

# **BẢN CÁO BẠCH**

**CÔNG TY CỔ PHẦN QUỐC TẾ SƠN HÀ**

ỦY BAN CHỨNG KHOÁN NHÀ NƯỚC CẤP CHỨNG NHẬN ĐĂNG KÝ CHÀO BÁN CỔ PHIẾU RA CÔNG CHỨNG CHỈ CÓ Ý NGHĨA LÀ VIỆC ĐĂNG KÝ CHÀO BÁN CỔ PHIẾU ĐÃ THỰC HIỆN THEO CÁC QUY ĐỊNH CỦA PHÁP LUẬT LIÊN QUAN MÀ KHÔNG HÀM Ý ĐẢM BẢO GIÁ TRỊ CỦA CỔ PHIẾU. MỌI TUYÊN BỐ TRÁI VỚI ĐIỀU NÀY LÀ BẤT HỢP PHÁP



# BẢN CÁO BẠCH

## CÔNG TY CỔ PHẦN QUỐC TẾ SƠN HÀ

(Giấy chứng nhận ĐKKD Số 0103020425 ngày 30 tháng 10 năm 2007 do Sở Kế hoạch và Đầu tư thành phố Hà Nội cấp. Thay đổi lần thứ 02 ngày 10 tháng 04 năm 2008.)

## CHÀO BÁN CỔ PHIẾU RA CÔNG CHỨNG

(Giấy chứng nhận đăng ký chào bán số ...../UBCK-GCN do Chủ tịch Ủy ban Chứng khoán Nhà nước cấp ngày .../.../.....)



### TỔ CHỨC TƯ VẤN

### CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN THĂNG LONG

**BẢN CÁO BẠCH NÀY VÀ CÁC TÀI LIỆU BỔ SUNG SẼ ĐƯỢC CUNG CẤP TẠI:**

#### CÔNG TY CỔ PHẦN QUỐC TẾ SƠN HÀ

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

#### CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN THĂNG LONG

Địa chỉ: 273 Kim Mã, Ba Đình, Hà Nội, Việt Nam  
Điện thoại: (84-4) 3726 2600 Fax: (84-4) 3726 2601  
Website : [www.thanglongsc.com.vn](http://www.thanglongsc.com.vn)

#### PHỤ TRÁCH CÔNG BỐ THÔNG TIN

Họ 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, Huyện Từ Liêm, TP Hà Nội.

# CÔNG TY CỔ PHẦN QUỐC TẾ SƠN HÀ

(Giấy chứng nhận ĐKKD Số 0103020425 ngày 30 tháng 10 năm 2007 do Sở Kế hoạch và Đầu tư thành phố Hà Nội cấp. Thay đổi lần thứ 02 ngày 10 tháng 04 năm 2008.)

## CHÀO BÁN CỔ PHIẾU RA CÔNG CHÚNG

<b>Tên Cổ phiếu</b>	CÔNG TY CỔ PHẦN QUỐC TẾ SƠN HÀ
<b>Loại Cổ phiếu</b>	CỔ PHẦN PHỔ THÔNG
<b>Mệnh giá</b>	10.000 đồng
<b>Giá bán</b>	
1. Cho Cổ đông hiện hữu	12.000 đồng/cổ phần
2. Bán đấu giá	15.000 đồng/cổ phần (dự kiến)
3. Cổ đông chiến lược	14.000 đồng/cổ phần
<b>Tổng số lượng chào bán</b>	10.000.000 cổ phần
1. Cho Cổ đông hiện hữu	3.000.000 cổ phần
2. Bán đấu giá	4.000.000 cổ phần
3. Cổ đông chiến lược	3.000.000 cổ phần
<b>Tổng giá trị chào bán theo mệnh giá</b>	100.000.000.000 đồng

## TỔ CHỨC TƯ VẤN

### CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN THĂNG LONG

Điện thoại: (84-4) 3726 2600 Fax: (84-4) 3726 2601  
Địa chỉ: 273 Kim Mã, Ba Đình, Hà Nội, Việt Nam  
Website : [www.thanglongsc.com.vn](http://www.thanglongsc.com.vn)



## TỔ CHỨC KIỂM TOÁN

Báo cáo Kiểm toán năm 2008 và 2009 được kiểm toán bởi:

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

Địa chỉ: Chi nhánh Hà Nội – 40 Giảng Võ, Đống Đa, Hà Nội  
Điện thoại: (84-4) 3736 7879 Fax: (84-4) 3736 7869  
Website : <http://www.auditconsult.com.vn>



