

MỤC LỤC

Thư của Chủ tịch Hội đồng Quản trị gửi Quý vị Cổ đông và Đối tác Chiến lược

TỔNG QUAN VỀ TRẦN ANH

1. Hành trình phát triển
2. Sự kiện nổi bật năm 2013

BÁO CÁO HOẠT ĐỘNG

1. Báo cáo của Hội đồng Quản trị
2. Báo cáo của Ban Điều hành
3. Báo cáo của Ban Kiểm soát

BÁO CÁO TÀI CHÍNH

TỔ CHỨC VÀ NHÂN SỰ

1. Bộ máy tổ chức
2. Giới thiệu Hội đồng Quản trị

THÔNG TIN KHÁC

1. Đồng hành cùng cộng đồng

CÔNG TY CỔ PHẦN THẾ GIỚI SỐ TRẦN ANH

1. Những dấu mốc quan trọng

Thành lập từ năm 2002, Công ty TNHH Thương mại và Dịch vụ Trần Anh (tiền thân của Công ty Cổ phần Thế giới số Trần Anh) được biết đến là một địa chỉ mua sắm máy tính và linh phụ kiện tin cậy nhất tại Hà Nội. Những ngày đầu thành lập, Trần Anh chỉ có 05 người làm việc trong một cửa hàng diện tích lớn hơn 60m² tại 34K phố Lý Nam Đế, phường Cửa Đông, quận Hoàn Kiếm, Hà Nội. Với sự cố gắng không biết mệt mỏi của những người đặt viên gạch đầu tiên để xây dựng nền tảng vững chắc, sự đồng lòng chung sức của cán bộ nhân viên trong công ty, niềm tin yêu, tin tưởng của khách hàng và đối tác, sau 10 năm phát triển Trần Anh đã trở thành một thương hiệu bán lẻ điện máy, máy tính hàng đầu tại Việt Nam.

Năm 2002

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

Buôn bán thiết bị tin học, thiết bị văn phòng;

Đại lý mua, đại lý bán, ký gửi hàng hóa;

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

Lắp ráp các sản phẩm điện tử, tin học;

Mua bán điện thoại di động;

Năm 2003

Mở thêm chi nhánh tại số 9 Lê Văn Linh và chuyển trụ sở về 95 Lý Nam Đế.

Năm 2004

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

Năm 2005

Chuyển chi nhánh số 9 Lê Văn Linh về 185 Giảng Võ với diện tích hơn 300m² và chuyển trụ sở công ty về 76 Nguyễn Du.

Áp dụng cơ chế quản lý hàng hóa theo hệ thống mã vạch.

Nghiên cứu tìm hiểu về ứng dụng ERP.

Năm 2006

Chuyển chi nhánh 14 Thái Hà về 134 Thái Hà với tổng diện tích hơn 500m².

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.

Năm 2007

Chuyển trụ sở và chi nhánh 185 Giảng Võ về 1174 Đường Láng và khai trương siêu thị 1174 Đường Láng với tổng diện tích khoảng 3.000m².

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.

Năm 2008

Chuyển chi nhánh 76 Nguyễn Du và 134 Thái Hà về 292 Tây Sơn và khai trương siêu thị 292 Tây Sơn với diện tích khoảng 3.000m².

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.

Năm 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 vào ngày 24/12/2009.

Năm 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).

Năm 2011

Triển khai 5 dịch vụ gia tăng giá trị chăm sóc khách hàng: Giao hàng miễn phí toàn miền Bắc; Đưa tổng đài CSKH 1900 545 545 vào hoạt động; Dùng thử sản phẩm; Tri ân khách hàng; Mua hàng trả góp.

Triển khai hệ thống quản trị nhân sự (HRM) nhằm quản lý và tối ưu hóa nguồn nhân lực.

Ngày 14/10/2011, Trần Anh đã đầu tư nâng cấp hệ thống quản trị nguồn lực doanh nghiệp (ERP) VIP sang hệ thống của Oracle Business để đáp ứng nhu cầu mở rộng hoạt động kinh doanh, nâng cao hơn nữa khả năng cạnh tranh, mở rộng mạng lưới phân phối, hướng tới mục tiêu đưa Trần Anh trở thành một Tập đoàn bán lẻ quy mô lớn.

Ngày 16/12/2011 Trần Anh mở Siêu thị thứ 3 tại Trung tâm thương mại Savico Mega Mall. Đây là bước tiến quan trọng trong quá trình Trần Anh chinh phục thị trường Đông Bắc Hà Nội và các tỉnh lân cận, tạo tiền đề để chinh phục các thị trường Đông Nam, Đông Bắc của thủ đô. Bên cạnh đó, việc Trần Anh Long Biên nằm trong trung tâm thương mại có thể coi là bước thử nghiệm đầu tiên của Trần Anh trong việc dịch chuyển các siêu thị đứng độc lập vào trong các trung tâm mua sắm.

