



Cho Trái Đất Luôn Xanh



**BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN 2011**



PHẦN 1

PHẦN 2

PHẦN 3

PHẦN 4

PHẦN 5

PHẦN 6

PHẦN 7

PHẦN 8

PHẦN 9

PHẦN 10

PHỤ LỤC 1

PHỤ LỤC 2

PHỤ LỤC 3

# NỘI DUNG

THÔNG điệp CỦA CHỦ TỊCH HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ	2
GIỚI THIỆU CHUNG	6
LỊCH SỬ HOẠT ĐỘNG	14
TỔ CHỨC VÀ NHÂN SỰ	42
BÁO CÁO CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ	56
BÁO CÁO CỦA BAN ĐIỀU HÀNH	63
BÁO CÁO TÀI CHÍNH (ĐÃ KIỂM TOÁN) KÈM THUYẾT MINH	82
Ý KIẾN CỦA KIỂM TOÁN VÀ BAN KIỂM SOÁT	133
CÁC CÔNG TY CÓ LIÊN QUAN	145
THÔNG TIN CỔ ĐÔNG VÀ QUẢN TRỊ CÔNG TY	148
NHỮNG GIẢ ĐỊNH RỦI RO VÀ PHƯƠNG THỨC QUẢN TRỊ RỦI RO TRONG NĂM 2012	160
HOẠT ĐỘNG XÃ HỘI	159
TÓM TẮT TÌNH HÌNH THỊ TRƯỜNG ĐỒ GỖ & TRIỂN VỌNG NĂM 2012	165

## THÔNGIỆP CỦA CHỦ TỊCH HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

Bình Dương tháng 4 năm 2012.

Kính thưa Quý Cổ đông!

Năm qua công ty chúng ta đã đổi diện và trải qua năm thứ 4 của một thời kỳ kinh-tế đặc biệt khó khăn. Ngay từ đầu năm, chúng ta đã phải chịu sức ép to lớn của sự gia tăng các chi số đầu vào, trong khi thị trường tiêu thụ nội địa trầm lắng, đặc biệt chúng ta còn chịu ảnh hưởng trầm trọng bởi tình hình thất thoát tiền-tệ của chính phủ - đã ban hành và được đánh giá là hơi chậm, trong khi lạm phát đã tăng cao, Do vậy buộc phải dùng trước quá liều và thời gian điều trị kéo quá dài. Có thể nói chính sách này đã đẩy doanh nghiệp thành giới bị kỳ sinh trước tiên để chống lạm phát. Hậu quả là có rất nhiều DN đã phải bán, giải thể, Nhưng số nhiều hơn là các DN bị suy yếu, thu hẹp quy mô vì chi phí lãi vay quá cao (lên đến 18-20%), những trở ngại sự phát triển tiếp tục của các DN FDI với lãi thế vay vốn từ nước ngoài với lãi suất thấp (bình quân 2,5%).

Công ty chúng ta cũng đã cố gắng tăng cường quản trị nhiều mặt, đặc biệt là áp dụng nhiều giải pháp quản trị như ra đời giám đốc, giám quy mô vay vốn, giảm chi phí hoạt động ... Nhưng trên thực tế đã không thành công và cuối cùng chi phí tài chính đã lên đến hơn 80% lợi nhuận thì có được.

Kết quả kém hơn này là trách nhiệm của tôi, mặc dù đã hết sức mình rồi nhưng không đủ năng lực để cùng Ban điều hành vượt qua khó khăn đã dự đoán trước được. Vì thế, cho tôi gửi lời xin lỗi chân thành đến với tất cả Cổ đông - những người đã luôn tin tưởng và gắn bó với T.T.F.

Kính thưa quý vị!

Năm nay, mặc dù Chính phủ đã có hai lần điều chỉnh lại Suất huy động và Liên tại đang ở mức 12%, nhưng lãi suất cho vay xuống thấp hơn và chúng ta chỉ giảm được chi phí vay một phần đáng kể chỉ vào 6 tháng cuối năm. Đó là vấn đề lớn nhất của năm nay đối với XK nói chung và công ty chúng ta nói riêng là tỉ giá USD sẽ không tăng được, hoặc chỉ tăng dưới 3% như tuyên bố của Chính phủ. Điều này chính phủ sẽ làm được để đảm bảo khi cân cán thương mại đã thăng bằng bởi sự gia tăng kim ngạch XK cực mạnh của công ty Samsung kéo theo ngành XK linh kiện điện tử tăng trưởng đầy ngoạn mục. Tuy nhiên chính sách giữ cho VNĐ mạnh lên, trong khi năm ngoài đã thất sự mất giá đến 22%, sẽ quét sạch xuất khẩu vốn chiếm đến 70% GDP, đặc biệt nguy hại đến xuất khẩu hàng công nghiệp có giá trị gia tăng nội địa lớn như ngành chế biến gỗ, vì song song với tiền VNĐ đứng ở mức cao thì dự kiến CPI cũng tăng từ 9% đến 11% trong năm nay.

Với diễn biến của nền kinh tế như vậy, tôi cũng nỗ lực dùng nhiều biện pháp để kiến nghị với Chính phủ nhằm có sự điều chỉnh linh hoạt và tháo gỡ khó khăn cho các DN xuất khẩu có hàm lượng lao động - kỹ thuật cao, có giá trị gia tăng nội địa lớn, vì những khó khăn đến từ vỹ mô thì DN không quản trị nội hết được.

Tuy nhiên bên cạnh các khó khăn dự đoán của năm 2012, chúng ta cũng nhận diện các điểm sáng như sau:

1 - Các lãnh đạo Chính phủ sẽ phải giải cứu cho các DN bằng các gói lãi suất vay của ngân hàng và nhiều quyết định khác để đảm bảo tăng trưởng GDP như đã đồng ký với quốc hội, chi tiết đã quá rõ là: Tăng trưởng tín dụng âm trong nhiều tháng qua - một điều hiếm thấy trong vài chục năm qua. Chính phủ cũng khó trong việc để các DN tiếp tục phá sản hoặc suy yếu tiếp tục, đang mất thanh khoản của hơn hai triệu năm đầu mỗi.

2 - Thị trường Mỹ hiệu thị khá tốt trong tháng 3 và tháng 4 và các lãnh đạo tin người hiệu dụng sẽ duy trì mức hiệu thị này trong trung hạn. Nhật Bản đang quay lại hiệu thị đồ gồ mọng hơn từ VN, và công cuộc tái-thiết của họ hứa hẹn sự tăng trưởng của thị trường này trong ngắn và trung, dài hạn.

## THÔNGIỆP CỦA CHỦ TỊCH HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

3- Các quốc gia Tây Âu, Trung và Bắc Âu với di' không bị tổn' thương nhiều bởi các vấn' đề' nợ công của Nam Âu, đã bắt đầu an tâm tăng tiêu dùng, đặc biệt khi gói' giải cứu số' 3 của các siêu tổ' chức tài chính đã được tung ra.

4- Trung Quốc và các nước Asean đã giảm đi sức cản trane trong việc sản' xuất và xuất khẩu đồ' gỗ' ra thị trường thế giới vì giá' nhân công tăng cao, nguồn cung đang giảm trên toàn thế giới. Trong lúc năng lực SX của chúng ta còn mạnh mẽ để là lợi' thế khi thị trường hồi phục.

5- Dòng trong của T.T.F sẽ được khai thác với số lượng lớn trong 3 năm nữa - triển vọng thu hồi vốn đã đến gần hơn, cho ta cơ hội tiếp cận nhà đầu tư chiến lược và được sự quan tâm của họ.

Từ các vấn' đề' và cơ hội nêu trên, tôi nhận thấy tôi và công ty có rất nhiều việc phải làm năm kế' để công ty bị suy yếu trong năm này để trong năm tới còn đủ năng lực giành lấy các cơ' hội p. triển' dựa vào các giá' trị cốt lõi mà chúng ta đã dày công xây dựng.

Tôi cam kết dù trong bất kỳ hoàn cảnh nào thì tôi và HĐQT cũng sẽ mãi mãi trong việc quản trị công ty và trung thành với lợi' ích của cổ' đông.

Thay mặt HĐQT và HĐQT tôi kính chúc quý cổ' đông luôn được sức khỏe, may mắn, thành công trong kinh doanh và hạnh phúc trong cuộc sống. Trân trọng.

Chau  
V.S. Trưởng-Thành

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

Tên tiếng Anh: **TRUONG THANH FURNITURE CORPORATION**  
Tên viết tắt: **TTFC** hoặc **TTF**

Logo của Công ty



**Vốn Điều lệ:** 328.118.530.000 VND (Ba trăm hai mươi tám tỷ một trăm mười tám triệu năm trăm ba mươi ngàn đồng)

**Trụ sở chính:** Đường DT747, Khu phố 7, thị trấn Uyên Hưng, huyện Tân Uyên, tỉnh Bình Dương

**Điện thoại:** (0650) 3642 004      **Fax:** (0650) 3642 006

**Email:** [contact@truongthanh.com](mailto:contact@truongthanh.com)

**Website:** [www.truongthanh.com](http://www.truongthanh.com)

**Giấy CNĐKKD:** Số 3700530696 do Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh Bình Dương cấp, đăng ký thay đổi lần 8 ngày 21 tháng 6 năm 2010

**Hoạt động sản xuất kinh doanh chính của Công ty theo giấy CNĐKKD là:**

- ▶ Sản xuất đồ mộc, gỗ dán, ván mỏng, lạng, ván ép, ván sàn nội thất
- ▶ Mua bán sản phẩm mộc, phụ tùng, phụ kiện ngành chế biến gỗ
- ▶ Sản xuất bao bì
- ▶ Đại lý ký gửi hàng hóa
- ▶ Mua bán thủy hải sản, sản phẩm nông lâm sản, phân bón
- ▶ Vận tải hàng hóa đường bộ
- ▶ Kinh doanh bất động sản
- ▶ Xây dựng nhà các loại, xây dựng công trình kỹ thuật dân dụng
- ▶ Hoạt động xây dựng chuyên dụng



## TÂM NHÌN

- Duy trì vị thế dẫn đầu ngành chế biến gỗ của Việt Nam, và trở thành TOP 5 nhà sản xuất, thương mại và xuất khẩu sản phẩm gỗ có doanh số lớn nhất khu vực ASEAN từ năm 2014
- Trở thành TOP 3 thương hiệu cung cấp sản phẩm gỗ tại thị trường nội địa từ năm 2013
- Trở thành TOP 3 nhà trồng rừng tư nhân (có hoạt động chế biến gỗ) có diện tích rừng trồng lớn nhất khu vực ASEAN từ năm 2017.

### **Giải thích về Tầm nhìn của TTF:**

► Hiện tại, TTF đang dẫn đầu trong lĩnh vực chế biến gỗ của Việt Nam về doanh số (hơn 3000 tỷ đồng – năm 2011) cũng như quy mô sản xuất (8 nhà máy – 6000 containers/năm). Trong khi đó, Việt Nam cũng đã qua mặt Malaysia để trở thành quốc gia xuất khẩu đồ gỗ nhiều nhất khu vực. Do đó, với phương thức kinh doanh bền vững và có trách nhiệm với cộng đồng, TTF thực sự hướng sự phát triển của mình vươn ra trên toàn khu vực ASEAN và mong muốn trở thành TOP 5 từ năm 2014 (tức sau 2 năm nữa)

► Trong 5 năm tới, với lợi thế về chính sách bán hàng lẻ với giá sỉ tại thị trường nội địa, và luôn chú trọng vào chất lượng cũng như an toàn cho người sử dụng, Công ty sẽ tiếp tục phát triển mạnh hệ thống phân phối và đa dạng mẫu mã hàng hoá dành cho thị trường này cho mục tiêu trở thành TOP 3 các thương hiệu cung cấp sản phẩm gỗ tại thị trường nội địa.



► Từ năm 2007, TTF đã bắt đầu dự án mua và trồng 100.000 ha rừng sản xuất tại Việt Nam. Hiện tại, Công ty đang sở hữu khoảng 10.000 ha rừng đã trồng, và được chấp thuận chủ trương đối với khoảng 90.000 ha đất để trồng. Để tăng cường tiềm lực tài chính, TTF cũng đã liên doanh với đối tác Nhật Bản là Tập đoàn Giấy OJI (hàng đầu của Nhật Bản, và đứng hàng thứ 6 trên toàn thế giới) để thực hiện các dự án của mình. Do đó, Công ty có niềm tin sẽ trở thành Top 3 nhà trồng rừng tư nhân (có hoạt động chế biến gỗ) có diện tích rừng trồng lớn nhất khu vực ASEAN từ năm 2017

## SỨ MỆNH

- Mang “cơ hội lợi nhuận” đến cho nhiều nhà nhập khẩu, bán sỉ và phân phối đồ gỗ trên thế giới, cũng như các đại lý và hệ thống liên kết phân phối tại Việt Nam;

- Luôn gia tăng sự thỏa mãn của khách hàng theo các tiêu chí đã đề ra: *giá cả cạnh tranh, giao hàng đúng hẹn, chất lượng đúng thỏa thuận, luôn cải tiến – sáng tạo và phục vụ tốt nhất*;

- Mang đến cho cuộc sống những sản phẩm gỗ đẹp mắt, tiện dụng, an toàn, làm cho người sử dụng cảm thấy thoải mái, hạnh phúc và tự tin hơn;

- Tạo ra và nuôi dưỡng một văn hóa Trường Thành, một môi trường làm việc thật khỏe khoắn, sáng tạo, tôn trọng và vui vẻ, mà trong đó công lao của CBCNV luôn được đền đáp công bằng, và CBCNV cũng được khuyến khích luôn tôn trọng khách hàng cũng như chất lượng sản phẩm của Công ty. Thường xuyên mang đến cho những CBCNV có năng lực, nhiệt tình, thâm niên những cơ hội trở thành người chủ thật sự của Trường Thành thông qua các chương trình ESOP. Luôn chú trọng công tác đào tạo - huấn luyện để giúp CBCNV có đủ tự tin và năng lực làm việc có hiệu suất cao hơn, đảm trách những vị trí quan trọng hơn;

- Tối đa hóa lợi nhuận cho cổ đông nhưng luôn có trách nhiệm với cộng đồng xã hội, và luôn nỗ lực đền đáp xứng đáng cho những nhà đầu tư dài hạn của TTF;



- Phát triển trồng rừng sản xuất tại Việt Nam, góp phần bảo vệ môi trường, chống phá rừng trên toàn thế giới, để TTF nói riêng và ngành chế biến gỗ nói chung có thể phát triển bền vững.

## NĂNG LỰC CỐT LÕI

- Đã xây dựng thành công một nền **văn hóa công ty** với nhiều nét riêng. Đây là sợi dây vô hình liên kết hàng ngàn người trong doanh nghiệp chung sức xây dựng cho thương hiệu Trường Thành;
- Nền tảng Công ty được xây dựng dựa trên những **thông lệ và chuẩn mực quản trị tốt nhất** của thế giới;
- **Tự thiết kế** và bán trên 80% sản lượng từ thiết kế của mình trong hơn 5 năm qua, đặc biệt trong năm 2011, Công ty đã tung ra thị trường trong nước và quốc tế nhiều dòng sản phẩm mới, mang tính chiến lược và tạo bước đột phá mới cho TTF, và chúng ta có thể xem đây là một cuộc cách mạng trong ngành vật liệu xây dựng và trang trí nội thất;
- Có **nguồn nguyên liệu** ổn định, số lượng lớn, giá rẻ mà vẫn đạt được yêu cầu của FSC (Forestry Stewardship Council) - C.o.C (Chain of Custody), hoặc đạo luật Lacey của Mỹ, hay của Hiệp định FLEGT của Cộng đồng Chung Châu Âu đang hình thành dự định ban hành trong vài năm tới;
- Nắm giữ nhiều **bí quyết** làm ra sản phẩm chất lượng cao, đạt yêu cầu kỹ thuật và các tiêu chuẩn quốc tế về an toàn (BS EN 581, BRC, CARB...), về đóng gói (ISTA)... từ nhiều năm trước;
- Xây dựng thành công 1 thương hiệu B2B (Business to Business) nổi tiếng về chất lượng trong giới mua hàng quốc tế, cũng như đạt được nhiều giải thưởng trong và ngoài nước về chất lượng và uy tín kinh doanh, đảm bảo **“khách hàng luôn tìm thấy chúng ta”** chứ không phải đi tìm khách hàng như phần lớn các doanh nghiệp khác;



■ Thương hiệu “Truong Thanh” đã được đăng ký **bảo hộ tại Mỹ, Anh, Pháp và Việt Nam**;

■ Có khả năng **bán hàng trực tiếp** đến các hệ thống siêu thị, chuỗi bán lẻ, nhà bán sỉ lớn trên thế giới mà không phải lúc nào cũng phải thông qua các công ty trung gian như nhiều bạn đồng ngành khác;



■ Đội ngũ **tiếp thị quốc tế** có khả năng tìm kiếm – cập nhật nhanh chóng các thông tin về thị trường, về xu hướng thiết kế, về tình hình nguyên vật liệu, từ đó Ban Lãnh đạo sớm có định hướng kịp thời và hiệu quả cho các hoạt động sản xuất kinh doanh;

■ Đội ngũ **kinh doanh quốc tế** có khả năng giao tiếp lưu loát bằng tiếng Anh, Pháp, Nhật và Hoa, có nhiều năm kinh nghiệm trong việc đàm phán các hợp đồng ngoại thương cũng như xử lý kịp thời – hiệu quả các tình huống trong thanh toán quốc tế và xuất nhập khẩu;



■ Sở hữu nhiều máy móc chế biến gỗ hiện đại, đa năng, công suất cao thuộc hàng bậc nhất Việt Nam, được nhập khẩu từ Ý, Đức, Nhật bản kết hợp công nghệ quang học và điện toán để có thể chọn lọc gỗ bằng mắt thần quang học, cũng như **tối ưu hóa việc sử dụng nguyên liệu thô theo giá trị thu hồi bằng phần mềm điện toán, chứ không phải khái niệm tối ưu theo tỷ lệ khối lượng thu hồi** như trước đây. Các máy móc thế hệ mới này được nối lại với nhau bằng cáp quang và thông qua server tại văn phòng chính của Công ty đến bưu điện. Từ đó chúng ta có thể cho phép chuyên gia từ Đức, Ý sửa chữa hoặc vận hành sản xuất theo những thiết kế mới một cách tức thì. Việc trang bị nhiều máy móc thiết bị hiện đại này sẽ giúp cho Công ty vượt qua được thử thách trong tương lai, lúc mà lương của công nhân sẽ tăng cao gần 3 lần hiện nay;

■ Có khả năng duy trì và phát triển tốt **hệ thống truy tìm nguồn gốc sản phẩm** đạt chuẩn C.o.C, được đánh giá và chứng nhận định kỳ bởi tổ chức SGS;

- Có khả năng vận hành nhuần nhuyễn **hệ thống quản lý chất lượng** theo tiêu chuẩn ISO 9001:2008, được đánh giá và chứng nhận định kỳ bởi tổ chức SGS. Có hơn 50 đánh giá viên nội bộ được đào tạo chính quy và cấp chứng nhận bởi tổ chức BVQI và SGS;

- Ban Điều hành, đặc biệt là Tổng Giám đốc (kiêm Chủ tịch HĐQT), người đứng đầu doanh nghiệp, không những **có kinh nghiệm và kiến thức sâu rộng** về quản trị kinh doanh mà còn rất am hiểu về kỹ thuật công nghệ chế biến gỗ. Đây là trường hợp khá hiếm trong ngành chế biến gỗ của Việt Nam. Và Ông còn là Chủ tịch Hiệp hội Chế biến Gỗ Bình Dương – 1 tỉnh của Việt Nam có kim ngạch xuất khẩu đồ gỗ chiếm đến gần 50% kim ngạch XK của toàn quốc



- Có khả năng **sản xuất những đơn hàng rất lớn** do quy mô sản xuất rộng lớn, dự trữ được nhiều nguyên liệu và đầu tư mạnh cho máy móc thiết bị hiện đại;



- **Sở hữu nhiều rừng đến chu kỳ khai thác lấy gỗ.** Nắm giữ nhiều diện tích đất đai để trồng rừng trong những năm tiếp theo. Áp dụng phương pháp khai thác chế biến luân kỳ và kinh doanh bền vững. Được hỗ trợ kỹ thuật từ những đối tác danh tiếng và giàu kinh nghiệm trong lĩnh vực trồng rừng trên thế giới. Nhận được tài trợ của Chính phủ lên đến 50% trong việc xây dựng vườn ươm – nuôi cấy mô – chọn lọc giống bằng công nghệ Acid deoxyribonucleic (ADN). Vườn ươm sử dụng công nghệ tưới ngầm tiên tiến và kỹ thuật sinh học thay cho phân bón với chi phí hoạt động thấp, tiết kiệm được nhiều tài nguyên.

- Là một nhóm công ty chế biến gỗ liên kết với nhau thành một chuỗi sản xuất gần như khép kín từ các nguyên liệu đầu vào như rừng, gỗ, ván dăm, ván ép, ván lạng đến thành phẩm và bao bì đóng gói, hạn chế sự lệ thuộc vào nhiều nhà cung cấp từ bên ngoài Tập đoàn, gia tăng sự kiểm soát về chất lượng, giá cả đầu vào và ngày giao hàng cho khách.

## GIÁ TRỊ CỐT LÕI

- HIỆU QUẢ
- CÓ TRÁCH NHIỆM
- ĐẠO ĐỨC

Ba giá trị cốt lõi nêu trên đã đồng nhất được tập thể TTF sống và làm việc với nhau. Trong mọi ngõ ngách của Công ty, từ quy trình cho đến hành động thực hiện của toàn thể mọi người, đều hướng đến những giá trị này:

► **Hiệu quả:** Kinh doanh là để có lợi nhuận, đó là mục đích lâu dài và sống còn của bất kỳ doanh nghiệp nào. Do đó, khi thực hiện bất cứ một việc gì, toàn thể thành viên TTF phải đảm bảo việc làm đó có **Hiệu quả**. Tuy nhiên, **Hiệu quả** được TTF chấp nhận ở mức độ phạm vi rộng hơn, chứ không chỉ là Lợi nhuận bằng vật chất. **Hiệu quả** nhiều lúc chỉ là giải quyết được vấn đề. Vì thế, TTF khuyến khích các thành viên trong doanh nghiệp của mình dự đoán được những vấn đề có khả năng xảy ra, và hành động theo mục tiêu là phải giải quyết được vấn đề đó

► **Có trách nhiệm:** Tinh thần **trách nhiệm** là sẵn sàng chia sẻ, đóng góp công sức của mình vào công việc chung và thực hiện công việc đó với khả năng tốt nhất của mình. Ngoài ra, mình cần có **trách nhiệm** với tất cả những gì mình làm cho dù đó là kết quả tốt hay là một hậu quả xấu. Tinh thần **trách nhiệm** là một yếu tố quan trọng, là điều kiện giúp chúng ta đạt được những mong muốn trong cuộc sống. Cần phải có tinh thần trách nhiệm với chính bản thân mình, với gia đình, với công việc chung ở mọi lúc mọi nơi. Quyền lợi luôn gắn với **trách nhiệm**. Với tinh thần này, Công ty luôn có **trách nhiệm** với khách hàng, với nhà cung cấp, với cổ đông và với CBCNV của mình.



► **Đạo đức:** Ngày nay, rất nhiều doanh nghiệp chỉ tập trung vào lợi nhuận và thành công mà xem nhẹ **đạo đức** nghề nghiệp. Đó có thể là sự gian lận, bê bối cũng như sai phạm trong kinh doanh hoặc đó cũng có thể là sự trù dập, hãm hại giữa các nhân viên với nhau. **Đạo đức** trong kinh doanh cũng như trong việc đối nhân xử thế sẽ là tiền đề để xây dựng nên một doanh nghiệp vững mạnh và chuyên nghiệp. Khi **đạo đức** được đề cao thì chất lượng sản phẩm, chất lượng dịch vụ cũng như chất lượng nguồn nhân lực cũng được tăng lên đáng kể. Điều này không chỉ giúp doanh nghiệp chiếm trọn niềm tin của khách hàng mà còn giúp doanh nghiệp thu được một khoản lợi nhuận không nhỏ. Do đó, tại Công ty, chúng tôi luôn nêu cao biểu ngữ **đạo đức** trong kinh doanh.

*Thanh*

## **LỊCH SỬ HOẠT ĐỘNG**



## PHẦN 3 LỊCH SỬ HOẠT ĐỘNG

### 1. NHỮNG SỰ KIỆN QUAN TRỌNG

**Câu chuyện khởi nghiệp của Ông Võ Trường Thành – người sáng lập Tập đoàn:**

Sau giải phóng, ở Tây Sơn, Bình Định thiếu nhiều giáo viên. Ông Võ Trường Thành được đưa đi đào tạo sư phạm cấp tốc mấy tháng rồi về dạy. Tuy nhiên, ông Thành nghĩ mình không được đào tạo một cách bài bản thì làm nghề giáo sẽ không ổn lắm. Vì vậy, sau hai năm dạy học, ông đã xin nghỉ và vào Sài Gòn, cùng một số bạn bè đăng ký đi thanh niên xung phong. Đó là thời điểm năm 1983. Sau một thời gian ngắn, ông Thành được chuyển qua làm việc tại một xí nghiệp chế biến gỗ của nhà nước, đó là thời điểm ông bước chân vào cái nghiệp gỗ này. Với sự năng động, tận tụy trong công việc, ông được đề bạt làm giám đốc doanh nghiệp quốc doanh ở tuổi 28.



Trong suốt 10 năm là thanh niên xung phong thì đến 8 năm ông làm ngành khai thác và chế biến gỗ. Do đó, khi ông quyết định ra kinh doanh riêng là ông nghĩ ngay đến nghề gỗ này. Đến năm 1992, ông được phục viên.

Gom góp, vay mượn thêm của gia đình được một số tiền nhỏ trị giá khoảng 3000 đô la Mỹ, ông thành lập cơ sở nhỏ chế biến gỗ tại EaH'leo – Dak Lak, do ông rất thông thuộc địa bàn Dak Lak và vốn liếng không có đủ để làm ở Sài Gòn. Năm 1993, cơ sở được nâng lên là doanh nghiệp, lấy tên Xí nghiệp Tư doanh Chế biến Gỗ Trường Thành.

### NĂM 2000

Sau 8 năm khởi nghiệp và chuyển đi du học về quản trị kinh doanh tại Mỹ, Ông Võ Trường Thành đã tìm đến Bình Dương, mua lại nhà máy VINAPRIMART của doanh nghiệp 100% vốn nước ngoài đầu tiên của tỉnh, chuyên sản xuất dũa gỗ, để chuyển thành nhà máy chế biến ván sàn và đồ gia dụng nội – ngoại thất bằng gỗ cho thị trường xuất khẩu, chính thức thành lập Công ty TNHH Kỹ nghệ Gỗ Trường Thành (TTF)



## NĂM 2001

Sau khi thành lập phòng tiếp thị quốc tế, với biên chế vốn vẹn 2 người, với bức xúc khi bị quá nhiều thiệt thòi vì phải bán hàng xuất khẩu qua trung gian, TTF đã mạnh dạn “mang quân đi đánh xứ người” tại những hội chợ chuyên ngành quốc tế tại Singapore, Mỹ và Nhật Bản, tiếp cận hơn 300 khách hàng mới, **bắt đầu bán hàng trực tiếp vào các hệ thống siêu thị hàng đầu Châu Âu** như Carrefour, Homebase ... và những khách hàng nổi tiếng như Lapeyre, Alexander Rose...

## NĂM 2002

Với uy tín về chất lượng và giao hàng đúng hẹn, TTF đã phải nhận nhiều đơn hàng hơn công suất sản xuất của chính mình. Từ đó, TTF bắt đầu chuyển một số đơn hàng ra cho một số bạn đồng ngành.

## NĂM 2003

Ý thức cao trong việc “giữ chân” nhân tài, Ông Võ Trường Thành đã cùng Hội đồng Thành viên quyết định **chuyển loại hình công ty TNHH sang cổ phần** với chương trình ưu đãi cho một số cán bộ chủ chốt mua cổ phần với giá bằng mệnh giá

## NĂM 2004

Trước tình hình đơn hàng cứ tăng liên tục trên 20%/năm, TTF tiếp tục chuyển một số đơn hàng ra cho các bạn đồng ngành khác tại TP.HCM, Bình Dương và Quy Nhơn với khối lượng đến 50% tổng đơn hàng

## NĂM 2005

Nhận được những giải thưởng quốc tế cao quý dành cho chất lượng:

- **“Cúp vàng chất lượng Châu Âu”** (European Trophy For Quality) do Trade Leader’s Club trao tặng tại Roma – Ý vào tháng 10

- **“Cúp vàng Chất lượng Quốc tế”** (International Trophy For Quality) do Trade Leader’s Club (Câu lạc Bộ Doanh nhân hàng đầu thế giới) trao tặng tại Tây Ban Nha vào tháng 11



- **“Huy chương quản lý chất lượng toàn cầu”** được Trade Leader’s Club trao tặng cho Chủ tịch Võ Trường Thành tại Tây Ban Nha vào tháng 11

## NĂM 2006

- Với thực trạng hàng hóa đặt ra ngoài phần lớn có chất lượng không đồng bộ với Công ty và thường xuyên bị trễ, Công ty quyết định mở rộng quy mô sản xuất của chính mình thông qua việc **đầu tư vào 03 nhà máy chế biến gỗ tại Dak Lak và Bình Dương**. Bên cạnh đó, TTF còn thực hiện chiến lược hội nhập lùi bằng cách đầu tư vào công ty Lidovit – một nhà cung cấp vật tư lớn của Công ty. Tổng vốn đầu tư dài hạn lên đến gần 15 tỷ đồng.

- Tiếp tục được quốc tế công nhận với giải thưởng **“Sao vàng Chất lượng Quốc tế”** (International Gold Star Award) do tổ chức BID trao tặng vào tháng 10 tại Thụy Sĩ.

- Sau gần 10 tháng tìm hiểu, thẩm định kết quả kinh doanh cũng như đánh giá tiềm năng phát triển của TTF, **Quỹ Aureos Đông Nam Á (ASEAF) đã trở thành cổ đông nước ngoài đầu tiên của Công ty vào ngày 31/12/2006, đánh dấu một bước ngoặt quan trọng cho sự phát triển của TTF.**



## NĂM 2007

- Được tổ chức OtherWays (Pháp) trao tặng Giải vàng Châu Âu cho **Chất lượng và Uy tín thương mại** (Golden Europe For Quality & Commercial Prestige) vào tháng 10 tại Berlin – Đức.

- Tiếp tục được Tổ chức Business Initiative Directions (BID) trao tặng giải thưởng **“Sao Bạch Kim Chất lượng Quốc tế”** (International Platinum Star Award) vào tháng 11 tại Thụy Sĩ;

- Để đáp ứng vốn cho việc đầu tư mở rộng nêu trên, cũng như vốn lưu động cho nhu cầu sản xuất ngày mỗi lớn hơn, Công ty đã phát hành cho cổ đông riêng lẻ và tiến hành IPO thu hút vốn từ các nguồn cổ đông trong và ngoài nước, **tăng vốn điều lệ lên thành 150 tỷ đồng cùng với thặng dư vốn trên 470 tỷ đồng**

• **Tiếp tục đầu tư mảng chế biến gỗ** vào 1 công ty tại TP.HCM và 1 công ty tại Phú Yên. Bên cạnh đó, bắt đầu thành lập các công ty trồng rừng tại Dak Lak và Phú Yên theo dự án trồng 100.000 ha rừng sản xuất tại Việt Nam. Bên cạnh đó, Công ty còn đầu tư tài chính vào một số công ty ngoài ngành như Sông Hậu (thủy sản), Quý Bản Việt (y tế) và Phú Hữu Gia (bất động sản). Tổng phát sinh vốn đầu tư dài hạn trong năm là khoảng **250 tỷ đồng**.



## NĂM 2008

• Ngày 1/2/2008, Công ty đã nhận được quyết định số 24/QĐ-SGDHCM của Sở Giao dịch Chứng Khoán TP.HCM (HOSE) cho phép niêm yết chính thức 15.000.000 cổ phần TTF. Và ngày giao dịch chính thức đầu tiên của TTF trên HOSE là 18/2/2008. Đây là một cột mốc rất quan trọng của TTF.

• Là một trong 30 doanh nghiệp đầu tiên có thương hiệu được Chính phủ chọn vào Chương trình **Thương hiệu Quốc gia**

• Tiếp tục đầu tư thêm khoảng 57 tỷ vào các công ty đã nêu, đạt tổng giá trị đầu tư dài hạn đến 31/12 là khoảng 322 tỷ đồng

## NĂM 2009

- Đạt giải **Báo cáo thường niên tốt nhất** do Sở Giao dịch Chứng khoán TP HCM (HOSE) tổ chức xét chọn
- Tiếp tục đầu tư thêm 74 tỷ đồng vào các công ty đã nêu, 1 công ty chế biến gỗ tại Bình Dương, 1 công ty quản lý cụm công nghiệp tại Dak Lak, đạt tổng giá trị đầu tư dài hạn đến 31/12 là khoảng **396 tỷ đồng**

## NĂM 2010

- Tiếp tục được lựa chọn là một trong 43 doanh nghiệp tham gia vào Chương trình **Thương hiệu Quốc gia lần 2**
- **Hai lần ra tòa án** với những vụ kiện của Ông Trần Hoài Nam – Công ty Tân Phát, trong đó 1 lần do Công ty Tân Phát kiện TTF để đòi khoản nợ 1.845.402.000 đồng, và 1 lần do TTP (công ty con của TTF) kiện Công ty Tân Phát để đòi khoản nợ 28.304.035.467 đồng và một số lãi suất phát sinh trên số nợ. Kết quả là Bản án số 46/2010/KDTM-PT quyết định buộc Công ty Tân Phát phải trả cho TTP số tiền 25.358.121.000 đồng.
- Bị UBCK phạt 70 triệu đồng và HOSE cảnh cáo toàn thị trường chứng khoán về việc **báo cáo tài chính của năm 2008 và 2009 hợp nhất chưa đầy đủ**. Nguyên nhân là do TTF nhận thức chưa đúng về một số chuẩn mực kế toán liên quan đến hợp nhất. TTF đã khắc phục ngay trong Báo cáo tài chính năm 2010.

- Tiếp tục đầu tư thêm 54 tỷ đồng vào các công ty đã nêu, 1 công ty làm bao bì cho sản phẩm gỗ, đạt tổng giá trị đầu tư dài hạn đến 31/12 là khoảng **450 tỷ đồng**.
- Đạt giải **Báo cáo thường niên xuất sắc nhất** do Sở Giao dịch Chứng khoán TP HCM (HOSE) tổ chức xét chọn



## NĂM 2011

- Đạt giải **Báo cáo thường niên tốt nhất** do Sở Giao dịch Chứng khoán TP HCM (HOSE) tổ chức xét chọn
- Tiếp tục được quốc tế công nhận với giải thưởng "**Cúp Kim cương Chất lượng Quốc tế**" do tổ chức BID trao tặng vào tháng 4 tại Pháp.



- Chính thức ra đời với số lượng lớn dòng sản phẩm **Ván sàn Kỹ thuật cao** với đặc tính siêu chịu nước (đun sôi 72 giờ không bị hư hỏng) và siêu chống trầy xước (độ cứng 8H, độ mài mòn AC5).
- Trước tình trạng CPI tăng cao làm cho đời sống công nhân gánh chịu nhiều khó khăn, nên Công ty đã quyết định **tăng lương 3 lần/năm tổng cộng tương đương khoảng 20%** nhằm giữ công nhân, cán bộ quản lý sản xuất và QLCL, vì đây là những lực lượng đã được Công ty đầu tư vào huấn luyện đào tạo rất công phu, ngoài ra còn tránh việc mất nhiều công nhân dẫn đến giảm sản lượng và bị bồi thường hợp đồng cho khách hàng vì giao hàng trễ hoặc không giao được

- **Thành lập Phòng thí nghiệm** phục vụ công tác nghiên cứu và phát triển của Công ty. Phòng thí nghiệm có khả năng thực hiện việc kiểm soát về các loại hóa chất, độc tố trong sản phẩm đến khả năng kiểm soát về cơ lý, độ bền vật liệu của gỗ, của ván nhân tạo và sản phẩm. Qua đầu tư trong năm 2011 này, Công ty đã có khả năng nghiên cứu và phát triển tốt lên và sẽ tạo ra nhiều sản phẩm tốt trong tương lai và thu hồi được vốn đầu tư. Các dòng sản phẩm mới sẽ được chính thức tung ra thị trường VN và quốc tế trong tháng 6/2012.



- **Chuyển nhượng Quyền sử dụng đất tại Bình Chuẩn – Thuận An – Bình Dương**, để di dời nhà máy tại đây lên khu vực Tân Uyên, cạnh nhà máy của Công ty CP Chế biến Gỗ Trường Thành, nhằm giảm chi phí vận chuyển và gia tăng quản lý.

- Tổng giá trị đầu tư dài hạn đến 31/12 là **gần 519 tỷ đồng**, sau khi trích lập dự phòng khoảng 32,2 tỷ thì còn **khoảng 487 tỷ đồng**

- **Xây dựng Tổng kho** của TTF tại Tân Uyên, Bình Dương, với tổng đầu tư khoảng **90 tỷ đồng**



## 2. QUÁ TRÌNH PHÁT TRIỂN

2.1. Ngành nghề kinh doanh: Chủ yếu là sản xuất, mua bán, xuất khẩu sản phẩm bằng gỗ, nguyên phụ liệu ngành chế biến gỗ, cụ thể như sau:

### a) Đồ gỗ nội thất

Đồ gỗ nội thất như bàn, ghế, tủ, giường, kệ....chủ yếu làm bằng gỗ Cao su, Keo, Tràm, Teak, Oak, Ash, Beech, ván sợi (MDF), ván dăm (PB), ván ép (plywood) dán veneer... Gần đây, Công ty sản xuất và thi công một số sản phẩm bằng gỗ dính liền với kết cấu khung xương trong nhà như **cửa, phào trần, cầu thang, vách lõng...** chủ yếu bằng gỗ cherry, chò chỉ, căm xe, hương, gỗ đồ..







# Thank

## a) Đồ gỗ ngoại thất

Đồ gỗ ngoại thất như bàn, ghế, băng, ghế nằm, xe đẩy rượu...chủ yếu là bằng gỗ Tràm, Keo, Bạch đàn, Xoan đào, Dầu, Chò chỉ, Teak... Gần đây, Công ty sản xuất và thi công một số sản phẩm bằng gỗ dính liền với kết cấu khung xương ngoài trời như **diềm mái, lan can, hàng rào, cầu gỗ trang trí, nhà chòi**...chủ yếu bằng gỗ chò chỉ, căm xe, teak...





## c) Ván sàn trong nhà và ngoài trời

■ Ván sàn trong nhà có 2 loại chính: bằng gỗ thật nguyên tấm, hoặc bằng ván kỹ thuật cao với nguyên liệu chủ yếu là gỗ Hương, Gỗ đỏ, Cẩm xe, Teak, Cherry, Oak, Ash...



■ Ván sàn ngoài trời (hay còn gọi là decking) chủ yếu làm bằng gỗ Chò chỉ, gỗ Teak...



**d) Khác:**

Ván dăm (PB), ván sợi (MDF), ván ép (plywood), ván lạng (veneer), gỗ xẻ...



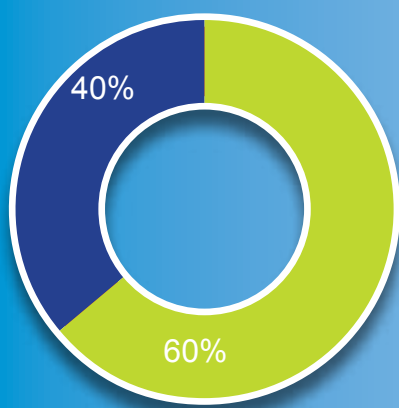
## 2.2. Tình hình hoạt động

### 2.2.1. Về thị trường

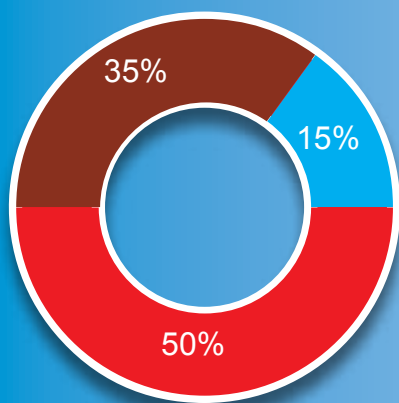
■ Trước năm 2008, do công suất của Công ty vẫn còn ít hơn đơn hàng xuất khẩu nhận được hằng năm, nên chỉ dưới 10% sản lượng là dành cho thị trường nội địa, mặc dù Công ty đã chính thức thâm nhập tại Việt Nam từ năm 2005

■ Từ năm 2008, với sự ra đời của nhà máy 18 hecta tại Tân Uyên – Bình Dương, cùng lúc với sự kiện khủng hoảng kinh tế toàn cầu, TTF đã bắt đầu gia tăng nhiều hơn sản lượng cho thị trường trong nước, và đã đạt đến 40% tổng sản lượng trong năm 2011 vừa qua

■ Đối với thị trường xuất khẩu, chủ yếu TTF xuất đến Mỹ (50%), Châu Âu (35%), các quốc gia còn lại như Nhật bản, Hàn quốc, Nam Phi, Úc ... (15%)



- Thị trường nội địa
- Thị trường xuất khẩu



- Mỹ
- Châu Âu
- Nhật bản, Hàn quốc, Nam Phi, Úc ...

■ Đối với thị trường quốc tế, khách hàng chính đa số là các hệ thống siêu thị hàng đầu trên thế giới cũng như hàng đầu của từng quốc gia, cũng như các chuỗi cửa hàng nhỏ hơn nhưng có thương hiệu mạnh và đòi hỏi sản phẩm chất lượng cao, cụ thể là những công ty sau:



• Đối với thị trường trong nước, kế hoạch của Công ty là phát triển lên 20 Đại lý cấp 1 trên toàn quốc, với mục tiêu **duy trì doanh số tiêu thụ nội địa chiếm 50% tổng doanh thu sản phẩm của Công ty. Đây cũng là một giải pháp chia sẻ rủi ro của TTF. Trong năm 2011**, Công ty đã phát triển được mạng lưới gồm:

6 cửa hàng tự doanh tại TP.HCM, Bình Dương và TP. Buôn Ma Thuột

19 cửa hàng Đại lý cấp 1 tại TP.HCM, Tây Ninh, Đà Lạt, Bến Tre, Đồng Tháp, Cần Thơ, An Giang, Kiên Giang, Nha Trang, Bình Định, Đà Nẵng, Huế...

6 cửa hàng, siêu thị thuộc 3 công ty hợp tác phân phối trên toàn quốc như:

- ▶ Trung tâm điện máy Thiên Hòa
- ▶ Trung tâm mua sắm Đệ nhất Phan Khang
- ▶ Mê Linh Plaza, thuộc Euro Window

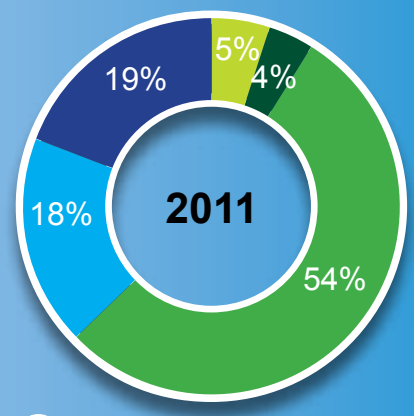
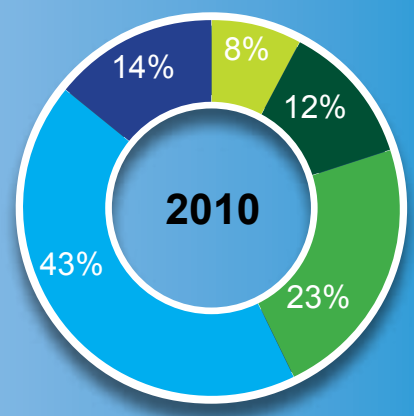


Ngoài ra còn có một số khách hàng khác trong lĩnh vực trang trí nội thất và cung cấp sản phẩm gỗ cho các công trình tại Việt Nam như: Vincom, Vạn Phát Hưng...



### 2.2.2. Về nguyên liệu

a/ Tỷ lệ sử dụng nguyên liệu gỗ trong sản xuất



- Giá ty (Teak)
- Bạch đàn (Eucalyptus)
- Tràm, keo (Acacia)
- Cao su
- Khác: Xoan đào, Chò chỉ, Dầu, Hương, Cẩm xe, Cherry, Oak, Ash, Beech, Gỗ đỏ...

*Nguồn: Khối Kinh doanh của TTF, tính theo doanh số bán hàng.*

■ Tỷ lệ gỗ Tràm, Keo tăng mạnh, trong khi các gỗ khác đều giảm. Nguyên nhân là do khi khủng hoảng kinh tế chưa hồi phục thì thị trường có xu hướng phát triển mạnh hơn với dòng sản phẩm gỗ rẻ. Ngay cả đối với Cao su cũng bị giảm khi giá Cao su tăng cao (Cao su trung bình giá 320USD/m<sup>3</sup>, trong khi gỗ Keo/ Tràm giá chỉ khoảng từ 210USD – 280USD/m<sup>3</sup>).

■ Còn đối với Teak thì cũng tiếp tục giảm do Teak là hàng đắt (mắc) tiền nên khi khủng hoảng kinh tế chưa hồi phục thì dòng hàng giá cao bị thu hẹp thị trường. Đến Quý 4 của năm 2011, HĐQT đã có chỉ đạo rất quyết liệt là chấp nhận bán ra gỗ Teak tồn kho khoảng 250 tỷ - 300 tỷ đồng với mức lỗ so với giá vốn có thể chấp nhận lên đến 20% để tăng thanh khoản và giảm áp lực lãi vay. Ban Điều hành (được giao “cây gậy” này) đã tiến hành đàm phán và ký kết hợp đồng bán được gần một nửa nhu cầu, nhưng sau đó đối tác không thực hiện được vì bị Ngân hàng siết chặt quy mô vay vốn. Do đó, nghị quyết của HĐQT không thể thực hiện triệt để được, vì mùa hàng ngoài trời đã qua. Dự kiến đến tháng 8/2012 là đầu mùa ngoài trời mới có khả năng bán mạnh ra được

■ Tỷ lệ gỗ Eucalyptus cũng tiếp tục giảm vì gỗ này phần lớn làm cho hàng ngoài trời, mà trong năm 2011 thì dòng hàng này chưa tăng trưởng trở lại tại Châu Âu, cũng như việc nhiều khách hàng đã thay thế dòng hàng ngoài trời bằng gỗ này bằng dòng hàng gỗ Tràm/ Keo để có giá thấp hơn.

b/ Nguồn nguyên liệu chính

■ Tất cả các nguyên liệu của Công ty được thu mua theo Chính sách Gỗ của Công ty (được ban hành từ năm 2004, và cập nhật qua mỗi năm)

■ Đối với nguồn nguyên liệu là các loại ván nhân tạo thì Công ty đều chọn mua hoặc tự sản xuất các loại ván đạt tiêu chuẩn phù hợp theo yêu cầu của khách hàng, mà phần lớn là đạt tiêu chuẩn CARB P1 và CARB P2 theo tiêu chuẩn về formaldehyde của Mỹ

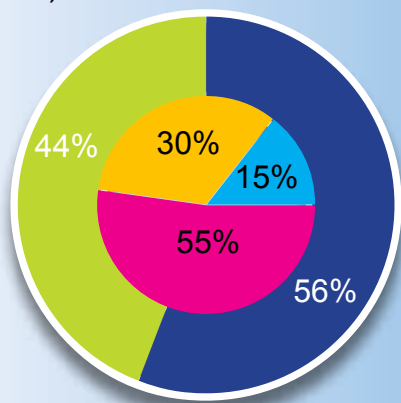
■ Nguồn nguyên liệu gỗ thật thì luôn đảm bảo có chứng nhận FSC hoặc chứng nhận rừng trồng hoặc chứng nhận khai thác hợp pháp. Đây là chiến lược kinh doanh có trách nhiệm và phát triển bền vững của Công ty. **Điều này giúp cho Công ty có nhiều lợi thế hơn các bạn đồng ngành khác khi Thị trường Mỹ áp dụng Đạo luật Lacey và Cộng đồng chung Châu Âu áp dụng Hiệp định FLEGT về nguồn gốc gỗ sử dụng trong sản phẩm**



■ Các nguồn nguyên liệu chính hiện tại của Công ty:

a. Nguồn ván nhân tạo: 44% là nhập khẩu, 56% từ nguồn trong nước

- Ván sợi MDF: chiếm 55% tổng nhu cầu ván, trong đó khoảng 80% là nhập khẩu
- Ván dăm PB: chiếm 30% tổng nhu cầu ván, 100% từ công ty con của TTF (công ty TTBD3)
- Ván ép Plywood: chiếm 15% tổng nhu cầu ván, 100% từ công ty con của TTF (công ty TTBD3)



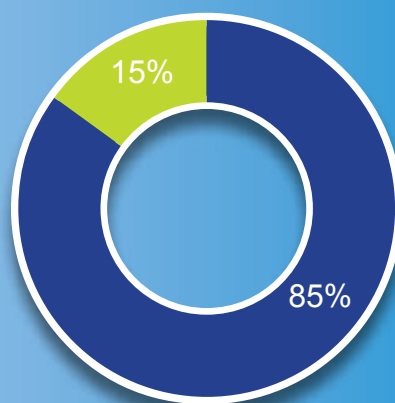
- Nhập khẩu
- Trong nước
- Ván sợi MDF
- Ván dăm PB
- Ván ép Plywood

b. Nguồn gỗ thật:

● Khoảng 85% (năm 2010 thì là 80%) là từ nguồn nguyên liệu trong nước: Cao su, Tràm, Keo, Xoan đào, Chò chỉ, Dầu, Cồng... Trong đó, Công ty được đối tác là công ty QPFL (thuộc Tập đoàn giấy Oji của Nhật bản) cung cấp độc quyền số lượng lớn gỗ tràm và keo có chứng nhận FSC với đường kính lớn, phù hợp với đồ gỗ ngoại thất. Do đó, hiện tại, TTF là nhà sản xuất có khả năng xuất khẩu hàng thành phẩm bằng gỗ tràm, keo có chứng

nhận FSC nhiều nhất Việt Nam. Và đó cũng là lý do mà IKEA đã chọn TTF là đơn vị tiên phong cung cấp mặt hàng bằng gỗ này cho họ tại Việt Nam từ năm 2011, với trị giá đơn hàng trên 130 tỷ mỗi năm. Với các chương trình phát triển trồng rừng của Chính phủ, đặc biệt là nhiều doanh nghiệp tư nhân – trong đó có TTF – đã mua và trồng rừng rất mạnh mẽ sau khi được Chính phủ phê duyệt chủ trương khuyến khích tư nhân hóa trồng rừng tại Việt Nam, thì sắp tới Việt Nam sẽ giảm đáng kể sự phụ thuộc vào nguyên liệu nhập khẩu.