# MỤC LỤC

<b>I.</b>	<b>CÁC NHÂN TỐ RỦI RO .....</b>	<b>01</b>
1.	Rủi ro về kinh tế .....	01
2.	Rủi ro về cơ chế chính sách và pháp luật .....	04
3.	Rủi ro của đợt chào bán .....	04
4.	Rủi ro của việc đầu tư vốn từ số tiền thu được từ đợt chào bán .....	05
5.	Rủi ro pha loãng cổ phiếu .....	05
6.	Rủi ro khác .....	06
<b>II.</b>	<b>NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM CHÍNH ĐỐI VỚI NỘI DUNG BẢN CÁO BẠCH.....</b>	<b>07</b>
1.	Tổ chức phát hành .....	07
2.	Tổ chức tư vấn .....	07
<b>III.</b>	<b>CÁC KHÁI NIỆM .....</b>	<b>08</b>
<b>IV.</b>	<b>TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC PHÁT HÀNH .....</b>	<b>10</b>
1.	Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển .....	10
2.	Một số thông tin cơ bản về Công ty .....	12
3.	Tổng hợp quá trình tăng vốn của Công ty từ khi chuyển đổi thành Công ty Cổ phần .....	12
4.	Cơ cấu tổ chức của công ty .....	14
5.	Cơ cấu bộ máy quản lý của Công ty .....	16
6.	Danh sách cổ đông nắm giữ từ trên 5% vốn cổ phần của công ty; Danh sách cổ đông sáng lập và tỉ lệ cổ phần nắm giữ; cơ cấu cổ đông tại thời điểm 26/01/2010.....	20
7.	Danh sách công ty mẹ và công ty con của tổ chức phát hành, những công ty mà tổ chức phát hành 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 phát hành .....	21
8.	Hoạt động kinh doanh .....	22
8.1	Ngành nghề kinh doanh chính của Công ty .....	22
8.2	Hoạt động kinh doanh chính của Công ty .....	22
8.3	Sản lượng sản phẩm/giá trị dịch vụ qua các năm .....	24
8.4	Nguyên vật liệu .....	25
8.5	Chi phí sản xuất .....	28
8.6	Trình độ công nghệ .....	29
8.7	Tình hình kiểm tra chất lượng sản phẩm .....	37
8.8	Tình hình nghiên cứu và phát triển sản phẩm mới.....	38
8.9	Hoạt động Marketing.....	39
8.10	Nhãn hiệu thương mại .....	40
9.	Các hợp đồng lớn đang được thực hiện hoặc đã được ký kết .....	41
10.	Vị thế của Công ty so với các doanh nghiệp khác trong cùng ngành.....	42
11.	Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh .....	43
12.	Chính sách đối với người lao động .....	45
13.	Chính sách cổ tức .....	47
14.	Tình hình hoạt động tài chính .....	47
15.	Hội đồng quản trị, Ban Giám đốc, Ban kiểm soát, Kế toán trưởng .....	52
16.	Tài sản .....	60
17.	Kế hoạch sản xuất kinh doanh, lợi nhuận và cổ tức trong những năm tiếp theo .....	61
18.	Đánh giá của tổ chức tư vấn về kế hoạch lợi nhuận và cổ tức .....	63
19.	Thông tin về những cam kết nhưng chưa thực hiện của tổ chức phát hành: Không có .....	63
20.	Các thông tin, các tranh chấp kiện tụng liên quan tới công ty mà có thể ảnh hưởng đến giá cả cổ phần chào bán.....	63
<b>V.</b>	<b>CỔ PHIẾU CHÀO BÁN .....</b>	<b>64</b>
1.	Cổ phần chào bán .....	64
2.	Phương pháp tính giá .....	65
3.	Phương thức phân phối .....	65
4.	Thời gian và lịch trình phân phối cổ phiếu .....	66
5.	Đăng ký mua cổ phiếu .....	67
6.	Phương thức thực hiện quyền .....	68
7.	Giới hạn về tỷ lệ nắm giữ đối với người nước ngoài .....	68
8.	Các hạn chế liên quan đến việc chuyển nhượng: không .....	69
9.	Các loại thuế có liên quan .....	69
10.	Ngân hàng mở tài khoản phong tỏa nhận tiền mua cổ phiếu. ....	69
<b>VI.</b>	<b>MỤC ĐÍCH CHÀO BÁN .....</b>	<b>70</b>
1.	Mục đích chào bán .....	70
2.	Phương án khả thi .....	71
<b>VII.</b>	<b>KẾ HOẠCH SỬ DỤNG SỐ TIỀN THU TỪ ĐỢT CHÀO BÁN.....</b>	<b>77</b>
<b>VIII.</b>	<b>CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN TỚI ĐỢT CHÀO BÁN.....</b>	<b>78</b>
<b>IX.</b>	<b>PHỤ LỤC .....</b>	<b>79</b>

# I. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO

Nhằm mục đích đảm bảo tính minh bạch, công khai, bảo vệ quyền và lợi ích hợp pháp cho các Nhà đầu tư, Chúng tôi khuyến cáo các nhà đầu tư tham khảo trước phần này để có những đánh giá và quyết định phù hợp trong việc tham gia đầu tư của mình đối với cổ phiếu phát hành thêm của Công ty Cổ phần Quốc tế Sơn Hà.

