

# Mục lục

|                                                                                                                                                                                                             |           |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| <b>I. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO.....</b>                                                                                                                                                                           | <b>2</b>  |
| 1. Rủi ro về kinh tế.....                                                                                                                                                                                   | 2         |
| 2. Rủi ro về pháp luật.....                                                                                                                                                                                 | 2         |
| 3. Rủi ro đặc thù.....                                                                                                                                                                                      | 3         |
| 4. Rủi ro pha loãng.....                                                                                                                                                                                    | 3         |
| 5. Rủi ro phát hành.....                                                                                                                                                                                    | 5         |
| 6. Rủi ro tỷ giá hối đoái.....                                                                                                                                                                              | 5         |
| 7. Rủi ro về Tài chính.....                                                                                                                                                                                 | 6         |
| 8. Rủi ro khác.....                                                                                                                                                                                         | 6         |
| <b>II. NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM CHÍNH ĐỐI VỚI NỘI DUNG BẢN CÁO BẠCH.....</b>                                                                                                                            | <b>7</b>  |
| 1. Tổ chức phát hành.....                                                                                                                                                                                   | 7         |
| 2. Tổ chức tư vấn.....                                                                                                                                                                                      | 7         |
| <b>III. CÁC KHÁI NIỆM.....</b>                                                                                                                                                                              | <b>8</b>  |
| <b>IV. TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC NIÊM YẾT.....</b>                                                                                                                                                  | <b>9</b>  |
| 1. Lịch sử hình thành và phát triển.....                                                                                                                                                                    | 9         |
| 2. Cơ cấu tổ chức.....                                                                                                                                                                                      | 13        |
| 3. Cơ cấu bộ máy quản lý.....                                                                                                                                                                               | 16        |
| 4. Cơ cấu cổ đông; Danh sách cổ đông nắm giữ từ trên 5% vốn cổ phần (có quyền biểu quyết) của Tập đoàn Tiến Lên; Danh sách cổ đông sáng lập và tỷ lệ nắm giữ (tại thời điểm 01/04/2010).....                | 20        |
| 5. Danh sách những công ty mẹ và công ty con của tổ chức phát hành, những công ty tổ chức phát hành giữ quyền kiểm soát, chi phối và những công ty giữ quyền kiểm soát, chi phối với tổ chức phát hành..... | 22        |
| 6. Hoạt động kinh doanh.....                                                                                                                                                                                | 24        |
| 7. Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh trong ba năm gần nhất.....                                                                                                                                          | 47        |
| 8. Vị thế của Tập đoàn Tiến Lên so với các doanh nghiệp khác trong cùng ngành.....                                                                                                                          | 51        |
| 9. Chính sách đối với người lao động.....                                                                                                                                                                   | 54        |
| 10. Chính sách cổ tức.....                                                                                                                                                                                  | 56        |
| 11. Tình hình hoạt động tài chính.....                                                                                                                                                                      | 57        |
| 12. HĐQT, Ban Giám đốc, Ban kiểm soát.....                                                                                                                                                                  | 62        |
| 13. Tài sản.....                                                                                                                                                                                            | 74        |
| 14. Các dự án đang triển khai.....                                                                                                                                                                          | 75        |
| 15. Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức năm 2010 - 2011.....                                                                                                                                                       | 79        |
| 16. Đánh giá của tổ chức tư vấn về kế hoạch lợi nhuận và cổ tức.....                                                                                                                                        | 80        |
| 17. Thông tin về những cam kết nhưng chưa thực hiện của Tập đoàn Tiến Lên.....                                                                                                                              | 81        |
| 18. Các thông tin tranh chấp kiện tụng liên quan tới Tập đoàn Tiến Lên có thể ảnh hưởng đến giá cổ phiếu.....                                                                                               | 81        |
| <b>V. CỔ PHIẾU CHÀO BÁN.....</b>                                                                                                                                                                            | <b>82</b> |
| <b>VI. MỤC ĐÍCH CHÀO BÁN.....</b>                                                                                                                                                                           | <b>89</b> |
| <b>VII. KẾ HOẠCH SỬ DỤNG SỐ TIỀN THU ĐƯỢC TỪ ĐỢT CHÀO BÁN.....</b>                                                                                                                                          | <b>89</b> |
| <b>VIII. CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN ĐẾN VIỆC PHÁT HÀNH.....</b>                                                                                                                                                  | <b>90</b> |
| <b>IX. PHỤ LỤC.....</b>                                                                                                                                                                                     | <b>91</b> |

## **I. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO.**

### **1. Rủi ro về kinh tế.**

Tốc độ phát triển kinh tế là một nhân tố quan trọng ảnh hưởng đến tốc độ tăng trưởng của nhiều ngành nghề khác nhau, trong đó bao gồm lĩnh vực kinh doanh chính của Công ty Cổ phần Tập đoàn Thép Tiến Lên là sản xuất và kinh doanh các mặt hàng thép cuộn, thép tấm, thép hình, ván cọc cừ, ....

Sau khi chính thức gia nhập Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO) từ đầu năm 2007, nền kinh tế Việt Nam đã bước đầu hội nhập với nền kinh tế thế giới và sự phát triển của nền kinh tế Việt Nam ngày càng gắn kết chặt chẽ với xu thế phát triển chung của nền kinh tế toàn cầu. Năm 2008 cũng là năm mà nền kinh tế toàn cầu bị suy thoái nặng nề, vì thế nền kinh tế Việt Nam cũng bị ảnh hưởng đáng kể và đang phải trải qua những thách thức khá lớn như tỷ lệ lạm phát, thất nghiệp gia tăng; khủng hoảng tín dụng, sự suy giảm cầu thị trường chứng khoán và sự đóng băng của thị trường bất động sản. Tốc độ tăng trưởng GDP năm 2008 của Việt Nam chỉ đạt 6,23% thấp hơn nhiều so với mục tiêu đặt ra. Việc xây dựng và triển khai các dự án bất động sản trong giai đoạn vừa qua là không khả thi do tình hình khó khăn của nền kinh tế Việt Nam và thế giới. Cũng giống như tất cả các ngành sản xuất công nghiệp khác, ngành sản xuất công nghiệp thép cũng gặp phải những khó khăn không nhỏ.

Đặc biệt trong bối cảnh Việt Nam đã chính thức gia nhập tổ chức thương mại thế giới WTO, nền kinh tế Việt Nam đã và sẽ đón nhận nhiều làn sóng đầu tư mới với các dự án lớn về công nghiệp và xây dựng sẽ được triển khai. Do đó, nhu cầu sắt thép và các sản phẩm từ sắt thép chất lượng cao phục vụ của các công trình công nghiệp, xây dựng và dân dụng sẽ không ngừng gia tăng. Đồng thời, nền kinh tế Việt Nam cũng đang dần bước qua giai đoạn khó khăn và từng bước phát triển ổn định. Chính vì vậy, sau giai đoạn khủng hoảng kinh tế sẽ là cơ hội lớn cho các doanh nghiệp ngành thép nói chung và trong tương lai Tập đoàn thép Tiến Lên sẽ ít gặp những trở ngại, khó khăn do nền kinh tế mang lại.

### **2. Rủi ro về pháp luật.**

Các hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty Cổ phần Tập đoàn Thép Tiến Lên chịu sự điều chỉnh của Luật Doanh nghiệp và các văn bản pháp luật chuyên ngành có liên quan. Ngoài ra, khi đã trở thành công ty đại chúng và niêm yết cổ phiếu trên thị trường

chứng khoán, hoạt động của Công ty còn phải tuân thủ theo Luật Chứng khoán, các văn bản pháp luật về chứng khoán và thị trường chứng khoán. Hiện nay, hệ thống văn bản pháp luật của Việt Nam vẫn đang trong quá trình điều chỉnh cho phù hợp với sự phát triển của nền kinh tế, những sự thay đổi của hệ thống pháp luật, chính sách trong nước có thể ảnh hưởng đến kế hoạch sản xuất kinh doanh của Công ty. Để hạn chế rủi ro này, Công ty luôn chú trọng nghiên cứu, nắm bắt các đường lối, chủ trương của Đảng và Nhà nước để từ đó xây dựng chiến lược, kế hoạch phát triển sản xuất kinh doanh phù hợp.

### **3. Rủi ro đặc thù.**

Ngành thép Việt Nam hiện nay chủ yếu chịu sự ảnh hưởng rất lớn từ thị trường thép trên thế giới do các công ty thép nước ta phải nhập khẩu khá nhiều phôi thép cũng như nguyên liệu thép từ nước ngoài để phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh. Trong hai năm gần đây, thị trường thép thế giới biến động mạnh, giá thép tăng giảm không ổn định khiến cho việc dự báo giá cả để dự trù kế hoạch nhập khẩu, tồn kho và bán hàng của các công ty thép trong nước nói chung và Tập đoàn Thép Tiến Lên nói riêng trở nên hết sức khó khăn. Điều này đã làm ảnh hưởng trực tiếp đến doanh thu và lợi nhuận của các công ty thép Việt Nam. Chính vì vậy, để lường trước và có những biện pháp ứng phó kịp thời với những rủi ro, Công ty xác định phải luôn bám sát thị trường, xây dựng chiến lược kinh doanh và thực hiện kịp thời để vượt qua những rủi ro trên với chi phí thấp nhất. Với một năm khó khăn cho ngành thép như năm 2008, Tập đoàn Thép Tiến Lên đã có những bước đi đúng đắn và kịp thời làm cho hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty ít chịu tác động xấu của việc biến động giá cả thép trên thế giới cũng như khủng hoảng kinh tế toàn cầu.

### **4. Rủi ro pha loãng**

Tổng số cổ phiếu dự kiến phát hành là 12.000.000 cổ phần chiếm 26,7% lượng cổ phần đang lưu hành của công ty. Sau khi lượng cổ phiếu chào bán này chính thức được đưa vào giao dịch trên thị trường, nhà đầu tư nên lưu ý một số vấn đề sau:

Trên thực tế, sự khác biệt về tốc độ tăng trưởng của lợi nhuận và vốn chủ sở hữu Công ty Cổ phần Tập đoàn Thép Tiến Lên (TLH) sẽ có ảnh hưởng đến chỉ số EPS cũng như giá trị sổ sách của Công ty. Vì vậy, nhà đầu tư cần có những đánh giá cẩn trọng về vấn đề này.

Cổ phiếu TLH được phát hành trên Sở Giao dịch Chứng khoán Tp. Hồ Chí Minh, vì vậy nhà đầu tư cần lưu ý việc giá cổ phiếu có thể được điều chỉnh kỹ thuật trong phạm vi nhất định cụ thể như sau:

| STT | Nội dung                                                                                                                                           | Giá Trị         |
|-----|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------|
| 1   | Lợi nhuận sau thuế thu nhập Doanh nghiệp năm 2009 (đồng)                                                                                           | 142.250.806.522 |
| 2   | Vốn chủ sở hữu năm tại 2009                                                                                                                        | 760.130.538.025 |
| 3   | Tỷ lệ cổ phiếu phát hành để chi trả cổ tức năm 2009                                                                                                | 5%              |
| 4   | Giá phát hành cho cổ đông hiện hữu (đồng/cp)                                                                                                       | 15.000          |
| 5   | Giá phát hành cho cán bộ chủ chốt                                                                                                                  | 15.000          |
| 6   | Số lượng cổ phần năm 2009 (cp)                                                                                                                     | 54.000.000      |
| 7   | Số lượng cổ phần phát hành để chi trả cổ tức, phát hành cho cổ đông hiện hữu, cán bộ chủ chốt và đối tác mới năm 2010                              | 12.000.000      |
| 8   | Số lượng cổ phần phát hành để chi trả cổ tức                                                                                                       | 2.700.000       |
| 9   | Số lượng cổ phần phát hành cho cổ đông hiện hữu (cp)                                                                                               | 2.700.000       |
| 10  | Số lượng cổ phần phát hành cho cán bộ chủ chốt (cp)                                                                                                | 600.000         |
| 11  | Số lượng cổ phần phát hành cho đối tác mới                                                                                                         | 6.000.000       |
| 12  | Số lượng cp bình quân gia quyền theo thời gian trong cả năm 2010 (cp)                                                                              | 60.000.000      |
| 13  | Thu nhập/cổ phần trước khi phát hành để chi trả cổ tức, phát hành cho cổ đông hiện hữu, cán bộ chủ chốt và đối tác mới năm 2010 (đồng/cp)          | 2.513           |
| 14  | Thu nhập/cổ phần điều chỉnh (đồng/cp)                                                                                                              | 5.833           |
| 12  | Giá trị sổ sách 1 cổ phần trước khi phát hành để chi trả cổ tức, phát hành cho cổ đông hiện hữu, cán bộ chủ chốt và đối tác mới năm 2010 (đồng/cp) | 14.076          |
| 13  | Giá trị sổ sách 1 cổ phần điều chỉnh (đồng/cp)                                                                                                     | 13.630          |
| 14  | Giá cổ phiếu TLH ngày 27/04/2010 (đồng/cp)                                                                                                         | 29.300          |
| 15  | Giá cổ phiếu điều chỉnh ngày 28/04/2010 (đồng/cp)                                                                                                  | 27.300          |

Như vậy, việc phát hành thêm 12.000.000 cổ phiếu sẽ làm điều chỉnh kỹ thuật giá của cổ phiếu và sẽ làm pha loãng EPS và Giá trị sổ sách của Công ty.

## 5. Rủi ro phát hành

Đợt phát hành này không có bảo lãnh phát hành nên có thể sẽ xảy ra rủi ro cổ phiếu phát hành không được mua hết. Trong trường hợp này, lượng cổ phần chưa phân phối hết sẽ được xử lý theo hướng:

- Hội đồng quản trị tiếp tục chào bán cho các đối tượng khác theo giá phát hành phù hợp tại thời điểm phát hành nhưng không ưu đãi hơn so với cổ đông hiện hữu. Xin phép UBCKNN gia hạn thời gian phát hành nếu xét thấy cần thiết.
- Đồng thời, Hội đồng quản trị cũng chủ động tìm kiếm các nguồn tài trợ bổ sung khác để đảm bảo huy động đủ vốn phục vụ kế hoạch kinh doanh nếu phát sinh. Trong suốt quá trình hoạt động, Công ty đã duy trì được mối quan hệ tín dụng tốt với ngân hàng. Do vậy, trong trường hợp thiếu hụt số vốn cần thiết, Công ty sẽ có giải pháp vay ngân hàng để đảm bảo đủ vốn cần thiết.

Tuy nhiên, với triển vọng tăng trưởng của Công ty thì khả năng thu hút sự quan tâm của các nhà đầu tư đối với cổ phiếu của Công ty là rất lớn, đảm bảo sự thành công của đợt phát hành.

## 6. Rủi ro tỷ giá hối đoái.

Nguyên liệu thép đầu vào của Công ty chủ yếu được nhập khẩu từ nước ngoài, vì vậy Công ty sẽ phải thanh toán các hợp đồng nhập khẩu bằng ngoại tệ tự do chuyển đổi. Do đó, biến động tỷ giá sẽ là một rủi ro đối với Công ty, ảnh hưởng đến giá nguyên vật liệu nhập khẩu, từ đó ảnh hưởng đến kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh. Trong thời gian vừa qua, biến động kinh tế đã tác động tới tỷ giá hối đoái, giá vàng thế giới tăng kéo theo giá USD trong nước tăng ngược lại với xu thế của thế giới, gây ảnh hưởng đến những doanh nghiệp nhập khẩu hàng hóa, nguyên vật liệu từ nước ngoài, trong đó có các doanh nghiệp kinh doanh và sản xuất thép.

Để hạn chế rủi ro này, bên cạnh chính sách nhập khẩu, dự trữ hàng tồn kho hợp lý, Công ty cũng đã có kế hoạch chủ động cân đối nguồn ngoại tệ, ký hợp đồng mua ngoại tệ kỳ hạn phục vụ cho nhập khẩu. Ngoài ra, Công ty luôn duy trì quan hệ, uy tín tốt với các tổ chức tín dụng lớn nên nguồn vốn vay bằng ngoại tệ luôn được đảm bảo và sử dụng linh hoạt.

## 7. Rủi ro về Tài chính.

Hiện tại Công ty Cổ phần Thép Tiến Lên đang duy trì một cơ cấu tài chính an toàn. Tuy nhiên, để tận dụng đòn bẩy tài chính, khi công ty có kế hoạch đầu tư thì nhu cầu vay vốn dài hạn sẽ cần thiết để đầu tư vào hoạt động sản xuất. Đối với các khoản vay có thời hạn vay dài, biến động về lãi suất có thể sẽ ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động của Công ty.

## 8. 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 Cổ phần Tập đoàn Thép Tiến Lên.



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

### 1. Tổ chức phát hành.

|                        |                                                              |
|------------------------|--------------------------------------------------------------|
| Ông NGUYỄN MẠNH HÀ     | CT. HĐQT Công ty CP Tập đoàn Thép Tiên Lên.                  |
| Bà PHẠM THỊ HỒNG       | TGD Công ty CP Tập đoàn Thép Tiên Lên.                       |
| Ông NGUYỄN VĂN QUANG   | P. TGD Công ty CP Tập đoàn Thép Tiên Lên.                    |
| Ông NGUYỄN ANH HÙNG    | P.TGD Công ty CP Tập đoàn Thép Tiên Lên.                     |
| Ông DƯƠNG QUANG BÌNH   | P.TGD Công ty CP Tập đoàn Thép Tiên Lên.                     |
| Bà ĐÀO THỊ KIM LOAN    | Kế toán trưởng Công ty CP Tập đoàn Thép Tiên Lên             |
| Bà TRƯƠNG THỊ THU HIỀN | Trưởng ban kiểm soát Công ty Cổ phần Tập đoàn Thép Tiên Lên. |

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

### 2. Tổ chức tư vấn.

Ông NGUYỄN QUANG VINH TGD Công ty CP Chứng khoán Sài Gòn – Hà Nội.

Bản cáo bạch này là một phần của hồ sơ phát hành do Công ty Cổ phần Chứng khoán Sài Gòn – Hà Nội tham gia lập trên cơ sở Hợp đồng tư vấn phát hành với Công ty Cổ phần Tập đoàn Thép Tiên Lên. 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 Tập đoàn Thép Tiên Lên cung cấp.

**III. CÁC KHÁI NIỆM.**

|                   |                                                          |
|-------------------|----------------------------------------------------------|
| Công ty           | Công ty Cổ phần Tập đoàn Thép Tiến Lên.                  |
| Tổ chức phát hành | Công ty Cổ phần Tập đoàn Thép Tiến Lên.                  |
| Tiến Lên          | Tên giao dịch của Công ty Cổ phần Tập đoàn Thép Tiến Lên |
| T.L.C             | Tên viết tắt của Công ty Cổ phần Tập đoàn Thép Tiến Lên. |
| Tây Nguyên        | Công ty TNHH Thép Tây Nguyên                             |
| Đại Phúc          | Công TNHH Sản xuất và thương mại Đại Phúc                |
| Bắc Nam           | Công ty Cổ phần Thép Bắc Nam                             |
| ĐHĐCĐ             | Đại hội đồng cổ đông                                     |
| HĐQT              | Hội đồng quản trị                                        |
| BKS               | Ban kiểm soát                                            |
| CBCNV             | Cán bộ công nhân viên                                    |
| UBCKNN            | Ủy ban Chứng Khoán Nhà nước                              |
| SGDCK             | Sở Giao dịch Chứng khoán                                 |
| HOSE              | Sở Giao dịch Chứng khoán TP. HCM                         |
| HNX               | Sở giao dịch chứng khoán Hà Nội.                         |
| BHXH              | Bảo hiểm xã hội                                          |
| CNĐKKD            | Chứng nhận đăng ký kinh doanh                            |
| BCTC              | Báo cáo tài chính                                        |
| SXKD              | Sản xuất kinh doanh                                      |
| XNK               | Xuất nhập khẩu                                           |
| TGD               | Tổng Giám Đốc                                            |
| P.TGD             | Phó Tổng Giám Đốc                                        |
| NC&PT             | Nghiên cứu và phát triển                                 |
| KHSX              | Kế hoạch sản xuất                                        |
| QC                | Quản lý chất lượng                                       |
| NG                | Nguyên giá                                               |
| GLCL              | Giá trị còn lại                                          |
| TNDN              | Thuế thu nhập doanh nghiệp                               |

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

##### 1. Lịch sử hình thành và phát triển.

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

Công ty Cổ phần Tập đoàn Thép Tiến Lên được thành lập năm 1988, tiền thân là một cửa hàng vật liệu xây dựng, đến năm 1993 được chuyển đổi thành doanh nghiệp tư nhân Tiến Lên, với ngành nghề kinh doanh chính là buôn bán vật liệu xây dựng, trong đó, sản phẩm chủ yếu là các sản phẩm về sắt thép. Trải qua 16 năm hoạt động và phát triển, từ doanh nghiệp tư nhân Tiến Lên, Công ty đã chuyển đổi lần thứ nhất thành Công ty TNHH Tiến Lên ngày 22/11/2001 với mức vốn điều lệ ban đầu chỉ là: 15.000.000.000đ. Từ khi hoạt động dưới hình thức công ty TNHH, lĩnh vực hoạt động của Tiến Lên được mở rộng, doanh thu và lợi nhuận tăng nhanh vượt bậc trong giai đoạn năm 2006 đến năm 2008. Đến cuối năm 2008, Tiến Lên đã tăng vốn lên 226 tỷ đồng với doanh thu trên 1.000 tỷ đồng mỗi năm. Cũng tại thời điểm này, Công ty đã tiến hành mua lại phần lớn vốn góp, sáp nhập 02 Công ty sản xuất và gia công thép hình khác là Công ty TNHH Sản xuất và Thương mại Đại Phúc và Công ty TNHH Thép Tây Nguyên thành công ty con của Tiến Lên với mức chi phối trên 95%, giúp cho Tiến Lên trở thành một trong những doanh nghiệp đi đầu cả nước trong việc sản xuất và kinh doanh thép hình (U,I,V) các loại. Do nhu cầu mở rộng sản xuất, tạo đà phát triển ngày một vững mạnh và khẳng định thương hiệu trên thương trường, vào ngày 18/8/2009 Công ty đã quyết định chuyển đổi từ Công ty TNHH Tiến Lên thành Công Ty Cổ Phần Tập Đoàn Thép Tiến Lên với hai công ty con trực thuộc là (i) Công ty TNHH Sản Xuất và Thương Mại Đại Phúc, ngày thành lập 30/11/2001, vốn điều lệ là 120.000.000.000 VNĐ, và (ii) Công ty TNHH Thép Tây Nguyên, ngày thành lập 07/08/1999, vốn điều lệ là 161.000.000.000 VNĐ. Ngoài ra Tiến Lên còn có 1 công ty mà tập đoàn giữ quyền chi phối là Công ty Cổ Phần Thép Bắc Nam, tại Khu Công Nghiệp Tam Phước, Đồng Nai.

Để chuẩn bị cho việc hội nhập quốc tế trong thời kỳ mới, trong những năm qua, với quan điểm “Nhân lực là nguồn cội của thành công”, Tập đoàn thép Tiến Lên luôn chú trọng đầu tư phát triển nguồn nhân lực cả về chất và lượng. Đội ngũ công nhân kỹ thuật lành nghề được trang bị đầy đủ các máy móc thiết bị như máy chấn, máy cắt chỉnh phẳng, máy thu cuộn, máy pha băng với công nghệ tiên tiến để sản xuất ra các sản phẩm như vách ngăn cách nhiệt, khung cột kết cấu, thép tấm, thép cuộn, tôn cuộn màu, ống thoát nước. Công ty đã được tổ chức JAS – ANZ của Úc và

Newzealand cấp chứng chỉ ISO 9001 – 2000 và hiện nay là phiên bản mới ISO 9001 -2008 cho hệ thống quản lý chất lượng tại Trụ sở chính và Công ty thành viên. Trong năm 2008 Công ty Cổ phần Tập đoàn Thép Tiến Lên đã vinh dự được đứng trong Top 500 Doanh nghiệp lớn nhất Việt Nam do Báo điện tử Vietnamnet phối hợp cùng Công ty cổ phần báo cáo đánh giá Việt Nam và Trường Đại học Kinh doanh Harvard (Mỹ) tổ chức và xếp hạng. Chính những yếu tố đó đã tạo nên thế mạnh và lợi thế cạnh tranh để Công ty phát triển bền vững và tự tin để thực hiện các mục tiêu chiến lược trong giai đoạn tiếp theo.

Có được sự thành công và lớn mạnh như ngày nay, bên cạnh sự hợp tác và gắn bó lâu dài của các đối tác và bạn hàng truyền thống trong và ngoài nước như: Pháp, Nga, Kazakstan, Nhật Bản, Hàn Quốc, Trung Quốc, Đài Loan, Thái Lan, Singapore, Indonesia.. là sự chỉ đạo sáng suốt của Ban Lãnh đạo Công ty cùng với tinh thần đoàn kết, không ngừng học hỏi, sáng tạo của tập thể gần 400 CBCNV Tập đoàn Tiến Lên và các công ty con trực thuộc.

***Quá trình tăng vốn của Tiến Lên từ khi chuyển đổi thành Công ty Cổ phần:***

- Ngày 18/08/2009 Công ty TNHH Tiến Lên thực hiện chuyển đổi thành Công ty Cổ phần Tập đoàn Thép Tiến lên với mức vốn thực góp là 449.530.000.000 VNĐ.
- Ngày 05/10/2009 Công ty hoàn tất việc phát hành hành riêng lẻ 9.047.000 cổ phiếu cho cán bộ - CNV công ty và một số cổ đông chiến lược bên ngoài (dưới 100 cổ đông), tăng vốn lên 540.000.000.000 VNĐ. Từ thời điểm này, Tiến Lên chính thức trở thành công ty đại chúng và đã đăng ký với UBCKNN.

**1.2. Giới thiệu về Tập đoàn Tiến Lên.**

- Tên Công ty: **Công ty Cổ Phần Tập Đoàn Thép Tiến Lên.**
- Tên tiếng Anh: **Tienlen Steel Corporation Joint Stock Company.**
- Tên viết tắt:



T.L.C.

- Biểu tượng của Công ty:
- Vốn điều lệ: 540.000.000.000 VNĐ (Năm trăm bốn mươi tỷ đồng).
- Tổng số cổ phần: 54.000.000 cổ phần.
- Mệnh giá cổ phần: 10.000 đồng
- Loại cổ phần: cổ phần phổ thông
- Trụ sở chính: G1A, Đường Đồng Khởi, P Tân Hiệp, Tp Biên Hòa, Tỉnh Đồng Nai.
- Điện thoại: (84-061) 3823187
- Fax: (84-061) 3892043
- Email: [tienlen\\_metal@hcm.vnn.vn](mailto:tienlen_metal@hcm.vnn.vn)
- Website: [www.tienlengroup.com.vn](http://www.tienlengroup.com.vn)
- Giấy CNĐKKD: Giấy CNĐKKD số 3600512830 do Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh Đồng Nai cấp lần đầu ngày: 18/8/2009. Đăng ký thay đổi lần thứ 2 ngày 26/11/2009.



- Ngành nghề kinh doanh của Tập đoàn Tiến Lên:

Căn cứ giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 3600512830 do Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh Đồng Nai cấp lần đầu ngày: 18/8/2009, đăng ký thay đổi lần thứ 2 ngày 26/11/2009, ngành nghề hoạt động của Tập đoàn Tiến Lên như sau:

- o Sản xuất thép (không sản xuất tại trụ sở).
- o Mua bán, đại lý vật liệu xây dựng, sắt, thép, nhôm, đồng nguyên liệu, ống nước, thiết bị cấp nước trong nhà, thiết bị nhiệt và phụ tùng thay thế, máy móc thiết bị phục vụ nông nghiệp và phụ tùng thay thế, hàng trang trí nội thất.
- o Môi giới thương mại.
- o Bốc xếp hàng hóa.
- o Vận tải hàng hóa đường bộ.
- o Xây dựng công trình dân dụng, công nghiệp, cầu đường, thủy lợi.
- o San lấp mặt bằng.
- o Lắp đặt trang thiết bị cho các công trình xây dựng.
- o Gia công cơ khí, Sửa chữa máy nông nghiệp (không gia công, sửa chữa tại trụ sở).
- o Tư vấn, thiết kế kết cấu công trình xây dựng dân dụng, công nghiệp.
- o Mua bán ô tô, phụ tùng ô tô.
- o Đại lý mua bán, ký gửi hàng hóa. Kinh doanh bất động sản. Kinh doanh nhà hàng, khách sạn (không kinh doanh tại trụ sở).
- o Đầu tư xây dựng cơ sở hạ tầng, khu dân cư, khu đô thị, khu công nghiệp, cụm công nghiệp. Kinh doanh khu thương mại – dịch vụ, khu du lịch sinh thái (không kinh doanh tại trụ sở).
- o Đầu tư kinh doanh cầu, cảng, bến bãi, kho bãi, nhà xưởng.
- o Trồng rừng và khai thác rừng trồng. Mua bán, chế biến gỗ (từ nguồn hợp pháp và không chế biến tại trụ sở).

