

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

# BẢN CÁO BẠCH



## CÔNG TY CỔ PHẦN THẾ GIỚI SỐ TRẦN ANH

*(Giấy Chứng nhận đăng ký kinh doanh số 0103018927 do Sở Kế hoạch và Đầu tư TP.Hà Nội cấp lần đầu ngày 08 tháng 08 năm 2007, cấp thay đổi lần thứ 2 ngày 23/10/2009)*

## NIÊM YẾT CỔ PHIẾU TRÊN SỞ GIAO DỊCH CHỨNG KHOÁN HÀ NỘI

**Bản cáo bạch này và tài liệu bổ sung sẽ được cung cấp tại:**

### CÔNG TY CỔ PHẦN THẾ GIỚI SỐ TRẦN ANH

Trụ sở: Số 1174 đường Láng, phường Láng Thượng, quận Đống Đa, Hà Nội, Việt Nam

Điện thoại: (84.4) 3766 6666

Fax: (84.4) 3766 7708

Website: [www.trananh.vn](http://www.trananh.vn)

### CÔNG TY TNHH MTV CHỨNG KHOÁN NGÂN HÀNG SÀI GÒN THƯƠNG TÍN (SBS) - CHI NHÁNH HÀ NỘI

Địa chỉ: 88 Lý Thường Kiệt, quận Hoàn Kiếm, Hà Nội

Điện thoại: (84.4) 3942 8076

Fax: (84.4) 3941 0233

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

### **Phụ trách công bố thông tin:**

Bà Đỗ Thị Kim Liên – Trưởng phòng Chăm sóc khách hàng

Địa chỉ: 1174 đường Láng, Quận Đống Đa, Hà Nội, Việt Nam

Số điện thoại: (84-4) 3766 6666 (Ext: 402)

# CÔNG TY CỔ PHẦN THẾ GIỚI SỐ TRẦN ANH

(Giấy Chứng nhận đăng ký kinh doanh số 0103018927 do Sở Kế hoạch và Đầu tư TP. Hà Nội cấp lần đầu ngày 08 tháng 08 năm 2007, cấp thay đổi lần thứ 2 ngày 23/10/2009)

## NIÊM YẾT CỔ PHIẾU TRÊN SỞ GIAO DỊCH CHỨNG KHOÁN HÀ NỘI

- ✚ Tên cổ phiếu : Cổ phiếu Công ty cổ phần Thế Giới số Trần Anh
- ✚ Loại cổ phiếu : Cổ phiếu phổ thông
- ✚ Mệnh giá : 10.000 đồng
- ✚ Tổng số lượng niêm yết : 4.506.821 cổ phiếu
- ✚ Tổng giá trị niêm yết : 45.068.210.000 đồng

### **Tổ chức kiểm toán:**

#### **CÔNG TY TNHH KPMG**

Trụ sở chính: Tầng 16 toà nhà Pacific Place, 83B Lý Thường Kiệt, Hoàn Kiếm, Hà Nội.

Điện thoại: (84.4) 3946 1600

Fax: (84.4) 3946 1601

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

### **Tổ chức tư vấn:**

#### **CÔNG TY TNHH MTV CHỨNG KHOÁN NGÂN HÀNG SÀI GÒN THƯƠNG TÍN (SBS) – CHI NHÁNH HÀ NỘI**

Địa chỉ: 88 Lý Thường Kiệt, quận Hoàn Kiếm, Hà Nội

Điện thoại: (84.4) 3942 8076

Fax: (84.4) 3941 0233

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

## MỤC LỤC

I.	NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM CHÍNH ĐỐI VỚI NỘI DUNG BẢN CÁO BẠCH .....	7
1.	Tổ chức nghiêm yết .....	7
2.	Tổ chức tư vấn .....	7
II.	CÁC KHÁI NIỆM .....	8
III.	CÁC NHÂN TỐ RỦI RO .....	9
1.	Rủi ro về kinh tế .....	9
2.	Rủi ro về luật pháp .....	9
3.	Rủi ro đặc thù .....	10
4.	Rủi ro khác .....	10
IV.	TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA CÔNG TY .....	11
1.	Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển .....	11
1.1.	Lịch sử hình thành và phát triển .....	11
1.2.	Các kết quả đạt được .....	14
1.3.	Giới thiệu về Công ty .....	15
2.	Cơ cấu tổ chức của Công ty .....	16
3.	Cơ cấu bộ máy quản lý .....	18
3.1.	Đại hội đồng cổ đông .....	18
3.2.	Hội đồng quản trị: .....	18
3.3.	Ban kiểm soát: .....	18
3.4.	Ban Tổng Giám đốc: .....	19
3.5.	Khối Văn Phòng .....	19
3.6.	Khối siêu thị .....	25
3.7.	Trung tâm dịch vụ khách hàng .....	26
4.	Danh sách cổ đông .....	27
4.1.	Cổ đông nắm giữ từ trên 5% cổ phần .....	27
4.2.	Danh sách cổ đông sáng lập và tỷ lệ nắm giữ .....	28
4.3.	Cơ cấu cổ đông .....	29
5.	Danh sách những công ty mẹ và công ty con Công ty mẹ: .....	29
5.1.	Công ty mẹ, công ty con: .....	29
5.2.	Công ty mà Trần Anh đang nắm giữ quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối, những công ty nắm quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối đối với Trần Anh: .....	29

6.	Hoạt động kinh doanh .....	29
6.1.	Sản phẩm và dịch vụ .....	29
6.2.	Một số hình ảnh sản phẩm .....	30
6.3.	Doanh thu và lợi nhuận của Công ty các năm 2007, 2008 và 9 tháng đầu năm 2009 .....	34
6.4.	Hàng hoá đầu vào.....	36
6.5.	Chi phí sản xuất .....	37
6.6.	Trình độ công nghệ .....	37
6.7.	Hoạt động Marketing .....	40
7.	Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh.....	41
7.1.	Tóm tắt một số chỉ tiêu về hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty trong năm 2007, năm 2008 và 30/09/2009.....	41
7.2.	Những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty .....	42
8.	Vị thế của công ty so với các doanh nghiệp khác trong cùng ngành .....	42
8.1.	Vị thế của Trần Anh so với các doanh nghiệp khác trong cùng ngành .....	42
8.2.	Triển vọng phát triển của ngành công nghệ thông tin và viễn thông.....	43
8.3.	Chiến lược phát triển 2009 – 2011 của Trần Anh.....	44
9.	Chính sách quản lý tổ chức và nhân sự .....	46
9.1.	Cơ cấu và số lượng người lao động trong công ty.....	46
9.2.	Chính sách tổ chức, quản lý điều hành .....	47
9.3.	Chính sách đào tạo .....	48
9.4.	Chính sách phân loại, bổ nhiệm cán bộ .....	48
9.5.	Chính sách lương thưởng, trợ cấp, đãi ngộ khác .....	48
10.	Chính sách cổ tức .....	49
11.	Tình hình hoạt động tài chính.....	50
11.1.	Các chỉ tiêu cơ bản trong năm 2008 .....	50
12.	Sơ yếu lý lịch thành viên Hội đồng quản trị, Ban Tổng Giám đốc, Ban Kiểm soát .....	55
12.1.	Thành viên Hội đồng Quản trị .....	55
12.2.	Thành viên Ban Giám đốc .....	61
12.3.	Thành viên Ban kiểm soát.....	61
12.4.	Ông Trần Thanh Tùng – Kế toán trưởng .....	64
13.	Tài sản .....	66
14.	Kế hoạch tài chính .....	70
14.1.	Chỉ tiêu tài chính kế hoạch 2009 – 2013.....	70
14.2.	Kế hoạch đầu tư .....	71
15.	Đánh giá của tổ chức tư vấn về kế hoạch lợi nhuận và cổ tức .....	73

16. Thông tin về những cam kết nhưng chưa thực hiện của Công ty .....	74
17. Các thông tin, các tranh chấp kiện tụng liên quan tới Công ty mà có thể ảnh hưởng đến giá cả chứng khoán niêm yết .....	74
V. CHỨNG KHOÁN NIÊM YẾT .....	74
1. Loại chứng khoán .....	74
2. Mệnh giá .....	74
3. Tổng số chứng khoán niêm yết .....	74
4. Số lượng cổ phiếu, trái phiếu bị hạn chế chuyển nhượng theo quy định của pháp luật hoặc của tổ chức phát hành .....	74
5. Phương pháp tính giá .....	77
6. Giới hạn về tỷ lệ nắm giữ đối với người nước ngoài .....	77
7. Các loại thuế có liên quan .....	77
VI. CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN TỚI VIỆC NIÊM YẾT .....	78
1. Tổ chức kiểm toán .....	78
2. Tổ chức tư vấn .....	78
VII. PHỤ LỤC .....	79

## DANH SÁCH BẢNG DỮ LIỆU

Bảng 1 – Danh sách Giải thưởng đạt được .....	14
Bảng 2 – Danh sách cổ đông nắm giữ từ 5% vốn điều lệ công ty trở lên tại ngày 30/10/2009....	27
Bảng 3 – Danh sách cổ đông cổ đông sáng lập và tỷ lệ nắm giữ .....	28
Bảng 4 – Cơ cấu cổ đông .....	29
Bảng 5 – Doanh thu và lợi nhuận .....	34
Bảng 6 – Cơ cấu doanh thu theo lĩnh vực kinh doanh .....	36
Bảng 7 – Cơ cấu lợi nhuận gộp theo ngành hàng .....	36
Bảng 8 – Cơ cấu các khoản mục chi phí của Công ty 3 năm .....	37
Bảng 9 – Chỉ tiêu hoạt động các năm .....	41
Bảng 10 – Thời gian khấu hao tài sản .....	50
Bảng 11 - Mức lương bình quân của Công ty qua các năm .....	50
Bảng 12 – Nghĩa vụ thuế với Ngân sách .....	52
Bảng 13 – Tình hình trích lập các quỹ tại Công ty năm 2008 .....	52
Bảng 14 – Các khoản công nợ phải trả .....	53
Bảng 15 – Các khoản công nợ phải thu .....	53

Bảng 16 – Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu.....	54
Bảng 17 – Chi tiết tài sản cố định hữu hình năm tài chính 01/01/2008 đến 31/12/2008.....	66
Bảng 19 – Chi tiết tài sản cố định vô hình năm tài chính 01/01/2008 đến 31/12/2008.....	67
Bảng 19 – Chi tiết tài sản cố định hữu hình kỳ tài chính 01/01/2009 đến 30/09/2009.....	68
Bảng 20 – Chi tiết tài sản cố định vô hình kỳ tài chính 01/01/2009 đến 30/09/2009.....	69
Bảng 21 – Một số chỉ tiêu tài chính kế hoạch 2009 - 2011 .....	70

## **DANH SÁCH BIỂU ĐỒ**

Biểu đồ 1 – Sơ đồ tổ chức công ty.....	17
Biểu đồ 2 – Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ.....	35
Biểu đồ 3 – Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên doanh thu thuần.....	35
Biểu đồ 4 – Số lượng lao động của Trần Anh qua các năm .....	46
Biểu đồ 5 - Cơ cấu lao động theo trình độ.....	47

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

### 1. Tổ chức niêm yết

Ông: TRẦN XUÂN KIÊN	Chức vụ: <b>Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng giám đốc</b>
Bà: ĐỖ THỊ THU HƯỜNG	Chức vụ: <b>Giám đốc điều hành</b>
Ông: TRẦN THANH TÙNG	Chức vụ: <b>Kế toán trưởng</b>
Ông: NGUYỄN TÍN NHIỆM	Chức vụ: <b>Trưởng ban Kiểm soát</b>

Chúng tôi đảm bảo rằng các thông tin và số liệu trong Bản cáo bạch này là phù hợp với thực tế, đầy đủ và cần thiết để người đầu tư có thể đánh giá về tài sản, hoạt động kinh doanh, tình hình tài chính, kết quả và triển vọng của Công ty Cổ phần Thế Giới số Trần Anh trong tương lai cũng như đánh giá về quyền kèm theo chứng khoán niêm yết.

### 2. Tổ chức tư vấn

Đại diện theo pháp luật: Ông ĐINH HOÀI CHÂU

Chức vụ: Phó Tổng Giám đốc kiêm Giám đốc chi nhánh Hà Nội

Bản cáo bạch này là một phần của hồ sơ đăng ký do Công ty TNHH MTV Chứng khoán Sài Gòn Thương Tín (Sacombank-SBS) – chi nhánh Hà Nội tham gia lập trên cơ sở hợp đồng tư vấn với Công ty **Cổ phần Thế Giới số Trần Anh** (Trần Anh). Chúng tôi đảm bảo rằng việc phân tích, đánh giá và lựa chọn ngôn từ trên 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 Thế Giới số Trần Anh** cung cấp.

## II. CÁC KHÁI NIỆM

<b>Công ty, Trần Anh</b>	Công Ty cổ phần Thế Giới số Trần Anh
<b>Bản cáo bạch</b>	Bản công bố thông tin của công ty về tình hình tài chính, hoạt động kinh doanh nhằm cung cấp thông tin cho công chúng đầu tư đánh giá và đưa ra các quyết định đầu tư chứng khoán.
<b>Điều lệ</b>	Điều lệ của Trần Anh đã được Đại Hội Đồng cổ đông thông qua.
<b>Vốn điều lệ</b>	Số vốn do tất cả cổ đông góp và được ghi vào Điều lệ của Trần Anh
<b>Cổ phần</b>	Vốn điều lệ được chia thành nhiều phần bằng nhau.
<b>Cổ phiếu</b>	Chứng chỉ do Trần Anh phát hành xác nhận quyền sở hữu một hoặc một số cổ phần của Trần Anh. Cổ phiếu của Trần Anh có thể có ghi tên và không ghi tên theo quy định của Điều lệ.
<b>Cổ đông</b>	Tổ chức hoặc cá nhân sở hữu một hoặc một số cổ phần của Trần Anh
<b>Cổ tức</b>	Số tiền hàng năm được trích từ lợi nhuận sau thuế của Trần Anh để trả cho mỗi cổ phần.
<b>Năm tài chính</b>	Năm mười hai tháng tính từ 00 giờ ngày 01 tháng 01 đến 24 giờ ngày 31 tháng 12 năm dương lịch hàng năm.
<b>Người có liên quan:</b>	Cá nhân hoặc tổ chức có quan hệ liên quan với nhau trong các trường hợp sau đây: <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Cha, cha nuôi, mẹ, mẹ nuôi, vợ, chồng, con, con nuôi, anh, chị em ruột của cá nhân;</li> <li>✓ Tổ chức mà trong đó có cá nhân là nhân viên, Giám đốc hoặc Tổng giám đốc, chủ sở hữu trên mười phần trăm số cổ phiếu lưu hành có quyền biểu quyết;</li> <li>✓ Thành viên Hội đồng quản trị, Ban kiểm soát, Giám đốc hoặc Tổng giám đốc, Phó Giám đốc hoặc Phó Tổng giám đốc và các chức danh quản lý khác của tổ chức đó;</li> <li>✓ Người mà trong mối quan hệ với người khác trực tiếp, gián tiếp kiểm soát hoặc bị kiểm soát bởi người đó hoặc cùng với người đó chịu chung một sự kiểm soát;</li> <li>✓ Công ty mẹ, Công ty con;</li> <li>✓ Quan hệ hợp đồng trong đó một người là đại diện cho người</li> </ul>



### III. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO

#### 1. Rủi ro về kinh tế

Việt Nam là nước có tốc độ tăng trưởng khá cao trong những năm vừa qua, tốc độ tăng trưởng GDP bình quân giai đoạn 2002-2006 đạt 7,73% và năm 2007 đạt 8,44%. Năm 2008, nền kinh tế thế giới đi vào suy thoái, nhiều nước tăng trưởng âm thì kinh tế Việt Nam vẫn tăng trưởng dù có chậm hơn so với những năm trước (6,23%). Tuy nhiên tỷ lệ lạm phát cũng tương đối cao, năm 2008 chỉ số lạm phát lên đến 19,6% tăng hơn nhiều so với mức 12,6% năm 2007<sup>1</sup>. Đây cũng là năm có nhiều biến động về lãi suất. Trong năm 2008, Ngân hàng Nhà nước có đến 8 lần thay đổi lãi suất cơ bản, trong đó cao nhất lên đến 14%/năm. Tình hình khó khăn của kinh tế đã tác động mạnh đến hoạt động kinh doanh của các chủ thể kinh tế vận hành trong đó, kể cả Công ty Cổ phần Trần Anh. Chịu ảnh hưởng không nhỏ từ cuộc khủng hoảng, nhưng Việt Nam đã từng bước khắc phục và kết quả 6 tháng đầu năm cho thấy đã có nhiều chuyển biến tích cực hơn. Tăng trưởng GDP 6 tháng đầu năm 2009 đạt 3,9% và theo dự báo của Quỹ tiền tệ Quốc tế IMF chỉ tiêu này có khả năng đạt 5% vào cuối năm. Ngân hàng Nhà nước cũng đang duy trì lãi suất cơ bản ở mức thấp là 7%/năm và tỷ lệ lạm phát sẽ được khống chế ở mức một con số (theo dự báo của IMF sẽ ở mức 7,8% vào cuối năm)<sup>2</sup>. Những dấu hiệu phục hồi nền kinh tế cho thấy những rủi ro về kinh tế tác động lên các doanh nghiệp nói chung và Trần Anh nói riêng sẽ dần dần giảm đi trong những năm tiếp theo.

#### 2. Rủi ro về luật pháp

Về lĩnh vực hoạt động kinh doanh, Công ty chịu ảnh hưởng và chi phối bởi luật doanh nghiệp, các quy định về thuế nhập khẩu, chính sách về môi trường, các quy định Nhà nước về thị trường chứng khoán, luật chứng khoán và nhiều văn bản khác. Tuy nhiên, hệ thống văn bản luật hiện nay vẫn còn đang trong giai đoạn hoàn thiện, còn nhiều mặt hạn chế, chưa đồng bộ và nhất quán, các văn bản hướng dẫn chưa đầy đủ, thiếu tính cập nhật và còn chồng chéo. Việc áp dụng pháp luật vào thực tế còn nhiều bất cập, tính thực thi chưa cao. Do vậy, sẽ ảnh hưởng đến công tác xây dựng kế hoạch sản xuất kinh doanh của Công ty. Nếu có sự thay đổi nào trong các quy định của những văn bản pháp luật trên sẽ ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty. Liên quan đến giá cổ phiếu, Công ty chịu ảnh hưởng bởi các quy định về chứng khoán. Hệ thống luật của Việt Nam hiện nay trong lĩnh vực chứng khoán còn chưa chặt chẽ nên rủi ro pháp lý liên quan đến

<sup>1</sup> Nguồn: <http://www.gso.gov.vn> website - Tổng cục Thống kê;

<sup>2</sup> Nguồn: <http://www.imf.org> – website Quỹ Tiền tệ Quốc Tế.

giá cổ phiếu công ty là một dạng rủi ro hệ thống. Tuy nhiên, trong giai đoạn đầu mới phát triển và ổn định của thị trường chứng khoán nên việc quản lý tương đối chặt chẽ, Chính phủ luôn mong muốn trạng thái ổn định trên thị trường chứng khoán nên rất thận trọng trong việc đưa ra các quy định trên thị trường chứng khoán. Vì vậy, nhìn chung, khả năng rủi ro về luật pháp ở mức giới hạn và không nghiêm trọng.

### **3. Rủi ro đặc thù**

Công ty hoạt động trong lĩnh vực bán lẻ nên có những rủi ro về cháy nổ, rủi ro về thất thoát tài sản, rủi ro về tai nạn lao động, tai nạn nghề nghiệp. Nhằm hạn chế tối thiểu những rủi ro này, Công ty đã mua bảo hiểm phòng chống cháy nổ đối với hàng hoá tồn kho, tài sản và tiền mặt tồn quỹ của công ty. Đối với người lao động, Công ty đã thực hiện việc mua bảo hiểm lao động cho công nhân.

### **4. Rủi ro khác**

Một số rủi ro khác mang tính bất khả kháng tuy ít có khả năng xảy ra nhưng nếu có thì sẽ tác động lớn đến tình hình kinh doanh của Công ty, đó là những rủi ro về hỏa hoạn, hạn hán, bão lụt, chiến tranh hay dịch bệnh hiểm nghèo ...

## **IV. TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA CÔNG TY**

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

#### **1.1. Lịch sử hình thành và phát triển**

Công Ty cổ phần Thế Giới số Trần Anh được chuyển đổi hình thức từ công ty TNHH Thương Mại và Dịch Vụ Trần Anh, được thành lập ngày 11 tháng 03 năm 2002 với trụ sở chính tại 34K phố Lý Nam Đế, phường Cửa Đông, quận Hoàn Kiếm với 5 nhân viên, diện tích ~ 60 m<sup>2</sup>.