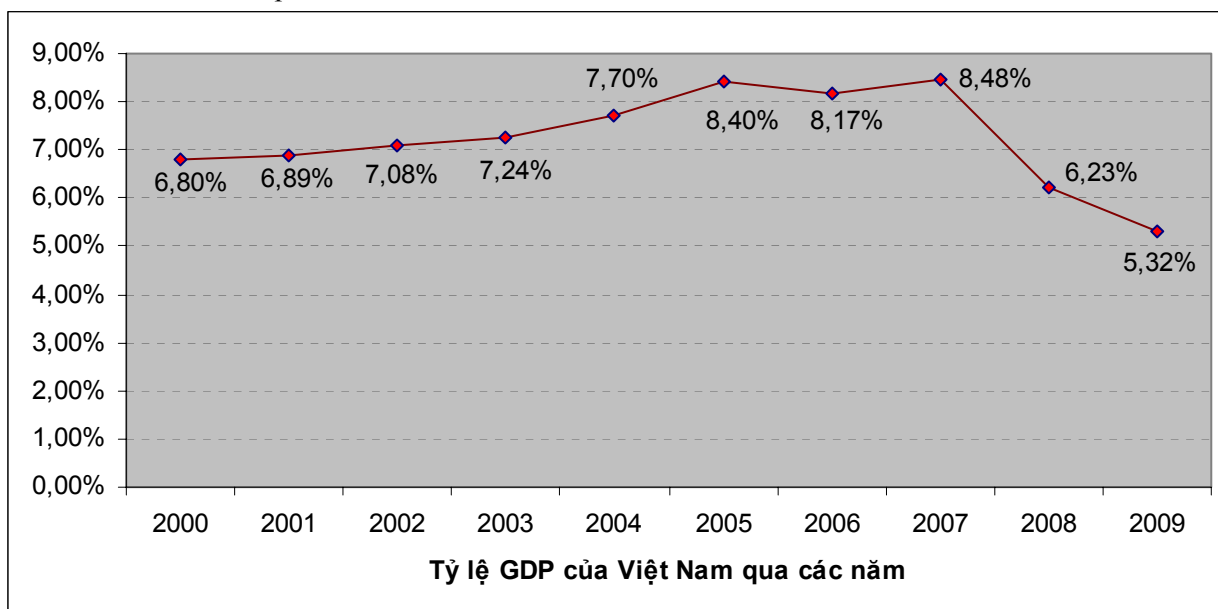
## 1. Rủi ro về kinh tế

Bất kỳ một nền kinh tế nào cũng luôn chứa đựng những rủi ro nhất định. Những rủi ro đó hình thành từ chính sự biến động của các nhân tố cơ bản của nền kinh tế: tốc độ tăng trưởng kinh tế, lạm phát, lãi suất, tỷ giá hối đoái, ...Doanh nghiệp - một trong những chủ thể tham gia vào nền kinh tế không nằm ngoài những ảnh hưởng và tác động từ thay đổi của các nhân tố ấy.

### *Tốc độ tăng trưởng kinh tế*

Tốc độ tăng trưởng kinh tế là một trong những nhân tố quan trọng ảnh hưởng đến tốc độ tăng trưởng của hầu hết các ngành, lĩnh vực của nền kinh tế. 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 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.



Theo đà suy giảm kinh tế những tháng cuối năm 2008, tốc độ tăng tổng sản phẩm trong nước quý I/2009 chỉ đạt 3,14%, là quý có tốc độ tăng thấp nhất trong nhiều năm gần đây; nhưng quý II, quý III và quý IV của năm 2009, tốc độ tăng tổng sản phẩm trong nước đã nâng dần lên lần lượt là 4,46%; 6,04% và 6,9%. Tính chung cả năm 2009, tổng sản phẩm trong nước tăng 5,32%.

Tốc độ tăng trưởng kinh tế năm 2009 tuy vẫn thấp hơn tốc độ tăng 6,18% của năm 2008, nhưng đã vượt mục tiêu tăng 5% của kế hoạch. Trong bối cảnh kinh tế thế giới suy thoái, nhiều nền kinh tế tăng trưởng âm mà kinh tế nước ta đạt được tốc độ tăng trưởng dương tương đối cao như trên là một thành công. Tốc độ tăng tổng sản phẩm trong nước quý I và quý II năm 2009 thấp hơn tốc độ tăng của quý I và quý II năm 2008; nhưng quý III/2009 tăng 6,04%, cao hơn tốc độ tăng 5,98% của quý III/2008 và quý IV/2009 tăng 6,9%, cao hơn tốc độ tăng 5,89% của quý IV/2008 cho thấy nền kinh tế nước ta đã vượt qua thời kỳ suy giảm tốc độ tăng trưởng, các chính sách, giải pháp ngăn chặn suy giảm kinh tế của Chính phủ đề ra, được triển khai trong năm vừa qua đã và đang phát huy hiệu quả.

