Sở Giao dịch Chứng khoán  
Tp.Hồ Chí Minh cấp ngày 09 tháng 06 năm 2010)

#### **TỔ CHỨC TƯ VẤN :**

**Công ty Cổ phần Chứng khoán Bản Việt (VCSC)**



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

#### **CÔNG TY CỔ PHẦN THƯƠNG NGHIỆP CÀ MAU**

Trụ sở chính : 70 - 72 Đề Thám, F2, Tp Cà Mau, tỉnh Cà Mau - Việt Nam.

Điện thoại : (84-780) 3822 847 Fax: (84-780) 3834 358

Website : [www.tncm.com.vn](http://www.tncm.com.vn) Email: [info@tncm.com.vn](mailto:info@tncm.com.vn)

#### **CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN BẢN VIỆT (VCSC)**

Trụ sở chính : Số 67 Hàm Nghi, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh.

Điện thoại : (84-8) 3914 3588 Fax: (84-8) 3914 3209 Website: [www.vcsc.com.vn](http://www.vcsc.com.vn)

Chi nhánh Hà Nội: Số 18 Ngô Quyền, Quận Hoàn Kiếm, Hà Nội

Điện thoại : (84-4) 6262 6999 Fax: (84-4) 6278 2688

#### **PHỤ TRÁCH CÔNG BỐ THÔNG TIN:**

Họ và tên: Ông Phù Chí Anh

Chức vụ tại tổ chức niêm yết: Kế toán trưởng

Điện thoại liên hệ: (84-780) 3839 220

## **CÔNG TY CỔ PHẦN THƯƠNG NGHIỆP CÀ MAU**

Giấy Chứng nhận đăng ký kinh doanh: số 6103000105 do Sở Kế hoạch và  
Đầu tư Tỉnh Cà Mau cấp lần đầu ngày 01 tháng 12 năm 2007

### **NIÊM YẾT CỔ PHIẾU TRÊN SỔ GIAO DỊCH CHỨNG KHOÁN**

**(Giấy chứng nhận đăng ký niêm yết số .../QĐ-SGDHCM do Sở Giao dịch  
Chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh cấp ngày ..... năm 2010)**

Tên cổ phiếu : Cổ phiếu Công ty Cổ phần Thương  
Nghiệp Cà Mau.  
Loại cổ phiếu : Cổ phiếu phổ thông.  
Mệnh giá : 10.000 đồng/cổ phần.  
Tổng số lượng niêm yết : 8.049.986 cổ phần.  
Tổng giá trị niêm yết theo mệnh giá: 80.499.860.000đồng.

#### TỔ CHỨC TƯ VẤN:

**CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN BẢN VIỆT (VCSC)**



Trụ sở chính : Số 67 Hàm Nghi, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh.  
Điện thoại : (84-8) 3914 3588  
Fax : (84-8) 3914 3209  
Website : [www.vcsc.com.vn](http://www.vcsc.com.vn)

#### TỔ CHỨC KIỂM TOÁN:

**TỔ CHỨC KIỂM TOÁN BÁO CÁO TÀI CHÍNH NĂM 2008, 2009**

**Công ty TNHH BDO Việt Nam-chi nhánh Cần Thơ**

Địa chỉ : 237A5 Đường 30 tháng 4,  
Phường Hưng Lợi, Quận Ninh Kiều, TP. Cần Thơ  
Điện thoại : (710) 3827 888  
Fax : (710) 3823 209  
Website : [www.bdoafc.vn](http://www.bdoafc.vn)

# Mục lục

<b>I. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO ẢNH HƯỞNG ĐẾN GIÁ CỔ PHIẾU</b>	<b>4</b>
1. Rủi ro về kinh tế.....	4
2. Rủi ro về luật pháp.....	4
3. Rủi ro đặc thù ngành.....	5
4. Rủi ro khác.....	7
<b>II. NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM CHÍNH ĐỐI VỚI NỘI DUNG BẢN CÁO BẠCH.</b>	<b>8</b>
1. Tổ chức niêm yết - CÔNG TY CỔ PHẦN THƯƠNG NGHIỆP CÀ MAU.....	8
2. Tổ chức tư vấn – CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN BẢN VIỆT.....	8
<b>III. CÁC KHÁI NIỆM.</b>	<b>9</b>
<b>IV. TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC NIÊM YẾT.</b>	<b>10</b>
1. Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển.....	10
2. Cơ cấu tổ chức của Công ty.....	12
3. Cơ cấu bộ máy quản lý Công ty.....	15
4. Danh sách cổ đông nắm giữ từ trên 5% vốn cổ phần của Công ty; Danh sách cổ đông sáng lập và tỷ lệ nắm giữ; Cơ cấu cổ đông.....	19
5. Danh sách những công ty mẹ và công ty con của tổ chức đăng ký niêm yết, những công ty mà tổ chức đăng ký niêm yết đang nắm giữ quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối, những công ty nắm quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối đối với tổ chức đăng ký niêm yết.....	21
6. Hoạt động kinh doanh.....	23
7. Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh trong ba năm gần nhất.....	38
8. Vị thế của Công ty so với các doanh nghiệp khác trong cùng ngành.....	40
9. Chính sách đối với người lao động.....	45
10. Chính sách cổ tức.....	47
11. Tình hình hoạt động tài chính.....	47
12. Hội đồng quản trị, Ban Tổng Giám đốc, Ban kiểm soát, Kế toán trưởng.....	52
13. Tài sản.....	64
14. Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức giai đoạn 2009 - 2011.....	66
15. Đánh giá của tổ chức tư vấn về kế hoạch lợi nhuận và cổ tức.....	67
16. Thông tin về những cam kết nhưng chưa thực hiện của Tổ chức niêm yết.....	68
17. Các thông tin tranh chấp kiện tụng liên quan tới Công ty có thể ảnh hưởng đến giá cả chứng khoán niêm yết.....	68
<b>V. CHỨNG KHOÁN NIÊM YẾT</b>	<b>68</b>
<b>VI. CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN ĐẾN VIỆC NIÊM YẾT.</b>	<b>73</b>
<b>VII. PHỤ LỤC</b>	<b>74</b>

## **I. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO ẢNH HƯỞNG ĐẾN GIÁ CỔ PHIẾU**

### **1. Rủi ro về kinh tế.**

Hoạt động của Công ty Cổ phần Thương Nghiệp Cà Mau chịu một số ảnh hưởng nhất định từ các biến động của nền kinh tế Việt Nam và thế giới. Tốc độ tăng trưởng kinh tế không chỉ tác động đến đầu vào của hoạt động sản xuất kinh doanh, mà còn đến nhu cầu và cơ cấu chi tiêu của người tiêu dùng và chính sách sử dụng nhiên liệu của các doanh nghiệp, từ đó ảnh hưởng trực tiếp đến việc tiêu thụ các sản phẩm, dịch vụ của Công ty.

Nền kinh tế thế giới vừa trải qua một giai đoạn khó khăn, đặc biệt là năm 2008, phát sinh từ cuộc khủng hoảng tài chính toàn cầu. Hiện nay, nhiều quan điểm cho rằng kinh tế thế giới đã đi qua đáy của khủng hoảng, nhưng tiến trình phục hồi đang diễn ra khá chậm chạp, nhất là ở một số nền kinh tế lớn như Mỹ, Nhật Bản...Giá của các vật liệu cơ bản biến động mạnh, đặc biệt, giá xăng dầu thế giới không ngừng biến động, khó đoán trước, gây khó khăn cho các doanh nghiệp kinh doanh xăng dầu. Từ đầu năm 2009 đến nay, giá xăng dầu đã phần nào được ổn định ở mức thấp hơn.

Việt Nam được dự báo sẽ duy trì tốc độ tăng trưởng ở mức khá cao so với các nước trong khu vực và trên Thế giới. Theo số liệu của Tổng Cục Thống kê, tốc độ tăng trưởng kinh tế của Việt Nam năm 2006 đạt 8,16%, năm 2007 là 8,48% và năm 2008 là 6,23%. Năm 2009, ảnh hưởng từ cuộc khủng hoảng toàn cầu, GDP cả năm 2009 đạt 5,32%, quý sau có tốc độ cao hơn quý trước, vượt chỉ tiêu kế hoạch đề ra là 5%, thậm chí vừa qua Standard and Poor's đã dự báo trong trung hạn tăng trưởng kinh tế của Việt Nam có thể đạt mức 7%-7,5%/năm.

Những dấu hiệu khả quan của nền kinh tế kích thích khả năng tiêu dùng của người dân, và là những tín hiệu đáng mừng cho các doanh nghiệp Việt Nam nói chung và Công ty Cổ Phần Thương Nghiệp Cà Mau nói riêng.

### **2. Rủi ro về luật pháp**

Hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty chịu sự tác động của luật Doanh Nghiệp, luật Chứng khoán, luật Thương Mại, và các quy định khác về kinh doanh xăng dầu. Hệ thống pháp luật của Việt Nam chưa thật sự hoàn chỉnh và còn nhiều quy định chồng chéo. Luật và các văn bản dưới Luật của Việt Nam đang còn trong quá trình hoàn thiện,

sự thay đổi về mặt chính sách luôn có thể xảy ra và khi xảy ra thì sẽ ít nhiều ảnh hưởng đến hoạt động quản trị, kinh doanh của Doanh nghiệp.

### 3. Rủi ro đặc thù ngành

Hoạt động trong lĩnh vực thương mại với các ngành chính là kinh doanh xăng dầu và kinh doanh bách hóa, sản xuất kinh doanh của Công ty Cổ phần Thương Nghiệp Cà Mau chịu tác động mạnh của giá xăng dầu thế giới, các chính sách của Nhà nước và nhu cầu chi tiêu của người tiêu dùng.

*Rủi ro về giá:* Hiện tại, Việt Nam vẫn chưa chủ động được nguồn cung xăng dầu, hơn 70% vẫn phải nhập khẩu, do đó, các doanh nghiệp kinh doanh xăng dầu ở Việt Nam phụ thuộc vào xăng dầu thế giới – vốn có mối quan hệ rất mật thiết với những biến động của kinh tế chính trị toàn cầu, đặc biệt là tại khu vực Trung Đông, nơi tập trung các mỏ dầu. Điều này thể hiện rất rõ trong năm 2008 và nửa đầu 2009, trong thời gian này, khi Trung Đông có nhiều bất ổn về kinh tế chính trị, giá xăng dầu cũng biến động mạnh, mặt bằng giá mới hình thành và liên tiếp bị phá vỡ để xác lập giá mới, đặc biệt lên tới đỉnh điểm gần 150USD/ thùng vào giữa tháng 7/2008 so với mức 75USD/ thùng 1 năm trước đó. Đến 2009, khi kinh tế toàn cầu đã bắt đầu có những dấu hiệu hồi phục, giá dầu thô thế giới cũng đã ổn định ở mức 70 – 90 USD/ thùng. Song song đó, mặc dù chưa theo kịp giá thế giới, giá xăng dầu trong nước cũng biến động liên tục. Năm 2009 đã có 11 lần điều chỉnh giá bán xăng dầu, trong đó chỉ có 1 lần giảm. Điều này khiến cho hệ thống các doanh nghiệp kinh doanh xăng dầu gặp nhiều khó khăn trong việc duy trì ổn định nguồn cung và giá bán sản phẩm, ảnh hưởng trực tiếp tới doanh thu và lợi nhuận. Tuy nhiên, xăng dầu là mặt hàng chưa có sản phẩm thay thế tương xứng nên lượng sản phẩm tiêu thụ không thay đổi nhiều kể cả khi có biến động về giá.



Chỉ số giá bán lẻ xăng dầu

Nguồn: Ngân hàng thế giới

*Chính sách của Nhà nước:* Do xăng dầu là mặt hàng chiến lược, là “mạch máu của quốc gia” nên được Nhà nước đặc biệt quan tâm trên các phương diện về lượng dự trữ, giá định hướng, các quy định chặt chẽ về điều kiện tham gia kinh doanh, an toàn cháy nổ... thông qua khung thuế suất nhập khẩu và các nghị định, thông tư liên quan. Từ năm 2007, các doanh nghiệp kinh doanh xăng dầu đang hoạt động dưới sự điều tiết của Nghị định 55/2007/NĐ-TTg. Bắt đầu từ ngày 15/12/2009, kinh doanh xăng dầu thực hiện theo Nghị định 84/2009/NĐ-CP, trong đó có các thay đổi đáng kể như: thắt chặt điều kiện kinh doanh, xuất nhập khẩu, phân phối xăng dầu, các cửa hàng xăng dầu; quy định cụ thể giá bán lẻ xăng dầu theo cơ chế thị trường có sự quản lý của Nhà nước, mức độ tăng giảm giá khi các yếu tố cấu thành biến động; mức dự trữ về cơ cấu, chủng loại; đặc biệt là quy định mỗi Tổng đại lý chỉ được phép nhập hàng từ 1 doanh nghiệp đầu mối... Những quy định trên chắc chắn sẽ ảnh hưởng rất lớn đến chiến lược kinh doanh, cơ cấu quản lý, hoạt động sản xuất của Công ty.

*Rủi ro tỷ giá:* Hiện nay, phần lớn nguồn xăng dầu đều từ nhập khẩu, do đó, tỷ giá được coi là một trong những yếu tố cấu thành nên giá, và biến động về tỷ giá ảnh hưởng không nhỏ đến giá đầu vào của các đơn vị kinh doanh xăng dầu. Tuy nhiên, do Công ty Cổ phần Thương Nghiệp Cà Mau đóng vai trò là 1 tổng đại lý – nằm trong hệ thống phân phối xăng dầu, chứ không trực tiếp nhập khẩu, do đó, rủi ro về tỷ giá tuy có ảnh hưởng nhưng không trọng yếu đến tình hình hoạt động của Công ty.

Bên cạnh đó, Công ty với một số đặc điểm nhất định còn có thể gặp một số rủi ro và khó khăn sau:

- Tính chất mùa vụ: Lĩnh vực bách hóa còn chịu sự tác động trực tiếp theo mùa vụ, doanh thu và lợi nhuận có thể tăng đột biến trong các dịp cuối năm, lễ, Tết...

#### **4. Rủi ro khác.**

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

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

### **1. Tổ chức niêm yết - CÔNG TY CỔ PHẦN THƯƠNG NGHIỆP CÀ MAU**

**Bà Nguyễn Thị Việt Ánh** Chức vụ: Chủ tịch Hội đồng quản trị kiêm  
Tổng Giám Đốc

**Ông Phù Chí Anh** Chức vụ: Kế toán trưởng

**Ông Trần Chí Hiếu** Chức vụ: Trưởng Ban Kiểm soát

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 – CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN BẢN VIỆT**

Đại diện theo pháp luật : Ông **Tô Hải** Chức vụ: Tổng Giám Đốc

Bản cáo bạch này là một phần của hồ sơ đăng ký niêm yết do Công ty Cổ phần Chứng khoán Bản Việt tham gia lập trên cơ sở Hợp đồng tư vấn với Công ty Cổ phần Thương Nghiệp Cà Mau. Chúng tôi đảm bảo rằng việc phân tích, đánh giá và lựa chọn ngôn từ trong Bản cáo bạch này đã được thực hiện một cách hợp lý và cẩn trọng dựa trên cơ sở các thông tin và số liệu do Công ty Cổ phần Thương Nghiệp Cà Mau cung cấp.



### III. CÁC KHÁI NIỆM.

Công ty	Công ty Cổ phần Thương Nghiệp Cà Mau
Tổ chức niêm yết	Công ty Cổ phần Thương Nghiệp Cà Mau
CAMEX	Công ty Cổ phần Thương Nghiệp Cà Mau
ĐHĐCĐ	Đại hội đồng cổ đông
HĐQT	Hội đồng quản trị
CBCNV	Cán bộ công nhân viên
UBCKNN	Ủy ban Chứng Khoán Nhà nước
SGDCK	Sở Giao dịch Chứng khoán TP HCM
BHXH	Bảo hiểm xã hội
CNĐKKD	Chứng nhận đăng ký kinh doanh
BCTC	Báo cáo tài chính
TGD	Tổng Giám Đốc
HĐKD	Hoạt động kinh doanh

#### IV. TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC NIÊM YẾT.

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

##### 1.1. Giới thiệu về tổ chức niêm yết

- Tên gọi doanh nghiệp : CTCP THƯƠNG NGHIỆP CÀ MAU
- Tên giao dịch đối ngoại: CA MAU TRADING JOINT STOCK COMPANY
- Tên viết tắt : CAMEX



- Logo : 
- Địa chỉ công ty : 70-72 Đề Thám, Phường 2, TP Cà Mau
- Điện thoại : (84-780) 3839 220 Fax: (84-780) 3834 358
- Website : [www.tncm.com.vn](http://www.tncm.com.vn)
- Email : [info@tncm.com.vn](mailto:info@tncm.com.vn)
- Vốn điều lệ : 80.499.860.000 (Tám mươi tỷ bốn trăm chín mươi chín triệu tám trăm sáu mươi ngàn đồng)
- Ngành nghề kinh doanh :
  - ✓ Kinh doanh xăng dầu (dầu, dầu nhờn)
  - ✓ Kinh doanh cửa hàng bách hóa (thực phẩm đóng gói, nước giải khát, rượu bia, hàng tiêu dùng...)
  - ✓ Kinh doanh các ngành nghề kinh doanh khác: sang chiết nạp gas, kim khí điện máy, máy văn phòng, đầu tư xây dựng khu đô thị mới, khu dân cư và cơ sở hạ tầng khác, thi công các công trình; may công nghiệp; dịch vụ gửi xe và rửa xe; làm đại lý, khai thác, lắp đặt, bảo hành, bảo trì sản phẩm; bán lẻ sách giáo khoa và dụng cụ học sinh...

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

Công ty cổ phần Thương Nghiệp Cà Mau trước đây là Công ty Bách hóa Tổng hợp thị xã Cà Mau được thành lập từ những năm 1980. Hoạt động kinh doanh giai đoạn này gặp nhiều khó khăn do chủ yếu thực hiện theo chỉ tiêu kế hoạch của cấp trên giao kể cả

về chủ trương chính sách bán hàng, hàng hóa, phạm vi địa bàn hoạt động... Từ năm 1987 – 1996, Công ty tiếp nhận thêm 05 doanh nghiệp nhà nước gồm: Công ty Nông sản thực phẩm thị xã Cà Mau (4/1987), Công ty Xuất Nhập khẩu thị xã (2/1988), Công ty Dịch vụ ăn uống (4/1990), Công ty Vật tư tổng hợp (8/1990) và Công ty Dịch vụ Phát thanh Truyền hình Minh Hải (6/1996).

Ngày 10/10/1992, được sự đồng ý của Nhà nước, căn cứ vào quyết định 142/QĐ-UB của UBND tỉnh Minh Hải (nay là tỉnh Cà Mau), Doanh nghiệp Nhà nước Công ty Thương Nghiệp Cà Mau được thành lập, với nguồn vốn ban đầu là 2,51 tỷ đồng (trong đó, vốn cố định 1,16 tỷ, vốn lưu động 1,35 tỷ). Sau khi được thành lập lại mặc dù còn gặp nhiều khó khăn nhưng với sự quyết tâm và nhiều giải pháp đồng bộ, Công ty đã từng bước củng cố, kiện toàn và đã đạt được những bước phát triển ổn định, năm sau cao hơn năm trước. Cuối năm 1996, sau khi chia tách tỉnh Minh Hải thành hai tỉnh Cà Mau và Bạc Liêu, Công ty chuyển thành trực thuộc tỉnh Cà Mau. Giai đoạn này, doanh thu của Công ty hàng năm đều tăng, chỉ tiêu kinh doanh, nộp Ngân sách do UBND tỉnh giao hàng năm đều đạt được và vượt kế hoạch, hệ thống mạng lưới kinh doanh, mạng lưới đại lý bán lẻ được hình thành ở tất cả các huyện, thành phố trong tỉnh Cà Mau và các tỉnh lân cận như Bạc Liêu, Sóc Trăng; cơ sở vật chất, phương tiện vận chuyển phục vụ kinh doanh tương đối hoàn thiện, đáp ứng nhu cầu hoạt động kinh doanh.

Năm 2007, thực hiện chủ trương cổ phần hóa doanh nghiệp, UBND tỉnh Cà Mau đã ban hành Quyết định số 106/QĐ-UB ngày 06/02/2007 về việc cổ phần hóa Công ty Thương Nghiệp Cà Mau. Ngày 14/09/2007, phương án cổ phần hóa đã được phê duyệt theo quyết định số 637/QĐ-UBND của UBND tỉnh Cà Mau. Ngày 28/11/2007, Công ty đã tiến hành Đại hội đồng cổ đông thành lập Công ty Cổ phần Thương Nghiệp Cà Mau (CAMEX). Ngày 01/12/2007, Công ty cổ phần Thương Nghiệp Cà Mau chính thức đi vào hoạt động theo giấy Chứng Nhận đăng ký kinh doanh số 6103000105 với vốn điều lệ là 70 tỷ VNĐ.

Trong suốt quá trình hoạt động, với sự nỗ lực phấn đấu vươn lên không ngừng của tập thể CBCNV, đặc biệt là những năm đầu sau cổ phần hóa, Công ty cổ phần Thương Nghiệp Cà Mau đã được các cấp lãnh đạo của tỉnh, Nhà nước ghi nhận và tặng thưởng nhiều danh hiệu, khen thưởng liên tục nhiều năm liền:

- ✓ Huân chương lao động hạng nhì năm 1999.