##### **Năm 2002:**

Tại thời điểm thành lập, vốn điều lệ của công ty là 1 tỷ đồng và ngành nghề kinh doanh của công ty bao gồm:

- Buôn bán thiết bị tin học, thiết bị văn phòng;
- Đại lý mua, đại lý bán, ký gửi hàng hóa;
- Dịch vụ bảo hành, bảo dưỡng các sản phẩm điện tử, tin học, máy văn phòng;
- Lắp ráp các sản phẩm điện tử, tin học.
- Mua bán điện thoại di động;

Từ năm 2003 đến năm 2008, Công ty không ngừng phát triển hoạt động sản xuất kinh doanh với những nội dung chính:

##### **Năm 2003:**

- Mở thêm chi nhánh tại số 2 Lê Văn Linh và chuyển trụ sở về 95 Lý Nam Đế;

##### **Năm 2004:**

- Chuyển mô hình hoạt động thành mô hình chuỗi cửa hàng tiện ích mở thêm chi nhánh 14 Thái Hà

##### **Năm 2005:**

- Chuyển chi nhánh số 2 Lê Văn Linh về 185 Giảng Võ với diện tích hơn 300m<sup>2</sup> và chuyển trụ sở công ty về 76 Nguyễn Du.
- Áp dụng cơ chế quản lý hàng hóa theo hệ thống mã vạch.
- Nghiên cứu tìm hiểu về ứng dụng ERP

##### **Năm 2006:**

- Chuyển chi nhánh 14 Thái Hà về 134 Thái Hà với tổng diện tích hơn 300m<sup>2</sup>.
- Quý 3 năm 2006 chuyển đổi mô hình kinh doanh từ chuỗi các cửa hàng tiện ích sang mô hình chuỗi các siêu thị và chuẩn bị kế hoạch mở rộng mặt hàng sang lĩnh vực điện thoại và máy ảnh kỹ thuật số.
- Ứng dụng giải pháp ERP vào hệ thống quản lý

#### **Năm 2007:**

- Chuyển trụ sở và chi nhánh 185 Giảng Võ về 1174 Đường Láng và khai trương siêu thị 1174 Đường Láng với tổng diện tích khoảng 3.000m<sup>2</sup>.
- Tham gia vào thị trường điện thoại và máy ảnh kỹ thuật số.
- Tháng 8 năm 2007 chuyển đổi thành công từ hình thức công ty TNHH sang hình thức công ty cổ phần.

#### **Năm 2008:**

- Chuyển chi nhánh 76 Nguyễn Du và 134 Thái Hà về 292 Tây Sơn và khai trương siêu thị 292 Tây Sơn với diện tích khoảng 3.200m<sup>2</sup>
- Tháng 10 năm 2008: tái cơ cấu công ty, chuyển sang cơ chế quản lý theo siêu thị chuẩn bị cho việc mở rộng sang lĩnh vực điện tử điện máy và mở rộng thêm các siêu thị tại các thành phố lớn khác

#### **Năm 2009:**

- Chính thức mở rộng hoạt động kinh doanh sang lĩnh vực điện máy bằng việc khai trương và bán hàng điện máy tại 2 siêu thị 1174 Đường Láng và siêu thị 292 Tây Sơn.

#### **Quá trình tăng vốn của CTCP Thế giới số Trần Anh**

Tại thời điểm chuyển đổi từ hình thức Công ty TNHH sang hình thức Công ty cổ phần (ngày 08/08/2007), Vốn điều lệ thực góp của Công ty là **20.000.000.000** đồng.

Vốn điều lệ theo đăng ký kinh doanh lần đầu số 0103018927 ngày 08/08/2007 là **30.000.000.000** đồng. Trong năm 2007, Công ty đã tiến hành phát hành cho CBCNV Công ty, đến ngày 08 tháng 11 năm 2007, Công ty đã góp đủ **29.456.910.000** đồng. Số liệu về vốn đầu tư của Chủ sở hữu nêu trên đã được xác nhận tại Báo cáo tài chính năm 2007 đã được kiểm toán bởi Công ty Kiểm toán và tư vấn Tài chính Kế toán – AFC.

**Đợt 1: Phát hành cổ phiếu theo chương trình lựa chọn cho người lao động Công ty năm 2008 (ESOP – 2008)**

*Chi tiết như sau:*

Đối tượng	Số cổ phần	Mệnh giá (đồng/cổ phần)	Giá bán (đồng/cổ phần)	Giá trị cổ phần (đồng)	Căn cứ pháp lý
CBCNV trong Công ty	68.320	10.000	15.000	1.024.800.000	Công văn số 1842/UBCK-QLPH của Ủy ban Chứng khoán Nhà nước chấp thuận về việc phát hành cổ phiếu cho CBCNV Công ty

Tính đến ngày 31/10/2008, việc phát hành cổ phiếu theo chương trình lựa chọn người lao động năm 2008 (ESOP 2008) đã hoàn tất. Công ty đã tiến hành sửa đổi Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh (đăng ký thay đổi lần 1, ngày 20 tháng 08 năm 2009) trong đó sửa đổi Vốn điều lệ Công ty lên **30.140.110.000** đồng theo đúng vốn điều lệ thực góp.

**Đợt 2: Phát hành cổ phiếu thưởng năm 2009 cho cổ đông hiện hữu**

*Chi tiết như sau:*

Đối tượng	Số cổ phần	Mệnh giá (đồng/cổ phần)	Tỷ lệ cổ phiếu thưởng	Giá trị cổ phần (đồng)	Căn cứ pháp lý
Cổ đông hiện hữu của Công ty	1.492.810	10.000	50%	14.928.100.000	Công ty nộp đầy đủ tài liệu báo cáo phát hành cổ phiếu thưởng cho cổ đông hiện hữu lên UBCKNN. Ngày 28/08/2009, UBCKNN đã đăng thông báo nhận đầy đủ tài liệu trên website chính thức của UBCKNN.

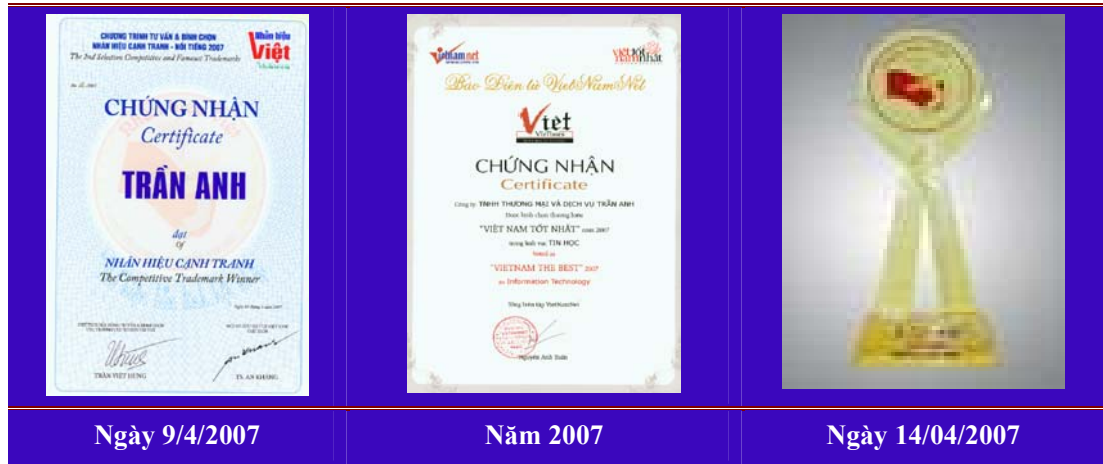
Tính đến ngày 18/09/2009, việc phát hành cổ phiếu thưởng năm 2009 đã hoàn tất. Công ty đã tiến hành sửa đổi Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh (đăng ký thay đổi lần 2, ngày 23 tháng 10 năm 2009) trong đó sửa đổi Vốn điều lệ Công ty lên **45.068.210.000** đồng theo đúng vốn điều lệ thực góp.

## 1.2. Các kết quả đạt được

Công ty Cổ phần Thế Giới số Trần Anh đã nhận được nhiều bằng khen cũng như giải thưởng có uy tín của Việt Nam.

**Bảng 1 – Danh sách Giải thưởng đạt được**

		
<b>Ngày 14/7/2009</b>	<b>Ngày 14/7/2009</b>	<b>Ngày 26/4/2008</b>
		
<b>Ngày 29/1/2008</b>	<b>Năm 2008</b>	<b>Ngày 6/7/2007</b>



### 1.3. Giới thiệu về Công ty

**Tên công ty:** Công ty Cổ phần Thế Giới số Trần Anh

**Tên tiếng Anh:** TRAN ANH DIGITAL WORLD JOINT STOCK COMPANY

**Tên viết tắt:** TRAN ANH DIGITAL WORLD.,JSC

**Biểu tượng:** 

**Người đại diện:** Trần Xuân Kiên  
 Chức vụ: Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám đốc

**Trụ sở:** Số 1174 đường Láng, phường Láng Thượng, quận Đống Đa, thành phố Hà Nội

**Văn phòng:** Tầng 4 toà nhà Số 1174 đường Láng, phường Láng Thượng, quận Đống Đa, thành phố Hà Nội

**Điện thoại:** (84-4) 3766 6666

**Fax:** (84-4) 3766 7708

**Email:** kientx@tranh.com.vn

**Website:** <http://www.tranh.com.vn>

**Vốn điều lệ:** 45.068.210.000 đồng

**Ngành nghề kinh doanh:** Buôn bán thiết bị tin học, thiết bị văn phòng;

Đại lý mua, bán, ký gửi hàng hóa;

Dịch vụ bảo hành, bảo dưỡng các sản phẩm điện tử, tin học, máy văn phòng;

Lắp ráp các sản phẩm điện tử, tin học;

Mua bán điện thoại di động;

Dịch vụ giá trị gia tăng trên mạng viễn thông;

Sản xuất và mua bán các sản phẩm điện tử, điện máy, điện lạnh và đồ gia dụng.

## **2. Cơ cấu tổ chức của Công ty**

Công ty Cổ Phần Thế Giới số Trần Anh được tổ chức và hoạt động tuân thủ theo Luật Doanh nghiệp đã được Quốc hội nước Cộng hòa Xã hội Chủ nghĩa Việt Nam thông qua ngày 29/11/2005. Các hoạt động của Công ty tuân thủ theo Luật Doanh nghiệp 2005, các Luật khác có liên quan và Điều lệ Công ty.

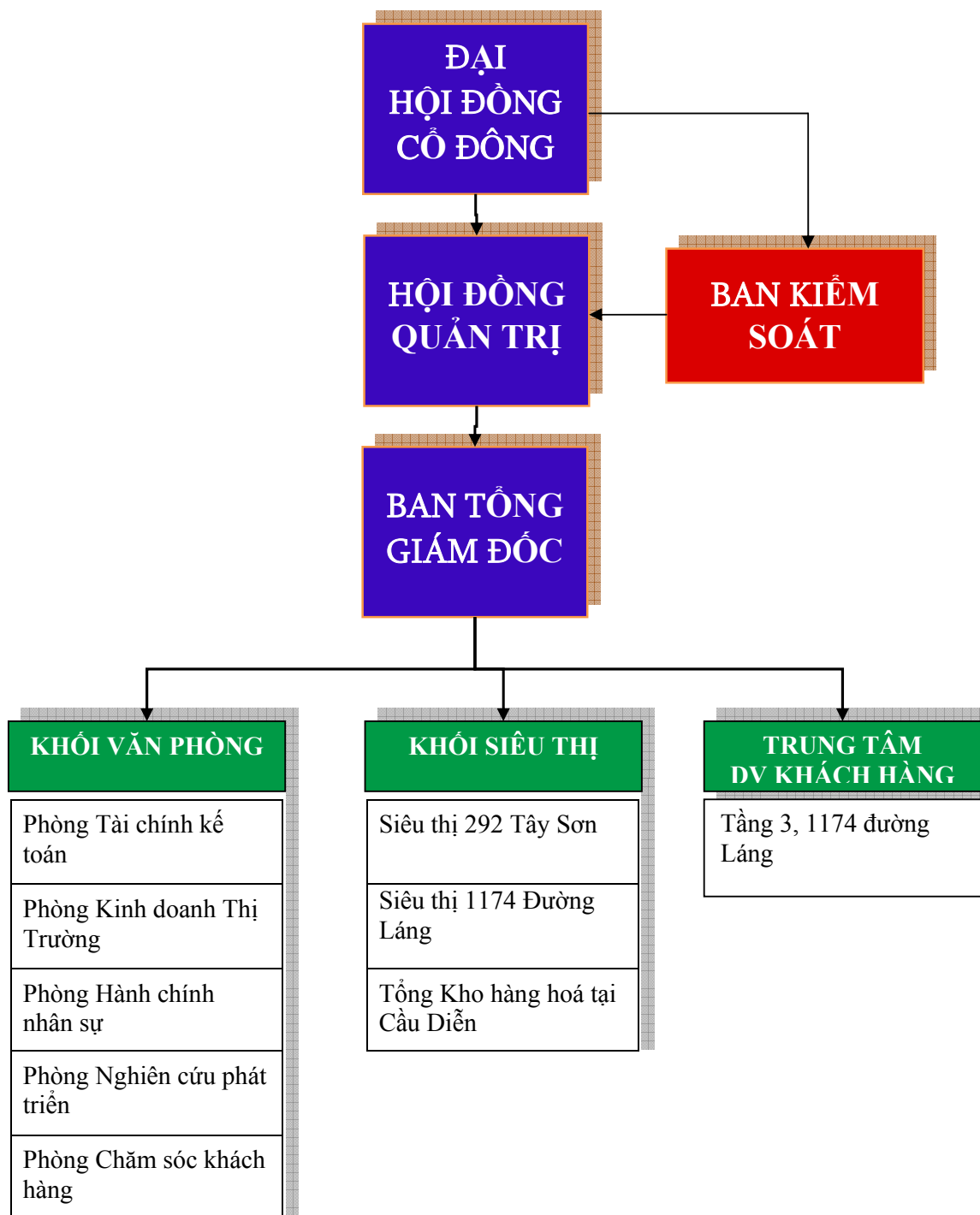
Hoạt động sản xuất kinh doanh hơn 2 năm dưới hình thức công ty cổ phần đại chúng, Công ty đã từng bước tối ưu hoá cơ cấu tổ chức và quy trình phối hợp công việc.

Công ty không có công ty con và công ty liên kết.

### **Cơ cấu tổ chức:**



**Biểu đồ 1 – Sơ đồ tổ chức công ty**



### **3. Cơ cấu bộ máy quản lý**

#### **3.1. Đại hội đồng cổ đông**

Là cơ quan có thẩm quyền cao nhất quyết định mọi vấn đề quan trọng của Công ty theo Luật doanh nghiệp và Điều lệ Công ty. ĐHĐCĐ là cơ quan thông qua chủ trương chính sách đầu tư dài hạn trong việc phát triển Công ty, quyết định cơ cấu vốn, bầu ra cơ quan quản lý và điều hành sản xuất kinh doanh của Công ty.

#### **3.2. Hội đồng quản trị:**

Là cơ quan quản lý Công ty có toàn quyền nhân danh Công ty để quyết định mọi vấn đề liên quan đến mục đích quyền lợi của Công ty, trừ những vấn đề thuộc ĐHĐCĐ quyết định.

Định hướng các chính sách tồn tại và phát triển để thực hiện các quyết định của Đại hội đồng cổ đông 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.

#### **3.3. Ban kiểm soát:**

Do ĐHĐCĐ bầu, thay mặt cổ đông kiểm soát mọi hoạt động kinh doanh, quản trị và điều hành của Công ty.

- Ban Kiểm soát kiểm tra, kiểm soát mọi hoạt động quản trị, tài chính và điều hành sản xuất, kinh doanh của công ty.
- Kiểm tra sổ, chứng từ kế toán và các báo cáo tài chính của Công ty, kiểm tra tính hợp lý hợp pháp của các hoạt động sản xuất kinh doanh và tài chính Công ty, kiểm tra việc thực hiện các nghị quyết, quyết định của HĐQT;
- Trình ĐHĐCĐ báo cáo thẩm tra các báo cáo tài chính của Công ty, đồng thời có quyền trình bày ý kiến độc lập của mình về kết quả thẩm tra các vấn đề liên quan tới hoạt động kinh doanh, hoạt động của của HĐQT và Ban Giám đốc;
- Yêu cầu HĐQT triệu tập ĐHĐCĐ bất thường trong trường hợp xét thấy cần thiết.

### **3.4. Ban Tổng Giám đốc:**

Ban Tổng Giám đốc do Hội đồng Quản trị bổ nhiệm, chịu trách nhiệm trước Hội đồng Quản trị và Đại hội đồng Cổ đông về quản lý và điều hành mọi hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty và có nhiệm vụ:

- Tổ chức triển khai thực hiện các quyết định của Hội đồng Quản trị, kế hoạch kinh doanh. Kiến nghị phương án bố trí cơ cấu tổ chức và quy chế quản lý nội bộ Công ty theo đúng điều lệ, nghị quyết Đại hội đồng cổ đông và Hội đồng Quản trị.
- Ký các văn bản, hợp đồng, chứng từ theo sự phân cấp của Điều lệ Công ty.
- Báo cáo trước Hội đồng Quản trị tình hình hoạt động tài chính, kết quả kinh doanh và chịu trách nhiệm toàn bộ hoạt động của Công ty trước Hội đồng Quản trị.

### **3.5. Khối Văn Phòng**

Các Phòng ban trong công ty chịu sự chỉ đạo trực tiếp của Ban Tổng Giám đốc Công ty, có chức năng nhiệm vụ như sau:

#### **3.5.1. Phòng Tài chính - Kế toán**

##### **a. Chức năng**

- Tham mưu, giúp việc Tổng Giám đốc Công ty thống nhất tổ chức, quản lý, điều hành, chỉ đạo nghiệp vụ cho toàn bộ hệ thống Tài chính-Kế toán trong toàn Công ty.
- Trực tiếp tổ chức, quản lý, điều hành, thực hiện công tác Tài chính-Kế toán đúng với quy định của Công ty và luật pháp Nhà nước.

##### **b. Nhiệm vụ:**

- Tham gia cùng với Tổng Giám đốc hoạch định các chiến lược và kế hoạch phát triển Công ty, phát triển các hoạt động kinh doanh, lập các dự án đầu tư phát triển kinh doanh.
- Chỉ đạo xây dựng và thường xuyên hoàn thiện chính sách tài chính-kế toán, hoàn thiện hệ thống quản lý kinh tế và hệ thống quản trị trong toàn Công ty.
- Đề xuất các giải pháp và phương án huy động vốn đầu tư cho các hoạt động kinh doanh của Công ty. Chỉ đạo, Tổ chức, xây dựng kế hoạch đầu tư, kế hoạch sử

dụng vốn có hiệu quả, quản lý việc sử dụng tài chính của các dự án đầu tư trong toàn Công ty.

- Chỉ đạo, tổ chức công tác xây dựng hệ thống tiêu chuẩn và định mức kinh tế-kỹ thuật, hệ thống chỉ tiêu đánh giá kết quả hoạt động cho các hoạt động kinh doanh trong toàn Công ty.
- Chỉ đạo, tổ chức công tác quản lý tài sản, tập hợp chi phí, lập chứng từ ban đầu, ghi chép, luân chuyển và lưu giữ các tài liệu về tài chính-kế toán trong toàn Công ty.
- Chỉ đạo công tác hạch toán giá thành, hạch toán kinh tế và phân tích hiệu quả kinh tế các hoạt động kinh doanh trong toàn Công ty. Chỉ đạo công tác lập báo cáo quyết toán thuế.
- Tổ chức xây dựng và thường xuyên hoàn thiện chính sách tài chính-kế toán, hoàn thiện hệ thống quản lý kinh tế trong toàn Công ty.
- Chỉ đạo xây dựng và duy trì Hệ thống quản lý chất lượng dựa theo tiêu chuẩn ISO 9001-2000, công tác nghiên cứu cải tiến quy trình làm việc trong hệ thống tài chính-kế toán nhằm đạt được hiệu quả công việc cao hơn. Tham gia và chỉ đạo việc tập huấn, đào tạo nâng cao trình độ chuyên môn, nghiệp vụ, tay nghề cho người lao động trong toàn Công ty.
- Thực hiện các quan hệ ngoại giao với các ngân hàng, các cơ quan quản lý Nhà nước về tài chính-kế toán, cơ quan quản lý Nhà nước ở địa phương.

### **3.5.2. Phòng kinh doanh thị trường**

#### **a. Chức năng:**

- Tham mưu, giúp việc Tổng Giám đốc Công ty chỉ đạo, tổ chức, quản lý, điều hành lĩnh vực Kinh doanh-Thị trường-Marketing trong toàn Công ty.

#### **b. Nhiệm vụ:**

- Tham gia cùng với Tổng Giám đốc hoạch định các chiến lược và kế hoạch phát triển Công ty, phát triển các hoạt động kinh doanh, lập các dự án đầu tư.
- Chỉ đạo lập các kế hoạch kinh doanh (bao gồm Marketing-Mua hàng-Bán hàng) và giao cho các đơn vị trực thuộc. Tổ chức thực hiện kế hoạch và phối hợp hoạt động của tất cả các đơn vị trong toàn Công ty nhằm đạt được kết quả và hiệu quả

kinh doanh chung cao nhất. Đảm bảo kinh doanh đạt và vượt các chỉ tiêu do Tổng Giám đốc giao cho.

