

CV: Số 01/2013/TTF-Hose

Ngày 09 tháng 01 năm 2013

Kính gửi: Ủy Ban Chứng Khoán Nhà Nước
Sở Giao Dịch Chứng Khoán TPHCM

Tổ chức niêm yết: CÔNG TY CỔ PHẦN TẬP ĐOÀN KỸ NGHỆ GỖ TRƯỜNG THÀNH
Tên viết tắt: TTFC/ TTF (mã chứng khoán là TTF)
Địa chỉ Trụ sở chính: Đường DT747, KP7, thị trấn Uyên Hưng, huyện Tân Uyên, tỉnh Bình Dương
Điện thoại : (84-0650) 3642004/005 Fax: (84-0650) 36420006
Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số: 3700530696 do Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh Bình Dương cấp ngày 18/08/2003, thay đổi mới nhất ngày 15/08/2012

Công ty Chúng tôi xin phép được đính chính thông tin sai sót do lỗi kỹ thuật khi in ấn trong trang đầu của Bản Cáo Bạch Chào Bán Cổ phiếu ra công chúng (Giấy chứng nhận đăng ký chào bán số 66/UBCK-GCN do Chủ tịch UBCKNN cấp ngày 26 tháng 12 năm 2012) với Quý Ủy Ban Chứng Khoán Nhà Nước và Quý Sở Giao Dịch Chứng Khoán TPHCM.

Nội dung Thông tin Đính chính cụ thể như sau:

Nội dung thông tin sai sót trong trang đầu:



- Giá bán : 10.000 đồng/cổ phiếu
- Tỷ lệ thực hiện quyền: 1:2 (cổ đông sở hữu 01 cổ phiếu tại ngày chốt danh sách cổ đông sẽ được quyền mua thêm 02 cổ phiếu phát hành thêm)

Nội dung thông tin đính chính trong trang đầu:

- Giá bán : 5.000 đồng/cổ phiếu
- Tỷ lệ thực hiện quyền: 2:1 (cổ đông sở hữu 01 cổ phiếu được 01 quyền mua, cứ 02 quyền mua được mua 01 cổ phiếu phát hành thêm)

Công ty chúng tôi cam kết sẽ không lập lại sai sót này vào những lần sau.

Trân trọng kính trình

TỔNG GIÁM ĐỐC 

VŨ TRƯỜNG THÀNH

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



BẢN CÁO BẠCH

CÔNG TY CỔ PHẦN

TẬP ĐOÀN KỸ NGHỆ GỠ TRƯỜNG THÀNH

Số 3700530696 do Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh Bình Dương cấp ngày 15 tháng 08 năm 2012

CHÀO BÁN CỔ PHIẾU RA CÔNG CHỨNG

(Giấy chứng nhận đăng ký chào bán số*66*...../UBCK - GCN do Chủ tịch Ủy ban Chứng khoán Nhà nước cấp ngày *26* tháng *12* năm 2012)



CHỨNG KHOÁN BẢO VIỆT

TỔ CHỨC TƯ VẤN PHÁT HÀNH

Công ty Cổ phần Chứng khoán Bảo Việt

Trụ sở chính: 94 Bà Triệu, quận Hoàn Kiếm, Hà Nội.

Điện thoại: (84-04) 39 288 888 - Fax: (84-04) 39 289 888

Chi nhánh: 233 Đông Khởi, quận 1, Tp.Hồ Chí Minh

Điện thoại: (84-08) 39 146 888 - Fax: (84-08) 39 107 616

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

Công ty Cổ phần Tập đoàn Kỹ nghệ Gỗ Trường Thành

Phụ trách công bố thông tin:

Họ tên: **Ngô Thị Hồng Thu** - Thành viên Hội đồng Quản trị. Điện thoại: 0650 3642 004

Địa chỉ: DT747, KP7, thị trấn Uyên Hưng, huyện Tân Uyên, tỉnh Bình Dương. Fax: 0650 3642 006

Tháng 09 năm 2012

CÔNG TY CỔ PHẦN TẬP ĐOÀN KỸ NGHỆ GỖ TRƯỜNG THÀNH

(Số 3700530696 do Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh Bình Dương cấp ngày 15 tháng 08 năm 2012)

CHÀO BÁN CỔ PHIẾU RA CÔNG CHÚNG

- Tên cổ phiếu:** Cổ phiếu Công ty CP Tập đoàn Kỹ nghệ Gỗ Trường Thành
- Loại cổ phiếu:** Cổ phiếu phổ thông
- Mệnh giá:** 10.000 đồng/cổ phiếu
- Giá bán:** 5.000 đồng/cổ phiếu
- Tổng số lượng chào bán:** 19.686.571 cổ phiếu
- Đối tượng chào bán:** Chào bán cho cổ đông hiện hữu theo phương thức thực hiện quyền
- Tỷ lệ thực hiện quyền:** 2:1 (cổ đông sở hữu 01 cổ phiếu được 01 quyền mua, cứ 02 quyền mua được mua 01 cổ phiếu phát hành thêm).

Tổng giá trị chào bán tính theo mệnh giá: 196.865.710.000 đồng (một trăm chín mươi sáu tỷ tám trăm sáu mươi lăm triệu bảy trăm mười ngàn đồng).

TỔ CHỨC TƯ VẤN

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN BẢO VIỆT

Văn phòng trụ sở chính:

Địa chỉ: 08 Lê Thái Tổ, Quận Hoàn Kiếm, Hà Nội.

Điện thoại: (84-4) 39 288 888 Fax: (84-4) 39 289 888

Chi nhánh Tp.Hồ Chí Minh:

Địa chỉ: Lầu 8, tòa nhà Bảo Việt, 233 Đồng Khởi, quận 1, Tp. Hồ Chí Minh.

Điện thoại: (84-4) 3910 7678 Fax: (84-4) 3910 7616

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

TỔ CHỨC KIỂM TOÁN

CÔNG TY KIỂM TOÁN DFK VIỆT NAM

Địa chỉ: 38/8 Lam Sơn, quận Tân Bình, thành phố Hồ Chí Minh

426 Cao Thắng, quận 10, thành phố Hồ Chí Minh

Điện thoại: (84) 8 62628684/ 8 38683306

Mục lục

I. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO.....	3
1. Rủi ro về kinh tế.....	3
2. Rủi ro về luật pháp.....	4
3. Rủi ro đặc thù.....	5
4. Rủi ro chào bán.....	6
5. Rủi ro pha loãng EPS và pha loãng giá cổ phiếu.....	7
6. Rủi ro khác.....	8
II. NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM CHÍNH ĐỐI VỚI NỘI DUNG BẢN CÁO BẠCH.....	8
1. Tổ chức phát hành.....	8
2. Tổ chức tư vấn.....	8
III. CÁC KHÁI NIỆM.....	8
IV. TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC PHÁT HÀNH.....	9
1. Lịch sử hình thành và phát triển.....	9
2. Cơ cấu Tập đoàn.....	19
3. Cơ cấu bộ máy quản lý Công ty.....	21
4. Cơ cấu vốn cổ phần; Danh sách cổ đông nắm giữ từ trên 5% vốn cổ phần (có quyền biểu quyết) của Công ty; Danh sách cổ đông sáng lập.....	23
5. Danh sách những công ty mẹ và công ty con của tổ chức phát hành, những công ty tổ chức phát hành giữ quyền kiểm soát, chi phối và những công ty giữ quyền kiểm soát, chi phối với tổ chức phát hành.....	25
6. Hoạt động kinh doanh.....	32
7. Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh trong hai năm gần nhất.....	52
8. Vị thế của Công ty so với các doanh nghiệp khác trong cùng ngành.....	53
9. Định hướng - chiến lược phát triển dài hạn của Công ty.....	54
10. Một số chiến lược - kế hoạch trong thời gian tới.....	55
11. Chia khóa thành công cho năm 2012.....	55
12. Chính sách đối với người lao động.....	56
13. Chính sách cổ tức.....	60
14. Tình hình hoạt động tài chính.....	60
15. HĐQT, Ban Giám đốc, Ban kiểm soát.....	64
16. Tài sản.....	79
17. Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức năm 2012 và năm 2013.....	80
18. Đánh giá của tổ chức tư vấn về kế hoạch lợi nhuận và cổ tức.....	81
19. Thông tin về những cam kết nhưng chưa thực hiện của Công ty: Không.....	81
20. Các thông tin tranh chấp kiện tụng liên quan tới Công ty có thể ảnh hưởng đến giá cổ phiếu: Không.....	81
21. Các thông tin khác.....	81
V. CỔ PHIẾU PHÁT HÀNH.....	83
1. Loại cổ phiếu: Cổ phiếu phổ thông.....	83
2. Mệnh giá: 10.000 đồng.....	83
3. Tổng số cổ phiếu dự kiến chào bán: 19.686.571 cổ phần.....	83
4. Giá chào bán dự kiến.....	83
5. Phương pháp tính giá: giá trị sổ sách tại thời điểm chào bán.....	84
6. Phương thức phân phối.....	84

7.	Thời gian phân phối cổ phiếu.	84
8.	Đăng ký mua cổ phiếu.	84
9.	Giới hạn về tỷ lệ nắm giữ đối với người nước ngoài.	86
10.	Các hạn chế liên quan đến việc chuyển nhượng.	86
11.	Các loại thuế có liên quan.	86
12.	Ngân hàng mở tài khoản phong tỏa nhận tiền mua cổ phần.	86
VI.	MỤC ĐÍCH CHÀO BÁN.	877
VII.	KẾ HOẠCH SỬ DỤNG SỐ TIỀN THU ĐƯỢC TỪ ĐỢT CHÀO BÁN.	87
VIII.	CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN TỚI ĐỢT CHÀO BÁN.	87
1.	Tổ chức tư vấn Phát hành.	87
2.	Tổ chức bảo lãnh Phát hành.	87
3.	Tổ chức kiểm toán.	87
IX.	PHỤ LỤC.	87
1.	Phụ lục I: Bản sao hợp lệ Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh.	87
2.	Phụ lục II: Bản sao hợp lệ Điều lệ Công ty.	87
3.	Phụ lục III: Báo cáo tài chính hợp nhất đã được kiểm toán năm 2010, 2011, báo cáo tài chính hợp nhất 9 tháng đầu 2012.	87
4.	Phụ lục IV: Sơ yếu lý lịch các thành viên HĐQT, BGD, BKS.	87

I. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO.

1. Rủi ro về kinh tế.

Sang năm 2012, 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 còn kéo dài việc cho vay với lãi suất cao và do đó sẽ vẫn quá khó khăn 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.

Ngoài ra, Chính phủ đang 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 điểm bất lợi rất 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 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.

Bên cạnh đó, 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 vô tình 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 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.

Vì vậy phương thức quản trị rủi ro của TTF trong năm 2012 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/ cổ phần cho cổ đông hiện hữu để tăng nguồn vốn khoảng 90 - 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 lỗ 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 đối với nguyên liệu chưa có nhu cầu sử dụng.
- 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 Công ty 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.

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

2. Rủi ro về luật pháp.

Thị trường của Trường Thành chủ yếu tập trung xuất khẩu sang thị trường châu Âu, Mỹ, Nhật... nên chịu ảnh hưởng bởi một số sắc thuế nhập khẩu, tập tục thương mại quốc tế, luật chống phá giá. Tuy nhiên, kể từ khi gia nhập AFTA và WTO, thuế nhập khẩu mặt hàng gỗ của Việt Nam vào các thị trường nằm trong các khu vực này chỉ ở mức khoảng 3% nên rất cạnh tranh so với nhiều quốc gia lân cận khác. Bên cạnh đó, qua quá trình tiếp cận với thị trường thế giới trong 20 năm qua, một số cán bộ chủ chốt của Công ty đã thu thập nhiều kinh nghiệm trong thương mại và thanh toán quốc tế nên đảm bảo được ảnh hưởng từ rủi ro này ở mức thấp nhất.

Mặt khác, trong thời gian qua đã có nhiều tin đồn là ngành chế biến và xuất khẩu đồ gỗ Việt Nam sẽ bị đánh thuế chống phá giá, nhất là sau sự kiện Trung Quốc bị Mỹ áp thuế chống phá giá lên một số nhóm mặt hàng gỗ, trong đó có nhiều nhất là các sản phẩm gỗ trong phòng ngủ. Tuy nhiên, theo phân tích của một số chuyên gia về luật chống phá giá của Mỹ thì rủi ro này là rất thấp đối với Việt Nam nói chung và Công ty nói riêng. Lý do là:

- Luật chống phá giá thông thường chỉ được đem ra xem xét và áp dụng đối với các sản phẩm mang tính cạnh tranh trực diện với các nhà sản xuất trong nước sở tại. Trong khi đó, hầu hết các nhóm mã hàng sản phẩm của Công ty là ít được sản xuất tại Châu Âu, Mỹ và Nhật Bản.
- Thị trường của Công ty trải rộng trên hơn 30 quốc gia nên dẫu có đối diện với việc áp thuế chống phá giá trên vài quốc gia thì ảnh hưởng đến hoạt động xuất khẩu của Công ty là không lớn.
- Sản lượng xuất khẩu đồ gỗ của Việt Nam vào thị trường thế giới hiện nay chiếm dưới 5% sản lượng nhập khẩu của thế giới. Như vậy, nếu mỗi doanh nghiệp xuất khẩu đồ gỗ Việt Nam biết phân bổ hàng hóa của mình vào từng thị trường xuất khẩu khác nhau theo tỷ lệ thích hợp thì khả năng quản lý và kiểm soát rủi ro là rất cao, hạn chế tối đa những khó khăn khi bị áp thuế chống phá giá.

Ngoài ra, hiện nay Nhà nước ta đang tích cực nghiên cứu, thực hiện các biện pháp hỗ trợ về thông tin thị trường, thông tin luật pháp của các nước nhập khẩu sản phẩm gỗ của Việt Nam. Và lại, Chính phủ Việt Nam cũng vừa ban hành định hướng phát triển lâm nghiệp cho giai

đoạn 2006 đến 2020, với nội dung khuyến khích cao cho các thành phần kinh tế trồng rừng nguyên liệu và phát triển bền vững ngành chế biến gỗ. Trong đó, một trong những nội dung quan trọng là nâng cao kim ngạch xuất khẩu gỗ lên đến 7,8 tỷ USD trước năm 2015. Như vậy mức xuất khẩu của các doanh nghiệp gỗ Việt Nam sẽ tăng trưởng bình quân 25% mỗi năm, và điều này chứng tỏ rằng Chính phủ đã, đang và sẽ quan tâm hơn nữa trong việc tạo hành lang pháp lý cho việc phát triển bền vững ngành chế biến gỗ Việt Nam.

Vì vậy, xét toàn cảnh môi trường pháp lý và tình hình thực tế của Công ty, rủi ro pháp luật ít có ảnh hưởng đến hoạt động của Công ty.

3. Rủi ro đặc thù.

a. Rủi ro về nguyên vật liệu.

Do nguyên liệu chủ yếu là gỗ, chiếm tỷ trọng từ 40% đến 60% trong giá thành sản phẩm nên sự biến động giá cả nguyên liệu này sẽ tác động đến lợi nhuận của Công ty. Rủi ro tăng giá nguyên liệu bao gồm:

- Đặc tính trồng rừng khai thác gỗ với chu kỳ đầu tư khá dài, mất từ 4 đến 10 năm, thậm chí có gỗ lên đến 20-30 năm. Vì vậy trong những năm qua, khi nền kinh tế Việt Nam còn nhiều khó khăn về vốn đầu tư trung, dài hạn, ngành trồng rừng của chúng ta đã chưa đủ sức thu hút các doanh nghiệp đầu tư, dẫn đến tình trạng thiếu gỗ địa phương cho ngành chế biến và xuất khẩu sản phẩm gỗ Việt Nam.
- Đối với một số gỗ ôn đới như Oak, Ash, Beech, Bạch đàn và Teak có chứng nhận FSC, các doanh nghiệp chế biến và xuất khẩu đồ gỗ phải nhập khẩu. Do đó, khi thu mua với cự ly vận chuyển xa, sẽ có rủi ro về cước vận chuyển tăng cao và đặc biệt với thời gian vận chuyển dài sẽ ảnh hưởng đáng kể đến ngân lưu và vốn lưu động phải tăng cao. Tuy nhiên số gỗ này chỉ chiếm dưới 40% đối với toàn ngành và dưới 15% đối với Công ty.

Do đó, hoạt động kinh doanh của Công ty có chịu ảnh hưởng của những rủi ro về giá nguyên liệu. Tuy nhiên, theo thực tế trong bối cảnh kinh tế phát triển bình thường, nếu tình trạng tăng giá nguyên liệu diễn ra thì thị trường sẽ đồng loạt điều chỉnh giá bán ra của sản phẩm, khi đó Công ty có thể tăng giá bán, doanh thu tăng và triệt tiêu được rủi ro tăng giá nguyên liệu sẽ ảnh hưởng đến lợi nhuận của Công ty.

Ngoài ra, việc nguyên liệu gỗ tăng trong nhiều năm trước đây đã kéo theo lợi nhuận của các nhà trồng rừng trên thế giới tăng cao, đồng thời kích thích việc đầu tư vào lĩnh vực trồng rừng có quy mô lớn tại các nước như Mỹ, Canada, Thụy Điển, Phần Lan, New Zealand, Uruguay, Chile, Brazil, Costa Rica, Nam Phi... và kể cả Trung Quốc. Tại Việt Nam, gần 10 năm trước đây, Chính phủ đã phát động trồng 5 triệu hecta rừng từ 1997-2007. Hiện nay, theo tổng kết, mặc dù chỉ đạt khoảng 2,2 triệu hecta với một số khiếm khuyết cần phải rút kinh nghiệm như cơ cấu chủng loại cây trồng, phân bổ vùng, và xác định thành phần đầu tư và quản lý..., nhưng sản lượng có thể khai thác trong vài năm tới đây cũng lớn tới 30 triệu m³ gỗ tròn mỗi năm, đáp ứng đầy đủ nhu cầu chế biến gỗ và giấy trong nước. Và hiện nay, Chính phủ đã phát động trồng tiếp 2,5 triệu hecta rừng từ 2006-2010 trong khi diện tích đất trồng và đồi trọc của quốc gia có thể dành cho ngành

trồng rừng còn đến khoảng 6,1 triệu hecta. Do đó, Công ty đã tiến hành trồng rừng với quy mô 100.000ha tại Việt Nam từ năm 2007, nhằm phát triển bền vững lĩnh vực kinh doanh chính của Công ty.

b. Rủi ro về thị trường:

Thị trường thế giới và trong nước tiếp tục âm đảm 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 tôi 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.

Vì vậy phương thức quản trị rủi ro của TTF trong năm 2012 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 trải 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.

4. Rủi ro chào bán.

Đợt chào bán này đã được cam kết bảo lãnh phát hành nên sẽ ít xảy ra rủi ro cổ phiếu phát hành không được mua hết. Do đó nếu số lượng cổ phiếu chưa được phân phối hết sẽ được xử lý theo hướng: Hội đồng Quản trị phân phối cho các đối tượng khác với giá chào bán không thấp hơn giá chào bán cho cổ đông hiện hữu, phù hợp theo quy định của pháp luật, đảm bảo quyền lợi của cổ đông hiện hữu của TTF và xin phép Ủy ban Chứng khoán Nhà nước gia hạn thời gian chào bán nếu xét thấy cần thiết. Ngoài ra, với triển vọng phát triển của Công ty và sự hiệu quả trong hoạt động kinh doanh của Công ty thì khả năng thu hút sự quan tâm của các nhà đầu tư chiến lược mới đối với cổ phiếu TTF là rất lớn, đảm bảo sự thành công của đợt chào bán.

5. Rủi ro pha loãng EPS và pha loãng giá cổ phiếu.

Hiện tại, Công ty có 39.373.142 cổ phần đang lưu hành. Giả sử đợt phát hành lần này của Công ty sẽ bán hết 100% thì số lượng cổ phần lưu hành của TTF sau phát hành là 59.059.713 cổ phần, số lượng phát hành thêm là 19.686.571 cổ phần. Do số lượng cổ phần của Công ty tăng, nên sau khi phát hành thì thu nhập trên một cổ phiếu (EPS) của Công ty sẽ bị pha loãng. Giả sử đến ngày 30/12/2012, đợt phát hành này sẽ kết thúc, Công ty sẽ thu được toàn bộ số tiền từ đợt phát hành trên.

Stt	Nội dung	Năm 2012
1	Lợi nhuận sau thuế thu nhập Doanh nghiệp (dự kiến)	40.000.000.000
2	Số lượng cổ phần lưu hành vào đầu năm 2012	31.249.375
3	Số lượng cổ phần lưu hành vào đầu tháng 9/2012 (do phát hành thêm 500.000 cổ phần cho CBNV theo nghị quyết của ĐHCĐ thường niên năm 2011 và cổ phiếu thưởng theo nghị quyết của ĐHCĐ thường niên năm 2012)	39.373.142
4	Số lượng cổ phần lưu hành vào tháng 12 sau khi phát hành thêm đợt này.	59.059.713
5	Số lượng cổ phần lưu hành bình quân gia quyền năm 2012 nếu không thực hiện đợt phát hành này.	33.957.297
6	Số lượng cổ phần lưu hành bình quân gia quyền năm 2012 khi thực hiện đợt phát hành này.	37.238.392
7	Thu nhập trên mỗi cổ phiếu năm 2012 (dự kiến) đối với mỗi cổ phần nếu không có đợt phát hành này	1.178
8	Thu nhập trên mỗi cổ phiếu năm 2012 (dự kiến) đối với mỗi cổ phần khi thực hiện đợt phát hành này	1.074

Việc tăng số lượng cổ phần từ việc phát hành thêm đã làm cho EPS dự kiến năm 2012 giảm từ 1.178 đồng/cổ phần xuống 1.074 đồng/cổ phiếu. Tuy nhiên, việc EPS dự kiến năm 2012 điều chỉnh giảm chỉ là nhất thời, với nguồn vốn thu được từ đợt phát hành thì hoạt động kinh doanh của TTF trong thời gian tới sẽ đạt được những hiệu quả nhất định và sẽ tạo được sự tăng trưởng EPS trong những năm tiếp theo.

Cổ phiếu Công ty cổ phần Tập đoàn Kỹ nghệ Gỗ Trường Thành đã được niêm yết trên Sở Giao dịch Chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh với mã chứng khoán là TTF. Cổ phần của Công ty giả sử đang được giao dịch ở mức giá 6.000 đồng/cổ phần, tương ứng với mức EPS dự kiến năm 2012 nếu không thực hiện đợt phát hành là 1.178 đồng/cổ phần thì mức PE tương ứng là 5,09 (lần). Với phương án phát hành trên, giả sử giá cổ phiếu TTF là 6.000 đồng/cổ phần tại ngày giao dịch cuối cùng được hưởng quyền, giá tham chiếu cho ngày giao dịch không hưởng quyền sẽ được điều chỉnh như sau:

$$\text{Giá cổ phiếu sau khi điều chỉnh} = \frac{5.000 + 2 \times 6.000}{3} = 5.600 \text{ đồng/cổ phần}$$

Với giá định trên, giá cổ phiếu sau khi điều chỉnh chỉ còn 93% so với trước điều chỉnh và sẽ bị lỗ giá 7%. Với mức giá mới này, so sánh với EPS dự kiến năm 2012 được tính trên số lượng cổ phần lưu hành bình quân là 1.074 đồng/cổ phần, thì mức P/E của cổ phiếu TTF sẽ là 5,21 (lần), mức PE này tương đối hấp dẫn so với mức PE bình quân của thị trường hiện nay. Như vậy, rủi ro lỗ giá cổ phiếu của Công ty là không đáng kể và không ảnh hưởng nhiều đến đợt chào bán.

6. Rủi ro khác.

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

Tuy nhiên, Công ty cũng đã mua bảo hiểm nhà xưởng, hàng tồn kho, hàng thành phẩm, hàng vận chuyển đường biển, để giảm thiểu các rủi ro này.

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

1. Tổ chức phát hành.

Ông VÕ TRƯỜNG THÀNH Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám đốc.

Ông NGUYỄN VĂN HẬU Kế toán trưởng .

Bà NGUYỄN MINH THANH Trưởng Ban Kiểm soát.

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

2. Tổ chức tư vấn.

Ông VÕ HỮU TUẤN Phó Tổng Giám đốc kiêm Giám đốc chi nhánh Công ty Cổ phần Chứng khoán Bảo Việt.

Bản cáo bạch này là một phần của hồ sơ xin đăng ký chào bán do Công ty Cổ phần Chứng khoán Bảo Việt tham gia lập trên cơ sở Hợp đồng tư vấn phát hành với Công ty Cổ phần Tập đoàn Kỹ nghệ Gỗ Trường Thành. Chúng tôi đảm bảo rằng việc phân tích, đánh giá và lựa chọn ngôn từ trong Bản cáo bạch này đã được thực hiện một cách hợp lý và cẩn trọng dựa trên cơ sở các thông tin và số liệu do Công ty Cổ phần Tập đoàn Kỹ nghệ Gỗ Trường Thành cung cấp.