Hoạt động của Tiến Lên chủ yếu là sản xuất các loại thép hình từ U,I,H qui cách từ 100 mm đến 350 mm, thép góc từ V qui cách từ 50 mm đến 120 mm;

Kinh doanh thương mại của công ty trong những năm qua chủ yếu là mặt hàng thép công nghiệp các loại với tỷ trọng chiếm hơn 80% doanh thu toàn công ty bao gồm: thép cuộn, thép tấm, thép hình, các sản phẩm tấm lợp, xà gỗ ....

## **2. Cơ cấu tổ chức**

Công ty Cổ phần Tập đoàn Thép Tiến Lên được tổ chức và hoạt động theo Luật doanh nghiệp số 60/2005/QH đã được Quốc hội Nước Cộng hòa Xã hội Chủ nghĩa Việt Nam thông qua ngày 29 tháng 11 năm 2005, Điều lệ Tổ chức và Hoạt động của Công ty và các văn bản pháp luật khác có liên quan. Hiện nay Công ty có các công ty con và chi nhánh, văn phòng, nhà xưởng tại các địa điểm sau:

### **Trụ sở chính Công ty Cổ phần Tập đoàn Thép Tiến Lên:**

Địa chỉ: G1A, Đường Đồng Khởi, P. Tân Hiệp, Tp. Biên Hòa, Tỉnh Đồng Nai

Điện thoại: (84-61) 3823187 Fax: (84-61) 3892043

Email: [tienlen\\_metal@hcm.vnn.vn](mailto:tienlen_metal@hcm.vnn.vn)

Website: [www.tienlengroup.com.vn](http://www.tienlengroup.com.vn)

### **Cửa hàng kinh doanh kim khí số 2 – Công ty CP Tập đoàn Thép Tiến Lên**

Địa chỉ: A16C, Kp 5 Xa Lộ Hà Nội, Kp 5, Tân Hiệp, BH, Đồng Nai

Điện thoại: (84-61) 3891301 Fax: (84-61) 3891305

Email: [tienlencenter@viettel.vn](mailto:tienlencenter@viettel.vn)

### **Trung tâm tư vấn thiết kế xây dựng**

Địa chỉ: A15C Xa Lộ Hà Nội, Kp 5, P. Tân Hiệp, Biên Hòa, Đồng Nai

Điện thoại: (84-61) 6293693 Fax: (84-61) 3891305

Email: [tienlencenter@viettel.vn](mailto:tienlencenter@viettel.vn) - [nt.phong@tienlengroup.com.vn](mailto:nt.phong@tienlengroup.com.vn)

### **Xí nghiệp cơ khí chế tạo máy – Công ty CP Tập đoàn Thép Tiến Lên**

Địa chỉ: G4A, Đồng Khởi, P. Tân Hiệp, Tp. Biên Hòa, Tỉnh Đồng Nai

Điện thoại: (84-61) 3911116

### **Văn Phòng Đại diện - Công ty CP Tập đoàn Thép Tiến Lên tại Đồng Nai**

Địa chỉ: D21/2, KP 5, P. Tân Hiệp, Tp. Biên Hòa, Tỉnh Đồng Nai

Điện thoại: (84-61) 3895360

**Xí nghiệp vận tải – Công ty CP Tập đoàn Thép Tiên Lên**

Địa chỉ: D17, KP 5, P. Tân Hiệp, Tp. Biên Hòa, Tỉnh Đồng Nai

Điện thoại: (84-61) 3895360

**Cửa hàng kinh doanh kim khí số 4 – Công ty CP Tập đoàn Thép Tiên Lên**

Địa chỉ: A19B, Kp5, Xa Lộ Hà Nội, P. Tân Hiệp, Tp. Biên Hòa, Tỉnh Đồng Nai

Điện thoại: (84-61) 3891301

**Công ty TNHH Sản Xuất và Thương Mại Đại Phúc**

Địa chỉ: Lô 8, đường Song Hành KCN Tân Tạo, Bình Tân, Tp. Hồ Chí Minh.

Điện thoại: (84-8) 37507818 Fax: (84-8) 37540238

Email: [daiphucco@hcm.vnn.vn](mailto:daiphucco@hcm.vnn.vn)

**Xưởng sản xuất gia công cơ khí - Cty TNHH Sản Xuất và Thương Mại Đại Phúc**

Địa chỉ: Lô 26- Đường số 2, KCN Tân Tạo, P. Bình Trị Đông B, Bình Tân, Tp. Hồ Chí Minh.

Điện thoại: (84-8) 37540089 Fax: (84-8) 37540089

Email: [daiphucco@hcm.vnn.vn](mailto:daiphucco@hcm.vnn.vn)

**Công ty TNHH Thép Tây Nguyên**

Địa chỉ: Lô 12-14, đường số 1, KCN Tân Tạo, Bình Tân, Tp. Hồ Chí Minh

Điện thoại: (84-8) 37505660 Fax: (84-8) 37505665

Email: [taynguyensteel@vnn.vn](mailto:taynguyensteel@vnn.vn)

**Nhà máy sản xuất gia công thép tấm - Công ty TNHH thép Tây Nguyên**

Địa chỉ: Lô 9D Đường C, KCN Tân Tạo, P. Bình Trị Đông B, Bình Tân, Tp. Hồ Chí Minh.

Điện thoại: (84-8) 37507239 Fax: (84-8) 37507239

Email: [taynguyensteel@vnn.vn](mailto:taynguyensteel@vnn.vn)

**Cửa hàng kinh doanh sắt thép – Cty TNHH Thép Tây Nguyên**

Địa chỉ: D11/3A, P. Tân Tạo A, Q. Bình Tân, Tp. Hồ Chí Minh

Điện thoại: (84-8) 37505984

Fax: (84-8) 37543233

Email: [taynguyensteel@vnn.vn](mailto:taynguyensteel@vnn.vn)

### **Công ty Cổ Phần Thép Bắc Nam**

Địa chỉ: KCN Tam Phước, Xã Tam Phước, Huyện Long Thành, Tỉnh Đồng Nai

Điện thoại: (84-61) 2225489

Fax: (84-61) 3513569

Email: [bacnamsteel@yahoo.com.vn](mailto:bacnamsteel@yahoo.com.vn)

Công ty Cổ phần Tập đoàn Thép Tiến Lên được tổ chức và điều hành theo mô hình Công ty cổ phần, tuân thủ theo các quy định của pháp luật hiện hành. Cơ cấu tổ chức của Công ty được xây dựng nhằm phù hợp với lĩnh vực hoạt động của Công ty.

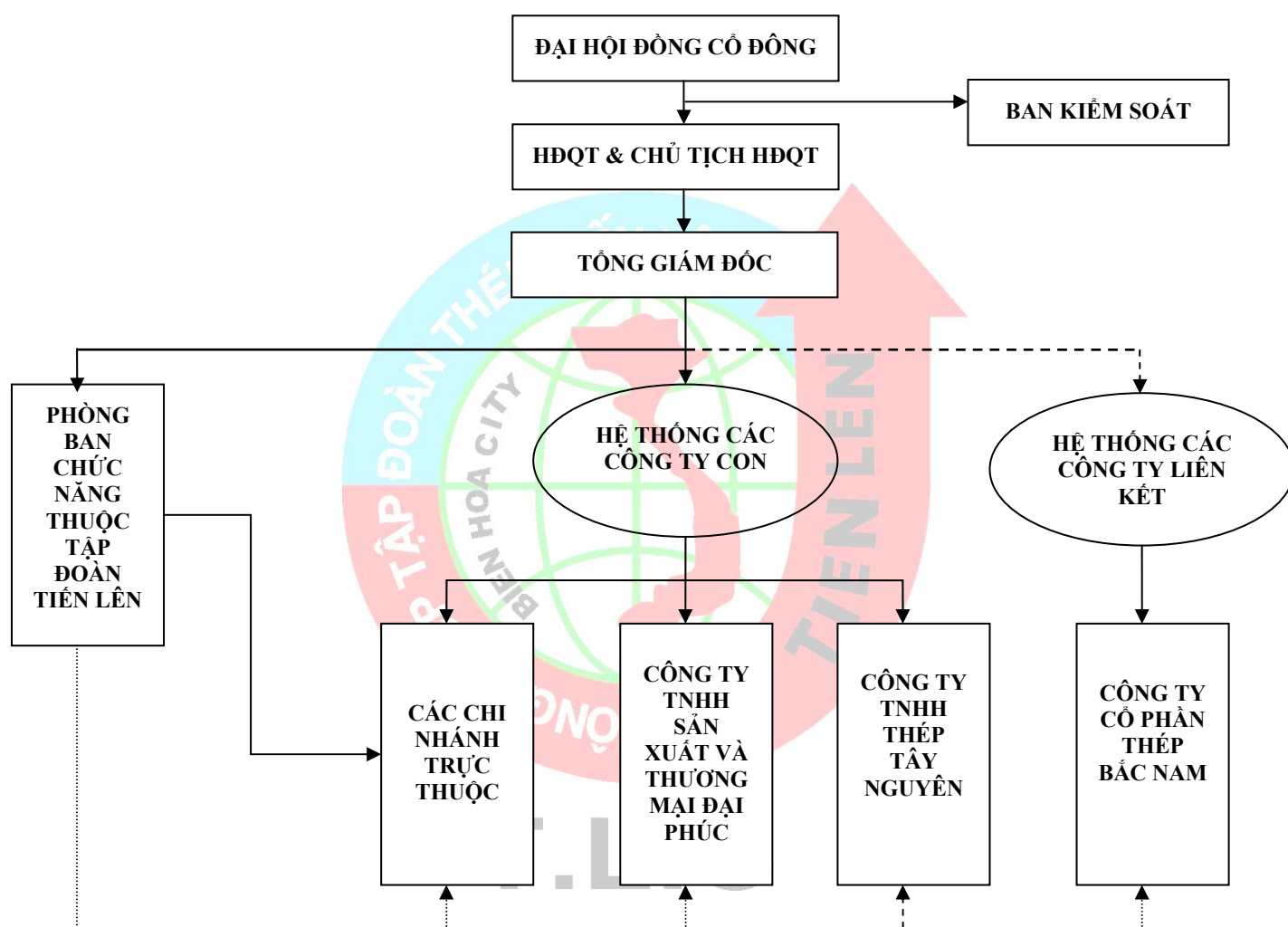


C



*Một số hình ảnh các công ty thành viên của Tập đoàn Tiến Lên và chứng chỉ ISO 9001:2000 của*

## Sơ đồ tổ chức mô hình Công ty mẹ - Công ty con của Tập đoàn Tiên Lên



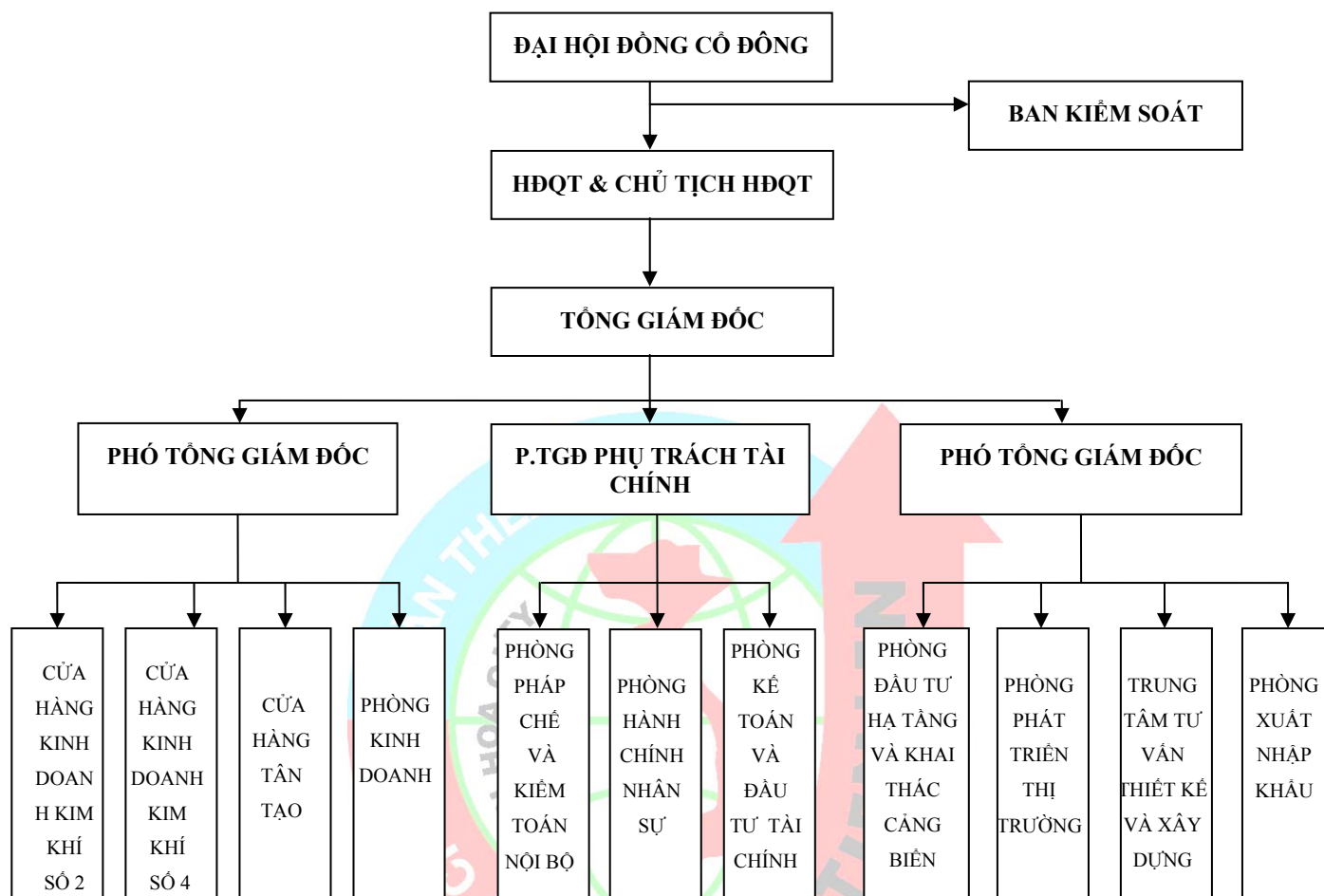
Chú thích: Đường — : quản lý trực tuyến.

Đường - - - : phối hợp, kiểm soát, hỗ trợ.

### 3. Cơ cấu bộ máy quản lý.

Công ty Cổ phần Tập đoàn Thép Tiên Lên 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 Tập đoàn Tiên Lên tuân thủ Luật doanh nghiệp, các Luật khác có liên quan và Điều lệ Công ty Cổ phần Tập đoàn Thép Tiên Lên được Đại hội cổ đông nhất trí thông qua.

## CƠ CẤU BỘ MÁY QUẢN LÝ CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN TẬP ĐOÀN THÉP TIỀN LÊN



### Đại hội đồng cổ đông

Đại hội đồng cổ đông là cơ quan quyền lực có thẩm quyền cao nhất của Tập đoàn Tiến Lên, gồm tất cả các cổ đông có quyền biểu quyết, họp mỗi năm ít nhất 01 lần. Đại hội đồng cổ đông có nhiệm vụ:

- Thông qua sửa đổi, bổ sung điều lệ.
- Thông qua kế hoạch phát triển của Tiến Lên, thông qua báo cáo tài chính hàng năm báo cáo của HĐQT, Ban kiểm soát và của các kiểm toán viên.
- Quyết định số lượng thành viên của HĐQT.
- Bầu, bãi nhiệm, miễn nhiệm các thành viên HĐQT, Ban kiểm soát và phê chuẩn việc HĐQT bổ nhiệm Tổng giám đốc.

### **Hội đồng quản trị**

HDQT là cơ quan quản lý Tập đoàn Tiến Lên, các thành viên HDQT được Đại hội đồng cổ đông bầu ra, đại diện cho các cổ đông, có toàn quyền nhân danh Tập đoàn Tiến Lên để quyết định mọi vấn đề liên quan đến mục đích, quyền lợi của Tiến Lên, trừ những vấn đề thuộc thẩm quyền của Đại hội đồng cổ đông. HDQT có trách nhiệm giám sát Tổng Giám đốc và những người quản lý khác. Quyền và nghĩa vụ của HDQT do Luật pháp và Điều lệ Công ty Cổ phần Tập đoàn Thép Tiến Lên, các Quy chế nội bộ của Tiến Lên và Nghị quyết của ĐHĐCĐ quy định. HDQT của Tiến Lên có 05 thành viên. Chủ tịch Hội đồng Quản trị là người đại diện theo pháp luật của Công ty.

### **Ban kiểm soát**

Ban kiểm soát là cơ quan trực thuộc Đại hội đồng cổ đông, do Đại hội đồng cổ đông bầu ra. Ban kiểm soát có nhiệm vụ kiểm tra tính hợp lý, hợp pháp trong điều hành hoạt động kinh doanh, báo cáo tài chính của Tiến Lên. Ban kiểm soát Tập đoàn Tiến Lên hoạt động độc lập với HDQT và Ban Tổng Giám đốc. Ban kiểm soát chịu trách nhiệm trước Đại hội đồng cổ đông và pháp luật về những công việc thực hiện của mình.

### **Ban Tổng Giám đốc**

Ban Tổng Giám đốc của Tiến Lên gồm có Tổng Giám đốc do HDQT bổ nhiệm, là người điều hành và có quyết định cao nhất về tất cả các vấn đề liên quan đến hoạt động hàng ngày của Tập đoàn Tiến Lên và chịu trách nhiệm trước HDQT về việc thực hiện các quyền và nhiệm vụ được giao. Các Phó Tổng Giám đốc là người giúp việc cho Tổng Giám đốc và chịu trách nhiệm trước Tổng Giám đốc về phần việc được phân công, chủ động giải quyết những công việc đã được Tổng Giám đốc ủy quyền và phân công theo đúng pháp luật của Nhà nước và Điều lệ của Công ty cổ phần Tập đoàn Thép Tiến Lên.

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

- ❖ **Phòng Kinh doanh** gồm 04 bộ phận trực thuộc bao gồm bộ phận bán hàng, bộ phận mua hàng trong nước, bộ phận kinh doanh hệ thống phân phối, bộ phận Marketing và giải quyết khiếu nại của khách hàng.

Phòng kinh doanh có nhiệm vụ thực hiện quy trình nhận đặt hàng và giao dịch đối với tất cả các khách hàng; hỗ trợ và phát triển hệ thống khách hàng; chăm sóc khách hàng và theo dõi công nợ, thu thập, phân tích thông tin hàng hoá về nhu cầu thị trường, sức mua và khả năng cung cấp và thông tin cạnh tranh thị trường trong nước, nhu cầu thị trường, giá bán của các đối thủ cạnh tranh, tiếp nhận ý kiến phản hồi về sản phẩm từ khách hàng.

- ❖ **Phòng xuất nhập khẩu:** Bộ phận XNK có nhiệm vụ thực hiện các nghiệp vụ xuất nhập khẩu, lập kế hoạch nhập khẩu và tổ chức triển khai kế hoạch hàng tháng, quý, năm nhằm đảm bảo 100% nhu cầu sản xuất và kinh doanh của Tập đoàn Tiến Lên; thực hiện đàm phán, giao dịch, xúc tiến thương mại với các đối tác nước ngoài; thiết lập mối quan hệ tốt với đối tác nước ngoài, các nhà cung ứng trong và ngoài nước, các cơ quan hoặc các đơn vị có liên quan đến công tác xuất nhập khẩu; thu thập thông tin giá cả sắt thép, thông tin kinh tế và thị trường thế giới, khu vực, trong nước; lập báo cáo, phân tích số liệu về những mặt hàng xuất nhập khẩu. tiến hành theo dõi các thủ tục liên quan đến các hoạt động xuất nhập khẩu như theo dõi tiến độ giao nhận hàng, tình hình thanh toán, chịu trách nhiệm chính về chất lượng, số lượng, chủng loại tất cả hàng hoá xuất nhập khẩu.
- ❖ **Phòng đầu tư phát triển:** tham mưu, giúp việc cho HĐQT và Ban Tổng giám đốc Tập đoàn Tiến Lên trong việc xây dựng chiến lược sản xuất kinh doanh, quy hoạch, phát triển và quản lý các dự án đầu tư mới trên các lĩnh vực như: kinh doanh bất động sản, cảng biển, logistics, đầu tư tài chính, thép, vật liệu xây dựng,... phối hợp với Ban trợ lý HĐQT và TGD để thực hiện các thủ tục pháp lý, kinh doanh theo đúng chủ trương định hướng của HĐQT, Ban TGD phù hợp với các quy định của pháp luật.
- ❖ **Phòng hành chính nhân sự:** Tư vấn về thủ tục thực hiện các dự án kinh doanh của Công ty phù hợp với quy định của pháp luật cũng như các vấn đề liên quan đến nhân sự, lao động của Công ty, quản lý và lưu trữ toàn bộ các tài liệu, công văn, giấy tờ, hồ sơ pháp lý của Công ty đồng thời thực hiện các chương trình phúc lợi, các chính sách liên quan đến người lao động. Theo dõi việc thực hiện các chính sách bảo hiểm xã hội – y tế cho CBCNV của Công ty. Xây dựng kế hoạch, đề xuất các chương trình vui chơi giải trí tập thể cho CBCNV trong Công ty, đảm bảo sử dụng quỹ phúc lợi hợp lý và có hiệu quả nhất. Tìm kiếm, tuyển dụng các ứng cử viên có năng lực vào các vị trí theo yêu cầu của Ban Giám đốc. Tư vấn cho Ban Giám đốc về các chính sách, chủ trương mới trong lĩnh vực lao động. Xây dựng, đề xuất các chương trình đào tạo, nâng cao trình độ và kỹ năng chuyên môn cho

phòng ban thực hiện các hoạt động kinh doanh theo kế hoạch và mục tiêu đề ra. Phòng kinh doanh luôn phải cập nhật thông tin về thị trường, thường xuyên kiểm tra tình hình sản xuất kinh doanh ở các đơn vị trực thuộc, quản lý hàng hóa theo quy chế, quy định của Công ty, theo dõi, thống kê, tổng hợp báo cáo chính xác, định kỳ và đột xuất khi có yêu cầu để Ban Giám đốc kịp thời có biện pháp chỉ đạo.

- ❖ **Phòng Kế Toán và đầu tư tài chính:** Tổ chức hạch toán kinh tế về hoạt động kinh doanh của Tập đoàn Tiến Lên; tổng hợp kết quả kinh doanh, lập báo cáo kế toán thống kê, phân tích hoạt động SXKD để phục vụ cho việc kiểm tra thực hiện kế hoạch của Tiến Lên; Ghi chép, phản ánh chính xác, kịp thời và có hệ thống sự diễn biến các nguồn vốn phục vụ cho việc huy động nguồn lực hàng hóa trong sản xuất - kinh doanh của Tiến Lên; theo dõi đối chiếu số liệu công nợ của Tiến Lên, phản ánh và đề xuất kế hoạch thu, chi tiền mặt và các hình thức thanh toán khác. Tham mưu cho Tổng giám đốc Tập đoàn Tiến Lên chỉ đạo các đơn vị thực hiện các chế độ quản lý tài chính, kế toán theo quy định của nhà nước và Tập đoàn Tiến Lên.
- ❖ **Phòng pháp chế & kiểm soát nội bộ:** Phòng pháp chế và kiểm soát nội bộ là phòng chuyên môn thuộc Tập đoàn Tiến Lên, có chức năng giúp Ban Tổng Giám đốc Tiến Lên thực hiện chức năng kiểm toán và các vấn đề khác về kiểm tra, kiểm soát theo đúng quy định pháp luật của nhà nước và của Tập đoàn Tiến Lên.
- ❖ **Phòng đầu tư hạ tầng và khai thác cảng biển:** Quản lý và giám sát tiến độ thực hiện dự án Cảng biển tại Cảng Cái Mép – Thị Vải, Vũng Tàu.

#### 4. Cơ cấu cổ đông; Danh sách cổ đông nắm giữ từ trên 5% vốn cổ phần (có quyền biểu quyết) của Tập đoàn Tiến Lên; Danh sách cổ đông sáng lập và tỷ lệ nắm giữ (tại thời điểm 01/04/2010).

##### 4.1. Cơ cấu cổ đông của Tập đoàn Tiến Lên

Căn cứ danh sách cổ đông tại ngày 01 tháng 04 năm 2010, cơ cấu cổ đông của Tiến Lên như sau:

| Stt       | Chỉ tiêu                   | Số cổ phần | Giá trị (đồng)  | Tỷ lệ % |
|-----------|----------------------------|------------|-----------------|---------|
| <b>I</b>  | <b>Cổ đông trong nước</b>  |            |                 |         |
| 1         | Cổ đông cổ chức:           | 3.000.000  | 30.000.000.000  | 5,56%   |
| 2         | Cổ đông cá nhân:           | 50.819.976 | 508.197.960.000 | 94,11%  |
| <b>II</b> | <b>Cổ đông nước ngoài:</b> |            |                 |         |

| Stt | Chỉ tiêu         | Số cổ phần        | Giá trị (đồng)         | Tỷ lệ %     |
|-----|------------------|-------------------|------------------------|-------------|
| 1   | Cổ đông cổ chức: | 0                 | 0                      | 0%          |
| 2   | Cổ đông cá nhân: | 180.024           | 1.800.240.000          | 0.33%       |
|     | <b>Cộng</b>      | <b>54.000.000</b> | <b>540.000.000.000</b> | <b>100%</b> |

**4.2. Danh sách cổ đông nắm giữ từ trên 5% vốn cổ phần của Tập đoàn Tiến Lên:**

| Stt | Tên Cổ đông      | Địa chỉ                                                             | Số cổ phần        | Tỷ lệ sở hữu/VĐL |
|-----|------------------|---------------------------------------------------------------------|-------------------|------------------|
| 1   | Nguyễn Mạnh Hà   | G1A, đường Đồng Khởi, KP 4, phường Tân Hiệp, TP. Biên Hòa, Đồng Nai | 8.849.900         | 16,39            |
| 2   | Phạm Thị Hồng    | G1A, đường Đồng Khởi, KP 4, phường Tân Hiệp, TP. Biên Hòa, Đồng Nai | 7.859.400         | 14,55            |
| 3   | Nguyễn Văn Quang | 306/1, KP 1, phường Bình Đa, TP. Biên Hòa, Đồng Nai                 | 6.215.095         | 11,51            |
|     | <b>Tổng cộng</b> |                                                                     | <b>22.924.395</b> | <b>42,45%</b>    |

**4.3. Danh sách cổ đông sáng lập:**

Căn cứ giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 3600512830 do Sở Kế Hoạch - Đầu Tư tỉnh Đồng Nai cấp ngày 18 tháng 08 năm 2009, đăng ký thay đổi lần thứ 02 ngày 26 tháng 11 năm 2009, danh sách cổ đông sáng lập của Tập đoàn Tiến Lên như sau:

| Tên Cổ đông      | Địa chỉ                                                             | Số cổ phần        |
|------------------|---------------------------------------------------------------------|-------------------|
| Nguyễn Mạnh Hà   | G1A, đường Đồng Khởi, KP 4, phường Tân Hiệp, TP. Biên Hòa, Đồng Nai | 8.849.900         |
| Phạm Thị Hồng    | G1A, đường Đồng Khởi, KP 4, phường Tân Hiệp, TP. Biên Hòa, Đồng Nai | 7.859.400         |
| Nguyễn Văn Quang | 306/1, KP 1, phường Bình Đa, TP. Biên Hòa, Đồng Nai                 | 6.215.095         |
| <b>Tổng cộng</b> |                                                                     | <b>22.924.395</b> |

Căn cứ vào quy định Điều 84, khoản 1 và khoản 5, Luật doanh nghiệp: “Các cổ

đồng sáng lập phải cùng nhau đăng ký mua ít nhất 20% tổng số cổ phần phổ thông được quyền chào bán ...”; “Trong thời hạn 03 năm, kể từ ngày Công ty được cấp giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh, ...” đến thời điểm hiện nay thì thời hạn hiệu lực của các hạn chế đối với cổ phần của cổ đông sáng lập vẫn còn hiệu lực và thời gian hạn chế chuyển nhượng sẽ kéo dài đến ngày 18/08/2012 theo quy định của Luật doanh nghiệp.

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

➤ **Những Công ty con của tổ chức phát hành.**

❖ **Công ty TNHH Sản xuất và thương mại Đại Phúc.**

Ngành nghề kinh doanh: Sản xuất và gia công cơ khí, cắt, cán, kéo kim loại, sắt xây dựng. Chế tạo máy công nghiệp. Mua bán sắt, thép, thiết bị, máy công nghiệp, máy ô tô. Cho thuê kho bãi. Chế tạo, lắp đặt, mua bán thiết bị nâng hạ. Xây dựng dân dụng, công nghiệp, cầu đường./.

Địa chỉ: Lô số 8 Khu công nghiệp Tân Tạo Song Hành, Phường Tân Tạo A, Quận Bình Tân, Tp.HCM

Điện thoại: (84-8) 37507818

Fax: (84-8) 37540238

Vốn điều lệ: 120.000.000.000 đồng.