- Chỉ đạo công tác quảng bá thương hiệu, quảng bá sản phẩm, công tác truyền thông, PR, bảo vệ thương hiệu, các chương trình quảng cáo và nhận diện thương hiệu của Công ty.
- Chỉ đạo công tác xây dựng hệ thống phân phối các sản phẩm của Công ty.
- Chỉ đạo công tác nghiên cứu tình hình thị trường, giá cả, tính năng kỹ thuật của hàng hóa, các quy định của Nhà nước có liên quan, lựa chọn nhà cung cấp, đàm phán các hợp đồng mua hàng, thỏa thuận số lượng, chất lượng, giá cả, tiến độ và phương thức giao-nhận-thanh toán, các điều kiện bảo hành, bảo vệ giá, các chương trình chiết khấu, khuyến mại...
- Chỉ đạo các hoạt động mua hàng, thực hiện thủ tục giao nhận, nghiệm thu, giám định số lượng, chất lượng, chủng loại, thanh toán... theo hợp đồng kinh tế đã ký kết với Nhà cung cấp.
- Chỉ đạo công tác xây dựng chính sách bán hàng (giá bán, hạn mức công nợ và thời hạn thanh toán, chính sách khuyến mại...) các sản phẩm của Công ty.
- Chỉ đạo công tác xây dựng kế hoạch bán hàng-thu tiền, tổ chức và đôn đốc thực hiện kế hoạch bán hàng-thu tiền của Công ty. Chỉ đạo giải quyết các sự vụ phát sinh trong quá trình kinh doanh của Công ty.
- Dưới sự hướng dẫn của QMR (Đại diện lãnh đạo về chất lượng Công ty), chỉ đạo xây dựng và duy trì Hệ thống quản lý chất lượng dựa theo tiêu chuẩn ISO 9001-2000, công tác nghiên cứu cải tiến quy trình làm việc tại các bộ phận trong hệ thống kinh doanh nhằm đạt được hiệu quả kinh doanh và chất lượng dịch vụ cao hơn. Tham gia và chỉ đạo việc tập huấn, đào tạo nâng cao trình độ chuyên môn, nghiệp vụ, tay nghề cho người lao động trong hệ thống kinh doanh.
- Chỉ đạo công tác đánh giá kết quả kinh doanh của các cá nhân và tập thể trong bộ phận kinh doanh. Tổ chức việc ghi chép kết quả kinh doanh, lập các báo cáo đánh giá hiệu quả kinh doanh. Báo cáo việc xây dựng chiến lược, các kế hoạch và kết quả thực hiện kế hoạch kinh doanh cho Tổng Giám đốc.
- Tổ chức báo cáo và duy trì mối quan hệ ngoại giao với chính quyền địa phương, các cơ quan quản lý Nhà nước có liên quan đến hoạt động kinh doanh của Công ty.

### 3.5.3. Phòng hành chính nhân sự

#### a. Chức năng:

- Tham mưu, giúp việc Tổng Giám đốc Công ty thống nhất tổ chức, quản lý, điều hành, chỉ đạo nghiệp vụ cho toàn bộ các hoạt động tổ chức, nhân sự, pháp chế và hành chính-quản trị trong toàn Công ty.

#### b. Nhiệm vụ:

- Tham gia cùng với Tổng Giám đốc hoạch định các chiến lược và kế hoạch phát triển Công ty, phát triển các hoạt động kinh doanh, lập các dự án đầu tư phát triển kinh doanh.
- Chỉ đạo xây dựng chính sách tổ chức, nhân sự, pháp chế và hành chính-quản trị của Công ty. Chỉ đạo xây dựng, điều chỉnh mô hình tổ chức, quản lý, điều hành, hệ thống quản trị, mô hình tổ chức kinh doanh, tổ chức lao động của Công ty.
- Chỉ đạo xây dựng chức năng, nhiệm vụ, quyền hạn của các bộ phận và cá nhân trong Công ty. Chỉ đạo xây dựng hệ thống tiêu chuẩn chức danh viên chức và tiêu chuẩn cấp bậc các nghề công nhân.
- Chỉ đạo xây dựng quy hoạch tài nguyên nhân sự và tuyển dụng nhân sự. Xây dựng và quản lý chương trình đào tạo, phát triển nhân viên.
- Chỉ đạo công tác tổ chức kinh doanh, tổ chức lao động, xây dựng hệ thống định mức kinh tế-kỹ thuật, hệ thống thang, bảng lương và cơ chế trả lương, trả thưởng nhằm sử dụng có hiệu quả lực lượng lao động của Công ty góp phần nâng cao hiệu quả kinh doanh.
- Chỉ đạo xây dựng và triển khai thực hiện các nội quy, quy chế của Công ty. Theo dõi, kiểm tra và đôn đốc nhân viên thực hiện các nội quy và quy chế của Công ty.
- Chỉ đạo xây dựng hệ thống pháp chế bảo đảm an toàn về pháp lý cho các hoạt động kinh doanh của Công ty.
- Chỉ đạo công tác đánh giá kết quả hoạt động của nhân viên. Xây dựng và duy trì hệ thống lương, thưởng, phúc lợi của Công ty. Thường trực công tác thi đua, khen thưởng, kỷ luật của Công ty.
- Chỉ đạo tổ chức công tác bảo hộ lao động, đảm bảo an toàn-vệ sinh lao động, phòng chống cháy nổ, bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế, quản lý hồ sơ nhân viên và

hồ sơ bảo hiểm xã hội của nhân viên. Chỉ đạo công tác thanh toán chế độ bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế cho nhân viên.

- Chỉ đạo công tác quản lý cơ sở vật chất và các trang thiết bị văn phòng, tổ chức địa điểm làm việc, tổ chức công tác bảo vệ trong Công ty nhằm đảm bảo các hoạt động được tiến hành bình thường. Chỉ đạo công tác quản lý việc mua sắm, cấp phát văn phòng phẩm và sửa chữa trang, thiết bị văn phòng. Chỉ đạo công tác quản lý và điều hành đội xe văn phòng của Công ty.
- Chỉ đạo công tác lễ tân, tiếp khách, tổ chức hội nghị, liên hoan. Thực hiện các quan hệ ngoại giao với cơ quan quản lý Nhà nước về lao động, cơ quan quản lý Nhà nước ở địa phương.
- Chỉ đạo công tác quản lý và sử dụng con dấu của Công ty. Theo dõi tài liệu văn thư đi, đến, phân loại và giao văn thư đến người nhận, lưu trữ tài liệu văn thư và bảo mật thông tin.
- Chỉ đạo xây dựng Văn hóa Công ty và hỗ trợ hoạt động của các tổ chức đoàn thể, tổ chức xã hội trong Công ty.
- Chỉ đạo xây dựng và duy trì Hệ thống quản lý chất lượng dựa theo tiêu chuẩn ISO 9001-2000, công tác nghiên cứu cải tiến quy trình làm việc trong hệ thống Hành chính-Nhân sự-Pháp chế nhằm đạt được hiệu quả công việc cao hơn. Tham gia và chỉ đạo việc tập huấn, đào tạo nâng cao trình độ chuyên môn, nghiệp vụ, tay nghề cho người lao động trong toàn Công ty.

#### **3.5.4. Phòng nghiên cứu phát triển**

##### **a. Chức năng:**

- Tham mưu, giúp việc Tổng Giám đốc Công ty chỉ đạo, tổ chức, quản lý, điều hành toàn diện các hoạt động đảm bảo kỹ thuật và phát triển công nghệ trong toàn Công ty đạt được các mục tiêu đã được Tổng Giám đốc giao.

##### **b. Nhiệm vụ:**

- Tham gia cùng với Tổng Giám đốc hoạch định các chiến lược và kế hoạch phát triển Công ty, phát triển các hoạt động kinh doanh, lập các dự án đầu tư phát triển kinh doanh.
- Nghiên cứu phát triển công nghệ, nâng cao trình độ kỹ thuật trong các sản phẩm, dịch vụ do Công ty kinh doanh.

- Quản lý, nâng cao trình độ kỹ thuật của nhân viên và trình độ kỹ thuật trong các hoạt động kinh doanh của Công ty nhằm nâng cao chất lượng sản phẩm, dịch vụ của Công ty.
- Quản lý, đảm bảo kỹ thuật, công nghệ cho hệ thống máy chủ, máy trạm, thiết bị văn phòng, hệ thống mạng, camera, hệ thống điện thoại cố định... cho các hoạt động của Công ty.
- Quản lý hệ thống bảo mật, an ninh thông tin trong toàn bộ Công ty.
- Chỉ đạo xây dựng và duy trì Hệ thống quản lý chất lượng dựa theo tiêu chuẩn ISO 9001-2000, công tác nghiên cứu cải tiến quy trình làm việc tại các bộ phận kỹ thuật trong toàn Công ty nhằm đạt được hiệu quả kinh doanh và chất lượng dịch vụ cao hơn. Tham gia và chỉ đạo việc tập huấn, đào tạo nâng cao trình độ chuyên môn kỹ thuật cho nhân viên trong toàn Công ty.
- Chỉ đạo công tác đánh giá kết quả làm việc của các cá nhân và bộ phận kỹ thuật trong toàn Công ty. Tổ chức việc ghi chép kết quả làm việc, lập các báo cáo đánh giá kết quả hoạt động kỹ thuật. Báo cáo việc xây dựng các kế hoạch và kết quả thực hiện kế hoạch hoạt động kỹ thuật cho Tổng Giám đốc.
- Tổ chức báo cáo và duy trì mối quan hệ ngoại giao với chính quyền địa phương, các cơ quan quản lý Nhà nước có liên quan đến hoạt động kinh doanh của Công ty.

### **3.5.5. Phòng Chăm sóc khách hàng**

#### **a. Chức năng:**

- Chịu trách nhiệm tham mưu giúp Tổng Giám đốc Công ty chỉ đạo, tổ chức, quản lý, điều hành hoạt động Chăm sóc khách hàng nhằm phát triển mối quan hệ với khách hàng.

#### **b. Nhiệm vụ:**

- Quản lý những khiếu nại của khách hàng;
- Phát hiện những điểm không phù hợp trong hệ thống và góp phần hoàn thiện hệ thống dịch vụ của Công ty.
- Thực hiện ghi nhận các thông tin phản hồi của khách hàng từ cán bộ, nhân viên toàn Công ty và các thông tin khách hàng phản ánh trực tiếp tới phòng CSKH.



### 3.6. **Khởi siêu thị**

#### **a. Chức năng:**

- Tham mưu, giúp việc Tổng Giám đốc Công ty trực tiếp tổ chức, quản lý, điều hành toàn diện các hoạt động của Siêu thị đạt được các mục tiêu kinh doanh đã được Tổng Giám đốc giao.

#### **b. Nhiệm vụ:**

- Tham gia cùng với Tổng Giám đốc hoạch định các chiến lược và kế hoạch phát triển Công ty, phát triển các hoạt động kinh doanh, lập các dự án đầu tư phát triển kinh doanh.
- Xây dựng kế hoạch kinh doanh và tổ chức thực hiện, phối hợp hoạt động của tất cả các bộ phận trong Siêu thị nhằm đạt được kết quả và hiệu quả kinh doanh chung cao nhất. Đảm bảo kinh doanh đạt và vượt các chỉ tiêu do Tổng Giám đốc giao cho.
- Chỉ đạo công tác quảng bá thương hiệu, quảng bá sản phẩm, công tác truyền thông, PR, bảo vệ thương hiệu, các chương trình quảng cáo và nhận diện thương hiệu tổ chức tại Siêu thị.
- Nghiên cứu đề xuất các sáng kiến đóng góp cho chính sách bán hàng của Công ty (giá bán, hạn mức công nợ và thời hạn thanh toán, chính sách khuyến mại, chiết khấu, giảm giá, bảo hành...) các sản phẩm kinh doanh trong Siêu thị.
- Quản lý hoạt động lắp ráp-bán hàng-giao hàng-thu tiền, quản lý con người và tài sản, hàng hóa Siêu thị được Công ty giao. Chỉ đạo giải quyết các sự vụ phát sinh trong quá trình kinh doanh của Siêu thị.
- Dưới sự hướng dẫn của QMR (Đại diện lãnh đạo về chất lượng Công ty), chỉ đạo xây dựng và duy trì Hệ thống quản lý chất lượng dựa theo tiêu chuẩn ISO 9001-2000, công tác nghiên cứu cải tiến quy trình làm việc tại các bộ phận trong Siêu thị nhằm đạt được hiệu quả kinh doanh và chất lượng dịch vụ cao hơn. Tham gia và chỉ đạo việc tập huấn, đào tạo nâng cao trình độ chuyên môn, nghiệp vụ, tay nghề cho nhân viên thuộc Siêu thị.
- Chỉ đạo công tác đánh giá kết quả kinh doanh của các cá nhân và bộ phận trong Siêu thị. Tổ chức việc ghi chép kết quả kinh doanh, lập các báo cáo đánh giá hiệu quả kinh doanh. Báo cáo việc xây dựng các kế hoạch và kết quả thực hiện kế hoạch kinh doanh cho Tổng Giám đốc.

- Tổ chức báo cáo và duy trì mối quan hệ ngoại giao với chính quyền địa phương, các cơ quan quản lý Nhà nước, các đối tác và bạn hàng có liên quan đến hoạt động kinh doanh của Siêu thị.

### **3.7. Trung tâm dịch vụ khách hàng**

#### **a. Chức năng:**

- Tham mưu, giúp việc Tổng Giám đốc Công ty trực tiếp tổ chức, quản lý, điều hành toàn diện các hoạt động của Trung tâm Bảo hành đạt được các mục tiêu dịch vụ đã được Tổng Giám đốc giao.

#### **b. Nhiệm vụ:**

- Tham gia cùng với Tổng Giám đốc hoạch định các chiến lược và kế hoạch phát triển Công ty, phát triển các hoạt động kinh doanh, lập các dự án đầu tư phát triển kinh doanh.
- Xây dựng chính sách và kế hoạch bảo hành sản phẩm, tổ chức thực hiện, phối hợp hoạt động của tất cả các bộ phận trong Trung tâm Bảo hành nhằm đạt được kết quả và hiệu quả dịch vụ chung cao nhất. Đảm bảo kết quả công tác bảo hành sản phẩm đạt và vượt các chỉ tiêu do Tổng Giám đốc giao cho.
- Tổ chức hệ thống bảo hành sản phẩm trong toàn bộ hệ thống Siêu thị của Công ty trong toàn quốc. Thiết lập các điểm bảo hành tại các tỉnh. Phổ biến chính sách, hướng dẫn, tập huấn cho các điểm bảo hành trong Hệ thống bảo hành thực hiện công tác bảo hành sản phẩm.
- Tham gia thực hiện công tác chăm sóc khách hàng sau bán hàng. Giải đáp các thắc mắc và hướng dẫn khách hàng trong quá trình sử dụng sản phẩm. Làm đầu mối tiếp nhận, tổ chức thực hiện, giao trả khách hàng và chịu trách nhiệm đến cùng với khách hàng về sản phẩm bảo hành theo đúng các quy định của Công ty về bảo hành sản phẩm.
- Chủ động liên hệ, phối hợp hoạt động của các bộ phận trong Công ty thực hiện công tác chăm sóc khách hàng sau bán hàng, bảo hành sản phẩm cho khách hàng.
- Cung cấp thông tin về tình hình các sự cố kỹ thuật trong quá trình sử dụng sản phẩm của khách hàng cho Phòng Kinh doanh-Thị trường, Phòng Nghiên cứu-Phát triển và các Siêu thị để chủ động áp dụng các biện pháp phòng ngừa sự cố kỹ thuật phát sinh nhu cầu bảo hành.

- Tham gia công tác quảng bá thương hiệu, quảng bá sản phẩm, công tác truyền thông, PR, bảo vệ thương hiệu, các chương trình quảng cáo và nhận diện thương hiệu tại Hệ thống Bảo hành.
- Chỉ đạo xây dựng và duy trì Hệ thống quản lý chất lượng dựa theo tiêu chuẩn ISO 9001-2000, công tác nghiên cứu cải tiến quy trình làm việc tại các bộ phận trong Hệ thống Bảo hành nhằm đạt được hiệu quả công tác và chất lượng dịch vụ cao hơn. Tham gia và chỉ đạo việc tập huấn, đào tạo nâng cao trình độ chuyên môn, nghiệp vụ, tay nghề cho nhân viên thuộc Hệ thống Bảo hành.
- Chỉ đạo công tác đánh giá kết quả công tác của các cá nhân và bộ phận trong Hệ thống Bảo hành. Tổ chức việc ghi chép kết quả công tác, lập các báo cáo đánh giá hiệu quả dịch vụ. Báo cáo việc xây dựng các kế hoạch và kết quả thực hiện kế hoạch bảo hành cho Tổng Giám đốc.
- Tổ chức báo cáo và duy trì mối quan hệ ngoại giao với chính quyền địa phương, các cơ quan quản lý Nhà nước có liên quan đến hoạt động dịch vụ của Hệ thống Bảo hành.

## 4. Danh sách cổ đông

### 4.1. Cổ đông nắm giữ từ trên 5% cổ phần

**Bảng 2 – Danh sách cổ đông nắm giữ từ 5% vốn điều lệ công ty trở lên tại ngày 30/10/2009**

TT	Tên cổ đông	Chức vụ	Địa chỉ	Số CMND	Số CP nắm giữ	Tỷ lệ %
1	Trần Xuân Kiên	Chủ tịch HĐQT	Tổ 71 Phường Hoàng Văn Thụ, Quận Hoàng Mai, Hà Nội	011800325	1.113.400	24,71%
2	Đỗ Thị Thu Hường	Giám đốc điều hành	Tổ 71 Phường Hoàng Văn Thụ, Quận Hoàng Mai, Hà Nội	011744741	1.119.030	24,83%
<b>Tổng cộng:</b>						

(Nguồn: CTCP Thế giới số Trần Anh)

## 4.2. Danh sách cổ đông sáng lập và tỷ lệ nắm giữ

**Bảng 3 – Danh sách cổ đông cổ đông sáng lập và tỷ lệ nắm giữ**

TT	Tên cổ đông	Địa chỉ	Số CMND	Số CP nắm giữ	Tỷ lệ %
1	Trần Xuân Kiên	Tổ 71 Phường Hoàng Văn Thụ, Quận Hoàng Mai, Hà Nội	011800325	1.113.400	24.70%
2	Đỗ Thị Thu Hương	Tổ 71 Phường Hoàng Văn Thụ, Quận Hoàng Mai, Hà Nội	011744741	1.119.030	24.83%
3	Phạm Đắc Huệ	Số 2/64 đường ven tường rào sân bay, phường 15, quận Tân Bình, TP. Hồ Chí Minh	024631134	117.000	2.60%
4	Đỗ Thị Kim Liên	Số 2/64 đường ven tường rào sân bay, phường 15, quận Tân Bình, TP. Hồ Chí Minh	024000828	117.420	2.61%
5	Hoàng Anh Tuấn	Nhà 27F – tổ 3, Giáp Nhất, phường Nhân Chính, quận Thanh Xuân, Hà Nội	B0963362	100.000	2.22%
6	Trần Thị Vân Trang	Nhà 27F – tổ 3, Giáp Nhất, phường Nhân Chính, quận Thanh Xuân, Hà Nội	B0095938	80.000	1.78%
<b>Tổng cộng:</b>				<b>2.646.550</b>	<b>58,73%</b>

(Nguồn: Danh sách cổ đông Công ty chốt ngày 30/10/2009)

Theo quy định tại Khoản 5, Điều 84 Luật Doanh nghiệp số 60/2005/QH-11 “cổ đông sáng lập của Công ty bị hạn chế chuyển nhượng số cổ phần đang sở hữu trong thời hạn 03 năm kể từ ngày Công ty được đăng ký kinh doanh lần đầu”.

Công ty Cổ phần Thế giới số Trần Anh được cấp Giấy Chứng nhận đăng ký kinh doanh lần đầu ngày 08 tháng 08 năm 2007. Như vậy, các cổ phần của cổ đông sáng lập sẽ bị hạn chế chuyển nhượng đến hết ngày 08 tháng 08 năm 2010.