III. CÁC KHÁI NIỆM.

Công ty, TTF	Công ty Cổ phần Tập đoàn Kỹ nghệ Gỗ Trường Thành
Tổ chức phát hành	Công ty Cổ phần Tập đoàn Kỹ nghệ Gỗ Trường Thành
BVSC	Công ty Cổ phần Chứng khoán Bảo Việt
SHS	Công ty Cổ phần Chứng Khoán Sài Gòn – Hà Nội
ĐHĐCĐ	Đại hội đồng cổ đông

HĐQT	Hội đồng quản trị
CBCNV	Cán bộ công nhân viên
UBCKNN	Ủy ban Chứng Khoán Nhà nước
SGDCK	Sở Giao dịch Chứng khoán TP. HCM
BHXH	Bảo hiểm xã hội
CNĐKKD	Chứng nhận đăng ký kinh doanh
BCTC	Báo cáo tài chính
SXKD	Sản xuất kinh doanh
TGD	Tổng Giám Đốc
PTGD	Phó Tổng Giám Đốc
QLCL	Quản lý chất lượng
Cont	Container
EPS	Thu nhập trên mỗi cổ phiếu
WTO	Tổ chức Thương mại Thế Giới
TCVN	Tiêu chuẩn Việt Nam
HCNS	Hành chính nhân sự
KH - KD	Kế hoạch - kinh doanh
DTT	Doanh thu thuần
TSLĐ	Tài sản lưu động
TSCĐ	Tài sản cố định

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

1. Lịch sử hình thành và phát triển.

1.1. Tóm tắt quá trình hình thành - phát triển và những thành tích đã đạt được:

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. 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

nghe 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 vện 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), Quỹ 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:

- Đạt giải **Báo cáo thường niên xuất sắc nhất** do Sở Giao dịch Chứng khoán TP HCM (HOSE) tổ chức xét chọn
- **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**

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 5/2012.
- **Xây dựng Tổng kho** của TTF tại Tân Uyên - Bình Dương, với tổng đầu tư khoảng **90 tỷ đồng**.
- **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**.

Năm 2012:

- Đạt giải **Báo cáo thường niên TOP 10** do Sở Giao dịch Chứng khoán TPHCM (HOSE) tổ chức xét chọn, và được trao tặng **Bằng khen của UBCKNN** về thành tích nhiều năm liền đoạt giải Báo cáo thường niên tốt nhất.
- Trong năm sẽ tung ra thị trường dòng sản phẩm **Giường Hết Chỗ Chê** với thiết kế thông minh dạng mô - đun, giúp cho khách hàng có thể thay đổi mẫu mã sản phẩm với mức chi phí khá khiêm tốn mà vẫn có được những sản phẩm đẹp - sang trọng - chất lượng cao.
- Từ Quý 2, Công ty đối diện với **giai đoạn cực kỳ khó khăn về ngân lưu** khi hàng loạt ngân hàng giảm hạn mức tín dụng trong bối cảnh Công ty đang cần vốn lưu động ổn định để đáp ứng nhu cầu sản xuất kinh doanh đang tăng trưởng.

1.2. Giới thiệu chung về Công ty

Tên tiếng Việt: Công ty Cổ phần Tập đoàn Kỹ nghệ Gỗ Trường Thành

Tên tiếng Anh: Truong Thanh Furniture Corporation

Tên viết tắt: TTFC hoặc TTF

Mã chứng khoán: TTF

Logo của Công ty:



(Logo mới, đang đăng ký bảo hộ)

Vốn Điều lệ:	393.736.060.000 VND (<i>Ba trăm chín mươi ba tỷ bảy trăm ba mươi sáu triệu không trăm sáu chục ngàn đồng</i>).
Trụ sở chính:	Đường DT747, Khu phố 7, Thị trấn Uyên Hưng, Huyện Tân Uyên, tỉnh Bình Dương.
Điện thoại:	(84-0650) 3642 004 Fax: (84-0650) 3642 006
Email:	contact@truongthanh.com
Website:	www.truongthanh.com
Giấy CNĐKKD:	Số 3700530696 do Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh Bình Dương cấp, đăng ký thay đổi lần 10 ngày 15 tháng 8 năm 2012

Hoạt động sản xuất kinh doanh chính của Công ty theo giấy CNĐKKD là: Sản xuất giường, tủ, bàn, ghế (Chi tiết: Sản xuất đồ mộc); Sản xuất gỗ dán, gỗ lạng, ván ép và ván mỏng khác; Sản xuất bao bì bằng gỗ; Đại lý, môi giới, đấu giá; Bán buôn máy móc, thiết bị và phụ tùng máy khác (Chi tiết: Bán buôn phụ tùng, phụ kiện ngành chế biến gỗ); Vận tải hàng hóa đường bộ; Kinh doanh bất động sản, quyền sử dụng đất thuộc sở hữu, chủ sử dụng hoặc đi thuê; Xây dựng nhà các loại; Hoạt động xây dựng chuyên dụng khác; Trồng rừng và chăm sóc rừng; Xây dựng công trình kỹ thuật dân dụng khác; Bán buôn đồ dùng khác cho gia đình (Chi tiết: Bán buôn sản phẩm mộc); Bán buôn thực phẩm (Chi tiết: Bán buôn thủy sản); Bán buôn nông, lâm sản nguyên liệu (trừ gỗ, tre, nứa) và động vật sống (Chi tiết: Bán buôn nông lâm sản); Bán buôn chuyên doanh khác chưa được phân vào đâu (Chi tiết: Bán buôn phân bón).

TÀM 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.*

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 khoẻ 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, 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.

1.3. Quá trình tăng vốn điều lệ.

Vốn điều lệ của Công ty qua các lần tăng vốn như sau:

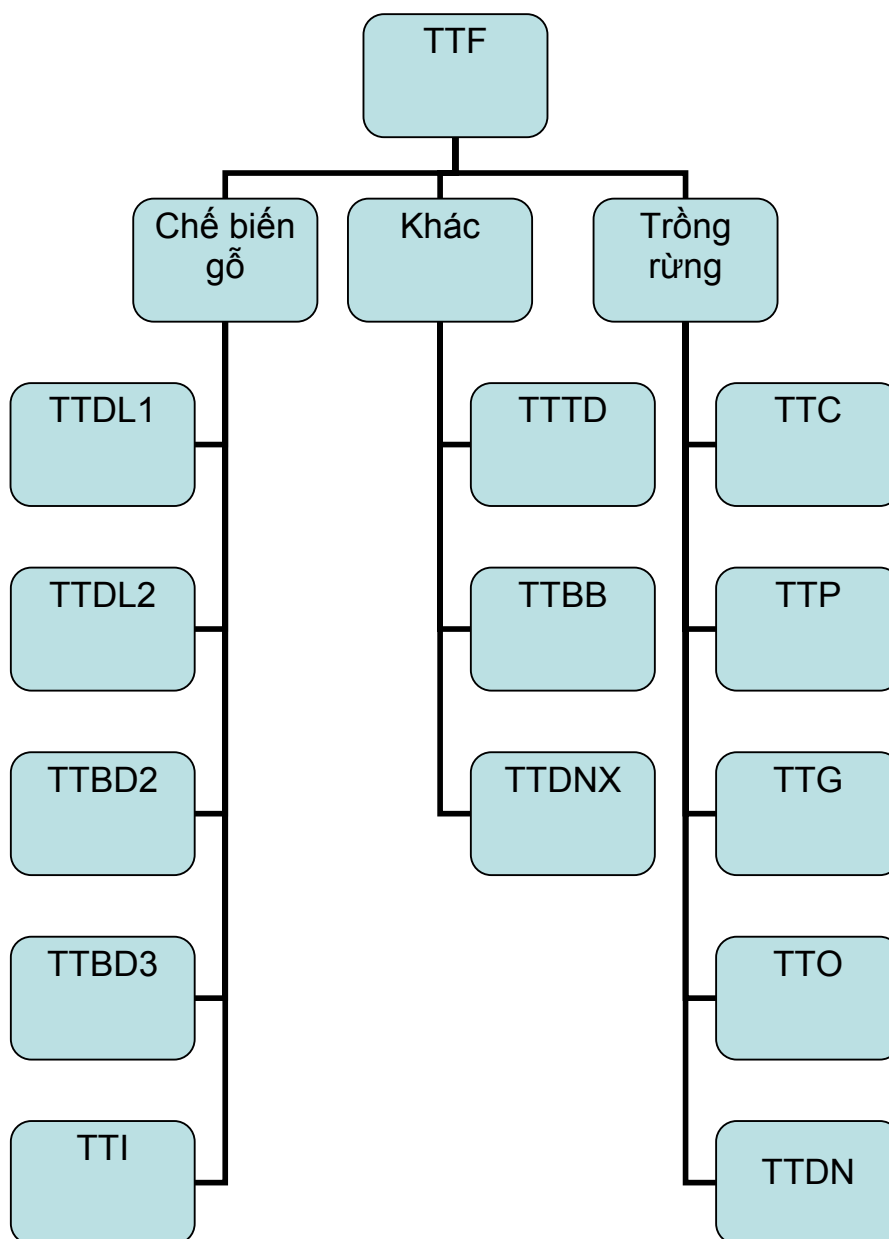
Đơn vị: triệu đồng

Thời điểm	VĐL tăng thêm	Nguồn tăng	VĐL sau khi tăng
18/8/2003		Chuyển từ loại hình TNHH sang cổ phần.	22.080
Năm 2004 - 2007	127.920	Bao gồm: * 1.204.819 cổ phần: chuyển đổi khoản vay 2 triệu USD từ Quỹ đầu tư Aureos thành cổ phần phổ thông với giá 1,66 USD/cổ phần; * 3.297.513 cổ phần: bán thêm cho một số cổ đông chiến lược với hai mức giá bán từ 72.000 đến 75.000 đồng/cổ phần; * 2.800.000 cổ phần: bán cho công chúng bên ngoài lần đầu tiên (IPO) với giá giao dịch khớp lệnh trên thị trường chứng khoán (giá bình quân là 80.160 đồng/cổ phần); * Số còn lại là phần cổ đông nội bộ góp vốn qua các năm trước khi IPO.	150.000
12/2/2009	50.000	Phát hành cổ phiếu thưởng từ nguồn thặng dư vốn cho cổ đông hiện hữu theo tỉ lệ 3:1.	200.000
17/12/2009	5.000	Phát hành 500.000 cổ phần bán cho HĐQT và Ban Điều hành với giá 17.200 đồng/cổ phần theo nghị quyết của ĐHCĐ thường niên năm 2009.	205.000
21/6/2010	107.498,39	Phát hành 10.249.839 cổ phần thưởng từ nguồn thặng dư cho cổ đông hiện hữu theo tỉ lệ 2:1 và phát hành 500.000 cổ phần bán cho CBNV theo mệnh giá.	312.498,39
27/2/2012	15.620,14	Trả cổ tức năm 2010 là 5% vốn điều lệ bằng cổ phần từ nguồn lợi nhuận chưa phân phối.	328.118,53
15/08/2012	65.617,53	Chia cổ phiếu thưởng cho cổ đông hiện hữu với tỉ lệ 20% trên vốn điều lệ (trừ đi cổ phiếu quỹ) từ nguồn thặng dư cổ phần.	393.736,06

2. Cơ cấu Tập đoàn

Cơ cấu Công ty Cổ phần Tập đoàn Kỹ nghệ Gỗ Trường Thành và các công ty con/ liên kết được tổ chức và hoạt động theo Luật Doanh nghiệp đã được Quốc hội nước Cộng Hoà Xã Hội Chủ Nghĩa Việt Nam thông qua ngày 29/11/2005. Các hoạt động của Công ty tuân thủ Luật Doanh nghiệp, Luật Chứng khoán và các Luật khác có liên quan và Điều lệ Công ty được Đại hội Cổ đông nhất trí thông qua.

Cơ cấu trong Tập đoàn Kỹ nghệ Gỗ Trường Thành tại thời điểm 30/9/2012 như sau:



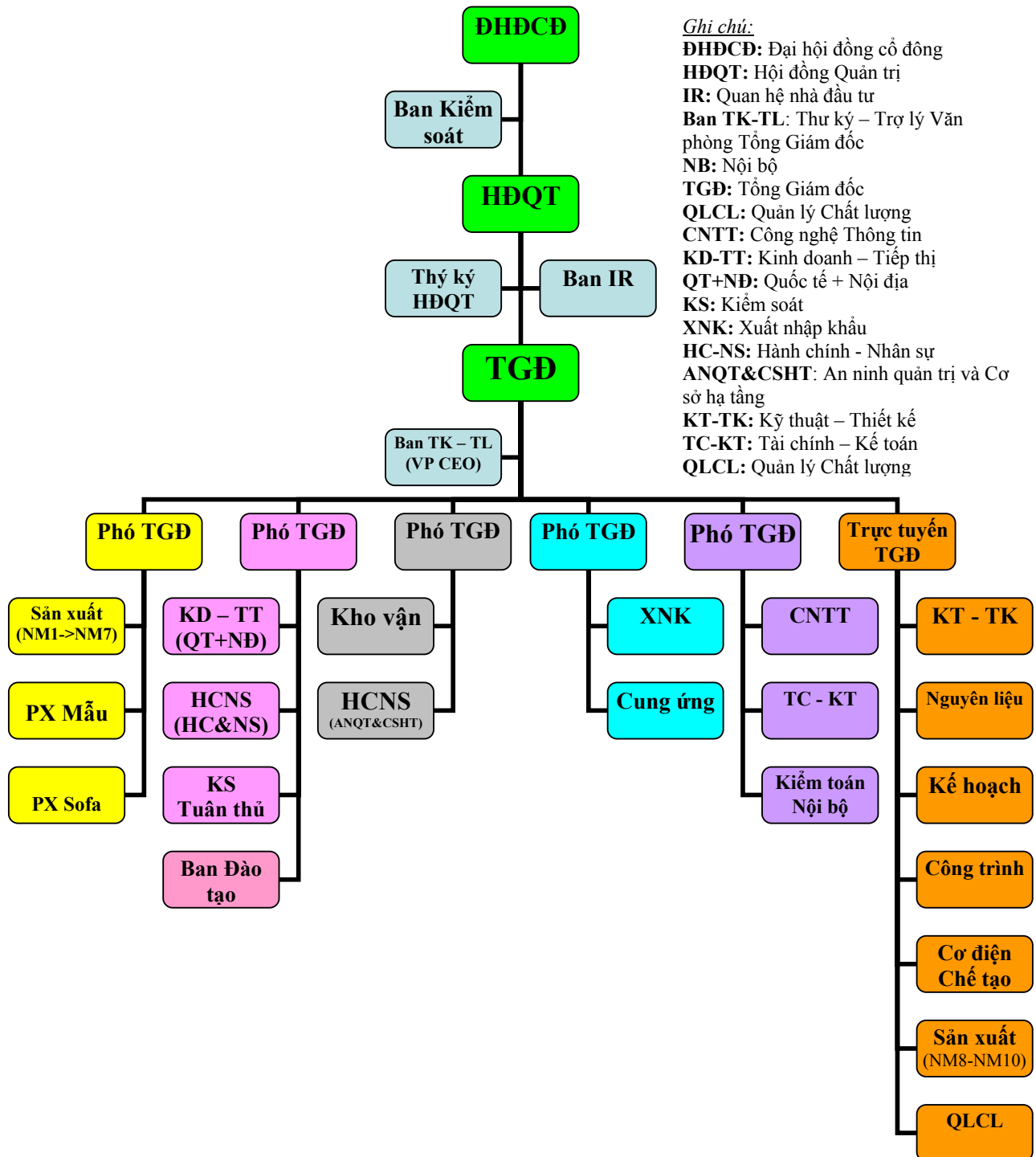
<i>Công ty trong Tập đoàn</i>	<i>Vốn điều lệ</i>	<i>Tỷ lệ vốn góp</i>	<i>Vốn TTF phải góp</i>	<i>Vốn góp thực tế của TTF đến 30/9/2012</i>
Mảng chế biến gỗ				
Công ty CP Trường Thành (TTDL1)	30.000.000.000	70,00%	21.000.000.000	21.000.000.000
Công ty CP Chế biến Gỗ Trường Thành (TTDL2)	28.000.000.000	70,00%	19.600.000.000	19.600.000.000
Công ty CP Chế biến Gỗ Trường Thành (TTBD2)	126.239.000.000	64,16%	81.000.000.000	81.000.000.000
Công ty CP Ván Công nghiệp Trường Thành (TTBD3)	56.470.000.000	51,00%	28.800.000.000	51.000.000.000
Công ty CP Công nghiệp Gỗ Trường Thành (TTI)	40.000.000.000	24,00%	24.000.000.000	12.571.430.000
Mảng trồng rừng				
Công ty CP Lâm nghiệp Trường Thành (TTC)	60.000.000.000	99,33%	59.600.000.000	57.601.585.456
Công ty CP Trồng rừng Trường Thành (TTP)	53.191.490.000	41,00%	21.809.360.000	26.809.360.000
Công ty CP Trường Thành Xanh (TTG)	100.000.000.000	60,00%	60.000.000.000	53.347.393.305
Công ty TNHH Trồng Rừng Trường Thành OJI (TTO)	7.018.000 USD	51,00%	75.198.369.000	75.198.369.000
Công ty CP Lâm nghiệp Trường Thành (TTDN)	60.000.000.000	96,00%	57.600.000.000	1.767.000.000
Mảng khác				
Công ty TNHH Kỹ nghệ Gỗ Trường Thành (TTTD)	25.000.000.000	45,60%	11.400.000.000	12.480.000.000
Công ty CP Bao bì Trường Thành (TTBB)	6.500.000.000	23,08%	1.500.000.000	2.000.000.000
Công ty CP Thương mại Xuất Nhập khẩu Trường Thành Dak Nong (TTDNX)	50.000.000.000	97,90%	48.950.000.000	11.357.410.093

Đơn vị tính: đồng

3. Cơ cấu bộ máy quản lý Công ty.

Công ty Cổ phần Tập đoàn Kỹ nghệ Gỗ Trường Thành được tổ chức và hoạt động theo Luật Doanh nghiệp đã được Quốc hội nước Cộng Hoà Xã Hội Chủ Nghĩa Việt Nam thông qua ngày 29/11/2005. Các hoạt động của Công ty tuân thủ Luật Doanh nghiệp, Luật Chứng khoán và các Luật khác có liên quan và Điều lệ Công ty được Đại hội Cổ đông nhất trí thông qua.

Bộ máy quản lý của Công ty được tổ chức theo mô hình sau:



- **Đại hội đồng cổ đông (ĐHĐCĐ).**

ĐHĐCĐ là cơ quan có thẩm quyền cao nhất của Công ty gồm tất cả các cổ đông có quyền biểu quyết, họp mỗi năm ít nhất 01 lần. ĐHĐCĐ quyết định những vấn đề được Luật pháp và Điều lệ Công ty quy định. Đặc biệt, ĐHĐCĐ sẽ thông qua các báo cáo tài chính hàng năm của Công ty và ngân sách tài chính cho năm tiếp theo, sẽ bầu hoặc bãi nhiệm thành viên Hội đồng Quản trị và Ban Kiểm soát của Công ty.

- **Hội đồng Quản trị (HĐQT).**

HĐQT do Đại hội đồng cổ đông bầu ra, là cơ quan quản lý Công ty, có toàn quyền nhân danh Công ty để quyết định mọi vấn đề liên quan đến hoạt động của Công ty trừ những vấn đề thuộc thẩm quyền của ĐHĐCĐ.

HĐQT có trách nhiệm giám sát Tổng Giám đốc và các cán bộ quản lý khác do HĐQT bổ nhiệm, định hướng các chính sách tồn tại và phát triển để thực hiện các quyết định của ĐHĐCĐ thông qua việc hoạch định chính sách, ra nghị quyết hành động cho từng thời điểm phù hợp với tình hình sản xuất kinh doanh của Công ty. Hiện tại, HĐQT Công ty Cổ phần Tập đoàn Kỹ nghệ Gỗ Trường Thành có chín (09) thành viên, mỗi thành viên có nhiệm kỳ tối đa là năm (05) năm và có thể được bầu lại tại cuộc họp ĐHĐCĐ tiếp theo.

- **Ban Kiểm soát (BKS).**

BKS là cơ quan trực thuộc ĐHĐCĐ, do ĐHĐCĐ bầu ra. BKS có nhiệm vụ kiểm soát mọi mặt hoạt động quản trị và điều hành sản xuất của Công ty. Hiện BKS Công ty gồm ba (03) thành viên, mỗi thành viên có nhiệm kỳ năm (05) năm. BKS hoạt động độc lập với HĐQT và Ban Điều hành.

- **Tổng giám đốc.**

Tổng giám đốc do Hội đồng quản trị bổ nhiệm, có nhiệm vụ tổ chức điều hành và quản lý mọi hoạt động sản xuất kinh doanh hàng ngày của Công ty theo những chiến lược và kế hoạch đã được Hội đồng quản trị và Đại hội đồng cổ đông thông qua. Tổng Giám đốc có nhiệm kỳ là 3 năm.

- **Phó Tổng Giám đốc.**

Phó Tổng Giám đốc do Tổng Giám đốc bổ nhiệm, có nhiệm vụ tổ chức điều hành và quản lý mọi hoạt động sản xuất kinh doanh hàng ngày của Công ty trong phạm vi được Tổng Giám đốc chỉ định phụ trách, theo những chiến lược và kế hoạch đã được Hội đồng quản trị và Đại hội đồng cổ đông thông qua.

- **Một số phòng ban chức năng chính của Công ty:**

- **Khối Quản lý Chất lượng:** Hoạch định, tổ chức thực hiện các hoạt động kiểm tra chất lượng và thử nghiệm các loại nguyên vật liệu và thành phẩm.
- **Khối Sản xuất:** Hoạch định, tổ chức thực hiện các hoạt động sản xuất - chế biến gỗ trong Công ty, từ sơ chế đến tinh chế ra thành phẩm.

- **Khối Kế hoạch:** Hoạch định kế hoạch sản xuất, phân bổ đơn hàng, theo dõi tiến độ sản xuất.
- **Khối Nguyên liệu:** Hoạch định và thực hiện kế hoạch thu mua - mua xẻ - cấp phát nguyên liệu.
- **Khối Kinh doanh - Tiếp thị:** Hoạch định và tổ chức thực hiện các hoạt động nghiên cứu thị trường, triển lãm, tổ chức sự kiện, bán hàng và đo lường thỏa mãn của khách hàng.
- **Khối Hành Chính - Nhân sự:** Hoạch định và tổ chức thực hiện các hoạt động quản lý nguồn nhân lực và quản trị hành chính.
- **Khối kỹ thuật - thiết kế:** nghiên cứu và thiết kế sản phẩm mới, nghiên cứu và cố vấn cho khách hàng các vấn đề về kỹ thuật, lập các hồ sơ kỹ thuật cho từng sản phẩm được đặt hàng ...
- **Khối Kế toán - Tài chính:** kiểm soát các hoạt động hạch toán kế toán, quản trị tài sản, quản lý kho nguyên vật liệu và thành phẩm, tham mưu giá bán sản phẩm cho BGD, kiểm soát dòng tiền, xem xét và đề xuất các dự án đầu tư cũng như các phương án huy động vốn, lập báo cáo tài chính ...
- **Khối Cung ứng:** dự trù, đặt hàng và cung cấp các loại vật tư - phụ liệu, máy móc thiết bị theo kế hoạch kinh doanh và lệnh sản xuất; thiết kế bao bì, lập sơ đồ xếp hàng lên container.
- **Khối Công trình:** tổ chức thực hiện các hoạt động bán hàng và thi công các công trình tại thị trường nội địa.
- **Khối Kho vận:** kiểm soát, quản lý hoạt động các kho bãi của Công ty bao gồm kho thành phẩm, kho vật tư, kho nguyên liệu, kho hóa chất ...
- **Khối KS Tuân thủ:** kiểm tra, giám sát và chấn chỉnh các hoạt động hằng ngày của Công ty để đảm bảo tính tuân thủ theo các quy định - quy trình của Công ty, của Pháp luật và của một số khách hàng.

4. Cơ cấu vốn cổ phần; Danh sách cổ đông nắm giữ từ trên 5% vốn cổ phần (có quyền biểu quyết) của Công ty; Danh sách cổ đông sáng lập.

