



# BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN 2010



Siêu thị Trần Anh 292 Tây Sơn (Tòa nhà Kinh Đô  
đối diện ĐH Thủy Lợi - Ngã tư Sở)



Siêu thị Trần Anh & Trung Tâm Bảo Hành  
1174 Đường Láng - Hà Nội



# NỘI DUNG CHÍNH

<b>THÔNGIỆP CỦA CHỦ TỊCH HĐQT</b>	4
<b>LỊCH SỬ PHÁT TRIỂN CÔNG TY CỔ PHẦN THẾ GIỚI SỐ TRẦN ANH</b>	
Những dấu mốc quan trọng	5
Quá trình phát triển	7
Định hướng phát triển	8
<b>BÁO CÁO CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ</b>	
Những nét nổi bật về kết quả hoạt động và tài chính trong năm 2010	10
Tình hình thực hiện so với kế hoạch	10
Kế hoạch kinh doanh năm 2011	10
<b>BÁO CÁO CỦA BAN GIÁM ĐỐC</b>	
Kết quả đã đạt được	11
Báo cáo tình hình tài chính năm 2010	12
Báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2010	13
Nhiệm vụ năm 2011	14
<b>BÁO CÁO TÀI CHÍNH</b>	
Báo cáo tài chính và Báo cáo kiểm toán	16
Ý kiến của Ban kiểm soát	16
<b>TỔ CHỨC &amp; NHÂN SỰ</b>	
Cơ cấu tổ chức của Công ty	17
Số lượng cán bộ - nhân viên và Chính sách đối với người lao động	18
Nhân sự chủ chốt	18
<b>THÔNG TIN VỀ CỔ ĐÔNG VÀ QUẢN TRỊ CÔNG TY</b>	
Hội đồng quản trị	24
Ban kiểm soát	24
Cổ đông	25
<b>THÔNG TIN KHÁC</b>	
Những hoạt động và đóng góp của Công ty với Xã hội	27
Hoạt động đối ngoại đối với Nhà đầu tư	27

# TẦM NHÌN

Trở thành công ty có hệ thống Siêu thị Điện máy – IT có qui mô, chuyên nghiệp và lớn nhất Việt Nam

# SỨ MỆNH

Mang đến cho khách hàng các sản phẩm chất lượng cao với dịch vụ tiên phong

Chia sẻ trách nhiệm với cộng đồng với xã hội

# GIÁ TRỊ CỐT LÕI

Tính chuyên nghiệp được xây dựng trên tinh thần kỷ luật, tuân thủ và hành động trung thực.

Mọi cán bộ nhân viên trong công ty làm việc và cùng nhau chia sẻ quyền lợi, trách nhiệm và nghĩa vụ một cách công bằng và minh bạch nhất.

Cá nhân có thể phát huy tối đa sức sáng tạo, khả năng lãnh đạo và cơ hội làm chủ thực sự với một tinh thần dân chủ rất cao.



*“Khó khăn và thách thức luôn tồn tại, quan trọng là cách chúng ta đối diện và vượt qua nó.”*

Năm 2010 khép lại với tốc độ tăng trưởng kinh tế cao hơn kế hoạch dự kiến (đạt 6,7%) nhưng chất lượng tăng trưởng chưa tốt như kỳ vọng. Những thách thức như lạm phát, tỷ giá, lãi suất và chính sách thắt chặt tiền tệ để kiềm chế lạm phát, v.v.... đã ảnh hưởng đến chi tiêu của người dân.

Hoạt động trong bối cảnh khó khăn như trên, Trần Anh vẫn đạt được kết quả kinh doanh như kỳ vọng và duy trì vị thế đứng đầu trong lĩnh vực kinh doanh bán lẻ các sản phẩm Máy tính và thiết bị ngoại vi. Doanh thu năm 2010 đạt hơn 1.315 tỷ đồng, tăng 40% so với năm 2009 và đạt hơn 99% so với kế hoạch đặt ra từ đầu năm. Lợi nhuận sau thuế đạt 36,6 tỷ đồng, tăng 4% so với năm 2009 và 4% so với kế hoạch.

Năm 2010 cũng là năm đánh dấu chặng đường phát triển mới của Trần Anh trên con đường chuyên nghiệp hoá với nhiều thành công, cụ thể:

- Tiếp tục duy trì vị thế đứng đầu trong lĩnh vực kinh doanh bán lẻ các sản phẩm Máy tính và thiết bị ngoại vi, tạo khoảng cách lớn với vị trí thứ 2.
- Niêm yết cổ phiếu trên sàn chứng khoán Hà Nội.
- Huy động được 4.2 triệu USD từ quỹ đầu tư Aureos giúp Trần Anh có thêm nguồn lực để mở rộng qui mô hoạt động, nâng cao sức mạnh cạnh tranh.

Cũng trong năm 2010, Công ty đã đạt được giải thưởng **Sao Vàng Đất Việt**, lần thứ hai liên tiếp nằm trong top 500 doanh nghiệp lớn nhất Việt Nam và top 1000 doanh nghiệp đóng thuế lớn nhất Việt Nam.

Đối diện và vượt qua khó khăn, năm 2010 công ty đã hoàn thành việc tái cơ cấu, mở rộng ngành hàng, tách ngành hàng Thiết bị số thành một ngành hàng riêng biệt.

Bên cạnh đó, việc khai thác hiệu quả thế mạnh và kinh nghiệm của đối tác chiến lược trong lĩnh vực bán lẻ sẽ giúp cho công ty phát triển hơn hoạt động của công ty trong thời gian tới.

Thay mặt cho toàn thể cán bộ công nhân viên công ty Cổ phần Thế giới số Trần Anh, tôi xin gửi lời cảm ơn chân thành đến quý cổ đông và nhà đầu tư đã hết sức tin tưởng và ủng hộ

Xin cảm ơn các Quý vị,

Hà Nội ngày 15/03/2011

Chủ tịch kiêm Tổng Giám đốc

TRẦN XUÂN KIÊN

## CÔNG TY CỔ PHẦN THẾ GIỚI SỐ TRẦN ANH

## 1. Những dấu mốc quan trọng

Công ty TNHH Thương mại và Dịch vụ Trần Anh được thành lập ngày 11/3/2002 tại 34K Lý Nam Đế, phường Cửa Đông, Hoàn Kiếm, Hà Nội trên diện tích ~ 60m<sup>2</sup> với 5 nhân viên, sau đổi thành Công ty Cổ phần Thế Giới số Trần Anh.

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;

2003

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

2004

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



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.

2006

Chuyển chi nhánh 14 Thái Hà về 134 Thái Hà với tổng diện tích hơn 300m<sup>2</sup>.

Quý III 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.

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 kinh doanh bán lẻ điện thoại di động 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.

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 mô hình 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.

2009

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



Siêu thị Trần Anh 292 Tây Sơn (Tòa nhà Kinh Đô đối diện ĐH Thủy Lợi - Ngã tư Sở)



Siêu thị Trần Anh & Trung Tâm Bảo Hành 1174 Đường Láng - Hà Nội

2010

Ngày 12/01/2010, cổ phiếu của Công ty Cổ phần Thế Giới số Trần Anh đã chính thức niêm yết trên sàn chứng khoán Hà Nội với mã cổ phiếu là TAG. Theo đó, tổng giá trị cổ phiếu TAG được niêm yết trên sàn chứng khoán Hà Nội là hơn 45 tỷ đồng tương đương với 4,5 triệu cổ phiếu.

Ngày 29/7/2010, Quỹ đầu tư Aureos trở thành đối tác chiến lược của Trần Anh sau khi đầu tư 4,2 triệu USD để sở hữu 18,5% cổ phần của Công ty (sau khi phát hành thêm).



Quý I và quý IV - 2010: Ký kết hợp đồng thuê mặt bằng 15.000 m<sup>2</sup> tại TTTM Hồ Gươm Plaza (Mỗ Lao) và 5.000 m<sup>2</sup> tại Savico Mega Mall (Long Biên).