● 15% (năm 2010 thì là 20%) là gỗ được nhập từ nước ngoài như Châu Phi, Brazil, Uruguay, Ghana, Togo, Miến Điện, Mỹ, Canada, Đức...: Teak, Eucalyptus, Oak, Ash, Beech.... Đây là các nguồn gỗ từ các đối tác rất lớn, có uy tín trên thương trường quốc tế và có chứng nhận FSC. Tuy nhiên, trong năm 2011, TTF chỉ nhập khẩu gỗ Mahogany, Oak, Ash và Beech, còn Teak và Eucalyptus thì đã có dự trữ sẵn



- Nhập khẩu
- Trong nước



### 2.2.3. Kết quả hoạt động sản xuất-kinh doanh năm 2011

Diễn giải	Thực hiện năm 2010	Kế hoạch năm 2011	Thực hiện năm 2011	So với năm 2010	So với kế hoạch năm 2011
Tổng doanh thu	2.167.743.859.752	2.492.000.000.000	2.998.947.962.395	+38%	+20%
Lợi nhuận ròng	40.978.789.981 (*)	118.600.000.000	11.034.974.981	- 73%	- 91%
EPS	1.249	Trên 3000	297	- 76%	- 91%

*Nguồn: Số liệu lấy từ báo cáo tài chính HỢP NHẤT đã kiểm toán bởi công ty DFK năm 2011, số liệu kế hoạch thì lấy từ Nghị quyết đại hội đồng cổ đông đã thông qua năm 2011 của TTF*

- Chú thích (\*): Lợi nhuận ròng giảm đi khoảng 14,2 tỷ đồng so với số liệu được kiểm toán bởi DTL. Nguyên nhân chi tiết được ghi rõ trong trang thuyết minh trang 36 và 37 trong Báo cáo Tài chính được kiểm toán năm 2011 bởi DKF, nhưng chủ yếu là do DKF trích dự phòng đầu tư tài chính dài hạn 100% trị giá đầu tư vào Công ty CP CBTP Sông Hậu. Vào thời điểm kiểm toán của DTL năm trước thì Công ty Sông Hậu này chưa hoàn tất báo cáo tài chính được kiểm toán nên không đủ cơ sở để trích lập.

- Mức doanh số tăng hơn so với kế hoạch do:

- + Tỷ giá tiền USD tăng hơn 9% trong năm

- + Tăng giá được trung bình 2-3%

- + Tăng bán hàng tại nội địa và bán ván nhân tạo do TTBD3 sản xuất

- Mức lợi nhuận ròng giảm MẠNH vì một số nguyên nhân sau:

- + Chi phí tài chính quá cao (9.74%) xuất phát từ những nguyên nhân chính sau:

- Lãi suất vay từ ngân hàng tăng cao trong 3 Quý đầu năm (17-22%), và chỉ giảm nhẹ trong Quý 4 (16-19%). Do đó, mức lãi suất trung bình trong năm 2011 cao hơn năm 2010

- Việc tồn kho nguyên liệu cao từ năm 2008 đến nay mà chưa thanh lý được nhiều vì ảnh hưởng của khủng hoảng kinh tế (như đã trình bày trong nhiều năm trước đây)

- Việc đầu tư tài chính dài hạn nhiều mà chủ yếu là cho trồng rừng và bất động sản chưa mang lại hiệu quả trong ngắn hạn cho doanh nghiệp

- + Lạm phát, CPI và chi phí nhân công đều tăng hơn 20%, trong khi chỉ có thể đàm phán tăng giá được trung bình 2-3%

### 3. ĐỊNH HƯỚNG PHÁT TRIỂN – CHIẾN LƯỢC KINH DOANH

#### 3.1. Mục tiêu chiến lược

- Kinh doanh bền vững và có trách nhiệm với cộng đồng
- Khép kín công nghệ từ trồng rừng đến chế biến – nghiên cứu và phát triển sản phẩm mới để sản xuất các dòng hàng đặt thù mang thương hiệu TTF
- Không đầu tư mở rộng cho đến khi lãi suất ngân hàng còn chừng 12-13%/năm
- Không tăng trưởng doanh thu trong năm 2012 mà chỉ tìm cách tăng lợi nhuận. Từ năm 2013 trở đi, dự kiến thị trường thế giới tốt lên và mức tăng trưởng doanh số sẽ là 15-30%/năm
- Tăng trưởng lợi nhuận từ 25-50%/năm
- Duy trì TOP 3 nhà sản xuất, thương mại và xuất khẩu sản phẩm gỗ có doanh số cao nhất Việt Nam;



- Trở thành một tập đoàn nằm trong TOP 5 nhà sản xuất, thương mại và xuất khẩu sản phẩm gỗ và ván sàn gỗ có doanh số cao nhất ASEAN từ năm 2014;
- Trở thành một tập đoàn nằm trong TOP 3 nhà trồng rừng tự nhiên (có sản xuất chế biến gỗ) có diện tích rừng trồng lớn nhất ASEAN từ năm 2017;
- Trở thành Top 3 thương hiệu bán lẻ sản phẩm gỗ tại thị trường nội địa từ năm 2013.
- Đưa thương hiệu quốc gia ra thị trường thế giới thông qua mạng lưới bán lẻ đến tận tay người tiêu dùng tại các nước như Mỹ, Pháp và Anh quốc (đã đăng ký bảo hộ thương hiệu tại những quốc gia này).
- Niêm yết trên thị trường chứng khoán quốc tế, để đảm bảo nguồn huy động vốn lớn, đáp ứng các mục tiêu của Công ty
- Trở thành một Tập đoàn sản xuất – kinh doanh đa ngành, cụ thể bao gồm các ngành sau: chế biến và xuất khẩu sản phẩm gỗ, chế biến và kinh doanh ván gỗ nhân tạo, trồng rừng và khai thác gỗ, quản lý và cho thuê mặt bằng cụm công nghiệp, kinh doanh bất động sản .... Tuy nhiên, TTF sẽ luôn tập trung trên 70% các nguồn lực cho ngành nghề cốt lõi của Công ty là trồng rừng và

## 3.2. Nền tảng xây dựng chiến lược

Chúng tôi xây dựng chiến lược của mình dựa trên các nền tảng sau:

### 3.2.1. Vị thế và thị phần của Công ty trong ngành chế biến gỗ

- Kim ngạch xuất khẩu đồ gỗ năm 2011 đạt 3,96 tỷ USD, đây là kim ngạch đạt được cao nhất từ trước tới nay, đưa ngành gỗ vượt qua Malaysia và đứng đầu khu vực Đông Nam Á. Tính đến thời điểm hiện nay, các mặt hàng đồ gỗ Việt Nam đã có mặt hơn 150 nước, trong đó thị trường Mỹ, Châu Âu, Nhật Bản chiếm tới hơn 70%. Hiện nay, tổng tiêu thụ đồ nội thất trên thế giới là khoảng 350 tỷ USD/năm, trong đó đồ gỗ chiếm khoảng 40%, tương ứng 140 tỷ USD/năm. Vậy, kim ngạch XK đồ gỗ của VN trong năm qua cũng mới chỉ chiếm khoảng 2,85% tổng nhu cầu tiêu thụ đồ gỗ của cả thế giới. Do đó, tiềm năng thị trường xuất khẩu sản phẩm gỗ cho Việt Nam vẫn còn rất lớn.

- Theo ghi nhận của nhiều Hiệp hội chế biến gỗ trên cả nước, trong năm 2011 có đến 55% doanh nghiệp gỗ trong nước bị lỗ trong sản xuất kinh doanh và đang sản xuất cầm chừng, 30% Doanh nghiệp đang hoạt động ở mức hoà vốn, chỉ còn khoảng 15% doanh nghiệp (trong đó có Tập đoàn Trường Thành) có lãi nhưng hầu hết là lãi rất thấp.

- Căn cứ vào doanh thu năm 2011 (hơn 3000 tỷ đồng), thì Công ty đang nằm trong TOP 3 những công ty sản xuất và xuất khẩu đồ gỗ lớn nhất Việt Nam. 2 doanh nghiệp còn lại là doanh nghiệp FDI đến từ Đài Loan và Trung Quốc.



- Đối với kinh doanh trong nước thì Công ty có hoạt động trên 2 mảng chính:

- + Bán lẻ tại những cửa hàng, siêu thị và qua kênh Đại lý: đang nằm trong TOP 5, bên cạnh những thương hiệu như Phố Xinh, Nhà đẹp, Nhà Xinh, Chi Lai

- + Trang trí nội – ngoại thất bằng gỗ cho những công trình khách sạn, khu du lịch, trường học, căn hộ cao cấp...: đang nằm trong TOP 3, bên cạnh những thương hiệu như AA và TTT

### 3.2.2. Ảnh hưởng của môi trường kinh doanh trên các thị trường mục tiêu

#### a/ Về kinh tế

- Đối với thị trường xuất khẩu:

+ Lãi suất ngân hàng tại VN quá cao, từ 18-24%/năm, trong khi các nước khác trên thế giới hầu hết là dưới 5%/năm. Điều này làm cho doanh nghiệp xuất khẩu của Việt Nam giảm tính cạnh tranh về giá, đặc biệt là “thua tại sân nhà” đối với các doanh nghiệp FDI đến Việt Nam mở nhà máy chế biến gỗ

+ Việc giữ giá VND so với USD phần lớn chỉ tốt cho một số nhóm lợi ích, chuyên nhập hàng về VN (đặc biệt là ở Hà Nội), dẫn đến việc nhập siêu liên tục không giảm nổi. Trong khi xuất khẩu đóng góp rất nhiều vào GDP của cả nước thì điều này không kích thích xuất khẩu.

- Đối với thị trường nội địa:

+ Có nhiều chính sách bất lợi cho Bất động sản trong những năm qua, nên kéo theo thị trường nội thất trong nước rất ảm đạm

+ Khi nền kinh tế khó khăn, mức tiêu dùng đồ gỗ cũng giảm, và người sử dụng đi theo xu hướng dùng đồ nội thất giá rẻ là hàng kim loại, nhựa và nệm simili

#### b/ Về luật pháp

- Khó khăn chung:

+ Mức lương tối thiểu áp dụng cho nhiều khu vực tỉnh Bình Dương mà bằng với TP.HCM và Hà Nội là không phù hợp. Bình Dương là khu vực có công ty chế biến gỗ rất nhiều, mà áp dụng mức này thì làm giảm cạnh tranh ngành gỗ của tỉnh nhà đối với các tỉnh khác



+ Mức trợ cấp thất nghiệp 60% là quá cao đối với người lao động tại Việt Nam. Điều này rất dễ làm cho công nhân làm việc không có động lực, vì có thất nghiệp thì cũng có ít nhất 1.2 triệu đồng trợ cấp rồi đi ra ngoài làm những công việc không ký hợp đồng thì tổng thu nhập có thể nhiều hơn. Nhà nước cần có lộ trình mới tiến đến mức đó, khi mà sự thất nghiệp là một sự sỉ nhục của người lao động.

+ Những quy định, luật lệ về Lao động, về Môi trường... còn chưa phù hợp với năng lực thực hiện của các doanh nghiệp Việt Nam, đặc biệt trong giai đoạn khủng hoảng kinh tế. Nhà nước cần thiết lập theo lộ trình từ thấp lên cao mới giúp doanh nghiệp được, chứ đặt ra luật lệ mà biết chắc hầu hết đều sẽ vi phạm thì chỉ tạo điều kiện cho tiêu cực phát triển chứ chưa chắc đi đúng được mục đích của những luật lệ đó

- Riêng đối với thị trường xuất khẩu: Phát sinh thêm càng ngày càng nhiều các rào cản kỹ thuật từ các quốc gia nhập khẩu, chẳng hạn như những quy định về nguồn gốc gỗ (Đạo luật Lacey của Mỹ, Hiệp định FLEGT của Châu Âu, FSC-COC của Châu Âu), những quy định về độc tố, về an toàn của sản phẩm, về đóng gói... làm cho chi phí của doanh nghiệp tăng lên đáng kể, hoặc rất khó thực hiện đối với nhiều doanh nghiệp. Tuy nhiên, đối với Trường Thành, chúng tôi đã có sự chuẩn bị tốt do thường xuyên nghiên cứu và tìm hiểu thị trường sớm. Do đó, mức ảnh hưởng chỉ nằm trên chi phí. Và đây lại là lợi thế cạnh tranh so với các bạn đồng ngành khác

### **c/ Về nguyên liệu**

Trong những năm gần đây, doanh nghiệp chế biến gỗ VN chuyển sang dùng gỗ rừng trồng từ nội địa nhiều, cụ thể là gỗ cao su, keo, trà... do đó, đã chủ động hơn so với trước đây. Tuy nhiên, để đáp ứng nhu cầu của ngành chế biến gỗ Việt Nam thì chúng ta phải trồng rừng nhanh và nhiều. Nhưng cái khó hiện tại là ngành trồng rừng thì cần vốn dài hạn, mà ở VN lại chưa có ưu đãi



nào rõ nét trong việc vay vốn trồng rừng (vì chi phí lãi vay thông thường là quá cao, cao hơn mức cây tăng trưởng qua từng năm). Vì vậy, mặc dù Tập đoàn Trường Thành đang thực hiện dự án trồng 100,000 ha rừng sản xuất tại Phú Yên, Dak Lak và Dak Nông, chúng tôi vẫn rất khó khăn về tài chính, và phải chấp nhận liên doanh với Tập đoàn giấy OJI (hàng đầu Nhật bản và thứ 6 trên toàn thế giới) để có thêm vốn trồng rừng.

### **d/ Về hội nhập**

- Việt Nam đã chính thức gia nhập Tổ chức Thương mại Quốc tế (WTO) vào tháng 11 năm 2006. Theo cam kết lộ trình giảm thuế bắt đầu từ ngày 01/01/2007, Việt Nam sẽ cắt giảm hơn 1.800 dòng thuế nhập khẩu, điều này sẽ ảnh hưởng trực tiếp đến sức cạnh tranh của nền kinh tế nói chung, cũng như các doanh nghiệp tại Việt Nam nói riêng.

- Nhìn chung, việc Việt Nam gia nhập WTO sẽ hứa hẹn tăng trưởng mạnh hơn về nguồn vốn đầu tư nước ngoài, và đẩy mạnh xuất khẩu hàng hóa vào thị trường quốc tế cũng như được hưởng những điều kiện đối xử tối huệ quốc của tất cả các thành viên WTO, cải thiện cơ chế giải quyết tranh chấp thương mại, hàng rào thuế quan được cắt giảm, tạo điều kiện cho hàng hóa Việt Nam thâm nhập thị trường quốc tế. Tuy nhiên, trong quá trình hội nhập, các doanh nghiệp ngành chế biến sản phẩm gỗ xuất khẩu cũng phải đối mặt với nhiều rủi ro nhất định như mức độ cạnh tranh ngày càng khốc liệt với không ít đối thủ từ các nước thành viên có nền kinh tế phát triển, với trình độ kỹ thuật cao hơn, đã và đang đầu tư xây dựng nhà máy chế biến gỗ tại Việt Nam với quy mô lớn.

- Mặt khác, theo điều tra của một số tổ chức nghiên cứu thị trường, mức độ tiêu dùng đồ gỗ tại Việt Nam bình quân là 11 đô la Mỹ/người/năm và tăng trưởng khoảng 15%/năm. Đây là mức quá thấp so với hơn 100 đô la Mỹ/người/năm ở Châu Âu và Mỹ, nên chưa thu hút được các thương hiệu lớn về đồ gỗ từ nước ngoài nhập khẩu vào. Tuy nhiên, dự kiến sau 3 năm nữa, thị trường nội địa sẽ phát triển đủ để thu hút việc nhập khẩu đồ gỗ đáp ứng nhu cầu tiêu dùng của một số thành phần có thu nhập cao. Vì vậy, các doanh nghiệp Việt Nam cũng cần gấp rút xây dựng hệ thống phân phối và thương hiệu để giữ vững thị phần trong nước.

- Ngoài ra, cần chú ý thêm là sự cạnh tranh về lao động lành nghề bởi các nhà đầu tư mới đến từ nước ngoài. Tuy vậy, Công ty đã nhận thức điều này từ nhiều năm trước nên đã đưa ra đề án xây dựng Trung tâm đào tạo ngành chế biến gỗ dành cho cán bộ quản lý và công nhân kỹ thuật từ cuối năm 2006, hàng năm Trung tâm hoàn thành đào tạo cho ít nhất 500 - 700 lao động không những cho TTF mà các doanh nghiệp đồng ngành. Điều này góp phần làm ổn định lực lượng cán bộ quản lý và công nhân lành nghề trong quá trình phát triển của Công ty cũng như các công ty con của Công ty. Và trong tháng 3 năm 2011, Công ty còn thực hiện khóa đào tạo cho 21 học viên đến từ Nam Phi do Chính phủ Nam Phi đề nghị. Sau 5 tháng học tập về kỹ thuật chế biến gỗ, thiết kế, đọc bản vẽ sản phẩm nội – ngoại thất; sử dụng các loại máy chế biến gỗ hiện đại; kỹ thuật ngâm tẩm, phơi, sấy khô nguyên liệu gỗ; kỹ năng quản lý,...

21 học viên trẻ đã xuất sắc hoàn thành chương trình, được cấp chứng nhận làm hành trang để về nước trở thành những cán bộ quản lý, cán bộ đào tạo phục vụ các dự án quan trọng tại Nam Phi. Với khóa học này, Tập đoàn Trường Thành ngày càng khẳng định tầm quan trọng trong sự nghiệp hợp tác, đào tạo nhân lực quốc tế.



### 3.2.3. Đối thủ cạnh tranh

#### a/ Các đối thủ cạnh tranh trong khu vực

- Từ năm 2009, chỉ có 1 quốc gia mà Việt Nam xem là đối thủ cạnh tranh trong khu vực. Đó là Trung Quốc (trước đây có thêm Malaysia, Thái Lan và Indonesia, nhưng từ năm 2008 thì Việt Nam đã vượt qua 3 nước này)
- Hiện nay Trung Quốc được xem là nước xuất khẩu đồ gỗ lớn nhất thế giới, vị trí độc tôn của Ý trong một thời gian dài trước đây
- Trung Quốc cung cấp khoảng 1/3 tổng sản lượng đồ gỗ của Nhóm các nước đang phát triển vào thị trường thế giới, với mức tăng trưởng bình quân trước đây là 34%/năm. Sự phát triển mạnh mẽ trong xuất khẩu đồ gỗ của Trung Quốc là có nguồn nguyên liệu trong nước dồi dào – giá rẻ, chi phí lãi vay thấp hơn Việt Nam, hiệu suất lao động cao, quản lý sản xuất tốt
- Trung Quốc còn phát triển nhiều liên doanh sản xuất đồ gỗ với đối tác nước ngoài. Đặc biệt, Trung Quốc rất có lợi từ sự đầu tư và chuyển giao công nghệ đầu tiên từ Đài Loan, Singapore, và gần đây là Mỹ và Châu Âu
- Chỉ tính riêng Trung Quốc đã có trên 50.000 cơ sở sản xuất với hơn 50 triệu nhân công. Tuy nhiên, hiện nay Trung Quốc bị Mỹ đánh thuế chống phá giá cho đồ gỗ phòng ngủ và chính phủ Trung Quốc đã tăng thuế xuất khẩu một số mặt hàng nội thất (trong đó có đồ gỗ) kể từ tháng 11/2008. Vì vậy, ngành công nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu của Trung Quốc có giảm đi nhiều lợi thế về giá. Đó là chưa kể nhân công lao động của Trung Quốc hiện nay cũng tăng đáng kể, và cao hơn Việt Nam.

#### b/ Các đối thủ cạnh tranh tại Việt Nam

##### b.1/ Đối với thị trường xuất khẩu

###### *Đối với ván sàn*

Không có đối thủ cạnh tranh đáng kể. Hiện Trường Thành đang dẫn đầu tại Việt Nam về doanh số xuất khẩu ván sàn, chủ yếu sang Nhật Bản, Hoa Kỳ, Úc, Ý và Tây Ban Nha

###### *Đối với hàng nội thất*

Đó là Shing Mark, Latitute Tree, RK Resource... Đây là các doanh nghiệp 100% nước ngoài, chủ yếu làm hàng giả cổ xuất đi Mỹ. Chiến lược của họ là nhập khẩu nguyên liệu rẻ từ công ty mẹ ở nước ngoài và dùng nguồn khách hàng sẵn có trước đây.

###### *Đối với hàng ngoại thất*

Đó là Scancom Việt Nam. Đây cũng là doanh nghiệp 100% nước ngoài, chủ yếu làm hàng chất lượng thấp bằng gỗ bạch đàn, xuất đi toàn cầu. Tuy nhiên, phần lớn doanh số của Scancom là đến từ nguồn mua lại các nhà máy nhỏ (thầu lại) chứ không phải do Scancom sản xuất. Do đó, nếu so sánh về sản lượng sản xuất thực thì Scancom cũng chưa thể so sánh với Công ty Trường Thành và các công ty con.

Do đó, Công ty chỉ có các đối thủ cạnh tranh là công ty nước ngoài, cho từng dòng hàng. Nếu xét loại hình sản xuất cả 3 dòng hàng như Trường Thành thì chúng tôi không có đối thủ cạnh tranh

**b.2/ Đối với thị trường trong nước**  
*Mảng bán lẻ*

Phố Xinh, Nhà đẹp, Nhà xinh: trưng bày rất đẹp, nhiều mẫu mã, nhưng giá cao, đồ gỗ chỉ chiếm 30%;

Chi Lai: chủ yếu là hàng salon nệm nhập khẩu

Do đó, nhìn chung, chiến lược của các đối thủ cạnh tranh trong thị trường nội địa thiên về dòng hàng cho thị trường trung cao, đắt tiền. Đây là lợi thế cho Trường Thành khi xâm nhập vào thị trường trung thấp, vì đây mới là thị trường lớn nhất của Việt Nam

*Mảng công trình*

AA và TTT tham gia vào mảng công trình đã khá lâu. Hai đơn vị này mạnh về thiết kế hơn Trường Thành, nhưng lại chưa mạnh về nguyên liệu và kết cấu kỹ thuật (chất lượng). Do đó, sau khi làm việc với chúng tôi, thường khách có ấn tượng mạnh về chủng loại nguyên liệu (đa dạng) và chất lượng sản phẩm khó ai cạnh tranh kịp. Ngoài ra, chúng tôi còn có đội quân thi công lên đến 200 người (và có thể nhiều hơn khi cần), do đó có thể đáp ứng được công trình lớn và thời gian thi công ngắn.



**3.2.4. Phân tích SWOT của Trường Thành**

*a/ Điểm mạnh*

Tham chiếu phần Năng lực Cốt lõi



*b/ Điểm yếu*

- Sản xuất nhiều dòng hàng và sử dụng đa nguyên liệu đôi khi gây khó khăn trong kiểm soát sản xuất và công tác chuẩn bị nguyên liệu

- Do làm hàng chất lượng cao nên giá thành khó cạnh tranh nếu không xét đến yếu tố chất lượng

- Tồn kho nguyên vật liệu còn nhiều (do trước năm 2008 giá nguyên liệu tăng cao hơn chi phí lãi vay, rồi sau đó lại bị khủng hoảng kinh tế) dẫn đến việc Công ty phải chịu chi phí lãi vay cao, và vốn lưu động bị hạn chế trong khoảng 3 năm qua

*c/ Cơ hội*

- Sau khi Việt Nam ký BTA với Mỹ, và được gia nhập vào WTO, thị trường Mỹ đang trở thành một cơ hội lớn cho xuất khẩu đồ gỗ nội thất của Việt Nam;



- Kim ngạch XK đồ gỗ của VN còn nằm dưới 3% tổng nhu cầu của toàn thế giới. Do đó, tiềm năng về thị trường còn rất lớn
- Ngày càng nhiều nhà mua hàng sỉ cho các hệ thống siêu thị/bán lẻ nổi tiếng trên thế giới như Carrefour, Metro, Tesco, OBI, Costco, Wal-mart, Target, IKEA... đến đặt hàng trực tiếp với nhà sản xuất tại Việt Nam;
- Xu hướng các nhà nhập khẩu, bán sỉ ... muốn mua hàng trực tiếp từ nhà sản xuất có thương hiệu mạnh chứ không qua các công ty trung gian như nhiều năm trước. Chính vì vậy, nhà sản xuất có cơ hội bán trực tiếp với giá tốt hơn;



- Nhiều Hội chợ chuyên ngành đồ gỗ quốc tế với qui mô lớn được tổ chức tại Việt Nam và các nước lân cận làm cho nhà sản xuất dễ đi triển lãm, ít tốn chi phí hơn đi triển lãm ở Mỹ, Đức, Pháp, Úc ...
- Chính phủ Việt Nam chú trọng hơn trong việc xúc tiến thương mại cho ngành chế biến gỗ của Việt Nam, tạo ra nhiều hành lang pháp lý thông thoáng hơn cho các doanh nghiệp của ngành này. Chính phủ Việt Nam đã ban hành Chiến lược phát triển Lâm nghiệp 2006 – 2020, đặc biệt là xúc

tiến tư nhân hóa trồng rừng, đảm bảo tính khả thi về nguồn gỗ địa phương chỉ sau vài năm nữa

- GTZ phối hợp Công ty thành lập Trung tâm đào tạo chế biến gỗ từ quản lý đến kỹ thuật chế biến với đối tượng là 20% từ Tập đoàn Trường Thành và 80% từ các bạn đồng ngành khác. Vì vậy, trong tương lai gần, không những Trường Thành có thêm nhiều cán bộ - nhân viên được đào tạo bài bản, mà còn giảm đi được ít nhiều nguy cơ tranh giành nhân lực lành nghề trong ngành.
- Nhiều doanh nghiệp phải giải thể do khủng hoảng kinh tế toàn cầu, điều này sẽ là cơ hội lớn cho những doanh nghiệp còn trụ lại được và sẽ phát triển một cách mạnh mẽ hơn rất nhiều;

#### *d/ Dự đoán*

- Trong ngắn hạn suốt thời gian toàn cầu bị khủng hoảng kinh tế thì đơn hàng của từng khách giảm mạnh, trung bình là 50%;
- Có nhiều sản phẩm thay thế như song, mây, tre, kim loại, nhựa ...;
- Nguồn nhân lực được đào tạo chuyên môn ngành chế biến gỗ tại Việt Nam hiện tại vẫn chưa đáp ứng nhu cầu phát triển của ngành trong vòng 2 năm nữa
- Chính phủ giảm gói kích cầu, cụ thể là không hoặc giảm hỗ trợ lãi suất ưu đãi sẽ là doanh nghiệp xuất khẩu khó khăn, giảm mạnh tính cạnh tranh về giá trên thương trường quốc tế
- Chi phí lãi vay còn quá cao, mặc dù đã có giảm đôi chút. Điều này giảm tính cạnh tranh của doanh nghiệp Việt Nam. Đó là chưa kể dẫn đến việc “thua ngay tại sân nhà” so với các doanh nghiệp FDI.

- Việc giữ giá VND so với USD phần lớn chỉ tốt cho một số nhóm lợi ích, chuyên nhập hàng về VN (đặc biệt là ở Hà Nội), dẫn đến việc nhập siêu liên tục không giảm nổi. Trong khi xuất khẩu đóng góp rất nhiều vào GDP của cả nước thì điều này không kích thích xuất khẩu.
- Mức lương tối thiểu áp dụng cho nhiều khu vực tỉnh Bình Dương mà bằng với TP.HCM và Hà Nội là không phù hợp. Bình Dương là khu vực có công ty chế biến gỗ rất nhiều, mà áp dụng mức này thì làm giảm cạnh tranh ngành gỗ của tỉnh nhà đối với các tỉnh khác
- Mức trợ cấp thất nghiệp 60% là quá cao đối với người lao động tại Việt Nam. Điều này rất dễ làm cho công nhân làm việc không có động lực.

- Những quy định, luật lệ về Lao động, về Môi trường... còn chưa phù hợp với năng lực thực hiện của các doanh nghiệp Việt Nam, đặc biệt trong giai đoạn khủng hoảng kinh tế.
- Chi phí điện, xăng... cứ tăng hoài, trong khi đầu ra chưa mạnh, chưa tăng giá được tương ứng
- Mỹ tăng cường đánh thuế chống phá giá đối với Trung Quốc đối với hàng phòng ngủ. Điều này dẫn đến việc các công ty tại Trung Quốc sẽ đổ sang Việt Nam để thành lập nhà máy chế biến, vô tình làm cho các doanh nghiệp trong nước bị mất lao động nhiều hơn do các doanh nghiệp FDI có chi phí lãi vay thấp hơn và có khả năng thực hiện việc chuyển giá



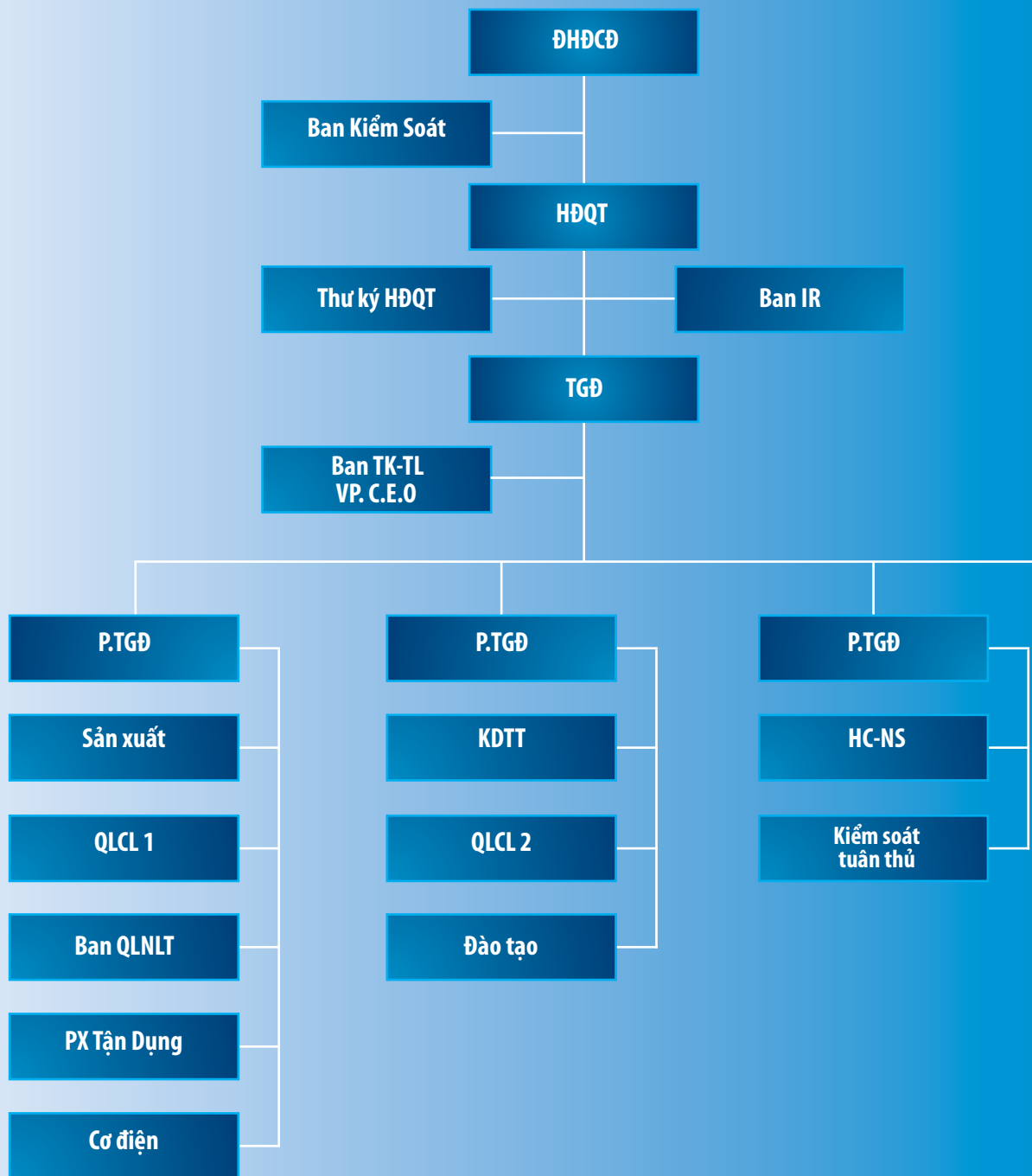
*Thanh*

**TỔ CHỨC  
&  
NHÂN SỰ**



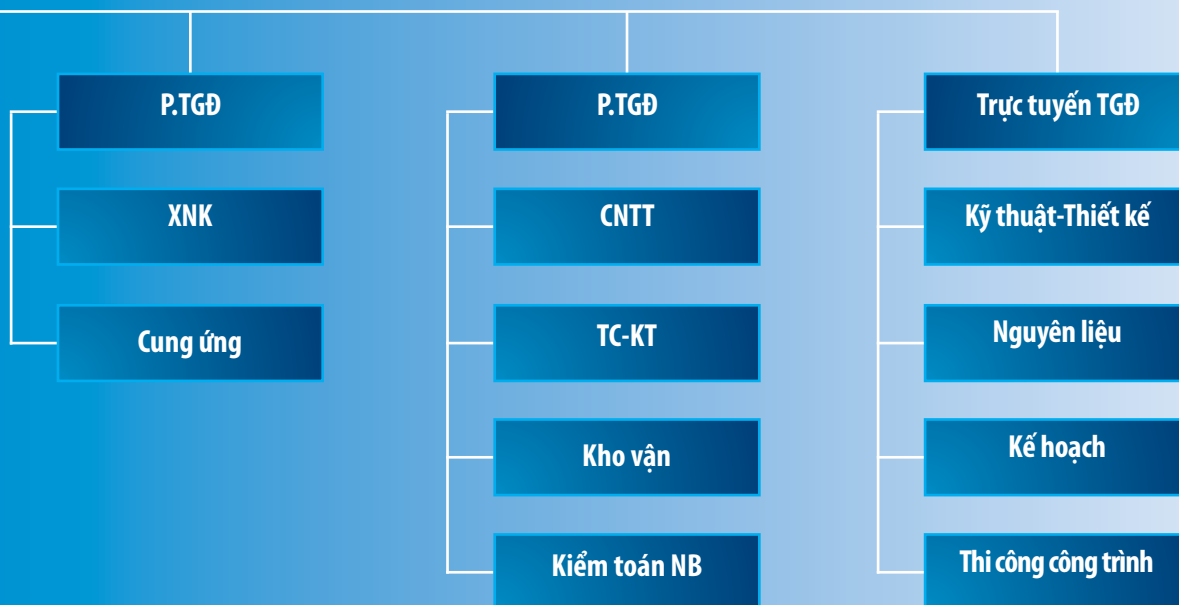
# PHẦN 4 TỔ CHỨC VÀ NHÂN SỰ

## 1. CƠ CẤU TỔ CHỨC CỦA TTF



## GHI CHÚ

**ĐHĐCĐ:** Đại hội đồng cổ đông  
**HĐQT:** Hội đồng Quản trị  
**IR:** Quan hệ nhà đầu tư  
**Ban TK-TL:** Thư ký – Trợ lý VP Tổng Giám đốc  
**NB:** Nội bộ  
**TGD:** Tổng Giám đốc  
**QLCL:** Quản lý Chất lượng  
**CNTT:** Công nghệ Thông tin  
**KD-TT:** Kinh doanh – Tiếp thị  
**KS:** Kiểm soát  
**XNK:** Xuất nhập khẩu  
**HC-NS:** Hành chính - Nhân sự  
**KT-TK:** Kỹ thuật – Thiết kế  
**TC-KT:** Tài chính – Kế toán  
**QLNLT:** Quản lý nguyên liệu thô



**2. TÓM TẮT LÝ LỊCH CỦA CÁC CÁ NHÂN TRONG BAN ĐIỀU HÀNH/ BAN LÃNH ĐẠO (TỔNG GIÁM ĐỐC VÀ CÁC PHÓ TỔNG GIÁM ĐỐC), GIÁM ĐỐC TÀI CHÍNH, KẾ TOÁN TRƯỞNG**



Tổng giám đốc,  
kiêm Chủ tịch HĐQT  
**Ông Võ Trường Thành**

Sinh năm 1958, Thạc sỹ QTKD tại Hoa Kỳ

Có hơn 28 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực chế biến gỗ

Đã đi hơn 25 nước trên thế giới để tìm hiểu về công nghệ chế biến gỗ hiện đại và trồng rừng

Từng nắm giữ các vị trí quan trọng trong các hiệp hội như: Cố vấn Hội Doanh nghiệp trẻ Dak Lak, Chủ tịch Hội Doanh nghiệp Dak Lak, Thành viên Ban Thường trực Hội Mỹ nghệ và Chế biến Gỗ TP.HCM

Hiện nay là: **Chủ tịch Hiệp hội Chế Biến Gỗ Bình Dương (BIFA)**, Thành viên Ban Chấp hành Hội Lâm sản Việt Nam, Thành viên Ban Thường trực Mạng lưới Kinh doanh Lâm sản Toàn cầu tại Việt Nam (GFTN) trực thuộc WWF, Thành viên Câu lạc bộ Doanh nhân hàng đầu Thế giới

Sinh năm 1951, tốt nghiệp Đại học Sư phạm

Có gần 14 năm kinh nghiệm quản lý và điều hành trong ngành chế biến gỗ

Phụ trách Khối Quản lý Chất lượng, Khối Sản xuất, Ban Quản lý Nguyên liệu thô, Phân xưởng Tận dụng – Mẩu và Cơ điện



Phó Tổng giám đốc,  
kiêm Ủy viên HĐQT  
**Ông Tạ Văn Nam**



Phó Tổng giám đốc,  
kiêm Ủy viên HĐQT  
**Bà Ngô Thị Hồng Thu**

Sinh năm 1977, Thạc sỹ QTKD Đại học Tự do Bruxelles – Bỉ, Tiến sỹ QTKD của trường Đại học IAU – Mỹ

Có gần 12 năm kinh nghiệm trong ngành chế biến gỗ

Được đào tạo tại Hoa Kỳ năm 2002 về gỗ và chế biến gỗ trong chương trình tài trợ bởi Bộ Nông nghiệp Hoa Kỳ

Đã đi hơn 22 quốc gia để tìm hiểu về nguyên liệu gỗ, xu hướng thiết kế sản phẩm gỗ và xúc tiến thương mại cho Công ty

Phụ trách chính đối với Khối Kinh doanh – Tiếp thị Quốc tế, Khối Kinh doanh – Tiếp thị Nội địa, Khối Quản lý Chất lượng (đầu vào, testing và phúc kiểm) và Viện Đào tạo. Cùng với Tổng Giám đốc phụ trách Khối HCNS và Khối Kiểm soát tuân thủ khi chưa có nhân sự Phó Tổng Giám đốc phụ trách 2 khối này.

Kiểm nhiệm vị trí Tổng Giám đốc Công ty CP Chế biến Gỗ Trường Thành (TTBD2) tại Tân Uyên, Bình Dương.

Sinh năm 1979, Thạc sỹ QTKD của trường Đại học Kaplan của Mỹ, Cử nhân QTKD của trường Đại học Los Angeles, có chứng chỉ Award về Kế toán Tài chính tại UCLA, Mỹ .

Có hơn 7 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực tài chính và đầu tư tại Mỹ và Việt Nam

Phụ trách Khối Tài chính – Kế toán, Khối Kho vận, Ban Kiểm toán Nội bộ và Phòng Công nghệ Thông tin

Kiểm nhiệm vị trí Tổng Giám đốc Công ty CP Ván Công nghiệp Trường Thành (TTBD3) tại Tân Uyên, Bình Dương.



Phó Tổng Giám đốc  
kiêm Ủy viên HĐQT  
**Ông Võ Diệp Văn Tuấn**



**Phó Tổng giám đốc,  
Ông Huỳnh Phú Quốc**

Sinh năm 1969, Cử nhân Ngoại Ngữ

Có hơn 18 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực kế hoạch – kinh doanh – xuất nhập khẩu (trong đó 15 năm là làm cho TTF)

Phụ trách Khối Xuất nhập khẩu và hai Khối Cung ứng

*Hiện còn khuyết 01 vị trí Phó Tổng Giám đốc phụ trách Khối HCNS và Khối Kiểm soát Tuân thủ. Tạm thời Tổng Giám đốc và Phó Tổng Giám đốc Hồng Thu đang kiêm nhiệm phụ trách*

Sinh năm 1982, đang học Thạc sỹ Kinh tế ngành Tài chính, tốt nghiệp khóa học Kế toán trưởng, Cơ bản TTCK, Luật chứng khoán, Phân tích và đầu tư chứng khoán

Có hơn 6 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực kế toán, kiểm toán, tài chính



**Phó Giám đốc Tài chính  
Ông Đỗ Ngọc Nam**  
(còn khuyết vị trí Giám đốc Tài chính)



# Thank



Kế toán trưởng  
**Ông Nguyễn Văn Hậu**

Sinh năm 1975, tốt nghiệp Đại học Lâm nghiệp Hà Tây và Đại học Kinh tế TP HCM chuyên ngành kế toán kiểm toán

Có hơn 14 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực kế toán tài chính



### 3. QUYỀN LỢI CỦA BAN ĐIỀU HÀNH, GIÁM ĐỐC TÀI CHÍNH VÀ KẾ TOÁN TRƯỞNG:

#### 3.1. Tiền lương và thưởng

- Tổng Lương năm 2011 của Ban Điều hành (1 Tổng Giám đốc và 4 Phó Tổng Giám đốc), Phó Giám đốc Tài chính và Kế toán trưởng là 3.390.245.923 đồng. Trong đó, lương của Tổng Giám đốc trong năm 2011 là 1.111.555.455 đồng

- Tổng thưởng năm 2011 của Ban Điều hành (1 Tổng Giám đốc và 4 Phó Tổng Giám đốc), Phó Giám đốc Tài chính và Kế toán trưởng là 153.500.000 đồng. Trong đó, thưởng của Tổng Giám đốc trong năm 2011 là 50.000.000 đồng

#### 3.2. Các quyền lợi khác

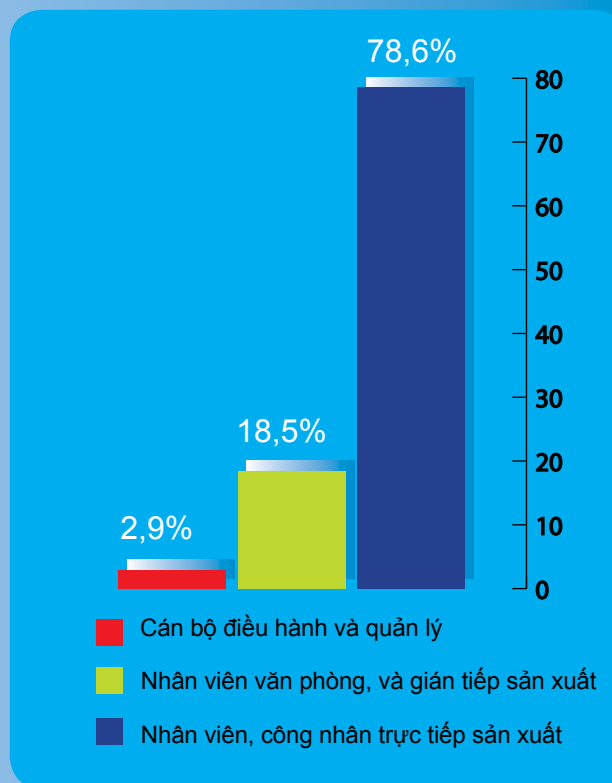
Ban Điều hành, Phó Giám đốc Tài chính và Kế toán trưởng hưởng các quyền lợi tương tự tất cả CBCNV khác như 6 tháng xét thưởng 1 lần, 6 tháng xét tăng lương 1 lần, được thưởng khi có sáng kiến được công nhận, được tham gia chương trình ESOP của Công ty... Ngoài ra, trong năm 2011, Ban Điều hành, Giám đốc Tài chính và Kế toán trưởng tình nguyện không có yêu cầu quyền lợi gì thêm do ý thức được tình hình phát triển của doanh nghiệp còn đang gặp nhiều khó khăn trong giai đoạn mà khủng hoảng kinh tế còn chưa qua hẳn.

### 4. SỐ LƯỢNG CÁN BỘ, NHÂN VIÊN VÀ CHÍNH SÁCH ĐỐI VỚI NGƯỜI LAO ĐỘNG

#### 4.1 Số lượng người lao động trong Công ty (kể cả 12 công ty con trong Tập đoàn)

Tổng số lao động của Công ty tại thời điểm 31/12/2011 là 6.158 người, trong đó:

- Cán bộ điều hành và quản lý: 178 người, chiếm khoảng 2,9%
- Nhân viên văn phòng, và gián tiếp sản xuất: 1.139 người, chiếm khoảng 18,5%
- Nhân viên, công nhân trực tiếp sản xuất: 5.041 người, chiếm khoảng 78,6%



#### 4.2 Chính sách đối với người lao động

##### 4.2.1 Chế độ làm việc

- Công ty thực hiện chế độ 40 giờ/tuần (làm việc 5 ngày 1 tuần) đối với lực lượng gián tiếp và 48 giờ/tuần (làm việc 5 ngày 1 tuần) đối với lực lượng trực tiếp
- Còn lại các chế độ khác đều tuân thủ theo Luật Lao động hiện hành của Việt Nam

## **4.2.2 Chính sách tuyển dụng, đào tạo:**

### **4.2.2.1 Tuyển dụng**

Đảm bảo rằng chính sách tuyển dụng của Công ty không phân biệt giới tính và địa vị, phù hợp với các quy định của Nhà nước, của SA 8000 (Social Accountability – Trách nhiệm Xã hội) và ILO (International Labor Organization – Tổ chức Lao động Quốc tế)

Ưu tiên tuyển dụng những người trẻ và thông minh, có trình độ học vấn cao để Công ty đào tạo trong chương trình cán bộ nguồn nhằm đáp ứng cho nhu cầu liên tục phát triển và mở rộng quy mô Công ty, cũng như tăng cường cho các công ty con

Thu hút những người có kinh nghiệm trong ngành, nhiệt tình, có trách nhiệm, ham học hỏi, biết sáng tạo. Ưu tiên những người có khả năng phân tích tổng hợp, xử lý tình huống và quản trị công việc tốt.

Đối với một số vị trí cấp cao như Tổng Giám Đốc, các Phó Tổng Giám Đốc, Giám Đốc Tài Chính và các Giám đốc khác, Công ty ưu tiên tuyển dụng những người có học vị Thạc sĩ trở lên và được đào tạo từ các nước tiên tiến cũng có kỹ năng lãnh đạo, kỹ năng huấn luyện và trình độ chuyên môn thích hợp.

Đối với công nhân, ưu tiên người đến từ địa phương có nền công nghiệp ít phát triển để đào tạo thành công nhân kỹ thuật lành nghề và đầu tư vào nhà ở đầy đủ tiện nghi cho công nhân. Điều này góp phần ổn định lực lượng công nhân đông đảo của Công ty.

### **4.2.2.2 Đào tạo và huấn luyện**

Thường xuyên tổ chức huấn luyện và đào tạo tại Công ty với tần suất tối thiểu 20 ngày mỗi năm. Đây là 1 tần suất khá cao, kể cả so với các công ty đa quốc gia. Điều này góp phần làm cho hệ thống quản trị của Công ty luôn theo kịp thể giới kinh doanh quốc tế ngày càng phát triển.