Giấy CNĐKKD: Số 4102007542 do Sở Kế hoạch và Đầu tư TP. Hồ Chí Minh cấp ngày 30 tháng 11 năm 2001. Đăng ký thay đổi lần thứ 9 ngày 26/03/2009.

Ngày thành lập: ngày 30 tháng 11 năm 2001.

Người đại diện theo pháp luật: Ông Phạm Minh Đức – Giám Đốc Công ty.

Tiền Lên sở hữu: 95,83% vốn.

❖ **Công ty TNHH Thép Tây Nguyên.**

Ngành nghề kinh doanh: Sản xuất thép xây dựng và thép ống. Xây dựng công trình công nghiệp và dân dụng. Mua bán sắt

thép, thiết bị, phụ tùng, vật tư, máy móc, kim khí điện máy, thủ công mỹ nghệ, vật liệu xây dựng, hương liệu, công nghệ phẩm. Đại lý mua bán ký gửi hàng hóa. Cho thuê kho bãi và nhà xưởng./.

Địa chỉ: Lô số 12 – 14, Đường số 1, Khu công nghiệp Tân Tạo, Phường Tân Tạo A, Quận Bình Tân, Tp. HCM.

Điện thoại: (84-8) 37505660

Fax: (84-8) 37505665

Vốn điều lệ: 161.000.000.000 đồng.

Giấy CNĐKKD: số 073076 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố Hồ Chí Minh cấp ngày 07 tháng 08 năm 1999. Đăng ký thay đổi lần thứ 11, ngày 30/03/2009. Đăng ký lại lần 1 ngày 27/08/2009.

Ngày thành lập: Ngày 07 tháng 08 năm 1999.

Người đại diện pháp luật: Ông Nguyễn Mạnh Hà – CT. Hội đồng thành viên

Tiền Lên sở hữu: 97,35% vốn.

➤ **Những Công ty mà tổ chức phát hành giữ quyền chi phối.**

❖ **Công ty Cổ phần Thép Bắc Nam.**

Ngành nghề kinh doanh: Sản xuất, mua bán các loại sắt thép. Vận tải hàng hóa đường bộ. Kinh doanh kho bãi, dịch vụ bốc xếp. Xây dựng công trình, hạng mục công trình, chuẩn bị mặt bằng. Sửa chữa, chế tạo máy công nghiệp./.

Địa chỉ: Khu công nghiệp Tam Phước, Xã Tam Phước, Huyện Long Thành, Tỉnh Đồng Nai.

Vốn điều lệ: 100.000.000.000 đồng.

Giấy CNĐKKD: số 4703000011 do Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh Đồng Nai cấp ngày 12 tháng 10 năm 2000. Đăng ký thay đổi lần 1 ngày 03/01/2008.

Người đại diện pháp luật: Ông Nguyễn Mạnh Hà – CT. Hội đồng quản trị Công ty.

Tiến Lên nắm giữ: 48% (tính đến thời điểm hiện tại).

- Công ty mẹ của tổ chức phát hành: không có.
- Những Công ty nắm giữ quyền kiểm soát, chi phối với tổ chức phát hành: Không có.

## 6. Hoạt động kinh doanh.

### 6.1. Các nhóm sản phẩm chính của Tập đoàn Tiến Lên.

Hiện nay, sản phẩm cung ứng ra thị trường của Công ty chủ yếu là các mặt hàng về thép bao gồm 3 loại:

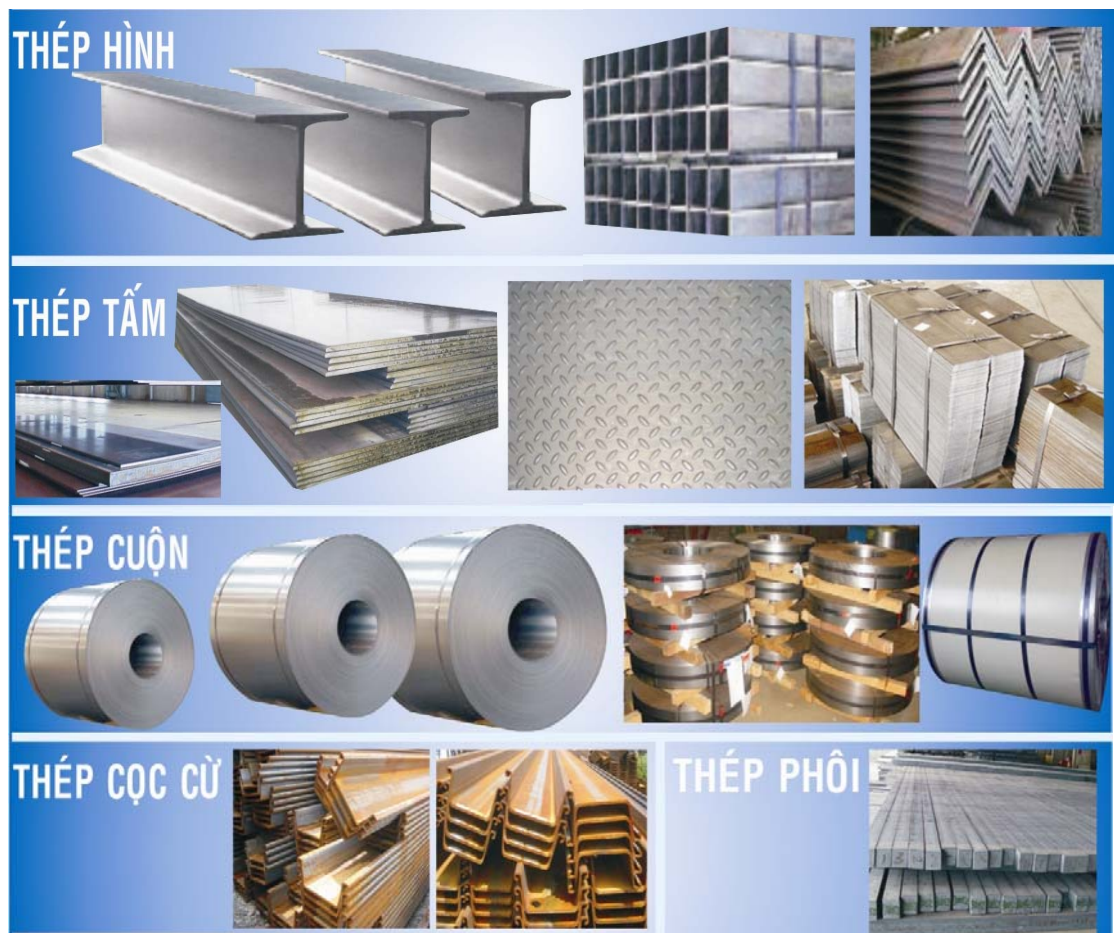
- ❖ Thép dân dụng công nghiệp.
- ❖ Thép qua gia công.
- ❖ Tôn lợp, tấm lợp và phụ kiện.

#### a) Thép dân dụng công nghiệp

Sản phẩm thép dân dụng công nghiệp của Công ty bao gồm: các loại thép cuộn, thép tấm, thép hình I, H, U, V, cọc cừ lá sen, thép ray và thép ống tròn... Các loại sản phẩm này chủ yếu được nhập khẩu từ các quốc gia có ngành công nghiệp thép phát triển trên thế giới như Trung Quốc, Nhật, Hàn Quốc, Nga và các nước Đông Âu, Mỹ, Thái Lan... và một phần từ các nhà sản xuất trong nước.

Đối với loại thép cuộn, Công ty sau khi nhập về sẽ thực hiện cắt theo kích thước yêu cầu của từng đơn đặt hàng. Những phần thép còn lại sau khi cắt sẽ được Công ty gia công các loại thép hình (I, H, Z...). Hiện nay, thép dân dụng công nghiệp chiếm tỷ trọng lớn nhất trong cơ cấu doanh thu của Tiến Lên. Tuy nhiên, các sản phẩm thép dân dụng công nghiệp này chỉ được sử dụng vào mục đích kinh doanh thương mại thuần túy (đã được nhập về và sau khi gia công đơn giản sẽ được phân phối lại cho thị trường theo nhu cầu).

## MỘT SỐ HÌNH CẢNH SẢN PHẨM CỦA CÔNG TY



### ***b) Thép gia công***

Thép gia công bao gồm các loại thép bản mã (được pha cắt từ các loại thép cuộn, thép tấm tùy theo mục đích sử dụng của thị trường), thép xà gồ, sóng hộ lan đường, thép cấu kiện, kết cấu khung nhà xưởng công nghiệp, dầm cầu... Các sản phẩm thép gia công của Tiến Lên hầu hết đều được sản xuất bằng thiết bị tự động hóa và công nghệ dây chuyền hiện đại của thế giới và khu vực nên chất lượng khá tốt, ít hao tổn nguyên vật liệu, giảm tỉ lệ sai hỏng và lỗi trong quá trình sản xuất. Hiện nay, sản phẩm thép của Tiến Lên được sử dụng khá rộng rãi như các sản phẩm: kết cấu nhà xưởng, dầm cầu thay thế các loại kết cấu bê tông khó thi công và lắp đặt, các chủng loại hộ lan và các phụ kiện rào chắn đường tiện ích cho việc phân luồng giao thông, đảm bảo an toàn cho các phương tiện tham gia giao thông trên các loại quốc lộ. Các sản phẩm của Công ty được phân phối và cung cấp rộng khắp cả nước, theo mọi nhu cầu sử dụng, có thể kể đến như: hệ thống nhà xưởng sản xuất thép Bắc Nam, KCN Tam Phước, Long Thành, Đồng Nai, Công ty TNHH Sản Xuất và Lắp Ráp Ôtô Trường Hải, KCN Tam Hiệp, tỉnh

Quảng Nam, Công ty TNHH Một Thành Viên Sản Xuất và Lắp Ráp Ôtô An Thành Phát, Tại KCN Biên Hòa 2, Công ty đóng tàu biển Vinashin ở Tp Vũng Tàu, ngoài ra còn cung cấp cho các dự án, công trình cầu đường, nhà xưởng, nhà thép tiền chế tại khu vực Đông Nam Bộ và các tỉnh phía Bắc.

**c) Tôn lợp, tấm lợp và phụ kiện.**

Sản phẩm tôn lợp và tấm lợp cũng là các chủng loại sản phẩm cơ bản được Công ty sản xuất và cung cấp cho thị trường, bao gồm các loại tấm lợp thông thường, tấm lợp vách ngăn cách nhiệt, cách âm, phụ kiện, các máng sối, ống dẫn được làm từ các nguyên liệu tôn mạ màu dùng để dẫn nước từ mái, dẫn dây điện trong các hệ thống công trình công nghiệp. Các sản phẩm tấm lợp cung cấp cho thị trường đều được sản xuất trên dây chuyền công nghệ tiên tiến, có thể thay thế các nguyên liệu truyền thống mang tính ứng dụng cao, cụ thể như: các loại sản phẩm tấm lợp thông thường, tấm lợp vách ngăn cách nhiệt, cách âm. Đây là các sản phẩm được xem là phù hợp với các nhu cầu sử dụng tại các vùng, quốc gia có khí hậu nhiệt đới ẩm, gió mùa, nhiều bão lụt thiên tai, sản phẩm dễ lắp đặt, thuận tiện cho mọi mục đích, độ bền cao.

**d) Dịch vụ**

Hiện nay, Tiến Lên còn cung cấp các dịch vụ vận tải, cầu hàng, cho thuê mặt bằng kho bãi chứa hàng, dịch vụ gia công là cắt chỉnh phẳng pha bằng các loại thép cuộn độ dày từ 0,5mm – 25mm, cho thuê các loại thép hình, cọc cừ lá sen theo nhu cầu sử dụng tạm thời trong các công trình, dự án xây dựng.

**e) Mặt hàng khác**

Ngoài ra, Công ty còn cung cấp thêm một số mặt hàng khác như gia công các loại trọng tải động (cầu trục, palang), kinh doanh các thiết bị máy móc phục vụ cho các ngành công nghiệp, xây dựng.

**6.2. Sản lượng tiêu thụ qua các năm.**

Do Công ty Cổ phần Tập đoàn Thép Tiến Lên trong hai năm 2007 và 2008 còn hoạt động dưới hình thức công ty TNHH và chưa thực hiện sáp nhập 02 Công ty

là Công ty TNHH Sản xuất và Thương mại Đại Phúc và Công ty TNHH Thép Tây Nguyên, nên số liệu tài chính 02 năm của Công ty trích dẫn trong mục này được lấy từ báo cáo tài chính kiểm toán riêng của Tiến Lên, chưa tính đến hiệu quả hoạt động của 02 Công ty Đại Phúc và Tây Nguyên. Số liệu của Đại Phúc và Tây Nguyên sẽ được trình bày riêng bên dưới. Ngoài ra, thời điểm 30/09/2009 là thời điểm Tiến Lên chốt số liệu để chuyển đổi loại hình từ Công ty TNHH sang Công ty cổ phần, nên số liệu tài chính của Tiến Lên năm 2009 trình bày trong mục này được cộng từ 02 báo cáo kiểm toán hợp nhất thời điểm 30/09/2009 của Công ty TNHH và báo cáo kiểm toán hợp nhất quý IV/2009 của Công ty Cổ phần Tập đoàn Thép Tiến Lên.

#### 6.2.1. Doanh thu thuần sản phẩm, dịch vụ qua các năm.

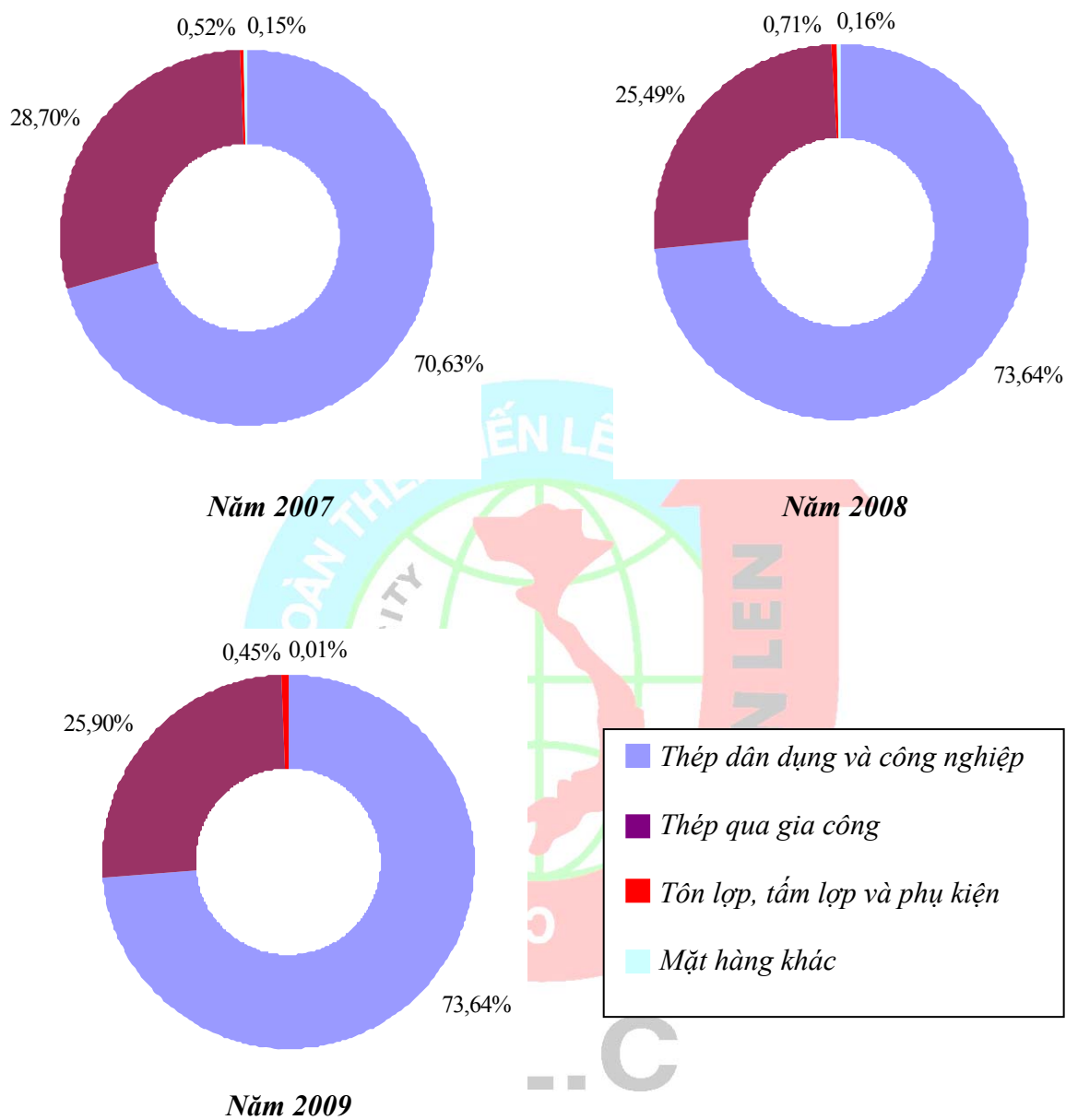
Doanh thu thuần từng nhóm sản phẩm của Tập đoàn Tiến Lên các năm 2007, 2008, 2009 được thể hiện trong bảng sau:

Đơn vị tính: triệu đồng

| Stt | Tên sản phẩm               | Năm 2007         |             | Năm 2008         |             | Năm 2009         |             |
|-----|----------------------------|------------------|-------------|------------------|-------------|------------------|-------------|
|     |                            | Giá trị          | Tỷ trọng    | Giá trị          | Tỷ trọng    | Giá trị          | Tỷ trọng    |
| 01  | Thép dân dụng công nghiệp  | 748.253          | 70,63%      | 920.864          | 73,64%      | 1.725.210        | 73,64%      |
| 02  | Thép qua gia công          | 304.047          | 28,70%      | 318.751          | 25,49%      | 606.776          | 25,90%      |
| 03  | Tôn lợp, tấm lợp, phụ kiện | 5.509            | 0,52%       | 8.878            | 0,71%       | 10.542           | 0,45%       |
| 04  | Mặt hàng khác              | 1.589            | 0,15%       | 2.001            | 0,16%       | 234              | 0,01%       |
|     | <b>Tổng cộng</b>           | <b>1.059.398</b> | <b>100%</b> | <b>1.250.494</b> | <b>100%</b> | <b>2.342.762</b> | <b>100%</b> |

Nguồn: Công ty Cổ phần Tập đoàn Thép Tiến Lên

***Biểu đồ cơ cấu doanh thu thuần theo sản phẩm năm 2007, 2008 và năm 2009***



Doanh thu thuần của Công ty TNHH Thép Tây Nguyên và Công ty TNHH sản xuất và thương mại Đại Phúc trong năm 2007 và năm 2008, 2009:

| Stt | Công ty                      | Năm 2007              |               | Năm 2008              |               | Năm 2009              |               |
|-----|------------------------------|-----------------------|---------------|-----------------------|---------------|-----------------------|---------------|
|     |                              | Giá trị<br>(Tr. Đồng) | DT/TTS<br>(*) | Giá trị<br>(Tr. Đồng) | DT/TTS<br>(*) | Giá trị<br>(Tr. Đồng) | DT/TTS<br>(*) |
| 01  | Công ty TNHH SX&TM Đại Phúc  | 883.552               | 406%          | 1.342.573             | 717%          | 1.203.902             | 343,5%        |
| 02  | Công ty TNHH Thép Tây Nguyên | 396.974               | 137%          | 804.992               | 347%          | 102.986               | 21%           |

Nguồn: Báo cáo kiểm toán 02 công ty năm 2007, 2008, 2009

(\*) Doanh thu thuần/Tổng Tài sản

#### 6.2.2. Lợi nhuận hoạt động kinh doanh qua các năm.

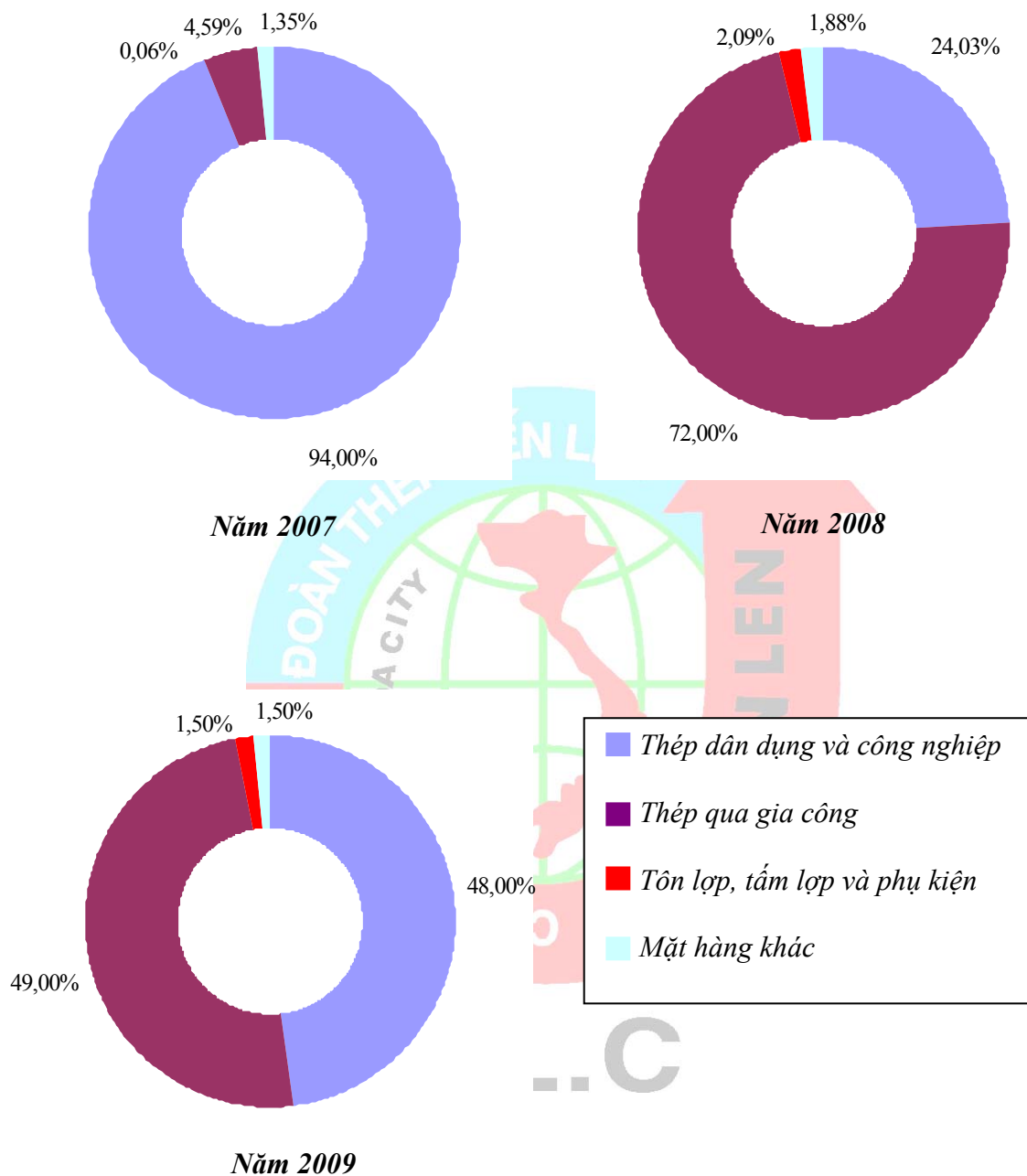
Lợi nhuận gộp từng nhóm sản phẩm của Tập đoàn Tiên Lên các năm 2007, 2008 và năm 2009 được thể hiện trong bảng sau:

Đơn vị tính: triệu đồng

| Stt | Tên sản phẩm               | Năm 2007      |             | Năm 2008      |             | Năm 2009       |             |
|-----|----------------------------|---------------|-------------|---------------|-------------|----------------|-------------|
|     |                            | Giá trị       | Tỷ trọng    | Giá trị       | Tỷ trọng    | Giá trị        | Tỷ trọng    |
| 01  | Thép dân dụng công nghiệp  | 32.665        | 94,00%      | 12.603        | 24,03%      | 125.609        | 48,00%      |
| 02  | Thép qua gia công          | 1.595         | 4,59%       | 37.764        | 72,00%      | 128.226        | 49,00%      |
| 03  | Tôn lợp, tấm lợp, phụ kiện | 21            | 0,06%       | 1.096         | 2,09%       | 3.925          | 1,5%        |
| 04  | Mặt hàng khác              | 469           | 1,35%       | 986           | 1,88%       | 3.925          | 1,5%        |
|     | <b>Tổng cộng</b>           | <b>34.750</b> | <b>100%</b> | <b>52.449</b> | <b>100%</b> | <b>261.685</b> | <b>100%</b> |

Nguồn: Công ty Cổ phần Tập đoàn Thép Tiên Lên

**Biểu đồ cơ cấu lợi nhuận gộp theo sản phẩm năm 2007, 2008,  
và năm 2009**



Qua biểu đồ trên, ta thấy cơ cấu lợi nhuận gộp của Tiến Lên có sự chuyển dịch mạnh từ thép dân dụng và công nghiệp qua thép qua gia công từ năm 2007 đến nay, trong khi cơ cấu doanh thu thuần gần như không thay đổi. Điều này cho thấy lợi nhuận biên của sản phẩm thép qua gia công ngày càng tăng và cao hơn rất nhiều so với sản phẩm thép dân dụng và công nghiệp tại thời điểm hiện tại. Hoạt động gia công của Tập đoàn Tiến Lên hiện tại do Công ty TNHH Sản Xuất và Thương Mại Đại Phúc đảm nhận.

Sản phẩm gia công chủ yếu là thép tấm, thép lá được cắt và chỉnh phẳng theo quy cách yêu cầu của từng khách hàng khác nhau.

Lợi nhuận gộp của Công ty TNHH Thép Tây Nguyên và Công ty TNHH sản xuất và thương mại Đại Phúc trong năm 2007 và năm 2008, 2009:

| Stt | Công ty                         | Năm 2007              |               | Năm 2008              |               | Năm 2008              |               |
|-----|---------------------------------|-----------------------|---------------|-----------------------|---------------|-----------------------|---------------|
|     |                                 | Giá trị<br>(Tr. Đồng) | LN/DTT<br>(*) | Giá trị<br>(Tr. Đồng) | LN/DTT<br>(*) | Giá trị<br>(Tr. Đồng) | LN/DTT<br>(*) |
| 01  | Công ty TNHH SX&TM<br>Đại Phúc  | 71.969                | 8,12%         | 109.984               | 8,19%         | 89.843                | 7,46%         |
| 02  | Công ty TNHH Thép Tây<br>Nguyên | 35.854                | 9,03%         | 101.542               | 12,6%         | 71.280                | 69,2%         |

*Nguồn: Báo cáo kiểm toán 02 công ty năm 2007, 2008, 2009*

*(\*) Lợi nhuận gộp/ doanh thu thuần*

### 6.3. Nguyên vật liệu.

#### 6.3.1. Nguồn nguyên vật liệu.

Nguyên vật liệu cơ bản vẫn là các chủng loại thép cuộn thường, tôn cuộn mạ màu, thép tấm, phôi thép dạng thanh, thép hình và các vật tư phụ khác. Hiện nay, nguồn nguyên vật liệu của Công ty chủ yếu từ hai nguồn là nhập khẩu và nội địa.

- Nguồn nhập khẩu: chiếm khoảng 90% trên tổng lượng đầu vào của toàn đơn vị, chủ yếu là từ một số thị trường lớn trên thế giới có ngành công nghiệp thép phát triển như: Trung Quốc, Nhật Bản, Hàn Quốc, Đài Loan, Thái Lan, Nga, Ác-hen-ti-na, Nam Phi,...

- Nguồn nội địa: chỉ chiếm khoảng 10% tổng sản lượng đầu vào toàn hệ thống. Công ty thường nhập các nguyên liệu thép từ một số nhà sản xuất trong nước như: Công ty Gang Thép Thái Nguyên, Công ty Cổ phần Hàn Việt, Công ty Cổ phần Thép Pomina, Công ty Cổ phần Thép Việt, Công ty TNHH Sun Steel (Sunco), Nhà máy thép Phú Mỹ...

Hiện tại, Công ty có trên 10 nhà cung cấp nguyên vật liệu chính, đây là những nhà cung cấp lớn, có thương hiệu và uy tín trên thị trường quốc tế, lượng cung cấp ổn định.