Savico Mega Mall



Hồ Gươm Plaza

## 2. Quá trình phát triển:

Từ khi thành lập đến nay, Công ty Cổ phần Thế Giới số Trần Anh không ngừng phát triển và đã đạt được những thành công nhất định thông qua những giải thưởng, cúp vàng, bằng khen... có uy tín của Việt Nam.

- Đơn cử như:



Giải thưởng SAO VÀNG ĐẤT VIỆT 2010



TOP 500 Doanh nghiệp lớn nhất Việt Nam 2010



TOP 1000 Doanh nghiệp đóng thuế lớn nhất Việt Nam 2010



TOP 13 Doanh nghiệp

có điểm Xếp hạng tín dụng cao nhất (AAA – Hạng tối ưu) trong các Doanh nghiệp niêm yết trên thị trường chứng khoán Việt Nam 2010



Thương hiệu Bền vững 2010



Top 5 ICT & Huy chương Vàng ICT Việt Nam 2010

### 3. Định hướng phát triển

#### **Số 1 tại Việt Nam về Thị phần Bán lẻ mặt hàng Máy tính – Điện máy – Điện thoại di động**

Thị trường bán lẻ năm 2011 sẽ đan xen cơ hội và thách thức, bộc lộ mức độ cạnh tranh ngày càng gia tăng. Các tổ chức quốc tế tiếp tục đánh giá sự hấp dẫn đầu tư của thị trường Việt Nam đứng thứ 14 thế giới, Việt Nam vẫn sẽ là điểm đến của nhiều thương hiệu nổi tiếng.

Từ năm 2011, phương thức bán lẻ hiện đại sẽ khẳng định vai trò sâu đậm hơn trên thị trường, dần trở thành kênh tiêu dùng quan trọng. Dự báo, những siêu thị lớn sẽ phát triển tới mức cao nhất trong năm 2011 - 2012.

Mặc dù chúng ta có *Quy định ENT - Thâm tra nhu cầu kinh tế* (nhà đầu tư nước ngoài muốn mở chuỗi siêu thị vẫn phải xin giấy phép riêng biệt cho mỗi siêu thị. Sở Công thương tại các địa phương sẽ căn cứ vào rất nhiều tiêu chí để quyết định việc cấp phép hoạt động cho từng siêu thị...) nhưng các nhà đầu tư nước ngoài vẫn sử dụng nhiều cách như liên doanh với DN trong nước, nhượng quyền thương mại để nhân nhanh, nhân rộng mạng lưới tại thị trường nội địa.



Bên trong cạnh tranh quyết liệt, bên ngoài đối mặt với sức ép chuẩn bị thâm nhập thị trường nội địa của hàng loạt các tập đoàn bán lẻ trên thế giới, có thể nói, DN trong nước đang chịu áp lực rất lớn trong việc giữ vững sân nhà.

Để giữ thị trường nội địa, doanh nghiệp trong nước không có con đường nào khác ngoài việc cấp thiết mở rộng quy mô, nâng cấp dịch vụ, nâng cao chất lượng quản trị, nhân lực và công nghệ.

Hiện tại Trần Anh đang giữ vị trí số 1 tại Việt Nam về doanh số bán lẻ các sản phẩm Máy tính và thiết bị ngoại vi. 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, Trần Anh đã thực hiện chiến lược mở rộng về quy mô, mở rộng lĩnh vực kinh doanh, thêm ngành hàng Điện máy và Điện thoại di động, nâng cấp dịch vụ, nâng cao chất lượng quản trị, nhân lực và công nghệ 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.

### Số 1 tại Việt Nam về Chất lượng Dịch vụ khách hàng

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 nhân viên, nâng cao trách nhiệm trong công việc và chất lượng dịch vụ.



Trong năm 2010, Công ty đã thực hiện phân loại, đánh giá và định hướng đội ngũ cán bộ nhân viên dựa trên những yêu cầu mới nhằm đáp ứng yêu cầu Số 1 về chất lượng dịch vụ khách hàng.

### 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. Hiện tại, đội ngũ nhân sự của công ty được đánh giá là có chất lượng tốt trong lĩnh vực kinh doanh điện máy – máy tính.

Để duy trì và liên tục phát triển nguồn nhân lực cho công ty trong dài hạn, Trần Anh luôn coi trọng việc xây dựng hệ thống quản trị, văn hóa doanh nghiệp, bộ tiêu chuẩn và tiêu chí đánh giá nhân viên chi tiết và bài bản, xây dựng các chính sách đãi ngộ và cơ hội thăng tiến cho cán bộ nhân viên. Hệ thống quản trị của Trần Anh luôn được các đối tác, các chuyên gia đánh giá cao, vượt trội so với các doanh nghiệp cùng lĩnh vực.

Bắt đầu một nhiệm kỳ mới, nhiệm kỳ thứ III kể từ khi thành lập công ty theo mô hình công ty cổ phần và thay đổi cơ cấu hoạt động (từ 9 thành viên xuống 7 thành viên), tiếp nối những chủ trương và thuận lợi mà nhiệm kỳ thứ II để ra, Hội đồng quản trị (HĐQT) Công ty Cổ phần Thế Giới số Trần Anh đã có một năm hoạt động hiệu quả và thu được những thành công nhất định. Thông qua các mặt công tác, kết quả được ghi nhận như sau:

### 1. Những nét nổi bật về kết quả hoạt động và tài chính trong năm 2010

Thành công của Trần Anh trong năm 2010 là tiếp tục duy trì tốt tốc độ tăng trưởng doanh thu cao; tái cơ cấu hoạt động kinh doanh; và thực hiện thành công việc chào bán cổ phiếu cho đối tác chiến lược. Tiếp tục duy trì vị thế đứng đầu trong lĩnh vực kinh doanh bán lẻ các sản phẩm Máy tính và thiết bị ngoại vi, tạo khoảng cách lớn với vị trí thứ 2.

Năm 2010, Hội đồng quản trị có 7 thành viên và 6/7 thành viên là kiêm nhiệm công tác trong ban điều hành nên việc chỉ đạo các mặt công tác và giám sát của HĐQT thực hiện được sâu sát ở các mặt. Chủ tịch HĐQT thường xuyên theo dõi và nắm sát tình hình hoạt động của Công ty, đồng thời tạo điều kiện thuận lợi để thực hiện sự đánh giá khách quan, trung thực về hoạt động của Công ty, góp phần nâng cao năng lực cho hoạch định kế hoạch, chiến lược, chính sách phát triển của Công ty.

Trong lĩnh vực tài chính, Trần Anh đã đạt được thành tựu đáng ghi nhận: Theo công bố của Trung tâm thông tin tín dụng Ngân hàng nhà nước Việt Nam, Trần Anh đứng trong top 13 doanh nghiệp có số điểm đánh giá cao về xếp hạng tín dụng các Doanh nghiệp niêm yết trên thị trường chứng khoán Việt Nam năm 2010.

### 2. Tình hình thực hiện so với kế hoạch

Năm 2010, Công ty đã cơ bản hoàn thành kế hoạch doanh thu và lợi nhuận. Theo Báo cáo tài chính năm 2010 đã được kiểm toán, Lợi nhuận sau thuế đạt 36,6 tỷ, bằng 104% so với kế hoạch đặt ra cho năm tài chính 2010. Sự thành công này là nhờ 6 tháng cuối năm, Công ty đã có sự điều chỉnh phù hợp về chính sách kinh doanh, kiểm soát tốt chi phí, tăng hiệu quả kinh doanh, tăng lợi nhuận.