Năm 2012

9/8/2012, siêu thị thứ 4 trong hệ thống siêu thị Trần Anh Điện máy – Máy tính - Mobile chính thức khai trương – Trần Anh Đại Cồ Việt.

Trần Anh lần đầu tiên lọt vào top 500 doanh nghiệp lớn nhất Việt Nam.

12/2012, Trần Anh đã triển khai dự án Quy chuẩn siêu thị nhằm giúp khách hàng cảm nhận sự chuyên nghiệp và quy mô của thương hiệu Trần Anh đối với khách hàng với 5 nội dung chính: Quy chuẩn về Thái độ phục vụ khách hàng; Chất lượng phục vụ khách hàng; Hình ảnh nhận diện thương hiệu; Trưng bày hàng hóa và Vệ sinh môi trường.

NHỮNG SỰ KIỆN NỔI BẬT NĂM 2013 :

- **Khai trương 6 siêu thị điện máy mới:** nâng số lượng siêu thị Trần Anh từ 4 siêu thị trong năm 2012 lên 10 siêu thị trong năm 2013. Việc mở rộng quy mô đã giúp quảng bá hình ảnh, thương hiệu của Trần Anh đến với khách hàng đồng thời gia tăng sự cách biệt đối với các đối thủ cùng ngành.
- **Triển khai thành công bộ nhận diện thương hiệu mới:** Với bộ nhận diện thương hiệu mới, thương hiệu Trần Anh Điện máy – Máy tính – Mobile đã dần đi vào tiềm

thức của người tiêu dùng, từ đó góp phần nâng thị phần mảng kinh doanh điện máy của Trần Anh cải thiện rõ rệt.

- **Nâng cấp thành công hệ thống quản trị ERP Oracle:** chúng ta đã chuyển đổi thành công từ phần mềm VIP ERP cũ sang phần mềm quản trị doanh nghiệp ERP Oracle. Phần mềm ERP này sẽ là cơ sở hạ tầng để Trần Anh phát triển, mở rộng quy mô và quản trị doanh nghiệp hiệu quả.
- **Hoàn thành mục tiêu tìm kiếm nhà đầu tư chiến lược hoạt động trong cùng lĩnh vực Điện máy:** Ký kết hợp tác với tập đoàn Nojima của Nhật Bản. Việc hợp tác với tập đoàn bán lẻ điện máy hàng đầu của Nhật Bản đã giúp Trần Anh củng cố và hoàn thiện dịch vụ khách hàng. Giữa Trần Anh và Nojima đã lên lộ trình cụ thể những việc phải tập trung làm trước và kế hoạch dài hạn trong 5 năm tới. Nojima sẽ giúp Trần Anh giải quyết các vấn đề cơ bản và cấp bách nhất, sau đó là những vấn đề mang tính chiến lược và quản trị tối ưu hơn. Với hơn 54 năm kinh nghiệm ở thị trường khó tính như Nhật Bản, chắc chắn Nojima sẽ hỗ trợ được cho Trần Anh rất nhiều trong giai đoạn phát triển.

ĐỊNH HƯỚNG PHÁT TRIỂN

- **Số 1 tại Việt Nam về Thị phần Bán lẻ mặt hàng Máy tính – Điện máy – Điện thoại di động;**
- **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.
- **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 một cách toàn diện. 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.

TÂM NHÌN

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

SỨ MỆNH

Xây dựng Trần Anh trở thành một môi trường làm việc **Chuyên Nghiệp**, nơi mà mọi cá nhân đều có thể phát huy tối đa **sức sáng tạo, khả năng lãnh đạo, cơ hội làm chủ** trên tinh thần chia sẻ trách nhiệm và nghĩa vụ một cách **công bằng** và **minh bạch** nhất.

GIÁ TRỊ CỐT LÕI

- **Kỷ luật** hướng vào tính chuyên nghiệp
- **Hoàn thiện** tổ chức hướng tới dịch vụ hàng đầu
- **Năng động** hướng tới tính sáng tạo tập thể
- **Cam kết** nội bộ và với cộng đồng, xã hội
- Làm việc và hành động **trung thực**
- Hoạt động hướng tới **hiệu quả** doanh nghiệp và xã hội

LỜI HỨA

“Lấy sự hài lòng của khách hàng làm niềm hạnh phúc của chúng ta”

BÁO CÁO HOẠT ĐỘNG

BÁO CÁO CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

Năm 2013 tiếp tục là một năm rất khó khăn với kinh tế Việt Nam cũng như lĩnh vực bán lẻ điện máy. Tuy có rất nhiều siêu thị điện máy đóng cửa ngưng hoạt động nhưng lượng siêu thị của các đơn vị điện máy lớn tại Hà Nội tăng gấp đôi trong khi sức mua giảm sút khiến cho ngành bán lẻ điện máy cạnh tranh khốc liệt. Trong bối cảnh đó, các siêu thị mới mở của Trần Anh doanh thu thực tế có những siêu thị chưa đạt được như kỳ vọng. Kết quả kinh doanh cả năm của công ty không đạt bằng kế hoạch đề ra.