4.1. Cơ cấu vốn cổ phần.

Cơ cấu vốn cổ phần của Công ty (chốt ngày 21/6/2012):

Cơ cấu cổ đông	Số cổ phần	Tỷ lệ /VDL	Số lượng cổ đông
Trong nước	38.155.519	96,90%	2.248
- Cá nhân	22.432.687	56,97%	2.192
- Tổ chức	15.722.832	39,93%	56
Ngoài nước	1.218.087	3,10%	55

Cơ cấu cổ đông	Số cổ phần	Tỷ lệ /VDL	Số lượng cổ đông
- Cá nhân	100.216	0,26%	42
- Tổ chức	1.117.871	2,84%	13
Tổng cộng	39.373.606	100%	2,303

Nguồn: Danh sách cổ đông cung cấp bởi Trung tâm Lưu ký chứng khoán Việt Nam ngày 26/6/2017

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

Danh sách cổ đông nắm giữ từ 5% vốn cổ phần trở lên (chốt ngày 21/6/2012).

Tên Cổ đông	Địa chỉ	Số cổ phần	%/VDL
Võ Trường Thành	286A Bùi Đình Túy, F.24, Q.Bình Thạnh, TpHCM.	6.377.568	16,20%
Quỹ Đầu tư Việt Nam (Công ty Liên doanh Center, 191 Bà Triệu, Hà Nội, Việt Nam. Quản lý Đầu tư BIDV - Nam. VN Partners)	Level 12, Tháp A, Vincom City	6.010.978	15,27%
Quỹ Đầu tư Chứng khoán Bảo Việt	Tầng 5 Tòa Nhà Bảo Việt, Số 8 Lý Thái Tổ, Hoàn Kiếm Việt Nam.	5.504.083	13,98%
Diệp Thị Thu	286A Bùi Đình Túy, F.24, Q.Bình Thạnh, TpHCM .	3.901.784	9,91%
Tổng cộng		21.794.413	55,35%

Nguồn: Danh sách cổ đông cung cấp bởi Trung tâm Lưu ký chứng khoán Việt Nam ngày 26/6/2017

4.3. Danh sách cổ đông sáng lập của Công ty:

Theo giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 3700530696 (đăng ký thay đổi lần 10 ngày 15/8/2012), danh sách cổ đông sáng lập của Công ty như sau:

Stt	Tên	Năm sinh	Địa chỉ	Số cổ phần
1	Võ Trường Thành	1958	286A Bùi Đình Túy, F.24, Q.Bình Thạnh, TpHCM	6.377.568
2	Diệp Thị Thu	1954	286A Bùi Đình Túy, F.24, Q.Bình Thạnh, TpHCM	3.901.784
3	Tạ Văn Nam	1951	Nhân Cơ, Đăkrlấp, ĐăkLăk	161.280
4	Ngô Thị Hồng Thu	1977	70 Đường số 3, Cư xá Chu Văn An, P.26, Q.Bình Thạnh, TP.HCM	297.974
5	Huỳnh Phú Quốc	1969	589, tổ 25A, khu vực 6, Quang Trung, Tp Quy Nhơn, Bình Định	20.097
6	Diệp Bảo Thành	1965	Thôn 7, Ea Răl, Đaklak	10

Nguồn : Giấy đăng ký kinh doanh thay đổi lần 10 ngày 15/8/2012 của TTF

Công ty Cổ phần Tập đoàn Kỹ nghệ Gỗ Trường Thành được thành lập (chuyển từ hình thức TNHH sang Cổ phần) ngày 18/8/2003, đến nay đã được hơn 03 năm nên cổ đông sáng lập của Công ty không còn bị hạn chế chuyển nhượng cổ phiếu.

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

• **Những Công ty con của tổ chức phát hành:**

▪ **Công ty CP Chế Biến Gỗ Trường Thành (gọi tắt là TTBD2).**

Địa chỉ trụ sở: DT 747, khu phố 7, thị trấn Uyên Hưng, huyện Tân Uyên, tỉnh Bình Dương.

Điện thoại: 06503.642004 Fax: 06503642006

Vốn điều lệ: 126.239.000.000 đồng.

Vốn điều lệ đã góp: 126.239.000.000 đồng.

Tỷ lệ sở hữu của TTF trong vốn điều lệ: 64,16% (theo giấy đăng ký kinh doanh).

Tỷ lệ lợi ích của TTF: 64,16% (theo vốn thực góp).

Quyền biểu quyết của TTF: 64,16% (theo vốn thực góp).

Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 3700727893 ngày 29 tháng 4 năm 2011 (Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh thay đổi lần thứ 5) do Sở kế hoạch và Đầu tư tỉnh Bình Dương cấp.

Ngành nghề kinh doanh: Cho thuê kho bãi; Đại lý ký gửi hàng hóa; Gia công các sản phẩm mộc; Mua bán bao bì; Gia công bao bì; Mua bán các sản phẩm nông, lâm sản; Cho thuê trạm xăng dầu; Mua bán phụ tùng, phụ kiện, máy móc thiết bị trong ngành chế biến gỗ; Sản xuất đồ mộc, ván sàn nội thất xuất khẩu; Mua bán các sản phẩm mộc; Gia công phụ tùng, phụ kiện, máy móc, thiết bị trong ngành chế biến gỗ; Gia công các sản phẩm nông, lâm sản.

Sản phẩm, dịch vụ chính: Sản xuất đồ mộc, ván sàn nội thất xuất khẩu.

▪ **Công ty CP Ván Công Nghiệp Trường Thành (gọi tắt là TTBD3).**

Địa chỉ trụ sở: Khu phố 4, thị trấn Uyên Hưng, huyện Tân Uyên, tỉnh Bình Dương.

Điện thoại: 06503.642004 Fax: 06503642006

Vốn điều lệ: 56.470.000.000 đồng.

Vốn điều lệ đã góp: 51.000.000.000 đồng.

Tỷ lệ sở hữu của TTF trong vốn điều lệ: 51% (theo giấy đăng ký kinh doanh).

Tỷ lệ lợi ích của TTF: 100% (theo vốn thực góp).

Quyền biểu quyết của TTF: 100% (theo vốn thực góp).

Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 3701624957 thay đổi lần thứ 1 ngày 26 tháng 01 năm 2011 do Sở kế hoạch và Đầu tư tỉnh Bình Dương cấp.

Ngành nghề kinh doanh: Sản xuất đồ mộc; Sản xuất gỗ dán, ván mỏng, lạng, ván ép, ván sàn nội thất; Sản xuất bao bì; Mua bán sản phẩm mộc, phụ tùng, phụ kiện trong ngành chế biến gỗ; Đại lý ký gửi hàng hóa; Mua bán thủy hải sản, sản phẩm nông lâm sản, phân bón; Vận tải hàng hóa đường bộ.

Sản phẩm, dịch vụ chính: Sản xuất gỗ dán, ván mỏng, lạng, ván ép, ván sàn nội thất.

▪ **Công ty TNHH Kỹ Nghệ Gỗ Trường Thành (gọi tắt là TTTD).**

Địa chỉ trụ sở: Đào Trinh Nhất, Khu phố 1, Phường Linh Tây, Quận Thủ Đức, thành phố Hồ Chí Minh.

Điện thoại: 08.3720.6231 Fax: 08.3720.6232

Vốn điều lệ: 25.000.000.000 đồng.

Vốn điều lệ đã góp: 12.800.000.000 đồng.

Tỷ lệ sở hữu của TTF trong vốn điều lệ: 45,6% (theo giấy đăng ký kinh doanh).

Tỷ lệ lợi ích của TTF: 97,5% (theo vốn thực góp).

Quyền biểu quyết của TTF: 97,5% (theo vốn thực góp).

Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 0302569755 ngày 08 tháng 12 năm 2009. (Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh thay đổi lần 7) do Sở kế hoạch và Đầu tư Thành phố Hồ Chí Minh cấp.

Ngành nghề kinh doanh: Mua bán, sản xuất nông-lâm-thủy-hải sản; Đại lý ký gửi mua bán hàng hoá; Sản xuất đồ mộc gia dụng, ván trang trí nội thất; Mua bán, gia công các sản phẩm mộc gia dụng, phụ tùng, phụ kiện, máy móc, thiết bị, nguyên liệu, phụ liệu trong ngành gỗ (trừ chế biến gỗ, gia công cơ khí, trừ tái chế phế thải kim loại, xi mạ điện).

Sản phẩm, dịch vụ chính: Sản xuất đồ mộc gia dụng, ván trang trí nội thất.

▪ **Công ty CP Trường Thành (gọi tắt là TTDL1).**

Địa chỉ trụ sở: Km 86 - quốc lộ 14, xã Ea Ral, huyện Ea H'Leo, tỉnh Đắk Lắk.

Điện thoại: 05003 779 110 Fax: 05003 779 140

Vốn điều lệ: 30.000.000.000 đồng.

Vốn điều lệ đã góp: 30.000.000.000 đồng.

Tỷ lệ sở hữu của TTF trong vốn điều lệ: 70% (theo giấy đăng ký kinh doanh).

Tỷ lệ lợi ích của TTF: 70% (theo vốn thực góp).

Quyền biểu quyết của TTF: 70% (theo vốn thực góp).

Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 4003000108 đăng ký thay đổi đến lần thứ 2 ngày 20/11/2008 do Sở kế hoạch và Đầu tư tỉnh Đắk Lắk cấp.

Ngành nghề kinh doanh: Trồng rừng. Khai thác gỗ. Sản xuất các sản phẩm từ gỗ, tre, nứa. Mua bán phụ tùng, phụ kiện, máy móc thiết bị, nguyên - phụ liệu trong ngành chế biến gỗ. Mua bán gia công, hàng nông, lâm, thủy hải sản. Đại lý ký gởi hàng hoá. Kinh doanh vận tải hàng bằng ô tô (xe tải thùng, xe container siêu trường, siêu trọng, xe kéo rờ moóc). Sản xuất bao bì. Mua bán phân bón. Sản xuất hàng may sẵn.

Sản phẩm, dịch vụ chính: Sản xuất các sản phẩm từ gỗ, tre, nứa.

▪ **Công ty CP Chế Biến Gỗ Trường Thành (gọi tắt là TTDL2)**

Địa chỉ trụ sở: thôn 5, xã Ea Ral, huyện Ea H'Leo, tỉnh Đắk Lắk.

Điện thoại: 05003 777451 Fax: 05003 777465

Vốn điều lệ: 28.000.000.000 đồng.

Vốn điều lệ đã góp: 28.000.000.000 đồng.

Tỷ lệ sở hữu của TTF trong vốn điều lệ: 70% (theo giấy đăng ký kinh doanh).

Tỷ lệ lợi ích của TTF: 70% (theo vốn thực góp)

Quyền biểu quyết của TTF: 70% (theo vốn thực góp)

Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 6000474106 đăng ký thay đổi lần thứ 4 ngày 05 tháng 8 năm 2011 do Sở kế hoạch và Đầu tư tỉnh Đắk Lắk cấp.

Ngành nghề kinh doanh: Trồng rừng. Khai thác và sơ chế gỗ. Chế biến và sản xuất các sản phẩm từ gỗ, tre, nứa. Mua bán, gia công sản phẩm mộc, sản phẩm nông, lâm, thủy, hải sản, phụ tùng, phụ kiện, máy móc, thiết bị, nguyên liệu, phụ liệu trong ngành chế biến gỗ. Đại lý ký gởi hàng hoá. Kinh doanh vận tải hàng bằng ô tô (xe thùng, xe container siêu trường, siêu trọng, xe kéo rờ moóc). Sản xuất bao bì. Mua bán phân bón.

Sản phẩm, dịch vụ chính: Chế biến và sản xuất các sản phẩm từ gỗ, tre, nứa.

▪ **Công ty CP Công Nghiệp Gỗ Trường Thành (gọi tắt là TTI)**

Địa chỉ trụ sở: C8 Khu Công nghiệp Hòa Hiệp, xã Hòa Hiệp Bắc, huyện Đông Hòa, tỉnh Phú Yên.

Điện thoại: 0573 548005 Fax: 0573 548818

Vốn điều lệ: 40.000.000.000 đồng.

Vốn điều lệ đã góp: 40.000.000.000 đồng.

Vốn điều lệ đã góp sau khi trừ cổ phiếu quỹ: 18.346.802.000 đồng.

Tỷ lệ sở hữu của TTF trong vốn điều lệ: 60% (theo giấy đăng ký kinh doanh).

Tỷ lệ lợi ích của TTF: 68,52% (theo vốn thực góp sau khi trừ cổ phiếu quỹ).

Quyền biểu quyết của TTF: 68,52% (theo vốn thực góp sau khi trừ cổ phiếu quỹ).

Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 4400416095 đăng ký thay đổi lần thứ 2 ngày 18/01/2011 do Sở kế hoạch và Đầu tư tỉnh Phú Yên cấp.

Ngành nghề kinh doanh: Sản xuất sản phẩm khác từ gỗ; sản xuất sản phẩm từ tre, nứa, rom, rạ và vật liệu tết bện (chế biến gỗ và sản xuất sản phẩm từ gỗ, tre, nứa, sản xuất sản phẩm từ rom rạ và vật liệu tết bện); Bán buôn chuyên doanh khác chưa được phân vào đâu (mua bán phân bón); Sản xuất bao bì bằng gỗ; Sản xuất đồ gỗ xây dựng; Vận tải hàng hóa bằng đường bộ; Khai thác gỗ (khai thác gỗ có nguồn gốc hợp pháp); Cưa, xẻ, bào gỗ và bảo quản gỗ; Sản xuất gỗ dán, gỗ lạng, ván ép và ván mỏng khác; Sản xuất giường, tủ, bàn, ghế; Bán buôn đồ dùng khác cho gia đình (Mua bán sản phẩm nông lâm sản. Mua bán các loại sản phẩm mộc gia dụng); Bán buôn máy móc, thiết bị và phụ tùng máy nông nghiệp; Bán buôn máy móc, thiết bị và phụ tùng máy khác; Đại lý, môi giới, đấu giá.

Sản phẩm, dịch vụ chính: Sản xuất sản phẩm khác từ gỗ; sản xuất sản phẩm từ tre, nứa, rom, rạ và vật liệu tết bện (chế biến gỗ và sản xuất sản phẩm từ gỗ, tre, nứa, sản xuất sản phẩm từ rom rạ và vật liệu tết bện).

▪ **Công ty CP Trường Thành Xanh (gọi tắt là TTG).**

Địa chỉ trụ sở: 81 Nguyễn Tất Thành, phường 2, thành phố Tuy Hòa, tỉnh Phú Yên.

Điện thoại: 0573 836949 Fax: 0573 836909

Vốn điều lệ: 100.000.000.000 đồng.

Vốn điều lệ đã góp: 53.352.728.578 đồng.

Tỷ lệ sở hữu của TTF trong vốn điều lệ: 60% (theo giấy đăng ký kinh doanh).

Tỷ lệ lợi ích của TTF: 99,99% (theo vốn thực góp).

Quyền biểu quyết của TTF: 99,99% (theo vốn thực góp).

Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 4400416560 đăng ký lại lần thứ 2 ngày 13/3/2012 do Sở kế hoạch và Đầu tư tỉnh Phú Yên cấp.

Ngành nghề kinh doanh: Kinh doanh bất động sản, quyền sử dụng đất thuộc chủ sở hữu, chủ sử dụng hoặc đi thuê; Tái chế phế liệu; Bán buôn đồ dùng khác cho gia đình; Bán buôn máy móc, thiết bị và phụ tùng khác; Đại lý môi giới, đấu giá; Bán buôn ô tô và xe có động cơ khác; Đại lý ô tô và xe có động cơ khác; Bảo dưỡng, sửa chữa ô tô và xe có động cơ khác; Bán phụ tùng và các bộ phận phụ trợ của ô tô và xe có động cơ khác; Bán mô tô xe máy; Bảo dưỡng và sửa chữa mô tô xe máy; Bán phụ tùng và các bộ phận phụ trợ của mô tô, xe máy; Cho thuê xe có động cơ; Sản xuất gỗ dán, gỗ lạng, ván ép và ván mỏng khác; Sản xuất bột giấy, giấy và bìa; Hoạt động dịch vụ lâm nghiệp; Khai thác thủy sản nội địa; Điều hành tour du lịch; Hoạt động của các câu lạc bộ thể thao; Dịch vụ hỗ trợ liên quan đến quản bá và tổ chức tour du lịch; Đại lý du lịch; Xử lý ô nhiễm và hoạt động quản lý chất thải

khác; Dịch vụ lưu trú ngắn ngày; Nhà hàng và các dịch vụ ăn uống phục vụ lưu động; Xây dựng công trình kỹ thuật dân dụng khác; Sản xuất cấu kiện kim loại; Hoạt động kiến trúc và tư vấn kỹ thuật có liên quan.

Sản phẩm, dịch vụ chính: Sản xuất gỗ dán, gỗ lạng, ván ép và ván mỏng khác.

▪ **Công ty CP Lâm Nghiệp Trường Thành (gọi tắt là TTC).**

Địa chỉ trụ sở: 35 Quang Trung, phường Thành nhất, thành phố Buôn Ma Thuột, tỉnh Đắk Lắk.

Điện thoại: 0500.3843.356 Fax: 0500.3842.227

Vốn điều lệ: 60.000.000.000 đồng.

Vốn điều lệ đã góp: 57.251.585.457 đồng.

Tỷ lệ sở hữu của TTF trong vốn điều lệ: 99,33% (theo giấy đăng ký kinh doanh)

Tỷ lệ lợi ích của TTF: 99,97% (theo vốn thực góp)

Quyền biểu quyết của TTF: 99,97% (theo vốn thực góp)

Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 6000741023 đăng ký thay đổi lần thứ nhất ngày 04 tháng 3 năm 2009. do Sở kế hoạch và Đầu tư tỉnh ĐắkLak cấp.

Ngành nghề kinh doanh: Trồng rừng và chăm sóc rừng, khai thác gỗ, khai thác lâm sản khác (trừ gỗ), điều tra quy hoạch, khảo sát thiết kế lâm nghiệp; Sản xuất giống cây trồng, trồng cây lâu năm (hồ tiêu, cà phê, cao su, điều), chế biến nông sản; Khai hoang cơ giới, san lấp mặt bằng, xây dựng các công trình cầu, đường; Bán buôn vật liệu, thiết bị lắp đặt trong xây dựng; Sản xuất giường, tủ, bàn ghế, hàng nội thất và các sản phẩm khác từ gỗ; Bán buôn tre, nứa, gỗ cây và gỗ chế biến, cà phê; Sản xuất phân bón và hợp chất Nitơ; Khai thác và thu gom than bùn; Hoạt động đo đạc bản đồ, hoạt động thăm dò địa chất, nguồn nước; Kinh doanh du lịch.

Sản phẩm, dịch vụ chính: Trồng rừng và chăm sóc rừng, khai thác gỗ, khai thác lâm sản khác (trừ gỗ), điều tra quy hoạch, khảo sát thiết kế lâm nghiệp.

▪ **Công ty CP Trồng Rừng Trường Thành (gọi tắt là TTP).**

Địa chỉ trụ sở: số 35 đường Quang Trung, Phường Thống Nhất, TP. Buôn Ma Thuột, Tỉnh Đaklắk.

Điện thoại: 0500.3843.356 Fax: 0500.3842.227

Vốn điều lệ: 53.191.490.000 đồng.

Vốn điều lệ đã góp: 58.191.490.000 đồng (đã góp thêm 5 tỷ đồng theo nghị quyết tăng vốn của HĐQT TTP so với Vốn điều lệ đã đăng ký ban đầu)

Tỷ lệ sở hữu của TTF trong vốn điều lệ: 41% (theo giấy đăng ký kinh doanh)

Tỷ lệ lợi ích của TTF: 46,07% (theo vốn thực góp)

Quyền biểu quyết của TTF: 46,07% (theo vốn thực góp)

Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 4003000150 ngày 14 tháng 9 năm 2007 do Sở kế hoạch và Đầu tư tỉnh Đắklăk cấp.

Ngành nghề kinh doanh: Trồng rừng và chăm sóc rừng; Sản xuất giống cây trồng; Khai thác gỗ; Trồng cây lâu năm (hồ tiêu, cao su, cà phê, điều); Khai hoang cơ giới, san lấp mặt bằng; Xây dựng công trình cầu, đường; Chế biến nông sản; Sản xuất giường, tủ, bàn, ghế, hàng nội thất và các sản phẩm khác từ gỗ; Bán buôn máy móc, thiết bị, phụ tùng máy nông nghiệp; Bán buôn nông, lâm sản nguyên liệu; Bán buôn phân bón; Kinh doanh du lịch.

Sản phẩm, dịch vụ chính: Trồng rừng và chăm sóc rừng.

▪ **Công ty CP Lâm Nghiệp Trường Thành Đak Nông (gọi tắt là TTDN).**

Địa chỉ trụ sở: Quốc lộ 14, Tổ dân phố 4, phường Nghĩa Tân, thị xã Gia Nghĩa, tỉnh Đắk Nông.

Điện thoại: 05013. 548. 399 Fax: 05013 .548 .388

Vốn điều lệ: 60.000.000.000 đồng.

Vốn điều lệ đã góp: 1.777.000.000 đồng.

Tỷ lệ sở hữu của TTF trong vốn điều lệ: 96% (theo giấy đăng ký kinh doanh).

Tỷ lệ lợi ích của TTF: 99,44% (theo vốn thực góp).

Quyền biểu quyết của TTF: 99,44% (theo vốn thực góp).

Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 6400224213 đăng ký thay đổi lần thứ 1 ngày 03/01/2012 do Sở kế hoạch và Đầu tư tỉnh Đắk Nông cấp.

Ngành nghề kinh doanh: Trồng rừng và chăm sóc rừng; Trồng cây điều, trồng cây hồ tiêu, trồng cây cà phê, trồng cây cao su; Hoạt động dịch vụ lâm nghiệp; Chuẩn bị mặt bằng; Sản xuất giường, tủ, bàn, ghế bằng gỗ và sản xuất giường, tủ, bàn, ghế bằng vật liệu khác; Hoạt động chuyên môn, khoa học và công nghệ khác chưa được phân vào đâu - đánh giá tác động môi trường, lập dự án đầu tư; Sản xuất gỗ dán, gỗ lạng, ván ép và ván mỏng khác; Bán buôn nông, lâm sản nguyên liệu (trừ gỗ, tre, nứa) và động vật sống; Hoạt động kiến trúc và tư vấn kỹ thuật có liên quan - đo đạc bản đồ lâm nghiệp, hoạt động thăm dò địa chất, nguồn nước; Bán buôn vật liệu, thiết bị lắp đặt khác trong xây dựng; Xây dựng công trình đường sắt và đường bộ; Bán buôn chuyên doanh khác chưa được phân vào đâu - bán buôn phân bón; Khai thác gỗ; Bán buôn máy móc, thiết bị và phụ tùng máy nông nghiệp.

Sản phẩm, dịch vụ chính: Trồng rừng và chăm sóc rừng.

▪ **Công ty CP Thương Mại XNK Trường Thành Đak Nông (gọi tắt là TTDNX).**

Địa chỉ trụ sở: Thôn 3, xã Nhân Cơ, huyện Đăk R'Lấp, tỉnh Đắk Nông.

Điện thoại: 05013. 548. 399 Fax: 05013 .548 .388

Vốn điều lệ: 50.000.000.000 đồng.

Vốn điều lệ đã góp: 6.459.185.288 đồng.

Tỷ lệ sở hữu của TTF trong vốn điều lệ: 97,9% (theo giấy đăng ký kinh doanh).

Tỷ lệ lợi ích của TTF: 82,97% (theo vốn thực góp).

Quyền biểu quyết của TTF: 82,97% (theo vốn thực góp).

Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 6400241716 ngày 22/12/2011 do Sở kế hoạch và Đầu tư tỉnh Đắk Nông cấp.

Ngành nghề kinh doanh: Bán buôn nông, lâm sản nguyên liệu (trừ gỗ, tre, nứa) và động vật sống - Bán buôn nông sản nguyên liệu; Khai thác gỗ; Khai thác lâm sản khác từ gỗ; Bán buôn vải, hàng may sẵn, giày dép; Bán buôn đồ dùng khác cho gia đình; Bán buôn chuyên doanh khác chưa được phân vào đâu - bán buôn phân bón; Bán buôn vật liệu, thiết bị lắp đặt khác trong xây dựng - Mua bán gỗ cây và gỗ chế biến; Hoạt động xây dựng chuyên dùng khác - Xây dựng công trình chuyên dụng.

Sản phẩm, dịch vụ chính: Bán buôn nông, lâm sản nguyên liệu (trừ gỗ, tre, nứa) và động vật sống - Bán buôn nông sản nguyên liệu.

- **Những Công ty mà tổ chức phát hành giữ quyền chi phối:**

- **Công ty TNHH Trồng Rừng Trường Thành OJI (gọi tắt là TTO).**

Địa chỉ trụ sở: 81 Nguyễn Tất Thành, Phường 2, Thành phố Tuy Hòa, tỉnh Phú Yên.