**Danh sách một số nhà cung cấp nguyên vật liệu chính cho Công ty.**

| STT | Chủng loại | Độ dày        | Nước nhập khẩu                                      |
|-----|------------|---------------|-----------------------------------------------------|
| 01  | Thép cuộn  | Đến 12 mm     | Trung Quốc, Nga, Nhật Bản, Thái Lan, Kazaktan.      |
| 02  | Thép cuộn  | Từ 14 – 25 mm | Trung Quốc                                          |
| 03  | Thép tấm   | Đến 12 mm     | Trung Quốc, Nga, Nhật Bản                           |
| 04  | Thép tấm   | Từ 14 – 20 mm | Trung Quốc, Nga                                     |
| 05  | Thép tấm   | >20 mm        | Trung Quốc                                          |
| 06  | Thép hình  | Các loại      | Trung Quốc, Nhật Bản, Nga                           |
| 07  | Tôn mạ màu | Các loại      | Đài Loan, hàng trong nước.                          |
| 08  | Thép phôi  | Các loại      | Trung Quốc, Nga, mua lại của các Công ty trong nước |

*Nguồn: Công ty Cổ phần Tập đoàn Thép Tiến Lên*

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

Sự ổn định của các nguồn cung cấp nguyên vật liệu đầu vào của Công ty phụ thuộc rất nhiều vào yếu tố cung – cầu của thị trường trong nước và nước ngoài cũng như định hướng phát triển của chính phủ đối với mặt hàng này. Đa phần nguồn cung cấp nguyên liệu nói trên đều là những nguồn từ các thị trường đầu vào truyền thống lâu năm của Công ty và là những tập đoàn sản xuất thép lớn, hoạt động lâu năm và có uy tín trong nước và trên thế giới. Do đó, khi thị trường thế giới có biến động nhẹ thì nguồn cung này thường giữ được sự ổn định về số lượng cũng như giá cả.

Hiện nay, đối với nguyên liệu đầu vào quan trọng của ngành là phôi thép, năng lực sản xuất trong nước chỉ đáp ứng được 20% nhu cầu của cả nước, 80% lượng phôi thép phải nhập khẩu từ nước ngoài. Do đó, những biến động về giá cả, cung – cầu thép trên thế giới sẽ tác động rất lớn đến

nguồn cung ứng nguyên vật liệu thép cho Việt Nam. Vì vậy, để ổn định được sự phát triển lâu dài của ngành thép cũng như nguồn cung ứng nguyên vật liệu cho các công ty trong ngành thì ngành thép nước ta phải chủ động được phôi thép. Trong thời gian tới, dự kiến một số nhà máy sản xuất phôi sẽ hoàn thành và đi vào sản xuất. Như vậy, trong tương lai, nguồn cung cấp thép trong nước nói chung và cho Tiến Lên nói riêng sẽ ổn định hơn.

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

Phần lớn nguyên vật liệu của Tiến Lên là từ nguồn nhập khẩu, vì vậy sự biến động về giá thép trên thị trường quốc tế được xem là những nhân tố quan trọng hàng đầu ảnh hưởng tới giá nguyên liệu đầu vào của Công ty, từ đó gây tác động trực tiếp đến hoạt động kinh doanh và mục tiêu lợi nhuận của Tiến Lên. Do đó, việc tăng hay giảm giá nguyên vật liệu sẽ có ảnh hưởng trực tiếp đến hiệu quả sản xuất kinh doanh của Tập đoàn Thép Tiến Lên.

Thời gian vừa qua, Tiến Lên luôn tạo được sự ổn định về nguyên vật liệu thép. Tuy nhiên, nhu cầu tiêu thụ sản phẩm vật liệu xây dựng tăng cao cùng với một số nhân tố kinh tế khác như sự đầu cơ của các quốc gia lớn, giá dầu thô trên thế giới tăng giảm bất thường, đã làm cho giá nguyên liệu thép trên thế giới biến động không ngừng, gây ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Tiến Lên. Để hạn chế những biến động này, Tiến Lên đã đưa ra một số biện pháp nhằm khắc phục những biến động về số lượng cũng như giá cả nguyên vật liệu như:

- Tăng dự trữ nguyên vật liệu, đảm bảo khả năng sản xuất và kinh doanh liên tục trong khoảng 4-6 tháng tùy thuộc vào nhu cầu sản xuất của Tập đoàn Tiến Lên.
- Đối với nguyên vật liệu thép nhập khẩu thì Tiến Lên thường xuyên thu thập thông tin, thống kê dự báo và nhận định tình hình để có chính sách dự trữ hợp lý, kịp thời. Hiện nay, việc nghiên cứu biến động giá nguyên vật liệu thép do phòng kinh doanh của Tiến Lên đảm trách và được dự báo trên cơ sở thống kê giá nguyên liệu thép hàng tháng, hàng quý, hàng năm và những thông tin, nhận định của các chuyên gia trong nước và quốc tế. Ngoài ra, với việc là khách hàng lớn của các nhà

cung cấp nước ngoài nên Tiên Lên cũng thường xuyên được cung cấp thông tin về tình hình biến động nguyên liệu để giúp cho Công ty chủ động trong kế hoạch dự trữ nguyên liệu.

Một minh chứng cho sự hiệu quả của các biện pháp trên là thời điểm năm 2008, khi giá thép thế giới giảm sâu do ảnh hưởng từ đợt khủng hoảng tài chính thế giới. Hàng loạt các công ty thép trong nước gặp khó khăn, thua lỗ do tồn một lượng thép tồn kho lớn với giá cao, thì đây lại được coi như một năm thành công của Tiên Lên và các công ty thành viên. Năm 2008, do dự đoán tốt tình hình giá thép sẽ giảm sâu vào cuối năm, lãnh đạo công ty đã cho tái xuất toàn bộ lượng phôi và thành phẩm tồn kho với giá cao vào thời điểm cuối quý 2 năm 2008. Kết quả là tổng lợi nhuận 03 công ty Tiên Lên, Đại Phúc và Tây Nguyên trong năm 2008 đạt được mức khá ấn tượng trên 200 tỷ.

#### 6.4. Chi phí

Tiên Lên thực hiện việc kiểm soát các chi phí thông qua việc kiểm soát toàn bộ quá trình mua hàng, bán hàng và quá trình sản xuất. Quy trình sản xuất, kinh doanh của Tiên Lên được thiết lập cụ thể, chặt chẽ và đồng bộ, đảm bảo thực hiện công việc chính xác ở mọi khâu ngay từ ban đầu để ngăn ngừa phát sinh các sai sót, hư hỏng. Tất cả các sản phẩm sản xuất ra được Tập đoàn Tiên Lên thực hiện kiểm soát theo từng ca, từng đơn vị sản phẩm (cả thành phẩm, phế phẩm,...) theo quy trình quản lý ISO phiên bản 9001:2008. Hàng tháng bộ phận kế toán quản trị lập báo cáo kiểm soát chi phí sản xuất, báo cáo này được luân chuyển qua nhiều cấp khác nhau, từ kế toán trưởng đến Tổng giám đốc điều hành Công ty. Ngoài ra, do các dây chuyền sản xuất của Tiên Lên đều sử dụng công nghệ tiên tiến của các nước phát triển trên thế giới nên mức tiêu hao nguyên vật liệu ở mức thấp, cũng như giảm thiểu được tỷ lệ sản phẩm hỏng, không đạt yêu cầu về kích thước cũng như chất lượng.

- Tỷ trọng các yếu tố chi phí của Tiên Lên so với doanh thu thuần cung cấp hàng hoá và dịch vụ:

Đơn vị tính: triệu đồng

| Stt | Yếu tố chi phí               | Năm 2007         |                   | Năm 2008         |                   | Năm 2009         |                   | Quý II năm 2010  |                   |
|-----|------------------------------|------------------|-------------------|------------------|-------------------|------------------|-------------------|------------------|-------------------|
|     |                              | Giá trị          | % Doanh thu thuần | Giá trị          | % Doanh thu thuần | Giá trị          | % Doanh thu thuần | Giá trị          | % Doanh thu thuần |
| 1   | Giá vốn bán hàng             | 1.024.648        | 96,72             | 1.198.045        | 95,81             | 2.081.077        | 88,83             | 1.418.915        | 89,90%            |
| 2   | Chi phí bán hàng             | 8.514            | 0,80              | 12.226           | 0,98              | 19.427           | 0,83              | 9.476            | 0,60%             |
| 3   | Chi phí quản lý doanh nghiệp | 2.636            | 0,25              | 2.753            | 0,22              | 11.261           | 0,48              | 6.326            | 0,40%             |
| 4   | Chi phí tài chính            | 7.941            | 0,75              | 10.72            | 0,86              | 93.247           | 3,98              | 83.911           | 5,32%             |
|     | <b>Tổng cộng</b>             | <b>1.043.850</b> | <b>98,53</b>      | <b>1.223.735</b> | <b>97,87</b>      | <b>2.205.012</b> | <b>94,12</b>      | <b>1.518.628</b> | <b>96,22%</b>     |

| Stt | Yếu tố chi phí               | Năm 2007         | Năm 2008         | Năm 2009         | Quý II năm 2010  | %                   | %                   |
|-----|------------------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|---------------------|---------------------|
|     |                              | Giá trị          | Giá trị          | Giá trị          | Giá trị          | Tăng giảm 2007-2008 | Tăng giảm 2008-2009 |
| 1   | Giá vốn bán hàng             | 1.024.648        | 1.198.045        | 2.081.077        | 1.418.915        | 16,92%              | 73,70%              |
| 2   | Chi phí bán hàng             | 8.514            | 12.226           | 19.427           | 9.476            | 43,60%              | 58,90%              |
| 3   | Chi phí quản lý doanh nghiệp | 2.636            | 2.753            | 11.261           | 6.326            | 4,44%               | 309,04%             |
| 4   | Chi phí tài chính            | 7.941            | 10.720           | 93.247           | 83.911           | 35,00%              | 769,84%             |
|     | <b>Tổng cộng</b>             | <b>1.043.850</b> | <b>1.223.735</b> | <b>2.205.012</b> | <b>1.518.628</b> | <b>17,23%</b>       | <b>80,29%</b>       |

Nguồn: Báo cáo kiểm toán năm 2007, 2008, 2009, kiểm toán hợp nhất Quý II năm 2010

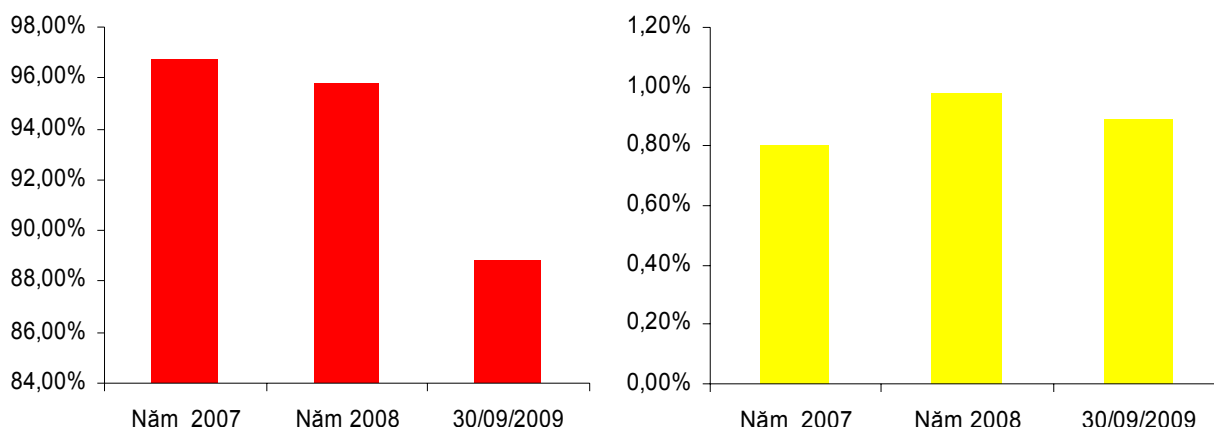
Giá vốn hàng bán chiếm tỷ trọng tương đối lớn trên doanh thu thuần thể hiện tính đặc thù trong hoạt động thương mại của Công ty. Trong thời gian vừa qua, chi phí bán hàng tăng do Tiến Lên đầu tư cho hoạt động bán hàng để nâng cao doanh thu và sản lượng tiêu thụ. Về giá vốn hàng bán, điều đáng chú ý là tỷ trọng giá vốn hàng bán/doanh thu thuần giảm từ gần 97% trong năm 2007 xuống 95,81% trong năm 2008 và còn 88,83% trong năm 2009. Nguyên nhân là do trong thời điểm khi thị trường thép tăng giá, Công ty bán sản phẩm ra ngoài với giá cao nhưng nguồn nguyên liệu đầu vào lại được nhập với giá thấp do Công ty đã có dự báo và thực hiện nhập hàng về trước. Vào thời điểm đầu quý III/2008, khi giá thép thế giới bắt đầu có những dấu hiệu sụt giảm thì lượng hàng tồn kho được

nhập trước đó của Công ty cũng đã được tiêu thụ hết. Do vậy, Công ty đã tránh được những rủi ro của việc biến động giá cả nguyên vật liệu đầu vào, chi phí vốn năm 2008 của Công ty giảm đáng kể góp phần làm gia tăng lợi nhuận cho Công ty trong năm. Vào đầu năm 2009, do dự đoán được giá thép sẽ tăng trong quý 3 năm nay, Công ty lại tiến hành nhập thép nguyên liệu với giá rất thấp (từ 360 USD đến 400 USD/tấn thép cuộn) dẫn đến tỷ lệ giá vốn hàng bán trên doanh thu thuần tiếp tục giảm xuống mức 88,83%, nâng cao tỷ suất lợi nhuận của Công ty. Về dài hạn, Tiên Lên luôn có những nhận định, đánh giá đúng đắn về biến động của thị trường, đem lại kết quả kinh doanh tốt cho Công ty.

Trong năm 2008 và năm 2009, Tiên Lên thực hiện chính sách bán hàng linh động, giá bán không thống nhất giữa các cửa hàng và từng đối tượng khách hàng, thu nhập của cán bộ công nhân viên ở Công ty, các chi nhánh và cửa hàng sẽ phụ thuộc vào doanh thu và lợi nhuận của từng chi nhánh. Chính sách bán hàng này kết hợp với việc tăng cường mở rộng hệ thống bán hàng đã làm cho lượng sản phẩm tiêu thụ của Tiên Lên tăng lên, đồng thời cũng làm chi phí bán hàng tăng lên tương ứng, chi phí bán hàng năm 2008 tăng 43,6% so với năm 2007 trong khi chi phí quản lý doanh nghiệp tăng không đáng kể so với năm 2007. Mức độ tăng chi phí bán hàng là hoàn toàn phù hợp với việc mở rộng thị phần và kênh phân phối để gia tăng sản lượng tiêu thụ của Tập đoàn Tiên Lên.

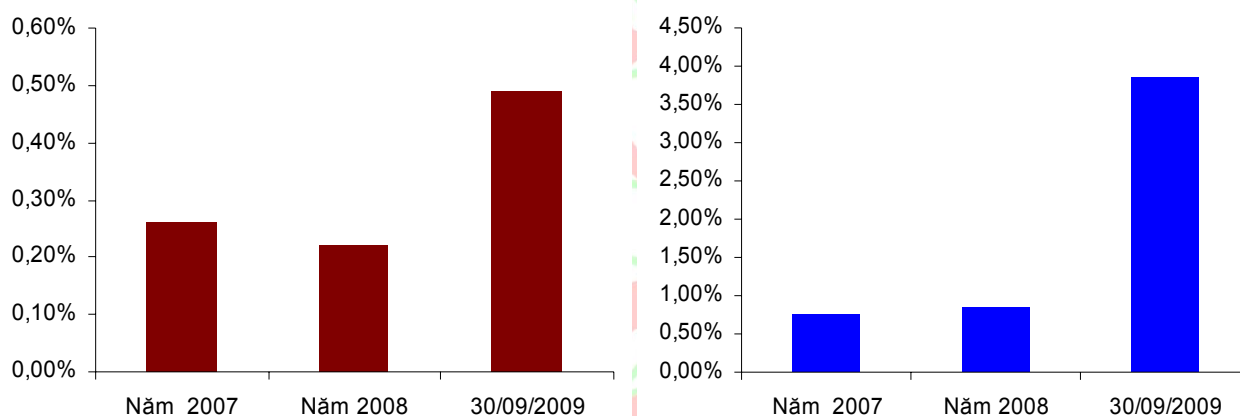
Trong năm 2009, tất cả các yếu tố chi phí đều tăng mạnh so với năm 2008 ( thể hiện ở bảng 2 mục này) là do số liệu năm 2009 là số liệu hợp nhất của Tiên Lên với các công ty con, trong khi số liệu 2008 là số liệu trên báo cáo riêng của Tiên Lên (thời điểm 2008 chưa thực hiện sáp nhập Đại Phúc và Thép Tây Nguyên vào Tiên Lên).

**Tỷ trọng các yếu tố chi phí trên doanh thu thuần các năm 2007,  
2008, và năm 2009**



**Tỷ trọng Giá vốn hàng bán trên doanh thu thuần các năm 2007, 2008, và năm 2009**

**Tỷ trọng Chi phí bán hàng trên doanh thu thuần các năm 2007, 2008, và năm 2009**



**Tỷ trọng Chi phí quản lý doanh nghiệp trên doanh thu thuần các năm 2007, 2008, và năm 2009**

**Tỷ trọng chi phí hoạt động tài chính trên doanh thu thuần các năm 2007, 2008, và năm 2009**

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

Trong lĩnh vực sản xuất Công ty không ngừng cải tiến, đa dạng hóa các chủng loại sản phẩm và cung cấp cho thị trường ngày càng nhiều các chủng loại sản phẩm mới như tấm lợp tôn mạ màu, phụ kiện, các loại ống từ chất liệu nhôm, tôn mạ màu, mạ kẽm tiên tiến để sản phẩm không bị lạc hậu so với nhu cầu thị trường.

Hiện nay, Tiến Lên vẫn không ngừng cải tiến quá trình chế tạo các sản phẩm cấu kiện thép theo các thiết kế tiện ích phù hợp với mọi nhu cầu đặc thù, không ngừng cải tiến và cung cấp cho thị trường các sản phẩm mới về thép hình, thích hợp với mọi mục đích sử dụng và thị hiếu của khách hàng.

## 6.6. Trình độ Công nghệ.

Hầu hết công nghệ dây chuyền sản xuất, chế tạo sản phẩm được Công ty đầu tư là các thể hệ công nghệ tiên tiến của thế giới và khu vực. Việc sử dụng thiết bị tự động hóa trong sản xuất đã làm cho sản phẩm của Công ty có chất lượng tốt hơn, ít hao tổn nguyên vật liệu, sử dụng ít lao động, tiết kiệm chi phí nhân công, giảm tỉ lệ sai hỏng và lỗi trong quá trình sản xuất.

### 6.6.1. Quy trình sản xuất.

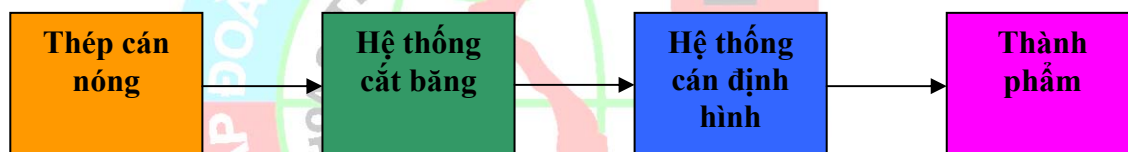
#### *Máy cán xà gồ:*

Nguyên liệu: Thép cuộn cán nóng:

Khổ từ: Theo yêu cầu của khách hàng

Độ dày : 1,5 mm → 3,5mm

Quy trình:

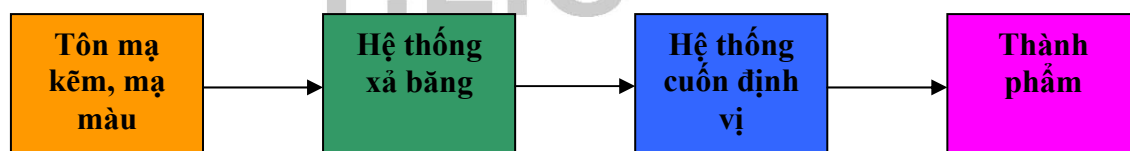


Hình 1.1: Quy trình sản xuất máy cán xà gồ

#### *Máy cán ống:*

Nguyên liệu: Tôn tráng kẽm, tôn màu

Quy trình: Được thể hiện như trong sơ đồ sau:

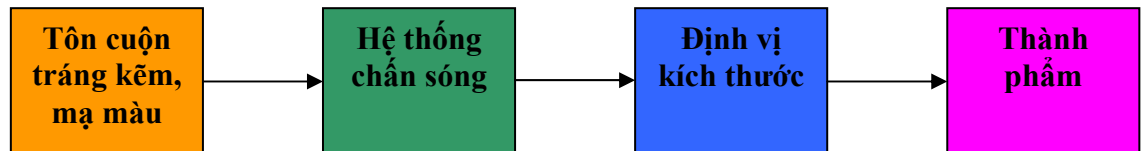


Hình 1.2: Quy trình sản xuất máy cán ống

#### *Máy chấn sóng (loại chấn sóng ngói và chấn sóng thường thường):*

Nguyên liệu: Cuộn tôn kẽm, cuộn tôn mạ màu các loại.

Quy trình: Được thể hiện như trong sơ đồ sau:

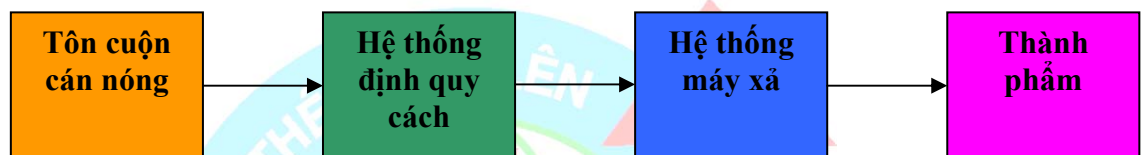


Hình 1.3 Quy trình sản xuất máy chấn sóng ngói và sóng thường.

**Máy xả băng, chỉnh phẳng từ 0,3 → 30 mm.:**

Nguyên liệu: Tôn cuộn cán nóng 0,3 → 25mm x 600 - 2200mm trở lên.

Quy trình: Được thể hiện như trong sơ đồ sau:



Hình 1.5 Quy trình sản xuất máy xả băng.

**Quy trình công nghệ cán nóng:**

*Bước 1: Chuyển bị nguyên liệu chính (phôi thép).*

Nguyên liệu chính sử dụng trong sản xuất là phôi vuông nhập ngoại và các loại phôi dạng phiến có tiết diện mặt cắt 100 x 60mm → 200 x 150mm, tùy theo yêu cầu của sản phẩm tiến hành cắt phôi theo chiều dài định trước bằng máy cắt sợi cho phôi có quy cách phù hợp.

*Bước 2: Nung thép*

Xếp phôi trên thanh trượt thành 01 hoặc 02 hàng tùy theo độ dài của từng loại, phôi sẽ được đưa vào lò bằng máy đẩy thủy lực.

Phôi sẽ được nung trong lò ở nhiệt độ khoảng 1.300<sup>0</sup>C → 1.500<sup>0</sup>C. Trong quá trình nung phải tiến hành điều chỉnh nhiệt độ hợp lý giữa các vùng trong lò, tránh gây oxy hóa lớn, tránh nung quá nhiệt độ, quá lửa... Nhịp độ phôi ra lò phải phù hợp với nhịp độ cán thép trong dây chuyền máy.

*Bước 3: Cán thép*

Nhiệt độ lò cán lượt đầu tiên phải đạt tối thiểu là  $1100^{\circ}\text{C} \rightarrow 1150^{\circ}\text{C}$ . Thép được cán 10 lần và được phân bổ như sau:

- Máy cán thô: 05 lần.
- Máy cán tinh và bán tinh: 05 lần.
- Nhiệt độ kết thúc cán phải đạt tối thiểu:  $800^{\circ}\text{C} \rightarrow 900^{\circ}\text{C}$ .

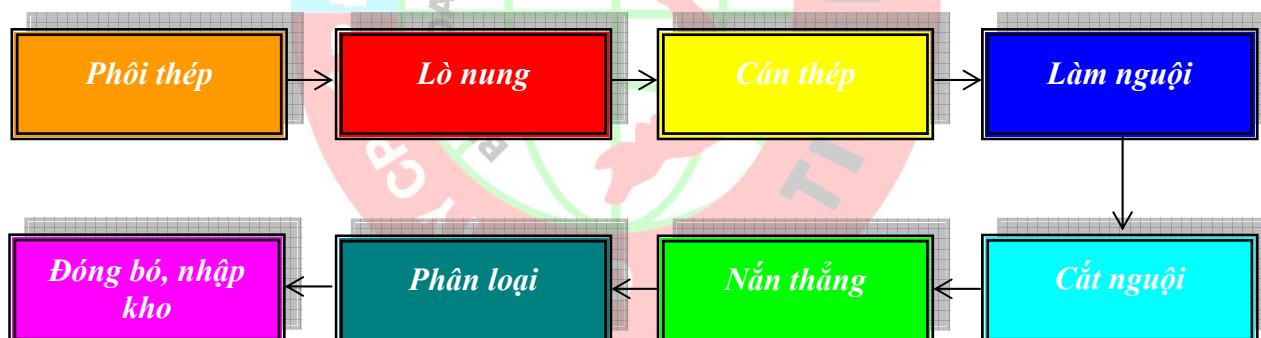
*Bước 4: Làm nguội.*

Thép thành phẩm sau khi cán được làm nguội tự nhiên trên sàn đỡ, nhiệt độ kết thúc  $< 100^{\circ}\text{C}$ .

*Bước 5: Cắt nguội và nắn thẳng.*

Sau quá trình cán thép sẽ được cắt đầu, đuôi theo quy cách định trước. Toàn bộ thép sẽ được qua khuôn nắn thẳng trước khi đóng bó và nhập kho thành phẩm.

Quy trình Sản xuất:



Hình 1.6 Công nghệ sản xuất thép hình các loại

### 6.6.2. Trình độ Công nghệ

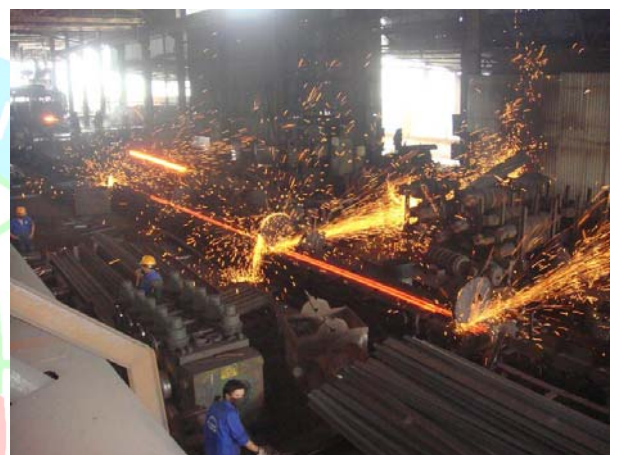
Hiện nay, những dây chuyền sản xuất sản phẩm của Tiên Lên được Công ty đầu tư là các thể hệ công nghệ tiên tiến của thế giới và khu vực như dây chuyền sản xuất thép hình được đặt tại Công ty TNHH Thép Tây Nguyên với công suất thiết kế 100.000 tấn/năm; dây chuyền gia công làm phẳng, cắt, tạo hình đặt tại Công ty TNHH Sản xuất và Thương mại Đại Phúc; đặc biệt là toàn bộ dây chuyền sản xuất thép hình cỡ lớn (200mm đến 350mm), máy móc hiện đại đang được đầu tư mới tại Công ty Cổ Phần Thép Bắc Nam với công suất 300.000 tấn thành phẩm/năm và có thể tăng lên với công suất là 500.000 tấn thành phẩm/ năm . Đây là dây chuyền sản xuất

thép hình khổ lớn nhất mà hiện tại Việt Nam có thể sản xuất được. Các sản phẩm của Tập đoàn Tiến Lên đang có lợi thế cạnh tranh rất lớn so với các doanh nghiệp khác cùng ngành nhờ vào dây chuyền sản xuất rất đồng bộ với số lượng lớn máy móc thiết bị. Các dây chuyền được đầu tư công suất lớn, năng suất cao, tính năng hiện đại, quản lý quy trình sản xuất bằng hệ thống máy vi tính. Dây chuyền sản xuất của Tiến Lên có mức độ tự động hoá cao, từ khâu đưa nguyên vật liệu đầu vào đến khi ra thành phẩm đều được thực hiện bằng hệ thống máy tự động, công nhân chỉ tham gia vào các công đoạn phụ như đưa nguyên liệu thô vào sản xuất và kiểm tra bán thành phẩm. Việc sử dụng thiết bị tự động hóa trong sản xuất đã làm cho sản phẩm của Công ty có chất lượng tốt hơn, ít hao tổn nguyên vật liệu, tiết kiệm chi phí nhân công, giảm tỉ lệ sai hỏng và lỗi trong quá trình sản xuất.

**6.6.3. Hình ảnh một số dây chuyền sản xuất chính của Công ty Cổ phần Tập đoàn Thép Tiến Lên tại thời điểm 30/11/2009.**



*Dây chuyền sản xuất tại Công ty TNHH  
Sản xuất & Thương mại Đại Phúc*



*Dây chuyền sản xuất tại Công ty  
TNHH Thép Tây Nguyên*

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

### **6.7.1. Hệ thống quản lý chất lượng đang áp dụng.**

Hiện nay, Tập đoàn Tiến Lên đang áp dụng hệ thống quản lý chất lượng theo tiêu chuẩn ISO 9001:2008, do tổ chức BVQI của Anh Quốc cấp. Hệ thống quản lý chất lượng ISO 9001:2008 được Tiến Lên thực hiện một cách nghiêm ngặt, thống nhất. Toàn bộ quy trình sản xuất kinh doanh của Tiến Lên được quản lý chặt chẽ từ lúc đưa nguyên vật liệu vào sản xuất đến khi sản xuất ra thành phẩm và cung ứng cho người tiêu dùng. Tất cả cán bộ công nhân viên của Tiến Lên chịu trách nhiệm đối với công việc của mình cũng như được tạo điều kiện để chủ động tham gia vào các hoạt động cải tiến, nâng cao chất lượng sản phẩm, thoả mãn tốt nhất nhu cầu của khách hàng.