Khó khăn của thị trường cũng chính là cơ hội đồng thời là thách thức đối với Trần Anh trong việc tiếp tục mở rộng hệ thống bán lẻ và cải tổ bộ máy tổ chức, củng cố đội ngũ nhân sự, đầu tư vào công nghệ để đáp ứng nhu cầu phát triển trong ngắn và dài hạn.

Về công tác kế hoạch và kiểm soát

Năm 2013, 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 và các đơn vị.

Quản lý giám sát

- Hội đồng quản trị họp 8 lần trong năm và tỷ lệ thành viên tham dự họp đạt tỷ lệ 98,2%.
- Yêu cầu và Giám sát Ban điều hành củng cố lại cơ cấu tổ chức, chuẩn hóa mô hình hoạt động, tinh giản bộ máy nhân sự, tối ưu diện tích siêu thị, nâng cao hiệu quả sử dụng chi phí.

Chỉ đạo chiến lược

- Hội đồng quản trị đã ban hành 8 nghị quyết liên quan đến công tác tổ chức và hoạt động của công ty.
- HĐQT cùng Ban điều hành thảo luận và xây dựng chiến lược kinh doanh trong 3 năm tiếp theo: tập trung mở rộng qui mô siêu thị để chiếm lĩnh thị phần đón đầu sự phục hồi của thị trường.

BÁO CÁO CỦA BAN GIÁM ĐỐC

Tổng kết hoạt động năm 2013

1. Tổng quan tình hình kinh tế:

Năm 2013 được đánh giá là năm “trũng” nhất của thị trường điện máy nội địa khi sức mua trên thị trường sụt giảm. Theo số liệu thống kê của công ty nghiên cứu thị trường GfK Việt Nam, sức mua thị trường điện máy năm 2013 sụt giảm khoảng 10% so với năm 2012. Ngược với cầu, tổng cung lại tăng gấp đôi khi các doanh nghiệp có tiềm lực tăng cường mở rộng hệ thống khiến thị trường cạnh tranh khốc liệt.

2. Kết quả đã đạt được :

Dưới sự chỉ đạo sát sao của HĐQT, sự giám sát chặt chẽ của các cổ đông, tập thể cán bộ và nhân viên Trần Anh đã đồng lòng vượt qua khó khăn đạt được những mục tiêu đề ra:

Mở rộng hệ thống:

Thực tế chứng minh từ khi công ty chuyển kinh doanh các sản phẩm công nghệ thông tin sang lĩnh vực điện máy, từ việc chứng kiến các công ty chọn giải pháp an toàn trong năm 2013, chúng ta đã xác định sẽ có lúc phải “lùi một bước để tiến hai bước”, chấp nhận thua lỗ trong hiện tại để tìm kiếm cơ hội trong tương lai để mở rộng hệ thống. Việc mở rộng quy mô trong bối cảnh khó khăn, trước mắt sẽ dẫn tới tăng chi phí và giảm lợi nhuận nhưng sẽ là tiền đề để chúng ta bứt phá mạnh khi thị trường phục hồi. Trong năm 2013, Trần Anh đã nâng tổng số siêu thị từ 4 lên 10 siêu thị tại địa bàn Hà Nội. Các siêu thị Trần Anh tọa lạc tại các tuyến phố có mật độ giao thông lớn, khu đô thị đông dân cư và liền kề các trường đại học là lợi thế lớn để tăng doanh thu và thị phần.