- ✓ Danh hiệu Anh hùng lao động thời kỳ đổi mới (1989-1999) năm 2000.
- ✓ Được xếp hạng Doanh nghiệp Nhà nước hạng I năm 2006.
- ✓ Huân chương độc lập hạng 3 năm 2007.
- ✓ Liên tục trong các năm 2005, 2007 và 2008, Công ty được Thủ tướng chính phủ trao tặng cờ thi đua về thành tích dẫn đầu phong trào thi đua.
- ✓ Giải thưởng Sao vàng đất Việt năm 2006, 2008 (Top 200 Thương hiệu Việt Nam) và năm 2009 (Top 100)
- ✓ Được xếp hạng trong bảng xếp hạng VNR500 – Top 500 Doanh nghiệp lớn nhất Việt Nam 2008 và 2009 do Công ty cổ phần Báo Cáo Việt Nam (VN Report) phối hợp với Vietnamnet thực hiện.
- ✓ Cờ thi đua của UBND tỉnh Cà Mau về thành tích dẫn đầu phong trào thi đua và hoàn thành xuất sắc nhiệm vụ liên tục từ năm 2003 đến năm 2008.
- ✓ Các bằng khen của UBND tỉnh Cà Mau về các thành tích xuất sắc trong các công tác xã hội, như công tác vận động quỹ “Đền ơn đáp nghĩa, xây dựng nhà tình nghĩa”, đóng góp ủng hộ quỹ “Vi người nghèo”....

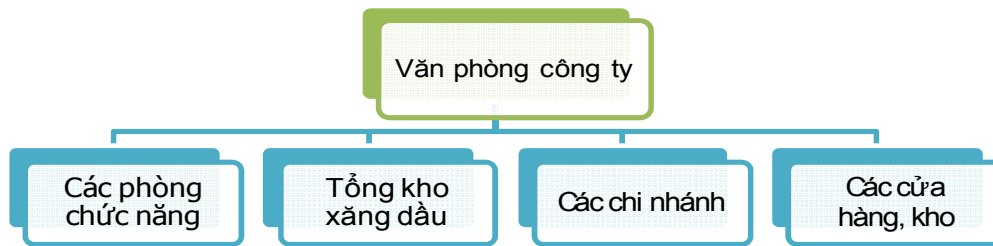
### 1.3. Quá trình tăng vốn

Năm phát hành	Các lần tăng vốn	VĐL tăng thêm (Đồng)	Vốn điều lệ lũy kế (đồng)	Hình thức tăng vốn
2007	Vốn điều lệ ban đầu		70.000.000.000	
2009	Vốn điều lệ	10.499.860.000	80.499.860.000	Phát hành cổ phiếu thương cho cổ đông hiện hữu và cho cán bộ CNV

*Nguồn: Công ty cổ phần Thương Nghiệp Cà Mau*

## 2. Cơ cấu tổ chức của Công ty.

Công ty Cổ phần Thương Nghiệp Cà Mau tổ chức và hoạt động theo Luật doanh nghiệp đã được Quốc hội nước Cộng Hoà Xã Hội Chủ Nghĩa Việt Nam thông qua ngày 29/11/2005. Các hoạt động của Công ty tuân thủ Luật doanh nghiệp, các Luật khác có liên quan và Điều lệ Công ty được Đại hội đồng cổ đông nhất trí thông qua.



### Sơ đồ Cơ cấu tổ chức của Công ty

Cơ cấu tổ chức của Công ty hiện tại gồm: Trực thuộc Văn phòng Công ty có 03 phòng chức năng, 01 tổng kho xăng dầu, các chi nhánh tại TP HCM, tỉnh Bạc Liêu, Kiên Giang, Sóc Trăng và 46 cửa hàng, kho trực thuộc.

### *Văn phòng chính của Công ty Cổ phần Thương Nghiệp Cà Mau*

Văn phòng chính của Công ty là nơi đặt văn phòng làm việc của Tổng Giám đốc, các Phó Tổng Giám đốc Công ty và các phòng chức năng của Công ty gồm: phòng Kinh doanh, phòng Tài chính kế toán và tin học, phòng Hành chính nhân sự

Địa chỉ: 70-72 Đề Thám, F2, TP Cà Mau, tỉnh Cà Mau

Điện thoại: 84 780 3822847

Fax : 84 780 3834358



### *Tổng kho xăng dầu*

Để phục vụ cho việc lưu trữ xăng dầu, Công ty đã xây dựng 1 tổng kho xăng dầu với sức chứa trên 5.000 m<sup>3</sup> xăng dầu tại Cà Mau.

### *Các chi nhánh*

Công ty đã mở các chi nhánh tại Kiên Giang, Bạc Liêu và Sóc Trăng nhằm phát đa dạng hóa thị trường, từng bước đưa thương hiệu Công ty trở nên vững mạnh hơn. Những chi nhánh này chú trọng nghiên cứu và phát triển thị trường, khai thác tiềm năng của các tỉnh lân cận.

### ***Chi nhánh tại Kiên Giang***

Chi nhánh tại Kiên Giang chuyên kinh doanh các mặt hàng Bách hóa, công nghệ thực phẩm...

Địa chỉ: Lô H14, số 11-12-13-14-15-16 Lê Hồng Phong, P.An Hòa, TP Rạch Giá, Tỉnh Kiên Giang

Điện thoại: 84 77 2460379

Fax : 84 77 2460379



### ***Chi nhánh tại Sóc Trăng***

Lĩnh vực kinh doanh: Bách hóa, Công nghệ thực phẩm

Địa chỉ: 268D Lộ Thanh Niên, TT Vĩnh Châu, H.Vĩnh Châu, Tỉnh Sóc Trăng

Điện thoại: 84 79 3861661

Fax : 84 79 3861661



### ***Chi nhánh tại Bạc Liêu***

Địa chỉ: 82/4 Trần Phú, P7, Thị Xã Bạc Liêu, Tỉnh Bạc Liêu

Điện thoại: 84 781 3823435

Fax : 84 781 3952234





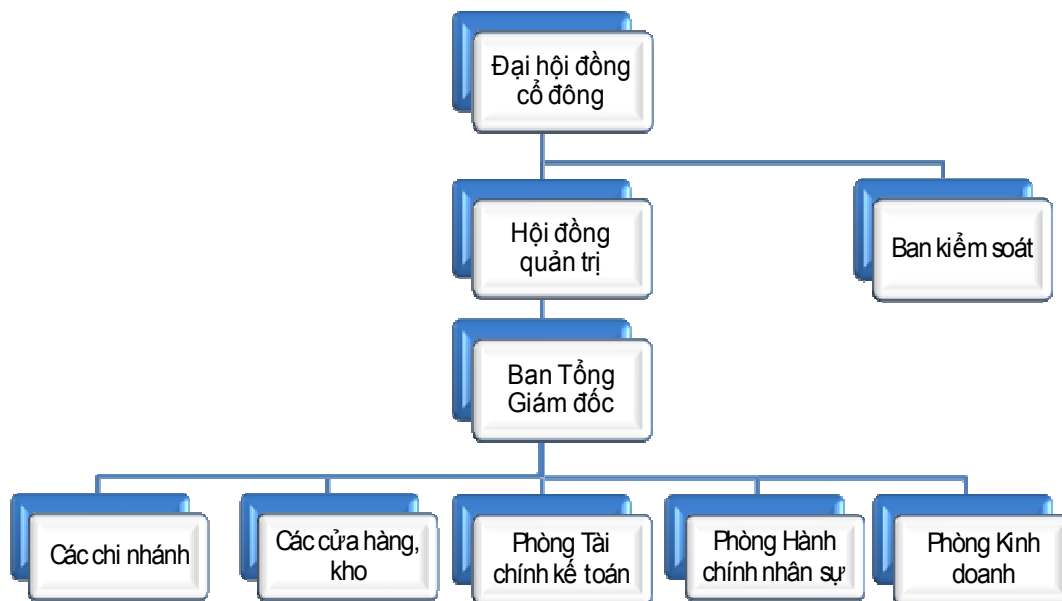
### **Các cửa hàng, kho trực thuộc**

Gồm 14 cửa hàng bán lẻ và 1 kho xăng dầu tạo nên mạng lưới kinh doanh xăng dầu phủ khắp tỉnh Cà Mau; 20 cửa hàng bách hóa ở Cà Mau và các tỉnh lân cận như Bạc Liêu, Sóc Trăng, ...; và 11 cửa hàng khác phục vụ các mặt hàng chuyên biệt như kinh doanh văn phòng phẩm, gas, điện máy, vật liệu xây dựng...

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

Công ty có cơ cấu bộ máy quản lý theo đúng mô hình công ty cổ phần bao gồm:

**Hình 1: Sơ đồ cơ cấu bộ máy quản lý**



#### **Đại hội đồng Cổ đông**

Đại hội đồng Cổ đông bao gồm tất cả các cổ đông có quyền biểu quyết, là cơ quan quyết định cao nhất của Công ty. Đại hội đồng Cổ đông có quyền bầu, bãi nhiệm thành viên Hội đồng Quản trị, thành viên Ban kiểm soát. Đại hội đồng Cổ đông có quyền xem xét và xử lý các vi phạm của Hội đồng Quản trị, Ban kiểm soát gây thiệt hại cho Công ty và cổ đông Công ty, quyết định tổ chức lại và giải thể công ty và thông qua định hướng phát triển của Công ty. Và các quyền khác theo quy định của Pháp luật.

#### **Hội đồng quản trị**

Hội đồng quản trị là cơ quan quản lý cao nhất của công ty, gồm 05 (năm) thành viên do Đại hội đồng Cổ đông bầu hoặc miễn nhiệm. Hội đồng quản trị đại diện cho các cổ

đồng, 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. Và các quyền khác theo quy định của Pháp luật.

### **Ban kiểm soát**

Ban kiểm soát là cơ quan trực thuộc Đại Hội Đồng Cổ đông, bao gồm 3 (ba) thành viên, do Đại hội đồng Cổ đông bầu ra. Ban kiểm soát có nhiệm vụ kiểm tra tính hợp lý, hợp pháp trong điều hành hoạt động kinh doanh, báo cáo tài chính của Công ty. Và các quyền khác theo quy định của Pháp luật.

### **Ban Tổng Giám Đốc**

Ban Tổng giám đốc Công ty bao gồm 1 Tổng Giám đốc và 02 Phó Tổng Giám đốc. Tổng giám đốc được Hội đồng quản trị bổ nhiệm, là người đại diện theo pháp luật của Công ty, điều hành và quyết định cao nhất mọi hoạt động hàng ngày của Công ty, chịu trách nhiệm trước HĐQT về việc thực hiện các quyền và nhiệm vụ được giao.

Nhiệm vụ của Ban Tổng Giám đốc:

- Quyết định tất cả các vấn đề có liên quan đến hoạt động sản xuất kinh doanh hàng ngày của Công ty.
- Thực hiện các Nghị quyết của HĐQT và Đại hội đồng cổ đông, kế hoạch kinh doanh và kế hoạch đầu tư của Công ty đã được HĐQT và Đại hội đồng cổ đông thông qua.
- Quyết định tất cả các vấn đề không cần phải có Nghị quyết của HĐQT, bao gồm việc thay mặt Công ty ký kết các hợp đồng tài chính và thương mại, tổ chức và điều hành hoạt động sản xuất kinh doanh thường nhật của Công ty theo những thông lệ quản lý tốt nhất.
- Bổ nhiệm, miễn nhiệm, cách chức các chức danh quản lý trong Công ty, trừ các chức danh do Hội đồng quản trị bổ nhiệm, miễn nhiệm, cách chức.
- Quyết định lương và các phụ cấp (nếu có) đối với người lao động trong Công ty kể cả cán bộ quản lý thuộc thẩm quyền bổ nhiệm của Tổng Giám đốc.
- Tuyển dụng lao động.



- Kiến nghị phương án trả cổ tức hoặc xử lý lỗ trong kinh doanh.
- Các quyền và nhiệm vụ khác theo quy định của pháp luật, Điều lệ Công ty và quyết định của Hội đồng quản trị.
- Điều hành công việc kinh doanh hàng ngày của Công ty theo đúng quy định của pháp luật, Điều lệ Công ty, hợp đồng lao động với Công ty và quyết định của Hội đồng quản trị.

### Nhiệm vụ chức năng các phòng ban

#### ▪ Phòng kinh doanh

- Tham mưu cho Ban Tổng Giám đốc Công ty các mặt công tác về quản lý điều hành kinh doanh, quan hệ với đối tác, khách hàng, mở rộng phát triển thị trường xây dựng kế hoạch và định hướng kinh doanh.
- Đề xuất chính sách về bán hàng, chính sách giá cho từng lĩnh vực, từng thị trường, từng thời điểm và tổ chức thực hiện khi được sự chấp thuận của Ban Tổng Giám đốc.
- Tổ chức khai thác các nguồn hàng bảo đảm thực hiện kế hoạch kinh doanh của Công ty.
- Soạn thảo các văn bản, hợp đồng kinh tế ký với các đối tác và theo dõi việc thực hiện hợp đồng, lưu trữ quản lý hợp đồng.
- Tham mưu cho Ban Tổng Giám đốc trong việc vận chuyển hàng hóa, giao nhận hàng, quản lý hàng tồn kho,... Thực hiện việc tiết kiệm chi phí nâng cao hiệu quả kinh doanh.
- Kiểm tra việc tổ chức hoạt động kinh doanh, việc thực hiện chỉ đạo của Ban Tổng Giám đốc liên quan đến hoạt động kinh doanh của các đơn vị, bộ phận trực thuộc kịp thời đề xuất xử lý giải quyết những vướng mắc trong quá trình kinh doanh tạo thuận lợi cho các đơn vị bộ phận hoạt động.

#### ▪ Phòng Tài chính kế toán và tin học

- Tham mưu cho Ban Tổng Giám đốc Công ty về việc tổ chức bộ máy kế toán, điều hành hạch toán, quyết toán về hoạt động kinh doanh, quản lý vốn, nguồn vốn đúng quy định của pháp luật.

- Lập báo cáo kế toán, phân tích so sánh hoạt động kinh doanh để phục vụ cho việc kiểm tra kiểm soát, thực hiện kế hoạch của Công ty.
- Theo dõi công nợ phải thu, phải trả phản ánh kịp thời và quản lý tốt việc thu chi tiền mặt, tiền gửi, thanh toán nội bộ, thanh toán cho khách hàng.
- Kiểm tra kiểm soát chặt chẽ chứng từ hóa đơn phát sinh trong việc nhập, xuất, mua bán hàng hóa, công tác phí, giao dịch, vận chuyển, văn phòng phẩm, điện nước và các khoản phí phục vụ cho hoạt động kinh doanh của toàn Công ty.
- Theo dõi các hợp đồng kinh tế đã ký với khách hàng, đối tác kịp thời thanh lý các hợp đồng đã thực hiện xong.
- Thực hiện quyết toán quý 6 tháng, 9 tháng, năm theo quy định.
- Có trách nhiệm hướng dẫn các đơn vị, bộ phận trực thuộc thực hiện nghiệp vụ công tác kế toán theo quy định và quản lý giám sát việc thực hiện.
- Thực hiện đúng nguyên tắc, quy định quản lý tài chính trong việc ghi chép phản ánh đầy đủ chính xác, trung thực, kịp thời toàn bộ tài sản, hàng hóa, vật tư, tiền vốn phát sinh trong quá trình kinh doanh.
- Lập kế hoạch tài chính, cân đối các nguồn vốn bảo đảm cho kế hoạch kinh doanh, sửa chữa, mua sắm phương tiện, xây dựng mở rộng mạng lưới của Công ty.
- Tổ chức kiểm kê theo định kỳ để đánh giá tài sản hàng hóa toàn Công ty và đề xuất xử lý những tồn tại phát sinh.
- Tham mưu cho Ban Tổng Giám đốc các đề án, dự án khả thi về xây dựng, sửa chữa, mua sắm tài sản, công cụ phục vụ kinh doanh theo đúng yêu cầu cần thiết, tiết kiệm, hiệu quả tránh gây thất thoát lãng phí.
- Tham mưu cho Ban Tổng Giám đốc trong việc xây dựng chương trình quản lý và ứng dụng công nghệ-tin học phục vụ cho công tác quản lý, kinh doanh.
- Chịu trách nhiệm quản lý các dữ liệu, quản lý lưu trữ hồ sơ kế toán, quyết toán, báo cáo theo quy định của pháp luật.

▪ **Phòng hành chính nhân sự**

- Tham mưu cho Tổng Giám đốc Công ty về tuyển dụng, đề nghị bổ nhiệm, miễn nhiệm, khen thưởng và kỷ luật; quản lý tổ chức cán bộ, xây dựng kế hoạch đào tạo cán bộ, bồi dưỡng nâng cao trình độ tay nghề cho NLD toàn Công ty.
- Thực hiện chế độ chính sách cho người lao động theo quy định của Nhà nước.
- Theo dõi biến động tăng giảm lao động, nghiên cứu đề xuất việc tổ chức bộ máy các phòng và đơn vị trực thuộc.
- Quản lý, sử dụng chặt chẽ con dấu của Công ty, thực hiện cấp công lệnh, lệnh điều động phương tiện ghe, xe đi công tác, giấy nghỉ phép năm và các văn bản thông thường khác trong phạm vi trách nhiệm được sự ký duyệt của Ban Tổng Giám đốc hoặc sự ủy quyền của Tổng Giám đốc Công ty.
- Thực hiện công tác bảo vệ nội bộ, bảo vệ cơ quan, trật tự an ninh xã hội trong Công ty và các đơn vị trực thuộc.
- Quản lý việc thực hiện trong công việc chi phí văn phòng phẩm, phương tiện, dụng cụ làm việc đề xuất biện pháp thực hành tiết kiệm trong sử dụng.
- Thực hiện và tham gia công tác bảo vệ môi trường, phòng chống thiên tai, phòng cháy chữa cháy và an toàn vệ sinh lao động.
- Hàng năm kết hợp với các phòng ban tham gia xây dựng xét duyệt đơn giá tiền lương cho đơn vị.

**4. Danh sách cổ đông nắm giữ từ trên 5% vốn cổ phần của Công ty; Danh sách cổ đông sáng lập và tỷ lệ nắm giữ; Cơ cấu cổ đông.**

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

STT	Cổ đông lớn	Số cổ phần	Tỷ lệ nắm giữ/ vốn điều lệ (%)
1	Tổng Cty Đầu Tư & Kinh Doanh Vốn Nhà Nước Người đại diện: Nguyễn Thị Việt Ánh Thái Trường An	3.080.000	38,26
2	Tổng Công ty Dầu Việt Nam – Công ty TNHH Một Thành Viên Người đại diện: Lê Xuân Trinh	1.155.000	14,35
3	Công ty Thương Mại Kỹ Thuật và Đầu Tư PETEC Người đại diện: Nguyễn Minh Trực	884.723	10,99
	<b>Tổng cộng</b>	<b>5.199.723</b>	<b>63,60</b>

Nguồn: Công ty Cổ phần Thương Nghiệp Cà Mau

Theo giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 2000110221, thay đổi lần thứ 5 ngày 15 tháng 01 năm 2010 do Sở kế hoạch và đầu tư tỉnh Cà Mau cấp, danh sách cổ đông sáng lập của Công ty cổ phần Thương Nghiệp Cà Mau như sau:

**Bảng: Danh sách cổ đông sáng lập của Công ty**

STT	Cổ đông sáng lập	Số cổ phần (cp)	Giá trị (đồng)	Tỷ lệ nắm giữ/ vốn điều lệ (%)
1	Tổng Cty Đầu Tư & Kinh Doanh Vốn Nhà Nước (*) Người đại diện: Nguyễn Thị Việt Ánh Thái Trường An	3.080.000	30.800.000.000	38,26
		2.310.000	23.100.000.000	28,70
		770.000	7.7000.000.000	9,56
2	Tông Công ty Dầu Việt Nam – Công ty TNHH Một Thành Viên Người đại diện: Lê Xuân Trinh	1.155.000	11.550.000.000	14,35
3	Công ty Thương Mại Kỹ Thuật và đầu tư PETEC Người đại diện: Nguyễn Minh Trực	884.723	8.847.230.000	10,99
	<b>Tổng cộng</b>	<b>5.119.723</b>	<b>51.197.230.000</b>	<b>63,60</b>

Nguồn: CNĐKKD của Thương Nghiệp Cà Mau

(\*)Lưu ý: Bà Nguyễn Thị Việt Ánh, Ông Thái Trường An đại diện cho Tổng Cty Đầu tư & Kinh doanh vốn Nhà nước, tuy nhiên trên giấy CNĐKKD chỉ ghi tên bà Nguyễn Thị Việt Ánh, ông Thái Trường An, ở đây sửa lại cho phù hợp.

Theo quy định tại Khoản 5, Điều 84 của Luật Doanh nghiệp số 60/2005/QH10 ngày 25 tháng 12 năm 2005, cổ đông sáng lập của Công ty bị hạn chế chuyển nhượng cổ phần đối với cổ phần phổ thông đang sở hữu trong thời hạn 3 năm kể từ ngày Công ty được đăng ký kinh doanh lần đầu (tức ngày 01/12/2007). Tính đến thời điểm hiện tại, các quy định về hạn chế chuyển nhượng cổ phiếu phổ thông của các cổ đông sáng lập vẫn còn hiệu lực, quy định này sẽ hết hiệu lực vào ngày 01/12/2010.

