

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



SONHA®

BẢN CÁO BẠCH

CÔNG TY CỔ PHẦN QUỐC TẾ SƠN HÀ

(Giấy Chứng nhận ĐKKD số 0103020425 do Sở Kế hoạch và Đầu tư thành phố Hà Nội cấp ngày 30/10/2007, thay đổi lần thứ hai ngày 10/04/2008)

**NIÊM YẾT CỔ PHIẾU TRÊN
SỞ GIAO DỊCH CHỨNG KHOÁN TP HỒ CHÍ MINH**

*(Quyết định niêm yết số ..171.../QĐ-SGDHCM
do Sở GDCK TP. Hồ Chí Minh cấp ngày 23 tháng 12 năm 2009)*

TỔ CHỨC TƯ VẤN

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN BẢO VIỆT



**BẢN CÁO BẠCH NÀY VÀ CÁC TÀI LIỆU BỔ SUNG SẼ ĐƯỢC CUNG CẤP TẠI:
CÔNG TY CỔ PHẦN QUỐC TẾ SƠN HÀ**

Điện thoại: (84-4) 6265 6566 Fax: (84-4) 6265 6588
Địa chỉ: Lô số 2 CN1 – Cụm Công nghiệp nhỏ và vừa Từ Liêm, TP Hà Nội
Website : www.sonha.com.vn

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN BẢO VIỆT

Điện thoại: (84-4) 3928 8888 Fax: (84-4) 3928 9888
Địa chỉ: Số 8 Lê Thái Tổ, quận Hoàn Kiếm, TP Hà Nội
Website : www.bvsc.com.vn

CHI NHÁNH CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN BẢO VIỆT

Điện thoại: (84-8) 3914 8888 Fax: (84-8) 3914 7999
Địa chỉ: Số 6 Lê Thánh Tôn, quận 1, TP Hồ Chí Minh

NGƯỜI ĐƯỢC ỦY QUYỀN CÔNG BỐ THÔNG TIN:

Họ và tên: Đàm Quang Hùng Chức vụ: Phó Tổng Giám đốc
Điện thoại: (84-4) 6265 6566 Fax: (84-4) 6265 6588
Địa chỉ: Lô số 2 CN1 – Cụm Công nghiệp nhỏ và vừa Từ Liêm, TP Hà Nội

MỤC LỤC

I. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO	4
1. Rủi ro về kinh tế.....	4
2. Rủi ro về pháp luật.....	5
3. Rủi ro đặc thù hoạt động kinh doanh.....	5
4. Rủi ro khác	6
II. NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM CHÍNH ĐỐI VỚI NỘI DUNG BẢN CÔNG BỐ THÔNG TIN.....	7
1. Tổ chức niêm yết	7
2. Tổ chức tư vấn	7
III. CÁC KHÁI NIỆM	8
IV. TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC NIÊM YẾT	9
1. Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển.....	9
2. Cơ cấu tổ chức của Công ty	12
2.1. Sơ đồ tổ chức của Công ty	13
2.2. Cơ cấu bộ máy quản lý – điều hành của Công ty	14
3. Danh sách cổ đông nắm giữ từ trên 5% vốn cổ phần của Công ty; Danh sách cổ đông sáng lập và tỷ lệ cổ phần nắm giữ; Cơ cấu cổ đông của Công ty.....	19
4. Danh sách những công ty mẹ và công ty con của tổ chức đăng ký niêm yết, những công ty mà tổ chức đăng ký niêm yết đang nắm giữ quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối, những công ty nắm quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối đối với tổ chức đăng ký niêm yết.....	20
5. Tổng hợp quá trình tăng vốn của Công ty.....	21
6. Hoạt động kinh doanh	24
6.1. Cơ cấu sản phẩm của Công ty CP Quốc tế Sơn Hà	24
6.2. Giá trị sản phẩm dịch vụ qua các năm	26
6.3. Nguyên vật liệu.....	28
6.4. Chi phí sản xuất.....	33
6.5. Trình độ công nghệ.....	35
6.6. Tình hình nghiên cứu và phát triển sản phẩm mới	42
6.7. Tình hình kiểm tra chất lượng sản phẩm/ dịch vụ	43
6.8. Hoạt động Marketing.....	44
6.9. Nhãn hiệu thương mại, đăng ký phát minh sáng chế và bản quyền	46
6.10. Các hợp đồng lớn đang được thực hiện hoặc đã được ký kết.....	46
7. Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh	48

7.1. Tóm tắt một số chỉ tiêu về hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty trong năm 2007, năm 2008 và 9 Tháng/ 2009.....	48
7.2. Những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty trong năm 2008....	48
8. Vị thế của Công ty so với các doanh nghiệp khác trong cùng ngành	49
8.1. Vị thế của Công ty trong ngành	49
8.2. Triển vọng phát triển của ngành.....	50
8.3. Đánh giá về sự phù hợp định hướng phát triển của Công ty với định hướng của ngành, chính sách của Nhà nước và xu thế chung của thế giới.....	52
9. Chính sách đối với người lao động.....	52
9.1. Số lượng lao động trong Công ty.....	52
9.2. Chính sách đối với người lao động.....	53
10. Chính sách cổ tức.....	54
11. Tình hình hoạt động tài chính	54
11.1. Các chỉ tiêu cơ bản.....	54
11.2. Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu.....	58
12. Hội đồng quản trị, Ban Tổng Giám đốc, Ban Kiểm soát, Kế toán trưởng.....	60
12.1. Danh sách thành viên Hội đồng quản trị.....	60
12.2. Danh sách thành viên Ban Kiểm soát	65
12.3. Danh sách thành viên Ban Tổng Giám đốc và Kế Toán Trưởng.....	68
13. Tài sản	73
14. Kế hoạch sản xuất kinh doanh, lợi nhuận và cổ tức trong năm tiếp theo.....	77
14.1. Phân tích điểm mạnh, điểm yếu, cơ hội và thách thức đối với Công ty.....	77
14.2. Cơ sở xây dựng những chỉ tiêu, kế hoạch cho những năm tới	78
15. Đánh giá của tổ chức tư vấn về kế hoạch lợi nhuận và cổ tức.....	78
16. Thông tin về những cam kết nhưng chưa thực hiện của tổ chức đăng ký niêm yết.....	79
17. Các thông tin, các tranh chấp kiện tụng liên quan tới Công ty mà có thể ảnh hưởng đến giá cả chứng khoán niêm yết.....	79
V. CHỨNG KHOÁN ĐĂNG KÝ.....	80
1. Loại chứng khoán: Cổ phần phổ thông.....	80
2. Mệnh giá: 10.000 đồng.....	80
3. Tổng số cổ phần niêm yết: 15.000.000 cổ phần	80
4. Các hạn chế liên quan đến việc chuyển nhượng.....	80
5. Phương pháp tính giá.....	81
5.1. Phương pháp P/B	81
5.2. Phương pháp P/E.....	82

6.	Giới hạn về tỷ lệ nắm giữ của người nước ngoài	83
7.	Các loại thuế có liên quan	83
VI.	CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN.....	84
1.	Tổ chức tư vấn	84
2.	Tổ chức kiểm toán.	84
VII.	PHỤ LỤC	85
1.	Phụ lục I: Bản sao hợp lệ Giấy chứng nhận Đăng ký kinh doanh.....	85
2.	Phụ lục II: Điều lệ Công ty.	85
3.	Phụ lục III: Báo cáo tài chính đã được kiểm toán năm 2007, năm 2008 và báo cáo quyết toán 9T/2009.	85
4.	Phụ lục IV: Sơ yếu lý lịch thành viên HĐQT, Ban Kiểm soát, Ban Tổng Giám đốc, Kế toán trưởng.	85
5.	Phụ lục V: Các phụ lục khác.....	85

I. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO

Trong hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, có rất nhiều sự kiện xảy ra. Một sự kiện được coi là rủi ro đối với doanh nghiệp nếu nó có ảnh hưởng tiêu cực, tiềm ẩn khả năng gây ra thiệt hại hoặc đã gây ra thiệt hại về mặt lợi ích cho doanh nghiệp.

Có nhiều yếu tố rủi ro có thể ảnh hưởng đến các thông tin mang tính dự báo tương lai mà các nhà đầu tư cần lưu ý đến, trong đó đáng chú ý là một số rủi ro quan trọng sau:

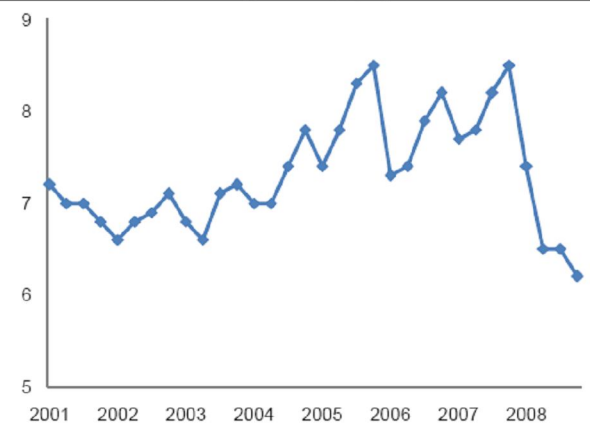
1. Rủi ro về kinh tế

Tình hình phát triển của một nền kinh tế là một nhân tố quan trọng ảnh hưởng đến tốc độ tăng trưởng của hầu hết ngành nghề thuộc nền kinh tế đó. Tăng trưởng kinh tế nói chung sẽ làm tăng nhu cầu tiêu dùng xã hội, thúc đẩy sự gia tăng của sản lượng công nghiệp và giúp cho các doanh nghiệp mở rộng thị trường tiêu thụ sản phẩm của mình.

Những năm trở lại đây, nền kinh tế Việt Nam luôn duy trì tốc độ tăng trưởng ở mức cao và ổn định so với các nước trong khu vực và trên thế giới. Tốc độ tăng trưởng GDP trung bình giai đoạn 2004-2007 đạt 8,16%, phản ánh những bước tiến vững chắc, đúng hướng của Việt Nam cũng như phần nào cho thấy tiềm năng phát triển của Việt Nam trong những năm tới.

Sau khi chính thức gia nhập Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO) từ đầu năm 2007, nền kinh tế Việt Nam ngày càng hội nhập sâu với nền kinh tế thế giới. Sự phát triển của nền kinh tế Việt Nam ngày càng gắn kết chặt chẽ với xu thế phát triển chung của thế giới. Năm 2008 chứng kiến nền kinh tế toàn cầu bị suy thoái nặng nề, khiến cho nền kinh tế Việt Nam cũng phải chịu những ảnh hưởng đáng kể: tỷ lệ lạm

Diễn biến tăng trưởng GDP quý qua các năm



phát tăng cao, thâm hụt thương mại ở mức kỷ lục, thất nghiệp gia tăng, thị trường chứng khoán suy giảm mạnh và sự đóng băng của thị trường bất động sản. Tốc độ tăng trưởng GDP năm 2008 của Việt Nam chỉ đạt 6,23%, thấp hơn nhiều so với mục tiêu đặt ra.

Tuy nhiên, với tiềm lực nội tại của nền kinh tế cũng như những nỗ lực của chính phủ Việt Nam, nền kinh tế trong nước đã từng bước trở lại quỹ đạo tăng trưởng. Đặc biệt, gói giải pháp kích cầu đầu tư, tiêu dùng mà Chính phủ đã và đang thực hiện, cùng với việc phê duyệt đầu tư 35 nghìn tỷ đồng vào xây dựng nhà ở xã hội giai đoạn 2009-2010; chính sách hỗ trợ doanh nghiệp của chính phủ như hạ lãi suất cơ bản, miễn giảm thuế thu nhập cá nhân... đã giúp các doanh nghiệp đẩy nhanh tiến độ triển khai các công trình xây dựng, tác động trực tiếp đến sự phục hồi của thị trường các sản phẩm liên quan đến thép không gỉ, tạo cơ hội tăng trưởng cho các doanh nghiệp hoạt động trong ngành nói chung và Sơn Hà nói riêng.

2. Rủi ro về pháp luật

Hoạt động dưới mô hình Công ty cổ phần trên lãnh thổ Việt Nam, Sơn Hà chịu sự điều chỉnh của Luật doanh nghiệp, Luật chứng khoán cũng như các văn bản pháp luật chuyên ngành trong quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh. Với đặc thù là một nền kinh tế non trẻ, đang phát triển với tốc độ cao, các chủ thể kinh tế cũng như các mối quan hệ kinh tế mới liên tục hình thành đã đòi hỏi Việt Nam phải thường xuyên có sự điều chỉnh hệ thống quy phạm pháp luật cho phù hợp với tình hình thực tế. Những thay đổi của hệ thống pháp luật, chính sách trong nước có thể ảnh hưởng lớn đến kế hoạch sản xuất kinh doanh của Công ty, có thể sẽ khiến Sơn Hà phải điều chỉnh các chiến lược kinh doanh đã đề ra cho phù hợp với các chính sách mới.

Ngoài ra, hoạt động định hướng xuất khẩu ống thép công nghiệp của Sơn Hà vào thị trường Mỹ một phần được xây dựng dựa trên cơ sở của hàng rào thương mại mà Mỹ dựng lên với Trung Quốc, Đài Loan, những thay đổi trong chính sách điều tiết việc xuất nhập khẩu sản phẩm ống thép công nghiệp của Mỹ có thể ảnh hưởng đến thị phần ống thép của Sơn Hà. Để hạn chế những rủi ro này, Sơn Hà đang định hướng xuất khẩu sang các thị trường tiềm năng khác như Châu Âu, Trung Đông và các nước Nam Mỹ...

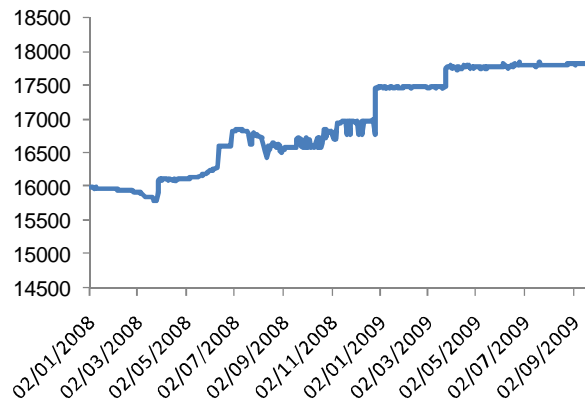
3. Rủi ro đặc thù hoạt động kinh doanh

✚ Rủi ro về tỷ giá

Cũng như đa số các doanh nghiệp hoạt động trong ngành, Sơn Hà thường xuyên phải nhập khẩu nguyên liệu từ nước ngoài. Bên cạnh đó, trong giai đoạn tới, Công ty cũng có định hướng mở rộng thị trường tiêu thụ, tiến tới xuất khẩu ra các thị trường khu vực và thế giới. Do vậy, tỷ giá hối đoái sẽ có tác động không nhỏ đến chi phí sản xuất đầu vào cũng như doanh thu xuất khẩu của Công ty. Để hạn chế rủi ro này, bên cạnh chính sách nhập khẩu, dự trữ hàng tồn kho

hợp lý, Sơn Hà đã xây dựng mối quan hệ hợp tác chặt chẽ với các tổ chức tín dụng kết hợp với nghiên cứu sử dụng các công cụ tài chính phái sinh nhằm chủ động hơn trong việc thanh toán các đơn hàng phải chi trả bằng ngoại tệ, đồng thời hạn chế sự ảnh hưởng của sự biến động tỷ giá tới kế hoạch tài chính của Công ty. Ngoài ra, Sơn Hà còn thực hiện chính sách mua hàng bằng đồng nội tệ của các nhà cung cấp lớn có nhà máy tại Việt Nam như Posco Việt Nam, Thysen Krupp ...

Biến động tỷ giá USD/VNĐ giai đoạn từ 01/2008 – 09/2009



Rủi ro biến động giá nguyên vật liệu

Sau khi đạt đỉnh cao vào giữa năm 2007, giá nguyên liệu thép không gỉ đã biến động mạnh do chịu tác động của sự biến động giá nickel trên thị trường thế giới. Giá nguyên vật liệu đầu vào dao động với biên độ mạnh trong một khoảng thời gian ngắn đã gây rất nhiều khó khăn cho các doanh nghiệp sản xuất cùng ngành cũng như Sơn Hà khi đưa ra quyết định thời điểm nhập nguyên liệu đảm bảo kế hoạch sản xuất kinh doanh. Do chi phí nguyên vật liệu chiếm một tỷ trọng lớn trong tổng chi phí của Sơn Hà, những biến động khó lường về giá nguyên liệu trong thời gian tới sẽ ảnh hưởng lớn đến kết quả kinh doanh của Sơn Hà trong tương lai. Để hạn chế những rủi ro này, Sơn Hà đã xây dựng chính sách sử dụng nguyên vật liệu và kiểm soát hàng tồn kho hợp lý.

4. Rủi ro khác

Các rủi ro như thiên tai, địch họa, cháy nổ ...vv là những rủi ro bất khả kháng và khó dự đoán, nếu xảy ra sẽ gây thiệt hại lớn cho tài sản, con người và tình hình hoạt động chung của Công ty.

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

1. Tổ chức niêm yết

Ông Lê Vĩnh Sơn Chức vụ: **Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám đốc**

Bà Phạm Thị Thanh Hà Chức vụ: **Kế toán trưởng**

Bà Nguyễn Thị Như Dung Chức vụ: **Trưởng Ban Kiểm soát**

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

2. Tổ chức tư vấn

Đại diện theo pháp luật: Ông Nguyễn Quang Vinh

Chức vụ: **Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Chứng khoán Bảo Việt**

Bản cáo bạch là một phần của hồ sơ đăng ký niêm yết do Công ty Cổ phần Chứng khoán Bảo Việt tham gia lập trên cơ sở hợp đồng tư vấn với Công ty Cổ phần Quốc tế Sơn Hà. Chúng tôi đảm bảo rằng việc phân tích, đánh giá và lựa chọn ngôn từ trên Bản cáo bạch này đã được thực hiện một cách hợp lý và cẩn trọng dựa trên cơ sở các thông tin và số liệu do Công ty Cổ phần Quốc tế Sơn Hà cung cấp.

III. CÁC KHÁI NIỆM

Công ty	:	Công ty Cổ phần Quốc tế Sơn Hà
Tổ chức niêm yết	:	Công ty Cổ phần Quốc tế Sơn Hà
Sơn Hà	:	Tên viết tắt của Công ty Cổ phần Quốc tế Sơn Hà
CTCP	:	Công ty cổ phần
TNHH	:	Trách nhiệm hữu hạn
ĐHĐCĐ	:	Đại hội đồng cổ đông
HĐQT	:	Hội đồng quản trị
BKS	:	Ban Kiểm soát
UBCKNN	:	Ủy Ban Chứng khoán Nhà nước
SGDCK	:	Sở Giao dịch Chứng khoán
CBCNV	:	Cán bộ công nhân viên
BCTC	:	Báo cáo tài chính
BCQT	:	Báo cáo quyết toán
VCSH	:	Vốn chủ sở hữu
DTT	:	Doanh thu thuần
LNST	:	Lợi nhuận sau thuế
TTS	:	Tổng tài sản
TSCĐ	:	Tài sản cố định
HC – NS	:	Hành chính – Nhân sự
PXSX	:	Phân xưởng sản xuất
QLCL	:	Quản lý chất lượng
KTNB	:	Kiểm toán nội bộ
XNK	:	Xuất nhập khẩu
CRC	:	Cold Rolled Coils - Thép cuộn cán nguội
HRC	:	Hot Rolled Coils - Thép cuộn cán nóng
QA & RD	:	Quality Assurance & Research Development (Kiểm soát chất lượng & Nghiên cứu phát triển)
ERP	:	Enterprise Resource Planning (Kế hoạch quản trị nguồn lực doanh nghiệp)
CAGR	:	Compound Annual Growth Rate (Tỷ lệ Tăng trưởng kép hàng năm)

IV. TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC NIÊM YẾT

1. Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển

Công ty Cổ phần Quốc tế Sơn Hà tiền thân là Công ty TNHH Cơ Kim khí Sơn Hà, doanh nghiệp được thành lập và hoạt động theo giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 070376 ngày 23 tháng 11 năm 1998 do Sở Kế hoạch và Đầu tư thành phố Hà Nội cấp. Công ty chuyển đổi sang mô hình Công ty cổ phần và hoạt động theo Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 0103020425 do Sở Kế hoạch và Đầu tư thành phố Hà Nội cấp ngày 30 tháng 10 năm 2007. Trong quá trình hoạt động, Công ty đã 02 lần được Sở Kế hoạch và Đầu tư thành phố Hà Nội cấp bổ sung Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh để phù hợp với tình hình hoạt động của Công ty.

Trải qua hơn 10 năm hình thành và phát triển, từ một nhà sản xuất bồn chứa nước Inox, Sơn Hà đã định hướng chiến lược phát triển đầu tư chuyên sâu vào công nghệ sản xuất thép không gỉ. Đến ngày nay, Sơn Hà đã trở thành một trong những công ty hàng đầu trong lĩnh vực sản xuất, gia công thép không gỉ và các sản phẩm từ thép không gỉ của Việt Nam. Sơn Hà nhập khẩu thép không gỉ dạng cuộn, sau đó cán hoặc cắt để làm nguyên liệu đầu vào sản xuất các sản phẩm từ thép không gỉ như bồn nước Inox, chậu rửa Inox, ống thép Inox thép cuộn cán nguội. Các sản phẩm này được bán cho người sử dụng cuối cùng hoặc bán cho các doanh nghiệp sử dụng các sản phẩm này phục vụ cho quá trình sản xuất, kinh doanh của họ. Sản phẩm của Công ty được phân phối trên phạm vi toàn quốc thông qua hơn 500 nhà phân phối và hơn 5000 nhà đại lý, hoặc xuất khẩu trực tiếp ra nước ngoài.














Công ty Cổ phần Quốc Tế Sơn Hà hiện đang tiến hành sản xuất kinh doanh tại 3 địa điểm chính:

- Nhà máy sản xuất tại Khu Công nghiệp nhỏ và vừa Từ Liêm, Xã Minh Khai, Huyện Từ Liêm, Hà Nội.
- Nhà máy sản xuất tại Cụm Công nghiệp thị trấn Phùng, huyện Đan Phượng, Hà Nội, sản xuất hầu hết các sản phẩm như thép cán nguội, ống thép, chậu rửa và thiết bị nhà bếp, đồng thời sản xuất bán thành phẩm để cung cấp cho các nhà máy sản xuất của Sơn Hà và các khách hàng khác.
- Chi nhánh I tại khu Công nghiệp Tân Bình - Thành phố Hồ Chí Minh là mô hình thu nhỏ của Công ty cổ phần Quốc tế Sơn Hà, sản xuất và kinh doanh các mặt hàng chủ đạo của Công ty như bồn chứa nước các loại, chậu rửa và ống thép Inox.

Một số mốc thời gian và sự kiện quan trọng trong quá trình hình thành và phát triển của Công ty:

Thời gian	Sự kiện
1998	Thành lập Công ty TNHH Cơ Kim khí Sơn Hà theo Giấy CNĐKKD số 3823GP/TLDN ngày 17/11/1998 của UBND thành phố Hà Nội. Vốn điều lệ 600.000.000 đồng.
2002	Công ty TNHH Cơ Kim khí Sơn Hà tăng vốn điều lệ lên 5 tỷ đồng.
2004	Công ty TNHH Cơ Kim khí Sơn Hà tăng vốn điều lệ lên 30 tỷ đồng.
2006	Công ty TNHH Cơ Kim khí Sơn Hà tăng vốn điều lệ lên 41 tỷ đồng.
2007	Công ty TNHH Cơ Kim khí Sơn Hà được chuyển đổi thành Công ty cổ phần, với tên đăng ký là Công ty Cổ phần Quốc tế Sơn Hà và vốn điều lệ là 41 tỷ đồng
2008	Công ty Cổ phần Quốc tế Sơn Hà tăng vốn điều lệ lên 120 tỷ đồng.
2009	Công ty Cổ phần Quốc tế Sơn Hà tăng vốn điều lệ lên 150 tỷ đồng.
Tháng 11/2009	Công ty Cổ phần Quốc tế Sơn Hà trở thành công ty đại chúng.

Một số thông tin cơ bản về Công ty :

-  Tên Công ty : CÔNG TY CỔ PHẦN QUỐC TẾ SƠN HÀ
-  Tên giao dịch : SON HA INTERNATIONAL CORPORATION
-  Tên viết tắt : SONHA.,CORP
-  Vốn điều lệ : 150.000.000.000 đồng (*Một trăm năm mươi tỷ đồng*)
-  Trụ sở chính : Lô số 2 CN1 Cụm Công nghiệp nhỏ và vừa Từ Liêm, Xã Minh Khai, Huyện Từ Liêm, Thành phố Hà Nội
-  Điện thoại : (84-4) 6265 6566
-  Fax : (84-4) 6265 6588
-  Website : www.sonha.com.vn
-  Email : vptgd@sonha.com.vn
-  Logo : 
-  Giấy chứng nhận : Số 0103020425 ngày 30 tháng 10 năm 2007 do Sở Kế
đăng ký kinh doanh : hoạch và Đầu tư thành phố Hà Nội cấp. Thay đổi lần thứ
02 ngày 10 tháng 04 năm 2008.
-  Ngành nghề kinh doanh của Công ty:

- Sản xuất các sản phẩm cơ khí tiêu dùng;
- Sản xuất, gia công, lắp ráp và kinh doanh các sản phẩm điện, điện tử, đồ gia dụng;
- Đại lý mua, đại lý bán, ký gửi hàng hóa;
- Chế biến gỗ và sản xuất sản phẩm từ gỗ;
- Sản xuất gỗ nội thất (bàn ghế, tủ, tủ bếp);
- Cắt, tạo dáng và hoàn thiện đá;
- Sản xuất và mua bán các sản phẩm được chế tạo từ vật liệu Composite;
- Lữ hành nội địa, lữ hành quốc tế và các dịch vụ phục vụ khách du lịch, thể thao văn hóa (không bao gồm kinh doanh quán bar, phòng hát karaoke, vũ trường);
- Xây dựng các công trình dân dụng, công nghiệp, giao thông;
- Sản xuất, mua bán vật liệu xây dựng, sơn xây dựng dân dụng, công nghiệp, bột bả trong xây dựng dân dụng;
- Khai thác, sản xuất, mua bán, chế biến sản phẩm đá tự nhiên, đá dùng trong xây dựng;
- Sản xuất và mua bán các sản phẩm năng lượng mới như: năng lượng mặt trời; năng lượng gió;
- Sản xuất và mua bán ống thép các loại;
- Sản xuất và mua bán các loại thiết bị lọc nước;
- Luyện kim, đúc thép, cán kéo thép;
- Dịch vụ vận tải hàng hóa, vận chuyển hành khách du lịch bằng xe ô tô, Đại lý giao nhận và đại lý vận tải hàng hóa;
- Kinh doanh bất động sản;
- Khai thác, vận hành các dịch vụ phục vụ tòa nhà, khu chung cư, công trình dân dụng, công nghiệp; Các dịch vụ cho nhà ở và văn phòng làm việc;
- Khai thác và chế biến khoáng sản (trừ loại khoáng sản nhà nước cấm);
- Kinh doanh các sản phẩm thiết bị nhà bếp.