Các siêu thị mới mở:

1. Trần Anh - Hà Đông: 110 Trần Phú- Q. Hà Đông - Hà Nội
2. Trần Anh - Ba Đình: 36 Cát Linh - Q. Ba Đình - Hà Nội
3. Trần Anh - Từ Liêm: 9 Phạm Văn Đồng - H. Từ Liêm - Hà Nội
4. Trần Anh – Thanh Xuân: Royal City - 72 Nguyễn Trãi - Q. Thanh Xuân – Hà Nội
5. Trần Anh – Times City: 458 Minh Khai - Q. Hai Bà Trưng - Hà Nội
6. Trần Anh – Hoàng Mai: 1283 Giải Phóng - Q. Hoàng Mai - Hà Nội

Cũng trong năm 2013, chúng ta đã chuyển siêu thị Trần Anh Đống Đa tại 292 Tây Sơn về 159 Thái Hà

Thay đổi bộ nhận diện thương hiệu:

Bộ nhận diện thương hiệu cũ đã làm nên thành công của thương hiệu Trần Anh trong lĩnh vực bán lẻ công nghệ thông tin được thay bằng **TRẦN ANH Chuyên gia điện máy**. Với **TRẦN ANH – Chuyên gia điện máy**, chúng ta đã một lần nữa khẳng định với khách hàng Trần Anh đã tham gia mạnh mẽ vào lĩnh vực bán lẻ điện máy. Mặc dù lợi nhuận chưa cao nhưng thị phần mảng kinh doanh điện máy của Trần Anh đã cải thiện rõ rệt. Trong năm 2013 tỷ trọng doanh thu và lợi nhuận của mảng kinh doanh điện máy đã vượt xa mảng thuần IT trước đây của công ty.

Triển khai thành công phần mềm quản trị doanh nghiệp Oracle

Dự án triển khai phần mềm quản trị doanh nghiệp ERP Oracle đã giúp Ban điều hành quản lý sát sao được các hoạt động kinh doanh của công ty. Các công tác nhập hàng, bán hàng và quản trị hàng tồn được chuẩn hóa theo quy trình tối ưu tạo điều kiện thuận lợi cho kinh doanh.

Ký kết hợp tác thành công với tập đoàn bán lẻ điện máy hàng đầu Nhật Bản

Việc tập đoàn bán lẻ điện máy Nojima của Nhật Bản đầu tư vào Trần Anh đã một lần nữa khẳng định chúng ta có chiến lược kinh doanh bài bản, hệ thống quản trị tốt và phát triển bền vững. Ngoài nguồn vốn đầu tư của Nojima giúp Trần Anh mở rộng hệ thống, với kinh nghiệm trong nhiều năm bán lẻ tại thị trường khó tính nhất thế giới, Nojima sẽ giúp Trần Anh phát triển dịch vụ khách hàng, mang đến những chính sách dịch vụ tối ưu cho khách hàng khi mua sắm tại Trần Anh.

Kinh doanh: Bên cạnh yếu tố khách quan, về mặt chủ quan do việc mở rộng hệ thống, các siêu thị mới mở cần có thời gian làm quen với thị trường và khách hàng, đồng thời chi phí thuê mặt bằng, quầy kệ, deco và chi phí quản lý tăng nên kết quả kinh doanh năm 2013 không đạt kế hoạch đề ra. Về doanh thu đạt 1,893.7 tỷ đồng, lợi nhuận chỉ bằng 0,42% so với năm 2012.

Báo cáo tình hình tài chính năm 2013

Tỷ suất lợi nhuận

Tỷ suất lợi nhuận sau thuế/ Tổng tài sản:	0,24 %
Tỷ suất lợi nhuận sau thuế/ Doanh thu thuần:	0,10 %
Tỷ suất lợi nhuận sau thuế/ Vốn chủ sở hữu:	0,45 %

Khả năng thanh toán

Khả năng thanh toán nhanh:	0.31 lần
Khả năng thanh toán hiện hành:	1.75 lần

Nguồn vốn và cổ phiếu

Trong năm 2012 công ty 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 Chủ sở hữu:	130.515.960.000 đồng
Tổng số cổ phiếu:	13.051.596 cổ phiếu
Cổ phiếu phổ thông:	13.051.596 cổ phiếu
Cổ phiếu quỹ:	59.775 cổ phiếu
Cổ phiếu đang lưu hành:	12.991.821 cổ phiếu

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: Văn phòng Hà Nội: Tầng 46, Tòa tháp Keangnam, Hanoi Landmark Tower, Tòa nhà 72 tầng, Lô E6, Đường Phạm Hùng, Mễ Trì, Từ Liêm, thành phố 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 2013 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 2013.

2. Báo cáo Tài chính và Báo cáo Kiểm toán

Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2013

BÁO CÁO BAN KIỂM SOÁT NĂM 2013

1. Một số hoạt động chính của Ban Kiểm soát trong năm 2013

- Kiểm soát để đảm bảo công ty hoạt động theo đúng Luật doanh nghiệp, Luật thương mại, Luật thuế và các quy định pháp luật có liên quan, Điều lệ công ty cũng như các nghị quyết của Đại Hội đồng cổ đông năm 2013.
- Tham gia các cuộc họp định kỳ của Hội đồng quản trị trong phạm vi trách nhiệm của mình.
- Làm việc cùng với Phòng Tài chính kế toán và Kiểm toán độc lập để thống nhất các vấn đề trong việc lập Báo cáo tài chính năm 2013.
- Kiểm soát hoạt động của các bộ phận, phòng ban nhằm đảm bảo các quy trình, quy định và hoạt động hàng ngày của đã đảm bảo ngăn chặn và hạn chế các rủi ro có thể phát sinh trong quá trình hoạt động, đảm bảo quyền lợi của công ty cũng như cổ đông đối với các khoản lợi ích phát sinh từ hoạt động kinh doanh của công ty.

