T THU HNG
Digitally signed by T THU HNG
DN: C=VN, S=Hà Ni, L=Long Biên, O=CÔNG TY C PHN THÉP BC VIT, OU=P. K toán, CN=T THU HNG, OID.0.9.2342.19200300.100.1.1=CMND:012514870
Reason: I am the author of this document
Location:
Date: 2013.05.02 21:50:28

MỤC LỤC

NỘI DUNG	TRANG
Thông điệp của hội đồng quản trị công ty	
I. Lịch sử phát triển Công ty	Trang 4
1. Thông tin về Công ty	Trang 5
2. Lĩnh vực hoạt động chính	Trang 5
3. Quá trình hình thành phát triển	Trang 7
4. Định hướng phát triển	Trang 8
II. Báo cáo của hội đồng quản trị	Trang 10
1. Những nét chính của kết quả hoạt động trong năm 2012	Trang 10
2. Tình hình lợi nhuận thực hiện so với kế hoạch	Trang 11
3. Tình hình tài chính của công ty cuối năm 2012 so với kế hoạch	Trang 12
4. Những thay đổi chủ yếu trong năm	Trang 12
5. Triển vọng và kế hoạch trong tương lai	Trang 13
III. Báo cáo của Ban giám đốc	Trang 14
1. Báo cáo tình hình tài chính	Trang 14
2. Những thay đổi về vốn cổ đông/ vốn góp	Trang 14
3. Báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh	Trang 15
4. Những thành tựu công ty đạt được	Trang 19
5. Kế hoạch phát triển trong tương lai	Trang 22
IV. Báo cáo tài chính	Trang 23
V. Báo cáo của kiểm soát nội bộ	Trang 23
1. Kiểm toán tài chính nội bộ	Trang 23
2. Kiểm soát hoạt động	Trang 26
3. Kết luận và kiến nghị	Trang 29
VI. Các công ty con	Trang 30
1. Các công ty con do BVG nắm giữ Cổ phần chi phối & tình hình đầu tư	Trang 30
2. Các công ty liên doanh, liên kết của BVG	Trang 31
VII. Tổ chức nhân sự	Trang 33
1 Cơ cấu bộ máy quản lý	Trang 33
2 Tóm tắt sơ yếu lý lịch nhân sự chủ chốt	Trang 34
3 Chính sách đối với người lao động	Trang 38
VIII. Thông tin cổ đông góp vốn và quản trị công ty	Trang 40
1. Thông tin và hoạt động của HĐQT	Trang 40
2. Thông tin và hoạt động của BKS	Trang 42
3. Kế hoạch để tăng cường hiệu quả hoạt động quản trị của công ty	Trang 42
4. Chế độ thù lao cho các thành viên HĐQT & BKS	Trang 42
5. Số lượng thành viên HĐQT/BKS/BGĐ có chứng chỉ đào tạo về quản trị Cty	Trang 43
6. Tỷ lệ sở hữu cổ phần và những thay đổi trong tỷ lệ nắm giữ cổ phần của HĐQT, BKS, BGĐ, KTT	Trang 43
7. Dữ liệu thống kê về cổ đông góp vốn	Trang 43
Phụ lục 01: Báo cáo kiểm toán năm 2012	Trang 45

THÔNG ĐIỆP CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

Kính thưa quý cổ đông,

Năm 2012 tiếp tục một năm khó khăn thử thách sức chịu đựng của các doanh nghiệp, nền kinh tế đã chứng kiến sự mất mát rất nhiều từ các doanh nghiệp, nhất là các doanh nghiệp nhỏ và vừa.

(Đại hội cổ đông thường niên 2013 tổ chức 13/4/2013 tại công ty)

Hướng đi được đại hội đồng cổ đông năm 2012 quyết định là tập trung tái cơ cấu toàn bộ công ty thông qua chuyển đổi ngành hàng thị trường mục tiêu hướng ra xuất khẩu và gọi vốn thông qua M&A các công ty con đã được HĐQT và BGĐ thực hiện thành công

Khi mà công ty đang có những khó khăn cố hữu về nguồn vốn, về tỷ lệ đòn bẩy tài chính cao chỉ có thể giải quyết được thông qua các chiến lược dài hạn thì các quyết định đầu tư và định hướng dài hạn mà đại hội cổ đông ủy quyền cho HĐQT công ty thực hiện chính là niềm tin tuyệt đối mà các cổ đông đã dành cho HĐQT và BGĐ của công ty.

Năm 2012 đánh dấu sư ra đời đầu tiên của 1 công ty liên doanh trong hệ thống BVG đã tăng thêm niềm tin cho cổ đông và nhà đầu tư khi nhìn vào tương lai dài hạn của công ty.

Hội đồng quản trị công ty xin trân trọng cảm ơn sự tín nhiệm của cổ đông đã đầu tư vào BVG, sự nỗ lực phấn đấu và vượt qua nhiều khó khăn của đội ngũ cán bộ công nhân viên đóng góp công sức cho thành công của BVG trong những năm qua và đặc biệt qua 2 năm sóng gió vừa qua.

Với kinh nghiệm và bản lĩnh của đội ngũ lãnh đạo công ty, sự gắn bó nhiệt huyết của cán bộ công nhân viên, tiềm lực nội lực và tiềm lực mạnh mẽ của các cổ đông, nhà đầu tư, chúng tôi tin tưởng sẽ lãnh đạo Công ty gặt hái được nhiều thành công hơn nữa trong năm 2013 và những năm tiếp theo.

Trân trọng!

Thay mặt hội đồng quản trị công ty

Chủ tịch Hội đồng quản trị: **Trần Anh Vương**

I. LỊCH SỬ HOẠT ĐỘNG CỦA CÔNG TY

1. THÔNG TIN VỀ CÔNG TY

Tên đầy đủ:	**CÔNG TY CỔ PHẦN THÉP BẮC VIỆT**
Tên tiếng Anh:	BACVIET STEEL JOINT STOCK COMPANY
Tên viết tắt:	BACVIET STEEL., JSC
Trụ sở:	Số 53 Đường Đức Giang, P.Đức Giang, Q.Long Biên, TP.Hà Nội.
Điện thoại:	(84.4) 3 877 0742 **Fax:** (84.4) 3 877 3648
Website:	www.bacvietgroup.com
Giấy CNĐKKD số:	0100979011 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Hà Nội cấp ngày 20/06/2008, thay đổi lần thứ 03 ngày 18/05/2012
Mã số thuế:	0100979011
Tài khoản số:	107704.0006308
Tại:	Ngân hàng TMCP xăng dầu PG BANK – CN Thăng Long
Vốn điều lệ đăng ký:	108.000.000.000 (Một trăm linh tám tỷ) đồng
Vốn điều lệ thực góp:	97.509.480.000 (Chín mươi bảy tỷ, năm trăm linh chín triệu, bốn trăm tám mươi nghìn) đồng
Mã chứng khoán:	BVG
Sàn niêm yết:	HNX
Ngày bắt đầu niêm yết	09/8/2010
Số lượng lưu hành:	9.750.948 cổ phần.

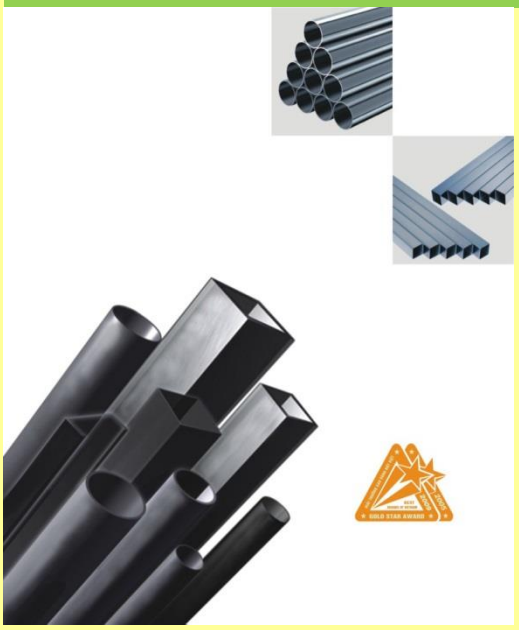
2. LĨNH VỰC HOẠT ĐỘNG CHÍNH BAO GỒM:

A/ SẢN XUẤT CƠ KHÍ TIÊU CHUẨN VÀ PHI TIÊU CHUẨN

- Sản xuất khung nhà và khung kho bằng thép, nội thất gia đình và trường học;
- Xây dựng công trình công nghiệp và dân dụng. Thi công lắp đặt hệ thống cơ điện, các công trình cấp thoát nước và xử lý môi trường;
- Sản xuất kinh doanh khuôn mẫu và ép nhựa cao cấp cho ngành công nghiệp phụ trợ.
- Sản xuất kinh doanh ống thép hàn, nội thất.

Công trình nhà thép được sản xuất từ chính sản phẩm ống thép của công ty mang lại chuỗi giá trị cao từ 2012

NHÀ THÉP TIỀN CHẾ MANG THƯƠNG HIỆU DAMSAN



(Nhà máy ống thép hiện đại với công suất 48.000mt/năm đã trở thành công ty liên doanh với 4 nhà đầu tư Nhật bản)

ỐNG THÉP MANG THƯƠNG HIỆU NSMV

B/ SẢN XUẤT KHUÔN MẪU VÀ ÉP NHỰA KỸ THUẬT CAO

(Nhà máy khuôn mẫu - nhựa hiện đại bậc nhất tại Việt nam được vận hành bởi những kỹ sư có trình độ chuyên môn cao tạo ra những sản phẩm chất lượng đẳng cấp thế giới)

KHUÔN MẪU – NHỰA MANG THƯƠNG HIỆU LIM

Thùng đựng hàng Smart I – tainer phục vụ ngành công nghiệp Logistics

Sản xuất giàn giáo và cốp pha công nghệ Nhật bản với chất lượng rất cao

CÁC SẢN PHẨM CƠ KHÍ XUẤT KHẨU CỦA BVG ĐANG TRIỂN KHAI

3. QUÁ TRÌNH HÌNH THÀNH VÀ PHÁT TRIỂN

- **06/03/2000:** Công ty TNHH Thép Bắc Việt thành lập với ba thành viên có trụ sở tại số 4 Trần Hưng Đạo, Hà Nội. Nhà xưởng 2.000 m2 tại Đức Giang, Long Biên, Hà Nội.

- **Năm 2002**: Công ty mở rộng sản xuất bằng việc xây dựng thêm một nhà xưởng liền kề nhà xưởng cũ với diện tích 2.000 m^2, đầu tư thêm máy cán xà gồ tự động, bắt đầu sản xuất một số hàng hoá cơ khí với chất lượng cao.

- **Năm 2004:** Công ty thép Bắc Việt nhận chứng chỉ ISO 9001:2000 trong việc áp dụng công nghệ quản lý cao và khoa học theo tiêu chuẩn quốc tế.

- **Tháng 07/2004**: Công bố chất lượng thép theo JIS G 3101 Tiêu chuẩn công nghiệp Nhật Bản thép cán cho kết cấu tổng hợp được Cục tiêu chuẩn đo lường chất lượng Hà Nội tiếp nhận.

- **Tháng 11/2004:** Được Cục sở hữu trí tuệ chứng nhận đăng ký nhãn hiệu BACVIET STEEL và logo công ty cho các loại hàng thép xây dựng, thép hình cán nóng, sắt, thép, kết cấu thép, xà gồ thép, tấm lợp kim loại. Đặc biệt trong năm 2004 này Công ty đã nhận được giấy phép đầu tư xây dựng nhà máy tại khu công nghiệp Quế Võ Bắc Ninh với tổng diện tích gần 15.000 m^2 tạo bước đột phá cho chiến lược mở rộng sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

- **Năm 2005**: Công ty đạt giải thưởng Sao Vàng Đất Việt 2005. Công ty TNHH kết cấu Thép Bắc Việt là công ty con đầu tiên được thành lập với 100% vốn đầu tư tại Bắc Ninh, được xây dựng thành một nhà máy hiện đại sản xuất kết cấu thép, nhà thép tiền chế và trở thành một ngành hàng chủ lực mang thương hiệu của huyền thoại - DAMSAN.

- **Tháng 4/2005:** Công ty CP Thương mại Bắc Việt ra đời làm công tác thương mại và phân phối hàng hoá bắt đầu hoạt động theo mô hình nhóm công ty tạo tiền đề cho sự phát triển theo mô hình mẹ con.

- **Tháng 03/2007**: Nhãn hiệu nhà thép tiền chế DAMSAN chính thức được Cục sở hữu trí tuệ cấp chứng nhận bảo hộ nhãn hiệu hàng hoá,

- **20/06/2008:** Công ty Cổ phần Thép Bắc Việt – BVG được thành lập thông qua việc chuyển đổi từ Công ty TNHH Thép Bắc Việt;

- **Năm 2009**: BVG được nhận giải thưởng Sao vàng đất Việt lần thứ hai. Công ty đã khẩn trương triển khai đầu tư xong nhà máy chế tạo thép ống, nhà máy chế tạo khuôn mẫu và nhựa cao cấp tại khu công nghiệp Quế Võ Bắc Ninh hứa hẹn đưa hoạt động sản xuất của công ty phát triển mạnh mẽ thay thế hoạt động thương mại thuần túy.

- **Năm 2010:** Công ty Cổ phần Thép Bắc Việt chính thức trở thành công ty đại chúng

- **30/7/2010:** Công ty được chấp thuận niêm yết 9.750.948 cổ phiếu tại Sở giao dịch chứng khoán Hà nội – mã chứng khoán BVG (Giấy chứng nhận đăng ký chứng khoán số: 188/2012/GCNCP – VSD ngày 29/7/2012)

- **09/8/2010:** 9.750.948 cổ phiếu BVG chính thức niêm yết tại Sở giao dịch chứng khoán Hà nội đưa Thép Bắc Việt trở thành công ty đại chúng niêm yết sau 10 năm hình thành và phát triển.

- **13/10/2011:** BVG khởi công nhà máy sản xuất các sản phẩm cơ khí xuất khẩu tại KCN Gia Lễ Thái Bình với chủ đầu tư là công ty con Công ty CP Công Nghiệp Bắc Việt đánh dấu một năm đầy thử thách nhưng cũng rất thành công về mặt đầu tư và xúc tiến xuất khẩu của BVG.

- **23/10/2012:** BVG được cấp giấy phép đầu tư thành lập công ty liên doanh với 4 đối tác là các tập đoàn lớn của Nhật bản bao gồm NIPPON STEEL & SUMIKIN METAL PRODUCT, SUMITOMO CORP, KYOEI STEEL, SUMISHO HANDBAI để thành lập công ty liên doanh mang tên NIPPON STEEL & SUMIKIN METAL PRODUCT VIETNAM (NSMV) sản xuất ống thép và các sản phẩm cơ khí xây dựng, cơ khí giao thông xuất khẩu.