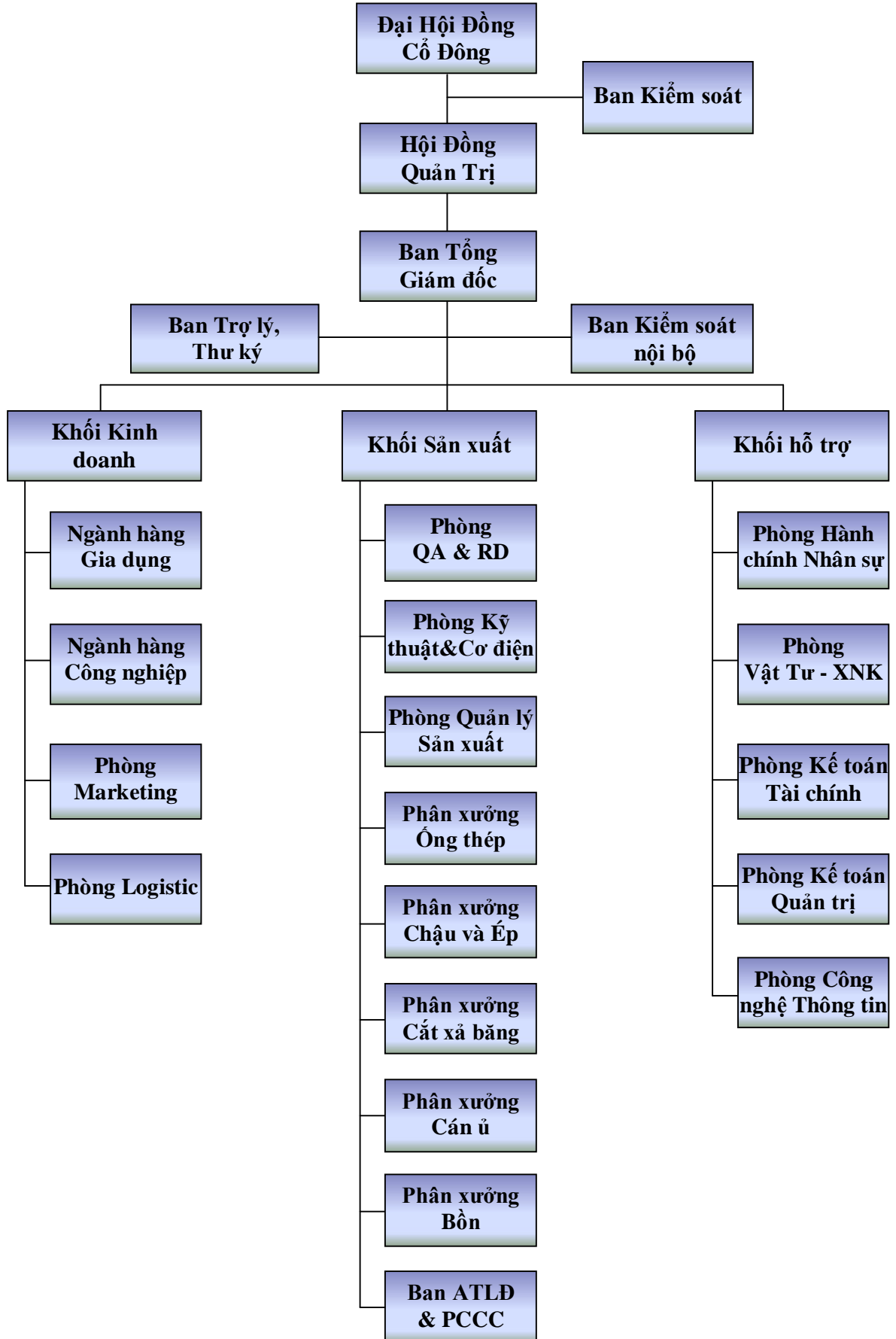
2. Cơ cấu tổ chức của Công ty

Công ty Cổ phần Quốc tế Sơn Hà được tổ chức và hoạt động theo Luật doanh nghiệp số 60/2005/QH đã được Quốc hội Nước Cộng hòa Xã hội Chủ nghĩa Việt Nam thông qua ngày 29 tháng 11 năm 2005, Điều lệ Tổ chức và Hoạt động của Công ty và các văn bản pháp luật khác có liên quan. Hiện nay Công ty có các chi nhánh, văn phòng và nhà xưởng tại các địa điểm sau:

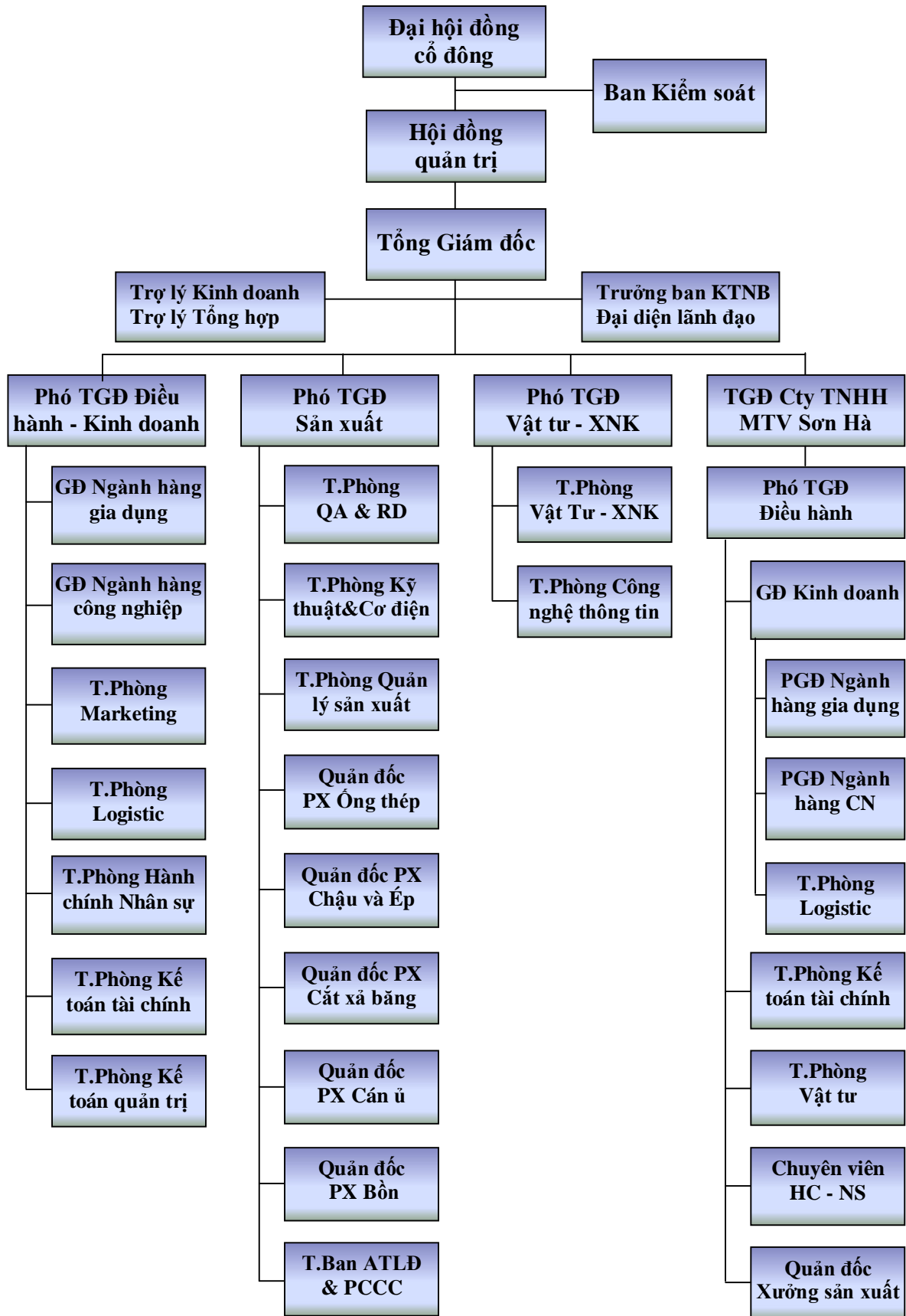
- Nhà máy sản xuất I** :
- Địa chỉ: Khu công nghiệp vừa và nhỏ huyện Từ Liêm - Hà Nội, diện tích 9.000 m²;
 - Chuyên sản xuất sản phẩm bồn chứa nước Inox.
- Nhà máy sản xuất II** :
- Địa chỉ: Cụm Công nghiệp, Thị trấn Phùng, Huyện Đan Phượng, Hà Nội, diện tích 44.800 m²;
 - Là cơ sở sản xuất chính, tập trung sản xuất hầu hết các sản phẩm của Công ty như thép cán nguội, ống thép, chậu rửa và thiết bị nhà bếp, đồng thời sản xuất bán thành phẩm để cung cấp cho nhà máy sản xuất của Sơn Hà và khách hàng
- Chi nhánh I** :
- Địa chỉ: Khu Công nghiệp Tân Bình TP.HCM, diện tích 4.900 m²;
 - Sản xuất và kinh doanh các mặt hàng chủ đạo của Công ty như bồn chứa nước các loại, chậu rửa và ống thép Inox.

Công ty Cổ phần Quốc tế Sơn Hà được tổ chức và điều hành theo mô hình Công ty cổ phần, tuân thủ theo các quy định của pháp luật hiện hành. Cơ cấu tổ chức của Công ty được xây dựng nhằm phù hợp với lĩnh vực hoạt động của Công ty.

2.1. Sơ đồ tổ chức của Công ty



2.2. Cơ cấu bộ máy quản lý – điều hành của Công ty



Đại hội đồng cổ đông:

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

Hội đồng quản trị:

HĐQT Công ty gồm 5 thành viên do Đại hội đồng cổ đông bầu, miễn nhiệm hoặc bãi nhiệm, bao gồm: Chủ tịch HĐQT và các Ủy viên HĐQT. Hoạt động kinh doanh và các công việc của Công ty phải chịu sự quản lý và chỉ đạo thực hiện của HĐQT. HĐQT là cơ quan có đầy đủ quyền hạn để thực hiện tất cả các quyền nhân danh Công ty, trừ những thẩm quyền thuộc về ĐHĐCĐ. HĐQT có trách nhiệm giám sát Tổng Giám đốc và những cán bộ quản lý khác. Quyền và nghĩa vụ của HĐQT do luật pháp và Điều lệ Công ty, các Quy chế nội bộ của Công ty và Nghị quyết ĐHĐCĐ quy định. Hiện tại, HĐQT Công ty có nhiệm kỳ là 05 năm.

Ban Kiểm soát:

Ban Kiểm soát là cơ quan trực thuộc ĐHĐCĐ, do ĐHĐCĐ bầu ra. Ban Kiểm soát hoạt động độc lập với Hội đồng quản trị và Ban Tổng Giám đốc. Ban Kiểm soát có nhiệm vụ kiểm tra tính hợp lý, hợp pháp trong hoạt động sản xuất kinh doanh, quản trị và điều hành Công ty. Hiện tại, Ban Kiểm soát của Công ty gồm 03 thành viên do ĐHĐCĐ bầu ra và bãi miễn. Nhiệm kỳ của Ban Kiểm soát là 05 năm.

Ban Tổng Giám đốc:

Ban Tổng Giám đốc của Công ty gồm có 01 Tổng Giám đốc và 04 Phó Tổng Giám đốc. Tổng Giám đốc là người điều hành hoạt động hàng ngày của Công ty và chịu trách nhiệm trước HĐQT về việc thực hiện các quyền và nhiệm vụ được giao. Phó Tổng Giám đốc là người giúp việc cho Tổng Giám đốc và chịu trách nhiệm trước Tổng Giám đốc về phần việc được phân công, chủ động giải quyết những công việc đã được Tổng Giám đốc uỷ quyền và phân công theo đúng Điều lệ và Quy chế quản trị của Công ty.

Tổng Giám đốc là người đại diện trước pháp luật của Công ty.

Các phòng ban chức năng:

Ban Kiểm soát nội bộ:

- *Ban Kiểm toán nội bộ:*

- + Kiểm soát toàn bộ các hoạt động của các bộ phận, phòng ban, các đơn vị trực thuộc trong Công ty tuân thủ theo các Quy chế, quy định hoạt động nội bộ và theo các quy định của pháp luật.
- + Giám sát, đánh giá tính tuân thủ theo hệ thống của toàn bộ Công ty.

- Đại diện lãnh đạo:

- + Đảm bảo việc thiết lập, thực hiện, duy trì và cải tiến hệ thống quản lý chất lượng của Công ty.
- + Xây dựng và giám sát việc thực hiện các mục tiêu chất lượng của Công ty.
- + Tổ chức họp xem xét của lãnh đạo về hệ thống quản lý chất lượng của Công ty.
- + Tổ chức đánh giá chất lượng nội bộ QLCL của Công ty.
- + Giúp Ban Tổng Giám đốc điều phối các hoạt động quản lý chất lượng với các tổ chức bên ngoài và các bộ phận trong Công ty. Xem xét và xử lý những vấn đề không phù hợp theo yêu cầu của hệ thống QLCL.
- + Báo cáo cho Ban Tổng Giám đốc về kết quả hoạt động của hệ thống quản lý chất lượng và các yêu cầu về cải tiến.
- + Thúc đẩy toàn bộ Công ty nhận thức được tầm quan trọng của việc thực hiện hệ thống QLCL theo Tiêu chuẩn ISO 9001:2008 và việc đáp ứng các yêu cầu của khách hàng.

Ngành hàng gia dụng:

- Có trách nhiệm quản lý và kinh doanh các sản phẩm trong ngành hàng gia dụng bao gồm: bồn nước, chậu rửa, thiết bị nhà bếp, máy nước nóng năng lượng mặt trời (Thái dương năng).

Ngành hàng công nghiệp:

- Có trách nhiệm quản lý và kinh doanh các sản phẩm trong ngành hàng công nghiệp bao gồm các sản phẩm: Ống thép Inox trang trí, công nghiệp, thép cuộn cán nguội, cán nóng, thép góc, thép hình.

Phòng Marketing & PR:

- Tham mưu cho Ban Tổng Giám đốc trong lĩnh vực tiếp thị sản phẩm và phát triển thị trường.
- Duy trì và phát triển hình ảnh thương hiệu trên thị trường.
- Phân tích đánh giá hiện trạng, triển vọng quan hệ cung cầu sản phẩm trên thị trường, xu thế giá cả trong và ngoài nước.
- Điều tra nghiên cứu thị trường, thu thập thông tin thị hiếu khách hàng và tìm hiểu các đối thủ cạnh tranh, từ đó tham mưu cho Ban Tổng Giám đốc về công tác xây dựng và phát triển thương hiệu cũng như phát triển thị trường.

Phòng Logistic:

- Phòng Logistic có nhiệm vụ quản lý hệ thống kho hàng, vận chuyển hàng hóa, lắp đặt, bảo hành và chăm sóc khách hàng. Có trách nhiệm tiếp nhận và xử lý mọi thông tin liên quan đến yêu cầu của khách hàng, tư vấn dịch vụ trực tiếp. Việc chăm sóc khách hàng được xây dựng và thực hiện theo một quy trình chuẩn, bao gồm đầy đủ các thủ tục và chính sách nhằm đáp ứng kịp thời yêu cầu của khách hàng.

Phòng Hành chính – Nhân sự:

- Tổ chức bộ máy sản xuất kinh doanh và bố trí nhân sự phù hợp với yêu cầu phát triển Công ty.
- Quản lý hồ sơ lý lịch CBCNV toàn Công ty, giải quyết các thủ tục và chế độ tuyển dụng, thôi việc, bãi miễn, kỷ luật, khen thưởng, hưu trí.
- Xây dựng kế hoạch, chương trình đào tạo, bồi dưỡng nghiệp vụ tay nghề cho CBCNV, bảo hộ lao động.
- Quản lý lao động, tiền lương CBCNV, xây dựng các định mức lao động, đơn giá tiền lương.
- Quản lý công văn đi, đến, sổ sách hành chính và con dấu.

Phòng Tài chính - Kế toán:

- Quản lý công tác tài chính kế toán tại Công ty theo Luật kế toán và các chế độ chính sách hiện hành của Nhà nước về lĩnh vực tài chính kế toán.
- Thu thập, xử lý thông tin, số liệu kế toán theo đối tượng và nội dung công việc kế toán.
- Kiểm tra, giám sát các khoản thu, chi tài chính, các nghĩa vụ thu, nộp, thanh toán nợ; kiểm tra việc quản lý, sử dụng tài sản và nguồn hình thành tài sản; phát hiện và ngăn ngừa các hành vi vi phạm pháp luật về tài chính, kế toán.
- Phân tích thông tin, số liệu kế toán; tham mưu, đề xuất các giải pháp phục vụ yêu cầu quản trị và quyết định kinh tế, tài chính của Công ty.
- Cung cấp thông tin, số liệu kế toán theo qui định của pháp luật.

Phòng Kế toán quản trị:

- Xử lý các dữ liệu từ phòng Tài chính kế toán, nghiên cứu và đánh giá tình hình hoạt động của Công ty dựa trên các số liệu Tài chính – Kế toán.
- Cùng các phòng nghiệp vụ tham mưu cho Ban Tổng Giám đốc trong việc ký kết các hợp đồng kinh tế.

Phòng Kỹ thuật & Cơ điện:

- Tham mưu cho Ban Tổng Giám đốc về lĩnh vực kỹ thuật cơ khí, điện, điện tử, động lực... (gọi tắt là lĩnh vực cơ điện) của Công ty.
- Quản lý duy tu, bảo dưỡng các dây chuyền máy móc, thiết bị, đảm bảo hệ thống máy móc, thiết bị cơ khí của Công ty vận hành an toàn, hiệu quả.

Phòng QA&RD:

- Đảm bảo kiểm soát tính tuân thủ của toàn bộ các bộ phận sản xuất theo quy trình, quy định của Công ty.
- Kiểm tra chất lượng nguyên vật liệu đầu vào, đảm bảo đáp ứng tiêu chuẩn để đưa vào sản xuất.

- Kiểm tra chất lượng bán thành phẩm và thành phẩm trước xuất xưởng.
- Tham mưu cho Ban Tổng Giám đốc về xu hướng phát triển các công nghệ mới liên quan đến sản phẩm của Công ty.
- Nghiên cứu, thiết kế và tiếp nhận các công nghệ mới, sản phẩm mới nhanh chóng đưa vào dây chuyền sản xuất thực tế, đảm công việc đạt chất lượng, hiệu quả, chính xác.

Ban An toàn lao động & Phòng cháy chữa cháy:

- Tham mưu cho Ban Tổng Giám đốc về nội quy lao động, đảm bảo an toàn trong quá trình lao động.
- Kiểm tra việc tuân thủ nội quy an toàn lao động của CBCNV trong quá trình sản xuất, vận hành máy móc.
- Tham mưu cho Ban Tổng Giám đốc về nội quy Phòng cháy chữa cháy, đảm bảo công tác Phòng cháy chữa cháy tuân thủ theo các quy định của pháp luật.
- Tổ chức tập huấn cho CBCNV về các nguyên tắc đảm bảo an toàn, phòng chống cháy nổ.

Các phân xưởng sản xuất:

- Tổ chức, quản lý phân công lao động, điều hành sản xuất; quản lý các phân xưởng nhằm hoàn thành các kế hoạch được Ban Tổng Giám đốc công ty giao đúng kế hoạch, đúng số lượng, đảm bảo chất lượng.
- Tiếp nhận các đơn hàng từ Công ty, tổ chức điều hành sản xuất.
- Tiếp nhận và quản lý các nguyên vật liệu phục vụ kế hoạch sản xuất của nhà máy.
- Phân công bố trí lao động theo quy trình sản xuất.
- Tổ chức các lĩnh vực phục vụ và phụ trợ sản xuất.
- Trực tiếp khai thác năng lực máy móc thiết bị trong nhà máy nhằm tăng năng suất và hiệu quả sản xuất.
- Tổ chức quản lý kho tàng liên quan.

Phòng Vật tư Xuất nhập khẩu:

- Tham mưu cho Ban Tổng Giám đốc về kế hoạch nhập nguyên vật liệu đầu vào, đảm bảo cung ứng kịp thời cho hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.
- Trực tiếp triển khai kế hoạch cung ứng vật tư nguyên vật liệu đầu vào phục vụ sản xuất và cung ứng hàng hoá phục vụ kinh doanh.
- Giám sát việc sử dụng nguyên vật liệu tại các đơn vị trong hệ thống.
- Điều phối nguyên vật liệu, hàng hoá giữa các chi nhánh.
- Thực hiện các nhiệm vụ khác do Ban Tổng Giám đốc yêu cầu.

Phòng công nghệ thông tin:

- Tư vấn cho Ban Tổng Giám đốc triển khai sử dụng các máy móc, phần mềm trong lĩnh vực tin học.
- Phụ trách hệ thống tin học trong toàn Công ty.

- Thu thập, xử lý và lưu trữ thông tin.

3. **Danh sách cổ đông nắm giữ từ trên 5% vốn cổ phần của Công ty; Danh sách cổ đông sáng lập và tỷ lệ cổ phần nắm giữ; Cơ cấu cổ đông của Công ty :**

✚ Danh sách cổ đông sở hữu từ 5% cổ phần Công ty tại thời điểm 15/11/2009

STT	Tên cổ đông	Địa chỉ	Số cổ phần	Giá trị (đồng)	Tỷ lệ
1	Lê Vĩnh Sơn	Tổ 11A, phường Thượng Đình, quận Thanh Xuân, Hà Nội	5.280.000	5.280.000.000	35,2%
2	Lê Hoàng Hà	332 Kim Ngưu, phường Minh Khai, quận Hai Bà Trưng, Hà Nội	4.320.000	4.320.000.000	28,8%
3	Lê Văn Ngà	Phường Xuân Hoà, huyện Mê Linh, tỉnh Vĩnh Phúc	2.400.000	2.400.000.000	16,0%
Tổng cộng			12.000.000	120.000.000.000	80%

Nguồn: Sơn Hà

✚ Danh sách cổ đông sáng lập và tỷ lệ cổ phần nắm giữ tại thời điểm 15/11/2009

STT	Tên cổ đông	Địa chỉ	Số cổ phần	Giá trị (đồng)	Tỷ lệ
1	Lê Vĩnh Sơn	Tổ 11A, phường Thượng Đình, quận Thanh Xuân, Hà Nội	5.280.000	5.280.000.000	35,2%
2	Lê Hoàng Hà	332 Kim Ngưu, phường Minh Khai, quận Hai Bà Trưng, Hà Nội	4.320.000	4.320.000.000	28,8%
3	Lê Văn Ngà	Phường Xuân Hoà, huyện Mê Linh, tỉnh Vĩnh Phúc	2.400.000	2.400.000.000	16,0%
Tổng cộng			12.000.000	120.000.000.000	80%

Nguồn: Sơn Hà

Các cổ phiếu của cổ đông sáng lập chuyển nhượng có điều kiện trong vòng 03 năm kể từ ngày Công ty thành lập (ngày 30/10/2007) theo quy định của Luật Doanh nghiệp.

Cơ cấu cổ đông Công ty tại thời điểm 15/11/2009

STT	Chỉ tiêu	Số cổ phần	Giá trị (đồng)	Tỷ lệ (%)
I	Cổ đông trong nước	14.960.000	149.600.000.000	99,73%
1	Cổ đông tổ chức	-	-	-
2	Cổ đông cá nhân	14.960.000	149.600.000.000	99,73%
II	Cổ đông nước ngoài	40.000	400.000.000	0,27%
1	Cổ đông tổ chức	-	-	-
2	Cổ đông cá nhân	40.000	400.000.000	0,27%
	Cộng	15.000.000	150.000.000.000	100%

Nguồn: Sơn Hà

4. Danh sách những công ty mẹ và công ty con của tổ chức đăng ký niêm yết, những công ty mà tổ chức đăng ký niêm yết đang nắm giữ quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối, những công ty nắm quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối đối với tổ chức đăng ký niêm yết:

- *Danh sách công ty nắm giữ quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối đối với Công ty CP Quốc tế Sơn Hà:* Không có.

- *Danh sách công ty mà Công ty CP Quốc tế Sơn Hà nắm giữ quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối:*

- Tên công ty bằng tiếng Việt : Công ty TNHH Một thành viên Công nghiệp Sơn Hà.
- Tên công ty bằng tiếng Anh : SON HA INDUSTRIAL COMPANY LIMITED.
- Giấy chứng nhận ĐKKD số : 4104008417 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Tp. HCM cấp lần đầu ngày 04/03/2009, đăng ký thay đổi lần thứ 1 ngày 15/05/2009.
- Địa chỉ Trụ sở chính : 210 Lô B, Chung cư Sơn Kỳ, Đường CC2, phường Sơn Kỳ, Quận Tân Phú.
- Vốn điều lệ : 9.000.000.000 đồng.
- Ngành nghề hoạt động : Sản xuất các cấu kiện kim loại; thùng, bể chứa và dụng cụ chứa đựng bằng kim loại (không sản xuất tại trụ sở). Rèn, dập, ép và cán kim loại.
- Chủ sở hữu : Công ty cổ phần Quốc tế Sơn Hà (sở hữu 100% vốn)

- *Thông tin về các công ty liên kết của CTCP Quốc tế Sơn Hà:*

➤ Công ty cổ phần phát triển năng lượng Sơn Hà

- Tên công ty bằng tiếng Việt : Công ty cổ phần phát triển năng lượng Sơn Hà
- Tên công ty bằng tiếng Anh : Son Ha Development of Renewable Energy Joint Stock Company
Son Ha DRE., JSC
- Giấy chứng nhận ĐKKD số : 0103009758 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Tp Hà Nội cấp lần đầu ngày 27/10/2005, đăng ký thay đổi lần thứ 1 ngày 26/5/2006
- Địa chỉ Trụ sở chính : Lô số 2- CN1 Cụm công nghiệp nhỏ và vừa từ Liêm, xã Minh Khai, huyện từ Liêm, thành phố Hà Nội
- Vốn điều lệ : 20.000.000.000 đồng.
- Vốn thực góp : 4.772.000.000 đồng
- Ngành nghề hoạt động chính : Sản xuất kinh doanh, khai thác các thiết bị năng lượng mới, năng lượng tái tạo, năng lượng sạch
Kinh doanh vật tư, thiết bị, máy móc phục vụ ngành năng lượng mới, điện, thông tin liên lạc, viễn thông và các ngành công nghiệp khác
Sản xuất, kinh doanh sản phẩm Máy nước nóng năng lượng mặt trời Thái Dương Năng
- Tỷ lệ góp vốn của CTCP Quốc tế Sơn Hà : Sở hữu 48,41% vốn

➤ Công ty cổ phần Minh Tân:

- Tên công ty bằng tiếng Việt : Công ty cổ phần Minh Tân
- Tên công ty bằng tiếng Anh : MinhTan Joint Stock Corporation
- Giấy chứng nhận ĐKKD số : 0203000498 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Hải Phòng cấp lần đầu ngày 03/7/2003, đăng ký thay đổi lần thứ 5 ngày 06/5/2009
- Địa chỉ Trụ sở chính : Xóm Bắc, xã Lưu Kiếm, huyện Thuỷ Nguyên, Hải Phòng
- Vốn điều lệ : 16.860.500.000 đồng.
- Ngành nghề hoạt động chính : Khai thác, tận thu, chế biến khoáng sản

Sản xuất đá ốp lát, đá mỹ nghệ tiêu thụ trong nước và xuất khẩu

Kinh doanh vật liệu xây dựng

Xây dựng công trình hạ tầng

- Tỷ lệ góp vốn của CTCP Quốc tế Sơn Hà : Sở hữu 44,48% vốn

➤ Công ty cổ phần đầu tư phát triển đô thị Kiến Hưng:

- Tên công ty bằng tiếng Việt : Công ty cổ phần đầu tư phát triển đô thị Kiến Hưng
- Tên công ty bằng tiếng Anh : Kien Hung Investment Development Joint Stock Company
- Giấy chứng nhận ĐKKD số : 0103027571 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Hà nội cấp lần đầu ngày 30/10/2008
- Địa chỉ Trụ sở chính : Nhà D01 Khu The Manor, xã Mỹ Trì, huyện Từ Liêm, thành phố Hà Nội
- Vốn điều lệ : 20.000.000.000 đồng.
- Ngành nghề hoạt động chính : Kinh doanh bất động sản
Đầu tư, kinh doanh khu đô thị, khu công nghiệp
Chủ đầu tư Khu đô thị Kiến Hưng
Sản xuất, mua bán vật liệu xây dựng
- Tỷ lệ góp vốn của CTCP Quốc tế Sơn Hà : Sở hữu 15% vốn

5. Tổng hợp quá trình tăng vốn của Công ty

Đợt 1: Phát hành cho cổ đông sáng lập (Tăng vốn từ 41 tỷ đồng lên 120 tỷ đồng)

- + Ngày chốt danh sách cổ đông: 01/01/2008
- + Số lượng cổ đông: 03
- + Tỷ lệ phân bổ quyền: 1:1,93
- + Mệnh giá: 10.000 đồng/cổ phiếu
- + Giá phát hành: 10.000 đồng/cổ phiếu
- + Ngày kết thúc đợt phát hành: 03/07/2008
- + Số lượng phát hành: 7.900.000 cổ phần
- + Tổ chức trung gian: Không có

Đợt 2: Phát hành cho cổ đông chiến lược và một số cán bộ chủ chốt (Tăng vốn từ 120 tỷ đồng lên 150 tỷ đồng)

- + Ngày chốt danh sách cổ đông: 06/10/2009
- + Số lượng cổ đông: 55
- + Tỷ lệ phân bổ quyền: Phát hành riêng lẻ cho từng đối tượng.
- + Mệnh giá: 10.000 đồng/cổ phiếu
- + Giá phát hành: Từ 11.000 – 20.000 đồng/cổ phiếu.
- + Ngày kết thúc đợt phát hành: 30/10/2009
- + Số lượng phát hành: 3.000.000 cổ phần
- + Tổ chức trung gian: Không có

6. Hoạt động kinh doanh

6.1. Cơ cấu sản phẩm của Công ty CP Quốc tế Sơn Hà

Công ty Cổ phần Quốc tế Sơn Hà là một doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực sản xuất và kinh doanh các sản phẩm làm từ thép không gỉ (Inox) với sản phẩm chính gồm: Bồn nước Inox, chậu rửa Inox, thép cuộn cán nguội, ống thép không gỉ, các thiết bị nhà bếp.