**Bảng: Cơ cấu cổ đông tại thời điểm 10/05/2010**

	<b>Đối tượng</b>	<b>Số cổ phần nắm giữ</b>	<b>Tỷ lệ</b>
<b>1</b>	<b>Cổ đông trong nước:</b>	<b>8.049.986</b>	<b>100%</b>
	+ Cổ đông sáng lập	5.119.723	63,60%
	+ Cổ đông đặc biệt	485.450	6,03%
	+ Cá nhân	1.933.794	24,02%
	+ Tổ chức	511.019	6,35%
<b>2</b>	<b>Cổ đông nước ngoài:</b>	<b>0</b>	
	+ Cá nhân	0	0%
	+ Tổ chức	0	0%
	<b>Tổng cộng</b>	<b>8.049.986</b>	<b>100%</b>

Nguồn: Công ty Cổ Phần Thương Nghiệp Cà Mau

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

- Danh sách Công ty nắm giữ quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối đối với Công ty CP Thương Nghiệp Cà Mau: Không có
- Danh sách những Công ty mà Công ty CP Thương Nghiệp Cà Mau nắm quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối:

✚ Công ty TNHH Một Thành viên Bách Việt

- ✓ Địa chỉ: 102 Phan Đình Phùng, P2, Cà Mau

- ✓ Vốn điều lệ: 6.000.000.000
  - ✓ Giấy CNĐKKD số 6104000021 do Sở Kế Hoạch và Đầu tư tỉnh Cà Mau cấp lần đầu ngày 14 tháng 12 năm 2007.
  - ✓ Ngành nghề kinh doanh:
    - Kinh doanh bách hóa tiêu dùng, thực phẩm công nghệ, rượu bia, nước giải khát và thuốc lá điếu
    - Hàng hóa mỹ phẩm, dầu gội, sữa tắm, xà phòng, chất tẩy rửa, khăn giấy, giấy vệ sinh, tả giấy....
    - Mua bán xăng dầu, nhớt và gas (khí hóa lỏng)
  - ✓ Tỷ lệ sở hữu: 100%
- Danh sách những Công ty mà Công ty Cổ phần Thương Nghiệp Cà Mau góp vốn liên kết hoặc mua cổ phần:

*Bảng: Danh sách Công ty Thương Nghiệp Cà Mau góp vốn liên kết hoặc mua cổ phần tại thời điểm 31/12/2009*

STT	Tên doanh nghiệp	Ngành nghề kinh doanh chính	Số vốn liên doanh liên kết hoặc mua cổ phần (VND)	Tỷ lệ sở hữu	Ghi chú
1	Công ty cổ phần Duyên Việt	Văn phòng phẩm	7.942.393.798		Góp vốn
2	CTCP In Bạc Liêu	In ấn	2.870.000.000	41%	Mua CP

*Nguồn: Công ty Cổ phần Thương Nghiệp Cà Mau*

Bên cạnh đó, trong quý 1/2010, Công ty đã hoàn tất thủ tục mua cổ phần của 2 công ty khác như sau:

**Bảng: Danh sách Công ty TNCM mua cổ phần trong quý 1/2010**

STT	Tên doanh nghiệp	Ngành nghề kinh doanh chính	Số vốn liên doanh liên kết hoặc mua cổ phần (VND)	Tỷ lệ sở hữu	Ghi chú
1	CTCP Đầu tư và xây dựng Cà Mau	Thi công công trình, kinh doanh VLXD, xây lắp...	2.886.400.000	31%	Mua CP
2	CTCP Sách thiết bị Cà Mau	Kinh doanh các loại sách, thiết bị đồ dùng dạy học...	1.640.000.000	41%	Mua CP

Nguồn: Công ty Cổ phần Thương Nghiệp Cà Mau

## 6. Hoạt động kinh doanh.

Công ty cổ phần Thương Nghiệp Cà Mau hoạt động chủ yếu trong lĩnh vực thương mại với các lĩnh vực đa dạng, phong phú, trong đó, kinh doanh xăng dầu và bách hóa là hai lĩnh vực chiếm tỉ trọng lớn nhất trong doanh thu. Thị trường chính của Công ty là tỉnh Cà Mau, đặc biệt tập trung vào thành phố Cà Mau – trung tâm kinh tế, văn hóa của tỉnh. Bên cạnh đó, đối với lĩnh vực bách hóa và các lĩnh vực kinh doanh khác, Công ty còn mở rộng thị trường đến các tỉnh lân cận như Bạc Liêu, Sóc Trăng, Kiên Giang.

### 6.1. Hoạt động kinh doanh của Công ty

#### (1) Tổng đại lý bán buôn và bán lẻ xăng dầu:

Chiếm hơn 50% trong cơ cấu doanh thu, kinh doanh xăng dầu là loại hình kinh doanh chính của Công ty cổ phần Thương Nghiệp Cà Mau. Là một tổng đại lý, Công ty cổ phần Thương Nghiệp Cà Mau thực hiện nhập xăng dầu từ 02 doanh nghiệp đầu mối (các Công ty có chức năng nhập khẩu xăng dầu): Công ty Thương mại – Kỹ thuật và Đầu tư (PETEC) và Tổng Công ty Dầu Việt Nam (PV Oil), tiến hành phân phối sỉ và lẻ thông qua hệ thống đại lý và các cửa hàng bán lẻ xăng dầu của mình cũng như của một số doanh nghiệp khác trên toàn tỉnh Cà Mau.

Là tỉnh cực nam, Cà Mau có tiềm năng phát triển thủy sản lớn, giao thông đường thủy phát triển mạnh, từ thành phố Cà Mau có thể đi tới tất cả Trung tâm các huyện lỵ, xã, thị trấn, các cụm dân cư bằng đường thủy. Hiểu được đặc điểm đó, Công ty đã chú trọng, đẩy mạnh việc bán buôn xăng dầu phục vụ cho các ghe tàu trong việc đánh bắt thủy hải sản thông qua các hợp đồng với các đại lý chuyên cung cấp loại

dịch vụ này. Chiến lược này đã giúp Công ty Cổ phần Thương Nghiệp Cà Mau trở thành đơn vị đứng đầu về mặt thị phần trong lĩnh vực kinh doanh xăng dầu trên địa bàn tỉnh, mặc dù Công ty cổ phần Thương Nghiệp Cà Mau không có nhiều lợi thế cạnh tranh trong mảng bán lẻ do vị trí các cây xăng không thuận lợi bằng một vài doanh nghiệp khác.

*Về hoạt động bán buôn xăng dầu:* Với lợi thế là một Công ty hoạt động lâu năm trên địa bàn tỉnh, đồng thời xuất phát từ một doanh nghiệp nhà nước được tỉnh chú trọng đầu tư phát triển, Công ty cổ phần Thương Nghiệp Cà Mau đã kí kết các hợp đồng thường xuyên cung cấp xăng dầu, đặc biệt là dầu DO, cho một số đại lý phục vụ cho các ghe tàu đánh bắt thủy sản. Chỉ riêng hoạt động này đã chiếm hơn 70% trong cơ cấu doanh thu mặt hàng xăng dầu của Công ty. Gần 10% còn lại là doanh thu cung cấp cho các khách hàng công nghiệp, chủ yếu là các doanh nghiệp chế biến thủy sản như Minh Phú, Camimex, ...

*Về hoạt động bán lẻ xăng dầu:* Công ty đã xây dựng hệ thống phân phối bán lẻ xăng dầu với 14 cửa hàng, chủ yếu tập trung tại thành phố Cà Mau, đặc biệt, có 3 cửa hàng nằm ngay trên đường quốc lộ 1A, là cửa ngõ đi vào thành phố, còn lại rải rác ở các huyện, xã như Năm Căn, Ngọc Hiển, Cái Nước và Đầm Dơi. Mỗi cửa hàng có sức chứa trung bình là 60.000 - 70.000 lít, trong đó, cửa hàng xăng dầu phường 1 với sức chứa 100.000 lít. Hoạt động bán lẻ chiếm khoảng 20% trong doanh thu của lĩnh vực xăng dầu của Công ty Cổ phần Thương Nghiệp Cà Mau.

#### *(2) Kinh doanh cửa hàng bách hóa:*

Lĩnh vực kinh doanh bách hóa có thể coi là hoạt động kinh doanh truyền thống của Công ty, xuất phát từ lịch sử hình thành là một Công ty Bách Hóa tổng hợp của tỉnh. Lĩnh vực này chiếm khoảng 30% cơ cấu doanh thu của Công ty.

Công ty đã xây dựng một hệ thống các cửa hàng bách hóa tự chọn khắp tỉnh Cà Mau và một số tỉnh lân cận như Bạc Liêu, Sóc Trăng, Kiên Giang... Sản phẩm của các cửa hàng này khá đa dạng, bao gồm hàng tiêu dùng, thực phẩm... Với tiêu chí đem lại sự tiện dụng cho người tiêu dùng, các cửa hàng bách hóa, công nghệ thực phẩm của Công ty được xây dựng theo kiểu là các cửa hàng nhỏ với diện tích khoảng 80m<sup>2</sup> nhưng tiện dụng, phong phú về chủng loại mặt hàng, người tiêu dùng được tự do chọn lựa sản phẩm trong cửa hàng. Công ty cũng đã tận dụng vị trí của



các cửa hàng bán lẻ xăng dầu để đặt các cửa hàng bách hóa cạnh đó. Tuy nhiên, để phù hợp với thị trường tỉnh Cà Mau, các sản phẩm của cửa hàng được bán với giá cả không cao hơn so với bên ngoài. Bên cạnh đó, Công ty cũng đã xây dựng 2 cửa hàng bách hóa với diện tích 300m<sup>2</sup> và 120m<sup>2</sup> theo mô hình các siêu thị mini. Hiện tại, Công ty có 20 cửa hàng bách hóa và công nghệ thực phẩm, trong đó có 13 cửa hàng tại tỉnh Cà Mau mà tập trung chủ yếu ở thành phố Cà Mau; 02 cửa hàng ở Sóc Trăng, 01 ở Bạc Liêu, 01 ở Kiên Giang.

### (3) Kinh doanh các ngành nghề khác

Ngoài ra, Công ty còn kinh doanh một số mặt hàng khác như hàng kim khí điện máy, xe gắn máy, máy nông ngư cơ, sách giáo khoa, trang thiết bị điện tử tin học, máy văn phòng.... Đặc biệt, trong năm 2008 Công ty đã đưa vào sử dụng Trạm chiết nạp gas Định Bình, giúp đa dạng phương thức bán hàng. Những lĩnh vực kinh doanh này tuy chiếm tỷ trọng nhỏ, khoảng gần 10% trong cơ cấu doanh thu, nhưng đã giúp Công ty quảng bá thương hiệu Công ty Cổ phần Thương Nghiệp Cà Mau rộng rãi hơn trên địa bàn tỉnh và các khu vực lân cận. Hiện tại, Công ty có 11 cửa hàng, mỗi cửa hàng kinh doanh 1 ngành nghề chuyên biệt, bao gồm văn phòng phẩm, cửa hàng điện máy, cửa hàng vật liệu xây dựng.....

### (4) Cung cấp dịch vụ

Cung cấp một số dịch vụ liên quan đến vận tải xăng dầu, bao gồm hoạt động thuê xà lan chở dầu cho một số đơn vị trong tỉnh, vận chuyển hàng hóa đến kho mua.... Doanh thu từ các khoản dịch vụ này không đáng kể, khoảng 1-2%/ năm.

## 6.2. Sản lượng sản phẩm, dịch vụ qua các năm.

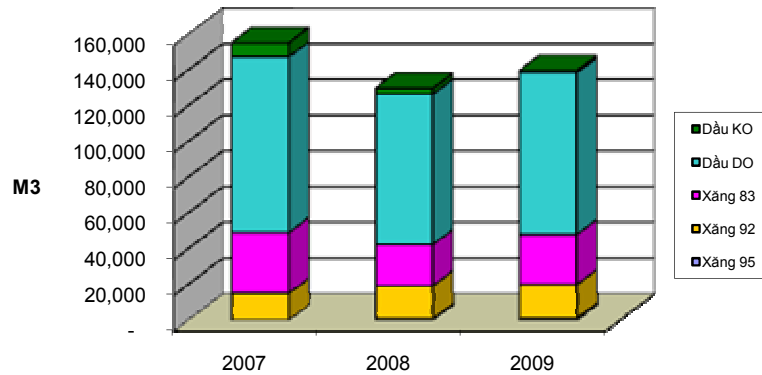
**Bảng: Sản lượng xăng dầu qua các năm 2007-2008-2009**

Khoản mục	ĐVT	2007	2008	2009	Tăng/ Giảm 2009/2008
Xăng A95	M3	-	735	1.050	42,8%
Xăng A92	M3	15.110	18.479	18.809	1,8%
Xăng A83	M3	33.970	23.114	28.071	21,5%
Dầu DO	M3	98.278	84.183	90.576	7,6%
Dầu KO	M3	7.724	3.124	1.034	-66,9%

<b>Tổng cộng</b>	<b>M3</b>	<b>155.082</b>	<b>129.635</b>	<b>139.540</b>	<b>7,6%</b>
------------------	-----------	----------------	----------------	----------------	-------------

*Nguồn: Công ty Cổ phần Thương nghiệp Cà Mau*

**Hình: Sản lượng xăng dầu qua các năm**



Đối với lĩnh vực kinh doanh xăng dầu, do đặc điểm của Công ty là phát triển mảng bán buôn phục vụ cho các ghe tàu, nên sản lượng dầu DO – nhiên liệu cho loại hình này- chiếm tỷ trọng cao trong cơ cấu sản phẩm bán ra (63% - 65%). Đồng thời, với đặc thù tỉnh Cà Mau là giao thông đường thủy phổ biến, cùng với nhu cầu đối với nhiên liệu chạy máy bơm, máy nổ của các doanh nghiệp chế biến thủy sản phòng trường hợp mất điện, nên xăng A83 - loại nhiên liệu dùng cho các phương tiện như ghe, xuồng, máy bơm, máy nổ- chiếm tỷ trọng cao thứ 2 trong cơ cấu sản lượng bán ra ( 18% - 22%).

Năm 2008, giá bán lẻ xăng dầu trong nước liên tục tăng, cùng với việc ngành thủy sản cả nước gặp nhiều biến động, các doanh nghiệp đánh bắt và chế biến thủy sản thực hiện chính sách tiết kiệm nhiên liệu, do đó, đã ảnh hưởng đến sản lượng bán ra của Công ty. Năm 2009, khi tình hình thị trường đã ổn định, sản lượng bán ra đã phần nào được cải thiện, tăng nhẹ 7% so với năm 2008.

### 6.3. Doanh thu qua các năm

***Bảng: Cơ cấu doanh thu thuần theo mặt hàng kinh doanh.***

*Đvt: 1.000 đồng*

<b>Khoản mục</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>+/- 09/08</b>	<b>Q1/2010</b>
Hàng xăng dầu	1.295.215.808	1.801.963.426	1.502.486.506	-17%	456.441.636

Hàng bách hóa	600.877.907	932.816.209	1.077.941.027	16%	322.503.729
Cửa hàng khác	171.138.990	226.739.362	291.992.960	29%	67.677.540
Cung cấp dịch vụ	5.464.183	11.486.682	17.772.924	55%	3.707.864
<b>Tổng cộng</b>	<b>2.072.696.888</b>	<b>2.973.005.679</b>	<b>2.890.193.417</b>	<b>-3%</b>	<b>850.330.769</b>

*Nguồn: Công ty cổ phần Thương Nghiệp Cà Mau*

*Lưu ý: Năm tài khóa 2008 bao gồm 13 tháng, từ 01/12/2007 – 31/12/2008*

**Bảng: Cơ cấu Lợi nhuận sau thuế theo ngành nghề kinh doanh.**

*Đvt: 1.000 đồng*

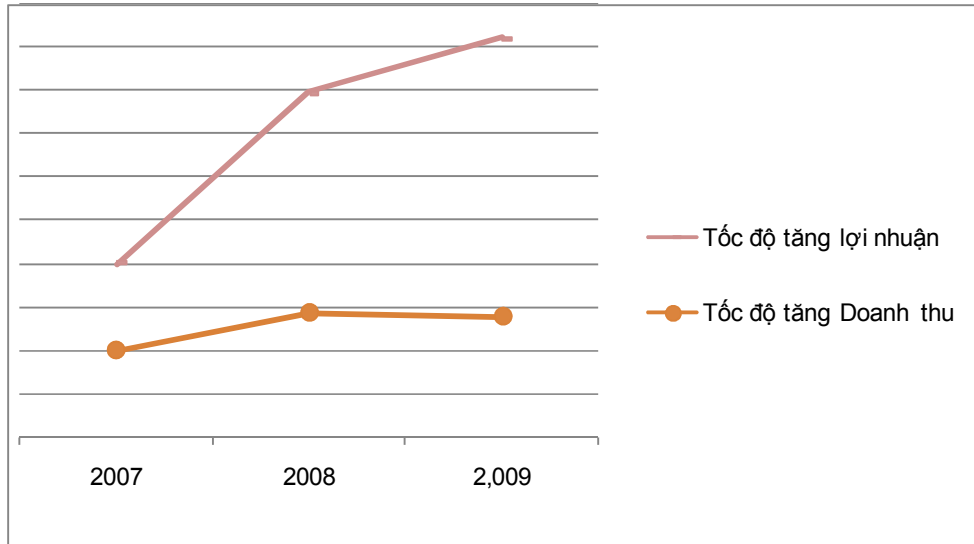
Khoản mục (*)	Năm 2007		Năm 2008		Năm 2009		+/- 2009/ 2008 (%)	Q1/2010
	Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)		
Hàng xăng dầu	6.042.891	55%	15.847.901	26%	19.839.215	57%	26%	5.666.523
Hàng bách hóa	1.315.327	12%	5.936.525	-17%	4.911.705	14%	-17%	2.085.252
Các cửa hàng khác	3.282.876	30%	5.015.722	14%	5.741.319	16%	14%	1.457.417
Cung cấp dịch vụ	295.066	3%	1.055.505	326%	4.501.097	13%	326%	1.255.799
<b>Tổng cộng</b>	<b>10.936.160</b>	<b>100%</b>	<b>27.855.653</b>	<b>26%</b>	<b>34.993.337</b>	<b>100%</b>	<b>26%</b>	<b>10.464.991</b>

*Nguồn: Công ty cổ phần Thương Nghiệp Cà Mau*

*(\*) Lưu ý: Lợi nhuận từ hoạt động tài chính và lợi nhuận khác đã được phân bổ vào lợi nhuận của từng ngành nghề kinh doanh.*

Kinh doanh xăng dầu giữ vững vai trò mảng kinh doanh chủ lực, đóng góp hơn 60% doanh thu và hơn 55% lợi nhuận cho Công ty Cổ phần Thương Nghiệp Cà Mau. Trong tương lai, lĩnh vực kinh doanh này sẽ còn tiếp tục được Công ty đầu tư phát triển. Năm 2008, tuy sản lượng có sụt giảm, nhưng do giá bán các mặt hàng xăng dầu trong nước liên tục tăng, doanh thu của Công ty cũng tăng lên một cách đáng kể, 39% so với năm 2007. Doanh thu 2009 giảm nhẹ -3% do kinh doanh xăng dầu giảm nhẹ. Ngoại trừ xăng dầu, các lĩnh vực kinh doanh khác đạt được sức tăng trưởng khá ấn tượng.

Một điều đáng lưu ý, trong giai đoạn 2007 – 2009, tốc độ tăng trưởng của lợi nhuận (222%) cao hơn nhiều so với doanh thu (39%), đặc biệt ở 2 lĩnh vực kinh doanh chủ lực là xăng dầu (231%) và bách hóa (273%).



**Tốc độ tăng trưởng của lợi nhuận và doanh thu 2007 - 2008**

#### 6.4. Nguyên vật liệu

##### *Nguồn nguyên vật liệu*

Đối với mặt hàng xăng dầu, từ đầu năm 2010, nước ta đã có nguồn xăng dầu sản xuất trong nước từ nhà máy lọc dầu Dung Quất đáp ứng 33% nhu cầu xã hội, còn lại gần 70% vẫn phải nhập khẩu. Xăng dầu là mặt hàng thiết yếu, tối quan trọng, nên yêu cầu về việc dự trữ xăng dầu đủ cung ứng cho thị trường luôn được Nhà nước quan tâm. Hiện nay, việc điều hành nguồn xăng dầu đang dần chuyển đổi từ cơ chế quản lý của Nhà nước sang cơ chế thị trường. Trong năm 2009, Công ty Cổ phần Thương Nghiệp Cà Mau chọn Công ty Thương Mại Kỹ Thuật và đầu tư PETEC và Tổng Công ty Dầu Việt Nam – Công ty TNHH Một Thành Viên làm đối tác chính trong việc cung cấp dầu vào. Đây là 2 doanh nghiệp đầu mối lớn, lâu năm và có uy tín trên thị trường. Để đảm bảo lượng hàng cung ứng trên thị trường, hàng tháng, Công ty đều tính toán, lập kế hoạch số lượng hàng bán trong tháng tiếp theo và đặt đơn hàng với các nhà cung cấp. Trong tình trạng hiện nay, khi giá xăng dầu thế giới liên tục biến động, Công ty đã bám sát tình hình thị trường, mạnh dạn đưa ra các giải pháp linh hoạt dự trữ hàng hóa nhằm có thể mua vào lúc giá thấp, tiết kiệm chi phí và tăng lợi nhuận cho Công ty.

Đối với lĩnh vực kinh doanh bách hóa, hơn 60% sản lượng đầu vào được mua trực tiếp từ các nhà sản xuất, còn lại 40% được mua thông qua các nhà cung cấp trung gian khác. Công ty có mối quan hệ làm ăn lâu dài và ký kết các hợp đồng làm đại lý với các nhà sản xuất có uy tín như Vinamilk, Unilever, Kimberly-Clark... Các hợp đồng được quy định chặt chẽ về chất lượng sản phẩm, giá cả, khả năng cung cấp, điều kiện bảo quản... Đối với nhóm hàng thực phẩm có thời gian tồn kho không cao, Công ty luôn chú ý tính toán đến nhu cầu thị trường để nhập lượng hàng vừa phải nhưng vẫn đủ cung ứng cho thị trường, đồng thời đầu tư các tủ đông để bảo quản, đảm bảo chất lượng của hàng hóa. Đối với các mặt hàng khác, Công ty cũng đã tìm được những nhà cung ứng phù hợp và có uy tín. Chẳng hạn, đối với hoạt động chiết nạp gas, Công ty đã lựa chọn để thực hiện việc gia công, phân phối sản phẩm cho hãng Petronas – 1 doanh nghiệp lớn trong lĩnh vực này.

### **Sự ổn định của các nguồn cung ứng nguyên vật liệu.**

Nhìn chung, nguồn cung ứng đầu vào đối với các loại hình kinh doanh cho Công ty khá ổn định. Xăng dầu là mặt hàng chiến lược nên được Nhà nước quy định khá chặt chẽ về điều kiện và thống nhất quản lý về đầu mối xuất nhập khẩu, lượng dự trữ... Các nhà cung cấp đều là các đối tác có mối quan hệ làm ăn lâu năm ổn định với Công ty.

Danh sách một số nhà cung cấp nguyên vật liệu chính cho Công ty – những hợp đồng này đã ký được kí với thời hạn 1 năm.