### 4.3. Cơ cấu cổ đông

**Bảng 4 – Cơ cấu cổ đông**

TT	Tên cổ đông	Số CP nắm giữ	Tỷ lệ %
<b>I</b>	<b>Cổ đông trong nước</b>	4.506.821	<b>100%</b>
1.	Tổ chức	0	0%
2.	Cá nhân	4.506.821	100%
<b>II</b>	<b>Cổ đông ngoài nước</b>	<b>0</b>	<b>0%</b>
1.	Tổ chức	0	0%
2.	Cá nhân	0	0%

(Nguồn: Danh sách cổ đông Công ty chốt ngày 30/10/2009)

### 5. Danh sách những công ty mẹ và công ty con Công ty mẹ:

#### 5.1. Công ty mẹ, công ty con:

Không có

#### 5.2. Công ty mà Trần Anh đang nắm giữ quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối, những công ty nắm quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối đối với Trần Anh:

Không có

### 6. Hoạt động kinh doanh

#### 6.1. Sản phẩm và dịch vụ

Công ty hoạt động theo mô hình siêu thị bán lẻ, hàng hoá kinh doanh của công ty được phân chia làm 2 lĩnh vực kinh doanh chính

- Lĩnh vực kinh doanh IT, bao gồm các nhóm ngành hàng
  - o Máy tính xách tay
  - o Máy tính đồng bộ và linh kiện
  - o Thiết bị số



## Thiết bị văn phòng

### Máy in



- > Samsung
- > Hp
- > Canon
- > Epson
- > Brother
- > Xerox
- > Konica Minolta
- > Lexmark

>>>>

### Máy chiếu



- > Panasonic
- > Sony
- > Canon
- > Toshiba
- > Hitachi
- > Optoma
- > InFocus
- > Nec

>>>>

### Máy Photocopy



- > Canon
- > Aficio

### Máy quét



- > Hp
- > Canon
- > Genius
- > Epson
- > Kodak

### Máy Fax



- > Panasonic
- > Canon
- > Sharp

### UPS - Bộ lưu điện



- > Santak
- > Upselect
- > APC



## Thiết bị số

### Máy ảnh KTS



- > Samsung
- > Panasonic
- > Sony
- > Canon
- > Genius
- > Olympus
- > BenQ
- > Kodak

>>>>

### Tai nghe (Headphone)



- > Asus
- > Genius
- > Logitech
- > Creative
- > Microlab
- > Eblue
- > TravelPac
- > Colorvis

>>>>

### Máy quay



- > Panasonic
- > Sony
- > Canon
- > Genius

### TV Box



- > Western
- > Tako
- > Gadmei
- > Coex

### Máy ghi âm



- > Sony
- > JVI
- > Olympus
- > Safa











### Máy nghe nhạc



- > Samsung
- > Sony
- > Creative
- > JVI
- > Transcend











## Điện thoại

 <p>Điện thoại di động Sony Ericsson S312 (Blue)</p>	 <p>LG KM335 Gold Black</p>	 <p>Điện thoại di động LG KG KP175 BLACK</p>	 <p>Điện thoại di động LG KP 115 Metallic Blue</p>	 <p>Điện thoại di động LG KP 110</p>
 <p>SAMSUNG S3653 Corby (Chic White)</p>	 <p>Điện thoại di động Samsung L700 (Violet)</p>	 <p>Điện thoại di động Samsung J700i (Rose)</p>	 <p>Điện thoại di động Motorola W175</p>	 <p>Điện thoại di động Samsung C3010 (Red)</p>

## 6.2.2. Lĩnh vực điện máy

### Điện tử:

Bao gồm các sản phẩm tivi, dàn âm thanh, đầu và các sản phẩm khác

<p><b>TIVI LCD (TINH THỂ LỎNG)</b></p>  <ul style="list-style-type: none"> <li>SAMSUNG Samsung</li> <li>LG LG</li> <li>Panasonic Panasonic</li> <li>SONY Sony</li> <li>TOSHIBA Toshiba</li> <li>SHARP Sharp</li> </ul>	<p><b>TIVI LED (MỘT)</b></p>  <ul style="list-style-type: none"> <li>SAMSUNG Samsung</li> </ul>	<p><b>TIVI PLASMA</b></p>  <ul style="list-style-type: none"> <li>SAMSUNG Samsung</li> <li>LG LG</li> <li>Panasonic Panasonic</li> <li>Pioneer Pioneer</li> </ul>
<p><b>TIVI SLIMFIT (SIÊU MỎNG)</b></p>  <ul style="list-style-type: none"> <li>SAMSUNG Samsung</li> </ul>	<p><b>TIVI CRT (MÀN HÌNH THƯỜNG)</b></p>  <ul style="list-style-type: none"> <li>LG LG</li> <li>Panasonic Panasonic</li> <li>TCL TCL</li> <li>JVC JVC</li> </ul>	<p><b>DÀN ÂM THANH</b></p>  <ul style="list-style-type: none"> <li>SAMSUNG Samsung</li> <li>LG LG</li> <li>Panasonic Panasonic</li> <li>SONY Sony</li> <li>Pioneer Pioneer</li> <li>JVC JVC</li> </ul>
<p><b>ĐẦU DVD</b></p>  <ul style="list-style-type: none"> <li>SAMSUNG Samsung</li> <li>LG LG</li> <li>SONY Sony</li> </ul>	<p><b>CASSETTE</b></p>  <ul style="list-style-type: none"> <li>SONY Sony</li> <li>PHILIPS Philips</li> <li>JVC JVC</li> </ul>	



## Điện lạnh:

Bao gồm các sản phẩm tủ lạnh, điều hoà, máy giặt và các sản phẩm khác

### MÁY GIẶT LỒNG ĐỨNG



### MÁY GIẶT LỒNG NGANG



### MÁY GIẶT LỒNG NGHIÊNG



### MÁY SẤY QUẦN ÁO



### ĐIỀU HÒA 1 CHIỀU



### ĐIỀU HÒA HAI CHIỀU



### TỦ LẠNH THƯỜNG



### TỦ LẠNH SIDE BY SIDE



## Điện gia dụng

Gồm các sản phẩm dùng cho gia đình: nồi các loại, máy xay các loại, lò vi sóng và các sản phẩm khác



### BÌNH LỌC NƯỚC



### CÂY NƯỚC NÓNG LẠNH



### MÁY HÚT BỤI



### BẾP ĐIỆN TỬ



### CHẢO



### BẾP GA



### 6.3. Doanh thu và lợi nhuận của Công ty các năm 2007, 2008 và 9 tháng đầu năm 2009

**Bảng 5 – Doanh thu và lợi nhuận**

Đơn vị tính: 1.000 VNĐ

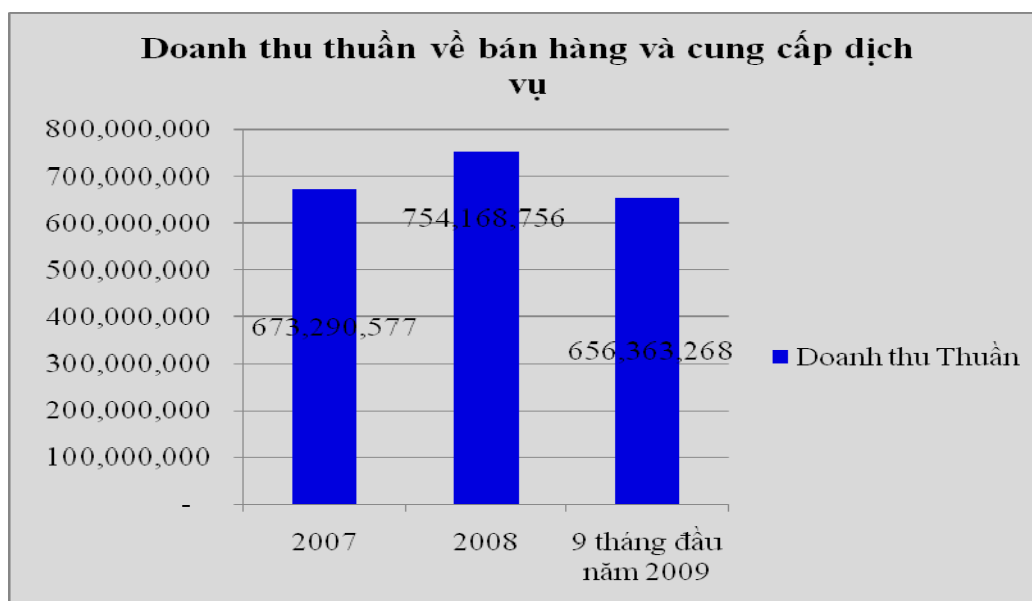
<b>CHỈ TIÊU</b>	<b>2007<sup>3</sup></b>	<b>2008</b>	<b>9 tháng đầu năm 2009</b>
Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	673.290.577	754.168.756	656.363.268
Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp	12.300.981	21.692.735	31.335.908
Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên doanh thu thuần	1,83%	2,88%	4,77%

(Nguồn: BCTC đã được kiểm toán năm 2008 thực hiện bởi công ty TNHH KPMG, BCTC 9 tháng đầu năm 2009 của Trần Anh)

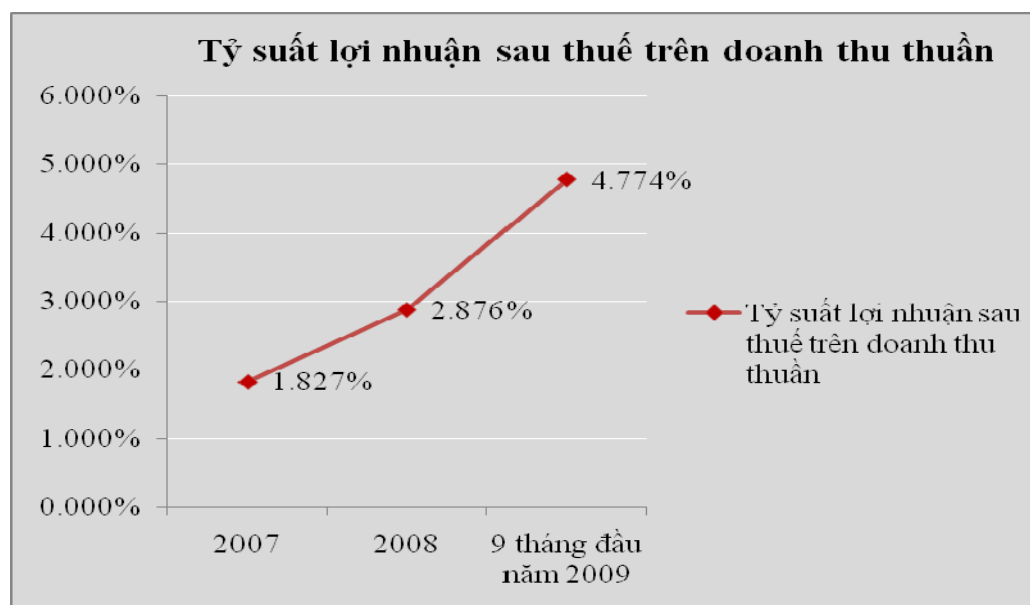
Doanh thu và tỷ suất lợi nhuận của công ty không ngừng tăng qua các năm phù hợp với quá trình chuyển đổi mô hình hoạt động từ công ty TNHH sang hình thức công ty cổ phần và tái cấu trúc doanh nghiệp.

<sup>3</sup> Số liệu về các chỉ tiêu thuộc báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh năm 2007 được lấy bằng cách cộng tổng hai báo cáo tài chính được kiểm toán cho giai đoạn 01/01/2007 đến 31/07/2007 (hình thức Công ty TNHH MTV) và giai đoạn 01/08/2007 đến 31/12/2007 (hình thức Công ty cổ phần).

**Biểu đồ 2 – Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ**



**Biểu đồ 3 – Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên doanh thu thuần**



### 6.3.1. Cơ cấu doanh thu theo lĩnh vực kinh doanh

**Bảng 6 – Cơ cấu doanh thu theo lĩnh vực kinh doanh**

Đơn vị tính: 1.000 VNĐ

CHỈ TIÊU	2007	2008	9 tháng đầu năm 2009
Lĩnh vực IT	673.290.577	754.168.756	656.352.914
Lĩnh vực Điện máy	0	0	10.355
<b>Cộng</b>	<b>673.290.577</b>	<b>754.168.756</b>	<b>656.363.268</b>

### 6.3.2. Cơ cấu lợi nhuận gộp theo ngành hàng

**Bảng 7 – Cơ cấu lợi nhuận gộp theo ngành hàng**

Đơn vị tính: 1.000 VNĐ

CHỈ TIÊU	2007	2008	9 tháng đầu năm 2009
Lĩnh vực IT	37.818.414	78.464.834	75.713.605
Lĩnh vực Điện máy	0	0	1.949
<b>Cộng</b>	<b>37.818.414</b>	<b>78.464.834</b>	<b>75.715.554</b>

## 6.4. Hàng hoá đầu vào

Hàng hoá kinh doanh của công ty được nhập thông qua các Hãng sản xuất lớn trong nước hoặc nhà cung cấp có uy tín. Công ty có bộ phận mua thuộc phòng Kinh doanh thị trường chịu trách nhiệm việc lên kế hoạch mua hàng và đàm phán với các hãng để hàng hoá mua vào phù hợp với kế hoạch bán ra và đạt được mức giá có lợi nhất trong điều kiện kinh doanh của Công ty.

Công ty xác định chính sách kinh doanh của công ty đối với hàng hoá bán ra là: hàng chính hãng, có nguồn gốc rõ ràng. Khách hàng khi đến với Trần Anh sẽ được đảm bảo về chất lượng và giá cả hàng hoá.

Hiện tại, chi phí giá vốn của công ty chiếm tỷ trọng lớn và chiếm tỷ trọng khoảng 90% trong doanh thu thuần của hàng hoá bán ra. Năm 2009, với việc mở rộng sang lĩnh vực kinh doanh Điện máy, Công ty dự kiến sẽ giảm tỷ trọng giá vốn trên tổng doanh thu hàng hoá bán ra do ngành điện máy theo đánh giá có tỷ suất lợi nhuận cao hơn.

## 6.5. Chi phí sản xuất

Công ty quản lý chi phí hàng năm dựa trên việc xây dựng ngân sách chi phí hàng năm theo các Phòng ban, theo khoản mục phí. Việc xây dựng ngân sách chi phí do các bộ phận sử dụng chi phí trong công ty thực hiện và cân đối với định hướng phát triển của công ty trong năm kế hoạch.

Với việc mở rộng quy mô, thay đổi phương thức kinh doanh từ chuỗi cửa hàng tiện lợi sang kinh doanh theo mô hình siêu thị bán lẻ, chi phí bán hàng và quản lý của công ty có sự gia tăng so với năm 2007 và tỷ lệ chi phí này trên doanh thu giảm dần vào năm 2009 do có sự gia tăng về doanh thu.

**Bảng 8 – Cơ cấu các khoản mục chi phí của Công ty 3 năm**

Đơn vị tính: 1.000 VNĐ

CHỈ TIÊU	2007 <sup>4</sup>		2008		9 tháng đầu năm 2009	
	Giá trị	% DT thuần	Giá trị	% DT thuần	Giá trị	% DT thuần
Giá vốn hàng bán	635.472.163	94,38%	675.703.923	89,60%	580.647.714	88,46%
Chi phí bán hàng và quản lý	21.905.694	3,25%	52.123.431	6,91%	38.324.732	5,84%
Chi phí tài chính	31	0,00%	10.730	0,00%	0,00%	0,00%
Chi phí khác	474.323	0,07%	1.208.866 <sup>5</sup>	0,16%	58.410	0,01%
<b>Cộng chi phí</b>	<b>657.852.211</b>	<b>97,71%</b>	<b>729.046.949</b>	<b>96,67%</b>	<b>619.030.856</b>	<b>94,31%</b>

## 6.6. Trình độ công nghệ

### 6.6.1. Về hệ thống thông tin

Hiện nay, Công ty đang từng bước tinh học hoá hệ thống thông tin quản lý:

Hệ thống quy trình quản lý trong hoạt động kinh doanh;

<sup>4</sup> Số liệu về các chỉ tiêu thuộc báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh năm 2007 được lấy bằng cách cộng tổng hai báo cáo tài chính được kiểm toán cho giai đoạn 01/01/2007 đến 31/07/2007 (hình thức Công ty TNHH MTV) và giai đoạn 01/08/2007 đến 31/12/2007 (hình thức Công ty cổ phần).

<sup>5</sup> Chi phí khác năm 2008 cao là do trong tháng 6 năm 2008, Công ty thanh lý tài sản cố định là ô tô Toyota hiệu Lexus.

Hệ thống quản lý văn bản , email và truyền đạt thông tin trong nội bộ công ty cũng như bên ngoài – e-office;

Hệ thống Tài chính kế toán ERP – VIP được sử dụng cho các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực bán lẻ.

#### **6.6.2. Về cơ sở hạ tầng**

Cơ sở hạ tầng là một trong những điều kiện lớn đảm bảo cho sự thành công của Công ty. Ngay từ khi ứng dụng công nghệ thông tin vào hoạt động kinh doanh của công ty, Công ty đã rất coi trọng việc phát triển hạ tầng. Hiện tại, tất cả các địa điểm kinh doanh của công ty đã được kết nối với nhau bằng cáp quang, ADSL được sử dụng trong trường hợp có sự cố và đường LEDSELINE nhằm kết nối thông tin nội bộ công ty giữa các địa điểm kinh doanh.

Trong các lĩnh vực khác, hệ thống trang thiết bị, máy móc của công ty đều được đầu tư ở mức hiện đại nhất đảm bảo hoạt động kinh doanh luôn ổn định và thông suốt.

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

Phòng nghiên cứu phát triển là bộ phận chuyên nghiên cứu sản phẩm mới, nghiên cứu các tính năng của sản phẩm, công dụng của sản phẩm và triển khai tới các bộ phận trong công ty.

Việc nghiên cứu ứng dụng các công nghệ mới vào công tác quản lý cũng được coi trọng và được coi như một nhiệm vụ chính của Phòng.

#### **6.6.4. Quản trị rủi ro trong kinh doanh và quản lý chất lượng**

Hoạt động trong lĩnh vực bán lẻ dưới hình thức kinh doanh Siêu thị, công ty luôn có những rủi ro gắn liền với hoạt động kinh doanh. Để kiểm soát những rủi ro gắn liền với hoạt động kinh doanh, công ty đã xây dựng cơ cấu tổ chức phù hợp với hoạt động kinh doanh và sử dụng các dịch vụ bảo hiểm rủi ro có thể xảy ra trong quá trình hoạt động kinh doanh.

##### **a. Bộ phận kiểm soát nội bộ**

Công ty đã xây dựng một bộ phận kiểm soát nội bộ chuyên trách. Mọi hoạt động kinh doanh trên các lĩnh vực mua hàng, bán hàng, tài chính như tồn kho, công nợ, chi phí, đầu tư ... đều được kiểm tra, kiểm soát, đánh giá, phân tích thường xuyên và được báo cáo ở

lãnh đạo cấp cao nhất của Công ty theo kế hoạch, đảm bảo thực hiện đúng chính sách nội bộ đặc biệt là các chính sách quản trị tồn kho và công nợ.

Dựa trên những đánh giá và phân tích đó, bộ phận kiểm soát nội bộ đánh giá các rủi ro có thể của Công ty và đề ra các biện pháp, quy trình thực hiện công việc để hạn chế tối đa những rủi ro đó. Nhờ hoạt động của bộ phận này mà mọi hoạt động kinh doanh của công ty luôn được đảm bảo an toàn ở mức cao nhất.

#### ***b. Hệ thống chính sách***

**Đối với rủi ro sản phẩm:** với đặc thù của lĩnh vực bán lẻ thiết bị số, thiết bị điện tử là tốc độ giảm giá rất nhanh, vòng đời của sản phẩm ngắn, Công ty đã xây dựng cơ chế quản lý dựa trên mức độ tồn kho tối thiểu và tồn kho tối đa. Các chỉ tiêu này được xác định dựa trên tốc độ bán hàng bình quân của công ty trong một giai đoạn nhất định.

Các sản phẩm tồn lâu, bị xước sát hoặc trôi hạn bảo hành sẽ được xử lý theo quy trình và hạn chế tối đa các thiệt hại có thể xảy ra đối với công ty.

**Đối với rủi ro khách hàng:** Để hạn chế rủi ro có thể xảy ra đối với công ty, Công ty thực hiện quản lý thông qua hạn mức tín dụng đối với các siêu thị. Tùy từng giai đoạn kinh doanh mà hạn mức tín dụng được mở rộng hay hạn chế.

Công ty cũng có quy trình xử lý đối với các khoản công nợ quá hạn để giảm thiểu rủi ro có thể xảy ra trong quá trình hoạt động kinh doanh.

#### ***c. Hệ thống thông tin kiểm soát***

Hệ thống thông tin kiểm soát trong nội bộ công ty được xây dựng dựa trên các báo cáo nội bộ về tình hình công nợ, tình hình hàng hoá tồn kho, vòng quay hàng tồn kho, tuổi tồn kho và các chỉ tiêu tài chính khác.

Việc đánh giá mức độ hoàn thành công việc của các bộ phận cũng được dựa trên hệ thống thông tin kiểm soát nội bộ.

#### **6.6.5. Quản lý chất lượng sản phẩm/dịch vụ**

Việc quản lý chất lượng sản phẩm/ dịch vụ của công ty cũng luôn được coi trọng. Bộ phận chăm sóc khách hàng được thành lập để kiểm soát chất lượng hàng hoá/ dịch vụ.

Dựa trên các báo cáo định kỳ của bộ phận thông tin khách hàng và báo cáo của Trung Tâm Bảo hành mà công ty có thể đánh giá được chất lượng hàng hoá, dịch vụ công ty đang cung cấp cho khách hàng.

## **6.7. Hoạt động Marketing**

### **6.7.1. Hoạt động Marketing**

Phát triển thị phần: Phát triển thị phần mới-Khách hàng mới nhằm vào các phân nhóm khách hàng rõ rệt để kích cầu và chuẩn bị cho đồ điện máy.

Củng cố và phát triển thị phần truyền thống IT.

Tăng sức mua vào các nhóm ngành hàng: dựa trên Khuyến mại theo chủ đề và thời gian-chu kì tiêu thụ của thị trường, tăng sức cầu khi cần thiết.