Thép không gỉ (còn gọi là Inox) là một dạng hợp kim của sắt với thành phần chính là crôm với hàm lượng tối thiểu là 10,5% và một số nguyên tố khác như nickel, titan, mangan, đồng, nhôm. Nhờ thành phần hoá học của mình, thép không gỉ có những đặc tính rất đặc biệt như chống được ăn mòn, chịu được nhiệt độ cao, đảm bảo vệ sinh, bề ngoài sáng, đẹp, có khả năng chịu lực, dễ gia công, thời gian sử dụng cao và có thể tái chế. Với những đặc tính này, thép không gỉ ngày càng được sử dụng rộng rãi trong đời sống hàng ngày và trong rất nhiều ngành công nghiệp khác nhau:

- ✓ Sản phẩm tiêu dùng: dao kéo, chậu rửa, lồng máy giặt, lưỡi dao cạo...
- ✓ Kiến trúc và xây dựng dân dụng: lan can, ống thép trang trí...
- ✓ Giao thông: hệ thống xả khí thải, thùng chứa chuyên chở hoá chất...
- ✓ Hoá chất, dược: bình nén, ống xử lý hoá chất...
- ✓ Dầu khí: dàn khoan dầu, ống dẫn dầu, ống dẫn dưới biển...
- ✓ Y tế: thiết bị phẫu thuật, thiết bị cấy ghép...
- ✓ Thực phẩm: thiết bị chế biến lương thực, thực phẩm, chum cất rượu, bia.
- ✓ Xử lý nước: thiết bị xử lý nước thải, thùng chứa nước nóng.
- ✓ Thiết bị khác: lò xo, ốc vít...

– Bồn nước Inox:

Bồn chứa nước Inox của Sơn Hà hiện được sản xuất bằng vật liệu SUS 304, trên dây chuyền công nghệ của Nhật Bản và hệ thống quản lý chất lượng đạt tiêu chuẩn quốc tế ISO 9001:2008, giúp sản phẩm có độ cứng vững và độ bền rất cao. Sản phẩm bồn nước Inox hiện nay được sản xuất dưới 2 dạng: dạng đứng và dạng ngang, với dung tích từ 500-30.000 lít. Sản phẩm gọn nhẹ, đảm bảo vệ sinh an toàn thực phẩm, rất phù hợp với nhu cầu chứa nước sinh hoạt của mỗi gia đình và các công trình xây dựng lớn.



Sản phẩm bồn nước dung tích 1.000 lít và 1.500 lít là chủng loại được tiêu thụ mạnh nhất, chiếm hơn 80% số lượng bình tiêu thụ.

Ngoài ra, Công ty còn sản xuất bồn nước bằng nhựa, tuy nhiên sản phẩm này được sản xuất không nhiều.

– **Mặt hàng ống thép không gỉ:**

Mặt hàng ống thép không gỉ bao gồm ống thép công nghiệp và ống thép trang trí. Ống thép không gỉ công nghiệp được dùng cho các nhà máy lọc dầu, gas, nhà máy bia, thực phẩm, dược phẩm và hệ thống ống nước cao cấp... Hiện nay Sơn Hà là nhà sản xuất ống Inox công nghiệp lớn nhất Việt Nam.

Sản phẩm ống Inox có chất lượng cao và đồng đều nhờ dây chuyền công nghệ hiện đại và đội ngũ nhân viên giàu kinh nghiệm. Ngoài ra Sơn Hà còn có các chuyên gia nước ngoài trực tiếp điều hành và kiểm tra chất lượng sản phẩm theo đúng tiêu chuẩn quốc tế ISO 9001:2000 và tiêu chuẩn PED-EU.

Ống thép không gỉ trang trí được ứng dụng trong các ngành xây dựng, dân dụng công nghiệp, thiết bị y tế, trang trí nội, ngoại thất.

Sản phẩm được sản xuất đa dạng về chủng loại: Hình tròn, hộp vuông, hộp chữ nhật... giúp thỏa mãn các nhu cầu đa dạng của khách hàng.



– **Mặt hàng chậu rửa:**

Sản phẩm chậu rửa của Sơn Hà rất đa dạng về mẫu mã, chủng loại với hơn 30 dòng sản phẩm khác nhau, đảm bảo đáp ứng mọi nhu cầu và sở thích của khách hàng. Sản phẩm của Công ty bao gồm các loại chậu rửa một ngăn, hai ngăn, chậu góc vuông... được thiết kế và sản xuất theo công nghệ hiện đại, đảm bảo tính thẩm mỹ cao cũng như độ bền của sản phẩm.



– **Mặt hàng thiết bị nhà bếp:**

Mặt hàng thiết bị nhà bếp mang nhãn hiệu Casterix được Sơn Hà nhập khẩu và phân phối ra thị trường nội địa. Hiện tại doanh nghiệp nhập khẩu bộ trọn thiết bị nhà bếp bao gồm: bếp ga, máy hút mùi, bồn rửa, máy sấy bát, vòi nước và phân phối ra thị trường Việt Nam.



Nhãn hiệu thiết bị nhà bếp Casterix được định vị là bộ sản phẩm nhà bếp cao cấp với mục tiêu chiếm lĩnh thị trường thiết bị nhà bếp cao cấp.

– **Các sản phẩm khác:**

Ngoài các sản phẩm chính nói trên, các Công ty liên kết của Sơn Hà còn phát triển sản phẩm: Bình nước nóng năng lượng mặt trời (với thương hiệu Thái dương năng - do Công ty Cổ phần Năng lượng Sơn Hà sản xuất và CTCP Quốc tế Sơn Hà phân phối) và Đá dân dụng (với thương hiệu Sonhastone - do Công ty Cổ phần Minh Tân sản xuất).

6.2. Giá trị sản phẩm dịch vụ qua các năm

a) Cơ cấu doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ

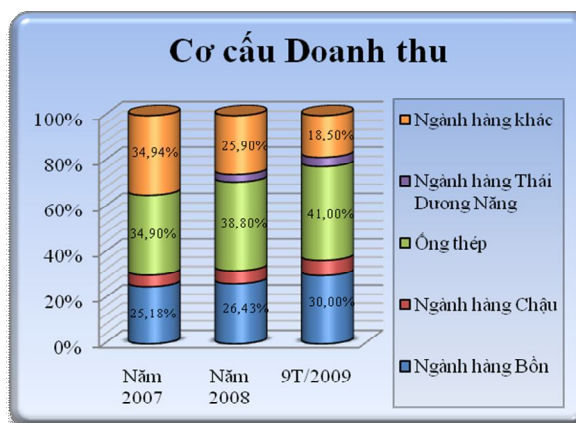
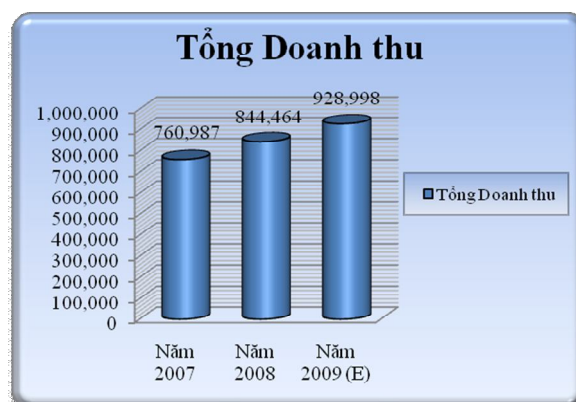
Đơn vị tính: triệu đồng

Sản phẩm	Năm 2007			Năm 2008			9 tháng/ 2009		
	Giá trị	Tỷ trọng (%)	Tăng trưởng	Giá trị	Tỷ trọng (%)	Tăng trưởng	Giá trị	Tỷ trọng (%)	Tăng trưởng
Bồn nước Inox	191.592	25,2%	45,0%	223.204	26,4%	16,5%	182.494	30,0%	-
Chậu rửa	37.915	5,0%	46,3%	47.470	5,6%	25,2%	39.540	6,5%	-
Ống thép không gỉ	265.573	34,9%	47,2%	327.717	38,8%	23,4%	249.407	41,0%	-
Phân phối mặt hàng Thái Dương Năng	-	-	-	25.906	3,1%	-	24.332	4,0%	-
Mặt hàng khác (thương mại, gia công)	265.906	34,9%	621,5%	220.246	26,1%	-17,2%	112.537	18,5%	-
Tổng	760.978	100%	102,9%	844.468	100%	11,0%	608.310	100%	

Nguồn : Sơn Hà

Tổng doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ của Sơn Hà đã tăng trưởng đáng kể trong giai đoạn từ năm 2007 đến năm 2009 (số liệu dự kiến) với Tỷ lệ tăng trưởng kép hàng năm (CAGR) đạt 10,49%. Mức tăng này đạt được chủ yếu nhờ việc mở rộng mạng lưới tiêu thụ và không ngừng nâng cao chất lượng sản phẩm dựa trên uy tín đã được xây dựng trên thị trường.

Bên cạnh đó, cơ cấu doanh thu của từng ngành hàng cũng thay đổi theo hướng tăng dần tỷ trọng của sản phẩm **ống thép Inox**, **bồn nước Inox** và **chậu rửa Inox**. Trong đó, tỷ trọng doanh thu của **ống thép Inox** tăng từ 34,9% năm 2007 lên 38,8% năm 2008 và đạt 41,0% trong 9 tháng đầu năm 2009. Ngược lại, tỷ trọng doanh thu của **dịch vụ khác** (thương mại và gia công) giảm từ 34,94% năm 2007 xuống còn 18,5% trong 9 tháng đầu năm 2009.



Theo kế hoạch sản xuất và kinh doanh của Công ty đến năm 2012, cơ cấu doanh thu chủ đạo vẫn đến từ sản phẩm Ống thép Inox và Bồn nước Inox.

Cơ cấu lợi nhuận gộp

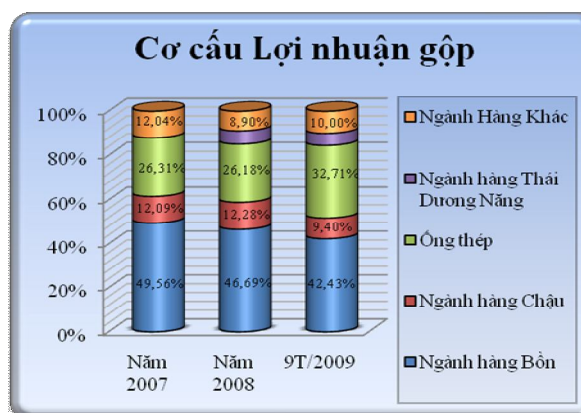
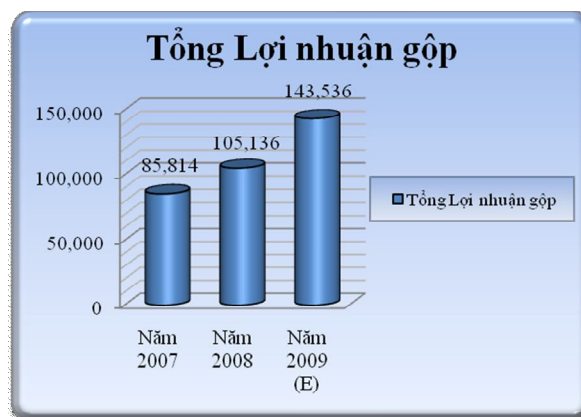
Đơn vị tính: triệu đồng

Sản phẩm	Năm 2007			Năm 2008			9 tháng/ 2009		
	Giá trị	Tỷ trọng (%)	Tăng trưởng	Giá trị	Tỷ trọng (%)	Tăng trưởng	Giá trị	Tỷ trọng (%)	Tăng trưởng
Bồn nước Inox	42.533	22,2%	43,4%	49.087	22,0%	15,4%	50.170	42,4%	-
Chậu rửa	10.374	27,4%	44,3%	12.912	27,2%	24,5%	11.115	9,4%	-
Ống thép không gỉ	22.574	8,5%	33,1%	27.528	8,4%	21,9%	38.670	32,7%	-
Phân phối mặt hàng Thái Dương Năng	-	-	-	5.906	22,8%	-	6.444	5,5%	-
Mặt hàng khác (thương mại, gia công)	10.333	3,9%	250,5%	9.702	4,4%	-6,1%	11.825	10,0%	-
Tổng	85.814	100%	51,2%	105.136	100%	22,5%	118.224	100%	

Nguồn : Sơn Hà

Cùng với sự tăng lên đáng kể của tổng doanh thu trong giai đoạn 2007 - 2009, lợi nhuận gộp của Sơn Hà cũng đã có sự tăng trưởng mạnh. Lợi nhuận gộp năm 2008 tăng 22,5% so với năm 2007 và dự kiến lợi nhuận gộp năm 2009 tăng tương ứng 36,5% và 67,3% so với năm 2008 và 2007. Sở dĩ lợi nhuận gộp tăng mạnh hơn mức tăng của tổng doanh thu trong giai đoạn 2007 – 2009 là do công tác quản trị chi phí sản xuất của Sơn Hà luôn được chú trọng và nâng cao.

Đóng góp lớn nhất vào lợi nhuận gộp của Sơn Hà trong các năm qua là mặt hàng **Bồn nước**. Lợi nhuận gộp của mặt hàng này luôn chiếm tỷ trọng trên 40% lợi nhuận gộp toàn Công ty. Kết thúc 9 tháng đầu năm 2009, tỷ trọng lợi nhuận gộp của mặt hàng **Bồn nước** đạt mức 42,43% Tổng lợi nhuận gộp các ngành hàng.



Bên cạnh đó, mặt hàng **ống thép Inox** (mặt hàng có tỷ trọng doanh thu lớn nhất) vẫn duy trì mức đóng góp lợi nhuận gộp trên 26% trong năm 2007 và 2008. Sở dĩ lợi nhuận gộp mặt hàng **ống thép Inox** chỉ đứng thứ hai sau **bồn nước** trong khi doanh thu luôn ở mức lớn nhất là vì mặt hàng này được đầu tư mới hệ thống dây chuyền, chi phí khấu hao lớn nên làm giảm tỷ suất lợi nhuận gộp. Đến hết 9 tháng năm 2009, tỷ trọng lợi nhuận gộp của mặt hàng này đã tăng lên 32,71% và dự kiến duy trì ổn định ở mức trên 30% tổng lợi nhuận gộp toàn Công ty theo kế hoạch tài chính đến năm 2012.

6.3. Nguyên vật liệu

6.3.1 Nguồn nguyên vật liệu

Nguyên liệu chính của hoạt động sản xuất của Sơn Hà là thép không gỉ, được nhập khẩu toàn bộ, chủ yếu từ các nước và vùng lãnh thổ: Đài Loan, Trung Quốc, Ấn Độ, Nhật Bản.

TÊN SẢN PHẨM	STT	NGUYÊN, PHỤ LIỆU	TÊN NHÀ CUNG CẤP	ĐỊA CHỈ
Bồn nước	1	Thép không gỉ	Yieh United Steel Corporation	Đài Loan
			Posco Việt Nam	TP.HCM
			Cross Border Co., Ltd.	Đài Loan
			Yuting Industrial Co., Ltd.	Đài Loan
			Jindal Stainless Ltd.	Ấn Độ
			ThyssenKrupp Stainless Steel Ltd.	Đức
			ThaInox Steel Limited	Thái Lan
			Shandong Mengyin Huarun	Trung Quốc
			Hua Guang	Trung Quốc
	2	Lơ Inox	Cơ sở sản xuất cơ khí Duy Nhất	Hà Nội
			Công ty TNHH & TM Minh Thành	Hà Nội
	3	Lơ đồng mạ	Cơ sở sản xuất cơ khí Thuận Hưng	Hà Nội
			Cơ sở sản xuất cơ khí Tiến Tài	Bắc Ninh
			HTX cơ khí cao cấp Nam Hải	Bắc Ninh
	4	Tay cong, yển khóa, bản lề, khay khóa, bát chân bồn	Công ty TNHH SX Cơ khí Bình Dương	Hà Nội
	5	Bu lông Inox	Công ty TNHH Thiên Hà	Hà Nội

TÊN SẢN PHẨM	STT	NGUYÊN, PHỤ LIỆU	TÊN NHÀ CUNG CẤP	ĐỊA CHỈ
	6	Van phao, van xả	Công ty TNHH TM & DV Yên Bình	Hà Nội
	7	Đá cắt, đá mài, giáp tua bin	DN Tư nhân TM & SX Anh Xuân	Hà Nội
	8	Bếp cắt plasma	Công ty TNHH Cam Ranh	Hà Nội
	9	Sơn nhũ, sơn chống gỉ, dung môi	Cửa hàng Sơn Vĩnh Thành	Hà Nội
	10	Axit H ₂ SO ₄ , H ₃ PO ₄	Công ty cổ phần Khang Vinh	Hà Nội
	11	Que hàn Inox	Công ty TNHH & TM Linh Anh	Hà Nội
	12	Tem mác các loại	Công ty TNHH Quảng Cáo Nam Minh	Hà Nội
	13	Catalog, báo giá, phiếu bảo hành	Công ty TM & In Việt Tiến	Hà Nội
	14	Sơn xanh lam, đóng rắn	Công ty TNHH & TM Sao Sơn Dương	Hà Nội
	15	Mực & dầu KCS	Công ty cổ phần Tiến Thành	Hà Nội
	16	Dây buộc hàng	DN Tư nhân Trung Hoan	Hà Nội
	17	Găng tay, bảo hộ lao động	Công ty cổ phần Tạp phẩm & Bảo hộ	Hà Nội
	18	Găng tay, bảo hộ lao động	Xưởng may Thám Liên	Hà Nội
	19	Đề can	Công ty TNHH Long Trà	Hà Nội
	20	Đĩa hàn lăn	Công ty TNHH TM - DV Ý Thành	Hồ Chí Minh
	21	Xà phòng	Công ty TNHH Minh Tuấn	Hà Nội
	22	Băng dính giấy	Công ty cổ phần Sản xuất Minh Anh	Hà Nội
	23	Đề can	Công ty TNHH Nam Tân	Nam Định
	24	Mỡ ép	Cơ sở Mai Hương	Hà Nội
	25	Thảm tẩy	Công ty TNHH Đức Hiền	Hà Nội
Chậu rửa	1	Dung dịch điện hóa	Nanning Gaoli	Trung Quốc
	2	Hạt nhám	Nanning Gaoli	Trung Quốc
	3	Ống trộn xà phòng	Nanning Gaoli	Trung Quốc
	4	Găng tay cao su	Nanning Gaoli	Trung Quốc

TÊN SẢN PHẨM	STT	NGUYÊN, PHỤ LIỆU	TÊN NHÀ CUNG CẤP	ĐỊA CHỈ
	5	Thùng đựng rác	Nanning Gaoli	Trung Quốc
	6	Cọc đồng xi phong	Nanning Gaoli	Trung Quốc
	7	Băng dính trong	Công ty cp sản xuất Minh Anh	Hà Nội
	8	Đai đánh bóng A80	DNTNTM & SX Anh Xuân	Hà Nội
	9	Đai đánh bóng A320	DNTNTM & SX Anh Xuân	Hà Nội
	10	Túi PE	Doanh nghiệp Tư nhân Trung Hoan	Hà Nội
	11	Bu lông Inox	Công ty TNHH Thiên Hà	Hà Nội
	12	Nút bịt bàn âm	Công ty TNHH TM & DV Yên Bình	Hà Nội
	13	Tem giá sản phẩm, kcs	Công ty Thương mại & In Việt Tiến	Hà Nội
	14	Tem sản phẩm	Công ty TNHH Quảng Cáo Nam Minh	Hà Nội
	15	Catalog (loại cũ)	Công ty TNHH Đức phương	Hà Nội
	16	Catalog (loại mới)	Công ty Thương mại & In Việt Tiến	Hà Nội
	17	Thảm tẩy	Công ty TNHH Đức Hiền	Hà Nội
	18	Thùng carton	Công ty cổ phần Mặt Trời Vàng	Hà Nội
	19	Xà phòng	Công ty TNHH Minh Tuấn	Hà Nội
	20	Xốp cao su	Cửa hàng tổng hợp 50 Hàng điều	Hà Nội
	21	Keo Bujô	Cửa hàng sơn Vĩnh Thành	Hà Nội
	22	Xi phong	Công ty TNHH TM & DV Yên Bình	Hà Nội
	23	Đồng thanh	Công ty TNHH XNK Sao Phương Đông	Hà Nội
	24	Đá giáp tua bin, đá mài	DN Tư Nhân TM & SX Anh Xuân	Hà Nội
	25	Axít HNO ₃ , HF, H ₂ SO ₄ , H ₃ PO ₄	Công ty cổ phần Khang Vinh	Hà Nội
	26	Găng tay, bảo hộ lao động	Công ty cổ phần Tạp phẩm & Bảo hộ	Hà Nội
	27	Găng tay, bảo hộ lao động	Xưởng may Thám Liên	Hà Nội
	28	Đĩa hàn lăn	Công ty TNHH TM - DV Ý Thành	Hồ Chí Minh

TÊN SẢN PHẨM	STT	NGUYÊN, PHỤ LIỆU	TÊN NHÀ CUNG CẤP	ĐỊA CHỈ
Ống thép	1	Phốt sơ dừa	Nanning Gaoli	Trung Quốc
	2	Thuốc đánh bang	Nanning Gaoli	Trung Quốc
	3	Lô đánh bang	Nanning Gaoli	Trung Quốc
	4	Găng tay cao su	Nanning Gaoli	Trung Quốc
	5	Phốt vải	Nanning Gaoli	Trung Quốc
	6	Dây đai cầu		Đài Loan
	7	Túi Pe	Doanh nghiệp Tư nhân Trung Hoan	Hà Nội
	8	Túi Pe	Công ty TNHH SX & TM FIC	Hà Nội
	9	Băng dính trong	Công ty cổ phần Sản xuất Minh Anh	Hà Nội
	10	Dây buộc hàng	Doanh nghiệp Tư nhân Trung Hoan	Hà Nội
	11	Lưới cắt ống	Công ty TNHH Thành Nam	Hà Nội
	12	Khí Argông lông, nito	Công ty Messer HP	Hà Nội
	13	Kim hàn tix, điện cực, chụp sứ, thoát khí	Công ty TNHH Cam Ranh	Hà Nội
	14	Tem mã sản phẩm	Công ty TM & in Việt Tiến	Hà Nội
	15	Dầu cắt gọt	Viện hóa học Công nghiệp	Hà Nội
	16	Dung dịch Hf, HNO ₃	Công ty cổ phần Khang Vinh	Hà Nội
	17	Giáp tua bin, đá mài, đá cắt	DN Tư nhân TM & SX Anh Xuân	Hà Nội
	18	Dung môi	Cửa hàng sơn Vĩnh Thành	Hà Nội
	19	Khí Hydro 5.0	Công ty Messer HP	Hà Nội
	20	Xà phòng	Công ty TNHH Minh Tuấn	Hà Nội
	21	Dầu hỏa	Cửa hàng Xăng dầu	Hà Nội

6.3.2 Sự ổn định của các nguồn cung cấp nguyên vật liệu

Với chiến lược xây dựng quan hệ chiến lược lâu dài với một số nguồn cung cấp chính, có năng lực cung ứng tốt với giá cả cạnh tranh, cho đến nay Sơn Hà đã có được các nguồn cung cấp trong và ngoài nước tương đối ổn định. Đối với các nhà cung cấp vật tư trong nước, trước khi hợp tác Công ty đã tiến hành nghiên cứu phân tích kỹ đối với từng nhà cung cấp. Do vậy, Công ty hiện nay đang duy trì quan hệ với rất nhiều nhà cung cấp lâu năm, kể cả các nhà cung cấp từ những năm đầu khi Công ty thành lập.

Tình hình cung cấp vật tư của các nguồn cung cấp nước ngoài cho Sơn Hà hiện nay cũng rất thuận lợi. Nguyên liệu chính của Sơn Hà là thép không gỉ (Inox) được nhập khẩu chính từ Hàn Quốc, Đài Loan, Trung Quốc và Ấn Độ là những nhà sản xuất thép hàng đầu trên thế giới với sản lượng lớn và nguồn cung cấp ổn định. Đối với các nguồn cung cấp nước ngoài, Công ty xác định sự cần thiết phải xây dựng quan hệ chiến lược lâu dài với một số nguồn cung cấp đáng tin cậy, chất lượng sản phẩm tốt và thời hạn giao hàng đảm bảo.