Hệ thống quản lý chất lượng còn được thực hiện theo mô hình quản lý theo mục tiêu MBO (Management By Objectives), hoạt động của Tiên Lên được đánh giá dựa trên nguyên tắc “Lợi nhuận tạo ra do giảm chi phí và tăng doanh thu”. Để thực hiện mô hình này, Tiên Lên đã hoàn thiện chính sách chất lượng theo những chương trình hoạt động cụ thể như sau:

- Không ngừng nâng cao chất lượng phục vụ để đáp ứng kịp thời những đòi hỏi của khách hàng trong và ngoài nước.
- Đảm bảo thực hiện tốt công tác đào tạo đội ngũ nhân viên, để nhân viên có đủ năng lực và kỹ năng cần thiết nhằm thực hiện tốt công việc được giao.
- Tiên Lên luôn tìm kiếm cơ hội cải tiến chất lượng dịch vụ cung ứng, hướng đến các tiêu chí: an toàn, chính xác và hiệu quả.
- Sự phát triển bền vững của Tiên Lên luôn gắn với lợi ích của khách hàng, không ngừng nâng cao lợi ích cho cán bộ công nhân viên và cho cổ đông.

Ngoài ra, Tiên Lên đang thực hiện đầu tư trang bị, nâng cấp hệ thống công nghệ thông tin để từng bước đáp ứng yêu cầu quản lý hiện đại. Tiên Lên đang chuẩn bị đầu tư vào chương trình hiện đại hoá công nghệ thông tin trong toàn Tập đoàn bằng việc ứng dụng phần mềm ERP (Enterprise Resource Planning) - Quản trị nguồn lực doanh nghiệp trong toàn bộ quá trình sản xuất kinh doanh của Oracle và triển khai hệ thống bán hàng trên mạng diện rộng (WAN) . Điều này hứa hẹn sẽ mang lại hiệu quả cho việc quản lý về thời gian cũng như sức lao động.

#### **6.7.2. Bộ phận kiểm tra chất lượng sản phẩm.**

Tiên Lên luôn đề ra mục tiêu thỏa mãn nhu cầu của khách hàng làm phương châm hoạt động của mình. Do vậy, tất cả các sản phẩm trước khi giao cho khách hàng được kiểm soát theo quy trình nhằm đảm bảo chất lượng sản phẩm theo tiêu chuẩn ASTM của Mỹ, AS của Úc, JIS của Nhật Bản,... Tiên Lên cũng thành lập bộ phận Quản lý chất lượng để kiểm tra chất lượng sản phẩm trước khi kết thúc quy trình sản xuất và cung cấp sản phẩm ra thị trường bằng việc đo lường bởi các thiết bị đo lường tiêu chuẩn hiện đại, nhận dạng dấu hiệu sản phẩm đặc thù (các thông tin mô tả đặc tính

của sản phẩm), bản chứng nhận chất lượng sản phẩm,... Vì thế, tất cả các sản phẩm của Tiến Lên khi đến tay khách hàng luôn đảm bảo về chất lượng và được khách hàng tin cậy.

## **6.8. Hoạt động Marketing.**

### **6.8.1. Chiến lược Sản phẩm.**

Sản phẩm thép mang thương hiệu Tiến Lên đã được khẳng định về chất lượng đối với thị trường trong nước. Các sản phẩm hiện nay của Tiến Lên đã đạt được những tiêu chuẩn về chất lượng, phong phú về chủng loại, đa dạng về kiểu dáng, mẫu mã, ... có thể đáp ứng một cách linh hoạt theo yêu cầu cụ thể của từng khách hàng.

Tiến Lên luôn hướng đến việc tìm kiếm những cơ hội phát triển mới nhưng vẫn duy trì những tiêu chuẩn cao nhất về chất lượng, đặt mục tiêu chất lượng lên hàng đầu.

### **6.8.2. Thị trường tiêu thụ.**

Hiện nay, thị trường tiêu thụ sản phẩm của Tiến Lên tập trung chủ yếu ở miền Đông Nam Bộ, Miền Tây Nam Bộ, Tây Nguyên và Miền Trung. Tiến Lên hiện đang đẩy mạnh việc tiêu thụ sản phẩm Công ty tại thị trường phía Bắc bằng cách xây dựng hệ thống phân phối tại khu vực này, hoàn thiện hệ thống phân phối trên toàn lãnh thổ Việt Nam, tiến tới xuất khẩu tới các nước trong khối ASEAN và trên thế giới.

### **6.8.3. Chính sách giá.**

Với máy móc hiện đại và đa phần là mới đầu tư, sản phẩm do Tiến Lên gia công và sản xuất luôn đạt chất lượng cao và đạt được các tiêu chuẩn về chất lượng. Trong những năm qua, với việc chủ động nguồn nguyên vật liệu thông qua việc tăng hàng tồn kho, tiết kiệm tối đa những tiêu hao trong quá trình sản xuất, cộng với việc sản xuất kinh doanh khép kín của Tiến Lên, từ khâu nguyên liệu sản xuất đầu vào, sản xuất, gia công, cho đến công đoạn bán cho khách hàng đầu cuối đều do Tiến Lên đảm nhận, nên giá bán của các sản phẩm của Công ty không những không cao hơn mà còn có lợi thế cạnh tranh hơn so với các đối thủ khác trong cùng ngành.

Việc sản xuất kinh doanh khép kín giúp Tiến Lên có thể áp dụng chính sách giá linh hoạt giữa các chi nhánh và các đối tượng khách hàng. Hệ thống kho bãi lớn, sự hiểu biết sâu rộng của ban lãnh đạo Công ty về thị trường thép trong nước và thế giới, chủ động trong việc nhập nguyên liệu tồn kho trong lúc giá thấp giúp Tiến Lên giảm thiểu được rủi ro ngay cả khi giá cả sản phẩm đầu ra biến động theo chiều hướng xấu, điều mà các Công ty khác sản xuất các sản phẩm từ nguyên liệu thép ở Việt Nam chưa làm được.

#### 6.8.4. Marketing

Tiến Lên rất chú trọng đến việc áp dụng chiến lược marketing cho từng thị trường, từng khu vực. Công ty đã đưa ra các chính sách giảm giá theo vùng, củng cố thị trường hiện tại, phát triển mở rộng các thị trường mới để xác định đối thủ cạnh tranh và thị phần cung cấp. Hiện nay, thị trường của Công ty được chia thành 5 phân đoạn.

- Phân đoạn thị trường thương mại thuần túy: bán buôn cho các đơn vị thương mại cùng ngành trên toàn quốc với chính sách kênh phân phối sơ cấp và giá bán ưu đãi.
- Phân đoạn thị trường thương mại Quốc tế: cung cấp các sản phẩm cho các tổ chức kinh doanh thương mại đa quốc gia trên kênh đa cấp thế giới.
- Phân đoạn thị trường cung cấp trực tiếp cho các đơn vị sản xuất: bán hàng tới tận nơi đơn vị sản xuất, các xưởng công nghiệp đóng tàu...
- Phân đoạn thị trường cung cấp cho các dự án: tham gia đấu thầu cung cấp bao tiêu vật tư cho toàn bộ hoạt động của các dự án ngay trong giai đoạn tiền khả thi, khả thi, thi công và hoàn thiện đi vào sử dụng.
- Phân đoạn thị trường dân cư có nhu cầu sử dụng các sản phẩm của Công ty: bán hàng theo nhu cầu sử dụng trực tiếp các sản phẩm của công ty như những mặt hàng tấm lợp, phụ kiện tôn mạ màu, các sản phẩm về thép gia công với độ dài và kích thước bất kỳ theo chính sách bán lẻ đề ra của toàn hệ thống Công ty.

Công ty không ngừng mở rộng việc tiêu thụ vật tư hàng hóa trên mọi kênh:

bán hàng trực tiếp, trực tuyến tại website, qua sàn giao dịch điện tử hàng ngày trên cơ sở nhận biết nhu cầu và tiến hành phục vụ, không ngừng mở rộng thị trường và gia tăng thị phần. Ngoài ra, Tiến Lên cũng chú trọng vào việc quảng bá thương hiệu thông qua các phương tiện như: website, sàn giao dịch thép, truyền hình... nhằm định vị hình ảnh và sản phẩm của Công ty đối với công chúng, không ngừng củng cố thương hiệu thép dân dụng Tiến Lên thành một thương hiệu mạnh.

#### 6.9. Nhân hiệu thương mại, đăng ký phát minh sáng chế, bản quyền.

Thương hiệu và logo của thép Tiến Lên đã được đăng ký bản quyền, và được cấp giấy chứng nhận số: 129752 theo quyết định số 15236/QĐ-SHTT do Cục Sở Hữu Trí Tuệ thuộc Bộ Khoa Học và Công nghệ cấp ngày 17/07/2009.

*Danh mục sản phẩm/ dịch vụ mang nhãn hiệu:*

*Nhóm 06:* Vật liệu xây dựng: Thép hình, thép lá dạng tấm, thép lá dạng cuộn, thép tròn vằn, tròn xây dựng dạng cây, thép tròn trơn xây dựng dạng cuộn, xà gồ thép, tôn mạ màu, mạ kẽm, ống thép tròn không mạ & mạ kẽm, ống thép hình hộp không mạ và mạ kẽm, khung nhà xưởng tiền chế bằng thép.

*Nhóm 35:* Mua bán thép.

*Nhóm 36:* Cho thuê tài sản cố định, môi giới bất động sản, quản lý tòa nhà, cho thuê văn phòng.

*Logo của công ty:*



#### 6.10. Các Hợp đồng lớn đang được thực hiện.

| Tên hợp đồng | Ký hiệu | Trị giá       | Thời gian ký kết | Sản phẩm           | Đối tác trong hợp đồng |
|--------------|---------|---------------|------------------|--------------------|------------------------|
| HĐ mua       | 89167   | 1.720.500 USD | 15/01/2009       | Thép cuộn          | SeverStal Export GmbH  |
| HĐ mua       | IFS0055 | 2.193.000 USD | 08/06/2009       | Thép cuộn cán nóng | Stemcor Co., Ltd       |
| HĐ mua       | AW3332  | 1.617.000 USD | 14/07/2009       | Thép cuộn cán      | ThyssenKrupp           |

| Tên hợp đồng | Ký hiệu          | Trị giá            | Thời gian ký kết | Sản phẩm                               | Đối tác trong hợp đồng                   |
|--------------|------------------|--------------------|------------------|----------------------------------------|------------------------------------------|
|              |                  |                    |                  | nóng                                   | Mannex Asia                              |
| HĐ mua       | HDS-TL/0518      | 1.204.750 USD      | 18/05/2009       | Thép hình                              | Hyundai Steel Company                    |
| HĐ mua       | 7592TL           | 1.546.160 USD      | 11/11/2009       | Thép tấm cán nóng                      | EAST METALS S.A.                         |
| HĐ bán       | 1002/2009 /HĐKT  | 10.954.800.000 VNĐ | 18/2/2009        | Thép tấm 5 – 16 mm x 1500 mm x 6000 mm | Cty TNHH TM & DX Tiến Đạt                |
| HĐ bán       | 3108/2009 HĐKT   | 626.000.000VND     | 31/8/2009        | Thép tấm các loại                      | Cty Cổ phần XD Dân Dụng số 1 ĐN          |
| HĐ bán       | 31/08/2009/HĐKT  | 5.409.389.772 VND  | 31/8/2009        | Thép cuộn các loại                     | Cty cổ phần SX và TM Phúc Tiến           |
| HĐ bán       | 1208/2009 HĐKT   | 216.000.000 VND    | 12/8/2009        | Thép xây dựng phi 6.5                  | Hợp tác xã thép Toàn Lực                 |
| HĐ bán       | 1308/2009 /HĐKT  | 1.100.322.024 VND  | 13/8/2009        | Thép V, U các loại                     | Công ty Cổ phần Lilama 45.4              |
| HĐ bán       | B10/05/2009/HĐKT | 284.243.720 VND    | 2/6/2009         | Thép hình H                            | Công ty Cổ phần Công Nghệ Cao (Hitechco) |

## 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 Tiên Lên trong năm 2007 và 2008 và năm 2009, quý II năm 2010.

Đơn vị tính: triệu đồng

| Stt | Chỉ tiêu             | Năm 2007  | Năm 2008  | Năm 2009  | Quý II năm 2010 | % tăng, giảm 2008 so với 2007 | % tăng, giảm 2009 so với 2008 |
|-----|----------------------|-----------|-----------|-----------|-----------------|-------------------------------|-------------------------------|
| 1   | Tổng giá trị tài sản | 259.084   | 277.47    | 1.588.110 | 1.806.568       | 7,10%                         | 472%                          |
| 2   | Doanh thu thuần      | 1.059.398 | 1.250.494 | 2.342.762 | 1.578.240       | 18,04%                        | 87%                           |

|   |                              |        |        |         |        |         |        |
|---|------------------------------|--------|--------|---------|--------|---------|--------|
| 3 | Lợi nhuận từ HĐKD            | 15.741 | 27.291 | 166.704 | 74.424 | 73,37%  | 510%   |
| 4 | Lợi nhuận khác               | 671    | 4.025  | 3.675   | -1.013 | 599,85% | -8,69% |
| 5 | Lợi nhuận trước thuế         | 16.413 | 31.317 | 170.379 | 73.411 | 90,80%  | 444%   |
| 6 | Lợi nhuận sau thuế           | 11.327 | 22.671 | 135.704 | 56.496 | 100,15% | 498%   |
| 7 | Tỷ lệ trả cổ tức/Vốn điều lệ | -      | -      | 20%     | -      | -       | -      |

*Nguồn: Báo cáo kiểm toán Công ty*

Tập đoàn Tiên Lên đã đầu tư các dây chuyền sản xuất mới trong năm 2008 và hợp nhất các Công ty con vào cuối năm 2008, đồng thời giảm tỷ lệ vay nợ ngắn hạn, dẫn đến tổng tài sản của Tập đoàn Tiên Lên tăng 7,10% so với năm 2007.

Doanh thu thuần năm 2008 của Tập đoàn Tiên Lên tăng 18,04%, mặc dù đây là một năm khó khăn của cả nền kinh tế nói chung và của ngành thép nói riêng. Điều này chứng tỏ năng lực sản xuất và kinh doanh của Tập đoàn Tiên Lên được nâng cao, đáp ứng được nhu cầu sản phẩm của khách hàng. Doanh thu tăng và các chi phí được kiểm soát hợp lý làm lợi nhuận hoạt động kinh doanh của Tập đoàn Tiên Lên tăng 73,37%, dẫn đến lợi nhuận sau thuế của Tập đoàn Tiên Lên tăng 100,15%

Năm 2009, tất cả các chỉ tiêu về hoạt động sản xuất kinh doanh đều tăng mạnh do Công ty đã tiến hành hợp nhất báo cáo của 02 Công ty con là Đại Phúc và Tây Nguyên. Theo Nghị quyết đại hội đồng cổ đông của Công ty Cổ phần Tập đoàn Thép Tiên Lên, Công ty sẽ trả cổ tức cho cổ đông năm 2009 ở mức 20%.

## **7.2. Những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Tiên Lên trong năm 2008 và năm 2009.**

Với sự nỗ lực của Ban lãnh đạo và nhân viên Tập đoàn Tiên Lên trong việc hoàn thiện hơn hệ thống quản lý, mở rộng thị trường tiêu thụ, tìm kiếm thêm các đối tác và khách hàng mới, tiết kiệm chi phí hoạt động kinh doanh làm cho Tiên Lên có sự tăng trưởng trong năm 2007 đến 2009, cụ thể như sau:

Về tổng tài sản: tổng tài sản của Tập đoàn Tiên Lên năm 2009 tăng 472% so với năm 2008, và năm 2008 tăng 7,10% so với năm 2007.

Về doanh thu thuần: doanh thu thuần năm 2009 tăng 87% so với năm 2008, và năm 2008 tăng 18,04% so với năm 2007.

Doanh thu của Tập đoàn Tiến Lên tăng chủ yếu là do Công ty đã có chính sách đẩy mạnh hiệu quả hoạt động ở các chi nhánh bán hàng đã mang lại hiệu quả tốt. Từ năm 2006 đến năm 2008, Tiến Lên đạt tốc độ tăng trưởng doanh thu bình quân mỗi năm khoảng 31,33% (từ mức 725.014 triệu đồng doanh thu năm 2006 lên mức 1.250.494 triệu đồng doanh thu năm 2008), đây là một tốc độ tăng trưởng khá cao, để có được tốc độ tăng trưởng cao như vậy, là kết quả từ hoạt động đầu tư thường xuyên, liên tục những dây chuyền sản xuất hiện đại nhằm gia tăng năng lực sản xuất hàng năm của Tập đoàn. Riêng năm 2009, doanh thu hợp nhất của Tiến Lên tăng gần gấp đôi so với năm 2008.

Về lợi nhuận sau thuế: do việc chủ động được nguồn nguyên liệu đầu vào thông qua việc tăng trữ lượng hàng tồn kho và tận dụng tốt công suất của máy móc thiết bị hiện đại, Tiến Lên cũng đã kiểm soát tốt các chi phí đầu vào nên đã giảm thiểu đáng kể tỷ lệ giá vốn hàng bán trên doanh thu năm 2009 so với năm 2008 và 2007. Việc tăng trưởng mạnh về doanh thu và giảm thiểu được chi phí làm lợi nhuận sau thuế năm 2009 tăng 498% so với năm 2008, và năm 2008 tăng 100,15% so với năm trước đó.

Hoạt động sản xuất kinh doanh của Tiến Lên trong năm 2009 có sự chuyển biến tích cực so với năm 2008 và năm 2007 là do những nhân tố sau:

#### **7.2.1 Thuận lợi.**

- Tăng trưởng của nền kinh tế Việt Nam: tỷ lệ tăng trưởng GDP trong năm 2009 ước tính đạt 5,2%, năm 2008 đạt 6,23%, 2007 đạt 8,4% và năm 2006 đạt 8,16%. Sự tăng trưởng này kéo theo nhu cầu tiêu thụ các sản phẩm thép của Tiến Lên. Nói cách khác, khi nền kinh tế Việt Nam phát triển thì nhu cầu về xây dựng nhà ở, khu công nghiệp, nhà xưởng, cầu đường ... là rất lớn, đã kéo theo sự tăng trưởng trong nhu cầu về sản phẩm thép của Tiến Lên.
- Ngoài ra, việc gia nhập WTO mở ra nhiều cơ hội mới cho ngành thép trong nước nhưng đồng thời cũng dẫn đến sự cạnh tranh trong ngành sẽ ngày càng gay gắt. Như vậy để đứng vững được trên thị trường, Tiến Lên đã không ngừng nâng cao chất lượng sản phẩm của mình, song song

với việc giảm thiểu chi phí tạo lợi thế cạnh tranh. Để tạo ra thế chủ động trong sản xuất, Công ty luôn linh hoạt trong việc tính toán, lựa chọn thời điểm nhập khẩu, dự trữ hàng tồn kho hợp lý trong mối tương quan với nhu cầu sản xuất kinh doanh cũng như diễn biến của thị trường thép thế giới.

- Tập đoàn Tiên Lên và các Công ty con đều được hưởng ưu đãi thuế thu nhập doanh nghiệp do đầu tư trong các khu công nghiệp.
- Về mặt thị trường năm 2008 và 2009, tuy thị trường trong nước và quốc tế có sự biến động mạnh nhưng Ban lãnh đạo đã có những hướng đi đúng đắn cho toàn bộ hệ thống Công ty. Khi xác định rõ là trong nước nguồn cung đã vượt quá cầu, cuộc khủng hoảng tài chính toàn cầu sẽ ảnh hưởng trực tiếp lâu dài trong nước, Công ty đã tiến hành dự báo và phân tích, nghiên cứu thực tế nguồn cung của thị trường thế giới như: Ấn Độ, Tây Ban Nha, Singapore và tiến hành tái xuất khẩu một lượng thép cuộn, thép tấm và thép hình lớn trước khi chính sách mới của nhà nước được ban hành và có hiệu lực, thị trường thép có những dấu hiệu tụt dốc về nhu cầu sản phẩm. Do vậy, Công ty vẫn thu về được mức lợi nhuận kỳ vọng trong 02 năm này.

### 7.2.2 Khó khăn.

Trong giai đoạn 2008-2009 vừa qua, hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty cũng đã trải qua các giai đoạn khó khăn nhất định. Tình hình kinh tế khó khăn, lạm phát tăng, lãi suất tín dụng cho vay tăng cao... đã ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty. Sự suy thoái và khủng hoảng kinh tế toàn cầu đã dẫn đến hiện tượng khan hiếm lượng ngoại tệ trong lĩnh vực thanh toán quốc tế, trong khi khoảng 90% nguồn nguyên liệu đầu vào của Tiên Lên là từ nguồn nhập khẩu, nên Công ty luôn phải thanh toán tiền hàng bằng ngoại tệ với tỉ giá cao, làm tăng chi phí của nguyên liệu đầu vào. Bên cạnh đó, dòng vốn FDI đổ vào ngành thép không ngừng gia tăng, đây là cơ hội cho các doanh nghiệp cùng ngành mở rộng hoạt động sản xuất kinh doanh, nhưng cũng là nguy cơ về khủng hoảng thừa có thể sẽ xảy ra tại Việt Nam trong giai đoạn tới, điều này ảnh hưởng trực tiếp đối với việc hoạch định chiến lược phát triển của Công ty.

Do tình hình chung của thị trường lao động Việt Nam, nên việc tuyển dụng

nhân lực trình độ cao, có chuyên môn (quản lý, kỹ thuật,...) và phù hợp với văn hoá Tiến Lên (tính trung thực, tận tụy, thân thiện,...) là vấn đề Tập đoàn đang gặp phải khi đầu tư, mở rộng quy mô.

## **8. Vị thế của Tập đoàn Thép Tiến Lên so với các doanh nghiệp khác trong cùng ngành.**

### **8.1. Vị thế của Tiến Lên trong ngành.**

Năm 2008 là năm đầu ngành thép góp phần vào tăng trưởng kim ngạch xuất khẩu của cả nước với kim ngạch 1,61 tỷ USD. Mặc dù so với năm 2007, sản xuất và tiêu thụ các sản phẩm thép đều giảm do giá cả thế giới biến động, nhưng ngành thép đã góp phần bình ổn giá cả thị trường trong nước vào những tháng lạm phát tăng cao.

Công ty Cổ phần Tập đoàn Thép Tiến Lên là một đơn vị hoạt động lâu năm trong ngành thép, có uy tín trên thị trường trong nước cũng như quốc tế. Với đội ngũ cán bộ công nhân viên có trình độ, nhiệt tình gắn bó với Công ty đã và đang từng bước cùng nhau bắt tay xây dựng Công ty thành một tập thể vững mạnh. Sản lượng nhập khẩu tiêu thụ hàng năm của Tiến Lên tăng đều hàng năm, doanh thu từ các hoạt động sản xuất và kinh doanh cao, tỷ suất sinh lời lớn. Cùng với tiềm lực vốn lớn, cơ sở hạ tầng hiện đại, mạng lưới hoạt động kinh doanh rộng khắp bao gồm các công ty thành viên và chi nhánh cửa hàng tại TP Hồ Chí Minh, Đồng Nai và các tỉnh lân cận khác....Tiến Lên đã có một chỗ đứng vững chắc trên thị trường với thị phần khoảng từ 10% - 15% trong phân đoạn thị trường nhập và gia công thép cuộn.

Với phương châm hoạt động hiệu quả, uy tín chất lượng là hàng đầu, năm 2008 toàn hệ thống Công ty đã đón nhận danh hiệu Top 500 Doanh nghiệp lớn tại Việt Nam do báo điện tử Vietnamnet phối hợp cùng Công ty Vietnam Report và Trường ĐH Kinh doanh Harvard (Hoa Kỳ) tổ chức xếp hạng. Ngoài ra, cùng thời gian trên, tổ chức JAS-ANZ của Úc và Newzealand cũng đã cấp chứng nhận Quacert, ISO 9001 – 2008 cho hệ thống quản lý chất lượng của Công ty. Chính những yếu tố đó đã tạo nên thế mạnh và lợi thế cạnh tranh của Công ty trên thị trường, tự tin để thực hiện các mục tiêu chiến lược trong các giai đoạn tiếp theo.

Bên cạnh đó, Tiến Lên có được một nội lực vững mạnh, đó là sự trung thực, sự nhiệt huyết, sự đồng tâm hiệp lực của toàn thể cán bộ công nhân viên. Các cán bộ của Công ty luôn làm việc, phấn đấu hết sức mình vì sự tồn tại và phát triển của

Tập đoàn. Các cán bộ công nhân viên của Tiên Lên còn được đào tạo chuyên môn, nghiệp vụ, nắm vững kỹ thuật nên Công ty có đầy đủ nội lực để mở rộng hoạt động sản xuất kinh doanh.

Công nghệ hiện đại là một yếu tố quan trọng góp phần vào sự thành công của Tập đoàn Tiên Lên. Các dây chuyền sản xuất của Tiên Lên đều được thiết kế và lắp đặt theo công nghệ tiên tiến nhất của các nước phát triển trên thế giới. Tiên Lên luôn an tâm về chất lượng cũng như số lượng sản phẩm, đảm bảo phục vụ tốt nhu cầu của thị trường và cung ứng kịp thời các đơn đặt hàng với số lượng lớn.

Với sức mạnh về tiềm lực tài chính tự có, cùng với việc các Định chế tài chính sẵn sàng tài trợ ưu đãi cho Tiên Lên số vốn khá lớn trong thời gian dài, Tiên Lên có thể chủ động trong việc dự trữ nguyên vật liệu, đề phòng biến động giá cả nguyên vật liệu đầu vào, đầu tư trang thiết bị hiện đại đáp ứng nhu cầu sản xuất sản phẩm với chất lượng cao, đáp ứng được nhu cầu ngày càng cao của thị trường.

Tiên Lên áp dụng hệ thống thông tin theo dõi chặt chẽ trong hoạt động quản lý giá thành sản xuất, hàng hoá tồn kho và xuất bán. Do đó, Công ty có đầy đủ kết quả hoạt động của từng chi nhánh và toàn bộ hệ thống Công ty theo từng ngày như doanh thu, lợi nhuận, công nợ, chi phí, giúp Ban lãnh đạo Tập đoàn có những quyết định chính xác và kịp thời trong điều hành kinh doanh hàng ngày.

## **8.2. Triển vọng phát triển của ngành.**

Theo báo cáo của Bộ Kế hoạch và Đầu tư, do nhu cầu xây dựng những tháng cuối năm 2009 tăng đáng kể, chính sách hỗ trợ doanh nghiệp của Chính phủ tiếp tục được duy trì, kinh tế trong nước có dấu hiệu tăng trưởng ổn định trở lại... đã có tác động lớn đến sự phục hồi của thị trường thép. Nhu cầu tiêu thụ thép những tháng cuối năm 2009 tăng đáng kể so với cùng kỳ năm 2008. Có thể nói, ngành Thép trong nước đã qua giai đoạn khó khăn nhất. Hiện nay, Chính phủ cũng có những chính sách nhằm bình ổn thị trường thép trong nước như chủ trương kích cầu đầu tư kết cấu hạ tầng, các công trình trọng điểm để kích thích tăng trưởng kinh tế; tăng mức thuế nhập khẩu phôi thép... Hiệp hội Thép Việt Nam dự báo, tăng trưởng ngành Thép năm 2009 có thể giữ ở mức bằng hoặc tăng từ 2-5% so với năm 2008, lượng thép xuất khẩu ở mức 0,5 triệu tấn. Giá thép sẽ không tăng đột biến do cung vượt cầu trên phạm vi toàn cầu. Trong tương lai ngành thép nói

chung vẫn là một trong những ngành kinh tế mũi nhọn của đất nước, và có nhiều tiềm năng phát triển, đặc biệt đối với Việt Nam - một nước đang phát triển với tiến trình công nghiệp hóa, hiện đại hóa đất nước, nhiều công trình, cơ sở hạ tầng được xây dựng sẽ tạo điều kiện thuận lợi cho ngành thép phát triển.

### **8.3. Định hướng phát triển của Tập đoàn Tiên Lên trong tương lai**

Theo như chính sách công nghiệp hóa, hiện đại hóa đất nước và chủ trương quy hoạch phát triển nhà ở xã hội trong thời gian tới, nhu cầu thép gia tăng do nhiều công trình xây dựng hạ tầng cơ sở được thực hiện, ngành thép trong tương lai hứa hẹn nhiều tiềm năng phát triển. Nắm bắt được vấn đề này, công ty đã có những chiến lược phát triển cụ thể, vững chắc phù hợp với định hướng của Nhà nước trong giai đoạn tiếp theo.