Khai thác ưu thế vượt trội của Siêu thị:

- Không gian mua sắm rộng rãi, hiệu đại quy mô;
- Tiện nghi cho khách hàng;
- Mặt hàng đa dạng, phong phú, nhiều lựa chọn;
- Tạo tin tưởng hơn cho khách hàng khi mua ở Siêu thị với phong cách phục vụ bài bản, quy củ;
- Sành điệu, phong cách mới, không gian hiện đại.

Kế thừa và phát triển điểm mạnh vốn có của thương hiệu Trần Anh trên thị trường.

### **6.7.2. Xây dựng thương hiệu**

Trong 7 năm qua, Thương hiệu Trần Anh đã gắn với lĩnh vực kinh doanh các sản phẩm kỹ thuật số - IT. Công ty đang từng bước xây dựng thương hiệu Trần Anh trở thành một thương hiệu phát triển toàn diện và vững mạnh, là nhà bán lẻ hàng đầu, nơi mua sắm tín nhiệm, đi đầu trong các trào lưu mua sắm, thiết bị mới, thay đổi công nghệ.

### **6.7.3. Quan hệ cộng đồng**

Ngoài hoạt động kinh doanh, Công ty còn tham gia vào các hoạt động xã hội, góp phần vào việc hỗ trợ các hoạt động giáo dục, đào tạo. Tham gia vào các hoạt động đền ơn đáp nghĩa, ủng hộ các vùng bị khó khăn, thiên tai.



## 7. Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh

### 7.1. Tóm tắt một số chỉ tiêu về hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty trong năm 2007, năm 2008 và 30/09/2009

**Bảng 9 – Chỉ tiêu hoạt động các năm**

Đơn vị tính: 1.000 VND

Chỉ tiêu	Năm 2007 <sup>6</sup>	Năm 2008	% tăng giảm	9 tháng đầu năm 2009
Tổng giá trị tài sản	65.556.217	72.068.798	9,93%	133.348.415
Doanh thu thuần	673.290.577	754.168.756	12,01%	656.363.268
Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh	16.469.603	29.625.783	79,88%	41.622.927
Lợi nhuận khác	615.092	593.814	-3,46%	158.284
Lợi nhuận trước thuế	17.084.695	30.219.597	76,88%	41.781.211
Lợi nhuận sau thuế	12.300.981	21.692.735	76,35%	31.335.908
Tỷ lệ lợi nhuận trả cổ tức	20,72%	27,66%		N/A

(Nguồn: Báo cáo tài chính đã được kiểm toán năm 2008, BCTC 9 tháng năm 2009)

Công ty chính thức chuyển sang hoạt động dưới hình thức công ty cổ phần vào tháng 8 năm 2007. Cùng với sự phát triển của ngành công nghệ thông tin, năm 2008, doanh thu của công ty tăng 12% so với năm 2007. Tuy nhiên, lợi nhuận của công ty lại tăng lên hơn 76% do công ty đã sử dụng hiệu quả hơn các nguồn lực và các khoản chi phí.

Trong 9 tháng đầu năm 2009, Cùng với việc lập kế hoạch chi tiêu, kế hoạch chi phí cho các bộ phận trong công ty theo từng khoản mục chi phí, Công ty đã kiểm soát tốt hơn nữa các khoản mục chi phí. Việc tái cấu trúc bộ phận mua hàng, phối hợp công việc giữa các bộ phận trong công ty cũng góp phần nâng cao lợi nhuận của công ty. Lợi nhuận sau thuế 9 tháng đầu năm 2009 gấp gần 1,5 lần so với lợi nhuận của cả năm 2008 và đạt 97,26% kế hoạch lợi nhuận cả năm 2009 (9 tháng đầu năm Công ty đã đạt 31.335.909.091 đồng

<sup>6</sup> Số liệu về các chỉ tiêu thuộc báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh năm 2007 được lấy bằng cách cộng tổng hai báo cáo tài chính được kiểm toán cho giai đoạn 01/01/2007 đến 31/07/2007 (hình thức Công ty TNHH MTV) và giai đoạn 01/08/2007 đến 31/12/2007 (hình thức Công ty cổ phần). Công ty có số dư khoản mục Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối tại thời điểm 31/07/2007 là 3.292.838.639, số dư này được chuyển toàn bộ sang công ty cổ phần và được thể hiện tại số dư đầu kỳ báo cáo tài chính kiểm toán giai đoạn 01/08/2007 đến 31/12/2007.

lợi nhuận sau thuế so với kế hoạch lợi nhuận sau thuế cả năm 2009 là 32.217.066.000 đồng)

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

### **Khó khăn**

Trong năm 2008 và 2 quý đầu năm 2009, nền kinh tế thế giới tiếp tục lâm vào khủng hoảng với những nguyên nhân bắt đầu từ các cuộc khủng hoảng tài chính toàn cầu. Nền kinh tế Việt Nam bị ảnh hưởng trực tiếp từ cuộc suy thoái kinh tế. Giá trị xuất khẩu hàng hoá suy giảm, ảnh hưởng tiêu cực tới nền kinh tế.

Việc suy giảm kinh tế ảnh hưởng trực tiếp đến thu nhập của người tiêu dùng trong nước cũng như việc hạn chế chi tiêu của các doanh nghiệp. Đặc biệt, các đơn vị hành chính sự nghiệp sử dụng ngân sách Nhà nước càng hạn chế hơn nữa trong việc mua sắm tài sản, trang thiết bị làm việc.

### **Thuận lợi**

Trong bối cảnh suy thoái kinh tế toàn cầu, Công nghệ thông tin là ngành có mức ảnh hưởng thấp nhất so với các ngành khác. Thậm chí, gia công phần mềm (outsourcing) vẫn có cơ hội phát triển và tăng trưởng. Công ty Trần Anh cũng là đơn vị không chịu ảnh hưởng nhiều của suy thoái. Trong giai đoạn suy thoái, dưới sự dẫn dắt của Ban lãnh đạo công ty, Công ty không những biết vượt qua suy thoái mà còn lợi dụng suy thoái để tái cấu trúc và vượt lên trên suy thoái.

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

### **8.1. Vị thế của Trần Anh so với các doanh nghiệp khác trong cùng ngành**

Trong khuôn khổ "VIETNAM ICT OUTLOOK & VIETNAM COMPUTER ELECTRONICS WORLD EXPO" (VIO & VCEW) tại TP. HCM, Hiệp hội tin học TP. HCM (HCA) đã long trọng trao giải “Huy chương vàng ICT Việt Nam 2009”, “Top 5 ICT Việt Nam 2009”. Giải được chia làm 10 nhóm cho các ngành nghề khác nhau, Trần Anh vững vàng ở vị trí đơn vị bán lẻ hàng đầu khu vực phía Bắc với doanh thu 754 tỷ đồng tăng 12% so với năm 2007.

Nhóm giải thưởng của VIO & VCEW 2009 Trần Anh đạt được bao gồm:

- + Đơn vị bán lẻ ICT 2009;
- + Đơn vị bán lẻ CNTT-TT hàng đầu 2009.

Với sự đầu tư bài bản về cơ sở vật chất, hệ thống siêu thị bán lẻ thiết bị số hàng đầu, Trần Anh đang dần từng bước gia nhập vào thị trường kinh doanh các sản phẩm điện máy nhằm phục vụ tối đa nhu cầu của khách hàng khi tham gia mua sắm tại hệ thống Siêu thị Trần Anh.

## **8.2. Triển vọng phát triển của ngành công nghệ thông tin và viễn thông**

Theo số liệu chính thức cung cấp tại Diễn đàn WITFOR 2009, năm 2008, doanh thu ngành CNTT-TT Việt Nam đạt trên 10 tỷ USD, tỷ lệ sử dụng Internet đạt khoảng 25% và phổ cập điện thoại ở mức độ cao. Người dân ở các vùng nông thôn có thể dễ dàng truy cập Internet và các dịch vụ viễn thông khác với giá cả phải chăng.

Ngành Công nghệ thông tin và viễn thông của nước ta đang ở giai đoạn phát triển, các chuyên gia cho rằng không có ngành kinh tế nào mang lại hiệu quả toàn diện và to lớn hơn trong khoảng 15-20 năm tới đây cho đất nước ta như CNPM và dịch vụ CNTT và chưa bao giờ ngành CNTT có cơ hội bứt phá để giành vị trí cao trên thế giới như hiện nay.

Chính phủ Việt Nam đang xây dựng Chiến lược tăng tốc để sớm đưa Việt Nam trở thành quốc gia mạnh về CNTT. Nội dung chiến lược tập trung vào việc hoàn thiện môi trường pháp lý, hiện đại hóa cơ sở hạ tầng thông tin, phát triển công nghiệp CNTT, đẩy mạnh ứng dụng và phát triển CNTT trong các ngành kinh tế-xã hội, đặc biệt chú trọng việc phát triển nguồn nhân lực CNTT đông đảo và có chất lượng cao – Phát biểu của Thủ Tướng Nguyễn Tấn Dũng.

Năm 2005, Thủ tướng Chính phủ đã ban hành Quyết định số 246/2005/QĐ-TTg ngày 06/10/2005 phê duyệt Chiến lược phát triển công nghệ thông tin và truyền thông Việt Nam đến năm 2010 và định hướng đến năm 2020 trong đó xác định công nghệ thông tin và truyền thông là ngành kinh tế mũi nhọn, được ưu tiên hỗ trợ và khuyến khích phát triển, góp phần quan trọng vào tăng trưởng kinh tế.

Theo Chiến lược này, vào năm 2010 công nghệ thông tin và truyền thông cần đạt được những mục tiêu phát triển như sau:

- Ứng dụng rộng rãi công nghệ thông tin và truyền thông trong các ngành, lĩnh vực trọng điểm của nền kinh tế. Hình thành, xây dựng và phát triển Việt Nam điện tử với công dân điện tử, Chính phủ điện tử, doanh nghiệp điện tử, giao dịch và thương mại điện tử để Việt Nam đạt trình độ trung bình khá trong khu vực ASEAN.

- Công nghiệp công nghệ thông tin và truyền thông trở thành ngành công nghiệp mũi nhọn có tốc độ tăng trưởng 20 - 25%/năm, đạt tổng doanh thu khoảng 6 - 7 tỷ USD vào năm 2010.
- Cơ sở hạ tầng thông tin và truyền thông phủ trên cả nước, với thông lượng lớn, tốc độ và chất lượng cao, giá rẻ. Đến năm 2010 mật độ điện thoại cả nước đạt 32 - 42 máy/100 dân; mật độ thuê bao Internet đạt 8 - 12 thuê bao/100 dân, trong đó 30% là thuê bao băng rộng, với tỷ lệ sử dụng Internet đạt 25 - 35%; mật độ bình quân máy tính cá nhân đạt trên 10 máy/100 dân.
- Đào tạo ở các khoa công nghệ thông tin và truyền thông trọng điểm đạt trình độ và chất lượng tiên tiến trong khu vực ASEAN.

*(Nguồn: Quyết định số 246/2005/QĐ-TTg ngày 06/10/2005 và thông tin trong bảng công bố thông tin Công ty cổ phần đầu tư phát triển công nghệ FPT)*

Dựa trên định hướng và xu hướng phát triển ngành, Công ty Trần Anh tin tưởng nhu cầu và kiến thức của người tiêu dùng về các sản phẩm trong lĩnh vực công nghệ thông tin sẽ ngày càng tăng cao. Thị trường bán lẻ các thiết bị kỹ thuật số, thiết bị tin học và thiết bị văn phòng sẽ không ngừng tăng lên trong những năm tiếp theo khi mà nhu cầu của người tiêu dùng và doanh nghiệp tăng cao.

### **8.3. Chiến lược phát triển 2009 – 2011 của Trần Anh**

#### **a. Số 1 tại Việt Nam về thị phần bán lẻ**

Chỉ còn hơn 3 tháng nữa là thị trường bán lẻ Việt Nam mở cửa ra thế giới. Theo cam kết gia nhập WTO, thị trường bán lẻ Việt Nam sẽ mở cửa, khi đó các Doanh nghiệp bán lẻ nước ngoài sẽ được phép đầu tư thành lập các kênh phân phối, siêu thị 100% vốn nước ngoài. Và nhiều tập đoàn bán lẻ hàng đầu thế giới đang chuẩn bị cho kế hoạch thâm nhập thị trường.

Lĩnh vực bán lẻ điện máy cũng đang nằm trong "tầm ngắm" của các tập đoàn bán lẻ nước ngoài. Theo các doanh nghiệp, hiện nay tập đoàn bán lẻ hàng đầu của Nhật Bản là Best Denky đã có mặt tại Việt Nam, liên doanh với Công ty Thương mại và Tiếp thị Bến Thành (Carings) thành lập 2 siêu thị điện máy là Best - Carings tại Hà Nội và Cần Thơ.

Tập đoàn bán lẻ GS Retail lớn nhất Hàn Quốc đã ký kết với Công ty Đầu tư và Phát triển công nghiệp Bình Dương (Becamex IDC) thuê 7ha đất tại Khu công nghiệp Mỹ Phước III để xây dựng khu trung tâm thương mại tổng hợp gồm khách sạn, nhà hàng, văn phòng cho thuê, siêu thị bán lẻ, khu vui chơi giải trí, thể thao... với quy mô lớn.

Các tập đoàn lớn của Mỹ là Best Buy và Circuit City... đang chuẩn bị vào Việt Nam. Khi các tập đoàn này vào Việt Nam, chắc chắn không chỉ để mở 1-2 siêu thị mà sẽ là một chuỗi siêu thị tại nhiều tỉnh thành. Và khi đó thị trường điện máy bắt đầu cạnh tranh quyết liệt.

Việt Nam được nhận định là thị trường hàng đầu về tiêu dùng hàng hi-tech trong tương lai. Khát khao sở hữu những phương tiện hiện đại của người Việt Nam được nhìn nhận cao hơn cả những nước đang phát triển như Ấn Độ, Trung Quốc, Brazil. Theo đánh giá của GS Retail, thị trường bán lẻ hàng điện tử tiêu dùng Việt Nam đạt khoảng 3 tỉ USD năm 2007 và có tốc độ tăng trưởng lên đến 30-40%/năm trong giai đoạn 2008-2010. Bởi vậy đây là "chiếc bánh" rất hấp dẫn trong con mắt các tập đoàn bán lẻ nước ngoài. (*Báo Việt Namnet*)

Hiện tại Trần Anh đang đứng đầu khu vực miền Bắc về doanh số bán lẻ các sản phẩm thiết bị số. Nhận diện được những khó khăn cũng như thách thức khi thị trường bán lẻ mở cửa cho các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài, chiến lược mở rộng về quy mô, mở rộng lĩnh vực kinh doanh đang thực hiện như là các bước đi nhằm đạt tới mục tiêu trở thành doanh nghiệp bán lẻ hàng đầu tại Việt Nam trên cả lĩnh vực thiết bị số và lĩnh vực điện máy, khẳng định thương hiệu Trần Anh với người tiêu dùng trong cả nước.

**b. *Số 1 tại Việt Nam về chất lượng dịch vụ***

Với sự phát triển về công nghệ thông tin, sự hiểu biết của người tiêu dùng, việc cạnh tranh về giá giữa các siêu thị bán lẻ không còn là yếu tố quyết định đến thành công hay thất bại của một siêu thị.

Trước khi mở rộng sang lĩnh vực kinh doanh điện máy, Công ty đã đặt ra chiến lược coi chất lượng dịch vụ là yếu tố cạnh tranh cơ bản. Thực hiện chiến lược này, Công ty đã không ngừng thực hiện các chương trình đào tạo nhằm nâng cao nghiệp vụ của đội ngũ cán bộ công nhân viên, nâng cao trách nhiệm trong công việc và chất lượng dịch vụ.

Trong năm 2009, Công ty đã thực hiện phân loại, đánh giá và định hướng đội ngũ nhân viên dựa trên những yêu cầu mới nhằm đáp ứng yêu cầu Số 1 về chất lượng dịch vụ.

**c. *Số 1 tại Việt Nam về đội ngũ nhân sự***

Trong mục tiêu phát triển của công ty, việc lựa chọn nhân sự phù hợp và đặt vào những vị trí phù hợp luôn được coi là một yếu tố quan trọng quyết định sự thành công. Cùng với chiến lược nâng cao chất lượng dịch vụ, Công ty cũng đang từng bước thực hiện mục tiêu phát triển nhân sự.

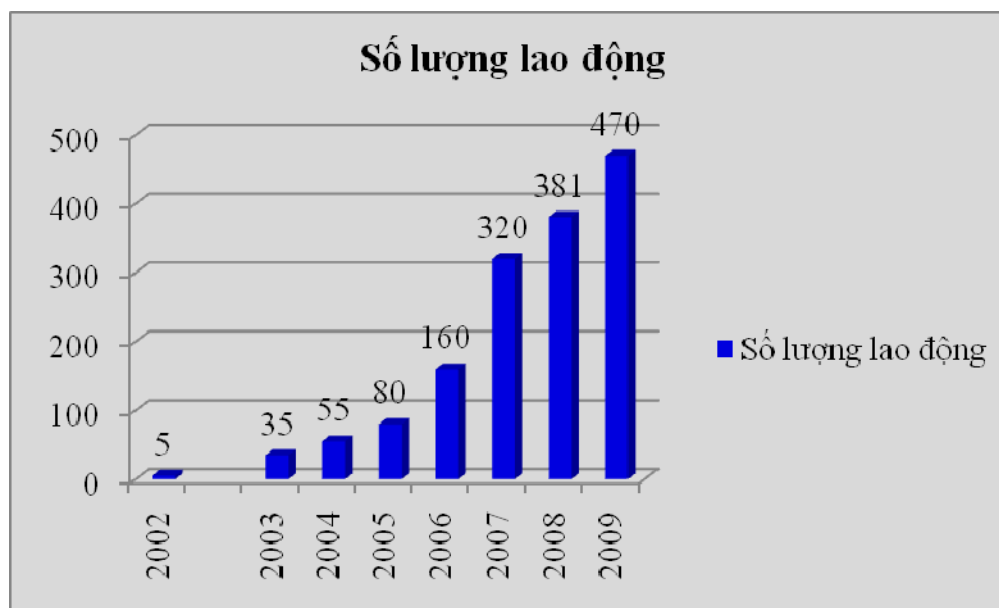
Với việc mở rộng sang lĩnh vực kinh doanh điện máy, công ty đã phát triển đội ngũ nhân sự cấp cao thông qua việc tuyển dụng các cá nhân có kiến thức, có kinh nghiệm quản lý hiệu quả trong lĩnh vực kinh doanh điện máy.

Hiện tại đội ngũ nhân sự của công ty được đánh giá là có chất lượng tốt trong lĩnh vực kinh doanh thiết bị số.

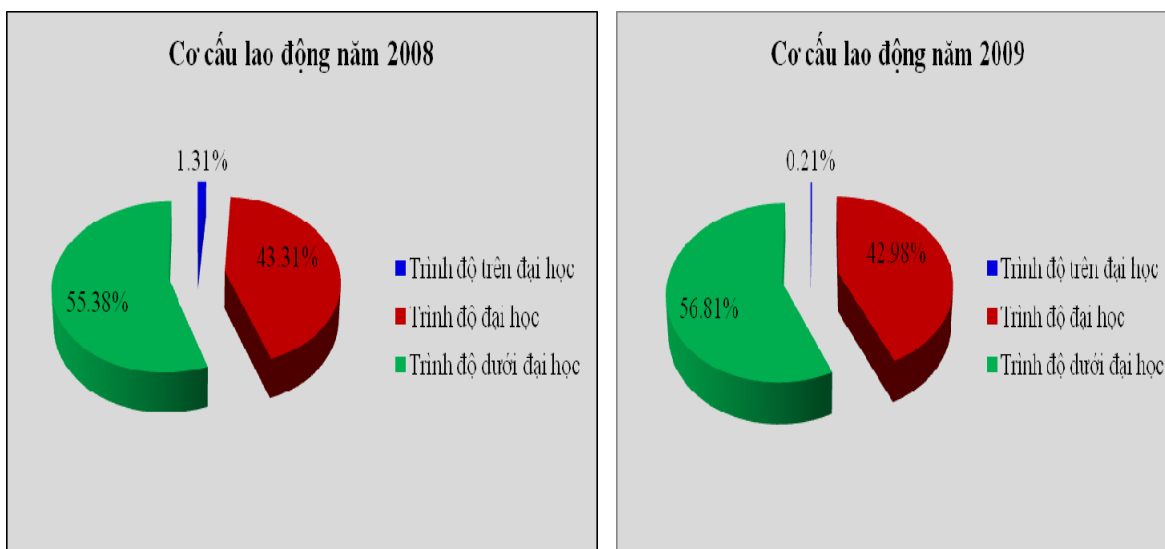
## 9. Chính sách quản lý tổ chức và nhân sự

### 9.1. Cơ cấu và số lượng người lao động trong công ty

**Biểu đồ 4 – Số lượng lao động của Trần Anh qua các năm**



**Biểu đồ 5 - Cơ cấu lao động theo trình độ**



## 9.2. Chính sách tổ chức, quản lý điều hành

### 9.2.1. Mô hình tổ chức

Năm 2008, 2009 đã khẳng định sự thành công của việc chuyển đổi từ mô hình công ty TNHH sang mô hình tổ chức Công ty cổ phần quản lý tập trung. Năm 2009, với chủ trương nâng cao tính tự chủ của các siêu thị trong công tác quản lý hàng hoá, quản lý công nợ thông qua việc giao chỉ tiêu khoán doanh thu, chi phí và các chỉ tiêu về hàng hoá tồn kho đến từng Siêu thị.