### 3. Kế hoạch kinh doanh 2011

Năm 2011, dự kiến kinh tế Việt Nam có thể đạt mức tăng trưởng khả quan, dự kiến từ 7-7,5%. Tuy nhiên, những bất ổn vĩ mô và những yếu kém trong nội tại nền kinh tế sẽ vẫn là thách thức lớn. Hội đồng Quản trị nhận định rằng, trong ngắn hạn nền kinh tế còn nhiều khó khăn nên Trần Anh cần chú trọng công tác quản lý, kiểm soát tài chính, thực hiện tốt công tác đầu tư và triển khai các địa điểm kinh doanh mới. Nhận diện những khó khăn của nền kinh tế để đối diện và vượt qua, Hội đồng quản trị vẫn nhận định năm 2011 và 2012 sẽ là thời điểm quan trọng để tích lũy về nội lực và bứt phá trong giai đoạn tiếp theo. Hội đồng quản trị đã đặt ra kế hoạch kinh doanh cho năm 2011 như sau:

Đơn vị: triệu đồng

CHỈ TIÊU	2010	2011	Tăng trưởng
Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	1,315,851	1,795,988	36%
Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	49,617	73,886	49%
Lợi nhuận sau thuế	36,647	55,414	51%
Lãi cơ bản trên mỗi cổ phiếu - EPS (VNĐ/CP)	7,083	7,213	2%
Cổ tức	20%	20%	0%

## 1. Kết quả đã đạt được

**Kinh doanh:** Phát triển theo chiều rộng và chiều sâu, tham gia vào lĩnh vực kinh doanh điện máy, tăng trưởng cao về doanh thu và hiệu quả kinh doanh đối với lĩnh vực kinh doanh về công nghệ thông tin và thiết bị số.

*Quý I và quý IV - 2010:* Ký kết hợp đồng thuê mặt bằng 15.000 m<sup>2</sup> tại TTTM Hồ Gươm Plaza (Mỗ Lao, Hà Nội) và 5.000 m<sup>2</sup> tại Savico Mega Mall (Long Biên, Hà Nội).

**Đầu tư:** trong năm 2010, công ty đã thực hiện đầu tư nâng cấp hệ thống hạ tầng phục vụ cho hoạt động mở rộng và phát triển kinh doanh.

**Cổ phiếu:** Ngày 12/01/2010, cổ phiếu của Công ty Cổ phần Thế Giới số Trần Anh đã chính thức niêm yết trên sàn chứng khoán Hà Nội với mã cổ phiếu là TAG. Theo đó, tổng giá trị cổ phiếu TAG được niêm yết trên sàn chứng khoán Hà Nội là hơn 45 tỷ đồng tương đương với 4,5 triệu cổ phiếu.

Ngày 29/7/2010, Quỹ đầu tư Aureos trở thành đối tác chiến lược của Trần Anh sau khi đầu tư 4,2 triệu USD để sở hữu 18,5% cổ phần của Công ty (sau khi phát hành thêm).

**Kết quả đạt được:** Doanh thu tăng trưởng so với năm 2009, lợi nhuận được đảm bảo, cổ tức trả cho cổ đông theo đúng nghị quyết của đại hội năm 2010. Những kết quả chính đạt được trong năm 2010:

- Tạo dựng hình ảnh siêu thị Điện máy – IT với người tiêu dùng, Trần Anh đã được biết tới như là một đơn vị hàng đầu trong lĩnh vực IT thành công trong việc mở rộng hoạt động kinh doanh sang lĩnh vực điện máy.
- Nâng cấp hệ thống quản trị doanh nghiệp và hạ tầng công nghệ thông tin đáp ứng nhu cầu quản trị doanh nghiệp.
- Tái cấu trúc hệ thống quản trị thông tin, quản trị nhân lực và quản trị tài chính giúp cho công tác quản trị mang tính chuyên nghiệp và hiệu quả hơn.
- Kiểm soát chi phí; Phân tích, đánh giá và kiểm soát rủi ro phát sinh trong hoạt động kinh doanh.

Cùng với thành công ấy, khi bước sang kinh doanh mảng điện máy, Công ty đã nỗ lực duy trì vị trí dẫn đầu về IT và từng bước khẳng định thương hiệu Trần Anh Điện máy – Máy tính trên thị trường. Các chương trình khuyến mãi được xây dựng và triển khai hàng tuần chính là cầu nối giữa dịch vụ của Trần



Anh với nhu cầu của người tiêu dùng. Uy tín của thương hiệu được đắp bồi và lan rộng mỗi ngày trong cộng đồng bởi các cam kết của Trần Anh với dịch vụ và người tiêu dùng:

- Bán hàng chính hãng với giá cạnh tranh nhất
  - Dịch vụ hoàn hảo nhất
  - Miễn phí vận chuyển toàn Miền bắc
  - Dùng thử sản phẩm trong vòng một tuần
  - Bảo hành đến cùng cho mọi sản phẩm bán ra
- và Bảo hành cả trong trường hợp thiết bị cháy nổ IC

Trong thời gian tới, Trần Anh sẽ tiếp tục từng bước mở rộng hoạt động kinh doanh thông qua việc ký kết thêm các hợp đồng thuê mặt bằng kho, mặt bằng kinh doanh, nâng cao chất lượng dịch vụ để đáp ứng tốt hơn nữa nhu cầu của người tiêu dùng, tiếp tục đưa các chính sách dịch vụ độc đáo đến với khách hàng:



## 2. Báo cáo tình hình tài chính năm 2010

### Tỷ suất lợi nhuận

- Tỷ suất lợi nhuận sau thuế/ Tổng tài sản: 18,95%
- Tỷ suất lợi nhuận sau thuế/ Doanh thu thuần: 2,79%
- Tỷ suất lợi nhuận sau thuế/ Vốn chủ sở hữu: 27,55%

### Khả năng thanh toán

- Khả năng thanh toán nhanh: 1,81 lần
- Khả năng thanh toán hiện hành: 3,37 lần

Trong năm 2010 công ty quản lý hiệu quả đối với hàng hoá dự trữ cho hoạt động kinh doanh. Chưa sử dụng đến nguồn vốn vay mà vốn kinh doanh của công ty vẫn từ nguồn chính là vốn chủ sở hữu và vốn tín dụng của nhà cung cấp.

- Vốn đầu tư CSH : 58,011 tỷ đồng
- Tổng số cổ phiếu: 5.801.148 cổ phiếu
- Cổ phiếu phổ thông: 5.801.148 cổ phiếu
- Cổ phiếu Quý: 250 cổ phiếu
- Cổ phiếu đang lưu hành: 5.800.898 cổ phiếu
- Cổ tức: cổ tức năm 2010 được trả vào tháng 1 và tháng 2/2011 với tỷ lệ 20% bằng tiền mặt.

**Nguồn vốn**

Công ty đã hoàn thành việc phát hành cổ phiếu bán cho Quỹ đầu tư Aureos với số lượng là 1.073.212 cổ phiếu với tổng giá trị là 4,2 triệu USD.

Ngày 04/3/2011, Công ty đã hoàn thành thủ tục tăng vốn tương ứng với số cổ phiếu đã phát hành nêu trên.

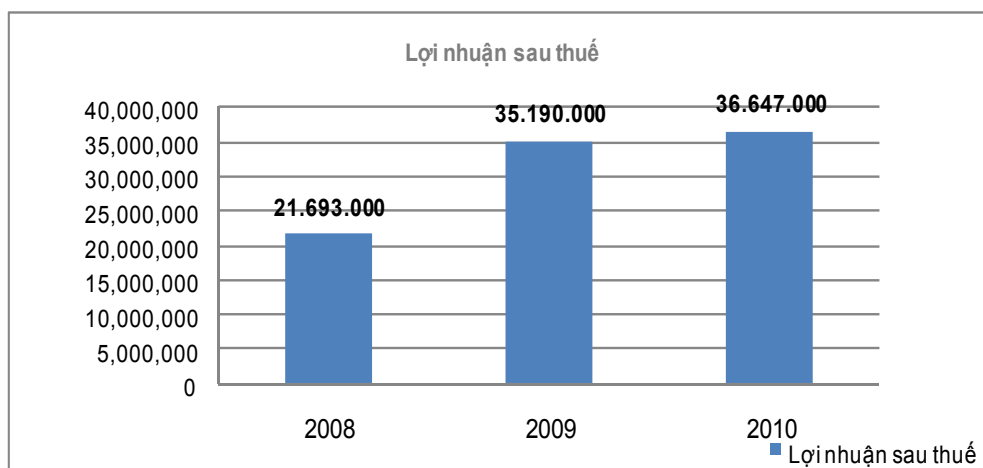
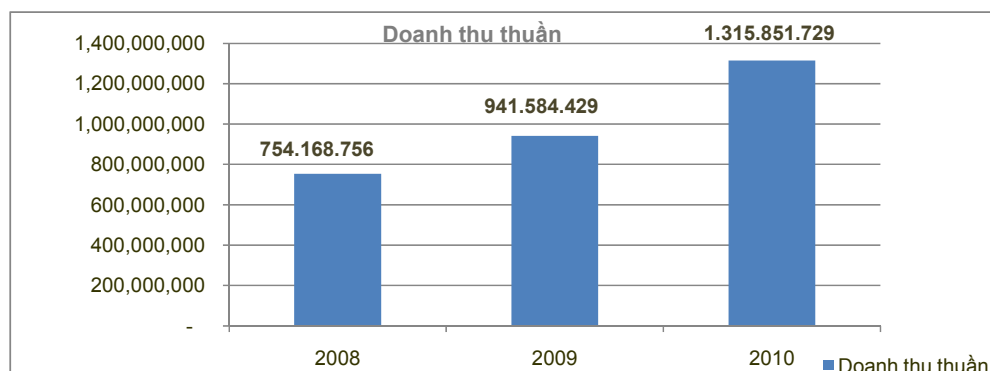
**3. Báo cáo Kết quả hoạt động kinh doanh năm 2010**

Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Thực hiện năm 2009	Kế hoạch năm 2010	Thực hiện 2010	Tỷ lệ thực hiện so với	
					Kế hoạch	2009
<b>Doanh thu thuần</b>	Triệu đồng	941.584	1.320.000	1.315.851	99,69%	140%
<b>Lợi nhuận sau thuế thuần</b>	Triệu đồng	35.190	35.260	36.647	104%	104%
<b>Cổ tức</b>	%	20,00%	20,00%	20,00%	100,00%	100,00%

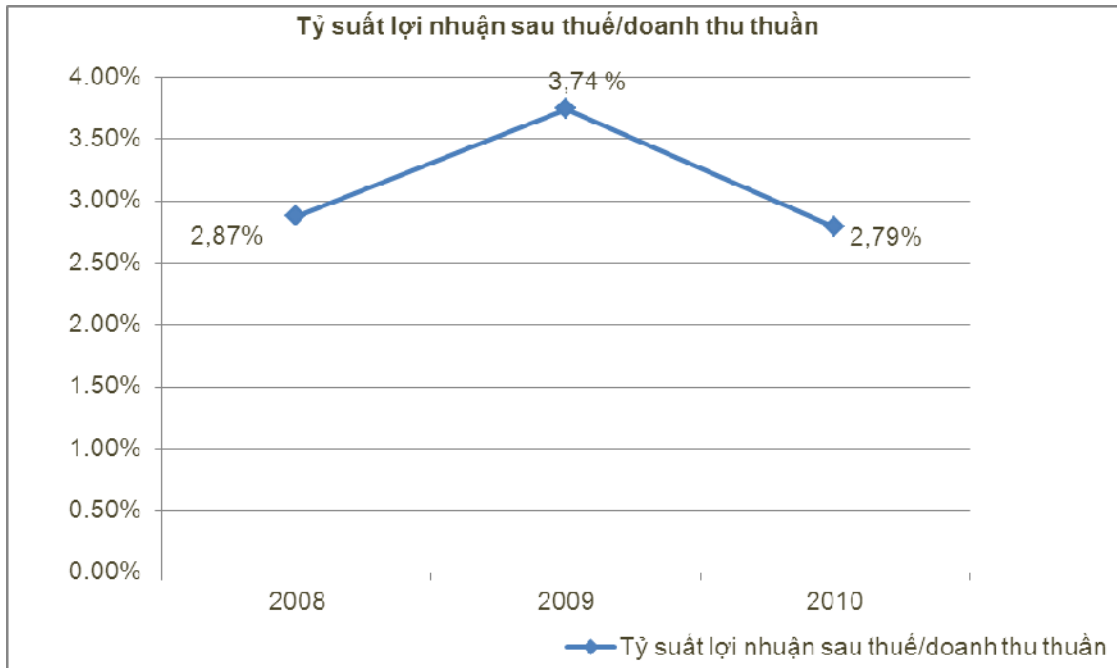
Tiếp theo năm 2009, năm 2010 tiếp tục là năm thành công của Trần Anh. Về doanh thu, công ty đã hoàn thành kế hoạch đặt ra, vượt 40% so với năm 2009, tiếp tục giữ vững là vị trí doanh nghiệp bán lẻ hàng đầu của Việt Nam trong lĩnh vực IT và từng bước khẳng định thương hiệu trên lĩnh vực điện máy.

*Biểu đồ tăng trưởng doanh thu, lợi nhuận sau thuế thực hiện 3 năm gần đây của Trần Anh:*

(ĐVT: Nghìn đồng)



Tỷ suất lợi nhuận của công ty qua các năm như sau:



Giai đoạn 2010-2011-2012 sẽ là giai đoạn cạnh tranh gay gắt của thị trường, do vậy lợi nhuận gộp của tất cả các công ty sẽ bị giảm xuống, sau giai đoạn này lợi nhuận sẽ phục hồi.

Xét về giá trị, lợi nhuận sau thuế năm 2010 tăng so với năm 2009, nhưng về tỷ lệ suất lợi nhuận sau thuế/ doanh thu thuần so với năm 2009 có giảm (năm 2010 là 2,79% so với năm 2009 là 3,74%) do thị trường IT ngày càng cạnh tranh khốc liệt, công ty lại mới bắt đầu thúc đẩy ngành thiết bị số và mở rộng sang ngành điện tử, điện lạnh và điện gia dụng. Trong giai đoạn này Công ty đang đặt mục tiêu giành thêm thị phần của mảng Thiết bị số, điện tử, điện lạnh và điện gia dụng, đặc biệt là Thiết bị số.

**4. Nhiệm vụ năm 2011:**

**Kế hoạch kinh doanh năm 2011**

STT	CHỈ TIÊU	MỤC TIÊU (triệu đồng)
1	Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	1.795.988
2	Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ	178.901
3	Doanh thu từ hoạt động tài chính	9.600
4	Chi phí bán hàng và quản lý doanh nghiệp	114.615
5	Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	73.886
6	Lợi nhuận sau thuế	55.414
7	Mức độ tăng trưởng lợi nhuận sau thuế so với năm 2010	51,22%
8	Cổ tức	20%

Theo kế hoạch, siêu thị tại Savico Mega Mall (Long Biên – Hà Nội) sẽ đi vào hoạt động từ 15/11/2011.

**Các mục tiêu/giải pháp cụ thể**

Năm 2011 sẽ là năm quan trọng cho việc khẳng định thương hiệu Điện máy - IT - Mobile của Trần Anh trên thị trường.

**Siêu thị**

- Trở thành siêu thị Điện máy – Máy tính có hệ thống quản trị chuyên nghiệp và hiệu quả, đội ngũ nhân sự chất lượng cao, chất lượng dịch vụ hàng đầu Việt Nam.
- Đẩy mạnh phát triển ngành hàng mobile và kỹ thuật số, giữ vững vị trí số 1 về kinh doanh IT và Top 3 công ty bán lẻ điện máy, thiết bị số lớn nhất Hà Nội.
- Triển khai các dự án đầu tư, kinh doanh theo chỉ đạo của Hội đồng quản trị. Thực hiện mục tiêu phát triển chuỗi siêu thị Trần Anh Điện máy – Máy tính theo kế hoạch đã đề ra.
- Tìm thêm mặt bằng có vị trí và diện tích thuận lợi tại Hà Nội, cùng với việc thiết kế và chuẩn bị khai trương trung tâm tại Savico Mega Mall (Long Biên – Hà Nội) vào quý IV/2011.
- Đẩy mạnh công tác truyền thông, quảng cáo, xây dựng thương hiệu đối với người tiêu dùng.