TT	Số HĐ	Nhà cung cấp	Loại hàng hóa	Điều khoản
<b>Cung cấp xăng dầu</b>				
1	7801/2009	Công Ty Thương Mại Kỹ Thuật và Đầu tư Petec	Xăng dầu	Nguyên tắc
2	01/2009	CN Tổng Cty Dầu Việt Nam tại Cà Mau (PV OIL)	Xăng dầu	Nguyên tắc
<b>Cung cấp sản phẩm các lĩnh vực kinh doanh khác</b>				
3	01/HĐMB	Công Ty Điện Tử SamSung Vina	Tivi, tủ lạnh, máy giặt, ....	Nguyên tắc
4	01/2009	CN Cty TNHH Phước Thọ	Thuốc lá điều sản xuất trong nước	Nguyên tắc
5	29/2009/VH/TTBH-ED	Cty TNHH TMDV Vân Hậu	Thuốc lá điều sản xuất trong nước	Nguyên tắc
6	43/2009	CN Miền Tây - Cty Thép Miền Nam	Thép xây dựng	

7	65/HĐĐL-2009	CTy Cổ Phần Pin AcQuy Miền Nam - Pinaco	Pin, Bình Accu	Nguyên tắc
<b>Cung cấp các mặt hàng bách hóa</b>				
8	03/HĐĐL-XCA/2009	CN Công Ty TNHH Dược Phẩm 3A	Sữa	Nguyên tắc
9	14/HĐ-2009/AV-VL	CN CTy TNHH Acecook VN Tại TP Cần Thơ	Mì ăn liền, dầu ăn	Nguyên tắc
10	55/HĐMB/CM/2009	CTy Cổ Phần Lương Thực TP Colusa – Miliket	Mì ăn liền	Nguyên tắc
11	0013-2008	CTy TNHH SX giấy lụa New Toyo	Khăn ăn, giấy vệ sinh, ...	Nguyên tắc
12	01	Cty CP PP Phú Thái Cần Thơ- CN Cà Mau	Hàng tiêu dùng	Nguyên tắc
13	44/HĐPP-2009	Công ty cổ phần Tân Tân	Hàng thực phẩm	Nguyên tắc
14	27/HĐKT/09	Công Ty Cổ Phần Hải Sản S-G	Hàng thực phẩm	Nguyên tắc
15	5035/KCV09	CTY TNHH Kimberly Clark VN	Giấy vệ sinh, ...	Nguyên tắc
16	008/Z2-HĐMB-AAA 2009	CTY TNHH Dược Phẩm AAA - CN Cần Thơ	Dầu gội, sữa tắm,	Nguyên tắc
17	ĐT/33/MS-09/CM	Cty CP DV Phú Nhuận-Trung Tâm DV Điện Tử	Đầu đĩa	Nguyên tắc
18	391/HĐNPP-2008	CTy Cổ Phần Dầu Thực Vật Tường An	Dầu ăn	Nguyên tắc
19	01MB/DTB-BPBH/MT-2009	CTy Cổ Phần Dầu Thực Vật Tân Bình	Dầu ăn	Nguyên tắc
20	15/KV4/BH/GHNB/09	CTy Dầu Ăn GOLDEN HOPE Nhà Bè	Dầu ăn	Nguyên tắc
21	09-024	CN Cty Cổ Phần Trung Nguyên (Cafe G7)	Cà phê	Nguyên tắc
22	HĐ3LC-ĐL0026	CTY TNHH THAI C.O.R.P	Cá mòi	Nguyên tắc
23	AM0086/HĐMBHH	CTY CP HỮU HẠN VEDAN VIỆT NAM	Bột ngọt	Nguyên tắc
24	19-BN/AJI-2009	CTy AJINOMOTO VN	Bột ngọt	Nguyên tắc
25	01/2009	CTy TNHH MIWON Việt Nam	Bột ngọt	Nguyên tắc
26	00012/09/VBB	Cty TNHH Bia và NGK Việt Nam	Bia Tiger, Heineken	Nguyên tắc

Nguồn: Công ty CP Thương Nghiệp Cà Mau

### **Ảnh hưởng của giá cả nguyên vật liệu đến doanh thu và lợi nhuận.**

Là một doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực thương mại, giá vốn hàng bán chiếm tỷ trọng rất lớn trong doanh thu, hơn 96%. Do đó, biến động của giá cả nguyên vật liệu ảnh hưởng rất lớn đến doanh thu và lợi nhuận của Công ty.

*Về hoạt động kinh doanh xăng dầu:* Từ năm 2007 tới 15/12/2009, các doanh nghiệp thuộc kinh doanh xăng dầu đang hoạt động theo Nghị Định số 55/2007/QĐ-TTg của Thủ tướng Chính phủ, có hiệu lực từ ngày 21-04-2007. Theo quy định này, giá bán lẻ cho người tiêu dùng và giá bán buôn cho các tổng đại lý, đại lý đã được giao cho các doanh nghiệp xăng dầu đầu mỗi quyết định trên cơ sở vừa đảm bảo sự ổn định của thị trường vừa đảm bảo lợi ích của doanh nghiệp và người tiêu dùng. Từ ngày 15/12/2009, kinh doanh xăng dầu được điều tiết bởi nghị định 84/2009/NĐ-CP, trong đó, giá bán xăng dầu được thực hiện theo cơ chế thị trường, có sự quản lý của Nhà nước. Theo cơ chế này, doanh nghiệp đầu mỗi có nghĩa vụ trích lập Quỹ ổn định giá; được quyền quyết định giá bán buôn; việc điều chỉnh giá bán lẻ phải thực hiện theo nguyên tắc khi các yếu tố cấu thành giá biến động. Theo đó, so với Nghị Định cũ, nguyên tắc tính giá bán buôn cho các tổng đại lý về cơ bản được giữ nguyên. Cụ thể, giá bán buôn cho các tổng đại lý hiện nay được tính dựa trên giá bán lẻ (chính là giá bán đầu ra của tổng đại lý) trừ chi phí vận chuyển (nếu có) trừ đi chiết khấu đại lý mà từng doanh nghiệp đầu mỗi quyết định. Trong khi đó, giá bán lẻ trong nước được quyền điều chỉnh khi những yếu tố cấu thành giá thay đổi từ 7% - 12%. Những yếu tố cấu thành giá bao gồm giá CIF, thuế nhập khẩu, thuế tiêu thụ đặc biệt, tỷ giá, các loại thuế, phí, các khoản trích nộp khác... Như vậy, giá xăng dầu trong nước, theo cơ chế mới, sẽ theo sát với giá xăng dầu quốc tế, những biến động về lợi nhuận trong ngắn hạn của Công ty theo đó cũng sẽ không còn đáng lo ngại. Hiện nay, tuy không được chủ động trong việc quyết định giá hai đầu (giá đầu vào do doanh nghiệp đầu mỗi quyết định, giá đầu ra do doanh nghiệp đầu mỗi đề xuất, có sự chấp thuận của Nhà nước), nhưng Công ty cổ phần Thương Nghiệp Cà Mau đã chủ động trong thời gian nhập hàng bằng cách theo dõi, dự đoán tình hình thị trường xăng dầu trong nước và quốc tế, quan sát các chính sách của Nhà nước nhằm thu mua, dự trữ hàng hóa vào lúc giá thấp để giảm thiểu chi phí, tăng doanh thu.

*Về hoạt động bách hóa:* Là hoạt động thương mại, khi chi phí đầu vào của lĩnh vực kinh doanh này thay đổi chắc chắn sẽ tác động không nhỏ tới doanh thu và lợi nhuận của toàn Công ty. Giá vốn hàng bán của lĩnh vực kinh doanh này chính là giá mua hàng hóa từ các nhà sản xuất, nhà cung cấp trong các lĩnh vực thực phẩm, tiêu dùng... và chịu ảnh hưởng chủ yếu từ các yếu tố khách quan như lạm phát, cũng như từ chiến lược dự trữ hàng tồn kho của Công ty. Do đó, để tối đa hóa lợi nhuận, hàng tháng, Công ty đều

tiến hành đánh giá, dự báo tình hình kinh tế cũng như tình hình cung cầu thực tế của thị trường, nhằm đưa ra các đơn đặt hàng với số lượng hợp lý. Bên cạnh đó, cùng với mối quan hệ làm ăn lâu dài và các quy định hợp đồng chặt chẽ và linh hoạt, Công ty luôn thương lượng được mức giá hợp lý trong từng hoàn cảnh thực tiễn, nên trong năm 2008, mặc dù tình hình lạm phát cao, nhưng tỷ trọng chi phí giá vốn hàng bán/ doanh thu thuần không biến động quá nhiều, mà ngược lại có chiều hướng giảm nhẹ.

### 6.5. Chi phí sản xuất

**Bảng: Cơ cấu chi phí trên doanh thu của Công ty**

*Đvt: 1.000 đồng*

Chi phí	Năm 2007		Năm 2008		2009		Q1/2010
	Giá trị	Tỷ trọng /DTth (%)	Giá trị	Tỷ trọng /DTth (%)	Giá trị	Tỷ trọng /DTth (%)	
Giá vốn hàng bán	<b>2.035.713.775</b>	98,2	2.858.443.975	96,1	2.778.795.707	96,1	819.401.672
Chi phí HD tài chính	2.462.687	0,1	4.027.682	0,1	1.806.374	0,1	2.212.375
Chi phí bán hàng	37.912.316	1,8	67.433.061	2,3	69.490.534	2,4	17.702.424
Chi phí quản lý doanh nghiệp	5.541.789	0,3	20.968.873	0,7	13.798.430	0,5	5.165.862
Chi phí khác	8.901.197	0,4	520.778	0,0	19.753	0,0	650.039
<b>Doanh thu thuần</b>	<b>2.072.696.888</b>		<b>2.973.005.679</b>		<b>2.890.193.417</b>		<b>850.257.047</b>

*Nguồn: Công ty CP Thương Nghiệp Cà Mau*

**Bảng : Cơ cấu giá vốn hàng bán theo ngành nghề kinh doanh**

*Đvt: 1.000 đồng*

Khoản mục	2007		2008		2.009		Q1/2010
	Giá trị	Tỷ lệ (%)	Giá trị	Tỷ lệ (%)	Giá trị	Tỷ lệ (%)	
Kinh doanh xăng dầu	1.284.363.930	63	1.748.722.184	61	1.469.248.813	53	448.603.370
Bách hóa	589.517.111	2	896.719.063	31	1.035.073.195	37	306.824.932
Hàng hóa khác	161.832.734	8	213.002.728	7	274.473.699	10	63.973.369
<b>Tổng cộng</b>	<b>2.035.713.775</b>	<b>100</b>	<b>2.858.443.975</b>	<b>100</b>	<b>2.778.795.707</b>	<b>100</b>	<b>819.401.671</b>



*Nguồn: Công ty Cổ phần Thương nghiệp Cà Mau*

Nhìn chung, cơ cấu chi phí trên doanh thu qua các năm không có nhiều biến động. Giá vốn hàng bán của lĩnh vực kinh doanh xăng dầu hoàn toàn chịu chi phối theo giá xăng dầu của thị trường. Năm 2008, giá xăng dầu quốc tế biến động không ngừng, 7 tháng đầu năm giá liên tục tăng, tuy nhiên 5 tháng cuối năm giá lại liên tục giảm. Đến năm 2009, giá xăng dầu đã ổn định ở mức thấp hơn, dẫn tới giá vốn hàng bán có chiều hướng giảm so với 2008. Tuy giá biến động nhiều, nhưng nhờ vào nguồn cung ổn định và dự đoán được tình hình thị trường, tỷ trọng giá vốn hàng bán/ doanh thu thuần của Công ty có chiều hướng giảm trong giai đoạn 2007 – 2009. Làm được điều này một phần cũng nhờ vào các chính sách kiểm soát chi phí sản xuất của Công ty. Đối với mặt hàng xăng dầu, Công ty Cổ phần Thương nghiệp Cà Mau đã xây dựng các định mức chung cho toàn Công ty như: quy định về tiêu hao nguyên vật liệu khi vận chuyển xăng dầu từ Tổng kho xăng dầu tới các cửa hàng bán lẻ. Đối với lĩnh vực kinh doanh bách hóa, Công ty tổ chức kiểm kê trước và sau mùa vụ (Tết, Lễ...), nếu số thất thoát vượt quá định mức thì từng đơn vị liên quan sẽ chịu trách nhiệm.

Một điều đáng lưu ý là chi phí hoạt động tài chính chiếm tỷ trọng không đáng kể, đó là do Công ty đã tận dụng được tín dụng từ các nhà cung cấp, thay vì từ các tổ chức tín dụng, từ đó đã tiết kiệm được chi phí cho Công ty. Năm 2008, chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp tăng cao là do sau khi cổ phần hóa, Công ty đã mở rộng hệ thống cửa hàng, bao gồm chi nhánh ở Kiên Giang, trạm gas Định Bình, Cửa hàng rượu bia thuốc lá, cửa hàng Bách Hóa Thới Bình và Trung tâm phân phối hàng tiêu dùng Cà Mau - Bạc Liêu. Đến năm 2009, chi phí quản lý đã giảm xuống đáng kể, thể hiện sự hiệu quả của công tác quản lý trong Công ty.

#### **6.6. *Trình độ công nghệ.***

Là Doanh nghiệp bán lẻ nên quy trình kinh doanh các mặt hàng xăng dầu và bách hóa của Công ty chỉ thu gọn trong việc mua từ các doanh nghiệp đầu mối và các nhà cung cấp và đưa về các điểm bán lẻ.

Đối với mặt hàng xăng dầu, sản phẩm được mua từ các doanh nghiệp đầu mối sẽ được vận chuyển tới Tổng kho xăng dầu của Công ty, sau đó đưa về các cửa hàng bán lẻ bằng các phương tiện vận tải của chính Công ty. Hiện tại, các cửa hàng xăng dầu của Công ty được trang bị công nghệ hiện đại với hệ thống bơm rót, đo lường điện tử, hệ

thống phòng cháy chữa cháy đảm bảo an toàn theo quy định. Đa phần các cửa hàng đều xây dựng các loại bồn thép chôn chìm, nhằm giảm rủi ro cháy nổ so với bồn nổi. Bên cạnh đó, các cửa hàng bách hóa, công nghệ thực phẩm cũng được trang bị đầy đủ các thiết bị bảo quản hàng hóa như tủ đông, máy phát điện... Để chủ động trong việc vận chuyển cung cấp nhiên liệu và hàng hóa, Công ty đã trang bị đội xe bồn gồm 4 chiếc, trong đó xe có dung tích lớn nhất là 15,8 tấn hiệu Asia, 23 chiếc ghe bồn với trọng tải từ 10 – 28 tấn nhằm phục vụ cho việc chuyên chở xăng dầu. Bên cạnh đó, phục vụ cho mặt hàng bách hóa, Công ty cũng có khoảng 22 chiếc xe tải các hiệu Hyundai, Hino... cùng với 17 chiếc ghe tải với trọng tải lên tới 22 tấn.

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

Bên cạnh các ngành nghề hiện có, Công ty cũng chú trọng thực hiện đa dạng hóa ngành nghề kinh doanh, mở rộng hoạt động sang các lĩnh vực nhằm tăng cường doanh thu và nâng cao vị thế, thương hiệu của Công ty. Trước mắt, Công ty đã được Ủy Ban Nhân Dân tỉnh Cà Mau giao đất xây dựng khu đô thị mới “Lạc Việt” theo công văn số: 3273/UBND-ND ngày 05 tháng 9 năm 2008. Khu đất này tiếp giáp với đường vành đai số 2 xã An Xuyên, thành phố Cà Mau với quy mô khoảng 36 ha. Với vai trò là chủ đầu tư xây dựng, theo kế hoạch, “Lạc Việt” sẽ là khu đô thị, khu thương mại, khu nhà liên kết trả góp cho công nhân lao động và người có thu nhập thấp. Để phục vụ cho việc xây dựng khu đô thị này, cùng với mục đích đa dạng ngành nghề kinh doanh, TNCM đã tiến hành việc góp vốn vào CTCP Đầu tư Xây dựng Cà Mau (41%). Hoạt động này phù hợp với việc định hướng phát triển của tỉnh và thành phố, trong đó quy hoạch phát triển thành phố Cà Mau có nêu rõ, xây dựng phát triển thành phố trở thành đô thị công nghiệp, trung tâm chính trị, kinh tế, văn hóa - xã hội của tỉnh Cà Mau với hơn 100 hạng mục công trình tính tới năm 2010.

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

*Kinh doanh xăng dầu:* Việc kiểm tra chất lượng xăng dầu được thực hiện theo đúng quy định của Nhà nước. PETEC và PV Oil là hai đơn vị cung cấp xăng dầu đầu mối có uy tín trên thị trường, thêm vào đó, chất lượng xăng dầu của các doanh nghiệp này luôn được sự giám sát chặt chẽ của Nhà nước, do đó, xăng dầu đầu vào từ 2 đơn vị này luôn đạt tiêu chuẩn quốc gia. Điều này chứng tỏ qua việc hệ thống các cửa hàng bán lẻ của

Công ty Cổ phần TNCM chưa xảy ra trường hợp vi phạm qua các lần kiểm tra của Nhà nước về chất lượng xăng dầu.

*Kinh doanh bách hóa:* Chất lượng sản phẩm của lĩnh vực kinh doanh này được kiểm tra, giám sát từ khâu mua, lưu kho cho đến khi tới tay người tiêu dùng. Khi nhận hàng tại kho, bộ phận kinh doanh của Công ty kiểm tra kỹ nhãn mác, hạn sử dụng của các loại sản phẩm. Sau đó, tại từng cửa hàng, các nhân viên khi xếp hàng lên kệ có nhiệm vụ kiểm tra lại lần nữa. Nếu bất kỳ sản phẩm nào quá hạn sử dụng nhưng vẫn được trưng bày trong cửa hàng thì cửa hàng sẽ phải chịu toàn bộ trách nhiệm. Chính sách này đã gắn việc kiểm tra chất lượng sản phẩm với trách nhiệm của các nhân viên trong từng cửa hàng, do đó, giảm thiểu được hàng hết hạn sử dụng, hàng hư hỏng. Đồng thời, các mặt hàng này đều được mua từ các nhà cung cấp có uy tín, nên chất lượng hàng hóa cũng phần nào được bảo đảm.

## **6.9. Hoạt động Marketing.**

### ***Chất lượng sản phẩm, dịch vụ***

Về cơ bản, Công ty Cổ phần Thương Nghiệp Cà Mau xây dựng và khẳng định thương hiệu bằng chất lượng sản phẩm và uy tín trong kinh doanh. Tất cả các cửa hàng bán lẻ xăng dầu của Công ty đều được trang bị hệ thống đo lường chính xác, tạo nên sự tin tưởng cho khách hàng, nhất là trong bối cảnh người dân lo ngại về tình trạng gian lận ở các cây xăng hiện nay. Chất lượng hàng hóa, sản phẩm là tiêu chí quan tâm hàng đầu của Công ty, do đó, Công ty luôn tuân thủ quy trình kiểm tra chất lượng đầu vào, bảo quản hàng tồn kho, đảm bảo chất lượng sản phẩm khi tới tay người tiêu dùng.

### ***Chính sách về giá***

*Đối với kinh doanh xăng dầu:* Do giá cả mặt hàng xăng dầu chịu sự kiểm soát của Nhà nước, vì vậy Công ty phải bảo đảm tuân thủ đúng và đầy đủ theo quy định. Giá bán lẻ ở các cửa hàng thống nhất như nhau. Giá bán buôn xăng dầu cho các đại lý, các khách hàng công nghiệp được Công ty thực hiện linh hoạt theo từng đối tượng, như ưu đãi giá cho các đại lý khi mua với số lượng lớn, thời gian tín dụng ngắn... Những chính sách linh hoạt về giá đã góp phần giúp mảng bán buôn xăng dầu của Công ty Cổ phần Thương Nghiệp Cà Mau phát triển mạnh, trở thành mảng kinh doanh mũi nhọn của Công ty.

*Đối với kinh doanh bách hóa:* Hiểu được thực tế còn chưa phát triển của thị trường Cà Mau, nên mặc dù hệ thống cửa hàng bách hóa của Công ty khá hiện đại và tiện dụng, nhưng giá bán của các sản phẩm trong cửa hàng không cao hơn so với bên ngoài. Vì vậy, thương hiệu Công ty Cổ phần Thương Nghiệp Cà Mau trên địa bàn tỉnh đã trở nên khá quen thuộc đối với người tiêu dùng.

### ***Chính sách phân phối.***

Đến nay, Công ty đã xây dựng được một kênh phân phối khá rộng lớn trên địa bàn tỉnh và một số tỉnh lân cận. Với mạng lưới các cửa hàng xăng dầu và các cửa hàng bách hóa, công nghệ thực phẩm, điện máy... lên tới con số hơn 35, thương hiệu của Công ty đã trở nên quen thuộc trong toàn tỉnh.

### ***Hoạt động Marketing tại các cửa hàng***

Trước hết, Công ty khẳng định thương hiệu thông qua thái độ phục vụ của các nhân viên trong các cửa hàng. Các nhân viên bán hàng của Công ty, kể các tại các cửa hàng xăng dầu, bách hóa hay các ngành nghề khác, đều được tham gia các lớp học về kỹ năng bán hàng, kỹ năng ứng xử với khách hàng của Sở Công Thương Cà Mau và của chính Công ty tổ chức. Bên cạnh đó, nhân viên bán hàng tại các cửa hàng xăng dầu cũng được đào tạo về nghiệp vụ xăng dầu nhằm phục vụ khách hàng tốt và chuyên nghiệp hơn.

Đồng thời, cùng với nhà cung cấp, các cửa hàng bách hóa hay các cửa hàng điện máy lớn của Công ty cũng thường xuyên tổ chức các chương trình khuyến mãi lớn trong các dịp lễ, tết hoặc các đợt giới thiệu sản phẩm mới. Những chương trình khuyến mãi trên đã định vị thương hiệu của Công ty trong lòng người dân trong tỉnh Cà Mau.

### **6.10. Nhãn hiệu thương mại, đăng ký phát minh sáng chế, bản quyền.**



#### **Logo và nhãn hiệu Công ty:**

Nhãn hiệu hàng hoá của Công ty đang được đăng ký nhãn hiệu hàng hóa, theo thông báo chấp nhận đăng ký nhãn hiệu hàng hóa số 49728 do Cục sở hữu Công Nghiệp - Bộ Khoa học và Công nghệ ngày 03/07/2006.