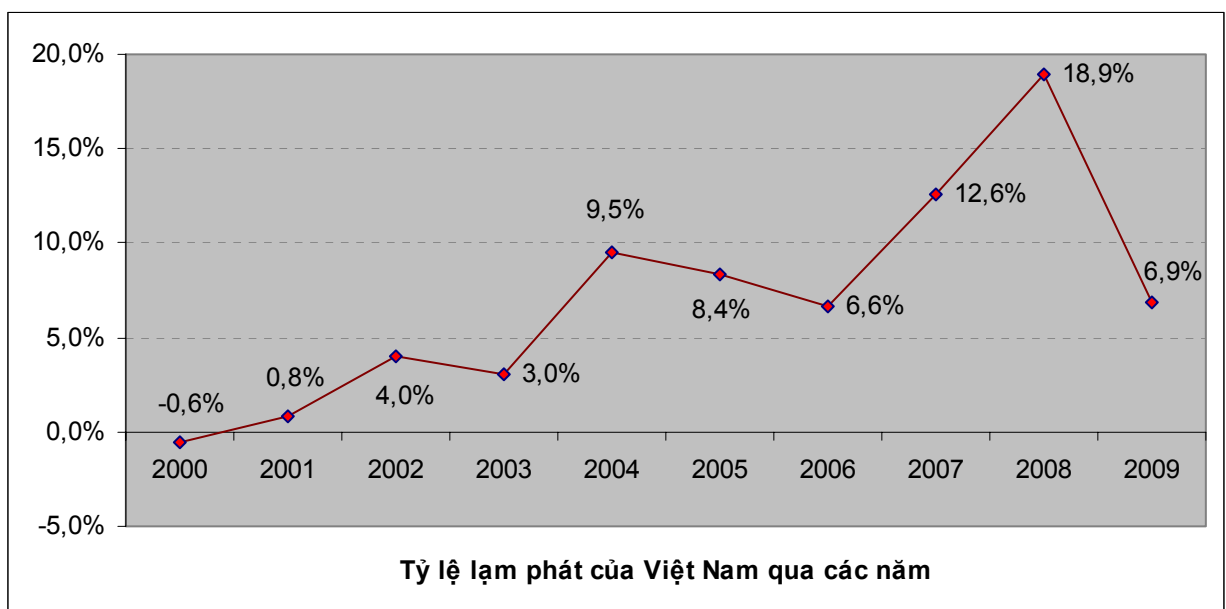
Thông tin mới nhất từ Bộ Kế hoạch và Đầu tư cho biết, tốc độ tăng GDP của quý I/2010 đạt kết quả khá khả quan, tăng 5,83% so với cùng kỳ năm 2009. GDP quý I/2010 tăng cao hơn nhiều so với tốc độ tăng GDP của cùng kỳ năm 2009 (tăng 3,1%) và cũng cao hơn GDP quý 2/2009 (4,46%), nhưng thấp hơn tăng trưởng GDP quý 4/2009 (6,9%); quý 3/2009 (6,04%). Tuy vậy, theo quy luật nhiều năm qua, quý đầu năm thường có tốc độ tăng GDP thấp hơn so với cuối năm. Theo Bộ Kế hoạch và Đầu tư, đóng góp nhiều thứ hai vào mức tăng GDP của quý đầu năm 2010 là khu vực công nghiệp và xây dựng (5,65%).

Tốc độ tăng trưởng mạnh và việc đầu tư mạnh vào công nghiệp, bất động sản đã kéo theo sự tăng lên về nhu cầu sản xuất công nghiệp, xây dựng, v.v... 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.

### Lạm phát

Các rủi ro trong tài chính doanh nghiệp thường gắn liền với hiện tượng lạm phát trong nền kinh tế. Lạm phát xảy ra do rất nhiều nguyên nhân nhưng chủ yếu là từ việc điều hành kinh tế vĩ mô của Nhà nước và nguyên nhân khách quan từ thị trường thế giới.

Những số liệu được công bố cho biết, trong 10 năm từ 2000 đến 2010, lạm phát các năm thể hiện như sau:



Đối với doanh nghiệp sản xuất như Công ty CP Quốc tế Sơn Hà, ảnh hưởng mạnh nhất của lạm phát là sự tăng giá ngoài dự đoán và ngoài kiểm soát của nguyên vật liệu đầu vào. Lạm phát cũng gây ra tình trạng thiếu tiền vì các doanh nghiệp không khai thác được nguồn tín dụng cho việc duy trì sản xuất của mình.

Lạm phát trong năm 2009 tuy đã được khống chế nhưng nhìn chung giá cả ngày càng tăng và đang tiềm ẩn nhiều yếu tố có thể gây tái lạm phát cao. Do đó, Công ty đã và đang xây dựng và hoàn thiện hệ thống quản lý rủi ro để có thể chủ động ứng phó với các nguy cơ tiềm ẩn do lạm phát cao mang lại trong thời gian tới. Đồng thời, xem xét lại các danh mục đầu tư trong kế hoạch ngân sách năm và tái cấu trúc vốn; kiểm soát chặt chẽ chi phí và phát động phong trào tiết kiệm tại doanh nghiệp; thực hiện nghiêm ngặt chính sách quản lý các khoản nợ phải thu và chủ động tìm kiếm các nguồn cung ứng nguyên vật liệu hàng hoá dự phòng ...