**Công tác nhân sự**

- Tái cơ cấu hệ thống quản trị nhân lực, tập trung vào công tác nhân sự, tuyển dụng những nhân sự cấp cao, có trình độ và am hiểu về lĩnh vực kinh doanh siêu thị Điện máy – IT – thiết bị số.
- Phát triển nguồn lực, tạo nguồn sẵn sàng cho việc vận hành các siêu thị chuẩn bị khai trương tại TP Hồ Chí Minh và Savico Mega Mall (Long Biên- Hà Nội), Hồ Gươm Plaza (Mỗ Lao – Hà Nội).
- Tiếp tục nghiên cứu cải cách tiền lương, có giải pháp giữ gìn nguồn lao động có chất lượng cao.
- Tăng cường công tác đào tạo các kỹ năng dịch vụ khách hàng đối với đội ngũ cán bộ nhân viên và đào tạo nâng cao chất lượng công tác vận chuyển, lắp đặt sản phẩm điện máy.
- Phát huy sức mạnh tập thể, nâng cao năng suất lao động, tiết kiệm chi phí, đảm bảo mục tiêu phát triển của công ty, đảm bảo lợi ích của các đối tác, cổ đông, khách hàng, nâng cao đời sống và sự phát triển nghề nghiệp của đội ngũ cán bộ nhân viên toàn công ty, nâng cao hiệu quả kinh doanh tính theo đơn vị diện tích sàn kinh doanh (m<sup>2</sup>).
- Tạo mọi điều kiện để hoàn thành kế hoạch năm 2011: sử dụng tốt nhất đồng vốn, hiệu quả chi phí, sử dụng các công cụ tài chính mềm dẻo, linh hoạt để thúc đẩy kinh doanh.

**Tái cấu trúc**

- Thành lập bộ phận quản lý chất lượng dịch vụ, bộ phận Chăm sóc khách hàng chủ động, triển khai các chương trình khách hàng thân thiết.
- Hợp lý hóa quy trình bán hàng nhằm nâng cao tốc độ bán hàng và đảm bảo kiểm soát. Tập trung vào quản lý tồn kho, chủ động tài chính để phát triển.
- Tăng cường trao đổi, đảm bảo thông tin thông suốt trong công ty, giữa các bộ phận, đơn vị.
- Đảm bảo mô hình tổ chức gọn nhẹ, đạt hiệu quả cao. Hoàn thiện xây dựng hệ thống tiêu chuẩn các chức danh trong công ty.

# BÁO CÁO TÀI CHÍNH

Xem Báo cáo tài chính đã được kiểm toán đính kèm (Bảng cân đối kế toán, Báo cáo kết quả kinh doanh, Báo cáo lưu chuyển tiền tệ, Thuyết minh báo cáo tài chính).

## 1. Báo cáo Tài chính và Báo cáo Kiểm toán

### Kiểm toán độc lập

- 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>

### Báo cáo kiểm toán

Công ty đã thực hiện kiểm toán Báo cáo Tài chính năm 2010 và nhìn chung, kết quả kiểm toán không có nhiều thay đổi so với Báo cáo Tài chính đã công bố.

Công ty Kiểm toán KPMG đã đưa ý kiến kiểm toán chấp nhận toàn bộ đối với Báo cáo tài chính năm 2010: *“Báo cáo tài chính trình bày trung thực và hợp lý tình hình tài chính và hoạt động kinh doanh của công ty trong năm 2010”*.

## 2. Ý kiến của Ban Kiểm soát

### Công việc thực hiện

Ban kiểm soát đã kiểm tra sổ sách kế toán, kiểm tra chọn mẫu chứng từ phát sinh trong năm 2010 liên quan đến các hoạt động kinh doanh của công ty bao gồm:

- Chứng từ bán hàng;
- Chứng từ thanh toán;
- Hồ sơ Nhà cung cấp;
- Chứng từ xuất dùng;
- Chứng từ các chương trình khuyến mại;
- Chứng từ tổng hợp kết quả chiết khấu...

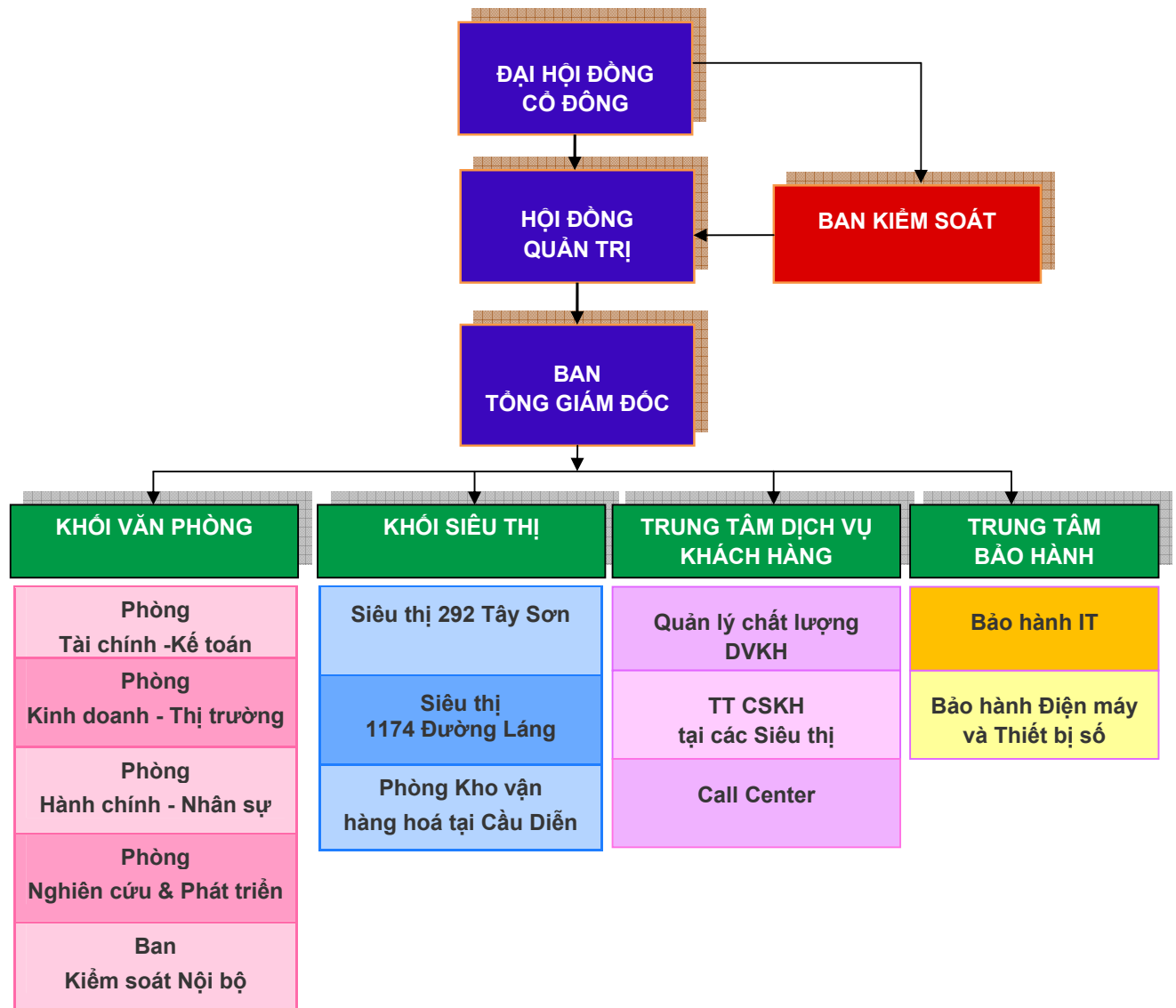
### Kết quả

- Trong năm 2010 hệ thống công nghệ thông tin phục vụ cho công tác kế toán toàn đáp ứng được các yêu cầu quản lý của công ty về phân tích, đánh giá hiệu quả kinh doanh theo ngành, theo bộ phận;
- Hệ thống Báo cáo, sổ và chứng từ kế toán của doanh nghiệp được lập và lưu trữ theo đúng quy định.
- Số liệu kinh doanh tính đến ngày 31/12/2010 được Ban kiểm soát kiểm tra và thống nhất số liệu báo cáo của kiểm toán độc lập.