Các khóa đào tạo – huấn luyện xoay quanh các chủ đề sau:

- + Kỹ năng lãnh đạo
  - + Kỹ năng quản lý
  - + Kỹ năng quản trị văn phòng
  - + Một số kỹ năng mềm để làm việc tốt hơn như: Giao tiếp hiệu quả, Quản trị thời gian, Giải quyết vấn đề, Giải quyết mâu thuẫn, Làm việc đồng đội....
  - + Các kiến thức chuyên môn của từng phòng, ban chức năng
  - + Quy trình sản xuất của từng nhà máy
  - + Kỹ thuật chế biến sản phẩm gỗ
  - + Tiêu chuẩn thiết kế thông minh
  - + Kỹ năng sử dụng máy móc, thiết bị
  - + Quản lý chất lượng đối với hệ thống và đối với sản phẩm
  - + Kiến thức về CoC (Truy ngược nguồn gốc sản phẩm), đạo luật Lacey của Mỹ, hiệp định FLEGT của Châu Âu
  - + PCCC, An toàn lao động, An toàn khi sử dụng hoá chất
  - + ISO 9001:2008, SA 8000
  - + Quản trị chi phí
- Tài trợ cho một số cán bộ, nhân viên đi học trong nước và ở nước ngoài về các lĩnh vực như thiết kế, hoàn thiện sản phẩm gỗ, quản lý nguyên liệu thô, quản lý kho bãi, tổ chức hậu cần, kế toán doanh nghiệp...

Để khắc phục tình trạng thiếu nhân lực cho ngành chế biến gỗ, Tập đoàn Truong Thành đã được GTZ tài trợ 54% chi phí thành lập trung tâm đào tạo tại nhà máy TTDL 1 (Công ty cổ phần Truong Thành – Dak Lak) với tổng vốn đầu tư là 7 tỷ đồng. Trung tâm này đã bắt đầu hoạt động từ cuối tháng 4/2007, với sự tham gia giảng dạy của 3 giảng viên đến từ Đức (do Bộ Ngoại giao Đức chi trả) và 7 giảng viên đến từ Tập đoàn Truong Thành. Theo ký kết với chính phủ Nam Phi, Trung tâm và TTF đã đào tạo nghề chế biến gỗ cho hơn 20 học viên đến từ Nam Phi từ tháng 3 đến tháng 8 năm 2011 (tổng cộng 5 tháng). Đây là một cột mốc quan trọng của TTF nói riêng và Việt Nam nói chung trong việc hợp tác đào tạo quốc tế.

Ngoài ra, nhằm chuẩn bị một đội ngũ kế thừa mạnh mẽ cho các thể hệ quản lý điều hành trong TTF, Công ty đã tổ chức đào tạo lớp CÁN BỘ NGUỒN theo chương trình MBA kéo dài 2 năm/ khóa, đảm bảo cung cấp trung bình mỗi năm khoảng 45 cán bộ có thể lên đảm nhận vị trí/ trọng trách cao hơn

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

**Chính sách lương:**

+ Tuân thủ quy định mức lương tối thiểu của Nhà nước, mặc dù trong năm 2011 đã gặp nhiều khó khăn khi tăng từ 1.250.000 lên 2.000.000 (tức tăng đến 60%)

+ 6 tháng xét tăng lương 1 lần, dựa trên năng lực, sự tiến bộ và thành quả đóng góp của từng cá nhân, ngay cả trong bối cảnh khủng hoảng kinh tế nặng nề từ năm 2008 đến nay, mặc dù mức tăng và số người tăng có hạn chế hơn so với trước năm 2008

**Chính sách thưởng:**

+ Trước năm 2010: ít nhất 6 tháng xét thưởng 1 lần theo Quy chế khen thưởng của Công ty, được bình bầu công khai hoặc thi tay nghề. Từ năm 2010 đến nay: tạm thời ngưng áp dụng chính sách thưởng 6 tháng, nhưng vẫn đảm bảo có thưởng năm.

+ Áp dụng ESOP (Employee Stock Ownership Plan – Kế hoạch cho người lao động sở hữu Cổ phần) từ năm 2007, tạo cơ hội làm chủ cho toàn thể CBCNV của Công ty. Tuy nhiên, trong bối cảnh thị trường chứng khoán hiện nay, ESOP không còn hấp dẫn người lao động nữa nên Công ty cũng tạm ngưng áp dụng.



+ Áp dụng khen thưởng đột xuất cho các cá nhân/tập thể hoàn thành nhiệm vụ ở mức sáng tạo cao hoặc có sáng kiến cải tiến kỹ thuật – quản lý... để làm tăng cao hiệu suất trong công việc. Đây là chính sách mà Công ty đã và đang gia tăng áp dụng, đặc biệt trong giai đoạn khủng hoảng kinh tế

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

#### **Phúc lợi:**

+ Bảo hiểm xã hội và y tế cho CBCNV theo Quy định của Nhà nước

+ Bảo hiểm tai nạn 24/24 cho CBCNV

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

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

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

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



+ Đã đầu tư gần 10 tỷ đồng để xây dựng nhà ở cho CBCNV tại Bình Dương và Dak Lak

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



#### **4.2.2.4 Văn hóa Công ty:**

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

- Phát triển văn hóa phản biện trong các cuộc họp, hội thảo và huấn luyện;
- Áp dụng chính sách Open Door đối với mọi cấp trong Công ty, nhưng vẫn trên tinh thần tôn trọng các cấp quản lý trung gian;
- Khuyến khích xây dựng nhóm và tạo điều kiện để nhóm làm việc hiệu quả;

- Thường xuyên thừa nhận, tôn trọng và khen thưởng thành quả, sáng kiến của cấp dưới;
- Cấp trên luôn nhiệt tình đào tạo và hướng dẫn cấp dưới;
- Luôn nói KHÔNG với mọi tiêu cực, luôn phát huy ĐẠO ĐỨC NGHỀ NGHIỆP trong công việc

- Slogan của Công ty:

Sứ mệnh trồng rừng:

**Cho Trái Đất Luôn Xanh**

Sứ mệnh cung cấp sản phẩm đồ gỗ:

**Toả Sáng Mọi Không Gian**

- Cờ truyền thống của Công ty:



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





## 5. THAY ĐỔI THÀNH VIÊN HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ, BAN ĐIỀU HÀNH, BAN KIỂM SOÁT, KẾ TOÁN TRƯỞNG:

### 5.1. Hội đồng quản trị

Thời gian	Bổ sung	Miễn nhiệm	Ghi chú	Số lượng thành viên HĐQT sau khi bổ sung/ miễn nhiệm
Tháng 4/ 2011		Ông Huỳnh Phú Quốc	Từ chức do tập trung làm công tác điều hành khi được bổ nhiệm lên Phó Tổng Giám đốc	5
		Ông Lã Giang Trung	Bầu bổ sung, là đại diện cho Quỹ đầu tư Chứng khoán Bảo Việt	8
		Ông Nguyễn Nhân Nghĩa	Bầu bổ sung, là đại diện cho Quỹ đầu tư Việt Nam	
		Ông Võ Diệp Văn Tuấn	Bầu bổ sung, do HĐQT đề cử	

### 5.2. Ban Điều hành (BDH)

Thời gian	Bổ sung	Miễn nhiệm	Ghi chú	Số lượng thành viên BDH sau khi bổ sung/ miễn nhiệm
Tháng 1/ 2011		Ông Võ Diệp Văn Tuấn	Phó Tổng Giám đốc phụ trách Tài chính, Kế toán, Kho vận, Kiểm toán Nội bộ và Công nghệ Thông tin	5
		Ông Huỳnh Phú Quốc	Phó Tổng Giám đốc phụ trách Cung ứng và Xuất nhập khẩu	

Vẫn còn thiếu 01 Phó Tổng Giám đốc so với cơ cấu tổ chức theo kế hoạch

### 5.3. Ban Kiểm soát (BKS):

Thời gian	Bổ sung	Miễn nhiệm	Ghi chú	Số lượng thành viên BKS sau khi bổ sung/miễn nhiệm
Tháng 4/ 2011		Ông Nguyễn Văn Hân -Trưởng ban	Từ nhiệm vì công việc giảng dạy bên ngoài tăng lên, không còn đủ thời gian đảm nhận tốt nhiệm vụ trong Ban Kiểm soát	1
		Bà Trương Nữ Bích Vân	Bãi nhiệm do đã có những việc làm gây mâu thuẫn lợi ích với Công ty TTF (có Biên bản Xử lý Kỷ luật), ảnh hưởng đến lợi ích của cổ đông TTF	
		Bà Nguyễn Minh Thanh	Bầu bổ sung làm Trưởng ban Kiểm soát, đại diện của Quỹ đầu tư Chứng khoán Bảo Việt	3
		Ông Hoàng Anh Tú	Bầu bổ sung, do HĐQT đề cử	

### 5.4. Giám đốc Tài chính:

Ông Võ Diệp Văn Tuấn - Giám đốc Tài chính được bổ nhiệm lên Phó Tổng Giám đốc  
Ông Đỗ Ngọc Nam được bổ nhiệm vào vị trí Phó Giám đốc Tài chính

### 5.5. Kế toán trưởng:

Không thay đổi, Ông Nguyễn Văn Hậu vẫn giữ vị trí Kế toán trưởng



*Thanh*

# **BÁO CÁO CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ**



## PHẦN 5

# BÁO CÁO CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ



### 1. TÌNH HÌNH CHUNG VỀ NGÀNH CHẾ BIẾN GỖ VIỆT NAM

- Đối với năm 2011, cả nước xuất khẩu gỗ và sản phẩm gỗ đạt kim ngạch khoảng 3,96 tỷ USD, tăng 15,1% so với năm 2010. Tuy nhiên, nếu chỉ tính sản phẩm gỗ thì đạt 2,85 tỷ USD, tăng trưởng chỉ ở mức 5,1% trong khi mức tăng giá trung bình của sản phẩm là 7-8%, có nghĩa là sản lượng xuất khẩu bị giảm. Chỉ có khoảng 15% doanh nghiệp chế biến gỗ có lợi nhuận trong năm 2011, nhưng đa số là lợi nhuận rất thấp

- Đối với 2 tháng đầu năm 2012, cả nước xuất khẩu gỗ và sản phẩm gỗ đạt kim ngạch khoảng 606,2 triệu USD, tăng 22,21% so cùng kỳ năm 2011, trong đó sản phẩm gỗ đạt 489,4 triệu USD, tăng 27,61% so với cùng kỳ năm trước, đặc biệt là dòng hàng trong phòng ngủ. Điều này là tín hiệu đáng mừng cho ngành chế biến gỗ xuất khẩu Việt Nam, tuy nhiên, nếu khảo sát kỹ thì hầu hết sự tăng trưởng này đến từ doanh nghiệp FDI chứ không phải đến từ doanh nghiệp trong nước.

## 2. NHỮNG NÉT NỔI BẠC CỦA KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG TRONG NĂM 2011

• Lợi nhuận ròng chỉ đạt khoảng 10% so với kế hoạch do:

- + Chi phí tài chính cao (292 tỷ, tăng gần 42% so với kế hoạch – tức tăng thêm 86 tỷ đồng)
- + Chi phí đầu vào tăng hơn dự kiến, kể cả chi phí nhân công, trong khi giá bán chưa tăng được theo tương ứng
- + Hợp nhất với một số công ty con mới thành lập và một số công ty trồng rừng có kết quả kinh doanh lỗ do chưa chạy hết công suất (TTBD3) hoặc chưa đến thời gian khai thác (các công ty trồng rừng)

• Công ty đã rơi vào tình trạng rất khó khăn về ngân lưu. NH Phát triển VN tại Dak Lak gặp khó khăn về việc cho vay kinh doanh cà phê, nên NH quyết định thu hồi hết vốn vay của 2 công ty con của TTF tại Dak Lak tổng cộng là 160 tỷ. Các NH Thương mại nhỏ cũng rút vốn về khoảng 100 tỷ và VCB cũng rút bớt 40 tỷ. Như vậy là TTF và các công ty con đã bị rút vốn vay tổng cộng khoảng 300 tỷ đồng từ một số ngân hàng, làm thiếu hụt đi một số tiền đáng kể cho hoạt động sản xuất kinh doanh trong Quý 4 năm 2011

## 3. TÌNH HÌNH THỰC HIỆN SO VỚI KẾ HOẠCH

**Căn cứ vào nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông thông qua ngày 28/4/2011, các kế hoạch sau đây đã được thực hiện:**

- + Doanh số hợp nhất trên 2400 tỷ đồng (chính xác là 3.014.879.055.265 đồng)
- + Chia cổ tức 5% bằng cổ phần TTF và hoàn tất niêm yết số cổ phần dùng chia cổ tức này



- + Duy trì vị thế nằm trong TOP 3 doanh nghiệp chế biến gỗ có doanh thu lớn nhất Việt Nam
- + Chọn công ty kiểm toán cho năm 2011 là DFK, nằm trong danh sách đã được Đại hội đồng cổ đông phê duyệt
- + Chủ tịch tiếp tục kiêm nhiệm làm Tổng Giám đốc
- + Thù lao của HĐQT và BKS nằm trong phạm vi được phê duyệt bởi Đại hội đồng cổ đông

*Tuy nhiên, các mục tiêu dưới đây chưa được thực hiện theo đúng kế hoạch trong Nghị quyết:*

- + Mục tiêu về lợi nhuận ròng, chỉ đạt khoảng 10%
- + Mục tiêu về EPS, chỉ đạt dưới 10%
- + Không thực hiện được chương trình phát hành 1,5 triệu CP cho CBCNV và 8 triệu CP cho các cổ đông hiện hữu
- + Không trích Quỹ khen thưởng phúc lợi do số tiền tích lũy còn lại trong Quỹ đã đủ dùng cho nhu cầu lúc đó
- + Chưa khởi công dự án bất động sản nào, do tình hình thị trường còn quá ảm đạm

#### 4. NHỮNG THAY ĐỔI CHỦ YẾU TRONG NĂM

- Nguyên liệu trong nước chiếm đến 85% (tăng 5% so với năm trước), khẳng định tính độc lập và chủ động hơn trong vấn đề nguồn nguyên liệu. Riêng gỗ Tràm, Keo và Cao su đã vượt lên, chiếm đến hơn 70% số nguyên liệu dùng trong năm 2011
- TTF đã gia tăng được xuất khẩu sang EU từ 25% lên 35% tổng kim ngạch xuất khẩu, ngay trong bối cảnh thị trường EU vẫn còn rất khó khăn
- Trong bối cảnh lãi suất cho vay tăng cao, TTF vẫn phải tiếp tục đầu tư dài hạn thêm gần 50 tỷ đồng, chủ yếu vào các dự án trồng rừng tại Phú Yên và Dak Lak, cũng như đầu tư góp vốn vào TTBD3 (nhà máy sản xuất ván nhân tạo)
- Chi phí lãi vay tăng quá cao, lên đến gần 243 tỷ đồng chiếm khoảng 8,06% doanh thu, trong khi kế hoạch chỉ là 196 tỷ chiếm 7,88%.



#### 5. TRIỂN VỌNG VÀ KẾ HOẠCH TRONG TƯƠNG LAI

##### 5.1. Nhận định về tình hình khó khăn trong năm 2011:

- Lãi suất cho vay vẫn còn cao (khoảng 16-17%) và khó mà giảm xuống dưới 14%/năm
- Đồng USD dự kiến không tăng giá so với VNĐ (vốn dĩ đã mất giá 20%) vì cán cân thương mại của Việt Nam đã có biểu hiện tốt hơn qua việc gia tăng xuất hàng điện tử - đáng kể là Samsung
- Kiềm hời và F.I.I cũng tăng trưởng tốt do kinh tế Mỹ phục hồi, thất nghiệp Mỹ giảm đáng kể, chính phủ Nhật Bản khuyến khích đầu tư về VN

- Lạm phát của VN dự kiến vẫn ở mức 9-12%, thông qua việc các Tổng công ty của Nhà nước lên giá các mặt hàng thiết yếu như Xăng, dầu, điện, nước, gas...
- Chính sách siết chặt tiền tệ của Chính phủ kéo dài quá lâu dẫn đến tình trạng thiếu hàng hóa vì sản xuất đình đốn.
- Tình hình bất động sản vẫn xấu sẽ làm cho thị trường trang trí nội thất và kinh doanh đồ gỗ tại nội địa giảm sút nghiêm trọng
- Các thay đổi của Luật Lao động đang làm khó khăn hơn cho doanh nghiệp

Như vậy, dự kiến trong năm 2012, các doanh nghiệp phải chịu tăng giá đầu vào từ 10-12%, trừ gỗ nguyên liệu trong nước, lãi suất từ 16-18% bình quân cả năm. Trong khi đó dự kiến tiền USD chỉ tăng giá được khoảng 3%. Ngoài ra thị trường bất động sản trong nước tiếp tục ảm đạm sẽ kéo theo sự giảm sút đáng kể của tiêu thụ đồ gỗ trong nước

## 5.2. Nhận định về tình hình thuận lợi trong năm 2012

- Thị trường Mỹ tương đối ổn định với chỉ số DJ luôn trên 13.000 điểm
- Nhiều quốc gia của Châu Âu có dấu hiệu hồi phục nhanh hơn dự đoán
- Thị trường Nhật Bản cũng nhập khẩu tăng lên, do hiệu ứng của đồng Yên mạnh và khi công việc tái thiết bắt đầu
- Mỹ đã mở rộng danh mục mặt hàng đồ nội thất bị áp thuế chống phá giá đối với xuất xứ Trung Quốc
- Sự suy yếu của các đối thủ cạnh tranh góp phần làm giảm nguồn cung
- Trung Quốc tăng giá nhân công và giảm ưu đãi cho xuất khẩu đồ gỗ
- Các khoản đầu tư vào trồng rừng tại Dak Lak có thể thu hồi vốn một phần ngay trong năm 2012 này trên cơ sở các đàm phán liên doanh tiếp tục với OJI sau dự án đã hoàn tất tại Phú Yên;
- Khả năng cung cấp cho các bạn đồng ngành những loại gỗ có chứng nhận FSC, có nguồn gốc xuất xứ rõ ràng, minh chứng được và truy ngược được nguồn gốc, phù hợp với yêu cầu của Đạo luật Lacey của Mỹ cũng như của Hiệp định FLEGT của cộng đồng chung Châu Âu;
- Khả năng cung cấp ván lạng (veneer) với nhiều loại vân gỗ tự nhiên khác nhau, ván ép (plywood) đạt tiêu chuẩn (kể cả CARB P2) và các loại ván ép đặc dụng để dùng ngoài trời, hoặc làm cốt – pha chất lượng cao, cho các công ty xây dựng, các công ty sản xuất trang trí nội thất trong ngành. Trong nhiều năm qua, các nhà sản xuất hàng mộc tại Việt Nam đã phải nhập khẩu đa phần ván lạng từ Trung Quốc, Malaysia,

Đài Loan, Mỹ... Do đó, việc TTF chúng ta sản xuất các loại sản phẩm này và cung cấp cho các công ty trong ngành sẽ góp phần giảm sự phụ thuộc vào nhập khẩu của các nhà sản xuất và xuất khẩu hàng mộc của Việt Nam;

- Khả năng cung cấp ván dăm (particle board) đạt tiêu chuẩn CARB P2 hoặc E0 (không độc tố) cho các công ty đồng ngành để sản xuất theo các yêu cầu mới khắc khe của thị trường Nhật Bản, Mỹ và Châu Âu về độc tố;
- Những thay đổi về tiêu chuẩn và các yêu cầu khác đối với sản phẩm trang trí nội thất trên thị trường quốc tế như FSC – CoC, Lacey, FLEGT, CARB, E1, E0...đều không làm cho TTF bị động hay khó khăn vì chúng ta đã có những bước chuẩn bị sớm, và còn làm cho chúng ta có thể biến đe dọa thành cơ hội kinh doanh mới. Thật vậy, từ cuối năm 2009 đến nay, chúng ta đã cung cấp cho các công ty bạn đồng ngành nhiều nguyên vật liệu phù hợp với các tiêu chuẩn và quy định trên, góp phần vào việc giải quyết khó khăn trong ngành chế biến gỗ Việt Nam



### 5.3. Một số chiến lược - kế hoạch trong thời gian tới

Chủ động đưa Nguyên vật liệu tồn kho và do chính TTF sản xuất vào thiết kế và chế biến đồ gỗ cho khách hàng, để điều tiết ngân lưu tốt hơn (giảm tồn kho), đảm bảo chất lượng và ngày giao hàng cho khách hơn

Phát triển mạng lưới khách hàng theo chiều sâu theo nguyên lý 20:80

Phát triển các dòng sản phẩm mà công nghệ máy móc của TTF có lợi thế, giảm sự cạnh tranh với bạn đồng ngành, đồng thời có thể tăng công suất nhanh chóng, chẳng hạn như:

- Công nghệ Continuous Membrane Hot Pressure có khả năng dán veneer biên dạng với chất lượng hoàn hảo
- Công nghệ sản xuất veneer đặc dụng có chiều dày 0.3mm và 3mm
- Công nghệ sản xuất ván ép kỹ thuật cao
- Công nghệ chạm trổ trang trí các bức hoành phi, phù điêu bằng gỗ... bằng máy CNC 6 chiều



Tung ra thị trường nội địa 3 nhóm hàng tiêu biểu với chất lượng không có đối thủ cạnh tranh:

- Ván sàn Kỹ thuật cao siêu chịu nước (đun sôi 72 giờ không bị hư hỏng) và siêu chống trầy xước (độ cứng 8H, độ mài mòn AC5)



- Giường Hết Chỗ Chê dưới dạng modun thay đổi kiểu dáng rất nhanh gọn và tiện lợi
- Cửa Miễn Góp Ý với đặc tính là siêu đẹp, siêu bền, siêu cách âm, siêu tiết kiệm điện và siêu rẻ, dùng nguyên vật liệu 100% của TTF ....

Phát triển nhân lực cũng như nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh thông qua các chương trình thưởng sáng kiến được phát động – phát huy – duy trì liên tục, nhằm tối ưu hóa sản xuất, giảm giá vốn hàng bán, tiết kiệm chi phí, nâng cao công suất, cạnh tranh mạnh mẽ trong thương trường dựa vào ưu thế là quản trị giỏi và thương hiệu Quốc gia

## 5.4. Chìa khóa thành công cho năm 2012

- Phải giảm được tồn kho từ trên chuyên đến thành phẩm nhưng quan trọng nhất là riêng nguyên liệu phải giảm xuống ít nhất 200 tỷ (trong đó gỗ Teak phải giảm xuống ít nhất 150 tỷ đồng), nhằm đưa vốn vào luân chuyển phục vụ SXKD, dù rằng giá bán có thể thấp hơn giá sổ sách đến 20% bình quân. Việc này có thể gây lỗ trong hoạt động này dự kiến là 30- 40 tỷ đồng tùy giá bán được (tuy nhiên sẽ giảm được chi phí lãi vay, chi phí kho bãi ...)



- Giảm vốn vay Ngân hàng tối thiểu 300 tỷ bằng chìa khóa thanh lý hàng tồn kho và việc phát hành trái phiếu 150 tỷ đồng
- Thực hiện hợp đồng với OJI trong việc chuyển nhượng 49% Quyền phát triển trên diện tích đất rừng trồng tại Dak Lak trong Quý 3 và chuẩn bị hoạt động tương tự tại Dak Nông (dự kiến thực hiện được trong năm 2013)
- Phải tăng mức sản xuất và xuất khẩu đạt ít nhất 80% công suất thiết kế của các nhà

máy mà không tăng số lượng công nhân (mặc dù doanh thu không tăng nhưng có tăng về sản lượng do dòng hàng giá thấp vẫn còn gia tăng trong giai đoạn này)

- Ký được hợp đồng thi công trang trí nội thất trong thị trường nội địa (các công trình yêu cầu chất lượng cao) với giá ít nhất là 300 tỷ đồng (không tính hợp đồng công trình/ dự án nhưng không có thi công)

- Tung ra thị trường VN các dòng sản phẩm mới với hàm lượng kỹ thuật và công nghệ cao do phòng thí nghiệm và bộ phận R&D của TTF đã phát triển để tăng doanh số bán trong thị trường nội địa

- Ngưng đầu tư vốn thêm vào trồng rừng tại TTC. Tại Dak Nông thì chỉ tập trung chăm sóc rừng cũ đã trồng

- Thực hiện kế hoạch cho các mục tiêu nhỏ hơn như: Tiếp tục tinh giảm nhân sự làm việc có hiệu suất kém, giảm chi phí không chất lượng còn ít hơn 50% so với những năm trước, giảm việc tham gia các hội chợ quốc tế với chi phí cao (Spoga, Las Vegas), liên tục huấn luyện đào tạo CBCNV để gia tăng hiệu suất làm việc....



*Truong*

**BÁO CÁO  
CỦA BAN ĐIỀU HÀNH**





# Thanh

## PHẦN 6

# BÁO CÁO CỦA BAN ĐIỀU HÀNH

## 1. BÁO CÁO TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH

### 1.1 Khả năng sinh lời

Diễn giải	Năm 2010	Năm 2011
*Hệ số lợi nhuận sau thuế/doanh thu thuần (%)	1,89	0,37
*Hệ số lợi nhuận sau thuế/tổng tài sản (%)	1,56	0,33
*Hệ số lợi nhuận trước thuế trước lãi vay/tổng tài sản (%)	8,26	7,78
* Hệ số lợi nhuận sau thuế/ vốn chủ sở hữu (%)	6,05	1,60
*Hệ số lợi nhuận sau thuế của cổ đông của công ty mẹ/vốn chủ sở hữu (%)	5,76	1,36
*Hệ số lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh/doanh thu thuần (%)	1,89	0,53

*Nguồn: Số liệu lấy từ báo cáo tài chính HỢP NHẤT đã kiểm toán bởi công ty DFK năm 2011, kể cả số liệu cho năm 2010*

Các hệ số trên cho thấy kết quả thực hiện trong năm 2011 là quá thấp. Tất cả đều giảm khá mạnh so với năm 2010, dù kết quả năm 2010 cũng không cao. Công ty sẽ không thể có lợi nhuận được nữa nếu không thực hiện được những điều kiện cần sau:

- Phải quản lý giá vốn hàng bán dưới 86% doanh thu;
- Phải thanh lý bớt nguyên liệu tồn kho ít nhất 200 tỷ đồng (để có thể giảm bớt vốn vay tương ứng);
- Duy trì chi phí bán hàng và chi phí tài chính theo tỷ lệ như hiện tại;



## 1.2. Khả năng thanh toán

Diễn giải	Năm 2010	Năm 2011
*Hệ số thanh toán ngắn hạn: TSLĐ/Nợ ngắn hạn	1,14	1,06
*Hệ số thanh toán nhanh: (TSLĐ-Tồn kho)/ Nợ ngắn hạn	0,35	0,37

*Nguồn: Số liệu lấy từ báo cáo tài chính HỢP NHẤT đã kiểm toán bởi công ty DFK năm 2011, kể cả số liệu cho năm 2010*

Khả năng thanh toán ngắn hạn giảm đi do Công ty tăng vay ngân hàng và nợ nhà cung cấp nhiều hơn là Công ty tăng tài sản lưu động. **Tuy nhiên, Công ty cũng đã kèm hãm việc tăng tồn kho nên hệ số thanh toán nhanh được tăng lên. Đây là một điểm sáng bé nhỏ trong bối cảnh khó khăn trầm bệ của Công ty trong năm 2011.**

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

Chọn hai công ty đồng ngành trên sàn HOSE để phân tích so sánh với TTF thì kết quả như sau:

	TTF	Trung bình của 2 công ty
Doanh thu thuần	2.999 tỷ đồng	457 tỷ đồng
Giá vốn hàng bán trên doanh thu thuần	<b>87,93%</b>	<b>90,19%</b>
Lợi nhuận gộp trên doanh thu thuần	12,07%	9,81%
Chi phí tài chính trên doanh thu thuần	<b>9,74%</b>	<b>1,58%</b>
Chi phí bán hàng trên doanh thu thuần	0,92%	2,04%
Chi phí quản lý trên doanh thu thuần	3,64%	7,48%
Tỷ lệ lợi nhuận ròng trên doanh thu thuần	<b>0,37%</b>	<b>2,07%</b>

*Nguồn: Số liệu lấy từ báo cáo tài chính HỢP NHẤT của TTF đã kiểm toán bởi công ty DFK năm 2011, và báo cáo tài chính đã kiểm toán của hai công ty đồng ngành năm 2011 được đăng tải trên website của chính hai công ty đó*

Theo bảng trên, chúng ta nhận diện được rằng, so với trung bình của ngành thì:

- Tỷ lệ lợi nhuận gộp của TTF có cao hơn (12,07% so với 9,81%), nhưng ngược lại thì tỷ lệ lợi nhuận ròng của TTF lại thấp hơn rất nhiều (0,37% so với 2,07%)

- Nguyên nhân chính theo bảng phân tích trên cho ta thấy đó là chi phí tài chính quá cao (9,74% so với 2,04%) xuất phát từ hai nguyên nhân chính:

+ Việc tồn kho nguyên liệu cao từ năm 2008 đến nay mà chưa thanh lý được nhiều vì ảnh hưởng của khủng hoảng kinh tế (như đã trình bày trong nhiều năm trước đây và cũng trong Báo cáo thường niên này)



+ Việc đầu tư tài chính dài hạn nhiều mà chủ yếu là cho trồng rừng và bất động sản chưa mang lại hiệu quả trong ngắn hạn cho doanh nghiệp

- Giá vốn hàng bán của TTF tăng từ 83,54% năm 2010 lên 87,93%, còn trung bình giá vốn của hai công ty kia cũng tăng từ 88,98% năm 2010 lên 90,19%, chứng tỏ việc tăng chi phí đầu vào là xảy ra toàn ngành, nhưng TTF tăng cao hơn là có thanh lý một số nguyên liệu tồn kho và tăng lương cho công nhân nhiều hơn để giữ uy tín với những khách hàng lớn

#### 1.4. Những biến động, những thay đổi lớn so với dự kiến và nguyên nhân dẫn đến biến động

Stt	Biến động/ thay đổi lớn	Nguyên nhân
1	Chi phí lãi vay tăng khoảng 42% so với kế hoạch	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Công ty chưa thực hiện được việc phát hành tăng vốn chủ sở hữu và thanh lý tồn kho nguyên liệu còn chậm nên vẫn phải vay nhiều</li> <li>• Lãi vay trung bình của năm tăng cao so với năm 2010, vì từ Quý 1 đến Quý 3 năm 2010 thì lãi suất khoảng 14-17%, từ Quý 4 năm 2010 đến Quý 3 năm 2011 thì lãi suất tăng đến 17-22%, từ Quý 4 năm 2011 thì mới giảm còn 16-19%</li> </ul>
2	Lợi nhuận chỉ đạt dưới 10% so với kế hoạch	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Chi phí lãi vay tăng cao hơn dự kiến</li> <li>• Chi phí đầu vào (kể cả lương công nhân) tăng cao trung bình 16%, trong khi giá bán chỉ đàm phán tăng được trung bình 2-3%</li> <li>• Do trong liên doanh với OJI thì TTF còn nắm giữ 51% chứ không phải chuyển nhượng 100% Quyền phát triển trồng rừng quy mô 17,000 tại Phú Yên, nên khi hạch toán lợi nhuận từ việc góp vốn trong năm 2011 thì TTF chỉ được lấy 49% tổng doanh thu tài chính phát sinh từ hoạt động liên doanh đó, tức giảm doanh thu tài chính một khoản tương ứng 36,5 tỷ đồng (chi tiết xem Thuyết minh Báo cáo Tài chính Hợp nhất được kiểm toán bởi DFK, trang 37)</li> </ul>

#### 1.5. Giá trị sổ sách tại thời điểm 31/12/2011

- ▶ Vốn chủ sở hữu thời điểm 31/12/2011: **685.565.096.129 đồng**
- ▶ Tài sản vô hình thời điểm 31/12/2011: **64.478.852.035 đồng**
- ▶ Vay Giá trị Sổ sách của Công ty vào thời điểm 31/12/2011 là **621.086.244.094 đồng**
- ▶ Số lượng cổ phần đang lưu hành thời điểm 31/12/2011: **31.206.776 CP** (đã trừ CP quỹ)

**Vậy, giá trị sổ sách mỗi cổ phần: 19.902,29 đồng**

**Tuy nhiên, giá đóng cửa ngày 30/12/2011 (do 31/12/2011 là Thứ Bảy) của cổ phiếu TTF trên sàn HOSE là 5.800 đồng nên hệ số P/B = 0,29**

#### 1.6. Những thay đổi về vốn cổ đông

Trong năm không thực hiện kịp việc chia cổ tức 5% bằng cổ phần, cũng như không thực hiện việc phát hành thêm 9,5 triệu CP nên không có thay đổi về vốn cổ đông

## 1.7. Tổng số cổ phiếu theo từng loại

Công ty chưa có cổ phiếu ưu đãi.

Tổng số cổ phần phổ thông/ cổ phần thường: 31.249.839 cp

Tổng số cổ phần phổ thông/ cổ phần thường đang lưu hành: 31.207.775 cp

## 1.8. Tổng số trái phiếu theo từng loại

Công ty chưa phát hành trái phiếu

## 1.9. Số lượng cổ phiếu dự trữ, cổ phiếu quỹ theo từng loại

Tổng số cổ phiếu quỹ (theo Báo cáo Tài chính Hợp nhất): 42.063 cp

## 1.10. Cổ tức chia cho các cổ đông đối với năm 2011

Công ty chưa tiến hành chi trả cổ tức cho năm 2011. Do lợi nhuận giữ lại của năm 2011 chỉ còn là khoảng 22 tỷ đồng và Công ty đang gặp khó khăn về ngân lưu nên dự kiến HĐQT sẽ đề xuất không chia cổ tức năm 2011 trong Đại hội Cổ đông thường niên ngày 27/4/2012 tới đây



## 2. BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH

### 2.1. Nhân sự:

#### 2.1.1. Thông tin chung:

- Tổng nhân sự của Công ty và các công ty con (được hợp nhất) trong giai đoạn cuối năm 2011 là khoảng 6160 CBCNV, với hơn 40 CBNV đạt trình độ thạc sỹ và Tiến sỹ
- Thu nhập của nhân sự gián tiếp trung bình khoảng 9.600.000 đồng/tháng (tăng khoảng 10% so với năm 2010)
- Thu nhập của nhân sự trực tiếp (công nhân) trung bình khoảng 3.720.000 đồng/tháng (tăng khoảng 20% so với năm 2010)

#### 2.1.2. Thuận lợi – Ưu điểm:

- Khoảng gần 80% nhân sự của TTF ở lứa tuổi từ 22 đến 35, mặc dù trẻ nhưng rất năng động, nhiệt tình và sáng tạo. Còn lại 20% nhân sự trên 35 tuổi thì phần lớn đều có trên 5 năm kinh nghiệm. Riêng Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám đốc TTF là người tốt nghiệp MBA tại Mỹ và có trên 28 năm kinh nghiệm trong ngành chế biến gỗ;
- Với uy tín và văn hóa doanh nghiệp của thương hiệu Trường Thành trong việc kinh doanh có trách nhiệm và phát triển bền vững, TTF đã thu hút được nhiều nhân tài từ bên ngoài cũng như “giữ chân” được phần lớn các cán bộ chủ chốt trong Công ty;
- Ban Điều hành bao gồm những nhân sự có trình độ quản trị kinh doanh cao ( 3 trong số 5 người có trình độ từ Thạc sỹ trở lên) và/ hoặc rất nhiều năm kinh nghiệm trong ngành chế biến gỗ (4 trong 5 người có kinh nghiệm trong ngành trên 10 năm).

#### 2.1.3. Khó khăn – hạn chế:

- Trong năm 2011, tình hình biến động nhân sự của TTF ở mức 38%/năm (năm 2010 chỉ ở mức 23%). Những nguyên nhân chủ yếu là:

+ *Đối với lao động trực tiếp (công nhân):*

a/ Bình Dương là tỉnh có nhu cầu rất cao về lực lượng công nhân kỹ thuật, đặc biệt trong ngành chế biến gỗ, nên nhiều công ty đồng ngành khác đã cố tình “săn người” của TTF bằng mọi cách.

b/ Lạm phát và CPI tăng cao (trên 20%) làm công nhân hoang mang với đời sống công nghiệp nên một số đã quay lại nông thôn

c/ Mức trợ cấp thất nghiệp 60% là quá cao đối với người lao động tại Việt Nam. Điều này rất dễ làm cho công nhân làm việc không có động lực, vì có thất nghiệp thì cũng có ít nhất 1.2 triệu đồng trợ cấp (mức lương tối thiểu của Tân Uyên – Bình Dương là 2 triệu/tháng) rồi đi ra ngoài làm những công việc không ký hợp đồng thì tổng thu nhập vẫn có thể nhiều hơn.





**+ Đối với lao động gián tiếp:**

a/ Việc đi làm ở một nơi xa thành phố HCM đến 40km đã hạn chế khả năng gắn bó dài lâu của người lao động, mặc dù có xe đưa rước nhưng thời gian sử dụng để đi lại khoảng 2 đến 3 tiếng/ngày đã làm khó khăn một số anh chị em có đăng ký học thêm buổi tối tại thành phố hoặc bị vướng bận nhiều chuyện gia đình

b/ Chất lượng được yêu cầu trong công việc tại TTF ở mức cao, không phù hợp cho người lao động không có ý chí phấn đấu vươn lên.

Tuy nhiên, đây là tỷ lệ biến động vẫn còn ít hơn so với các bạn đồng ngành khác, do Công ty cũng đã kịp thời có các chế độ phúc lợi và chính sách đãi ngộ phù hợp với phần lớn CBCNV như cung cấp nhà tập thể ở miễn phí, thưởng chuyên cần, thưởng sáng kiến, đào tạo thường xuyên, xét lương 2 lần 1 năm...và Ban Điều hành hàng tháng đều có họp trao đổi với công nhân

• Lực lượng CBCNV có tay nghề và/ hoặc trình độ chuyên môn tăng khoảng 10% so

với năm 2010 thông qua nhiều chương trình huấn luyện – đào tạo nội bộ (trên 20 ngày/ năm đối với một người), mang đến hiệu suất làm việc cũng tăng lên tương ứng. Tuy nhiên biến động nhân sự làm trình độ chuyên môn không tăng theo tương ứng, mà còn có xu hướng giảm nhẹ 5% trong năm 2011, khi một số anh em công nhân có tay nghề bị các doanh nghiệp FDI thu hút sang với mức thu nhập cao hơn (do họ có chi phí lãi vay quá thấp so với doanh nghiệp VN). Do đó, Công nhân có trình độ tay nghề cao chiếm khoảng 65%. Mặc dù đây là tỷ lệ cao hơn các bạn đồng ngành trong nước nhưng vẫn còn thấp hơn một số nước như Trung Quốc và Malaysia nên hiệu suất trong sản xuất chưa cao bằng những công ty lớn của những nước này

• Trong năm 2011, mặc dù vẫn tăng lương



và có chính sách thưởng phù hợp, TTF lại không thực hiện được kế hoạch tổ chức vui chơi – giải trí cho CBCNV do giới hạn ngân sách trong giai đoạn khủng hoảng kinh tế, và bận rộn với quá nhiều đơn hàng đã đạt được.

## 2.2. Về dòng sản phẩm

### 2.2.1. Thông tin chung:

Dòng sản phẩm	Kế hoạch (trên sản lượng theo container)	Thực tế (trên sản lượng theo container)
Hàng ngoại thất	25 - 30%	20%
Hàng nội thất	60 - 65%	70%
Ván sàn, cửa, khác...	10 - 15%	10%

Nguồn: Khối Kinh doanh của TTF

Trong năm 2011, thị trường ngoại thất vẫn chưa hồi phục, sức mua rất yếu



### 2.2.2. Thuận lợi – Ưu điểm:

- Mặc dù tỷ lệ dòng hàng không theo như kế hoạch nhưng hoàn toàn phù hợp công nghệ đang có sẵn của TTF

### 2.2.3. Hạn chế - Khó khăn:

- Việc giảm dòng hàng ngoại thất và không tăng trưởng mạnh ở dòng ván sàn làm ảnh hưởng nghiêm trọng đến việc thanh lý nguyên liệu Teak
- Dòng hàng trong nhà có tỷ lệ trị giá nguyên liệu gỗ trên doanh thu không cao mà bị chi phối nhiều đối với chi phí nhân công, chi phí sơn, chi phí vật tư... Do đó, khi lạm phát và CPI tăng mạnh thì giá vốn hàng bán tăng mạnh theo mà Công ty không thể đàm phán tăng giá bán theo tương ứng.





## 2.3. Về nguyên liệu:

### 2.3.1. Thông tin chung:

Khi dòng hàng ngoại thất sụt giảm thì tỷ lệ Teak và Eucalyptus cũng giảm mạnh, nhường chỗ cho gỗ Acacia và Cao su đối với hàng xuất khẩu và gỗ khác như Chò chỉ, Cẩm xe, Cherry, Hương, Gỗ... đối với hàng nội địa

Nguyên liệu	Kế hoạch	Thực tế	Chênh lệch
Teak (Giá ty)	8%	5%	- 3%
Eucalyptus (Bạch đàn)	10%	4%	- 6%
Acacia (Tràm, Keo) và Cao su	65%	72%	+ 7%
Gỗ khác	17%	19%	+ 2%

*Nguồn: Khối Kinh doanh của TTF, tính trên doanh số bán hàng*

### 2.3.2. Thuận lợi – Ưu điểm:

- TTF có nguồn gỗ Acacia, Cao su và gỗ khác ổn định nên hoàn toàn đáp ứng được đơn hàng những loại gỗ này gia tăng mạnh
- Rừng trồng của TTF cũng chủ yếu là Acacia

### 2.3.3. Hạn chế - Khó khăn:

- Không giảm được tồn kho Teak và Eucalyptus mà TTF đang có nhiều
- Khi sản xuất nhiều hơn bằng gỗ Acacia, cao su và các nguyên liệu khác thì TTF phải vay thêm vốn Ngân hàng để mua bổ sung vì trước đó chưa dự trữ nhiều các loại nguyên liệu này. Điều này làm cho ngân lưu TTF trở nên khó khăn, và chịu chi phí lãi vay cao
- Nguyên liệu tràm/ keo có nhiều khuyết tật gỗ. Do đó, khi làm nguyên liệu này nhiều thì vấn đề quản lý chất lượng phải gia tăng ngay từ công đoạn ra phôi, và công đoạn xử lý hoàn thiện. Ngoài ra, công lao động khi làm hàng bằng gỗ Acacia cũng cao hơn những gỗ khác vì phải xử lý lỗi nhiều.



## 2.4. Về khách hàng và thị trường xuất khẩu:

### 2.4.1. Thông tin chung:

- Doanh số xuất khẩu (tính luôn xuất khẩu gián tiếp) tăng khoảng 18% so với năm 2010
- Tỷ lệ doanh số theo thị trường:

Thị trường	Kế hoạch	Thực tế	Chênh lệch
Châu Âu	25 – 30%	35%	+ 5%
Mỹ	55 – 60%	50%	- 5%
Nhật	5%	5%	0 %
Khác	10%	10%	0 %

Trong năm 2011, khách hàng IKEA (Thụy Điển) đã tăng mua khá mạnh tại TTF vì đánh giá cao khả năng tiên phong và quy mô to lớn của TTF trong việc sản xuất hàng bằng nguyên liệu gỗ có FSC cho hàng ngoài trời, nguyên liệu cao su không độc tố (NAC) và sơn gốc nước không độc hại cho môi trường và người sử dụng. Do đó, tỷ lệ xuất hàng sang Châu Âu đã tăng cao hơn so với dự kiến

### 2.4.2. Thuận lợi – Ưu điểm:

- Trong năm 2011, các khách hàng vẫn tiếp tục đặt tăng thêm trên 15% so với năm 2010 là Ashley, Pier1 Import, IKEA, Lowe's, Costco, Walmart, Alexander Rose, Whalen, Lapeyre...

- Việc khách IKEA phát triển mạnh dòng hàng Acacia FSC, dòng hàng sơn gốc nước và cao su NAC đã tạo cho TTF lợi thế cạnh tranh cao vì khó có bạn đồng ngành nào đáp ứng yêu cầu “cầm đèn chạy trước ô tô” như vậy

### 2.4.3. Hạn chế - khó khăn:

- Khách hàng lớn, kể cả IKEA, đa phần thanh toán trả sau. Việc này làm ngân lưu của công ty khá khó khăn.



- Ngoài ra, IKEA, Walmart, Lowe's, Costco, Pier1 Import ... có một số yêu cầu và tiêu chuẩn bắt buộc nhà cung cấp phải thực hiện cao hơn Luật Lao động của Việt Nam, hay SA 8000, làm phát sinh thêm chi phí và có thể mất công nhân.