### **6.11. Các hợp đồng lớn đã và đang được thực hiện.**

**Bảng: Các hợp đồng lớn trong năm 2010.**

STT	Khách hàng	Loại hàng hóa	Điều khoản	Ngày kết thúc hợp đồng	Sản lượng (M <sup>3</sup> /năm)
1	DNTN Vĩnh Toàn	Xăng dầu, dầu nhòn	Nguyên tắc	31/01/2011	6.000
2	DNTN Bảo Vy	Xăng dầu, dầu nhòn, gas	Nguyên tắc	31/01/2011	4.800
3	DNTN Bích Khải	Xăng dầu, dầu nhòn	Nguyên tắc	31/01/2011	4.800
4	CTy TNHH MTV Tân Hải	Xăng dầu, dầu nhòn, gas	Nguyên tắc	31/01/2011	4.200
5	DNTN Tuấn Hùng	Xăng dầu, dầu nhòn, gas	Nguyên tắc	31/01/2011	3.600
6	CN Cty TNHH Lê Hùng Ny	Xăng dầu, dầu nhòn	Nguyên tắc	31/01/2011	3.600
7	DNTN Bình Minh	Xăng dầu, dầu nhòn	Nguyên tắc	31/01/2011	3.600
8	DNTN TM Thanh Châu	Xăng dầu, dầu nhòn	Nguyên tắc	31/01/2011	3.600
9	DNTN Phạm Hồng Nhanh	Xăng dầu, dầu nhòn	Nguyên tắc	31/01/2011	3.600
10	DNTN Phước Bền	Xăng dầu, dầu nhòn, gas	Nguyên tắc	31/01/2011	3.600
11	DNTN Quốc Khánh	Xăng dầu, dầu nhòn	Nguyên tắc	31/01/2011	3.000
12	DNTN Hữu Nghị	Xăng dầu, dầu nhòn, gas	Nguyên tắc	31/01/2011	2.400
13	DNTN Kim Minh	Xăng dầu, dầu nhòn, gas	Nguyên tắc	31/01/2011	1.800
14	DNTN Hồng Phước	Xăng dầu, dầu nhòn, gas	Nguyên tắc	31/01/2011	1.800
15	CN Xăng dầu Nguyên Hưng	Xăng dầu, dầu nhòn, gas	Nguyên tắc	31/01/2011	1.800
16	DNTN Huỳnh Văn Tươi	Xăng dầu, dầu nhòn, gas	Nguyên tắc	31/01/2011	1.800
17	DNTN Phước Thành	Xăng dầu, dầu nhòn, gas	Nguyên tắc	31/01/2011	1.440
18	DNTN Vạn Lợi	Xăng dầu, dầu nhòn, gas	Nguyên tắc	31/01/2011	1.440
19	DNTN Công Thành	Xăng dầu, dầu nhòn, gas	Nguyên tắc	31/01/2011	1.200
20	DNTN Thanh Trúc	Xăng dầu, dầu nhòn, gas	Nguyên tắc	31/01/2011	1.200
21	DNTN Chín Thu	Xăng dầu, dầu nhòn, gas	Nguyên tắc	31/01/2011	1.200
22	DNTN Đăng Trân	Xăng dầu, dầu nhòn, gas	Nguyên tắc	31/01/2011	1.080
23	DNTN Hải Toại	Xăng dầu, dầu nhòn, gas	Nguyên tắc	31/01/2011	960
24	CTy TNHH Phước Hưng	Xăng dầu, dầu nhòn, gas	Nguyên tắc	31/01/2011	960
25	DNTN Nhơn Hòa II	Xăng dầu, dầu nhòn, gas	Nguyên tắc	31/01/2011	960
26	DNTN Chí Tâm II	Xăng dầu, dầu nhòn, gas	Nguyên tắc	31/01/2011	960
27	DNTN Nhân Hưng	Xăng dầu, dầu nhòn, gas	Nguyên tắc	31/01/2011	840
28	DNTN Toàn Tân	Xăng dầu, dầu nhòn, gas	Nguyên tắc	31/01/2011	840
29	DNTN Lê Trí	Xăng dầu, dầu nhòn, gas	Nguyên tắc	31/01/2011	720
30	DNTN Hoàng Thám	Xăng dầu, dầu nhòn, gas	Nguyên tắc	31/01/2011	720
31	DNTN Tân Thái Bảo	Xăng dầu, dầu nhòn, gas	Nguyên tắc	31/01/2011	720

32	DNTN Chính Hội	Xăng dầu, dầu nhớt, gas	Nguyên tắc	31/01/2011	720
----	----------------	-------------------------	------------	------------	-----

*Nguồn: Công ty Cổ phần Thương nghiệp Cà Mau*

## **7. Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh trong ba năm gần nhất.**

### **7.1. Tóm tắt một số chỉ tiêu về hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty trong năm 2007, 2008 và năm 2009.**

**Bảng: Chỉ tiêu về hoạt động sản xuất kinh doanh.**

*Đơn vị tính: ngàn đồng*

Chỉ tiêu	2007	2008	2009	+ - 2009/ 2008	Q1/2010
Tổng Tài Sản	224.661.105	253.332.957	353.844.193	40%	342.957.705
Doanh thu thuần	2.072.696.888	2.973.005.679	2.890.193.416	-3%	850.257.047
Doanh thu từ hoạt động tài chính	8.740.576	7.430.377	3.654.518	-51%	1.848.561
Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh	(193.104)	29.562.463	29.956.889	1%	7.623.276
Lợi nhuận từ hoạt động khác	15.382.215	9.145.370	16.633.137	82%	2.841.715
Lợi nhuận trước thuế	15.189.111	38.707.833	46.590.025	20%	10.464.991
Lợi nhuận sau thuế	10.936.160	27.855.653	34.993.337	26%	7.935.352
Tỷ lệ chi trả cổ tức/ Vốn điều lệ		22%	16%		

*Nguồn: CTCP TNCM*

*Lưu ý: Năm tài khóa 2008 từ 01/12/2007 – 31/12/2008.*

Các chỉ tiêu năm 2008 có thay đổi đáng kể theo chiều hướng tích cực so với 2007 là do Công ty chính thức chuyển sang hoạt động theo mô hình Công ty cổ phần từ đầu năm tài khóa 2008, đáng chú ý là tốc độ tăng trưởng khá nhanh của doanh thu và lợi nhuận, đặc biệt là lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh. Lợi nhuận năm 2009 tăng 21% so với 2008, chủ yếu nhờ vào tăng trưởng của các hoạt động khác, cụ thể là thu nhập từ việc đầu tư chứng khoán, hỗ trợ vận chuyển và thu nhập từ hàng khuyến mãi của nhà cung cấp.

### **7.2. Những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty trong năm 2009.**

### ***Thuận lợi***

- Với hơn 30 năm hoạt động trên địa bàn tỉnh, Công ty đã nắm rõ tình hình, đặc điểm của thị trường Cà Mau, đã xây dựng và khẳng định được thương hiệu, uy tín trên thị trường. Không chỉ thiết lập được mối quan hệ với các nhà cung cấp – thông qua đó được hưởng chính sách tín dụng của họ nhằm chiếm dụng vốn đầu tư cho hoạt động sản xuất kinh doanh – mà còn tạo được sự tín nhiệm của các khách hàng lớn, đặc biệt là các đại lý chuyên phục vụ cho đánh bắt thủy hải sản, từ đó, tạo đầu ra ổn định cho lĩnh vực xăng dầu.
- Xuất phát từ doanh nghiệp nhà nước, nên được sự hậu thuẫn, hỗ trợ từ các cơ quan địa phương.
- Mạng lưới hệ thống cửa hàng xăng dầu, cửa hàng bách hóa và các cửa hàng chuyên dụng khác ổn định và phủ khắp trên địa bàn tỉnh Cà Mau với vị trí tương đối thuận tiện, cơ sở vật chất tương đối hiện đại. Việc xây dựng được mạng lưới rộng khắp như vậy không chỉ giúp doanh thu và lợi nhuận của Công ty, mà còn giúp đưa thương hiệu của Công ty trở nên quen thuộc với người dân.
- Có chính sách kinh doanh hợp lý, chủ động được nguồn hàng kinh doanh xăng dầu và bách hóa, tránh được việc phụ thuộc quá nhiều vào thị trường.
- Các nhân viên được đào tạo bài bản, chuyên môn. Nhân viên quản lý được tạo cơ hội nâng cao trình độ quản lý, nhân viên bán hàng được tham dự các khóa học nâng cao kỹ năng...

### ***Khó khăn***

- Tình hình xăng dầu biến động khó lường, đặc biệt là giá dầu và các chính sách của Nhà nước. Bên cạnh đó, ngành kinh doanh xăng dầu ngày càng phát triển đa dạng, có nhiều thành phần kinh tế tham gia, tính cạnh tranh ngày càng gay gắt.
- Vị trí cửa hàng bán lẻ xăng dầu so với một số đối thủ cạnh tranh trên thị trường Cà Mau chưa thuận lợi bằng, nguồn lực tài chính cũng không mạnh. Mạng bán buôn phụ thuộc vào ngành đánh bắt thủy hải sản.
- Thị trường Cà Mau còn kém phát triển, do đó, khả năng chi tiêu cho tiêu dùng còn thấp, ảnh hưởng tới doanh thu lĩnh vực bách hóa.
- Cạnh tranh ngày càng gay gắt, đặc biệt đã có dự án xây dựng các siêu thị, trung tâm thương mại của Cửu Long.



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

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

#### Kinh doanh xăng dầu:

Hiện nay, mạng lưới kinh doanh bán lẻ xăng dầu của thị trường xăng dầu Cà Mau thuộc một số Doanh nghiệp lớn: Công ty xăng dầu Cà Mau thuộc Petrolimex với trên 40 cây xăng, Công ty Cổ phần Thương Nghiệp Bạc Liêu, Công ty xuất nhập khẩu Đồng Tháp, Công ty liên doanh Petro Mekong và Công ty Cổ phần Thương Nghiệp Cà Mau. So với các doanh nghiệp kinh doanh xăng dầu cùng địa bàn, Công ty Cổ phần Thương Nghiệp Cà Mau có thể coi là một doanh nghiệp hoạt động có hiệu quả và có ảnh hưởng tới thị trường. Với 14 cây xăng rải rác khắp địa bàn tỉnh Cà Mau, Công ty là đơn vị có mạng lưới bán lẻ xăng dầu lớn thứ hai sau Công ty xăng dầu Cà Mau về thị phần tại Cà Mau, do đối thủ này có tiềm lực mạnh về tài chính và được sự hậu thuẫn của Petrolimex – là doanh nghiệp đầu mối đứng đầu cả nước hiện nay. Tuy nhiên, về mảng bán buôn, Công ty Cổ phần Thương Nghiệp Cà Mau là doanh nghiệp đứng đầu tỉnh về thị phần và doanh số bán ra, với 30 năm trong ngành, Công ty đã tạo dựng được mối quan hệ làm ăn lâu dài với các đại lý và các khách hàng công nghiệp. Đây cũng chính là mảng chủ lực của Công ty, và sẽ được chú ý tiếp tục phát triển trong tương lai.

#### Lĩnh vực bách hóa:

Thị trường bách hóa Cà Mau hiện nay chủ yếu là các cửa hàng tạp hóa nhỏ lẻ của các đơn vị tư nhân và hộ gia đình, chỉ có khoảng 3 công ty chính thức hoạt động trong lĩnh vực này: CTCP Thương Nghiệp Bạc Liêu với 1-2 điểm bán lẻ, Công ty Nông sản Cà Mau với 2 cửa hàng. Xuất phát từ 1 cửa hàng bách hóa tổng hợp, Công ty Cổ phần Thương Nghiệp Cà Mau được coi là công ty đi đầu thị trường trong lĩnh vực này. Với mô hình hiện đại và tiện dụng cùng hệ thống tự chọn lên tới 20 cửa hàng và 2 siêu thị, Công ty Cổ phần Thương Nghiệp Cà Mau chiếm khoảng 50% thị phần bán lẻ bách hóa tại địa bàn tỉnh. Cuối năm 2008, Tổng Công ty Phân bón và Hóa chất dầu khí đã xây dựng trung tâm thương mại Cửu Long trên diện tích 9,07 ha – được kì vọng sẽ là trung tâm thương mại lớn nhất ở Cà Mau- đây sẽ là đối thủ cạnh tranh lớn của Công ty Cổ phần Thương Nghiệp Cà Mau trong tương lai.

Tuy nhiên, Công ty Cổ phần Thương Nghiệp Cà Mau cũng đang có kế hoạch xây dựng khu trung tâm thương mại Licogi bao gồm cụm các cơ sở vật chất như Nhà hàng, khách

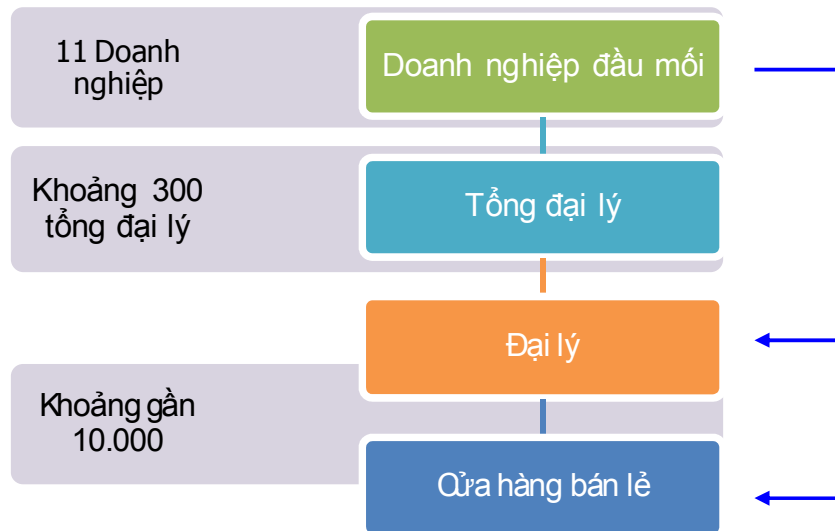


sạn, siêu thị, nhà sách, dự báo sẽ khai thác được tiềm năng của thị trường, tạo nên giá trị gia tăng và thể mạnh của Công ty.

## 8.2. Triển vọng phát triển của ngành.

### Tổng quan thị trường xăng dầu

Là mặt hàng chiến lược, thị trường xăng dầu Việt Nam hiện nay đang được sự quan tâm rất lớn của Nhà nước và cả người tiêu dùng. Tỷ lệ bán lẻ xăng dầu hiện nay chiếm 50 – 60%, so với con số 10% của những năm trước 2000, do đó, sự biến động trong giá cả xăng dầu đã trở thành mối quan tâm lớn của công luận. Cơ cấu của hệ thống kinh doanh xăng dầu tại Việt Nam có thể hiểu qua sơ đồ sau:



### Hệ thống kinh doanh xăng dầu tại Việt Nam

11 doanh nghiệp đầu mối (trong đó có 9 doanh nghiệp Nhà nước) được phép nhập khẩu xăng dầu, sau đó đưa xăng dầu tới tay người tiêu dùng thông qua các Tổng đại lý hoặc trực tiếp qua hệ thống phân phối bao gồm gần 10.000 đại lý và cửa hàng xăng dầu trên phạm vi cả nước, trong đó, có trên 8.000 cửa hàng thuộc của doanh nghiệp thuộc các thành phần kinh tế khác, và 2.000 cửa hàng của các doanh nghiệp đầu mối nhập khẩu. Hiện nay, ngoài Petrolimex VN và Saigon Petro đã có hệ thống đại lý trực tiếp, hầu hết các doanh nghiệp còn lại chủ yếu bán hàng thông qua những TĐL. Petrolimex, với việc tự chủ được hơn 6.000 cây xăng, trong đó 1.720 cây xăng thuộc chủ sở hữu, nắm giữ 57% thị phần, 10 doanh nghiệp đầu mối chia nhau 43% thị phần còn lại. Đây được nhận định là nguyên nhân cơ bản khiến cho lĩnh vực xăng dầu Việt Nam đến nay vẫn chưa

thể hoạt động theo cơ chế thị trường, do mọi tín hiệu điều chỉnh giá đều phải chờ vào động thái của Petrolimex.

Năm 2007, với sự ra đời của Nghị định 55, kinh doanh xăng dầu được cho là có tính đột phá: kinh doanh theo cơ chế thị trường, tuy nhiên, theo nhận định của nhiều chuyên gia, nghị định này chưa thực sự vận hành, đặc biệt là điều khoản giá. Do xăng dầu là mặt hàng chiến lược, có ảnh hưởng mạnh tới mọi mặt của kinh tế, Nhà nước vẫn phải can thiệp quá sâu vào việc kinh doanh mà chủ yếu là can thiệp vào giá. Điều này đã đưa đến tình trạng gần 10.000 cửa hàng bán lẻ xăng dầu Việt Nam đều có chung một mức giá bán lẻ như nhau, dù giá vốn của các doanh nghiệp đầu mỗi khác nhau, lãi lỗ của từng doanh nghiệp cũng khác nhau. Đặt quá nhiều mục tiêu trong 1 lít xăng, trong khi chỉ áp dụng 1 biện pháp duy nhất là bù giá, đã làm giá xăng nội địa không theo kịp giá thế giới, bằng chứng là khi giá thế giới giảm sâu thì giá trong nước giảm nhỏ giọt. Doanh nghiệp vẫn chưa có thực quyền về xác định giá bán. Tuy nhiên, từ ngày 15/12/2009, Nghị định 84 quy định rõ doanh nghiệp được phép điều chỉnh giá bán khi yếu tố cấu thành giá thay đổi – nghĩa là nhà nước bỏ cơ chế ấn định giá- các chuyên gia vẫn còn ngờ vực về một thị trường xăng dầu cạnh tranh thực sự theo cơ chế thị trường, khi một doanh nghiệp vẫn đứng ở vị trí gần như độc quyền với 57% thị phần.



Triển vọng phát triển lĩnh vực kinh doanh xăng dầu:

Xăng dầu là mặt hàng chiến lược, đáp ứng nhu cầu cho hầu hết các lĩnh vực của nền kinh tế như công nghiệp, nông lâm ngư nghiệp và vận tải. Cho đến nay, vẫn chưa có một loại nhiên liệu nào có thể thay thế hữu hiệu cho nguồn năng lượng này, do đó, lượng sản phẩm bán ra không bị biến động nhiều dù giá cả bị ảnh hưởng bởi các nhân tố liên quan. Phát triển kinh doanh xăng dầu có mối quan hệ mật thiết với tốc độ tăng trưởng kinh tế. Một nền kinh tế phát triển chắc chắn sẽ kéo theo nhu cầu sử dụng xăng dầu gia tăng.

Trung bình, cả nước mỗi tháng tiêu thụ khoảng 300.000 m<sup>3</sup> xăng, tương đương khoảng 10 triệu lít/ ngày. Nhu cầu tiêu thụ xăng dầu trong nước không ngừng tăng lên, từ 7.640 tấn năm 2000 lên 13,2 triệu tấn năm 2008, và cả năm 2009 sơ bộ khoảng 14 triệu tấn. Những con số này không đạt được theo dự báo của các bộ Kế hoạch đầu tư và Phát triển và bộ Công Nghiệp, do ảnh hưởng từ cuộc khủng hoảng toàn cầu. Tuy nhiên, khi cuộc khủng hoảng đã đi qua, và là một nước đang phát triển, nhu cầu tiêu thụ sản phẩm

xăng dầu tại Việt Nam sẽ tăng rất nhanh trong các giai đoạn sắp tới. Đề án Quy hoạch tổng thể phát triển ngành dầu khí giai đoạn 2006 – 2010 cũng chỉ ra rằng nhu cầu tiêu thụ xăng dầu ở Việt Nam trong giai đoạn này vào khoảng 8 -10%/ năm, 6 - 7%/năm từ năm 2011 - 2020 và khoảng 4 - 4,5%/năm từ năm 2021 – 2050.

Cách TPHCM 370 km, với hệ thống giao thông thuận tiện và đang được chú ý đầu tư phát triển, Cà Mau có thể coi là 1 vùng kinh tế nhiều tiềm năng trong tương lai. Nằm trong vùng tứ giác được đầu tư phát triển của Đồng bằng sông Cửu Long – bao gồm Long Xuyên, Đồng Tháp Mười, Tây Sông Hậu và bán đảo Cà Mau, Nhà nước cũng như địa phương, tỉnh đang tích cực triển khai xây dựng những công trình đầu tư lớn như cảng hàng không Cà Mau, Quốc lộ 1A, khu công nghiệp Khánh An, Năm Căn... và đặc biệt là khu liên hợp Khí-Điện-Đạm, với một nhà máy đạm công suất 800 ngàn tấn/ năm. Những công trình trọng điểm này đã tạo cho Cà Mau một diện mạo mới, mở ra cơ hội cho kinh tế Cà Mau phát triển, đồng thời, kéo theo nhu cầu sử dụng nguồn nhiên liệu, bao gồm cả xăng dầu, để vận hành nền kinh tế.

Với đặc thù là một miền sông nước với hệ thống sông ngòi dày đặc, phương tiện giao thông đường thủy là chính; tàu thuyền nhiều, các hoạt động nuôi trồng và đánh bắt thủy hải sản. Các yêu cầu về phục vụ cho sản xuất, vận chuyển, lưu thông hàng hóa, đi lại của nhân dân rất lớn. Với điều kiện tự nhiên thuận lợi, tiềm năng lớn để phát triển thủy hải sản, sản lượng nuôi trồng và khai thác thủy sản tăng lên đáng kể, cho phép phát triển thêm nhiều nhà máy chế biến thủy sản mới, đồng nghĩa với việc gia tăng nhu cầu sử dụng nhiên liệu cho ghe xuồng đánh bắt cá – đặc biệt là dầu DO. Lĩnh vực này trong 9 tháng qua đã có những dấu hiệu phục hồi tích cực sau một thời gian khó khăn, xuất phát từ những chính sách ưu đãi của Nhà nước cũng như những tín hiệu đáng mừng từ các thị trường xuất khẩu trên thế giới như Nga, Nhật Bản...