## 1. Cơ cấu tổ chức của Công ty

### Sơ đồ tổ chức



### Cơ quan điều hành Công ty là Ban Tổng Giám đốc, bao gồm

- Tổng Giám đốc: Ông Trần Xuân Kiên.
- Phó Tổng Giám đốc: Bà Đỗ Thị Thu Hương.
- Giám đốc Điều hành: Ông Nghiêm Xuân Thắng.

### Giúp việc cho Ban Tổng Giám đốc có các đơn vị

- Ban Kiểm soát nội bộ
- Phòng Hành chính - Nhân sự
- Phòng Tài chính - Kế toán
- Phòng Nghiên cứu - Phát triển
- Phòng Kinh doanh - Thị trường

- Trung tâm Dịch vụ khách hàng
- Trung tâm Bảo hành
- Siêu thị 292 Tây Sơn
- Siêu thị 1174 Đường Láng
- Phòng Kho vận

## 2. Số lượng cán bộ - nhân viên và chính sách đối với người lao động

Tổng số lao động toàn công ty (tính đến 31/12/2010) là 486 người.

### Chính sách đối với người lao động

Tiền lương, tiền thưởng theo kết quả kinh doanh, đóng BHXH, BHYT cho người lao động đầy đủ. Ngoài các loại bảo hiểm theo chính sách chung của Nhà nước, công ty còn thực hiện mua bảo hiểm thân thể 24h/24h và thực hiện tốt các chính sách phúc lợi đối với toàn thể cán bộ nhân viên trong công ty.

Sửa đổi các quy chế về tài chính, tiền lương, thi đua khen thưởng...: Tiêu chí tiền lương và quy chế thi đua thực sự là đòn bẩy để đẩy mạnh hoạt động trong toàn công ty, tạo cho người lao động yên tâm làm việc và gắn bó lâu dài với doanh nghiệp.

Phát huy sức mạnh tập thể, nâng cao năng suất lao động, tiết kiệm chi phí, đảm bảo mục tiêu phát triển của công ty, đảm bảo lợi ích của các đối tác, cổ đông, khách hàng, nâng cao đời sống và sự phát triển nghề nghiệp của đội ngũ cán bộ nhân viên toàn công ty.

*Xét về tốc độ tăng năng suất lao động qua các năm:*

Chỉ tiêu	Tỷ lệ
Tốc độ tăng năng suất lao động 2011 so với 2010	19,09%
Tốc độ tăng năng suất lao động 2010 so với 2009	6,86%
Tốc độ tăng năng suất lao động 2009 so với 2008	26,46%

## 3. Nhân sự chủ chốt

### Thành viên Hội đồng Quản trị

- 1) Ông Trần Xuân Kiên, Chủ tịch HĐQT
- 2) Bà Đỗ Thị Thu Hương, Thành viên HĐQT
- 3) Ông Phạm Đắc Huệ, Thành viên HĐQT
- 4) Ông Hoàng Anh Tuấn, Thành viên HĐQT
- 5) Ông Bùi Xuân Hùng, Thành viên HĐQT
- 6) Ông Nghiêm Xuân Thắng, Thành viên HĐQT
- 7) Ông Srisant Chitvaranund, Thành viên HĐQT



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

Ông Trần Xuân Kiên tốt nghiệp trường Đại học Kinh tế quốc dân, chuyên ngành Tài chính và Ngân hàng.

Ông đã từng đảm nhiệm các vị trí trợ lý giám đốc, trưởng phòng kinh doanh của các công ty lớn hoạt động trong lĩnh vực kinh doanh phân phối sản phẩm máy tính như IDC Group, Công ty máy tính CMS. Tháng 3 năm 2002 ông đứng ra thành lập Công ty Trần Anh và điều hành hoạt động từ đó đến nay.

Với 04 năm kinh nghiệm tích lũy khi làm việc trong lĩnh vực CNTT, là người đồng sáng lập ra Trần Anh, ông Trần Xuân Kiên đã đặt nền móng vững chắc cho một Trần Anh chuyên về CNTT trong suốt 9 năm qua.

Với tầm nhìn chiến lược của người lãnh đạo, ông đã xây dựng chiến lược và định hướng phát triển lâu dài cho Công ty Trần Anh trong tương lai, năm 2009 ông Trần Xuân Kiên đã quyết định mở rộng thị trường kinh doanh sang lĩnh vực Điện máy. Mục tiêu năm 2011 là giữ vững vị trí dẫn đầu trong lĩnh vực CNTT và nằm trong Top 5 về kinh doanh điện máy tại Việt Nam.

*Chức vụ đang nắm giữ tại Công ty:* Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám đốc

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

*Số cổ phần nắm giữ:* 1.197.300 cổ phần

*Số cổ phần do người có liên quan nắm giữ:* Đỗ Thị Thu Hường – Vợ: 1.119.030 cổ phần  
Trần Thị Vân Trang – Em ruột: 89.000 cổ phần



**Bà Đỗ Thị Thu Hường – Thành viên HĐQT**

Bà Đỗ Thị Thu Hường tốt nghiệp trường Đại học thương mại Hà Nội, chuyên ngành kế toán.

Bà đã từng đảm nhiệm các vị trí kế toán tổng hợp, Phó giám đốc trung tâm phân phối tại các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực công nghệ thông tin như Công ty cổ phần tập đoàn VIT CORPORATION, công ty TTC. Là người đồng sáng lập Công ty Trần Anh, bà là người quản lý các vấn đề tài chính của công ty, giám sát và trực tiếp vận hành mọi hoạt động tài chính, đảm bảo sự công khai và minh bạch.

Bà đã từng có thời gian làm 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. Tháng 3 năm 2002 Bà tham gia thành lập Công ty Trần Anh và điều hành hoạt động từ đó đến nay.

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

*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:*

1. Trần Xuân Kiên – Chồng: 1.197.300 cổ phần
2. Đỗ Thị Kim Liên – Chị ruột: 126.420 cổ phần
3. Đỗ Thuỳ Chi – Em ruột: 510 cổ phần



**Ông Nghiêm Xuân Thắng – Thành viên HĐQT**

Ông Nghiêm Xuân Thắng tốt nghiệp Đại học Sư phạm Ngoại ngữ - khoa tiếng Anh và đã từng có 6 năm làm việc tại Khách sạn Sofitel Metropole, Đại sứ quán Mỹ và hơn 10 năm trải qua các cương vị công tác: Giám đốc chi nhánh Hà Nội - Công ty TNHH Metro Cash & Carry Vietnam (Giám đốc Trung tâm Thương mại Metro – Hà Nội); Giám đốc Chi nhánh Công ty TNHH Thương mại Tiếp thị Bến Thành tại Hà Nội (Giám đốc siêu thị điện máy Best Carings).

Ông Nghiêm Xuân Thắng đã gia nhập Trần Anh với bản lĩnh và bề dày kinh nghiệm quản lý chuyên nghiệp của mình.

*Chức vụ đang nắm giữ tại Công ty:* Thành viên Hội đồng quản trị kiêm Giám đốc Điều hành.

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

*Số cổ phần nắm giữ:* 37.500 cổ phần

*Những người có liên quan:* Không



**Ông Phạm Đắc Huệ - Thành viên HĐQT**

Ông Phạm Đắc Huệ tốt nghiệp trường nghiệp vụ Bộ Quốc Phòng và đã làm việc tại Công tác tại Công ty Ứng dụng Khoa học và Sản xuất Bộ Quốc Phòng tại TP HCM; Công ty TNHH Kim Xuân với cương vị Phụ trách phòng kinh doanh.

Với nhiều năm kinh nghiệm trong công tác quản lý kinh doanh, ông là người trực tiếp quản lý điều hành hiệu quả các cửa hàng, siêu thị trong hệ thống bán lẻ của công ty Trần Anh từ năm 2004 đến nay. Hiện ông đảm nhiệm vị trí Giám đốc Siêu thị 292 Tây Sơn.