Công ty luôn cố gắng giữ vững mức tăng trưởng của doanh thu thuần, tăng sản lượng cung cấp cho thị trường để có thể tăng sản lượng nhập khẩu theo từng năm.

Định hướng cơ bản của Công ty vẫn tập trung chủ yếu vào lĩnh vực kinh doanh truyền thống của công ty là: xuất nhập khẩu, sản xuất, cung ứng các mặt hàng thép cuộn, thép tấm, thép hình, tôn mạ màu và phụ kiện, kết cấu thép, các sản phẩm thép qua gia công cho thị trường.

Phân tích mục đích, nhu cầu sử dụng cụ thể cho từng đối tượng khách hàng, từng phân khúc thị trường; khoanh vùng và định vị sản phẩm tại các khu vực tiêu thụ theo thị phần và doanh số bán; khai thác triệt để nhóm vật tư hàng hóa độc quyền mà trong nước chưa cán được như các danh mục thép hình cỡ to, thép tấm các loại tiêu chuẩn quốc tế; tổ chức phân phối tất cả các chủng loại thép cho các vùng theo phương thức sản xuất trực tiếp theo nhu cầu của khách hàng mọi lúc, mọi nơi.

Với hệ thống thiết bị máy móc đã được đầu tư kỹ lưỡng, Công ty tiếp tục tổ chức sản xuất cắt định hình, chỉnh phẳng các loại thép cuộn, chủ động chi phối thị trường hiện tại trên cơ sở sản phẩm hiện tại như các sản phẩm thép tiêu chuẩn thông dụng như CT3, SS400, Q235, Q354, INOC phát triển sản phẩm tiềm năng, sản phẩm mong đợi như các sản phẩm thép cán nguội, thép chế tạo, thép cường độ cao theo sự nghiên cứu và sản xuất của các nước có ngành thép phát triển

mạnh trên thế giới. Tiên Lữ dự kiến tiến tới sản xuất và cán nóng trực tiếp các sản phẩm thay thế hàng nhập khẩu, từng bước cải tiến và nâng cao tỉ lệ nội địa hóa các sản phẩm pha cắt đóng kiện, với chất lượng tương đương hàng chính phẩm của thị trường quốc tế.

Không ngừng tìm kiếm lựa chọn các nhà cung cấp đầu vào trên thế giới để có sản phẩm hoàn hảo về chất lượng và phù hợp về giá cả. Ngoài ra, Công ty có kế hoạch mở rộng phạm vi địa bàn cung cấp, củng cố bổ sung danh mục sản phẩm để có thể bám sát nhu cầu khách hàng hơn. Đồng thời, Tiên Lữ cũng tham gia các hội chợ Thương mại công nghiệp để quảng bá sản phẩm, quảng bá hình ảnh Công ty trước công chúng với mục tiêu trở thành nhà bán buôn và bán lẻ thương mại kim khí chuyên nghiệp, luôn duy trì vững chắc địa vị, uy tín của Công ty trên thị trường.

Mở rộng kinh doanh lĩnh vực cao ốc văn phòng cho thuê, mở rộng kinh doanh hệ thống siêu thị nhà hàng, khu dịch vụ ăn uống, vui chơi và thiết lập hệ thống Showroom trưng bày và cung cấp các loại ô tô lắp ráp trong nước và nhập khẩu theo kế hoạch và mục tiêu đa dạng hóa ngành nghề kinh doanh mà toàn hệ thống Công ty đã đề ra.

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

### 9.1. Số lượng người lao động trong Tập đoàn Tiên Lữ.

Tổng số lao động của Công ty tại thời điểm 01/04/2010 là 136 người, cơ cấu lao động theo trình độ được thể hiện trong bảng sau:

| Tiêu chí                                         | Số lượng   | Tỷ lệ       |
|--------------------------------------------------|------------|-------------|
| <b>I. Phân theo trình độ</b>                     | <b>136</b> | <b>100%</b> |
| 1. Trình độ đại học trở lên                      | 16         | 11,76%      |
| 2. Trình độ cao đẳng.                            | 1          | 0,74%       |
| 3. Trình độ trung cấp                            | 12         | 8,82%       |
| 4. Trình độ sơ cấp                               | 90         | 66,18%      |
| 5. Công nhân                                     | 17         | 12,50%      |
| <b>II. Phân theo tính chất hợp đồng lao động</b> | <b>136</b> | <b>100%</b> |
| 1. Hợp đồng lao động không xác định thời hạn     | 35         | 25,74%      |
| 2. Hợp đồng lao động xác định thời hạn ( 1 – 3   | 94         | 69,11%      |

| Tiêu chí                                            | Số lượng | Tỷ lệ |
|-----------------------------------------------------|----------|-------|
| năm)                                                |          |       |
| 3. Hợp đồng lao động xác định thời hạn (dưới 1 năm) | 7        | 5,15% |

Nguồn: Công ty Cổ phần Tập đoàn Thép Tiến Lên

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

### a. Chế độ làm việc

Thời gian làm việc: Công ty tổ chức làm việc 8h/ngày, 6 ngày/tuần, chế độ nghỉ theo quy định của luật lao động. Đối với cán bộ công nhân trực tiếp sản xuất, Công ty đang tổ chức sản xuất theo ca, đảm bảo tiến độ sản xuất, tuân thủ theo quy định của pháp luật.

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

### b. Chính sách tuyển dụng, đào tạo.

Tuyển dụng: Mục tiêu tuyển dụng của Công ty là thu hút người lao động có năng lực vào làm việc cho Công ty, đáp ứng nhu cầu mở rộng hoạt động sản xuất kinh doanh. Tùy theo từng vị trí cụ thể mà Công ty đề ra những tiêu chuẩn bắt buộc riêng, song tất cả các chức danh đều phải đáp ứng các yêu cầu cơ bản như: Có trình độ chuyên môn, có ý thức phát triển nghề nghiệp và có tính kỷ luật cao.

Cán bộ quản lý phải tốt nghiệp đại học chuyên ngành, nhiệt tình, ham học hỏi, yêu thích công việc, chủ động trong công việc, có ý tưởng sáng tạo, có năng lực tổ chức, quản lý, lãnh đạo nhóm. Đối với các vị trí quan trọng, các yêu cầu tuyển dụng khá khắt khe, với các tiêu chuẩn bắt buộc về kinh nghiệm công tác, tư duy logic, phán đoán nhanh nhạy, linh hoạt, tính quyết đoán cao cũng như những khả năng phân tích và trình độ ngoại ngữ, tin học.

Chính sách nhân tài: Công ty có chính sách lương, thưởng đặc biệt đối với các nhân viên giỏi và nhiều kinh nghiệm trong các lĩnh vực liên quan, một mặt để giữ

chân nhân viên lâu dài, thu hút nhân lực giỏi từ nhiều nguồn khác nhau về làm việc cho Công ty. Ngoài ra hàng năm, Công ty còn cử CBCNV đi đào tạo để nâng cao tay nghề, trình độ kiến thức và nghiệp vụ.

***c) Chính sách lương và thưởng.***

Chính sách lương: Công ty xây dựng chính sách lương theo cơ sở thang bảng lương của Nhà nước và các đơn vị cùng ngành, hệ suất năng suất của từng cá nhân và dựa trên tình hình kinh doanh của Công ty.

Chính sách thưởng: Nhằm khuyến khích động viên sự gia tăng hiệu quả đóng góp, ngoài các quyền lợi được quy định bởi Luật Lao động, CBCNV trong Công ty còn được hưởng một số quyền lợi khác như được ưu tiên mua cổ phiếu của Công ty. Mức độ ưu đãi tùy thuộc vào mức độ đóng góp của bản thân người lao động cho Công ty và do ĐHCĐ quy định. Hằng năm, Công ty tổ chức cho CBCNV đi nghỉ mát 02 lần/năm, tổ chức tặng quà cho con em CBCNV ngày Quốc tế Thiếu nhi 01/6, xây dựng Quỹ khuyến học cho con em CBCNV trong Công ty, hỗ trợ nhà ở cho CBCNV, thường xuyên tổ chức các hoạt động liên hoan văn nghệ, thể dục thể thao, các cuộc thi khác... nhằm nâng cao đời sống tinh thần, đẩy mạnh tinh thần đoàn kết, gắn bó với Công ty của CBCNV.

Bảo hiểm và phúc lợi: Việc trích nộp bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế được Công ty trích nộp đúng theo quy định của pháp luật.

Mức lương bình quân của Công ty hiện tại là: 3.108.000 VNĐ/người/tháng.

**10. Chính sách cổ tức.**

Tập đoàn Tiến Lên tiến hành trả cổ tức cho cổ đông khi kinh doanh có lãi, đã hoàn thành nghĩa vụ nộp thuế và nghĩa vụ tài chính khác theo quy định của pháp luật; ngay khi trả hết số cổ tức đã định, Tiến Lên vẫn đảm bảo thanh toán đủ các khoản nợ và nghĩa vụ tài sản khác đến hạn phải trả. Đại hội đồng cổ đông thường niên sẽ quyết định tỷ lệ cổ tức trả cho cổ đông dựa trên đề xuất của HĐQT, kết quả kinh doanh của năm hoạt động và phương hướng hoạt động kinh doanh của năm tới.

Năm 2007 và 2008, Tiến Lên vẫn hoạt động dưới hình thức Công ty TNHH nên Công ty tiến hành chia toàn bộ lợi nhuận đạt được trong từng năm cho các thành viên góp vốn. Năm 2009, tỷ lệ chi trả cổ tức/Vốn điều lệ dự kiến là 20%, đã được Đại hội đồng

cổ đông thống nhất thông qua.

## 11. Tình hình hoạt động tài chính

### 11.1. Các chỉ tiêu cơ bản.

Năm tài chính của Công ty bắt đầu từ ngày 01 tháng 01 và kết thúc vào ngày 31 tháng 12 hàng năm. Báo cáo tài chính của Công ty được tính bằng đồng Việt Nam, được lập và trình bày phù hợp với các chuẩn mực và chế độ kế toán Việt Nam.

#### 11.1.1 Trích khấu hao tài sản cố định.

Tài sản cố định hữu hình, tài sản cố định vô hình được ghi nhận theo giá gốc. Trong quá trình sử dụng, tài sản cố định hữu hình, tài sản cố định vô hình được ghi nhận theo nguyên giá, hao mòn lũy kế và giá trị còn lại.

Khấu hao được trích theo phương pháp đường thẳng. Thời gian áp dụng khấu hao tại Công ty:

| Loại tài sản cố định      | Số năm  |
|---------------------------|---------|
| Nhà xưởng, vật kiến trúc  | 04 – 15 |
| Máy móc thiết bị          | 05 – 10 |
| Phương tiện vận tải       | 05 – 06 |
| Thiết bị văn phòng        | 02 – 08 |
| TSCĐ hữu hình khác        | 03 – 05 |
| Phần mềm kế toán, quản lý | 03      |

#### 11.1.2 Thu nhập bình quân người lao động.

Công tác tiền lương, nâng lương định kỳ, điều chỉnh lương theo yêu cầu công tác của người lao động trong Công ty được thực hiện đúng theo quy chế đã ban hành. Thu nhập bình quân của người lao động là 3.108.000đ/người/tháng trong năm 2009.

**11.1.3 Thanh toán các khoản nợ đến hạn.**

Tiến Lên thực hiện tốt các khoản nợ đến hạn. Căn cứ vào các báo cáo kiểm toán năm 2007 và năm 2008 và năm 2009, Tiến Lên đã thanh toán đúng hạn và đầy đủ các khoản nợ.

**11.1.4 Các khoản phải nộp theo luật định.**

Tập đoàn Tiến Lên thực hiện nghiêm túc việc nộp các khoản thuế VAT, thuế thu nhập doanh nghiệp theo quy định của Nhà nước.

**11.1.5 Trích lập các quỹ.**

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

Hiện tại số dư các quỹ của Công ty như sau:

Đơn vị tính: đồng

| Các quỹ                   | 31/12/2008           | 31/12/2009            | 30/06/2010            |
|---------------------------|----------------------|-----------------------|-----------------------|
| Quỹ dự phòng tài chính    | 2.253.982.547        | 24.703.382.190        | 34.912.397.522        |
| Quỹ đầu tư phát triển     | -                    | -                     | 5.991.726.141         |
| Quỹ khen thưởng, phúc lợi | 7.678.211.281        | 11.176.832.261        | -                     |
| <b>Tổng cộng</b>          | <b>9.932.193.828</b> | <b>35.880.214.451</b> | <b>40.904.123.663</b> |

Nguồn: Báo cáo kiểm toán năm 2008, năm 2009, Quý II năm 2010

**11.1.6 Tổng dư nợ vay ngân hàng.**

Theo báo cáo kiểm toán 2007, 2008 và 2009, tình hình dư nợ vay ngân hàng của Tiến Lên như sau:

Đơn vị tính: đồng

| Chỉ tiêu         | Năm 2007               | Năm 2008             | Năm 2009               | Quý II năm 2010        |
|------------------|------------------------|----------------------|------------------------|------------------------|
| Vay ngắn hạn     | 120.394.964.376        | 7.175.707.611        | 454.197.347.259        | 601.730.042.319        |
| Vay dài hạn      | -                      | -                    | -                      | 19.330.234.240         |
| <b>Tổng cộng</b> | <b>120.394.964.376</b> | <b>7.175.707.611</b> | <b>454.197.347.259</b> | <b>621.060.276.559</b> |

**11.1.7 Tình hình công nợ hiện nay****Các khoản phải thu:**

Đơn vị tính: đồng

| Chỉ tiêu                | Năm 2007              | Năm 2008              | Năm 2009               | Quý II năm 2010        |
|-------------------------|-----------------------|-----------------------|------------------------|------------------------|
| Phải thu từ khách hàng  | 64.669.776.552        | 39.277.964.475        | 550.451.553.128        | 388.659.037.214        |
| Trả trước cho người bán | 1.477.719.468         | 413.638.075           | 75.416.658.913         | 35.018.071.774         |
| Phải thu nội bộ         | -                     | -                     | -                      | -                      |
| Phải thu khác           | 40.562.856            | 1.045.718             | 47.316.233.804         | 14.397.131.678         |
| <b>Tổng cộng</b>        | <b>66.188.058.876</b> | <b>39.692.647.968</b> | <b>673.184.445.845</b> | <b>438.074.240.666</b> |

Nguồn: Báo cáo kiểm toán năm 2007, 2008, 2009, Quý II năm 2010

**Các khoản phải trả:**

Đơn vị tính: đồng

| Chỉ tiêu                   | Năm 2007               | Năm 2008              | Năm 2009               | Quý II năm 2010        |
|----------------------------|------------------------|-----------------------|------------------------|------------------------|
| <b>Nợ ngắn hạn</b>         | <b>211.199.018.360</b> | <b>41.537.208.181</b> | <b>805.499.899.187</b> | <b>984.348.369.722</b> |
| Vay và nợ ngắn hạn         | 120.394.964.376        | 7.175.707.611         | 454.197.347.259        | 601.730.042.319        |
| Phải trả cho người bán     | 77.779.953.114         | 31.965.120.424        | 280.869.805.154        | 88.852.373.650         |
| Người mua trả tiền trước   | 4.337.414.031          | -                     | 485.125.865            | 1.748.002.540          |
| Các khoản thuế phải nộp    | 8.491.832.978          | 2.184.826.143         | 39.954.417.800         | 51.203.350.466         |
| Phải trả công nhân viên    | -                      | -                     | 1.606.764.096          | 1.359.210.494          |
| Chi phí phải trả           | -                      | -                     | -                      | -                      |
| Phải trả khác              | 194.853.861            | 211.554.003           | 28.386.439.013         | 222.697.055.305        |
| Dự phòng phải trả ngắn hạn | -                      | -                     | -                      | -                      |
| <b>Nợ dài hạn</b>          |                        | -                     | <b>173.551.287</b>     | <b>19.503.785.527</b>  |

| Chỉ tiêu                      | Năm 2007               | Năm 2008              | Năm 2009               | Quý II năm 2010          |
|-------------------------------|------------------------|-----------------------|------------------------|--------------------------|
| Phải trả dài hạn người bán    | -                      | -                     | -                      | -                        |
| Vay và nợ dài hạn             | -                      | -                     | -                      | 19.330.234.240           |
| Phải trả dài hạn khác         | -                      | -                     | 173.551.287            | 173.551.287              |
| Dự phòng trợ cấp mất việc làm | -                      | -                     | -                      | -                        |
| Dự phòng phải trả dài hạn     | -                      | -                     | -                      | -                        |
| <b>Tổng cộng</b>              | <b>211.199.018.360</b> | <b>41.537.208.181</b> | <b>805.673.450.474</b> | <b>1.003.852.155.249</b> |

*Nguồn: Báo cáo kiểm toán năm 2007, 2008, 2009, Quý II năm 2010*

Các khoản phải thu của Tiên Lên giảm trong năm 2008 so với năm 2007 từ 66.188.058.876 đồng xuống còn 39.692.647.968 đồng do Công ty áp dụng chính sách hạn chế cấp tín dụng cho khách hàng, đẩy nhanh luân chuyển các khoản phải thu, tạo điều kiện quay vòng vốn.

Năm 2007, vay và nợ ngắn hạn của Tiên Lên cao hơn rất nhiều so với năm 2008 do vốn vay ngắn hạn được bổ sung vào vốn lưu động phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh, điều này thể hiện trên tài sản lưu động của Công ty, đặc biệt là ở hàng tồn kho. Năm 2007 lượng hàng tồn kho của Tiên Lên lớn ở mức 149.984.481.485 đồng, năm 2008 lượng hàng tồn kho giảm chỉ ở mức 51.569.816.277 đồng, đây cũng là đặc thù chung của các doanh nghiệp trong ngành thép.

Năm 2009, Công ty triển khai nhiều dự án mới, đồng thời cũng nhập một lượng hàng tồn kho lớn khi giá thép trên thế giới ở mức thấp, nên vay ngắn hạn của Công ty tăng lên đáng kể, bổ sung vào nguồn vốn lưu động của Công ty. Mặt khác, báo cáo kiểm toán năm 2009 là báo cáo đã hợp nhất các công ty con, nên số dư nợ vay thời điểm 31/12/2009 thể hiện trên báo cáo đã bao gồm cả số dư nợ vay của Đại Phúc và Thép Tây Nguyên. Vì vậy, số dư vay nợ ngắn hạn năm 2009 tương đối lớn so với năm 2007 và năm 2008.

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

| Chỉ tiêu                                                           | Năm 2007 | Năm 2008 | Năm 2009 |
|--------------------------------------------------------------------|----------|----------|----------|
| <b>1. Chỉ tiêu về khả năng thanh toán</b>                          |          |          |          |
| - Hệ số thanh toán ngắn hạn (TSLĐ/ Nợ ngắn hạn)                    | 1,16     | 2,68     | 1,76     |
| - Hệ số thanh toán nhanh ( TSLĐ – Hàng tồn kho)/Nợ ngắn hạn        | 0,45     | 1,43     | 0,88     |
| <b>2. Chỉ tiêu về cơ cấu vốn</b>                                   |          |          |          |
| - Hệ số nợ/Tổng tài sản                                            | 0,82     | 0,15     | 0,47     |
| - Hệ số nợ/Vốn chủ sở hữu                                          | 4.41     | 0,18     | 0,91     |
| <b>3. Chỉ tiêu về năng lực hoạt động (lần)</b>                     |          |          |          |
| - Vòng quay hàng tồn kho (Giá vốn bán hàng/Hàng tồn kho bình quân) | 8,44     | 11,89    | 2,96     |
| -Vòng quay tài sản (Doanh thu thuần/Tổng tài sản)                  | 4,09     | 4,83     | 1,40     |
| <b>4. Chỉ tiêu về khả năng sinh lời (%)</b>                        |          |          |          |
| - Lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần                               | 1,07%    | 1,81%    | 4,75%    |
| - Lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu (ROE)                          | 23,66%   | 10,03%   | 13,17%   |
| - Lợi nhuận sau thuế /Tổng tài sản (ROA)                           | 4,37%    | 8,17%    | 6,65%    |
| - Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh/Doanh thu thuần                | 1,49%    | 2,18%    | 6,24%    |

Về khả năng thanh toán: Hệ số thanh toán ngắn hạn (tài sản lưu động/Nợ ngắn hạn) là chỉ số thể hiện khả năng thanh toán các khoản nợ ngắn hạn khi đến hạn trả nợ của Công ty. Chỉ số về khả năng thanh toán ngắn hạn của Tiên Lên năm 2007, 2008 và 2009 luôn duy trì ở mức lớn hơn 1. Điều này cho thấy Công ty đã luôn đảm bảo được khả năng thanh toán nợ ngắn hạn. Bên cạnh đó, chỉ số khả năng thanh toán nhanh ((TSLĐ – Hàng tồn kho)/Nợ ngắn hạn) của Công ty năm 2008 và năm 2009 ở mức 1,43 và 0,88; tăng so với năm 2007, điều này thể hiện khả năng thanh toán nhanh của Công ty ngày càng tốt hơn, Công ty luôn có đủ nguồn để trả nợ trong mọi tình huống xảy ra. Đây là một tín hiệu tốt của doanh nghiệp trong ngành sản xuất thép.

Về cơ cấu vốn: Năm 2007, Tiên Lên đã duy trì được cơ cấu tài trợ khá an toàn, phát huy được đòn bẩy nợ khiến ROE đạt mức khá cao (23,66%). Sang các năm tiếp theo, việc phát hành cổ phiếu tăng vốn điều lệ từ 31,45 tỷ lên 226 tỷ năm 2008 và tăng lên 540 tỷ trong năm 2009 đã khiến tỷ lệ nợ/tổng tài sản của công ty giảm mạnh (từ 82% xuống còn 15% trong năm 2008 và 47% trong năm 2009). Đây là một cơ cấu tài trợ rất an toàn cho Công ty. Tuy nhiên, việc tăng tỷ lệ nợ/tổng tài sản khi kinh tế tăng trưởng tốt, tốc độ phát triển của ngành nhanh thì sẽ tốt hơn cho hoạt động của Công ty khi đòn bẩy nợ được sử dụng nhiều hơn.

Về năng lực hoạt động: Năm 2007 và năm 2008, hàng tồn kho của Công ty luân chuyển ở mức khá ổn định. Năm 2008, vòng quay hàng tồn kho là 11,89 lần, tương đương với khoảng 31 ngày, tăng 3,45 vòng so với năm 2007. Mặc dù năm 2008 là một năm khó khăn của các doanh nghiệp ngành thép, tuy nhiên, Tiên Lên vẫn giữ được mức luân chuyển hàng hóa bình quân ổn định, năm sau cao hơn năm trước. Năm 2008, Công ty vòng quay hàng tồn kho nhanh, chu kỳ luân chuyển ngắn, thể hiện mức tiêu thụ hàng hóa của Công ty vẫn giữ ở mức tốt khi thị trường có những biến động xấu, cho thấy sự linh hoạt trong chính sách hàng tồn kho của Công ty. Sang năm 2009, vòng quay hàng tồn kho giảm mạnh xuống mức 2,96 do công ty đẩy mạnh việc gom hàng tồn kho vào thời điểm đầu năm, khi giá thép thế giới rớt mạnh, làm cho lượng hàng tồn kho bình quân trong năm 2009 của Công ty luôn ở mức cao.

Về khả năng sinh lời: Nhìn chung, khả năng sinh lời của Công ty đã có những bước tăng trưởng rõ rệt từ năm 2007 đến năm 2009, tỷ lệ lợi nhuận sau thuế trên vốn chủ sở hữu và tỷ lệ lợi nhuận sau thuế trên tổng tài sản rất cao (năm 2008, ROE đạt 10,03% ROA đạt 8,17% và năm 2009 tương ứng là 13,17% và 6,65%) thể hiện việc sử dụng hiệu quả nguồn vốn chủ sở hữu và tài sản của Công ty.

## 12. HĐQT, Ban Giám đốc, Ban kiểm soát.

### 12.1. Danh sách thành viên HĐQT.

| STT | Họ và tên         | Năm sinh | Số CMND   | Chức vụ       |
|-----|-------------------|----------|-----------|---------------|
| 1   | Nguyễn Mạnh Hà    | 1962     | 270883258 | Chủ tịch HĐQT |
| 2   | Nguyễn Văn Quang  | 1961     | 270122503 | Ủy viên HĐQT  |
| 3   | Nguyễn Quang Vinh | 1962     | 010968922 | Ủy viên HĐQT  |

|   |                 |      |           |              |
|---|-----------------|------|-----------|--------------|
| 4 | Nguyễn Anh Hùng | 1980 | 271477672 | Ủy viên HĐQT |
| 5 | Đào Đức Toàn    | 1967 | 01139965  | Ủy viên HĐQT |

### 12.1.1 Chủ tịch HĐQT: ông Nguyễn Mạnh Hà

- Họ và tên: Nguyễn Mạnh Hà
- Giới tính: Nam
- Số CMND: 270883258
- Năm sinh: 27/12/1962
- Nơi sinh: Hải Dương
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Địa chỉ thường trú: GIA ĐỒNG KHỞI – TÂN HIỆP – BIÊN HÒA – ĐỒNG NAI
- Điện thoại: 0613. 823 187
- Trình độ văn hóa: 12/12
- Trình độ quản lý: Quản trị kinh doanh
- Quá trình công tác:
  - 1993 đến 2001: Chủ Doanh nghiệp tư nhân Tiên Lên
  - 2002 đến 8/2009: CT.HĐTV Công ty TNHH Tiên Lên
  - 10/2009 tới Nay: CT.HĐQT Công ty CP Tập đoàn Thép Tiên Lên
- Chức vụ hiện nay công tác tại Công ty: Chủ tịch Hội đồng quản trị.
- Chức vụ tại tổ chức khác: Chủ tịch HĐQT Công ty Cổ Phần SX và TM Phúc Tiến, Chủ tịch HĐTV Công ty TNHH SX & TM Đại Phúc, Chủ tịch HĐTV Công ty TNHH Thép Tây Nguyên, Chủ tịch HĐQT Công ty Cổ phần Thép Bắc Nam.
- Số cổ phần nắm giữ: 8.849.900 cổ phần
  - Trong đó: Sở hữu: 8.849.900 cổ phần
- Đại diện sở hữu: Không
- Những người nắm giữ cổ phiếu: Không
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Lợi ích liên quan tới tổ chức đăng ký phát hành: Không
- Các khoản nợ đối với Công ty: Không.

**12.1.2 Thành viên HĐQT: ông Nguyễn Văn Quang**

- Họ và tên: Nguyễn Văn Quang
- Giới tính: Nam
- Số CMND: 270122503
- Năm sinh: 27/08/1961
- Nơi sinh: Tp Hồ Chí Minh
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Địa chỉ thường trú: 306/1, Kp 1, P. Bình Đa, Tp Biên Hòa, Đồng Nai
- Điện thoại: 0613. 823 187
- Trình độ văn hóa: 12/12
- Trình độ quản lý: Quản trị kinh doanh
- Quá trình Công tác:
  - 1993 – 2001: Phó giám đốc, TP Kinh doanh DNTN Tiến Lên
  - 2002 – 8/2009: Phó Giám đốc Công ty TNHH Tiến Lên
  - 10/2009 – Tới nay: Phó tổng giám đốc Công ty CP Tập Đoàn Thép Tiến Lên
- Chức vụ công tác hiện nay ở Công ty: Phó TGĐ, Ủy viên HĐQT.
- Số cổ phần nắm giữ: 6.215.095 cổ phần
  - Trong đó: Sở hữu: 6.215.095 cổ phần

Đại diện sở hữu: Không

- Những người có liên quan nắm giữ cổ phiếu: Không
  - Vợ : Lê Thị Thu Tâm, nắm giữ: 1.028.605 cổ phần
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Lợi ích liên quan tới tổ chức đăng ký phát hành: Không
- Các khoản nợ đối với Công ty: Không.