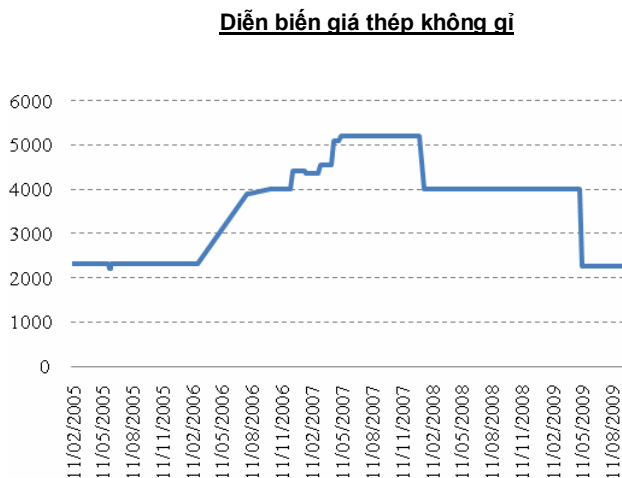
Hàng tháng mỗi khi phát sinh nhu cầu nhập nguyên vật liệu đầu vào, các đơn hàng sẽ được ưu tiên chuyển trước đến các nhà cung cấp có quan hệ chiến lược. Một số đơn hàng nhỏ hoặc không thực hiện được với các nhà cung cấp chiến lược thì sẽ được chuyển sang các nhà cung cấp vệ tinh.

Bên cạnh đó, với sự năng động của mình, ngoài việc tiếp cận nguồn cung ứng nguyên liệu từ chính các nhà máy sản xuất lớn, có uy tín, Sơn Hà cũng tham gia thị trường giao dịch thép không gỉ của thế giới, chủ động lựa chọn thời điểm và mức giá thích hợp để mua, bán nguyên vật liệu khi diễn biến thị trường thuận lợi.

6.3.3 Ảnh hưởng của giá cả nguyên vật liệu tới doanh thu, lợi nhuận

Biến động giá cả nguyên vật liệu thực sự là một cơ hội cũng như thách thức đối với các doanh nghiệp hoạt động trong ngành. Chi phí nguyên vật liệu chính (thép không gỉ) chiếm tỷ trọng lớn trong cơ cấu chi phí của Sơn Hà, do vậy biến động của giá cả sẽ ảnh hưởng lớn đến hiệu quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

Do đặc thù sản xuất của doanh nghiệp mang tính gia công nhiều nên chi phí nguyên vật liệu chiếm tỷ trọng lớn trong giá thành (khoảng 90% giá thành sản phẩm). Giá của nguyên liệu thép không gỉ lại phụ thuộc rất nhiều vào giá Nickel giao dịch trên thị trường. Giá Nickel trong hai năm gần đây có nhiều biến động khó lường, biên



độ dao động giá rất lớn đã gây khó khăn cho các doanh nghiệp trong ngành khi đề ra quyết định thời điểm nhập nguyên vật liệu hợp lý.



Diễn biến giá Nickel trong vòng 5 năm gần đây (USD/ Pound)

Bên cạnh đó, tác động của giá nguyên vật liệu đến hiệu quả của từng sản phẩm cũng khác nhau. Đối với sản phẩm ống thép, do cũng là nguyên vật liệu đầu vào của ngành xây dựng, công nghiệp nên việc điều chỉnh giá bán được thực hiện ngay khi giá nguyên vật liệu tăng. Vì vậy ảnh hưởng của giá nguyên vật liệu đến hiệu quả của việc sản xuất sản phẩm này là không nhiều. Đối với các sản phẩm Inox tiêu dùng như: bồn Inox, chậu rửa, thiết bị nhà bếp, việc điều chỉnh giá bán sản phẩm luôn phải có độ trễ so với biến động giá nguyên vật liệu do phải mất một thời gian, người tiêu dùng mới có thể chấp nhận một mặt bằng giá mới của sản phẩm. Tuy nhiên độ trễ của việc điều chỉnh giá bán so với biến động giá nguyên vật liệu phụ thuộc vào lượng tồn kho nguyên vật liệu sản xuất của Công ty.

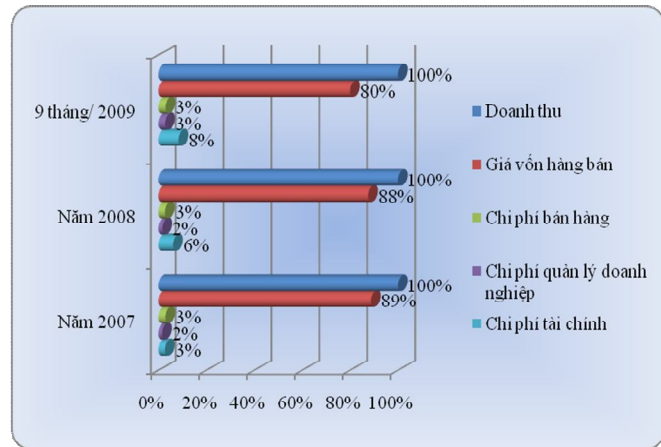
6.4. Chi phí sản xuất

Đơn vị tính : triệu đồng

Yếu tố chi phí	Năm 2007		Năm 2008		9 tháng/ 2009	
	Giá trị	% Doanh thu	Giá trị	% Doanh thu	Giá trị	% Doanh thu
Giá vốn hàng bán	675.172	88,7%	739.328	87,5%	490.086	80,0%
Chi phí bán hàng	22.319	2,9%	23.258	2,8%	18.254	3,0%
Chi phí quản lý doanh nghiệp	11.584	1,5%	13.739	1,6%	17.188	2,8%
Chi phí tài chính	20.842	2,7%	51.603	6,1%	51.379	8,4%
TỔNG CỘNG	729.918	95,9%	827.928	98,0%	576.906	94,2%

Nguồn: BCKT CTCP Quốc tế Sơn Hà năm 2007, 2008 và BCTC 9 tháng 2009

Trong những năm qua, thương hiệu Sơn Hà ngày càng được khẳng định trên thị trường không chỉ bởi chất lượng sản phẩm luôn đảm bảo mà còn bởi giá cả rất cạnh tranh thông qua việc quản trị chi phí sản xuất chặt chẽ. Chi phí sản xuất được Sơn Hà đặc biệt chú trọng, thực hiện thông qua hệ thống kiểm soát nội bộ xuyên suốt quá trình sản xuất. Quy trình sản xuất của Sơn Hà được thiết lập cụ



thể, chặt chẽ và đồng bộ, đảm bảo thực hiện công việc đúng ở mọi khâu ngay từ ban đầu để ngăn ngừa phát sinh các sai sót, hư hỏng. Ngoài ra, Công ty cũng liên tục điều chỉnh, cải tiến các hoạt động để nâng cao năng suất và hiệu quả trong sản xuất.

Chiếm tỷ trọng lớn nhất trong chi phí sản xuất của Sơn Hà là khoản mục giá vốn hàng bán. Nhờ công tác quản trị chi phí tốt, tỷ lệ Giá vốn hàng bán/Tổng doanh thu của Sơn Hà không ngừng được giảm xuống (giảm từ 88,7% năm 2007 xuống 87,5% năm 2008 và chỉ còn 80% trong 9 tháng đầu năm 2009). Trong 9 tháng đầu năm 2009, tỷ lệ này duy trì được ở mức thấp hơn hẳn so với các năm trước (đạt 80% trên tổng doanh thu) một phần nhờ quản lý chi phí, một phần do Công ty đã tích lũy được một lượng hàng tồn kho với giá vốn thấp trong quý I và II năm 2009. Trong thời gian tới, với lợi thế về hệ thống quản trị sản xuất đồng bộ và chặt chẽ, Công ty dự kiến sẽ tiếp tục duy trì được tỷ lệ Giá vốn hàng bán/ Doanh thu thuần ở mức 80% - 85%.

Trong cơ cấu chi phí sản xuất của Sơn Hà, chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp và chi phí tài chính chiếm tỷ trọng ít hơn hẳn khoản mục giá vốn hàng bán, tuy nhiên cũng trực tiếp ảnh hưởng đến lợi nhuận trước thuế của Công ty. Cụ thể trong giai đoạn vừa qua, chi phí tài chính đã tăng mạnh (tăng từ 2,7% doanh thu thuần năm 2007 lên 6,1% năm 2008 và 8,4% trong 9 tháng đầu năm 2009). Sở dĩ chi phí tài chính có sự tăng mạnh là do trong năm 2008 và 2009, Sơn Hà đã huy động vốn vay ngân hàng để tài trợ cho việc mở rộng sản xuất kinh doanh. Chính việc này đã làm chi phí tài chính của Công ty tăng khá nhanh trong năm 2008 và 9 tháng đầu năm 2009. Trong thời gian tới, áp lực đầu tư mở rộng sản xuất giảm xuống và Công ty nhận được vốn lưu động bổ sung từ đợt phát hành, thì chi phí tài chính nhiều khả năng sẽ được kiểm soát và giảm dần trong thời gian tới.

6.5. Trình độ công nghệ

Hiện nay, Công ty đang tiến hành hoạt động đồng thời tại ba địa điểm:

- Nhà máy sản xuất tại Chi nhánh Tp HCM tại Lô III – 3A Khu công nghiệp Tân Bình – TPHCM có diện tích 4.900 m² chuyên lắp ráp bồn chứa nước Inox và sản xuất bồn chứa nước nhựa.



- Nhà máy sản xuất 1 có diện tích 9.000 m² tại Khu công nghiệp vừa và nhỏ, huyện Từ Liêm chuyên sản xuất, lắp ráp bồn Inox và bồn nhựa.



- Nhà máy sản xuất 2 có diện tích 44.800 m² tại Cụm Công nghiệp Phùng, Đan Phượng, Hà Nội. Đây là địa điểm sản xuất chính của Công ty, tập trung những máy móc hiện đại và là nơi thực hiện những công đoạn quan trọng nhất trong quá trình sản xuất sản phẩm. Nhà máy vừa sản xuất ra sản phẩm hoàn thiện như thép cán nguội, ống thép Inox, chậu rửa và thiết bị nhà bếp, ngoài ra còn sản xuất các chi tiết của sản phẩm (bán thành phẩm) để cung cấp cho các địa điểm sản xuất khác.

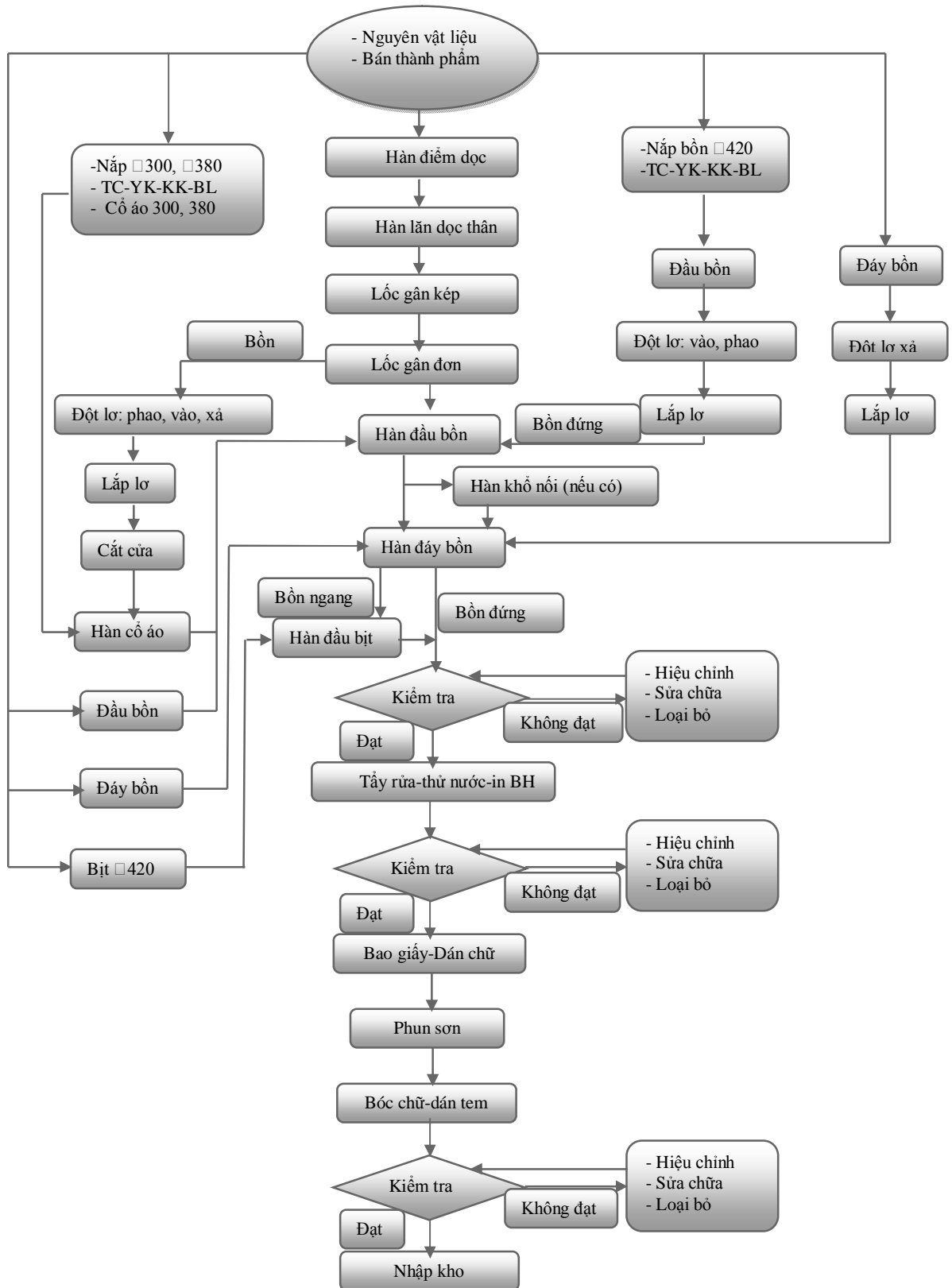


Trình độ công nghệ sản xuất bồn nước, chậu rửa Inox của Sơn Hà được đánh giá ở mức khá hiện đại của ngành. Trên thực tế, việc sản xuất bồn Inox và chậu rửa không yêu cầu công nghệ cao, rào cản về công nghệ đối với việc ra nhập ngành là không lớn. Tuy nhiên, sự khác biệt của Sơn Hà so với các doanh nghiệp khác là ở việc xây dựng quy trình sản xuất, quản lý chất lượng tốt, giúp giảm thiểu tiêu hao nguyên vật liệu, nâng cao năng suất đồng thời đảm bảo chất lượng sản phẩm ổn định. Bên cạnh đó, công nghệ sản xuất ống thép công nghiệp được coi là một thế mạnh của Sơn Hà. Do nắm được công nghệ hàn plasma trong quy trình sản xuất ống thép công nghiệp nên các sản phẩm của Sơn Hà luôn có chất lượng tốt, được khách hàng đánh giá cao. Máy móc sản xuất ống thép không gì chủ yếu được nhập từ Đài Loan và Trung Quốc. Để làm chủ công nghệ và phát huy tối đa hiệu suất sử dụng máy móc, Sơn Hà có các chuyên gia người Đài Loan tư vấn và đội ngũ cán bộ kỹ thuật cao được đào tạo bài bản và nhiều kinh nghiệm.

Trong quá trình sản xuất, Công ty không ngừng cải tiến quy trình sản xuất, tìm kiếm các công nghệ sản xuất mới hướng đến phát triển đa dạng sản phẩm: chậu rửa cao cấp, thiết bị nhà bếp hiện đại, ống Inox theo tiêu chuẩn thế giới với kích cỡ lớn ...

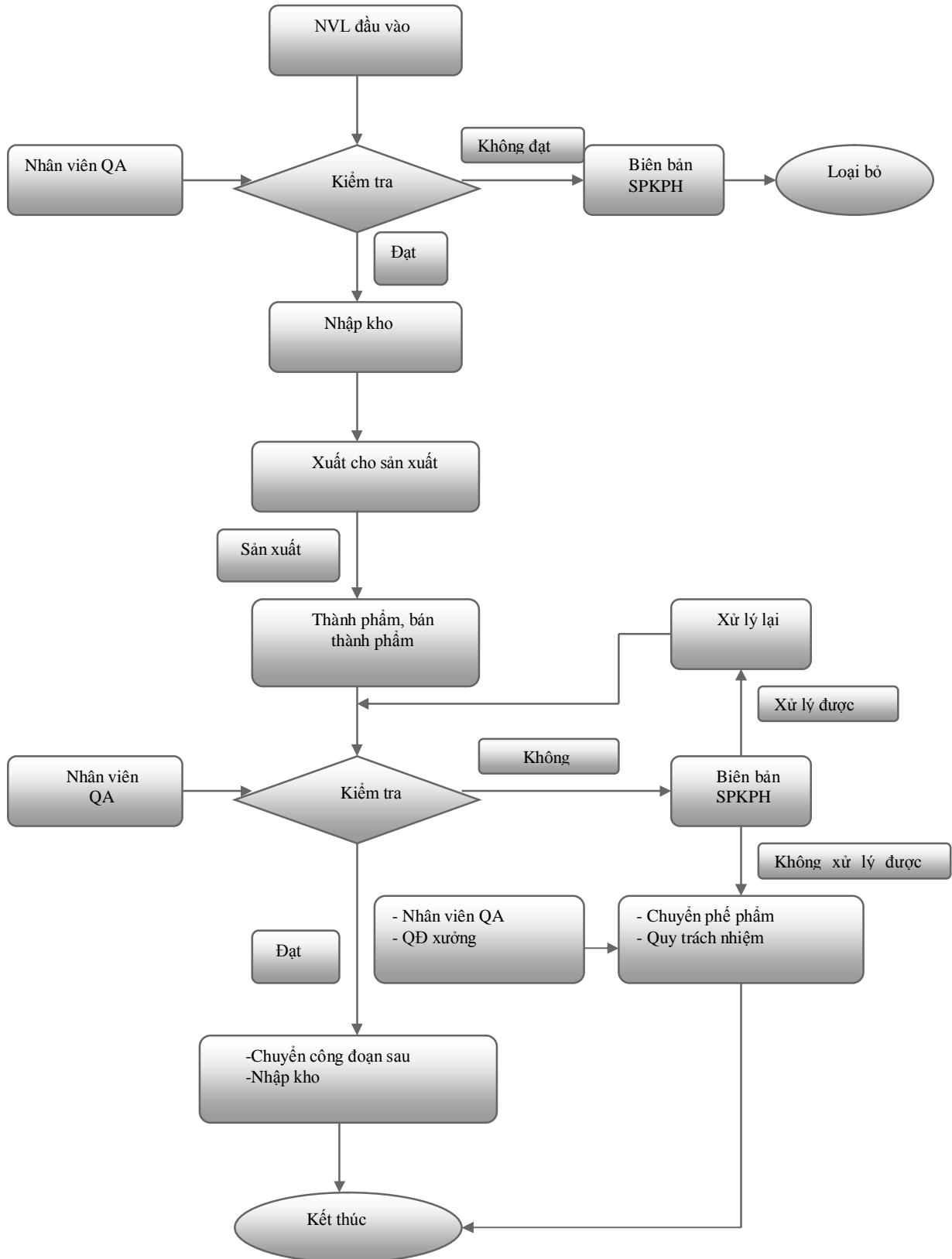
Quy trình sản xuất bồn Inox :

SƠ ĐỒ CÔNG NGHỆ SẢN XUẤT BỒN INOX



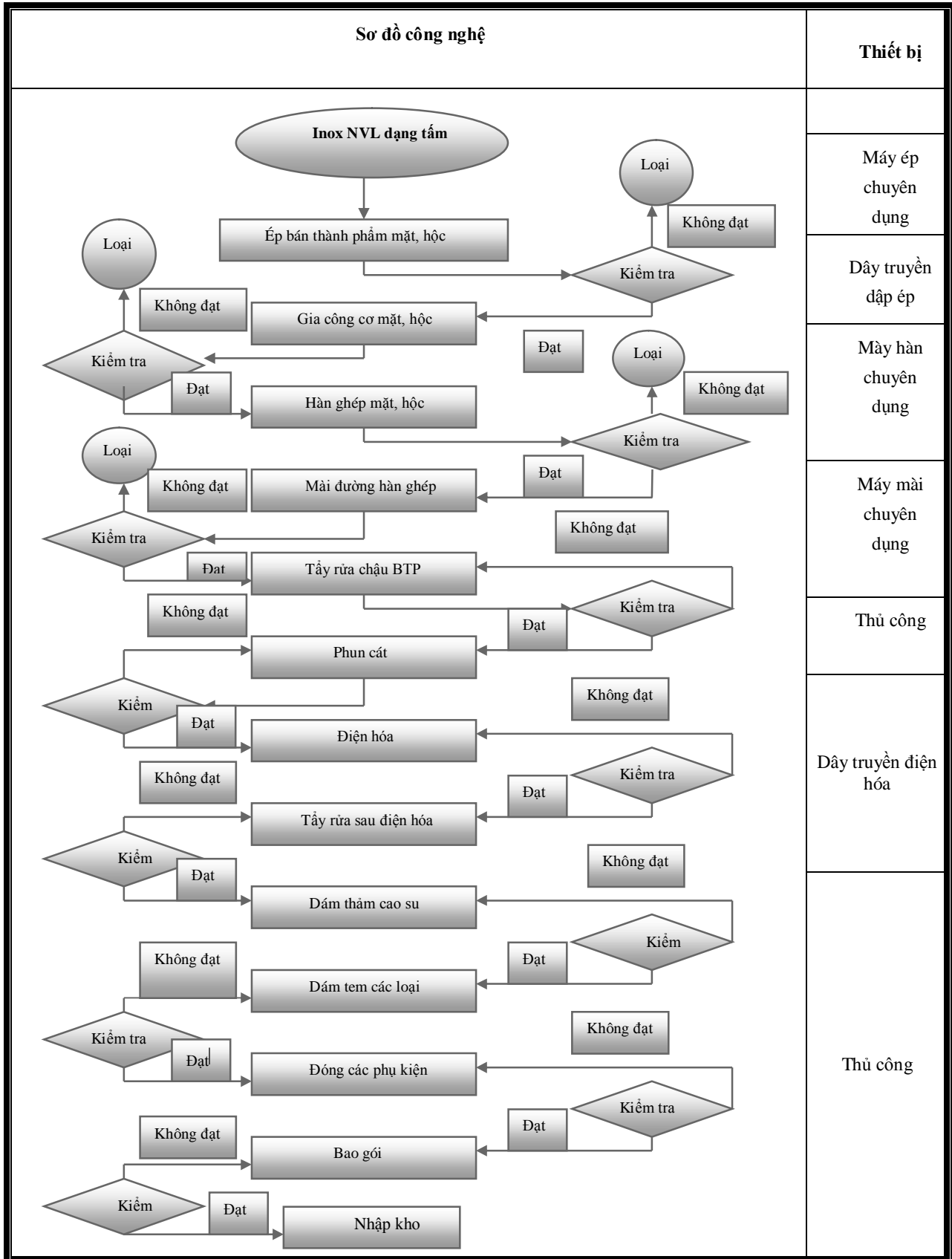
Quy trình sản xuất chân bồn Inox :

SƠ ĐỒ CÔNG NGHỆ SẢN XUẤT CHÂN BỒN INOX



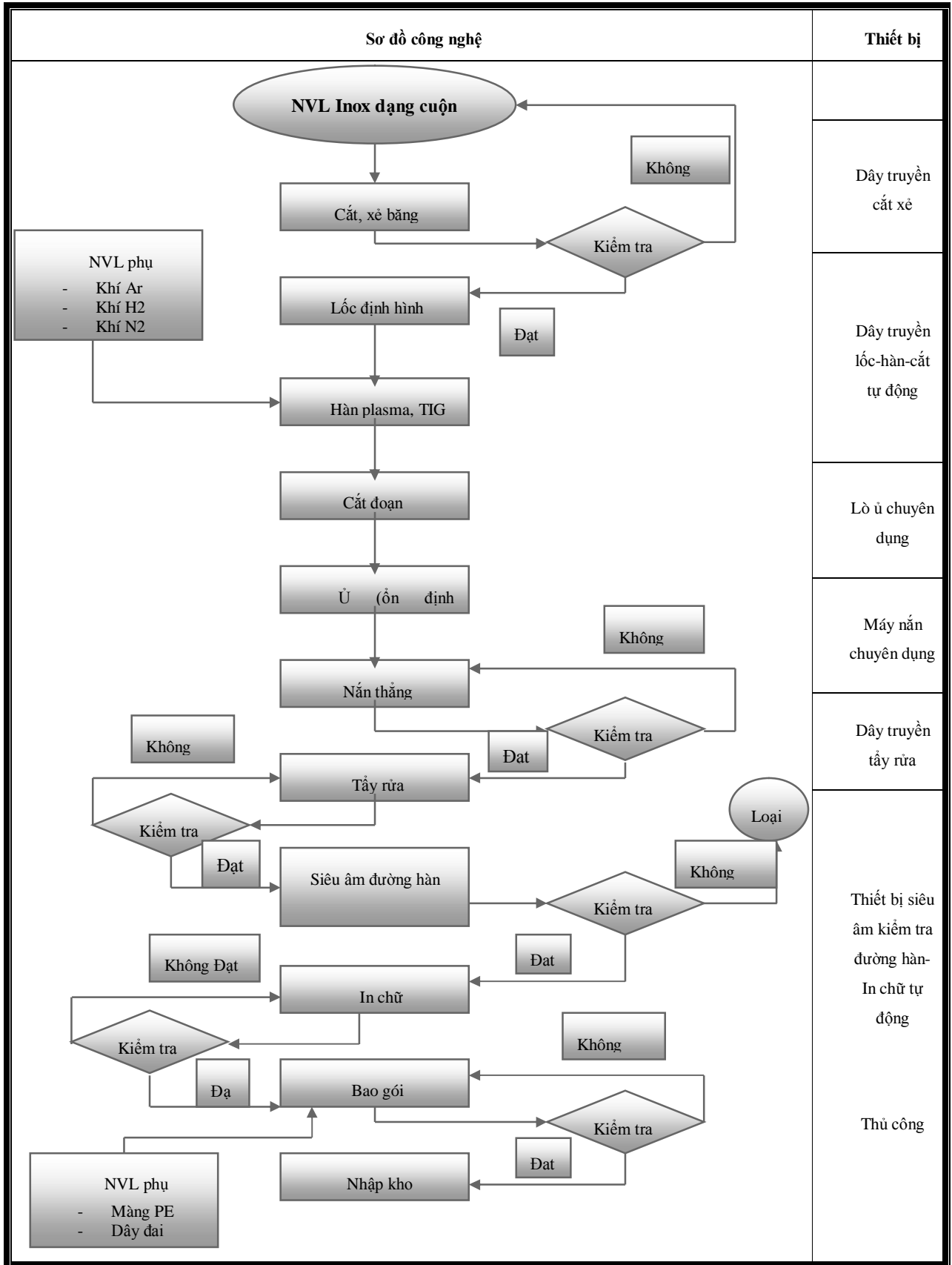
Quy trình sản xuất chậu rửa :