### **Lãi suất**

Đối với một Doanh nghiệp sản xuất thì rủi ro lãi suất là rủi ro khi chi phí trả lãi vay của Doanh nghiệp cao hơn khả năng tạo ra lợi nhuận của Doanh nghiệp và mức độ rủi ro về lãi suất cũng khác nhau giữa các ngành với nhau tùy theo cơ cấu nợ vay của các ngành đó.

Tại thời điểm 31/12/2009, vốn vay của SHI bằng khoảng 2,41 lần vốn chủ sở hữu, trong đó vay và nợ ngắn hạn chiếm 83,74%, vay và nợ dài hạn chiếm 16,26% trên tổng vốn vay. Tỷ lệ này tương đối cao so với các công ty cùng hoạt động trong ngành. Nhận thức được điều đó cùng những lý do khác Công ty đang tiến hành thực hiện đợt phát hành tăng vốn điều lệ này nhằm cải thiện tình hình tài chính của Công ty.

Việc biến động lãi suất trên thị trường vốn nói chung sẽ có ảnh hưởng nhất định đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty. Một mặt, việc tăng hoặc giảm lãi suất cho vay sẽ ảnh hưởng đến khả năng tiếp cận nguồn vốn của doanh nghiệp, mặt khác, sự thay đổi của lãi suất cũng kéo theo sự biến động của chi phí tài chính, từ đó tác động không nhỏ đến lợi nhuận đạt được của Công ty.

### **Tỷ giá hối đoái**

Là rủi ro xảy ra khi các giao dịch kinh tế được thực hiện bằng ngoại tệ và tỷ giá hối đoái biến động theo hướng làm cho đồng nội tệ bị mất giá. Với những doanh nghiệp sử dụng nhiều ngoại tệ, khi tỷ giá hối đoái tăng, số lỗ về tỷ giá có thể làm giảm đáng kể, thậm chí là triệt tiêu toàn bộ lợi nhuận thu được trong kinh doanh. Đây là rủi ro khó tránh khỏi của các doanh nghiệp trong một nền kinh tế nhập siêu với tỷ lệ lớn.

Trong năm 2009, từ thời điểm cuối năm 2008 đến trung tuần tháng 2/2009, tỷ giá bình quân liên ngân hàng được áp dụng quanh mốc 16.980 VND. Tuy nhiên, tại thời điểm đó, biên độ tỷ giá quy định ở mức +/-3% nên giá USD của các ngân hàng thương mại phổ biến chỉ ở dưới 17.500 VND. Từ cuối tháng 03/2009, tỷ giá bình quân liên ngân hàng bắt đầu giảm mạnh, có ngày giảm gần 10 VND. Đây được xem là một sự điều chỉnh “cân đôi” với chính sách biên độ mới, khi từ ngày 24/3/2009 Ngân hàng Nhà nước bắt đầu nói biên độ từ +/-3% lên +/-5%. Từ cuối tháng 7 trở lại đây, tỷ giá bình quân liên ngân hàng bắt đầu tăng trở lại; hiện vẫn thấp hơn so với những ngày cuối năm 2008, nhưng do có biên độ lớn hơn nên giá USD của các ngân hàng đã lên mức cao nhất từ trước tới nay.

Ngày 26/11/2009, Ngân hàng Nhà nước trực tiếp tăng thêm 5% tỷ giá bình quân liên ngân hàng, thu hẹp biên độ từ +/-5% về +/-3%. Với biên độ tỷ giá mới tỷ giá sàn nâng lên là 17.422 và tỷ giá trần là 18.500 VND/USD; tỷ giá bình quân liên ngân hàng cũng sẽ được tăng lên mức 17.961 VND/USD. Trong mấy tuần trở lại đây (25/12/2009) Tỷ giá bình quân liên ngân hàng do Ngân hàng Nhà nước công bố đứng yên ở mốc 17.941 VND. Đây là khác biệt hiếm thấy của tỷ giá bình quân liên ngân hàng trong những năm gần đây, có từ sau quyết định điều chỉnh biên độ từ +/-5% xuống +/-3% và tăng trực tiếp thêm 5% (từ 17.034 VND lên 17.961 VND) vào ngày 26/11/2009 vừa qua của Ngân hàng Nhà nước. So với mức 17.961 VND của ngày 26/11/2009, tỷ giá này đã giảm 20 VND. Tính chung từ đầu năm, tỷ giá bình quân liên ngân hàng đã tăng 5,7%.