- **31/12/2012:** BVG được phê duyệt tín dụng dài hạn đầu tư nhà máy sản xuất các sản phẩm cơ khí xuất khẩu tại Thái Bình, dự án mà BVG đã nỗ lực đầu tư từ năm 2011 và đã hoàn thành nhiều thủ tục pháp lý để được cấp phép xuất khẩu sản phẩm vào thị trường Nhật bản.

- Đến nay, BVG đã có một cơ sở rất vững vàng với nhiều công ty thành viên tạo nên một BacViet Group, sở hữu những dự án có tiềm năng và rất có giá trị hoạt động trải dài từ Đà Nẵng trở ra Hải Phòng, Thái Bình và đặc biệt là Bắc Ninh.

4. ĐỊNH HƯỚNG PHÁT TRIỂN

4.1. CÁC MỤC TIÊU CHỦ YẾU CỦA CÔNG TY

- Trở thành nhà sản xuất cơ khí hàng đầu Việt nam với thương hiệu BACVIET đúng với phương châm "Một thương hiệu – triệu niềm tin". Sản phẩm đạt đẳng cấp quốc tế và có khả năng xuất khẩu đi tất cả các nước trên thế giới.

- Trở thành nhà sản xuất khuôn mẫu và ép nhựa số 1 tại Việt nam trong 5 năm tới qua việc phát triển các sản phẩm công nghiệp phụ trợ tại KCN Quế Võ Bắc Ninh, KCN Gia Lễ Thái Bình.

- Trở thành "doanh nghiệp cầu nối " để đưa công nghệ, văn hóa sản xuất và kinh doanh của Nhật bản đến với các doanh nhân doanh nghiệp Việt nam nhất là các doanh nghiệp trẻ và doanh nghiệp nhỏ.

4.2. CHIẾN LƯỢC PHÁT TRIỂN TRUNG VÀ DÀI HẠN

- Khẳng định vị thế trên các ngành hàng trọng điểm của thị trường trong nước, đẩy mạnh xuất khẩu sản phẩm ra thị trường thế giới: Các sản phẩm cơ khí xây dựng, giao thông; Các sản phẩm khuôn mẫu và ép nhựa cao cấp.

- Đa dạng hóa dòng sản phẩm một cách vững chắc trên cơ sở các ngành hàng cốt lõi bằng cách phát triển dòng sản phẩm mới tạo giá trị gia tăng cao cho khách hàng trên cơ sở hạn chế nhất việc đầu tư mà chủ yếu tận dụng các tài sản thiết bị, máy móc đã có sẵn.

- Đặc biệt chú trọng vào sản xuất cơ khí, nhất là cơ khí chính xác công nghệ cao, rào cản kỹ thuật lớn để đáp ứng nhu cầu với khách hàng là các doanh nghiệp FDI xuyên quốc gia và lớn trên thế giới nhằm đưa BVG trở thành công ty số 1 tại Miền Bắc Việt Nam về cơ khí chính xác mà 5 năm trước mắt là khuôn mẫu và ép nhựa cao cấp.

- Chú trọng vào mở rộng thị trường xuất khẩu để hạn chế phụ thuộc thị trường trong nước, một mặt tạo điều kiện giữ vững doanh số, mặt khác hạn chế được chi phí về tỷ giá và lãi suất vay tăng cao dẫn đến ổn định được thị trường và tài chính công ty.

- Phát triển các nhà máy của các công ty con theo hướng mở rộng quan hệ hợp tác với các đối tác nước ngoài, từ đối tác thương mại thuần túy sang đối tác đầu tư liên doanh tận dụng tối đa nhân tài, vật lực của mỗi bên để tạo ra mạng lưới rộng lớn, tham gia vào chuỗi giá trị toàn cầu của các công ty xuyên quốc gia.

- Hướng đến sản xuất tinh gọn, chia nhỏ quản lý để hoạt động mang tính độc lập cao nhưng lại tập trung nguồn lực để tương hỗ mạnh giữa các nhà máy, công ty con trong hệ thống.

(Cùng ngài Đại sứ Nhật bản tại Việt nam, Ông Trần Anh Vương – Chủ tịch HĐQT của BVG và các đối tác cắt băng khai trương công ty liên doanh NIPPON STEEL & SUMIKIN METAL PRODUCT VIỆT NAM - NSMV tại Hà nội tháng 3/2013)

II. BÁO CÁO CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ CÔNG TY

1. NHỮNG NÉT CHÍNH CỦA KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG TRONG NĂM 2012

- Năm 2012 khép lại đánh dấu một năm đầy biến động và thách thức đối với nền kinh tế trong nước nói chung và đối với các doanh nghiệp ngoài quốc doanh nói riêng trong đó có Thép Bắc Việt. Vốn cho kinh doanh gặp khó khăn do nợ xấu và lãi suất không giảm được như kỳ vọng tác động tiêu cực đến hoạt động của hầu hết các doanh nghiệp nhỏ và vừa chiếm hơn 90% tổng số doanh nghiệp Việt nam. Bên cạnh đó cầu đối với hoạt động xây dựng và đầu tư suy giảm mạnh mẽ, thậm chí còn giảm mạnh hơn năm 2011 nhất là bất động sản đóng băng khiến cho hầu hết các doanh nghiệp sản xuất kinh doanh vật liệu xây dựng và sắt thép gặp khó khăn. Nhiều doanh nghiệp phá sản, các công ty hoạt động đến hơn 20 năm trong ngành sắt thép cũng phải dừng hoạt động, nhiều doanh nghiệp chết lâm sàng.

- Với định hướng từ các đại hội 2010 và 2011, BVG tuy hoạt động kinh doanh không có lãi năm 2012 song vẫn là một trong những công ty còn "sót lại" của ngành thép công nghiệp. Điều này thôi thúc HĐQT công ty tiếp tục phát huy định hướng mở rộng liên kết giảm chi phí lãi vay tăng vốn thông qua các hoạt động M&A các công ty con.

Ngày 23/10/2012 BVG cùng Nippon steel & Simikin metal product, Sumitomo corp, Kyoei steel và Sumiso tekko Hanbai nhận giấy phép đầu tư công ty liên doanh NSMV đánh dấu cơ bản bước phát triển theo định hướng mới của BVG

- Bằng những cố gắng vượt bậc, BVG đã đi qua năm 2012 đầy cảm xúc với những quyết định chiến lược dài hạn về cấu trúc vốn và đầu tư. Tuy hoạt động kinh doanh thua lỗ năm đầu tiên sau 12 năm lịch sử ngắn ngủi của công ty do chi phí vốn vẫn duy trì mức cao như 2011 song trong năm qua BVG đã có những điểm sáng trong hoạt động của mình:

- Thành công trong việc thành lập công ty liên doanh NSMV với 4 đối tác rất lớn của Nhật bản về ngành hàng sắt thép và cơ khí, mở ra triển vọng không những cho chính liên doanh này mà còn là cho các công ty con còn lại của BVG.

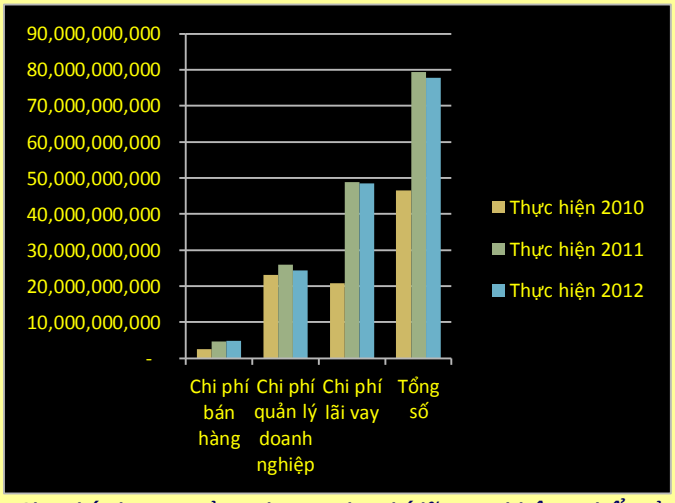
- Tăng mạnh doanh số khuôn – nhựa lên 160%, một mức tăng trưởng nóng nhưng vẫn còn rất nhiều dư địa để tiếp tục tăng lên trong năm 2013 và những năm tới. Mảng kinh doanh có tỷ lệ lợi nhuận biên cao giúp giảm tải áp lực tài chính và mang lại hiệu quả tốt phù hợp định hướng vĩ mô về công nghiệp phụ trợ.

2. TÌNH HÌNH LỢI NHUẬN THỰC HIỆN SO VỚI KẾ HOẠCH

- Doanh thu kinh doanh TM vẫn chiếm tỷ trọng cao do áp lực dòng tiền mà không theo định hướng và không đồng nghĩa với lợi nhuận tốt vì phải gánh chịu chi phí vốn khá cao dẫn đến lợi nhuận thấp

- Mục tiêu tăng tỷ trọng doanh thu từ sản xuất vì thế không thực hiện được mặc dù đã rất cố gắng và dẫn đến hiệu quả trong kinh doanh đạt thấp.
- Lợi nhuận biên giảm trong khi các chi phí mang tính chủ quan là chi phí quản lý, chi phí bán hàng giảm nhưng chi phí "khách quan" là lãi ngân hàng vẫn giữ mức tương đương năm 2011 nên công ty đã bị thua lỗ.

- Bất ổn về vĩ mô, lãi suất không thể giảm xuống, thị trường Bất động sản đóng băng và cú sốc nợ xấu của ngành Ngân hàng dẫn đến dòng tiền cho SXKD cho SME cực kỳ khó khăn
- Các mặt hàng kết cấu thép, ống thép và xà gồ thép đều giảm sút về doanh thu chỉ có hoạt động sản xuất khuôn mẫu nhựa tăng trưởng và có lợi nhuận.



Chi phí chung giảm nhưng chi phí lãi vay không thể giảm xuống khiến tổng chi phí vẫn ở mức cao

CÁC CHỈ TIÊU KẾT QUẢ KINH DOANH HỢP NHẤT CỦA CÔNG TY: (ĐVT: 1 triệu đồng)

STT	CHỈ TIÊU	NĂM 2010	NĂM 2011	NĂM 2012	KẾ HOẠCH 2012	TỶ LỆ THỰC HIỆN
1	Doanh thu thuần	616,832	738,986	531,863	778,378	68.33%
2	Giá vốn hàng bán	573,750	680,431	492,028	678,341	72.53%
3	Lợi nhuận gộp	43,082	58,555	39,835	100,037	39.82%
4	Lợi nhuận từ SXKD	2,282	1,636	(38,294)	4,422	-865.95%
5	Lợi nhuận sau thuế thuộc cổ đông cty mẹ	2,039	963	(36,698)	3,980	-922.04%
6	Tài sản ngắn hạn	283,423	283,060	268,296	300,000	89.43%
7	Tài sản dài hạn	183,121	188,243	209,253	200,000	104.63%
8	Tổng tài sản	466,544	471,303	477,548	500,000	95.51%
9	Tổng nợ vay ngắn hạn và dài hạn	336,117	340,417	387,766	350,000	110.79%
10	Vốn chủ sở hữu	122,486	123,252	86,178	150,000	57.45%

3. TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH CỦA CÔNG TY CUỐI NĂM 2012 SO VỚI KẾ HOẠCH

CÁC CHỈ SỐ TÀI CHÍNH HỢP NHẤT CƠ BẢN

STT	CHỈ TIÊU	2010	2011	2012	KẾ HOẠCH 2012	TỶ LỆ THỰC HIỆN 2012
1	Tỷ suất lợi nhuận gộp	6.98%	7.92%	7.49%	12.85%	58.28%
2	Tỷ suất LN từ HĐSXKD	0.37%	0.22%	-7.20%	0.57%	-1267.31%
3	Tỷ suất lợi nhuận sau thuế	0.33%	0.13%	-6.90%	0.51%	-1349.41%
4	Tăng trưởng doanh thu thuần	194%	120%	72%	105.3%	68.33%
5	Tăng trưởng lợi nhuận sau thuế	16%	47%	-3812%	413.5%	-922.04%
6	Chỉ số thanh toán nhanh	0.496	0.59	0.55	0.7	78.67%
7	Nợ vay trên Vốn CSH	2.74	2.76	4.50	2.33	192.84%
8	LN THUAN/TAI SAN (ROA)	0.004	0.002	-0.077	0.008	-965.39%
9	LN THUAN/ VON CP (ROE)	0.017	0.008	-0.426	0.027	-1604.90%
10	LN THUAN/ SO CP (EPS)	0.036	0.010	-0.376	0.041	-917.23%
11	Giá trị sổ sách/ CP	2.150	1.264	0.884	1.15	76.59%

4. NHỮNG THAY ĐỔI CHỦ YẾU TRONG NĂM

- Thay đổi lớn nhất trong năm là công ty đã thành lập liên doanh tại Bắc Ninh và góp vốn bằng tài sản sẵn có của mình bước đầu tạo ra hướng đi rõ nét nhằm từng bước tăng tỷ lệ vốn chủ sở hữu, giảm chi phí lãi vay trong cơ cấu tài chính. Đến hết quý 1/2013 tỷ lệ này đã cải thiện đáng kể.

- Trong năm công ty cũng đầu tư và chạy thử hoàn tất dự án nhà máy sản xuất các sản phẩm cơ khí xuất khẩu tại Thái Bình giúp công ty có những bước đi phát triển ổn định trong kế hoạch 3 – 5 năm tới.

Tuy nhiên song song với việc đưa nhà máy sản xuất ống thép vào góp vốn liên doanh và chủ động giảm doanh thu thương mại (phần doanh thu không mang lại lợi nhuận) công ty đã gặp khó khăn rất lớn khi dòng tiền thiếu hụt và việc phải đàm phán với các ngân hàng để cơ cấu lại các khoản nợ và thời hạn trả nợ cũng đã ảnh hưởng rất nhiều đến kế hoạch SXKD của công ty. Nguồn vốn thiếu hụt dẫn đến nhiều cơ hội kinh doanh bị bỏ lỡ làm cho hiệu quả kinh doanh không như mong muốn.

5. TRIỂN VỌNG VÀ KẾ HOẠCH TRONG TƯƠNG LAI

Năm 2013 được dự báo sẽ có nhiều khó khăn thách thức khi nền kinh tế thế giới đang tiềm ẩn những biến động khó lường. Tình hình kinh tế vĩ mô chưa có những dấu hiệu khởi sắc, nguồn vốn ngày càng khan hiếm, lãi suất tăng cao, tỷ giá không ngừng biến động. Ngành xây dựng nói chung và ngành thép nói riêng được dự báo tiếp tục gặp nhiều khó khăn do cạnh tranh trên thị trường khốc liệt và cầu giảm do chính phủ cắt giảm đầu tư mạnh tay.