## 2.5. Về khách hàng và thị trường nội địa

### 2.5.1. Thông tin chung:

- Doanh số nội địa (sau khi đã trừ xuất khẩu gián tiếp) tăng hơn 80% so với năm 2010
- Có 6 cửa hàng tự doanh của Công ty tại:
  - ▶ 287 Bạch Đằng, P.15, Q.Bình Thạnh, Tp.HCM. Tel: (08) 35 126 346
  - ▶ 823 Quang Trung, P.12, Gò Vấp, Tp.HCM (*Mặt tiền, cách Mercedes khoảng 1km*). Tel: (08) 62 578 606
  - ▶ 967 Lũy Bán Bích, P.Tân Thành, Q.Tân Phú, TP.HCM. Tel: (08) 38 100 384
  - ▶ 98 Chu Văn An, P.26, Q. Bình Thạnh, Tp.HCM. Tel: (08) 35 118 225
  - ▶ 201 Đường 30/4, P.Phú Thọ, Thị xã Thủ Dầu Một, Bình Dương. Tel: (0650) 3813636
  - ▶ 218 Phan Chu Trinh, TP.Buôn Ma Thuột, Daklak. Tel: (0500) 3 954 213
- Ngoài 6 cửa hàng tự doanh, TTF còn có hình thành được mạng lưới gồm các Đại lý cấp 1 và các cửa hàng liên kết như sau:

### TP HỒ CHÍ MINH

- ▶ Công ty CP Điện máy-TT Điện máy Tp.HCM

229-231 Ngô Gia Tự, P.3, Q.10, Tp.HCM  
Tel: (08) 38 303 802 / 38 354 098

- ▶ Công ty TNHH TTNT Toàn Phú  
367 Ngô Gia Tự, P3, Q 3, Tp. HCM  
Tel: (08) 38 336 557

- ▶ TT ĐIỆN MÁY THIÊN HÒA  
*Thiên Hoà 2:* 2-6B Trường Chinh, Phường Tân Thới Nhất, Quận 12, TP.HCM  
Tel: (08) 54 361 361 Fax: (08) 54 361 777

*Thiên Hoà 7:* 571 Huỳnh Tấn Phát, Phường Tân Thuận Đông, Quận 7, TP.HCM  
Tel: (08) 54 336 337 Fax: (08) 54 336 338

*Thiên Hoà Gò Vấp:* 168 Quang Trung, Phường 10, Quận Gò Vấp, TP.HCM  
Tel: (08) 39 897 897 Fax: (08) 39 897 897

- ▶ TT Mua sắm Đệ Nhất Phan Khang  
431 Hoàng Văn Thụ, P.4, Q.Tân Bình, Tp. HCM. Tel: (08) 38 336 557

- ▶ Gia Thịnh  
*Cửa hàng 1:* 141 Ngô Gia Tự, P 2, Quận 10, TP.HCM  
*Cửa hàng 2:* 223 Nguyễn Thị Minh Khai, Quận 3, Tp.HCM. Tel: (08) 38 350 001

- ▶ Gia Hưng Thịnh  
512 Cộng Hòa, Phường 13, Quận Tân Bình, Tp.HCM. Tel: (08) 38 132 830

- ▶ Nhuận Đức (OPAL)  
184-186 Cộng Hòa, P.12, Q.Tân Bình, Tp.HCM

### TÂY NINH

- ▶ Hồng Khánh  
Ô1/2C Đường Hùng Vương TT Gò Dầu, Tây Ninh. Tel: 0984622722

## **ĐÀ LẠT**

▶ Nội thất An Khang  
Số 26B Phủ Đồng Thiên Vương - Tp Đà Lạt,  
Lâm Đồng. Tel: (063) 3 554 532

## **BẾN TRE**

▶ Quốc Hùng  
325 Nguyễn Huệ, Phường Phú Khương,  
Thị xã Bến Tre. Tel: (075) 3 500 818

## **ĐỒNG THÁP**

▶ Kiếng Á  
427 Nguyễn Huệ, K1, P1, TX Sa Đéc, Đồng  
Tháp. Tel: (067) 3 861 078

## **CẦN THƠ**

▶ TT Mua sắm Đệ Nhất Phan Khang  
06 Hòa Bình, P.An Cư, Q.Ninh Kiều, Tp.Cần  
Thơ. Tel: (0710) 381 9777

## **AN GIANG**

▶ Lê Sang  
504-Lê Lợi – TX Châu Đốc - An Giang  
Tel/Fax: (076) 3 866 934

## **KIÊN GIANG**

▶ Út Bình  
280, Quốc lộ 80, TT Tân Hiệp, Kiên Giang  
Tel/Fax: (077) 3 730 200

## **NHA TRANG**

▶ Nam Khánh  
103 Thống Nhất, TP.Nha Trang, Khánh Hòa.  
Tel: (058) 3 826 766 – 3 825 463

## **BÌNH ĐỊNH**

▶ Diệp Phượng  
Tổ 10, KP7, P.Bùi Thị Xuân, Phú Tài, Tp.Quy  
Nhơn, Bình Định  
Tel: (056) 3 510 030

## **KONTUM**

▶ Tân Hoa  
384 Phan Đình Phùng, TP.Kontum. Tel/ Fax:  
(060) 3 856 099



## **ĐÀ NẴNG**

▶ Thánh Thắng  
114 Hải Phòng, Q. Thanh Khê - Tp Đà Nẵng.  
Tel/ Fax: (0511) 3 888 389

▶ Nhuận Đức (OPAL)  
174 đường 2/9, Q.Hải Châu, Tp.Đà Nẵng  
Tel: (0511) 3 688 888

## **HUẾ**

▶ Sang Trọng  
M28, Khu đô thị Đông Nam, Thủy An,  
Tp.Huế  
Tel: (054) 6 251 009

## **HÀ NỘI**

▶ Mê Linh Plaza  
Km8, đường cao tốc Thăng Long-Nội Bài,  
Mê Linh, Hà Nội. Tel: (04) 38 868 868

## 2.5.2. Thuận lợi – Ưu điểm:

- Trong bối cảnh bất động sản rất ảm đạm, và trên thị trường có khá nhiều thương hiệu đã tham gia thị trường từ sớm, nhưng trong năm 2011, với uy tín về chất lượng và khả năng thực hiện cho những quy mô lớn, Công ty đã nhận được nhiều đơn hàng thi công các công trình trang trí nội thất cao cấp cho resort, khách sạn, căn hộ cao cấp... đặc biệt là của Vincom. Chính vì vậy, khối Công trình đã ra đời với khoảng 10 nhân viên – cán bộ và 200 công nhân. Khi đảm nhận những dự án lớn nhưng gấp, Công ty có thể gia tăng số công nhân đi thi công lên đến 1000 người cùng một lúc. Đây là sự khác biệt so với các bạn đồng ngành khác (họ phải đi thuê lại lực lượng của công ty khác vì không đủ nhân lực, lúc đó sẽ khó quản lý điều hành về mặt chất lượng)



Công trình Resort tiêu chuẩn quốc tế 5 sao thuộc Vinpearl Nha Trang

- Ván sàn Kỹ thuật cao của TTF có tính chịu nước và chống trầy siêu cao, đã nhận được ủng hộ của khá nhiều khách hàng, kể cả các công trình lớn của Vincom tại TP.HCM, Nha Trang, Đà Nẵng và Hà Nội
- Chất lượng hàng TTF tại nội địa được bình chọn là Hàng VN Chất lượng cao nhiều năm liền từ 2006

- Giá bán của TTF rất cạnh tranh theo chiến lược “bán hàng lẻ theo giá sỉ”



Công trình Vinpearl Đà Nẵng Luxury Resort and Residence

- Dòng sản phẩm của TTF tại thị trường nội địa rất đa dạng: đồ gỗ nội thất, đồ gỗ ngoại thất, đồ gỗ dành cho trẻ em, ván sàn gỗ thịt và gỗ kỹ thuật cao, cửa, cầu thang, hàng rào, chỉ phào, len tường, ốp tường...
- TTF còn bán cho các bạn đồng ngành các loại ván đạt tiêu chuẩn E0/ CARB P2 mà TTBD3 sản xuất (ván dăm, ván ép, ván lạng), gỗ và các loại ván nhập khẩu tồn kho trước đây, góp phần gia tăng doanh số và lấy tiền từ tồn kho ra mua nguyên vật liệu mới



### 2.5.3. Hạn chế - khó khăn

- Hàng bán lẻ tại nội địa hay hàng công trình thường nhiều mã, và có nhiều mã ít số lượng. Điều này làm cho khâu thiết kế - kỹ thuật – sản xuất giảm hiệu suất làm việc do phải gia tăng mức độ nhận biết sản phẩm mới và kiểm soát chúng
- Khi bán nguyên vật liệu cho bạn đồng ngành, Công ty phải chấp nhận phương thức thanh toán đa phần là trả chậm khoảng 30 ngày để cạnh tranh với các nguồn bán cũ.
- Hàng bán lẻ cho người tiêu dùng mặc dù có giá vốn không cao như hàng xuất khẩu, nhưng do chi phí mặt bằng bán hàng và các chi phí quảng bá liên quan ở Việt Nam là khá cao, nên lợi nhuận còn lại cũng không cao. Ngoài ra, trong bối cảnh kinh tế khó khăn như hiện nay, người tiêu dùng vẫn chuộng hàng rẻ nên Công ty phải thực hiện nhiều chương trình giảm giá/ khuyến mãi để xúc tiến bán hàng mạnh hơn
- Sở thích hàng nội thất bằng gỗ giữa các vùng của Việt Nam chưa giống nhau về kiểu dáng và chất liệu. Do đó, nếu sản xuất hàng loạt số lượng nhiều khi đôi khi đáp ứng thị hiếu chỗ này nhưng lại không phù hợp chỗ kia, mà nếu thiết kế riêng cho từng vùng thì sản lượng không quá nhiều để có được giá rất cạnh tranh
- Phần lớn người mua hiện nay quan tâm đến bề ngoài nên đôi khi đưa ra những so sánh giá khắp khển. Điều này làm cho chúng ta thấy rõ cần phải có những thông tin và phân tích sản phẩm kỹ lưỡng hơn, cũng như phải sử dụng các kênh truyền thông nhiều hơn nhằm giúp người tiêu dùng có thể đưa ra quyết định đúng đắn. Nếu TTF chạy theo chất liệu rẻ nhưng kém chất lượng thì không phù hợp với chính sách chất lượng của Công ty.

### 2.6. Về sản xuất

#### 2.6.1. Thông tin chung

- Công ty CP Ván Công nghiệp Trường Thành (TTBD3) (Bình Dương) đã đi vào hoạt động khá ổn định, cung cấp các loại ván nhân tạo cho TTF và các công ty thành viên, ngoài ra còn bán thêm cho các bạn đồng ngành trong khu vực Bình Dương – Đồng Nai – TP.HCM
- Công ty CP Công nghiệp Gỗ Trường Thành (TTI) (Phú Yên) sau khi chuyển dần máy sản xuất ván dăm cho TTBD3 đã tập trung mạnh mẽ hơn vào chế biến gỗ tinh chế, nâng công suất lên gấp 50%.
- Nhà máy tại Dak Lak đã chính thức sản xuất nhiều đơn hàng cho IKEA sau khi được IKEA đến thăm định – đánh giá theo tiêu chuẩn rất cao của họ

#### 2.6.2. Thuận lợi – Ưu điểm

- TTF duy trì được khả năng sản xuất với số lượng lớn mà vẫn giữ được mức chất lượng theo thỏa thuận với khách hàng. Do đó, có rất nhiều khách đã trung thành đặt hàng liên tục hơn 10 năm qua
- Không có đình công nào diễn ra tại TTF và các công ty thành viên
- Công nhân được huấn luyện khá đầy đủ về an toàn lao động nên không có trường hợp tai nạn lao động nghiêm trọng nào xảy ra, góp phần không làm đình trệ công việc sản xuất và ổn định tâm lý cho người lao động

#### 2.6.3. Hạn chế - khó khăn

- Biến động nhân sự lớn (đến 38%), đặc biệt là công nhân. Điều này không những gia tăng chi phí tuyển dụng, mà còn làm lãng phí chi phí đào tạo trước đó đối với những người nghỉ việc. Ngoài ra, cán bộ sản xuất cũng gặp nhiều khó khăn khi nhân

sự không ổn định. Để thu hút và giữ chân họ, Công ty phải tăng lương đến 3 lần trong năm, với mức tăng tổng cộng tương đương 20%.

### 3. QUẢN TRỊ RỦI RO TRONG NĂM 2011

#### a) Rủi ro 1:

Trong đầu năm 2010, nền kinh tế Việt Nam đã có dấu hiệu phục hồi, làm cho phần lớn các công ty trong đó có TTF tưởng rằng khó khăn của khủng hoảng được qua đi. Nhưng trong 3 Quý đầu của năm 2011, dưới sức ép của lạm phát, Chính phủ quay lại siết chặt tiền tệ và có nhiều hành động khác theo Nghị quyết 11 – lãi suất Ngân hàng đã tăng cao (từ 17-22%), vượt qua mức độ rủi ro đã được đánh giá. Chỉ đến Quý 4 năm 2011 lãi suất mới được điều chỉnh giảm nhẹ còn khoảng 16-19%

#### Giải pháp đã thực hiện:

Đây là rủi ro quan trọng nhất đến từ kinh tế vĩ mô, và công ty sản xuất – xuất khẩu rất khó quản trị những loại rủi ro như vậy. Công ty đã thông báo và ngồi lại với khách hàng đề nghị tăng giá hàng hóa xuất cho họ, nhưng phần lớn là không thành công vì các công ty FDI trong ngành tại VN có vốn từ mẫu quốc chỉ phải chịu lãi suất chừng 2.5%, do vậy họ vẫn hoạt động tốt và sẽ lấy đơn hàng ngay nếu khách hàng mang đến cho họ. Kết quả là, khách chỉ chấp nhận tăng giá trung bình 2-3%

#### b) Rủi ro 2:

Lạm phát và tăng CPI đều ở mức tăng hơn 20% làm cho đầu vào của sản xuất bị tăng theo chừng 16%, trong khi các hợp đồng xuất khẩu đầu ra đã được ký trước và chúng ta phải giữ giá đã ký kết, và giao hàng đủ

số lượng hợp đồng, nhằm giữ được các khách hàng quan trọng để phát triển bền vững các quan hệ với khách hàng

#### Giải pháp đã thực hiện:

Công ty đã quyết liệt đàm phán với người mua nhưng do hầu hết đã được ký hợp đồng và chốt giá trước, nên khách hàng chỉ nhượng bộ tăng giá trung bình 2-3%. Điều này không cân đối được với CPI tăng phi mã và dẫn đến Công ty không còn lợi nhuận trong hoạt động bán hàng



**c) Rủi ro 3:**

Công nhân gặp khó khăn trong lúc CPI liên tục tăng cao. Họ hoang mang với đời sống công nghiệp nên một số công nhân đã quay lại nông thôn, dẫn đến việc mất nhiều công nhân sẽ làm Công ty giảm sản lượng và bị bồi thường hợp đồng cho khách hàng vì giao hàng trễ hoặc không giao được

**Giải pháp đã thực hiện:**

Trước tình trạng CPI tăng cao như vậy, Công ty gần như không thể làm khác trước đời sống công nhân gánh chịu nhiều khó khăn, nên đã quyết định tăng lương 3 lần/năm tổng cộng tương đương khoảng 20% nhằm giữ công nhân, cán bộ quản lý sản xuất và QLCL, vì đây là những lực lượng đã được Công ty đầu tư vào huấn luyện đào tạo rất công phu

**d) Rủi ro 4:**

Tồn kho không giảm được theo kế hoạch đầu năm của Ban Điều hành vì các loại gỗ có chứng nhận FSC và gỗ có giá trị cao như Teak vẫn chưa tiêu thụ được nhiều khi thị trường EU chưa hồi phục, còn thị trường Mỹ thì chuộng những thứ nguyên liệu rẻ tiền hơn

**Giải pháp đã thực hiện:**

Đến Quý 4 của năm 2011, HĐQT đã có chỉ đạo rất quyết liệt là chấp nhận bán ra gỗ Teak tồn kho khoảng 250 tỷ - 300 tỷ đồng với mức lỗ so với giá vốn có thể chấp nhận lên đến 20% để tăng thanh khoản và giảm áp lực lãi vay. Ban Điều hành (được giao “cây gậy” này) đã tiến hành đàm phán và ký kết hợp đồng bán được gần một nửa nhu cầu, nhưng sau đó đối tác không thực hiện được vì bị Ngân hàng siết chặt quy mô vay vốn. Do đó, nghị quyết của HĐQT không thể thực hiện triệt để

được, vì mùa hàng ngoài trời đã qua. Dự kiến đến tháng 8/2012 là đầu mùa ngoài trời mới có khả năng bán mạnh ra được

**e) Rủi ro 5:**

Vốn chủ sở hữu của Công ty phần lớn đã được đầu tư vào:

- Trồng rừng: có 3 công ty tại Phú Yên, Dak Lak và Dak Nông
- Bất động sản: dự án đầu tư vào khu dân cư tại Nhơn Trạch (gần bến phà Cát Lái) của Phú Hữu Gia đã được phê duyệt 1/500 vào cuối năm 2011 nhưng chưa thể bán được trong giai đoạn thị trường BĐS rất xấu này
- Đầu tư vào Quỹ Y tế Bản Việt khoảng 30 tỷ đồng và chưa thể thu hồi
- Thành lập và đưa nhà máy TTBD2: mặc dù nhà máy thuộc vào loại hiện đại và quy mô bậc nhất Việt Nam nhưng lại hoàn thành xây dựng vào cuối năm 2008 – lúc mà thị trường đồ gỗ thế giới rất xấu
- Đầu tư vào các công ty con để tăng năng lực cạnh tranh đón đầu thị trường hồi phục.

Việc không giảm được quy mô sản xuất, cố gắng duy trì hoạt động, giữ được thị phần, duy trì công ăn việc làm cho CBCNV nhưng dẫn đến hệ quả là không giảm được quy mô vay vốn ngân hàng và với lãi suất rất cao của năm 2011, Công ty đã phải trả chi phí tài chính quá lớn, lên tới gần 300 tỷ đồng (kể cả vấn đề lỗ do chênh lệch tỉ giá)

**Giải pháp đã thực hiện:**

Công ty cũng đã cố gắng thực hiện nhiều phương án thu hồi vốn, nhưng vẫn chưa đủ mạnh và quyết liệt nên chưa có kết quả như:

- Chào bán phần đầu tư vào Quỹ Bản Việt
- Chào bán dự án BĐS – Phú Hữu Gia
- Chào bán nguyên liệu đang dự trữ nhiều



#### f) *Rủi ro 6:*

Việc xây dựng tổng kho của TTF cần thêm chừng 90 tỷ đồng đầu tư. Dựa vào thỏa thuận cuộc họp với Ngân hàng VCB Bình Dương, TTF được đồng ý cho vay vốn dài hạn cho dự án xây dựng này. Tuy nhiên trong năm 2011 đã không vay được do Ngân hàng yêu cầu hoàn thành thêm các thủ tục về tách sổ đỏ (Ngân hàng VCB vẫn đang nắm giữ sổ đỏ của Công ty đầu tư cụm công nghiệp này) và hiện Công ty đang còn làm các thủ tục này, dẫn đến công tác xây dựng (đã đầu tư chừng 80%) này ngốn thêm tiền mặt vốn đã thiếu hụt cho nhu cầu vốn lưu động ngắn hạn của Công ty

#### *Giải pháp đã thực hiện:*

Công ty liên tục thúc đẩy và phối hợp để Công ty Gilimex Bình Dương (Chủ đầu tư Cụm Công nghiệp) thực hiện việc tách sổ đỏ. Qua đó, Công ty có thể vay vốn dài hạn cho cụm tổng kho này, hoặc tìm một Ngân hàng khác đồng ý cung cấp vốn cho sự đầu tư này

#### **4. NHỮNG TIẾN BỘ ĐÃ ĐẠT ĐƯỢC**

a) Công ty đã đầu tư khép kín công nghệ như:

- Gỗ tròn thu hoạch từ rừng trồng tới đây sẽ được phân loại: phù hợp cho cửa xẻ hay bóc (rotary veneer) hay lạng (slice veneer) để tăng giá trị sau quá trình chế biến để xuất khẩu, để bán cho nhà sản xuất đồng ngành (hiện chủ yếu là công ty Đài Loan) các loại bán thành phẩm như: ván lạng, ván ép các loại - đặc biệt là ván ép dùng ngoài trời
- Các phế phẩm và chất thải loại như mạt cưa, dăm bào, ván bóc vụn... được hệ thống hút bụi thu gom, sau đó lọc khí sạch để thải ra môi trường, và tất cả chất rắn phế phẩm này được hệ thống băng tải vận chuyển qua nhà máy sản xuất ván nhân tạo PB để sản

xuất ra ván nhân tạo chống nước và đạt chuẩn E0 là chuẩn cao nhất thế giới hiện nay

Những đầu tư như vậy mặc dù đã gây ra khó khăn thêm cho ngân lưu nhưng sẽ phát huy và tạo ra lợi nhuận vào năm 2012 trở đi



b) Công ty đã đầu tư cho Phòng thí nghiệm, phục vụ công tác nghiên cứu và phát triển. Phòng thí nghiệm có khả năng thực hiện việc kiểm soát về các loại hóa chất, độc tố trong sản phẩm đến khả năng kiểm soát về cơ lý, độ bền vật liệu của gỗ, của ván nhân tạo và sản phẩm. Qua đầu tư trong năm 2011 này, Công ty đã có khả năng nghiên cứu và phát triển tốt lên và sẽ tạo ra nhiều sản phẩm tốt trong tương lai và thu hồi được vốn đầu tư. Các dòng sản phẩm mới sẽ được tung ra thị trường VN và quốc tế trong tháng 5/2012 mặc dù một số ít đã sử dụng tại VN trong các công trình nội địa như đã báo cáo. Việc tung ra các sản phẩm được nghiên cứu và phát triển trong năm 2011 với vai trò quan trọng của phòng thí nghiệm có thể làm tăng đáng kể doanh số bán hàng nội địa và trúng thầu nhiều hơn trong thi công trang trí nội thất cho các công trình lớn tại VN

**c) Các giải thưởng đạt được trong năm 2011:**

Bên cạnh các giải thưởng cao quý trong và ngoài nước mà TTF đã được trao tặng từ năm 2000 đến 2010, TTF lại tiếp tục giữ vững đẳng cấp chất lượng và uy tín kinh doanh của mình với nhiều giải thưởng trong năm 2011 như sau:

■ Quốc tế:

+ Cúp Kim cương **Chất lượng Quốc tế 2011**, do tổ chức BID trao tặng tại Pháp ngày 11/04/2011



+ Chứng nhận **Những công ty Việt Nam hoạt động hiệu quả năm 2011** (Vietnam's Most Productive Companies 2011), do Profiles International Vietnam khảo sát và chứng nhận tháng 12/2011.



■ Trong nước:

+ Cúp **"Sao Vàng Đất Việt Top 100"** năm 2011, do Trung ương Hội DN trẻ VN tổ chức bình chọn

+ Giải thưởng và danh hiệu **"Hàng Việt Nam chất lượng cao năm 2011"** do Người tiêu dùng bình chọn và Hội DN HVNCLC cấp chứng nhận.



+ Cúp vàng **Topten Thương hiệu Việt Ứng dụng KH – CN 2011**, do Liên hiệp các Hội KH-KT Việt Nam phối hợp với Tạp chí Thương hiệu Việt tổ chức.

+ Giải **Báo cáo thường niên tốt nhất năm 2011**, do Sở GD&ĐT TP.HCM phối hợp với Báo Đầu tư Chứng khoán tổ chức.

+ Và *nhiều bằng khen khác về hoạt động kinh tế - xã hội tại Việt Nam do các Bộ, ban ngành liên quan trao tặng*

*Thanh*

**BÁO CÁO TÀI CHÍNH**  
**(ĐÃ KIỂM TOÁN)**





# PHẦN 7

## BÁO CÁO TÀI CHÍNH

(ĐÃ KIỂM TOÁN)

### I. BÁO CÁO CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

Các thành viên của Hội đồng Quản trị Công ty Cổ phần Tập đoàn Kỹ nghệ Gỗ Trường Thành (gọi tắt là “Công ty”) đệ trình báo cáo này cùng với các báo cáo tài chính hợp nhất của Công ty và các Công ty con (gọi tắt là “Tập đoàn”) đã được kiểm toán cho năm tài chính kết thúc vào ngày 31/12/2011.

#### 1. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ VÀ BAN KIỂM SOÁT

Các thành viên Hội đồng Quản trị và Ban Kiểm soát Tập đoàn đến ngày lập bảng báo cáo tài chính là:

Họ tên	Chức vụ
Ông Võ Trường Thành	Chủ tịch
Ông Tạ Văn Nam	Thành viên
Bà Ngô Thị Hồng Thu	Thành viên
Bà Diệp Thị Thu	Thành viên
Ông Nguyễn Đình Nghĩa	Thành viên
Ông Huỳnh Phú Quốc	Thành viên (Miễn nhiệm ngày 28/4/2011)
Ông Nguyễn Nhân Nghĩa	Thành viên (Bổ nhiệm ngày 28/4/2011)
Ông Lã Giang Trung	Thành viên (Bổ nhiệm ngày 28/4/2011)
Ông Võ Diệp Văn Tuấn	Thành viên (Bổ nhiệm ngày 28/4/2011)

Ban Kiểm soát

Họ tên	Chức vụ
Ông Nguyễn Văn Hân	Trưởng Ban (Miễn nhiệm ngày 28/4/2011)
Bà Nguyễn Minh Thanh	Trưởng Ban (Bổ nhiệm ngày 28/4/2011)
Bà Phạm Thị Mỹ Hà	Thành viên
Bà Trương Nữ Bích vân	Thành viên (Bổ nhiệm ngày 28/4/2011)
Ông Hoàng Anh Tú	Thành viên (Bổ nhiệm ngày 28/4/2011)

## 2. BAN TỔNG GIÁM ĐỐC

Các thành viên Ban Tổng Giám đốc điều hành Tập đoàn đến ngày lập báo cáo tài chính này bao gồm:

Họ tên	Chức vụ
Ông Võ Trường Thành	Tổng Giám đốc
Ông Tạ Văn Nam	Phó Tổng Giám đốc
Bà Ngô Thị Hồng Thu	Phó Tổng Giám đốc
Ông Võ Diệp Văn Tuấn	Phó Tổng Giám đốc (Bổ nhiệm ngày 07/3/2011)
Ông Huỳnh Phú Quốc	Phó Tổng Giám đốc (Bổ nhiệm ngày 07/3/2011)
Ông Đỗ Ngọc Nam	Phó Giám đốc tài chính
Ông Nguyễn Văn Hậu	Kế toán trưởng

## 3. CÁC HOẠT ĐỘNG CHÍNH

- Sản xuất đồ mộc;
- Sản xuất gỗ dán, ván mỏng, phụ tùng, phụ kiện ngành chế biến gỗ;
- Mua bán sản phẩm mộc, phụ tùng, phụ kiện ngành chế biến gỗ;
- Sản xuất bao bì;
- Mua bán sản phẩm nông lâm sản;
- Mua bán thủy hải sản;
- Mua bán phân bón;
- Đại lý ký gửi hàng hoá;
- Vận tải hàng hoá đường bộ;
- Kinh doanh bất động sản;
- Xây dựng nhà các loại;
- Xây dựng công trình kỹ thuật dân dụng;
- Hoạt động xây dựng chuyên dụng.

## 4. KẾT QUẢ CỦA NĂM TÀI CHÍNH

Tình hình tài chính của Tập đoàn vào ngày 31/12/2011 và kết quả hoạt động kinh doanh cũng như tình hình lưu chuyển tiền tệ cho năm tài chính kết thúc vào ngày 31/12/2011 được trình bày từ trang 86 đến trang 127.

## 5. TÀI SẢN LƯU ĐỘNG

Vào ngày lập báo cáo này, Hội đồng Quản trị Tập đoàn nhận thấy rằng không có bất cứ trường hợp nào có thể làm cho sai lệch các giá trị về tài sản lưu động được nêu trong báo cáo tài chính hợp nhất.

## 6. CÁC KHOẢN NỢ BẤT NGỜ

Vào ngày lập báo cáo này, không có bất cứ một khoản nợ bất ngờ nào phát sinh đối với tài sản của Tập đoàn từ khi kết thúc năm tài chính.

## 7. KIỂM TOÁN VIÊN

Công ty TNHH Kiểm toán DFK Việt Nam được chỉ định kiểm toán báo cáo tài chính hợp nhất cho năm tài chính kết thúc vào ngày 31/12/2011.



## 8. CÔNG BỐ TRÁCH NHIỆM CỦA BAN TỔNG GIÁM ĐỐC CÔNG TY ĐỐI VỚI CÁC BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT

Ban Tổng Giám đốc Công ty chịu trách nhiệm đảm bảo các báo cáo tài chính hợp nhất cho từng thời kỳ tài chính phản ánh trung thực và hợp lý tình hình hoạt động, kết quả hoạt động kinh doanh và tình hình lưu chuyển tiền tệ của Nhóm Công ty trong thời kỳ tài chính đó. Trong quá trình chuẩn bị các báo cáo tài chính này, Ban Tổng Giám đốc Công ty cần phải:

- Lựa chọn các chính sách kế toán thích hợp và áp dụng các chính sách này một cách nhất quán;
- Thực hiện các đánh giá và ước tính một cách hợp lý và thận trọng;
- Nêu rõ các chuẩn mực kế toán áp dụng có được tuân thủ hay không và tất cả những sai lệch trọng yếu so với những chuẩn mực này đã được trình bày và giải thích trong các báo cáo tài chính;
- Lập các báo cáo tài chính trên cơ sở nguyên tắc hoạt động liên tục.

Ban Tổng Giám đốc Công ty cam kết rằng họ đã tuân thủ những yêu cầu nêu trên trong việc lập các báo cáo tài chính hợp nhất của Công ty cho năm tài chính kết thúc vào ngày 31/12/2011. Ban Tổng Giám đốc Công ty chịu trách nhiệm đảm bảo việc các sổ sách kế toán thích hợp được lưu giữ để phản ánh tình hình tài chính của Công ty, với mức độ chính xác hợp lý, tại bất kỳ thời điểm nào và đảm bảo rằng các sổ sách kế toán tuân thủ với hệ thống kế toán đã được đăng ký. Ban Tổng Giám đốc cũng chịu trách nhiệm về việc quản lý các tài sản của Công ty và do đó phải thực hiện các biện pháp thích hợp để ngăn chặn và phát hiện các hành vi gian lận và những vi phạm khác.

## 9. PHÊ DUYỆT CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

Chúng tôi phê duyệt các báo cáo tài chính hợp nhất đính kèm, bao gồm bảng cân đối kế toán hợp nhất và báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất, báo cáo lưu chuyển tiền tệ hợp nhất cùng với bảng thuyết minh báo cáo tài chính hợp nhất. Các báo cáo này đã được soạn thảo thể hiện trung thực và hợp lý về tình hình tài chính và hoạt động kinh doanh của Tập đoàn cho năm tài chính kết thúc vào ngày 31/12/2011.

Bình Dương, ngày 31 tháng 03 năm 2012  
Thay mặt Hội đồng Quản trị  
CHỦ TỊCH HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ



VÕ TRƯỜNG THÀNH

## II. BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN HỢP NHẤT 31/12/2011

TÀI SẢN	Mã số	Thuyết minh	Số cuối năm	Số đầu năm
<b>A. TÀI SẢN NGẮN HẠN</b>	<b>100</b>		<b>2,557,211,591,592</b>	<b>1,954,501,708,890</b>
<b>I. Tiền và các khoản tương đương tiền</b>	<b>110</b>	<b>(V.01)</b>	<b>24,463,160,737</b>	<b>17,156,911,559</b>
1. Tiền	111		4,948,585,254	13,956,911,559
2. Các khoản tương đương tiền	112		19,514,575,483	3,200,000,000
<b>II. Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn</b>	<b>120</b>	<b>(V.02)</b>	<b>20,184,224,750</b>	<b>14,250,000,000</b>
1. Đầu tư ngắn hạn	121		20,184,224,750	14,250,000,000
2. Dự phòng giảm giá đầu tư ngắn hạn	129		-	-
<b>III. Các khoản phải thu</b>	<b>130</b>	<b>(V.03)</b>	<b>822,619,130,943</b>	<b>504,828,869,968</b>
1. Phải thu khách hàng	131		724,825,722,407	446,955,148,229
2. Trả trước cho người bán	132		33,812,491,115	47,420,142,844
3. Các khoản phải thu khác	135		69,843,937,371	14,317,822,522
4. Dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi	139		(5,863,019,950)	(3,864,243,627)
<b>IV. Hàng tồn kho</b>	<b>140</b>	<b>(V.04)</b>	<b>1,665,903,931,727</b>	<b>1,351,376,804,807</b>
1. Hàng tồn kho	141		1,672,950,379,425	1,358,138,470,786
2. Dự phòng giảm giá hàng tồn kho	149		(7,046,447,698)	(6,761,665,979)
<b>V. Tài sản ngắn hạn khác</b>	<b>150</b>	<b>(V.05)</b>	<b>24,041,143,435</b>	<b>66,889,122,556</b>
1. Chi phí trả trước ngắn hạn	151		3,394,612,419	2,001,358,704
2. Thuế GTGT được khấu trừ	152		1,187,479,666	1,613,965,495
3. Thuế và các khoản khác phải thu nhà nước	154		331,767,682	323,579,564
4. Tài sản ngắn hạn khác	158		19,127,283,668	62,950,218,793



(BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN HỢP NHẤT 31/12/2011)

TÀI SẢN	Mã số	Thuyết minh	Số cuối năm	Số đầu năm
<b>B. TÀI SẢN DÀI HẠN</b>	<b>200</b>		<b>779,816,061,478</b>	<b>680,322,421,514</b>
<b>I. Các khoản phải thu dài hạn</b>	<b>210</b>		-	-
<b>II. Tài sản cố định</b>	<b>220</b>		<b>584,454,030,873</b>	<b>539,902,615,273</b>
1. Tài sản cố định hữu hình	221	(V.06)	451,310,605,035	397,891,798,615
- Nguyên giá	222		553,269,096,480	473,849,045,823
- Giá trị hao mòn lũy kế	223		(101,958,491,445)	(75,957,247,208)
2. Tài sản cố định thuê tài chính	224		-	-
3. Tài sản cố định vô hình	227	(V.07)	64,478,852,035	53,443,352,936
- Nguyên giá	228		70,834,650,206	57,892,367,715
- Giá trị hao mòn lũy kế	229		(6,355,798,171)	(4,449,014,779)
4. Chi phí xây dựng cơ bản dở dang	230	(V.08)	68,664,573,803	88,567,463,722
<b>III. Bất động sản đầu tư</b>	<b>240</b>		-	-
<b>IV. Các khoản đầu tư tài chính dài hạn</b>	<b>250</b>	(V.09)	<b>172,592,821,051</b>	<b>130,470,286,478</b>
1. Đầu tư vào công ty liên kết, liên doanh	252		76,688,544,860	1,542,060,210
2. Đầu tư dài hạn khác	258		109,121,036,000	142,683,720,000
3. Dự phòng giảm giá đầu tư dài hạn	259		(13,216,759,809)	(13,755,493,732)
<b>V. Tài sản dài hạn khác</b>	<b>260</b>	(V.10)	<b>22,769,209,554</b>	<b>9,949,519,763</b>
1. Chi phí trả trước dài hạn	261		20,624,650,016	8,642,066,252
2. Tài sản thuế thu nhập hoãn lại	262		731,104,993	-
3. Tài sản dài hạn khác	268		1,413,454,545	1,307,453,511
<b>VI. Lợi thế thương mại</b>	<b>269</b>		-	-
<b>TỔNG CỘNG TÀI SẢN</b>	<b>270</b>		<b>3,337,027,653,071</b>	<b>2,634,824,130,404</b>

(BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN HỢP NHẤT 31/12/2011)

NGUỒN VỐN	Mã số	Thuyết minh	Số cuối năm	Số đầu năm
<b>A. NỢ PHẢI TRẢ</b>	<b>300</b>		<b>2,541,618,346,506</b>	<b>1,839,898,448,522</b>
<b>I. Nợ ngắn hạn</b>	<b>310</b>		<b>2,417,729,038,018</b>	<b>1,720,109,473,322</b>
1. Vay và nợ ngắn hạn	311	(V.11)	1,835,883,386,724	1,494,849,252,043
2. Phải trả người bán	312	(V.12)	399,111,327,674	129,645,941,698
3. Người mua trả tiền trước	313	(V.12)	55,670,607,643	51,174,612,557
4. Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	314	(V.13)	8,569,010,338	4,061,980,953
5. Phải trả người lao động	315	(V.14)	29,932,850,580	25,260,263,637
6. Chi phí phải trả	316	(V.15)	22,929,199,100	7,445,538,278
7. Các khoản phải trả, phải nộp khác	319	(V.16)	66,308,118,967	7,465,531,884
8. Dự phòng phải trả ngắn hạn	320		-	-
9. Quỹ khen thưởng, phúc lợi	323		(675,463,008)	206,352,272
<b>II. Nợ dài hạn</b>	<b>330</b>	<b>(V.17)</b>	<b>123,889,308,488</b>	<b>119,788,975,200</b>
1. Phải trả dài hạn khác	333		1,000,000,000	48,000,000
2. Vay và nợ dài hạn	334		85,560,530,406	119,141,719,537
3. Thuế thu nhập hoãn lại phải trả	335		114,418,742	-
4. Dự phòng trợ cấp mất việc làm	336		649,585,640	518,801,118
5. Doanh thu chưa thực hiện	338		36,564,773,700	80,454,545
<b>B. Vốn chủ sở hữu</b>	<b>400</b>	<b>(V.18)</b>	<b>685,565,096,129</b>	<b>677,449,821,799</b>
<b>I. Vốn chủ sở hữu</b>	<b>410</b>		<b>685,565,096,129</b>	<b>677,449,821,799</b>
1. Vốn đầu tư của chủ sở hữu	411		312,498,390,000	312,498,390,000
2. Thặng dư vốn cổ phần	412		338,265,055,014	338,265,055,014
3. Vốn khác của chủ sở hữu	413		3,212,548,834	3,212,548,834
4. Cổ phiếu quỹ	414		(420,631,294)	(420,631,294)
5. Quỹ đầu tư phát triển	417		6,152,120,739	6,152,120,739
6. Quỹ dự phòng tài chính	418		3,767,885,040	3,767,885,040
7. Quỹ khác thuộc vốn chủ sở hữu	419		8,963,110	8,963,110
8. Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	420		22,080,764,687	13,965,490,356
<b>II. Nguồn kinh phí, quỹ khác</b>	<b>430</b>		-	-
<b>C. Lợi ích cổ đông thiểu số</b>	<b>439</b>		<b>109,844,210,436</b>	<b>117,475,860,083</b>
<b>TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN</b>	<b>440</b>		<b>3,337,027,653,071</b>	<b>2,634,824,130,404</b>

(BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN HỢP NHẤT 31/12/2011)

Chỉ tiêu ngoài bảng cân đối kế toán hợp nhất	Số cuối năm	Số đầu năm
1. Tài sản thuê ngoài	-	-
2. Vật tư, hàng hóa nhận giữ hộ, nhận gia công	15,605,801,900	34,375,321,092
3. Hàng hóa nhận bán hộ, nhận ký gửi, ký cược	-	-
4. Nợ khó đòi đã xử lý	2,696,179,148	2,619,584,016
5. Ngoại tệ	-	-
+ USD	55,554.84	250,872.00
+ EUR	3,422.53	2,452.00
+ JPY	277,000.00	277,000.00
+ CNY	16,508.00	17,175.00
+ GBP	45.00	45.00
+ THB	5,420.00	3,960.00
6. Dự toán chi sự nghiệp, dự án	-	-

*Thuyết minh báo cáo tài chính đính kèm là một bộ phận không thể tách rời báo cáo tài chính*

### III. BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH HỢP NHẤT NĂM 2011

CHỈ TIÊU	Mã số	Thuyết minh	Năm nay	Năm trước
1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	01		3,014,879,055,265	2,187,582,981,929
2. Các khoản giảm trừ doanh thu	02		15,931,092,870	19,839,122,177
3. Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	10	(VI.19)	2,998,947,962,395	2,167,743,859,752
4. Giá vốn hàng bán	11	(VI.20)	2,636,914,780,278	1,810,979,298,018
5. Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ	20		362,033,182,117	356,764,561,734
6. Doanh thu hoạt động tài chính	21	(VI.21)	82,677,541,453	17,038,783,922
7. Chi phí tài chính	22	(VI.22)	292,146,162,424	208,061,355,287
Trong đó: Chi phí lãi vay	23		242,739,230,483	173,977,324,974
8. Chi phí bán hàng	24	(VI.23)	27,643,536,114	28,602,730,188
9. Chi phí quản lý doanh nghiệp	25	(VI.24)	109,124,329,502	96,136,472,058
10. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	30		15,796,695,530	41,002,788,123
11. Thu nhập khác	31	(VI.25)	27,495,846,334	5,588,333,336
12. Chi phí khác	32	(VI.26)	25,916,097,067	2,742,734,414
13. Lợi nhuận khác	40		1,579,749,267	2,845,598,922
14. Phần lợi nhuận/(lỗ) trong công ty liên kết, liên doanh			(381,884,350)	(127,939,790)
15. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	50		16,994,560,447	43,720,447,255
16.1 Chi phí thuế TNDN hiện hành	51		6,576,271,717	2,741,657,274
16.2 Chi phí thuế TNDN hoãn lại	52		(616,686,251)	-
17. Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp	60		11,034,974,981	40,978,789,981
17.1 Lợi ích của cổ đông thiểu số			1,742,648,857	1,963,736,157
17.2 Lợi nhuận sau thuế của cổ đông của Công ty mẹ			9,292,326,125	39,015,053,824
18. Lãi cơ bản trên cổ phần của Công ty mẹ	70	(VI.27)	297	1,249

*Thuyết minh báo cáo tài chính đính kèm là một bộ phận không thể tách rời báo cáo tài chính*

## IV. BÁO CÁO LƯU CHUYỂN TIỀN TỆ HỢP NHẤT NĂM 2011

CHỈ TIÊU	Mã số	Thuyết minh	Năm nay	Năm trước
<b>I. LƯU CHUYỂN TIỀN TỪ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH</b>				
<b>1. Lợi nhuận trước thuế</b>	01		<b>16,994,560,447</b>	<b>43,720,447,255</b>
<b>2. Điều chỉnh cho các khoản</b>				
+ Khấu hao tài sản cố định	02		37,446,478,761	31,207,642,003
+ Các khoản dự phòng	03		1,744,824,119	17,424,297,568
+ Lãi, lỗ chênh lệch tỷ giá hối đoái chưa thực hiện	04		(36,847,366)	4,407,161,098
+ Lãi, lỗ từ hoạt động đầu tư	05		(106,893,425,492)	(8,214,035,124)
+ Chi phí lãi vay	06		242,739,230,483	173,977,324,974
<b>3. Lợi nhuận trước thay đổi vốn lưu động</b>	08		<b>191,994,820,952</b>	<b>262,522,837,774</b>
+ Tăng, giảm các khoản phải thu	09		(319,485,158,329)	133,094,222,669
+ Tăng, giảm hàng tồn kho	10		(314,811,908,639)	(147,009,995,812)
+ Tăng, giảm các khoản phải trả	11		325,901,969,824	(302,446,021,704)
+ Tăng giảm chi phí trả trước	12		(13,375,837,479)	(1,050,575,797)
+ Tiền lãi vay đã trả	13		(221,183,217,611)	(168,371,600,605)
+ Tiền thuế thu nhập doanh nghiệp đã nộp	14		(6,527,342,629)	(2,642,432,622)
+ Tiền thu khác từ hoạt động kinh doanh	15		43,796,396,196	266,255,950
+ Tiền chi khác từ hoạt động kinh doanh	16		(396,000,000)	(4,940,887,500)
+ Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động kinh doanh	20		<b>(314,086,277,715)</b>	<b>(230,578,197,646)</b>
<b>II. LƯU CHUYỂN TIỀN TỪ HOẠT ĐỘNG ĐẦU TƯ</b>				
1. Tiền chi để mua sắm, xây dựng TSCĐ	21		(114,108,116,962)	(66,258,777,161)
2. Tiền thu từ thanh lý, nhượng bán TSCĐ và các tài sản dài hạn khác	22		21,615,124,636	471,095,874
3. Tiền chi cho vay, mua các công cụ nợ của các đơn vị khác	23		(5,934,224,750)	(29,212,108,000)
4. Tiền thu hồi cho vay, bán lại các công cụ nợ của đơn vị khác	24		33,562,684,000	13,974,751,950
5. Tiền chi đầu tư góp vốn vào đơn vị khác	25		(4,610,274,400)	(3,822,261,818)
6. Tiền thu hồi đầu tư góp vốn vào đơn vị khác	26		700,000,000	11,547,254,425
7. Tiền thu lãi cho vay, cổ tức và lợi nhuận được chia	27		82,677,541,453	8,826,735,631
<b>Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động đầu tư</b>	<b>30</b>		<b>13,902,733,977</b>	<b>(64,473,309,099)</b>

(BÁO CÁO LƯU CHUYỂN TIỀN TỆ HỢP NHẤT NĂM 2011)

CHỈ TIÊU	Mã số	Thuyết minh	Năm nay	Năm trước
<b>III. LƯU CHUYỂN TIỀN TỪ HOẠT ĐỘNG TÀI CHÍNH</b>				
1. Tiền thu từ phát hành cổ phiếu, nhận vốn góp	31		-	5,050,000,000
2. Tiền chi trả vốn góp, mua lại cổ phiếu	32		-	(101,430,000)
3. Tiền vay ngắn hạn, dài hạn nhận được	33		3,113,949,808,168	2,345,436,165,479
4. Tiền chi trả nợ gốc vay	34		(2,806,496,862,618)	(2,028,164,920,342)
5. Cổ tức, lợi nhuận đã trả cho chủ sở hữu	36		-	(23,424,031,900)
<b>Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động tài chính</b>	<b>40</b>		<b>307,452,945,550</b>	<b>298,795,783,237</b>
<b>Lưu chuyển tiền thuần trong kỳ</b>	<b>50</b>		<b>7,269,401,812</b>	<b>3,744,276,493</b>
<b>Tiền và tương đương tiền đầu kỳ</b>	<b>60</b>		17,156,911,559	13,399,914,404
Ảnh hưởng của thay đổi tỷ giá hối đoái quy đổi ngoại tệ	61		36,847,366	12,720,662
<b>Tiền và tương đương tiền cuối kỳ</b>	<b>70</b>		<b>24,463,160,737</b>	<b>17,156,911,559</b>

Quý Cổ đông và Đối tác cần tham khảo thêm **BÁO CÁO TÀI CHÍNH ĐƯỢC KIỂM TOÁN CỦA CÔNG TY MẸ** vui lòng tìm trên [www.truongthanh.com/vn1/](http://www.truongthanh.com/vn1/), mục “Thông tin Cổ đông” vào tiểu mục “Báo cáo Tài chính” !

*Thanh*

**THUYẾT MINH  
BÁO CÁO TÀI CHÍNH  
HỢP NHẤT 2011**



# THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT 2011

(Cho năm tài chính kết thúc vào ngày 31/12/2011)

*Bản thuyết minh này một bộ phận không thể tách rời và được đọc cùng với bản báo cáo tài chính hợp nhất đính kèm.*

## I. ĐẶC ĐIỂM HOẠT ĐỘNG CỦA DOANH NGHIỆP

### 1. Hình thức sở hữu vốn

Công ty Cổ phần Tập đoàn Kỹ nghệ Gỗ Trường Thành ("Công ty") hoạt động theo Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 4603000078 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Tỉnh Bình Dương cấp ngày 18/8/2003 và đăng ký thay đổi đến lần thứ 8 theo Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh và đăng ký thuế số 3700530696 ngày 21/6/2010 do Phòng Đăng ký Kinh doanh của Sở Kế hoạch và Đầu tư Tỉnh Bình Dương cấp.

Cổ phiếu của Công ty đã được chính thức giao dịch tại Sở Giao dịch Chứng khoán thành phố Hồ Chí Minh với mã cổ phiếu là TTF kể từ ngày 18 tháng 02 năm 2008 theo Quyết định số 24/QĐ-SGDHCM do Tổng Giám đốc Sở Giao dịch Chứng khoán thành phố Hồ Chí Minh cấp ngày 01 tháng 02 năm 2008.

Hình thức sở hữu vốn: Vốn cổ phần.

### 2. Tên giao dịch và trụ sở

Công ty có tên giao dịch quốc tế là: Truong Thanh Furniture Corporation

Tên viết tắt: TTFC.

Trụ sở chính đặt tại: Đường DT747, Khu phố 7, Thị trấn Uyên Hưng, Huyện Tân Uyên, Tỉnh Bình Dương.

### 3. Lĩnh vực kinh doanh

Trồng trọt, sản xuất, thương mại và dịch vụ.

### 4. Ngành nghề kinh doanh

Ngành nghề kinh doanh chính của Tập đoàn là:

- Sản xuất đồ mộc;
- Sản xuất gỗ dán, ván mỏng, lạng, ván ép, ván sàn nội thất;
- Mua bán sản phẩm mộc, phụ tùng, phụ kiện ngành chế biến gỗ;
- Sản xuất bao bì;
- Mua bán sản phẩm nông lâm sản;
- Mua bán thủy hải sản;
- Mua bán phân bón;
- Đại lý ký gửi hàng hóa;
- Vận tải hàng hóa đường bộ;
- Kinh doanh bất động sản;
- Xây dựng nhà các loại;
- Xây dựng công trình kỹ thuật dân dụng;
- Hoạt động xây dựng chuyên dụng.





## 5. Danh sách các công ty con được hợp nhất

### 5.1. Công ty con trực tiếp

TT	Tên Công ty con	Địa chỉ	Vốn điều lệ	Tỷ lệ theo Giấy CNĐKKD	Tỷ lệ theo vốn đã góp thực tế
1.	Công ty CP Trường Thành (Đaklak 1)	Km 86 - Quốc lộ 14, xã Ea Ral, huyện Ea H'leo, tỉnh Đaklak	30,000,000,000	70.00%	70.00%
2.	Công ty CP Chế Biến Gỗ Trường Thành (Đaklak 2)	Thôn 05, xã Ea Ral, huyện Ea H'leo, Tỉnh Đaklak	28,000,000,000	70.00%	70.00%
3.	Công ty CP Chế Biến Gỗ Trường Thành (Bình Dương 2)	Khu phố 04, thị trấn Uyên Hưng, huyện Tân Uyên, tỉnh Bình Dương	126,239,000,000	64.16%	64.16%
4.	Công ty CP Ván Công nghiệp Trường Thành (Bình Dương 3)	KP 4, thị trấn Tân Uyên, huyện Tân Uyên, tỉnh Bình Dương	56,470,000,000	51.00%	100.00%
5.	Công ty CP Lâm nghiệp Trường Thành	35 Quang Trung, P. Thống Nhất, TP Buôn Mê Thuột, tỉnh Đaklak	60,000,000,000	99.33%	99.96%
6.	Công ty CP Trồng Rừng Trường Thành	35 Quang Trung, P. Thống Nhất, TP Buôn Mê Thuột, tỉnh Đaklak	53,191,490,000	41.00%	46.07%
7.	Công ty CP Công nghiệp Gỗ Trường Thành	C8, KCN Hòa Hiệp, huyện Đông Hòa, tỉnh Phú Yên	100,000,000,000	24.00%	68.52%
8.	Công ty CP Trường Thành Xanh	81 Nguyễn Tất Thành, P.2, TP.Tuy Hòa, tỉnh Phú Yên	100,000,000,000	60.00%	99.99%
9.	Công ty TNHH Kỹ Nghệ Gỗ Trường Thành	Đào Trinh Nhất, KP.1, P.Linh Tây, Q.Thủ Đức, TP. HCM	25,000,000,000	45.60%	97.50%
10.	Công ty CP Lâm nghiệp Trường Thành Đăknông	204 Trần Hưng Đạo, P.Nghĩa Thành, thị xã Gia Nghĩa, tỉnh Đăk Nông	60,000,000,000	96.00%	99.29%



## 5.2. Công ty con gián tiếp

TT	Tên Công ty con	Địa chỉ	Vốn điều lệ	Tỷ lệ theo Giấy CNĐKKD	Tỷ lệ theo vốn đã góp thực tế
1.	Công ty CP Vật Liệu Xây Dựng Trường Thành -Phước An	Số 107 Đường Lê Duẩn, Khối 04, Thị trấn Phước An, Huyện Krông Pắc, Tỉnh Đắk Lắk	10,000,000,000	50.00%	51.55%
2.	Công ty CP Nông Lâm Công Nghiệp Trường An	Xã Hoà Tiến, Huyện Krông Pắc, Tỉnh Đắk Lắk	10,000,000,000	50.00%	85.37%

## 6. Danh sách Công ty liên doanh, liên kết được tổng hợp quyền lợi vào báo cáo tài chính hợp nhất

TT	Tên Công ty con	Địa chỉ	Vốn điều lệ	Tỷ lệ theo Giấy CNĐKKD	Tỷ lệ theo vốn đã góp thực tế
1.	Công ty CP Bao bì Trường Thành	19 đường số 11, KP 01, phường Linh Tây, quận Thủ Đức, Tp. HCM	6,500,000,000	23.08%	30.80%
2.	Công ty TNHH Trồng Rừng Trường Thành OJI	81 Nguyễn Tất Thành, phường 02, Tp. Tuy Hòa, tỉnh Phú Yên	7,018,000 USD	51.00%	51.00%

## II. KỶ KẾ TOÁN, ĐƠN VỊ TIỀN TỆ SỬ DỤNG TRONG KẾ TOÁN

- Niên độ kế toán bắt đầu từ ngày 01/01, kết thúc ngày 31/12 hàng năm.
- Đơn vị tiền tệ sử dụng trong ghi chép kế toán là Đồng Việt Nam.

## III. CHUẨN MỰC KẾ TOÁN VÀ CHẾ ĐỘ KẾ TOÁN ÁP DỤNG

Công ty áp dụng theo Hệ thống Chế độ kế toán doanh nghiệp Việt Nam ban hành theo quyết định số 15/2006/QĐ-BTC ngày 20/3/2006 và Thông tư 244/2009/TT-BTC ngày 31/12/2009 của Bộ Tài chính.