#### Triển vọng phát triển lĩnh vực kinh doanh bách hóa:

Với tốc độ tăng trưởng khả quan của nền kinh tế, thu nhập và đời sống của người dân dần được cải thiện, từ đó, nhu cầu tiêu dùng cũng tăng theo. Theo dự báo mới đây của Bộ Thương Mại, chi tiêu cho đời sống bình quân đầu người/tháng tại Việt Nam giai đoạn 2006 - 2010 sẽ tăng bình quân khoảng 10,57%/năm, trong đó khu vực thành thị tăng khoảng 10%, còn khu vực nông thôn tăng khoảng 11,25%/năm. Đến năm 2010, chi tiêu bình quân đầu người/ tháng của cả nước đạt 657.800 đồng/người/tháng, trong

đó khu vực thành thị đạt 1.054.700 đồng/người/tháng và khu vực nông thôn đạt 537.400 đồng/người/tháng. Hiện nay, phần lớn người tiêu dùng có thói quen mua các mặt hàng thực phẩm (nhất là thực phẩm tươi sống) tại các chợ, các hộ kinh doanh độc lập. Trong những năm tới, cùng với quá trình đô thị hoá, thu nhập của dân cư tăng, ý thức về chất lượng và vệ sinh an toàn thực phẩm tốt hơn nên xu hướng mua hàng tại các loại hình siêu thị, cửa hàng chuyên doanh tăng cao, với tốc độ dự kiến trên 150%/năm.

Tại thị trường Cà Mau, theo đánh giá sơ bộ của Tổng cục Thống kê, tổng mức bán lẻ hàng hóa và dịch vụ tiêu dùng năm 2008 đạt 14.361,7 tỷ đồng, tăng 20% so với 2007 (11.965,9 tỷ) và tăng gần gấp đôi so với năm 2006 (9.629,6 tỷ). Với triển vọng và tiềm năng phát triển kinh tế của Cà Mau sẽ kéo theo nhu cầu chi tiêu cho các mặt hàng tiêu dùng tại đây tăng cao. Một điển hình cho triển vọng phát triển của lĩnh vực bách hóa như phiên chợ “Hàng Việt về nông thôn” do Trung tâm Nghiên cứu kinh doanh và Hỗ trợ doanh nghiệp BSA phối hợp với Sở Công Thương tỉnh Cà Mau diễn ra tại hai huyện Năm Căn, Cái Nước trong các ngày từ 30-10 đến 1-11. Chỉ trong ngày đầu tiên, tổng doanh thu của 30 doanh nghiệp tham gia phiên chợ “Hàng Việt về nông thôn” tại huyện Năm Căn, Cà Mau đạt được gần 850 triệu đồng.

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

✚ Trước mắt, Công ty vẫn tập trung vào thị trường Cà Mau, đối với lĩnh vực xăng dầu, Công ty tiếp tục chú trọng phát triển mạng bán buôn nhằm khai thác đặc thù của thị trường này, đồng thời nâng thị phần bán lẻ bằng cách mở rộng hệ thống các cửa hàng, với mục tiêu mỗi năm mở thêm 1-2 cây xăng mới, nhằm đáp ứng nhu cầu nhiên liệu ngày càng cao của tỉnh. Đối với kinh doanh bách hóa, Công ty đang chú trọng mở rộng sang các tỉnh lân cận như Bạc Liêu, Sóc Trăng, khai thác tiềm năng của các tỉnh này. Công ty cũng đang nghiên cứu xây dựng 1 khu thương mại với tổ hợp các khu mua sắm, nhà sách... nhằm đáp ứng nhu cầu chi tiêu ngày càng cao của người dân, đồng thời cùng với chính quyền địa phương góp phần đô thị hóa thành phố Cà Mau. Bên cạnh đó, Công ty cũng phát huy thế mạnh của các mặt hàng kinh doanh khác, đặc biệt là mặt hàng gas, nhằm đa dạng hóa doanh thu và lợi nhuận.

- ✚ Xây dựng chiến lược phát triển mạng lưới kinh doanh xăng dầu của công ty phù hợp với Đề án quy hoạch hệ thống cửa hàng xăng dầu trên địa bàn tỉnh.
- ✚ Cùng với ủy ban, tỉnh ủy, xây dựng kế hoạch đầu tư khu đô thị mới Lạc Việt 36 ha thuộc xã An Xuyên, thành phố Cà Mau. Kế hoạch này là một phần của quy hoạch phát triển thành phố Cà Mau, với mục tiêu xây dựng thành phố trở thành đô thị công nghiệp, trung tâm chính trị, kinh tế, văn hóa - xã hội của tỉnh Cà Mau với hơn 100 hạng mục công trình tính tới năm 2010.

## 9. Chính sách đối với người lao động.

### 9.1. *Số lượng người lao động trong Công ty.*

Tổng số lao động của Công ty đến thời điểm 31/03/2010 là 492 người.

*Bảng: Cơ cấu trình độ lao động tại Công ty.*

<b>Phân loại theo trình độ học vấn</b>	<b>Tổng số lao động</b>	<b>Tỷ lệ</b>
Đại Học	48	9,8%
Cao đẳng	05	1,0%
Trung cấp	120	24,4%
Công nhân kỹ thuật	319	64,8%
<b>Tổng</b>	<b>492</b>	<b>100%</b>
<b>Phân loại theo thời hạn hợp đồng</b>		
Lao động không xác định thời hạn	225	45,7%
Từ 1-3 năm	167	33,9%
1 năm	90	18,3%
Thời vụ	10	2,1%
<b>Tổng</b>	<b>492</b>	<b>100%</b>

*Nguồn: Công ty Cổ phần Thương nghiệp Cà Mau*

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

#### ✓ *Chế độ làm việc*

- Đối với nhân viên văn phòng: ngày làm 8 giờ, sáng từ 7h – 11h, chiều từ 13h30 – 17h30; tuần làm 6 ngày, nghỉ ngày chủ nhật.
- Đối với nhân viên tại các cửa hàng bán hóa : làm theo ca từ 6h – 20h (riêng ngày chủ nhật làm việc đến 18h). Các nhân viên tại cửa hàng đều được cấp đồng phục theo quy định của Công ty, và thay đổi sau mỗi năm. Điều này giúp tạo nên hình ảnh của Công ty Cổ phần Thương Nghiệp Cà Mau.

- Các nhân viên tại cửa hàng xăng dầu: làm theo ca từ 5h đến 21h và đều được trang bị các thiết bị phòng cháy chữa cháy theo đúng quy định của Nhà nước. Ngoài ra Cửa hàng Xăng Dầu Định Bình, Cửa hàng Xăng Dầu Tân Thành làm việc theo ca, hoạt động 24/7.

✓ *Chính sách đào tạo*

Công ty quan tâm việc đào tạo nguồn nhân lực phục vụ mục tiêu định hướng phát triển của Công ty trước mắt và lâu dài, từ đó đã tạo điều kiện cho người lao động tham gia các khóa tập huấn, học tập nâng cao nghiệp vụ chuyên môn như: Nghiệp vụ kinh doanh xăng dầu, gas; kỹ năng giao tiếp phục vụ, khách hàng và các lớp nghiệp vụ về công tác quản lý, kinh doanh tài chính nhân sự lao động.

✓ *Chính sách lương, thưởng*

Sau khi đi vào hoạt động, Công ty đã xây lại quy chế trả lương, phân phối tiền thưởng phù hợp với điều kiện, đặc thù hoạt động kinh doanh của Công ty trên cơ sở chế độ chính sách của Nhà Nước quy định, gắn liền với năng suất lao động, chất lượng và hiệu quả công việc đảm nhận của từng người. Bên cạnh đó, kết hợp với chính sách tiết kiệm chi phí, Công ty đã đề ra các định mức về các khoản hao hụt hàng tồn kho, trong đó nếu nhân viên thực hiện tốt chính sách này, không vượt quá định mức thì sẽ được hưởng toàn bộ số chênh lệch đó. Thêm vào đó, các cửa hàng cũng sẽ được thưởng nếu hoạt động có hiệu quả, vượt doanh số kế hoạch đề ra.

✓ *Các chính sách khác đối với người lao động*

Công ty thực hiện đầy đủ các chính sách chế độ nhà nước đối với người lao động như: Hợp đồng lao động, BHXH, BHYT, nghỉ phép, thai sản, ốm đau, bảo hộ lao động, bồi dưỡng độc hại... Ngoài ra, người lao động làm việc tại Công ty còn được quan tâm chăm lo về vật chất và tinh thần như: hằng năm được đi tham quan du lịch trong và ngoài nước (tùy theo đối tượng), Ban TGD, Ban Chấp hành Công đoàn tặng quà nhân ngày lễ, tết, ngày truyền thống, sinh nhật.... Gần đây nhất, đầu năm 2009, Công ty đã tổ chức 04 chuyến đi cho hơn 300 người lao động đi tham quan du lịch tại Vinpearland – Nha Trang nhằm gắn kết người lao động trong Công ty, đồng thời tạo điều kiện để họ vui chơi, thư giãn.

## 10. Chính sách cổ tức.

Căn cứ Điều lệ tổ chức, tỷ lệ cổ tức hàng năm do Hội Đồng Quản Trị đề xuất, và do Đại hội đồng cổ đông quyết định như sau:

- Công ty chỉ được chi trả cổ tức cho cổ đông khi kinh doanh có lãi và hoàn thành nghĩa vụ nộp thuế và các nghĩa vụ tài chính khác theo quy định của pháp luật;
- 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 ĐHĐCĐ. 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 các khoản tài chính khác theo quy định của pháp luật hiện hành;
- HĐQT luôn cân nhắc xem xét các kế hoạch kinh doanh trong năm tới để tối đa hóa lợi nhuận cho các cổ đông, đảm bảo công ty phát triển nhanh và bền vững.

Sau hai năm hoạt động dưới hình thức Công ty Cổ phần, Công ty Cổ phần Thương nghiệp Cà Mau đều duy trì mức lợi nhuận cao và mức chi cổ tức ổn định cho cổ đông. Năm 2008 là 22% và dự kiến năm 2009 là 22% trên vốn điều lệ.

Chính sách trả cổ tức trên phù hợp với định hướng phát triển của Công ty và đảm bảo lợi ích của các cổ đông.

## 11. Tình hình hoạt động tài chính.

### 11.1. Các chỉ tiêu cơ bản.

Năm tài chính của Công ty bắt đầu từ ngày 01 tháng 01 và kết thúc vào ngày 31 tháng 12 hàng năm. Riêng năm 2008, báo cáo tài chính được lập cho giai đoạn từ 01/12/2007 (thời điểm Công ty Cổ phần chính thức đi vào hoạt động) đến tháng 31/12/2008. Báo cáo tài chính của Công ty trình bày bằng đồng Việt Nam. Công ty áp dụng chế độ kế toán doanh nghiệp ban hành theo quyết định số 15/2006/QĐ-BTC ngày 20/3/2006 của Bộ trưởng Bộ Tài chính.

Công ty đã áp dụng các Chuẩn mực kế toán Việt Nam và các văn bản hướng dẫn Chuẩn mực do Nhà nước ban hành. Các báo cáo tài chính được lập và trình bày theo đúng mọi quy định của từng chuẩn mực, thông tư hướng dẫn thực hiện chuẩn mực và Chế độ kế toán hiện hành đang áp dụng.



**Trích khấu hao tài sản cố định:**

Công ty áp dụng tỷ lệ khấu hao của các thiết bị theo quy định tại Quyết định 206/2003/QĐ-BTC của Bộ Tài chính. Tài sản cố định được khấu hao theo phương pháp đường thẳng để trừ dần nguyên giá tài sản qua suốt thời gian hữu dụng ước tính như sau:

Nhà cửa, vật kiến trúc	5 – 50 năm
Máy móc thiết bị	3 – 10 năm
Phương tiện vận tải	6 – 15 năm
Thiết bị văn phòng	3 – 10 năm
TSCĐ vô hình	3-17 năm

**Thu nhập bình quân người lao động:** Thu nhập bình quân hàng tháng của người lao động trong Công ty nhìn chung tăng dần qua các năm.

**Bảng: Mức thu nhập bình quân người lao động qua các năm.**

Năm	2007	2008	2009
Thu nhập bình quân/ người/tháng	2.800.000	3.800.000	5.000.000

Nguồn: Công ty Cổ phần Thương nghiệp Cà Mau

**Thanh toán các khoản nợ đến hạn:** Công ty thực hiện tốt các khoản nợ đến hạn. Căn cứ vào các báo cáo kiểm toán năm 2007 và năm 2008 Công ty đã thanh toán đúng hạn và đầy đủ các khoản nợ.

**Các khoản phải nộp theo luật định:** Công ty thực hiện nghiêm túc việc nộp các khoản thuế VAT, thuế thu nhập doanh nghiệp và các loại thuế khác theo quy định của Nhà nước

**Trích lập các quỹ.**

Theo quy định của Luật Doanh nghiệp, việc trích lập, sử dụng các quỹ hàng năm sẽ do Đại hội đồng cổ đông quyết định. Công ty thực hiện trích lập các quỹ theo Điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty và quy định của pháp luật hiện hành. Trong năm 2008 Công ty trích lập quỹ đầu tư phát triển 10%, quỹ khen thưởng, phúc lợi cho CBCNV 10% trên lợi nhuận sau thuế.

**Vay ngắn hạn.**

**Bảng: Tình hình nợ vay ngắn hạn của Công ty tại thời điểm 31/03/2010**

*Đvt: 1.000 đồng*

Stt	Hợp đồng	Ngân hàng	Dư nợ đến 31/03/2010	Lãi suất/tháng	Mục đích vay
1	0657/HĐTD-NHN	Ngân hàng Ngoại Thương – Cà Mau	20.000.000	1,00%	Bổ sung VLD
2	3650/NHNT	Ngân hàng Ngoại Thương – Cà Mau	25.629.625	1,00%	Bổ sung VLD
<b>Tổng cộng</b>			<b>45.629.625</b>		

*Nguồn: BCTC Q1/2010*

Tính đến 31/03/2010, Công ty không phát sinh nợ trung và dài hạn

**Tình hình công nợ hiện nay.**

**Bảng : Các khoản phải thu.**

*Đơn vị tính: 1000 đồng*

Chỉ tiêu	Năm 2007	Năm 2008	Năm 2009	Q1/2010
Phải thu từ khách hàng	42.091.475	45.361.769	51.935.302	64.885.773
Trả trước cho người bán	44.588	1.324.546	3.034.706	3.652.393
Phải thu nội bộ	-	-	-	-
Phải thu khác	5.044.809	1.346.373	1.065.381	923.173
Dự phòng phải thu khó đòi	-	(4.575.937)	(3.531.502)	(3.409.592)
<b>Tổng cộng</b>		<b>43.456.750</b>	<b>52.503.886</b>	<b>66.051.747</b>

*Nguồn: Báo cáo kiểm toán 2007, 2008, 2009 và BCTC Q1/2010*

Các khoản trả trước cho người bán năm 2008 tăng mạnh trước hết là do sau khi cổ phần hóa, Công ty đã đẩy mạnh lượng hàng hóa mua vào, tăng cường hoạt động kinh doanh, nhằm nâng cao doanh thu trên sản lượng bán ra. Thêm vào đó, cuối năm 2008, Công ty đã tiến hành trả trước cho các khoản hàng mua theo đúng điều khoản hợp đồng, nhưng

đến đầu năm 2009 hàng mới về tới kho, do đó, khoản mục này cũng được đẩy lên cao so với 2007.

Các khoản phải thu trong giai đoạn 2007 – 2009 không có nhiều biến động, chủ yếu phát sinh từ chính sách bán trả góp tại các cửa hàng của Công ty. Khả năng thu hồi của các khoản phải thu này khá cao, do tính chất bán trả góp, tuy nhiên, Công ty đã tiến hành trích lập dự phòng theo nguyên tắc thận trọng với tỷ lệ 100%. Tính đến hết tháng 04/2010, Công ty đã hoàn nhập dự phòng khoảng hơn 700 triệu đồng.

**Bảng: Các khoản phải trả.**

*Đơn vị tính : 1000 đồng*

Chỉ tiêu	Năm 2007	Năm 2008	Năm 2009	Q1/2010
<b>Nợ ngắn hạn</b>	<b>153.388.887</b>	<b>167.202.127</b>	<b>237.134.185</b>	<b>223.754.483</b>
Vay và nợ ngắn hạn	62.766.711	30.028.989	75.940.000	45.629.625
Phải trả cho người bán	19.994.878	106.484.170	115.427.694	125.604.607
Người mua trả tiền trước	281.356	889.069	3.962.527	3.091.017
Các khoản thuế phải nộp	814.965	6.049.506	8.622.501	9.174.654
Phải trả CNV	2.077.890	4.531.047	11.368.592	8.649.542
Chi phí phải trả	103.275	38.987		
Phải trả, phải nộp khác	67.399.811	19.180.357	21.812.870	27.518.600
<b>Nợ dài hạn</b>	<b>28.488</b>	<b>128.856</b>	<b>2.187</b>	<b>71.691</b>
Vay và nợ dài hạn	-	-		-
Thuế thu nhập phải trả hoãn lại	-	-		-
Dự phòng trợ cấp mất việc làm	28.488	128.856	2.187	71.691
<b>Tổng cộng</b>	<b>153.417.375</b>	<b>167.330.983</b>	<b>237.136.372</b>	<b>223.826.174</b>

*Nguồn: Báo cáo kiểm toán 2007, 2008, 2009 và BCTC Q1/2010*

Công ty lên kế hoạch thanh toán các khoản nợ đúng hạn, nên không có nợ quá hạn. Cuối năm 2007, Doanh Nghiệp tiến hành cổ phần hóa và đầu năm tài khóa 2008 chính thức hoạt động với mô hình Công ty cổ phần. Do đó, số dư cuối kì các tài khoản Công nợ năm 2008 có nhiều biến động so với năm 2007. Cụ thể, Doanh nghiệp đã tiến hành thanh toán các khoản vay và nợ ngắn hạn, chi phí phải trả cũng như các khoản phải trả,

phải nộp khác theo đúng quy định cổ phần hóa, do đó số dư cuối kì năm 2008 của các tài khoản này thấp hơn hẳn so với năm 2007. Bên cạnh đó, là một công ty cổ phần, được sự tin tưởng của các nhà cung cấp, doanh nghiệp đã thực hiện chính sách tận dụng tín dụng của người bán, cùng với việc đẩy mạnh hoạt động kinh doanh bằng cách tăng số lượng hàng mua vào (giá vốn hàng bán năm 2008 tăng 40% so với 2007), do đó, số dư tài khoản phải trả người bán tăng đột biến so với năm 2007. Các chỉ tiêu năm 2009 về cơ bản không thay đổi nhiều, ngoài việc TNCM tăng khoản nợ vay ngân hàng nhằm bổ sung vốn lưu động, phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh.

## 11.2. Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu.

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

Chỉ tiêu	2007	2008	2009
<b>1. Chỉ tiêu khả năng thanh toán</b>			
- Hệ số thanh toán ngắn hạn	1,10	1,17	1,2
- Hệ số thanh toán nhanh	0,58	0,58	0,46
<b>2. Chỉ tiêu về cơ cấu vốn</b>			
- Hệ số nợ/Tổng tài sản	68%	66%	67%
- Hệ số nợ/Vốn chủ sở hữu	215%	203%	212%
<b>3. Chỉ tiêu về năng lực hoạt động</b>			
- Vòng quay hàng tồn kho	26,77	31,73	20,21
- Vòng quay tổng tài sản	9,95	23,47	16,34
- Vòng quay tài sản cố định	74,80	55,35	46,48
- Vòng quay các khoản phải thu	48,74	65,55	60,24
- Vòng quay các khoản phải trả	15,42	18,54	14,29
<b>4. Chỉ tiêu về khả năng sinh lời</b>			
- Hệ số lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần (%)	0,53%	0,94%	1,21%
- Hệ số lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu (%)	15,35%	33,75%	31,29%
- Hệ số lợi nhuận sau thuế/Vốn điều lệ (%)	15,62%	39,79%	49,99%
- Hệ số lợi nhuận sau thuế /Tổng tài sản (%)	4,87%	11,00%	9,89%

*Nguồn: Báo cáo thanh tra thuế 2007, Báo cáo kiểm toán 2008, 2009*

Các chỉ tiêu về khả năng thanh toán và cơ cấu vốn các năm sau đều tốt hơn so với năm trước. Hệ số thanh toán ngắn hạn qua các năm đều lớn hơn 1, chứng tỏ khả năng thanh toán của Công ty ngày càng bảo đảm đối với các khoản nợ ngắn hạn. Hệ số thanh toán nhanh thấp, nhưng hàng tồn kho của doanh nghiệp chủ yếu là xăng dầu và các mặt hàng tiêu dùng – là những nhu yếu phẩm được tồn kho với mục đích dự trữ, và có thể bán ra nhanh chóng- theo đó, khả năng thanh toán ngắn hạn là thước đo tốt hơn đối với Công ty trong việc xem xét khả năng thanh toán đối với các khoản nợ.

Tương tự đối với cơ cấu vốn, các chỉ số này giảm qua các năm chứng tỏ Công ty ngày càng ít sử dụng nguồn vốn vay bên ngoài để đầu tư. Một điểm đáng lưu ý, hàng tồn kho chiếm tỷ trọng rất lớn trong tổng tài sản (35%), trong khi chỉ số Nợ phải trả người bán/Hàng tồn kho là 93,5%, cùng với chi phí lãi vay là không đáng kể, từ đó có thể thấy rằng hầu hết hàng tồn kho của Công ty được tài trợ bởi tín dụng của người bán, như vậy có thể thấy được sự tín nhiệm của các nhà cung cấp cũng như chính sách chiếm dụng vốn, tiết kiệm chi phí lãi vay của Công ty rất hiệu quả. Điều này thể hiện ở chỉ số vòng quay các khoản phải trả khá thấp và giảm dần trong năm 2009 so với năm 2008. Vòng quay các khoản phải thu năm 2009 giảm so với 2008, điều đó thể hiện chính sách thu hồi nợ của Công ty tốt hơn. Vòng quay hàng tồn kho của Công ty trung bình dao động trong khoảng 13 – 16 ngày, điều này là hợp lý đối với mặt hàng xăng dầu. Trong khi đó, các chỉ tiêu về khả năng sinh lời đều tăng mạnh sau cổ phần hóa. Điều này chứng tỏ hiệu quả hoạt động của Công ty khi hoạt động dưới hình thức Công ty cổ phần.