- Tuy nhiên công ty nhìn nhận cơ hội từ việc việc xuất khẩu sản phẩm sang các nước ASEAN, Nhật bản, Úc, Mỹ, Trung đông và các nước đang phát triển trong khu vực là rất tiềm năng. Hơn nữa ngành công nghiệp phụ trợ của Việt nam còn yếu so với các nước đang phát triển trong khu vực trong khi nhu cầu trong nước ngày càng tăng cao nên định hướng phát triển chuyên sâu sản phẩm thuộc lĩnh vực này là rất tiềm năng. Đặc biệt đối với tỉnh Bắc Ninh, một địa phương có rất nhiều các dự án của các tập đoàn mạnh đầu tư như các thương hiệu CANON, SAMSUNG, NOKIA, FOXCOM .., v.v.. đang rất cần có một đội ngũ doanh nghiệp vệ tinh lớn.

- Nhiều hoạt động M&A với các đối tác Nhật bản tại Việt nam năm qua đã cho thấy minh chứng rõ nét về sự thành công của hoạt động này và định hướng cơ cấu của công ty từ cuối 2012 là cơ sở tạo ra niềm tin cho một kế hoạch phát triển tốt đẹp trong tương lai.

- Kế hoạch tương lai của công ty là phát huy mối quan hệ tin cậy với các đối tác lớn của Nhật bản để tìm đường ra cho không những sản phẩm của công ty mà còn cố gắng chuyển giao những tài sản của công ty đã đầu tư trước đây mà chưa đủ lực để phát triển vào đầu tư cùng các đối tác nhằm khai thác triệt để giá trị các tài sản đó như là các máy móc thiết bị, các nhà máy, các khu đất và dự án sản xuất nằm tại các vị trí đắc địa như KCN Quế võ Bắc Ninh, KCN Gia lễ Thái Bình và KCN Đình Vũ Hải phòng.

Các dự án lớn của công ty có tiềm năng và rất có giá trị hoạt động trải dài từ Đà Nẵng trở ra là cơ sở tốt để công ty thu hút đầu tư tăng cường hợp tác nhiều mặt với các đối tác tiềm năng trên thế giới đến Việt nam làm ăn.

(Các vụ M&A mạnh mẽ trong những năm qua thể hiện hướng đi phù hợp cho các doanh nghiệp Việt nam hiện nay)

III. BÁO CÁO CỦA BAN GIÁM ĐỐC

1. BÁO CÁO TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH

BẢNG CÂN ĐỐI TÀI SẢN CƠ BẢN CỦA CÔNG TY QUA 3 NĂM GẦN NHẤT (Trang sau)

Bảng cân đối tài sản trong một năm công ty có hoạt động sản xuất kinh doanh thua lỗ rất khó có thể đưa ra các chỉ số đẹp song với nỗ lực của mình các thay đổi trong công tác quản trị và đầu tư đã dẫn đến hết quý 1/2013 số nợ vay ngân hàng đã giảm mạnh được khoảng gần 40 tỷ cho thấy bước đi hợp lý và sự cố gắng đầy nỗ lực trong công tác quản trị tài chính của HĐQT.

2. NHỮNG THAY ĐỔI VỀ VỐN CỔ ĐÔNG/VỐN GÓP

Trong năm 2012, công ty không thực hiện việc tăng vốn điều lệ theo dự kiến phát hành thêm cổ phần đã được đại hội đồng cổ đông thông qua do tình hình thị trường chứng khoán gặp nhiều khó khăn nên số vốn góp của cổ đông công ty không có thay đổi trong năm.

Về cơ cấu vốn góp có 1 số thay đổi nhỏ trong năm khi mà các cổ đông nội bộ, cổ đông lớn và cổ đông nước ngoài đều có tỷ lệ vốn góp tăng nhẹ (Xin đọc phần 7 của báo cáo)

TÀI SẢN (Tr.VNĐ)		31/12/12	31/12/11	31/12/10	31/12/09	12/11	12/10
A	TÀI SẢN NGẮN HẠN	268,296	283,060	283,423	181,776	94.8%	94.7%
I	Tiền và các khoản tương đương tiền	3,469	5,722	29,932	19,283	60.6%	11.6%
II	Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn	-	-	-	-		
III	Các khoản phải thu ngắn hạn	146,337	137,197	113,599	68,141	106.7%	128.8%
IV	Hàng tồn kho	112,133	127,722	130,832	72,347	87.8%	85.7%
V	Tài sản ngắn hạn khác	6,355	12,420	9,060	22,005	51.2%	70.1%
B	TÀI SẢN DÀI HẠN	209,253	188,243	183,121	116,747	111.2%	114.3%
I	Các khoản phải thu dài hạn	-	-	-			
II	Tài sản cố định	174,424	166,617	150,019	86,756	104.7%	116.3%
III	Bất động sản đầu tư	-	-	-			
IV	Các khoản đầu tư tài chính dài hạn	24,685	12,319	11,485	10,595	200.4%	214.9%
V	Tài sản dài hạn khác	5,086	3,673	21,617	19,396	138.5%	23.5%
TỔNG CỘNG TÀI SẢN (270=100+200)		477,548	471,303	466,544	298,523	101.3%	102.4%
A	NỢ PHẢI TRẢ (300=310+330)	387,766	340,417	336,117	203,718	113.9%	115.4%
I	Nợ ngắn hạn	303,268	282,090	256,597	156,515	107.5%	118.2%
II	Nợ dài hạn	84,498	58,327	79,520	47,203	144.9%	106.3%
B	VỐN CHỦ SỞ HỮU (400=410+430)	86,178	123,252	122,486	93,857	69.9%	70.4%
I	Vốn chủ sở hữu	86,178	123,252	122,486	93,857	69.9%	70.4%
II	Nguồn kinh phí và quỹ khác	-	-	-			
TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN (440=300+400+439)		477,548	471,303	466,544	298,523	101.3%	102.4%

3. BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH

Bối cảnh kinh tế vĩ mô năm 2012:

- Bối cảnh suy thoái kinh tế toàn cầu tiếp diễn, kinh tế Việt nam tiếp tục tăng trưởng thấp.
- Thị trường kinh doanh có nhiều khó khăn hơn 2011.
- Lãi suất tiếp tục tăng cao và chỉ giảm được về mức 15% trong nửa năm.
- Thị trường CK trồi sụt, nhiều vụ án kinh tế lớn về tài chính, ngân hàng, chứng khoán nổ ra.
- Thị trường bất động sản tê liệt, dòng tiền vào SXKD có mức giá đắt và rất nhiều công ty đã phá sản, ngừng hoạt động tiếp tục báo động về một tình trạng suy thoái kinh tế
- Các chính sách của chính phủ chỉ dừng ở mức tác động tâm lý và không cứu vãn nổi sự ra đi của quá nhiều doanh nghiệp.

- Tình trạng thất nghiệp tăng nhưng không đồng nghĩa với chi phí lao động giảm, mức tăng CPI năm trước đã kéo quỹ lương của các công ty lên cao

Định hướng từ đầu năm 2012 của HĐQT và thực tế thực hiện:

- Dự án nhà máy khuôn mẫu và ép nhựa công ty cổ phần công nghệ Bắc Việt–LIM: Mở rộng và đầu tư máy mới với phương án kinh doanh khả thi. Doanh số tăng 161%, lợi nhuận tăng 5 lần.

- Nhà máy liên doanh tại Bắc Ninh tại địa chỉ hiện tại của nhà máy ống thép và kết cấu thép của công ty: Thành lập công ty liên doanh với vốn hoạt động khoảng 118 tỷ, vốn điều lệ khoảng 50 tỷ đồng và Bắc Việt góp vốn từ 20 đến 30%.

- Nhà máy sản xuất sản phẩm cơ khí xuất khẩu tại Thái Bình: Đầu tư bằng vốn tự có và vốn vay dài hạn ngân hàng trên diện tích đất khoảng 2Ha, phần còn lại 6Ha sẽ đầu tư hạ tầng để cho công ty liên doanh thuê lại triển khai giai đoạn 2 của liên doanh.

- Hạn chế kinh doanh thép thương mại do không hiệu quả và đọng vốn

- Tập trung vào các mặt hàng cơ khí xuất khẩu thay vì hướng vào thị trường trong nước.

- Mạnh dạn cắt lỗ giảm tồn kho, giảm thiệt hại do giá thép xuống dốc.

- Thu hẹp nhà máy không hiệu quả của Đức Giang và Damsan, tập trung sản xuất cơ khí tinh sẵn sàng gia nhập chuỗi sản xuất toàn cầu

- Không chạy theo doanh số mà cố gắng chạy theo hiệu quả, tuy chưa thành công trong năm nhưng tạo đà để khôi phục những năm sau

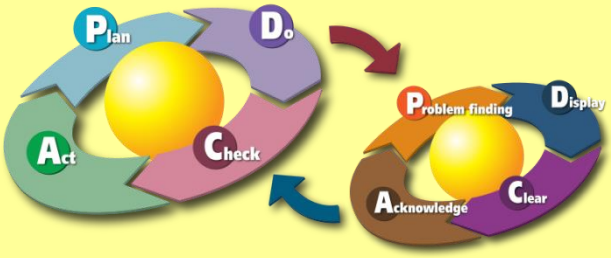
Hạn chế trong hoạt động quản trị kinh doanh:

- Chưa có những tiến triển rõ ràng về khắc phục các khoản nợ xấu trong hoạt động xây lắp.

- Do cắt giảm hoạt động thương mại, đồng thời chuyển nhượng nhà máy sản xuất ống thép sang liên doanh nên dòng tiền sụt giảm nghiêm trọng nhất là cuối 2012 dẫn đến mất cân đối thanh toán trong thời gian dài.

- Trong quá trình chuyển dịch cơ cấu doanh thu của công ty từ thương mại sang sản xuất, chưa tìm được những mặt hàng có doanh số lớn để bù đắp dòng tiền mà phải dùng các biện pháp đòn bẩy tài chính để bù vào thiếu hụt dòng tiền dẫn đến mất chủ động trong hoạt động SXKD.

Hoạt động sản xuất:



- Trong sản xuất phát huy được các sáng kiến cải tiến kỹ thuật để nâng cao năng suất giảm tồn kho
- Chủ động được hầu hết các công nghệ cao cấp từ thiết kế đến chế tạo sản phẩm
- Áp dụng nhiều công nghệ quản trị tiên tiến và là 1 trong những công ty được JICA Nhật bản cử các chuyên gia hỗ trợ trực tiếp tại nhà máy giúp công tác quản lý sản xuất tốt hơn.

Hạn chế trong hoạt động Sản xuất:

- Tiếp thu công nghệ chậm mất thời gian triển khai và chạy thử
- Cán bộ quản lý cấp trung hạn chế năng lực quản lý sản xuất
- Công nhân (nhất là lao động phổ thông) có tâm lý nhảy việc nên không ổn định
- Thực hiện ISO và 5S chưa thực sự tốt nên vẫn còn nhiều lãng phí trong thực thi sản xuất
- Tinh thần vượt khó và sáng tạo sụt giảm cùng với việc sụt giảm của kinh tế và lòng tin
- Công tác nhân sự chưa đổi mới ảnh hưởng đến chất lượng lao động trong sản xuất

Kết quả sản xuất kinh doanh đạt thấp hơn kỳ vọng:

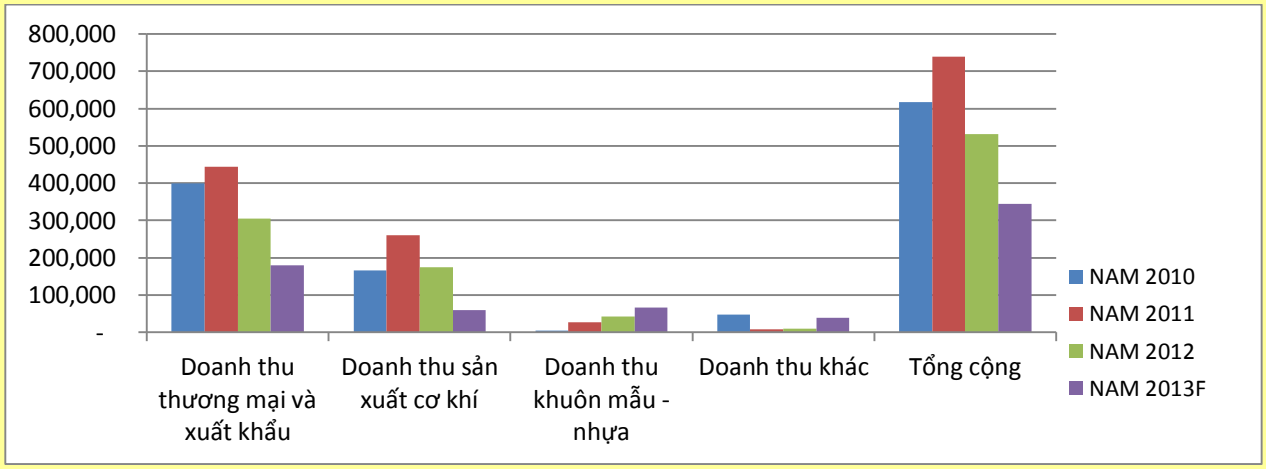
- Bất ổn về vĩ mô, lãi suất không giảm kết hợp điều hành chính sách tiền tệ và tài khóa chưa tốt của nhà nước dẫn đến dòng tiền cho SXKD cho SME cực kỳ khó khăn.
- Kết quả là hầu hết các mặt hàng kết cấu thép và xà gồ thép, ống thép đều giảm sút về doanh thu trong khi nhà máy mới về liên doanh ống thép và nhà máy khuôn mẫu nhựa chưa thể kịp tạo ra đột phá về doanh số.
- Doanh thu kinh doanh không giảm được tỷ trọng nhiều do áp lực dòng tiền mà không theo định hướng và không đồng nghĩa với lợi nhuận tốt vì phải gánh chịu chi phí vốn khá cao dẫn đến lợi nhuận thấp.
- Mục tiêu tăng tỷ trọng doanh thu từ sản xuất vì thế không thực hiện được mặc dù đã rất cố gắng và dẫn đến hiệu quả trong kinh doanh đạt thấp