2. Kết quả Giám sát 2013

Giám sát hoạt động

- Qua công tác giám sát, Ban kiểm soát đánh giá hoạt động quản lý điều hành của Hội đồng quản trị, Ban điều hành Công ty trong năm 2013 đã tuân thủ Điều lệ; Luật doanh nghiệp và các quy định pháp luật có liên quan; Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông.
Hội đồng quản trị và Ban điều hành Công ty đã có những giải pháp thích hợp, kịp thời để thực hiện kế hoạch kinh doanh năm 2013.
- Hoạt động giám sát của Ban kiểm soát được duy trì thường xuyên thông qua việc trực tiếp thực hiện các hoạt động kiểm soát nội bộ hàng tháng.
- Trong năm 2013 Ban Kiểm soát đã phát hiện và cảnh báo một số sai sót, rủi ro và đưa ý kiến để hoàn thiện các hoạt động của công ty theo hướng an toàn và hiệu quả hơn.

Giám sát tài chính

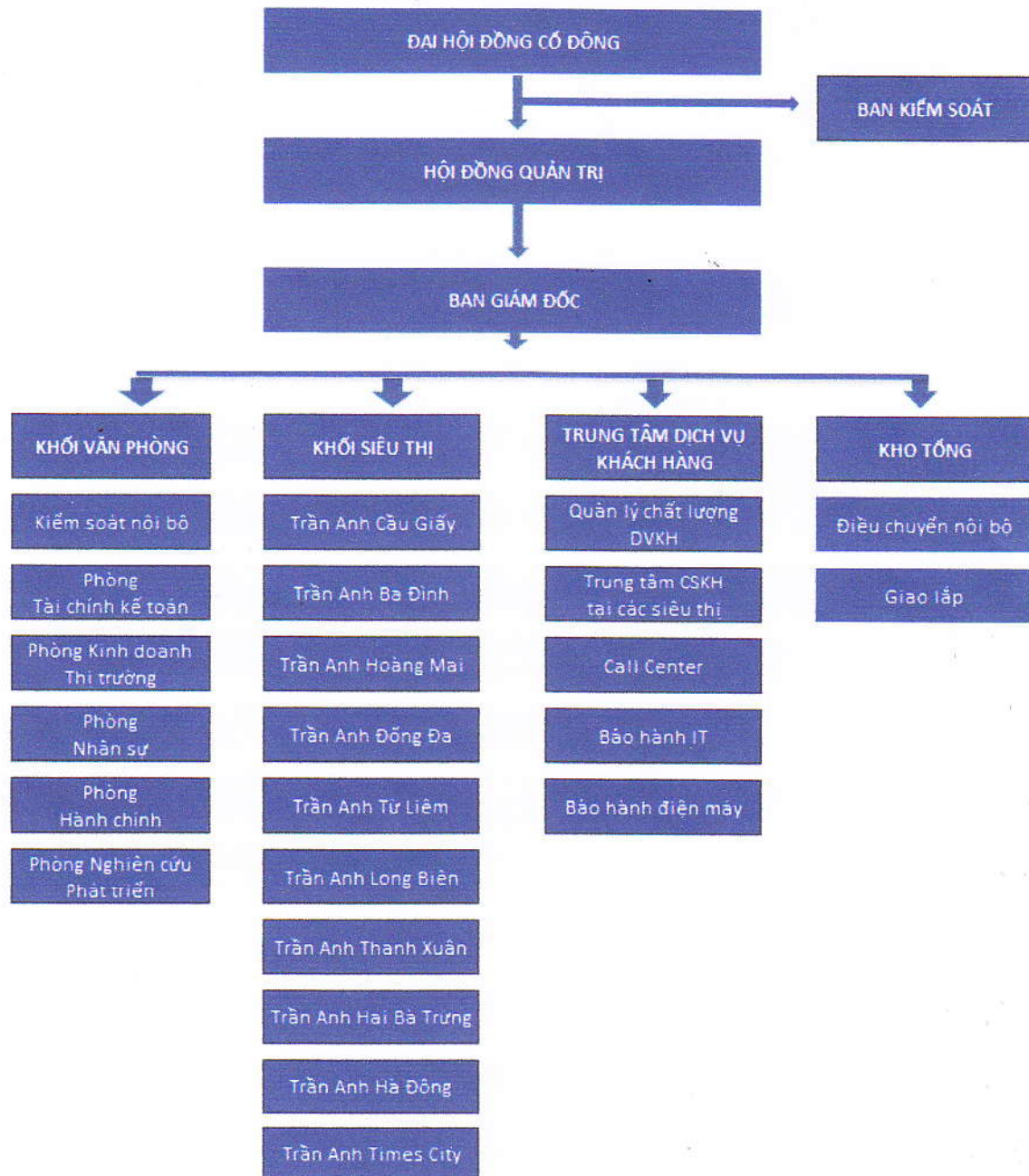
- Trong năm 2013 Ban Kiểm soát đã thực hiện việc rà soát và thẩm định Báo cáo tài chính năm 2013 của Công ty và xác nhận kết quả cụ thể như sau:
 - Báo cáo tài chính năm 2013 của Công ty đã phản ánh trung thực và hợp lý tình hình tài chính và Kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty; phù hợp với các Chuẩn mực kế toán Việt Nam và các quy định hiện hành về việc lập và trình bày Báo cáo tài chính.
 - Các số liệu về vốn và tài sản tại thời điểm 31/12/2013 và Kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty năm 2013 như sau:

Giám sát Hội đồng quản trị, Ban Giám đốc và công tác điều hành

- Trong năm 2013, với việc mở rộng hoạt động, công ty đã có 10 siêu thị trên địa bàn thành phố Hà Nội. Việc mở rộng, gia tăng nhận diện đã góp phần làm tăng doanh thu từ hoạt động kinh doanh, tăng thị phần của công ty.
- Trong năm 2013, Ban Kiểm soát chưa phát hiện có điều gì bất thường trong hoạt động quản lý và điều hành của HĐQT, ban Tổng Giám đốc công ty.

TỔ CHỨC & NHÂN SỰ

1. Cơ cấu tổ chức của Công ty



2. Công tác nhân sự năm 2013

Nhằm đáp ứng yêu cầu quản trị nhân sự trong bối cảnh phát triển mạnh mẽ về quy mô và đòi hỏi về chất lượng nguồn nhân lực, các hoạt động nhân sự của Trần Anh năm 2013 đã có nhiều

nét mới, cải cách đảm bảo phù hợp với hiện tại và tiến trình phát triển trong thời gian tới.

a. Tuyển dụng

Năm 2013, Trần Anh khai trương liên tục 6 siêu thị mới kéo theo nhu cầu tuyển mới lượng lớn nhân sự đáp ứng nhu mở rộng quy mô của công ty.

Nhằm đảm bảo tuyển đúng, tuyển đủ và đáp ứng yêu cầu về thời gian, từ sau đợt tuyển nhân viên mới cho Siêu thị Trần Anh Hai Bà Trưng (tháng 8/2012), Trần Anh đã có quy trình tuyển dụng mới nhằm nâng cao chất lượng đầu vào của nhân viên cả về hình thức lẫn chất lượng chuyên môn. Theo đó, các ứng viên mong muốn làm việc tại Trần Anh sẽ cần trải qua các vòng: Vòng tuyển chọn hồ sơ; Vòng kiểm tra chuyên môn; Vòng phỏng vấn với các cấp trưởng bộ phận và vòng phỏng vấn cuối cùng với Trưởng đơn vị.

Công ty đồng thời cũng liên kết với các đơn vị như Phòng lao động thương binh xã hội quận, Trung tâm giới thiệu việc làm để tổ chức các ngày hội tuyển dụng không chỉ quảng bá hình ảnh thương hiệu Trần Anh mà cũng là cam kết của công ty với các tổ chức, các đơn vị đang thực hiện giới thiệu việc làm và đào tạo cho người lao động miễn phí.

Năm 2013, Công ty đã tiếp nhận 14.770 lượt hồ sơ, qua đó số nhân viên đạt yêu cầu và được tuyển dụng là 1.090 người.