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

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

#### **HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ:**

##### **a) Chủ tịch HĐQT – NGUYỄN THỊ VIỆT ÁNH**

Giới tính : Nữ

Số CMND : 380014296; Nơi cấp: Công an tỉnh Cà Mau

Ngày sinh : Ngày 01 tháng 12 năm 1956

Nơi sinh : Xã Trần Hợi – Huyện Trần Văn Thời – Tỉnh Cà Mau

Quốc tịch : Việt Nam

Dân tộc : Kinh

Quê quán : Xã Trần Hợi – Huyện Trần Văn Thời – Tỉnh Cà Mau

Địa chỉ thường trú: Số 184 Ngô Quyền – K1 – P9 – TP. Cà Mau – Tỉnh Cà Mau

Số điện thoại liên lạc ở cơ quan: 0780. 3822772

Trình độ văn hóa: 12/12

Trình độ chuyên môn: Cử nhân kinh tế – Khoa Quản trị kinh doanh

**Quá trình công tác:**

- 6/1975 - 8/1978 công tác tại UBND thị xã Cà Mau và Phòng Thống kê - Kế hoạch thị xã Cà Mau
- 8/1978 - 11/1982 Kế toán trưởng - Cửa hàng bách hoá tổng hợp thị xã Cà Mau
- 11/1982 - 28/11/2007 Kế toán trưởng, Phó phòng Kế toán, Trưởng phòng Kế hoạch, Phó Giám đốc, Giám đốc - Công ty Thương Nghiệp Tổng hợp Cà Mau
- Từ 28/11/2007 – nay Chủ tịch Hội đồng quản trị và Tổng Giám đốc Công ty - Công ty cổ phần Thương Nghiệp Cà Mau

Chức vụ công tác hiện nay ở Công ty: Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám đốc

Chức vụ hiện đang nắm giữ ở các tổ chức khác: Ủy viên HĐQT Công ty CP Cà phê Petec – TP. Hồ Chí Minh.

Số cổ phần nắm giữ: 2.545.125 cổ phần

Trong đó: + Sở hữu cá nhân: 235.125 cổ phần

+ Đại diện sở hữu: 2.310.000 cổ phần

Số cổ phần nắm giữ của người có liên quan: 441.830 cổ phần

Trong đó: + Chồng: Nguyễn Văn Hậu: 260.150 cổ phần

+ Em ruột: Nguyễn Việt Hùng: 84.465 cổ phần

+ Em ruột: Nguyễn Thị Việt Ngọc: 65.715 cổ phần

+ Em ruột: Nguyễn Việt Phương: 5.500 cổ phần

Các khoản nợ đối với Công ty (nếu có): Không

Hành vi vi phạm pháp luật (nếu có): Không

Lợi ích liên quan đối với tổ chức phát hành (nếu có): Không

**b) Thành viên HĐQT – Ông LÊ XUÂN TRÌNH**

Giới tính : Nam

Số CMND : 273328163 cấp ngày 06/10/2005, tại Công an tỉnh Bà Rịa Vũng Tàu

Ngày sinh : Ngày 16 tháng 01 năm 1961

Nơi sinh : Tỉnh Hưng Yên

Quốc tịch : Việt Nam

Dân tộc : Kinh

Quê quán : Tỉnh Hưng Yên

Địa chỉ thường trú: Số 91/18A1 Đinh Tiên Hoàng, Phường 3, Quận Bình Thạnh, TP. Hồ Chí Minh.

Số điện thoại liên hệ ở cơ quan: 08-39106990

Trình độ văn hóa: 10/10

Trình độ chuyên môn: Thạc sỹ Quản trị Kinh doanh, Kỹ sư kinh tế, Kỹ sư Địa Vật lý.

Quá trình công tác:

12/2006 – 06/2008 Phó Giám đốc - Công ty TNHH MTV Chế biến và Kinh doanh Sản phẩm Dầu mỏ (PDC).

07/2008 đến nay Phó Tổng Giám đốc - Tổng Công ty Dầu Việt Nam.

Chức vụ công tác hiện nay ở Công ty CP Thương nghiệp Cà Mau: Ủy viên HĐQT

Chức vụ hiện đang nắm giữ ở các tổ chức khác: Phó Tổng Giám đốc Tổng Công ty Dầu Việt Nam kiêm Chủ tịch HĐQT Công ty TNHH Kho ngậm Xăng dầu Dầu khí Việt Nam (PVOS).

Số cổ phần nắm giữ: 1.156.500 cổ phần

Trong đó: + Sở hữu cá nhân: 1.500 cổ phần

+ Đại diện sở hữu: 1.155.000 cổ phần

Số cổ phần nắm giữ của người có liên quan: Không

Các khoản nợ đối với Công ty (nếu có): Không

Hành vi vi phạm pháp luật (nếu có): Không

Lợi ích liên quan đối với tổ chức phát hành (nếu có): Không



**c) Thành viên HĐQT - Ông THÁI TRƯỜNG AN**

Giới tính : Nam

Số CMND : 381330205; Nơi cấp: Công an tỉnh Cà Mau

Ngày sinh : Ngày 12 tháng 10 năm 1970

Nơi sinh : Xã Khánh Hòa – Huyện U Minh – Tỉnh Cà Mau

Quốc tịch : Việt Nam

Dân tộc : Kinh

Quê quán : Xã Khánh Hòa – Huyện U Minh – Tỉnh Cà Mau

Địa chỉ thường trú: Số 91 Nguyễn Du – Phường 5 – TP. Cà Mau – Tỉnh Cà Mau.

Số điện thoại liên lạc ở cơ quan: 0780. 3839499

Trình độ văn hóa: 12/12

Trình độ chuyên môn: Đại học Tài chính-Kế toán

Quá trình công tác:

09/1992 -> 10/1994 Kế toán Công ty Liên doanh Euro Gành Hào

11/1994 -> 03/1997 Kế toán Công ty Thương Nghiệp Cà Mau

04/1997 -> 01/2007 Kế toán trưởng Công ty Thương Nghiệp Cà Mau

02/2007 -> 11/2007 Phó Giám đốc - Công ty Thương Nghiệp Cà Mau

28/11/2007 – nay Ủy viên Hội đồng quản trị kiêm Phó Tổng Giám đốc - Công ty CP Thương Nghiệp Cà Mau

Chức vụ công tác hiện nay ở Công ty: Ủy viên HĐQT kiêm Phó TGD Công ty.

Chức vụ hiện đang nắm giữ ở các tổ chức khác: Không

Số cổ phần nắm giữ: 83.350 cổ phần

Trong đó: + Sở hữu cá nhân: 83.350 cổ phần

Số cổ phần nắm giữ của người có liên quan: 3.926 cổ phần

Trong đó: - Vợ: Đặng Cẩm Lệ: 3.261 cổ phần

- Em ruột: Thái Thị Thùy Trang: 665 cổ phần

Các khoản nợ đối với Công ty (nếu có): Không

Hành vi vi phạm pháp luật (nếu có): Không

Lợi ích liên quan đối với tổ chức phát hành (nếu có): Không

**d) Thành viên HĐQT - Ông PHÙ CHÍ ANH**

Giới tính : Nam

Số CMND : 380733293; Nơi cấp: Công an tỉnh Cà Mau

Ngày sinh : Ngày 23 tháng 8 năm 1974

Nơi sinh : TP. Đà Lạt – Tỉnh Lâm Đồng

Quốc tịch : Việt Nam

Dân tộc : Hoa

Quê quán : Tỉnh Ninh Thuận

Địa chỉ thường trú: Số 165/16 Rạch Chùa – Phường 4 – TP. Cà Mau – Tỉnh Cà Mau

Số điện thoại liên lạc ở cơ quan: 0780. 3839220

Trình độ văn hóa: 12/12

Trình độ chuyên môn: Đại học Quản trị kinh doanh

Quá trình công tác:

02/1998 -> 12/2001 Kế toán Công ty Thương Nghiệp Cà Mau

01/2002 -> 01/2007 Phó phòng Kinh tế-Kỹ thuật Công ty Thương Nghiệp Cà Mau.

02/2007 -> 11/2007 Kế toán trưởng kiêm Trưởng phòng Tài chính-Kế toán Công ty Thương Nghiệp Cà Mau

12/2007 đến nay Kế toán trưởng Công ty CP Thương Nghiệp Cà Mau

23/4/2009 – nay Ủy viên HĐQT Công ty CP Thương Nghiệp Cà Mau

Chức vụ công tác hiện nay ở Công ty: Ủy viên HĐQT kiêm Kế toán trưởng Cty

Chức vụ hiện đang nắm giữ ở các tổ chức khác: Không

Số cổ phần nắm giữ: 49.000 cổ phần

Trong đó: + Sở hữu cá nhân: 49.000 cổ phần

+ Đại diện sở hữu: 0 cổ phần

Số cổ phần nắm giữ của người có liên quan: 2.545 cổ phần

Trong đó: - Vợ: Quách Duy Tâm : 2.545 cổ phần

Các khoản nợ đối với Công ty (nếu có): Không

Hành vi vi phạm pháp luật (nếu có): Không

Lợi ích liên quan đối với tổ chức phát hành (nếu có): Không

**e) Thành viên HĐQT - Ông NGUYỄN MINH TRỰC**

Giới tính : Nam

Số CMND : 024528679 cấp ngày 21/03/2006, tại Công an TP. Hồ Chí Minh

Ngày sinh : Ngày 07 tháng 01 năm 1954

Nơi sinh : Sơn Dương, Tuyên Quang

Quốc tịch : Việt Nam

Dân tộc : Kinh

Quê quán : Đại Đồng, Tiên Du, Bắc Ninh

Địa chỉ thường trú: Số 63 Đào Duy Anh, Phường 9, Quận Phú Nhuận, TP. Hồ Chí Minh

Số điện thoại liên hệ ở cơ quan: (84-8) 39303299 - 39303633

Trình độ văn hóa: 10/10

Trình độ chuyên môn: Kỹ sư máy và thiết bị Dầu khí.

Quá trình công tác:

8/1977 - 3/1983 Cán bộ Tổng Công ty nhập khẩu Thiết bị toàn bộ – Bộ Ngoại Thương

4/1983 - 8/1983 Cán bộ Công ty nhập khẩu Thiết bị và Kỹ thuật Dầu khí – BNT

- 9/1983 - 6/1990 Đại diện Công ty nhập khẩu Thiết bị và kỹ thuật Dầu khí tại Liên Xô (cũ).
- 7/1990 - 9/1993 Trưởng phòng Công ty XNK Dầu khí Petechim – Bộ Ngoại Thương
- 10/1993 - 4/1998 Phó Giám đốc Công ty Thương mại Kỹ thuật và Đầu tư PETEC
- 5/1998 đến nay Giám đốc Công ty PETEC – Bộ Công Thương
- Ủy viên HĐQT- Công ty CP Thương Nghiệp Cà Mau

Chức vụ công tác hiện nay ở Công ty CP Thương Nghiệp Cà Mau: Ủy viên HĐQT

Chức vụ hiện đang nắm giữ ở các tổ chức khác:

- Chủ tịch HĐQT Công ty CP Bất động sản và Kỹ thuật xăng dầu.
- Chủ tịch HĐQT Công ty CP Cà phê PETEC.
- Chủ tịch HĐQT Công ty CP Kho vận PETEC.

Số cổ phần nắm giữ: 886.223 cổ phần

Trong đó: + Sở hữu cá nhân: 1.500 cổ phần

+ Đại diện sở hữu: 884.723 cổ phần

Số cổ phần nắm giữ của người có liên quan: Không

Các khoản nợ đối với Công ty (nếu có): Không

Hành vi vi phạm pháp luật (nếu có): Không

Lợi ích liên quan đối với tổ chức phát hành (nếu có): Không

### **BAN TỔNG GIÁM ĐỐC**

**a) Tổng Giám Đốc - NGUYỄN THỊ VIỆT ÁNH**

Lý lịch trình bày tại Mục 12.1, Khoản a Danh sách thành viên Hội Đồng Quản Trị

**b) Phó TGD - THÁI TRƯỜNG AN**

Lý lịch trình bày tại Mục 12.1, Khoản b Danh sách thành viên Hội Đồng Quản Trị

**c) Phó TGD – NGUYỄN THỊ VIỆT NGỌC**

Giới tính : Nữ  
Số CMND : 024072316; Nơi cấp: Công an TP Hồ Chí Minh  
Ngày sinh : Ngày 19 tháng 05 năm 1971  
Nơi sinh : Thị Xã Cà Mau – Tỉnh Minh Hải  
Quốc tịch : Việt Nam  
Dân tộc : Kinh  
Quê quán : Thị Xã Cà Mau – Tỉnh Minh Hải  
Địa chỉ thường trú: Số 90A/58 Âu Dương Lân, P3, Q8, TP Hồ Chí Minh.  
Số điện thoại liên lạc ở cơ quan: 0780. 3831072  
Trình độ văn hóa: 12/12  
Trình độ chuyên môn: Đại học Thương Mại

Quá trình công tác:

6/1994 - 3/1998	Nhân viên Công ty Thương Nghiệp Cà Mau
4/1998 - 11/2002	Kế toán – Văn phòng đại diện tại TP Hồ Chí Minh – Công ty Thương Nghiệp Cà Mau
12/2002 - 11/2004	Phó Văn phòng đại diện tại TP Hồ Chí Minh – Công ty Thương Nghiệp Cà Mau Cà Mau
12/2004 – 11/2007	Trưởng Văn phòng đại diện tại TP Hồ Chí Minh – Công ty Thương Nghiệp Cà Mau Cà Mau
12/2007 – 06/2008	Trưởng Văn phòng đại diện tại TP Hồ Chí Minh – Công ty Cổ phần Thương Nghiệp Cà Mau
07/2008 – 12/2009	Trưởng Chi nhánh Công ty Cổ phần Thương Nghiệp Cà Mau tại TP Hồ Chí Minh
Từ 01/2009 đến nay	Phó Tổng Giám đốc Công ty - Công ty cổ phần Thương Nghiệp Cà Mau

Chức vụ công tác hiện nay ở Công ty: Phó Tổng Giám đốc kiêm Trưởng Chi nhánh Công ty Cổ phần Thương Nghiệp Cà Mau tại TP Hồ Chí Minh



Chức vụ hiện đang nắm giữ ở các tổ chức khác: Không.

Số cổ phần nắm giữ: 65.715 cổ phần

Trong đó: + Sở hữu cá nhân: 65.715 cổ phần

+ Đại diện sở hữu: 0 cổ phần

Số cổ phần nắm giữ của người có liên quan: 388.905 cổ phần

Trong đó: + Chị ruột : Nguyễn Thị Việt Ánh : 235.125 cổ phần

+ Anh ruột: Nguyễn Việt Hùng: 84.465 cổ phần

+ Chị ruột: Nguyễn Việt Phượng: 5.500 cổ phần

+ Chồng: Phan Tiến Dũng: 67.815 cổ phần

Các khoản nợ đối với Công ty (nếu có): Không

Hành vi vi phạm pháp luật (nếu có): Không

Lợi ích liên quan đối với tổ chức phát hành (nếu có): Không

## **BAN KIỂM SOÁT**

### **a) Trưởng Ban Kiểm soát - Ông TRẦN CHÍ HIẾU**

Giới tính: Nam

Số CMND : 380036089

Nơi cấp: CA tỉnh Minh Hải

Ngày tháng năm sinh: 05/07/1962

Nơi sinh: Cà Mau

Quốc tịch: Việt Nam

Dân tộc: Kinh

Quê quán: Cà Mau

Địa chỉ thường trú: 219 Lý Thường Kiệt P.6 Cà Mau

ĐT liên lạc ở cơ quan: 0780. 2241101

Trình độ văn hóa: 12/12

Trình độ chuyên môn:                   ĐH Tài chính – Kế toán

Quá trình công tác:

- Từ 09/1981 đến 04/1997 :   Kế toán, Kế toán trưởng Công ty Thương Nghiệp Cà Mau
- Từ 05/1997 đến 11/2007 :   Phó Giám đốc Công ty Thương Nghiệp Cà Mau
- Từ 12/2007 đến nay :        Trưởng ban Kiểm soát Công ty CP Thương Nghiệp Cà Mau, Giám đốc Công ty TNHH một thành viên Bách Việt

Chức vụ hiện đang nắm giữ ở các tổ chức khác:

Số cổ phần nắm giữ:                   46.560 cổ phần

*Trong đó:*

- *Sở hữu cá nhân:*               46.560 cổ phần
- *Đại diện sở hữu:*             0 cổ phần

Số cổ phiếu nắm giữ của người có liên quan   Không có

Các khoản nợ đối với công ty:                   Không có

Hành vi vi phạm pháp luật:                   Không có

Lợi ích liên quan đối với tổ chức niêm yết:   Không có

#### **b) Thành viên Ban Kiểm soát – NGUYỄN CÔNG BẰNG**

Giới tính       :        Nam

Số CMND       :        381104941 cấp ngày 08/12/2006, tại Công an tỉnh Cà Mau.

Ngày sinh      :        Ngày 18 tháng 10 năm 1981

Nơi sinh       :        Tỉnh Cà Mau

Quốc tịch      :        Việt Nam

Dân tộc        :        Kinh

Quê quán      :        Xã Khánh Hưng, Huyện Trần Văn Thời, Tỉnh Cà Mau.

Địa chỉ thường trú: Khóm 6, Phường 9, TP. Cà Mau, Tỉnh Cà Mau.



Số điện thoại liên lạc: (0780) 3828045

Trình độ văn hóa: 12/12

Trình độ chuyên môn: Đại học

Quá trình công tác:

- Từ năm 2003 – 2005: Giảng viên Trường Trung học Kinh tế-Kỹ thuật Cà Mau.
- Từ năm 2006 đến nay: Tổ phó tổ Kế toán Trường Trung học Kinh tế-Kỹ thuật Cà Mau.

Chức vụ công tác hiện nay ở Công ty CP Thương Nghiệp Cà Mau: Thành viên Ban Kiểm soát.

Chức vụ hiện đang nắm giữ ở các tổ chức khác: Không

Số cổ phần nắm giữ: 1.900 cổ phần

- Trong đó:
- + Sở hữu cá nhân: 1.900 cổ phần
  - + Đại diện sở hữu: 0 cổ phần

Số cổ phần nắm giữ của người có liên quan: Không

Các khoản nợ đối với Công ty (nếu có): Không

Hành vi vi phạm pháp luật (nếu có): Không

Lợi ích liên quan đối với tổ chức phát hành (nếu có): Không có

### **c) Thành viên Ban Kiểm soát – Ông TÔ HIẾU THUẬN**

Giới tính : Nam

Số CMND : 022104666 cấp ngày 05/7/2000, tại Công an TP. Hồ Chí Minh

Ngày sinh : Ngày 13 tháng 08 năm 1971

Nơi sinh : Quận Nhi – Sài Gòn (TP. Hồ Chí Minh)

Quốc tịch : Việt Nam

Dân tộc : Kinh

Quê quán : Xã Đông Hoàng, Huyện Đông Hưng, Tỉnh Thái Bình.

Địa chỉ thường trú: 343/40A Tô Hiến Thành, Phường 12, Quận 10, TP. Hồ Chí Minh.

Số điện thoại liên lạc: 0913.700777 – 0916.987777

Trình độ văn hóa: 12/12

Trình độ chuyên môn: Thạc sỹ Kinh tế – Quản trị kinh doanh trường Lincoln University-USA.

Quá trình công tác:

01/12/2000 – 30/9/2002 Nhân viên môi giới Công ty CK Công thương – CN TP. Hồ Chí Minh (IBS/HCM).

01/10/2002 – 28/02/2003 Trưởng phòng môi giới Công ty IBS/HCM

01/3/2003 – 30/6/2004 Phó Trưởng phòng Kinh doanh Công ty IBS/HCM

01/7/2004 – 31/01/2007 Trưởng phòng Kinh doanh – Tư vấn CK của Công ty IBS/HCM

01/02/2007 – 28/02/2009 Phó Giám đốc CN Công ty CK Công thương IBS/HCM

01/03/2009 đến nay Phó TGD kiêm Giám đốc CN TP. HCM Công ty CP Chứng khoán VNS

Chức vụ công tác hiện nay ở Công ty CP Thương Nghiệp Cà Mau: Thành viên Ban Kiểm soát.

Chức vụ hiện đang nắm giữ ở các tổ chức khác: Phó TGD kiêm Giám đốc CN TP. HCM Công ty CP Chứng khoán VNS.

Số cổ phần nắm giữ: 800 cổ phần

Trong đó: + Sở hữu cá nhân: 800 cổ phần

+ Đại diện sở hữu: 0 cổ phần

Số cổ phần nắm giữ của người có liên quan: Không

Các khoản nợ đối với Công ty (nếu có): Không

Hành vi vi phạm pháp luật (nếu có): Không

Lợi ích liên quan đối với tổ chức phát hành (nếu có): Không

**KÊ TOÁN TRƯỞNG – PHÙ CHÍ ANH**

Lý lịch trình bày tại Mục 12.1, Khoản d Danh sách thành viên Hội Đồng Quản Trị

**13. Tài sản.**

**Bảng: Giá trị tài sản cố định theo báo cáo tài chính tại thời điểm 31/03/2010.**

*Đơn vị tính: 1000 đồng*

STT	Khoản mục	Nguyên giá (NG)	Giá trị còn lại (GTCL)
<b>A</b>	<b>Tài sản cố định hữu hình</b>	<b>62.405.854</b>	<b>34.885.388</b>
1	Nhà cửa, vật kiến trúc	40.561.788	26.919.108
2	Máy móc thiết bị	7.020.225	2.811.482
3	Phương tiện vận tải	12.608.413	4.508.165
4	Dụng cụ quản lý	1.555.828	567.459
5	TSCĐ khác	659.600	79.174
<b>B</b>	<b>Tài sản cố định vô hình</b>	<b>30.621.265</b>	<b>29.936.153</b>
1	Quyền sử dụng đất	29.772.044	29.612.931
2	Phần mềm máy tính	849.221	323.222
	<b>Tổng cộng</b>		

*Nguồn: BCTC 2009 CTCP Thương Nghiệp Cà Mau*

***Tình hình sử dụng đất đai của Công ty (thời điểm 31/03/2010):***

Sau khi cổ phần hóa, Công ty Cổ phần Thương Nghiệp Cà Mau được bàn giao lại một số mặt bằng đất ở một số vị trí khá đắc địa để tiếp tục sử dụng và hoạt động kinh doanh. Còn lại toàn bộ các mặt bằng đất khác được chuyển sang hình thức thuê. Công ty giữ nguyên các mặt hàng kinh doanh ở các cửa hàng như trước khi cổ phần hóa nhằm tận dụng vị thế và sự quen thuộc đối với khách hàng của các cửa hàng này.