CHỈ TIÊU KẾT QUẢ KINH DOANH CỦA CÁC MẶT HÀNG

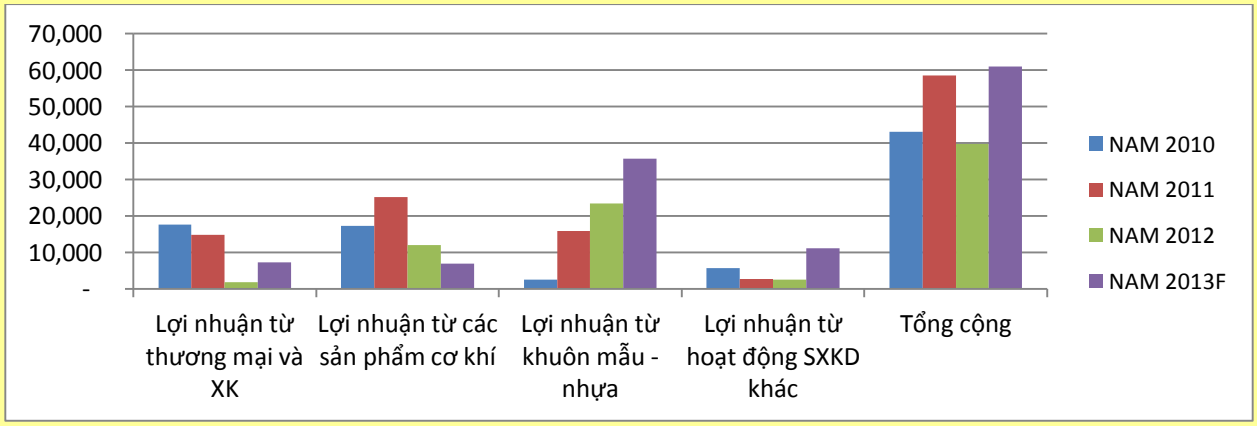
Doanh số và lợi nhuận theo mặt hàng qua 3 năm và kế hoạch 2013 (ĐVT: 1.000.000 VNĐ)

SAN PHAM	NAM 2010	NAM 2011	NAM 2012	NAM 2013F
TM - XNK	398,659	443,460	304,987	180,000
Kết cấu thép	64,834	86,527	64,064	45,000
Xà gồ thép	34,179	34,218	18,176	9,000
Ống thép đen	28,093	43,792	28,811	3,000
Ống thép mạ	39,541	95,532	63,134	3,000
Khuôn mẫu	993	8,027	7,488	12,000
Nhựa cao cấp	3,199	18,717	35,732	54,000
Nội thất	8,399	-	-	1,200
Gia công	940	2,337	3,729	2,000
Máy móc	34,110	-	-	25,000
Loại khác	3,884	6,375	5,741	10,500
Tổng cộng	**616,832**	**738,986**	**531,863**	**344,700**

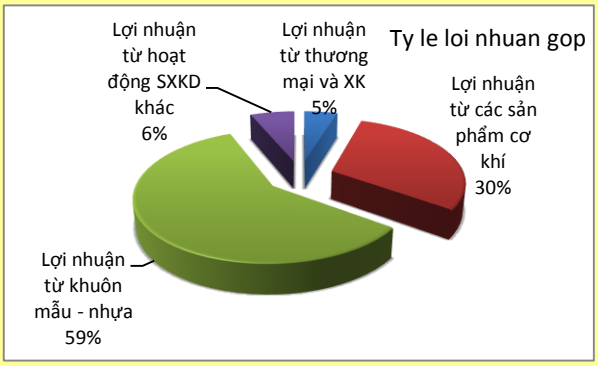
Biểu đồ doanh thu thuần các mặt hàng (Triệu VNĐ)



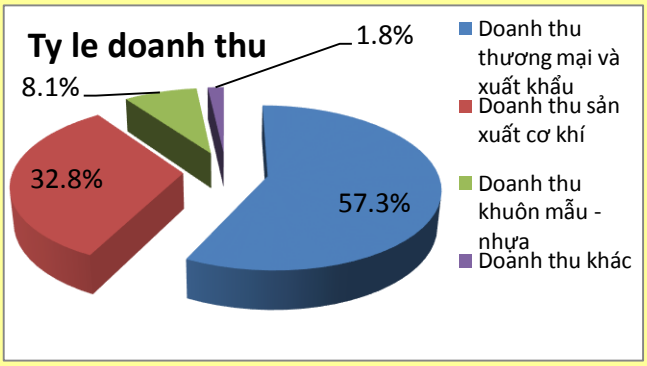
Biểu đồ lợi nhuận gộp các mặt hàng (Triệu VNĐ)



Biểu đồ tỷ lệ doanh thu và lợi nhuận gộp các mặt hàng (%)

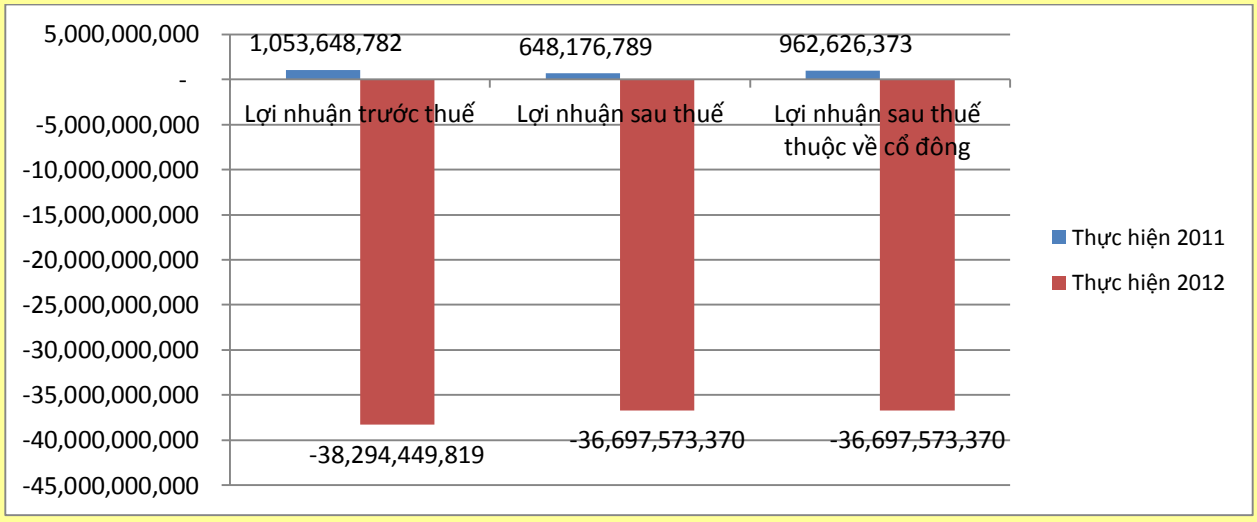


Tỷ lệ lợi nhuận biên của các mặt hàng/Tổng lợi nhuận biên



Tỷ lệ doanh thu của các mặt hàng/tổng doanh thu

Lợi nhuận sau thuế so sánh 2011 và 2012 (ĐVT: VNĐ)



4. NHỮNG THÀNH TỰU CÔNG TY ĐẠT ĐƯỢC

4.1. VỊ THẾ CỦA CÔNG TY

- Là một công ty có uy tín trong sản xuất và kinh doanh bài bản. Có đủ năng lực về nhân sự, quản trị và công nghệ để có thể liên doanh liên kết tạo ra doanh nghiệp mạnh trong thời gian ngắn.

- Là một công ty có hình ảnh tốt trong mắt công chúng, luôn giữ vững hình ảnh nghiêm túc của một nhà sản xuất hàng công nghiệp

- Là một công ty có uy tín cao trong thị trường, BVG luôn có các bạn hàng, đối tác cùng sát cánh hỗ trợ nhau trong hoạt động sản xuất kinh doanh và phát triển.

4.2. THỊ TRƯỜNG VÀ KHÁCH HÀNG

- Là một công ty có năng lực trong việc XNK hàng hóa, duy trì tốt mối quan hệ với khách hàng trong và ngoài nước.

- Với bề dày 12 năm hoạt động BVG đã xác lập được hệ thống khách hàng thân thiết và tin cây trên cả nước. Các công ty thuộc BVG tạo thành mạng lưới rộng khắp như một mạng lưới phân phối chéo cho các sản phẩm của mình.

- Là công ty có vị trí địa lý cực kỳ thuận lợi khi các nhà máy đều nằm trên trục quốc lộ chính nối liền các vùng kinh tế trọng điểm của cả nước.

4.3. QUẢN LÝ

- Là một công ty duy trì tốt hệ thống quản lý chất lượng ISO 9001, IS0 14001, không ngừng cập nhật công nghệ quản lý mới.

4.4. NGUỒN NHÂN LỰC

Công ty có đội ngũ lãnh đạo trình độ từ đại học đến tiến sỹ được đào tạo trong và ngoài nước, đầy tâm huyết nhanh nhạy, quyết đoán luôn hướng tới các mục tiêu phát triển bền vững và ngày càng cao.

(Phong trào thể thao và văn hóa luôn là điểm tựa vững chắc và cầu nối thân thiết giữa ban lãnh đạo và CBCNV công ty)

- Bộ máy quản lý trung gian có trình độ, kinh nghiệm và nhiệt tình, công tác, cống hiến lâu dài và ổn định tại công ty ngay từ những ngày đầu thành lập.

- Đội ngũ nhân viên nhiệt tình với công việc thực hiện nề nếp và nghiêm túc chế độ chính sánh được gắn liền với quyền lợi và chế độ đãi ngộ tốt.

4.5. VĂN HÓA DOANH NGHIỆP

Là công ty luôn duy trì và phát huy truyền thống văn hóa qua việc tích cực tham gia các phong trào văn hóa thể thao, từ thiện vì cộng đồng và tham gia nhiều tổ chức hội doanh nhân, doanh nghiệp.

(Công đoàn công ty là điểm tựa vững chắc đảm bảo quyền lợi của người lao động)

4.6. NHỮNG PHẦN THƯỞNG ĐÃ ĐƯỢC GHI NHẬN

- Bằng khen của Thủ Tướng Chính Phủ năm 2009 ghi nhận những đóng góp cho quá trình sản xuất kinh doanh góp phần xây dựng và bảo vệ tổ quốc của đơn vị

- Bằng khen của Bộ thương mại (nay là bộ công thương), Uỷ ban quốc gia về hợp tác kinh tế quốc tế, Bằng khen của UBND thành phố Hà Nội liên tục từ 2004 đến 2009 về thành tích sản xuất kinh doanh và hoạt động xã hội.

(Lãnh đạo công ty nhận giải thưởng Sao vàng đất Việt)

- Thành tích hoàn thành tốt nghĩa vụ nộp thuế, bằng khen của Tổng cục thuế năm 2004

- Hai lần đoạt giải thưởng Sao vàng đất Việt 2005 và 2009

- Cúp vàng thương hiệu Việt hội nhập WTO 2007 của Bộ khoa học công nghệ

- Thương hiệu có uy tín với người tiêu dùng 2005 của bộ Văn hoá thông tin
- Cúp vàng sản phẩm uy tín chất lượng 2005 của Hội Sở hữu công nghiệp Việt Nam
- Huy chương vàng hội chợ các doanh nghiệp áp dụng hệ thống QLCL ISO năm 2005 của bộ KHCN
- Cúp vàng ISO hội nhập kinh tế quốc tế 2009.
- Các bằng khen của TW đoàn Thanh niên CSHCM, Hội liên hiệp thanh niên Việt Nam, Uỷ ban nhân dân Thành Phố Hà Nội trao tặng cho các cá nhân lãnh đạo Công ty về những đóng góp cho hoạt động sản xuất kinh doanh, của hội DN trẻ.
- Danh hiệu doanh nhân trẻ Thăng Long 2005 cho lãnh đạo Công ty
- Huy chương "Vì thế hệ trẻ"cho lãnh đạo Công ty
- Bằng khen của UBND TP Hà Nội về việc thực hiện tốt chính sách nộp thuế năm 2010
- Bằng khen của TW đoàn Thanh niên CSHCM năm 2012 về các đóng góp cho phong trào thanh thiếu nhi Thủ đô 2007 - 2010
- Đây là những phần thưởng xứng đáng, ghi nhận những nỗ lực của của Bacvietgroup khẳng định vị thế, niềm tin của công chúng đối với Thép Bắc Việt trên thị trường.

5. KẾ HOẠCH PHÁT TRIỂN TRONG TƯƠNG LAI

- Tập trung chuyên sâu vào hoạt động sản xuất cốt lõi, giảm tỷ lệ nợ bằng việc kết hợp đầu tư với các nhà sản xuất lớn nước ngoài cùng ngành nghề, đặc biệt là các nhà đầu tư Nhật bản. Chủ động về nguyên vật liệu tăng thị phần sản phẩm thép ống, nhà thép, xà gồ thép.

- Sản phẩm khuôn mẫu và nhựa cao cấp là sản phẩm công nghệ cao và hàm lượng chất xám lớn sẽ là dòng sản phẩm đầu tiên đánh dấu sự thay đổi cơ cấu sản phẩm của công ty trong những năm tới đó là: Công nghệ cao gắn với bảo vệ môi trường, sản phẩm có rào cản kỹ thuật lớn và nhu cầu ổn định cả trong nước và xuất khẩu với mục tiêu hiệu quả là số 1.
- Ổn định và phát triển nguồn nhân lực, xây dựng, đào tạo hệ thống nhân sự hợp lý, chất lượng lấy phát triển bền vững và môi trường doanh nghiệp thân thiện làm nền tảng duy trì và phát triển nhân sự chất lượng cao.

(*Lãnh đạo công ty phát biểu tại hội nghị thu hút FDI do thủ tướng chủ trì*)

- Nâng cao năng lực quản trị công ty thông qua hoạt động đào tạo đối với cán bộ quản lý từ cấp cao đến cấp trung, áp dụng những công nghệ quản trị tiên tiến vào quản trị vận hành doanh nghiệp.

- Tăng vốn đảm bảo ổn định tài chính**:** Đại hội đồng cổ đông đã thông qua phương án phát hành tăng vốn điều lệ lên 200 tỷ đồng. Chú trọng phát triển quan hệ đối tác chiến lược với các đối tác có tiềm lực mạnh về tài chính, công nghệ và quản trị tại các thị trường công ty có quan hệ lâu dài, bền chặt như Nhật bản, Mỹ, Trung đông và Asean.

- Đảm bảo quyền lợi của các cổ đông: Quá trình phát triển và tăng vốn nhằm đảm bảo ổn định tài chính và luôn được Thép Bắc Việt chú trọng gắn liền với quyền lợi của các cổ đông.

IV. BÁO CÁO TÀI CHÍNH

- Các báo cáo tài chính đã được kiểm toán kèm theo tại phụ lục của báo cáo thường niên này bao gồm các nội dung của báo cáo công ty mẹ và báo cáo hợp nhất:

1. Báo cáo của ban giám đốc.
2. Báo cáo kiểm toán.
3. Bảng cân đối kế toán.
4. Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh.
5. Báo cáo lưu chuyển tiền tệ.
6. Bản thuyết minh báo cáo tài chính

V. BÁO CÁO CỦA KIỂM SOÁT NỘI BỘ

1. KIỂM TOÁN TÀI CHÍNH NỘI BỘ:

- Báo cáo tài chính năm 2012 của BVG đã được lập đúng thời hạn và tuân thủ các chuẩn mực kế toán và chế độ kế toán hiện hành. Báo cáo tài chính năm 2012 đã được kiểm toán bởi các kiể toán viên của Công ty Kiểm toán và định giá Việt nam (VAE).