Ngoài tuyển dụng nhân sự bên ngoài, với các vị trí từ quản lý cấp trung trở lên Trần Anh ưu tiên tuyển dụng từ nguồn nội bộ, đây là chính sách nhằm tìm kiếm và phát triển nhân tài trong tổ chức. Quy trình tuyển dụng được thông báo rộng rãi công khai. Các ứng viên đáp ứng yêu cầu ban đầu về trình độ học vấn, quá trình công tác sẽ tham gia bảo vệ kế hoạch tổ chức hoạt động trước hội đồng phỏng vấn. Kết quả của quá trình tuyển chọn là kết quả thống nhất của hội đồng phỏng vấn với ứng viên. Trong năm 2013 đã có 107 cán bộ nhân viên tham gia ứng tuyển, Công ty đã tuyển chọn được 17 người vào bổ nhiệm vào các vị trí quản lý.

b. Đào tạo

Nhằm chủ động đào tạo nguồn nhân lực đáp ứng yêu cầu kinh doanh, phục vụ khách hàng, Công tác đào tạo được Công ty chú trọng, quá trình tổ chức đào tạo và huấn luyện là trách nhiệm và quyền của tất cả cán bộ nhân viên, các phòng/ban, đơn vị. Cơ chế lương thưởng, thăng tiến gắn liền với kết quả đào tạo.

Tháng 3/2013, Trần Anh tổ chức chương trình đào tạo dành cho cán bộ quản lý cấp trung.

Từ 1/04/2013, “Quy định đào tạo, huấn luyện nhân viên mới” được ban hành nhằm đảm bảo nhân viên mới được đào tạo, huấn luyện các kiến thức, kỹ năng cần thiết để đáp ứng bước đầu chất lượng nhân viên mới theo tiêu chuẩn nhân viên và phát triển nguồn lực của công ty. Đây là hình thức đào tạo tập trung có quy mô lớn nhất từ trước tới nay của Trần Anh, thay thế cho

hình thức đào tạo nhỏ lẻ, tự phát trước đây.

- **Đào tạo quản lý cấp trung:** 18 bộ tài liệu/giáo án được xây dựng, 815 lượt cán bộ quản lý (153 người) được tham gia đào tạo các lớp chuyên đề dành cho cán bộ quản lý;
- **Đào tạo nhân viên mới học việc:** 27 bộ tài liệu/giáo án được xây dựng cho 6 khối: Kinh doanh, CSKH, Kỹ thuật, Kho, Kế toán, 15.120 lượt (560 người) được đào tạo lý thuyết và thực hành các môn chuyên ngành, kỹ năng và dịch vụ khách hàng; Đào tạo nhân viên chính thức: 06 bộ tài liệu/giáo án được xây dựng, 1.746 lượt nhân viên được đào tạo kiến thức sản phẩm mới năm 2013

c. Các chế độ phúc lợi

Năm 2013, Công ty tiếp tục duy trì chính sách mua Bảo hiểm sức khỏe dành cho Cán bộ quản lý theo các mức khác nhau. Các CBNV level 3 trở xuống được công ty mua bảo hiểm tai nạn bên cạnh các khoản bảo hiểm Y tế, bảo hiểm xã hội dành cho cho tất cả CBNV ký HĐLĐ chính thức...

3. 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 Srisant Chitvaranund, Thành viên HĐQT
- 4) Bà Đỗ Thị Kim Liên, Thành viên HĐQT
- 5) Ông Nghiêm Xuân Thắng, Thành viên HĐQT
- 6) Ông Hoàng Anh Tuấn, Thành viên HĐQT
- 7) Ông Bùi Xuân Hùng, Thành viên HĐQT



Ông Trần Xuân Kiên - Chủ tịch HĐQT

Ông Trần Xuân Kiên tốt nghiệp trường Đại học Kinh tế quốc dân, chuyên ngành Tài chính và Ngân hàng. Là người đồng sáng lập ra Trần Anh, ông Trần Xuân Kiên đã có hơn 10 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực bán lẻ điện máy và công nghệ thông tin

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:

2.944.830 cổ phần



Bà Đỗ Thị Thu Hương – Thành viên HĐQT

Bà Đỗ Thị Thu Hương tốt nghiệp Đại học thương mại Hà Nội và Thạc sỹ kinh doanh trường Benedictine University (Hoa Kỳ). Bà Đỗ Thị Thu Hương là người đồng sáng lập ra Trần Anh và có gần 20 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực tài chính kế toán, bà đã giúp Trần Anh có nền tảng tài chính vững mạnh.

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:

2.780.463 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 quản lý trong các tổ chức tài chính lớn.

<i>Chức vụ đang nắm giữ tại Công ty:</i>	Thành viên Hội đồng quản trị
<i>Chức vụ đang nắm giữ tại tổ chức khác:</i>	Giám đốc toàn quốc Aureos Capital
<i>Số cổ phần nắm giữ:</i>	0 cổ phần



Bà Đỗ Thị Kim Liên – Thành viên HĐQT

Bà Đỗ Thị Kim Liên tốt nghiệp Đại học kinh tế chuyên ngành tài chính doanh nghiệp. Bà Đỗ Thị Kim Liên đã có gần 10 năm gắn bó với Trần Anh và đảm nhiệm các vị trí quan trọng tại công ty.