Mới đây nhất, ngày 10/2/2010, Ngân hàng Nhà nước Việt Nam ban hành Thông tư số 03/2010/TT-NHNN điều chỉnh một số quy định liên quan đến thị trường ngoại tệ như sau Tỷ giá bình quân liên Ngân hàng giữa USD và VND áp dụng cho ngày 11/02/2010 là 18.544 VND/USD. So với tỉ giá bình quân liên ngân hàng ngày 10/02 tăng thêm 603 đồng/USD (tương ứng tăng 3,36%)

Với tình hình diễn biến phức tạp của tỷ giá hối đoái, mặt khác tại SHI hoạt động xuất nhập khẩu chiếm tỷ trọng đáng kể và ngày càng gia tăng trong hoạt động kinh doanh của SHI, lợi nhuận của Công ty sẽ bị ảnh hưởng rất lớn từ biến động tỷ giá hối đoái. SHI đã và đang cân nhắc kỹ lưỡng các kế hoạch nhập khẩu nguyên liệu đầu vào, nhập khẩu máy móc thiết bị, dây truyền sản xuất; cũng như xuất khẩu các sản phẩm thép ra nước ngoài. Đồng thời tiến tới xây dựng và thực hiện các biện pháp hạn chế rủi ro từ tỷ giá như trích dự phòng chênh lệch tỷ giá, thực hiện các công cụ bảo hiểm rủi ro tỷ giá, ...

## 2. Rủi ro về Cơ chế chính sách và pháp luật

SHI là công ty cổ phần chịu sự điều chỉnh của Luật Doanh nghiệp và Luật Chứng khoán. Đến nay, Nhà nước đã ban hành những văn bản dưới luật hướng dẫn cụ thể việc áp dụng, thi hành các văn bản luật này. Nhìn chung, hệ thống pháp luật ổn định cao, tạo hành lang pháp lý cho hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty. Thêm vào đó, SHI đã cổ phần hoá và hoạt động dưới hình thức công ty cổ phần từ năm 2007. Hội đồng quản trị, ban giám đốc và các cán bộ lãnh đạo của Công ty đã thích ứng và làm quen với cơ chế hoạt động của công ty cổ phần. Như vậy, rủi ro về luật pháp Việt Nam chưa phải là mối đe dọa lớn với SHI.

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 của đợt chào bán

Trong năm 2008, thị trường chứng khoán Việt Nam diễn biến khá phức tạp và chưa thực sự ổn định. Những thông tin bất lợi từ nền kinh tế vĩ mô đã tác động đến thị trường chứng khoán, bất chấp những cố gắng bình ổn từ phía các cơ quan chức năng. Sự sụt giảm của thị trường chứng khoán trong năm 2008 đã khiến cho thị giá của các cổ phiếu niêm yết trên Sở Giao dịch chứng khoán T.P Hồ Chí Minh và Sở giao dịch chứng khoán TP.Hồ Chí Minh giảm mạnh.

Sáu tháng đầu năm 2009, thị trường chứng khoán Việt Nam đã bước vào một giai đoạn phát triển mạnh mẽ sau đợt sụt giảm năm 2008. Đây là một tín hiệu khả quan cho đợt chào bán của Công ty. Tuy nhiên nguy cơ không ổn định của thị trường vẫn còn là một thách thức lớn cho đợt chào bán của Công ty. Trong giai đoạn thị trường chứng khoán biến động, giá cả nhiều loại cổ phiếu không phản ánh thực chất giá trị thì Công ty cũng lưỡng lự trước khả năng số lượng cổ phiếu bán được không như mong muốn.

Bên cạnh đó, đợt chào bán cổ phiếu của Công ty không có cam kết bảo lãnh phát hành nên đợt chào bán không được bảo đảm và vẫn có thể không thành công. Trong trường hợp này, mục tiêu huy động vốn của Công ty sẽ gặp khó khăn và ảnh hưởng đến tiến độ sử dụng vốn của Công ty.

Mặt khác, thời gian dự kiến chào bán của Công ty vào Quý II/2010, là thời điểm nhiều công ty khác cũng tiến hành chào bán chứng khoán. Lượng cung chứng khoán lớn dẫn đến sự cạnh tranh lớn của các cổ phiếu chào bán. Đây cũng là một rủi ro lớn đối với SHI.

Hơn thế nữa, tâm lý nhà đầu tư cũng là một yếu tố gây rủi ro lớn cho đợt chào bán. Trong một thời gian cơ cấu danh mục đầu tư của các nhà đầu tư có thể thay đổi. Các nhà đầu tư có thể không mua cổ phiếu SHI trong đợt chào bán này. Đứng trước sự cạnh tranh của nhiều cổ phiếu niêm yết, sự lựa chọn của các nhà đầu tư là một yếu tố khá rủi ro với đợt chào bán của Công ty.



Tuy nhiên, đợt phát hành này của Công ty CP Quốc tế Sơn Hà đã được Đại hội đồng cổ đông thông qua bằng hình thức văn bản với sự nhất trí cao, và để đảm bảo sự thành công, Công ty đã cùng với đơn vị tư vấn thẩm dò và phân tích thị trường. Vì vậy rủi ro của đợt phát hành đã được giảm thiểu.