- Chúng tôi nhất trí với đánh giá của hội đồng Quản trị, ban giám đốc về kết quả hoạt động kinh doanh năm 2012 cũng như dự kiến và định hướng kinh doanh cho năm 2013.

- Chúng tôi xin tóm tắt kết quả hoạt động và một số chỉ tiêu tài chính cơ bản tại thời điểm 31 tháng 12 năm

- 2012 trên cơ sở báo cáo tài chính năm 2012 đã được lập và kiểm toán theo chuẩn mực kế toán, chế độ kế toán và các quy định hiện hành.

1. Kết quả hoạt động kinh doanh năm 2012:

	Chỉ tiêu	Mã số	Năm 2012
1	Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	01	532.071.053.856
2	Các khoản giảm trừ doanh thu	02	207.883.681
3	Doanh thu thuần bán hàng và cung cấp dịch vụ	10	531.863.170.175
	(10=01-02)		

4	Giá vốn hàng bán	11	492.028.262.201
5	Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ	20	39.834.907.974
	(20=10-11)		
6	Doanh thu hoạt động tài chính	21	187.764.046
7	Chi phí tài chính	22	49.118.433.981
	Trong đó: Chi phí lãi vay	23	48.575.354.853
8	Chi phí bán hàng	24	4.790.280.747
9	Chi phí quản lý doanh nghiệp	25	24.408.407.111
10	Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	30	(38.294.449.819)
	{30=20+(21-22)-(24+25)}		-
11	Thu nhập khác	31	100.560.983
12	Chi phí khác	32	1.183.396.865
13	Lợi nhuận khác (40=31-32)	40	(1.082.835.882)
14	Lãi hoặc lỗ trong công ty liên kết, liên doanh	45	(599.643.670)
15	Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế (50=30+40)	50	(39.976.929.371)
16	Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hiện hành	51	-
17	Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hoãn lại	52	-
18	Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp	60	(39.976.929.371)
	(60=50-51-52)		
18.1	Lợi nhuận sau thuế của cổ đông thiểu số	61	(3.279.356.001)
18.2	Lợi nhuận sau thuế của cổ đông của công ty mẹ	62	(36.697.573.370)
19	Lãi cơ bản trên cổ phiếu	70	(3.763)

2. Bảng cân đối kế toán tại thời điểm 31/12/2012

TÀI SẢN	Mã số	31/12/2012
TÀI SẢN NGẮN HẠN	100	268.295.700.775
(100=110+120+130+140+150)		
Tiền và các khoản tương đương tiền	110	3.469.444.167
Tiền	111	3.469.444.167
Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn	120	-
Các khoản phải thu ngắn hạn	130	146.337.464.535
Phải thu của khách hàng	131	99.821.366.721
Trả trước cho người bán	132	251.947.177
Các khoản phải thu khác	135	50.881.002.110

Dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi	139	(4.616.851.473)
Hàng tồn kho	140	112.133.479.589
Hàng tồn kho	141	112.133.479.589
Tài sản ngắn hạn khác	150	6.355.312.484
Chi phí trả trước ngắn hạn	151	1.742.354.995
Thuế GTGT được khấu trừ	152	-
Thuế và các khoản khác phải thu Nhà nước	154	36.483.280
Tài sản ngắn hạn khác	158	4.576.474.209
TÀI SẢN DÀI HẠN	200	209.252.582.586
(200=210+220+240+250+260)		
Các khoản phải thu dài hạn	210	-
Tài sản cố định	220	174.424.032.531
Tài sản cố định hữu hình	221	146.749.917.054
Nguyên giá	222	213.345.717.895
Giá trị hao mòn luỹ kế	223	(66.595.800.841)
Tài sản cố định thuê tài chính	224	-
Tài sản cố định vô hình	227	4.705.312.404
Nguyên giá	228	5.906.495.390
Giá trị hao mòn luỹ kế	229	(1.201.182.986)
Chi phí xây dựng cơ bản dở dang	230	22.968.803.073
Bất động sản đầu tư	240	-
Các khoản đầu tư tài chính dài hạn	250	24.685.354.237
Đầu tư vào công ty con	251	-
Đầu tư vào công ty liên kết, liên doanh	252	20.317.110.241
Đầu tư dài hạn khác	258	4.368.243.996
Tài sản dài hạn khác	260	5.086.347.168
Chi phí trả trước dài hạn	261	4.885.722.937
Tài sản thuế thu nhập hoãn lại	262	200.624.231
Lợi thế thương mại	269	5.056.848.650
TỔNG CỘNG TÀI SẢN (270=100+200)	270	477.548.283.361

	NGUỒN VỐN	Mã số	31/12/2012
A	NỢ PHẢI TRẢ (300=310+330)	300	387.766.271.036
I	Nợ ngắn hạn	310	303.268.472.124
1	Vay và nợ ngắn hạn	311	212.668.766.624
2	Phải trả người bán	312	66.537.968.354
3	Người mua trả tiền trước	313	4.796.574.184
4	Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	314	1.924.041.185
5	Phải trả người lao động	315	1.999.505.132
6	Chi phí phải trả	316	11.904.562.726
7	Phải trả nội bộ	317	-

8	Phải trả theo tiến độ kế hoạch HĐXD	318	-
9	Các khoản phải trả, phải nộp khác	319	2.754.371.344
11	Quỹ khen thưởng, phúc lợi	323	682.682.575
II	Nợ dài hạn	330	84.497.798.912
4	Vay và nợ dài hạn	334	84.490.677.589
5	Thuế thu nhập hoãn lại phải trả	335	-
8	Doanh thu chưa thực hiện	338	7.121.323
9	Quỹ phát triển khoa học và công nghệ	339	-
B	VỐN CHỦ SỞ HỮU (400=410+430)	400	86.177.599.420
I	Vốn chủ sở hữu	410	86.177.599.420
1	Vốn đầu tư của chủ sở hữu	411	97.509.480.000
2	Thặng dư vốn cổ phần	412	16.503.370.800
6	Chênh lệch tỷ giá hối đoái	416	-
7	Quỹ đầu tư phát triển	417	6.719.029.425
8	Quỹ dự phòng tài chính	418	1.137.798.402
9	Quỹ khác thuộc vốn chủ sở hữu	419	150.037.319
10	Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	420	(35.842.116.526)
11	Nguồn vốn đầu tư xây dựng cơ bản	421	-
II	Nguồn kinh phí và quỹ khác	430	
1	Nguồn kinh phí	432	-
2	Nguồn kinh phí đã hình thành TSCĐ	433	-
C	LỢI ÍCH CỦA CỔ ĐÔNG THIỂU SỐ	439	3.604.412.905
TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN (440=300+400+439)		440	477.548.283.361

2. KIỂM SOÁT HOẠT ĐỘNG:

Trong năm 2012 Ban Kiểm Soát đã thực hiện giám sát các hoạt động và nhất trí với Hội đồng quản trị, Ban giám đốc về hoạt động điều hành, hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty. Kết quả kiểm soát hoạt động chủ yếu như sau:

2.1 Về công tác quản trị điều hành và tuân thủ pháp luật

Trong năm 2012 công tác quản trị điều hành của HĐQT Công ty Cổ phần Thép Bắc Việt đã tuân thủ đúng các quy chế nội bộ của Công ty bao gồm: Quy chế hoạt động của Hội đồng quản trị, quy chế quản lý tài chính, quy chế lương, quy định về chế độ chính sách và công tác phí đối với CBCNV phù hợp với mô hình hoạt động của công ty, nghiêm chỉnh chấp hành các quy định của nhà nước về Công ty cổ phần và công ty đại chúng, thực hiện tốt các quy định của UBCKNN, Sở giao dịch chứng khoán Hà Nội nhất là trong lĩnh vực Công bố thông tin.

2.2 Hoạt động Kế toán nội bộ:

Báo cáo tài chính quý và báo cáo tài chính đã được kiểm toán năm 2012 được lập theo đúng

chế độ, chuẩn mực kế toán và đảm bảo đúng thời gian quy định. Công tác kế toán nội bộ luôn đảm bảo hệ thống chứng từ sổ sách kế toán theo đúng chế độ và chuẩn mực kế toán. Thực hiện tốt các nghĩa vụ tài chính và báo cáo với các cơ quan quản lý.

2.3 Hoạt động Sản xuất kinh doanh

Kinh tế thế giới và trong nước vẫn tiếp tục khó khăn và chưa có điểm sáng từ các chính sách vĩ mô, thị trường kinh doanh vô cùng khó khăn, ngành thép có một năm sụt giảm, lãi suất tuy có giảm sút ở những tháng cuối năm, nhưng doanh nghiệp rất khó tiếp cận nguồn vốn, hàng loạt doanh nghiệp không thể cầm cự đã phá sản. Thị trường CK cũng chịu nhiều ảnh hưởng không có xu hướng rõ ràng. HĐQT và Ban giám đốc đã thực hiện nghị quyết của ĐHĐCĐ tập trung vào hoạt động SXKD trọng yếu sau:

- Mở rộng đầu tư thêm máy mới, tăng năng suất, để tập trung vào sản xuất các sản phẩm có tỷ suất lợi nhuận biên cao như sản phẩm khuôn mẫu nhựa, cơ khí xuất khẩu để tăng lợi nhuận giảm dần tỷ lệ dư nợ tín dụng. Tuy nhiên do thị trường giảm sút nên hoạt động thương mại vẫn phải duy trì để cố gắng duy trì dòng tiền phục vụ công ty.
- Tập trung nguồn lực, thời gian ưu tiên hàng xuất khẩu, sản phẩm khuôn mẫu xuất khẩu sang các nước EU, SP Nhựa xuất khẩu tại chỗ cho Các đối tác như Canon, Samsung, poster các mặt hàng cơ khí nhỏ xuất đi Nhật, duy trì tốt thế mạnh các mặt hàng truyền thống bao gồm Xà gồ, Ống thép, thép tấm, lá, hoạt động gia công hàng hóa, tận dụng tối đa các TSCĐ sẵn có.
- Thực hiện tốt việc cắt giảm tối đa các khoản chi phí đặc biệt là chi phí lãi vay ngân hàng, bán thanh lý và cho thuê tài sản, nhà xưởng, máy móc, tiết giảm nhân sự, tập trung nguồn lực cho sản xuất.
- Trong sản xuất phát huy được các sáng kiến cải tiến kỹ thuật để nâng cao năng suất, giảm tồn kho, chủ động được hầu hết các công nghệ cao, áp dụng nhiều công nghệ quản trị tiên tiến giúp công tác quản lý sản xuất tốt hơn.

Những hạn chế còn tồn tại:

- Khó khăn lớn nhất của BVG là bị giới hạn về nguồn lực vốn, chưa chủ động được nguồn vốn đồng thời chi phí vốn cao do lãi suất cao, doanh nghiệp khó tiếp cận nguồn vốn từ các tổ chức tín dụng gây khó khăn cho các quyết định kinh doanh và đầu tư.
- Khó khăn thứ hai là BVG cũng như các DN Việt Nam phải đối mặt với những thay đổi từ chính sách vĩ mô của nhà nước, ngành thép có một năm sụt giảm thảm hại và trong một môi trường chung như vậy thì đây có thể coi là một hạn chế khách quan.
- Tồn đọng công nợ lớn đặc biệt là các công trình, các dự án đầu tư của nhà nước, những nút thắt không giải quyết được dẫn đến trích lập chi phí cao.
- Nhà máy ống thép và khuôn mẫu - nhựa đã phát huy được khả năng tuy nhiên vẫn chưa đạt kỳ vọng đầu tư do thị trường thép sụt giảm mạnh. Nhà máy khuôn nhựa mặc dù hoạt động gần như hết công

suất nhưng chi phí ban đầu còn lớn. Nhà máy Kết cấu thép cũng chịu ảnh hưởng trực tiếp bởi thị trường và chính sánh vĩ mô của nhà nước, có những tháng trong năm không có đủ việc làm cho người lao động.

- Các nhà máy của BVG đều nằm trong các khu công nghiệp nên tính cạnh tranh về nguồn lực lao động luôn là áp lực lớn đối với doanh nghiệp khi mà doanh nghiệp đang phải gồng mình để tiết giảm tối đa các khoản chi phí.

2.4 Hoạt động tài chính

- Năm 2012 công ty đã chủ động nguồn hạn mức tín dụng để có khả năng đảm bảo vốn nhanh song phía ngân hàng không đáp ứng được nhu cầu vốn cũng như việc cấp hạn mức nên rất khó khăn về dòng tiền.
- Phương án phát hành cổ phần và hoặc trái phiếu chuyển đổi huy động vốn cũng không thể thực hiện được do thị trường sụt giảm mạnh, giá cổ phiếu quá rẻ, gây ảnh hưởng lớn đến niềm tin của nhà đầu tư nên việc chủ động dòng tiền là rất khó khăn.
- Các công ty con chưa chủ động tài chính nên tại thời điểm mức dư nợ ngắn hạn cao áp lực tài chính với công ty mẹ là rất lớn. Năm 2012 HĐQT quy định rõ về trách nhiệm quản lý tài chính, công nợ cho từng giám đốc các công ty con nhằm đảm bảo dòng tiền hoạt động của mình, ban hành và thực hiện quy định lãi chậm trả nội bộ tuy nhiên vẫn còn có nhiều thời điểm hết sức khó khăn và chưa chủ động được.

2.5 Hoạt động đầu tư

- Năm 2012 BVG đã thành lập công ty liên doanh với 4 đối tác của Nhật Bản, tên gọi là: Nippon steel & sumikin metal products Viet Nam, tên viết tắt là NSMV tổng vốn đầu tư trên 200 tỷ đồng, vốn điều lệ trên 50 tỷ đồng trong đó BVG góp 24% vốn. Công ty đã thực hiện tốt việc chuyển giao nhân sự, nhà xưởng, máy móc, công nghệ cho công ty liên doanh, mở đầu cho mục tiêu tái cấu trúc BVG hiệu quả.
- Năm 2012 mặc dù tài chính vô cùng khó khăn nhưng công ty đã đầu tư tăng thêm tài sản cố định từ 144 tỷ lên 156 tỷ cho nhà máy Lim qua việc đầu tư 12 tỷ tiền máy móc thiết bị, mở rộng nhà xưởng phục vụ cho việc sản xuất của mảng nhựa, doanh số tăng 160% so với năm 2011 dự kiến tiếp tục tăng trong năm 2013.
- Dự án Thái Bình: Tổng diện tích 8.2 Ha, bên cạnh việc xúc tiến đầu tư liên doanh, liên kết giai đoạn 2 tiếp nối dự án liên doanh NSMV tại Bắc Ninh công ty đã đầu tư bằng vốn tự có và vốn vay ngân hàng trên diện tích 2.2Ha tổng vốn đầu tư dự kiến trên 60 tỷ đồng sản xuất các sản phẩm cơ khí nhỏ, sản xuất copha, dàn giáo xuất khẩu sang thị trường Nhật Bản.
- Hiện nay quý I năm 2013 dự án đã và đang đi vào sản xuất thử và dự kiến xuất khẩu lô hàng đầu tiên trong nửa đầu quý II.