*Chức vụ đang nắm giữ tại Công ty:* Thành viên Hội đồng Quản trị kiêm Giám đốc Siêu thị

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

*Số cổ phần nắm giữ:* 135.000 cổ phần

*Số cổ phần do người có liên quan nắm giữ:* Đỗ Thị Kim Liên – Vợ: 126.420 cổ phần



**Ông Hoàng Anh Tuấn – Thành viên HĐQT**

Tốt nghiệp Đại học Bách khoa chuyên ngành tin học, Ông đã từng công tác tại công ty máy tính CMC, Vĩnh Trinh với cương vị là Trưởng phòng Phát triển Kinh doanh.

Tháng 4/2005, ông Hoàng Anh Tuấn gia nhập công ty Trần Anh và đã có những đóng góp không nhỏ trong việc khẳng định vị thế số 1 trong lĩnh vực IT của thương hiệu Trần Anh trên thị trường.

*Chức vụ đang nắm giữ tại Công ty:* Thành viên Hội đồng quản trị kiêm Phó Giám đốc Kinh doanh.

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

*Số cổ phần nắm giữ:* 118.000 cổ phần

*Những người có liên quan:* Trần Thị Vân Trang – Vợ: 89.000 cổ phần



### Ông Srisant Chitvaranund – Thành viên HĐQT

Ông Srisant Chitvaranund tốt nghiệp đại học bang Ohio Hoa Kỳ chuyên ngành Quản trị Tài chính và chuyên ngành Thương mại Quốc tế. Với hơn 10 năm kinh nghiệm trong hoạt động đầu tư tài chính tại các tổ chức với các chức danh: Giám đốc đầu tư của công ty hữu hạn bảo hiểm AIA; Giám đốc đầu tư của Walden International Investment Group; Quản lý 2 quỹ đầu tư tại Capital Thai Associates Limited; Giám đốc điều hành TDI Advisory Limited.

*Chức vụ đang nắm giữ tại Công ty:* Thành viên Hội đồng quản trị  
*Chức vụ đang nắm giữ tại tổ chức khác:* Giám đốc toàn quốc Aureos Capital  
*Số cổ phần nắm giữ:* 0 cổ phần  
*Những người có liên quan:* Không



### Ông Bùi Xuân Hùng – Thành viên HĐQT

Ông Bùi Xuân Hùng tốt nghiệp đại học sư phạm Hà Nội khoa tiếng Anh và Viện ĐH Mở - khoa Tin học.

Gắn bó với công ty Trần Anh từ những ngày đầu thành lập, ông Bùi Xuân Hùng đã cùng các đồng sự tạo nên một hệ thống bảo hành chuyên nghiệp, không chỉ đưa lại những giá trị sau bán hàng mà còn xây dựng được niềm tin với khách hàng. Dịch vụ bảo hành là một thế mạnh của thương hiệu Trần Anh mà không phải đơn vị kinh doanh điện máy- máy tính nào cũng có được.

*Chức vụ đang nắm giữ tại Công ty:* Thành viên Hội đồng quản trị kiêm Giám đốc Trung tâm Bảo hành  
*Chức vụ đang nắm giữ tại tổ chức khác:* Không  
*Số cổ phần nắm giữ:* 36.475 cổ phần  
*Những người có liên quan:* Chử Thị Minh Tâm – Vợ: 22.475 cổ phần

### Thành viên Ban Tổng Giám đốc

- 1) Ông Trần Xuân Kiên – Tổng Giám đốc (Xem phần trên)
- 2) Bà Đỗ Thị Thu Hương – Phó Tổng Giám đốc (Xem phần trên)
- 3) Ông Nghiêm Xuân Thắng – Giám đốc điều hành (Xem phần trên)



### Ông Trần Thanh Tùng – Trưởng Ban Kiểm soát

Ông Trần Thanh Tùng tốt nghiệp trường ĐH Thương mại khoa Tài chính – Kế toán.

Trước khi gia nhập Trần Anh, ông làm việc cho các công ty: Kiểm toán viên công ty Kiểm toán AFC; Công ty CP chứng khoán FPT. Ông có kinh nghiệm trong lĩnh vực kế toán, tài chính và kiểm toán.

Tháng 5/2008 ông gia nhập công ty Trần Anh với vị trí Trưởng phòng Tài chính Kế toán. Đến tháng 7/2010 ông chuyển sang nhận nhiệm vụ mới: Trưởng Ban kiểm soát.

*Chức vụ đang nắm giữ tại Công ty:* Trưởng Ban Kiểm soát

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

*Số cổ phần nắm giữ:* 16.500 cổ phần

*Những người thân liên quan:* Không có người thân làm việc ở công ty CP Thế giới số Trần Anh



### Bà Nguyễn Thị Thanh Huyền – Thành viên Ban Kiểm soát

Bà Nguyễn Thị Huyền tốt nghiệp Đại học Luật chuyên ngành Luật và Kế toán. Trước khi gia nhập Trần Anh, Bà làm việc tại Công ty cổ phần và công nghệ tin học FPC với vị trí Kế toán tổng hợp.

Tháng 5/2006 Bà về làm việc tại Phòng Kế toán công ty Trần Anh.

*Chức vụ hiện tại:* Thành viên Ban kiểm soát

*Số cổ phần nắm giữ:* 2.675 cổ phần

*Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty:* Không mâu thuẫn

*Những người thân liên quan:* Không có người thân làm việc ở công ty CP Thế giới số Trần Anh



### Bà Đào Hồng Thúy – Thành viên Ban Kiểm soát

Bà Đào Hồng Thúy tốt nghiệp Học viện Quan hệ Quốc tế và Đại học Khoa học Xã hội và Nhân văn (Đại học Quốc gia Hà Nội). Trước khi gia nhập Trần Anh, Bà làm việc tại các công ty: Phụ trách Hành chính - Nhân sự, Công ty TNHH Hoàng Đạo; Phụ trách Hành chính - Nhân sự, Công ty TNHH Đầu tư & Phát triển công nghệ tin học Phúc Vinh.

Năm 2006 bà về làm việc tại phòng Hành chính – Nhân sự Công ty Trần Anh.

*Chức vụ hiện tại:* Thành viên Ban kiểm soát

*Số cổ phần nắm giữ:* 1.105 cổ phần

*Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty:* Không mâu thuẫn

*Những người thân liên quan:* Không có người thân làm việc ở công ty CP Thế giới số Trần Anh



### **Ông Phan Quang Trường – Trưởng phòng Tài chính-Kế toán**

Ông Phan Quang Trường tốt nghiệp Đại học Kinh tế Quốc dân khoa Tài chính – Ngân hàng. Trước khi gia nhập Trần Anh, Ông Phan Quang Trường đã làm việc tại các công ty: Công ty TNHH kiểm toán tư vấn VN – giữ vị trí Trợ lý kiểm toán; Kế toán trưởng - Công ty CP Dược phẩm Sao Kim; Kế toán trưởng - Công ty CP Cơ điện lạnh Eresson.

Tháng 1/2010 ông gia nhập Công ty Trần Anh với vị trí Phó Trưởng phòng Tài chính kế toán. Tháng 6/2010 ông được bổ nhiệm giữ chức vụ Trưởng phòng Tài chính Kế toán.

*Chức vụ đang nắm giữ tại Công ty:* Trưởng phòng Tài chính-Kế toán

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

*Số cổ phần nắm giữ:* 5.000 cổ phần

*Những người có liên quan:* Không có người thân làm việc ở công ty CP Thế giới số Trần Anh

# THÔNG TIN VỀ CỔ ĐÔNG VÀ QUẢN TRỊ CÔNG TY

## 1. Hội đồng quản trị

Được sự nhất trí cao của Đại hội đồng cổ đông năm 2010, HĐQT nhiệm kỳ 3 được bầu gồm 5 thành viên, trong đó: Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng giám đốc, các thành viên còn lại hoạt động theo cơ chế kiêm nhiệm các chức vụ quản lý khác trong Công ty. Đến tháng 09 năm 2010, HĐQT bầu bổ sung 02 thành viên HĐQT, nâng số thành viên HĐQT lên thành 7 thành viên.