Trong những năm tiếp theo, Công ty tiếp tục chủ trương nâng cao tính tự chủ cho các siêu thị, tiến tới các siêu thị tự tổ chức hạch toán độc lập, tự chịu trách nhiệm về hiệu quả kinh doanh.

Với cơ chế quản lý tập trung như hiện tại tạo điều kiện cho công ty có thể gia tăng sức mạnh trong đàm phán với các đối tác và quản lý hiệu quả chi phí.

### 9.2.2. Chính sách quản lý điều hành

Công ty chủ trương giao khoán đến từng siêu thị, phòng ban trong công ty. Mọi hoạt động điều hành của công ty đối với các phòng ban được thể hiện trên kết quả hoàn thành công việc cuối cùng. Các chỉ tiêu này được lượng hoá thành các chỉ tiêu khoán. Đối với các bộ phận dịch vụ, không thể lượng hoá kết quả thành các chỉ tiêu khoán, Công ty thực hiện đánh giá hàng tháng thông qua các phiếu đánh giá. Định kỳ, công ty xem xét lại sự

phù hợp của các chỉ tiêu khoán và điều chỉnh cho phù hợp với hoạt động sản xuất kinh doanh và định hướng của công ty.

Với chính sách như hiện tại, toàn bộ các phòng ban trong công ty đều được đặt mục tiêu để hoàn thành công việc và đảm bảo công ty đạt kết quả kinh doanh cao.

### **9.3. Chính sách đào tạo**

Với chiến lược phát triển nhân sự trở thành đơn vị bán lẻ hàng đầu, Ban lãnh đạo công ty rất coi trọng công tác đào tạo nhân viên. Công ty có kế hoạch đánh giá nhân viên thông qua các kỳ thi sát hạch nhân viên 6 tháng 1 lần. Các nội dung sát hạch được đưa ra trước khi thi để cho nhân viên có thể tìm hiểu và thi đạt kết quả.

Dựa trên kết quả thi, bộ phận hành chính nhân sự phối hợp cùng các vị trí lãnh đạo trong công ty lên kế hoạch đào tạo, chuẩn bị chương trình đào tạo và thực hiện đào tạo cho nhân viên. Kết thúc mỗi khoá đào tạo, nhân viên sẽ có bài kiểm tra sát hạch về những nội dung đã được đào tạo.

### **9.4. Chính sách phân loại, bổ nhiệm cán bộ**

Công ty xây dựng thang bậc nhân viên theo trình độ và dựa trên các nội dung:

- Mức độ hoàn thành công việc hàng tháng;
- Đánh giá của cấp điều hành trực tiếp;
- Khả năng hỗ trợ đồng nghiệp;
- Trình độ nhân viên.

Công ty coi trọng việc bổ sung cán bộ quản lý từ nguồn lao động hiện có trong công ty. Đối với các lĩnh vực kinh doanh mới, cần nhân sự có kinh nghiệm, Công ty cũng không ngại trong việc tuyển dụng mới nhân sự từ bên ngoài thay thế cho các nhân sự hiện tại không đủ năng lực để đáp ứng yêu cầu mới của công việc.

### **9.5. Chính sách lương thưởng, trợ cấp, đãi ngộ khác**

Chính sách đãi ngộ cho cán bộ công nhân viên của công ty hiện nay được tập trung vào các nội dung:

#### **a. Lương:**

Công ty phân chia lương của nhân viên thành 3 phần, bao gồm:



- Lương cơ bản;
- Lương kinh doanh;
- Lương trách nhiệm.

Nhân viên tùy từng vị trí sẽ được sắp xếp vào thang bảng lương của công ty theo từng mức lương đã được công bố.

Hàng năm, sau khi tổng kết tình hình hoạt động kinh doanh của năm trước, Công ty có cơ chế thưởng lương tháng thứ 13 và thưởng cho những đóng góp của nhân viên cho hoạt động kinh doanh của công ty.

**b. Phúc lợi:**

CBNV của Công ty được mua bảo hiểm (bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế, bảo hiểm tai nạn...), định kỳ hàng năm, nhân viên được hưởng chế độ nghỉ mát, nghỉ phép,... Công ty cũng quan tâm đến các hoạt động chăm lo cho cá nhân, gia đình, con cái như hoạt động Công đoàn.

**10. Chính sách cổ tức**

Căn cứ theo Điều lệ của Công ty, chính sách phân phối cổ tức sẽ do Hội đồng quản trị đề nghị và Đại hội đồng cổ đông quyết định, theo đó:

- Công ty chỉ được trả cổ tức cho các cổ đông khi Công ty kinh doanh có lãi và đã hoàn thành nghĩa vụ thuế và nghĩa vụ tài chính khác theo quy định của pháp luật.
- Cổ đông được chia cổ tức tương đương với phần vốn góp của mình vào Công ty.
- Tỷ lệ cổ tức sẽ được Đại hội đồng cổ đông quyết định dựa trên đề xuất của Hội đồng quản trị với căn cứ là kết quả hoạt động kinh doanh của năm.

Tỷ lệ cổ tức 02 năm vừa qua:

- Năm 2007: 8,3% bằng tiền mặt cho cán bộ công nhân viên (năm 2007, Công ty hoạt động 4 tháng dưới hình thức công ty cổ phần).
- Năm 2008: 20% trả bằng tiền mặt (Công ty cũng thực hiện phát hành cổ phiếu thưởng với tỷ lệ 50% từ nguồn lợi nhuận tích lũy).

Trong các năm tới, Công ty dự kiến sẽ tăng quy mô vốn điều lệ nhằm đáp ứng nhu cầu mở rộng, phát triển sản xuất kinh doanh, tỷ lệ trả cổ tức bằng tiền mặt và cổ phiếu các năm sẽ tùy thuộc vào kết quả kinh doanh và kế hoạch tăng vốn của Công ty. Dự kiến năm 2009, Công ty sẽ chi trả cổ tức với tỷ lệ 20%.

## 11. Tình hình hoạt động tài chính

### 11.1. Các chỉ tiêu cơ bản trong năm 2008

#### Trích khấu hao TSCĐ:

Tài sản cố định được phân ánh theo nguyên giá và giá trị hao mòn lũy kế.

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

Khấu hao TSCĐ hữu hình và khấu hao TSCĐ vô hình được tính theo phương pháp đường thẳng, áp dụng cho tất cả các tài sản theo tỷ lệ được tính toán để phân bổ nguyên giá trong suốt thời gian ước tính sử dụng và phù hợp với qui định tại Quyết định số 206/2003/QĐ-BTC ngày 12/12/2003 của Bộ Tài chính về việc ban hành Chế độ quản lý, sử dụng và trích khấu hao tài sản cố định. Thời gian sử dụng ước tính của các tài sản cho mục đích tính toán này như sau:

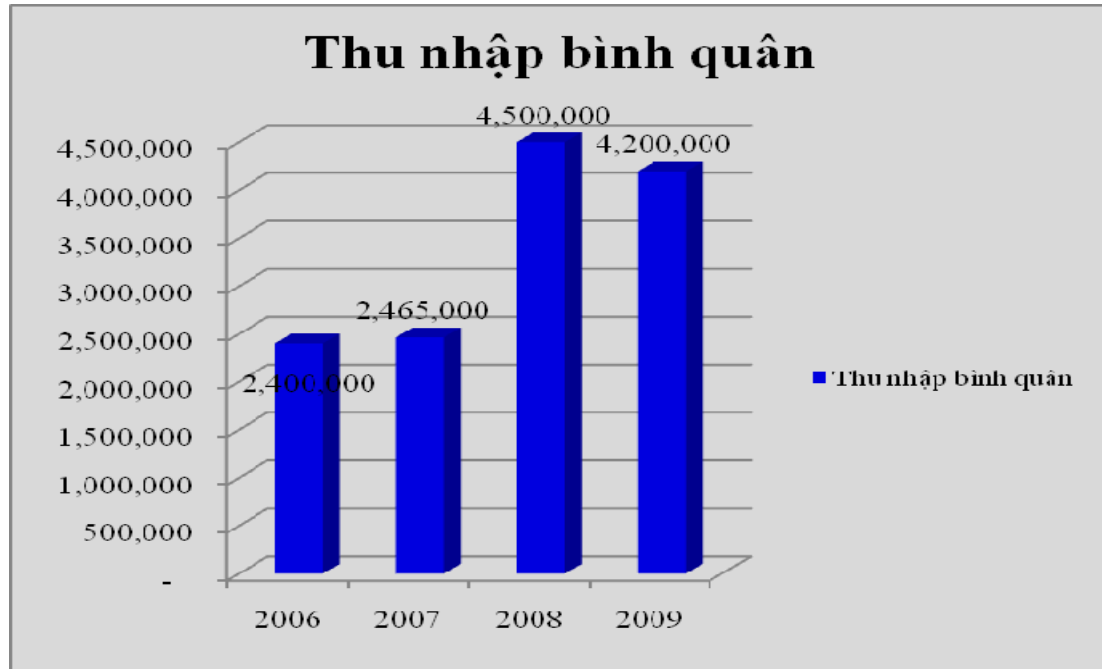
**Bảng 10 – Thời gian khấu hao tài sản**

<i>Loại tài sản cố định:</i>	<i>Thời gian (năm)</i>
Máy móc thiết bị	[7]
Thiết bị văn phòng	[3]
Phương tiện vận tải	[6]
Phần mềm	[3]

#### Mức lương bình quân:

**Bảng 11 - Mức lương bình quân của Công ty qua các năm**

<i>Năm</i>	<i>2006</i>	<i>2007</i>	<i>2008</i>	<i>2009</i>
Thu nhập bình quân	2.400.000	2.465.000	4.500.000	4.200.000



Năm 2009, mức thu nhập bình quân dự kiến giảm là do công ty mở rộng lĩnh vực kinh doanh, tuyển dụng thêm nhiều nhân viên tư vấn bán hàng.

#### **Thanh toán các khoản nợ đến hạn:**

Công ty sử dụng phần mềm để theo dõi tuổi của các khoản công nợ. Các khoản công nợ đến hạn sẽ được thanh toán cho Nhà cung cấp dựa trên số ngày công nợ của mỗi đơn hàng và dựa trên ngày Trần Anh thực tế nhận hàng từ Nhà cung cấp.

Hiện tại, công ty chưa phát sinh khoản vay nào.

#### **Các khoản phải nộp ngân sách**

Công ty có các nghĩa vụ thuế như sau:

- Thuế Giá trị gia tăng (GTGT): Hàng hóa dịch vụ do công ty cung cấp chịu thuế GTGT theo quy định hiện hành
- Thuế Thu nhập Doanh nghiệp (TNDN): Công ty chịu thuế TNDN với mức thuế suất là 25%.
- Các loại thuế khác: theo quy định hiện hành của Việt Nam.

**Bảng 12 – Nghĩa vụ thuế với Ngân sách**

Đơn vị tính: 1.000 VND

Khoản mục thuế	31/12/2008	30/09/2009
Thuế giá trị gia tăng	0	4.644.059
Thuế tiêu thụ đặc biệt	0	0
Thuế xuất, nhập khẩu	0	0
Thuế thu nhập doanh nghiệp	2.224.702	4.442.177
Thuế thu nhập cá nhân	0	64.751
Thuế tài nguyên	0	0
Thuế nhà đất	0	0
Tiền thuê đất	0	0
Các loại Thuế khác	0	0
Các khoản phí, lệ phí và các khoản phải nộp khác	0	0
<b>Cộng</b>	<b>2.224.702</b>	<b>9.150.986</b>

**Trích lập các quỹ theo luật định:**

Việc trích lập quỹ do Đại hội đồng cổ đông Công ty quyết định dựa trên đề xuất của Hội đồng quản trị. Mục đích trích lập và sử dụng các quỹ của doanh nghiệp:

- Quỹ đầu tư phát triển: Dùng để bổ sung vốn điều lệ cho Công ty theo quy định.
- Quỹ dự phòng tài chính: Dùng để bù đắp những tổn thất, thiệt hại về tài sản, công nợ không đòi được xảy ra trong quá trình kinh doanh; bù đắp lỗ của Công ty.

**Bảng 13 – Tình hình trích lập các quỹ tại Công ty năm 2008**

Đơn vị tính: 1.000 VND

Chỉ tiêu	Năm 2008	Tỷ lệ
Quỹ dự phòng tài chính	1.084.637	5%
Quỹ khen thưởng phúc lợi	4.338.547	20%

## Tình hình công nợ

**Bảng 14 – Các khoản công nợ phải trả**

Đơn vị tính: 1.000 VNĐ

Chỉ tiêu	31/12/2007	31/12/2008	30/9/2009
<b>A. NỢ PHẢI TRẢ</b>	<b>22.185.445</b>	<b>18.425.896</b>	<b>50.738.571</b>
<b>I. Nợ ngắn hạn</b>	<b>22.185.445</b>	<b>17.359.223</b>	<b>50.059.274</b>
1. Vay và nợ ngắn hạn	0	0	0
2. Phải trả người bán	16.223.220	9.860.683	36.595.544
3. Người mua trả tiền trước	379	1.520.244	3.779
4. Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	3.889.532	2.224.702	9.150.986
5. Phải trả người lao động	1.028.448	3.128.406	41.955
6. Chi phí phải trả	0	443.236	1.638.751
7. Phải trả nội bộ	0	0	0
8. Phải trả theo tiến độ kế hoạch hợp đồng xây dựng	0	0	0
9. Các khoản phải trả, phải nộp ngắn hạn khác	1.043.867	181.950	2.628.260
10. Dự phòng phải trả ngắn hạn	0	0	0
<b>II. Nợ dài hạn</b>		<b>1.066.674</b>	<b>679.296</b>

**Bảng 15 – Các khoản công nợ phải thu**

Đơn vị tính: 1.000 VNĐ

Chỉ tiêu	31/12/2007	31/12/2008	30/9/2009
<b>III. Các khoản phải thu ngắn hạn</b>	<b>2.516.077</b>	<b>4.664.526</b>	<b>15.155.114</b>
1. Phải thu khách hàng	1.612.187	2.231.559	1.140.529
2. Trả trước cho người bán	627.025	1.973.549	14.014.995
3. Phải thu nội bộ ngắn hạn	0	0	0
4. Phải thu theo tiến độ kế hoạch hợp đồng XD	0	0	0
5. Các khoản phải thu khác	276.865	459.418	-409
6. Dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi (*)	0	0	0

Các khoản công nợ phải thu khách hàng tại ngày 30 tháng 9 năm 2009 là các khoản công nợ bán hàng. Theo quy định của công ty thì nhân viên tư vấn kinh doanh chịu trách nhiệm về các khoản công nợ phải thu phát sinh trong quá trình bán hàng. Trường hợp các khoản công nợ phải thu quá hạn thanh toán thì nhân viên tư vấn kinh doanh phải dừng bán hàng và chịu trách nhiệm thu hồi khoản công nợ đó.

Khoản trả trước cho người bán chủ yếu là số tiền công ty trả trước cho đơn vị cung ứng dịch vụ cho thuê mặt bằng tại siêu thị 292 Tây Sơn cho năm 2009 (giai đoạn từ 1/7/2009 đến 30 tháng 6 năm 2010) là công ty CP quỹ đầu tư bất động sản Ngân hàng TMCP các doanh nghiệp ngoài quốc doanh Việt Nam. Công ty thực hiện trả trước cho đơn vị cung ứng dịch vụ do dự kiến tỷ giá ngoại tệ biến động tăng.

## 11.2. Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu

**Bảng 16 – Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu**

Chỉ tiêu	Đơn vị	2007	2008	2009
<b>1. Chỉ tiêu về cơ cấu vốn</b>				
Hệ số Nợ phải trả/Tổng tài sản	Lần	0,34	0,26	0,38
Hệ số Nợ phải trả/Nguồn vốn chủ sở hữu	Lần	0,51	0,34	0,61
<b>2. Chỉ tiêu về khả năng thanh toán</b>				
Khả năng thanh toán nợ ngắn hạn: TSLĐ/Nợ ngắn hạn	Lần	2,76	3,66	2,55
Khả năng thanh toán nhanh: (TSLĐ - Hàng tồn kho)/Nợ ngắn hạn	Lần	2,18	2,91	2,08
<b>3. Chỉ tiêu về năng lực hoạt động</b>				
Vòng quay hàng tồn kho: Giá vốn hàng bán/Hàng tồn kho bình quân	Lần	20,94	52,34	32,48
Doanh thu thuần/Tổng tài sản	Lần	10,27	10,46	4,92
<b>4. Chỉ tiêu về khả năng sinh lời</b>				
Tỷ suất Lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần	%	1,83%	2,88%	4,77%
Tỷ suất Lợi nhuận sau thuế/ Vốn chủ sở hữu	%	28,36%	40,44%	38,21%
Tỷ suất Lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản	%	18,76%	30,10%	23,50%
Tỷ suất Lợi nhuận từ HĐKD/Doanh thu thuần	%	2,45%	3,93%	4,39%

Năm 2008, Công ty chính thức sử dụng Phần mềm quản trị doanh nghiệp ERP trong việc quản lý hàng tồn kho với mức dự trữ tối thiểu và tối đa nhằm đảm bảo nhu cầu bán hàng. Do vậy mức dự trữ hàng tồn kho của công ty được quản lý hợp lý hơn và hiệu quả về năng lực hoạt động thông qua chỉ tiêu vòng quay hàng tồn kho đạt kết quả tốt hơn.

Các chỉ tiêu tài chính năm 2009 có sự giảm so với năm 2008 là do đến tháng 9 năm 2009, công ty mở rộng sang lĩnh vực kinh doanh điện máy, do vậy dự trữ hàng tồn kho tăng lên và công ty cũng sử dụng nhiều hơn hạn mức tín dụng đối với các Nhà cung cấp.