2.6 Công tác Quản trị nhân sự và chính sách đãi ngộ

- Năm 2012 là năm có nhiều cải cách đột phá trong quản trị điều hành đặc biệt là việc thay đổi nhân sự cấp cao và cấp trung tại nhà máy Lim. HĐQT đã thực hiện phân quyền và trách nhiệm từng lĩnh vực cho các thành viên, thường xuyên bàn bạc, trao đổi và thông nhất thực hiện vì vậy công tác quản trị điều hành được thông suốt toàn hệ thống.
- Mặc dù 2012 là 1 năm đầy khó khăn, song công ty luôn chú trọng, duy trì đội ngũ lao động chất lượng, trình độ, lành nghề và tận tụy trong đó có nhiều cán bộ chủ chốt có bề dày gắn bó với công ty, thực hiện trách nhiệm đóng BHXH, BHYT cho 100% lao động đã ký hợp đồng chính thức, thường xuyên đổi mới, xây dựng và hoàn thiện quy chế lương, chế độ chính sách, công tác phí.
- Trong năm 2012 HĐQT đã thực hiện các biện pháp tinh giảm lao động, hạn chế tuyển mới, điều chuyển và cơ cấu nhân sự trong hệ thống phù hợp với tình hình thực tế, thực hiện trả lương cho người lao động đúng kỳ quy định.Trong khi năm 2012 có hàng ngàn doanh nghiệp giải thể, phá sản, thì đây cũng là một sự nỗ lực lớn của BLĐ công ty với gần 400 lao động. Tuy nhiên trong công tác Nhân sự vẫn tồn tại nhiều bất cập sau:
- Hoạt động sản xuất kinh doanh thép, nhà thép tiền chế bị ảnh hưởng bởi việc hạn chế đầu tư nên sản lượng thấp, thậm chí trong năm có những tháng công ty không thu xếp việc làm cho người lao động dẫn đến thu nhập thấp, lao động sụt giảm dần.
- Nhân sự của hai nhà máy tại Quế Võ thường xuyên thay đổi do ảnh hưởng bởi sự cạnh tranh về thị trường lao động trong các khu công nghiệp, sự thiếu hụt về nhân sự cấp cao gây áp lực trong quản trị điều hành cho HĐQT, đây cũng là một nhân tố tố ảnh hưởng tới công tác sản xuất, kinh doanh của công ty.
- Do bị giới hạn về nguồn lực vốn và áp lực từ việc trả nợ ngân hàng, việc trích nộp các khoản BHXH cho cơ quan nhà nước chưa kịp thời dẫn đến việc thanh toán chế độ, quyền lợi cho người lao động bị chậm.

3. KẾT LUẬN VÀ KIẾN NGHỊ

Năm 2012 là một năm vô cùng khó khăn, HĐQT đã thực hiện tốt việc cắt giảm tối đa các khoản chi phí đặc biệt là chi phí lãi vay ngân hàng, bán thanh lý và cho thuê tài sản, nhà xưởng máy móc, tiết giảm nhân sự, tập trung nguồn lực cho sản xuất tuy nhiên do rất nhiều khó khăn cả về chủ quan và khách quan công ty đã bị lỗ sau 12 năm hoạt động.

BKS chúng tôi ghi nhận những nỗ lực hết mình của HĐQT, BGĐ các công ty BVG đặc biệt trong công tác định hướng chiến lược cho sự phát triển của BVG trong những năm tới điển hình nhất là việc liên doanh liên kết với các đối tác nước ngoài có tiềm năng đã mở ra con đường mới, cơ hội mới cho sự phát triển của BVG trong tương lai.

Để hoàn thành tốt mục tiêu hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2013. Ban kiểm soát chúng tôi kiến nghị HĐQT, Ban giám đốc một số điểm dưới đây:

- Tập trung nỗ lực, tiếp tục tái cấu trúc hệ thông BVG hiệu quả thông qua việc xúc tiến kêu gọi đầu tư từ các tổ chức nước ngoài đặc biệt là Nhật Bản vào các dự án còn lại bao gồm Dự án Thái Bình, Nhà máy Kết cấu Thép tại Bắc Ninh, Dự án tại khu công nghiệp Đình Vũ, Hải Phòng.
- Cắt giảm tối đa các khoản chi phí, tập trung tài chính từ việc cho thuê liên doanh, liên kết, thanh lý nhà xưởng, máy móc mà hiệu quả hoạt động kém giảm tối đa dư nợ tín dụng, giảm chi phí lãi vay.
- Chú trọng mở rộng sản xuất và xuất khẩu các sản phẩm có tỷ suất lợi nhuận biên cao như sản phẩm khuôn mẫu nhựa cao cấp, sản phẩm cơ khí nhỏ, tiếp tục xây dựng thương hiệu, niềm tin đối với bạn hàng trong và ngoài nước.
- Không ngừng cải tiến nâng cao năng lực trong công tác quản trị điều hành.
- Nâng cao tính thanh khoản cổ phiếu của công ty trên sàn giao dịch chứng khoán là bước quan trọng trong chiến lược chào bán cổ phần, tăng vốn tự có của công ty.

Từ thực tiễn hoạt động và kết quả kinh doanh năm 2012 Ban kiểm soát chúng tôi kính mong quý cổ đông chia sẻ với HĐQT những khó khăn, thánh thức của nền kinh tế đối với các doanh nghiệp Việt Nam nói chung và BVG nói riêng. Sự đồng hành, sẻ chia của quý cổ đông là động lực lớn giúp HĐQT, BGĐ của công ty tiếp tục đưa công ty vượt qua khó khăn và phát triển bền vững.

VI. CÁC CÔNG TY CÓ LIÊN QUAN

1. Các công ty con do BVG nắm giữ cổ phần chi phối và tình hình đầu tư:

1.1. Công ty TNHH 1 thành viên Kết cấu Thép Bắc Việt

- Trụ sở chính: Km 7 Quốc Lộ 18, Xã Phương Liễu, Quế Võ, Bắc Ninh;
- Vốn điều lệ: 31.000.000.000 đồng;
- Vốn điều lệ thực góp: 31.000.000.000 đồng *(thực góp đến 31/12/2012)*
- Vốn góp của BVG: 100% vốn điều lệ
- Ngày thành lập: 22/12/2005;
- Thời hạn hoạt động: Không thời hạn;
- Ngành nghề: Sản xuất chế tạo Kết cấu thép công nghiệp, nhà thép tiền chế;

1.2. Công ty Cổ phần Công nghệ Bắc Việt

- Trụ sở chính: Km 7 quốc lộ 18, xã Phương Liễu, huyện Quế Võ, Tỉnh Bắc Ninh
- Vốn điều lệ: 41.250.000.000 đồng
- Vốn điều lệ thực góp: 41.250.000.000 đồng *(thực góp đến 31/12/2012)*
- Vốn góp của BVG: 78,79% vốn điều lệ
- Ngày thành lập: 23/07/2008
- Thời hạn hoạt động: Không thời hạn
- Ngành nghề: Sản xuất, kinh doanh ống thép, khuôn mẫu; nhựa cao cấp

1.3. Công ty Cổ phần Công nghệp Bắc Việt

- Trụ sở chính: Thôn Tô Hiệu, Xã Đông Quang, Huyện Đông Hưng, Tỉnh Thái Bình
- Vốn điều lệ: 30.000.000.000 đồng
- Vốn điều lệ thực góp: 10.117.691.800 đồng *(thực góp đến 31/12/2012)*
- Vốn góp của BVG: 90% vốn điều lệ
- Ngày thành lập: 31/01/2008
- Thời hạn hoạt động: Không thời hạn
- Ngành nghề: Sản xuất, kinh doanh các sản phẩm cơ khí xuất khẩu, cấu kiện kim loại, dịch vụ kho bãi.

2. Các công ty liên doanh, liên kết của BVG

2.1. Công ty Cổ phần Thương mại Bắc Việt

- Trụ sở chính: Số 109/53 Đức Giang, Long Biên, Hà Nội
- Vốn điều lệ: 6.100.000.000 đồng;
- Vốn góp của BVG: 34% vốn điều lệ
- Ngày thành lập: 25/4/2005
- Thời hạn hoạt động: Không thời hạn
- Ngành nghề: Sản xuất, kinh doanh xuất khẩu nội thất văn phòng, gia đình và trường học.

2.2. Công ty CP TM đầu tư và công nghệ Hưng Việt

- Trụ sở chính: A14 khu Công đoàn Võng Thị, phường Bưởi, quạn Tây Hồ, Hà Nội
- Vốn điều lệ: 2.000.000.000 đồng
- Vốn góp của BVG: 25% vốn điều lệ
- Ngày thành lập: 09/03/2005
- Ngành nghề: Tư vấn đầu tư, Tư vấn phát triển và quản lý các dự án năng lượng tái tạo, giáo dục đào tạo, nông nghiệp và thương mại.

2.3. Công ty TNHH Nippon steel & Sumikin metal products Việt Nam

- Trụ sở chính: Km 7 quốc lộ 18, xã Phương Liễu, huyện Quế Võ, Tỉnh Bắc Ninh
- Vốn điều lệ: 53.911.680.000 đồng

- Vốn góp của BVG: 24% vốn điều lệ

- Ngày thành lập: 23/10/2012

- Ngành nghề: Sản xuất kinh doanh các loại ống thép công nghiệp và cơ khí xuất khẩu

Hầu hết các công ty con và công ty liên doanh, liên kết của BVG cũng giống như công ty mẹ và tình hình chung với các doanh nghiệp nhỏ và vừa trong năm 2012 do tài chính thắt chặt, biến động giá cả nguyên vật liệu và chi phí đầu vào luôn trong xu hương tăng cao từ đầu đến cuối năm nên kết quả sản xuất kinh doanh của các công ty con cũng rất hạn chế tuy đã có nhiều cải cách và cố gắng trong quản trị điều hành, tiết kiệm cho phí.

VII. TỔ CHỨC VÀ NHÂN SỰ:

1. CƠ CẤU BỘ MÁY QUẢN LÝ

Cơ cấu tổ chức của Công ty bao gồm công ty mẹ, 03 Công ty con, 03 Công ty liên kết được điều hành từ bộ máy cao nhất là đại hội đồng cổ đông:

- Công ty BSSB: Công ty TNHH Kết cấu thép Bắc Việt; Sản xuất nhà thép, cầu trục nâng hạ và các sản phẩm cơ khí phi tiêu chuẩn – Nhà máy 1.4Ha tại KCN Quế Võ Bắc Ninh

- Công ty BVIT: Công ty Cổ phần Công nghệ Bắc Việt; Khánh thành 2010 cho 2 dòng sản phẩm chính là ống thép hàn và khuôn mẫu – nhựa: Nhà máy 3.2Ha tại KCN Quế Võ Bắc Ninh

- Công ty BVI: Công ty Cổ phần Công nghiệp Bắc Việt; Đến 31/12/2012 đang đầu tư nhà máy cơ khí xuất khẩu sản xuất ra các sản phẩm cơ khí xuất sang thị trường Nhật bản - Mỹ - úc theo đơn đặt hàng. Đây là dự án mới quyết định đầu tư năm 2012 của công ty - Nhà máy 8.2Ha tại KCN Gia Lễ Thái Bình

- Công ty BVT: Công ty Cổ phần Thương mại Bắc Việt; Kinh doanh nội thất văn phòng

- Công ty BVH: Công ty Cổ phần Thương mại đầu tư và công nghệ Hưng Việt: Tư vấn đầu tư và xúc tiến đầu tư nước ngoài.

- Công ty NSMV: Công ty Nippon steel & sumikin metal products Viet Nam: Sản xuất ống thép cỡ nhỏ và cỡ lớn phục vụ trong nước và xuất khẩu sang thị trường các nước trong khu vực

-

2. TÓM TẮT SƠ YẾU LÝ LỊCH NHÂN SỰ CHỦ CHỐT

2.1 HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ: GỒM 5 THÀNH VIÊN

Ông Trần Anh Vương
Sinh năm 1972
Chủ tịch HĐQT, giám đốc công ty CP Thép Bắc Việt
Thạc sỹ QTKD
Ngày vào công ty: Năm 2000

Ông là thành viên sáng lập và là Giám đốc công ty Thép Bắc Việt từ năm 2000. Hiện tại Ông là Giám đốc kiêm chủ tịch HĐQT của Công ty CP Thép Bắc Việt và là chủ tịch của nhiều công ty trong hệ thống Bacvietgroup. Ông là một trong số những người đã xây dựng nền móng đầu tiên cho công ty TNHH Thép Bắc Việt tiền thân của công ty CP Thép Bắc Việt và là người luôn chú trọng xây dựng nền văn hóa của Bacvietgroup. Với năng lực quản trị trong nhiều năm, sự nhạy bén và chín chắn trong kinh doanh Ông đã chèo lái con thuyền của công ty vượt qua nhiều khó khăn thử thách và vững vàng tiến bước trong tương lai. Ông luôn là người định hướng chiến lược quan trọng cho công ty và luôn tiên phong trong các công cuộc cải cách lớn đem đến những thành công trong mỗi giai đoạn phát triển khác nhau của Bacvietgroup.

Ông Vũ Hữu Trí – Sinh năm 1958
Thành viên HĐQT, giám đốc công ty Kết cấu Thép Bắc Việt
Cử nhân kinh tế, đại học Kinh tế quốc dân
Ngày vào công ty: Năm 2000

Ông là thành viên sáng lập và là một trong những người xây dựng nền móng đầu tiên của công ty THHH Thép Bắc Việt tiền thân công ty CP Thép Bắc Việt, là phó Giám đốc công ty TNHH Thép Bắc Việt từ năm 2000, từ năm 2005 đến nay Ông là giám đốc công ty Kết cấu Thép Bắc Việt – Công ty con sở hữu 100% vốn của công ty CP Thép Bắc Việt và nắm giữ nhiều chức vụ quan trọng tại các công ty thành viên của BVG. Với bề dầy kinh nghiệm ông đã góp phần quan trọng vào việc nâng cao vị thế của Thép Bắc Việt đặc biệt là sản phẩm Nhà thép Tiền chế Damsan, sản phẩm đạt sao vàng đất việt năm 2009.