Vốn điều lệ: 147.455.198.000 đồng.

Vốn điều lệ đã góp: 147.455.198.000 đồng.

Tỷ lệ sở hữu của TTF trong vốn điều lệ: 51% (theo giấy đăng ký kinh doanh).

Tỷ lệ lợi ích của TTF: 51% (theo vốn thực góp).

Quyền biểu quyết của TTF: 51% (theo vốn thực góp).

Giấy chứng nhận đầu tư số 361022000032 ngày 14/10/2011 do Sở kế hoạch và Đầu tư tỉnh Phú Yên cấp.

Ghi chú: Theo Chứng nhận Đầu tư và Hợp đồng Liên doanh thì TTO là công ty mà TTF giữ quyền chi phối theo hình thức liên doanh chứ không phải là công ty của TTF

Ngành nghề kinh doanh: Trồng rừng, bảo vệ cây công nghiệp và rừng; Tư vấn kỹ thuật lâm nghiệp; Mua và bán các sản phẩm gỗ; Kinh doanh chế biến gỗ.

Sản phẩm, dịch vụ chính: Trồng rừng, bảo vệ cây công nghiệp và rừng.

- **Công ty CP Bao Bì Trường Thành (gọi tắt là TTBB).**

Địa chỉ trụ sở: 19 Đường số 11, Khu phố 1, phường Linh Tây, quận Thủ Đức, TP.HCM.

Điện thoại: 08.3720.6231

Fax: 08.3720.6232

Vốn điều lệ: 6.500.000.000 đồng.

Vốn điều lệ đã góp: 4.570.000.000 đồng.

Tỷ lệ sở hữu của TTF trong vốn điều lệ: 23,08% (theo giấy đăng ký kinh doanh).

Tỷ lệ lợi ích của TTF: 43,76% (theo vốn thực góp).

Quyền biểu quyết của TTF: 43,76% (theo vốn thực góp).

Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 0309818383 ngày 01 tháng 3 năm 2010 do Sở kế hoạch và Đầu tư Thành phố Hồ Chí Minh cấp.

Ngành nghề kinh doanh: Sản xuất giấy nhẵn, bìa nhẵn, bao bì từ giấy và bìa (trừ sản xuất bột giấy, tái chế phế thải giấy tại trụ sở); In ấn (trừ in, tráng bao bì kim loại và in trên các sản phẩm vải, sợi, dệt, may, đan tại trụ sở); Sao chép bản ghi các loại; Bán buôn nông, lâm sản nguyên liệu (trừ gỗ, tre, nứa) và động vật sống; Khai thác gỗ (không hoạt động tại trụ sở).

Sản phẩm, dịch vụ chính: Sản xuất giấy nhẵn, bìa nhẵn, bao bì từ giấy và bìa (trừ sản xuất bột giấy, tái chế phế thải giấy tại trụ sở); In ấn (trừ in, tráng bao bì kim loại và in trên các sản phẩm vải, sợi, dệt, may, đan tại trụ sở).

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

6. Hoạt động kinh doanh.

6.1. Sản phẩm, dịch vụ chính của Công ty.

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 lộng**... chủ yếu bằng gỗ cherry, chò chỉ, căm xe, hương, gỗ đỏ ...



Giường ngủ



Bộ bàn ăn



Cầu thang khách sạn 5 sao



Vách lộng với công nghệ CNC

b. Đồ gỗ ngoại thất.

Đồ gỗ ngoại thất như bàn, ghế, băng, ghé 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, lang can, hàng rào, cầu gỗ trang trí, nhà chòi...* chủ yếu bằng gỗ chò chỉ, căm xe, teak...



Bàn ghế ngoài trời



Cầu gỗ trang trí cho biệt thự



Diềm mái và lang can biệt thự



Lang can khu resort

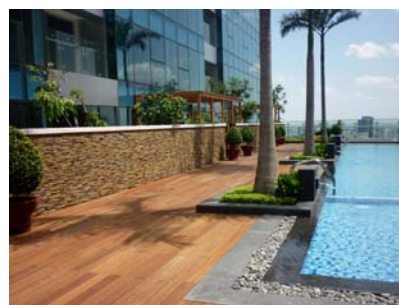
c. Ván sàn trong nhà và ngoài trời.

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, Căm xe, Teak, Cherry, Oak, Ash ...

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



Ván sàn trong nhà



Ván sàn ngoài trời

d. Khác.

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



Veneer



Ván ép



Ván dăm



Gỗ xẻ

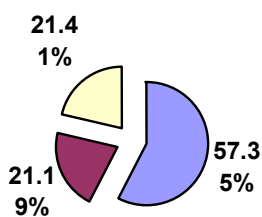
6.2. Doanh thu, lợi nhuận của từng nhóm sản phẩm qua những năm liền trước:

a. Doanh thu.

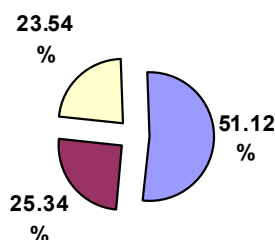
Đơn vị tính: triệu đồng

<i>Hạng mục</i>	<i>Năm 2010</i>		<i>Năm 2011</i>		<i>9 tháng đầu 2012</i>	
	<i>DT</i>	<i>Tỷ lệ (%)</i>	<i>DT</i>	<i>Tỷ lệ (%)</i>	<i>DT</i>	<i>Tỷ lệ (%)</i>
Hàng nội thất	1,254,578	57.35%	1,541,206	51.12%	953,063	54.56%
Hàng ngoại thất	463,549	21.19%	763,970	25.34%	357,047	20.44%
Ván sàn, cửa, khác	469,455	21.46%	709,703	23.54%	436,610	24.96%
Tổng cộng	2,187,582	100%	3,014,879	100%	1,746,720	100%

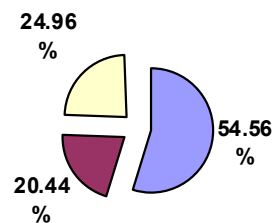
Nguồn: TTF



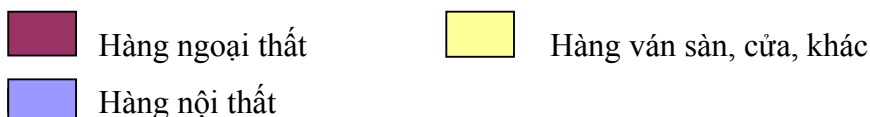
Cơ cấu doanh số năm 2010



Cơ cấu doanh số năm 2011



Cơ cấu doanh số 9 tháng đầu năm 2012

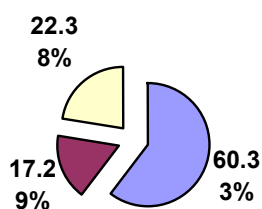


b. Lãi gộp.

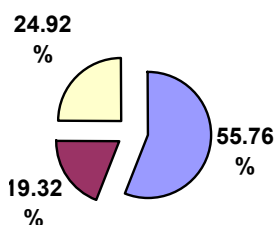
Đơn vị tính: triệu đồng

Hạng mục	Năm 2010		Năm 2011		9 tháng đầu 2012	
	LG	Tỷ lệ (%)	LG	Tỷ lệ (%)	LG	Tỷ lệ (%)
Hàng nội thất	215,236	60.33%	201,870	55.76%	39,551	57.95%
Hàng ngoại thất	61,684	17.29%	69,945	19.32%	11,409	16.72%
Ván sàn, cửa, khác	79,844	22.38%	90,219	24.92%	17,290	25.33%
Tổng cộng	356,764	100%	362,033	100%	68,250	100%

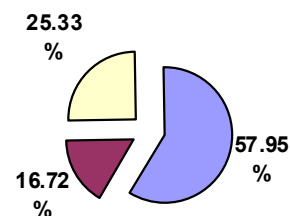
Nguồn: TTF



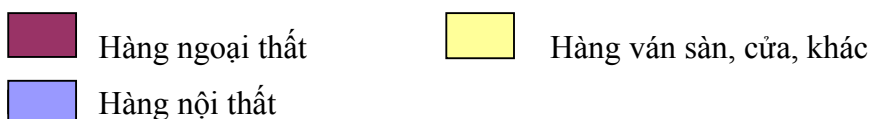
Cơ cấu lãi gộp năm 2010



Cơ cấu lãi gộp năm 2011



Cơ cấu lãi gộp 9 tháng đầu năm 2012



6.3. Nguyên vật liệu chính.

a. Nguồn nguyên vật 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). Chính sách được thiết lập

dựa trên các tiêu chí về truy ngược nguồn gốc và đảm bảo tính hợp pháp cũng như định hướng phát triển bền vững của TTF.

Đối với nguồn nguyên liệu là các loại ván nhân tạo thì Công ty đều chọn mua (ván sợi MDF) hoặc tự sản xuất (ván dăm PB và ván ép) các loại ván đạt tiêu chuẩn phù hợp theo yêu cầu của khách hàng, mà phần lớn là đạt tiêu chuẩn 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:

i. 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).

ii. Nguồn gỗ thật: Khoảng 85% là từ nguồn nguyên liệu trong nước: Cao su, Tràm, Keo, Xoan đào, Chò chỉ, Dầu, Cồng... 15% là gỗ được nhập từ nước ngoài như Châu Phi, Brazil, Uruguay, Ghana, Togo, Miến Điện, Mỹ, Canada, Đức...: Teak, Eucalyptus, Oak, Ash, Beech... Tuy nhiên, hiện nay TTF chỉ nhập khẩu gỗ Mahogany, Oak, Ash và Beech, còn Teak và Eucalyptus thì đã có dự trữ sẵn.

b. Sự ổn định của các nguồn cung cấp nguyên liệu.

i. Ván nhân tạo:

Công ty con của TTF là TTBD3 đã được thành lập từ năm 2009 chuyên sản xuất ván dăm (PB), ván ép (plywood) và ván lạng (veneer) với công suất thiết kế cho một năm là 2 triệu m² veneer, 15.000m³ PB và 15.000m³ ván ép, trong đó TTF tiêu thụ 20-25% (cho 100% nhu cầu), còn lại 75-80% cung cấp cho bạn đồng ngành trong và ngoài nước.

Còn đối với ván MDF thì nguồn cung cấp khá phong phú từ Trung Quốc, Đài Loan và Thái Lan. Ngoài ra, ở VN cũng đang có nhiều nhà sản xuất loại sản phẩm này chẳng hạn MDF Việt Nam, MDF Saigon ...

ii. Gỗ nguyên liệu:

Đối với nguồn gỗ địa phương: 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 trầm và keo có chứng nhận FSC với đường kính lớn, phù hợp kể cả với đồ gỗ ngoại thất - loại sản phẩm có tiêu chuẩn không được ghép nối. Do đó, hiện tại, TTF là nhà sản xuất có khả năng xuất khẩu hàng thành phẩm bằng gỗ trầm, 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, với trị giá đơn hàng trên 130 tỷ mỗi năm. Ngoài ra, 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 có nguồn gỗ địa phương khá mạnh mẽ và sẽ giảm đáng kể sự phụ thuộc vào nguyên liệu nhập khẩu.

Đối với nguồn gỗ nhập khẩu: Các nguồn nguyên liệu nhập từ nước ngoài của TTF là các đối tác lâu dài, uy tín, bên cạnh việc Công ty đã chủ động trong việc nhập khẩu nguyên liệu dự trữ ổn định cho sản xuất. Đáng chú ý hơn nữa là việc phát triển rừng trồng rất mạnh tại nhiều quốc gia như Thụy Điển, Mỹ, Canada, Brazil, Ấn Độ, Trung Quốc, Phần Lan, New Zealand... đảm bảo cho nguồn cung rất phong phú cho nhu cầu hiện nay và trong tương lai.

c. Sự ảnh hưởng của giá cả nguyên vật liệu tới doanh thu, lợi nhuận.

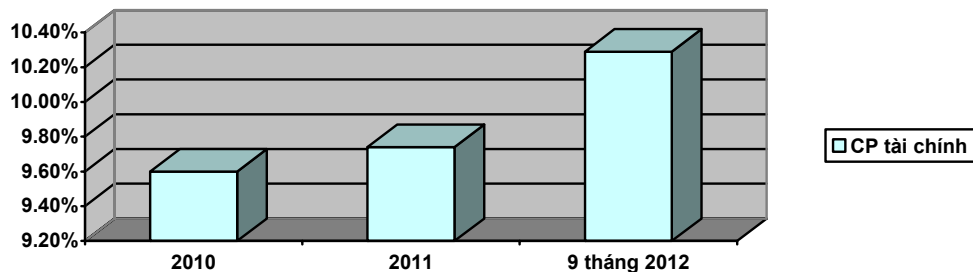
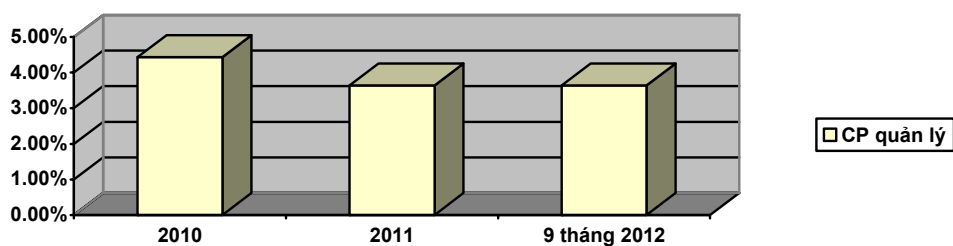
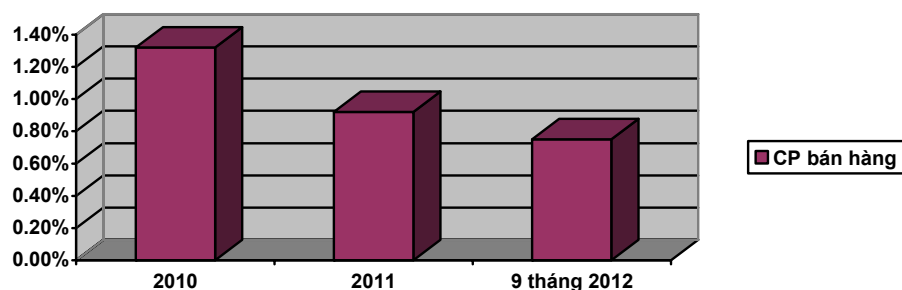
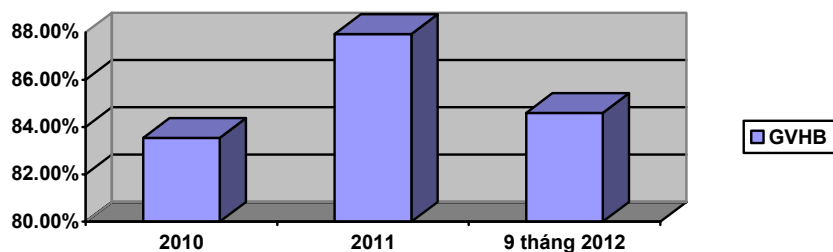
Do nguyên liệu chủ yếu là gỗ, chiếm tỷ trọng từ 40% đến 60% trong giá thành sản phẩm nên sự biến động giá cả nguyên liệu này sẽ tác động đến lợi nhuận của Công ty. Tuy nhiên theo thực tế trong quá khứ, **trong bối cảnh kinh tế ổn định**, nếu tình trạng tăng giá nguyên liệu diễn ra thì thị trường sẽ đồng loạt điều chỉnh giá bán ra của sản phẩm, khi đó Công ty có thể tăng giá bán, doanh thu tăng và triệt tiêu được rủi ro tăng giá nguyên liệu sẽ ảnh hưởng đến lợi nhuận của Công ty. **Còn trong 5 năm qua, từ 2008 đến nay, dưới sự ảnh hưởng của khủng hoảng kinh tế, thị trường bị thu hẹp lại nên rủi ro này đã góp phần làm ảnh hưởng mạnh đến lợi nhuận, cụ thể là trong năm 2010 giá gỗ cao su tăng đến hơn 40% nhưng giá bán sản phẩm hầu như chỉ tăng trong phạm vi 10%. Tuy nhiên, sau nhiều năm tăng giá nguyên liệu liên tục thì hiện nay khó mà tăng cao trong ít nhất là 2 năm tiếp theo.** Ngoài ra, do nhiều sản phẩm của Công ty có những thiết kế riêng đảm bảo những tiêu chuẩn nhất định không thể thay thế được nên việc tăng giá bán khi giá nguyên vật liệu tăng vẫn nhận được sự chấp nhận và đặt hàng của các nhà tiêu thụ.

6.4. Chi phí

Đơn vị tính: triệu đồng

Hạng mục	Năm 2010		Năm 2011		9 tháng đầu 2012	
	Giá trị	%/DDT	Giá trị	%/DDT	Giá trị	%/DDT
Giá vốn hàng bán	1,810,979	83.54%	2,636,915	87.93%	1,477,292	84.63%
Chi phí bán hàng	28,602	1.32%	27,644	0.92%	13,123	0.75%
Chi phí quản lý	96,136	4.43%	109,124	3.64%	63,490	3.64%
Chi phí tài chính	208,061	9.60%	292,146	9.74%	179,554	10.29%
Tổng cộng	2,143,778	98.89%	3,065,829	102.23%	1,733,459	99.31%

Nguồn: BCTC hợp nhất đã kiểm toán năm 2010, 2011 và BCTC 9 tháng 2012



Trước thời gian khủng hoảng kinh tế (trước năm 2008), thông thường tổng chi phí nêu trên chiếm trung bình dưới 95%. Tuy nhiên, trong những năm gần đây, chi phí đầu vào tăng cao mà giá bán không thể tăng kịp, cũng như chi phí lãi vay và chi phí tài chính (lỗ chênh lệch tỷ giá hối đoái, trích lập dự phòng đầu tư tài chính) quá cao, dẫn đến tổng các chi phí nêu trên đã vượt mức 98%. Giá vốn hàng bán trước khủng hoảng trung bình là 80%, nay đã tăng cao hơn 83%. Chi phí bán hàng trong giai đoạn khó khăn đã được quản lý chặt chẽ hơn nên đã giảm tỷ lệ qua mỗi năm. Chi phí quản lý thì hầu như khá ổn định ở mức trung bình 3-4%, trong khi trước khủng hoảng thì chiếm trên 8%. Chi phí tài chính là chi phí tăng mạnh nhất về tỷ lệ lẫn giá trị trong bối cảnh chi phí lãi vay cao (từ 18% - 24%/năm), lỗ đầu tư tài chính nhiều do trích lập dự phòng, và chênh lệch tỷ giá cao... Ngoài ra, do Công ty còn tồn kho nguyên liệu chậm luân chuyển nhiều nên phải chịu chi phí tài chính cao.

6.5. Trình độ công nghệ

Công ty áp dụng công nghệ Châu Âu vào các quy trình chế biến chính của mình từ sơ chế đến tinh chế và hoàn thiện sản phẩm:

- **Máy móc, thiết bị chủ yếu được nhập khẩu** từ Ý, Đức, Nhật bản và Đài Loan (của các thương hiệu nổi tiếng trong ngành máy móc chế biến gỗ như Balestrini, P.Bacci, Reinhardt, Paul, SCM, Big Toyo...). Hầu hết là loại bán tự động và tự động hoàn toàn, được điều khiển bằng máy tính, có độ chính xác và công suất rất cao.
- **Hệ thống sơn tĩnh điện tự động (Automatic Electrostatics Spraying System)** của Đài Loan được trang bị trong các nhà máy của TTF. Đây là hệ thống được kiểm soát bằng máy tính, có khả năng tiết kiệm 40% chi phí sơn so với phương pháp sơn Air-spraying, hạn chế tối đa việc thải bụi sơn ra không khí làm ảnh hưởng môi trường, mang đến chất lượng hoàn thiện cao cho sản phẩm.
- **Hệ thống sơn UV** thì được trang bị loại nhập khẩu từ Ý, có khả năng nhập liệu tự động bằng bộ hút tự động, sơn phủ 8 lớp và sấy khô lớp sơn sản phẩm chỉ trong vòng 10 phút.
- Các **máy JET CNC và CNC Master** rất hiện đại thuộc dòng máy mới được sản xuất tại Châu Âu trong thế kỷ 21 và lần đầu tiên xuất hiện tại Việt Nam năm 2006. Chúng có công suất và độ chính xác cao gấp đôi các máy khác, đặc biệt là sử dụng rất ít nhân công. Ngoài ra còn có các **máy chép hình dọc theo profile** có thể tiết kiệm đến 20% nguyên liệu gỗ trong sản xuất so với công nghệ chế biến gỗ hiện nay của các nhà máy đồng ngành tại Việt Nam.



Máy JET CNC (Paolino Bacci)
Chuyên phay, khoan, bào, làm mộng 5 chiều



Máy chép hình dọc theo profile
(Paolino Bacci)



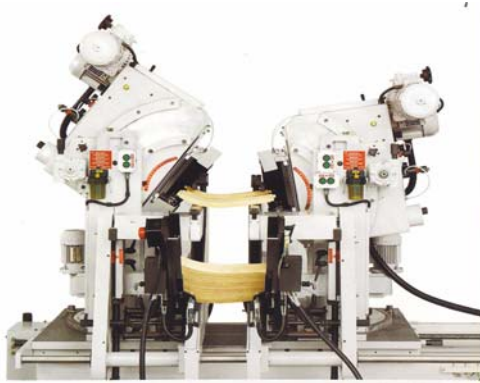
6 Axes CNC Machine Master (Paolino Bacci)
Máy CNC 6 trục chuyên phay, khoan, bào, làm mộng



Hệ thống sơn UV

- Tại nhà máy ra phôi chi tiết của TTF, chúng tôi còn trang bị các **hệ thống chuyên cắt dọc và cắt ngang phách gỗ, tối ưu hóa hiệu suất sử dụng gỗ dựa vào quang học** và lập trình máy tính của thương hiệu Reinhart và thương hiệu Paul, được nhập khẩu từ Đức và Ý. Hệ thống này giúp chúng tôi tiết kiệm đến 30% lượng gỗ sử dụng cho sản xuất.
- Một công nghệ mới nữa đã được ứng dụng tại nhà máy TTF, đó là **công nghệ dán veneer lên trên bề mặt có profile cong**, chẳng hạn panel cửa có hình bán nguyệt. Trước đây để làm được loại bề mặt có profile cong này, nhà sản xuất hoặc là phải dùng gỗ thối 100%, hoặc dùng ván nhân tạo nhưng dán veneer trên bề mặt phẳng, sau đó dán veneer lên cạnh cong hoặc sơn giả gỗ tại cạnh cong, nhưng với công nghệ mới này, toàn bộ các nhược điểm đó đều được khắc phục, giúp sản phẩm đẹp nhưng có giá thành cạnh tranh
- Công ty còn có **công nghệ ép cong chi tiết bằng sóng vi ba** mà không cần lạng từ gỗ thối ra, giúp tiết kiệm từ 20% đến 50% lượng gỗ sử dụng tùy độ cong của chi tiết.

- Và các hệ thống máy móc hiện đại khác, như **máy làm mọng dương 2 đầu tự động nạp liệu, máy làm mọng âm nhiều mũi nhiều chiều,...** được nhập khẩu từ Ý và Đức. Các máy này giúp giảm 50% nhân công và tăng năng suất lên gấp đôi.