***Bảng: Các mặt bằng đất giao - thuộc quyền sử dụng của Công ty Cổ phần Thương Nghiệp Cà Mau***

STT	Tên tài sản	Diện tích	Địa chỉ	Mục đích sử dụng
1	CH Điện máy Bạc Liêu	403,60	98-99 Trần Phú, Bạc Liêu	Hình dáng vuông vức, mặt tiền đường lộ, bề rộng mặt tiền 8m.
2	CH Xe máy SYM Bạc Liêu	160,00	82/4 Trần Phú, Bạc Liêu	2 mặt tiền đường, bề rộng tiếp giáp đường lộ 3m, tiếp giáp hẻm nhỏ

3	CH Bách hóa Bạc Liêu	146,14	44/6 Trần Phú, Bạc Liêu	30m. Mặt tiền đường lộ, bề rộng tiếp giáp đường 4,6m.
4	Khóm Trà Kha		Bạc Liêu	
4.1	Đất ở	300,00		
4.2	Đất Nông nghiệp	1.300,00		
5	Văn phòng đại diện TP HCM	127,10	49 Đường số 6, cư xá Bình Thới, Q.11, TP HCM	Hình lục giác, mặt tiền giáp đường số 5 rộng khoảng 10,7m, giáp đường số 6 khoảng 15,9m.
<b>Tổng cộng</b>		<b>2.436,84</b>		

Nguồn: CTCP Thương Nghiệp Cà Mau

**Bảng: Một số mặt bằng đất Công ty chuyển sang hình thức thuê đất tại thời điểm 31/03/2010.**

Đơn vị tính: m<sup>2</sup>

STT	Tên tài sản	Thời hạn thuê	Diện tích (m <sup>2</sup> )	Mục đích sử dụng
1	VP Công ty	49 năm	272,96	Làm văn phòng
2	An Xuyên	49 năm	1.026,00	
3	CH Xăng dầu phường 7	49 năm	1.120,00	Kinh doanh xăng dầu
4	CH Xăng dầu Tân Thành	49 năm	622,60	Kinh doanh xăng dầu
5	CH Xăng dầu Cái Nai	49 năm	1623,00	Kinh doanh xăng dầu
6	CH Xăng dầu phường 4	49 năm	530,00	Kinh doanh xăng dầu
7	CH Văn phòng phẩm	49 năm	141,45	Kinh doanh khác
8	CH Bách Hóa Bến tàu A	49 năm	1.562,50	Kinh doanh khác
9	CH Xe gắn máy Cà Mau	49 năm	289,38	Kinh doanh khác
10	CH Thực phẩm Cà Mau	49 năm	72,24	Kinh doanh khác
11	CH XD Lương Thê Chân	49 năm	3.646,00	Kinh doanh xăng dầu
12	CH XD Đầm Dơi	49 năm	238,00	Kinh doanh xăng dầu
13	CH Bách Hóa phường 8	49 năm	230,75	Kinh doanh bách hóa
14	CH Xăng Dầu Định Bình	49 năm	15.083,00	Kinh doanh xăng dầu
15	CH Xăng Dầu Gành Hào	49 năm		Kinh doanh xăng dầu
16	CH Xăng Dầu Tân Tiên	49 năm	303,00	Kinh doanh xăng dầu
17	CH Bách Hóa phường 5	49 năm	295,00	Kinh doanh bách hóa
18	CH Bách Hóa phường 4	49 năm	120,00	Kinh doanh bách hóa
19	CH Xăng Dầu Đầm Cù	49 năm	614,00	Kinh doanh xăng dầu
20	Kho CH Bách Hóa phường 5	49 năm	347,20	Kinh doanh bách hóa

Nguồn: CTCP Thương Nghiệp Cà Mau

Trong năm 2010, TNCM đã tiến hành mua thêm hơn 12.000 m<sup>2</sup> nhằm mở rộng CH xăng dầu Định Bình, và dự kiến sẽ mua thêm khoảng 6.000 m<sup>2</sup> tại khu đất này.

**14. Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức giai đoạn 2009 - 2011.****14.1 Kế hoạch****Bảng: Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức giai đoạn 2010 – 2012.**

Chỉ tiêu	Đơn vị	2010	2011	2012
Vốn điều lệ	tỷ đồng	80	120	150
Doanh thu thuần	tỷ đồng	2.800	3.000	3.300
Lợi nhuận trước thuế	tỷ đồng	36	46	56
Lợi nhuận sau thuế	tỷ đồng	27	34,5	42
LN sau thuế/Doanh thu thuần	%	0,96	1,15	1,2
LN sau thuế /Vốn điều lệ	%	33,75	28,75	28
Cổ tức/mệnh giá	%	20	22	22

*Nguồn: Công ty Cổ phần Thương Nghiệp Cà Mau***Cơ sở thực hiện kế hoạch:**

- Với đà tăng trưởng của kinh tế trong nước và trên địa bàn tỉnh nói riêng, nhu cầu về nhiên liệu trong các năm tới tại Cà Mau chắc chắn sẽ còn tăng cao. Bên cạnh đó, ngành thủy sản những năm tiếp theo đang có dấu hiệu khởi sắc, do đó, mảng bán buôn xăng dầu sẽ còn tiếp tục tăng. Với mục tiêu mỗi năm xây dựng ít nhất 1-2 cửa hàng, việc mở rộng hệ thống bán lẻ sẽ đem về doanh thu cao hơn cho Công ty.
- Kinh tế Cà Mau đang trên đà phát triển do được sự quan tâm của Nhà nước và chính quyền các cấp, từ đó tạo điều kiện nâng cao đời sống của người dân. Đây là triển vọng rất tốt cho lĩnh vực kinh doanh bách hóa của Công ty, đồng thời cũng là cơ hội cho Công ty Cổ Phần Thương Nghiệp Cà Mau phát triển các lĩnh vực khác như văn phòng phẩm, các mặt hàng điện máy, xe máy...
- Khi hoàn tất niêm yết trên sàn giao dịch chứng khoán, việc huy động vốn dễ dàng giúp Công ty về tài chính để thực hiện các kế hoạch tăng trưởng doanh thu, lợi nhuận như: xây dựng các cây xăng ở vị trí chiến lược, mở rộng mạng lưới bán lẻ...

**Các kế hoạch đầu tư, dự án được HĐQT, ĐHĐCĐ thông qua:**

<b>S</b> <b>t</b> <b>t</b>	<b>Dự án</b>	<b>Diện tích</b>	<b>Tiến độ xây dựng</b>	<b>Đặc điểm</b>	<b>Tổng vốn đầu tư</b>	<b>Nguồn vốn</b>
1	Văn phòng tại Sóc Trăng	1.200 m2	Đã khởi công xây dựng, dự tính đến đầu năm 2010 sẽ hoàn thành	- Địa điểm tốt	1.776 tỷ	Vốn tự có
2	Chi nhánh tại Kiên Giang	781 m2	Đã đưa vào hoạt động giữa tháng 10 năm 2009		3.538 tỷ	Vốn tự có
3	Cửa hàng xăng dầu sông Đốc và Tổng kho chứa dầu DO	500 m3	- Đã có thủ tục giao đất, dự kiến sang năm 2010 sẽ khởi công		5 tỷ	Vốn vay
4	Trung tâm thương mại Licogi	2,2 ha	- Đã được ủy ban giao, đất đã được chuyển quyền sử dụng, nhưng chưa tiến hành cấp giấy phép.	- địa điểm tốt, cách trung tâm Cà Mau 2,5 km	Đang lập kế hoạch	
5	Khu đô thị mới Lạc Việt	36 ha	- Đã được ủy ban giao, đất đã được chuyển quyền sử dụng, nhưng chưa tiến hành cấp giấy phép.	- vị trí đắc địa, 3 mặt tiền, tiếp giáp vành đai số 2 và đường Cà Mau đi cụm công nghiệp Khí-Điện-Đạm	Đang lập kế hoạch	

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

Với tư cách là tổ chức tư vấn chuyên nghiệp, Công ty Cổ phần Chứng khoán Bản Việt đã tiến hành thu thập thông tin, nghiên cứu phân tích và đưa ra những đánh giá và dự báo về hoạt động kinh doanh của Công ty Cổ phần Thương Nghiệp Cà Mau.

Nếu không có những biến động bất thường và bất khả kháng tác động đến hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, thì kế hoạch lợi nhuận mà Công ty đưa ra là có tính khả thi và Công ty có thể đảm bảo được tỷ lệ chi trả cổ tức hàng năm như kế hoạch.

Chúng tôi cũng xin lưu ý rằng các ý kiến nhận xét nêu trên được đưa ra dưới góc độ đánh giá của một tổ chức tư vấn dựa trên những cơ sở thông tin được thu thập có chọn lọc và dựa trên lý thuyết về tài chính chứng khoán mà không hàm ý bảo đảm giá trị của chứng khoán cũng như tính chắc chắn của những số liệu được dự báo. Nhận xét này chỉ mang tính tham khảo với nhà đầu tư khi tự mình ra quyết định đầu tư.

**16. Thông tin về những cam kết nhưng chưa thực hiện của Tổ chức niêm yết.**

Không có.

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

Không có.

**V. CHỨNG KHOÁN NIÊM YẾT**

- 1. Loại chứng khoán** : Cổ phiếu phổ thông
- 2. Mệnh giá** : 10.000 đồng/cổ phiếu
- 3. Tổng số cổ phiếu niêm yết** : cổ phiếu
- 4. Số lượng cổ phiếu bị hạn chế chuyển nhượng theo quy định :5.605.173 cổ phiếu**

Khi cổ phiếu của Công ty niêm yết trên Sở giao dịch chứng khoán thành phố Hồ Chí Minh, theo quy định tại Nghị định số 14/2007/NĐ-CP ngày 19/1/2007 về việc quy định chi tiết thi hành một số điều của Luật Chứng khoán, các thành viên HĐQT, BKS, Ban Tổng Giám Đốc, Kế toán trưởng của Công ty cam kết không chuyển nhượng 100% số lượng cổ phiếu mà các thành viên này nắm giữ, cụ thể là 485.450, trong thời gian 6 tháng kể từ khi niêm yết và 50% số lượng cổ phiếu trên trong thời gian 6 tháng tiếp theo.



Theo quy định tại Khoản 5, Điều 84 của Luật Doanh nghiệp số 60/2005/QH10 ngày 25 tháng 12 năm 2005, số lượng cổ phiếu của cổ đông sáng lập bị hạn chế chuyển nhượng trong thời hạn 3 năm kể từ ngày Công ty đăng ký kinh doanh ngày đầu (01/12/2007), cụ thể là 5.119.723. Quy định này sẽ hết hiệu lực vào ngày 01/12/2010.

**5. Giá niêm yết dự kiến: 30.000 đồng/ cp**

**6. Phương pháp tính giá – PE và PB**

*Bước 1: Xác định chỉ số P/E bình quân của nhóm các công ty cùng ngành, từ đó xác định chỉ số P/E của Công ty.*

Dựa vào thông tin của các doanh nghiệp khác trong cùng ngành, có cùng mô hình và quy mô hoạt động đã niêm yết trên Sở Giao dịch chứng khoán TP. HCM và Sở Giao dịch chứng khoán Hà Nội, xác định được chỉ số P/E trung bình ngành như sau:

**Bảng: Chỉ số P/E trung bình ngành.**

Mã CK	SLCP đang lưu hành @			EPS	Giá trị trường @ 01/03/2010			
	LNST 2009	VCSH @ 31/12/2009			P/E	BV	PB	
COM	6,938,892	66,012,384	345,792,939	9,452	57,500	6.08	49,513	1.16
SFC	8,108,615	43,559,554	131,646,767	5,372	51,000	9.49	16,235	3.14
TMC	8,000,000	31,238,801	98,951,617	3,905	28,200	7.22	12,369	2.28
<b>Trung bình ngành</b>						<b>7.60</b>		<b>2.19</b>

*Nguồn: BCTC 2009 các Công ty*

Như vậy chỉ số P/E bình quân của nhóm công ty cùng ngành với Công ty Cổ phần Thương nghiệp Cà Mau là: **7,60**

Chỉ số bình quân gia quyền được tính theo Giá trị khối lượng cổ phiếu đang lưu hành theo mệnh giá.

*Xác định giá cổ phiếu niêm yết dự kiến theo phương pháp P/E*

Thu nhập sau thuế năm 2009

Thu nhập trên mỗi cổ phiếu = \_\_\_\_\_

$$\begin{aligned} (\text{EPS}) & \quad \text{Số lượng cổ phiếu bình quân lưu hành trong kỳ} \\ & \quad 34.993.336.857 \\ & = \frac{\quad}{\quad} \\ & \quad 8.049.986 \\ & = 4.347 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Giá cổ phiếu niêm yết dự kiến (P)} & = \text{P/E} \times \text{EPS} \\ & = 4.347 \times 7,60 \\ & = 33.037 \text{ đồng} \end{aligned}$$

Như vậy, giá một cổ phần của Công ty được tính theo phương pháp chỉ số giá trên thu nhập một cổ phiếu (P/E) là 33.193 đồng/ cổ phiếu

***Xác định giá cổ phiếu niêm yết dự kiến theo phương pháp P/B***

$$\begin{aligned} \text{Giá trị sổ sách} & = \text{Vốn chủ sở hữu} / \text{Số lượng cổ phiếu đang lưu hành trong kì} \\ & = 111.820.496.778 / 8.049.986 \\ & = 13.891 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Giá cổ phiếu niêm yết dự kiến} & = \text{P/B} \times \text{BV} \\ & = 13.891 \times 2.19 \\ & = 30.421 \text{ đồng/ cổ phiếu} \end{aligned}$$

**Kết luận:** Căn cứ vào tình hình thị trường, HĐQT quyết định chọn giá khởi điểm là 30.000 đồng/cổ phiếu

**7. Giới hạn tỷ lệ nắm giữ đối với nhà đầu tư nước ngoài.**

Điều lệ Công ty Cổ phần Thương Nghiệp Cà Mau không giới hạn tỷ lệ nắm giữ cổ phiếu của Công ty đối với người nước ngoài.

Sau khi được niêm yết tại Sở Giao dịch chứng khoán thành phố Hồ Chí Minh, tỷ lệ nắm giữ của người nước ngoài tuân theo quy định tại Quyết định số 55/2009/QĐ-TTg ngày 15/04/2009 của Thủ tướng Chính phủ (có hiệu lực từ ngày 01/06/2009) về tỷ lệ tham gia của bên nước ngoài vào thị trường Chứng khoán Việt Nam, trong đó quy định tổ chức, cá nhân nước ngoài mua, bán cổ phiếu trên thị trường Chứng khoán Việt Nam

được nắm giữ tối đa 49% tổng số cổ phiếu niêm yết của tổ chức niêm yết. Tính tới nay, nhà đầu tư nước ngoài còn được mua 49% tổng số cổ phiếu của Công ty Cổ phần Thương Nghiệp Cà Mau.

## **8. Các loại thuế có liên quan.**

### **8.1. Đối với Công ty.**

Công ty có nghĩa vụ nộp thuế thu nhập doanh nghiệp với thuế suất 25% trên thu nhập chịu thuế. Kể từ khi chuyển sang hoạt động dưới hình thức công ty cổ phần, Công ty vẫn nộp thuế như bình thường.

Ngoài ra, công ty còn nộp các loại thuế khác theo quy định của pháp luật như

- Thuế GTGT
- Thuế TNDN
- Thuế môn bài

### **8.2. Đối với nhà đầu tư.**

Theo Nghị định 100/2008/NĐ-CP ngày 08 tháng 09 năm 2008 có hiệu lực vào ngày 01 tháng 01 năm 2009 thì các cá nhân hoạt động chuyển nhượng chứng khoán đều phải nộp thuế thu nhập cá nhân, với mức thuế suất được áp dụng là 20% trên thu nhập chịu thuế hoặc 0,1% trên giá chuyển nhượng chứng khoán.

**Cách 1:** áp dụng thuế suất 20% trên thu nhập chịu thuế.

Thuế thu nhập phải nộp = Thu nhập tính thuế x Thuế suất

*Trong đó:*

Thu nhập tính thuế được xác định bằng giá bán chứng khoán trừ (-) giá mua và các chi phí liên quan đến việc chuyển nhượng. Chi phí liên quan đến việc chuyển nhượng chứng khoán là các khoản chi phí thực tế phát sinh có chứng từ, hóa đơn hợp pháp, bao gồm phí nhận chuyển nhượng và phí chuyển nhượng chứng khoán, phí lưu ký chứng khoán, phí ủy thác chứng khoán và các chi phí khác.

Thuế suất đối với thu nhập từ chuyển nhượng chứng khoán là 20% trên thu nhập tính thuế cả năm chỉ áp dụng đối với trường hợp đối tượng nộp thuế đã thực hiện đúng quy

định của pháp luật về kế toán, hóa đơn, chứng từ, xác định được thu nhập tính thuế và đăng ký thực hiện ổn định với cơ quan thuế từ tháng 12 của năm trước.

**Cách 2:** áp dụng thuế suất 0,1% trên giá chuyển nhượng chứng khoán.

Các trường hợp khác ngoài trường hợp trên, thuế thu nhập từ hoạt động kinh doanh chứng khoán được tính bằng 0,1% giá chuyển nhượng chứng khoán từng lần.

Cũng theo Nghị định 100/2008/NĐ-CP lợi tức cổ phần của các cá nhân cũng chịu thuế thu nhập cá nhân.

Tổ chức đầu tư trong và ngoài nước có đăng ký kinh doanh tại Việt Nam phải chịu thuế thu nhập doanh nghiệp từ việc mua, bán cổ phiếu của doanh nghiệp niêm yết.

Tổ chức đầu tư nước ngoài không đăng ký kinh doanh tại Việt Nam phải chịu một khoản thuế khoán khi bán cổ phiếu.

Ngoài ra, còn có Thông tư số 84/2008/TT-BTC hướng dẫn thi hành một số điều của Luật Thuế thu nhập cá nhân và hướng dẫn thi hành Nghị định số 100/2008/NĐ-CP ngày 08/9/2008 của Chính phủ quy định chi tiết một số điều của Luật Thuế thu nhập cá nhân và các văn bản khác hướng dẫn cụ thể về các chính sách thuế liên quan đến lĩnh vực đầu tư chứng khoán. Các nhà đầu tư sẽ áp dụng các quy định gần nhất để tính và nộp thuế khi thực hiện hoạt động đầu tư.

## **VI. CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN ĐẾN VIỆC NIÊM YẾT.**

### **1. Tổ chức tư vấn niêm yết.**

#### **CÔNG TY CỔ PHẦN THƯƠNG NGHIỆP CÀ MAU**

- Trụ sở chính: 70-72 Đề Thám, Phường 2, TP Cà Mau, tỉnh Cà Mau .
- Điện thoại: (84 – 0780) 3822 772
- Fax: (84 – 0780) 3834 358
- Email: [info@tncm.com.vn](mailto:info@tncm.com.vn)
- Website: [www.tncm.com.vn](http://www.tncm.com.vn)

### **2. Tổ chức kiểm toán.**

#### **Công ty TNHH BDO Việt Nam-chi nhánh Cần Thơ**

- Trụ sở chính: 4 Nguyễn Đình Chiểu, Quận 1, TP HCM
- Điện thoại : (84 8) 3220 0237 Fax: (84 8) 3220 0265
- Fax : (84 8) 3220 0265
- Website: [www.bdoafc.vn](http://www.bdoafc.vn)

### **3. Tổ chức tư vấn.**

#### **CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN BẢN VIỆT**

- Địa chỉ: 67, Hàm Nghi, Quận 1, TP.HCM.
- Điện thoại: (84.8) 3914 3588
- Fax: (84-8) 3914 3209
- Website : [www.vcsc.com.vn](http://www.vcsc.com.vn)

**VII. PHỤ LỤC**

- 1. Phụ lục I:** Bản sao hợp lệ Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh.
- 2. Phụ lục II:** Điều lệ công ty phù hợp với Điều lệ mẫu công ty niêm yết.
- 3. Phụ Lục III:** Báo cáo kiểm toán, Báo cáo tài chính đã được kiểm toán năm 2007, 2008 và năm 2009 và báo cáo tài chính quý 1/2010.
- 4. Phụ lục IV:** Sơ yếu lý lịch các thành viên HĐQT, BGD, BKS, KTT.
- 5. Phụ lục V:** Các hồ sơ niêm yết

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

**Chủ tịch Hội đồng quản trị**



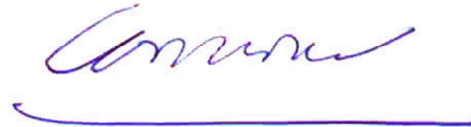
**Nguyễn Thị Việt Ánh**

**Trưởng Ban Kiểm soát**



**Trần Chí Hiếu**

**Tổng Giám đốc**



**Nguyễn Thị Việt Ánh**

**Trưởng phòng kế toán**



**Phù Chí Anh**

**ĐẠI DIỆN TỔ CHỨC TƯ VẤN**

Tổng Giám Đốc *sh*



**Tô Hải**