SƠ ĐỒ QUY TRÌNH SẢN XUẤT CHẬU RỬA



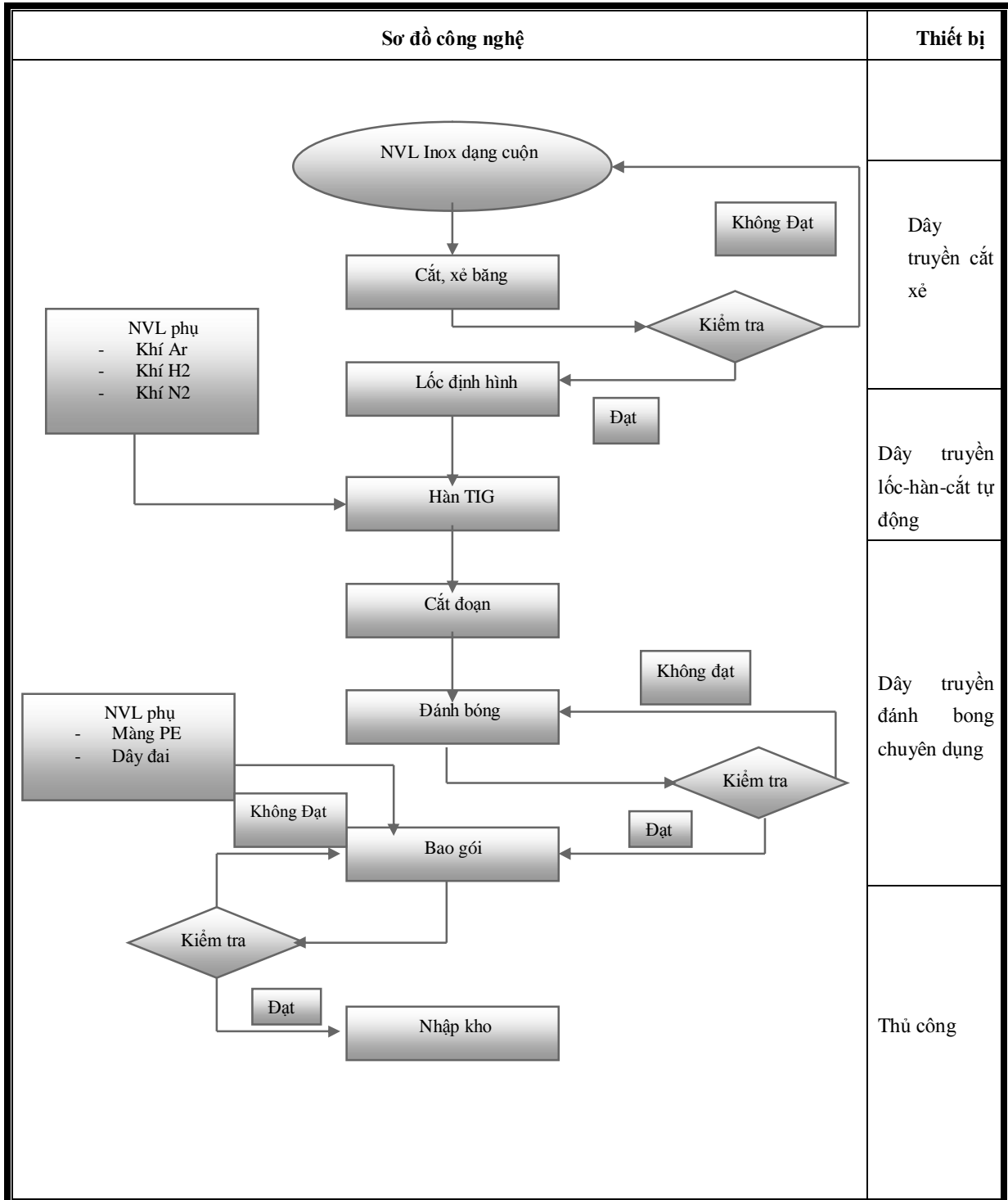
Quy trình sản xuất ống công nghiệp:

SƠ ĐỒ QUY TRÌNH SẢN XUẤT ỐNG CÔNG NGHIỆP



Quy trình sản xuất ống trang trí:

SƠ ĐỒ QUY TRÌNH SẢN XUẤT ỐNG TRANG TRÍ



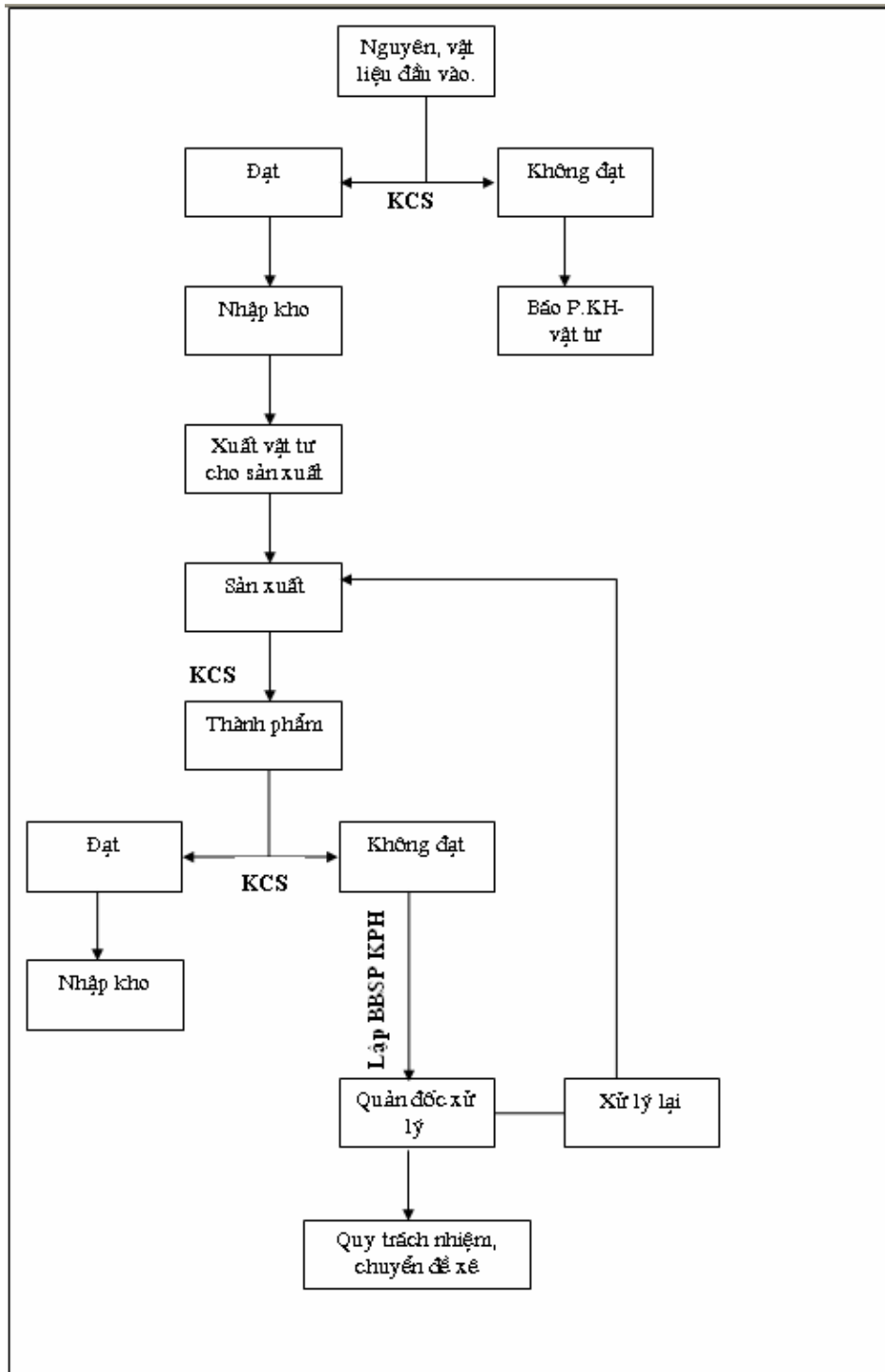
6.6. Tình hình nghiên cứu và phát triển sản phẩm mới

Hàng năm Sơn Hà đều dành một phần chi phí không nhỏ phục vụ cho công tác phát triển sản phẩm bởi Công ty luôn xác định được rằng nhu cầu của thị trường luôn biến đổi, người tiêu dùng luôn đòi hỏi những sản phẩm mới có công nghệ tiên tiến, mẫu mã đẹp với giá thành hợp lý hơn. Bên cạnh việc phát triển các dòng sản phẩm mới, Công ty cũng tập trung phát triển chuyên sâu các sản phẩm thế mạnh của Công ty, ví dụ như sản phẩm bồn nước và chậu rửa Inox.

Hiện nay, Sơn Hà không ngừng cải tiến quá trình chế tạo các sản phẩm thép không gỉ theo các thiết kế tiện ích phù hợp, không ngừng cải tiến và cung cấp cho thị trường các sản phẩm mới về mẫu mã, chủng loại, kích cỡ, thích hợp với mọi nhu cầu và mục đích sử dụng của khách hàng.

6.7. Tình hình kiểm tra chất lượng sản phẩm/ dịch vụ

Quy trình kiểm tra chất lượng của xưởng sản xuất:



Hiện tại Công ty đang áp dụng hệ thống quản lý chất lượng ISO 9001 – 2008, nhằm đảm bảo những sản phẩm được sản xuất ra đều đạt tiêu chuẩn kỹ thuật, giảm thiểu tỷ lệ sản phẩm bị lỗi. Kế hoạch chất lượng sản phẩm của Công ty trong năm 2009 là giảm tỷ lệ lỗi xuất xưởng xuống còn 0,3% đối với mặt hàng chính là bồn nước Inox, và mục tiêu của Công ty là

sẽ giảm 30% lỗi hiện hành cho kế hoạch của các năm kế tiếp. Để thực hiện thành công kế hoạch này, Công ty đã nghiên cứu và ban hành quy trình kiểm tra chất lượng sản phẩm nghiêm ngặt từ khâu nguyên vật liệu đầu vào đến khâu đóng gói và vận chuyển thành phẩm.

6.8. Hoạt động Marketing

➤ *Sản phẩm và định vị sản phẩm:*

- Bồn chứa nước Inox, nhựa: Thương hiệu Sơn Hà đã được khẳng định về uy tín và chất lượng trên thị trường nên sản phẩm bồn chứa nước của Công ty đã chiếm được sự quan tâm và tin tưởng của đa số người tiêu dùng. Sản phẩm bồn chứa nước Inox mang thương hiệu Sơn Hà hiện chiếm khoảng 65% thị phần bồn chứa nước tại miền Bắc và khoảng 35% thị phần toàn quốc.
 - Chậu rửa Inox: Đây là sản phẩm mới của Công ty đưa ra thị trường. Do tính chất tiêu dùng của sản phẩm cũng khá đồng nhất với bồn chứa nước nên việc phát huy kênh phân phối cũ và tận dụng lợi thế của thương hiệu Sơn Hà là những yếu tố quan trọng giúp Công ty từng bước chiếm lĩnh được thị phần của dòng sản phẩm trên thị trường miền Bắc và miền Trung Việt Nam. Hiện nay, sản phẩm chậu rửa Inox Sơn Hà được đánh giá cao về chất lượng và mẫu mã, kết hợp với mức giá sản phẩm ở mức hợp lý nên sản lượng hàng bán tăng với tốc độ cao. Thị phần của chậu rửa khoảng 47% toàn quốc, còn lại là các doanh nghiệp khác.
 - Ống thép không gỉ và thép cuộn: Sản phẩm có đặc thù là một nguyên liệu cho quá trình sản xuất các sản phẩm phục vụ dân dụng, công nghiệp, y tế. Kinh nghiệm quản lý sản xuất lâu năm, khả năng kỹ thuật của công nhân cộng với việc sử dụng hệ thống máy móc thiết bị sản xuất hiện đại sẽ là những thế mạnh để Công ty có khả năng thâm nhập và mở rộng thị trường của dòng sản phẩm này.
- ***Chính sách giá sản phẩm:*** Sơn Hà chủ trương xây dựng chính sách duy trì giá cả ổn định. Công ty không đặt ra mục tiêu cạnh tranh bằng giá mà xác định lợi thế cạnh tranh của Công ty phải được xây dựng dựa trên việc nâng cao chất lượng của sản phẩm và uy tín của thương hiệu. Hiện nay, giá bán sản phẩm của Sơn Hà luôn ngang bằng hoặc cao hơn các sản phẩm của đối thủ cạnh tranh. Tuy nhiên, khi các đối thủ có những động thái cạnh tranh giá bất thường trên thị trường thì Công ty cũng đưa ra các chính sách linh động nhằm hỗ trợ các nhà phân phối, bảo vệ thị phần của mình.
- ***Kênh phân phối và chính sách hỗ trợ:*** Mạng lưới phân phối của Công ty đã không ngừng được mở rộng trên khắp cả nước. Hiện nay, Sơn Hà có hơn 500 nhà phân phối và hơn 5.000 đại lý trải đều từ Lào Cai cho đến các tỉnh thành miền Nam. Công ty sử dụng chính sách tín dụng thương mại linh hoạt để hỗ trợ tài chính cho các đại lý. Tùy theo quy mô và năng lực bán hàng của từng đại lý, hàng

tháng Sơn Hà đều nghiên cứu và cấp cho đại lý một hạn mức trả chậm (tín dụng thương mại), tạo điều kiện thuận lợi nhất cho các đại lý bán sản phẩm của Sơn Hà. Trong thời gian tới, Sơn Hà dự kiến sẽ bằng uy tín và mối quan hệ tốt của mình với các ngân hàng để phối hợp với các ngân hàng cấp tín dụng cho các đại lý, nhằm giảm bớt rủi ro thanh toán cũng như nâng cao hiệu quả sử dụng vốn lưu động, tránh tình trạng ứ đọng vốn lưu động ở mức khá lớn như hiện nay.

Bên cạnh đó, Sơn Hà quy định các nhà phân phối sẽ chỉ được cấp phép bán duy nhất sản phẩm của Sơn Hà và có vai trò độc quyền trong khu vực. Tại mỗi nhà phân phối, Sơn Hà đều cử 1 đại diện bán hàng khu vực để hỗ trợ nhà phân phối phát triển mạng lưới đại lý trong khu vực, đồng thời đại diện bán hàng này cũng có vai trò giám sát hoạt động của nhà phân phối.

➤ **Quảng cáo, khuyến khích và xúc tiến bán hàng:**

- Xây dựng chiến lược thương hiệu Sơn Hà: Công ty luôn xác định rõ thị trường mục tiêu của thương hiệu Sơn Hà và các thương hiệu thuộc Sơn Hà để đưa ra mục tiêu phát triển thương hiệu phù hợp, từ đó xây dựng các kế hoạch quảng cáo truyền thông và các chiến lược Marketing, PR của Công ty. Căn cứ kế hoạch kinh doanh, kế hoạch doanh thu bán hàng, Công ty hoạch định ngân sách quảng cáo marketing, xây dựng thương hiệu phù hợp theo từng năm, có điều chỉnh trong năm dựa trên tình hình và mức độ cạnh tranh trên thị trường. Công ty đã thực hiện đăng ký bảo hộ sở hữu trí tuệ đối với nhãn hiệu và các sản phẩm truyền thông để đảm bảo tính pháp lý và quyền lợi của Công ty, đồng thời đăng ký bao vây các nhãn hiệu hàng hoá và địa chỉ tên miền có nguy cơ gây nhầm lẫn.
- Truyền thông thương hiệu và truyền thông bán hàng:
 - + Tài trợ chương trình Game show “Hãy chọn giá đúng” – VTV3, Game show ‘Đuổi hình bắt chữ’ – HTV, đồng thời trong chương trình cũng thúc đẩy công tác bán hàng bằng việc giới thiệu các sản phẩm của Sơn Hà (như bồn nước, chậu rửa, bình năng lượng mặt trời) trong nội dung game show và phát sóng quảng cáo các sản phẩm này.
 - + Sử dụng các phương tiện quảng cáo để truyền thông thương hiệu và truyền thông bán hàng như Đài tiếng nói Việt Nam, các Đài truyền hình địa phương.
 - + Quảng cáo trên báo chí.
 - + Quảng cáo trên biển tấm lớn ngoài trời, trên phương tiện vận tải, hệ thống biển hiệu, biển quảng cáo.
 - + Sử dụng các ấn phẩm, xây dựng website và đăng ký các tên miền bao vây.

- + Tài trợ cho các sự kiện lớn.
- + Tham gia các hoạt động từ thiện, ủng hộ các quỹ xã hội để nâng cao hình ảnh thương hiệu tới cộng đồng.
- + Tham gia các chương trình hội chợ, triển lãm uy tín trong nước và quốc tế đều đặn hàng năm.

6.9. Nhãn hiệu thương mại, đăng ký phát minh sáng chế và bản quyền

Các thương hiệu sản phẩm của Sơn Hà: Thương hiệu và logo của Công ty cũng như các sản phẩm của Công ty đã được đăng ký bản quyền

- Sơn Hà: Bồn chứa nước Inox, chậu rửa Inox, ống thép không gỉ
- Masuno: Bồn chứa nước Inox, ống thép không gỉ
- Thái Dương Năng: Bình năng lượng mặt trời
- Casterix: Thiết bị nhà bếp
- Sơn Hà Stone: Đá dân dụng



6.10. Các hợp đồng lớn đang được thực hiện hoặc đã được ký kết

Tên hợp đồng	Ký hiệu	Trị giá (đồng)	Thời gian thực hiện	Sản phẩm	Đối tác trong hợp đồng
Hợp đồng mua NVL	UT09095	9,348,976,000	T10/2009	Inox cuộn	Yusco
	UT09097	9,359,168,000	T10/2009	Inox cuộn	Yusco
	DWI 090819YJ01	5,159,700,000	T10/2009	Inox cuộn	Daewoo
	DWI 090819YJ02	5,159,700,000	T10/2009	Inox cuộn	Daewoo
	DWI 090824GS03	2,538,900,000	T10/2009	Inox cuộn	Daewoo
	UT09111	5,007,293,200	T11/2009	Inox cuộn	Yusco
	UT09112	7,248,987,200	T11/2009	Inox cuộn	Yusco
	UT09110	4,302,480,000	T11/2009	Inox cuộn	Yusco
	UT09113	5,467,280,000	T11/2009	Inox cuộn	Yusco
	UT09114	5,467,280,000	T11/2009	Inox cuộn	Yusco
	UT09115	5,467,280,000	T11/2009	Inox cuộn	Yusco
	UT09116	5,077,800,000	T11/2009	Inox cuộn	Yusco
	UT09117	5,077,800,000	T11/2009	Inox cuộn	Yusco
	DWI 090911GS01	5,203,744,000	T11/2009	Inox cuộn	Daewoo
	DWI 090911GS02	6,068,608,000	T11/2009	Inox cuộn	Daewoo

Tên hợp đồng	Ký hiệu	Trị giá (đồng)	Thời gian thực hiện	Sản phẩm	Đối tác trong hợp đồng
	DWI 090911GS03	5,203,744,000	T11/2009	Inox cuộn	Daewoo
	SH/SMH/09001	4,713,800,000	T10/2009	Inox cuộn	Shandong
	SH/SMH/09002	1,820,000,000	T10/2009	Inox cuộn	Shandong
	2010/09/ItalInox-SH	2,730,000,000	T11/2009	Inox cuộn	ItalInox
	098E317A	3,052,140,000	T12/2009	Inox cuộn	China Steel
	098E317B	6,339,060,000	T12/2009	Inox cuộn	China Steel
	6330	4,768,400,000	T11/2009	Inox cuộn	Cheong Wah
	UT09125	4,863,040,000	T12/2009	Inox cuộn	Yusco
	L910-0007	7,817,518,800	T11/2009	Inox cuộn	Posco VST
	L910-0008	7,799,173,200	T11/2009	Inox cuộn	Posco VST
	L910-0009	8,645,746,200	T11/2009	Inox cuộn	Posco VST
	L910-0010	7,796,497,800	T11/2009	Inox cuộn	Posco VST
	02449	855,400,000	T12/2009	Inox cuộn	Yu-ting
	DWI 091023YJ-01	4,833,920,000	T12/2009	Inox cuộn	Daewoo
	HG091020	14,531,790,000	T12/2009	Inox cuộn	Hua Guang
	Tổng cộng		171,725,226,400		
Hợp đồng mua máy móc, thiết bị	SH/GL-0915	2,030,519,400	T10/2009	Máy mài lô cán	Gaoli
	001/SH-MWC/2009	570,570,000	T10/2009	Máy hàn tích	Gaoli
	SH 09001	4,097,220,400	T10/2009	Lô cán	Hà Minh
	SH090925	189,890,064	T10/2009	Dầu ép	Tai Chia
	58/HDDK-SH	103,425,000	T10/2009	Lô máy lọc ống	Nhà cung cấp
	Tổng cộng		6,888,199,804		
Hợp đồng xuất khẩu ống thép sang Mỹ	FA4880/09	4,529,907,200	T10/2009	Ống thép CN	FALANA - Mỹ
	FA4887/09	5,435,888,640	T11/2009	Ống thép CN	FALANA - Mỹ
	2325/09	6,341,870,080	T11/2009	Ống thép CN	Mainchain - Mỹ
	Tổng cộng		16,307,665,920		

Nguồn: Sơn Hà

7. Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh

7.1. Tóm tắt một số chỉ tiêu về hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty trong năm 2007, năm 2008 và 9 tháng/ 2009

Đơn vị tính: đồng

CHỈ TIÊU	Năm 2007	Năm 2008	% tăng/ giảm	9 tháng/ 2009
Tổng giá trị tài sản	451.121.105.532	584.521.746.458	29,57%	749.017.609.551
Doanh thu thuần	760.986.510.888	844.463.727.658	10,97%	608.309.969.143
Lợi nhuận từ HĐKD	32.958.263.630	23.112.656.782	-29,87%	32.992.258.767
Lợi nhuận khác	383.553.773	(343.794.557)	-189,63%	139.135.164
Lợi nhuận trước thuế	33.341.817.403	22.768.862.225	-31,71%	33.131.393.931
Lợi nhuận sau thuế	24.044.915.046	16.055.577.074	-33,23%	25.556.180.817
Tỷ lệ lợi nhuận trả cổ tức	34,1%	191,8%		0%

Nguồn: BCKT năm 2007, 2008 và BCQT 9T/ 2009 của Sơn Hà

7.2. Những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty trong năm 2008 và 9 tháng đầu năm 2009:

Năm 2008 đánh dấu một năm tiếp tục thành công trong hoạt động sản xuất kinh doanh của Sơn Hà. Trong những năm trở lại đây, Sơn Hà luôn đạt được tốc độ tăng trưởng doanh thu ấn tượng. Đặc biệt năm 2007, tổng doanh thu của Công ty tăng tới 102,8%, đánh dấu một sự phát triển nhảy vọt của Công ty. Năm 2008, dù gặp nhiều khó khăn do sự biến động chung của nền kinh tế doanh thu của Sơn Hà đạt 844 tỷ đồng, tăng 11% so với năm 2007.

Đến năm 2009, dưới sự hỗ trợ của chính sách kích cầu của chính phủ cũng như những diễn biến có lợi của giá nguyên vật liệu đầu vào, chỉ trong 9 tháng đầu năm công ty đã đạt được mức lợi nhuận sau thuế hơn 25,5 tỷ đồng, tăng cao năm 2007 và gấp rưỡi so với năm 2008.

Có thể tóm lược một số nhân tố góp phần tạo nên sự thành công cho Sơn Hà trong những năm vừa qua:

- Đội ngũ lãnh đạo có trình độ, năng động và am hiểu thị trường.
- Sơn Hà có 10 năm kinh nghiệm trên thị trường sản xuất các sản phẩm thép không gỉ.
- Thương hiệu của Công ty đã được khẳng định trên thị trường.
- Chất lượng sản phẩm đạt tiêu chuẩn trong nước và quốc tế.
- Với mặt hàng ống thép không gỉ, Sơn Hà đang giữ ưu thế là nhà sản xuất tiên phong với sự vượt trội về công nghệ.
- Hệ thống marketing, PR và quản trị của doanh nghiệp được xây dựng rất tốt và bài bản, hỗ trợ tối đa cho công tác bán hàng.

- Đã xây dựng được hệ thống đại lý rộng khắp.

Trong năm 2008 và 2009, một số nhân tố chính ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Sơn Hà là:

- Sơn Hà đã áp dụng thành công “Hệ thống quản lý các nguồn lực” (ERP) được thực hiện thông qua giải pháp của Oracle, áp dụng trong quá trình quản lý, điều hành hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty. Cùng với hệ thống quản lý ISO 9001:2000, các sản phẩm của Sơn Hà được sản xuất với chất lượng đảm bảo ổn định, quy trình sản xuất kinh doanh được tối ưu hoá.
- Thị trường thép không gỉ đã có sự biến động mạnh về giá, gây ảnh hưởng nhất định đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.
- Trong năm 2008, chính sách tỷ giá và tỷ giá trên thị trường chứng kiến tần suất điều chỉnh và những mức tăng chưa từng có trong lịch sử. Biên độ liên tục được nới rộng, tỷ giá liên ngân hàng đã tăng tới 5%, tỷ giá của các ngân hàng thương mại tăng tới 9%, đồng thời việc khan hiếm ngoại tệ đã gây nhiều khó khăn cho doanh nghiệp trong việc nhập khẩu nguyên vật liệu đầu vào. Tuy nhiên, đến năm 2009, tình hình nền kinh tế đã có những biến chuyển tích cực, giúp doanh nghiệp thoát khỏi những khó khăn và tiếp tục gặt hái được những thành công mới.

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

8.1. Vị thế của Công ty trong ngành

Thị trường chủ yếu của Công ty hiện thời là Hà Nội, các tỉnh miền Bắc, miền Trung, TP.HCM và các tỉnh miền Nam. Thế mạnh của Sơn Hà là đã xây dựng được một hệ thống bán hàng và đại lý phân phối rộng có tiềm lực tài chính và có kinh nghiệm trong hoạt động phân phối sản phẩm, hoạt động hiệu quả trên toàn quốc

✚ Sản phẩm Bồn nước Inox:

Sơn Hà đã xây dựng được thương hiệu và vị thế tốt trên thị trường. Sản phẩm của Sơn Hà có ưu thế cạnh tranh ở khu vực Miền Bắc nơi Công ty đặt Nhà máy sản xuất chính. Đối thủ cạnh tranh chính của Sơn Hà ở khu vực này là thương hiệu bồn nước Tân Á; tại khu vực miền Trung và miền Nam là thương hiệu bồn nước Toàn Mỹ và Đại Thành, đây là 2 thương hiệu chiếm ưu thế với tỷ lệ được sử dụng ở mức cao. Đây là phân khúc thị trường có mức độ cạnh tranh khá gay gắt, giữa các Công ty đã tham gia và có thương hiệu trên thị trường. Hiện nay, sản phẩm Bồn nước Inox Sơn Hà chiếm khoảng 65% thị phần thị trường miền Bắc và 35% thị phần cả nước.