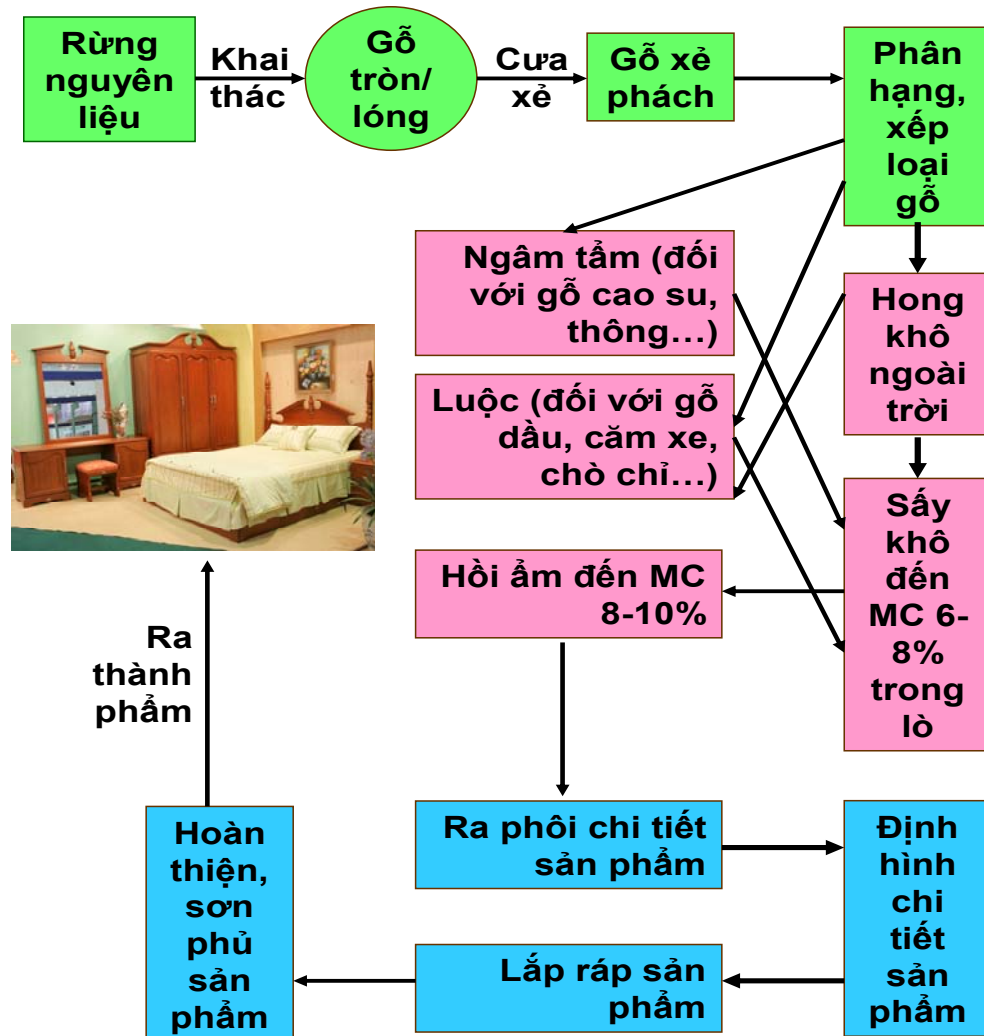
Máy làm mọng dương hình tròn & oval 2 đầu,
có hệ thống nạp liệu tự động, tốc độ 2400 mọng/giờ



Máy làm mọng âm hình tròn & oval, đa mũi,
Có hệ thống nạp liệu tự động, tốc độ 2400 mọng/giờ

- Riêng về công nghệ quản lý và điều hành mọi hoạt động của Công ty, Trường Thành áp dụng **công nghệ quản lý từ xa** thông qua hệ thống 5 máy chủ IBM và hơn 300 máy tính nối mạng, tạo điều kiện thuận lợi cho lãnh đạo điều hành từ xa. Bên cạnh đó, hệ thống camera tự động được cài đặt tại nhiều vị trí quan trọng trong các nhà máy, giúp cho các cán bộ quản lý cấp cao kiểm soát được tình hình sản xuất mọi lúc mọi nơi, ngày cả khi đi công tác trong và ngoài nước. Và mới nhất là **công nghệ họp qua e - conference**, được thiết lập từ năm 2008. Với công nghệ này, lãnh đạo đã có nhiều cơ hội họp và chỉ đạo nhiều công ty thành viên của Tập đoàn Trường Thành rất nhanh chóng và kịp thời, tiết kiệm được cả thời gian và chi phí cho rất nhiều thành viên tham gia dự họp.
- Các cán bộ sản chủ chốt thường xuyên được đào tạo tại Châu Âu, Nhật Bản và Mỹ. Họ đang giữ những vai trò quan trọng trong Công ty mẹ và các công ty con. Ngoài ra họ còn được Tổ chức Hỗ trợ Kỹ thuật Đức (GTZ) mời tham gia giảng dạy trong Trung tâm Đào tạo Chế biến Gỗ do TTF thành lập với sự hỗ trợ của Bộ Ngoại giao Đức và sự tài trợ của GTZ.
- Bên cạnh việc quan tâm đến công nghệ chế biến, Công ty còn chú trọng trong việc tìm hiểu và áp dụng các tiêu chuẩn kỹ thuật và tiêu chuẩn an toàn quốc tế như BS EN 581 của Anh, các tiêu chuẩn JIS-JAS của Nhật Bản, các tiêu chuẩn đóng gói và độc tố của Mỹ. Do đó, sản phẩm của TTF đã có mặt tại hơn 30 quốc gia trên toàn thế giới, kể cả những thị trường khó tính nhất

- Quy trình sản xuất (chế biến sản phẩm gỗ):



6.6. Tình hình nghiên cứu và phát triển sản phẩm mới.

a. Hoạt động nghiên cứu và phát triển sản phẩm mới.

Trước đây, các nước phát triển như Mỹ và Châu Âu thường giành độc quyền việc phát minh hay thiết kế sản phẩm mới (mang đến phần lớn lợi nhuận) về phần của họ, và chỉ đặt các nước Châu Á gia công cho họ mà thôi. Nhận thức tầm quan trọng của việc tạo ra giá trị gia tăng từ việc này, từ chín năm trước, Công ty đã đầu tư nhiều vào việc nghiên cứu và phát triển sản phẩm mới, trong đó có cả việc thuê chuyên gia thiết kế người Đức và nhiều chuyên đi Châu Âu để khảo sát và học tập về thiết kế mẫu mã mới. Tuy nhiên, thành công chỉ mới đến với Công ty trong vòng hơn 6 năm qua, và sẽ cho các năm tiếp theo sau này.

Trong nhiều năm qua, hơn 80% sản phẩm đã bán trong mùa hàng qua là do Công ty tự thiết kế bởi đội ngũ 25 người được đào tạo công phu và bài bản trong, ngoài nước. Mỗi năm, đội ngũ này cho ra đời hơn 200 mẫu, đáp ứng các tiêu chí thiết kế của Công ty như *thẩm mỹ, tiện ích, thời trang, thương mại, kinh tế, công nghệ, thị trường, và nguyên vật liệu*.

Hoạt động nghiên cứu và phát triển sản phẩm mới là một trong những hoạt động trọng tâm của Công ty trong chiến lược cạnh tranh, tạo điểm khác biệt với các bạn đồng ngành khác là *chúng tôi bán tiện ích chứ không bán sự gia công*, mỗi ngày đưa hàm lượng chất xám và kỹ thuật vào sản phẩm nhiều hơn, tạo ra giá trị gia tăng lớn hơn cho sản phẩm của Công ty. Các hoạt động nghiên cứu và phát triển sản phẩm mới được thực hiện tại TTF như sau:

- Tham gia các hội chợ chuyên ngành trong và ngoài nước để nắm bắt các xu hướng thiết kế mới, cập nhật những điểm yếu và điểm mạnh trong thiết kế của các đối thủ cạnh tranh.
- Thường xuyên tham khảo các mẫu mã mới trên sách, báo, tạp chí, catalogue, internet từ trang web của khách hàng, của bạn đồng ngành trong và ngoài nước, từ các công ty chuyên về thiết kế... để tìm hiểu xu hướng mới của thị trường, đồng thời tránh những ý tưởng thiết kế trùng lặp, cũng như tìm hiểu những mẫu mã mới của mình có đang bị sao chép hay không ...
- Dùng phiếu điều tra Người tiêu dùng và Khách hàng bằng hình thức Bảng thăm dò ý kiến được gửi đến các khách hàng lẻ đã mua và đang sử dụng sản phẩm của TTF.
- Hàng tháng ra khoảng 20 mẫu mã mới sản phẩm sống để tiến hành bình luận, chỉnh sửa thành sản phẩm đạt 8 tiêu chí thiết kế trên. Sau đó, chọn các mẫu đạt giới thiệu ngay với khách hàng để có ý kiến cuối cùng trước khi cho ra đời các mẫu hoàn hảo nhất để trưng bày tại showroom và xúc tiến đơn hàng với khách hàng.
- Ngoài ra, bộ phận này còn thường xuyên nghiên cứu lại các sản phẩm đã làm cho khách hàng trên 1 năm để khắc phục các yếu điểm mà sau khi sản xuất và sử dụng mới thấy rõ, nhằm cải thiện chất lượng và/ hoặc vẻ đẹp của sản phẩm cứ mỗi ngày một cao hơn.

b. Hoạt động nghiên cứu và phát triển nguyên - phụ liệu mới

Nguyên - phụ liệu mới cũng là một hoạt động thường xuyên của bộ phận R&D. Ngoài việc hằng năm tìm kiếm thêm các nguồn nguyên - vật liệu có giá cạnh tranh và ổn định về sản lượng, bộ phận R&D còn nghiên cứu các nguyên - vật liệu kết hợp và thay thế trong ngành chế biến gỗ, chẳng hạn:

- i. Nguyên liệu kết hợp:** kim loại (sắt xi/ mạ/ sơn, Inox, nhôm), mây - tre tự nhiên và nhân tạo, lục bình - liễu tự nhiên và nhân tạo, vải cotton - polyester, textiline, đá granite, kính... làm cho sản phẩm mới lạ hơn và/ hoặc có giá thành cạnh tranh hơn là 1 sản phẩm gỗ thị trường.

ii. Nguyên liệu thay thế: với áp lực về giá và sự ổn định và nguồn nguyên vật liệu, TTF thường xuyên nghiên cứu tìm ra các chất liệu thay thế trong quá trình sản xuất tạo sản phẩm. Cụ thể như sau:

- Dùng gỗ Cao su hoặc Tràm hay Keo để thay thế cho các gỗ nhập khẩu như Poplar, Beech, Birch để giảm giá thành, đồng thời chủ động hơn là phải dùng gỗ nhập khẩu.
- Dùng gỗ địa phương có vân đẹp để thay thế cho gỗ Cherry hay Maple của Mỹ để giảm giá thành.
- Dùng gỗ FSC Eucalyptus Maidenii, Eucalyptus Tereticornis, Eucalyptus Diversicolor... để thay thế cho gỗ Chò chỉ, Dầu, Chò xốt... khi thị trường yêu cầu có chứng nhận FSC mà các loại gỗ này không có được hoặc có nhưng nguồn hạn chế.
- Dùng ván sợi (MDF), ván dăm (PB), ván ép (Plywood)... thay thế cho các phần gỗ thịt để giảm giá thành.
- Dùng gỗ ghép kỹ thuật cao để thay thế gỗ thịt nguyên tấm để giảm giá thành và trong một số trường hợp là còn tăng chất lượng.

Ngoài ra, bộ phận R&D còn thường xuyên kiểm tra nguyên vật liệu và các quy cách nguyên vật liệu có sẵn trong kho TTF để đưa vào thiết kế sản phẩm, nhằm luân chuyển hàng tồn kho nhanh, và mang lại hiệu quả cho ngân lưu của Công ty

c. Hoạt động nghiên cứu và phát triển vật tư mới.

Trong quá trình sản xuất và lắp ráp sản phẩm, bộ phận sản xuất và khách hàng sẽ phản ánh các vấn đề về vật tư. Từ đó, bộ phận R&D tìm hiểu và đề xuất thay thế các loại vật tư khác thay thế, nhằm giảm tiện việc lắp ráp, lắp ráp nhanh chóng hơn, lắp ráp dễ dàng hơn...nhưng vẫn đảm bảo cấu trúc vững mạnh cho sản phẩm. Bên cạnh đó, chất liệu cho từng loại vật tư cũng là vấn đề mà R&D thường xuyên quan tâm vì đối với từng mục đích sử dụng mà từng loại vật tư sẽ được thay đổi cho phù hợp với giá thành và tính thẩm mỹ.

d. Hoạt động nghiên cứu và thử nghiệm các tiêu chuẩn TESTING quốc tế.

Hơn 10 năm trước thì TTF cũng đã đầu tư để thiết lập một số công cụ cho công tác thử nghiệm các tiêu chuẩn TESTING quốc tế, tuy nhiên chủ yếu là về cơ lý. Gần đây chúng tôi đã đầu tư xây dựng hẳn một phòng LAB ROOM theo tiêu chuẩn quốc tế không những để thử nghiệm mở rộng các tiêu chuẩn về cơ lý mà còn về các tiêu chuẩn độ tổ. Vì vậy, TTF đã gia tăng mạnh mẽ hơn uy tín với khách hàng về yếu tố chất lượng, bên cạnh việc tiết giảm được một số chi phí TESTING mà trước đó phải gửi đến các công ty quốc tế chuyên về TESTING. Và phòng LAB ROOM này đã góp phần không nhỏ trong việc đưa ra thị trường các sản phẩm của TTF có chất lượng vượt trội như ván ép, ván PB, ván sàn kỹ thuật cao (siêu chịu nước và siêu chống trầy xước).

Hình ảnh một số sản phẩm mới do Công ty tự thiết kế:



Mặt bàn gỗ kết hợp với đá granite



Xe đẩy rượu



Xích đu cổ điển



Ghế đôi nằm bãi biển, gỗ kết hợp với textilene



Gỗ kết hợp kính và đá granite



Gỗ kết hợp kính và textilene



Hình bên ngoài LAB ROOM



Hình TESTING về độc tố bên trong LAB ROOM

6.7. Tình hình kiểm tra chất lượng sản phẩm

Toàn bộ quy trình sản xuất khép kín từ khâu cưa xẻ, luộc, ngâm tẩm, sấy, phơi, định hình, lắp ráp, hoàn thiện đến khâu đóng gói được kiểm soát chất lượng nghiêm ngặt từ người công nhân trực tiếp sản xuất (theo phương châm mỗi công nhân là một KCS) cho đến đội ngũ quản lý chất lượng (QC) và đội ngũ đảm bảo chất lượng (QA) của Công ty theo hệ thống quản lý chất lượng ISO 9001: 2000.

Hệ thống theo dõi Chuỗi hành trình sản phẩm (CoC) và Hệ thống quản lý chất lượng ISO 9001:2008 được thiết lập và vận hành ở tất cả các nhà máy sản xuất chế biến gỗ của Công ty Trường Thành đã tạo ra những sản phẩm chất lượng cao, thỏa mãn nhu cầu truy ngược nguồn gốc của khách hàng trên toàn cầu.

Bên cạnh đó, Trường Thành cũng là một trong những doanh nghiệp tiên phong đầu tư mạnh mẽ cho công tác huấn luyện Chuyên viên Đánh giá chất lượng Nội bộ (Internal Auditor) của Hệ thống Quản lý Chất lượng ISO 9001: 2000. Do vậy, hiện tại Trường Thành đã có đội ngũ hùng hậu gồm 57 Chuyên viên đánh giá chất lượng nội bộ (Internal Auditor) chuyên nghiệp, được đào tạo bởi BVQI và SGS. Điều này đã giúp cho Công ty luôn được quản lý, vận hành, kiểm soát chặt chẽ, và thường xuyên cải tiến một cách hiệu quả. Đây cũng là nét nổi trội và là lợi thế cạnh tranh của Công ty so với các doanh nghiệp khác cùng ngành trong việc đảm bảo chất lượng hệ thống, chất lượng sản phẩm cho thị trường toàn cầu.

6.8. Hoạt động Marketing.

a. Hoạt động nghiên cứu thị trường.

Từ năm 2000, Công ty đã thành lập một phòng Marketing chuyên biệt để thực hiện các hoạt động như nghiên cứu về thị trường, nghiên cứu văn hóa kinh doanh - tập quán tiêu dùng - hành vi mua hàng, nghiên cứu đối thủ cạnh tranh, nghiên cứu xu hướng sản phẩm. Với nhiều nỗ lực trong các công tác này, Công ty đã thành công trong việc thu hút khách hàng. Và hiện nay, Công ty luôn có đơn hàng hằng năm lớn hơn năng lực sản xuất của mình khoảng 30%, và bán được hơn 80% là sản phẩm do Công ty tự thiết kế.

Ngoài ra, thông qua việc nghiên cứu một cách kỹ lưỡng về luật chống phá giá của Châu Âu và Châu Mỹ, Công ty đã có những chiến lược thích hợp làm tối thiểu hóa rủi ro cho doanh nghiệp ngay cả khi Việt Nam bị áp dụng thuế chống phá giá dù việc này rất khó có thể xảy ra trong tương lai gần.

b. Hoạt động tiếp thị, xúc tiến thương mại, quản trị nhãn hiệu hàng hóa và quan hệ cộng đồng.

Trước đây nhiều năm, Công ty đã đầu tư khá nhiều cho hoạt động tiếp thị, xúc tiến thương mại quốc tế với nhiều lần tham gia Hội chợ chuyên ngành đồ gỗ tại Mỹ, Nhật, Đức và Singapore. Song song đó, Công ty còn được đăng tải nhiều lần trên một số tờ báo lớn của nước ngoài như Furniture Today, Furniture & Furnishing, American Eastern Coast... và một số lần được giới thiệu trên truyền hình của Tây Ban Nha, Ý và Thụy Sĩ trong những lần nhận giải thưởng về chất lượng Châu Âu và chất lượng toàn cầu. Nhờ đó, các nhà mua hàng lớn trên thế giới đã lần lượt tìm đến Trường Thành và đặt những đơn hàng mỗi lúc càng lớn. Từ những thành quả đó, trong khoảng 5 năm gần đây, Công ty đã giảm đi đáng kể chi phí tiếp thị và bán hàng (cụ thể là giảm từ trên 2% xuống còn dưới 1% doanh số).

Đối với thị trường nội địa, Công ty vẫn duy trì việc tham gia Hội chợ trong nước như Hội chợ Hàng Việt Nam Chất lượng cao, Lễ hội Mua sắm cuối năm, Vifa Home... và tham gia các hoạt động quảng bá thương hiệu để xúc tiến thương mại nên đã đẩy mạnh doanh thu nội địa lên chiếm đến 40% tổng doanh thu.

Thương hiệu và nhãn hiệu của Trường Thành đã được đăng ký bảo hộ tại Việt Nam từ năm 2002.

c. Hệ thống phân phối.

Đối với thị trường quốc tế, Công ty chọn kênh phân phối là các hệ thống siêu thị và nhà phân phối sỉ hàng đầu trên thế giới cũng như hàng đầu của từng quốc gia như IKEA, Ashley, Walmart, Costco, Lowe's, Tesco, Homebase... Bên cạnh đó, Công ty còn cung cấp cho các chuỗi cửa hàng nhỏ hơn nhưng có thương hiệu mạnh là và đòi hỏi sản phẩm chất lượng cao như Alexander Rose, Lapeyre, Kettler...

Đối với thị trường trong nước, Công ty đã thiết lập được mạng lưới gồm hơn 30 điểm bán hàng trên toàn quốc. Bên cạnh đó, TTF đã và đang là nhà cung cấp sản phẩm và dịch vụ thi công trang trí nội thất lớn và thường xuyên cho nhiều công ty bất động sản lớn tại Việt Nam mà thời gian qua chủ yếu là Vingroup (Vincom).

DANH SÁCH CÁC ĐIỂM BÁN HÀNG CỦA TTF TRÊN TOÀN QUỐC

A HỆ THỐNG SIÊU THỊ /CỬA HÀNG TRỰC THUỘC TTF	
1	287 Bạch Đằng, P.15, Q.Bình Thạnh, TP.HCM Tel: (08) 35 126 346 Fax: (08) 35 126 347
2	967 Lũy Bán Bích, P.Tân Thành, Q.Tân Phú, TP.HCM Tel: (08) 38 100 384
3	98 Chu Văn An, P.26, Q. Bình Thạnh, TP.HCM Tel: (08) 35 118 225
4	201 Đường 30/4, P.Phú Thọ, Thị xã Thủ Dầu Một, Bình Dương Tel: (0650) 3813636
5	218 Phan Chu Trinh, TP.Buôn Ma Thuột, Daklak Tel: (0500) 3 954 213
6	DT 747, KP.7, Uyên Hưng, Tân Uyên, Bình Dương Tel: (0650) 3642 004/005 ext 113
B HỆ THỐNG ĐẠI LÝ & HỆ THỐNG PHÂN PHỐI LIÊN KẾT	
TP HỒ CHÍ MINH	
7	CÔNG TY CP ĐIỆN MÁY – TT ĐIỆN MÁY TP.HCM 229-231 Ngô Gia Tự, P.3, Q.10 – TP HCM
8	CÔNG TY TNHH TTNT TOÀN PHÚ 367 Ngô Gia Tự, P3, Q 3, Tp. HCM
9	TT ĐIỆN MÁY THIÊN HÒA 2-6B Trường Chinh, Phường Tân Thới Nhất, Quận 12
10	TT ĐIỆN MÁY THIÊN HÒA 571 Huỳnh Tấn Phát, Phường Tân Thuận Đông, Quận 7
11	TT ĐIỆN MÁY THIÊN HÒA 168 Quang Trung, Phường 10, Quận Gò Vấp
12	TT MUA SẮM ĐỆ NHẤT PHAN KHANG 431 Hoàng Văn Thụ, P.4, Q.Tân Bình, Tp. HCM
13	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

14 GIA HƯNG THỊNH

512 Cộng Hòa, Phường 13, Quận Tân Bình, TP.HCM

15 NHUẬN ĐỨC (OPAL)

184-186 Cộng Hòa, P.12, Q.Tân Bình, TP.HCM

16 SMARTLAND

7B/8 Nguyễn Thị Minh Khai, Phường Bến Nghé, Quận 1, TP HCM

BÌNH DƯƠNG

17 MINH TRÂM

511 Đại lộ Bình dương, Hiệp thành, TDM, Bình dương

18 TT ĐIỆN MÁY THIÊN HÒA

Thiên Hòa Bình Dương: 333 Đại Lộ Bình Dương - Phường Thuận Giao -
TX Thuận An - Bình Dương

ĐÀ LẠT

19 CỬA HÀNG NỘI THẤT AN KHANG

Số 26B Phù Đổng Thiên Vương - Tp Đà Lạt, Lâm Đồng

BẾN TRE

20 QUỐC HÙNG

325 Nguyễn Huệ, Phường Phú Khương, Thị xã Bến Tre

ĐỒNG THÁP

21 KIẾNG Á

427 Nguyễn Huệ, K1, P1, TX Sa Đéc, Đồng Tháp

CẦN THƠ

22 TT MUA SẮM ĐỆ NHẤT PHAN KHANG

06 Hòa Bình, P.An Cư, Q.Ninh Kiều, Tp.Cần Thơ

AN GIANG

23 LÊ SANG

504-Lê Lợi – TX Châu Đốc - An Giang

KIÊN GIANG

24 ÚT BÌNH

280, Quốc lộ 80, TT Tân Hiệp, Kiên Giang

NHA TRANG

25 NAM KHÁNH

103 Thống Nhất, TP.Nha Trang, Khánh Hòa

BÌNH ĐỊNH

26 DIỆP PHƯỢNG

Tổ 10, KP7, P.Bùi Thị Xuân, Phú Tài, Tp.Quy Nhơn, Bình Định

ĐÀ NẴNG

27 CÔNG TY TNHH TM & XD THÀNH THẮNG

114 Hải Phòng, Q. Thanh Khê - Tp Đà Nẵng

28 NHUẬN ĐỨC (OPAL)

174 đường 2/9, Q.Hải Châu, Tp.Đà Nẵng

HUẾ

29 CÔNG TY TNHH TM & DV SANG TRỌNG

M28, Khu đô thị Đông Nam, Thủy An, Tp.Huế

HÀ NỘI

30 MÊ LINH PLAZA

Km8, đường cao tốc Thăng Long - Nội Bài, Mê Linh, Hà Nội

TÂY NINH

31 CỬA HÀNG HỒNG KHÁNH

Ô1/2C Đường Hùng Vương TT Gò Dầu, T. Tây Ninh

KONTUM

32 CỬA HÀNG TÂN HOA

384 Phan Đình Phùng, TP.Kon Tum.

d. Chính sách giá.

Công ty luôn thực hiện chính sách giá phù hợp cho từng phân khúc thị trường, đặc biệt cho các thị trường mục tiêu.

Về chiến lược giá cho sản phẩm, phần lớn giá bán của Công ty cao hơn so với các sản phẩm khác của công ty đồng ngành từ 5 - 10%. Tuy nhiên các sản phẩm của Trường Thành đáp ứng được chất lượng cũng như mẫu mã, tính tiện lợi và an toàn khi sử dụng của người tiêu dùng nên vẫn đảm bảo được sức cạnh tranh về giá sản phẩm. Dự kiến khi nền kinh tế phục hồi, Công ty sẽ đưa ra giá bán cao hơn các công ty đồng ngành lên đến 15% để sàng lọc bớt các khách hàng giá rẻ, nhằm mang lại nhiều lợi nhuận hơn cho Công ty.

e. Chính sách bán hàng.