## **12. Sơ yếu lý lịch thành viên Hội đồng quản trị, Ban Tổng Giám đốc, Ban Kiểm soát**

### **12.1. Thành viên Hội đồng Quản trị**

<b>STT</b>	<b>Họ và tên</b>	<b>Chức vụ</b>
1	Trần Xuân Kiên	Chủ tịch HĐQT
2	Đỗ Thị Thu Hương	Thành viên HĐQT
3	Phạm Đắc Huệ	Thành viên HĐQT
4	Hoàng Anh Tuấn	Thành viên HĐQT
5	Bùi Xuân Hùng	Thành viên HĐQT

#### **12.1.1. Ông Trần Xuân Kiên - Chủ tịch Hội đồng quản trị**

<i>Giới tính:</i>	Nam
<i>Số CMND: 011800325</i>	Ngày cấp: 03/10/1997, Nơi cấp: Hà Nội
<i>Ngày tháng năm sinh:</i>	10/5/1974
<i>Nơi sinh:</i>	Hà Nội
<i>Quốc tịch:</i>	Việt Nam
<i>Dân tộc:</i>	Kinh
<i>Quê quán:</i>	Thành phố Nam Định
<i>Địa chỉ thường trú:</i>	Tổ 71, Phường Hoàng Văn Thụ, Hoàng Mai, Hà Nội
<i>ĐT liên lạc ở cơ quan:</i>	04.37666666 (486)

<i>Trình độ văn hóa:</i>	12/12
<i>Trình độ học vấn</i>	Cử nhân Kinh tế
<i>Quá trình công tác:</i>	
+ Từ 1991 – 1995:	Đi học Đại học Kinh tế Quốc dân Hà Nội
+ Từ 1995 – 1997:	Thủ kho, Sales Reps – Công ty Coats Tootal Phong Phú chi nhánh Hà Nội
+ Từ 1997 – 1998:	Trợ lý Giám đốc kiêm giám sát bán hàng – Công ty Phát triển Tin học Hà Nội (IDC)
+ Từ 1998 – 2002:	Trưởng phòng Kinh doanh Phân phối – Công ty máy tính CMS
+ Từ 03/2002 – nay:	Thành lập công ty Trần Anh và điều hành hoạt động kinh doanh
<i>Chức vụ đang nắm giữ tại Công ty:</i>	Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám đốc
<i>Chức vụ đang nắm giữ tại tổ chức khác:</i>	Không
<i>Số cổ phần nắm giữ:</i>	1.113.400 cổ phần tương đương 24,71% Vốn điều lệ
<i>Số cổ phần do người có liên quan nắm giữ:</i>	Đỗ Thị Thu Hường – Vợ: 1.119.030 cổ phần Trần Văn Trang – Em ruột: 80.000 cổ phần
<i>Hành vi vi phạm pháp luật:</i>	Không
<i>Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích Công ty</i>	Không

#### **12.1.2. Bà Đỗ Thị Thu Hường – Thành viên HĐQT**

<i>Giới tính:</i>	Nữ
<i>Số CMND:</i> 011744741	Ngày cấp: 25/06/2007, Nơi cấp: Hà Nội
<i>Ngày tháng năm sinh:</i>	8/6/1973
<i>Nơi sinh:</i>	Hà Nội



*Quốc tịch:* Việt Nam

*Dân tộc:* Kinh

*Quê quán:* Thị xã Hưng Yên

*Địa chỉ thường trú:* Tổ 71, Phường Hoàng Văn Thụ, Hoàng Mai, Hà Nội

*ĐT liên lạc ở cơ quan:* 0437666666 (484;488)

*Trình độ văn hóa:* 12/12

*Trình độ học vấn* Cử nhân Kế toán

*Quá trình công tác:*

+ Từ 1990 – 1994: Đại học Thương mại Hà Nội

+ Từ 1994 – 2002: Công tác tại các vị trí

Kế toán tại Trung tâm xuất khẩu lao động - Cty  
XNK Hồ Gươm( Bộ nội vụ)

Kế toán tổng hợp Tập đoàn VIT. Corp

Kế toán tổng hợp Công ty TNHH TM & DV Trường  
Tín

Phó giám đốc Trung tâm phân phối Công ty Thương  
mại Kỹ thuật TTC

+ Từ 03/2002 – nay: Thành lập công ty Trần Anh và điều hành hoạt động  
kinh doanh

*Chức vụ đang nắm giữ tại  
Công ty:* Thành viên HĐQT kiêm Giám đốc điều hành

*Chức vụ đang nắm giữ tại tổ  
chức khác:* Không

*Số cổ phần nắm giữ:* 1.119.030 cổ phần

*Số cổ phần do người có liên  
quan nắm giữ:* Trần Xuân Kiên – Chồng: 1.113.400 cổ phần  
Đỗ Thị Kim Liên – Chị ruột: 117.420 cổ phần  
Đỗ Thuỳ Chi – Em ruột: 2.010 cổ phần

Hành vi vi phạm pháp luật: Không

Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích Công ty: Không

### 12.1.3. Ông Phạm Đức Huệ - Thành viên HĐQT

*Giới tính:* Nam

*Số CMND:* 024631134 Ngày cấp: 18/09/2006, Nơi cấp: TP. Hồ Chí Minh

*Ngày tháng năm sinh:* 04/03/1966

*Nơi sinh:* Hải Dương

*Quốc tịch:* Việt Nam

*Dân tộc:* Kinh

*Quê quán:* Hải Dương

*Địa chỉ thường trú:* 2/64 Phạm Văn Bạch, Phường 15, Quận Tân Bình, Thành Phố HCM

*ĐT liên lạc ở cơ quan:* 04.37666666 máy lẻ 333

*Trình độ văn hóa:* 10/10

*Trình độ học vấn:* Tốt nghiệp Trường Nghiệp vụ Bộ Quốc Phòng

*Quá trình công tác:*

- + Từ 1990 - 2000 Công tác tại Công ty Ứng dụng Khoa học và Sản xuất Bộ Quốc Phòng tại TP HCM
- + Từ 2000 - 2004 Công tác tại Công ty TNHH Kim Xuân
- + Từ 2004 đến nay Kinh doanh cá nhân

*Chức vụ đang nắm giữ tại Công ty:* Thành viên HĐQT

*Chức vụ đang nắm giữ tại tổ chức khác:* Không

*Số cổ phần nắm giữ:* 117.000 cổ phần

*Số cổ phần do người có liên quan nắm giữ:* Đỗ Thị Kim Liên – Vợ: 117.420 cổ phần

*Hành vi vi phạm pháp luật:* Không

*Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty* Không

#### **12.1.4. Ông Hoàng Anh Tuấn – Thành viên HĐQT**

*Giới tính:* Nam

*Số CMND:* B0963362 *Ngày cấp:* 22/01/2007, *Nơi cấp:* Cục QLXNC Hà Nội

*Ngày tháng năm sinh:* 17/8/1977

*Nơi sinh:* Hà Nội

*Quốc tịch:* Việt Nam

*Dân tộc:* Kinh

*Quê quán:* Quảng Điền- Thừa Thiên Huế

*Địa chỉ thường trú:* Số 27F - tổ 3 Giáp Nhất, phường Nhân Chính, quận Thanh Xuân,

*ĐT liên lạc ở cơ quan:* 04-37.666.666 máy lẻ 447

*Trình độ văn hóa:* 12/12

*Trình độ học vấn* Kỹ sư tin học

*Quá trình công tác:*

+ Từ 12/ 1998 – 12/1999: Cộng tác viên công ty máy tính CMC

+ Từ 01/ 2001 – 10/2003: Nhân viên công ty Vĩnh Trinh

+ Từ 05/2004 - nay: Công ty máy tính Trần Anh

*Chức vụ đang nắm giữ tại Công ty:* Thành viên Hội đồng quản trị kiêm Trưởng phòng Kinh doanh thị trường

*Chức vụ đang nắm giữ tại tổ chức khác:* Không

*Số cổ phần nắm giữ:* 100.000 cổ phần  
*Những người có liên quan:* Trần Văn Trang – Vợ: 80.000 cổ phần  
*Hành vi vi phạm pháp luật:* Không  
*Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty* Không

#### **12.1.5. Ông Bùi Xuân Hùng – Thành viên HĐQT**

*Giới tính:* Nam  
*Số CMND:* 011949385 Ngày cấp: 20/11/2000, Nơi cấp: Hà Nội  
*Ngày tháng năm sinh:* 7/4/1979  
*Nơi sinh:* Hà Nội  
*Quốc tịch:* Việt Nam  
*Dân tộc:* Kinh  
*Quê quán:* Hà Nội  
*Địa chỉ thường trú:* 101 tổ 35 Phường Hoàng Văn Thụ – Hoàng Mai – Hà Nội  
*ĐT liên lạc ở cơ quan:* 04.37666666 máy lẻ 300  
*Trình độ văn hóa:* 12/12  
*Trình độ học vấn* Kỹ sư tin học  
*Quá trình công tác:*  
 + Từ 1997 - 2001: Viện Đại Học Mở HN khoa Tin Học  
 + Từ 1998 - 2002: Đại Học Sư Phạm HN khoa Tiếng Anh  
 + Từ 2001 - 2002: Quản trị mạng tại công ty sửa chữa máy văn phòng tại 299 Tôn Đức Thắng - HN  
 + Từ 2002 - nay: Kinh doanh cá nhân  
*Chức vụ đang nắm giữ tại* Thành viên Hội đồng quản trị

Công ty:

Chức vụ đang nắm giữ tại  
tổ chức khác: Không

Số cổ phần nắm giữ: 30.975 cổ phần

Những người có liên quan: Chủ Thị Minh Tâm – Vợ: 26.475 cổ phần

Hành vi vi phạm pháp luật: Không

Quyền lợi mâu thuẫn với  
Công ty: Không

## 12.2. Thành viên Ban Giám đốc

### 12.2.1. Ông Trần Xuân Kiên – Tổng Giám đốc

(Xem phần trên)

### 12.2.2. Bà Đỗ Thị Thu Hường – Giám đốc điều hành

(Xem phần trên)

## 12.3. Thành viên Ban kiểm soát

### 12.3.1. Ông Nguyễn Tín Nhiệm – Trưởng Ban Kiểm soát

*Giới tính:* Nam

*Số CMND:* 010410965 Ngày cấp: 04/08/2006, Nơi cấp: Hà Nội

*Ngày tháng năm sinh:* 15/05/1956

*Nơi sinh:* Hà nội

*Quốc tịch:* Việt Nam

*Dân tộc:* Kinh

*Quê quán:* Yên Sở Hoài Đức Hà nội

*Địa chỉ thường trú:* Số 9/88 Thịnh Quang Đống Đa Hà nội

*ĐT liên lạc ở cơ quan:* 043.766666 máy lẻ 435

*Trình độ văn hóa* 10/10

<i>Trình độ học vấn</i>	Tiến sỹ Kinh tế
<i>Quá trình công tác:</i>	
+ Từ 1974 - 1977:	Trung đội trưởng Trinh sát
+ Từ 1978 - 1991:	Nghiên cứu viên Viện Khoa học Lao động-Bộ Lao động-Thương binh-Xã hội
+ Từ 1992 - 1995:	Phó Giám đốc Trung tâm Môi trường-Bộ Lao động-Thương binh-Xã hội
+ Từ 1996 - 2001:	Giám đốc Trung tâm Môi trường-Bộ Lao động-Thương binh-Xã hội
+ Từ 2001 - 2003:	Giám đốc Nhân sự Công ty Thương mại và Du lịch Nam Cường
+ Từ 2004 -2006:	Phó Tổng Giám đốc Công ty Thương mại Thuận Phát
+Từ 2006-2008:	Giám đốc Nhân sự Công ty Cổ phần Quốc tế Sơn Hà
+Từ 2008 đến nay	Trưởng phòng Nhân sự-Pháp chế-Công ty Cổ phần Thế giới số Trần Anh
<i>Chức vụ đang nắm giữ tại Công ty:</i>	Trưởng Ban Kiểm soát kiêm Trưởng phòng Nhân sự-Pháp chế
<i>Chức vụ đang nắm giữ tại tổ chức khác:</i>	Không
<i>Số cổ phần nắm giữ:</i>	10.500 cổ phần
<i>Những người có liên quan:</i>	Không
<i>Hành vi vi phạm pháp luật:</i>	Không
<i>Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty</i>	Không

### **12.3.2. Bà Lưu Thị Dung – Thành viên Ban Kiểm soát kiêm phụ trách ngành hàng**

<i>Giới tính:</i>	Nữ
<i>Số CMND:</i> 011831216	Ngày cấp: 27/04/2001, Nơi cấp: Hà Nội
<i>Ngày tháng năm sinh:</i>	26/07/1977
<i>Nơi sinh:</i>	Hà Nội

<i>Quốc tịch:</i>	Việt Nam
<i>Dân tộc:</i>	Kinh
<i>Quê quán:</i>	Thanh Trì – Hà Nội
<i>Địa chỉ thường trú:</i>	Ngõ 375 Đường Nguyễn Trãi – Thanh Xuân – HN
<i>ĐT liên lạc ở cơ quan:</i>	043.766666 máy lẻ 405
<i>Trình độ văn hóa</i>	12/12
<i>Trình độ học vấn</i>	Cử nhân chuyên ngành Công nghệ thông tin
<i>Quá trình công tác:</i>	
+Từ 01/06/1999 - 31/05/2003	PT kinh doanh Công ty Tin học Nguyên Hưng
+ Từ 01/06/2003 đến nay	PT kinh doanh Công ty Trần Anh
<i>Chức vụ đang nắm giữ tại Công ty:</i>	Thành viên BKS kiêm Phụ trách ngành hàng
<i>Chức vụ đang nắm giữ tại tổ chức khác:</i>	Không
<i>Số cổ phần nắm giữ:</i>	13.275 cổ phần
<i>Những người có liên quan:</i>	Không
<i>Hành vi vi phạm pháp luật:</i>	Không
<i>Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty</i>	Không

### **12.3.3. Bà Đỗ Thị Ngọc Anh – Thành viên Ban Kiểm soát**

<i>Giới tính:</i>	Nữ
<i>Số CMND:</i> 142049211	Ngày cấp: 19/06/1999, Nơi cấp: Hải Dương
<i>Ngày tháng năm sinh:</i>	27/01/1983
<i>Nơi sinh:</i>	Hải Dương
<i>Quốc tịch:</i>	Việt Nam

<i>Dân tộc:</i>	Kinh
<i>Quê quán:</i>	Hải Dương
<i>Địa chỉ thường trú:</i>	41 Đường Thành- Hà Nội
<i>ĐT liên lạc ở cơ quan:</i>	043.766666 máy lẻ 427
<i>Trình độ văn hóa</i>	12/12
<i>Trình độ học vấn</i>	Cử nhân chuyên ngành Tài chính kế toán
<i>Quá trình công tác:</i>	
+ Từ 1/4/2006- 31/8/2008	Kế toán tại cửa hàng 134 Thái Hà
+ Từ 01/09/2008 đến 04/6/2009:	Phòng tài chính kế toán
+ Từ 05/06/2009 đến nay	Thành viên Ban Kiểm soát
<i>Chức vụ đang nắm giữ tại Công ty:</i>	Thành viên Ban Kiểm soát
<i>Chức vụ đang nắm giữ tại tổ chức khác:</i>	Không
<i>Số cổ phần nắm giữ:</i>	1.125 cổ phần
<i>Những người có liên quan:</i>	Không
<i>Hành vi vi phạm pháp luật:</i>	Không
<i>Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty</i>	Không

#### **12.4. Ông Trần Thanh Tùng – Kế toán trưởng**

<i>Giới tính:</i>	Nam
<i>Số CMND: 030978720</i>	Ngày cấp: 31/03/2008, Nơi cấp: Hải Phòng
<i>Ngày tháng năm sinh:</i>	29/11/1978
<i>Nơi sinh:</i>	Hải Phòng
<i>Quốc tịch:</i>	Việt Nam



<i>Dân tộc:</i>	Kinh
<i>Quê quán:</i>	Xã Đức Long – Huyện Đức Thọ – Tỉnh Hà Tĩnh
<i>Địa chỉ thường trú:</i>	Số 101 nhà A Khu Tập thể Nhà máy Cá Hộp – Máy Chai – Ngõ Quyền – Hải Phòng
<i>ĐT liên lạc ở cơ quan:</i>	043.766666 máy lẻ 466
<i>Trình độ văn hóa</i>	12/12
<i>Trình độ học vấn</i>	Cử nhân chuyên ngành Tài chính kế toán
<i>Quá trình công tác:</i>	
+ Từ 1996 - 2000:	Sinh viên Trường Đại Học Thương Mại Hà Nội
+ Từ 2000 - 2001:	Nhân viên công ty Kiểm toán Vaco Việt Nam – Chi nhánh Hải Phòng
+ Từ 2001 - 11/2004:	Chuyên viên – Kiểm toán viên công ty Kiểm toán AFC – Chi nhánh Hà Nội
+ Từ 2004 - 2006:	Kế toán Trưởng công ty TNHH Trung tâm văn hóa thể thao giải trí Hà Nội
+ Từ 2006 - 2008:	Công ty cổ phần công nghệ FPT (Công ty TNHH phân phối FPT và công ty cổ phần chứng khoán FPT)
+ Từ 05/2008 - nay:	Kế toán trưởng Công ty cổ phần Thế Giới số Trần Anh
<i>Chức vụ đang nắm giữ tại Công ty:</i>	Kế toán trưởng
<i>Chức vụ đang nắm giữ tại tổ chức khác:</i>	Không
<i>Số cổ phần nắm giữ:</i>	22.500 cổ phần
<i>Những người có liên quan:</i>	Không
<i>Hành vi vi phạm pháp luật:</i>	Không
<i>Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty</i>	Không

### 13. Tài sản

Chi tiết tình hình tài sản năm 2008 và 9 tháng đầu năm 2009 theo như bảng tài sản bên dưới:

**Bảng 17 – Chi tiết tài sản cố định hữu hình năm tài chính 01/01/2008 đến 31/12/2008**

Đơn vị tính: 1.000 VNĐ

Khoản mục	Nhà cửa vật kiến trúc	Máy móc thiết bị	Phương tiện vận tải truyền dẫn	Thiết bị dụng cụ quản lý	Tài sản cố định khác	Tổng cộng
<b>Nguyên giá TSCĐ hữu hình</b>						
<i>Số dư đầu kỳ</i>	<b>150.502</b>	<b>403.893</b>	<b>1.142.400</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>1.696.795</b>
- Mua trong kỳ	0	993.918	0	1.074.832	2.465.129	4.533.878
- Đầu tư XDCB hoàn thành	0	0	0	0	0	0
- Tặng khác	0	0	0	0	0	0
- Chuyển sang bất động sản đầu tư	0	0	0	0	0	0
- Thanh lý, nhượng bán	0	378.039	1.142.400	13.637	0	1.534.076
- Giảm khác	0	0	0	0	0	0
<i>Số dư cuối kỳ</i>	<b>150.502</b>	<b>1.019.771</b>	<b>0</b>	<b>1.061.195</b>	<b>2.465.129</b>	<b>4.696.597</b>
<b>Giá trị hao mòn lũy kế</b>						
<i>Số dư đầu kỳ</i>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>174.533</b>	<b>0</b>	<b>229.515</b>	<b>404.049</b>
- Khấu hao trong kỳ	6.905	32.635	95.200	175.784	411.797	722.321
- Tặng khác	0	0	0	0	0	0
- Chuyển sang bất động sản đầu tư	0	0	0	0	0	0
- Thanh lý, nhượng bán	0	26.813	269.733	13.637	170.761	480.944
- Giảm khác	0	0	0	0	0	0
<i>Số dư cuối kỳ</i>	<b>6.905</b>	<b>5.822</b>	<b>0</b>	<b>162.148</b>	<b>470.552</b>	<b>645.426</b>
<b>Giá trị còn lại của TSCĐ hữu hình</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
- Tại ngày đầu kỳ	150.502	403.893	967.867	0	(229.515)	1.292.746
- Tại ngày cuối kỳ	143.597	1.013.950	0	899.047	1.994.577	4.051.171

(Nguồn: Báo cáo tài chính đã kiểm toán năm 2008)

**Bảng 18 – Chi tiết tài sản cố định vô hình năm tài chính 01/01/2008 đến 31/12/2008**

Đơn vị tính: 1.000 VNĐ

Khoản mục	Quyền sử dụng đất	Quyền phát hành	Bản quyền, bằng sáng chế	Tài sản khác	TSCĐ vô hình	Tổng cộng
<b>Nguyên giá TSCĐ vô hình</b>						
<i>Số dư đầu kỳ</i>	0	0	0	0	370.953	370.953
- Mua trong kỳ	0	0	0	0	239.491	239.491
- Tạo ra từ nội bộ doanh nghiệp	0	0	0	0	0	0
- Tặng do hợp nhất kinh doanh	0	0	0	0	0	0
- Tặng khác	0	0	0	0	0	0
- Thanh lý, nhượng bán	0	0	0	0	0	0
- Giảm khác	0	0	0	0	0	0
<i>Số dư cuối kỳ</i>	0	0	0	0	610.444	610.444
<b>Giá trị hao mòn lũy kế</b>						
<i>Số dư đầu kỳ</i>	0	0	0	0	71.540	71.540
- Khấu hao trong kỳ	0	0	0	0	133.206	133.206
- Tặng khác	0	0	0	0	0	0
- Thanh lý, nhượng bán	0	0	0	0	0	0
- Giảm khác	0	0	0	0	0	0
<i>Số dư cuối kỳ</i>	0	0	0	0	204.746	204.746
<b>Giá trị còn lại của TSCĐ vô hình</b>	0	0	0	0	0	0
- Tại ngày đầu kỳ	0	0	0	0	299.413	299.413
- Tại ngày cuối kỳ	0	0	0	0	405.697	405.697

(Nguồn: Báo cáo tài chính đã kiểm toán năm 2008)

**Bảng 19 – Chi tiết tài sản cố định hữu hình kỳ tài chính 01/01/2009 đến 30/09/2009**

Đơn vị tính: 1.000 VNĐ

Khoản mục	Nhà cửa vật kiến trúc	Máy móc thiết bị	Phương tiện vận tải truyền dẫn	Thiết bị dụng cụ quản lý	Tài sản cố định khác	Tổng cộng
<b>Nguyên giá TSCĐ hữu hình</b>						
<b>Số dư đầu kỳ</b>	<b>150.502</b>	<b>1.019.771</b>	<b>0</b>	<b>1.061.195</b>	<b>2.465.129</b>	<b>4.696.597</b>
- Mua trong kỳ	142.664	199.562	180.000	(63.786)	815.731	1.274.171
- Đầu tư XDCB hoàn thành	0	0	0	0	0	0
- Tăng khác	0	0	0	0	0	0
- Chuyển sang bất động sản đầu tư	0	0	0	0	0	0
- Thanh lý, nhượng bán	0	0	0	0	0	0
- Giảm khác	0	0	0	0	0	0
<b>Số dư cuối kỳ</b>	<b>293.166</b>	<b>1.219.334</b>	<b>180.000</b>	<b>997.409</b>	<b>3.280.860</b>	<b>5.970.768</b>
<b>Giá trị hao mòn lũy kế</b>						
<b>Số dư đầu kỳ</b>	<b>6.905</b>	<b>5.822</b>	<b>0</b>	<b>162.148</b>	<b>470.552</b>	<b>645.426</b>
- Khấu hao trong kỳ	20.715	56.711	6.000	412.375	642.903	1.138.704
- Tăng khác	0	0	0	0	0	0
- Chuyển sang bất động sản đầu tư	0	0	0	0	0	0
- Thanh lý, nhượng bán	0	0	0	0	0	0
- Giảm khác	0	0	0	0	0	0
<b>Số dư cuối kỳ</b>	<b>27.620</b>	<b>62.533</b>	<b>6.000</b>	<b>574.523</b>	<b>1.113.455</b>	<b>1.784.131</b>
<b>Giá trị còn lại của TSCĐ hữu hình</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
- Tại ngày đầu kỳ	143.597	1.013.950	0	899.047	1.994.577	4.051.171
- Tại ngày cuối kỳ	265.546	1.156.800	174.000	422.886	2.167.405	4.186.637