✚ Sản phẩm Chậu rửa:

Sản phẩm chậu rửa Inox hướng đến phân khúc khách hàng có thu nhập trung bình và thấp. Chiến lược của Sơn Hà khi phát triển sản phẩm này là tập trung vào nhóm khách hàng có thu nhập ở mức trung bình và thấp do đây là phân khúc thị trường có nhu cầu cao. Đối thủ cạnh tranh chính của Sơn Hà ở phân khúc này là các sản phẩm được nhập về từ Trung Quốc với giá rẻ.

Tận dụng một số đặc tính tương đồng về nhóm sản phẩm (hàng Inox tiêu dùng), Sơn Hà đã kết hợp khai thác hệ thống phân phối bồn nước Inox đang có sẵn để phân phối sản phẩm chậu rửa bằng Inox.

Sản phẩm chậu rửa Inox của Sơn Hà được tiêu thụ chủ yếu ở khu vực phía Bắc. Công ty hiện chưa đầu tư dây chuyền sản xuất tại khu vực phía Nam nên các sản phẩm được sản xuất và vận chuyển từ Nhà máy tại Hà Nội vào tiêu thụ tại khu vực Miền Trung và Miền Nam. Các đối thủ nội địa chính của Sơn Hà hiện nay tại thị trường phía Bắc là Tân Á và thị trường phía Nam là Toàn Mỹ và Đại Thành.

✚ Sản phẩm ống thép công nghiệp, ống thép trang trí và thép cuộn:

Đối với dòng sản phẩm này, đặc biệt là ống thép công nghiệp, Sơn Hà được coi là doanh nghiệp dẫn đầu Việt Nam về công nghệ và quy mô sản xuất. Sản phẩm của Công ty được sản xuất theo quy trình khép kín với hệ thống máy móc hiện đại của Đài Loan, áp dụng công nghệ hàn plasma tiên tiến nên chất lượng sản phẩm luôn được đảm bảo và từng bước khẳng định được vị thế ở thị trường trong nước.

Mặt hàng ống thép không gỉ bao gồm 2 loại: ống thép công nghiệp và ống thép trang trí. Ống thép không gỉ công nghiệp được dùng cho các nhà máy lọc dầu, gas, nhà máy bia và hệ thống ống nước cao cấp... đây là sản phẩm mới được đưa vào sản xuất ở Việt Nam từ cuối năm 2005. Hiện nay ở Việt Nam chỉ có 3 Công ty sản xuất mặt hàng này bao gồm: Sơn Hà, Hòa Bình, Hoàng Vũ, trong đó Sơn Hà chiếm lĩnh thị trường tiêu thụ với hơn 85% sản lượng sản xuất trong nước.

Đối với sản phẩm ống thép trang trí, các đối thủ cạnh tranh chính của Sơn Hà bao gồm Hoàng Vũ, Hòa Bình, Tiến Đạt và các sản phẩm nhập từ Đài Loan. Ở phân khúc sản phẩm này, Sơn Hà nắm giữ khoảng 30% thị phần.

8.2. Triển vọng phát triển của ngành

Sự phục hồi tăng trưởng của các nền kinh tế trên thế giới sẽ đảm bảo sự gia tăng nhu cầu sử dụng thép không gỉ trong giai đoạn tới nhằm phát triển các cơ sở hạ tầng như: xây dựng cầu, đường cao tốc, nhà cao tầng, sân bay, các nhà ga xe lửa cũng như các loại phương tiện giao thông. Việc gia tăng thu nhập tại các nền kinh tế mới nổi cũng tạo ra nhu cầu tăng thêm về hàng hoá như dụng cụ sinh hoạt gia đình, thiết bị và dụng cụ nấu ăn và chế biến thực phẩm, do vậy cũng tạo nên nhu cầu sử dụng thép không gỉ khá cao trong các ngành này. Ngoài ra, thép không gỉ còn được sử dụng rất rộng rãi trong các ngành sản xuất năng lượng như dầu lửa và khí đốt, sản xuất năng lượng sinh học, cũng như sản xuất, truyền dẫn nước sạch.

Tất cả các yếu tố này đang hỗ trợ rất tốt cho sự phát triển của ngành thép không gỉ trên thế giới, tạo nên một tương lai sáng sủa cho ngành. Với nhu cầu thép không gỉ khoảng 21 triệu tấn năm 2005, tiêu dùng thép không gỉ có khả năng tăng tới 33 đến 35 triệu tấn vào năm 2012 theo đánh giá của Steel & Metal Market Research (SMR).

Tại Việt Nam, với nền kinh tế phát triển rất mạnh mẽ trong 20 năm qua, đời sống của đại đa số tầng lớp nhân dân được nâng cao, từ đó dẫn đến nhu cầu tiêu dùng các sản phẩm thiết yếu phục vụ cho đời sống tăng nhanh, đặc biệt là các sản phẩm đáp ứng được yêu cầu về vệ sinh

an toàn thực phẩm và sức khỏe sinh hoạt hàng ngày. Do đó, nhu cầu sử dụng các sản phẩm được sản xuất từ thép không gỉ ngày càng gia tăng.

Triển vọng của sản phẩm Bồn nước Inox:

Hiện tại, thị trường của sản phẩm bồn nước Inox đang ngày càng được mở rộng cùng sự phát triển của nền kinh tế, xuất phát từ một số nguyên nhân:

- + Tính kinh tế, tiện ích của sản phẩm so với các sản phẩm thay thế;
- + Tính an toàn và vệ sinh cao của việc sử dụng bồn nước Inox so với các bồn nước làm bằng chất liệu khác như bê tông và bồn nhựa;
- + Dự kiến trong giai đoạn tới, Công ty sẽ tập trung tăng cường tiêu thụ sản phẩm tại thị trường nông thôn, nơi đời sống người dân đang ngày càng được cải thiện. Bên cạnh đó, nhu cầu về bồn chứa nước Inox từ các dự án lớn của chính phủ xây dựng chương trình nước sạch nông thôn cũng sẽ là cơ hội tốt để Công ty phát triển tại thị trường này.

Triển vọng của sản phẩm Châu rửa Inox:

- + Thị trường thiết bị nhà bếp là thị trường trẻ với tiềm năng rất lớn. Khách hàng mục tiêu của sản phẩm này chính là các hộ gia đình đang sinh sống tại các đô thị. Cơ cấu dân số trẻ cộng với tốc độ đô thị hóa nhanh tại Việt Nam sẽ giúp lượng khách hàng tiềm năng của sản phẩm tăng nhanh trong thời gian tới.
- + Sản phẩm tiêu dùng được xếp vào nhóm sản phẩm thiết yếu của hộ gia đình vì trong mỗi hộ gia đình từ trước đến nay không thể thiếu một không gian bếp. Bếp của các hộ gia đình ở đô thị bị hạn chế bởi không gian nên việc cung cấp một giải pháp đồng bộ về gian bếp là một nhu cầu thiết yếu của mỗi hộ gia đình.
- + Hiện nay, các nhà đầu tư tại Việt Nam cũng bắt đầu chú ý đến công tác đầu tư vào ngành hàng này. Tuy nhiên, chưa có đơn vị nào thực sự nhận thức rõ về tiềm năng thị trường cũng như định hình được việc quy hoạch và phát triển thị trường sao cho người tiêu dùng nhận được sản phẩm và dịch vụ với tiêu chuẩn chất lượng cao nhất. Sơn Hà quyết tâm đầu tư đúng mức ngay từ đầu để lấy được niềm tin của khách hàng và đạt được vị trí dẫn đầu trên thị trường này.

Triển vọng phát triển của sản phẩm Ống thép Inox:

Ống thép Inox công nghiệp là sản phẩm có tiềm năng phát triển mạnh do đây là sản phẩm được dùng trong các lĩnh vực như: xây dựng, công nghiệp và hóa chất thực phẩm trong khi các lĩnh vực này đang có tốc độ phát triển nhanh tại Việt Nam. Sơn Hà cũng xác định đây là sản phẩm chiến lược của mình trong tương lai.

Từ những phân tích trên, có thể thấy được tiềm năng phát triển của ngành sản xuất các sản phẩm từ thép không gỉ là rất lớn. Nếu tận dụng tốt các tiềm năng đang có sẵn, kết hợp với việc nâng cao công nghệ sản xuất, xây dựng và phát triển thương hiệu ngày càng lớn mạnh thì Sơn Hà hoàn toàn có khả năng có những bước phát triển lớn mạnh trong giai đoạn sắp tới.

8.3. Đánh giá về sự phù hợp định hướng phát triển của Công ty với định hướng của ngành, chính sách của Nhà nước và xu thế chung của thế giới

Những sản phẩm của Công ty hiện đang sản xuất bao gồm bồn chứa nước Inox, nhựa, chậu rửa Inox, ống thép Inox và dự kiến các sản phẩm Inox tiêu dùng dân dụng khác như máy rửa bát, máy hút mùi và các sản phẩm công nghiệp như thép cán nguội, linh kiện thép không gỉ... đều là những sản phẩm dân dụng, công nghiệp nhằm đáp ứng nhu cầu an toàn vệ sinh cuộc sống hàng ngày và quá trình phát triển công nghiệp trong nước nên đều nhận được sự ủng hộ của nhà nước.

Hiện nay, những sản phẩm này được nhà nước khuyến khích sản xuất trong nước thông qua hệ thống hàng rào thuế quan. Thuế nhập khẩu thép không gỉ hiện tại vẫn giữ ở mức 0%. Sản phẩm ống thép công nghiệp được sản xuất trong nước sẽ thay thế hàng nhập khẩu nên sản phẩm này sẽ góp phần hạn chế tỷ trọng nhập khẩu của quốc gia.

Đối với sản phẩm bình nước nóng năng lượng mặt trời (Thái Dương Năng): đây là sản phẩm đang được chính phủ khuyến khích sản xuất tiêu dùng. Hiện tại, nằm trong chương trình tiết kiệm điện quốc gia, văn phòng Bộ Công Thương và Tập đoàn điện lực Việt Nam đang khuyến khích người dân sử dụng bình đun nước nóng bằng năng lượng mặt trời trên toàn quốc với hình thức hỗ trợ trực tiếp cho người tiêu dùng 1.000.000 đồng/ sản phẩm khi mua sản phẩm này. Sơn Hà là một trong những đối tác chiến lược được văn phòng Bộ Công Thương và Tập đoàn điện lực Việt Nam lựa chọn để triển khai chương trình này. Ngoài ra Bộ Công Thương và Tập đoàn điện lực Việt Nam còn hỗ trợ ngân sách để các doanh nghiệp nằm trong chương trình triển khai các công tác truyền thông, giới thiệu các sản phẩm tiết kiệm năng lượng.

9. Chính sách đối với người lao động

9.1. Số lượng lao động trong Công ty

Tổng số lao động của Công ty tại thời điểm 30/09/2009 là 649 người, cơ cấu lao động theo trình độ được thể hiện trong bảng sau:

Tiêu chí	Số lượng	Tỷ lệ
I. Phân theo trình độ	649	100%
1. Trình độ đại học trở lên	90	13.9%
2. Trình độ cao đẳng	39	6.01%
3. Trình độ trung cấp	83	12.8%
4. Trình độ sơ cấp	303	46.7%
5. Công nhân	134	20.59%
II. Phân theo tính chất hợp đồng lao động	649	100 %
1. Hợp đồng lao động không xác định thời hạn	433	66.7%
2. Hợp đồng lao động xác định thời hạn (1 – 3 năm)	22	3.4%
3. Hợp đồng lao động xác định thời hạn (dưới 1 năm)	194	29.9%

Nguồn: Sơn Hà

9.2. Chính sách đối với người lao động

a. Chế độ làm việc

Thời gian làm việc: Sơn Hà tổ chức làm việc 8 giờ/ ngày, 6 ngày/ tuần, chế độ nghỉ theo quy định của Luật lao động. Khi có yêu cầu về tiến độ sản xuất, kinh doanh thì nhân viên Công ty có trách nhiệm làm thêm giờ và Công ty có những quy định đảm bảo quyền lợi cho người lao động theo quy định của nhà nước và đãi ngộ thỏa đáng cho người lao động. Bộ phận gián tiếp làm theo giờ hành chính, bộ phận trực tiếp được bố trí làm theo ca.

Thời gian nghỉ phép, nghỉ lễ, Tết, nghỉ ốm đau thai sản được tuân thủ theo đúng quy định của Luật lao động, đảm bảo quyền lợi cho người lao động.

Điều kiện làm việc: Văn phòng làm việc, nhà xưởng khang trang, nhà ăn sạch sẽ, thoáng mát. Đối với lực lượng lao động trực tiếp, Công ty trang bị đầy đủ các phương tiện bảo hộ lao động, vệ sinh lao động, các nguyên tắc an toàn lao động được tuân thủ nghiêm ngặt.

b. Chính sách tuyển dụng, đào tạo

Tuyển dụng: Mục tiêu tuyển dụng của Công ty là thu hút người lao động có năng lực vào làm việc cho Công ty, đáp ứng nhu cầu mở rộng hoạt động sản xuất kinh doanh. Tùy theo từng vị trí cụ thể mà Công ty đề ra những tiêu chuẩn bắt buộc riêng, song tất cả các chức danh đều phải đáp ứng các yêu cầu cơ bản như: có trình độ chuyên môn cơ bản, có ý thức phát triển nghề nghiệp và có tính kỷ luật cao.

Chính sách thu hút nhân tài: Công ty có chính sách lương, thưởng đặc biệt đối với các nhân viên giỏi và nhiều kinh nghiệm trong các lĩnh vực liên quan, một mặt để giữ chân nhân viên lâu dài, thu hút nhân lực giỏi từ nhiều nguồn khác nhau về làm việc cho Công ty.

Đào tạo: Công ty chú trọng việc đẩy mạnh các hoạt động đào tạo, bồi dưỡng kỹ năng về nghiệp vụ chuyên môn. Việc đào tạo tại Công ty được thực hiện theo hướng sau:

+ **Đào tạo nhân viên mới:** sau khi được tuyển dụng, nhân viên mới sẽ được Công ty tổ chức đào tạo để nắm rõ về nội quy lao động, trách nhiệm quyền hạn được giao, phương pháp và kỹ năng thực hiện công việc.

+ **Đào tạo thường xuyên:** Căn cứ vào nhu cầu phát triển của Công ty, năng lực, trình độ cán bộ, mức độ gắn bó với Công ty, Sơn Hà định ra kế hoạch đào tạo dưới nhiều hình thức: cử đi đào tạo, đào tạo tại chỗ bằng các khoá huấn luyện... Kết quả sau mỗi khoá học được báo cáo đầy đủ ngay để Công ty đánh giá hiệu quả của các phương pháp và hình thức đào tạo.

c. Chính sách lương, thưởng, phúc lợi

Chính sách lương: Công ty xây dựng chính sách lương riêng phù hợp với đặc trưng ngành nghề hoạt động và bảo đảm cho người lao động được hưởng đầy đủ các chế độ theo quy định của Nhà nước, phù hợp với trình độ, năng lực và công việc của từng người tạo được sự khuyến khích cán bộ công nhân viên của Công ty làm việc hăng say, góp phần thúc đẩy phát triển sản xuất kinh doanh của Công ty.

Chính sách thưởng: Nhằm khuyến khích động viên cán bộ công nhân viên trong Công ty gia tăng hiệu quả đóng góp, Công ty có chính sách thưởng hàng kỳ, thưởng đột xuất cho cá nhân

và tập thể. Việc xét thưởng căn cứ vào thành tích của cá nhân hoặc tập thể trong thực hiện công việc đạt được hiệu quả cao, có sáng kiến trong cải tiến phương pháp làm việc, có thành tích chống tiêu cực, lãng phí.

Chính sách bảo hiểm và phúc lợi: Việc trích nộp bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế được Công ty trích nộp đúng theo quy định của pháp luật.

Công ty thực hiện các chế độ bảo đảm xã hội cho người lao động theo Luật lao động. Hàng năm, Công ty tổ chức khám sức khoẻ định kỳ cho cán bộ công nhân viên, tạo điều kiện cho công nhân viên đi nghỉ mát, nâng cao tinh thần và rèn luyện sức khoẻ.

10. Chính sách cổ tức

Công ty tiến hành trả cổ tức cho cổ đông khi kinh doanh có lãi, đã hoàn thành nghĩa vụ nộp thuế và các nghĩa vụ tài chính khác theo quy định của pháp luật. Ngay cả khi trả hết số cổ tức đã định, Công ty vẫn đảm bảo khả năng thanh toán đủ các khoản nợ và các khoản phải trả khác.

Đại hội cổ đông thường niên sẽ quyết định tỷ lệ cổ tức trả cho cổ đông dựa trên đề xuất của Hội đồng Quản trị, kết quả kinh doanh của năm hoạt động và phương hướng hoạt động kinh doanh của những năm tiếp theo.

Năm 2007 là năm đầu tiên Công ty hoạt động dưới mô hình Công ty cổ phần, Công ty đã trả cổ tức bằng tiền mặt ở mức 20% tính trên mệnh giá cổ phiếu. Năm 2008, mức cổ tức mà Công ty đã chi trả là 25,667% tính trên mệnh giá cổ phiếu.

11. Tình hình hoạt động tài chính

11.1. Các chỉ tiêu cơ bản

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

a) Trích khấu hao tài sản cố định

Tài sản cố định hữu hình, tài sản cố định vô hình được ghi nhận theo giá gốc. Nguyên giá tài sản cố định bao gồm toàn bộ các chi phí mà Công ty phải bỏ ra để có được tài sản cố định tính đến thời điểm đưa tài sản đó vào trạng thái sẵn sàng sử dụng. Trong quá trình sử dụng, tài sản cố định hữu hình, tài sản cố định vô hình được ghi nhận theo nguyên giá, hao mòn lũy kế và giá trị còn lại

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

- Nhà cửa, vật kiến trúc	05 - 42 năm
- Máy móc, thiết bị	03 - 12 năm
- Phương tiện vận tải, truyền dẫn	07 - 10 năm
- Thiết bị, dụng cụ quản lý	03 – 07 năm
- Phần mềm vi tính	03 năm

b) Thu nhập bình quân

Công tác tiền lương, nâng lương định kỳ, điều chỉnh lương theo yêu cầu công tác của người lao động trong Công ty được thực hiện đúng quy chế đã ban hành. Thu nhập bình quân của người lao động là 2.500.000 đồng/người/tháng.

c) Thanh toán các khoản nợ đến hạn

Công ty thực hiện tốt các khoản nợ đến hạn. Căn cứ vào các báo cáo kiểm toán năm 2007 và 2008, Công ty đã thanh toán đúng hạn và đầy đủ các khoản nợ.

d) Các khoản phải nộp theo luật định

Công ty thực hiện nghiêm túc việc nộp các khoản thuế thu nhập doanh nghiệp, thuế giá trị gia tăng, thuế xuất nhập khẩu và các loại thuế khác theo đúng quy định.

e) Trích lập các quỹ theo luật định

Hiện tại số dư các quỹ của Công ty như sau:

Đơn vị tính: đồng

CÁC QUỸ	Năm 2007	Năm 2008	9 tháng/ 2009
Quỹ dự phòng tài chính	-	-	-
Quỹ đầu tư phát triển	-	-	-
Quỹ khen thưởng, phúc lợi	49.200.240	29.260.240	29.260.240
Tổng cộng	49.200.240	29.260.240	29.260.240

Nguồn: BCKT năm 2007, 2008 và BCQT 9T/2009 của Sơn Hà

Xuất phát từ chiến lược tập trung vào hoạt động sản xuất kinh doanh chính, Công ty không đầu tư vào cổ phiếu. Các khoản Đầu tư tài chính ngắn hạn của Công ty đều là các khoản Tiền gửi có kỳ hạn từ 1 năm trở xuống và cho đại lý vay vốn để phát triển thị trường. Do khả năng thu hồi các khoản đầu tư này là rất chắc chắn nên Công ty không trích lập Quỹ dự phòng tài chính.

Bên cạnh đó, hiện nay các nhà máy của Sơn Hà đều mới được đầu tư và đưa vào sản xuất kinh doanh. Trong thời gian ngắn sắp tới, Công ty hướng đến mục tiêu khai thác và tận dụng tối đa công suất của các nhà máy hiện có, chưa có kế hoạch đầu tư lớn, mở rộng và xây dựng thêm các nhà máy mới. Do vậy, công ty không trích lập Quỹ đầu tư phát triển.

f) **Tổng dư nợ vay**

Đơn vị tính: đồng

KHOẢN MỤC	Năm 2007		Năm 2008		9 tháng/2009	
	Tổng số	Nợ quá hạn	Tổng số	Nợ quá hạn	Tổng số	Nợ quá hạn
Vay và nợ ngắn hạn	252.016.033.215	-	208.520.562.240	-	387.861.975.593	-
Vay và nợ dài hạn	59.821.068.532	-	72.600.597.893	-	79.212.221.216	-

Nguồn: BCKT năm 2007, 2008 và BCQT 9T/2009 của Sơn Hà

g) **Tình hình công nợ hiện nay**

+ **Các khoản phải thu**

Đơn vị tính: đồng

CHỈ TIÊU	Năm 2007	Năm 2008	9 tháng/ 2009
Phải thu từ khách hàng	89.755.852.300	139.047.657.534	111.507.341.969
Trả trước cho người bán	1.712.162.199	12.093.406.977	8.372.075.949
Phải thu nội bộ	-	-	-
Phải thu khác	15.915.438.992	5.363.569.303	8.308.090.915
Dự phòng phải thu khó đòi	-	-	-
TỔNG CỘNG	107.383.453.491	156.504.633.814	128.187.508.833

Nguồn: BCKT năm 2007, 2008 và BCQT 9T/2009 của Sơn Hà

+ **Các khoản phải trả**

Đơn vị tính: đồng

CHỈ TIÊU	Năm 2007	Năm 2008	9 tháng/ 2009
Nợ ngắn hạn	290.952.646.647	368.167.760.546	512.047.322.498
Vay và nợ ngắn hạn	252.016.033.215	208.520.562.240	387.861.975.593
Phải trả cho người bán	26.856.422.220	147.856.309.659	55.273.268.446
Người mua trả tiền trước	809.182.054	347.269.786	6.152.505.054
Các khoản thuế phải nộp	8.513.449.515	9.684.510.353	12.400.768.677

CHỈ TIÊU	Năm 2007	Năm 2008	9 tháng/ 2009
Phải trả công nhân viên	1.984.637.734	1.465.050.997	1.297.550.930
Chi phí phải trả	598.722.105	13.356.724	-
Phải trả ngắn hạn khác	174.199.804	280.700.787	49.061.253.798
Dự phòng phải trả ngắn hạn	-	-	-
Nợ dài hạn	84.167.869.690	84.317.759.643	79.377.879.966
Phải trả dài hạn người bán	-	10.296.000.000	-
Vay và nợ dài hạn	59.821.068.532	72.600.597.893	79.212.221.216
Phải trả dài hạn khác	24.346.801.158	1.305.503.000	50.000.000
Dự phòng trợ cấp mất việc	-	115.658.750	115.658.750
Dự phòng phải trả dài hạn	-	-	-
TỔNG CỘNG	375.120.516.337	452.485.520.189	591.425.202.464

Nguồn: BCKT năm 2007, 2008 và BCQT 9T/2009 của Sơn Hà

Cuối năm 2008 do biến động chung của nền kinh tế, các ngân hàng đã nâng lãi suất cho vay tăng rất cao: khoảng 14%/năm đối với các khoản vay USD và khoảng 21%/năm đối với các khoản vay bằng Việt Nam đồng. Trong hoàn cảnh đó, bằng các mối quan hệ truyền thống với nhà cung cấp cũng như uy tín của mình, Sơn Hà đã đàm phán và ký hợp đồng mua nguyên vật liệu nhập khẩu với hình thức thanh toán L/C trả chậm khoảng từ 4 đến 6 tháng với mức lãi suất khoảng 4%/năm với đồng tiền thanh toán là USD. Do vậy, tại thời điểm 31/12/2008, khoản phải trả cho người bán đã tăng đột biến lên gần 148 tỷ đồng, so với mức gần 27 tỷ đồng tại thời điểm một năm trước đó.

Tại thời điểm 30/09/2009, khoản Vay và nợ ngắn hạn của Công ty đã tăng đột biến từ mức 208,5 tỷ đồng tại 31/12/2008 lên mức 387,9 tỷ đồng. Sự gia tăng này bắt nguồn chủ yếu từ chu kỳ kinh doanh của doanh nghiệp. Thông thường vào cuối Quý III hàng năm, công ty sẽ phải chuẩn bị một lượng nguyên liệu, vật liệu lớn để phục vụ cho việc sản xuất của Quý IV, thời điểm kinh doanh quan trọng nhất trong năm. Trên thực tế, tại thời điểm 30/09/2009, giá trị nguyên liệu, vật liệu tồn kho của Sơn Hà là 303,5 tỷ đồng, tăng mạnh so với mức 83 tỷ tại thời điểm 31/12/2008. Qua đó, có thể thấy được phần lớn nguồn vốn Vay và nợ ngắn hạn của Sơn Hà được sử dụng để tài trợ cho việc nhập nguyên vật liệu phục vụ cho việc sản xuất kinh doanh của công ty trong giai đoạn tới.

11.2. Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu

CHỈ TIÊU	Năm 2007	Năm 2008	9 Tháng 2009
1. Chỉ tiêu về khả năng thanh toán			
- Hệ số thanh toán ngắn hạn (TSLĐ/ Nợ ngắn hạn)	1,02	0,99	1,01
- Hệ số thanh toán nhanh (TSLĐ – Hàng tồn kho)/ Nợ ngắn hạn	0,45	0,61	0,32
2. Chỉ tiêu về cơ cấu vốn			
- Hệ số nợ/ Tổng tài sản	0,83	0,77	0,79
- Hệ số nợ/ Vốn chủ sở hữu	4,94	3,43	3,75
3. Chỉ tiêu về năng lực hoạt động (lần)			
- Vòng quay hàng tồn kho (Giá vốn hàng bán / Hàng tồn kho bình quân)	4,02	5,12	1,98
- Vòng quay tài sản (Doanh thu thuần/ Tổng tài sản)	2,17	1,63	0,81
4. Chỉ tiêu về khả năng sinh lời (%)			
- Lợi nhuận sau thuế/ Doanh thu thuần	3,2%	1,9%	4,2%
- Lợi nhuận sau thuế/ Vốn chủ sở hữu (ROE)	31,7%	12,2%	16,2%
- Lợi nhuận sau thuế/ Tổng tài sản (ROA)	5,3%	2,7%	3,4%
- Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh/ Doanh thu thuần	6,8%	8,1%	5,4%

- Về khả năng thanh toán: Hệ số thanh toán ngắn hạn (tài sản lưu động/Nợ ngắn hạn) là chỉ số thể hiện khả năng thanh toán các khoản nợ ngắn hạn khi đến hạn trả nợ của Công ty. Chỉ số về khả năng thanh toán ngắn hạn của Sơn Hà năm 2007 và 2008 luôn được duy trì ở mức xấp xỉ 1. Điều này cho thấy Công ty đã luôn đảm bảo tốt khả năng thanh toán nợ ngắn hạn của mình. Tuy nhiên, chỉ số khả năng thanh toán nhanh ({TSLĐ - Hàng tồn kho}/Nợ ngắn hạn) của Công ty luôn ở mức nhỏ hơn 1 thể hiện trong tài sản lưu động của Công ty, hàng tồn kho chiếm tỉ trọng lớn. Đây cũng là đặc trưng của các doanh nghiệp

trong ngành sản xuất nói chung. Tại thời điểm 30/09/2009, Hệ số thanh toán ngắn hạn của Sơn Hà vẫn được đảm bảo. Riêng chỉ số Hệ số thanh toán nhanh có sự sụt giảm đáng kể xuất phát từ nguyên nhân vào thời điểm này, Công ty đang nhập một lượng lớn nguyên vật liệu để chuẩn bị cho việc sản xuất của Quý IV, khiến cho giá trị Hàng tồn kho tăng mạnh, kéo theo sự sụt giảm của khả năng thanh toán nhanh của doanh nghiệp.