Việc lệ thuộc vào một số ít khách hàng lớn như nhiều công ty đồng ngành đang làm sẽ mang đến nhiều rủi ro cho công ty khi khách hàng đó bị phá sản hoặc thay đổi nhà cung cấp hoặc áp dụng chính sách lợi thế nhờ quy mô để ép giá nhà sản xuất như IKEA, Wal-Mart..., nên từ nhiều năm trước Công ty đã ban hành chính sách bán hàng trong đó có quy định là *không bán quá 30% sản lượng cho mỗi khách hàng, dù rằng giá có tốt.*

Ngoài ra, Công ty luôn nỗ lực phục vụ các khách hàng truyền thống có đơn hàng tốt vì ý thức được việc *giữ một khách hàng cũ tốt hơn tìm kiếm một khách hàng mới.*

6.9. Nhận hiệu hàng hóa và đăng ký bảo hộ.

Nhãn hiệu hàng hóa mà Công ty Cổ Phần Kỹ nghệ Gỗ Trường Thành đang sử dụng được đăng ký bảo hộ từ năm 2002:



Hiện nay, Công ty đã xây dựng một bộ nhận dạng thương hiệu mới với logo đang đăng ký bảo hộ như sau:



6.10. Các Hợp đồng lớn đã và đang được thực hiện.

Stt	Tên khách hàng	Nội dung	Giá trị Hợp đồng (USD)	Thời gian thực hiện
1	Ikea	Sản phẩm nội - ngoại thất	14.592.521,26	Từ tháng 8/2012 đến tháng 5/2013
2	Ashley	Sản phẩm nội thất	9.281.669,30	Từ tháng 8/2012 đến tháng 2/2013
3	Costco	Sản phẩm nội thất	6.482.129,56	Từ tháng 10/2012 - tháng 5/2013
4	Lapeyre	Sản phẩm nội thất	6.289.596,25	Từ tháng 8/2012 - tháng 4/2013
5	Alexander Rose	Sản phẩm ngoại thất	6.155.712,36	Từ tháng 9/2012 - tháng 4/2013

Stt	Tên khách hàng	Nội dung	Giá trị Hợp đồng (USD)	Thời gian thực hiện
6	4 khách hàng tại nội địa	Sản phẩm ván sàn, cửa, nội thất	Khoảng 446 tỷ VND	Từ tháng 8/2012 - tháng 3/2013

Nguồn: TTF

7. Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh trong hai năm gần nhất

7.1. Tóm tắt một số chỉ tiêu về hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty trong hai năm 2010 và 2011 và 9 tháng đầu 2012

Đơn vị tính: triệu đồng

Stt	Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	% tăng giảm 2011 so với 2010	9 tháng đầu 2012
1	Tổng tài sản	2.634.824	3.337.028	+ 26,64	3.361.721
2	Doanh thu thuần	2.167.744	2.998.948	+ 38,33	1.745.542
3	Lợi nhuận từ HĐKD	41.003	15.797	- 61,47	20.543
4	Lợi nhuận khác	2.846	1.580	- 44,48	2.344
5	Lợi nhuận trước thuế	43.720	16.995	- 61,13	19.259
6	Lợi nhuận sau thuế	40.979 (*)	11.035	- 73,07	15.895
7	Tỷ lệ cổ tức	5%	0%	-	-
8	Tỷ lệ lợi nhuận trả cổ tức	40,03% (**)	-	-	-

Nguồn: BCTC hợp nhất đã kiểm toán năm 2010, 2011, và BCTC 9 tháng 2012

Chú thích (*): Lợi nhuận sau thuế do DFK kiểm toán 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 DFK 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.

Chú thích ():** Trị giá chia cổ tức là 15.620.140.000 chiếm 40.03% trên lợi nhuận ròng của cổ đông của Công ty mẹ.

Mức lợi nhuận sau thuế của năm 2011 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 chi 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%.

7.2. Những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty 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, 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.

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

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 3.000 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.

9. Định hướng - chiến lược phát triển dài hạn của Công ty.

- 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 và 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 tư nhân (có sản xuất chế biến gỗ) có diện tích rừng trồng lớn nhất ASEAN từ năm 2017;
- Trở thành Top 3 thương hiệu trang trí nội thất 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 chế biến gỗ.

10. 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 *Miền 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.

11. 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 trị 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 trị 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

12. Chính sách đối với người lao động.

12.1. 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%

12.2. Chính sách đối với người lao động:

a. 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

b. Chính sách tuyển dụng, đào tạo:

i. 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.

ii. 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 thế giới kinh doanh quốc tế ngày càng phát triển.
- Các khóa đào tạo - huấn luyện xoay quanh các chủ đề sau:
 - + Kỹ năng lãnh đạo.
 - + Kỹ năng quản lý.
 - + Kỹ năng 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 Trường Thành đã được GTZ tài trợ 54% chi phí thành lập trung tâm đào tạo tại nhà máy TTDL 1 (Công ty cổ phần Trường Thành - Dak Lak) với tổng vốn đầu tư là 7 tỷ đồng. Trung tâm này đã bắt đầu hoạt động từ cuối tháng 4/2007, với sự tham gia giảng dạy của 3 giảng viên đến từ Đức (do Bộ Ngoại giao Đức chi trả) và 7 giảng viên đến từ Tập đoàn Trường Thành. 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.

iii. 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.
- **Văn hóa Công ty:** Nhằm gắn bó hàng ngàn CBCNV lại với nhau, Công ty đã xây dựng và phát triển một văn hóa doanh nghiệp đặc trưng của mình, làm cho mọi người đoàn kết, thương yêu, tôn trọng và giúp đỡ lẫn nhau, tránh phân biệt đối xử và cùng chung hưởng niềm tự hào là thành viên của Tập đoàn Trường Thành. Một số điển hình của văn hóa Trường Thành là:
- + Phát triển văn hóa phân biện trong các cuộc họp, hội thảo và huấn luyện;
 - + Áp dụng chính sách Open Door đối với mọi cấp 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: TỎA SÁNG MỌI KHÔNG GIAN
- + Cờ truyền thống của Công ty:
- + Công ty có Lễ phục và Đồng phục của Công ty, đồng phục của từng phòng ban.

13. Chính sách cổ tức.

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

Tỷ lệ cổ tức trả cho cổ đông qua các năm như sau:

- Năm 2009: cổ tức bằng tiền mặt 10%/mệnh giá.
- Năm 2010: cổ tức bằng cổ phần tương ứng 5%/ mệnh giá.
- Năm 2011: không chia cổ tức (nhưng có phát hành cổ phiếu thưởng tỷ lệ 10:2 cho cổ đông hiện hữu).

14. Tình hình hoạt động tài chính.

14.1. Các chỉ tiêu cơ bản.

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

a. Trích khấu hao tài sản cố định.

Tài sản cố định được khấu hao theo phương pháp đường thẳng dựa trên thời gian hữu dụng ước tính. Số năm khấu hao của các loại tài sản cố định như sau:

Loại tài sản cố định	Số năm KH
Nhà cửa, vật kiến trúc	05 – 30
Máy móc và thiết bị	04 – 20
Phương tiện vận tải	06 – 14

Loại tài sản cố định	Số năm KH
Thiết bị văn phòng	03 - 10
Phần mềm tin học	05 - 30

b. Thu nhập bình quân người lao động.

Thu nhập của nhân sự gián tiếp trung bình khoảng 10.080.000 đồng/tháng

Thu nhập của nhân sự trực tiếp (công nhân) trung bình khoảng 3.980.400 đồng/tháng

c. Thanh toán các khoản nợ đến hạn.

TTF thực hiện tương đối tốt các khoản nợ đến hạn.

d. Các khoản phải nộp theo luật định.

TTF thực hiện nghiêm túc việc nộp các khoản thuế Giá trị gia tăng, thuế Thu nhập doanh nghiệp theo quy định của Nhà nước.

e. Trích lập các quỹ

TTF thực hiện việc trích lập các quỹ theo quy định tại Điều lệ tổ chức và hoạt động của TTF và pháp luật hiện hành. Số dư các quỹ của năm 2010 và 2011 và BCTC 9 tháng 2012 như sau:

Đơn vị tính: triệu đồng

Các quỹ	Năm 2010	Năm 2011	9 tháng đầu 2012
Quỹ đầu tư và phát triển	6.152	6.152	6.152
Quỹ dự phòng tài chính	3.768	3.768	3.768
Quỹ khen thưởng, phúc lợi	206	(675)**	(704)**
Quỹ khác thuộc vốn chủ sở hữu (*)	9	9	9
Tổng cộng	13.135	12.460	12.660

Nguồn: BCTC hợp nhất đã kiểm toán năm 2010, 2011 và BCTC 9 tháng 2012

Chú thích phần (*): quỹ bổ sung vốn điều lệ của công ty con là TTDL1

Chú thích phần (**): số dư quỹ khen thưởng phúc lợi bị âm do khi hợp nhất có các công ty con đã chi nhiều hơn mức cho phép trích lập (cũng do việc xin trích lập của quỹ của năm thường được thực hiện trong năm liền sau đó)

f. Tổng dư nợ vay ngân hàng

Theo báo cáo tài chính hợp nhất đã kiểm toán năm 2010, 2011, báo cáo tài chính 9 tháng năm 2012, tình hình nợ vay của TTF như sau:

Đơn vị tính: triệu đồng

Nợ vay	Năm 2010	Năm 2011	9 tháng 2012
Vay ngắn hạn	1.467.007	1.789.737	1.562.906
Vay ngắn hạn từ ngân hàng	1.467.007	1.789.737	1.562.906
Nợ dài hạn đến hạn trả	27.842	45.846	48.407
Trả cho Ngân hàng	27.842	45.846	48.407
Vay dài hạn	119.142	85.561	185.085
Vay dài hạn từ ngân hàng	119.142	85.561	185.085
Tổng cộng	1.613.991	1.921.144	1.796.398

Nguồn: BCTC hợp nhất đã kiểm toán năm 2010, 2011 và BCTC 9 tháng 2012

g. Tình hình công nợ hiện nay.

* Các khoản phải thu:

Đơn vị tính: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2010		Năm 2011		9 tháng đầu 2012	
	Tổng số	Quá hạn	Tổng số	Quá hạn	Tổng số	Quá hạn
Phải thu từ khách hàng	446.955	4.282	724.826	6.560	606.775	6.852
Trả trước cho người bán	47.420	-	33.812	507	55.061	-
Các khoản phải thu khác	14.318	-	69.844	-	46.790	-
Dự phòng phải thu khó đòi	3.864	-	5.863	-	7.635	-
Tổng cộng	504.829	4.282	822.619	7.107	807.427	7.753

Nguồn: BCTC hợp nhất đã kiểm toán năm 2010, 2011 và BCTC 9 tháng 2012

Ghi chú: Các khoản phải thu quá hạn phần lớn phát sinh từ các hợp đồng thi công công trình tại nội địa, do quá trình bàn giao – nghiệm thu kéo dài hơn so với thỏa thuận trong hợp đồng. Và khả năng thu hồi các khoản này là ít nhất 95% do bên mua có thể có yêu cầu giữ lại 5% để bảo hành

* Các khoản phải trả:

Đơn vị tính : triệu đồng

Stt	Chỉ tiêu	Năm 2010		Năm 2011		9 tháng đầu 2012	
		Tổng số	Quá hạn	Tổng số	Quá hạn	Tổng số	Quá hạn
	Nợ ngắn hạn	1.720.109	-	2.417.729	14.288	2.328.495	52.546
1	Vay và nợ ngắn hạn	1.494.849	-	1.835.883	-	1.621.873	8.752
2	Phải trả cho người bán	129.646	-	399.111	9.978	398.891	26.745
3	Người mua trả tiền trước	51.175	-	55.671	-	69.188	-
4	Thuế và các khoản phải nộp	4.062	-	8.569	-	48.714	-

Stt	Chỉ tiêu	Năm 2010		Năm 2011		9 tháng đầu 2012	
		Tổng số	Quá hạn	Tổng số	Quá hạn	Tổng số	Quá hạn
	NN						
5	Phải trả công nhân viên	25.260	-	29.933	-	27.691	2.015
6	Chi phí phải trả	7.446	-	22.929	-	64.398	-
7	Các khoản phải trả, phải nộp ngắn hạn khác	7.466	-	66.308	4.310	98.444	15.034
8	Quỹ khen thưởng, phúc lợi	206	-	(675)	-	(704)	-
	Nợ dài hạn	119.661	-	86.210	-	185.552	-
1	Vay và nợ dài hạn	119.142	-	85.561	-	185.086	-
2	Dự phòng trợ cấp mất việc làm	519	-	650	-	466	-
	Tổng	1.839.770	-	2.503.939	14.288	2.514.047	52.546

Nguồn: BCTC hợp nhất đã kiểm toán năm 2010, 2011 và BCTC 9 tháng 2012

Ghi chú: Các khoản phải trả quá hạn phần lớn phát sinh từ việc TTF khó khăn về ngân lưu (nguồn tiền vào) nên đã chậm trả cho một số nhà cung cấp và BHXH-BHYT. Và khả năng chi trả là 100% vì TTF đã có nhiều phương án tăng vốn trong Quý 4 năm 2012.

14.2. Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu.

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	9 tháng đầu 2012
1. Chỉ tiêu về khả năng thanh toán			
*Hệ số thanh toán ngắn hạn	1,14	1,06	1,11
*Hệ số thanh toán nhanh	0,35	0,37	0,32
2. Chỉ tiêu về cơ cấu vốn			
*Hệ số nợ/ Tổng tài sản	0,70	0,76	0,76
*Hệ số nợ/VCSH	2,72	3,70	3,63
3. Chỉ tiêu về năng lực hoạt động			
*Vòng quay tổng tài sản	0,83	1,00	Chưa tính vì chưa trọn năm
*Vòng quay tài sản cố định	4,15	5,34	
*Vòng quay vốn lưu động	1,12	1,33	
*Vòng quay các khoản phải thu	3,82	4,52	
*Vòng quay các khoản phải trả	1,19	1,37	
Doanh thu thuần/ các khoản phải trả bình quân			

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	9 tháng đầu 2012
*Vòng quay hàng tồn kho	1,34	1,58	
Giá vốn hàng bán/hàng tồn kho bình quân			
4. Chỉ tiêu về khả năng sinh lời			
*Hệ số lợi nhuận sau thuế/doanh thu thuần (%)	1,89	0,37	0,91
*Hệ số lợi nhuận sau thuế/tổng tài sản (%)	1,56	0,33	0,47
*Hệ số lợi nhuận sau thuế/vốn chủ sở hữu (%)	6,05	1,60	2,28
*Hệ số lợi nhuận sau thuế của cổ đông của công ty mẹ/vốn chủ sở hữu (%)	5,76	1,36	2,37
*Hệ số lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh/doanh thu thuần (%)	1,89	0,53	1,18
5. Chỉ tiêu liên quan đến cổ phần			
* Thu nhập trên mỗi cổ phần (đồng)	1.249	297	403
* Giá trị sổ sách của mỗi cổ phần (đồng)	20.426	19.902	16.221

Nguồn: BCTC hợp nhất đã kiểm toán năm 2010, 2011 BCTC 9 tháng 2012

15. HĐQT, Ban Giám đốc, Ban kiểm soát.

15.1. Danh sách thành viên HĐQT.

a. Chủ tịch HĐQT: Ông VÕ TRƯỜNG THÀNH (nhiệm kỳ 2012 - 2017).

Giới tính:	Nam
CMND:	023780115
Ngày tháng năm sinh:	16/6/1958
Nơi sinh:	Bình Định
Quốc tịch:	Việt Nam
Dân tộc:	Kinh
Quê quán:	Tây Sơn, Bình Định
Địa chỉ thường trú:	286A Bùi Đình Túy, P24, Q.Bình Thạnh, TP.HCM
Số điện thoại liên lạc ở cơ quan:	(0650) 3642 004 ext 104
Trình độ học vấn:	12/12
Trình độ chuyên môn:	Thạc sỹ Quản trị Kinh doanh
Quá trình công tác:	
o Từ 1978 đến 1980:	Giáo viên Phổ thông trung học
o Từ 1980 đến 1990:	Cán bộ thanh niên xung phong TP.HCM

- o Từ 1990 đến 1991: Cán bộ công ty SAVIMEX TP.HCM
 - o Từ 1991 đến 1993: Cán bộ công ty SUNIMEX TP.HCM
 - o Từ 1993 đến 2000: Chủ doanh nghiệp kiêm Giám đốc XN TD CBG Trường Thành.
 - o Từ 2000 đến 2003: Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám Đốc Công ty TNHH Kỹ Nghệ Gỗ Trường Thành.
 - o Từ 2003 đến nay: Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám Đốc TTF.
- Chức vụ công tác hiện nay: Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám đốc TTF.

Chức vụ đang nắm giữ ở các công ty khác: Chủ tịch HĐQT Công ty CP Chế biến Gỗ Trường Thành (TTBD2); Chủ tịch HĐQT Công ty CP Trồng rừng Trường Thành (TTP); Chủ tịch HĐQT Công ty TNHH Trồng rừng Trường Thành OJI (TTO); Chủ tịch HĐQT Công ty CP Ván Công nghiệp Trường Thành (TTBD3)

Số cổ phần sở hữu (đến 24/07/2012 – chưa bao gồm cổ phiếu thưởng 20%):

- o Sở hữu cá nhân: 5.314.640 cổ phần.
- o Đại diện sở hữu: 0 cổ phần.

Những người liên quan nắm giữ cổ phiếu:

(đến 24/07/2012 – chưa bao gồm cổ phiếu thưởng 20%):

- o Vợ: Diệp Thị Thu: 3.251.487 cổ phần
- o Con: Võ Diệp Văn Tuấn: 183.748 cổ phần
- o Con: Võ Diệp Cẩm Tú: 170.726 cổ phần
- o Con: Võ Diệp Cẩm Vân: 83.998 cổ phần

Hành vi vi phạm pháp luật: Không

Quyền lợi mâu thuẫn với công ty: Không

Các khoản nợ với công ty: Không

b. Thành viên HĐQT: Bà DIỆP THỊ THU (nhiệm kỳ 2012 - 2017).

Giới tính: Nữ

CMND: 023851428

Ngày tháng năm sinh: 30/11/1954

Nơi sinh: Bình Định

Quốc tịch: Việt Nam

Dân tộc: Kinh

Quê quán: Bình Định

Địa chỉ thường trú: 286A Bùi Đình Túy, P24, Q.Bình Thạnh, TP.HCM

Số điện thoại liên lạc ở cơ quan: (0650) 3642 004 ext 107

Trình độ học vấn: 12/12

Trình độ chuyên môn: Cử nhân sư phạm

Quá trình công tác:

- o Từ 1977 - 1993: Giáo viên phổ thông trung học.
- o Từ 1993 đến nay: Giám sát về tài chính và nhân sự tại TTDL1 và TTDL2.

Chức vụ công tác hiện nay: Thành viên HĐQT TTF

Chức vụ đang nắm giữ ở các công ty khác: Chủ tịch HĐQT Công ty CP Trường Thành (TTDL1); Chủ tịch HĐQT Công ty CP Chế biến Gỗ Trường Thành (TTDL2).

Số cổ phần sở hữu (đến 24/07/2012 – chưa bao gồm cổ phiếu thưởng 20%):

- o Sở hữu cá nhân: 3.251.487 cổ phần
- o Đại diện sở hữu: 0 cổ phần

Những người liên quan nắm giữ cổ phiếu:

(đến 24/07/2012 – chưa bao gồm cổ phiếu thưởng 20%):

- o Chồng: Võ Trường Thành: 5.314.640 cổ phần
- o Em: Diệp Bảo Thành: 9 cổ phần
- o Con: Võ Diệp Văn Tuấn: 183.748 cổ phần
- o Con: Võ Diệp Cẩm Tú: 170.726 cổ phần
- o Con: Võ Diệp Cẩm Vân: 83.998 cổ phần

Hành vi vi phạm pháp luật: Không.

Quyền lợi mâu thuẫn với công ty: Không.

Các khoản nợ với công ty: Không.

c. Thành viên HĐQT: Ông TẠ VĂN NAM (nhiệm kỳ 2012 - 2017).

Giới tính: Nam

CMND: 245277606

Ngày tháng năm sinh: 20/10/1951

Nơi sinh: Bình Định

Quốc tịch: Việt Nam

Dân tộc: Kinh

Quê quán: Tây Sơn, Bình Định
 Địa chỉ thường trú: Xã Nhân Cơ, Huyện Đaklap, Đaknông
 Số điện thoại liên lạc ở cơ quan: (0650) 3642 004 ext 160
 Trình độ học vấn: 12/12
 Trình độ chuyên môn: Cử nhân sư phạm
 Quá trình công tác:
 o Từ 2000 đến 2003: Phó Giám Đốc Công ty TNHH Kỹ Nghệ Gỗ Trường Thành.
 o Từ 2003 đến 8/2012: Phó Tổng Giám Đốc Công ty CP Tập đoàn Kỹ Nghệ Gỗ Trường Thành.
 Chức vụ công tác hiện nay: Thành viên HĐQT TTF
 Chức vụ đang nắm giữ ở các công ty khác: Chủ tịch HĐQT Cty CP Bao Bì Trường Thành.
 Số cổ phần sở hữu (đến 24/07/2012 – chưa bao gồm cổ phiếu thưởng 20%):
 o Sở hữu cá nhân: 134.400 cổ phần.
 o Đại diện sở hữu: 0 cổ phần.
 Những người liên quan nắm giữ cổ phiếu:
 (đến 24/07/2012 – chưa bao gồm cổ phiếu thưởng 20%):
 o Vợ: Võ Thị Năng 9 cổ phần
 o Con: Tạ Thị Vũ Vân 3.096 cổ phần
 o Con: Tạ Thị Vân Phụng 315 cổ phần
 Hành vi vi phạm pháp luật: Không.
 Quyền lợi mâu thuẫn với công ty: Không.
 Các khoản nợ với công ty: Không.

d. Thành viên HĐQT: Bà NGÔ THỊ HỒNG THU (nhiệm kỳ 2012 - 2017).

Giới tính: Nữ
 CMND: 023260223
 Ngày tháng năm sinh: 27/9/1977
 Nơi sinh: TP.HCM
 Quốc tịch: Việt Nam
 Dân tộc: Kinh
 Quê quán: Bình Định

Địa chỉ thường trú: 70 Đường số 3, Chu Văn An, Q.Bình Thạnh, TP.HCM

Số điện thoại liên lạc ở cơ quan: (0650) 3642 004 ext 113

Trình độ học vấn: 12/12

Trình độ chuyên môn: Tiến sĩ Quản trị Kinh doanh

Quá trình công tác:

- o Từ 2000 đến 2001: Thư ký Tổng Giám đốc Công ty TNHH Kỹ Nghệ Gỗ Trường Thành.
- o Từ 2001 đến 2003: Trưởng phòng Tiếp thị Công ty TNHH Kỹ Nghệ Gỗ Trường Thành.
- o Từ 2003 đến 2006: Giám đốc Kinh doanh - Tiếp thị Công ty CP Kỹ Nghệ Gỗ Trường Thành.
- o Từ 2006 đến nay: Phó Tổng Giám đốc Công ty CP Tập đoàn Kỹ Nghệ Gỗ Trường Thành.

Chức vụ công tác hiện nay: Phó Tổng Giám đốc kiêm TV HĐQT TTF

Chức vụ đang nắm giữ ở các công ty khác: Tổng Giám đốc kiêm TV HĐQT Công ty CP Chế biến Gỗ Trường Thành (TTBD2); TV HĐQT Cty TNHH Trồng rừng Trường Thành OJI (TTO); TV HĐQT Cty CP Trồng rừng Trường Thành (TTP).

Số cổ phần sở hữu (đến 24/07/2012 – chưa bao gồm cổ phiếu thưởng 20%):

- o Sở hữu cá nhân: 248.312 cổ phần.
- o Đại diện sở hữu: 0 cổ phần.

Những người liên quan nắm giữ cổ phiếu:

(đến 24/07/2012 – chưa bao gồm cổ phiếu thưởng 20%):

- o Anh: Ngô Anh Toàn: 9 cổ phần

Hành vi vi phạm pháp luật: Không.

Quyền lợi mâu thuẫn với công ty: Không.

Các khoản nợ với công ty: Không.

e. Thành viên HĐQT: Ông VÕ DIỆP VĂN TUẤN (nhiệm kỳ 2012- 2017).