#### 4. Rủi ro của việc đầu tư vốn từ số tiền thu được từ đợt chào bán

Hoạt động đầu tư từ nguồn thu qua đợt chào bán là việc mua máy móc thiết bị của công ty, hoạt động này có thể gặp khó khăn do thời điểm đầu tư vốn, báo giá của các nhà cung cấp sẽ thay đổi theo thị trường. Việc đầu tư vốn của Công ty có thể thu được hiệu quả không cao như mong đợi nếu chất lượng máy móc đầu tư không đảm bảo hoặc thời gian đầu tư chậm, không thu hồi vốn kịp kế hoạch đề ra.

Nắm bắt được điều đó, Ban Tổng giám đốc Công ty đã chỉ đạo Phòng Kế toán quản trị, phòng Kỹ thuật và các phòng ban liên quan khác cùng phối hợp để nghiên cứu triển khai để đưa ra những quyết định đầu tư cũng như sử dụng một cách thực sự hiệu quả.

#### 5. Rủi ro pha loãng Cổ phiếu

Trong giai đoạn hiện nay, cổ phiếu công ty cổ phần sẽ phải chịu ảnh hưởng rất lớn từ thị trường và tâm lý của nhà đầu tư. Khi thực hiện xong kế hoạch tăng vốn, sự hấp dẫn của doanh nghiệp chỉ còn ở kế hoạch, cụ thể hơn là khả năng phát triển của các dự án trong tương lai. Do vậy, cổ phiếu sẽ chỉ còn hấp dẫn những nhà đầu tư trung và dài hạn. Đây là yếu tố hạn chế tính thanh khoản của cổ phiếu, dù lúc đó, giá đã phù hợp với túi tiền của nhiều nhà đầu tư.

Tuy nhiên rủi ro lớn nhất cần nhìn nhận từ xu hướng chung của thị trường. Khi thị trường đang rõ xu hướng điều chỉnh giảm mạnh thì cổ phiếu dù tốt cũng không tránh khỏi giảm giá. Điều này diễn ra như một quy luật chung của thị trường. Song, nếu quan sát kỹ mức độ ảnh hưởng của cổ phiếu đó với thị trường nói chung, có thể thấy mức độ chịu tác động có khác nhau.

Giá giao dịch của cổ phiếu của Công ty (SHI) niêm yết trên Sở giao dịch chứng khoán TP.Hồ Chí Minh sẽ bị pha loãng và được điều chỉnh theo tỷ lệ phát hành và giá phát hành tại thời điểm chốt danh sách thực hiện quyền mua cổ phiếu phát hành thêm.

Tại thời điểm chốt danh sách thực hiện quyền mua cổ phiếu phát hành thêm, giá thị trường của cổ phiếu SHI sẽ được Sở Giao dịch chứng khoán TP.Hồ Chí Minh điều chỉnh theo công thức sau:

$$P_{pl} = \frac{Pt + Pr \times I}{1 + I}$$

Trong đó:

Ppl: là giá cổ phiếu pha loãng.

Pt: Giá giao dịch của cổ phiếu ngày trước ngày chốt danh sách thực hiện quyền

Pr: Giá cổ phiếu phát hành

I: tỷ lệ vốn tăng

Với giả định ngày giao dịch cuối cùng để thực hiện quyền mua là ngày 28/05/2010, giá thị trường của cổ phiếu SHI sẽ được Sở Giao dịch chứng khoán TP.Hồ Chí Minh điều chỉnh theo công thức sau

$$\begin{aligned} P_{pl} \text{ tại thời điểm } 29/04/2010 &= \frac{45.000 + (12.000 \times 0,2)}{1 + 0,2} \\ &= 39.500 \text{ (đồng/cổ phần)} \end{aligned}$$

Trong đó:

Ppl: là giá cổ phiếu pha loãng tại ngày 29/04/2010

Pt: 45.000 đồng/cp (Giá giả định ngày giao dịch cuối cùng để thực hiện quyền mua ngày 28/05/2010)

Pr: 12.000 đồng/cp

I: 0,2 (được tính = 3.000.000 cp phát hành thêm cho CĐ hiện hữu/15.000.000 cp đang lưu hành)

## **6. Rủi ro khác**

Các rủi ro bất khả kháng như động đất, hỏa hoạn, chiến tranh, dịch bệnh... đều gây ảnh hưởng ít nhiều đến hoạt động của Công ty. Bão lớn, hỏa hoạn, động đất có thể gây ảnh hưởng đến các công trình xây lắp như làm chậm tiến độ hoặc gây thiệt hại (phá hủy một phần hoặc hoàn toàn)... Để hạn chế tối đa những thiệt hại có thể xảy ra, Công ty dự kiến sẽ tham gia mua bảo hiểm cho tài sản và các sản phẩm hàng hóa.

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

### 1. Tổ chức phát hành

Ông <b>Lê Vĩnh Sơn</b>	Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám đốc Công ty
Bà <b>Phạm Thị Thanh Hà</b>	Kế toán trưởng
Bà <b>Nguyễn Thị Như Dung</b>	Trưởng Ban kiểm soát

Chúng tôi bảo đảm rằng các thông tin và số liệu trong Bản cáo bạch này là phù hợp với thực tế về tài sản, tình hình, kết quả và triển vọng kinh doanh của Công ty Cổ phần Quốc tế Sơn Hà.