- *Về cơ cấu vốn:* Phần lớn nguồn vốn hoạt động của Sơn Hà được tài trợ từ nguồn vốn vay. Công ty đã sử dụng đòn bẩy tài chính ở mức tương đối lớn. Trong điều kiện việc sản xuất kinh doanh thuận lợi, việc tận dụng nguồn vốn vay sẽ giúp Công ty tăng cường tỷ suất lợi nhuận trên mỗi đồng vốn chủ. Tuy nhiên, khi việc sản xuất kinh doanh gặp khó khăn, việc thanh toán chi phí tài chính cũng như trả nợ gốc các khoản vay sẽ là một gánh nặng đối với Công ty. Trong năm 2008, Sơn Hà đã tăng mạnh Vốn đầu tư của chủ sở hữu từ 41 tỷ lên đến 120 tỷ đồng, chính điều này đã giúp cơ cấu nguồn vốn của Công ty trở nên cân đối hơn. Đến hết 9 tháng năm 2009, cơ cấu vốn của Sơn Hà không có nhiều sự thay đổi so với thời điểm 31/12/2008.
- *Về năng lực hoạt động:* Năm 2008, tốc độ vòng quay hàng tồn kho của Công ty đã có sự gia tăng đáng kể so với năm 2007. Nếu như trong năm 2007, vòng quay hàng tồn kho của Công ty là 4,02 lần, tương đương với thời gian luân chuyển khoảng 90 ngày thì đến năm 2008, vòng quay hàng tồn kho tăng lên mức 5,12 lần, tương đương với thời gian luân chuyển chỉ còn khoảng 70 ngày.

Trong năm 2008, lãi suất tín dụng tăng cao kỷ lục và giá nguyên vật liệu đầu vào của Công ty có những biến động mạnh trong một khoảng thời gian ngắn đã khiến Sơn Hà bắt buộc phải xây dựng một chính sách bán hàng linh hoạt hơn để đảm bảo hàng hóa được quay vòng nhanh giúp giảm chi phí tài chính, đồng thời giảm bớt rủi ro giảm giá hàng tồn kho. Trên thực tế, chỉ tiêu về năng lực hoạt động của Sơn Hà tăng lên đã thể hiện khả năng linh hoạt trong việc lên kế hoạch sản xuất kinh doanh và trong chính sách hàng tồn kho của Công ty.

- *Về khả năng sinh lời:* Năm 2008 chứng kiến một sự sụt giảm đáng kể về khả năng sinh lời của Công ty so với năm 2007. Do đặc thù của ngành, tỷ suất LNST/ Doanh thu thuần của Công ty luôn chỉ đạt ở mức khá khiêm tốn. Trong năm 2008, tỷ lệ này chỉ còn đạt 1,9%, thấp hơn nhiều so với mức 3,2% của năm 2007 là do Công ty đã phải chịu một sự gia tăng đáng kể trong chi phí tài chính, đồng thời đây cũng là một sự đánh đổi khi Công ty thực hiện chính sách đẩy mạnh công tác bán hàng để đảm bảo dòng vốn được luân chuyển nhanh, giúp Công ty chủ động đối phó với những biến động tiêu cực của thị trường.

Bên cạnh đó, tỷ suất ROE cũng có sự sụt giảm mạnh là do LNST năm 2008 của Công ty giảm khoảng 33,2%, trong khi Vốn chủ sở hữu lại có sự gia tăng đột biến 73,8%, chủ yếu là do các cổ đông của Công ty đã tăng phần vốn góp từ mức 41 tỷ lên mức 120 tỷ đồng. Tuy nhiên, đến hết 9 tháng 2009, tỷ suất ROE của Công ty đã được cải thiện đáng kể do LNST của Công ty tăng nhanh trở lại, đồng thời các đồng vốn mới được đóng góp của các cổ đông trải qua một khoảng thời gian đầu tư đã bắt đầu đóng góp vào doanh thu và lợi nhuận cho Công ty.

12. Hội đồng quản trị, Ban Tổng Giám đốc, Ban Kiểm soát, Kế toán trưởng

12.1. Danh sách thành viên Hội đồng quản trị

STT	Họ và tên	Năm sinh	Số CMND	Chức vụ
1	Lê Vĩnh Sơn	1974	012888297	Chủ tịch HĐQT, Tổng Giám đốc
2	Lê Hoàng Hà	1976	012845963	Thành viên HĐQT
3	Lê Văn Nga	1949	135012052	Thành viên HĐQT
4	Nguyễn Công Tạn	1935	010460202	Thành viên HĐQT
5	Lê Huy Côn	1939	010272466	Thành viên HĐQT

SƠ YẾU LÝ LỊCH

a) Chủ tịch HĐQT – Ông Lê Vĩnh Sơn

- Họ và tên: **LÊ VĨNH SƠN**
- Số CMND: 012888297
- Cấp ngày: 02/06/2006
- Nơi cấp: CA. Hà Nội
- Giới tính: Nam
- Ngày sinh: 21/09/1974
- Nơi sinh: Vĩnh Phúc
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Quê quán: Tổ 10- K9 Thị trấn Xuân Hoà- Mê Linh – Vĩnh Phúc
- Địa chỉ thường trú: Tổ 11- Thượng Đình- Thanh Xuân- Hà Nội
- Điện thoại liên lạc: 04. 6265 6566
- Trình độ văn hóa: Đại học
- Trình độ chuyên môn: Cử nhân Quản trị Kinh doanh
- Quá trình công tác:
 - ✓ Từ 17/11/1998 - nay: Làm việc tại Công ty Cổ phần Quốc tế Sơn Hà
- Chức vụ hiện nay: Chủ tịch Hội đồng quản trị kiêm Tổng Giám đốc
- Chức vụ đang nắm giữ ở tổ chức khác:
 - ✓ Chủ tịch HĐQT Công ty CP Minh Tân

- ✓ Chủ tịch HĐQT Công ty CP phát triển năng lượng Sơn Hà
- ✓ Chủ tịch HĐQT Công ty CP Bất động sản Sơn Hà
- ✓ Ủy viên HĐQT Công ty CP đầu tư phát triển đô thị Kiến Hưng
- Số cổ phần nắm giữ: 5.280.000 cổ phần
- Sở hữu cá nhân: 5.280.000 cổ phần
- Đại diện sở hữu: 0 cổ phần
- Hành vi vi phạm pháp luật : Không
- Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không
- Các khoản nợ đối với Công ty: Không
- Số cổ phần nắm giữ của người có liên quan :

Stt	Họ và tên	Quan hệ	Số cổ phần nắm giữ
1	Lê Văn Ngà	Bố đẻ	2.400.000 cổ phần
2	Lê Hoàng Hà	Em ruột	4.320.000 cổ phần

b) Thành viên HĐQT – Ông Lê Hoàng Hà

- Họ và tên: **LÊ HOÀNG HÀ**
- Số CMND: 012845963
- Cấp ngày: 30/05/2006
- Nơi cấp: CA. Hà Nội
- Giới tính: Nam
- Ngày sinh: 24/06/1976
- Nơi sinh: Vĩnh Phúc
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Quê quán: Tổ 10- K9 Thị trấn Xuân Hoà- Mê Linh – Vĩnh Phúc
- Địa chỉ thường trú: 332 Kim Ngưu, Hai Bà Trưng, Hà Nội
- Điện thoại liên lạc: 04.6265 6566
- Trình độ văn hóa: Đại học
- Trình độ chuyên môn: Cử nhân Quản trị Kinh doanh
- Quá trình công tác:
 - ✓ Từ 17/11/1998 - nay: Làm việc tại Công ty Cổ phần Quốc tế Sơn Hà
 - Chức vụ hiện nay: Thành viên HĐQT kiêm Phó Tổng Giám đốc Điều hành
 - Chức vụ đang nắm giữ ở tổ chức khác:

- ✓ Phó chủ tịch HĐQT Công ty CP phát triển năng lượng Sơn Hà;
- ✓ Chủ tịch HĐQT, Tổng giám đốc Công ty TNHH MTV công nghiệp Sơn Hà;
- ✓ Phó chủ tịch HĐQT Công ty CP Bất động sản Sơn Hà;
- ✓ Thành viên HĐQT Công ty CP Minh Tân;
- ✓ thành viên BKS Trường đại học Thành Tây.
- Số cổ phần nắm giữ: 4.320.000 cổ phần
- Sở hữu cá nhân: 4.320.000 cổ phần
- Đại diện sở hữu: 0 cổ phần
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không
- Các khoản nợ đối với Công ty: Không
- Số cổ phần nắm giữ của người có liên quan :

Stt	Họ và tên	Quan hệ	Số cổ phần nắm giữ
1	Lê Văn Ngà	Bố đẻ	2.400.00 cổ phần
2	Lê Vĩnh Sơn	Anh ruột	5.280.00 cổ phần

c) **Thành viên HĐQT – Ông Lê Văn Ngà**

- Họ và tên: **LÊ VĂN NGÀ**
- Số CMND: 135012052
- Cấp ngày: 11/6/2001
- Nơi cấp: CA. Vĩnh Phúc
- Giới tính: Nam
- Ngày sinh: 10/6/1949
- Nơi sinh: Vĩnh Phúc
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Quê quán: Tổ 10- K9 Thị trấn Xuân Hoà- Mê Linh – Vĩnh Phúc
- Địa chỉ thường trú: Tổ 10- K9 Thị trấn Xuân Hoà- Mê Linh – Vĩnh Phúc
- Điện thoại liên lạc : 04.6265 6566
- Trình độ văn hóa : Đại học
- Trình độ chuyên môn : Kỹ sư địa chất
- Quá trình công tác :
- ✓ Từ 17/11/1998 - 2008 : Làm việc tại Công ty Cổ phần Quốc tế Sơn Hà

- ✓ Từ 2008 đến nay : Nghỉ hưu
- Chức vụ hiện nay : Thành viên HĐQT
- Chức vụ đang nắm giữ ở tổ chức khác: Không
- Số cổ phần nắm giữ: 2.400.000 cổ phần
- Sở hữu cá nhân: 2.400.000 cổ phần
- Đại diện sở hữu: 0 cổ phần
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không
- Các khoản nợ đối với Công ty: Không
- Số cổ phần nắm giữ của người có liên quan :

Stt	Họ và tên	Quan hệ	Số cổ phần nắm giữ
1	Lê Vĩnh Sơn	Con ruột	5.280.000 cổ phần
2	Lê Hoàng Hà	Con ruột	4.320.000 cổ phần

d) Thành viên HĐQT – Ông Nguyễn Công Tạn

- Họ và tên: **NGUYỄN CÔNG TẠN**
- Số CMND: 010460202
- Cấp ngày: 01/06/2009
- Nơi cấp: CA Hà Nội
- Giới tính: Nam
- Ngày sinh: 06/02/1935
- Nơi sinh: Thái Bình
- Quốc tịch: Việt nam
- Dân tộc: Kinh
- Quê quán: Thái Sơn, Thái Thụy, Thái Bình
- Địa chỉ thường trú: 6/4D Khu đô thị Trung Yên, Yên Hoà, Cầu Giấy, Hà Nội
- Điện thoại liên lạc: 04.6265 6566
- Trình độ văn hóa: Đại học
- Trình độ chuyên môn: Kỹ sư nông nghiệp
- Quá trình công tác:
 - ✓ Từ 1987-1997: Bộ trưởng Bộ NN & PTNTVN nước Cộng hoà Xã hội chủ nghĩa Việt nam
 - ✓ Từ 1997- 2002: Phó Thủ tướng nước Cộng hoà xã hội chủ nghĩa Việt

Nam

- Chức vụ hiện nay: Ủy viên HĐQT
- Chức vụ đang nắm giữ ở tổ chức khác:
 - ✓ Chủ tịch HĐQT Trường Đại học Thành Tây
- Số cổ phần nắm giữ: 0 cổ phần
- Sở hữu cá nhân: 0 cổ phần
- Đại diện sở hữu: 0 cổ phần
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không
- Các khoản nợ đối với Công ty: Không
- Số cổ phần nắm giữ của người có liên quan :

Stt	Họ và tên	Quan hệ	Số cổ phần nắm giữ
1	Doãn Thị Minh Chính	Vợ	5.000 cổ phần

e) Thành viên HĐQT – Ông Lê Huy Côn

- Họ và tên: **LÊ HUY CÔN**
- Số CMND: 010272466
- Cấp ngày: 30/08/2001
- Nơi cấp: CA Hà Nội
- Giới tính: Nam
- Ngày tháng năm sinh: 20/05/1939
- Nơi sinh: Hà Nam
- Quốc tịch: Việt nam
- Dân tộc: Kinh
- Quê quán: Xã Mộc Nam, huyện Duy Tiên, Hà Nam
- Địa chỉ thường trú: Số 26 ngõ 31, phố Kim Mã, Ba Đình, Hà Nội
- Điện thoại liên lạc: 04.6265 6566
- Trình độ văn hóa: Đại học
- Trình độ chuyên môn: Quản lý kinh tế
- Quá trình công tác:
 - ✓ Từ 1974-1986: Viện trưởng Viện nghiên cứu da giấy- Bộ công nghiệp Nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt nam
 - ✓ Từ 1987- 1990: Tổng Giám đốc Tổng Công ty da giấy Việt Nam

- ✓ Từ 1990- 2001: Thứ trưởng thường trực Bộ công nghiệp
- Chức vụ hiện nay: Ủy viên HĐQT
- Chức vụ đang nắm giữ ở tổ chức khác: Không có
- Số cổ phần nắm giữ: 0 cổ phần
- Sở hữu cá nhân: 0 cổ phần
- Đại diện sở hữu: 0 cổ phần
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không
- Các khoản nợ đối với Công ty: Không
- Số cổ phần nắm giữ của người có liên quan :

Stt	Họ và tên	Quan hệ	Số cổ phần nắm giữ
1	Nguyễn Thị Tuệ	Vợ	10.000 cổ phần

12.2. Danh sách thành viên Ban Kiểm soát

STT	Họ và tên	Năm sinh	Số CMND	Chức vụ
1	Nguyễn Thị Như Dung	1976	012120563	Trưởng Ban Kiểm soát
2	Nguyễn Văn Tâm	1979	162078685	Thành viên Ban Kiểm soát
3	Hoàng Mạnh Tân	1970	012484647	Thành viên Ban Kiểm soát

SƠ YẾU LÝ LỊCH

a) Trưởng Ban Kiểm soát – Bà Nguyễn Thị Như Dung

- Họ và tên: **NGUYỄN THỊ NHƯ DUNG**
- Số CMND: 012120563
- Cấp ngày: 16/04/1993
- Nơi cấp: Công an Hà Bắc.
- Giới tính: Nữ
- Ngày sinh: 02/03/1976
- Nơi sinh: Bắc Giang
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Quê quán: Kiến Xương, Thái Bình
- Địa chỉ thường trú: Tổ 2, Văn Phú, phường Phú La, Hà Đông, Hà Nội

- Điện thoại liên lạc: 04.6265 6566
- Trình độ văn hóa: Đại học
- Trình độ chuyên môn: Kế toán
- Quá trình công tác:
 - ✓ Từ 1998 đến 2002 làm việc tại Công ty TNHH Việt Nhật.
 - ✓ Từ 2002 đến 2006 làm việc tại Công ty CP Bánh kẹo Biên Hòa.
 - ✓ Từ năm 2006 đến 2007 làm việc tại Công ty CP Quốc tế Hòa Bình.
 - ✓ Từ năm 2007 đến 2008 làm việc tại Công ty CP Châu Mỹ.
 - ✓ Từ năm 2009 đến nay làm việc tại Công ty CP Quốc tế Sơn Hà.
- Chức vụ hiện nay: Trưởng Ban Kiểm soát
- Chức vụ đang nắm giữ ở tổ chức khác: Không
- Số cổ phần nắm giữ: 2.100 cổ phần
- Sở hữu cá nhân: 2.100 cổ phần
- Đại diện sở hữu: 0 cổ phần
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không
- Các khoản nợ đối với Công ty: Không
- Số cổ phần nắm giữ của người có liên quan: Không

b) Thành viên Ban Kiểm soát – Ông Nguyễn Văn Tâm

- Họ và tên: **NGUYỄN VĂN TÂM**
- Số CMND: 162078685
- Cấp ngày: 23/09/2002
- Nơi cấp: CA Nam Định
- Giới tính: Nam
- Ngày sinh: 08/11/1979
- Nơi sinh: Nghĩa Lợi, Nghĩa Hưng, Nam Định
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Quê quán: Nghĩa Lợi – Nghĩa Hưng – Nam Định
- Địa chỉ thường trú: P515 TT Công ty CP xây dựng 873, Trung Văn, Từ Liêm – Hà Nội
- Điện thoại liên lạc: 04.6265 6566
- Trình độ văn hóa: Đại học
- Trình độ chuyên môn: Cử nhân kế toán

- Quá trình công tác:
 - ✓ Từ 2000 – 07/2001: Công tác tại Công ty TNHH Kiểm toán độc lập
Chức vụ: Trợ lý kiểm toán viên
 - ✓ Từ 07/2001- 07/2008: Công tác tại Công ty cổ phần CBTP Kinh Đô Miền Bắc
Chức vụ: Trưởng phòng Kế toán quản trị
 - ✓ Từ 07/2008 đến nay: Công tác tại Công ty cổ phần quốc tế Sơn Hà
- Chức vụ hiện nay: Trưởng phòng Quản trị, Thành viên Ban Kiểm soát.
- Chức vụ đang nắm giữ ở tổ chức khác:
 - ✓ Kế toán trưởng Công ty cổ phần Phát triển năng lượng Sơn Hà
- Số cổ phần nắm giữ: 2.100 cổ phần
- Sở hữu cá nhân: 2.100 cổ phần
- Đại diện sở hữu: 0 cổ phần
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không
- Các khoản nợ đối với Công ty: Không
- Số cổ phần nắm giữ của người có liên quan: Không

c) **Thành viên Ban Kiểm soát – Ông Hoàng Mạnh Tân**

- Họ và tên: **HOÀNG MẠNH TÂN**
- Số CMND: 012484647
- Cấp ngày: 26/02/2002
- Nơi cấp: Công an Hà Nội
- Giới tính: Nam
- Ngày sinh: 22/08/1970
- Nơi sinh: Hà Nam
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Quê quán: Kim Chung – Hưng Hà – Thái Bình
- Địa chỉ thường trú: Tổ 26 – Láng Hạ - Đống Đa – Hà Nội
- Điện thoại liên lạc: 04.6265 6592
- Trình độ văn hóa: Đại Học
- Trình độ chuyên môn: Kỹ sư Hàng hải, cử nhân Kinh tế Ngoại thương
- Quá trình công tác:
 - ✓ Từ 1992-2003: Công ty vận tải biển Việt Nam

- ✓ Từ 2003- nay: Công ty cổ phần Minh Tân – Sonha Corp.
- Chức vụ hiện nay: Thành viên Ban kiểm soát
- Chức vụ đang nắm giữ ở tổ chức khác:
 - ✓ Phó Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng giám đốc CTCP Minh Tân
- Số cổ phần nắm giữ: 16.000 cổ phần
- Sở hữu cá nhân: 16.000 cổ phần
- Đại diện sở hữu: 0 cổ phần
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không
- Các khoản nợ đối với Công ty: Không
- Số cổ phần nắm giữ của người có liên quan: Không

12.3. Danh sách thành viên Ban Tổng Giám đốc và Kế Toán Trưởng

STT	Họ và tên	Năm sinh	Số CMND	Chức vụ
1	Lê Vĩnh Sơn	1974	012888297	Chủ tịch HĐQT, Tổng Giám đốc
2	Lê Hoàng Hà	1976	012845963	Phó Tổng Giám đốc
3	Đàm Quang Hùng	1976	112229616	Phó Tổng Giám đốc
4	Nguyễn Thành Nhân	1972	025008908	Phó Tổng Giám đốc
5	Nguyễn Văn Thuận	1959	135394661	Phó Tổng Giám đốc
6	Phạm Thị Thanh Hà	1974	162135821	Kế toán trưởng

a) **Tổng Giám đốc – Ông Lê Vĩnh Sơn**

Trình bày tại phần 12.1.a

b) **Phó Tổng Giám đốc – Ông Lê Hoàng Hà**

Trình bày tại phần 12.1.b

c) **Phó Tổng Giám đốc – Ông Đàm Quang Hùng**

- Họ và tên: **ĐÀM QUANG HÙNG**
- Số CMND: 112229616
- Cấp ngày : 07/11/2005
- Nơi cấp: CA. Hà Tây
- Giới tính: Nam
- Ngày tháng năm sinh: 16/05/1976

- Nơi sinh: Hà Nội
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Quê quán: An Trai - Vân Canh - Hoài Đức - Hà Tây
- Địa chỉ thường trú: P.602, Đôn Nguyên 1, CT4B, Bắc Linh Đàm, Đại Kim, Hoàng Mai, Hà Nội
- Điện thoại liên lạc: 04.6265 6566
- Trình độ văn hóa: Đại học
- Trình độ chuyên môn: Kỹ sư Quản trị doanh nghiệp công nghiệp
- Quá trình công tác:
 - ✓ Từ 1999 - nay: Công ty Cổ phần Quốc tế Sơn Hà
- Chức vụ hiện nay: Phó Tổng Giám đốc
- Chức vụ đang nắm giữ ở tổ chức khác:
 - ✓ Ủy viên HĐQT Công ty cổ phần Phát triển năng lượng Sơn Hà
- Số cổ phần nắm giữ: 14.000 cổ phần
- Sở hữu cá nhân: 14.000 cổ phần
- Đại diện sở hữu: 0 cổ phần
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không
- Các khoản nợ đối với Công ty: Không
- Số cổ phần nắm giữ của người có liên quan: Không

d) Phó Tổng Giám đốc – Ông Nguyễn Thành Nhân

- Họ và tên: **NGUYỄN THÀNH NHÂN**
- Số CMND: 025008908
- Cấp ngày: 25/07/2008
- Nơi cấp: CA. TP. Hồ Chí Minh
- Giới tính: Nam
- Ngày tháng năm sinh: 24/05/1972
- Nơi sinh: Phú Yên
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Quê quán: Tuy Hòa - Phú Yên.
- Địa chỉ thường trú: Lô B210B, Chung cư Sơn Kỳ, Đường CC2, Q. Tân Phú,

TP.HCM.

- Điện thoại liên lạc: 04.6265 6566
- Trình độ văn hóa: Đại học
- Trình độ chuyên môn: Cử nhân Marketing
 - ✓ 1994-1996: Trưởng Phòng Kế hoạch - Công ty Nhất Long
 - ✓ 1996-2008: Giám đốc Marketing - Công ty CP CBTP Kinh đô Miền Bắc
 - ✓ Từ 01/03/2008 - nay: Công ty Cổ phần Quốc tế Sơn Hà
- Chức vụ hiện nay: Phó Tổng Giám đốc
- Chức vụ đang nắm giữ ở tổ chức khác:
 - ✓ Phó Tổng giám đốc Công ty TNHH MTV công nghiệp Sơn Hà
- Số cổ phần nắm giữ: 11.200 cổ phần
 - Sở hữu cá nhân: 11.200 cổ phần
 - Đại diện sở hữu: 0 cổ phần
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không
- Các khoản nợ đối với Công ty: Không
- Số cổ phần nắm giữ của người có liên quan: Không

e) **Phó Tổng Giám đốc – Ông Nguyễn Văn Thuận**

- Họ và tên: **NGUYỄN VĂN THUẬN**
- Số CMND: 135394661
- Cấp ngày: 21/06/2006
- Nơi cấp: CA. Vĩnh Phúc
- Giới tính: Nam
- Ngày sinh: 24/10/1959
- Nơi sinh: Vĩnh Phúc
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Quê quán: Bồng Mạc - Liên Mạc - Mê Linh - Vĩnh Phúc
- Địa chỉ thường trú: Di Trạch - Hoài Đức - Hà Nội
- Điện thoại liên lạc: 04.62656566
- Trình độ văn hóa: 12/12
- Trình độ chuyên môn: Cử nhân cơ khí ô tô
- Quá trình công tác:

- ✓ Từ 1981 - 1984 : Giáo viên trường Dạy nghề cơ khí NN I Trung Ương- Vĩnh Phúc
- ✓ Từ 1984 - 1985 : Nhà máy Ô tô 19/8- Hà Nội
- ✓ Từ 1985 - 2000 : Công ty Xây lắp 524 Bộ Quốc Phòng
- ✓ Từ 2000 - 2002 : Công ty TNHH Toàn Thắng
- ✓ Từ 2003 - nay : Công ty Cổ phần Quốc tế Sơn Hà
- Chức vụ hiện nay: Phó Tổng Giám đốc
- Chức vụ đang nắm giữ ở tổ chức khác:
 - ✓ Thành viên HĐQT, Phó TGD Công ty CP phát triển năng lượng Sơn Hà
- Số cổ phần nắm giữ: 20.000 cổ phần
- Sở hữu cá nhân: 20.000 cổ phần
- Đại diện sở hữu: 0 cổ phần
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không
- Các khoản nợ đối với Công ty: Không
- Số cổ phần nắm giữ của người có liên quan: Không

f) Kế toán trưởng – Bà Phạm Thị Thanh Hà

- Họ và tên: **PHẠM THỊ THANH HÀ**
- Số CMND: 162135821
- Cấp ngày: 20/11/2000
- Nơi cấp: Công an Nam Định
- Giới tính: Nữ
- Ngày tháng năm sinh: 04/10/1974
- Nơi sinh: Nam Định
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Quê quán: Nam Định
- Địa chỉ thường trú: Số 66, Tập thể Công ty Tư vấn đầu tư và phát triển xây dựng, Trung Văn, Từ Liêm, Hà Nội
- Điện thoại liên lạc: 04.6265 6566
- Trình độ văn hóa: 12/12
- Trình độ chuyên môn: Cử nhân kinh tế
- Quá trình công tác:

- ✓ 1996 – 2002: Công ty Hỗ trợ phát triển công nghệ và thương mại (VITANDETECH)
- ✓ 2002 – 2004: Công ty cổ phần thức ăn chăn nuôi Thái Dương (SUNFEED)
- ✓ 2004 – nay: Công ty Cổ phần quốc tế Sơn Hà
- Chức vụ hiện nay : Kế toán trưởng
- Chức vụ đang nắm giữ ở tổ chức khác: Không
- Số cổ phần nắm giữ: 7.000 cổ phần
- Sở hữu cá nhân: 7.000 cổ phần
- Đại diện sở hữu: 0 cổ phần
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không
- Các khoản nợ đối với Công ty: Không
- Số cổ phần nắm giữ của người có liên quan: Không