(Nguồn: Báo cáo tài chính quyết toán 9 tháng đầu năm 2009)

**Bảng 20 – Chi tiết tài sản cố định vô hình kỳ tài chính 01/01/2009 đến 30/09/2009**

Đơn vị tính: 1.000 VNĐ

Khoản mục	Quyền sử dụng đất	Quyền phát hành	Bản quyền, bằng sáng chế	Tài sản khác	TSCĐ vô hình	Tổng cộng
<b>Nguyên giá TSCĐ vô hình</b>						
<i>Số dư đầu kỳ</i>	0	0	0	0	610.444	610.444
- Mua trong kỳ	0	0	0	0	0	0
- Tạo ra từ nội bộ doanh nghiệp	0	0	0	0	0	0
- Tặng do hợp nhất kinh doanh	0	0	0	0	0	0
- Tặng khác	0	0	0	0	0	0
- Thanh lý, nhượng bán	0	0	0	0	0	0
- Giảm khác	0	0	0	0	0	0
<i>Số dư cuối kỳ</i>	0	0	0	0	610.444	610.444
<b>Giá trị hao mòn lũy kế</b>						
<i>Số dư đầu kỳ</i>	0	0	0	0	204.746	204.746
- Khấu hao trong kỳ	0	0	0	0	147.094	147.094
- Tặng khác	0	0	0	0	0	0
- Thanh lý, nhượng bán	0	0	0	0	0	0
- Giảm khác	0	0	0	0	0	0
<i>Số dư cuối kỳ</i>	0	0	0	0	351.840	351.840
<b>Giá trị còn lại của TSCĐ vô hình</b>	0	0	0	0	0	0
- Tại ngày đầu kỳ	0	0	0	0	405.697	405.697
- Tại ngày cuối kỳ	0	0	0	0	258.603	258.603

(Nguồn: Báo cáo tài chính quyết toán 9 tháng đầu năm 2009)

## 14. Kế hoạch tài chính

### 14.1. Chỉ tiêu tài chính kế hoạch 2009 – 2011

Bảng 21 – Một số chỉ tiêu tài chính kế hoạch 2009 - 2011

Đơn vị tính: 1.000 VNĐ

CHỈ TIÊU	2009	Tăng trưởng so với năm trước (%)	2010	Tăng trưởng so với năm trước (%)	2011	Tăng trưởng so với năm trước (%)
Vốn điều lệ	45.068.210	49,53%	56.900.000	26,25%	109.600.000	92,62%
Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	868.192.168	15,12%	1.517.274.308	74,76%	2.094.268.085	38,03%
Giá vốn hàng bán	784.587.240	16,11%	1.375.602.056	75,33%	1.892.981.135	37,61%
Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ	83.604.928	6,55%	141.672.251	69,45%	201.286.950	42,08%
Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	29.866.087	0,81%	40.085.526	34,22%	87.726.252	118,85%
Lợi nhuận khác <sup>7</sup>	13.090.000		13.482.700		13.887.181	
Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	42.956.087	42,15%	53.568.226	24,70%	101.613.433	89,69%
Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp	32.217.066	48,52%	40.176.170	24,70%	76.210.074	89,69%
Lợi nhuận sau thuế/ Doanh thu thuần	3.71%		2.65%		3.64%	
Lợi nhuận sau thuế/ Vốn điều lệ	71.49%		70.61%		69.53%	
Tỷ lệ cổ tức	20%		20%		20%	

<sup>7</sup> Lợi nhuận khác được tính đến trong bảng này là các khoản thu nhập do công ty được hưởng chiết khấu, bảo vệ giá.

Theo nghị quyết Đại hội đồng cổ đông thường niên số 01/2009/TA/NQ- ĐHCĐ ngày 20 tháng 04 năm 2009, kế hoạch doanh thu thuần của Công ty là 951.327.492.476 đồng. Tuy nhiên do việc triển khai kinh doanh lĩnh vực điện máy bị chậm so với kế hoạch và doanh thu từ ngành hàng mới này thấp hơn dự kiến nên Hội đồng quản trị Công ty quyết định điều chỉnh kế hoạch doanh năm 2009 như Bảng trên (Công ty dự kiến mở rộng sang lĩnh vực kinh doanh điện máy bắt đầu từ quý III năm 2009. Tuy nhiên thực tế thực hiện, công ty chính thức khai trương hoạt động kinh doanh điện máy bắt đầu từ 10 tháng 10 năm 2009).

Cũng theo nghị quyết Đại hội đồng cổ đông thường niên số 01/2009/TA/NQ- ĐHCĐ ngày 20 tháng 04 năm 2009, kế hoạch lợi nhuận trước thuế của Công ty là 34.688.470.588 đồng. Do kiểm soát chi phí tốt, tính đến hết 9 tháng đầu năm Công ty đã đạt 41.781.210.787 đồng lợi nhuận trước thuế. Vì vậy Hội đồng quản trị Công ty quyết định điều chỉnh kế hoạch lợi nhuận trước thuế như bảng trên (có tính đến giai đoạn đầu đầu tư vào lĩnh vực kinh doanh điện máy sẽ tạo chi phí ban đầu lớn).

Việc thay đổi kế hoạch này sẽ được Hội đồng quản trị Công ty báo cáo tại Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông gần nhất.

**Căn cứ đạt kế hoạch lợi nhuận cổ tức:**

- ✚ 9 tháng đầu năm 2009, doanh thu thuần là 656.363.268.267 đồng đạt 75,60% kế hoạch năm, lợi nhuận sau thuế là 31.335.908.091 đồng đạt 97,26% kế hoạch năm. Vì vậy Công ty hoàn toàn tin tưởng vào khả năng đạt và vượt kế hoạch cả năm 2009;
- ✚ Công ty sẽ mở rộng hoạt động sang lĩnh vực kinh doanh điện máy. Các kế hoạch về doanh thu, lợi nhuận, vốn điều lệ được xây dựng dựa trên dựa trên nhận định về thị trường và mức độ tăng trưởng đối với lĩnh vực bán lẻ hàng IT và hàng điện máy. Xu hướng phát triển đối với các siêu thị bán lẻ là dựa trên quy mô, kinh doanh với số lượng lớn để đạt được mức giá tốt nhất và sự hỗ trợ từ các hãng lớn.

## **14.2. Kế hoạch đầu tư**

### **14.2.1. Kế hoạch mở rộng sang lĩnh vực kinh doanh điện máy**

Ngay từ năm 2008, Công ty đã có kế hoạch mở rộng sang lĩnh vực kinh doanh điện máy. Tuy nhiên, sau một thời gian dài chuẩn bị về cơ sở vật chất, con người, công ty chính thức khai trương mảng kinh doanh điện máy vào ngày 10 tháng 10 năm 2009 với hệ

thông siêu thị Điện máy – IT Trần Anh có khuôn viên rộng với phong cách bài trí khoa học và hiện đại, sản phẩm phong phú, đa dạng.

**Một số hình ảnh về siêu thị Điện máy – IT**



*Điện lạnh*

*Điện tử*





## *Điện Gia dụng*



### **14.2.2. Kế hoạch mở siêu thị tại Thành phố Hồ Chí Minh**

Cùng với kế hoạch mở rộng sang lĩnh vực kinh doanh điện máy, xây dựng hình ảnh siêu thị Điện máy – IT, Công ty dự kiến sẽ mở siêu thị tại Thành Phố Hồ Chí Minh năm 2010. Ban lãnh đạo công ty rất coi trọng việc mở rộng thị trường thông qua việc mở siêu thị tại thành phố Hồ Chí Minh - một thị trường lớn với dân số thành phố là 7.123.340 người (chiếm 8,30% dân số Việt Nam), mật độ trung bình 3.401 người/km<sup>2</sup>. Giữ vai trò quan trọng trong nền kinh tế Việt Nam, Thành phố Hồ Chí Minh chiếm 20,2 % tổng sản phẩm và 27,9 % giá trị sản xuất công nghiệp của cả quốc gia.

[\(<http://vi.wikipedia.org>\)](http://vi.wikipedia.org)

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

Với tư cách là tổ chức tư vấn chuyên nghiệp, Công ty TNHH MTV Chứng khoán Ngân hàng Sài Gòn Thương Tín (Sacombank-SBS) – chi nhánh Hà Nội đã tiến hành thu thập thông tin, phân tích trên cơ sở nghiên cứu những tài liệu và báo cáo tài chính liên quan, Nếu không có những yếu tố bất khả kháng tác động, chúng tôi nhận thấy kế hoạch sản xuất, kinh doanh, lợi nhuận và cổ tức của Công ty có tính khả thi cao. Hoạt động kinh doanh của Công ty tăng trưởng đều hàng năm và các loại chi phí khá ổn định.

Với cơ chế quản lý như hiện tại và việc quản lý tập trung sẽ tạo điều kiện cho công ty có lợi thế hơn trong việc đàm phán với các Nhà cung cấp, các hãng sản xuất về kế hoạch nhập hàng, giá hàng nhập và các chính sách hỗ trợ bán hàng.

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 cơ sở thông tin thu thập có chọn lọc và lý thuyết về tài chính, chứng khoán mà không bảo đảm giá trị của chứng khoán cũng như tính chắc chắn của những số liệu dự báo, Nhận xét này chỉ mang tính tham khảo với nhà đầu tư khi tự mình ra quyết định đầu tư.

**16. Thông tin về những cam kết nhưng chưa thực hiện của Công ty**

Không có.

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

Không có.

**V. CHỨNG KHOÁN NIÊM YẾT**

**1. Loại chứng khoán**

Cổ phiếu phổ thông

**2. Mệnh giá**

10.000đ/cổ phần

**3. Tổng số chứng khoán niêm yết**

4.506.821 cổ phiếu

**4. Số lượng cổ phiếu, trái phiếu bị hạn chế chuyển nhượng theo quy định của pháp luật hoặc của tổ chức phát hành**

Số lượng cổ phiếu do cổ đông sáng lập, HĐQT, BGD, BKS, KTT, cán bộ nhân viên Công ty nắm giữ sẽ bị hạn chế chuyển nhượng theo quy định của pháp luật và Điều lệ Công ty, cụ thể:

**Đối với cổ đông sáng lập:**

STT	Họ và tên	Số lượng (cổ phần)	Thời điểm hết hạn chế chuyển nhượng
1	Trần Xuân Kiên	1.113.400	08/08/2010
2	Đỗ Thị Thu Hương	1.119.030	08/08/2010

STT	Họ và tên	Số lượng (cổ phần)	Thời điểm hết hạn chế chuyển nhượng
3	Phạm Đắc Huệ	117.000	08/08/2010
4	Đỗ Thị Kim Liên	117.420	08/08/2010
5	Hoàng Anh Tuấn	100.000	08/08/2010
6	Trần Thị Vân Trang	80.000	08/08/2010
	<b>Cộng</b>	<b>2.646.850</b>	

(Nguồn: Công ty cổ phần Thế giới số Trần Anh)

Theo quy định tại Khoản 5, Điều 84 Luật Doanh nghiệp số 60/2005/QH-11 “cổ đông sáng lập của Công ty bị hạn chế chuyển nhượng số cổ phần đang sở hữu trong thời hạn 03 năm kể từ ngày Công ty được đăng ký kinh doanh lần đầu”.

Công ty Cổ phần Thế giới số Trần Anh được cấp Giấy Chứng nhận đăng ký kinh doanh lần đầu ngày 08 tháng 08 năm 2007. Như vậy, các cổ phần của cổ đông sáng lập sẽ bị hạn chế chuyển nhượng đến hết ngày 08 tháng 08 năm 2010.

**Đối với cổ đông nội bộ:**

Stt	Họ và tên cổ đông	Chức vụ	Số cổ phần sở hữu	Số cổ phần bị hạn chế chuyển nhượng 6 tháng đầu	Số cổ phần bị hạn chế chuyển nhượng 6 tháng tiếp theo
<b>Hội đồng quản trị</b>					
1	Trần Xuân Kiên	Chủ tịch HĐQT	1.113.400	1.113.400	556.700
2	Đỗ Thị Thu Hường	Thành viên HĐQT	1.119.030	1.119.030	559.515
3	Phạm Đắc Huệ	Thành viên HĐQT	117.000	117.000	58.500
4	Hoàng Anh Tuấn	Thành viên HĐQT	100.000	100.000	50.000
5	Bùi Xuân Hùng	Thành viên HĐQT	30.975	30.975	15.488

<b>Ban Tổng giám đốc</b>					
1	Trần Xuân Kiên	Tổng Giám đốc	Như trên		
2	Đỗ Thị Thu Hường	Giám đốc điều hành	Như trên		
<b>Ban Kiểm soát</b>					
1	Nguyễn Tín Nhiệm	Trưởng BKS	10.500	10.500	5.250
2	Lưu Thị Dung	Thành viên BKS	13.275	13.275	6.638
3	Đỗ Thị Ngọc Anh	Thành viên BKS	1.125	1.125	563
<b>Kế toán trưởng</b>					
1	Trần Thanh Tùng	Kế toán trưởng	22.500	22.500	11.250
	<b>Cộng</b>		<b>2.527.805</b>	<b>2.527.805</b>	<b>1.263.903</b>

Điều 9, Khoản d, Nghị định 14/2007/NĐ-CP ban hành ngày 19/01/2007 có quy định: “cổ đông là thành viên Hội đồng quản trị, Ban kiểm soát, Ban giám đốc, Kế toán trưởng của Công ty phải cam kết nắm giữ 100% số cổ phiếu do mình sở hữu trong thời gian 6 tháng kể từ ngày niêm yết và 50% số cổ phiếu này trong thời gian 6 tháng tiếp theo, không tính số cổ phiếu thuộc sở hữu Nhà nước do các cá nhân trên đại diện nắm giữ.”

Tại thời điểm 30/10/2009, tổng số cổ phần thuộc sở hữu của các thành viên HĐQT, BKS, Ban TGD, Kế toán trưởng là 2.527.805 cổ phần, chiếm 56,09% vốn điều lệ. Số cổ phần này sẽ bị hạn chế chuyển nhượng theo quy định nêu trên kể từ ngày cổ phiếu của Công ty chính thức niêm yết trên SGDCK Hà Nội.

**Đối với cổ đông là CBCNV công ty được mua theo chương trình phát hành cổ phiếu theo chương trình lựa chọn cho người lao động 2008 (ESOP 2008):**

Theo Quy chế phát hành cổ phiếu theo chương trình lựa chọn cho người lao động 2008 (ESOP 2008), các cổ phiếu được phát hành theo chương trình (kèm theo các quyền phát sinh từ việc sở hữu cổ phiếu này) sẽ bị hạn chế chuyển nhượng trong vòng 02 năm (thời điểm hết hạn chế chuyển nhượng là 11/11/2010).

Tại thời điểm 30/10/2009, tổng số cổ phần theo chương trình ESOP 2008 là 98.160 cổ phần. Số cổ phần này sẽ bị hạn chế chuyển nhượng theo quy định nêu trên.

## 5. Phương pháp tính giá

Giá trị sổ sách của 1 cổ phiếu Công ty

Tại thời điểm 31/12/2008

$$\begin{array}{l} \text{Giá trị} \\ \text{sổ sách} \\ \text{1 cổ} \\ \text{phiếu} \end{array} = \frac{\text{Vốn chủ sở hữu – Nguồn} \\ \text{kinh phí và quỹ khác}}{\text{Tổng số CP đã phát hành} \\ \text{– cổ phiếu quỹ}} = \frac{54.142.944.536}{3.000.180} = \mathbf{18.047 \text{ đồng/CP}}$$

Tại thời điểm 30/09/2009

$$\begin{array}{l} \text{Giá trị} \\ \text{sổ sách} \\ \text{1 cổ} \\ \text{phiếu} \end{array} = \frac{\text{Vốn chủ sở hữu – Nguồn} \\ \text{kinh phí và quỹ khác}}{\text{Tổng số CP đã phát hành} \\ \text{– cổ phiếu quỹ}} = \frac{80.680.275.304}{4.478.430} = \mathbf{18.015 \text{ đồng/CP}}$$

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

Điều lệ Tổ chức và hoạt động của Công ty cổ phần Thế Giới số Trần Anh không quy định cụ thể giới hạn về tỷ lệ nắm giữ đối với người nước ngoài.

Khi Công ty đăng ký giao dịch cổ phiếu trên thị trường chứng khoán, tỷ lệ nắm giữ của người nước ngoài tuân theo Quyết định số 55/2009/QĐ-TTg ngày 15/04/2009 của Thủ tướng chính phủ về tỷ lệ tham gia của bên nước ngoài vào thị trường chứng khoán Việt Nam tối đa là 49% tổng số cổ phiếu đăng ký giao dịch của một tổ chức đăng ký niêm yết trên Sở giao dịch chứng khoán.

Tỷ lệ nắm giữ của các cổ đông nước ngoài tại Công ty hiện nay là 0%.

## 7. Các loại thuế có liên quan

**Thuế Thu nhập doanh nghiệp:**

Từ 01/01/2009 Công ty nộp thuế thu nhập doanh nghiệp theo Thông tư 130/2008/TT-BTC của Bộ Tài chính ngày 26/12/2008 với thuế suất là 25%, hiện được giãn thời hạn nộp thuế của số thuế thu nhập doanh nghiệp hàng quý là 9 tháng kể từ ngày hết thời hạn nộp thuế theo Thông tư số 03/2009/TT-BTC của Bộ Tài chính ngày 13/01/2009.

**Thuế Thu nhập cá nhân:**

Công ty thực hiện khấu trừ và nộp theo Thông tư số 84/2008/TT-BTC ngày 30/09/2008 và Thông tư số 62/2009/TT-BTC ngày 27/03/2009 của Bộ Tài chính, hiện được miễn thuế thu nhập cá nhân theo Thông tư số 160/2009/TT-BTC ngày 12/08/2009 của Bộ Tài chính:

- Đối với thu nhập từ tiền lương, tiền công: Thời gian được miễn từ 01/01/2009 đến hết ngày 30/06/2009. Từ ngày 01/07/2009 phải nộp thuế thu nhập cá nhân theo quy định.
- Đối với thu nhập từ đầu tư vốn, từ chuyển nhượng vốn (bao gồm cả chuyển nhượng chứng khoán): Thời gian được miễn thuế từ 01/01/2009 đến hết ngày 31/12/2009. Từ 01/01/2010 phải nộp thuế thu nhập cá nhân theo quy định.

#### **Thuế Giá trị gia tăng:**

Công ty thực hiện tự kê khai và nộp thuế giá trị gia tăng theo phương pháp khấu trừ và áp dụng theo Thông tư 129/2008/TT-BTC ngày 26/12/2008 của Bộ Tài chính.

#### **Các loại thuế khác:**

(Thuế Môn bài, thuế Tài nguyên...): Công ty tự kê khai và nộp theo quy định hiện hành khi có phát sinh.

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

### **1. Tổ chức kiểm toán**

#### **CÔNG TY TNHH KPMG**

*Trụ sở chính:* Tầng 16 toà nhà Pacific Place, 83B Lý Thường Kiệt, Hoàn Kiếm, Hà Nội.

*Điện thoại:* (84.4) 3946 1600

*Fax:* (84.4) 3946 1601

*E-mail:* [kpmghanoi@kpmg.com.vn](mailto:kpmghanoi@kpmg.com.vn)

*Website:* <http://www.kpmg.com.vn>

### **2. Tổ chức tư vấn**

#### **CÔNG TY TNHH MTV CHỨNG KHOÁN NGÂN HÀNG SÀI GÒN THƯƠNG TÍN (SBS) – CHI NHÁNH HÀ NỘI**

*Địa chỉ:* 88 Lý Thường Kiệt, quận Hoàn Kiếm, Hà Nội

*Điện thoại:* (84.4) 3942 8076

Fax: (84.4) 3941 0233

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

## VII. PHỤ LỤC

1. Phụ lục I: Bản sao hợp lệ Giấy Chứng nhận đăng ký kinh doanh và các lần thay đổi;
2. Phụ lục II: Điều lệ Công ty cổ phần Thế Giới số Trần Anh;
3. Phụ lục III: Báo cáo tài chính kiểm toán năm 2008 (nguyên văn báo cáo kiểm toán) của Công ty;
4. Phụ lục IV: Báo cáo tài chính ngày 30/09/2009.

Hà Nội, ngày 01 tháng 11 năm 2009

(1) **Tổ chức niêm yết:** CÔNG TY CỔ PHẦN THẾ GIỚI SỐ TRẦN ANH

**Chủ tịch Hội đồng quản trị**  
**kiêm Tổng Giám đốc**

**Giám đốc điều hành**

**TRẦN XUÂN KIÊN**  
**Kế toán trưởng**

**ĐỖ THỊ THU HƯỜNG**  
**Trưởng Ban Kiểm soát**

**TRẦN THANH TÙNG**

**NGUYỄN TÍN NHIỆM**

(2) **Tổ chức tư vấn:** CÔNG TY TNHH MTV CHỨNG KHOÁN  
NGÂN HÀNG SÀI GÒN THƯƠNG TÍN – CHI NHÁNH HÀ NỘI

**Phó Tổng giám đốc kiêm**

**Giám đốc chi nhánh Hà Nội**

**ĐINH HOÀI CHÂU**