Các Báo cáo tài chính đính kèm được trình bày theo nguyên tắc giá gốc và phù hợp với các Chuẩn mực, Chế độ kế toán Việt Nam và các quy định hiện hành khác về kế toán tại Việt Nam.

Hình thức kế toán áp dụng: Nhật ký chung.

## **IV. CÁC CHÍNH SÁCH KẾ TOÁN ÁP DỤNG**

### **1. Ước tính kế toán**

Việc lập báo cáo tài chính tuân thủ theo các Chuẩn mực Kế toán Việt Nam, Hệ thống Kế toán Việt Nam và các quy định hiện hành khác về kế toán tại Việt Nam yêu cầu Ban Giám đốc phải có những ước tính và giả định ảnh hưởng đến số liệu báo cáo về công nợ, tài sản và việc trình bày các khoản công nợ và tài sản tiềm tàng tại ngày lập báo cáo tài chính cũng như các số liệu báo cáo về doanh thu và chi phí trong suốt năm tài chính (kỳ hoạt động). Kết quả hoạt động kinh doanh thực tế có thể khác với các ước tính, giả định đặt ra.

### **2. Tiền và tương đương tiền**

Tiền và các khoản tương đương tiền bao gồm tiền mặt tại quỹ, tiền gửi ngân hàng, các khoản đầu tư ngắn hạn có thời hạn gốc không quá ba tháng, có tính thanh khoản cao, có khả năng chuyển đổi dễ dàng thành các lượng tiền xác định và không có nhiều rủi ro trong chuyển đổi thành tiền.

### **3. Nguyên tắc và phương pháp chuyển đổi các đồng tiền khác**

Các nghiệp vụ phát sinh bằng các đơn vị tiền tệ khác với đơn vị tiền tệ do Công ty sử dụng được hạch toán theo tỷ giá thực tế tại thời điểm phát sinh nghiệp vụ. Tại thời điểm cuối năm, các khoản mục tài sản và công nợ mang tính chất tiền tệ có gốc ngoại tệ được chuyển đổi theo tỷ giá quy định vào ngày lập bảng cân đối kế toán. Tất cả các khoản chênh lệch tỷ giá thực tế phát sinh trong kỳ và chênh lệch tỷ giá do đánh giá lại số dư ngoại tệ cuối kỳ được kết chuyển vào báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của năm tài chính.

### **4. Các khoản phải thu**

Các khoản phải thu được trình bày trên báo cáo tài chính theo giá trị ghi sổ các khoản phải thu từ khách hàng và phải thu khác cùng với dự phòng được lập cho các khoản nợ phải thu khó đòi.

#### *Nguyên tắc dự phòng phải thu khó đòi*

Dự phòng phải thu khó đòi thể hiện phần giá trị dự kiến bị tổn thất do các khoản không được khách hàng thanh toán phát sinh đối với số dư các khoản phải thu tại thời điểm lập bảng cân đối kế toán. Tăng hoặc giảm số dư tài khoản dự phòng được phản ánh vào chi phí quản lý doanh nghiệp trong kỳ.

## 5. Chính sách kế toán đối với hàng tồn kho

### + Nguyên tắc đánh giá hàng tồn kho

Hàng tồn kho được ghi nhận theo giá thấp hơn giữa giá gốc và giá trị thuần có thể thực hiện được. Giá trị thuần có thể thực hiện được là giá bán ước tính trừ chi phí bán hàng ước tính và sau khi đã lập dự phòng cho hàng hư hỏng, lỗi thời và chậm luân chuyển.

### + Phương pháp hạch toán hàng tồn kho

Hàng tồn kho được hạch toán theo phương pháp kê khai thường xuyên.

### + Phương pháp xác định giá trị hàng tồn kho cuối năm tài chính

Phương pháp xác định giá trị hàng tồn kho theo phương pháp bình quân gia quyền.

+ *Dự phòng giảm giá hàng tồn kho*: được trích lập cho phần giá trị dự kiến bị tổn thất do các khoản suy giảm trong giá trị có thể xảy ra đối với vật tư, thành phẩm, hàng hoá tồn kho thuộc quyền sở hữu của doanh nghiệp dựa trên bằng chứng hợp lý về sự suy giảm giá trị vào thời điểm lập bảng cân đối kế toán. Số tăng hoặc giảm khoản dự phòng giảm giá hàng tồn kho được kết chuyển vào giá vốn hàng bán trong kỳ.

## 6. Tài sản cố định và khấu hao tài sản cố định

Tài sản cố định được thể hiện theo nguyên giá trừ đi giá trị hao mòn lũy kế. Nguyên giá tài sản cố định bao gồm giá mua và những chi phí có liên quan trực tiếp đến việc đưa tài sản vào hoạt động như dự kiến. Các chi phí mua sắm, nâng cấp và đổi mới tài sản cố định được vốn hóa và chi phí bảo trì, sửa chữa được tính vào báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh. Khi tài sản được bán hay thanh lý, nguyên giá và giá trị hao mòn lũy kế được xóa sổ và bất kỳ các khoản lãi lỗ nào phát sinh do thanh lý tài sản đều được hạch toán vào báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh.

### Quyền sử dụng đất

Quyền sử dụng đất là toàn bộ các chi phí thực tế Công ty đã chi ra có liên quan trực tiếp tới đất sử dụng, bao gồm: tiền chi ra để có quyền sử dụng đất, chi phí cho đền bù, giải phóng mặt bằng, san lấp mặt bằng, lệ phí trước bạ.

### Khấu hao tài sản cố định

Khấu hao tài sản cố định được tính theo phương pháp đường thẳng trong suốt thời gian hữu dụng ước tính của các tài sản. Tỷ lệ khấu hao áp dụng theo tỷ lệ quy định tại Thông tư 203/2009/TT-BTC ngày 20/10/2009 của Bộ Tài Chính.

a, Riêng đối với một số máy móc sản xuất sản phẩm mộc như máy cưa, máy phay, máy bào... và lò sấy tại Công ty CP Chế biến Gỗ Trường Thành (Daklak 2) được áp dụng phương pháp khấu hao theo sản lượng sản xuất.

Thời gian khấu hao ước tính cho một số nhóm tài sản như sau:

- |                              |             |
|------------------------------|-------------|
| ■ Nhà cửa, vật kiến trúc:    | 05 – 30 năm |
| ■ Máy móc, thiết bị:         | 05 – 20 năm |
| ■ Phương tiện vận tải:       | 06 – 10 năm |
| ■ Thiết bị truyền dẫn:       | 12 năm      |
| ■ Thiết bị, dụng cụ quản lý: | 05 – 10 năm |
| ■ Phần mềm tin học:          | 05 – 30 năm |

b, Quyền sử dụng đất

Đối với quyền sử dụng đất không thời hạn: Công ty không tính khấu hao

Đối với quyền sử dụng đất có thời hạn: Công ty khấu hao theo phương pháp đường thẳng và theo thời gian sử dụng cụ thể được ghi trên từng giấy Chứng nhận quyền sử dụng đất.

## 7. Đầu tư tài chính

- Đầu tư vào các công ty liên kết

Các khoản đầu tư vào các công ty liên kết mà trong đó Công ty có ảnh hưởng đáng kể được trình bày theo phương pháp giá gốc.

Các khoản phân phối lợi nhuận từ số lợi nhuận thuần lũy kế của các Công ty liên kết sau ngày đầu tư được phân bổ vào kết quả hoạt động kinh doanh trong kỳ của Công ty. Các khoản phân phối khác được xem như phần thu hồi các khoản đầu tư và được trừ vào giá trị đầu tư.

- Đầu tư tài chính khác

Chứng khoán và các khoản đầu tư khác được ghi nhận theo giá mua thực tế. Dự phòng được lập cho việc giảm giá của các khoản đầu tư có thể chuyển nhượng được trên thị trường vào ngày lập bảng cân đối kế toán.

- Dự phòng các khoản đầu tư

Dự phòng tổn thất cho các khoản đầu tư tài chính vào tổ chức kinh tế được lập khi các tổ chức kinh tế này bị lỗ với mức trích lập tương ứng với tỷ lệ vốn góp của Công ty trong các tổ chức kinh tế này.

Dự phòng giảm giá chứng khoán được lập cho từng loại chứng khoán được niêm yết trên thị trường chứng khoán khi giá thị trường thấp hơn giá trị sổ sách. Các chứng khoán không niêm yết mà không có cơ sở để xác định một cách đáng tin cậy giá trị hợp lý được ghi nhận theo giá mua ban đầu.

## 8. Chi phí trả trước

Các loại chi phí sau đây được hạch toán vào chi phí trả trước dài hạn để phân bổ dần không quá 3 năm vào kết quả hoạt động kinh doanh bao gồm:

- Chi phí dụng cụ xuất dùng có giá trị lớn;
- Chi phí khác chờ phân bổ.

## 9. Ghi nhận các khoản phải trả thương mại và phải trả khác

Các khoản phải trả người bán, phải trả khác tại thời điểm lập báo cáo, nếu:

- Có thời hạn thanh toán không quá 1 năm được phân loại là Nợ ngắn hạn.
- Có thời hạn thanh toán trên 1 năm được phân loại là Nợ dài hạn.

## 10. Lương, bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế, bảo hiểm thất nghiệp

■ Tiền lương được tính toán và trích lập đưa vào chi phí trong kỳ dựa theo hợp đồng lao động. Theo đó, bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế và bảo hiểm thất nghiệp cũng được trích lập với tỷ lệ là 22%, 4,5% và 2% tương ứng tiền lương của người lao động. Tỷ lệ 20% sẽ được đưa vào chi phí bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế, bảo hiểm thất nghiệp trong kỳ; và 8,5% sẽ được trích từ lương của người lao động.

## 11. Chi phí phải trả

■ Chi phí phải trả được ghi nhận cho số tiền phải trả trong tương lai liên quan đến hàng hóa và dịch vụ đã nhận được không phụ thuộc vào việc Công ty đã thanh toán hoặc nhận được hóa đơn của nhà cung cấp hay chưa.

## 12. Chi phí lãi vay

- Chi phí lãi vay được ghi nhận là chi phí trong kỳ khi phát sinh, trừ trường hợp chúng được vốn hóa theo quy định.
- Lãi tiền vay của các khoản vay liên quan trực tiếp đến việc mua sắm, xây dựng tài sản cố định trong giai đoạn trước khi hoàn thành đưa vào sử dụng sẽ được cộng vào nguyên giá tài sản.
- Lãi tiền vay của các khoản vay khác được ghi nhận là chi phí hoạt động tài chính ngay khi phát sinh.

## 13. Các khoản dự phòng phải trả

- Các khoản nợ dự phòng phải trả trong tương lai chưa chắc chắn về giá trị hoặc thời gian phải trả. Các khoản dự phòng nợ phải trả được ghi nhận khi đã xác định chắc chắn nghĩa vụ nợ phải trả vào ngày kết thúc kỳ kế toán.
- Dự phòng phải trả được ghi nhận theo phương pháp lập thêm hoặc hoàn nhập theo số chênh lệch giữa số dự phòng phải trả phải lập năm nay so với số dự phòng phải trả đã lập năm trước.
- Dự phòng trợ cấp mất việc làm: Công ty trích lập với tỷ lệ 1% trên tổng quỹ lương đóng bảo hiểm y tế và xã hội.

#### 14. Nguyên tắc ghi nhận vốn

- Vốn đầu tư của chủ sở hữu được ghi nhận theo số vốn thực góp ban đầu của chủ sở hữu.
- Thặng dư vốn cổ phần được ghi nhận theo số chênh lệch lớn hơn hoặc nhỏ hơn giữa giá thực tế phát hành và mệnh giá cổ phiếu phát hành lần đầu, phát hành bổ sung hoặc tái phát hành cổ phiếu ngân quỹ.
- Cổ phiếu quỹ được ghi nhận theo giá trị thực tế số cổ phiếu do Công ty phát hành sau đó mua lại được trừ vào vốn chủ sở hữu của Công ty. Công ty không ghi nhận lãi/(lỗ) khi mua, bán, phát hành các công cụ vốn chủ sở hữu của mình.

#### 15. Phân phối lợi nhuận

- Lợi nhuận sau thuế được chia cho các cổ đông sau khi được các cổ đông thông qua tại Đại hội Cổ đông Thường niên và sau khi trích lập các quỹ theo Điều lệ của Công ty và các quy định pháp luật Việt Nam.

#### 16. Ghi nhận doanh thu

- Doanh thu bán thành phẩm, hàng hoá  
Khi bán thành phẩm, hàng hoá doanh thu được ghi nhận khi phần lớn rủi ro và lợi ích gắn liền với việc sở hữu hàng hoá đó được chuyển giao cho người mua và không còn tồn tại yếu tố không chắc chắn đáng kể liên quan đến việc thanh toán tiền, chi phí kèm theo hoặc hàng bán bị trả lại.
- Doanh thu cung cấp dịch vụ  
Doanh thu cung cấp dịch vụ là doanh thu về việc cung cấp và lắp đặt các sản phẩm bằng gỗ cho các căn hộ cao cấp, du thuyền... được ghi nhận khi kết quả của giao dịch đó được xác định một cách đáng tin cậy. Trường hợp giao dịch về cung cấp dịch vụ liên quan đến nhiều kỳ thì doanh thu được ghi nhận trong kỳ theo kết quả phần công việc hoàn thành vào ngày lập bảng cân đối kế toán của kỳ đó.

#### 17. Ghi nhận chi phí

- Chi phí được ghi nhận theo thực tế phát sinh và tương xứng với doanh thu.

#### 18. Thuế

- Theo giấy chứng nhận ưu đãi đầu tư số 62/CN-UB ngày 24/8/2000 của Ủy ban Nhân dân Tỉnh Bình Dương cấp, Công ty có nghĩa vụ nộp thuế thu nhập doanh nghiệp bằng 20% trên thu nhập chịu thuế, được miễn thuế TNDN 02 năm và giảm 50% cho 04 năm tiếp theo kể từ khi có thu nhập chịu thuế. Thu nhập chịu thuế được tính dựa trên kết quả hoạt động trong năm và điều chỉnh cho các khoản chi phí không được khấu trừ và các khoản lỗ do các năm trước mang sang, nếu có.

- Ngoài ra, Công ty còn được giảm 50% số thuế thu nhập doanh nghiệp phải nộp cho phần thu nhập tăng thêm khi có doanh thu xuất khẩu năm sau cao hơn năm trước; được giảm 20% thuế TNDN phải nộp cho phần thu nhập có được do doanh thu xuất khẩu đạt tỷ trọng trên 50% trên tổng doanh thu hay duy trì được thị trường xuất khẩu ổn định về số lượng hoặc giá trị hàng hoá xuất khẩu trong 03 năm liên tục trước đó. Việc ưu đãi này được áp dụng đến hết năm 2011 theo quy định tại Nghị định 124/2008/NĐ-CP ngày 11/12/2008 của Chính Phủ quy định chi tiết thi hành Luật thuế TNDN.
- Công ty CP Trường Thành (Đaklak 1) được hưởng mức thuế suất thuế TNDN ưu đãi là 10% trong 15 năm. Công ty được miễn thuế TNDN trong 04 năm đầu kể từ khi có thu nhập chịu thuế và được giảm 50% số thuế thu nhập phải nộp trong 09 năm tiếp theo.
- Công ty CP Chế biến Gỗ Trường Thành (Đaklak 2) được hưởng mức thuế suất TNDN ưu đãi là 10% trong 15 năm. Công ty được miễn thuế TNDN trong 04 năm đầu kể từ khi có thu nhập chịu thuế và được giảm 50% số thuế thu nhập phải nộp trong 09 năm tiếp theo.
- Công ty CP Chế biến Gỗ Trường Thành (Bình Dương 2) được hưởng mức thuế suất TNDN ưu đãi là 20% trong 10 năm. Công ty được miễn thuế TNDN trong 02 năm đầu kể từ khi có thu nhập chịu thuế và được giảm 50% số thuế thu nhập phải nộp trong 03 năm tiếp theo.
- Công ty CP Công nghiệp Gỗ Trường Thành (Phú Yên) được hưởng mức thuế suất TNDN ưu đãi là 15% trong 12 năm kể từ khi bắt đầu đi vào hoạt động kinh doanh và được miễn thuế TNDN trong 03 năm đầu kể từ khi có thu nhập chịu thuế và được giảm 50% số thuế thu nhập phải nộp trong 07 năm tiếp theo.
- Công ty CP Lâm nghiệp Trường Thành Đăknông được hưởng mức thuế suất thuế TNDN ưu đãi là 10% trong 15 năm kể từ khi bắt đầu đi vào hoạt động kinh doanh, được miễn thuế 4 năm kể từ khi có thu nhập chịu thuế và giảm 50% số thuế phải nộp cho 9 năm tiếp theo.
- Ngoài thuế thu nhập doanh nghiệp, Công ty có nghĩa vụ nộp các khoản thuế khác theo các quy định về thuế hiện hành.
- Khoản thuế phải nộp thể hiện trên sổ sách kế toán là số liệu do Công ty ước tính. Số thuế phải nộp cụ thể sẽ được ghi nhận theo kiểm tra quyết toán thuế của cơ quan thuế.

#### *Thuế hiện hành*

Tài sản thuế và thuế phải nộp cho năm hiện hành và các năm trước được xác định bằng giá trị dự kiến phải nộp cho (hoặc được thu hồi từ) cơ quan thuế, sử dụng các mức thuế suất và các luật thuế có hiệu lực đến ngày lập Bảng cân đối kế toán.

#### *Thuế thu nhập hoãn lại*

Thuế thu nhập hoãn lại được xác định cho các khoản chênh lệch tạm thời tại ngày lập Bảng cân đối kế toán giữa cơ sở tính thuế thu nhập của các tài sản và nợ phải trả và giá trị ghi sổ của chúng cho mục đích báo cáo tài chính.



Tài sản thuế thu nhập hoãn lại được ghi nhận cho tất cả các chênh lệch tạm thời được khấu trừ, giá trị được khấu trừ chuyển sang các năm sau của các khoản lỗ tính thuế và các khoản ưu đãi thuế chưa sử dụng, khi chắc chắn trong tương lai sẽ có lợi nhuận tính thuế để sử dụng những chênh lệch tạm thời được khấu trừ, các khoản lỗ tính thuế và các ưu đãi thuế chưa sử dụng này.

Do chưa có những chứng cứ thích hợp về việc quyền phát triển có được xem là chi phí cho mục đích tính thuế, nên Công ty chưa ghi nhận tài sản thuế thu nhập hoãn lại đối với khoản thu nhập chưa thực hiện khi hợp nhất liên quan đến khoản vốn góp của Công ty vào liên doanh Công ty TNHH Trồng rừng Trường Thành OJI

## V. THÔNG TIN BỔ SUNG CHO CÁC KHOẢN MỤC TRÌNH BÀY TRONG BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN

### 1. Tiền và các khoản tương đương tiền

	Cuối năm	Đầu năm
Tiền mặt	495,816,612	1,012,157,944
Tiền gửi ngân hàng bằng VND	3,394,634,038	8,452,366,055
Tiền gửi ngân hàng bằng Ngoại tệ	1,058,134,604	4,381,779,318
Tiền gửi tại Công ty Chứng khoán - VND	-	110,608,242
Các khoản tương đương tiền	(*) 19,514,575,483	3,200,000,000
<b>Tổng cộng</b>	<b>24,463,160,737</b>	<b>17,156,911,559</b>

(\*) Khoản tiền gửi có kỳ hạn dưới 03 tháng tại các Ngân hàng (lãi suất dao động từ 13% đến 14%/năm). Toàn bộ số dư khoản tiền gửi này đã thế chấp, cầm cố tại ngân hàng để đảm bảo các khoản vay ngắn hạn.

### 2. Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn

	Cuối năm	Đầu năm
Đầu tư ngắn hạn (2.1)	20,184,224,750	14,250,000,000
Các khoản dự phòng đầu tư chứng khoán ngắn hạn	-	-
<b>Giá trị thuần các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn</b>	<b>20,184,224,750</b>	<b>14,250,000,000</b>

		Cuối năm
<b>(2.1) Bao gồm:</b>		
Các khoản cho vay ngắn hạn đến các nhân viên Công ty	<b>(2.2)</b>	320,000,000
Các khoản cho vay ngắn hạn đến các tổ chức		5,000,000,000
Các khoản tiền gửi có kỳ hạn từ 3 tháng đến dưới 12 tháng (lãi suất dao động từ 12,96%/năm đến 14%/năm)	<b>(2.3)</b>	14,844,224,750
Trái phiếu Chính phủ		20,000,000
<b>Cộng</b>		<b>20,184,224,750</b>

		Cuối năm
<b>(2.2) Bao gồm:</b>		
Khoản cho vay đến Công ty TNHH SX-XD-TM Đại Dương		300,000,000
Khoản cho vay đến Công ty TNHH XD Đồng Long		2,000,000,000
Khoản cho vay đến Công ty CP Phú Hữu Gia		2,700,000,000
<b>Cộng</b>		<b>5,000,000,000</b>

**(2.3):** Số dư khoản khoản gửi đã thế chấp, cầm cố tại ngân hàng để đảm bảo cho các khoản vay ngắn hạn là 13.680.000.000 đồng.

### 3. Các khoản phải thu ngắn hạn

		Cuối năm	Đầu năm
Phải thu khách hàng		724,825,722,407	446,955,148,229
Trả trước cho người bán		33,812,491,115	47,420,142,844
Phải thu khác	<b>(3.1)</b>	69,843,937,371	14,317,822,522
<b>Cộng</b>		828,482,150,893	508,693,113,59
Dự phòng phải thu khó đòi	<b>(3.2)</b>	<b>(5,863,019,950)</b>	(3,864,243,627)
<b>Giá trị thuần các khoản phải thu ngắn hạn</b>		<b>822,619,130,943</b>	<b>504,828,869,968</b>

Cuối năm

**(3.1) Bao gồm:**

Phải thu về lãi tiền gửi có kỳ hạn	1,983,228,729
Phải thu về lãi cho vay	578,537,471
Phải thu khoản cho mượn, không lãi suất	100,000,000
Phải thu gốc cho vay đối với Công ty Tân Phát (*)	19,180,000,000
Phải thu lãi cho vay đối với Công ty Tân Phát (*)	4,237,675,770
Cho mượn đến Công ty Cổ phần Quản lý Cụm Công nghiệp Trường Thành - Ea H'leo, không lãi suất	23,938,870,764
Phải thu liên quan đến việc chuyển nhượng cổ phiếu	998,184,500
Lợi nhuận được chia phải thu từ khoản đầu tư dài hạn	16,900,000,000
Phải thu khác với các bên liên quan	873,902,311
Các khoản phải thu khác	1,053,537,826
<b>Cộng</b>	<b>69,843,937,371</b>

(\*) Vào ngày 10/01/2011, Chấp hành viên Cục Thi hành án dân sự tỉnh Đắk Lắk ra Quyết định số 708/QĐ-THA về việc cưỡng chế tài sản giấy tờ có giá là giấy chứng nhận quyền sở hữu số lượng 1.968.000 cổ phiếu do Công ty Cổ phần Trồng Rừng Trường Thành phát hành và Công ty TNHH Xây dựng và Thương mại Tân Phát đứng tên nhằm mục đích thu hồi khoản nợ gốc vay và lãi phát sinh từ hợp đồng vay số 01-2007 ngày 21/9/2007 giữa Công ty TNHH Xây dựng và Thương mại Tân Phát và Công ty CP Trồng Rừng Trường Thành. Ngày 31/10/2011, Cục Thi Hành Án Dân Sự Tỉnh Đắk Lắk đã ra thông báo số 206/CTHADS-CHV về giá khởi điểm mỗi cổ phiếu để đưa ra bán đấu giá là 10.000 đồng.

Cuối năm

**(3.2) Chi tiết phát sinh số dư và trích lập dự phòng phải thu khó đòi trong năm:**

Số dư dự phòng phải thu khó đòi đầu năm	(3,864,243,627)
Số trích lập trong năm	(3,114,016,320)
Số hoàn nhập trong năm	1,115,239,997
<b>Số dư dự phòng phải thu khó đòi cuối năm</b>	<b>(5,863,019,950)</b>

#### 4. Hàng tồn kho

	Cuối năm	Đầu năm
Hàng mua đang đi đường	3,158,128,395	1,627,731,693
Nguyên liệu, vật liệu	1,106,479,936,227	904,153,248,178
Vật liệu phụ	21,980,408,711	26,729,306,742
Đồ dùng thay thế	-	1,181,014,436
Công cụ, dụng cụ	1,582,385,327	3,123,359,137
Chi phí sản xuất, kinh doanh dở dang	418,361,291,043	302,804,457,287
Thành phẩm	48,101,224,807	49,466,915,291
Hàng hoá	60,832,808,420	44,354,914,392
Hàng gửi bán	12,454,196,494	24,697,523,630
<b>Cộng</b>	<b>1,672,950,379,425</b>	<b>1,358,138,470,786</b>
Dự phòng giảm giá hàng tồn kho (*)	(7,046,447,698)	(6,761,665,979)
<b>Giá trị thuần có thể thực hiện được</b>	<b>1,665,903,931,727</b>	<b>1,351,376,804,807</b>

Giá trị hàng tồn kho cuối năm (31/12/2011) được cầm cố, thế chấp tại các ngân hàng để đảm bảo cho các khoản vay ngắn hạn.

	Cuối năm
<b>(*) Chi tiết phát sinh số dự và trích lập dự phòng giảm giá hàng tồn kho trong năm:</b>	
Số dự dự phòng giảm giá hàng tồn kho đầu năm	(6,761,665,979)
Số trích lập trong năm	(2,080,355,618)
Số hoàn nhập trong năm	1,795,573,899
<b>Số dự dự phòng giảm giá hàng tồn kho cuối năm</b>	<b>(7,046,447,698)</b>

#### 5. Tài sản ngắn hạn khác

	Cuối năm	Đầu năm
Chi phí trả trước ngắn hạn	3,394,612,419	2,001,358,704
Thuế giá trị gia tăng được khấu trừ	1,187,479,666	1,613,965,495
Thuế và các khoản phải thu Nhà nước	331,767,682	323,579,564
Tài sản ngắn hạn khác (*)	19,127,283,668	62,950,218,793
<b>Cộng</b>	<b>24,041,143,435</b>	<b>66,889,122,556</b>

	Cuối năm
<b>(*) Bao gồm:</b>	
Tài sản thiếu chờ xử lý	220,046,643
Các khoản tạm ứng	13,484,531,229
Các khoản ứng trước đến người lao động liên quan đến việc phát hành cổ phiếu thưởng cho người lao động	(**) 2,703,000,000
Các khoản ký quỹ, ký cược ngắn hạn	2,719,705,796
<b>Cộng</b>	<b>19,127,283,668</b>

(\*\*): Khoản tiền ứng trước liên quan đến việc phát hành cổ phiếu thưởng cho người lao động. Các khoản ứng trước này sẽ được thu hồi khi Công ty phát hành cổ phiếu thưởng cho người lao động trong tương lai. Bên cạnh đó, trong trường hợp các khoản ứng trước này không thể thu hồi vì bất kỳ nguyên nhân gì thì Hội đồng Quản trị sẽ trực tiếp chịu trách nhiệm bồi thường các khoản tổn thất này theo Nghị Quyết Hội đồng Quản trị ngày 29/4/2008.

## 6. Tài sản cố định hữu hình

Khoản mục	Nhà cửa, vật kiến trúc	Máy móc, thiết bị	Phương tiện vận tải, truyền dẫn	Thiết bị, dụng cụ quản lý	Khác	Tổng cộng
<b>Nguyên giá</b>						
Số dư đầu năm	221,345,106	223,602,680	23,666,281	3,858,572	1,376,406	473,849,046
Tăng	26,359,960	86,295,258	3,238,280	349,433	-	116,242,932
Giảm	5,898,264	28,743,825	2,150,596	30,197	-	36,822,881
<b>Số dư cuối năm</b>	<b>241,806,801</b>	<b>281,154,114</b>	<b>24,753,966</b>	<b>4,177,809</b>	<b>1,376,406</b>	<b>553,269,096</b>
<b>Hao mòn lũy kế</b>						
Số dư đầu năm	37,095,133	30,865,956	5,786,974	2,047,125	162,060	75,957,247
Tăng	12,303,178	17,714,219	2,827,314	544,243	168,663	33,557,616
Giảm	4,947,486	1,983,034	601,613	24,239	-	7,556,372
<b>Số dư cuối năm</b>	<b>44,450,825</b>	<b>46,597,140</b>	<b>8,012,674</b>	<b>2,567,129</b>	<b>330,723</b>	<b>101,958,491</b>
<b>Giá trị còn lại</b>						
Số dư đầu năm	184,249,973	192,736,724	17,879,308	1,811,448	1,214,346	397,891,799
<b>Số dư cuối năm</b>	<b>197,355,976</b>	<b>234,556,974</b>	<b>16,741,292</b>	<b>1,610,680</b>	<b>1,045,683</b>	<b>451,310,605</b>

## 7. Tài sản cố định vô hình

Khoản mục	Quyền sử dụng đất	Phần mềm máy vi tính	Tổng cộng
<b>Nguyên giá</b>			
Số dư đầu năm	51,651,522,209	<b>6,240,845,506</b>	<b>57,892,367,715</b>
Tăng do mua mới	17,500,000,000	-	17,500,000,000
Giảm	4,557,717,509	-	4,557,717,509
<b>Số dư cuối năm</b>	<b>(*) 64,593,804,700</b>	<b>6,240,845,506</b>	<b>70,834,650,206</b>
<b>Hao mòn lũy kế</b>			
Số dư đầu năm	3,597,549,670	851,465,109	4,449,014,779
Tăng	3,321,212,490	567,650,437	3,888,862,927
Giảm	1,982,079,535	-	1,982,079,535
<b>Số dư cuối năm</b>	<b>4,936,682,625</b>	<b>1,419,115,546</b>	<b>6,355,798,171</b>
<b>Giá trị còn lại</b>			
Số dư đầu năm	48,053,972,539	5,389,380,397	53,443,352,936
<b>Số dư cuối năm</b>	<b>59,657,122,075</b>	<b>4,821,729,960</b>	<b>64,478,852,035</b>

(\*) Quyền sử dụng đất bao gồm:

	Diện tích (m2)	Thời hạn sử dụng	Nguyên giá
Quyền sử dụng đất số TO1631/CN-2009: tọa lạc tại xã Bình Chuẩn, Thuận An, Bình Dương	4,417.00	09/11/2059	2,663,451,000
Quyền sử dụng đất số T00405: tọa lạc tại P.Thống Nhất, TP. Buôn Ma Thuộc, Đắk Lắk	175.20	Lâu dài	5,256,000,000
Quyền sử dụng đất tại thửa đất số 218, tờ bản đồ số 02, xã Hòa Tiến, huyện Krông Păk, Đắk Lắk	72,118.40	50 năm đến ngày 18/8/2059	508,828,800
Quyền sử dụng đất vô thời hạn tại Thôn 1, xã EaRai, huyện Ea H'leo, Đắk Lắk	14,884.00	Lâu dài	1,458,632,000
Quyền sử dụng tại Thôn 5, xã Ea Rai, huyện Ea H'leo, tỉnh Đắk Lắk	34,743.00	Thời hạn 50 năm (kể từ ngày 28/7/2006)	460,950,400
Quyền sử dụng đất tại thửa đất số 165, tờ bản đồ số 35 thuộc thị trấn Uyên Hưng, huyện Tân Uyên, tỉnh Bình Dương	120,478.50	49 năm kể từ ngày 08/7/2005	36,745,942,500
Giá trị đất của cánh rừng 377 ha tại xã Quảng Khê, huyện Đắk Glong, Đắk Nông	3,770,000.00	42 năm từ năm 2008 đến năm 2049	17,500,000,000
<b>Cộng</b>			<b>64,593,804,700</b>

Tính đến ngày 31/12/2011, toàn bộ Quyền sử dụng đất của Công ty đã được cầm cố, thế chấp tại các ngân hàng để đảm bảo cho các khoản vay ngắn hạn.

## 8. Chi phí xây dựng cơ bản dở dang

	Cuối năm	Đầu năm
Chi phí nhận chuyển nhượng quyền sử dụng đất 10.320 m <sup>2</sup> đất tại Thị xã Dĩ An, Tỉnh Bình Dương	32,500,000,000	32,500,000,000
Chi phí chuyển nhượng Quyền sử dụng đất tại Xã Đức Bình Đông, Huyện Sông Hình, Tỉnh Phú Yên	1,203,500,000	1,203,500,000
Chi phí chuyển nhượng Quyền sử dụng đất tại Xã Phước Tân, Huyện Sơn Hòa, tỉnh Phú Yên	828,300,000	828,300,000
Nhà máy Veneer và nhà chứa bụi	-	9,043,473,891
Chi phí xây dựng 02 nhà kho tại Khu phố 7, Thị trấn Uyên Hưng, Huyện Tân Uyên, Tỉnh Bình Dương	25,548,815,260	-
Lô đất (250 m <sup>2</sup> ) có thời gian sử dụng lâu dài tại quốc lộ 14, huyện Ea H'leo, tỉnh Đắk Lắk và 08 lô đất khác tại Đắk Lắk	843,700,000	393,700,000
Mua sắm tài sản cố định	6,266,357,238	34,596,584,882
Xây dựng cơ bản dở dang khác (xây dựng nhà kho, nhà xưởng, ...)	480,788,620	10,001,904,949
<b>Cộng</b>	<b>68,664,573,803</b>	<b>88,567,463,722</b>

## 9. Các khoản đầu tư tài chính dài hạn

		Cuối năm	Đầu năm
Đầu tư vào công ty liên kết, liên doanh	(9.1)	76,688,544,860	1,542,060,210
Đầu tư dài hạn khác		109,121,036,000	142,683,720,000
<b>Cộng</b>		<b>185,809,580,860</b>	<b>144,225,780,210</b>
Dự phòng các khoản đầu tư tài chính dài hạn	(9.3)	(13,216,759,809)	(13,755,493,732)
<b>Giá trị thuần các khoản đầu tư tài chính dài hạn</b>		<b>172,592,821,051</b>	<b>130,470,286,478</b>





**(9.1). Chi tiết các khoản đầu tư vào công ty liên kết, liên doanh:**

Tên các công ty liên kết, liên doanh	Vốn điều lệ	Tỷ lệ vốn góp	Vốn phải góp	Vốn góp thực tế 31/12/2011
Công ty TNHH Trồng Rừng Trường Thành OJI	7,018,000 USD	51.00%	(*)	75,198,369,000
Công ty CP Bao bì Trường Thành	6,500,000,000	23.08%	1,500,000,000	2,000,000,000
<b>Cộng</b>				<b>77,198,369,000</b>
Khoản tổn thất phát sinh tại Công ty liên kết				(509,824,140)
<b>Phần sở hữu của Công ty trong tài sản thuần của các Công ty liên kết, liên doanh</b>				<b>76,688,544,860</b>

(\*): Đầu tư vào Công ty TNHH Trồng Rừng Trường Thành OJI chiếm 51% vốn điều lệ (vốn điều lệ là 7,018,000.00 USD). Công ty TNHH Trồng Rừng Trường Thành OJI được thành lập trên cơ sở liên doanh giữa Công ty và Công ty TNHH Giấy OJI (Nhật Bản). Theo đó, Công ty sẽ góp 3,579,000.00 USD (trong đó bao gồm 170,400.00 USD bằng tiền và 3,408,000.00 USD bằng Quyền Phát triển trên diện tích đất rừng dự kiến là 17.043 m<sup>2</sup> thuộc địa bàn Tỉnh Phú Yên trên cơ sở xác định giá trị bằng thỏa thuận giữa 02 bên). Công ty TNHH Trồng Rừng Trường Thành OJI đã được cấp Giấy chứng nhận đầu tư số 361022000032 ngày 14/10/2011 bởi Ủy Ban Nhân dân Tỉnh Phú Yên.

**(9.2) Danh sách các khoản đầu tư dài hạn khác:**

**(9.2.1). Đầu tư mua cổ phiếu và các chứng từ có giá**

Khoản đầu tư vào	Số lượng cổ phần sở hữu	Đơn giá	Giá trị đầu tư 31/12/2011
Công ty CP Lidovit	228,960	9,661	2,212,000,000
Quỹ Đầu tư Chứng khoán y tế Bản Việt	300	100,000,000	30,000,000,000
Công ty CP CBTP Sông Hậu	444,608	27,500	12,226,720,000
Công ty CP Phú Hữu Gia	5,268,000	10,000	52,680,000,000
Công ty CP Quản lý Cụm CN Trường Thành	555,000	10,000	5,550,000,000
<b>Cộng</b>			<b>102,668,720,000</b>



### (9.2.2). Các khoản đầu tư tài chính khác

Khoản đầu tư vào	Giá trị đầu tư 31/12/2011
Khoản cho vay đến Công ty Lâm nghiệp Phước An	1,452,316,000
Các khoản tiền gửi có kỳ hạn trên 12 tháng, lãi suất điều chỉnh 03 tháng/lần (lãi suất tại ngày 31/12/2011 là 14%/năm) (*)	5,000,000,000
<b>Cộng</b>	<b>6,452,316,000</b>
(*) Toàn bộ khoản tiền gửi này đã cầm cố, thế chấp tại các ngân hàng để đảm bảo các khoản vay ngắn hạn.	
<b>Tổng cộng đầu tư tài chính dài hạn khác (9.2)</b>	<b>109,121,036,000</b>

### (9.3). Các khoản dự phòng đầu tư mua cổ phiếu và chứng từ có giá

Khoản đầu tư vào	Trị giá đầu tư	Số lượng	Đơn giá bình quân	Giá trị hợp lý (31/12/2011)	Dự phòng
Công ty CP Lidovit	2,212,000,000	228,960	9,661	-	-
Quỹ Đầu tư Chứng khoán y tế Bản Việt	30,000,000,000	300	100,000,000	96,904,120	(928,764,060)
Công ty CP CBTP Sông Hậu	12,226,720,000	444,608	27,500	-	(12,226,720,000)
Công ty CP Phú Hữu Gia	52,680,000,000	5,268,000	10,000	-	-
Công ty CP Quản lý Cùm Công nghiệp Trường Thành	5,550,000,000	555,000	10,000	9,886	(61,275,749)
<b>Cộng</b>					<b>(13,216,759,809)</b>

## 10. Tài sản dài hạn khác

		Cuối năm	Đầu năm
Chi phí trả trước dài hạn	(10.1)	20,624,650,016	8,642,066,252
Tài sản thuế thu nhập hoãn lại	(10.2)	731,104,993	-
Tài sản dài hạn khác	(10.3)	1,413,454,545	1,307,453,511
<b>Cộng</b>		<b>22,769,209,554</b>	<b>9,949,519,763</b>

### (10.1) Bao gồm:

	Cuối năm
Công cụ dụng cụ xuất dùng có giá trị lớn chờ phân bổ	7,298,087,194
Chi phí quảng cáo chờ phân bổ	68,113,852
Chi phí sửa chữa chờ phân bổ	611,387,629
Phí đánh giá tác động môi trường	386,116,704
Chi phí chờ phân bổ khác	641,972,099
Chi phí thuê đất trả trước chờ phân bổ	11,618,972,538
<b>Cộng</b>	<b>20,624,650,016</b>

(10.2) Tài sản thuế thu nhập hoãn lại cuối năm phát sinh từ lãi chưa thực hiện liên quan đến chuyển quyền sử dụng đất giữa nội bộ Tập đoàn với nhau.

### (10.3) Bao gồm:

	Cuối năm
Khoản ký quỹ đầu tư dự án trồng rừng kinh tế theo công văn số 2135/CV-STC ngày 27/6/2008 của UBND Tỉnh Phú Yên	400,000,000
Các khoản ký quỹ, ký cược dài hạn về thuê mặt bằng	1,013,454,545
<b>Cộng</b>	<b>1,413,454,545</b>

## 11. Vay và nợ ngắn hạn

		Cuối năm	Đầu năm
Vay ngắn hạn từ các Ngân hàng	(*)	1,789,737,148,552	1,467,007,252,043
Vay từ Công ty CP Lâm Nghiệp Phước An		300,000,000	-
Nợ dài hạn đến hạn trả	(17*)	45,846,238,172	27,842,000,000
<b>Cộng</b>		<b>1,835,883,386,724</b>	<b>1,494,849,252,043</b>

(\*) Công ty vay từ các Ngân hàng có số dư nợ vay tại ngày 31/12/2011:

	USD	Tương đương VN
Vay bằng VND		1,029,229,513,567
Vay bằng USD	36,513,714.99	760,507,634,985
<b>Cộng</b>		<b>1,789,737,148,552</b>

Tất cả các khoản vay từ các ngân hàng mục đích vay là bổ sung vốn lưu động để phục vụ sản xuất kinh doanh, bao gồm thanh toán tiền mua gỗ nguyên liệu và các chi phí đầu vào khác, chiết khấu bộ chứng từ hàng xuất khẩu theo phương thức L/C, D/P và D/A. Các khoản vay trên được đảm bảo bằng tài sản cá nhân của Ông Võ Trường Thành, hàng hoá tồn kho luân chuyển, các tài sản cố định thuộc quyền sở hữu của Công ty, các khoản phải thu đã hình thành và sẽ hình thành trong tương lai từ các hợp đồng xuất khẩu.

Tại thời điểm 31/12/2011, lãi suất các khoản vay từ các ngân hàng dao động từ 14,4% đến 24%/năm đối với khoản vay bằng VND và dao động từ 6% đến 9%/năm đối với khoản vay bằng ngoại tệ (USD).

## 12. Phải trả người bán và người mua trả tiền trước

	Cuối năm	Đầu năm
Phải trả người bán	399,111,327,674	129,645,941,698
Người mua trả tiền trước	55,670,607,643	51,174,612,557
<b>Cộng</b>	<b>454,781,935,317</b>	<b>180,820,554,255</b>

## 13. Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước

	Cuối năm	Đầu năm
Thuế GTGT đầu ra phải nộp	4,488,636,883	2,125,582,407
Thuế TNDN phải nộp	3,565,834,050	1,763,744,577
Thuế TNCN phải nộp	400,740,905	158,674,939
Các loại thuế khác	113,798,500	13,979,030
<b>Cộng</b>	<b>8,569,010,338</b>	<b>4,061,980,953</b>

#### 14. Phải trả người lao động

	Cuối năm	Đầu năm
Khoản lương phải trả người lao động	29,932,850,580	25,260,263,637

#### 15. Chi phí phải trả

(*) Bao gồm:	Cuối năm
Chi phí lãi vay còn phải trả	21,556,012,872
Chi phí khác	1,373,186,228
<b>Cộng</b>	<b>22,929,199,100</b>

#### 16. Các khoản phải trả, phải nộp khác

(*) Bao gồm:	Cuối năm
Tài sản thừa chờ xử lý	1,410,145,152
Khoản BHXH, BHYT tế và BHTN còn phải nộp	10,052,679,051
Các khoản mượn thanh toán không lãi suất	20,989,282,231
Khoản nhận ứng trước từ Công ty TNHH Trồng rừng Trường Thành OJI liên quan đến việc chuyển nhượng quyền sử dụng đất mới theo Hợp đồng liên doanh ngày 16/5/2010 và các Phụ lục đính kèm.	23,440,754,062
Phải trả các bên liên quan (liên quan đến việc mua hàng và các chi phí khác)	1,100,477,980
Cổ tức còn phải trả	1,725,719,800
Khoản tiền mượn từ các cá nhân	6,085,000,000
Thù lao HĐQT, Ban kiểm soát	156,000,000
Lương khoán sản phẩm phải trả cho nhân viên đã nghỉ việc	236,826,150
Và các khoản phải trả khác	1,111,234,541
<b>Cộng</b>	<b>66,308,118,967</b>

## 17. Nợ dài hạn

	Cuối năm	Đầu năm
Phải trả dài hạn khác (nhận cọc tiền cho thuê mặt bằng)	1,000,000,000	48,000,000
Vay và nợ dài hạn (17.1)	85,560,530,406	119,141,719,537
Thuế thu nhập hoãn lại phải trả	114,418,742	-
Dự phòng trợ cấp mất việc làm	649,585,640	518,801,118
Doanh thu chưa thực hiện (17.2)	36,564,773,700	80,454,545
<b>Cộng</b>	<b>123,889,308,488</b>	<b>119,788,975,200</b>

### (17.1) Số dư khoản vay dài hạn tại ngày 31/12/2011

	Cuối năm
NH TMCP Ngoại Thương Việt Nam - Chi nhánh Đắk Lắk	16,483,088,172
NH Phát Triển Việt Nam - Chi nhánh Khu vực Đắk Lắk - Đắk Nông	5,150,000,000
NH Ngoại Thương Việt Nam - Chi nhánh Nha Trang	4,737,000,000
NH Ngoại Thương Việt Nam - Chi nhánh Phú Yên	1,800,000,000
NH TMCP Ngoại Thương - Chi nhánh Bình Dương	100,391,680,406
NH Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn - CN Buôn Mê Thuột	2,845,000,000
<b>Cộng vay dài hạn</b>	<b>131,406,768,578</b>
Nợ dài hạn đến hạn trả (*)	(45,846,238,172)
<b>Cộng vay và nợ dài hạn</b>	<b>85,560,530,406</b>

### **Ngân hàng TMCP Ngoại Thương Việt Nam - Chi nhánh Đắk Lắk:**

- Hợp đồng vay số 08/01/TTTR/NG/NHNT ngày 11/7/2008 nhằm mục đích đầu tư dự án trồng rừng nguyên liệu tại Huyện Krông Năng Tỉnh Đắk Lắk; Số tiền vay 10.000.000.000 đồng; Thời hạn vay 60 tháng; Số dư đến ngày 31/12/2011 là **10.000.000.000 đồng**; Nợ gốc được trả vào ngày 11/7/2012 là 5.000.000.000 đồng và ngày 11/7/2013 là 5.000.000.000 đồng; Lãi suất vay dao động từ 0,667%/tháng đến 1,57%/tháng; Khoản vay này được đảm bảo bằng công trình xây dựng (đường lộ 6m dài 20km) và rừng trồng kinh tế (300ha rừng cây keo lai giàm hom trồng từ năm 2001, 2002).

- Hợp đồng tín dụng hạn mức số 08/51/VN/NHNT ngày 15/12/2008 với số tiền là 10 tỷ đồng; Hạn trả nợ đợt cuối là ngày 15/12/2013; Mục đích sử dụng nhằm đầu tư xây dựng nhà máy gạch tuynel; Lãi suất vay 1,2%/tháng; Tài sản đảm bảo nợ vay là dây chuyền sản xuất gạch tuynel nhãn hiệu Handle theo hợp đồng thế chấp số 08/51/NV/HĐTC ngày 15/12/2008; Tài sản hình thành sau đầu tư (toàn bộ nhà xưởng, nhà máy sản xuất gạch

nung), quyền sử dụng đất thửa đất rộng 6,1 ha tại tiểu khu 960 thuộc lâm phần của Công ty Lâm Nghiệp Phước An theo hợp đồng thế chấp số 08/51/NV/HĐTC.SĐT ngày 15/12/2008 và hợp đồng bảo lãnh vay vốn số 08/51/NV/HĐBL ngày 15/12/2008 của Công ty CP Trường Thành. Số dư nợ vay đến ngày 31/12/2011 là **4.695.850.000 đồng**. Trong đó, nợ dài hạn đến hạn trả là 1.800.000.000 đồng.

- Hợp đồng số 06/TH.TT/NG/NHNT ngày 25/7/2006 và hợp đồng số 01/DATT/NHNT ngày 16/4/2008 để xây dựng nhà làm việc, nhà xưởng chế biến gỗ, đầu tư máy móc thiết bị phục vụ sản xuất kinh doanh thuộc dự án nhà máy và đầu tư mở rộng kho chứa nguyên liệu, lò sấy, xây dựng khu nhà tập thể công nhân. Khoản vay này được đảm bảo bằng tài sản hình thành từ vốn vay và quyền sử dụng đất thuê với giá trị ước tính là 68.101.000.000 đồng. Số dư nợ vay đến ngày 31/12/2011 là **1.787.238.172 đồng**, cũng chính là nợ dài hạn đến hạn trả.

#### **Ngân hàng Phát Triển Khu vực Đăk Lăk - Đăk Nông:**

- Hợp đồng số 01/2009/HĐTD - TDI ngày 28/10/2009 để đầu tư dự án trồng rừng nguyên liệu tại xã Cư Klong và xã EaTam; Số tiền vay 2.400.000.000 đồng; Lãi suất 0,575%/tháng; Thời hạn vay: 72 tháng; Số dư đến ngày 31/12/2011 là **2.400.000.000 đồng**; Nợ gốc được trả định kỳ hàng quý bắt đầu từ quý 4 năm 2014 với số tiền trả mỗi quý là 600.000.000 đồng/quý; Khoản vay này được đảm bảo bằng các tài sản hình thành trong tương lai của dự án với tổng diện tích 280,5 ha và giấy chứng nhận QSDĐ số AM 204465 thửa đất số 210 tại xã CưKlong tỉnh Đăk Lăk với diện tích 113.440 m<sup>2</sup> mang tên Công ty Cổ Phần Trồng Rừng Trường Thành.