Năm qua, do sự biến động của nền kinh tế, để nắm bắt và giám sát chặt chẽ hoạt động ở các đơn vị nên Chủ tịch HĐQT thường xuyên triệu tập các thành viên HĐQT để lấy ý kiến. Việc lấy ý kiến cho mỗi chủ trương đưa ra luôn được dân chủ, công khai, rộng rãi và sát với tình hình thực tế, các chủ trương thường đạt được tính thống nhất ở mức cao nhất trong quá trình xây dựng và triển khai.

Các cuộc họp của HĐQT luôn có sự giám sát của đại diện Ban kiểm soát. Giấy mời và tài liệu dự họp gửi cho thành viên HĐQT được gửi đồng thời cho đại diện Ban kiểm soát.

Toàn thể các thành viên HĐQT có trình độ đại học và trên đại học, đa số các thành viên đã qua đào tạo và có kinh nghiệm về quản lý, quản trị doanh nghiệp theo mô hình mới, hiện đại.

Hoạt động quản trị của công ty đang có xu hướng thay đổi nhiều so với những năm trước đây. Tuy nhiên, do một vài nguyên nhân khách quan, do cơ chế kiêm nhiệm công tác, hoạt động quản trị chưa thật sự tách bạch so với công tác điều hành, việc sử dụng hệ thống tiểu ban cũng như bộ phận chức năng còn đôi lúc chồng chéo trong công việc. Về cơ bản, các vấn đề này đang dần được giải quyết thông qua cơ chế chuyên môn hóa cao tại các bộ phận chức năng và tách bạch giữa công tác quản trị, điều hành.

## 2. Ban kiểm soát

ĐHĐCĐ năm 2010 (3/2010) bầu bổ sung 2 thành viên Ban kiểm soát (do 2 thành viên cũ xin từ nhiệm). Số lượng thành viên Ban kiểm soát vẫn là 3 thành viên. Ngay sau đại hội cổ đông, Ban kiểm soát đã họp bầu Bà Đỗ Thị Ngọc Anh giữ chức Trưởng ban.

Tháng 10/2010 bầu bổ sung Ông Trần Thanh Tùng vào ban kiểm soát với cương vị trưởng ban thay cho Bà Đỗ Thị Ngọc Anh (xin từ nhiệm để chuyển sang giữ cương vị Phó phòng TCKT)

### Căn cứ để thực hiện hoạt động của Ban kiểm soát

Căn cứ Luật doanh nghiệp, các quy định quản lý nhà nước có liên quan đến hoạt động của Công ty cổ phần.

Căn cứ vào Điều lệ và hệ thống quy chế quản lý nội bộ.

Căn cứ vào Nghị quyết Đại hội cổ đông và các nghị quyết, quyết định của Hội đồng quản trị.

Căn cứ vào tình hình hoạt động thực tế của công ty.

### Hoạt động của Ban kiểm soát trong nhiệm kỳ

Ban hành quy chế và phân công nhiệm vụ: Sau khi được bầu, trưởng Ban kiểm soát đã xây dựng và ban hành quy chế hoạt động, cụ thể hoá chức năng, nhiệm vụ và quyền hạn được quy định tại Điều lệ công ty, xây dựng cơ chế làm việc cụ thể, phân công nhiệm vụ cho từng thành viên phù hợp với năng lực, sở trường và điều kiện làm việc.

### Thực hiện nhiệm vụ cụ thể

Trưởng ban kiểm soát/ thành viên BKS đã tham gia các cuộc họp định kỳ của HĐQT tổ chức trong năm.



Kiểm tra, giám sát hoạt động của các đơn vị: kiểm tra trực tiếp tại đơn vị, gặp gỡ, trao đổi nắm bắt tình hình của cơ sở, phát hiện những bất cập trong quản lý điều hành (kiểm tra sổ sách kế toán, kiểm tra chọn mẫu nghiệp vụ kinh tế phát sinh; kiểm soát việc thực hiện các quy chế do HĐQT ban hành), có ý kiến cụ thể bằng văn bản gửi các đơn vị và HĐQT sau kiểm tra.

Ban kiểm soát nhiệm kỳ III này có tất cả 3 thành viên đều đang tham gia công tác tại Công ty, có điều kiện thuận lợi bám sát tình hình thực tiễn của công ty, nắm bắt kịp thời những bất cập.

Kiểm tra của ban kiểm soát mang tính chất định kỳ, bao gồm tất cả các mặt hoạt động, kết hợp với công ty kiểm toán độc lập đã được Đại hội đồng cổ đông lựa chọn cùng kiểm tra.

Trong năm qua không có vụ việc khiếu kiện, tố cáo mang tính tập thể hoặc nhóm cổ đông về quản lý điều hành công ty nên Ban kiểm soát không phải thực hiện kiểm tra đột xuất theo vụ việc tại các đơn vị.

### 3. Cổ đông

#### Cổ đông/ thành viên góp vốn trong nước

Cổ đông là các tổ chức: 03

- Chưa lưu ký:
  - o Số lượng cổ đông: 0
  - o Số lượng cổ phiếu nắm giữ: 0 CP
- Đã lưu ký:
  - o Số lượng cổ đông: 03
  - o Số lượng cổ phiếu nắm giữ: 215.970 CP

Cổ đông là cá nhân: 239

- Chưa lưu ký:
  - o Số lượng cổ đông: 52
  - o Số lượng cổ phiếu nắm giữ: 161.845 CP
- Đã lưu ký:
  - o Số lượng cổ đông: 177
  - o Số lượng cổ phiếu nắm giữ: 4.344.321 CP

Cổ đông lớn: 02

- Ông Trần Xuân Kiên – Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám đốc
  - o Số lượng cổ phiếu nắm giữ: 1.197.300 CP
  - o Tỷ lệ: 20,64%/vốn điều lệ
- Bà Đỗ Thị Thu Hương – Phó Tổng Giám đốc
  - o Số lượng cổ phiếu nắm giữ: 1.119.030 CP
  - o Tỷ lệ: 19,29 %/vốn điều lệ

**Cổ đông/ thành viên góp vốn nước ngoài**

Cổ đông là các tổ chức:

- Chưa lưu ký:
  - o Số lượng cổ đông: 1
  - o Số lượng cổ phiếu nắm giữ: 1.073.212 CP
- Đã lưu ký:
  - o Số lượng cổ đông: 1
  - o Số lượng cổ phiếu nắm giữ: 2.000 CP

Cổ đông là cá nhân: 6

- Chưa lưu ký:
  - o Số lượng cổ đông: 0
  - o Số lượng cổ phiếu nắm giữ: 0 CP
- Đã lưu ký:
  - o Số lượng cổ đông: 6
  - o Số lượng cổ phiếu nắm giữ: 3.800 CP

### 1. Những hoạt động và đóng góp của Công ty với xã hội

Công ty và các đơn vị tham gia tích cực vào các phong trào, hoạt động từ thiện tại địa phương và một số vùng miền khác trong cả nước.

Các hoạt động của công ty có liên quan đến môi trường đều được chú trọng đảm bảo an toàn, không gây thiệt hại hay ảnh hưởng đến môi trường.

### 2. Hoạt động đối ngoại đối với nhà đầu tư

Để đảm bảo quyền lợi của các nhà đầu tư (cổ đông), ngoài việc đưa ra các chủ trương và biện pháp để đảm bảo sử dụng vốn có hiệu quả, HĐQT công ty đã thành lập bộ phận chuyên trách giải quyết các công tác liên quan đến chuyển nhượng cổ phần và giải đáp những vướng mắc theo yêu cầu của cổ đông, mọi hoạt động của công ty cũng như những thay đổi trong hoạt động luôn được thông tin đến cổ đông một cách kịp thời, bằng nhiều phương thức khác nhau. Đến nay, dù số lượng cổ đông của công ty khá nhiều, nhưng mọi thông tin và chủ trương lớn của công ty đều được xin ý kiến và truyền thông đầy đủ đến các cổ đông.