Ông Nguyễn Hữu Bảo – Sinh năm 1974
Thành viên HĐQT, giám đốc công ty CP Công nghệ Bắc Việt
Cử nhân kinh tế đại học Thương mại Hà Nội
Ngày vào công ty: Năm 2000

Ông là người có mặt từ những ngày đầu tiên trong lịch sử hình thành và phát triển Thép Bắc Việt, Là Trưởng phòng kinh doanh công ty TNHH Thép Bắc Việt từ năm 2000, phó giám đốc công ty TNHH Thép Bắc Việt từ năm 2007, Giám đốc công ty Công nghệ Bắc Việt từ năm 2012, thành viên HĐQT công ty CP Thép Bắc Việt và nhiều chức vụ quan trọng tại các công ty thuộc Bacvietgroup. Ông là QMA – Đại diện hệ thống quản lý chất lượng ISO của BVG và dẫn đầu trong mọi hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty trong nhiều năm. Hiện tại Ông đang lãnh đạo nhà máy Ống thép và khuôn mẫu công ty CP Công nghệ Bắc Việt tại Quế võ Bắc Ninh một trong những sản phẩm mũi nhọn của BVG trong những năm tới.

Ông Đặng Đức Dũng – Sinh năm 1968

Thành viên HĐQT

Tiến sỹ quản trị kinh doanh tại Mỹ, kỹ sư cơ khí chế tạo ĐHBK Hà nội.

Ngày vào công ty: Ông Dũng là thành viên HĐQT độc lập

Ông là người từng giữ nhiều chức vụ quan trọng tại các tổ chức lớn, trưởng đại diện công ty Petro Vietnam PSC tại Hà Nội từ năm 1990, giám đốc dự án đặc biệt Công ty Schmidt Việt nam từ năm 1993, Phó tổng giám đốc công ty Schmidt Việt Nam từ năm 1995 Chủ tịch HĐTV – giám đốc công ty TNHH Hưng Việt từ năm 2000 Chủ tịch HĐQT công ty CP TM – ĐT & CN Hưng Việt và là thành viên HĐQT công ty CP Thép Bắc Việt từ năm 2012. Mặc dù mới tham gia vào thành viên HĐQT BVG nhưng với bề dày kinh nghiệm trong lĩnh vực đầu tư Ông Đặng Đức Dũng đã đóng góp không nhỏ trong quá trình tìm kiếm các đối tác chiến lược xây dựng, phát triển các dự án lớn của BVG hiện tại và trong tương lai .

Ông Lê Quốc Hùng – Sinh năm 1967

Thành viên HĐQT

Giám đốc công ty CP thương mại Bắc Việt

Cử nhân quản trị kinh doanh

Ngày vào công ty: Năm 2008

Làm Giám đốc công ty cổ phần thương mại Bắc Việt từ năm 2008 kiêm thành viên ban kiểm soát công ty CP Thép Bắc Việt, năm 2012 ông được đại hội cổ đông tín nhiệm bầu bổ sung vào hội đồng quản trị nhiệm kỳ đến 2014.

Ông Lê quốc Hùng là người có tâm huyết và nhiều năm làm cán bộ quản lý của các công ty lớn của nhà nước, ông góp phần đưa hệ thống kinh doanh nội thất của BVG vào ổn định từ hơn 4 năm qua tạo ra một doanh nghiệp thương mại năng động và nhiệt huyết đầy trẻ trung của BVG.

BVT được hy vọng như là một công ty tiềm năng của BVG về phát triển hệ thống phân phối hàng tiêu dùng trong toàn quốc mà ông Hùng là người chịu trách nhiệm triển khai

2.2 BAN KIỂM SOÁT: GỒM 3 THÀNH VIÊN

Bà Trần Thị Thu Lệ – Sinh năm 1976

- *Trưởng BKS*
- *Kế toán trưởng công ty TNHH Kết cấu Thép Bắc Việt*
- **Cử nhân kinh tế đại học kinh tế quốc dân.**
- **Ngày vào công ty: Năm 2001**

Làm kế toán viên tại công ty TNHH Thép Bắc Việt từ năm 2001, Kế toán trưởng công ty TNHH Kết cấu thép Bắc Việt từ năm 2006.

Bà có kinh nghiệm nhiều năm trong lĩnh vực kế toán, trong quá trình công tác luôn hoàn thành tốt các nhiệm vụ của công ty và là người có chuyên môn cao nên ngay khi BVG chuyển thành công ty đại chúng, bà đã được bầu làm trưởng ban kiểm soát và giữ chức vụ này từ 2008 đến nay

Hiện bà Lệ là kế toán trưởng công ty TNHH Kết cấu Thép Bắc Việt, trưởng ban kiểm soát công ty CP Thép Bắc Việt.

Ông Lê Văn Thuyến – Sinh năm 1961

- *Thành viên BKS*
- *Giám đốc công ty CP công nghiệp Bắc Việt*
- **Cử nhân kinh tế đại học kinh tế quốc dân.**
- **Ngày vào công ty: 2010**

Ông có gần 30 năm làm cán bộ kinh doanh và tổ chức tại các tập đoàn của Nhà nước.

Từ năm 2009 Ông đảm nhiệm thêm chức vụ Thành viên ban kiểm soát công ty CP Thép Bắc Việt và năm 2012 được HĐQT công ty bổ nhiệm giữ cương vị giám đốc công ty cổ phần công nghiệp Bắc Việt, thực hiện dự án cơ khí xuất khẩu tại Thái Bình.

Với quan hệ rộng và đặc biệt lại là người sinh ra trên quê hương Thái Bình chắc chắn ông sẽ phát huy được khả năng để điều hành dự án mới đi vào hoạt động trong năm 2013 hứa hẹn mang lại doanh thu ổn định cho công ty trong những năm tới.

Bà Vũ Thị Thu Hà – Sinh năm 1978

- *Thành viên BKS*
- *Trưởng phòng HC nhân sự công ty CP Thép Bắc Việt*
- **Cử nhân kinh tế - Đại Học Thương mại Hà Nội**
- **Ngày vào công ty: Năm 2000**

Làm kế toán – Hành chính tại công ty TNHH Thép Bắc Việt từ năm 2000, Phó phòng HCNS từ năm 2008, Trưởng phòng HC – NS, thành viên ban kiểm soát từ năm 2009 đến nay.

Bà Hà là một trong những cán bộ đầu tiên của BVG ngay từ khi thành lập và giữ nhiều vai trò khác nhau từ quản lý kho hàng, kế toán và đặc biệt là người tham mưu cho ban lãnh đạo công ty xây dựng chính sách nhân sự tiền lương từ những ngày đầu tiên.

Bà có đóng góp công sức lớn giúp HĐQT trong việc quản lý cổ đông và làm các thủ tục để BVG niêm yết trên sàn giao dịch chứng khoán tập trung.

2.3 BAN GIÁM ĐỐC: GỒM 4 THÀNH VIÊN TRONG ĐÓ ÔNG TRẦN ANH VƯƠNG VÀ ÔNG NGUYỄN HỮU BẢO LÀ THÀNH VIÊN HĐQT KIÊM NHIỆM

Ông Lê Văn Cường – Sinh năm 1969

- *Phó giám đốc công ty*
- **Cử nhân kinh tế - Đại học kinh tế quốc dân Hà nội**

Ngày vào công ty: Năm 2007

Ông đã có bề dày kinh nghiệm với trên 15 năm làm kinh doanh và hơn 4 năm làm giám đốc công ty nội thất Bắc Việt tại Đà nẵng. Sự am hiểu thị trường khu vực miền trung và tây nam bộ là cơ sở để ông có thể triển khai tốt thị trường mới cho công ty tại khu vực này cũng như xuất khẩu đi các nước lân cận.

Ông Cường là người có kiến thức, kỹ năng tài chính và kiểm soát chi phí tốt sẽ là hạt nhân quan trọng giúp công ty hạn chế các chi phí và tăng hiệu quả hoạt động.

Bà Tạ Thu Hằng – Sinh năm 1975

- *Kế toán trưởng*
- **Cử nhân kinh tế - Đại học KTQD Hà nội**

Ngày vào công ty: Năm 2000

Có mặt từ những ngày đầu tiên trong quá trình hình thành và phát triển Thép Bắc Việt, Bà Tạ Thu Hằng giữ chức vụ Kế toán trưởng của công ty Thép Bắc Việt từ năm 2002 đến nay.

Hiện bà là kế toán trưởng công ty CP Thép Bắc Việt và đồng thời là người chịu trách nhiệm công bố thông tin của BVG.

Với bề dày kinh nghiệm trong lĩnh vực kế toán Bà Tạ Thu Hằng đã xây dựng bộ máy kế toán vững vàng nghiệp vụ, thông thạo về hệ thống pháp luật liên quan đến lĩnh vực kế toán, cung cấp số liệu chính xác kịp thời cho các công tác quản trị của công ty, tham mưu, đóng góp nhiều sáng kiến đặc biệt trong các hoạt động tài chính, kế toán của Bacvietgroup.

Ban giám đốc của công ty và các nhân sự chủ chốt đã thực hiện đúng chức năng nhiệm vụ của mình theo quy định của điều lệ công ty và chịu sự điều hành trực tiếp của hội đồng quản trị. Ban giám đốc được hưởng các quyền lợi bao gồm lương, phụ cấp theo quy chế lương của công ty và chế độ chính sách do công ty quy định phù hợp với pháp luật lao động hiện hành của nhà nước CHXHCN Việt Nam.

3. CHÍNH SÁCH ĐỐI VỚI NGƯỜI LAO ĐỘNG

SỐ LƯỢNG NGƯỜI LAO ĐỘNG TRONG BVG VÀ CƠ CẤU LAO ĐỘNG

Cơ cấu lao động theo trình độ và giới tính

TT	Trình độ	Số lượng	Tỷ lệ (%)
1	Trên Đại học	02	0.58
2	Đại học và Cao Đẳng	74	21.38
3	Trung + Sơ cấp	270	78.04
		Tổng cộng	346
	Giới tính	Số lượng	Tỷ lệ (%)
1	Nam	232	67.05
2	Nữ	115	32.95
		Tổng cộng	346

a. Chế độ làm việc, chính sách đãi ngộ người lao động

- Công ty có quy chế lương, thưởng và quy định rõ về chế độ làm việc, nghỉ ngơi và các chế độ phúc lợi khác với người lao động rất rõ ràng và thực hiện thông suốt trong tất cả các công ty con. Thường xuyên thay đổi, bổ sung hoàn thiện quy chế lương, chế độ chính sách phù hợp với thực tế.

(Công nhân lao động của công ty cùng ban lãnh đạo giao lưu bóng đá tất niên năm 2012)

- Nghỉ phép, nghỉ lễ, Tết, nghỉ ốm thai sản: theo quy định của Bộ Luật lao động. Công ty thực hiện đăng ký thang bảng lương với các cơ quan quản lý và thực hiện đóng bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế cho tất cả các cán bộ công nhân viên làm việc tại công ty đủ điều kiện. Hàng năm tổ chức đi du xuân đầu năm và nghỉ mát vào mùa hè tạo không khí tươi vui và đoàn kết cho toàn thể CBCNV.

- Công đoàn công ty nhiều năm đạt danh hiệu công đoàn cơ sở vững mạnh, luôn nêu cao tinh thần sáng tạo của cán bộ công nhân viên, giúp cho nhiều công nhân giỏi được bằng khen và giấy khen của các cấp lãnh đạo. Tích cực động viên CBCNV tham gia các hội thi tay nghề và đạt giải công nhân có tay nghề giỏi do công đoàn ngành công nghiệp tổ chức.

- Hàng tháng/quý công ty tổ chức sinh nhật và tặng quà cho CBCNV, quan tâm đến đời sống của NLĐ nhất là các bữa ăn ca, khuyên góp, tặng quà cho CBCNV có hoàn cảnh đặc biệt khó khăn.

b. Chính sách đào tạo

- Với mục tiêu đào tạo đội ngũ cán bộ công nhân viên lành nghề, giỏi quản lý, Công ty dành một khoản kinh phí riêng cho lĩnh vực đào tạo nâng cao tay nghề. Hàng năm Công ty thường xuyên cử cán bộ đi học để nâng cao trình độ như lớp đào tạo về quản trị và quản lý, khóa học về trách nhiệm xã hội của doanh nghiệp đối với cán bộ lãnh đạo; các lớp hàm thụ nghiệp vụ ngắn hạn, về an toàn lao động, các khóa học về tay nghề thợ hàn và nhân sự làm công tác an toàn, công tác kiểm tra kiểm soát chất lượng sản phẩm, nhân sự làm công tác triển khai và kiểm soát hệ thống quản lý chất lượng ISO 9001 và ISO 14001 đối với CBCNV ở hầu hết các khâu từ sản xuất trực tiếp đến gián tiếp cả trong và ngoài nước.

(*Hoạt động đào tạo được công ty chú trọng tạo ra một môi trường sáng tạo và nhiệt huyết cho CBCNV)*

- Ngoài ra, công ty có quy định về bậc ngạch lương và khuyến khích CBCNV học tập nâng cao trình độ thông qua chế độ nâng lương cho những người đã qua đào tạo, qua đó kích thích nhiều cán bộ công nhân viên học tập phấn đấu.

c. Chính sách cổ tức

- Theo Điều lệ tổ chức và hoạt động của BVG, chính sách phân phối cổ tức sẽ do HĐQT đề nghị và ĐHĐCĐ quyết định. Căn cứ vào kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh hàng năm, HĐQT đề xuất phương án chia cổ tức phù hợp trình ĐHĐCĐ quyết định. Tùy theo tình hình thực tế, HĐQT có thể tạm ứng cổ tức cho các cổ đông theo Quý, 06 tháng hoặc 09 tháng nhưng không vượt quá mức cổ tức dự kiến.

- Theo nghị quyết đại hội đồng cổ đông, tỷ lệ cổ tức đã chi trả trong năm 2010 là 16% bằng cổ phần. Tuy nhiên năm 2012 và 2013 do tình hình kinh doanh gặp khó khăn nên đại hội cổ đông đã nhất trí việc công ty không chi trả cổ tức mà bổ sung toàn bộ lợi nhuận vào các quỹ cũng như tái đầu tư cho sản xuất kinh doanh.