- Hợp đồng số 02/2009/HĐTD - TDI ngày 05/11/2009 để đầu tư dự án trồng rừng nguyên liệu tại xã CưKlong và xã EaTam; Số tiền vay **2.750.000.000 đồng**; Lãi suất 0,575%/tháng; thời hạn vay: 72 tháng; Số dư đến ngày 31/12/2011 là 2.750.000.000 đồng; Nợ gốc được trả định kỳ hàng quý bắt đầu từ quý 4 năm 2014 với số tiền trả mỗi quý là 750.000.000 đồng/quý; Khoản vay này được đảm bảo bằng: 27 thửa đất tại xã CưKlong tỉnh Đăk Lăk với diện tích 1.636.900 m<sup>2</sup> và 47 thửa đất tại xã EaTam tỉnh Đăk Lăk với diện tích 4.047.400 m<sup>2</sup> mang tên Công ty Cổ phần Trồng Rừng Trường Thành.

**Ngân hàng Ngoại Thương Việt Nam - Chi nhánh Nha Trang** với lãi suất từ 10.5%/năm đến 12%/năm, thay đổi định kỳ 3 tháng/lần theo thông báo lãi suất, với thời hạn vay từ 60 tháng đến 84 tháng. Khoản vay này được đảm bảo bằng dây chuyền sản xuất ván Particle Board, máy móc các loại, nhà xưởng 1.500m<sup>2</sup>, xe ô tô tải Đông Feng, máy cưa Lipsaw. Số dư nợ vay dài hạn đến 31/12/2011 là **4.737.000.000 đồng**, trong đó phần ngắn hạn của khoản vay dài hạn là 1.904.000.000 đồng.

**Ngân hàng Ngoại Thương Việt Nam - Chi nhánh Phú Yên** theo hợp đồng tín dụng số 0711/HDTD-TT ngày 07/7/2011 với lãi suất từ 16.5%/năm đến 19.5%/năm, với thời hạn vay là 48 tháng, nhằm mục đích đầu tư mở rộng nhà máy chế biến gỗ. Khoản vay này được đảm bảo bằng tài sản hình thành trong tương lai, gồm 3 hệ thống lò sấy gỗ, hệ thống cưa CD nhiều lưỡi, hệ thống hút bụi, máy nén khí, nhà chứa bụi và các máy móc thiết bị đầu tư mới với tổng giá trị là 2.599.134.000 đồng. Số dư nợ vay dài hạn đến 31/12/2011 là **1,8 tỷ đồng**, trong đó phần ngắn hạn của khoản vay dài hạn là 450.000.000 đồng.

**Ngân hàng TMCP Ngoại Thương - Chi nhánh Bình Dương:**

- Hợp đồng tín dụng số 001D09 ngày 16/01/2008 với số tiền vay là 115 tỷ đồng. Mục đích sử dụng là đầu tư xây dựng Nhà máy Chế biến Gỗ tại huyện Tân Uyên và thời hạn vay là 84 tháng. Lãi suất cho vay được thông báo cho từng thời kỳ. Tài sản đảm bảo cho khoản vay: Toàn bộ tài sản hình thành từ vốn vay và vốn tự có thuộc dự án "Đầu tư nhà máy chế biến gỗ tại huyện Tân Uyên" bao gồm nhà xưởng, nhà văn phòng, công trình kiến trúc, máy móc thiết bị, quyền sử dụng đất và các tài sản phát sinh từ dự án nói trên với trị giá dự kiến là 194 tỷ đồng. Số dư nợ vay đến ngày 31/12/2011 là **78.735.000.000 đồng**, trong đó phần ngắn hạn của khoản vay dài hạn là 27.600.000.000 đồng.

- Hợp đồng số 105D10 ngày 05 tháng 8 năm 2010. Số tiền vay là 30.848.400.005 VND. Mục đích vay là thanh toán chi phí hình thành tài sản cố định của Dự án Công ty Cổ phần Ván công nghiệp Trường Thành. Thời hạn vay là 72 tháng, thời hạn ân hạn trả gốc là 12 tháng kể từ ngày nhận nợ đầu tiên. Lãi suất được ghi nhận theo từng giấy nhận nợ. Tài sản đảm bảo cho khoản vay này là máy móc thiết bị theo Hợp đồng thế chấp số 218TC10 ngày 05/8/2010 với giá trị thế chấp là 16.301.298.608 đồng, máy móc thiết bị hình thành trong tương lai theo Hợp đồng thế chấp số 219TC10 ngày 05/8/2010 giá trị (dự kiến) là 30.534.972.240 đồng và toàn bộ các công trình xây dựng cơ bản hình thành trong tương lai có giá trị (dự kiến) là 11.515.075.000 đồng. Số dư nợ vay đến ngày 31/12/2011 là **21.656.680.406 đồng**, trong đó phần ngắn hạn của khoản vay dài hạn là 4.460.000.000 đồng.

**Vay từ Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn - CN Buôn Ma Thuột** theo Hợp đồng tín dụng hạn mức số LAV201000226 ngày 03/2/2010 với hạn mức tín dụng 10 tỷ đồng nhằm đầu tư xây dựng văn phòng, nhà máy sản xuất phân hữu cơ vi sinh và vườn ươm cây giống lâm nghiệp; Số dư nợ vay đến ngày 31/12/2011 là **2.845.000.000 đồng**; Lãi suất dao động từ 21% đến 22%/năm. Tài sản đảm bảo được thể hiện tại hợp đồng thế chấp số 201/HDDTL2 ngày 10/12/2009 với tài sản thế chấp là QSDĐ tại thửa đất số 218, xã Hòa Tiến, huyện Krông Păk, tỉnh ĐakLak với diện tích là 72.118,4 m<sup>2</sup>, với giá trị thẩm định là 6.340.000.000 đồng. Số nợ dài hạn đến hạn trả của hợp đồng trong 12 tháng tới là 2.845.000.000 đồng.



(17.2) Bao gồm:

	Cuối năm
Khoản thu nhập chưa thực hiện tương ứng với phần vốn góp của Công ty vào liên doanh Công ty TNHH Trồng Rừng Trường Thành OJI	36,525,228,246
Doanh thu chưa thực hiện khác	39,545,454
<b>Cộng</b>	<b>36,564,773,700</b>

18. Tình hình tăng giảm nguồn vốn chủ sở hữu

Chỉ tiêu	Đầu năm	Tăng	Giảm	Cuối năm
Vốn đầu tư của chủ sở hữu	312,498,390,000	-	-	312,498,390,000
Thặng dư vốn cổ phần	338,265,055,014	-	-	338,265,055,014
Vốn khác của chủ sở hữu	3,212,548,834	-	-	3,212,548,834
Cổ phiếu quỹ	(420,631,294)	-	-	(420,631,294)
Quỹ đầu tư phát triển	6,152,120,739	-	-	6,152,120,739
Quỹ dự phòng tài chính	3,767,885,040	-	-	3,767,885,040
Quỹ khác thuộc CSH	8,963,110	-	-	8,963,110
Lợi nhuận chưa phân phối	13,965,490,356	9,292,326,125	1,177,051,795	22,080,764,687
<b>Cộng</b>	<b>677,449,821,799.257</b>	<b>9,292,326,125</b>	<b>1,177,051,795</b>	<b>685,565,096,129</b>

Cổ phiếu

	Năm 2011	Năm 2010
Số lượng cổ phiếu được phép phát hành	31,249,839	31,249,839
Số lượng cổ phiếu đã được phát hành và góp vốn	<b>31,249,839</b>	<b>31,249,839</b>
- Cổ phiếu thường	31,249,839	31,249,839
- Cổ phiếu ưu đãi	-	-
Số lượng cổ phiếu mua lại	<b>(12,648)</b>	<b>(12,648)</b>
- Cổ phiếu thường	(12,648)	(12,648)
- Cổ phiếu ưu đãi	-	-
Số lượng cổ phiếu đang lưu hành	<b>31,237,191</b>	<b>31,237,191</b>
- Cổ phiếu thường	31,237,191	31,237,191
- Cổ phiếu ưu đãi	-	-

Mệnh giá cổ phần theo Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh là 10.000 đồng/cổ phần. Mệnh giá thực tế đang lưu hành là 10.000 đồng/cổ phần.

Lợi nhuận chưa phân phối giảm trong năm do:	
Trích lập quỹ khen thưởng phúc lợi	860,513,900
Chi thù lao HĐQT	396,000,000
Giảm lỗ các năm trước theo biên bản kiểm tra quyết toán thuế năm 2008 - 2009	(79,462,105)
<b>Cộng</b>	<b>1,177,051,795</b>

## VI. THÔNG TIN BỔ SUNG BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

### 19. Doanh thu

Doanh thu	Năm nay	Năm trước
Trong đó:		
Doanh thu bán hàng	2,935,256,096,499	2,134,025,134,933
Doanh thu bán rừng trồng Keo lá tràm	-	29,786,000,000
Doanh thu xuất hàng mẫu và tiêu dùng nội bộ	572,848,652	-
Doanh thu cung cấp dịch vụ, thi công công trình	74,686,059,063	12,592,240,668
Doanh thu gia công	-	6,534,279,710
Doanh thu vật liệu xây dựng	3,970,603,525	4,551,303,244
Doanh thu khác	393,447,526	94,023,374
<b>Cộng</b>	<b>3,014,879,055,265</b>	<b>2,187,582,981,929</b>
Trừ các khoản giảm trừ doanh thu	(15,931,092,870)	(19,839,122,177)
<b>Doanh thu thuần</b>	<b>2,998,947,962,395</b>	<b>2,167,743,859,752</b>

### 20. Giá vốn hàng bán

Giá vốn hàng bán	Năm nay	Năm trước
Giá vốn bán thành phẩm và hàng hóa	2,580,977,565,328	1,792,000,340,884
Giá vốn bán rừng trồng Keo lá tràm	-	5,498,000,000
Giá vốn xuất hàng mẫu và tiêu dùng nội bộ	572,848,652	-
Giá vốn cung cấp dịch vụ, thi công công trình	51,532,769,380	1,719,803,315
Giá vốn gia công	-	5,346,486,544
Giá vốn vật liệu xây dựng	3,546,815,199	3,292,867,808
Giá vốn khác	-	926,214,389
Dự phòng giảm giá hàng tồn kho	284,781,719	2,195,585,078
<b>Cộng</b>	<b>2,636,914,780,278</b>	<b>1,810,979,298,018</b>



## 21. Doanh thu hoạt động tài chính

Doanh thu hoạt động tài chính	Năm nay	Năm trước
Cổ tức, lợi nhuận được chia	17,014,480,000	1,081,993,713
Lãi tiền gửi ngân hàng, lãi cho vay	13,912,119,179	8,082,334,685
Lãi chênh lệch tỷ giá	16,456,012,892	7,874,455,524
Lãi thu do chậm thanh toán và công nợ vượt hạn mức	200,918,561	-
Thu nhập từ hoạt động góp vốn liên doanh tương ứng với phần góp vốn của bên liên doanh	35,092,866,354	-
Doanh thu hoạt động tài chính khác	1,144,467	-
<b>Cộng</b>	<b>82,677,541,453</b>	<b>17,038,783,922</b>

## 22. Chi phí hoạt động tài chính

Chi phí hoạt động tài chính	Năm nay	Năm trước
Chi phí lãi vay	242,739,230,483	173,977,324,974
Lỗ chênh lệch tỷ giá	45,105,479,614	14,601,431,260
Chi phí (hoàn nhập) dự phòng các khoản đầu tư tài chính dài hạn	(538,733,922)	14,968,047,862
Phí ngân hàng	4,720,310,383	3,400,052,721
Chi phí tài chính khác	119,875,866	1,114,498,470
<b>Cộng</b>	<b>292,146,162,424</b>	<b>208,061,355,287</b>

## 23. Chi phí bán hàng

Chi phí bán hàng	Năm nay	Năm trước
Chi phí nhân viên	2,236,261,516	1,003,139,651
Chi phí vật liệu bao bì	45,122,845	1,140,231,364
Chi phí khấu hao TSCĐ	675,329,844	544,682,162
Chi phí quảng cáo, khuyến mãi, hàng mẫu	1,686,795,610	1,451,442,936
Chi phí xuất hàng	9,952,510,797	9,603,851,346
Chi phí dịch vụ mua ngoài	7,153,243,242	8,859,197,698
Chi phí khác	5,894,272,260	6,000,185,031
<b>Cộng</b>	<b>27,643,536,114</b>	<b>28,602,730,188</b>

## 24. Chi phí quản lý doanh nghiệp

Chi phí quản lý doanh nghiệp	Năm nay	Năm trước
Chi phí nhân viên quản lý	76,824,012,272	64,720,131,312
Chi phí vật liệu, đồ dùng văn phòng	4,690,933,594	2,391,625,110
Chi phí khấu hao TSCĐ	5,902,100,730	6,619,097,300
Thuế, phí và lệ phí	2,621,873,398	2,453,602,286
Chi phí dự phòng	2,381,894,373	637,499,753
Chi phí dịch vụ mua ngoài	9,019,330,858	10,220,040,516
Chi phí khác	7,684,184,277	9,094,475,781
<b>Cộng</b>	<b>109,124,329,502</b>	<b>96,136,472,058</b>

## 25. Thu nhập khác

Thu nhập khác	Năm nay	Năm trước
Thu nhập do thanh lý tài sản cố định và chuyển nhượng quyền sử dụng đất	21,615,124,636	-
Thu nhập do bán phế liệu	763,606,545	-
Thu phí lưu kho, tiền điện, tiền cho thuê mặt bằng, cho thuê xe,...	2,402,927,050	-
Thu nhập do phạt vi phạm	511,500,623	-
Thu nhập từ các khoản công nợ không ai đòi	1,397,392,518	-
Thu nhập khác	805,294,962	5,588,333,336
<b>Cộng</b>	<b>27,495,846,334</b>	<b>5,588,333,336</b>

## 26. Chi phí khác

Chi phí khác	Năm nay	Năm trước
Giá trị còn lại của TSCĐ, phế liệu thanh lý, nhượng bán	21,921,493,558	-
Chi phí phạt	237,559,892	-
Chi phí sản xuất kinh doanh dở dang các dự án ngừng hoạt động	260,315,033	-
Chi phí liên quan đến việc cho thuê mặt bằng,...	433,860,735	-
Chi phí thiệt hại do bị cháy 90.25ha rừng trồng	1,793,240,170	-
Chi phí khác	1,269,627,680	2,742,734,414
<b>Cộng</b>	<b>25,916,097,068</b>	<b>2,742,734,414</b>



## 27. Lãi cơ bản trên cổ phiếu

Lãi cơ bản trên cổ phiếu	Năm nay	Năm trước
Lợi nhuận kế toán sau thuế thu nhập doanh nghiệp	11,034,974,981	40,978,789,981
Trong đó:		
- Lợi ích của cổ đông thiểu số	1,742,648,857	1,963,736,157
- Lợi nhuận sau thuế của cổ đông của Công ty mẹ	9,292,326,125	39,015,053,824
Lợi nhuận phân bổ cho cổ đông sở hữu cổ phần phổ thông của Công ty mẹ	9,292,326,125	39,015,053,824
Cổ phiếu phổ thông đang lưu hành bình quân trong kỳ	31,237,191	31,237,191
Lãi cơ bản trên cổ phiếu	<b>297</b>	<b>1,249</b>

## VII. THÔNG TIN KHÁC

### 1. Báo cáo Bộ Phận

(xem trang sau)



## 1. Báo cáo bộ phận

Nhằm phục vụ mục đích quản lý, Tập đoàn có quy mô hoạt động trên toàn quốc phân chia hoạt động của mình thành các bộ phận chính theo lĩnh vực sản xuất kinh doanh như sau:

- + Chế biến gỗ
- + Trồng rừng
- + Khác

Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2011

Đơn vị tính: triệu đồng

	Chế biến gỗ		Trồng rừng		Khác		Loại trừ		Hợp nhất	
	Năm 2011	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2010
Doanh thu thuần										
<i>Từ khách hàng bên ngoài</i>	2,994,118	2,163,046	85	3,561	4,745	1,137	-	-	2,998,948	2,167,744
<i>Giữa các bộ phận</i>	1,237,241	726,527	-	238	3,895	2,651	(1,241,136)	(729,417)	-	-
<b>Tổng cộng</b>	<b>4,231,360</b>	<b>2,889,573</b>	<b>85</b>	<b>3,799</b>	<b>8,639</b>	<b>3,788</b>	<b>(1,241,136)</b>	<b>(729,417)</b>	<b>2,998,948</b>	<b>2,167,744</b>
Kết quả hoạt động kinh doanh										
Kết quả của bộ phận	364,483	358,064	68	(858)	1,063	(151)	(3,581)	(291)	362,033	356,765
Chi phí không phân bổ	133,045	117,514	5,096	5,659	1,982	1,585	(3,355)	(18)	136,768	124,740
Lợi nhuận trước thuế, thu nhập tài chính và chi phí tài chính	231,439	240,550	(5,028)	(6,517)	(920)	(1,026)	(225)	(273)	225,265	232,025
<i>Thu nhập tài chính</i>	124,004	18,569	338	1,390	2	3	(41,667)	(2,924)	82,678	17,039
<i>Chi phí tài chính</i>	301,742	219,210	680	1,660	1,938	308	(12,214)	(13,117)	292,146	208,060
<i>Lợi nhuận khác</i>	6,014	3,414	(1,937)	(870)	(66)	29	(2,431)	273	1,580	2,845
Lãi, lỗ công ty liên kết	-	(128)	(24)	-	(358)	-	-	-	(382)	(128)
Thuế thu nhập doanh nghiệp	6,576	2,742	-	-	-	-	(617)	-	5,960	2,742
<b>Lợi nhuận sau thuế</b>	<b>53,138</b>	<b>40,454</b>	<b>(7,331)</b>	<b>(7,657)</b>	<b>(3,280)</b>	<b>(1,302)</b>	<b>(31,492)</b>	<b>10,193</b>	<b>11,035</b>	<b>40,979</b>
Lợi ích cổ đông thiểu số	4,589	3,167	(1,629)	(838)	(1,218)	(366)	-	-	1,743	1,963
<b>Lợi nhuận thuần</b>	<b>48,549</b>	<b>37,286</b>	<b>(5,703)</b>	<b>(6,819)</b>	<b>(2,062)</b>	<b>(936)</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>9,292</b>	<b>39,016</b>

	Chế biến gỗ		Trồng rừng		Khác		Loại trừ		Hợp nhất	
	Cuối năm	Đầu năm	Cuối năm	Đầu năm	Cuối năm	Đầu năm	Cuối năm	Đầu năm	Cuối năm	Đầu năm
Tài sản của bộ phận	3,742,921	2,945,805	187,531	145,509	29,097	7,671	(622,522)	(464,161)	3,337,028	2,634,824
Tài sản không phân bổ										
<b>Tổng tài sản</b>	<b>3,742,921</b>	<b>2,945,805</b>	<b>187,531</b>	<b>145,509</b>	<b>29,097</b>	<b>7,671</b>	<b>(622,522)</b>	<b>(464,161)</b>	<b>3,337,028</b>	<b>2,634,824</b>
Nợ phải trả của bộ phận	2,736,651	1,983,741	48,536	26,817	20,781	6,731	(264,350)	(177,390)	2,541,618	1,839,898
Nợ phải trả không phân bổ										
<b>Tổng nợ phải trả</b>	<b>2,736,651</b>	<b>1,983,741</b>	<b>48,536</b>	<b>26,817</b>	<b>20,781</b>	<b>6,731</b>	<b>(264,350)</b>	<b>(177,390)</b>	<b>2,541,618</b>	<b>1,839,898</b>
Chi phí mua sắm tài sản	110,432	64,702	17,566	319	5,745	1,729	-	-	133,743	66,750
Chi phí khấu hao	33,088	29,594	2,601	1,124	1,145	928	641	-	37,474	31,647

Bên cạnh những thông tin về hoạt động kinh doanh của các bộ phận dựa trên cơ cấu tổ chức hoạt động của Tập đoàn, những dữ liệu dưới đây còn trình bày các thông tin theo khu vực địa lý:

Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2011

Đơn vị tính: triệu đồng

	Bình Dương		Daklak		Phú Yên		Khác		Loại trừ		Hợp nhất	
	Năm 2011	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2010
Doanh thu thuần												
<i>Từ khách hàng bên ngoài</i>	2,034,103	1,565,591	911,727	588,170	53,118	-	-	13,983	-	-	2,998,948	2,167,744
<i>Giữa các bộ phận</i>	871,513	506,734	360,370	172,602	9,254	-	-	50,080	(1,241,136)	(729,417)	-	-
<b>Tổng cộng</b>	<b>2,905,616</b>	<b>2,072,325</b>	<b>1,272,097</b>	<b>760,772</b>	<b>62,371</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>64,063</b>	<b>(1,241,136)</b>	<b>(729,417)</b>	<b>2,998,948</b>	<b>2,167,744</b>
Kết quả hoạt động kinh doanh												
Kết quả của bộ phận	275,644	282,388	80,069	62,956	9,901	-	-	11,712	(3,581)	(291)	362,033	356,765
Chi phí không phân bổ	105,475	89,761	30,260	28,514	3,880	-	508	6,483	(3,355)	(18)	136,768	124,740
Lợi nhuận trước thuế, thu nhập tài chính và chi phí tài chính	170,169	192,627	49,810	34,442	6,021	-	(508)	5,228	(225)	(273)	225,265	232,024
<i>Thu nhập tài chính</i>	115,452	8,198	6,782	11,661	2,109	-	1	104	(41,667)	(2,924)	82,678	17,039
<i>Chi phí tài chính</i>	235,837	163,620	63,584	53,625	4,939	-	-	3,933	(12,214)	(13,117)	292,146	208,060
<i>Lợi nhuận khác</i>	5,000	2,368	421	524	(1,264)	-	(146)	(320)	(2,431)	273	1,580	2,845
<i>Lãi, lỗ công ty liên kết</i>	-	(128)	-	-	(24)	-	(358)	-	-	-	(382)	(128)
Thuế thu nhập doanh nghiệp	5,885	2,731	417	-	274	-	-	11	(617)	-	5,960	2,742
<b>Lợi nhuận sau thuế</b>	<b>48,900</b>	<b>36,714</b>	<b>(6,990)</b>	<b>(6,997)</b>	<b>1,628</b>	<b>-</b>	<b>(1,011)</b>	<b>1,068</b>	<b>(31,492)</b>	<b>10,193</b>	<b>11,035</b>	<b>40,979</b>
Lợi ích cổ đông thiểu số	3,229	2,657	(2,539)	(2,050)	1,062	-	(9)	1,356	-	-	1,743	1,963
<b>Lợi nhuận thuần</b>	<b>45,670</b>	<b>34,057</b>	<b>(4,450)</b>	<b>(4,947)</b>	<b>566</b>	<b>-</b>	<b>(1,002)</b>	<b>(288)</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>9,292</b>	<b>39,016</b>

Đơn vị tính: triệu đồng

	Bình Dương		Daklak		Phú Yên		Khác		Loại trừ		Hợp nhất	
	Cuối năm	Đầu năm	Cuối năm	Đầu năm	Cuối năm	Đầu năm	Cuối năm	Đầu năm	Cuối năm	Đầu năm	Cuối năm	Đầu năm
Các thông tin khác												
Tài sản của bộ phận	2,944,483	2,237,961	876,302	735,319	132,167	-	6,597	125,704	(622,522)	(464,161)	3,337,028	2,634,824
Tài sản không phân bổ												
<b>Tổng tài sản</b>	<b>2,944,483</b>	<b>2,237,961</b>	<b>876,302</b>	<b>735,319</b>	<b>132,167</b>	<b>-</b>	<b>6,597</b>	<b>125,704</b>	<b>(622,522)</b>	<b>(464,161)</b>	<b>3,337,028</b>	<b>2,634,824</b>
Nợ phải trả của bộ phận	2,029,564	1,390,877	704,405	578,811	70,779	-	1,220	47,600	(264,350)	(177,390)	2,541,618	1,839,898
Nợ phải trả không phân bổ												
<b>Tổng nợ phải trả</b>	<b>2,029,564</b>	<b>1,390,877</b>	<b>704,405</b>	<b>578,811</b>	<b>70,779</b>	<b>-</b>	<b>1,220</b>	<b>47,600</b>	<b>(264,350)</b>	<b>(177,390)</b>	<b>2,541,618</b>	<b>1,839,898</b>
Chi phí mua sắm tài sản	101,373	61,091	28,616	4,624	3,710	-	44	1,035	-	-	133,743	66,750
Chi phí khấu hao	22,303	18,863	12,173	10,174	1,665	-	692	2,610	641	-	37,474	31,647

Truong



## 1. CAM KẾT PHÂN CHIA LỢI NHUẬN HỢP TÁC KINH DOANH

Tại ngày 31 tháng 12 năm 2011, Công ty CP Lâm Nghiệp Trường Thành có các khoản cam kết phân chia lợi nhuận theo các hợp đồng hợp tác đầu tư như sau:

- Theo hợp đồng liên kết số 01/TTC-BQLM'ĐRAK ngày 22/10/2008 giữa Công ty và Ban Quản Lý Dự Án Rừng Phòng Hộ Núi Vọng Phu ("BQLDA") thì BQLDA đưa vào liên kết diện tích đất bao gồm nhưng không giới hạn 690,84 ha (được giao khoán cho các hộ dân theo chương trình 661) thuộc các tiểu khu 790, 786, 781, 759, 782, 762 nằm trên địa bàn hành chính của 04 xã: Cư M'ta, Ea Trang, EA M'Đoan và Cư Króa huyện M'Đrak tỉnh ĐakLak. Diện tích này sẽ đưa vào liên kết trồng rừng với Công ty cụ thể là: năm 2008 liên kết trồng mới 154,1 ha, năm 2010 liên kết trồng mới 118,7 ha, năm 2011 liên kết trồng mới 177,9 ha, năm 2012 liên kết trồng mới 139,8 ha, năm 2013 liên kết trồng mới 100,34ha. Ngoài ra, BQLDA góp không quá 20% vốn vào suất đầu tư đối với chu kỳ đầu không tính lãi suất từ nguồn vốn ngân sách Nhà nước (số vốn này BQLDA cung cấp cho Công ty), những chu kỳ tiếp theo BQLDA sẽ dùng suất lợi nhuận thu được từ rừng liên kết tiếp tục đầu tư với tỷ lệ như ban đầu. Các hộ dân sẽ là người trực tiếp tiến hành trồng, chăm sóc quản lý bảo vệ và phòng chống cháy rừng được thực hiện cụ thể thông qua hợp đồng giao khoán. Lợi nhuận sẽ được phân chia theo nguyên tắc BQLDA 40% (trong đó BQLDA 10%, người dân 30%), 60% lợi nhuận còn lại Công ty và BQLDA sẽ chia theo tỷ lệ góp vốn, tỷ lệ phân chia doanh thu từ rừng đối với cây kinh tế khác ngoài keo lai giâm hom sẽ được các bên thỏa thuận chi tiết trong các phụ lục hợp đồng nhưng Công ty không hưởng thấp hơn tỷ lệ đã nêu trên.

- Theo hợp đồng liên kết số 02/TTC-M'ĐRAK ngày 22/10/2008 giữa Công ty và Ban Quản Lý Dự Án Rừng Phòng Hộ Núi Vọng Phu ("BQLDA") thì BQLDA đưa vào liên kết diện tích đất khoảng 1.000 ha đất rừng phòng hộ, khoảng 1.200 ha đất rừng sản xuất và góp không quá 10% vốn vào suất đầu tư đối với chu kỳ đầu từ nguồn thu chỉ tiêu khai thác gỗ tự nhiên của BQLDA nếu có (số vốn góp này BQLDA cung cấp cho Công ty), những chu kỳ tiếp theo BQLDA sẽ dùng suất lợi nhuận thu được từ rừng liên kết tiếp tục đầu tư với tỷ lệ như ban đầu. Lợi nhuận sẽ được phân chia theo nguyên tắc BQLDA 10% lợi nhuận, 90% lợi nhuận còn lại Công ty và BQLDA sẽ chia theo tỷ lệ góp vốn, tỷ lệ phân chia doanh thu từ rừng đối với cây kinh tế khác ngoài keo lai giâm hom sẽ được các bên thỏa thuận chi tiết trong các phụ lục hợp đồng nhưng Công ty không hưởng thấp hơn tỷ lệ đã nêu trên.

- Theo hợp đồng liên kết số 03/TTC-CTLN M'ĐRAK ngày 22/10/2008 giữa Công ty và Công ty Lâm Nghiệp M'Đrak thì Công ty Lâm Nghiệp M'Đrak đưa vào liên kết diện tích đất 600 ha rừng phòng hộ thuộc 02 tiểu khu 797, 802 nằm trên địa bàn hành chính xã Ea Trang huyện M'Đrak tỉnh ĐakLak và tham gia quản lý, tổ chức trồng chăm sóc quản lý phòng chống cháy rừng và các hoạt động khác theo quy trình kỹ thuật của Công ty. Doanh thu có được khi kết thúc mỗi đợt tỉa thưa/khai thác sẽ được phân chia theo tỷ lệ Công ty Lâm Nghiệp M'Đrak 10% và Công ty 90%, tỷ lệ phân chia doanh thu từ rừng đối với cây kinh tế khác ngoài keo lai giâm hom sẽ được các bên thỏa thuận chi tiết trong các phụ lục hợp đồng nhưng Công ty không hưởng thấp hơn tỷ lệ đã nêu trên. Thời gian hợp đồng là 48 năm.

- Theo hợp đồng liên kết số 04/TTC-CTLN LAK ngày 12/3/2009 giữa Công ty và Công ty Lâm Nghiệp Lak thì Công ty Lâm Nghiệp M'Đrak đưa vào liên kết diện tích đất khoảng 4.800 ha và góp khoảng 1,4 tỷ đồng vào suất đầu tư đối với chu kỳ sản xuất đầu (số tiền này từ nguồn vốn đã đầu tư vào 67,6 ha rừng trồng năm 2004 tại tiểu khu 1407 - 1415), số tiền từ định giá khu rừng trồng 161 ha tại các tiểu khu 1407 - 1408 sau khi hai bên thống nhất sẽ ghi vốn bổ sung. Tỷ lệ phân chia doanh thu (bằng tiền hoặc sản phẩm gỗ) sẽ được chia theo tỷ lệ Công ty Lâm Nghiệp Lak 7% doanh thu (sau khi trừ chi phí khai thác/chi phí tỉa thưa nhưng không bao gồm các khoản thuế theo quy định và tiền thuê đất "nếu có"), 93% còn lại (sau khi trừ chi phí như trên) sẽ chia theo tỷ lệ góp vốn giữa Công ty và Công ty Lâm Nghiệp Lak, tỷ lệ phân chia doanh thu từ rừng đối với cây kinh tế khác ngoài keo lai giâm hom sẽ được các bên thỏa thuận chi tiết trong các phụ lục hợp đồng nhưng Công ty không hưởng thấp hơn tỷ lệ đã nêu trên. Thời gian hợp đồng 50 năm.

## 2. SỐ DƯ ĐẦU KỲ

Theo chuẩn mực kế toán Việt Nam hiện hành, ảnh hưởng của việc điều chỉnh hồi tố số dư đầu kỳ phát sinh từ việc: Ghi nhận tổn thất do rừng huyện Phú Hòa, tỉnh Phú Yên bị cháy (10.61ha); trích khấu hao tài sản cố định hữu hình đối với máy móc thiết bị và thiết bị quản lý, khấu hao tài sản cố định vô hình đối với quyền sử dụng đất có thời hạn lâu dài; trích bổ sung dự phòng đầu tư tài chính dài hạn; hoàn nhập dự phòng đầu tư ngắn hạn do chứng khoán thuộc quyền sở hữu của bên thứ ba, và phân loại tài khoản cần phải được điều chỉnh và công bố trên Báo cáo tài chính. Số dư trên Bảng cân đối kế toán và Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh được trình bày lại như sau:

Một số chỉ tiêu trên Bảng cân đối kế toán	Số dư 31/12/2010 đã kiểm toán	Số dư tại ngày 01/01/2011 đã điều chỉnh	Chênh lệch
<b>A. TÀI SẢN</b>			
Đầu tư ngắn hạn	16,248,800,000	14,250,000,000	(1,998,800,000)
Dự phòng giảm giá đầu tư ngắn hạn	(1,163,700,000)	-	1,163,700,000
Phải thu khác	16,458,366,156	14,317,822,522	(2,140,543,634)
Hàng tồn kho	1,358,352,828,165	1,358,138,470,786	(214,357,379)
Tài sản cố định hữu hình	399,133,452,153	397,891,798,615	(1,241,653,538)
- Nguyên giá	473,849,045,823	473,849,045,823	-
- Khấu hao lũy kế	(74,715,593,670)	(75,957,247,208)	(1,241,653,538)
Tài sản cố định vô hình	52,961,052,936	53,443,352,936	482,300,000
- Nguyên giá	58,286,067,715	57,892,367,715	(393,700,000)
- Khấu hao lũy kế	(5,325,014,779)	(4,449,014,779)	876,000,000
Xây dựng cơ bản dở dang	88,173,763,722	88,567,463,722	393,700,000
Dự phòng giảm giá đầu tư dài hạn	(1,528,773,732)	(13,755,493,732)	(12,226,720,000)
<b>Tổng cộng ảnh hưởng đến TÀI SẢN</b>	<b>1,928,635,789,400</b>	<b>1,912,853,414,849</b>	<b>(15,782,374,551)</b>
<b>TỔNG CỘNG TÀI SẢN</b>	<b>2,650,606,504,955</b>	<b>2,634,824,130,404</b>	<b>(15,782,374,551)</b>
<b>B. NGUỒN VỐN</b>			
Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	5,262,084,879	4,061,980,953	(1,200,103,926)
Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	27,519,230,994	13,965,490,356	(13,553,740,638)
Lợi ích cổ đông thiểu số	118,504,390,070	117,475,860,083	(1,028,529,987)
<b>Tổng cộng ảnh hưởng đến NGUỒN VỐN</b>	<b>151,285,705,943</b>	<b>135,503,331,392</b>	<b>(15,782,374,551)</b>
<b>TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN</b>	<b>2,650,606,504,955</b>	<b>2,634,824,130,404</b>	<b>(15,782,374,551)</b>

Một số chỉ tiêu trên bảng Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh	Năm 2010 đã kiểm toán	Năm 2010 đã được điều chỉnh	Chênh lệch
Chi phí tài chính	192,858,991,653	208,061,355,287	15,202,363,634
Chi phí quản lý doanh nghiệp	95,864,955,751	96,136,472,058	271,516,307
Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	59,194,327,196	43,720,447,255	(15,473,879,941)
Chi phí thuế TNDN hiện hành	3,985,561,200	2,741,657,274	(1,243,903,926)
Lợi nhuận sau thuế TNDN	55,208,765,996	40,978,789,981	(14,229,976,015)
- Lợi ích của cổ đông thiểu số	2,992,266,144	1,963,736,157	(1,028,529,987)
- Lợi nhuận sau thuế của cổ đông của công ty mẹ	52,216,499,852	39,015,053,824	(13,201,446,028)
Lãi cơ bản trên cổ phiếu	1,682	1,249	(433)
<b>Tổng ảnh hưởng đến Bảng Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh (lợi nhuận sau thuế TNDN của Công ty mẹ)</b>			<b>(13,201,446,028)</b>

### 3. GIẢI TRÌNH CHÊNH LỆCH TRƯỚC VÀ SAU KIỂM TOÁN CỦA BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT

Căn cứ Báo cáo tài chính hợp nhất Quý IV năm 2011 được lập ngày 15/02/2012 và Báo cáo tài chính hợp nhất năm 2011 đã được kiểm toán phát sinh những chênh lệch như sau:

	Báo cáo tài chính Quý IV năm 2011 (Lũy kế từ đầu năm)	Năm 2011 đã được kiểm toán	Chênh lệch
<b>Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ</b>	<b>359,385,562,728</b>	<b>362,033,182,117</b>	<b>2,647,619,389</b>
Doanh thu hoạt động tài chính (a)	119,858,638,390	82,677,541,453	(37,181,096,937)
Chi phí tài chính (b)	299,681,645,169	292,146,162,424	(7,535,482,745)
Chi phí bán hàng	28,257,127,213	27,643,536,114	(613,591,099)
Chi phí quản lý doanh nghiệp (c)	104,703,388,810	109,124,329,502	4,420,940,692
<b>Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh</b>	<b>46,602,039,925</b>	<b>15,796,695,530</b>	<b>(30,805,344,395)</b>
<b>Lợi nhuận khác</b>	<b>808,436,488</b>	<b>1,579,749,267</b>	<b>771,312,779</b>
Phần lợi nhuận (lỗ) trong công ty liên kết, liên doanh	(958,029,248)	(381,884,350)	576,144,898
<b>Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế</b>	<b>46,452,447,165</b>	<b>16,994,560,447</b>	<b>(29,457,886,719)</b>
Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hiện hành	5,619,376,886	6,576,271,717	956,894,831
Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hoãn lại	(792,755,303)	(616,686,251)	176,069,052
<b>Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp</b>	<b>41,625,825,582</b>	<b>11,034,974,981</b>	<b>(30,590,850,601)</b>

(a) Giảm khoản doanh thu tài chính trong năm phát sinh từ hợp đồng liên doanh tương ứng với phần vốn góp của Công ty vào liên doanh với số tiền 36.525.228.246 đồng chưa thực hiện khi hợp nhất và giảm khác 655.858.691 đồng.

(b) Chi phí tài chính giảm do hoàn nhập dự phòng giảm giá đầu tư tài chính dài hạn vào các Công ty con, Công ty liên kết, liên doanh khi hợp nhất báo cáo tài chính với số tiền 8.452.392.471 đồng và tăng chi phí tài chính khác 916.909.706 đồng.

(c) Trích lập bổ sung dự phòng phải thu khó đòi phát sinh tại Công ty CP Trồng rừng Trường Thành với số tiền là 2.106.887.481 đồng, tại Công ty CP Chế biến Gỗ Trường Thành là 609.691.952 đồng và tăng khác 1.704.361.259 đồng.

#### 4. SỰ KIỆN PHÁT SINH SAU NGÀY KẾT THÚC NĂM TÀI CHÍNH

Tập đoàn không có bất kỳ sự kiện trọng yếu nào phát sinh sau ngày lập Bảng cân đối kế toán đòi hỏi phải thực hiện những điều chỉnh hay công bố trên Báo cáo tài chính.

*Bình Dương, ngày 31 tháng 3 năm 2012*

**NGƯỜI LẬP BIỂU**



**ĐỖ NGỌC NAM**

**KẾ TOÁN TRƯỞNG**



**NGUYỄN VĂN HẬU**

**TỔNG GIÁM ĐỐC**



**VÕ TRƯỜNG THÀNH**

*Truong*

# **Ý KIẾN CỦA KIỂM TOÁN & BAN KIỂM SOÁT**



## PHẦN 8

# Ý KIẾN CỦA KIỂM TOÁN & BAN KIỂM SOÁT

## 1. KIỂM TOÁN ĐỘC LẬP



CÔNG TY KIỂM TOÁN DFK VIỆT NAM  
DFK VIETNAM AUDITING COMPANY

Office in Ho Chi Minh City  
No. 38/8 Lam Son, Tan Binh District T. 848 6296 8684  
No. 426 Cao Thang, District 10 T. 848 3868 3306  
Office in Hanoi Level 25, M3M4 Building, 91 Nguyen Chi  
Thanh, Dong Da T. 844 6266 3006 www.dfk.com.vn

Số: 75/BCKTHN

### BÁO CÁO KIỂM TOÁN

về báo cáo tài chính hợp nhất cho năm tài chính kết thúc vào ngày 31 tháng 12 năm 2011 của Công ty Cổ phần Tập đoàn Kỹ nghệ Gỗ Trường Thành và các Công ty con

Kính gửi: **HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ VÀ BAN TỔNG GIÁM ĐỐC  
CÔNG TY CỔ PHẦN TẬP ĐOÀN KỸ NGHỆ GỖ TRƯỜNG THÀNH**

Chúng tôi đã kiểm toán Báo cáo tài chính hợp nhất của Công ty Cổ phần Tập đoàn Kỹ nghệ Gỗ Trường Thành (“Công ty”) và các Công ty con (“Nhóm Công ty”) bao gồm Bảng cân đối kế toán hợp nhất tại ngày 31/12/2011, Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất, Báo cáo lưu chuyển tiền tệ hợp nhất và Thuyết minh Báo cáo tài chính hợp nhất cho năm tài chính kết thúc ngày 31/12/2011, được lập ngày 31 tháng 3 năm 2012, từ trang 06 đến trang 38 kèm theo.

Báo cáo tài chính hợp nhất cho năm tài chính kết thúc ngày 31/12/2010 đã được kiểm toán bởi Công ty TNHH Kiểm toán DTL, được lập ngày 18/6/2011 với ý kiến chấp nhận toàn phần.

#### **Trách nhiệm của Ban Tổng Giám đốc đối với Báo cáo tài chính hợp nhất**

Ban Tổng Giám đốc Công ty chịu trách nhiệm lập, trình bày trung thực và hợp lý báo cáo tài chính hợp nhất của Nhóm Công ty theo Chuẩn mực kế toán Việt Nam, Chế độ kế toán Việt Nam và các quy định pháp lý có liên quan tại Việt Nam. Trách nhiệm này bao gồm: thiết kế, thực hiện và duy trì hệ thống kiểm soát nội bộ liên quan tới việc lập và trình bày báo cáo tài chính hợp nhất không có sai sót trọng yếu do gian lận hoặc nhầm lẫn; chọn lựa và áp dụng các chính sách kế toán thích hợp; và thực hiện các ước tính kế toán hợp lý đối với từng trường hợp.

#### **Trách nhiệm của Kiểm toán viên**

Trách nhiệm của chúng tôi là đưa ra ý kiến về Báo cáo tài chính hợp nhất dựa trên kết quả của cuộc kiểm toán.

Chúng tôi đã tiến hành kiểm toán theo các Chuẩn mực Kiểm toán Việt Nam. Các chuẩn mực này yêu cầu chúng tôi phải tuân thủ các quy tắc đạo đức nghề nghiệp, phải lập kế hoạch và thực hiện công việc kiểm toán để đạt được sự đảm bảo hợp lý rằng Báo cáo tài chính hợp nhất của Nhóm Công ty không còn chứa đựng những sai sót trọng yếu.

Công việc kiểm toán bao gồm thực hiện các thủ tục nhằm thu thập các bằng chứng kiểm toán về các số liệu và các thuyết minh trên báo cáo tài chính hợp nhất. Các thủ tục kiểm toán được lựa chọn dựa trên xét đoán chuyên môn của kiểm toán viên về rủi ro có sai sót trọng yếu trong báo cáo tài chính hợp nhất do gian lận hay nhầm lẫn. Khi thực hiện đánh giá các rủi ro này, kiểm toán viên đã xem xét hệ thống kiểm soát nội bộ của Công ty liên quan đến việc lập và trình bày báo cáo tài chính hợp nhất một cách trung thực, hợp lý nhằm thiết kế các thủ tục kiểm toán phù hợp với tình hình thực tế, tuy nhiên không nhằm mục đích đưa ra ý kiến về hiệu quả của hệ thống kiểm toán nội bộ của đơn vị. Việc kiểm toán cũng bao gồm việc đánh giá các chính sách kế toán đã được áp dụng và tính hợp lý của các ước tính quan trọng của Ban Giám đốc cũng như đánh giá việc trình bày tổng thể báo cáo tài chính hợp nhất.

Chúng tôi tin tưởng rằng các bằng chứng kiểm toán mà chúng tôi đã thu thập được là đầy đủ và thích hợp để làm cơ sở cho chúng tôi đưa ra ý kiến kiểm toán.

### **Ý kiến của kiểm toán viên:**

Theo ý kiến của chúng tôi, các Báo cáo tài chính hợp nhất đính kèm theo đã phản ánh trung thực và hợp lý, trên khía cạnh trọng yếu, tình hình tài chính của Công ty Cổ phần Tập đoàn Kỹ nghệ Gỗ Trường Thành và các Công ty con tại ngày 31/12/2011, cũng như kết quả hoạt động kinh doanh và tình hình lưu chuyển tiền tệ của năm tài chính kết thúc ngày 31/12/2011 và được lập phù hợp với chuẩn mực, chế độ kế toán Việt Nam hiện hành và các quy định pháp lý có liên quan.

**P. GIÁM ĐỐC**



**NGUYỄN VĂN TUYẾN**

Chứng chỉ KTV số: Đ.0111/KTV

Công ty TNHH Kiểm toán DFK Việt Nam

Thành phố Hồ Chí Minh, ngày 31 tháng 3 năm 2012

**KIỂM TOÁN VIÊN**

**HỒ ĐẮC HIẾU**

Chứng chỉ KTV số: 0458/KTV



## 2. KIỂM TOÁN NỘI BỘ

Trong năm 2011, Ban Kiểm toán nội bộ đã thực hiện việc kiểm toán báo cáo tài chính hàng Quý, 6 tháng và cả năm 2011 đối với tất cả các Công ty trong Tập đoàn TTF. Các báo cáo tài chính năm 2011 của các Công ty trong Tập đoàn TTF được lập phù hợp với các chuẩn mực Kế toán Việt Nam và các qui định hiện hành. Xét trên mọi phương diện trọng yếu số liệu phản ánh trên Báo cáo tài chính năm 2011 đã kiểm toán của các Công ty trong Tập đoàn TTF đã được thể hiện đầy đủ, kịp thời, rõ ràng, trung thực và hợp lý.

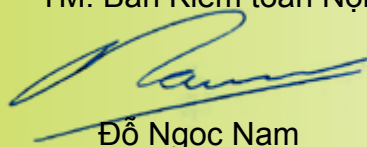
Việc chênh lệch số liệu báo cáo tài chính hợp nhất trước và sau kiểm toán nguyên nhân là do nghiệp vụ phát sinh thu nhập từ nghiệp vụ góp vốn của TTF trong liên doanh với OJI là nghiệp vụ rất mới lạ và chưa có tiền lệ trước đây ở Việt Nam vì vậy ngay từ đầu Kế toán trưởng và Trưởng ban Kiểm toán nội bộ đã không nhận biết đầy đủ về cách hạch toán nghiệp vụ này mặc dù chúng tôi cũng đã tham khảo với các đồng nghiệp tại nhiều Công ty kiểm toán và nhận được câu trả lời là chúng tôi vẫn được ghi nhận toàn bộ là thu nhập có được trong năm 2011. Tuy nhiên khi thực tế kiểm tra đầy đủ các hồ sơ chứng từ, và dựa theo thông tư 244/2009TT-BTC ngày 31/12/2009 và Thông tư 161/2007/TT-BTC ngày 31/12/2007 có qui định cụ thể về việc lập báo cáo tài chính hợp nhất và theo nội dung của các chuẩn mực liên quan thì các kiểm toán viên của DFK khẳng định rằng khoản thu nhập phát sinh từ việc TTF liên doanh với OJI chỉ được ghi nhận theo tỉ lệ 49% vốn góp từ phía OJI (làm cho lợi nhuận giảm tương ứng 36.525.228.246 đồng), 51% thu nhập còn lại sẽ được phân bổ đều cho các năm về sau.

Ban Kiểm toán nội bộ nhận thấy hệ thống kiểm soát nội bộ của TTF được thiết lập với đầy đủ các qui trình thiết thực áp dụng trong thực tế nhằm đáp ứng được mục tiêu kiểm soát rủi ro, đảm bảo sự tuân thủ các qui định của pháp luật và nội bộ TTF trong quá trình hoạt động. Và hệ thống này đang được thực hiện một cách hiệu quả và hợp lý.

Ban Lãnh đạo Công ty TTF luôn quan tâm hoàn thiện hệ thống kiểm soát nội bộ đáp ứng với yêu cầu phát triển ngày càng lớn mạnh của mình. Cụ thể, thực hiện công tác đánh giá nội bộ và đào tạo huấn luyện CBCNV luôn được thực hiện định kỳ hàng Quý, Công tác quản trị rủi ro đến từng đơn hàng, công tác kiểm tra giám sát thường xuyên được cải tiến liên tục,...

Năm 2012 Ban Kiểm toán nội bộ sẽ tập trung tăng cường các hoạt động kiểm tra chặt chẽ việc thực thi các nghị quyết của HĐQT về việc giảm hàng tồn kho, cấu trúc lại các nguồn vốn vay,... tại các Công ty trong toàn Tập đoàn TTF nhằm giảm chi phí lãi vay đáng kể vốn làm giảm đi lợi nhuận rất nhiều của TTF trong 2011.

Ngày 26 tháng 3 năm 2012  
TM. Ban Kiểm toán Nội bộ



Đỗ Ngọc Nam

### 3. BAN KIỂM SOÁT

#### **Căn cứ:**

- Luật Doanh nghiệp của nước Cộng hòa Xã hội Chủ nghĩa Việt Nam;
- Chức năng nhiệm vụ của Ban Kiểm soát quy định tại Điều lệ Công ty;
- Báo cáo tài chính năm 2011 đã được kiểm toán bởi Công ty TNHH DFK;
- Kết quả hoạt động kiểm tra, giám sát của BKS năm 2011.