Giới tính: Nam

CMND: 023608844

Ngày tháng năm sinh: 19/5/1979

Nơi sinh: Bình Định

Quốc tịch: Việt Nam

Dân tộc: Kinh

- Quê quán: Bình Định
- Địa chỉ thường trú: 286A Bùi Đình Túy, F24, Q.Bình Thạnh, Tp.HCM
- Số điện thoại liên lạc ở cơ quan: (0650) 3642 004 ext 118
- Trình độ học vấn: 12/12
- Trình độ chuyên môn: Thạc sỹ Kế toán - Tài chính
- Quá trình công tác:
- Từ 2008 - 2009: Trưởng phòng Tài chính Công ty CP Tập đoàn Kỹ Nghệ Gỗ Trường Thành.
 - Từ 2009 - 2011: Giám đốc Tài chính - kế toán Công ty CP Tập đoàn Kỹ Nghệ Gỗ Trường Thành.
 - Từ 2011 đến nay: Phó Tổng Giám đốc Công ty CP Tập đoàn Kỹ Nghệ Gỗ Trường Thành.
- Chức vụ công tác hiện nay: Phó Tổng Giám đốc kiêm TV HĐQT TTF
- Chức vụ đang nắm giữ ở các công ty khác: Tổng Giám đốc kiêm TV HĐQT Cty CP Ván Công nghiệp Trường Thành (TTBD3); TV HĐQT Cty CP Chế biến Gỗ Trường Thành (TTBD2); TV HĐQT Cty CP Trường Thành (TTDL1), TV HĐQT Cty CP Chế biến Gỗ Trường Thành (TTDL2), Giám đốc kiêm Chủ tịch HĐQT Cty CP Vũ Tuấn
- Số cổ phần sở hữu (đến 24/07/2012 – chưa bao gồm cổ phiếu thưởng 20%):
- Sở hữu cá nhân 183.748 cổ phần.
 - Đại diện sở hữu 0 cổ phần.
- Những người liên quan nắm giữ cổ phiếu:
(đến 24/07/2012 – chưa bao gồm cổ phiếu thưởng 20%):
- Cha: Võ Trường Thành: 5.314.640 cổ phần
 - Mẹ: Diệp Thị Thu: 3.251.487 cổ phần
 - Em: Võ Diệp Cẩm Tú: 170.726 cổ phần
 - Em: Võ Diệp Cẩm Vân: 83.998 cổ phần
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không.
- Quyền lợi mâu thuẫn với công ty: Không.
- Các khoản nợ với công ty: Không.
- f. Thành viên HĐQT: Ông ĐÌNH VĂN HÓA (nhiệm kỳ 2012 - 2017).**
- Giới tính: Nam
- CMND: 024471076

Ngày tháng năm sinh: 26/3/1962

Nơi sinh: Bình Định

Quốc tịch: Việt Nam

Dân tộc: Kinh

Quê quán: Phù Cát, Bình Định

Địa chỉ thường trú: 187 Bình Phú, P.11, Q6, TP.HCM

Số điện thoại liên lạc ở cơ quan: (0650)-3642.004

Trình độ học vấn: 12/12

Trình độ chuyên môn: Cử nhân Kỹ thuật xây dựng

Quá trình công tác:

- o 1994 - 2001: Giám đốc Công ty TNHH Xây dựng Đông Á
- o 2002 - 2007: Giám đốc Công ty TNHH Kinh Doanh Nhà Đông Nam Á
- o Từ 6/2007 – 8/2012: Giám đốc Ban Quản lý dự án TTBD2

Chức vụ công tác hiện nay: Phó Tổng Giám đốc TTF (từ 4/9/2012) kiêm Thành viên HĐQT TTF

Chức vụ đang nắm giữ ở các công ty khác: TV HĐQT Công ty Chế biến Gỗ Trường Thành (TTBD2).

Số cổ phần sở hữu (đến 24/07/2012 – chưa bao gồm cổ phiếu thưởng 20%):

- o Sở hữu cá nhân: 18.384 cổ phần.
- o Đại diện sở hữu: 0 cổ phần.

Những người liên quan nắm giữ cổ phiếu (đến 24/07/2012 – chưa bao gồm cổ phiếu thưởng 20%):

- o Vợ: Diệp Thị Tuyết Nhung: 10.005 cổ phần.

Hành vi vi phạm pháp luật: Không.

Quyền lợi mâu thuẫn với công ty: Không.

Các khoản nợ với công ty: Không

g. Thành viên HĐQT: Ông NGUYỄN NHÂN NGHĨA (nhiệm kỳ 2012 - 2017).

Giới tính: Nam

CMND: 011281834

Ngày tháng năm sinh: 21/12/1969

Nơi sinh: Hà Nội

Quốc tịch: Việt Nam

Dân tộc: Kinh

Quê quán: Hà Nội

Địa chỉ thường trú: Số 6, Lê Thánh Tông, Hà Nội

Số điện thoại liên lạc ở cơ quan: (04) 2222 5333

Trình độ học vấn: 12/12

Trình độ chuyên môn: Thạc sỹ Kinh tế Tài chính

Quá trình công tác:

- Từ 1992 - 1996: Cán bộ Ngân hàng ĐT&PT Việt Nam, chi nhánh Hà Nội.
- Từ 1997 - 2002: Phó phòng, Trưởng phòng Ban Quản lý dự án tính dụng quốc tế Ngân hàng nhà nước.
- Từ 2002 - 2006: Phó Giám đốc Sở Giao dịch III Ngân hàng ĐT&PT VN.
- Từ 2006 - 2010: Phó Tổng Giám đốc Công ty Liên doanh Quản lý đầu tư BIDV - Viet Nam Partners.
- Từ 2011 - nay: Tổng Giám đốc Công ty Liên doanh Quản lý Đầu tư BIDV - Viet Nam Partners.

Chức vụ công tác hiện nay: Thành viên HĐQT TTF

Chức vụ đang nắm giữ ở các công ty khác: Tổng Giám đốc Công ty Liên doanh Quản lý Đầu tư BIDV - Viet Nam Partners; Thành viên HĐQT Cty CP Hợp tác Kinh tế và Xuất nhập khẩu SAVIMEX; Thành viên HĐQT Cty CP Chế biến hàng xuất khẩu Cầu Tre; Thành viên HĐQT Cty CP Bao Bì Nhựa Sài Gòn; Thành viên HĐQT Cty CP Giấy Sài Gòn; Thành viên Ban Kiểm soát Cty CP Dịch vụ Bưu chính viễn thông Sài Gòn.

Số cổ phần sở hữu (đến 24/07/2012 – chưa bao gồm cổ phiếu thưởng 20%):

- Sở hữu cá nhân: 0 cổ phần.
- Đại diện sở hữu: 5.009.149 cổ phần.

Những người liên quan nắm giữ cổ phiếu: không.

Hành vi vi phạm pháp luật: Không.

Quyền lợi mâu thuẫn với công ty: Không.

Các khoản nợ với công ty: Không.

h. Thành viên HĐQT: Ông LÃ GIANG TRUNG (nhiệm kỳ 2012 - 2017).

Giới tính: Nam

CMND: 012928095

Ngày tháng năm sinh: 20/07/1981

Nơi sinh: Bình Lục, Hà Nam

Quốc tịch: Việt Nam

Dân tộc: Kinh

Quê quán: Hà Nội

Địa chỉ thường trú: Số 3 - Lô 5 - Tập thể công ty Hồng Hà - Hà Đình - Thanh Xuân - Hà Nội

Số điện thoại liên lạc ở cơ quan: (04) 38 289 589 ext 530

Trình độ học vấn: 12/12

Trình độ chuyên môn: Thạc sỹ tài chính

Quá trình công tác:

- Từ 2006 - 2007: Chuyên viên phân tích cổ phiếu - Công ty chứng khoán Sacombank (SBS).
- Từ 2007 - 2008: Phó phòng đầu tư - Công ty chứng khoán VNS
- Từ 2008 - 2010: Chuyên viên phân tích cổ phiếu - Công ty TNHH Quản lý Quỹ Bảo Việt.
- Từ 2010 - nay: Trưởng phòng Quản lý danh mục - Công ty TNHH Quản lý Quỹ Bảo Việt.

Chức vụ công tác hiện nay: Thành viên HĐQT TTF

Chức vụ đang nắm giữ ở các công ty khác: Trưởng phòng Quản lý danh mục - Công ty TNHH Quản lý Quỹ Bảo Việt.

Số cổ phần sở hữu (đến 24/07/2012 – chưa bao gồm cổ phiếu thưởng 20%):

- Sở hữu cá nhân: 0 cổ phần.
- Đại diện sở hữu: 4.586.736 cổ phần.

Những người liên quan nắm giữ cổ phiếu: không.

Hành vi vi phạm pháp luật: Không.

Quyền lợi mâu thuẫn với công ty: Không.

Các khoản nợ với công ty: Không

i. Thành viên HĐQT: Bà PHẠM THỊ HUYỀN (nhiệm kỳ 2012 - 2017).

Giới tính: Nữ

CMND: 012908482

Ngày tháng năm sinh: 10/9/1981

Nơi sinh: Hải Phòng

Quốc tịch: Việt Nam

Dân tộc: Kinh

Quê quán: An Hải, Hải Phòng

Địa chỉ thường trú: P10, A9, tổ 53, Ô Chợ Dừa, Hà Nội

Số điện thoại liên lạc ở cơ quan: (04) 62517777

Trình độ học vấn: 12/12

Trình độ chuyên môn: Cử nhân Kinh tế

Quá trình công tác:

- Từ 2004 - nay: Phó phòng Đầu tư - Tổng Công ty Bảo Việt Nhân thọ

Chức vụ công tác hiện nay: Thành viên HĐQT TTF

Chức vụ đang nắm giữ ở các công ty khác: Phó phòng Đầu tư - Tổng Công ty Bảo Việt Nhân thọ.

Số cổ phần sở hữu (đến 24/07/2012 – chưa bao gồm cổ phiếu thưởng 20%):

- Sở hữu cá nhân: 10 cổ phần.
- Đại diện sở hữu: 1.913.400 cổ phần (đại diện cho Tổng Công ty Bảo Việt Nhân Thọ và Tổng Công ty bảo hiểm Bảo Việt).

Những người liên quan nắm giữ cổ phiếu:
(đến 24/07/2012 – chưa bao gồm cổ phiếu thưởng 20%):

- Em: Phạm Hải: 20.000 cổ phần

Hành vi vi phạm pháp luật: Không.

Quyền lợi mâu thuẫn với công ty: Không.

Các khoản nợ với công ty: Không.

15.2. Danh sách thành viên Ban Kiểm soát:

a. Trưởng BKS: Bà NGUYỄN MINH THANH (nhiệm kỳ 2012 - 2017).

Giới tính: Nữ

CMND: 012209320

Ngày tháng năm sinh: 28/11/1984

Nơi sinh: Hà Nội

Quốc tịch: Việt Nam

Dân tộc: Kinh

Quê quán: Quỳnh Phụ, Thái Bình

Địa chỉ thường trú: 21 PHAN CHU TRINH, HK, HÀ NỘI

Số điện thoại liên lạc ở cơ quan: (04) 38 289 589 ext 539

Trình độ học vấn: 12/12

Trình độ chuyên môn: Thạc sỹ Tài chính

Quá trình công tác:

○ Từ 2008 - 2010: Chuyên viên phân tích cổ phiếu - Công ty TNHH Quản lý Quỹ Bảo Việt.

○ Từ tháng 10/2010 - nay: Phó phòng phụ trách phân tích cổ phiếu - Công ty TNHH Quản lý Quỹ Bảo Việt.

Chức vụ công tác hiện nay: Trưởng ban Kiểm soát TTF.

Chức vụ đang nắm giữ ở các công ty khác: Phó phòng phụ trách phân tích cổ phiếu - Công ty TNHH Quản lý Quỹ Bảo Việt.

Số cổ phần sở hữu (đến 24/07/2012 – chưa bao gồm cổ phiếu thưởng 20%):

○ Sở hữu cá nhân: 0 cổ phần.

○ Đại diện sở hữu: 0 cổ phần.

Những người liên quan nắm giữ cổ phiếu: không.

Hành vi vi phạm pháp luật: Không.

Quyền lợi mâu thuẫn với công ty: Không.

Các khoản nợ với công ty: Không.

b. Thành viên BKS: Bà TRẦN LÂM THÚY QUYÊN (nhiệm kỳ 2012 - 2017).

Giới tính: Nữ

CMND: 385075328

Ngày tháng năm sinh: 6/12/1981

Nơi sinh: Bạc Liêu

Quốc tịch: Việt Nam

Dân tộc: Kinh

Quê quán: Bạc Liêu

Địa chỉ thường trú: D208, Chung Cư 40, Duy Tân, P8, Q. Tân Bình, Tp.HCM.

Số điện thoại liên lạc ở cơ quan: (0650) 3642 004 ext 113

Trình độ học vấn: 12/12

Trình độ chuyên môn: Thạc sỹ Kinh tế Tài chính.

Quá trình công tác:

- Từ 3/2003 - 8/2007 Công ty TNHH TM DV SX D&B.
- Từ 10/2007 - nay: Trợ lý Phó TGD Công ty CP Tập đoàn KNG Trường Thành.

Chức vụ công tác hiện nay: Thành viên Ban Kiểm soát.

Chức vụ đang nắm giữ ở các công ty khác: không

Số cổ phần sở hữu (đến 24/07/2012 – chưa bao gồm cổ phiếu thưởng 20%):

- Sở hữu cá nhân: 8 cổ phần.
- Đại diện sở hữu: 0 cổ phần.

Những người liên quan nắm giữ cổ phiếu: không

Hành vi vi phạm pháp luật: Không.

Quyền lợi mâu thuẫn với công ty: Không.

Các khoản nợ với công ty: Không.

c. Thành viên BKS: Ông HOÀNG ANH TÚ (nhiệm kỳ 2012 - 2017).

Giới tính: Nam

CMND: 164063236

Ngày tháng năm sinh: 09/04/1979

Nơi sinh: Xã Khánh Nhạc, huyện Yên Khánh, tỉnh Ninh Bình.

Quốc tịch: Việt Nam

Dân tộc: Kinh

Quê quán: Xã Khánh Nhạc, huyện Yên Khánh, tỉnh Ninh Bình.

Địa chỉ thường trú: Xã Khánh Nhạc, huyện Yên Khánh, tỉnh Ninh Bình

Số điện thoại liên lạc ở cơ quan: 08.37206231

Trình độ học vấn: 12/12

Trình độ chuyên môn: Cử nhân kinh tế

Quá trình công tác:

- Từ 2002 - 2003 Nhân viên kế toán kho Cty Dezen Việt Nam
- Từ 2004 - 2005 Nhân viên kế toán giá thành Cty Lâm Nguyên
- Từ 2006 - 2007 Nhân viên kế toán Cty Vpak

- Từ 2008 - T03/2012 Nhân viên kế toán Cty CP Chế Biến Gỗ Trường Thành
- Từ Tháng 04/2012- nay: Kế toán trưởng Cty CP Bao Bì Trường Thành (TTBB)

Chức vụ công tác hiện nay: Thành viên Ban Kiểm soát TTF

Chức vụ đang nắm giữ ở các công ty khác: Kế toán trưởng Cty CP Bao Bì Trường Thành (TTBB).

Số cổ phần sở hữu (đến 24/07/2012 – chưa bao gồm cổ phiếu thưởng 20%):

Sở hữu cá nhân: 0 cổ phần.

- Đại diện sở hữu: 0 cổ phần.

Những người liên quan nắm giữ cổ phiếu: Không.

Hành vi vi phạm pháp luật: Không.

Quyền lợi mâu thuẫn với công ty: Không.

Các khoản nợ với công ty: Không.

15.3. Danh sách thành viên Ban Tổng Giám đốc, Kế toán trưởng.

a. Tổng Giám đốc: Ông VÕ TRƯỜNG THÀNH

Lý lịch được trình bày ở mục 15.1.a.

b. Phó Tổng Giám đốc: Bà NGÔ THỊ HỒNG THU

Lý lịch được trình bày ở mục 15.1.d.

c. Phó Tổng Giám đốc: Ông VÕ DIỆP VĂN TUẤN

Lý lịch được trình bày ở mục 15.1.e.

d. Phó Tổng Giám đốc: Ông ĐÌNH VĂN HÓA

Lý lịch được trình bày ở mục 15.1.f.

e. Phó Tổng Giám đốc: Ông LÊ MINH NGỌC

Giới tính: Nam

CMND: 280541333

Ngày tháng năm sinh: 30/7/1973

Nơi sinh: Thủ Đức

Quốc tịch: Việt Nam

Dân tộc: Kinh

Quê quán: Thành phố Hồ Chí Minh

Địa chỉ thường trú: 1241/2 tổ 6, Đường 43, KP2, Bình Chiểu, Thủ Đức, TP.HCM

Số điện thoại liên lạc ở cơ quan: (0650) 3642 004 ext 121

Trình độ học vấn: 12/12

Trình độ chuyên môn: Kỹ Sư Cơ Khí

Quá trình công tác:

o 1997 - 2000: Nhân viên kỹ thuật Cty Gỗ Xuất Khẩu Thành Mỹ.

o 2000 - nay: Cán bộ sản xuất của TTF qua các vị trí:
+ Phó Quản đốc Định hình.
+ Trưởng phòng Kỹ thuật.
+ Quản đốc Định hình.
+ Giám đốc sản xuất.

Chức vụ công tác hiện nay: Phó Tổng Giám đốc TTF (từ 4/9/2012)

Chức vụ đang nắm giữ ở các công ty khác: không.

Số cổ phần sở hữu (đến 24/07/2012 – chưa bao gồm cổ phiếu thưởng 20%):

o Sở hữu cá nhân: 5. 878 cổ phần.

o Đại diện sở hữu: 0 cổ phần.

Những người liên quan nắm giữ cổ phiếu: không.

Hành vi vi phạm pháp luật: Không.

Quyền lợi mâu thuẫn với công ty: Không.

Các khoản nợ với công ty: Không.

f. Phó Tổng Giám đốc: Ông HUỖNH PHÚ QUỐC

Giới tính: Nam

CMND: 211168999

Ngày tháng năm sinh: 2/6/1969

Nơi sinh: Tây Sơn, Bình Định

Quốc tịch: Việt Nam

Dân tộc: Kinh

Quê quán: Tây Sơn, Bình Định.

Địa chỉ thường trú: 98 đường 38 ,KP8, Hiệp Bình Chánh , Thủ Đức, TP.HCM.

Số điện thoại liên lạc ở cơ quan: (0650) 3642 004 ext 142

Trình độ học vấn: 12/12

Trình độ chuyên môn: Cử nhân ngoại thương

Quá trình công tác:

- o 1992 - 1993: Nhân viên kế hoạch đối ngoại Công Ty Công trình giao thông 508.
- o 1994 - 1996: Nhân viên Phòng XNK Công Ty Phú Tài.
- o 1997 đến nay: Cán bộ của TTF qua các vị trí:
 - + Nhân viên phòng Kế hoạch Kinh doanh.
 - + Trưởng phòng Xuất Nhập khẩu.
 - + Giám đốc Xuất Nhập khẩu.
 - + Phó Tổng Giám đốc.

Chức vụ công tác hiện nay: Phó Tổng Giám đốc TTF

Chức vụ đang nắm giữ ở các công ty khác: không có

Số cổ phần sở hữu (đến 24/07/2012 – chưa bao gồm cổ phiếu thưởng 20%):

- o Sở hữu cá nhân: 16.000 cổ phần.
- o Đại diện sở hữu: 0 cổ phần.

Những người liên quan nắm giữ cổ phiếu:

Hành vi vi phạm pháp luật: Không

Quyền lợi mâu thuẫn với công ty: Không

Các khoản nợ với công ty: Không

g. Kế toán trưởng: Ông NGUYỄN VĂN HẬU

Giới tính: Nam

CMND: 02501350

Ngày tháng năm sinh: 10/08/1975

Nơi sinh: Hưng Yên

Quốc tịch: Việt Nam

Dân tộc: Kinh

Quê quán: Hưng Yên

Địa chỉ thường trú: 104 Đường 48, KP6, P.Hiệp Bình Chánh, Q.Thủ Đức, TP.HCM

Số điện thoại liên lạc ở cơ quan: (0650) 3642 004 ext 102

Trình độ học vấn: 12/12

Trình độ chuyên môn: Cử nhân Kế toán Kiểm toán

Quá trình công tác:

- Từ T8/1998 - T9/2004: Kế toán Tổng hợp Cty TNHH Tân Tự Lực.
- Từ T12/2004 - T4/2007: Trưởng phòng Kế toán tài chính Cty TNHH F.C.
- Từ T5/2007 - T8/2007: Trưởng phòng Kế toán tài chính Cty TNHH Gỗ Tiến Triển.
- Từ 2007 đến nay: Kế toán trưởng Công ty CP Tập đoàn KNG Trường Thành.

Chức vụ công tác hiện nay: Kế toán trưởng Công ty CP Tập đoàn KNG Trường Thành.

Chức vụ đang nắm giữ ở các công ty khác: không

Số cổ phần sở hữu (đến 24/07/2012 – chưa bao gồm cổ phiếu thưởng 20%):

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

Những người liên quan nắm giữ cổ phiếu: không.

Hành vi vi phạm pháp luật: Không.

Quyền lợi mâu thuẫn với công ty: Không.

Các khoản nợ với công ty: Không.

16. Tài sản

Giá trị tài sản cố định theo báo cáo tài chính hợp nhất đã kiểm toán tại thời điểm 31/12/2011.

Đơn vị tính: triệu đồng

Stt	Khoản mục	Năm 2011			9 tháng đầu 2012		
		Nguyên giá (NG)	GTCL	GTCL/NG (%)	Nguyên giá (NG)	GTCL	GTCL/NG (%)
I	Tài sản cố định hữu hình	553.269	451.311	81,55	555.923	430.213	77,39
1	Nhà cửa, vật kiến trúc	241.807	197.356	81,40	243.526	190.015	78,03
2	Máy móc	281.154	234.557	83,27	282.952	223.852	79,11
3	Phương tiện vận tải	24.754	16.741	67,63	23.892	14.431	60,40
4	Thiết bị, dụng cụ quản lý	4.178	1.611	38,56	4.177	996	23,84
5	Khác	1.376	1.046	76,02	1.376	919	66,79
II	Tài sản cố định vô hình	70.835	64.489	91,04	70.835	63.357	89,44
1	Quyền sử dụng đất	64.594	59.657	92,36	64.594	58.792	91,02
2	Tài sản cố định vô hình khác	6.240	4.822	77,27	6.240	4.565	73,16
	Cộng	624.104	515.800	82,65	626.758	493.570	78,75

Nguồn: BCTC hợp nhất đã kiểm toán năm 2011, BCTC 9 tháng đầu năm 2012

17. Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức năm 2012 và năm 2013.

Đơn vị tính: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2013
Vốn điều lệ	635.740,77	635.740,77
Doanh thu thuần	3.000.000	3.000.000
Lợi nhuận trước thuế	44.000	52.800
Lợi nhuận sau thuế	40.000	48.000
LN sau thuế / doanh thu thuần (%)	1,33	1,6
LN sau thuế / Vốn điều lệ (%)	6,29	7,55
Cổ tức tính trên mệnh giá (%)	0%	10%

Nguồn: TTF

Những chỉ tiêu kế hoạch lợi nhuận và cổ tức trên được xây dựng một cách thận trọng căn cứ vào định hướng chiến lược đã được TTF vạch ra. Để hoàn thành kế hoạch ngắn hạn trong năm 2012 và 2013, HĐQT TTF đã đặt ra các giải pháp thực hiện cụ thể như sau:

- Giảm 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. Việc này có thể gây lỗ trong hoạt động sản xuất kinh doanh tuy nhiên sẽ giảm được chi phí lãi vay, chi phí kho bãi ...
- Giảm vốn vay Ngân hàng tối thiểu 300 tỷ bằng chia khóa thanh lý hàng tồn kho và việc phát hành trái phiếu/ phát hành cổ phần cho cổ đông hiện hữu từ 90 - 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 năm 2012 và chuẩn bị hoạt động tương tự tại Dak Nông (dự kiến thực hiện được trong năm 2013).
- 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).
- Đạt hợp đồng thi công trang trí nội thất trong thị trường nội địa (các công trình yêu cầu chất lượng cao) với trị 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....

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

Với tư cách là tổ chức tư vấn chuyên nghiệp, Công ty Cổ phần Chứng khoán Bảo Việt đã tiến hành thu thập thông tin, nghiên cứu phân tích và đưa ra những đánh giá dự báo về hoạt động kinh doanh của Công ty Cổ phần Tập đoàn Kỹ nghệ Gỗ Trường Thành. Nếu không có những biến động bất thường và bất khả kháng tác động đến hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, thì kế hoạch lợi nhuận mà Công ty đưa ra là có tính khả thi và Công ty có thể đảm bảo được tỷ lệ chi trả cổ tức hàng năm như kế hoạch. Chúng tôi cũng cho rằng, tỷ lệ lợi nhuận trả cổ tức như kế hoạch của Công ty Cổ phần Tập đoàn Kỹ nghệ Gỗ Trường Thành đề ra là hợp lý, đảm bảo nguồn lợi nhuận giữ lại để tiếp tục tái đầu tư nhằm duy trì tốc độ tăng trưởng trong tương lai.