VIII. THÔNG TIN CỔ ĐÔNG GÓP VỐN VÀ QUẢN TRỊ CÔNG TY

1. THÔNG TIN VÀ HOẠT ĐỘNG CỦA HĐQT

Hội đồng quản trị của công ty gồm 5 thành viên

- Ông Trần Anh Vương – Chủ tịch HĐQT (Đứng)
- Ông Vũ Hữu Trí – Thành viên HĐQT (thứ hai từ bên trái)
- Ông Nguyễn Hữu Bảo – Thành viên HĐQT (thứ hai từ bên phải)
- Ông Đặng Đức Dũng – Thành viên HĐQT (đầu tiên bên trái)
- Ông Lê Quốc Hùng – Thành viên HĐQT (đầu tiên bên phải)

(Các thành viên trong HĐQT điều hành phiên họp đại hội đồng cổ đông)

Thành viên HĐQT của công ty Cổ phần Thép Bắc Việt đều là những người có nhiều năm kinh nghiệm trong lĩnh vực quản lý và tổ chức sản xuất. trong năm 2012 HĐQT đã thường xuyên tổ chức các cuộc họp nhằm đưa ra các định hướng đúng đắn cho hoạt động sản xuất kinh doanh, đặc biệt là hoạt động tài chính và

đầu tư, các quyết định quan trọng liên quan đến nhân sự và quyền lợi lao động, công tác quản trị trong hệ thống cụ thể như sau:

- Đảm bảo các kỳ họp định kỳ theo quý thực hiện họp cùng với BKS và BGĐ,
- Ngoài ra còn các cuộc họp khác theo yêu cầu của thực tế quản trị. HĐQT họp nhiều hơn phiên đề ra các chính sách và mục tiêu phát triển chiến lược cũng như phải tham gia vào quá trình điều hành cho công ty,
- Ra các nghị quyết và quyết định đúng thẩm quyền,
- Ban hành điều lệ sửa đổi theo nghị quyết ĐHCĐ 2012,
- Đảm bảo quy định công bố thông tin của DN gồm Quản trị, Tài chính đầy đủ, đúng hạn và chính xác,
- Đã thông qua chương trình làm việc của HĐQT năm 2013

- Ông Trần Anh Vương: Phụ trách chung, nhân sự, tài chính, đầu tư.
- Ông Vũ Hữu Trí: Phụ trách công tác sản xuất.
- Ông Đặng Đức Dũng: Phụ trách đối ngoại, xúc tiến đầu tư, chính sách phát triển và đào tạo.
- Ông Lê Quốc Hùng phụ trách kiểm toán kiểm soát nội bộ, pháp chế lương thưởng, thông tin và nội vụ.
- Ông Nguyễn Hữu Bảo: Phụ trách về hệ thống quản lý chất lượng, chính sách kinh doanh.

- Tuy nhiên do hầu hết các thành viên HĐQT đều kiêm nhiệm công tác tại công ty hoặc các đơn vị khác nên hoạt động của HĐQT chưa có đột phá.
- Bên cạnh đó năm 2012 là một năm đầy khó khăn thử thách đặc biệt với các công ty kinh doanh thép mặc dù kết quả kinh doanh chưa tốt nhưng những thành quả mà công ty đạt được đặc biệt trong lĩnh vực đầu tư, phát triển đã phản ánh tầm nhìn và định hướng mang tính chiến lược của HĐQT là rất đáng trân trọng.

2. THÔNG TIN VÀ HOẠT ĐỘNG CỦA BAN KIỂM SOÁT

Ban kiểm soát gồm 3 thành viên

- Bà Trần Thị Thu Lệ - Trưởng BKS
- Ông Lê Văn Thuyến - Thành viên BKS
- Bà Vũ Thị Thu Hà - Thành viên BKS

- BKS của công ty trực thuộc ĐHĐCĐ và do ĐHĐCĐ bầu ra có nhiệm vụ kiểm tra tính hợp lý, hợp pháp trong hoạt động quản lý của HĐQT, hoạt động SXKD của ban giám đốc, công tác quản lý tài chính, kế toán của công ty và hoạt động độc lập với HĐQT và ban Giám đốc. Ban kiểm soát thống nhất định kỳ xem xét số liệu báo cáo tài chính hợp nhất trước khi báo cáo được gửi tới SGDCK. Xem xét các vấn đề nêu lên trong báo cáo điều hành của HĐQT, ban giám đốc, các vấn đề tuân thủ nghị quyết, điều lệ, quy chế tài chính, chế độ chính sách theo quy định của công ty và tuân thủ pháp luật hiện hành trong các hoạt động của công ty.

- BKS có sự liên hệ thường xuyên chặt chẽ với HĐQT, ban giám đốc công ty, nắm bắt kịp thời các vấn đề phát sinh trong công tác điều hành và các hoạt động của công ty và một số vấn đề liên quan đến hoạt động đầu tư, chi phí đầu tư cần làm rõ đều được HĐQT công ty giải trình rõ ràng hợp lý qua đó phát huy hiệu quả công tác giám sát và kiểm soát nội bộ của ban kiểm soát.

3. KẾ HOẠCH ĐỂ TĂNG CƯỜNG HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG QUẢN TRỊ CỦA CÔNG TY

- Không ngừng nâng cao trình độ đào tạo về quản trị công ty thông qua các hội thảo và các lớp đào tạo về quản trị trong doanh nghiệp Việt nam
- Thường xuyên trao đổi học hỏi kinh nghiệm quản trị tại các doanh nghiệp lớn, xây dựng và phát triển phù hợp với mô hình quản trị của công ty
- Các thành viên HĐQT, BGĐ và thành viên BKS đều trực tiếp tham dự khảo đào tạo của IFC về quản trị công ty. Năm 2013 công ty sẽ bố trí cho các thành viên HĐQT tham dự đầy đủ các khóa học về quản trị công ty niêm yết để tăng cường công tác quản trị minh bạch.

4. CHẾ ĐỘ THÙ LAO CHO CÁC THÀNH VIÊN HĐQT & BAN KIỂM SOÁT

- Kế hoạch chi trả thù lao HĐQT, BKS năm 2012: Tối đa không quá 2% tổng lợi nhuận sau thuế của 2 năm 2010 và 2012 thực tế chưa chi trả.
- Đề xuất chi trả thù lao HĐQT và BKS năm 2013 tối đa không quá 2% tổng lợi nhuận sau thuế của năm 2013 cộng với số tiền thù lao chưa chi trả trong 3 năm 2010 đến 2012.

5. SỐ LƯỢNG THÀNH VIÊN HĐQT/BAN KIỂM SOÁT/BAN GIÁM ĐỐC CÓ CHỨNG CHỈ VỀ QUẢN TRỊ CÔNG TY:

- Tất cả các thành viên HĐQT, BKS, Ban giám đốc đều có trình độ đại học và trên đại học, có chứng chỉ đào tạo về quản trị doanh nghiệp và đây là một trong những yếu tố quan trọng giúp công ty có thể thực hiện tốt các quy định về quản trị công ty đại chúng.

6. TỶ LỆ SỞ HỮU CỔ PHẦN VÀ NHỮNG THAY ĐỔI TRONG TỶ LỆ NẮM GIỮ CỔ PHẦN CỦA HĐQT VÀ BKS, BAN GIÁM ĐỐC, KẾ TOÁN TRƯỞNG.

STT	Họ tên	Chức vụ	Số CP ngày 31/12/2010	Số CP ngày 31/12/2012	Tỷ lệ (%)
1	Trần Anh Vương	Giám đốc - Chủ tịch HĐQT	2.225.000	2.259.100	23.17
2	Vũ Hữu Trí	Thành viên HĐQT	2.173.000	2.173.000	22.29
3	Nguyễn Hữu Bảo	Phó Giám đốc - Thành viên HĐQT	126.000	126.000	1.29
4	Đặng Đức Dũng	Thành viên HĐQT	116.000	116.000	1.19
5	Lê Quốc Hùng	Thành viên HĐQT	44.404	44.404	0.46
6	Lê Văn Cường	Phó giám đốc (Bổ nhiệm T10/2012)	10.000	10.000	0.10
7	Tạ Thu Hằng	Kế toán trưởng	98.000	15.000	0.15
8	Trần Thị Thu Lệ	Trưởng BKS	13.288	16.988	0.17
9	Lê Văn Thuyến	Thành viên BKS	55.034	102.734	1.05
10	Vũ Thị Thu Hà	Thành viên BKS	6.000	6.000	0.06
	Tổng số		**4.918.126**	**4.869.226**	**49.94**

Toàn bộ số cổ phần của do HĐQT, Ban giám đốc, BKS, Kế toán trưởng của công ty đến 31/12/2012 là 4.869.226 cổ phần chiếm 49.94% tổng số cổ phần của công ty. Trong năm 2012 không có thay đổi nhân sự trong HĐQT, BKS và BGĐ của công ty.

7. DỮ LIỆU THỐNG KÊ VỀ CỔ ĐÔNG GÓP VỐN

7.1 CƠ CẤU CỔ ĐÔNG

STT	Đối tượng	Số CP đăng ký niêm yết 31/12/2010	Số CP ngày 31/12/2012	Tỷ lệ
1	Cổ đông sáng lập	4.772.000	4.643.100	47.6 %
2	Cổ đông nước ngoài	7.700	11.800	0.12 %
3	Cổ đông tổ chức nắm giữ trên 5%	796.100	930.000	9.54 %
4	Cổ đông khác	4.175.148	4.090.148	42.74 %
Tổng		**9.750.948**	**9.750.948**	100.00%

- Phát sinh giao dịch của Công ty tài chính cổ phần điện lực cổ đông tổ chức nắm giữ trên 5% tổng số cổ phần, tổng khối lượng mua thêm là 116.900 CP, bán ra 81.500 cổ phiếu, tổng số CP đến 31/12/2012 là 930.000 CP.

- Phát sinh giao dịch của người liên quan: Ông Vũ Hữu Thắng con trai Ông Vũ Hữu Trí – Thành viên HĐQT đã mua 162.200 cổ phần chiếm 1.66%. Bà Vũ Thị Hồng Trang con gái Ông Vũ Hữu Trí – TVHĐQT đã mua 99.600 CP chiếm 1.02%

7.2 CHI TIẾT CƠ CẤU CỔ PHẦN CỦA CỔ ĐÔNG SÁNG LẬP

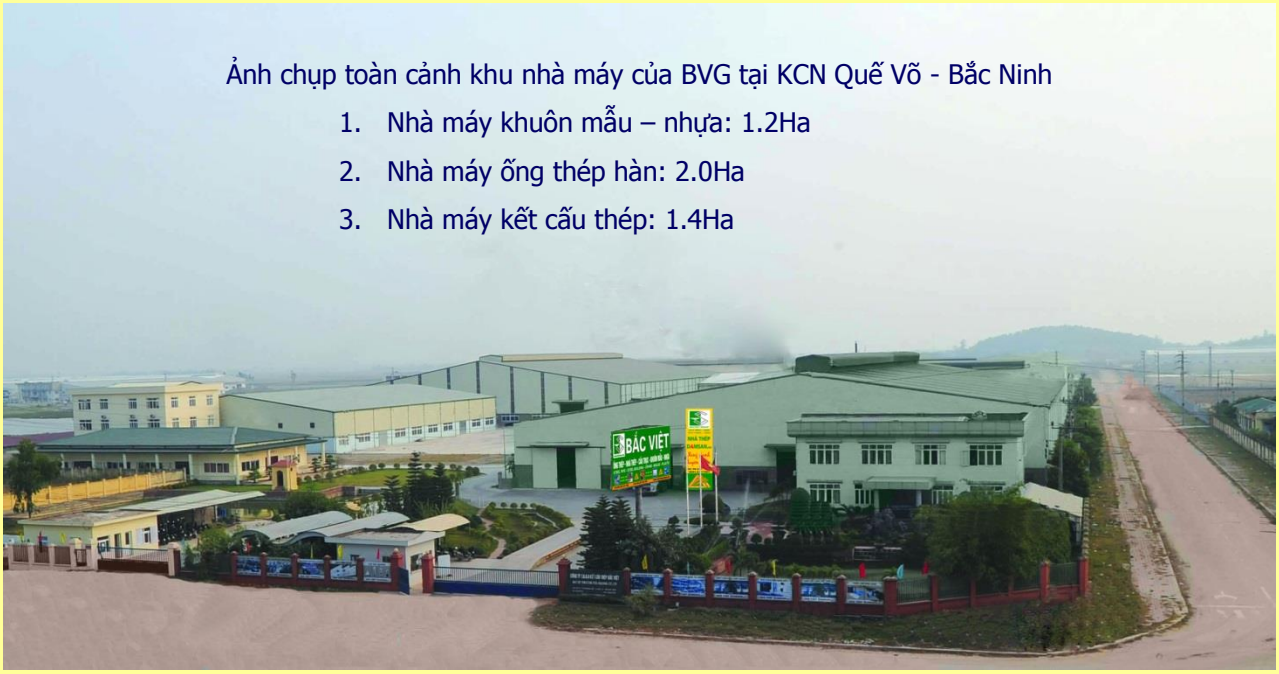
STT	Tên	Năm sinh	Địa chỉ hộ khẩu thường trú	Số CP 31/12/2010	Số CP 31/12/2012	Tỷ lệ %
1	Trần Anh Vương	1972	Số 44 Nguyễn Viết xuân, Khương mai, Thanh Xuân, Hà Nội	2.225.000	2.259.100	23.17
2	Vũ Hữu Trí	1958	Số 9, ngách 93/8 Phố Hoàng Văn Thái, Thanh Xuân, Hà Nội	2.173.000	2.173.000	22.29
3	Nguyễn Hữu Bảo	1974	Số 2 Hẻm 52/2/5 Ngọc Lâm, P. Ngọc Lâm, quận Long Biên, Hà nội	126.000	126.000	1.29
4	Tạ Thu Hằng	1976	Số 44 Nguyễn Viết xuân, Khương mai, Thanh Xuân, Hà Nội	98.000	15.000	0.15
5	Phạm Cương	1959	Số 28 Ngõ 7, Thái Hà, Trung Liệt, Đống Đa, Hà Nội	135.000	70.000	0.72

7.3 CHI TIẾT CƠ CẤU CỔ PHẦN CỦA CỔ ĐÔNG NẮM GIỮ TRÊN 5% CỔ PHẦN CỦA CÔNG TY

STT	Tên tổ chức	NĂM SINH/ GIẤY ĐKKD	Địa chỉ thường trú/trụ sở chính	Số CP 31/12/2010	Số CP 31/12/2012	Tỷ lệ %
1	Trần Anh Vương	1972	Số 44 Nguyễn Viết xuân, Khương mai, Thanh Xuân, Hà Nội	2.225.000	2.259.100	23.17
2	Vũ Hữu Trí	1958	Số 9, ngách 93/8 Phố Hoàng Văn Thái, Thanh Xuân, Hà Nội	2.173.000	2.173.000	22.29
3	Công ty Tài chính cổ phần điện lực	0103025629	Tầng 6 phòng 434, Trần Khát Chân, HBT, Hà Nội	894.600	930.000	9.53

Phụ lục – Báo cáo tài chính kiểm toán năm 2012

- Báo cáo tài chính đã kiểm toán công ty mẹ - bản tóm tắt (kèm theo)
- Báo cáo tài chính đã kiểm toán hợp nhất – bản tóm tắt (kèm theo)



Ảnh chụp toàn cảnh khu nhà máy của BVG tại KCN Quế Võ - Bắc Ninh

1. Nhà máy khuôn mẫu – nhựa: 1.2Ha
2. Nhà máy ống thép hàn: 2.0Ha
3. Nhà máy kết cấu thép: 1.4Ha

Thiết kế tổng thể nhà máy cơ khí xuất khẩu tại KCN Gia Lễ Thái Bình
Diện tích: 8.2Ha