Ban Kiểm soát Công ty Cổ phần Tập đoàn Kỹ nghệ Gỗ Trường Thành xin báo cáo trước Đại hội Đồng Cổ đông kết quả kiểm tra, giám sát các mặt hoạt động của Công ty trong năm 2011 như sau:

#### **I. HOẠT ĐỘNG CỦA BAN KIỂM SOÁT**

Ban kiểm soát đã tiến hành hoạt động kiểm tra, giám sát việc tuân thủ các quy định của Luật Doanh nghiệp, Điều lệ Tổ chức và Hoạt động của Công ty, Quy chế Quản trị Công ty, Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông năm 2011..., cụ thể như sau:

- Rà soát các quy trình trọng yếu của Công ty.
- Tham gia các buổi họp của Hội đồng quản trị, kiểm tra giám sát việc triển khai các nghị quyết của ĐHĐCĐ đối với HĐQT, Ban Tổng giám đốc.
- Kiểm soát tài chính: Phối hợp với bộ phận kiểm toán nội bộ và đơn vị kiểm toán thực hiện việc kiểm tra, kiểm soát tính hợp lý, hợp lệ trong việc ghi chép sổ sách kế toán và lập các báo cáo tài chính 6 tháng, cả năm, nhằm đánh giá tính hợp lý của các số liệu tài chính. Tìm hiểu các vấn đề phát sinh trong quá trình soát xét và kiểm toán BCTC.
- Giám sát việc thực thi pháp luật của Công ty.
- Thường xuyên theo dõi các thông tin về hoạt động sản xuất kinh doanh, các thông tin bất thường ảnh hưởng đến hoạt động của Công ty.

Trong năm, Ban kiểm soát đã họp định kỳ 6 tháng một lần và thường xuyên trao đổi thông tin qua email, điện thoại để kịp thời nắm bắt các hoạt động của Công ty.

#### **II. KẾT QUẢ RÀ SOÁT CÁC QUY TRÌNH HOẠT ĐỘNG**

- Các quy trình đã rà soát: Quản lý công nợ; Xuất nhập kho vật tư, thành phẩm, nguyên liệu; Tính giá; Bán hàng nội địa; Bán hàng xuất khẩu; Quy định mua bán trong nội bộ tập đoàn.
- Đánh giá: Công ty đã xây dựng tương đối đầy đủ, chặt chẽ các quy trình trọng yếu cho hoạt động sản xuất kinh doanh, tuy nhiên cần lưu ý một số vấn đề như sau:
  - + Hầu hết các quy trình đều được xây dựng trước đây 5 năm (từ năm 2007), do đó Công ty cần rà soát, cập nhật và điều chỉnh (trong trường hợp cần thiết) cho phù hợp với quy mô và hoạt động hiện tại của Công ty.
  - + Quy trình xuất nhập kho: còn thiếu các quy định cụ thể về việc xử lý lỗi phát sinh trong quá trình xuất nhập kho.

+ Quy định mua bán nội bộ: Đối với quy định mua, bán hàng thành phẩm trong nội bộ Tập đoàn – các tỷ lệ giá mua bán so với giá trên PI, tỷ lệ phải trả cho các chi phí bán hàng, tiếp thị, thương hiệu, dịch vụ... cần được rà soát tối thiểu 1 năm một lần và điều chỉnh trong trường hợp cần thiết.

### III. KẾT QUẢ GIÁM SÁT HOẠT ĐỘNG CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ, BAN ĐIỀU HÀNH

- HĐQT và Ban TGD đã tuân thủ đầy đủ các quy định của pháp luật trong công tác quản trị, điều hành toàn bộ các mặt hoạt động của Công ty. Các thành viên HĐQT, Ban TGD và các cán bộ quản lý đã thực hiện đúng chức năng, nhiệm vụ được giao theo quy định của Luật Doanh Nghiệp, Điều lệ Công ty.
- HĐQT và Ban điều hành đã thực hiện tốt công tác báo cáo và công bố thông tin theo quy định của pháp luật, đồng thời có những công bố thông tin bất thường kịp thời, như tình hình cháy 99 ha rừng bạch đàn và keo lá tràm của CTCP Trường Thành Xanh, Liên doanh trồng rừng với Công ty Oiji tại Phú Yên..., góp phần nâng cao tính minh bạch trong quản trị điều hành.
- Trong năm 2011, các nghị quyết, quyết định của HĐQT đều tập trung vào việc triển khai Nghị quyết của ĐHĐCĐ, tuy nhiên kết quả đạt được vẫn còn một số hạn chế. Đánh giá việc thực hiện nghị quyết ĐHĐCĐ và kế hoạch kinh doanh năm 2011

Nghị quyết ĐHĐCĐ 2011	Thực hiện	Đánh giá
<p><b>Điều 4:</b> Kế hoạch kinh doanh năm 2011.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Doanh số hợp nhất trên 2,400 tỷ đồng.</li> <li>• LNST cho mảng chế biến gỗ là 71.6 tỷ đến 81.6 tỷ đồng;</li> <li>• LNST hợp nhất đạt từ 118.6 tỷ đến 128.6 tỷ đồng.</li> <li>• EPS đạt trên 3,000đ/CP.</li> <li>• Chiến lược và kế hoạch dài hạn: luôn tập trung trên 70% các nguồn lực cho ngành nghề cốt lõi của Công ty là trồng rừng và chế biến gỗ.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Doanh số hợp nhất đạt 2,999 tỷ đồng, vượt 25% so với kế hoạch.</li> <li>• Lợi nhuận sau thuế hợp nhất chỉ đạt 11 tỷ đồng, tương đương 9.3% so với kế hoạch.</li> <li>• EPS đạt 297đ/CP.</li> <li>• Công ty tiếp tục tập trung vào ngành nghề cốt lõi, tạm giãn tiến độ của các dự án BĐS.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Không hoàn thành kế hoạch của ĐHĐCĐ về lợi nhuận sau thuế.</li> </ul>

Nghị quyết ĐHĐCĐ 2011	Thực hiện	Đánh giá
<p><b>Điều 5:</b> Sáp nhập một số công ty trong tập đoàn.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• TTBD1, TTBD2, TTBD3</li> <li>• TTDL1, TTDL2.</li> <li>• TTP và TTC.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Đơn vị tư vấn BVSC đã thực hiện việc đánh giá và định giá sáp nhập TTBD2 và Công ty mẹ, tuy nhiên HĐQT hai bên chưa thỏa thuận và thống nhất được tỷ lệ chuyển đổi.</li> <li>• Tạm lùi việc sáp nhập TTDL1, TTDL2 và TTP, TTC.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Đã triển khai theo nghị quyết của ĐHĐCĐ tuy nhiên chưa thực hiện được do các nguyên nhân khách quan.</li> </ul>
<p><b>Điều 6:</b> Thù lao của HĐQT và Ban kiểm soát năm 2011.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Thù lao Hội đồng Quản trị: ≤ 700.000.000 VND.</li> <li>• Thù lao Ban kiểm soát: ≤ 100.000.000 VND.</li> </ul>	<p>Mức chi trả thù lao dự kiến cho năm 2011 như sau:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Thù lao HĐQT: 592 triệu đồng.</li> <li>• Thù lao BKS: 84 triệu đồng</li> </ul>	<p>Thực hiện đúng theo nghị quyết ĐHĐCĐ.</p>
<p><b>Điều 8:</b> Ủy quyền cho HĐQT chọn công ty kiểm toán năm 2011 trong số một trong 04 đơn vị: DFK, DTL, A&amp;C, PFK</p>	<p>Công ty Kiểm toán được lựa chọn là DFK.</p>	<p>Thực hiện đúng theo nghị quyết ĐHĐCĐ.</p>
<p><b>Điều 9:</b> Thống nhất thông qua trích lập các Quỹ và chia cổ tức năm 2010:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Trích quỹ khen thưởng phúc lợi 5%.</li> <li>• Chia cổ tức bằng cổ phiếu 5%.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Đã thực hiện việc trích quỹ khen thưởng phúc lợi và chia cổ tức bằng cổ phiếu tỷ lệ 5%.</li> </ul>	<p>Thực hiện đúng theo nghị quyết ĐHĐCĐ.</p>
<p><b>Điều 10:</b> Kế hoạch phát hành 9,5 triệu cổ phiếu hoặc trái phiếu/trái phiếu chuyển đổi (có giá trị tương đương).</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Phương án phát hành cho cổ đông hiện hữu không thực hiện được do sự suy giảm của giá cổ phiếu TTF.</li> <li>• HĐQT và BDH đã xúc tiến việc tìm đối tác để phát hành theo hướng TP hoặc TPCĐ, tuy nhiên chưa đạt được kết quả.</li> </ul>	<p>Đã triển khai theo nghị quyết của ĐHĐCĐ tuy nhiên chưa thực hiện được do các nguyên nhân khách quan.</p>

## IV. KẾT QUẢ GIÁM SÁT VỀ TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH

*Về công tác kế toán, kiểm toán nội bộ:*

- Sổ sách kế toán được lập và lưu trữ đúng theo quy định về kế toán. Các số liệu kế toán được hạch toán đầy đủ, rõ ràng, phản ánh trung thực tình hình tài chính của Công ty.
- Trong năm, bộ phận Kiểm toán nội bộ hoạt động tích cực, góp phần hỗ trợ cho Ban điều hành thực hiện công tác kiểm tra, giám sát các hoạt động của Công ty. Tuy nhiên hoạt động của bộ phận Kiểm toán nội bộ chưa tách bạch hoàn toàn khỏi công tác tài chính kế toán ví dụ như trong việc lập BCTC hợp nhất của Tập đoàn; Do đó chưa phát huy hết được tính độc lập, vai trò kiểm tra, giám sát của bộ phận Kiểm toán nội bộ.

*Về báo cáo tài chính kiểm toán:*

- BCTC kiểm toán năm 2010: Công ty đã thực hiện đầy đủ nghĩa vụ hợp nhất báo cáo tài chính năm 2010 của toàn bộ các công ty con theo yêu cầu của UBCK.
- BCTC kiểm toán năm 2011:  
+ Đơn vị kiểm toán DFK đã điều chỉnh hồi tố lại số dư đầu kỳ của một số khoản mục trong đó chủ yếu phát sinh từ việc: (1) điều chỉnh một số khoản mục liên quan đến việc ghi nhận tổn thất do 10.61 ha rừng huyện Phú Hòa, tỉnh Phú Yên bị cháy; (2) Trích dự phòng bổ sung giảm giá đầu tư dài hạn cho khoản đầu tư vào nông trường Sông Hậu là 12,2 tỷ đồng – do thời điểm lập BCTC 2010, Công ty Kiểm toán DTL chưa có đủ cơ sở trích lập dự phòng (BCTC 2010 của Nông Trường Sông Hậu được gửi đến cổ đông vào cuối quý II-2011).
- + Ban Kiểm soát nhất trí với ý kiến của đơn vị kiểm toán độc lập DFK: Báo cáo tài chính của Công ty mẹ và hợp nhất đã phản ánh trung thực và hợp lý, trên khía cạnh trọng yếu, tình hình tài chính của CTCP Tập đoàn Kỹ nghệ Gỗ Trường Thành tại ngày 31/12/2011, cũng như kết quả hoạt động kinh doanh và tình hình lưu chuyển tiền tệ của năm tài chính kết thúc ngày 31/12/2011 và được lập phù hợp với chuẩn mực, chế độ kế toán Việt Nam hiện hành và các quy định pháp lý có liên quan. Một số chỉ tiêu cơ bản như sau:

Chỉ tiêu	Công ty mẹ	Hợp nhất
Doanh thu	2,361,998	2,998,948
LNTT	48,029	16,995
LNST	43,640	11,036
Tổng tài sản	2,314,836	3,337,027
Vốn chủ sở hữu	717,570	685,565

Lợi nhuận trước thuế hợp nhất 2011 sau kiểm toán chênh lệch giảm 29.5 tỷ đồng so với báo cáo hợp nhất quý IV chủ yếu là do ghi nhận giảm doanh thu tài chính trong năm phát sinh từ hợp đồng liên doanh trồng rừng Oiji với số tiền giảm là 36.53 tỷ đồng (theo quy định tại điều 22.2 Thông tư 244/2009/TT-BTC). Số tiền trên được ghi nhận vào doanh thu chưa thực hiện của năm 2011 và sẽ phân bổ vào doanh thu thực hiện trong vòng 20 năm kể từ năm 2011.

Về tình hình tài chính:

Chỉ tiêu tài chính	Hợp nhất		Công ty mẹ	
	2010	2011	2010	2011
<b>I. Khả năng thanh toán</b>				
Khả năng thanh toán hiện hành	1.14	1.06	1.18	1.08
Khả năng thanh toán nhanh	0.35	0.37	0.45	0.46
<b>II. Hiệu quả hoạt động</b>				
Kỳ thu tiền bình quân	94	80	122	103
Số ngày tồn kho bình quân	254	206	181	166
Kỳ trả tiền bình quân	66.96	51.68	26.77	23.96
<b>III. Cơ cấu vốn</b>				
Nợ phải trả/tổng nguồn vốn	69%	76%	62%	69%
Nợ vay/vốn chủ sở hữu	234%	280%	148%	183%
<b>IV. Chỉ tiêu tăng trưởng</b>				
Tăng trưởng doanh thu	10.06%	38.34%	27.95%	-0.02%
Tăng trưởng lợi nhuận trước thuế	44.38%	-61.13%	29.45%	5.28%
Tăng trưởng lợi nhuận sau thuế	59.44%	-73.07%	44.08%	4.37%
<b>V. Chỉ tiêu về chi phí</b>				
Giá vốn/doanh thu	83.54%	87.93%	86.64%	91.11%
Chi phí bán hàng/doanh thu	1.32%	0.92%	0.82%	0.69%
Chi phí quản lý/doanh thu	4.43%	3.64%	3.05%	2.72%
Chi phí tài chính/doanh thu	9.60%	9.74%	7.99%	8.22%

Chỉ tiêu tài chính	Hợp nhất		Công ty mẹ	
	2010	2011	2010	2011
<b>VI. Hệ số về khả năng sinh lời</b>				
Biên lợi nhuận gộp	16.46%	12.07%	13.36%	8.89%
LNTT/doanh thu	2.02%	0.57%	2.01%	2.03%
ROA	1.55%	0.33%	1.77%	1.89%
ROE	5.93%	1.61%	4.67%	6.08%
<b>VII. Đánh giá thu nhập</b>				
Thu nhập trên cổ phần (EPS) (*)	1,249	297	1,008	1,396
Book value (**)	22,116	21,938	21,590	22,962

(\*) LNST/số lượng cổ phần lưu hành.tại 31/12

(\*\*)VCSH/số lượng cổ phần lưu hành.tại 31/12

● **Rủi ro về tài chính:**

+ Tình trạng tích trữ tồn kho đã được cải thiện phần nào, thể hiện rõ ở sự sụt giảm của số ngày tồn kho bình quân, tuy nhiên chỉ số này vẫn đang ở mức cao. Hơn nữa giá trị tồn kho vẫn tiếp tục tăng với số dư tại ngày 31/12/2011 là 1665 tỷ đồng (trong đó nguyên vật liệu là hơn 1106 tỷ đồng), tăng 315 tỷ đồng so với năm 2010 (theo số liệu hợp nhất).

+ Dòng tiền từ hoạt động kinh doanh tiếp tục âm 274 tỷ đồng trong năm 2011 và được tài trợ chủ yếu bằng nợ vay.

▶ Nợ vay tiếp tục tăng cả về giá trị tuyệt đối lẫn tương đối tạo ra gánh nặng rất lớn cho hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty, nhất là trong bối cảnh lãi suất tín dụng tiếp tục duy trì ở mức cao và một số ngân hàng thắt chặt cho vay.

▶ Khó khăn về ngân lưu => rủi ro về thanh khoản tăng cao.

● Hiệu quả hoạt động kinh doanh: có xu hướng sụt giảm chủ yếu do (1) Chi phí đầu vào tăng cao trong khi giá bán chưa tăng được theo tương ứng do đó tỷ lệ lợi nhuận biên giảm; (2) Gánh nặng chi phí tài chính quá lớn.

**V. KHUYẾN NGHỊ**

Trên cơ sở các nội dung đã thực hiện kiểm tra, giám sát trong năm 2011, Ban kiểm soát có một số kiến nghị như sau:


● Công ty cần rà soát, sửa đổi các quy trình trọng yếu như đã nêu trong phần II.

● Cần nâng cao vai trò của bộ phận Kiểm toán nội bộ, tách bạch hoàn toàn hoạt động của bộ phận này khỏi các công tác tài chính kế toán, đặc biệt là trong việc lập báo cáo tài chính hợp nhất, để tăng khả năng kiểm soát độc lập của bộ phận này, góp phần hỗ trợ tốt nhất cho Ban điều hành Công ty.

- Các rủi ro về tài chính ngày càng hiện hữu, trong khi hiệu quả kinh doanh hoạt động cốt lõi đang có xu hướng giảm sút, vì vậy Công ty cần áp dụng các biện pháp cần thiết để cải thiện hoạt động sản xuất kinh doanh. Một số khuyến nghị cụ thể như sau:
  - + Duy trì doanh số ở mức hợp lý (không tăng trưởng) – nhằm đảm bảo thực hiện được mục tiêu giảm hàng tồn kho.
  - + Cần quyết tâm thực hiện mục tiêu giảm hàng tồn kho chậm luân chuyển, kể cả trường hợp chấp nhận giảm giá bán, để khơi thông nguồn vốn. Đồng thời tính toán lại mức tồn kho hợp lý về nguyên vật liệu, bán thành phẩm... cho các sản phẩm hiện hữu, cắt giảm tối đa việc đọng vốn do hàng tồn kho.
  - + Rà soát toàn bộ lại các đơn hàng/khách hàng, từ đó tiến hành sàng lọc để xác định và phát triển các đơn hàng có thời gian thu hồi vốn tốt.
  - + Cơ cấu một phần nợ vay ngắn hạn sang trung hạn để giảm áp lực về ngân lưu.
  - + Đặt các mục tiêu cụ thể về việc cắt giảm mức âm của dòng tiền từ hoạt động sản xuất kinh doanh.
  - + Đặt các mục tiêu cụ thể về việc cắt giảm mức âm của dòng tiền từ hoạt động sản xuất kinh doanh.
  - + Sớm thu hồi các khoản cho vay ngắn hạn đồng thời dẫn tiến độ thực hiện các khoản đầu tư dài hạn để giảm gánh nặng cho ngân lưu.
  
- Một số vấn đề khác:
  - + Giải quyết dứt điểm quyền việc nhận chuyển nhượng quyền sử dụng đối với 10,320m<sup>2</sup> đất tại Thị xã Dĩ An, Tỉnh Bình Dương của ông Phạm Hoài Nam (đã ứng trước tiền mua đất 32.5 tỷ đồng/trên tổng số 33.5 tỷ đồng từ năm 2008)
  - + Sớm hoàn tất việc xây dựng nhà kho tại Tân Uyên, Bình Dương để đảm bảo hàng tồn kho ngoài bãi có nơi lưu trữ phù hợp, tránh ảnh hưởng đến chất lượng hàng tồn kho.

**Ngày 17 tháng 4 năm 2012**

**TM. Ban Kiểm soát**



**Nguyễn Minh Thanh**





*Truong*

# **CÁC CÔNG TY CÓ LIÊN QUAN**



## PHẦN 9

# CÁC CÔNG TY CÓ LIÊN QUAN

### 1. CÔNG TY NẴM GIỮ QUYỀN GÓP VỐN TRÊN 50% VỐN CỔ PHẦN CỦA CÁC CÔNG TY SAU TẠI THỜI ĐIỂM 31/12/2011

Tên công ty	Địa chỉ	Vốn điều lệ	Tỷ lệ theo Giấy CNĐKKD	Tỷ lệ theo vốn đã góp thực tế
Công ty CP Trường Thành (TTDL 1)	Km 86, QL 14, xã Ea Ral, huyện Ea H'leo, tỉnh ĐakLak	30,000,000,000	70.00%	70.00%
Công ty CP Chế biến Gỗ Trường Thành (TTDL 2)	Thôn 05, xã Ea Ral, huyện Ea H'leo, tỉnh ĐakLak	28,000,000,000	70.00%	70.00%
Công ty CP Chế biến Gỗ Trường Thành (TTBD 2)	KP 7, thị trấn Tân Uyên, huyện Tân Uyên, tỉnh Bình Dương	126,239,000,000	64.16%	64.16%
Công ty CP Ván Công nghiệp Trường Thành (TTBD 3)	KP 4, thị trấn Tân Uyên, huyện Tân Uyên, tỉnh Bình Dương	56,470,000,000	51.00%	100.00%
Công ty CP Lâm nghiệp Trường Thành (TTC)	35 Quang Trung, P. Thống Nhất, TP.Buôn Mê Thuột, tỉnh Đaklak	60,000,000,000	99.33%	99.96%
Công ty CP Công nghiệp Gỗ Trường Thành (TTI)	C8, KCN Hòa Hiệp, huyện Đông Hòa, tỉnh Phú Yên	100,000,000,000	24.00%	68.52%
Công ty CP Trường Thành Xanh (TTG)	81 Nguyễn Tất Thành, P.2, TP Tuy Hòa, tỉnh Phú Yên	100,000,000,000	60.00%	99.99%
Công ty TNHH Kỹ Nghệ Gỗ Trường Thành (TTTĐ)	Đào Trinh Nhất, KP 01, P.Linh Tây, Q.Thủ Đức, Tp. HCM	25,000,000,000	45.60%	97.50%
Công ty CP Lâm nghiệp Trường Thành Đăknông (TTDN)	204 Trần Hưng Đạo, P.Nghĩa Thành, thị xã Gia Nghĩa, tỉnh Đăk Nông	60,000,000,000	96.00%	99.29%
Công ty TNHH Trồng Rừng Trường Thành OJI (TTO)	81 Nguyễn Tất Thành, P.2, Tp. Tuy Hòa, tỉnh Phú Yên	7,018,000.00 USD	51.00%	51.00%

*Nguồn: Báo cáo tài chính hợp nhất năm 2011 của TTF được DFK kiểm toán*

## 2. CÔNG TY CÓ TRÊN 50% VỐN CỔ PHẦN/VỐN GÓP DO TỔ CHỨC, CÔNG TY KHÁC NĂM GIỮ

Không có

## 3. TÌNH HÌNH ĐẦU TƯ VÀO CÁC CÔNG TY CÓ LIÊN QUAN

Đã hoàn tất góp vốn đầu tư vào các công ty con và liên kết. Trong một số trường hợp thì tỷ lệ theo vốn đã góp theo thực tế vượt mức đăng ký do các cổ đông còn lại chưa góp đủ vốn

## 4. TÓM TẮT VỀ HOẠT ĐỘNG VÀ TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH CỦA CÁC CÔNG TY LIÊN QUAN TRONG NĂM 2011

Đơn vị tính: tỷ đồng

TT	Tên công ty	Doanh thu	Lợi nhuận ròng	Tổng Tài sản	Nợ phải trả	Vốn Chủ sở hữu
1	Công ty Cổ phần Chế biến Gỗ Trường Thành (TTBD2)	519	9,0	489	337	152
2	Công ty Cổ phần Công nghiệp Gỗ Trường Thành (TTI)	62,8	3,4	66,4	45,6	20,8
3	Công ty Cổ phần Trường Thành (TTDL1)	602	1,84	424,3	389,5	34,8
4	Công ty Cổ phần Chế biến gỗ Trường Thành (TTDL2)	662	(0,83)	302,6	271,2	31,4
5	Công ty TNHH Kỹ nghệ Gỗ Trường Thành (TTTTĐ)	0	(0,26)	5,1	0,7	4,4
6	Công ty Cổ phần Ván Công nghiệp Trường Thành (TTBD3)	32,5	(3,73)	140,6	95,4	45,2
7	Công ty Cổ phần Lâm nghiệp Trường Thành (TTC)	0,05	(2,18)	54,34	6,06	48,28
8	Công ty Cổ phần Trường Thành Xanh (TTG)	0	(1,72)	65,8	25,2	40,6
9	Công ty CP Lâm nghiệp Trường Thành Đắk Nông (TTDN)	0	(0,39)	1,46	0,45	1,01

TTC, TTG và TTDN (Stt 7, 8, 9) là 3 công ty trồng rừng. Năm 2010 chưa có khai thác chính nên chưa có doanh thu gì đáng kể. Trong khi đó, có một số chi phí thuộc về giá vốn đã bị hạch toán vào chi phí quản lý trong năm, nên cả 3 công ty này đều thể hiện lỗ khi chưa có nguồn thu chính

*Thanh*

**THÔNG TIN CỔ ĐÔNG  
&  
QUẢN TRỊ CÔNG TY**



## PHẦN 10

# THÔNG TIN CỔ ĐÔNG VÀ QUẢN TRỊ CÔNG TY

### 1. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ VÀ BAN KIỂM SOÁT

#### 1.1 Thành viên & cơ cấu của HĐQT

Danh sách các thành viên HĐQT vào ngày lập báo cáo thường niên này bao gồm



1

**Ông Võ Trường Thành**  
năm sinh: 1958  
Chủ Tịch, Kiêm Tổng Giám Đốc



2

**Ông Tạ Văn Nam**  
năm sinh: 1951  
Thành Viên, Kiêm Phó Tổng Giám Đốc



3

**Bà Ngô Thị Hồng Thu**  
năm sinh: 1977  
Thành Viên, Kiêm Phó Tổng Giám Đốc



4

**Ông Nguyễn Đình Nghĩa**  
năm sinh: 1965  
Thành Viên (Không Điều Hành tại TTF)



5

**Bà Diệp Thị Thu**  
năm sinh: 1954  
Thành viên (Không Điều Hành tại TTF)



6

**Ông Nguyễn Nhân Nghĩa**  
năm sinh: 1969  
Thành viên (Không Điều Hành tại TTF)



7

**Ông Lê Giang Trung**  
năm sinh: 1981  
Thành Viên (Không Điều Hành tại TTF)



8

**Ông Võ Diệp Văn Tuấn**  
năm sinh: 1979  
Thành Viên, kiêm Phó TGD

## 1.2. Thành viên và cơ cấu của Ban kiểm soát



1

Bà Nguyễn Minh Thanh  
năm sinh: 1984  
Trưởng ban



2

Bà Phạm Thị Mỹ Hà  
năm sinh: 1973  
Thành viên



3

Ông Hoàng Anh Tú  
năm sinh: 1979  
Thành viên

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

Trong năm 2011, HĐQT đã họp 16 phiên tập trung và 16 phiên qua video-conference về các nội dung xoay quanh:

- + Thông qua các phương án vay vốn
- + Góp vốn thành lập công ty CP Lâm nghiệp Trường Thành – Dak Nông
- + Thành lập 4 Tiểu ban trong HĐQT
- + Kế hoạch tổ chức và nội dung đại hội cổ đông năm 2011
- + Báo cáo tài chính kiểm toán và kết quả hoạt động kinh doanh 2010
- + Rà soát các giải pháp thực hiện kế hoạch kinh doanh 2011
- + Dự thảo kế hoạch kinh doanh 2012
- + Chọn công ty Kiểm toán năm 2011
- + Tiến trình liên doanh với OJI và Jatro
- + Phát hành thêm cổ phần để trả cổ tức 2010

- + Tình hình phát hành 9,5 triệu cổ phần để tăng vốn
- + Chuyển nhượng QSDĐ nhà máy tại Bình Chuẩn và di dời nhà máy lên Tân Uyên
- + Sáp nhập một số công ty trong Tập đoàn
- + Xây dựng 2 nhà kho tại Tân Uyên
- + Thành lập công ty CP TM-XNK Trường Thành Dak Nông
- + Các giải pháp tăng cường ngân lưu và cắt giảm chi phí
- + Phát hành trái phiếu để tăng nguồn tiền mặt và giảm nợ vay ngân hàng
- + Rà soát Điều lệ và Quy chế Nội bộ về Quản trị để đề xuất điều chỉnh
- + Nhận định tình hình kinh tế thế giới và các chỉ đạo chiến lược cho phù hợp với thời cuộc
- + Nhận định các biến động về tỷ giá USD, lãi suất ngân hàng và các yêu cầu cho Ban Điều hành



## 1.4. Hoạt động của Ban kiểm soát

(Đã có nêu trong Báo cáo của Ban Kiểm soát trong phần Ý kiến của Kiểm toán và Ban Kiểm soát)

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

- Tuyển dụng thêm từ bên ngoài 1 Phó TGD
- 5 tiểu ban của HĐQT cần tăng cường hoạt động và báo cáo cho HĐQT trong cuộc họp hàng quý.
- Thường xuyên họp qua hệ thống camera-online và e-conference mà Công ty đã thiết lập với tần suất ít nhất 1 tháng 1 lần giữa Ban Điều hành Công ty mẹ và Ban Giám đốc các công ty con



- Tổ chức họp phân tích và quản trị rủi ro trước khi tiến hành sản xuất đối với 100% các đơn hàng có số lượng từ 10 container trở lên

- Hoạch định và thực hiện việc chuyển công tác Tổng Giám đốc hiện nay do Chủ tịch HĐQT kiêm nhiệm cho nhân sự khác trong thời gian 1-2 năm tới.
- Duy trì và phát huy các cuộc họp xem xét của Lãnh đạo trong Công ty nhằm đưa ra sớm các biện pháp quản trị cải tiến/ khắc phục khi phát hiện các điểm không phù hợp trong hệ thống



- Phát huy công dụng của hệ thống mạng LAN, WAN và camera để các cấp lãnh đạo vẫn có thể điều hành Công ty khi đi công tác xa
- Thường xuyên tổ chức các buổi hội thảo về Leadership và Management đối với tất cả cán bộ từ phó phòng trở lên
- Hoàn thiện và ban hành Quy chế Quản trị mô hình công ty mẹ - con

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

Tổng thù lao cho HĐQT (kể cả thư ký HĐQT) là 592 triệu đồng, tương ứng 5.38% lợi nhuận ròng sau thuế của Công ty, và tăng 19% so với năm 2010 do có thêm 3 thành viên HĐQT mới. Chi tiết như sau:

Họ và tên	Vị trí	Thù lao đã nhận (VND)
Võ Trường Thành	Chủ tịch	100.000.000
Tạ Văn Nam	Thành viên	
Diệp Thị Thu	Thành viên	72.000.000/thành viên
Ngô Thị Hồng Thu	Thành viên	
Nguyễn Đình Nghĩa	Thành viên	
Huỳnh Phú Quốc	Thành viên	24.000.000 (4 tháng)
Nguyễn Nhân Nghĩa	Thành viên	
Lã Giang Trung	Thành viên	48.000.000/thành viên (8 tháng)
Võ Diệp Văn Tuấn	Thành viên	
Trần Lê Anh Thư	Thư ký HĐQT	24.000.000 (8 tháng)
Trần Lâm Thúy Quyên	Thư ký HĐQT	12.000.000 (4 tháng)

Ngoài ra, HĐQT không có khoản lợi ích khác hay chi phí khác có liên quan. Riêng Tổng Giám đốc thì không có khoản thù lao, lợi ích khác hay chi phí riêng gì thêm ngoài lương và thưởng đã được công bố

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

Tổng thù lao cho BKS là 84 triệu đồng, tương ứng 0.76% lợi nhuận ròng sau thuế của Công ty, và không tăng so với năm 2010. Chi tiết như sau

Họ và tên	Vị trí	Thù lao đã nhận (VND)
Nguyễn Văn Hân	Trưởng ban (đã từ nhiệm)	12.000.000 (4 tháng)
Trương Nữ Bích Vân	Thành viên (đã bãi nhiệm)	8.000.000 (4 tháng)
Phạm Thị Mỹ Hà	Thành viên	24.000.000
Nguyễn Minh Thanh	Trưởng ban	24.000.000 (8 tháng)
Hoàng Anh Tú	Thành viên	16.000.000 (8 tháng)

Ngoài ra, BKS không có khoản lợi ích khác hay chi phí khác có liên quan.



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

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

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

TT	Họ và Tên	Đầu năm 2011 (cổ phần)	Cuối năm 2011 (cổ phần)	29/02/2012 (cổ phần)
1	Võ Trường Thành	5.061.562	5.061.562	5.314.640
2	Diệp Thị Thu	3.096.655	3.096.655	3.251.487
3	Tạ Văn Nam	288.940	128.000	134.400
4	Ngô Thị Hồng Thu	236.488	236.488	248.312
5	Nguyễn Đình Nghĩa	46.999	46.999	49.348
6	Huỳnh Phú Quốc	34.999		Đã từ nhiệm
7	Võ Diệp Văn Tuấn		174.999	183.748
8	Lã Giang Trung, đại diện của Quỹ ĐTCK Bảo Việt	Chưa là TV HĐQT	4.368.320	4.586.736
9	Nguyễn Nhân Nghĩa, đại diện của Quỹ ĐT Việt Nam		4.757.814	5.009.149
<b>Tổng cộng</b>		<b>8.765.643</b>	<b>17.870.837</b>	<b>18.777.820</b>
<b>Tỷ lệ trên vốn điều lệ</b>		<b>28.51%</b>	<b>57.19%</b>	<b>57.23%</b>

**Ghi chú:** sự thay đổi số lượng cổ phần chốt ngày 29/02/2012 chủ yếu do nhận cổ tức 5% bằng cổ phần

### 1.10. Thông tin về các giao dịch cổ phiếu/ chuyển nhượng phần góp vốn của công ty của các thành viên HĐQT, Ban Điều hành, Ban Kiểm soát, và những người liên quan (ba mẹ ruột, anh chị em ruột, con ruột) trong năm 2011:

#### 1.10.1. Đối với HĐQT:

Như đã nêu trong phần 1.9

#### 1.10.2. Đối với những người liên quan của các thành viên HĐQT

Không có người có liên quan giao dịch cổ phiếu TTF trong năm 2011

### 1.10.3. Đối với Ban Kiểm soát:

TT	Họ và Tên	Đầu năm 2011 (cổ phần)	Cuối năm 2011 (cổ phần)	29/02/2012 (cổ phần)
1	Nguyễn Minh Thanh	0	0	0
2	Phạm Thị Mỹ Hà	37.999	37.999	39.898
3	Hoàng Anh Tú	0	0	0

**Ghi chú:** sự thay đổi số lượng cổ phần chốt ngày 29/02/2012 chủ yếu do nhận cổ tức 5% bằng cổ phần

### 1.10.4. Đối với những người liên quan của các thành viên Ban Kiểm soát

Không có giao dịch cổ phiếu TTF trong năm 2011

### 1.10.5. Đối với Ban Điều hành, Giám đốc Tài chính và Kế toán Trưởng

TT	Họ và Tên	Đầu năm 2011 (cổ phần)	Cuối năm 2011 (cổ phần)	29/02/2012 (cổ phần)
1	Võ Trường Thành Tổng Giám đốc	5.061.562	5.061.562	5.314.640
2	Tạ Văn Nam Phó Tổng Giám đốc	288.940	128.000	134.400
3	Ngô Thị Hồng Thu Phó Tổng Giám đốc	236.488	236.488	248.312
4	Huỳnh Phú Quốc Phó Tổng Giám đốc	34.999	34.999	36.748
5	Võ Diệp Văn Tuấn Giám đốc Tài chính	174.999	174.999	183.748
6	Nguyễn Văn Hậu Kế toán trưởng	0	0	0

**Ghi chú:** sự thay đổi số lượng cổ phần chốt ngày 29/02/2012 chủ yếu do nhận cổ tức 5% bằng cổ phần

## **1.10.6. Đối với những người liên quan của Ban Điều hành, Giám đốc Tài chính và Kế toán Trưởng**

Như 1.10.2 nêu trên

## **1.11. Thông tin về hợp đồng, hoặc giao dịch đã ký kết với công ty của thành viên HĐQT, Ban Điều hành, Giám đốc Tài chính, Kế toán trưởng, Ban Kiểm soát và những người có liên quan:**

Từ năm 2010, tất cả các thành viên trong Ban Điều Hành, Giám đốc Tài chính và Kế toán trưởng đều có ký kết phụ lục hợp đồng lao động với công ty nhằm ngăn chặn các mâu thuẫn lợi ích và các bên có liên quan với nội dung chính là:

- *Thực hiện triệt để các quy định, quy trình, nội quy, quy chế, nguyên tắc đạo đức và thỏa ước lao động tập thể mà Công ty đã ban hành;*
- *Không được dùng email cá nhân (không phải do Công ty cung cấp) để giao dịch với các đối tác của Công ty. Khi cần thiết phải sử dụng, bắt buộc phải có sự đồng ý của Chủ tịch Hội đồng Quản trị Công ty CP Tập đoàn Kỹ nghệ Gỗ Trường Thành trước;*
- *Không làm chủ hoặc góp vốn hoặc tham gia quản lý điều hành hoặc làm việc tại bất kỳ công ty đồng ngành với Công ty trong thời gian đang làm việc cho Công ty nếu không có sự đồng ý bằng văn bản của Chủ tịch Hội đồng Quản trị Công ty CP Tập đoàn Kỹ nghệ Gỗ Trường Thành*
- *Không nhận bất cứ đặc ân nào của khách hàng hoặc nhà cung cấp hoặc đối thủ cạnh tranh hoặc đối tác của Công ty dưới bất cứ hình thức nào (chẳng hạn như quà tặng, tiền hoa hồng, tiền bồi dưỡng, giới thiệu một cơ hội làm ăn riêng, mua chứng khoán hoặc hàng hóa với giá ưu đãi, chiêu đãi tiệc tùng ....) trong thời gian đang làm việc cho Công ty nếu không có sự phê duyệt của Chủ tịch Hội đồng Quản trị Công ty CP Tập đoàn Kỹ nghệ Gỗ Trường Thành*
- *Không được làm việc cho bất kỳ công ty đồng ngành với Công ty trong vòng 2 năm kể từ khi nghỉ việc tại Công ty ngoại trừ có sự đồng ý bằng văn bản của Chủ tịch Hội đồng Quản trị Công ty CP Tập đoàn Kỹ nghệ Gỗ Trường Thành.*

**Phụ lục hợp đồng lao động này còn được Công ty áp dụng cho toàn bộ các cán bộ có vị trí từ trưởng nhóm trở lên**

## 2. CÁC DỮ LIỆU THỐNG KÊ VỀ CỔ ĐÔNG

### 2.1. Cổ đông góp vốn Nhà nước

Không có

### 2.2. Cổ đông góp vốn sáng lập

#### 2.2.1. Số lượng cổ phần, tỷ lệ sở hữu của các cổ đông sáng lập

TT	Họ và Tên	Đầu năm 2011 (cổ phần)	Cuối năm 2011 (cổ phần)	29/02/2012(cổ phần)	Tỷ lệ sở hữu trên Vốn Điều lệ (theo 29/02/2012)
1	Võ Trường Thành	5.061.562	5.061.562	5.314.640	16,20%
2	Diệp Thị Thu	3.096.655	3.096.655	3.251.487	9,9%
3	Tạ Văn Nam	288.940	128.000	134.400	0,41%
4	Ngô Thị Hồng Thu	236.488	236.488	248.312	0,76%
5	Huỳnh Phú Quốc	34.999	34.999	36.748	0,11%
6	Diệp Bảo Thành	9	9	9	0%
<b>Tổng cộng</b>				<b>8.985.596</b>	<b>27,39%</b>

#### 2.2.2 Thông tin chi tiết về các cổ đông sáng lập

TT	Họ và Tên	Năm sinh	Địa chỉ	Nghề nghiệp
1	Võ Trường Thành	1958	286A Bùi Đình Túy, F.24, Q.Bình Thạnh, TpHCM	Chủ tịch HĐQT kiêm TGD TTF
2	Diệp Thị Thu	1954	286A Bùi Đình Túy, F.24, Q.Bình Thạnh, TpHCM	Chủ tịch HĐQT công ty con của TTF
3	Tạ Văn Nam	1951	Nhân Cơ, Đăkráp, ĐăkLăk	Thành viên HĐQT kiêm Phó TGD TTF
4	Ngô Thị Hồng Thu	1977	70 Đường số 3, Cư xá Chu Văn An, P.26, Q.Bình Thạnh, TP.HCM	Thành viên HĐQT kiêm Phó TGD TTF
5	Huỳnh Phú Quốc	1969	589, tổ 25A, KV6, Quang Trung, Tp Quy Nhơn, Bình Định	Thành viên HĐQT kiêm Phó TGD TTF
6	Diệp Bảo Thành	1965	Thôn 7, Ea Răl, Đaklak	Giám đốc QLCL của TTF

## 2.3. Cổ đông góp vốn có tỷ lệ sở hữu trên 5% (cổ đông lớn):

### 2.3.1. Số lượng cổ phần, tỷ lệ sở hữu của các cổ đông lớn

TT	Tên	31/12/2011 (cổ phần)	29/02/2012 (cổ phần)	Tỷ lệ sở hữu trên Vốn Điều lệ (theo 29/02/2012)
1	Võ Trường Thành	5.061.562	5.314.640	16,20%
2	Diệp Thị Thu	3.096.655	3.251.487	9,9%
3	Quý ĐTCK Bảo Việt	4.368.320	4.586.736	13,98%
4	Quý ĐT Việt Nam	4.757.814	5.009.149	15,27%
<b>Tổng cộng</b>			<b>18.162.012</b>	<b>55,35%</b>

### 2.3.2. Thông tin chi tiết về các cổ đông lớn

Thông tin về Ông Võ Trường Thành và Bà Diệp Thị Thu: như đã nêu trong 2.2.2

Thông tin về hai cổ đông lớn còn lại là:

TT	Tên	Số ĐKSH	Ngày cấp	Địa chỉ liên hệ
1	Quý Đầu tư Chứng khoán Bảo Việt	05/UBCK-TLQTV	19/07/2006	Tầng 5 Tòa Nhà Bảo Việt, Số 8 Lý Thái Tổ, Hoàn Kiếm Việt Nam
2	Quý Đầu tư Việt Nam	03/UBCK-TLQTV	13/03/2006	Công ty Liên doanh Quản lý Đầu tư BIDV – VN Partners, Level 12, Tháp A, Vincom City Center, 191 Bà Triệu, Hà Nội, Việt Nam

## 2.4. Cổ đông góp vốn nước ngoài

Tính đến 31/12/2011, TTF có 54 cổ đông nước ngoài, nắm giữ 2.519.675 cổ phần TTF, chiếm 8,06% trên vốn điều lệ. Chi tiết về một số cổ đông nước ngoài có số cổ phần nắm giữ trên 100.000 cp/ cổ đông như sau:

TT	Tên	Quốc tịch	Số CP nắm giữ	Địa chỉ liên hệ
1	Vietnam Holding Ltd	Cayman Isl	1.349.900	Card Corp. Services, 4th Floor Zephyr House, 122 Mary Street 80 Box 709 Gt, Grand Cayman Cayman Islands
2	Greystanes Limited	Cayman Isl	735.105	Second Floor Zephyr House, 122 Mary Street, Po Box 709, George Town, Grand Cayman Ky 1 - 1107, Cayman Islands
3	KITMC Worldwilde Vietnam	Korea	200.000	HSBC Buiding #25, 1-KA, Bongrae-dong, Chung-Ku, Seoul, 150-707, Korea

Tính đến 29/2/2012, TTF có 56 cổ đông nước ngoài, nắm giữ 2.618.431 cổ phần TTF, chiếm 7,98% trên vốn điều lệ. Chi tiết về một số cổ đông nước ngoài có số cổ phần nắm giữ trên 100.000 cp/ cổ đông như sau:

TT	Tên	Quốc tịch	Số CP nắm giữ	Địa chỉ liên hệ
1	Vietnam Holding Ltd	Cayman Isl	1.417.395	Card Corp. Services, 4th Floor Zephyr House, 122 Mary Street 80 Box 709 Gt, Grand Cayman Cayman Islands
2	Greystanes Limited	Cayman Isl	771.860	Second Floor Zephyr House, 122 Mary Street, Po Box 709, George Town, Grand Cayman Ky 1 - 1107, Cayman Islands
3	KITMC Worldwilde Vietnam	Korea	200.000	HSBC Buiding #25, 1-KA, Bongrae-dong, Chung-Ku, Seoul, 150-707, Korea

Trân trọng./.

**Ngày 20 tháng 04 năm 2012**

**CHỦ TỊCH HĐQT**



**VÕ TRƯỜNG THÀNH**



*Thanh*

## **PHỤ LỤC**



# PHỤ LỤC 1

## NHỮNG GIẢ ĐỊNH RỦI RO VÀ PHƯƠNG THỨC QUẢN TRỊ RỦI RO TRONG NĂM 2012

### GIẢ ĐỊNH 1

Mặc dù Chính phủ đã có động thái khống chế lãi suất huy động của ngân hàng trong tháng 3 xuống còn 13% và tháng 4 xuống còn 12% nhưng ngân hàng thương mại cũng sẽ cố kéo dài việc cho vay với lãi suất cao và được ví như là “liều thuốc độc bọc đường” đối với đa số doanh nghiệp. Có khả năng Chính phủ chỉ làm động tác là kéo lãi suất huy động xuống chứ không đưa ra nhiều giải pháp mạnh mẽ hơn để giảm được lãi suất cho vay, hoặc chỉ giảm được một ít trong Quý 2 và Quý 3, thì chi phí lãi vay của doanh nghiệp vẫn lớn và mất hết lợi nhuận

**Phương thức quản trị rủi ro của TTF sẽ là:**

- ▶ Công ty tận dụng khả năng tín dụng được mở dần ra, khả năng vay được của các doanh nghiệp đồng ngành để TTF có thể bán ra được ít nhất là 200 tỷ đồng tồn kho nguyên liệu, trong đó bao gồm trên 150 tỷ đồng gỗ Teak, để giảm chi phí lãi vay. Mùa hàng ngoài trời sẽ đến vào tháng 8 đến tháng 2 năm sau, do vậy chúng ta sẽ tập trung chào hàng và bán từ tháng 5 đến tháng 11 là mùa các doanh nghiệp chuẩn bị nguyên liệu
- ▶ Phát hành thành công trái phiếu 150 tỷ đồng với lãi suất thấp hơn của Ngân hàng và chuyển phần nợ ngắn hạn sang dài hạn, giúp cho ngân lưu của Công ty tốt hơn
- ▶ Chuyển nhượng thành công Quyền phát triển trồng rừng và quyền cây tại khu vực Dak Lak để có khoảng 100 tỷ tiền mặt và lợi nhuận thêm khoảng 36 tỷ.