<i>Chức vụ đang nắm giữ tại Công ty:</i>	Thành viên HĐQT kiêm Trưởng phòng Hành chính
<i>Chức vụ đang nắm giữ tại tổ chức khác:</i>	Không
<i>Số cổ phần nắm giữ:</i>	581.982 cổ phần



Ông Nghiêm Xuân Thắng – Thành viên HĐQT

Ông Nghiêm Xuân Thắng tốt nghiệp Đại học Ngoại ngữ – Đại học Quốc gia Hà Nội. Ông Nghiêm Xuân Thắng là người có kinh nghiệm quản lý, đặc biệt trong lĩnh vực bán lẻ. Ông đã có hơn 10 năm kinh nghiệm giữ vị trí điều hành các đơn vị bán lẻ hàng đầu Việt Nam

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: 100.000 cổ phần



Ông Hoàng Anh Tuấn – Thành viên HĐQT

Ông Hoàng Anh Tuấn tốt nghiệp Đại học Bách khoa ngành tin học. Ông Hoàng Anh Tuấn là người có hơn 10 năm kinh nghiệm quản lý trong lĩnh vực công nghệ thông tin.

Chức vụ đang nắm giữ tại Công ty: Thành viên Hội đồng quản trị kiêm Giám đốc Kinh doanh lĩnh vực IT

Chức vụ đang nắm giữ tại tổ chức khác: Không

Số cổ phần nắm giữ: 271.800 cổ phần



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. Ông Bùi Xuân Hùng có hơn 10 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực công nghệ thông tin, đặc biệt kinh nghiệm trong lĩnh vực bảo hành điện máy.

Chức vụ đang nắm giữ tại Công ty: Thành viên HĐQT kiêm Giám đốc siêu thị Trần Anh Long Biên

Chức vụ đang nắm giữ tại tổ chức khác: Không

Số cổ phần nắm giữ: 80.197 cổ phần



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 có hơn 20 năm giữ các vị trí tư vấn kiểm toán và Kế toán trưởng tại các doanh nghiệp lớn.

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: 18.000 cổ phần

THÔNG TIN CỔ ĐÔNG

Cổ đông/ thành viên góp vốn trong nước

Cổ đông lớn: 02

Ông Trần Xuân Kiên – Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám đốc

Số lượng cổ phiếu nắm giữ: 2.944.830 cổ phần

Tỷ lệ: 22,56%/vốn điều lệ

Bà Đỗ Thị Thu Hương – Phó Tổng Giám đốc

Số lượng cổ phiếu nắm giữ: 2.780.463 cổ phần

Tỷ lệ: 21,3%/vốn điều lệ

Cổ đông/ thành viên góp vốn nước ngoài

Cổ đông là các tổ chức:

Số lượng cổ đông: 02

1. ABRAAJ GROUP

Số lượng cổ phiếu nắm giữ: 2.707.344 cổ phần

Tỷ lệ: 20,74%

2. NOJIMA CORPORATION

Số lượng cổ phiếu nắm giữ: 1.305.160 cổ phần

Tỷ lệ: 10%

THÔNG TIN KHÁC

Các hoạt động từ thiện năm 2013

Kể từ khi thành lập “Quỹ từ thiện Trần Anh” đến nay, các hoạt động từ thiện luôn diễn ra đều đặn và nhận được sự ủng hộ rất lớn của các cán bộ nhân viên trong công ty. Năm 2013, các hoạt động từ thiện của Trần Anh đều hướng tới lĩnh vực giáo dục, trong đó chương trình “Tặng 1000 tủ sách cho học sinh vùng cao” đang tích cực được thực hiện. Vượt qua các nẻo đường, 40 tủ sách di động cùng hơn 2000 cuốn sách truyện đã đến với các em học sinh nghèo vùng cao Tăng Loóng - Lào Cai, Pắc Nặm - Bắc Kạn...

Bên cạnh chương trình tủ sách cho học sinh vùng cao, trong năm 2013, Trần Anh cũng đã thực hiện nhiều chuyến thiện nguyện rất có ý nghĩa: Thăm hỏi đồng viên trại phong Văn Môn - Thái Bình; Tặng máy vi tính cho cư dân đảo Phù Long - Hải Phòng và vùng sâu tỉnh Phú Thọ; Tặng học bổng cho các em học sinh có thành tích học tập tốt trong hoàn cảnh khó khăn; Chung tay giúp sức hỗ trợ đồng bào miền Trung bị bão lũ...

Những món quà từ cán bộ nhân viên Trần Anh tuy nhỏ nhưng đã mang đến ý nghĩa xã hội cao, thể hiện tinh thần “lá lành đùm lá rách” của dân tộc Việt Nam.