13. Tài sản

Giá trị tài sản cố định tại thời điểm 31/12/2008

Đơn vị tính: đồng

STT	KHOẢN MỤC	Nguyên giá (NG)	Giá trị còn lại (GTCL)	GTCL/NG (%)
I	Tài sản cố định hữu hình	129.863.024.938	102.600.810.623	79,01%
1	Nhà cửa, vật kiến trúc	26.083.659.943	23.162.359.947	88,80%
2	Máy móc, thiết bị	89.530.365.595	70.004.766.330	78,19%
3	Phương tiện vận tải, truyền dẫn	12.774.311.525	8.463.343.074	66,25%
4	Thiết bị, dụng cụ quản lý	1.474.687.875	970.341.272	65,80%
II	Tài sản cố định thuê tài chính	27.813.175.660	18.526.769.857	66,61%
1	Máy móc, thiết bị	24.476.771.105	16.199.919.206	66,18%
2	Phương tiện vận tải, truyền dẫn	3.336.404.555	2.326.850.651	69,74%
III	Tài sản cố định vô hình	18.375.345.381	17.905.484.069	97,44%
1	Quyền sử dụng đất	16.702.915.670	16.262.745.748	97,36%
2	Phần mềm máy tính	1.672.429.711	1.642.738.321	98,22%
	Cộng	176.051.545.979	139.033.064.549	78,97%

Nguồn: BCKT năm 2007, 2008 và BCQT 9T/2009 của Sơn Hà

Giá trị tài sản cố định tại thời điểm 30/09/2009

Đơn vị tính: đồng

STT	KHOẢN MỤC	Nguyên giá (NG)	Giá trị còn lại (GTCL)	GTCL/NG (%)
I	Tài sản cố định hữu hình	208.752.723.628	164,138,848,226	78.63%
1	Nhà cửa, vật kiến trúc	66.542.862.478	62,219,548,696	93.50%
2	Máy móc, thiết bị	122.715.344.513	89,270,386,133	72.75%
3	Phương tiện vận tải, truyền dẫn	17.057.430.392	10,966,792,573	64.29%
4	Thiết bị, dụng cụ quản lý	2.437.086.245	1,682,120,824	69.02%
II	Tài sản cố định thuê tài chính	18.429.604.361	12,705,368,340	68.94%
1	Máy móc, thiết bị	16.186.711.234	11,269,861,028	69.62%
2	Phương tiện vận tải, truyền dẫn	2.242.893.127	1,435,507,312	64.00%
III	Tài sản cố định vô hình	18.584.977.433	17,614,801,486	94.78%
1	Quyền sử dụng đất	16.702.915.670	15,968,066,962	95.60%
2	Phần mềm máy tính	1.882.061.763	1,646,734,524	87.50%
	Cộng	245.767.305.422	194.459.018.052	79.12%

Nguồn: BCKT năm 2007, 2008 và BCQT 9T/2009 của Sơn Hà

Bất động sản Công ty đang sở hữu:

STT	Danh mục	Diện tích (m ²)	Hình thức	Phương án sử dụng	Ghi chú
1	Lô đất tại KCN Từ Liêm	8.793	Thuê 50 năm	XD Văn phòng và xưởng SX	Có thể xây dựng Trung tâm Thương mại hoặc khu văn phòng
2	Lô đất tại Cụm CN Phùng	44.800	Thuê 50 năm	XD nhà xưởng SX	
3	Lô đất tại KCN Tân Bình	4.900	Thuê 50 năm	XD nhà xưởng SX	Có thể xây dựng Trung tâm Thương mại hoặc khu văn phòng
4	Lô đất tại Học môn	7.605	Thuê 50 năm	XD Văn phòng và xưởng SX	

Nguồn: Sơn Hà

Một số dự án Công ty đang triển khai:

- **Dự án xây dựng khu đô thị Kiến Hưng, Hà Đông, Hà Nội:**
 - Tên dự án: Dự án Khu đô thị Kiến Hưng

- Chủ đầu tư: Công ty cổ phần Đầu tư phát triển đô thị Kiến Hưng.
- Vốn điều lệ của Công ty: 6.000.000.000 đồng, trong đó CTCP Quốc tế Sơn Hà góp 2.000.000.000 đồng, chiếm 33,33%.
- Địa điểm thực hiện dự án: Khu đất quy hoạch nằm ở phía Đông Nam thành phố Hà Đông (cũ), thuộc địa bàn hai xã Kiến Hưng và Phú Lương, được xác định giới hạn như sau:
 - Phía Bắc giáp Công viên thể thao cây xanh thành phố và bám trục đường Lê Trọng Tấn kéo dài.
 - Phía Nam giáp đường liên khu vực 23,25 m và hành lang bảo vệ đường sắt.
 - Phía Đông giáp đường vành đai phía Nam của thành phố và các khu đấu giá quyền sử dụng đất Mậu Lương 2, 3 của thành phố Hà Đông (cũ).
 - Phía Tây giáp đường khu vực (18,5m) và trường Đại học Nguyễn Trãi.
 - Tổng diện tích: 471.566 m²
 - Mục tiêu của dự án:
 - Đầu tư xây dựng công trình hạ tầng kỹ thuật khu đô thị mới hoàn chỉnh, đồng bộ, đáp ứng yêu cầu phát triển khu đô thị, phát triển kinh tế - xã hội và cảnh quan thành phố.
 - Khai thác quỹ đất, tạo điều kiện tăng quỹ nhà ở cho địa phương, đáp ứng một phần nhu cầu về nhà ở, cung cấp các dịch vụ thương mại cho nhân dân khu vực và vùng lân cận; đảm bảo vệ sinh môi trường và tạo việc làm cho người lao động.
 - Tăng nguồn thu cho ngân sách từ hiệu quả kinh doanh nhà.
 - Tổng mức đầu tư Giai đoạn 1 dự kiến (bao gồm lãi vay): 912,77 tỷ đồng.
 - Căn cứ pháp lý của dự án:
 - Công văn số 140/UBND – QLĐT ngày 05/02/2008 của UBND Thành phố Hà Đông về việc xác định ranh giới lập Dự án Khu đô thị Kiến Hưng, Thành phố Hà Đông.
 - Quyết định số 1766/QĐ – UBND ngày 25/06/2008 của UBND Tỉnh Hà Tây về việc phê duyệt quy hoạch chi tiết xây dựng tỷ lệ 1/500 Khu đô thị Kiến Hưng, Thành phố Hà Đông, Tỉnh Hà Tây.
 - Công văn số 9950/UBND – KH&ĐT ngày 15/10/2009 của UBND Thành phố Hà Nội về việc chuyển đổi hình thức pháp nhân làm chủ đầu tư thực hiện Dự án Khu đô thị Kiến Hưng, quận Hà Đông, Hà Nội.

- Hiệu quả đầu tư Giai đoạn 1 của dự án:

Tên chỉ tiêu	Phương án
Hiện giá ròng tiền (NPV)	74,199 triệu đồng.
Hệ số IRR	37,40 %
Thời gian thu hồi vốn	3 năm

- Tiến độ triển khai dự án trong thời gian tới: Dự kiến trong Quý I, Quý II năm 2010 thực hiện đền bù và giải phóng mặt bằng.

➤ **Dự án Paradise Garden:**

- Tên dự án: Dự án Khu dân cư số 5.
- Tên thương mại dự kiến: Paradise Garden.
- Chủ đầu tư: Công ty cổ phần Đầu tư Phát triển Hợp Phú

Sơn Hà đã ký Thỏa thuận Hợp tác kinh doanh ngày 14/03/2008 giữa các bên: CTCP Đầu tư Phát triển Hợp Phú, CTCP Quốc tế Sơn Hà, CTCP Đầu tư & Xây dựng HUD3, CTCP Đầu tư Phát triển Tín Phú. Các bên thống nhất thành lập Quỹ xúc tiến đầu tư và cử CTCP Đầu tư Phát triển Hợp Phú làm đại diện làm việc với tỉnh Lâm Đồng và các bên liên quan để được cấp phép đầu tư và triển khai dự án. Sau khi dự án được cấp phép đầu tư, các bên thống nhất sẽ ký hợp đồng hợp tác kinh doanh, thành lập Ban Quản lý dự án để thực hiện dự án.

Các bên thống nhất tỷ lệ góp vốn và phân chia lợi nhuận như sau:

- CTCP Đầu tư Phát triển Hợp Phú: 31%
- CTCP Quốc tế Sơn Hà: 49%
- CTCP Đầu tư & Xây dựng HUD3: 10%
- CTCP Đầu tư Phát triển Tín Phú: 10%

- Địa điểm thực hiện dự án: Đường An Sơn, phường 4, thành phố Đà Lạt.
- Tổng diện tích: 31,6 ha.
- Ranh giới:
 - Phía Đông và Nam giáp khu dân cư số 5B.
 - Phía Bắc giáp đường An Sơn.
 - Phía Tây giáp suối.
- Căn cứ pháp lý của dự án:
 - Công văn số 954/ UBND – TH của UBND Tỉnh Lâm Đồng ngày 19/02/2008 về việc chủ trương cho CTCP Hợp Phú đầu tư Khu dân cư số 5.
 - Công văn số 2695/ UBND – ĐC của UBND Tỉnh Lâm Đồng ngày 18/04/2008 về việc chấp thuận phạm vi, ranh giới đất Dự án khu dân cư số 5.
- Tiến độ triển khai dự án trong thời gian tới: Hoàn thiện các thủ tục để được UBND Tỉnh Lâm Đồng cấp phê duyệt quy hoạch chi tiết xây dựng tỷ lệ 1/500.

14. Kế hoạch sản xuất kinh doanh, lợi nhuận và cổ tức trong năm tiếp theo

Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức trên được xây dựng căn cứ vào định hướng chiến lược và kế hoạch sản xuất kinh doanh trong năm tới của Công ty.

KẾ HOẠCH LỢI NHUẬN VÀ CỔ TỨC GIAI ĐOẠN 2009-2010

Đơn vị tính: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2010	
		Giá trị	% tăng/giảm so với 2009
Doanh thu thuần	928.988	1.161.248	25%
Lợi nhuận sau thuế	35.909	56.610	57,65%
Vốn đầu tư của chủ sở hữu	150.000	170.000	13,33%
Tỉ lệ lợi nhuận sau thuế/ Doanh thu thuần	3,87%	4,88%	1,01%
Tỉ lệ lợi nhuận sau thuế/ Vốn chủ sở hữu	23,94%	33,30%	9,36%
Tỷ lệ cổ tức chi trả trên Vốn điều lệ	10%	15%	5%

Nguồn: Dự báo của Sơn Hà

14.1. Phân tích điểm mạnh, điểm yếu, cơ hội và thách thức đối với Công ty

a. Điểm mạnh:

- Sơn Hà đang sở hữu một thương hiệu mạnh, là doanh nghiệp đứng trong Top đầu của Việt Nam về sản xuất và kinh doanh các sản phẩm dân dụng làm từ Inox. Đây là một lợi thế cạnh tranh lâu dài so với các đối thủ cạnh tranh trong ngành.
- Công nghệ hiện đại, hệ thống máy móc thiết bị đồng bộ, quy trình sản xuất, lắp ráp khép kín.
- Mạng lưới tiêu thụ rộng khắp trên cả nước.
- Đội ngũ CBCNV có trình độ, nhiều kinh nghiệm trong nghề.

b. Điểm yếu:

- Tốc độ tăng trưởng và phát triển của Sơn Hà khá cao, dẫn đến sự thiết hụt về nhân sự quản lý cấp cao.
- Chưa khai thác hết tiềm năng thị trường.

c. Cơ hội:

- Nền kinh tế Việt nam đang trong giai đoạn tăng trưởng, tạo môi trường kinh doanh thuận lợi cho các doanh nghiệp hoạt động sản xuất.

- Việt Nam gia nhập các tổ chức thương mại khu vực và thế giới mở ra cơ hội để Sơn Hà tìm kiếm và khai thác các thị trường mới.
- Thị trường các loại sản phẩm dân dụng làm từ Inox ở Việt Nam vẫn còn tiềm năng phát triển rất lớn.

d. Thách thức:

- Giá nguyên liệu đầu vào còn biến động khó lường.
- Cạnh tranh ngày càng diễn ra khốc liệt giữa các đối thủ cạnh tranh trong ngành.
- Giá bán sản phẩm khó tăng kịp với tốc độ tăng giá của nguyên liệu trong những năm tới.

14.2. Cơ sở xây dựng những chỉ tiêu, kế hoạch cho những năm tới

Kế hoạch doanh thu, lợi nhuận và cổ tức của Công ty được xây dựng dựa trên những yếu tố khách quan và chủ quan sau:

Yếu tố khách quan:

- Với sự trợ giúp từ gói kích cầu của chính phủ, lãi suất các khoản vay của doanh nghiệp đã giảm mạnh, giúp giảm gánh nặng chi phí tài chính cho doanh nghiệp.
- Trong những năm tới, nền kinh tế thế giới và Việt Nam dự kiến sẽ đi vào ổn định và tăng trưởng trở lại. Giá cả nguyên vật liệu đầu vào hiện nay cũng ở mức hợp lý hơn sẽ giúp doanh nghiệp giảm tỷ lệ Giá vốn hàng bán/ Doanh thu thuần, giúp tăng tỷ suất lợi nhuận của doanh nghiệp.

Yếu tố chủ quan:

- Thương hiệu của Công ty ngày càng được biết đến rộng rãi, chất lượng sản phẩm đã được khẳng định sẽ giúp cho Công ty ngày càng mở rộng thị phần.
- Tiềm năng của thị trường còn rất lớn. Sản phẩm bồn nước Inox, chậu rửa Inox, Thái Dương Năng giờ đây không còn là những hàng hoá xa xỉ mà đã dần trở thành nhu cầu thiết yếu của người dân.
- Dựa trên các đơn hàng Công ty đang thực hiện và đang đàm phán với các đối tác, mục tiêu tăng trưởng doanh thu khoảng 20% trong năm 2009 và 25% trong năm tiếp theo là hoàn toàn khả thi và nhiều khả năng đạt được.

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

Với tư cách là tổ chức tư vấn chuyên nghiệp, Công ty Cổ phần Chứng khoán Bảo Việt đã tiến hành thu thập thông tin, nghiên cứu, phân tích để đưa ra những đánh giá và dự báo về hoạt động kinh doanh của Sơn Hà. Nếu không có những biến động bất thường và bất khả kháng tác động đến hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, thì kế hoạch lợi nhuận mà Công ty đưa ra là có tính khả thi và Công ty có thể đảm bảo được tỷ lệ chi trả cổ tức hàng năm như kế hoạch.

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

16. Thông tin về những cam kết nhưng chưa thực hiện của tổ chức đăng ký niêm yết

Không có.

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

Không có.

V. CHỨNG KHOÁN ĐĂNG KÝ

1. Loại chứng khoán: **Cổ phần phổ thông**
2. Mệnh giá: **10.000 đồng**
3. Tổng số cổ phần niêm yết: **15.000.000 cổ phần**
4. Các hạn chế liên quan đến việc chuyển nhượng

Các cổ đông sáng lập bị hạn chế chuyển nhượng trong thời hạn 03 năm kể từ ngày Công ty được thành lập (30/10/2007) theo quy định của Luật Doanh nghiệp.

Hội đồng quản trị, Ban Kiểm soát, Ban Tổng Giám đốc và Kế toán trưởng cam kết nắm giữ 100% cổ phần do mình sở hữu trong thời gian 6 tháng kể từ ngày niêm yết và 50% số cổ phần trong thời gian 6 tháng tiếp theo.

STT	TÊN NGƯỜI SỞ HỮU CHỨNG KHOÁN	TỔNG SỐ LƯỢNG SỞ HỮU	CỔ PHIẾU HẠN CHẾ ĐẾN TỪNG THỜI ĐIỂM			
			HẠN CHẾ THEO NĐ 14/2007/NĐ-CP	HẠN CHẾ ĐẾN 30/10/2010	HẠN CHẾ ĐẾN 30/10/2010	HẠN CHẾ ĐẾN 30/10/2011
			(1)	(2)	(3)	(4)
I	HĐQT					
1	Lê Vĩnh Sơn	5.280.000	5.280.000	5.280.000		
2	Lê Hoàng Hà	4.320.000	4.320.000	4.320.000		
3	Lê Văn Ngà	2.400.000	2.400.000	2.400.000		
	CỘNG (HĐQT)	12.000.000	12.000.000	12.000.000	-	-
	TỶ LỆ NẮM GIỮ (%)	80,00%	80,00%	80,00%	0,00%	0,00%
II	BAN KIỂM SOÁT					
1	Nguyễn Thị Như Dung	2.100	2.100		900	1.200
2	Nguyễn Văn Tâm	2.100	2.100		900	1.200
3	Hoàng Mạnh Tân	16.000	16.000		4.800	6.400
	CỘNG (BKS)	20.200	20.200	-	6.600	8.800
	TỶ LỆ NẮM GIỮ (%)	0,13%	0,13%	0,00%	0,04%	0,06%
III	BAN TGD					
1	Nguyễn Văn Thuận	20.000	20.000		6.000	8.000
2	Đàm Quang Hùng	14.000	14.000		6.000	8.000
3	Nguyễn Thành Nhân	11.200	11.200		4.800	6.400

STT	TÊN NGƯỜI SỞ HỮU CHỨNG KHOÁN	TỔNG SỐ LƯỢNG SỞ HỮU	CỔ PHIẾU HẠN CHẾ ĐẾN TỪNG THỜI ĐIỂM			
			HẠN CHẾ THEO ND 14/2007/NĐ-CP	HẠN CHẾ ĐẾN 30/10/2010	HẠN CHẾ ĐẾN 30/10/2010	HẠN CHẾ ĐẾN 30/10/2011
	CỘNG (Ban TGD)	45.200	45.200	-	16.800	22.400
	TỶ LỆ NẮM GIỮ (%)	0,30%	0,30%	0,00%	0,11%	0,15%
V	KẾ TOÁN TRƯỞNG					
1	Phạm Thị Thanh Hà	7.000	7.000	-	3.000	4.000
	CỘNG (KTT)	7.000	7.000	-	3.000	4.000
	TỶ LỆ NẮM GIỮ (%)	0,05%	0,05%	0,00%	0,02%	0,03%
V	CB-CNV					
	CỘNG (CB-CNV)	132.000	-	-	39.600	52.800
	TỶ LỆ NẮM GIỮ (%)	0,88%	0,00%	0,00%	0,26%	0,35%

(1): Thành viên HĐQT, BKS, Ban TGD và KTT cam kết nắm giữ 100% số cổ phiếu do mình sở hữu trong thời gian 6 tháng kể từ ngày niêm yết và 50% số cổ phiếu trong thời hạn 6 tháng tiếp theo.

(2): Cổ đông sáng lập bị hạn chế chuyển nhượng trong thời hạn 3 năm kể từ ngày Công ty được thành lập theo quy định của Luật Doanh nghiệp.

(3): Hạn chế chuyển nhượng theo quy chế của đợt phát hành ưu đãi cho CBCNV Nghị quyết ĐHĐCĐ số 01/2009/NQ ĐHĐCĐ Ngày 28/09/2009)

(4): Hạn chế chuyển nhượng theo quy chế của đợt phát hành ưu đãi cho CBCNV Nghị quyết ĐHĐCĐ số 01/2009/NQ ĐHĐCĐ Ngày 28/09/2009)

5. Phương pháp tính giá

5.1. Phương pháp P/B:

Giá của cổ phiếu Sơn Hà được tính theo phương pháp so sánh chỉ số giá trên giá trị sổ sách. Phương pháp này dựa trên giá trị sổ sách của Sơn Hà thời điểm 31/10/2009 và chỉ số giá trên giá trị sổ sách (P/B) bình quân của một số Công ty trong ngành thép đang niêm yết trên Sở Giao dịch Chứng khoán Hà Nội và Sở Giao dịch Chứng khoán TP. HCM tại thời điểm 31/10/2009.

Danh sách các Công ty được sử dụng để làm cơ sở so sánh:

- Công ty Cổ phần Thép Việt Ý – VIS
- Công ty Cổ phần Đầu tư thương mại – SMC
- Công ty Cổ phần Sản xuất và Kinh doanh kim khí – KKC
- Công ty Cổ phần Phúc Tiến - PHT
- Công ty Cổ phần Chế tạo kết cấu thép VNECO – SSM
- Công ty Cổ phần Hữu Liên Á Châu – HLA
- Công ty Cổ phần Ống thép Việt Đức - VGS

Giá trị sổ sách của Công ty tại thời điểm 31/10/2009 (mệnh giá 10.000 đồng/cổ phần):

$$BV = \frac{\text{Vốn chủ sở hữu}}{\text{Số lượng cp đang lưu hành}} = \frac{198.423.246.997}{15.000.000} = 13.228 \text{ đồng/ cp}$$

Hệ số bình quân P/B của các doanh nghiệp ngành thép trên tại thời điểm 31/10/2009 là 2.859 lần (Nguồn BVSC).

Do đó, giá dự kiến của Sơn Hà = P/B x BV = 13.228 x 2.859 = 37.819 đồng/cp.

5.2. Phương pháp P/E:

Giá của cổ phiếu Sơn Hà được tính theo phương pháp chỉ số giá thị trường. Phương pháp này dựa trên thu nhập trên một cổ phần của Sơn Hà bốn quý gần nhất và hệ số giá trên thu nhập (P/E) bình quân của các Công ty ngành thép đang niêm yết trên Sở Giao dịch Chứng khoán Hà Nội và Sở Giao dịch Chứng khoán TP. HCM tại thời điểm 31/10/2009.

Danh sách các Công ty được sử dụng để làm cơ sở so sánh:

- Công ty Cổ phần Thép Việt Ý – VIS
- Công ty Cổ phần Đầu tư thương mại – SMC
- Công ty Cổ phần Sản xuất và Kinh doanh kim khí – KKC
- Công ty Cổ phần Phúc Tiến - PHT
- Công ty Cổ phần Chế tạo kết cấu thép VNECO – SSM
- Công ty Cổ phần Hữu Liên Á Châu – HLA
- Công ty Cổ phần Ống thép Việt Đức - VGS

Thu nhập trên một cổ phần của Công ty 4 quý gần nhất:

$$EPS = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Số lượng cp đang lưu hành}} = \frac{29.570.075.086}{15.000.000} = 1.971 \text{ đồng/ cp}$$

Hệ số bình quân P/E của các doanh nghiệp ngành thép trên tại thời điểm 31/10/2009 là 10.133 lần (Nguồn BVSC).

Do đó, giá dự kiến của Sơn Hà = P/E x EPS = 1.971 x 10.133 = 19.972 đồng/cp

Phương án	Phương pháp P/B		Phương pháp P/E		Giá TB (đồng)
	Tỷ trọng (%)	Giá (đồng)	Tỷ trọng (%)	Giá (đồng)	
Thấp	25%	9.455	75%	14.979	24.434
Trung bình	50%	18.910	50%	9.986	28.896
Cao	75%	28.364	25%	4.993	33.357

Kết luận: Tổng hợp các phương án tính giá trên, khoảng giá hợp lý của cổ phiếu Sơn Hà là trong khoảng 24.424 – 33.357 đồng/cp. Tuy nhiên, do hiện nay tính thanh khoản của cổ phiếu Sơn Hà trên thị trường chưa cao, đồng thời để thu hút sự quan tâm của nhà đầu tư và tăng tính hấp dẫn của cổ phiếu khi niêm yết, Công ty quyết định giá niêm yết dự kiến của một cổ phiếu Sơn Hà sẽ ở mức tương đối thấp trong khoảng giá, với số làm tròn là 25.000 đồng/cổ phần.

6. Giới hạn về tỷ lệ nắm giữ của người nước ngoài

Điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty không giới hạn tỷ lệ nắm giữ cổ phiếu của Công ty đối với người nước ngoài. Tuy nhiên, theo Nghị định số 55/2009/QĐ-TTg ngày 15/04/2009 về tỷ lệ tham gia của nhà đầu tư nước ngoài trên thị trường chứng khoán Việt Nam, nhà đầu tư nước ngoài được nắm giữ “tối đa 49% tổng số cổ phiếu của Công ty cổ phần đại chúng”.

7. Các loại thuế có liên quan

- *Thuế giá trị gia tăng:* Công ty nộp thuế giá trị gia tăng theo phương pháp khấu trừ với thuế suất như sau:
 - Hàng hóa xuất khẩu: 0%
 - Hàng hóa trong nước:
 - + Ống Inox 5%
 - + Bồn. chậu Inox 10%
- *Thuế xuất. nhập khẩu:* Công ty kê khai và nộp theo thông báo của Hải quan.
- *Thuế thu nhập doanh nghiệp:* Công ty có nghĩa vụ nộp thuế thu nhập doanh nghiệp với thuế suất 25% trên thu nhập chịu thuế. Chi nhánh TP. Hồ Chí Minh hạch toán độc lập, quyết toán và nộp thuế thu nhập doanh nghiệp tại Cục thuế TP. Hồ Chí Minh.
Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp trong năm bao gồm thuế thu nhập doanh nghiệp hiện hành và thuế thu nhập hoãn lại.
- *Đối với các loại thuế khác:* Công ty tuân thủ theo Luật thuế và các chính sách về thuế của nước Cộng hòa Xã hội Chủ nghĩa Việt Nam hiện hành áp dụng cho các doanh nghiệp.

VI. CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN

1. Tổ chức tư vấn

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN BẢO VIỆT (BVSC)

Trụ sở chính: Số 8 Lê Thái Tổ, Quận Hoàn Kiếm, Hà Nội.

Điện thoại: (84-4) 3928 8080 Fax: (84-4) 3928 9888

Chi nhánh: Số 6 Lê Thánh Tôn, Quận 1, Tp. Hồ Chí Minh.

Điện thoại: (84-8) 3914 6888 Fax: (84-8) 3914 7999

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

2. Tổ chức kiểm toán.

CÔNG TY TNHH KIỂM TOÁN VÀ TƯ VẤN (A&C)

Trụ sở chính: 229 Đồng Khởi, Quận 1, Tp. Hồ Chí Minh.

Điện thoại: (84-8) 3827 2295 Fax: (84-8) 3827 2300

Chi nhánh: 40 Giảng Võ, Quận Đống Đa, Hà Nội.

Điện thoại: (84-4) 3736 7879 Fax: (84-4) 3736 7869

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

VII. PHỤ LỤC

1. **Phụ lục I:** Bản sao hợp lệ Giấy chứng nhận Đăng ký kinh doanh.
2. **Phụ lục II:** Điều lệ Công ty.
3. **Phụ lục III:** Báo cáo tài chính đã được kiểm toán năm 2007, năm 2008 và báo cáo quyết toán 9T/2009. Báo cáo kiểm toán vốn.
4. **Phụ lục IV:** Sơ yếu lý lịch thành viên HĐQT, Ban Kiểm soát, Ban Tổng Giám đốc. Kế toán trưởng.
5. **Phụ lục V:** Các phụ lục khác.

ĐẠI DIỆN TỔ CHỨC ĐĂNG KÝ NIÊM YẾT
CÔNG TY CỔ PHẦN QUỐC TẾ SƠN HÀ
CHỦ TỊCH HĐQT KIỂM TỔNG GIÁM ĐỐC



LÊ VĨNH SƠN

TRƯỞNG BAN KIỂM SOÁT



NGUYỄN THỊ NHƯ DUNG

KẾ TOÁN TRƯỞNG



PHẠM THỊ THANH HÀ

ĐẠI DIỆN TỔ CHỨC TƯ VẤN
CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN BẢO VIỆT



NGUYỄN QUANG VINH