- ▶ Phát huy việc quản lý sản xuất mỏng (Lean Manufacturing) để gia tăng hiệu suất làm giảm tồn kho trên chuyền và giảm giá vốn hàng bán



### GIẢ ĐỊNH 2

CPI trong năm nay sẽ tăng trong phạm vi 9% - 12%, kéo theo các chỉ số đầu vào của Công ty vẫn tăng. Trong khi đó Chính phủ đã cố gắng giữ giá tiền Đồng Việt Nam đứng ở mức cao (Thống đốc Ngân hàng Nhà nước đã tuyên bố khống chế giá Đô la Mỹ và nếu cho tăng thì không quá 3%). Điều này có thể là mối nguy hại lớn cho xuất khẩu, đặc biệt là xuất khẩu hàng công nghiệp có vòng quay chậm và giá trị gia tăng nội địa cao như ngành sản xuất đồ gỗ xuất khẩu và các ngành tương tự. Mặc dù điều này không có nhiều lợi ích cho quốc gia và vô tình khuyến khích nhập khẩu, bóp nghẹt nền sản xuất trong nước và chỉ đem lại lợi ích cho hàng hóa của Trung Quốc cũng như các nước khác và đi kèm với nó là các nhà kinh doanh nhập khẩu trong khi các hàng rào thuế quan vốn dĩ đang được mở ra và hàng rào kỹ thuật chưa được thiết lập đáng kể, nhưng có thể Chính phủ muốn tỏ ra là

*có khả năng khống chế lạm phát, dù rằng đã có nhiều ý kiến cho rằng việc chống lạm phát khi nó đã lên quá cao và việc đưa ra Nghị quyết 11 của Chính phủ là hơi muộn*

### **Phương thức quản trị rủi ro của TTF sẽ là:**

Công ty phải tái cơ cấu tài chính lại nhanh chóng trong Quý 2 và Quý 3. Ngoài việc phát hành trái phiếu chừng 150 tỷ đồng, chuyển nhượng 49% Quyền phát triển trồng rừng và Quyền cây trồng tại Dak Lak cho đối tác chiến lược là Tập đoàn Giấy OJI – Nhật Bản – để thu về một phần tiền mặt (phần còn lại vẫn để trong Liên doanh để tiếp tục trồng rừng trong vài năm tới đây), thì Công ty sẽ chuyển nhiều hơn sang vay bằng Đô la Mỹ để giảm chi phí tài chính vì lãi tỷ giá được tiên đoán là rất thấp. Cần giảm nhanh các hợp đồng vay bằng Đồng Việt Nam, qua chương trình bán ra nguyên liệu tồn kho, dù rằng có thể phải bán lỗ 20% cho gỗ Teak và 10% cho các loại gỗ khác chưa có nhu cầu sử dụng. Điều này có thể gây lỗ dự đoán 35 – 40 tỷ đồng

### **GIÁ ĐỊNH 3**

*Thị trường thế giới và trong nước tiếp tục âm thầm với việc tiêu thụ đồ gỗ. Mặc dù các gói giải cứu được đưa ra nhanh hơn dự định và thị trường này sẽ hồi phục nhanh hơn dự kiến, nhưng cũng chỉ vào cuối năm. Do vậy mùa hàng này tăng trưởng xuất khẩu vào Châu Âu vẫn còn rất thấp. Đối với Nhật Bản, sau khi chậm chạp trong việc khởi động công việc tái thiết trong năm ngoái, thì năm nay dự kiến khởi hành nhiều và sẽ nhanh chóng xây dựng lại mạnh mẽ, kéo*

*theo ngành vật liệu xây dựng và đồ gỗ được nhập khẩu nhiều hơn, nhưng phần trang trí nội thất vẫn là công việc cuối cùng của hoạt động xây dựng. Do vậy trong năm 2012, tăng trưởng cũng chưa thể gọi là bùng nổ, nhưng chúng ta tin tưởng sẽ là đáng kể tại thị trường này. Và lại đồng Yên còn rất mạnh, đã kích thích thêm tiêu dùng trong nước Nhật. Do đó, dù sao khu vực Đông Á và Mỹ vẫn là 2 thị trường tăng trưởng khá của năm nay, tuy nhiên việc thiếu đi tăng trưởng tiêu thụ của Châu Âu, nên thị trường vẫn còn khó khăn*

### **Phương thức quản trị rủi ro của TTF sẽ là:**

Duy trì các đơn hàng của khách hàng truyền thống và giao dịch thêm một số khách hàng mới để dự phòng. Hiện tại đã có 50% năng lực sản xuất hàng hóa được ký kết trái đều đến tháng 5/2013 và 80% năng lực sản xuất được ký kết đến tháng 3/2013. Như vậy, phần nhận thêm đơn hàng cho hết năng lực sản xuất của chúng ta không phải là quá khó khăn với thương hiệu TTF trên thị trường. Thị trường trong nước của Công ty sẽ được củng cố thêm qua việc đã thiết lập thêm các đại lý tiêu thụ mới và đặc biệt là việc tung ra thị trường nội địa bộ thiết kế mới cho mùa hàng 2012 – 2013 vào tháng 6 này. Đây là thành quả của công tác R & D với sự hỗ trợ của Phòng Thí nghiệm mà chúng ta thành lập trong năm 2011. Có thể nói rằng sức mạnh của TTF không phải chỉ là sản xuất hàng hóa mà còn ở khả năng R & D, bất chấp thị trường bất động sản tại Việt Nam đang suy sụp, chúng ta vẫn có thể tiêu thụ được các sản phẩm có nhiều ưu thế vượt trội này

# NHỮNG GIẢ ĐỊNH RỦI RO VÀ PHƯƠNG THỨC QUẢN TRỊ RỦI RO TRONG NĂM 2012

## GIẢ ĐỊNH 4

Một số chính sách của Chính phủ, đặc biệt là của Ngân hàng Nhà nước vừa qua, nhân việc phải thắt chặt tiền tệ để chống lạm phát đã hy sinh sự phát triển - thậm chí là sự tồn tại - của doanh nghiệp. Trong khi ngân hàng thương mại được lợi ích qua gói giải cứu của năm 2009, và suốt từ đó đến nay. Chi phí hoạt động nội bộ của ngân hàng không cần phải cắt giảm gì thì ngân hàng vẫn có lợi nhuận ròng rất lớn. Nhưng chính sách cho doanh nghiệp vay với lãi suất quá cao như “các liều thuốc độc bọc đường” đã làm cho phần lớn doanh nghiệp kiệt quệ và hậu quả là ngân hàng tồn đọng nợ xấu. Điều này có nguy cơ (mặc dù tỷ lệ nhỏ) là hệ thống ngân hàng thương mại sụp đổ, đặc biệt là khi cộng hưởng với sự sụp đổ của ngành bất động sản nếu có. Lúc đó, Công ty cũng sẽ nguy hiểm vì ngân hàng sẽ thu hẹp quy mô tín dụng

### **Phương thức quản trị rủi ro của TTF sẽ là:**

Công ty đã chuẩn bị cho mình một kịch bản về thu hẹp quy mô sản xuất và nhiều hoạt động khác để giảm bớt thiệt hại, và chí ít là tồn tại đến giai đoạn khác của thị trường. Tuy nhiên, lúc đó thiệt hại cho chúng ta cũng rất lớn và hình dung đến kết quả rất xấu, có thể mất nhiều năm để hồi phục. Thiệt hại có thể đến mức mất đi từ 209 - 268 tỷ đồng vốn chủ sở hữu. Hy vọng Chính phủ sẽ ra tay giải cứu trong trường hợp trên, mặc dù có thể chậm chạp, thì thiệt hại tính theo kịch bản trung bình cũng có thể đến mức thâm hụt vốn là 154 tỷ đồng. Do vậy, việc chấp nhận pha loãng để phát hành thêm trái phiếu chuyển đổi hoặc cổ phiếu nhằm

chia sẻ rủi ro cho tình huống nêu trên. Bên cạnh đó, việc tăng thanh khoản cho Công ty làm cho Lãnh đạo Công ty có thời gian hơn trong việc quản trị doanh nghiệp và tạo ra các cải tiến quan trọng cho hoạt động và sự phát triển của Công ty



# HOẠT ĐỘNG XÃ HỘI NĂM 2011

### ■ 200 triệu đồng gửi đến nhân dân Nhật Bản trong thảm họa sóng thần đầu năm 2011.

Thảm họa sóng thần tại Nhật Bản đầu năm 2011 đã để lại nhiều thiệt hại nặng nề, mất mát to lớn đối với cư dân Nhật Bản, với tinh thần tương thân tương ái, toàn thể CBCNV TTF cùng hướng về Nhật Bản khi dành một ngày lao động của mình quyên góp cứu trợ để góp phần chia sẻ, xoa dịu bớt đi nỗi đau thương của người đã khuất và động viên về mặt tinh thần của những người đang sống.

### ■ 600 triệu đồng dùng để trao học bổng cho sinh viên đại học Nông Lâm TPHCM cho giai đoạn 2009 - 2015

Đứng trước những khó khăn thiếu hụt nguồn nhân lực nhất là quản lý cấp cao và trung cho ngành chế biến gỗ, Tập đoàn Kỹ nghệ Gỗ Trường Thành đã tự chủ động tìm đầu ra cho mình thông qua một số hoạt động trao học bổng mỗi năm ít nhất là 100 triệu đồng, đồng thời hợp tác đào tạo giữa kiến thức và thực tế cho sinh viên các trường Đại học, Trung tâm dạy nghề... Các hoạt động được thực hiện theo từng giai đoạn, từ 2009 – 2015 chúng tôi sẽ thường xuyên phối hợp với Trung tâm hỗ trợ sinh viên các trường Đại học và dạy nghề tổ chức các chương trình giao lưu đa dạng các chủ đề thiết thực cho sinh viên như:

- Hướng nghiệp cho sinh viên sắp tốt nghiệp, trao tặng các suất học bổng khuyến học cho sinh viên nghèo, học giỏi, có hoài bão;



- Tạo điều kiện cho sinh viên đến tại các nhà máy của TTF để tham nhập thực tế, viết luận văn, đề tài tốt nghiệp;
- Chương trình tham gia làm quản trị viên tập sự thực tế hai tháng tại các nhà máy của Trường Thành, hỗ trợ, tạo điều kiện bố trí việc làm chính thức sau tập sự, hưởng lương như những người làm việc chính thức.



## 50 triệu đồng dùng để tổ chức ngày hội thông tin ngành nghề cho sinh viên các trường Đại học trên địa bàn TP.HCM năm 2011

Chương trình tổ chức vào tháng 11/2011 thu hút rất đông sinh viên các trường Đại học trên địa bàn Thành phố HCM. Tại ngày hội, không chỉ là nơi cung cấp thông tin thực tế về ngành nghề, tạo cơ hội tiếp cận, giao lưu với doanh nghiệp, tăng sự tự tin cho sinh viên mà còn là nơi giúp mọi người có thể có được những cơ hội tuyển dụng hấp dẫn tại những doanh nghiệp danh tiếng.



Tại hội thảo lần 3 này, sinh viên sẽ có cơ hội tham gia vào 6 WORKSHOP thông tin ngành nghề, để có được cái nhìn thực tế về công việc sẽ làm trong tương lai, để một lần nữa khẳng định lại đâu là đam mê nghề nghiệp của bản thân. Các chuyên gia - nhà tuyển dụng hàng đầu đến từ các doanh nghiệp uy tín trong từng lĩnh vực sẽ chia sẻ những khó khăn, thách thức nghề nghiệp

và những cơ hội cho sinh viên mới ra trường ở các chuyên ngành "nóng" nhất hiện nay: Sales & Marketing, Dịch vụ du lịch-nhà hàng-khách sạn, xuất nhập khẩu, Tài chính ngân hàng, Kế toán-Kiểm toán, Nhân sự.

## TÓM TẮT TÌNH HÌNH THỊ TRƯỜNG ĐỒ GỖ & TRIỂN VỌNG NĂM 2012

### PHẦN 1 - HIỆN TRẠNG RỪNG

#### 1.1. Tại Việt Nam

- Theo báo cáo của Bộ NN&PTNT, năm 2011, tổng diện tích rừng của Việt Nam đạt 13,388 triệu ha, trong đó diện tích rừng trồng là 3,68 triệu ha, chiếm 27,5% (tăng 5,7% so với năm 2010). Trong đó diện tích rừng trồng mới tập trung đạt 214,7 nghìn ha, bằng 85,2% so với cùng kỳ năm trước, tuy nhiên trong đó trồng mới rừng sản xuất chỉ đạt 194,3 nghìn ha, tăng 2,2% so với cùng kỳ năm trước.

- Nhìn chung, hoạt động phòng chống cháy rừng của Việt Nam đã cải thiện rất nhiều nên diện tích rừng bị cháy năm 2011 chỉ là 1.598 ha, bằng 23,8% so với năm trước. Tuy nhiên, tình trạng chặt phá rừng trái phép vẫn còn xuất hiện rải rác ở những địa bàn vùng sâu, vùng xa chủ yếu các tỉnh vùng núi phía Bắc, miền Trung và Tây Nguyên. Sơ bộ cả năm 2011 diện tích rừng bị phá là 1.917 ha, tăng 81,3%.

- Giai đoạn 2000 – 2009, mức tăng trưởng bình quân sản lượng gỗ khai thác của Việt Nam đạt 4,72%. Năm 2010, Việt Nam đã khai thác 4,01 triệu m<sup>3</sup> gỗ, tăng 8,4% so với năm 2009. Năm 2011, sản lượng gỗ khai thác được của Việt Nam dự kiến là 4,69 triệu m<sup>3</sup> gỗ, tăng 16,1% so với năm 2010.

#### 1.2. Trên thế giới

- Theo báo cáo của FRA 2010 của FAO, tổng diện tích rừng của thế giới đạt hơn 4 tỷ ha, chiếm 31% diện tích đất toàn cầu, trong đó khoảng 1,2 tỷ ha rừng được quản lý nhằm mục đích sản xuất các sản phẩm từ gỗ và các sản phẩm từ tài nguyên rừng khác.

- 5 quốc gia có tài nguyên rừng lớn nhất thế giới gồm Nga (809 triệu ha), Brazil (520 triệu ha), Canada (310 triệu ha), Mỹ (304 triệu ha) và Trung Quốc (207 triệu ha). Tổng cộng diện tích rừng của 5 quốc gia này đã chiếm đến 53% diện tích rừng trên toàn thế giới

- Theo tính toán của FAO, tốc độ suy giảm diện tích rừng đã giảm trong thời kỳ 2000-2010 (5,2 triệu ha) so với thập niên 90 của thế kỷ trước (8,3 triệu ha)

- Châu Á là khu vực có mức tăng diện tích rừng đáng kể nhất trong thập kỷ qua, với tốc độ tăng 2,2 triệu ha/năm trong giai đoạn 2000-2010, trong khi Châu Âu chỉ đạt mức tăng khoảng 0,7 triệu ha/năm

- 7% diện tích rừng trên thế giới hiện nay là rừng trồng, tương đương khoảng 264 triệu ha. Khu vực Đông Á, châu Âu và Bắc Mỹ có diện tích rừng trồng lớn nhất thế giới

- Diện tích rừng trồng trong thập kỷ qua tăng với tốc độ 5 triệu ha/năm, chủ yếu do hoạt động phủ xanh đất trống, đặc biệt là tại Trung Quốc. Cùng với sự tăng diện tích rừng trồng, tài nguyên gỗ từ rừng trồng ngày càng chiếm vị trí quan trọng trong nguồn cung gỗ thế giới

- 5 quốc gia có diện tích rừng trồng lớn nhất thế giới là Trung Quốc (77 triệu ha), Mỹ (25,4 triệu ha), Nga (17 triệu ha), Nhật (10,3 triệu ha) và Ấn độ (10,2 triệu ha)

- Năm 2010, trữ lượng gỗ trong tài nguyên rừng thế giới đạt trên 527,2 tỷ m<sup>3</sup>, trong đó các chủng loại gỗ thương mại chiếm khoảng 61,2%. Khu vực Nam Mỹ và Châu Âu sở hữu trữ lượng gỗ lớn nhất thế giới, chiếm tỷ trọng lần lượt là 33,6% và 21,2% trong cơ cấu trữ lượng gỗ toàn cầu.

- Mặc dù Châu Á có diện tích rừng trồng tăng cao nhất thế giới, trữ lượng gỗ trên mỗi ha của Châu Á lại thấp nhất trong các khu vực trên thế giới
- Sản lượng gỗ khai thác trên thế giới chiếm khoảng 0,7% trữ lượng gỗ toàn cầu. Về dài hạn, khai thác gỗ sẽ tiếp tục tăng trên phạm vi toàn cầu do dân số thế giới và thu nhập gia tăng, kéo theo nhu cầu các sản phẩm từ gỗ tăng lên

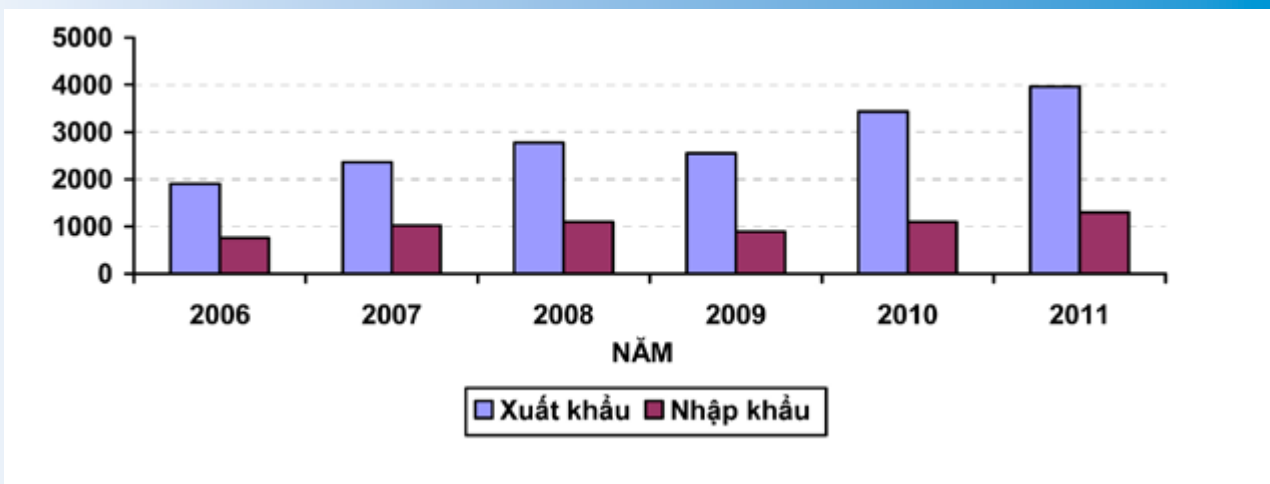
## PHẦN 2: SẢN XUẤT VÀ THƯƠNG MẠI CÁC SẢN PHẨM TỪ GỖ VÀ GỖ

### 2.1. Sản xuất và xuất khẩu từ Việt Nam

- Hiện tại Việt Nam có trên 3.900 doanh nghiệp chế biến gỗ, trong đó có khoảng 95% số doanh nghiệp chế biến lâm sản thuộc loại hình sở hữu tư nhân và 5% thuộc sở hữu nhà nước. Điều đáng nói là, các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài tuy chỉ chiếm 16% tổng số doanh nghiệp, nhưng lại có giá trị sản lượng và kim ngạch xuất khẩu chiếm đến 50%. Kế hoạch năm 2012,

xuất khẩu gỗ và đồ gỗ tăng 12%, dự kiến đạt 4,37 tỷ USD.

- Trong thập kỷ vừa qua, tầm quan trọng của thương mại các sản phẩm từ gỗ và gỗ liên tục được nâng cao trong tổng kim ngạch thương mại của Việt Nam, đặc biệt là đồ gỗ nội ngoại thất
- Tỷ trọng xuất khẩu các sản phẩm từ gỗ và gỗ trong tổng kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam cũng tăng từ 2,3% lên 4% trong giai đoạn 2001-2011
- Thị phần các sản phẩm đồ gỗ nội ngoại thất của Việt Nam chỉ đạt dưới 3% trên thị trường thế giới, tuy nhiên dấu hiệu tích cực là thị phần này đang tăng lên
- Sơ bộ kết quả năm 2011, kim ngạch xuất khẩu gỗ và sản phẩm gỗ (hàng hóa thuộc mã HS44 và HS9403) của Việt Nam đạt 3,955 tỷ USD, tăng 14.5% so với năm 2010. Từ đó, Việt Nam đã vươn lên là nhà xuất khẩu đồ gỗ lớn nhất của Hiệp hội các ngành công nghiệp gỗ ASEAN (AFIC – gồm 7 thành viên là Thái Lan, Malaysia, Singapore, Việt Nam, Myanmar, Indonesia và Philippines).



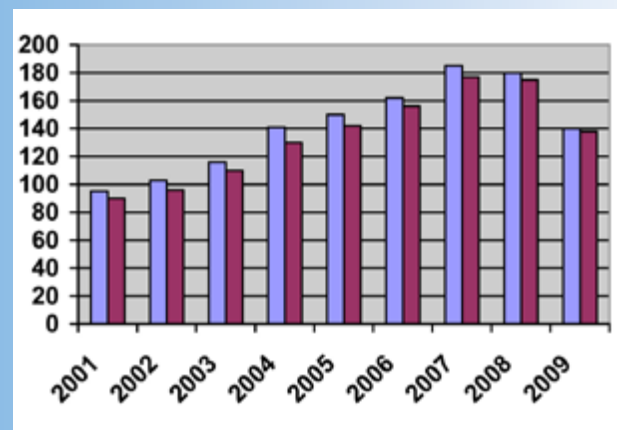


- Chu kỳ xuất khẩu hàng năm các sản phẩm từ gỗ và gỗ của Việt Nam đặc trưng bởi mức thấp vào tháng 2 và tháng 3, bắt đầu tăng tốc từ tháng 5, và thường đạt mức cao nhất từ tháng 11 đến tháng 12
- Kim ngạch thương mại đồ nội ngoại thất trên thế giới năm 2011 tăng 6% so với năm 2010 nhưng vẫn thấp hơn năm 2008 và dự báo tăng 2% trong năm 2012
- Các thị trường bất động sản lớn như Mỹ, EU thoát suy thoái trên phạm vi toàn cầu từ quý 3/2009, hoạt động xây dựng phục hồi tại một số nước ít chịu ảnh hưởng của khủng hoảng kinh tế là những yếu tố tích cực ảnh hưởng lên hoạt động xuất khẩu sản phẩm gỗ nội ngoại thất của Việt Nam. Đơn hàng bắt đầu tăng từ đầu năm 2010 đã giúp kim ngạch xuất khẩu cuối năm tăng nhanh
- Trong những sản phẩm từ gỗ và gỗ xuất khẩu từ Việt Nam, mặt hàng đồ gỗ nội ngoại thất chiếm khoảng 72% và có mức tăng trưởng bình quân là 27%/năm trong giai đoạn 2001 – 2009.
- Việt Nam xuất khẩu các sản phẩm từ gỗ và gỗ đến hơn 150 quốc gia trên thế giới. Mỹ hiện vẫn là thị trường lớn nhất của đồ gỗ Việt Nam, chiếm trên 36%. Nhật Bản và Trung Quốc lần lượt đứng ở vị trí sau Mỹ, cùng chiếm trên 15%. Sau đó là Anh và Hàn Quốc, cùng chiếm khoảng 5%. Tuy nhiên, phần lớn xuất khẩu sang Trung Quốc là những sản phẩm gỗ trong nhóm sơ chế (dăm và gỗ thanh).

## 2.2. Thương mại trên thế giới

- Năm 2011, tổng kim ngạch sản xuất, thương mại đồ nội ngoại thất (nhiều chất liệu) từ 70 quốc gia chính là khoảng 376 tỷ USD.

- Ngành gỗ là ngành chịu ảnh hưởng sớm của cuộc khủng hoảng kinh tế. Sau khi đạt mức kỷ lục năm 2007, thương mại ngành gỗ đã co nhẹ vào năm 2008 với mức giảm 2% và giảm mạnh vào năm 2009 với mức giảm 22%
- Trong giai đoạn 2001 – 2009, tăng trưởng bình quân năm thương mại ngành gỗ đạt 4,5%, trong khi đó, mức tăng trưởng bình quân thương mại thế giới là 8,17%



■ Kim ngạch NK sản phẩm từ gỗ và gỗ trên thế giới  
■ Kim ngạch XK sản phẩm từ gỗ và gỗ trên thế giới

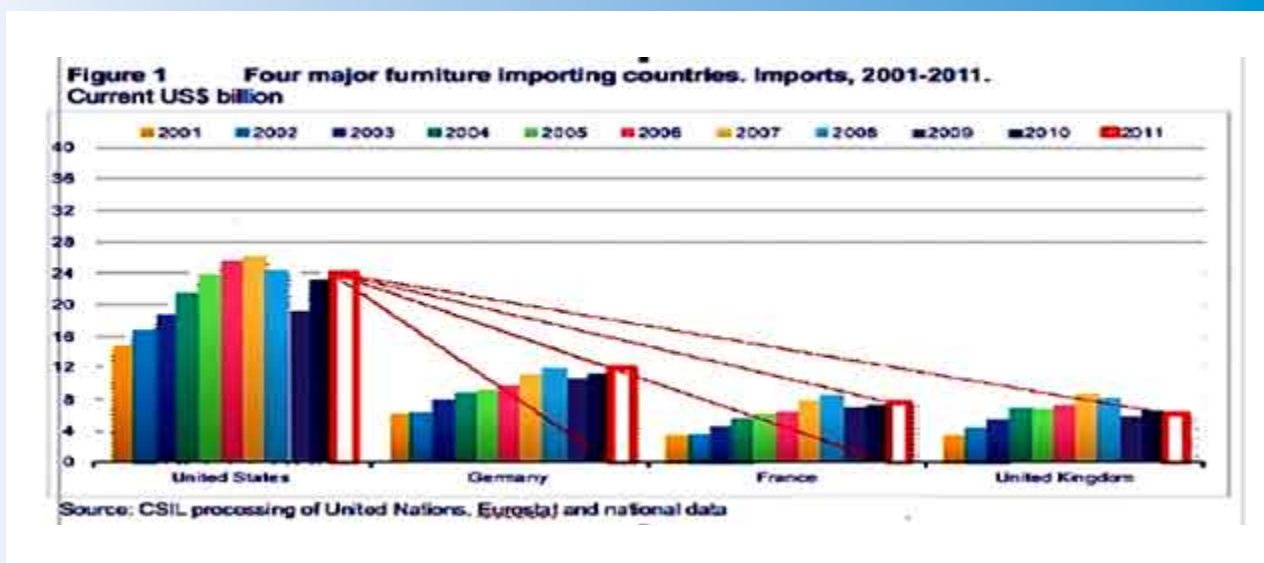


- Những nước nhập khẩu đồ nội ngoại thất dẫn đầu thế giới gồm có Mỹ, Đức, Pháp và Anh. Mặc dù 4 thị trường nhập khẩu lớn về đồ nội ngoại thất đã có dấu hiệu phục hồi nhưng về giá trị nhập khẩu nhìn chung vẫn còn thấp so với thời kỳ trước khủng hoảng. Mỹ vẫn là thị trường nhập khẩu hàng đầu chiếm 24% tổng giá trị nhập khẩu của toàn thế giới, Đức xếp thứ 2 với 9%, Pháp 6.2%, Anh 5.4%, Canada 4.5%

**Kim ngạch nhập khẩu furniture của 4 quốc gia nhập khẩu đồ gỗ nhiều nhất thế giới giai đoạn 2001-2011**

năm 2010, kim ngạch này đạt hơn 1,1 tỷ USD, tăng 33,7% so với cùng kỳ năm 2009. Do đó có thể kết thúc năm 2010, Việt Nam sẽ vương lên trở thành nhà cung cấp lớn thứ 2 của Mỹ, sau Trung Quốc và vượt qua Canada

- Mặc dù Mỹ là thị trường riêng lẻ lớn nhất thế giới, nhưng nếu tính tổng cộng kim ngạch nhập khẩu các nước thành viên, EU là thị trường đồ gỗ nội ngoại thất lớn nhất thế giới, chiếm khoảng 44% trong cơ cấu thương mại nhập khẩu thế giới



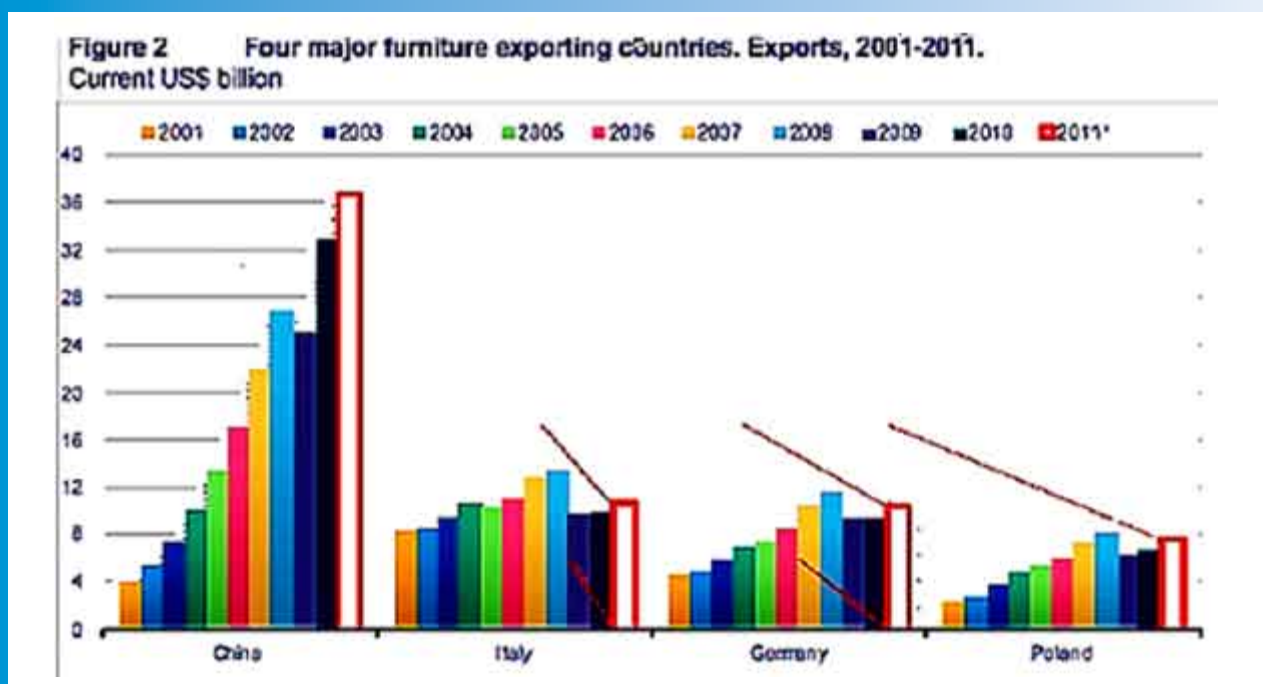
- Tỷ trọng kim ngạch nhập khẩu của Mỹ đối với sản phẩm gỗ nội ngoại thất trong cơ cấu tổng giá trị nhập khẩu thế giới nổi bật hơn hẳn, chiếm khoảng 24%. Sau đó lần lượt đến Đức, Pháp, Anh và Nhật bản. Trong thập kỷ qua, kim ngạch nhập khẩu sản phẩm gỗ nội ngoại thất của Mỹ từ Việt Nam liên tục tăng. Trong 10 tháng đầu

- Top 10 nước xuất khẩu sản phẩm gỗ nội ngoại thất hàng đầu thế giới chiếm xấp xỉ 70% tổng giá trị xuất khẩu nhóm hàng này của thế giới, trong đó Trung Quốc hiện là nước đứng đầu với kim ngạch xuất khẩu hơn 13,6 tỷ USD năm 2009. Sau Trung Quốc là Ý, Đức, Ba Lan, Việt Nam...

- Những quốc gia xuất khẩu đồ nội ngoại thất nói chung (nhiều chất liệu) nhiều nhất thế giới là Trung Quốc, Ý, Đức và Ba Lan, trong đó Trung Quốc vẫn là quốc gia xuất khẩu chính trên thị trường thế giới với giá trị xuất khẩu chiếm 30.4 % giá trị của toàn thế giới, tiếp theo là Đức 8.7%, Ý 7.7%, Việt Nam hiện đứng thứ 8 trong danh sách này với giá trị xuất khẩu xấp xỉ 2.5% giá trị toàn thế giới.



**Kim ngạch xuất khẩu đồ nội ngoại thất (nhiều chất liệu) của 4 quốc gia xuất khẩu nhiều nhất thế giới giai đoạn 2001-2011**



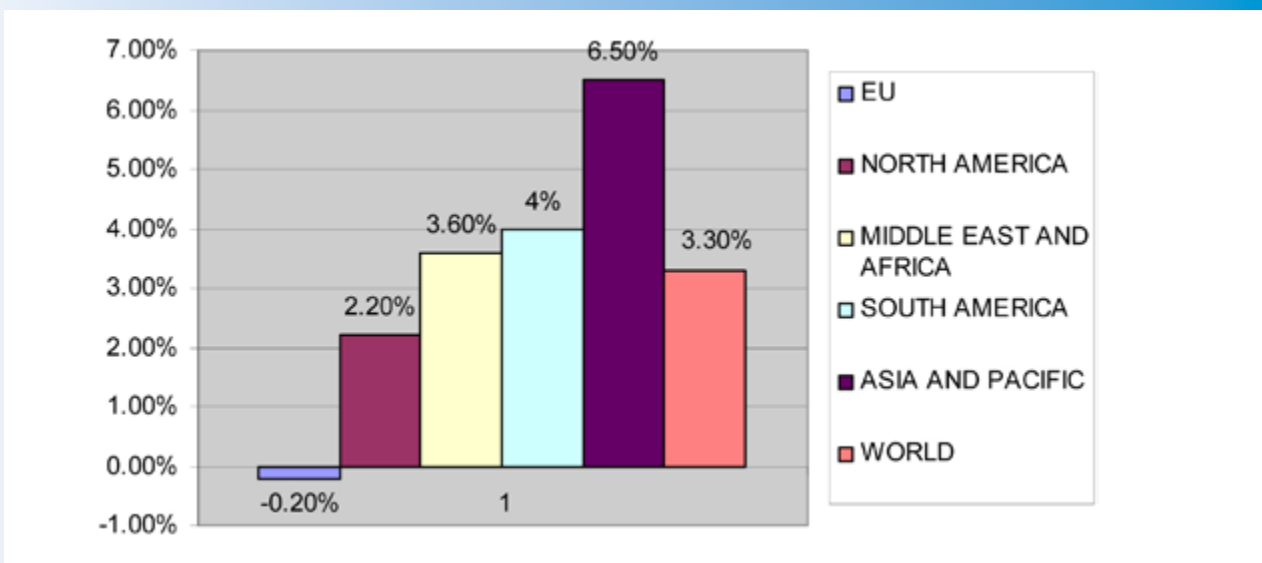
- Giai đoạn 2001 – 2008 là thời kỳ thương mại sản phẩm gỗ nội ngoại thất tăng trưởng liên tục, với tốc độ tăng trưởng bình quân là 10,1%/năm. Nhưng sau đó, năm 2009 đã bị giảm hơn 18%.

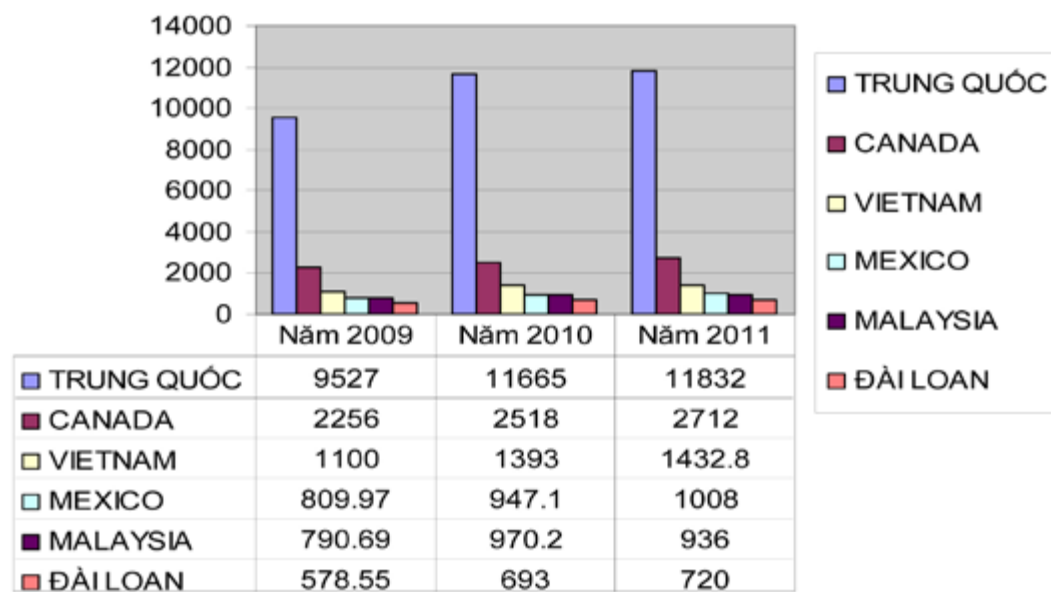
### PHẦN 3 - TRIỂN VỌNG

- Diễn biến kinh tế Mỹ, Nhật và EU khá tương đồng nhau sau khi co nhẹ vào năm 2011, và được dự đoán sẽ tăng trở lại vào năm 2012. Tại Châu Âu thì Anh có khả năng phục hồi vững chắc nhất, và ngược lại Ý thì sẽ hết sức chậm chạp
- Nhu cầu các loại ván nhân tạo dự kiến sẽ tăng mạnh trong năm 2011 do đây là những nguyên liệu phù hợp với những thiết kế phẳng hiện đại mà chi phí thấp
- Năm 2012 dự đoán mức tiêu thụ đồ gỗ trên thế giới sẽ tăng 3.3% nhờ vào sự gia tăng tiêu dùng ở những nền kinh tế mới nổi. Tuy nhiên dự đoán mức tiêu thụ đồ gỗ của tính chung cho toàn EU sẽ giảm trong năm 2012 do suy thoái kinh tế, tăng trưởng nhẹ tại Bắc Mỹ, tăng trưởng đáng kể tại Trung Đông, châu Phi, Nam Mỹ và tăng trưởng mạnh tại châu Á - Thái Bình Dương.

- Diễn biến kinh tế Mỹ, Nhật và EU khá tương đồng nhau sau khi co nhẹ vào năm 2011 và 6 tháng đầu năm 2012 và được dự đoán sẽ tăng trở lại vào 6 tháng cuối năm 2012 với sự tăng trưởng trở lại của thị trường nhà đất Mỹ, nhu cầu về gỗ và đồ gỗ của Nhật vẫn đang cao trong khi những nhà chế biến của Nhật bị tàn phá vẫn chưa thể đi vào sản xuất ổn định trở lại, Chính phủ Anh dường như đã sẵn sàng cung cấp các gói hỗ trợ các dự án cơ sở hạ tầng để kích thích ngành xây dựng.
- Hiện nay Việt Nam đứng thứ ba trong số các nước xuất khẩu gỗ và sản phẩm gỗ vào thị trường Hoa Kỳ. Tuy nhiên tỷ trọng Việt Nam xuất trong tổng lượng nhập của quốc gia này vẫn còn khá thấp chỉ đạt xấp xỉ 6% trong năm 2011. Trung Quốc hiện nay bị áp thuế bán phá giá dòng Bedroom, ván sàn, ván ép tại thị trường Mỹ nhưng trong năm 2011 giá trị xuất của Trung Quốc vẫn đạt 49.34% tổng giá trị nhập khẩu của quốc gia này.

**Đồ thị: Dự đoán tỷ lệ thay đổi trong tiêu thụ đồ nội ngoại thất (nhiều chất liệu) theo khu vực địa lý năm 2012**





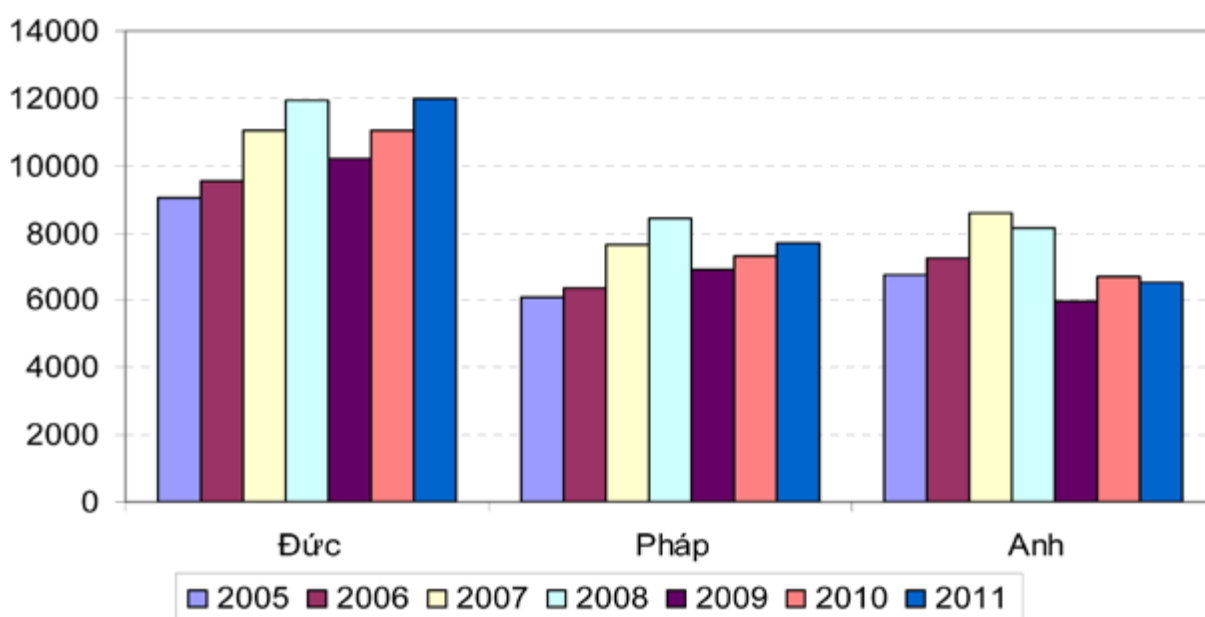
- Trong nhóm 7 quốc gia xuất khẩu vào thị trường Hoa Kỳ có 4 quốc gia tại châu Á là các nước lân cận của Việt Nam (Trung Quốc, Malaysia, Đài Loan (TQ), Indonesia). Các quốc gia này có những lợi thế khá tương đồng về nguồn nguyên liệu gỗ, năng lực cạnh tranh và khoảng cách địa lý và đây là những đối thủ trực tiếp của Việt Nam .
- Nhìn chung thị trường Mỹ vẫn còn nhiều tiềm năng cho Việt Nam đẩy mạnh xuất khẩu do Trung Quốc hiện nay vẫn đang bị áp thuế chống bán phá giá đối với mặt hàng sàn gỗ, ván sàn, ván ép cũng như mặt hàng giường ngủ tại thị trường Hoa Kỳ. Hơn thế nữa đồng nhân dân tệ bị sức ép lên giá trong thời gian qua cũng như chi phí lao động của Trung Quốc đang ngày một gia tăng cũng sẽ góp phần làm sản phẩm gỗ của Trung Quốc giảm bớt sự hấp dẫn về giá trong tương lai



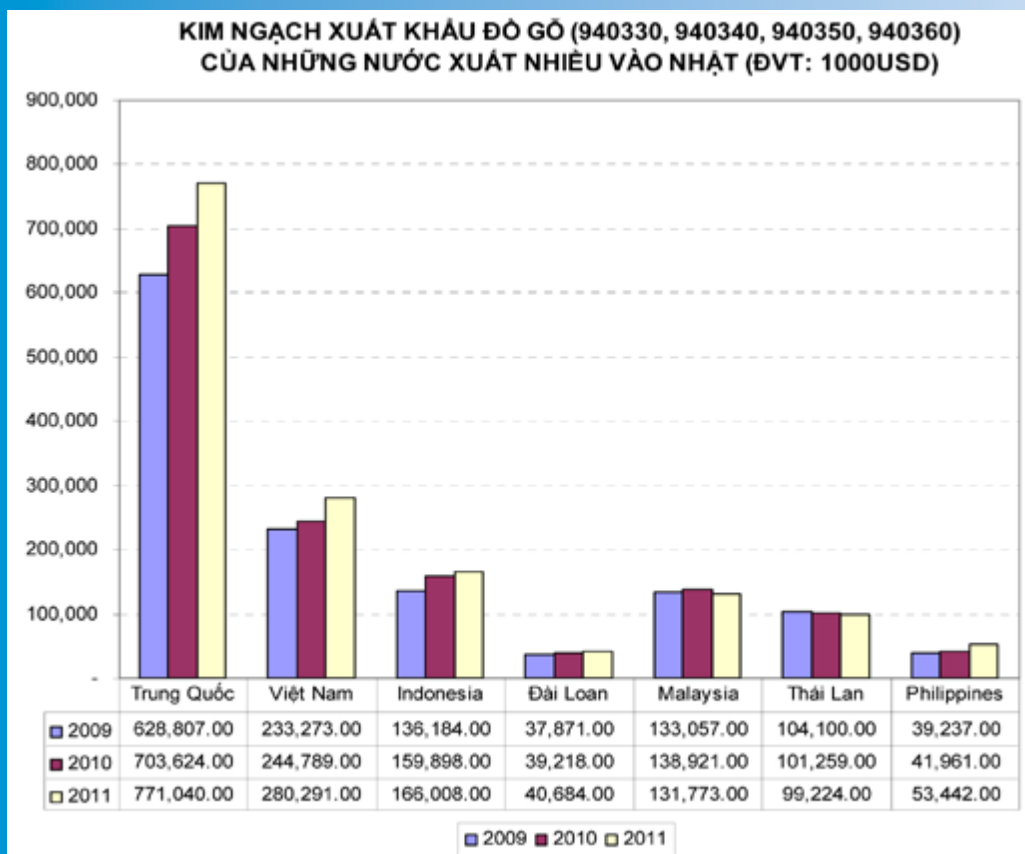
- Trong năm 2011, thị trường đồ gỗ EU có sự gia tăng về nhu cầu tại Đức, Thụy Sĩ và Pháp. Tuy nhiên một số nước như Ý, Tây Ban Nha, Bồ Đào Nha và Bỉ lại có sự sụt giảm về nhu cầu đồ gỗ cũng như giá trị đồ gỗ nhập khẩu do tình trạng nợ công và thất nghiệp gia tăng.
- Dự báo năm 2012 thị trường châu Âu vẫn gặp nhiều khó khăn do suy thoái kinh tế tại các nước EU, khủng hoảng nợ công và tình trạng thất nghiệp. Tuy nhiên đây vẫn là một thị trường hấp dẫn bởi vì trong năm 2011, 3 trong số 4 nước nhập khẩu sản phẩm gỗ lớn nhất thế giới đều nằm ở khu vực châu Âu (Đức, Pháp, Anh) và nhu cầu đồ gỗ phục vụ cho xây dựng có dấu hiệu tăng trưởng và phát triển ở Trung và Đông Âu đặc biệt là Nga. 3 thị trường nhập khẩu đồ gỗ lớn nhất ở châu Âu là Đức, Pháp và Anh



**Gía trị nhập khẩu đồ gỗ của thị trường Đức, Pháp, Anh từ năm 2001-2011 (Đơn vị tính: Triệu USD)**

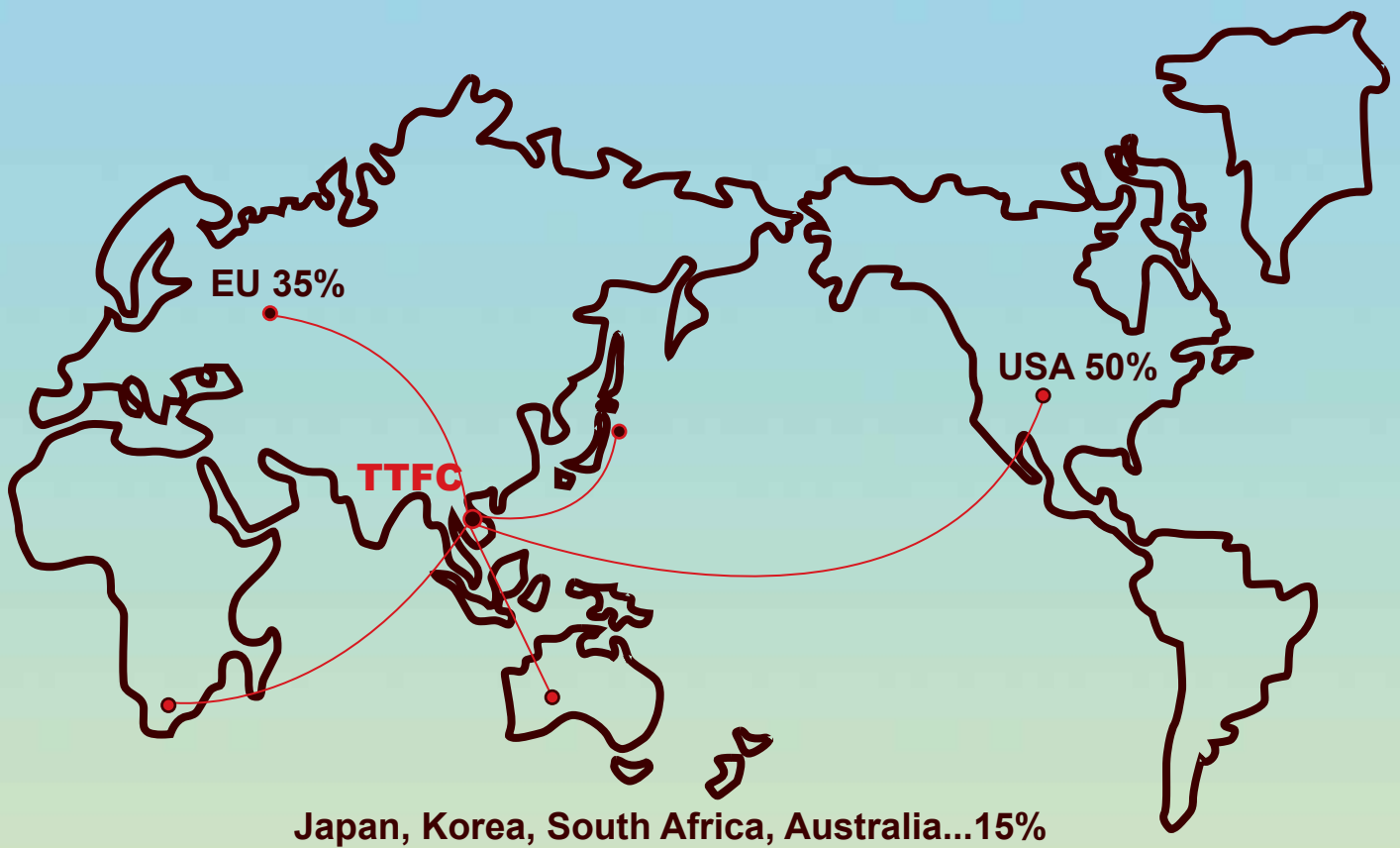


Việt Nam đứng thứ 2 về xuất khẩu đồ gỗ vào Nhật Bản năm 2011.



**Phòng Tiếp thị Quốc tế của TTF tổng hợp thông tin từ các nguồn sau:**

- Báo cáo thường niên Ngành hàng Việt Nam năm 2010 của Trung tâm Thông tin PTNNNT – Viện Chính sách và Chiến lược PTNNNT, Bộ Nông nghiệp và PTNT
- [http://www.agroviet.gov.vn/Lists/appsp01\\_statistic/Attachments/49/Baocao\\_12\\_2011\\_f.pdf](http://www.agroviet.gov.vn/Lists/appsp01_statistic/Attachments/49/Baocao_12_2011_f.pdf)
- <http://www.tinhuongmai.vn/gpmaster.gp-media.tin-thuong-mai-viet-nam.gplist.1.gpopen.34227.gpside.1.gia-tri-san-xuat-lam-nghiep-nam-2011-tang-5-7-.asmx>
- CSIL, [www.csilmilano.com](http://www.csilmilano.com)
- [http://www.trademap.org/Country\\_SelProduct.aspx](http://www.trademap.org/Country_SelProduct.aspx)
- [www.trademap.org](http://www.trademap.org) của International Trade Center (ITC)
- Thời báo Kinh tế Việt nam ngày 12/03/2012
- Thời báo Kinh tế Việt Nam ngày 12/03/2012
- Số liệu của Tổng cục Hải Quan
- World Furniture Outlook 2012 của CSIL



**CÔNG TY CỔ PHẦN TẬP ĐOÀN KỸ NGHỆ GỖ TRƯỜNG THÀNH**

Đường DT747, Khu phố 7, Thị trấn Uyên Hưng, Tân Uyên, Bình Dương

Điện thoại: (0650) 3642 004 Fax: (0650) 3642 006

Email: [contact@truongthanh.com](mailto:contact@truongthanh.com) Website: [www.truongthanh.com](http://www.truongthanh.com)