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

19. Thông tin về những cam kết nhưng chưa thực hiện của Công ty: Không.

20. Các thông tin tranh chấp kiện tụng liên quan tới Công ty có thể ảnh hưởng đến giá cổ phiếu: Không.

21. Các thông tin khác:

A) Tỷ lệ nợ phải trả/vốn chủ sở hữu của Công ty là khá cao:

+ Theo BCTC 9 tháng năm 2012 của Công ty mẹ thì **tỷ lệ này là 2.03** (1.493 tỷ/ 732 tỷ). Đây là một tỷ lệ phổ biến và hợp lý, đặc biệt khi Công ty phải vay ngắn hạn khá nhiều vì:

- a) Theo nhiều Nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông từ năm 2008, Công ty có đầu tư vào một số lĩnh vực có liên quan như trồng rừng, bất động sản.... Do đó, Vốn chủ sở hữu đã dùng để đầu tư vào những mảng này và chưa có thu hồi được vốn trong bối cảnh khủng hoảng kinh tế trong 5 năm qua, dẫn đến thiếu vốn chủ sở hữu cho nhu cầu vốn lưu động của hoạt động sản xuất kinh doanh chính
- b) Công ty sản xuất và kinh doanh đồ gỗ xuất khẩu là chủ yếu là loại hình sản xuất kinh doanh có chu kỳ khá dài do gỗ nguyên liệu phải thông qua giai đoạn sấy ngoài trời và sấy trong lò sấy nên cần vốn lưu động nhiều để chuẩn bị nguyên vật liệu trước khi xuất hàng và nhận tiền của khách (khách xuất khẩu phần lớn trả chậm).
- c) Tuy nhiên Công ty chúng tôi cũng nhận thấy nếu tiếp tục duy trì tỷ lệ Nợ này trong tương lai nhất là trong giai đoạn nền kinh tế không hồi phục cũng chưa phải là điều tốt, vì vậy Công ty chúng tôi đã thông qua Đại hội cổ đông bất thường về việc phát hành thêm cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu vào ngày 11/8/2012 nhằm tăng tỷ lệ vốn chủ sở hữu lên nhằm đảm bảo khả năng tài chính mạnh mẽ hơn trong thời gian tới.

+ Theo BCTC Hợp nhất 9 tháng năm 2012 thì **tỷ lệ này là 3.62** (2.548tỷ/ 702 tỷ). Đây là một tỷ lệ cao, nhưng hợp lý vì:

- d) Khi hợp nhất, phần Vốn chủ sở hữu bị giảm lại khi một số công ty con có kết quả kinh doanh lỗ (chủ yếu là các công ty trong lĩnh vực trồng rừng chưa có doanh thu chính, và các công ty mới thành lập) làm cho lợi nhuận giữ lại của hợp nhất nhỏ hơn lợi nhuận giữ lại của Công ty mẹ
- e) Phần Vốn chủ sở hữu của hợp nhất không bao gồm Vốn chủ sở hữu của toàn bộ các công ty con vì không tính vốn chủ sở hữu của các cổ đông khác ngoài Công ty Trường Thành, trong khi phần Nợ phải trả phải thực hiện hợp cộng theo nguyên tắc hợp nhất Vì vậy thực tế chỉ tiêu đánh giá Tỷ số Nợ/ Vốn chủ sở hữu đối với báo cáo tài chính hợp nhất sẽ không còn chính xác như báo cáo riêng của công ty mẹ.
- f) Ngoài ra, trước năm 2008, khi lãi suất vay ngắn hạn thấp hơn 12%/năm trong khi trung bình nguyên liệu tăng giá trên 18%/năm. Do đó, Công ty đã dùng đòn bẩy nợ cao để đầu tư dự trữ nguyên liệu, đặc biệt là gỗ Teak. Sau đó, toàn cầu rơi vào khủng hoảng kinh tế, thị trường hàng gỗ Teak bị thu hẹp, dẫn đến việc giảm tồn kho gỗ Teak khó khăn và không thể giảm vay ngắn hạn vì cần phải mua thêm nguyên liệu mới phù hợp với thị trường.

B) Một số vấn đề khiếu kiện đối với Công ty con là CTCP Trồng rừng Trường Thành:

Từ năm 2010 đến nay, một trong những sự kiện nổi bật của TTF là việc bị Ông Phạm Hoài Nam – Giám đốc Công TNHH XD&TM Tân Phát - thường xuyên gửi thư cho nhiều cơ quan Ban ngành, các ngân hàng thương mại và kể cả Ngân hàng Nhà Nước với khá nhiều nội dung **không chính xác và có ý bôi nhọ thanh danh** của TTF, chủ tịch TTF và một số công ty con của TTF, gây ra rất nhiều khó khăn cho TTF, đặc biệt trong mối quan hệ với các ngân hàng, ảnh hưởng mạnh đến ngân lưu của Công ty, làm lo ngại bao nhiêu cổ đông, làm bận tâm đến nhiều cơ quan Ban ngành, UBCKNN và Sở Giao dịch Chứng khoán TP.HCM.

Một số thông tin về việc này cũng đã công bố trên Báo Cáo thường niên năm 2010 (phát hành trong năm 2011) của TTF và trên các website của HOSE, UBCK NN cũng như TTF theo quy định của pháp luật.

Đối với Công ty CP Trồng rừng Trường Thành (TTP) - một công ty con của TTF, Ông Nam liên tục gửi những thư tố cáo không chính xác về những việc chủ yếu sau: *dùng vốn vay sai mục đích, trình tự chuyển giao rừng và một số hoạt động tài chính*. Điều này dẫn đến các cuộc kiểm tra, thanh tra của Cơ quan Cảnh sát điều tra (phòng PC 46) – Công an tỉnh Đak Lak, UBCK NN, Thanh tra tỉnh Đak Lak, Cục thuế tỉnh Đak Lak, Thanh tra Chính Phủ, Ủy Ban Chứng khoán nhà nước, Cục thuế Tỉnh Bình Dương, Công An Tỉnh Bình Dương ... từ tháng 4/2009 đến nay. **Kết luận tại các Biên bản làm việc của các đoàn đã thanh tra và/ hoặc đã kiểm tra là TTP không có sai phạm nào, ngoại trừ việc có thiếu sót trong việc kê khai và nộp thuế “do nhận thức của kế toán chưa đúng” (trích nguyên văn từ Biên bản Kiểm tra Thuế lập ngày 6/4/2012), và TTP bị truy thu thuế GTGT là 18.664.978 đồng, cũng như bị xử phạt hành chính tổng cộng là 15.197.494 đồng theo Biên bản Kiểm tra Thuế lập ngày 6/4/2012 và ngày 2/7/2012.**

Tuy nhiên, đối với bản án số 46/2010/KDTM-PT của Tòa Phúc thẩm của Tòa án Nhân dân Tối cao tại Đà Nẵng về *quyết định buộc Tân Phát phải trả cho TTP số tiền nợ cả gốc và lãi tính đến 27 tháng 5 năm 2010 là 25.358.121.000 đồng, nếu Tân Phát không trả hết số nợ thì TTP có quyền yêu cầu thi hành án xử lý tài sản thế chấp là 1.968.000 cổ phiếu của TTP mà Tân Phát đứng tên để thu hồi nợ* thì vẫn chưa thực hiện được do Ông Phạm Hoài Nam cố tình trì hoãn và vẫn tiếp tục những hành vi “bôi nhọ” TTF bằng cách gửi thư đến một số đối tác của TTF, gửi công văn đến một số báo đài, UBCKNN, Cục thuế... tố cáo TTF trốn thuế và cung cấp nhiều thông tin không đúng sự thật về hợp đồng chuyển nhượng quyền sử dụng đất tại tỉnh Bình Dương. Do đó, từ năm 2010 đến nay, ngay cả TTF cũng đã nhận nhiều cuộc

thanh tra, kiểm tra của UBCKNN, HOSE và cục thuế tỉnh Bình Dương, cũng như của các ngân hàng đang cho vay, gây ảnh hưởng đến hoạt động cũng như ngân lưu của TTF trong thời gian qua, mặc dù tất cả các kết luận của những lần thanh tra – kiểm tra đều xác định là nội dung tố cáo của Ông Nam là không đúng, sai sự thật và đồng thời các kết luận đã khẳng định rõ Công ty chúng tôi không có sai phạm nghiêm trọng nào.

V. CỔ PHIẾU PHÁT HÀNH.

1. Loại cổ phiếu: Cổ phiếu phổ thông.

2. Mệnh giá: 10.000 đồng.

3. Tổng số cổ phiếu dự kiến chào bán: 19.686.571 cổ phần.

- Đối tượng chào bán: cổ đông hiện hữu.
- Tỷ lệ chào bán: tỷ lệ 2:1 (tại ngày chốt danh sách cổ đông, mỗi cổ đông sở hữu 02 cổ phần sẽ được quyền mua 01 cổ phần phát hành thêm).
- Tổng số cổ phần chào bán: 19.686.571 cổ phần (mười chín triệu sáu trăm tám mươi sáu ngàn năm trăm bảy mươi một cổ phần).
- Tổng giá trị đăng ký chào bán (theo mệnh giá): 196.865.710.000 đồng (một trăm chín mươi sáu tỷ tám trăm sáu mươi lăm triệu bảy trăm mười ngàn đồng).
- Chuyển nhượng quyền mua cổ phần: cổ đông hiện hữu có tên trong danh sách tại ngày chốt danh sách cổ đông có quyền chuyển nhượng quyền mua cổ phần của mình cho người khác trong thời gian quy định và chỉ chuyển nhượng 1 lần (không được chuyển nhượng cho bên thứ ba). Bên chuyển nhượng và bên nhận chuyển nhượng tự thỏa thuận mức giá chuyển nhượng và thanh toán tiền chuyển nhượng quyền.
- Xử lý cổ phần lẻ phát sinh và cổ phần do cổ đông không thực hiện quyền mua (nếu có): cổ phần chào bán cho cổ đông hiện hữu sẽ được làm tròn đến hàng đơn vị. Phần cổ phần lẻ phát sinh và cổ phần do cổ đông không thực hiện quyền mua (nếu có) sẽ ủy quyền cho Hội đồng Quản trị phân phối cho các đối tượng khác với giá chào bán không thấp hơn giá chào bán cho cổ đông hiện hữu. Trong trường hợp tiếp tục chào bán cho các nhà đầu tư khác nhưng vẫn không bán hết thì Công ty chỉ thực hiện tăng vốn theo đúng số lượng vốn thực góp của nhà đầu tư và số vốn còn thiếu sẽ được huy động từ các nguồn vốn khác.
- Tổng số tiền dự kiến thu được từ đợt chào bán: 98.432.855.000 đồng (chín mươi tám tỷ bốn trăm ba mươi hai triệu tám trăm năm mươi lăm đồng).

4. Giá chào bán dự kiến:

Giá chào bán cho cổ đông hiện hữu là: 5.000 đồng/cổ phần.

5. Phương pháp tính giá: giá trị sổ sách tại thời điểm chào bán.

Thời điểm phát hành cổ phiếu của TTF dự kiến rơi vào Quý 4 năm 2012, vì vậy Hội đồng Quản trị TTF ước giá trị sổ sách 1 cổ phần tại thời điểm 30/9/2012 để làm cơ sở cho việc xác định giá chào bán cổ phiếu:

Stt	Khoản mục	Giá trị ước tính
1	Vốn chủ sở hữu tại 30/9/2012 (đồng)	702.032.745.633
2	Tài sản vô hình tại 30/9/2012 (đồng)	63.357.051.403
3	Số cổ phần đang lưu hành tại thời điểm 30/9/2012 (CP)	39.373.142
4	Giá trị sổ sách 1 cổ phần tại thời điểm 30/9/2012 (đồng/cổ phần) $\{6 = (3-4)/5\}$	16.221

Nguồn: BCTC 9 tháng đầu năm 2012 của TTF

Căn cứ vào chiến lược phát triển và nhu cầu vốn của Công ty, đồng thời, để khuyến khích cổ đông gắn bó và đóng góp cho sự phát triển của Công ty nên Hội đồng Quản trị TTF đề xuất giá chào bán cho cổ đông hiện hữu bằng 30,82% giá trị sổ sách trị sổ sách của Công ty tại thời điểm phát hành. Trên cơ sở đề xuất của Hội đồng Quản trị về giá chào bán, Đại hội đồng cổ đông TTF đã nhất trí giá chào bán cho cổ đông hiện hữu là 5.000 đồng/cổ phần, bằng Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông ngày 11/8/2012 vừa qua.

6. Phương thức phân phối.

Cổ phiếu chào bán cho cổ đông hiện hữu sẽ được TTF thực hiện phân phối sau khi nhận được giấy phép chào bán cổ phiếu của UBCKNN.

Thực hiện bảo lãnh phát hành:

Tên tổ chức bảo lãnh phát hành: Công ty Cổ phần Chứng Khoán Sài Gòn – Hà Nội (SHS)

Phương thức bảo lãnh: *Bên bảo lãnh* nhận bảo lãnh phát hành cổ phiếu theo hình thức cam kết cố gắng tối đa: Bên bảo lãnh cam kết sẽ nỗ lực tối đa trong việc chào bán số cổ phần phát hành thêm là 19.686.571 cổ phần, sẽ hỗ trợ tối đa cho tổ chức phát hành trong việc phân phối chứng khoán ra công chúng cả trước và trong khi phát hành.

Giá mua theo cam kết bảo lãnh: Không thấp hơn 5.000 đồng/cổ phần

7. Thời gian phân phối cổ phiếu.

Thời gian phân phối dự kiến: trong vòng 90 ngày kể từ ngày UBCKNN cấp giấy chứng nhận đăng ký chào bán cổ phiếu TTF ra công chúng.

8. Đăng ký mua cổ phiếu.

Sau khi nhận giấy phép chào bán cổ phiếu của UBCKNN, Hội đồng Quản trị TTF sẽ làm việc với Sở Giao dịch Chứng khoán thành phố Hồ Chí Minh, Trung tâm Lưu ký Chứng khoán về ngày chốt danh sách cổ đông để thực hiện việc phân bổ quyền mua cổ phần phát hành thêm.

Bước 1: Thông cáo báo chí.

Trong thời hạn 05 ngày làm việc kể từ khi nhận được giấy chứng nhận đăng ký chào bán do UBCKNN cấp, TTF sẽ hoàn tất thủ tục để ra thông báo phát hành trên 01 tờ báo địa phương hoặc 01 tờ báo chuyên ngành.

Bước 2: xác định danh sách sở hữu cuối cùng.

Trong thời hạn 10 ngày làm việc kể từ ngày nhận được giấy chứng nhận đăng ký chào bán do UBCKNN cấp, TTF sẽ xác định danh sách sở hữu cuối cùng và gửi thông báo đề nghị tới Trung tâm Lưu ký Chứng khoán, SGDC TP.HCM phối hợp xác định ngày giao dịch không hưởng quyền mua, lập và cung cấp danh sách sở hữu cuối cùng. Dự kiến thực hiện xong trong 10 ngày làm việc.

Bước 3: phân bổ và thông báo quyền mua.

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

Bước 4: đăng ký thực hiện quyền và nộp tiền mua cổ phần.

Trên cơ sở danh sách phân bổ quyền mua cổ phần do Trung tâm Lưu ký Chứng khoán cung cấp, các thành viên lưu ký tổ chức cho các cổ đông đăng ký thực hiện quyền và nộp tiền mua cổ phiếu mới phát hành; đối với trường hợp cổ đông chưa lưu ký thì sẽ đăng ký và nộp tiền tại tổ chức phát hành. Thời gian đăng ký thực hiện quyền và nộp tiền mua cổ phần trong vòng 20 ngày làm việc kể từ ngày nhận được danh sách phân bổ quyền ưu tiên mua trước cổ phiếu.

Bước 5: chuyển nhượng quyền mua cổ phần.

Quyền mua cổ phiếu được thực hiện chuyển nhượng trong vòng 18 ngày làm việc kể từ ngày thông báo danh sách phân bổ quyền thông qua thành viên lưu ký. Các cổ đông chưa lưu ký hoặc việc chuyển nhượng quyền mua sang cho các cổ đông chưa lưu ký được thực hiện tại tổ chức phát hành.

Bước 6: tổng hợp thực hiện quyền và bảo lãnh phát hành.

Trong vòng 02 ngày làm việc sau ngày hết hạn đăng ký thực hiện quyền, các thành viên lưu ký lập và gửi Trung tâm Lưu ký chứng khoán báo cáo thực hiện quyền.

Trên cơ sở danh sách cổ đông thực hiện quyền của Trung tâm lưu ký và danh sách thực hiện quyền của những cổ đông chưa lưu ký do tổ chức phát hành tổng hợp, tổ chức phát hành sẽ đề nghị đơn vị bảo lãnh thực hiện bảo lãnh phát hành (nếu có).

Bước 7: báo cáo kết quả phát hành.

Trong vòng 05 ngày làm việc sau khi kết thúc việc phát hành, tổ chức phát hành sẽ lập báo cáo phát hành gửi UBCKNN và Hose, đồng thời, hoàn tất thủ tục đăng ký niêm yết bổ sung chứng khoán phát hành thêm cho cổ đông hiện hữu, và phối hợp cùng Hose gửi Báo cáo phân bổ chứng khoán phát hành thêm đến các thành viên lưu ký.

Bước 8: chuyển giao cổ phiếu và thực hiện niêm yết bổ sung cổ phiếu.

Đối với cổ đông chưa lưu ký chứng khoán, dự kiến trong vòng 10 ngày làm việc sau khi kết thúc việc phát hành, TTF sẽ trao chứng nhận sở hữu cổ phiếu.

Xử lý cổ phiếu lẻ phát sinh và cổ phiếu do cổ đông không thực hiện quyền mua (nếu có): cổ phiếu chào bán cho cổ đông hiện hữu sẽ được làm tròn đến hàng đơn vị. Phần cổ phiếu lẻ phát sinh và cổ phiếu do cổ đông không thực hiện quyền mua (nếu có) sẽ ủy quyền cho Hội đồng Quản trị phân phối cho các đối tượng khác với giá chào bán không thấp hơn giá chào bán cho cổ đông hiện hữu. Trong trường hợp tiếp tục chào bán cho các nhà đầu tư khác nhưng vẫn không bán hết thì Công ty chỉ thực hiện tăng vốn theo đúng số lượng vốn thực góp của nhà đầu tư và số vốn còn thiếu sẽ được huy động từ các nguồn vốn khác.

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

Điều lệ Tổ chức và hoạt động của Công ty Cổ phần Tập đoàn Kỹ nghệ Gỗ Trường Thành không quy định cụ thể giới hạn về tỷ lệ nắm giữ đối với người nước ngoài. Theo luật khuyến khích đầu tư trong nước quy định: “người nước ngoài được góp vốn hoặc mua cổ phần với mức không quá 30% vốn điều lệ của doanh nghiệp Việt Nam vào những ngành, nghề, lĩnh vực thuộc danh mục do Thủ tướng Chính phủ phê duyệt cho từng thời kỳ theo đề nghị của Bộ trưởng Bộ Kế hoạch và Đầu tư”. Do là doanh nghiệp đã niêm yết cổ phiếu trên Sở Giao dịch Chứng khoán thành phố Hồ Chí Minh nên tỷ lệ nắm giữ cổ phiếu TTF của người nước ngoài phải tuân thủ theo quy định tại Quyết định số 55/2009/QĐ-TTg ngày 15/04/2009 của Thủ tướng Chính phủ về tỷ lệ tham gia của bên nước ngoài vào thị trường chứng khoán Việt Nam, trong đó qui định tổ chức, cá nhân nước ngoài mua, bán cổ phiếu trên Thị trường Chứng khoán Việt Nam được nắm giữ tối đa là 49% tổng số cổ phiếu niêm yết của tổ chức phát hành.

10. Các hạn chế liên quan đến việc chuyển nhượng.

Cổ phiếu phát hành thêm không bị hạn chế chuyển nhượng.

11. Các loại thuế có liên quan.

Công ty hạch toán thuế Giá trị gia tăng theo phương pháp khấu trừ với các mức thuế suất áp dụng cho từng loại sản phẩm, dịch vụ như sau: Bán sản phẩm gỗ hoàn chỉnh (Giường , tủ, bàn , ghế ...) xuất khẩu chịu thuế suất thuế GTGT 0%, đối với sản phẩm gỗ hoàn chỉnh (Giường , tủ, bàn , ghế ...) tiêu thụ nội địa chịu thuế suất thuế GTGT 10%.

Thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp của Công ty hiện nay là 20 %.

Các loại thuế khác được áp dụng theo các luật thuế hiện hành tại Việt Nam.

12. Ngân hàng mở tài khoản phong tỏa nhận tiền mua cổ phần.

Toàn bộ số tiền thu từ đợt phát hành sẽ được chuyển vào tài khoản phong tỏa do Công ty mở tại Ngân hàng Thương Mại Cổ Phần Việt Á – **Sở Giao Dịch Thành Phố Hồ Chí Minh**

Số tài khoản: 020600013042900

Địa chỉ: 119-121 Nguyễn Công Trứ, P. Nguyễn Thái Bình, Quận 1

Số điện thoại: (84-08) - 38292497

Số fax: (84-08) - 38230336

VI. MỤC ĐÍCH CHÀO BÁN.

Thực hiện Nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông thường niên ngày 11/8/2012, Công ty cổ phần Tập đoàn Kỹ nghệ Gỗ Trường Thành tiến hành đăng ký chào bán cổ phiếu tăng vốn điều lệ từ 393.736.060.000 đồng lên 590.601.770.000 đồng trong năm 2012. Việc tăng vốn này nhằm bổ sung nguồn vốn hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty

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

Toàn bộ số tiền thu được từ đợt chào bán dự kiến là 98.432.855.000 đồng, sẽ được bổ sung vốn lưu động phục vụ sản xuất kinh doanh của Công ty. Dự kiến đến cuối tháng 12 năm 2012 đến đầu tháng 01 năm 2013, bắt đầu mùa hàng cao điểm nhất trong năm, Công ty sẽ sử dụng tiền thu được từ đợt phát hành để mua nguyên vật liệu và trang trải chi phí trong quá trình hoạt động kinh doanh của Công ty.

VIII. CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN TỚI ĐỢT CHÀO BÁN.

1. Tổ chức tư vấn Phát hành

Công ty Cổ phần Chứng khoán Bảo Việt.

Trụ sở chính: Số 8 Lê Thái Tổ, quận Hoàn Kiếm, Hà Nội.
 Điện thoại: (84-4) 39 288 888 Fax: (84-4) 39 289 888
 Chi nhánh: Số 233 Đồng Khởi, quận 1, thành phố Hồ Chí Minh
 Điện thoại: (84-8) 9146 888 Fax: (84-8) 9107 616
 Website: www.bvsc.com.vn

2. Tổ chức bảo lãnh phát hành.

Công ty Cổ phần Chứng Khoán Sài Gòn – Hà Nội (SHS)

Trụ sở chính: Tầng 1-3 TT Hội Nghị Công Đoàn 01 Yết Kiêu, Hoàn Kiếm, Hà Nội
 Điện thoại: (84-4) 38181888 Fax: (84-4) 38181688
 Website: www.shs.com.vn

3. Tổ chức kiểm toán.

Công ty Kiểm toán DFK Việt Nam

Địa chỉ: 38/8 Lam Sơn, quận Tân Bình, TP.HCM
 426 Cao Thắng, quận 10, TP.HCM
 Điện thoại: (84) 8 62628684 hoặc (84) 8 38683306

IX. PHỤ LỤC.

1. **Phụ lục I:** Bản sao hợp lệ Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh.
2. **Phụ lục II:** Bản sao hợp lệ Điều lệ Công ty.
3. **Phụ lục III:** Báo cáo tài chính hợp nhất đã được kiểm toán năm 2010, 2011, báo cáo tài chính hợp nhất 9 tháng đầu 2012.
4. **Phụ lục IV:** Sơ yếu lý lịch các thành viên HĐQT, BGD, BKS.



Bình Dương, ngày 26 tháng 12 năm 2012

ĐẠI DIỆN TỔ CHỨC CHÀO BÁN

Công ty Cổ phần Tập đoàn Kỹ nghệ Gỗ Trường Thành (TTF)

Chủ tịch Hội đồng Quản trị kiêm TGD



Trần

VŨ TRƯỜNG THÀNH

Ban Kiểm soát

Kế toán Trưởng

Trần Lâm Thúy Quyên

Hoàng Anh Tú

Nguyễn Văn Hậu

TRẦN LÂM THÚY QUYÊN

HOÀNG ANH TÚ

NGUYỄN VĂN HẬU

ĐẠI DIỆN TỔ CHỨC TƯ VẤN

Công ty Cổ phần Chứng khoán Bảo Việt

Phó Tổng Giám đốc kiêm Giám đốc chi nhánh



Vũ Hữu Tuấn

VŨ HỮU TUẤN



CÔNG TY CP TẬP ĐOÀN KỸ NGHỆ GỖ TRƯỜNG THÀNH

Đc: DT 747, KP.7, Uyên Hưng, Tân Uyên, Bình Dương

Tel: (0650) 3 642 004

Fax: (0650) 3 642 006

Email: contact@truongthanh.com

Website: www.truongthanh.com