**12.1.3 Thành viên HĐQT: Ông Nguyễn Quang Vinh**

- Họ và tên: NGUYỄN QUANG VINH, Giới tính: Nam
- Ngày, tháng, năm sinh: 03/02/1962
- Nơi sinh: Hà Nội
- Quốc tịch: Việt Nam
- Giấy CMND/Hộ chiếu số: 010968922 cấp ngày: 11/08/1999 tại: TP. Hà Nội
- Nơi đăng ký hộ khẩu thường trú: 22 - Mạc Đình Chi, Ba Đình, Hà Nội
- Chỗ ở hiện tại: 22 - Mạc Đình Chi, Ba Đình, Hà Nội
- Trình độ văn hoá: 12/12
- Trình độ chuyên môn: Cử nhân Tài chính - Ngân hàng
- Thạc sỹ Quản trị Kinh doanh
- Quá trình học tập, đào tạo chuyên môn:

| Thời gian   | Trường đào tạo              | Chuyên ngành đào tạo                    | Khen thưởng | Kỷ luật |
|-------------|-----------------------------|-----------------------------------------|-------------|---------|
| 1978 - 1983 | Đại học Tài chính - Kế toán | Tiền tệ, tín dụng và thanh toán quốc tế | Không       | Không   |
| 2006 - 2007 | Đại học HSB - Irvine        | Thạc sỹ Quản trị kinh doanh             | Không       | Không   |

- Quá trình làm việc:

| Thời gian   | Nơi làm việc                                                   | Chức vụ                                                    | Khen thưởng | Kỷ luật |
|-------------|----------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------|-------------|---------|
| 1983 - 1984 | Vụ Tài chính đối ngoại Bộ Tài Chính                            | Chuyên viên                                                | Không       | Không   |
| 1984 - 1988 | Cục tài chính và Tổng cục Kinh tế Bộ Quốc phòng                | Sỹ quan, Trợ lý                                            | Không       | Không   |
| 1988 - 1992 | Vụ Tài chính đối ngoại và Vụ Thương nghiệp vật tư Bộ Tài chính | Chuyên viên                                                | Không       | Không   |
| 1992 - 1999 | Công ty Kỹ thuật Thương Mại đầu tư PETEC                       | Phụ trách tài chính và đầu tư                              | Không       | Không   |
| 2000 - 2001 | Công ty Cổ phần Chứng khoán Bảo Việt                           | Trưởng phòng Tư vấn và bảo lãnh phát hành, Trợ lý Giám đốc | Không       | Không   |
| 2001 - 2003 | Công ty Cổ phần Chứng khoán Bảo Việt                           | Phó Giám đốc, Phó Giám đốc phụ trách                       | Không       | Không   |
| 2003 - 2006 | Công ty Cổ phần Chứng khoán Bảo Việt                           | Tổng Giám đốc                                              | Không       | Không   |

|                  |                                                                |                                  |                                      |       |
|------------------|----------------------------------------------------------------|----------------------------------|--------------------------------------|-------|
| 2003 - 2009      | Công ty Cổ phần Văn hóa Phương Nam                             | Ủy viên HĐQT                     |                                      |       |
| 2007 - 2009      | Công ty Cổ phần Thủy điện Bắc Hà                               | Ủy viên HĐQT                     | Không                                | Không |
|                  | Công ty Cổ phần Gas Petrolimex                                 | Ủy viên HĐQT                     | Không                                | Không |
|                  | Công ty CP Quản lý Quỹ đầu tư Chứng khoán Bảo Tín (nay là RNG) | Ủy viên HĐQT                     | Không                                | Không |
| 2007 - 05/2/2010 | Công ty Cổ phần Chứng khoán Bảo Việt                           | Ủy viên HĐQT, kiêm Tổng Giám đốc | Bằng khen của Bộ Trưởng Bộ Tài chính | Không |
| 2007 - nay       | Công ty Cổ phần Quốc tế Đầu tư và sản xuất (Ciri)              | Phó Chủ tịch HĐQT                | Không                                | Không |
| 2009 - nay       | Công ty Cổ phần Tập đoàn thép Tiến Lên                         | Ủy viên HĐQT                     | Không                                | Không |
| 3/2010 - nay     | Công ty CP Chứng khoán Sài Gòn - Hà Nội (SHS)                  | Ủy viên HĐQT - Tổng Giám đốc     | Không                                | Không |
| 4/2010 - nay     | Công ty Cổ phần Sản xuất và Thương mại Phúc Tiến               | Ủy viên HĐQT                     | Không                                | Không |

- Cổ phần sở hữu: 100.000 cổ phần.
- Những người có liên quan nắm giữ cổ phiếu: Không
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Lợi ích liên quan tới tổ chức đăng ký phát hành: Không
- Các khoản nợ đối với Công ty: Không.

#### 12.1.4 Thành viên HĐQT: Nguyễn Anh Hùng

- Họ và tên: Nguyễn Anh Hùng
- Giới tính: Nam
- Số CMND: 271477672
- Năm sinh: 08/10/1980
- Nơi sinh: Biên Hòa, Đồng Nai
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Địa chỉ thường trú: 8/95A-KP3, Phường Tam Hòa, Biên Hòa, Đồng Nai
- Điện thoại: 0613.823187
- Trình độ văn hóa: 12/12
- Trình độ chuyên môn: Cử nhân kinh tế

- Quá trình Công tác:
  - 9/2002 – 8/2009 Phó Giám đốc công ty TNHH Tiên Lên
  - 8/2009 – Nay: Phó tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Tập đoàn Thép Tiên Lên
- Chức vụ công tác hiện nay ở Công ty: Phó TGD, Ủy viên HĐQT.
- Số cổ phần nắm giữ: 70.000 cổ phần
  - Trong đó: Sở hữu: 70.000 cổ phần

Đại diện sở hữu: Không

- Những người có liên quan nắm giữ cổ phiếu: Không
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Lợi ích liên quan tới tổ chức đăng ký phát hành: Không
- Các khoản nợ đối với Công ty: Không.

#### **12.1.5 Thành viên HĐQT: Đào Đức Toàn**

- Họ và tên: Đào Đức Toàn
- Giới tính: Nam
- Số CMND: 011399655
- Năm sinh: 01/11/1976
- Nơi sinh: Hà Nội
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Địa chỉ thường trú: Số 19/41, Ngõ 203 Phố Kim Ngưu, Hai Bà Trưng, Hà Nội
- Điện thoại: 043 6942718
- Trình độ văn hóa: 12/12
- Trình độ chuyên môn: Cử nhân kinh tế.
- Quá trình Công tác:
  - 1990 – 1997: Doanh nghiệp tư nhân
  - 1997 – 2003: Công tác tại Công ty Bảo hiểm Bảo Việt
  - 2003 – 2009: Công tác tại Công ty Cổ phần Sản xuất Thương mại Phúc Tiến

- Chức vụ công tác hiện nay ở Công ty: Ủy viên Hội đồng quản trị.
- Số cổ phần nắm giữ: 5000 cổ phần
  - Trong đó: Sở hữu: 5000 cổ phần

Đại diện sở hữu: Không

- Những người có liên quan nắm giữ cổ phiếu: Không
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Lợi ích liên quan tới tổ chức đăng ký phát hành: Không
- Các khoản nợ đối với Công ty: Không.

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

| STT | Họ và tên           | Năm sinh | Số CMND   | Chức vụ                  |
|-----|---------------------|----------|-----------|--------------------------|
| 1   | Trương Thị Thu Hiền | 1974     | 012549149 | Trưởng Ban kiểm soát     |
| 2   | Lê Thị Hồng Liễu    | 1966     | 320576205 | Thành viên ban kiểm soát |
| 3   | Cao Thị Hoài Thu    | 1975     | 186223801 | Thành viên Ban kiểm soát |

### 12.2.1. Trưởng Ban Kiểm soát: Bà Trương Thị Thu Hiền

- Họ và tên: Trương Thị Thu Hiền
- Giới tính: Nữ
- Số CMND: 012549149
- Năm sinh: 16/2/1974
- Nơi sinh: Thái Bình
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Địa chỉ thường trú: TT Công ty vận tải và KD Lâm sản, Cầu Bươu, Thanh Trì, Hà Nội
- Điện thoại: 043 6342591/302
- Trình độ văn hóa: 12/12
- Trình độ chuyên môn: Cử nhân kinh tế
- Quá trình Công tác:
  - 1995 – 1999: Kế toán Công ty Vận tải và KD lâm sản.

- 1999 – 2003: Kế toán tổng hợp DNTN Vạn Phúc
  - 2003 – 2006: Kế toán tổng hợp Công ty cổ phần Sản xuất và Thương mại Phúc Tiến.
  - 2006 – 2009: Kế toán trưởng Công ty cổ phần Sản xuất và Thương mại Phúc Tiến
- Chức vụ công tác hiện nay ở Công ty: Trưởng Ban kiểm soát.
  - Số cổ phần nắm giữ: 5.000 cổ phần
  - Trong đó: Sở hữu: 5.000 cổ phần

Đại diện sở hữu: Không

- Những người có liên quan nắm giữ cổ phiếu: Không
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Lợi ích liên quan tới tổ chức đăng ký phát hành: Không
- Các khoản nợ đối với Công ty: Không.

#### 12.2.2. Thành viên Ban Kiểm soát: Bà Lê Thị Hồng Liễu

- Họ và tên: Lê Thị Hồng Liễu
- Giới tính: Nữ
- Số CMND: 320576205
- Năm sinh: 6/6/1966
- Nơi sinh: Bến Tre
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Địa chỉ thường trú: 51E, Đường số 6, P4, Q4, Tp Hồ Chí Minh.
- Điện thoại:
- Trình độ văn hóa: 12/12
- Trình độ chuyên môn: Kế toán
- Quá trình Công tác:
  - 1988 – 1989: Công ty XNK huyện Chợ Lách
  - 1989 – 1995: Kế toán tổng hợp HTX mua bán huyện Chợ Lách
  - 1996 – 1997: Kế toán tổng hợp Cty Liên Doanh Đại Thành
  - 1997 – 2001: Kế toán DNTN Tiên Lên
  - 2002 – 2009: Kế toán trưởng Cty TNHH Thép Tây Nguyên

- Chức vụ công tác hiện nay ở Công ty: Thành viên ban kiểm soát.
- Số cổ phần nắm giữ: 15.000 cổ phần
  - Trong đó: Sở hữu: 15.000 cổ phần

Đại diện sở hữu: Không

- Những người có liên quan nắm giữ cổ phiếu: Không
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Lợi ích liên quan tới tổ chức đăng ký phát hành: Không
- Các khoản nợ đối với Công ty: Không.

### **12.2.3. Thành viên Ban kiểm soát: Bà Cao Thị Hoài Thu**

- Họ và tên: Cao Thị Hoài Thu
- Giới tính: Nữ
- Số CMND: 186223801
- Năm sinh: 11/4/1975
- Nơi sinh: Nghệ An
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Địa chỉ thường trú: Khối 7, Thị trấn Hưng Nguyên, Tỉnh Nghệ An.
- Điện thoại: 08 3750 7818
- Trình độ văn hóa: 12/12
- Trình độ chuyên môn: Kế toán
- Quá trình Công tác:

- 2002 – 2009 Kế toán trưởng Công ty TNHH SX và TM Đại Phúc.

- Chức vụ công tác hiện nay ở Công ty: Thành viên Ban kiểm soát.
- Số cổ phần nắm giữ: 15.000 cổ phần
  - Trong đó: Sở hữu: 15.000 cổ phần

Đại diện sở hữu: Không

- Những người có liên quan nắm giữ cổ phiếu: Không
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Lợi ích liên quan tới tổ chức đăng ký phát hành: Không

- Các khoản nợ đối với Công ty: Không.

### 12.3. Danh sách thành viên Ban Giám đốc và Kế toán trưởng.

| STT | Họ và tên        | Năm sinh | Số CMND   | Chức vụ           |
|-----|------------------|----------|-----------|-------------------|
| 1   | Phạm Thị Hồng    | 1968     | 271432411 | Tổng Giám đốc     |
| 2   | Nguyễn Văn Quang | 1961     | 270122503 | Phó Tổng Giám đốc |
| 3   | Dương Quang Bình | 1964     | 270839861 | Phó Tổng Giám đốc |
| 4   | Nguyễn Anh Hùng  | 1980     | 271477672 | Phó Tổng Giám đốc |
| 5   | Đào Thị Kim Loan | 1977     | 271289057 | Kế toán trưởng    |

#### 12.3.1. Tổng Giám đốc: Bà Phạm Thị Hồng

- Họ và tên: Phạm Thị Hồng
- Giới tính: Nữ
- Số CMND: 271432411
- Năm sinh: 20/10/1968
- Nơi sinh: Đồng Nai
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Địa chỉ thường trú: G1A Đồng Khởi, Kp5, P Tân Hiệp, Tp Biên Hòa, Đồng Nai
- Điện thoại: 0613 823 187
- Trình độ văn hóa: 12/12
- Trình độ chuyên môn: Quản trị kinh doanh
- Quá trình Công tác:
  - 1993 – 2001: Phó giám đốc DNTN Tiến Lên
  - 2002 – 8/2009: Giám đốc Công ty TNHH Tiến Lên
  - 10/2009 – Tới nay: Tổng giám đốc Công ty CP Tập Đoàn Thép Tiến Lên
- Chức vụ công tác hiện nay ở Công ty: Tổng Giám Đốc.

- Số cổ phần nắm giữ: 7.859.400 cổ phần
- Trong đó: Sở hữu: 7.859.400 cổ phần

Đại diện sở hữu: Không

- Những người có liên quan nắm giữ cổ phiếu:
  - Chị : Phạm Thị Mai, nắm giữ 100.000 cổ phần
  - Anh Phạm Minh Đức, nắm giữ 17.500 cổ phần
  - Chị Phạm Thị Hương, nắm giữ 50.000 cổ phần
  - Em Phạm Thanh Phong, nắm giữ 10.000 cổ phần
  - Em Phạm Minh Tuấn, nắm giữ 12.500 cổ phần
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Lợi ích liên quan tới tổ chức đăng ký phát hành: Không
- Các khoản nợ đối với Công ty: Không.

#### **12.3.2. Phó Tổng Giám đốc: Ông Nguyễn Văn Quang**

Lý lịch được trình bày ở mục 12.1.2

#### **12.3.3. Phó Tổng Giám đốc: Ông Nguyễn Anh Hùng**

Lý lịch được trình bày ở mục 12.1.4

#### **12.3.4. Phó Tổng Giám đốc: Ông Dương Quang Bình**

- Họ và tên: Dương Quang Bình
- Giới tính: Nam
- Số CMND: 270839861
- Năm sinh: 7/5/1964
- Nơi sinh: Quảng Ngãi
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Địa chỉ thường trú: Kp10, An Bình, Biên Hòa, Đồng Nai.
- Điện thoại: 0613 831 705
- Trình độ văn hóa: 12/12

- Trình độ chuyên môn: Cử nhân kinh tế, cử nhân Luật
- Quá trình Công tác:
  - Từ tháng 2/1987 đến tháng 04/1989: Kế toán trưởng Cty cung ứng dịch vụ Vĩnh An
  - Từ tháng 05/1989 đến tháng 4/1990: Kế toán trưởng Cty dịch vụ du lịch Vĩnh An
  - Từ tháng 05/1990 đến tháng 3/1995: Phó phòng kế toán Cty thương nghiệp Vĩnh An, Phó phòng kinh doanh Cty thương nghiệp Vĩnh An
  - Từ tháng 4/1995 đến tháng 4/1999: Kế toán trưởng Trạm kinh doanh thương mại tổng hợp, Phó phòng kế toán Công ty thương mại dịch vụ Biên Hòa. Phó phòng kế hoạch và đầu tư Công ty thương mại dịch vụ Biên Hòa. Giám đốc trung tâm kinh doanh xuất nhập khẩu hàng thủ công mỹ nghệ - Công ty thương mại dịch vụ Biên Hòa.
  - Từ tháng 5/1999 đến nay: Kế toán trưởng DNTN Tiến Lên. Kế toán trưởng Cty TNHH Tiến Lên. Phó giám đốc công ty TNHH Tiến Lên. Phó tổng giám đốc Cty CP tập đoàn thép Tiến Lên.
- Chức vụ công tác hiện nay ở Công ty: Phó Tổng Giám Đốc.
- Số cổ phần nắm giữ: 20.000 cổ phần
  - Trong đó: Sở hữu: 20.000 cổ phần
- Đại diện sở hữu: Không
- Những người có liên quan nắm giữ cổ phiếu: Không
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Lợi ích liên quan tới tổ chức đăng ký phát hành: Không
- Các khoản nợ đối với Công ty: Không.

#### **12.3.5. Kế toán trưởng: Bà Đào Thị Kim Loan**

- Họ và tên: Đào Thị Kim Loan
- Giới tính: Nữ
- Số CMND: 271289057
- Năm sinh: 19/02/1977
- Nơi sinh: Đồng Nai
- Quốc tịch: Việt Nam

- Dân tộc: Kinh
- Địa chỉ thường trú: D20F – KP5 – Tân Hiệp – Biên Hòa – Đồng Nai
- Điện thoại: 0613 823187
- Trình độ văn hóa: 12/12
- Trình độ chuyên môn: Cử nhân kinh tế
- Quá trình Công tác:
  - 2002 – 2007: Kế toán tổng hợp Công ty TNHH Tiến Lên.
  - 2007 – 8/2009: Kế toán trưởng Công ty TNHH Tiến Lên
  - 9/2009 – nay: Kế toán trưởng Công ty CP Tập đoàn Thép Tiến Lên.
- Chức vụ công tác hiện nay ở Công ty: Kế toán trưởng.
- Số cổ phần nắm giữ: 15.000 cổ phần
  - Trong đó: Sở hữu: 15.000 cổ phần
  - Đại diện sở hữu: Không
- Những người có liên quan nắm giữ cổ phiếu:
  - Chồng Phạm Thanh Phong, nắm giữ 10.000 cổ phần
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Lợi ích liên quan tới tổ chức đăng ký phát hành: Không
- Các khoản nợ đối với Công ty: Không.

### 13. Tài sản.

***Giá trị tài sản cố định hữu hình của Tập đoàn Tiến Lên tại thời điểm 31/12/2009 như sau:***

Đơn vị tính: đồng

| STT | Khoản mục              | Nguyên giá (NG) | Giá trị còn lại (GTCL) | GTCL/NG (%) |
|-----|------------------------|-----------------|------------------------|-------------|
| 1   | Nhà cửa, vật kiến trúc | 31.646.115.660  | 19.342.866.175         | 61,12%      |
| 2   | Máy móc, thiết bị      | 91.674.536.901  | 50.582.571.042         | 55,17%      |
| 3   | Phương tiện vận tải    | 24.201.823.492  | 14.753.122.512         | 60,96%      |

| STT | Khoản mục                 | Nguyên giá (NG)        | Giá trị còn lại (GTCL) | GTCL/NG (%)   |
|-----|---------------------------|------------------------|------------------------|---------------|
| 4   | Thiết bị, dụng cụ quản lý | 1.161.741.067          | 370.562.006            | 31,89%        |
| 5   | Tài sản cố định khác      | 300.170.503            | 188.058.367            | 62,65%        |
|     | <b>Cộng</b>               | <b>148.984.387.623</b> | <b>85.237.180.103</b>  | <b>57,21%</b> |

*Giá trị tài sản cố định hữu hình của Tập đoàn Tiên Lên tại thời điểm 31/03/2010 như sau:*

Đơn vị tính: đồng

| STT | Khoản mục                 | Nguyên giá (NG)        | Giá trị còn lại (GTCL) | GTCL/NG (%)   |
|-----|---------------------------|------------------------|------------------------|---------------|
| 1   | Nhà cửa, vật kiến trúc    | 32.149.791.913         | 19.503.412.046         | 60,67%        |
| 2   | Máy móc, thiết bị         | 83.356.906.364         | 48.898.737.956         | 58,66%        |
| 3   | Phương tiện vận tải       | 24.406.323.492         | 14.198.409.836         | 58,18%        |
| 4   | Thiết bị, dụng cụ quản lý | 1.111.379.170          | 380.464.943            | 34,23%        |
| 5   | Tài sản cố định khác      | 300.170.503            | 176.813.764            | 58,90%        |
|     | <b>Cộng</b>               | <b>141.324.571.442</b> | <b>83.157.838.545</b>  | <b>58,84%</b> |

#### 14. Các dự án đang triển khai.

##### 14.1. Nhà máy cán thép hình tại Khu Công Nghiệp Tam Phước – Huyện Long Thành (Công ty Cổ phần Thép Bắc Nam)

- Sản phẩm chủ yếu :
  - Thép hình chữ U, quy cách U 140 -> U 300 (mm)
  - Thép hình chữ V, quy cách V 100 -> V 180 (mm)
  - Thép hình chữ I, quy cách I 120 -> I 250 (mm)
  - Thép đường ray P24, thép tròn chế tạo thép thanh dùng cho đóng tàu.
- Tiến độ dự án:

- Tháng 09/2009: Hoàn thành các hạng mục xây dựng cơ bản
- Tháng 10/2009: Tiến hành chế tạo hệ thống cầu trục có sức nâng từ 10 tấn -> 30 tấn
- Tháng 11/2009 - 12/2009: Tiến hành chế tạo và thi công lò gia nhiệt: Lắp ráp máy đẩy thép.
- Tháng 01/2010: Tiến hành lắp ráp máy đảo thép và các hệ trục dây máy cán.
- Tháng 02/2010: Tiến hành lắp ráp máy dịch chuyển thép giai đoạn trước, sàn lên xuống phía sau máy, hệ trục cán phía sau máy; Trục dịch chuyển thành phẩm; Trục trước máy cưa.
- Tháng 03/2010: Tiến hành lắp ráp trục trước bộ phận làm mát; máy nhiệt cưa kiểu dịch chuyển; Máy kéo thép phía trước bộ phận làm mát; Bộ phận làm mát.
- Tháng 04/2010 : Tiến hành lắp ráp bộ phận làm mát; Sàn lên phía trước máy nắn thẳng; Trục phía trước máy nắn thẳng; máy nắn thẳng; Sàn xuống sản phẩm phía sau máy nắn thẳng; Trục phía sau máy nắn thẳng.
- Tháng 05/2010: Dây chuyền máy cán thép hình vào vận hành chạy thử và hiệu chỉnh.
- Tháng 06/2010 : Dây chuyền máy cán thép hình vào vận hành chính thức.
- Tổng mức vốn đầu tư: 380.000.000.000 VNĐ (Tiền Lên dự kiến đầu tư 51%).

**14.2. Đầu tư dự án khu dân cư 8,36 ha tại xã Tam An, Huyện Long Thành, Tỉnh Đồng Nai (Khu hành chính mới của UBND tỉnh Đồng Nai theo Nghị quyết số 129/2008/NQ-HĐND (05/12/2008) của Hội đồng nhân dân tỉnh Đồng Nai)**

- Dự kiến tiến độ dự án:
  - Tháng 10/2009: Lập thủ tục hồ sơ tham gia đấu giá.
  - Tháng 11/2009 - 12/2009: Triển khai công tác bàn giao mặt bằng tổng thể.
  - Tháng 01/2010: Triển khai đấu thầu thiết kế tổng thể khu dân cư .
  - Tháng 02/2010: Mở thầu thiết kế và chọn nhà thầu tư vấn thiết kế.
  - Tháng 03/2010 - 04/2010: Thiết kế tổng thể và chi tiết 1/500, phê duyệt phương án thiết kế, xin cấp giấy phép xây dựng của Sở xây dựng Đồng Nai.
  - Tháng 05/2010: Lễ khởi công dự án khu dân cư.
  - Tháng 05/2011: Hoàn thành dự án và tiến hành bàn giao căn hộ.
- Tổng mức vốn đầu tư: 160.000.000.000 VNĐ (Tiền Lên dự kiến đầu tư 100%)

**14.3. Dự án đầu tư nhà máy luyện cán thép; hệ thống cảng, kho bãi, nhà xưởng tại xã Tân Phước, Huyện Tân Thành, tỉnh Bà Rịa – Vũng Tàu.**

- Dự kiến tiến độ dự án:
  - Tháng 01/2010: Có văn bản chấp thuận của UBND tỉnh Bà Rịa Vũng Tàu cho phép đầu tư, xây dựng Nhà máy luyện cán thép; hệ thống cảng biển, kho bãi, nhà xưởng.
  - Tháng 02/2010: Có quyết định đền bù giá trị đất và tài sản trên đất của UBND tỉnh Bà Rịa Vũng Tàu.
  - Tháng 04/2010: Có quyết định thỏa thuận PCCC; văn bản thỏa thuận báo cáo đánh giá tác động môi trường (ĐTM) của cấp có thẩm quyền; Giấy phép san lấp mặt bằng, kênh rạch; Quyết định phê duyệt quy hoạch chi tiết 1/500 ( Bao gồm quy hoạch kiến trúc không gian, tổng mặt bằng sử dụng đất, hệ thống cấp nước, thoát nước, hệ thống cấp điện toàn khu ).
  - Tháng 05/2010: Có quyết định chuyển mục đích sử dụng đất của UBND tỉnh Bà Rịa – Vũng tàu.
  - Tháng 06/2010: Có giấy chứng nhận quyền sử dụng đất của UBND tỉnh Bà Rịa – Vũng tàu.
  - Tháng 07/2010: Có giấy phép xây dựng cho dự án của Sở xây dựng tỉnh Bà Rịa – Vũng tàu.
  - Tháng 08/2010: Tiến hành khởi công dự án Nhà máy luyện cán thép, cảng và hệ thống kho bãi.
  - Tháng 08/2011: Hoàn thành hạng mục hệ thống cảng ; Kho bãi, nhà xưởng
  - Tháng 10/2012: Hoàn thành hạng mục Nhà máy luyện cán thép
  - Tháng 12/2012: Nhà máy luyện cán thép và hệ thống cảng biển chính thức đi vào vận hành.

## Biểu đồ Cụm cảng Cái Mép - Thị Vải



*Nguồn: Bộ Giao thông Vận tải*

- Tổng mức vốn đầu tư: 360.000.000.000 VNĐ (Tiền Lên dự kiến đầu tư 100%).

**14.4. Dự án xây dựng cao ốc văn phòng 10 tầng tại địa chỉ G4A Đồng Khởi, KP4, P. Tân Hiệp, Biên Hòa, Đồng Nai.**

- Dự kiến tiến độ dự án:
  - Tháng 9/2009: Lập thủ tục giới thiệu địa điểm cho dự án .
  - Tháng 10/2009: Có Quyết định thỏa thuận địa điểm của UBND thành phố Biên Hòa
  - Từ tháng 11/2009 - 12/2009: Hoàn thành hồ sơ thiết kế kỹ thuật thi công nội ngoại thất, dự toán chi tiết, thẩm định thiết kế kỹ thuật, thẩm định PCCC.
  - Tháng 01/2010: Có giấy phép xây dựng của Sở xây dựng tỉnh Đồng Nai.
  - Tháng 02/2010: Tiến hành khởi công dự án Cao ốc Văn phòng Cty CP tập đoàn thép Tiến Lên .
  - Tháng 08/2010: Hoàn thành phần thô của tòa nhà
  - Từ tháng 9/2010 - 11/2010: Tiến hành công tác hoàn thiện
  - Tháng 12/2010: Chính thức đưa công trình vào sử dụng.
- Tổng mức vốn đầu tư: 45.000.000.000 VNĐ (Tiền Lên dự kiến đầu tư 100%).

**15. Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức năm 2010 - 2011.**

| Chỉ tiêu                          | Năm 2010 | Năm 2011 |
|-----------------------------------|----------|----------|
| Vốn điều lệ (tỷ đồng)             | 750      | 1.000    |
| Doanh thu thuần (tỷ đồng)         | 10.356   | 18.123   |
| Lợi nhuận sau thuế (tỷ đồng)      | 324      | 568      |
| LN sau thuế / doanh thu thuần (%) | 3,13%    | 3,13%    |
| LN sau thuế / Vốn điều lệ (%)     | 43,2%    | 56,8%    |
| Cổ tức / Vốn điều lệ (%)          | 30,3%    | 39,8%    |

*Nguồn: Công ty Cổ phần Tập đoàn Thép Tiến Lên*

Năm 2008, kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Tiến Lên có bước tăng trưởng mạnh và đột biến, do Công ty đã tận dụng được sự biến động giá thép trong giai đoạn vừa qua. Trong năm 2008, khi thị trường thép tăng giá, Công ty đã bán sản phẩm ra với giá cao nhưng nguyên liệu đầu vào lại được nhập với giá thấp do Công ty đã có dự báo trước và thực hiện nhập hàng về trước. Đồng thời, vào thời điểm cuối năm 2008, khi giá thế giới giảm thì lượng hàng tồn kho được nhập với giá cao từ trước cũng đã được bán hết. Do vậy, Công ty đã tránh được những rủi ro của việc biến động giá cả nguyên vật liệu đầu vào, chính vì thế, chi phí năm 2008 của Công ty giảm đáng kể, góp phần làm gia tăng lợi nhuận cho Công ty trong năm này. Tuy nhiên sự đột biến về kết quả kinh doanh này không dễ dàng đạt được trong năm 2009, 2010 vì nó không chỉ phụ thuộc hoàn toàn vào yếu tố chủ quan từ doanh nghiệp, mà còn bị ảnh hưởng của các yếu tố khách quan từ biến động của kinh tế vĩ mô. Ngành thép là một ngành thường xuyên có biến động lớn, chịu khá nhiều tác động từ thị trường thép thế giới. Công ty đã xem xét các yếu tố trên để đưa ra kế hoạch sản xuất cho năm 2009 và năm 2010 một cách thận trọng.

Mặc dù tình hình kinh tế vẫn còn nhiều khó khăn nhưng theo các dự báo thì thị trường thép trong nước có thể phục hồi vào những tháng cuối năm 2009 và các năm tiếp theo, vì vậy Tiến Lên cho rằng vẫn có khả năng giữ vững mức độ tăng trưởng doanh thu thuần trung bình như những năm vừa qua. Các con số trên được Tiến Lên dự báo dựa trên khả năng tăng doanh thu từ việc khai thác triệt để nhóm vật tư hàng hóa độc quyền mà trong nước chưa cán được như các danh mục thép hình cỡ to, thép tấm các loại theo tiêu chuẩn quốc tế. Ngoài ra, Công ty còn mở rộng mạng lưới, phục vụ kịp thời nhu cầu khách hàng cũng như gia tăng lợi nhuận cho Công ty.

Bên cạnh đó, trong năm 2010 và năm 2011 tiếp theo, hàng loạt các dự án của Công ty bắt đầu đi vào hoạt động, góp phần làm tăng doanh thu và lợi nhuận của toàn Công ty. Trong năm 2010, ngoài hoạt động sản xuất kinh doanh hiện tại, Công ty sẽ có thêm nguồn thu từ dự án nhà máy Thép Bắc Nam (dự kiến chính thức sản xuất từ quý II/2010, đóng góp khoảng 2.000 tỷ vào doanh thu hàng năm của Tiến Lên) và nguồn thu từ việc bán căn hộ trong dự án xây dựng khu dân cư Tam Phước, Long Thành, Đồng Nai (khu đất 8,36 ha tại Huyện Long Thành, Tỉnh Đồng Nai, dự kiến khởi công vào tháng 05/2010). Trong năm 2011 và 2012, các dự án như tòa nhà văn phòng, dự án nhà máy luyện cán thép; hệ thống cảng, kho bãi, nhà xưởng tại xã Tân Phước, Huyện Tân Thành, tỉnh Bà Rịa – Vũng Tàu đi vào hoạt động cũng đem lại cho Công ty nguồn thu đáng kể. Trên cơ sở đó, Công ty đã xây dựng kế hoạch doanh thu và lợi nhuận cho các năm tiếp theo như trên và toàn bộ lãnh đạo, cán bộ công nhân viên Công ty sẽ cố gắng, nỗ lực để đạt được kế hoạch đã đề ra.

#### **16. 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 Sài Gòn – Hà Nội đã tiến hành thu thập thông tin, nghiên cứu phân tích và đưa ra những đánh giá và dự báo một cách thận trọng về hoạt động kinh doanh của Tiến Lên.

Chúng tôi nhận thấy rằng, Tiến Lên là doanh nghiệp có kinh nghiệm trong lĩnh vực sản xuất và kinh doanh trong lĩnh vực thép xây dựng và công nghiệp, đặc biệt là các loại thép hình khổ lớn. Ngoài ra, Tiến Lên còn có đội ngũ cán bộ công nhân viên giàu kinh nghiệm, nhiệt huyết với công việc, và ban lãnh đạo có bản lĩnh, năng động trong hoạt động sản xuất kinh doanh chứng tỏ qua kết quả hoạt động trong hai năm vừa qua.

Hướng tới tương lai, Tiến Lên có nhiều cơ hội để phát triển trong bối cảnh nền kinh tế đã gia nhập Tổ chức kinh tế Thế giới và Chính phủ đã ban hành nhiều chính sách thông thoáng thu hút các tập đoàn đa quốc gia, các Công ty nước ngoài đầu tư vào Việt Nam, với nhiều khu công nghiệp mới mở cũng là cơ hội rất lớn cho sự phát triển của Tập đoàn Tiến Lên.

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 Tiến Lên đưa ra là có tính khả thi và Tiến Lên có thể đảm bảo được tỷ lệ chi trả cổ tức hàng năm như kế hoạch. Chúng tôi cũng cho rằng, tỷ lệ lợi nhuận trả cổ tức như kế hoạch của Tiến Lên đề ra là hợp lý, đảm bảo nguồn lợi nhuận giữ lại để tiếp tục tái đầu tư nhằm duy trì tốc độ tăng

trường trong tương lai.

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

**17. Thông tin về những cam kết nhưng chưa thực hiện của Tập đoàn Tiến Lên.**

Không có.

**18. Các thông tin tranh chấp kiện tụng liên quan tới Tập đoàn Tiến Lên có thể ảnh hưởng đến giá cổ phiếu.**

Không có.



**V. CỔ PHIẾU CHÀO BÁN**

1. **Loại cổ phiếu:** Cổ phiếu phổ thông.
2. **Mệnh giá:** 10.000 đồng.
3. **Tổng số cổ phiếu chào bán:** 12.000.000 cổ phiếu.

**Trong đó:**

| Nội dung                                              | Số lượng phát hành<br>(cổ phần) |
|-------------------------------------------------------|---------------------------------|
| Phát hành cho cổ đông hiện hữu                        | 5.400.000                       |
| <i>Trả cổ tức cho cổ đông hiện hữu</i>                | <i>2.700.000</i>                |
| <i>Phát hành cho cổ đông hiện hữu theo tỷ lệ 20:1</i> | <i>2.700.000</i>                |
| Phát hành cho Cán bộ chủ chốt                         | 600.000                         |
| Phát hành cho đối tác mới                             | 6.000.000                       |
| <b>Tổng cộng</b>                                      | <b>12.000.000</b>               |

**4. Giá chào bán dự kiến**

- Cổ đông hiện hữu: 15.000 đồng/cổ phiếu.
- Cán bộ chủ chốt: 15.000 đồng/cổ phiếu.

**5. Phương pháp tính giá**

Giá trị sổ sách của cổ phiếu Công ty Cổ phần Tập đoàn Thép Tiến Lên tại thời điểm 31/12/2009 là :

$$BV = \frac{\text{Vốn chủ sở hữu}}{\text{Số lượng cp đang lưu hành}} = \frac{760.130.538.025}{54.000.000} = 14.076 \quad \text{đồng/cp}$$

Căn cứ trên giá trị sổ sách của Công ty tại thời điểm 31/12/2009 và tình hình thị trường, để đảm bảo sự thành công cho đợt phát hành, Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2010 đã nhất trí thông giá chào bán cho cổ đông hiện hữu và cán bộ chủ chốt giá 15.000 đồng/cổ phần và giá bán cho đối tác mới không thấp hơn giá thực hiện quyền cho cổ đông hiện hữu.

## 6. Mục đích và phương án sử dụng vốn thu được từ đợt phát hành

Số tiền thu được này Công ty sẽ bổ sung vốn lưu động để đầu tư, mở rộng hoạt động SXKD.

## 7. Phương thức phân phối

Triển khai Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2010, Công ty sẽ chào bán 12.000.000 cổ phiếu phổ thông cho cổ đông hiện hữu, cán bộ chủ chốt, đối tác mới theo phương thức phân phối như sau:

### 6.1 Phát hành cổ phiếu để trả cổ tức cho cổ đông hiện hữu:

- Số lượng phát hành: 2.700.000 cổ phần.
- Đối tượng: Toàn bộ các cổ đông hiện hữu của Công ty có tên trong Danh sách tại thời điểm chốt danh sách để thực hiện quyền.
- Tỷ lệ trả cổ tức bằng CP: Trả cổ tức bằng cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu với tỷ lệ chi trả là 5% và được làm tròn đến hàng đơn vị.

*Ví dụ : Tại ngày chốt danh sách cổ đông để trả cổ tức bằng cổ phiếu, cổ đông A sở hữu 150 cổ phần. Như vậy, cổ đông A sẽ được nhận thêm số cổ phiếu là :  $150 \times 5\% = 7,5$  cổ phiếu. Theo nguyên tắc làm tròn xuống đến hàng đơn vị, số cổ phần thực tế mà cổ đông A sẽ được nhận thêm là 7 cổ phần.*

- Nguồn vốn trả cổ tức bằng CP: 27.000.000.000 đồng được lấy từ lợi nhuận sau thuế của Công ty.

### 6.2 Chào bán cho các cổ đông hiện hữu theo phương thức thực hiện quyền

- Số lượng chào bán: 2.700.000 cổ phần
- Giá chào bán: 15.000 đồng/cổ phần
- Đối tượng chào bán: Toàn bộ các cổ đông hiện hữu của Công ty có tên trong Danh sách tại thời điểm chốt danh sách để thực hiện quyền
- Tỷ lệ phân phối: Phân phối cho cổ đông hiện hữu theo tỷ lệ 20:1, tức là cổ đông sở hữu 20 cổ phần cũ được mua 01 cổ phần phát hành thêm theo nguyên tắc làm tròn xuống đến hàng đơn vị.
- Tổng số tiền thu được dự kiến: 40.500.000.000 đồng (Bốn mươi tỷ, năm trăm triệu đồng).

### 6.3 Chào bán cho các cán bộ chủ chốt trong Công ty

- Số lượng chào bán: 600.000 cổ phần
- Giá chào bán: 15.000 đồng/cổ phần

- Đối tượng chào bán: HĐQT, BKS và các cán bộ từ cấp Phó trưởng phòng, Phó Quản đốc Phân xưởng trở lên theo danh sách do Hội đồng quản trị quyết định.
- Tổng số tiền thu được dự kiến: 9.000.000.000 đồng (*Chín tỷ đồng*).
- Toàn bộ số cổ phần này sẽ bị hạn chế chuyển nhượng trong thời gian 6 tháng kể từ ngày phát hành.

#### **6.4 Chào bán cho các đối tác mới**

- Số lượng chào bán: 6.000.000 cổ phần
- Giá chào bán : Đại hội đồng cổ đông ủy quyền cho Hội đồng quản trị chủ động quyết định giá chào bán cụ thể với nguyên tắc không thấp hơn giá chào bán cho cổ đông hiện hữu, trên cơ sở mang lại lợi ích tối đa cho Công ty. Giá chào bán dự kiến : 15.000 đồng/cổ phần
- Đối tượng chào bán: Chào bán ra công chúng theo hình thức đấu giá công khai.
- Tổng số tiền thu được dự kiến: 90.000.000.000 đồng (*Chín mươi tỷ đồng*).

#### **6.5 Xử lý cổ phiếu lẻ và cổ phiếu còn lại sau khi kết thúc phát hành**

Trong trường hợp cổ đông hiện hữu không đăng ký hết số lượng cổ phần phát hành thêm thuộc quyền mua hoặc/và tồn tại các cổ phần lẻ do quy định phân phối, kính trình Đại hội đồng cổ đông ủy quyền cho Hội đồng quản trị chủ động phân phối cho các cán bộ chủ chốt trong công ty với điều kiện mức giá chào bán không thấp hơn 15.000 đồng/cổ phần.

### **8. Thời gian chào bán và phân phối cổ phiếu**

Thời gian chào bán và phân phối cổ phần cho cổ đông hiện hữu, cán bộ chủ chốt trong Công ty dự kiến sẽ được thực hiện trong vòng 90 ngày kể từ ngày được Ủy Ban Chứng khoán Nhà nước cấp phép chào bán.

### **9. Đăng ký mua cổ phiếu**

#### **9.1 Công bố báo chí**

Trong thời hạn 07 ngày, kể từ ngày Giấy chứng nhận chào bán cổ phiếu có hiệu lực, tổ chức phát hành sẽ công bố việc phát hành trên các phương tiện thông tin đại chúng theo quy định hiện hành của pháp luật về chứng khoán và thị trường chứng khoán; đồng thời công bố ngày chốt danh sách cổ đông, ngày giao dịch không hưởng quyền và

ngày thực hiện quyền.

## 9.2 Đăng ký mua cổ phiếu

### Các cổ đông hiện tại đăng ký mua

#### o *Xác định Danh sách sở hữu cuối cùng*

Công ty sẽ phối hợp với TTLKCKVN lập Danh sách sở hữu cuối cùng. Dự kiến thực hiện xong trong vòng 14 ngày làm việc kể từ ngày công bố thông tin về ngày chốt danh sách.

#### o *Phân bổ và thông báo quyền mua*

Trong thời hạn 05 ngày làm việc kể từ ngày nhận được danh sách sở hữu cuối cùng, tổ chức phát hành sẽ phối hợp cùng TTLKCKVN phân bổ và thông báo quyền ưu tiên mua trước cổ phần đến các thành viên lưu ký, các cổ đông chưa lưu ký cổ phiếu.

#### o *Đăng ký thực hiện quyền và nộp tiền mua cổ phần:*

Trên cơ sở Danh sách phân bổ quyền mua cổ phần do TTLKCKVN cung cấp, các thành viên lưu ký tổ chức cho các cổ đông đăng ký thực hiện quyền và nộp tiền mua cổ phiếu mới phát hành; đối với trường hợp cổ đông chưa lưu ký thì sẽ đăng ký và nộp tiền tại tổ chức phát hành.

Thời gian đăng ký thực hiện quyền và nộp tiền mua cổ phần trong vòng tối thiểu 20 ngày kể từ ngày SDGCK phân bổ quyền mua đến các thành viên lưu ký. Sau thời hạn quy định, các quyền mua chưa đăng ký thực hiện đương nhiên hết hiệu lực.

#### o *Chuyển nhượng quyền mua cổ phần:*

Quyền mua được thực hiện chuyển nhượng trong vòng 18 ngày kể từ ngày thông báo Danh sách phân bổ quyền thông qua thành viên lưu ký.

Việc chuyển nhượng quyền mua cho các cổ đông chưa lưu ký được thực hiện tại tổ chức phát hành.

#### o *Tổng hợp thực hiện quyền:*

Trong 08 ngày làm việc sau ngày hết hạn đăng ký thực hiện quyền, TTLKCKVN gửi Danh sách tổng hợp thực hiện quyền cho tổ chức phát hành.

- **Kế hoạch phân phối cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu**

Ngày nhận giấy phép là ngày T

| STT | Công việc                                                                       | Thời gian (ngày)      |
|-----|---------------------------------------------------------------------------------|-----------------------|
| 1   | Công bố thông tin về đợt chào bán                                               | T+1                   |
| 2   | Chốt ngày đăng ký cuối cùng chào bán cổ phiếu (14 ngày làm việc)                | T+14                  |
| 3   | Phân bổ và thông báo quyền mua cổ phần cho cổ đông hiện hữu. (20 ngày làm việc) | Đến ngày T+20         |
| 4   | Chuyển nhượng quyền mua cổ phần của cổ đông hiện hữu                            | Từ ngày T+21 đến T+39 |
| 5   | Cổ đông hiện hữu đăng ký và nộp tiền mua cổ phần                                | Từ ngày T+21 đến T+41 |
| 6   | Tổng hợp thực hiện quyền của cổ đông hiện hữu.                                  | T+41 đến T+49         |
| 7   | Xử lý số cổ phiếu không bán hết                                                 | T+49 đến T+55         |
| 8   | Báo cáo kết quả chào bán.                                                       | T+55 đến T+59         |
| 9   | Trao trả giấy chứng nhận sở hữu                                                 | T+55 đến T+60         |

### 9.3 Các cán bộ chủ chốt của Công ty đăng ký mua

Việc phân phối cổ phiếu cho Cán bộ chủ chốt của Công ty được thực hiện ngay sau khi được UBCKNN chấp thuận phát hành. Tổ chức phát hành sẽ lập danh sách các đối tượng được chào bán, thực hiện việc thông báo đến các đối tượng chào bán. Thời gian thu tiền và hoàn tất đợt chào bán cho các đối tượng này dự kiến thực hiện trong vòng 20 ngày kể từ ngày thông báo.

### 9.4 Chào bán ra công chúng theo hình thức đấu giá công khai

**Đối tượng:** chào bán đại chúng theo hình thức đấu giá công khai.

**Tổ chức đấu giá:**

#### o **Công bố thông tin về đợt đấu giá**

Trên cơ sở Bản Cáo bạch đã được UBCKNN chấp thuận chào bán, Công ty sẽ xây dựng Bản Công bố thông tin, quy chế đấu giá và lộ trình đấu giá chi tiết.

Trong thời hạn 7 ngày kể từ ngày có Giấy chứng nhận chào bán, Công ty thực hiện Công bố thông tin về đợt đấu giá trên 03 số báo liên tiếp theo đúng quy định của pháp luật

#### o **Đăng ký đấu giá mua cổ phần**

Trong thời hạn 20 ngày, Công ty sẽ niêm yết thông tin về việc bán đấu giá cổ phần

của TLH tại các điểm đăng ký tham dự đấu giá. Tổ chức cho các nhà đầu tư đăng ký tham dự đấu giá và nộp tiền đặt cọc tại các điểm đăng ký, phát phiếu tham dự đấu giá cho các nhà đầu tư và nhận phiếu tham dự đấu giá.

#### o Tổ chức đấu giá và thu tiền

Hết thời hạn nhận phiếu tham dự đấu giá, Công ty sẽ phối hợp cùng Sở Giao dịch chứng khoán và các đại lý nhận đăng ký tham dự đấu giá tổ chức buổi đấu giá và thông báo kết quả đấu giá bán cổ phần.

Trong thời hạn 20 ngày, Công ty tiến hành gửi thông báo và thu tiền mua cổ phần của các nhà đầu tư theo kết quả đấu giá bán cổ phần

Trong thời hạn 10 ngày, Công ty sẽ tiến hành hoàn trả tiền đặt cọc cho các nhà đầu tư tham dự đấu giá không được mua cổ phần.

Ngày nhận giấy phép là ngày T

| STT | Công việc                                                | Thời gian (ngày)      |
|-----|----------------------------------------------------------|-----------------------|
| 1   | Công bố thông tin về đợt đấu giá                         | T+7                   |
| 2   | Nhà đầu tư đăng ký mua cổ phần                           | T+27                  |
| 3   | Tổ chức đấu giá ra công chúng                            | Đến ngày T+29         |
| 4   | Thu tiền của các nhà đầu tư trúng đấu giá                | Từ ngày T+29 đến T+49 |
| 5   | Hoàn trả tiền đặt cọc cho nhà đầu tư không trúng đấu giá | Từ ngày T+29 đến T+39 |
| 6   | Xử lý số cổ phiếu không bán hết                          | T+39 đến T+55         |
| 7   | Báo cáo kết quả chào bán.                                | T+55 đến T+59         |
| 8   | Trao trả giấy chứng nhận sở hữu                          | T+55 đến T+60         |

### 9.5 Xử lý trường hợp khối lượng cổ phần không phân phối hết

Trong trường hợp cổ đông hiện hữu không đăng ký hết số lượng cổ phần phát hành thêm thuộc quyền mua hoặc/và tồn tại các cổ phần lẻ do quy định phân phối, Đại hội đồng cổ đông uỷ quyền cho Hội đồng quản trị chủ động phân phối cho các cán bộ chủ chốt trong công ty với điều kiện mức giá chào bán không thấp hơn 15.000 đồng/cổ phần.

### 9.6 Báo cáo kết quả phát hành

Toàn bộ số tiền mua cổ phần của đợt phát hành thêm sẽ được nộp vào tài khoản phong toả được mở cho đợt phát hành (Ngân hàng mở tài khoản và số tài khoản được nêu trong mục “10 - Ngân hàng mở tài khoản phong toả nhận tiền mua cổ phiếu” của Bản cáo bạch này). Trong vòng 10 ngày sau khi kết thúc đợt chào bán, tổ chức phát hành sẽ

lập báo cáo chào bán cổ phiếu gửi UBCKNN.

### 9.7 Trao trả Giấy chứng nhận sở hữu cổ phần

Trong thời gian 20 ngày làm việc kể từ ngày kết thúc thời gian phân phối, tổ chức phát hành hoàn tất thủ tục trao trả Giấy chứng nhận sở hữu cổ phần cho các cổ đông.

## 10. Tài khoản phong tỏa

Số tài khoản: 7201100151007

Tại Ngân hàng Thương Mại Cổ Phần Quân Đội Chi nhánh Đồng Nai

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

Khi Công ty được niêm yết trên thị trường chứng khoán Việt Nam, thì theo Quyết định số 55/2009/QĐ-TTg ngày 15/04/2009 của Thủ tướng Chính phủ về tỷ lệ tham gia của bên nước ngoài vào thị trường chứng khoán Việt Nam qui định tổ chức, cá nhân nước ngoài mua, bán chứng khoán trên Thị trường Chứng khoán Việt Nam được nắm giữ tối đa 49% tổng số cổ phiếu niêm yết của một tổ chức niêm yết trên Sở/Trung tâm Giao dịch Chứng khoán.

Tỷ lệ nắm giữ của các cổ đông nước ngoài có thể thay đổi theo các quy định của pháp luật tại thời điểm tương ứng.

## 12. Các loại thuế có liên quan.

*Thuế giá trị gia tăng:* Công ty nộp thuế giá trị gia tăng theo phương pháp chiết khấu trừ với thuế suất 5%

*Thuế suất, nhập khẩu:* Công ty kê khai và nộp theo thông báo của Hải quan.

*Đối với các loại thuế khác:* Công ty tuân thủ theo Luật thuế và các chính sách về thuế của nước Cộng hòa Xã hội Chủ nghĩa Việt Nam hiện hành áp dụng cho các doanh nghiệp.

*Ưu đãi thuế:* Công ty được hưởng chính sách ưu đãi về thuế đối với Công ty con là Công ty TNHH Sản Xuất và Thương Mại Đại Phúc, và Công ty TNHH Thép Tây Nguyên được miễn thuế (năm 2007, 2008) và giảm thuế 50% trong 3 năm tiếp theo.

Ngoài ra, Công ty cổ phần Sản Xuất và Thương Mại Đại Phúc và Công ty TNHH Thép Tây Nguyên còn là đối tượng được miễn giảm thuế thu nhập doanh nghiệp 30% trong năm 2009 của Chính phủ theo Thông tư số 03/2009 TT-BTC ngày 13/1/2009.

## VI. MỤC ĐÍCH CHÀO BÁN

Số tiền thu được từ đợt phát hành này Công ty sẽ bổ sung vốn lưu động để đầu tư, mở rộng hoạt động SXKD.

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

Số tiền dự kiến thu được từ đợt phát hành là 200 tỷ đồng. Công ty sẽ dùng để bổ sung nguồn vốn lưu động để nhập hàng phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Cụ thể:

| STT | Tên nhà cung cấp                          | Số Hợp Đồng      | Ngày ký kết hợp đồng | Ngày giao hàng              | Mặt hàng                 | Giá trị hợp đồng (USD) | Giá trị hợp đồng (VND) |
|-----|-------------------------------------------|------------------|----------------------|-----------------------------|--------------------------|------------------------|------------------------|
| 1   | HYUNDAI STEEL COMPANY                     | HDS-TL/10-03     | 10/06/2010           | Sau 3 tháng ký kết hợp đồng | STEEL H-BEAM             | 840,000                | 16,044,000,000         |
| 2   | ARCELOR Mittal singapore Private Limited  | AMSG/SC/103/2010 | 09/04/2010           | Sau 3 tháng ký kết hợp đồng | COBBLE STEEL PLATES      | 1,296,000              | 24,753,600,000         |
| 3   | WUXI DAYUE INTERNATIONAL TRADING CO., LTD | SLITTING-TLWXI   | 03/02/2010           | Sau 3 tháng ký kết hợp đồng | THE SLITTING MACHNE LINE | 445,000                | 8,499,500,000          |
| 4   | WUXI DAYUE INTERNATIONAL TRADING CO., LTD | CUTTING-TLWXI    | 03/02/2010           | Sau 8 tháng ký kết hợp đồng | THE CUTTING              | 320,000                | 6,112,000,000          |
| 5   | TEWOO ( K.K ) LIMITED                     | 10HWLT-004       | 26/02/2010           | Sau 3 tháng ký kết hợp đồng | STEEL H-BEAM             | 540,000                | 10,314,000,000         |
| 6   | STEMCOR ( SEA ) PTE LTD                   | S210531          | 18/05/2010           | Sau 3 tháng ký kết hợp đồng | HOT ROLLED STEEL COILS   | 1,232,000              | 23,531,200,000         |
| 7   | TEWOO ( K.K ) LIMITED                     | 10HWLT-001       | 07/05/2010           | Sau 3 tháng ký kết hợp đồng | HOT ROLLED STEEL COILS   | 1,107,000              | 21,143,700,000         |
| 8   | HYUNDAI STEEL COMPANY                     | HDS-TL/10-01     | 25/03/2010           | Sau 3 tháng ký kết hợp đồng | STEEL H-BEAM             | 975,000                | 18,622,500,000         |
| 9   | ARCELOR Mittal singapore Private Limited  | A069478          | 06/01/2010           | Sau 2 tháng ký kết hợp đồng | COBBLE STEEL PLATES      | 1,376,000              | 26,281,600,000         |

| STT | Tên nhà cung cấp          | Số Hợp Đồng | Ngày ký kết hợp đồng | Ngày giao hàng              | Mặt hàng               | Giá trị hợp đồng (USD) | Giá trị hợp đồng (VND) |
|-----|---------------------------|-------------|----------------------|-----------------------------|------------------------|------------------------|------------------------|
| 10  | HYUNDAI STEEL COMPANY     | HDS-TL/0127 | 27/01/2010           | Sau 3 tháng ký kết hợp đồng | STEEL H-BEAM           | 665,000                | 12,701,500,000         |
| 11  | THYSSEN KRUPP MANNEX ASIA | AW3560      | 11/03/2010           | Sau 3 tháng ký kết hợp đồng | HOT ROLLED STEEL COILS | 1,821,060              | 34,782,246,000         |
|     | <b>Tổng cộng</b>          |             |                      |                             |                        | <b>10,617,060</b>      | <b>202,785,846,000</b> |

Nguồn : Công ty CP Tập Đoàn Thép Tiến Lên

 Ghi chú: Sau thời gian giao hàng 10 ngày Công ty phải thanh toán đầy đủ tiền theo giá trị hợp đồng.

## VIII. CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN ĐẾN VIỆC PHÁT HÀNH

### 1. Tổ chức phát hành

**Công ty Cổ phần Tập đoàn Thép Tiến Lên**

Trụ sở chính: G1A, Đồng Khởi, P. Tân Hiệp, Biên Hòa, Đồng Nai.

Điện thoại: (84-065) 790 955 Fax: (84-065) 790 951

Website : [www.tienlengroup.com.vn](http://www.tienlengroup.com.vn)

### 2. Tổ chức kiểm toán.

**Công ty TNHH Dịch vụ Tư vấn Tài Chính Kế Toán Và Kiểm Toán Phía Nam (AASCS)**

Địa chỉ: Số 29 Võ Thị Sáu, Quận I, Tp. Hồ Chí Minh

Điện thoại: (84 - 8) 3820 5944 Fax: (84 - 8) 3820 5942

Email: [info@aascs.com.vn](mailto:info@aascs.com.vn)

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

### 3. Tổ chức tư vấn.

**Công ty Cổ phần Chứng khoán Sài Gòn – Hà Nội.**

Trụ sở chính: Tầng 1&5 Tòa Nhà Đào Duy Anh, Số 9 Đào Duy Anh, Hà Nội.

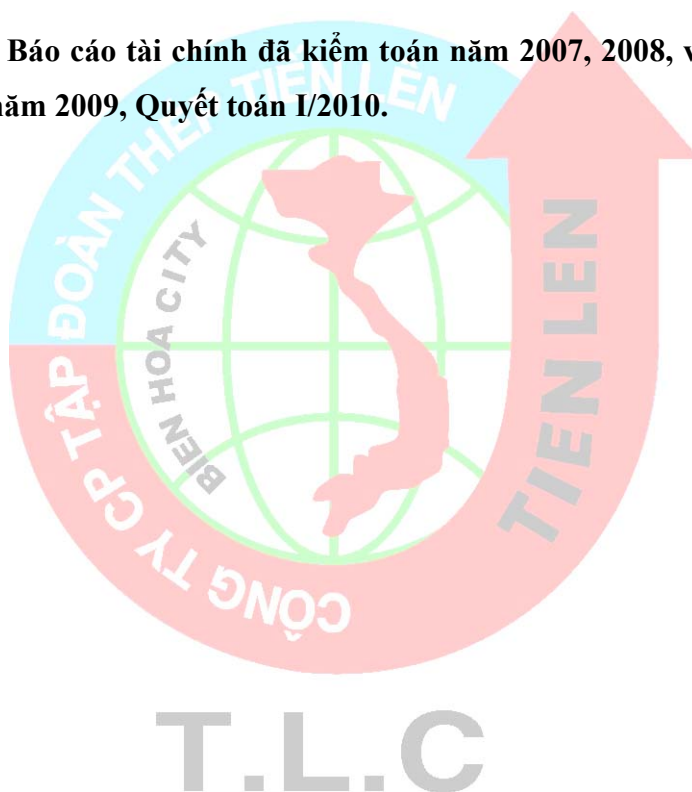
Điện thoại: (84-4) 35.378.010 Fax: (84-4) 35.378.005

Website : [www.shs.com.vn](http://www.shs.com.vn)

Giấy phép hoạt động kinh doanh chứng khoán số 66/GPHĐKD do Ủy ban Chứng khoán Nhà nước cấp ngày 15/11/2007.

## IX. PHỤ LỤC

1. Phụ lục 1: Bản sao giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh.
2. Phụ lục 2: Bản sao điều lệ Tập đoàn Tiến Lên
3. Phụ lục 3: Báo cáo tài chính đã kiểm toán năm 2007, 2008, và báo cáo kiểm toán hợp nhất năm 2009, Quyết toán I/2010.



Biên Hòa, ngày..... tháng ..... năm 2010

**Đại diện Tổ chức Phát hành - Công ty Cổ phần Tập Đoàn Thép Tiến Lên**

**Chủ tịch Hội Đồng Quản trị**

**Tổng Giám Đốc**

**Nguyễn Mạnh Hà**

**Phạm Thị Hồng**

**Trưởng Ban Kiểm Soát**

**Kế Toán Trưởng**

**Trương Thị Thu Hiền**

**Đào Thị Kim Loan**



**T.L.C**