### 2. Tổ chức tư vấn

Đại diện theo pháp luật:	Ông <b>Lê Đình Ngọc</b>
Chức vụ:	Tổng Giám đốc, Đại diện theo pháp luật của Công ty Cổ phần Chứng khoán Thăng Long ( <i>sau đây gọi tắt là Công ty Chứng khoán Thăng Long</i> )

Bản cáo bạch này là một phần của Hồ sơ đăng ký chào bán do Công ty Chứng khoán Thăng Long tham gia lập trên cơ sở hợp đồng tư vấn với Công ty Cổ phần Quốc tế Sơn Hà. Chúng tôi bảo đảm 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

**Trong Bản cáo bạch này, những từ ngữ dưới đây được hiểu như sau:**

- **Tổ chức phát hành:** Công ty Cổ phần Quốc tế Sơn Hà
- **Công ty kiểm toán:** Công ty TNHH Kiểm toán và Định giá Việt Nam (A&C) Công ty kiểm toán độc lập thực hiện việc kiểm toán Báo cáo tài chính năm 2008 và năm 2009 của Công ty Cổ phần Quốc tế Sơn Hà.
- **Bản cáo bạch:** Bản công bố thông tin của Công ty về tình hình tài chính, hoạt động kinh doanh nhằm cung cấp thông tin cho nhà đầu tư đánh giá và đưa ra các quyết định đầu tư chứng khoán.
- **Điều lệ:** Điều lệ của Công ty đã được Đại hội đồng cổ đông của SHI thông qua.
- **Vốn điều lệ:** Là số vốn do tất cả các cổ đông góp và được ghi vào Điều lệ của SHI
- **Cổ phần:** Vốn điều lệ được chia thành nhiều phần bằng nhau.
- **Cổ phiếu:** Chứng chỉ do SHI phát hành xác nhận quyền sở hữu của một hoặc một số cổ phần của SHI
- **Người có liên quan:** Cá nhân hoặc tổ chức có quan hệ với nhau trong các trường hợp sau đây:
  - Công ty mẹ và công ty con (nếu có).
  - Công ty và người hoặc nhóm người có khả năng chi phối việc ra quyết định, hoạt động của công ty đó thông qua các cơ quan quản lý công ty.
  - Công ty và những người quản lý công ty.
  - Nhóm người thỏa thuận cùng phối hợp để thu tóm phần vốn góp, cổ phần hoặc lợi ích ở công ty hoặc để chi phối việc ra quyết định của Công ty.
  - Bố, bố nuôi, mẹ, mẹ nuôi, vợ, chồng, con, con nuôi, anh, chị em ruột của người quản lý công ty, thành viên công ty, cổ đông có cổ phần chi phối.

Ngoài ra, những thuật ngữ khác (nếu có) sẽ được hiểu như quy định trong Nghị định 14/2007/NĐ-CP của Chính phủ và các văn bản pháp luật khác có liên quan.

**Các từ hoặc nhóm từ viết tắt trong Bản cáo bạch này có nội dung như sau:**

- Công ty/Sơn Hà/SHI: Tên viết tắt của Công ty Cổ phần Quốc tế Sơn Hà
- TSCĐ: Tài sản cố định
- TNHH: Trách nhiệm hữu hạn
- ĐHCĐ: Đại hội đồng cổ đông
- HĐQT: Hội đồng quản trị
- BKS: Ban kiểm soát
- UBCKNN: Ủy ban Chứng khoán Nhà nước
- SGDC HCM: Sở Giao dịch Chứng khoán TP.Hồ Chí Minh
- Thuế TNDN: Thuế thu nhập doanh nghiệp
- CBCNV: Cán bộ công nhân viên
- ĐKKD: Đăng ký kinh doanh
- CP: Cổ phần
- UBND: Ủy ban nhân dân
- KCN: Khu công nghiệp
- HĐ: Hợp đồng
- BCTC: Báo cáo tài chính

## IV. TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC PHÁT HÀNH

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

#### *Ngày đầu thành lập*

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.



**Trụ sở chính của Công ty**

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.

### **Các mốc lịch sử và phát triển**

Trải qua 11 năm hoạt động, để phù hợp với tầm vóc và quy mô ngày càng phát triển, Công ty đã tăng vốn điều lệ, chuyển đổi thành Công ty Cổ phần. Đặc biệt, Công ty đã thực hiện niêm yết Chứng khoán trên Sở giao dịch chứng khoán TP. Hồ Chí Minh (HOSE). Cụ thể:

1998	Thành lập	với tên <b>Công ty TNHH Cơ Kim khí Sơn Hà</b> theo Giấy CNĐKKD số 3823GP/TLDN ngày 17/11/1998 của UBND thành phố Hà Nội. Vốn điều lệ <b>600.000.000 đồng</b>
2002	Tăng vốn điều lệ (lần 1)	tăng vốn điều lệ đăng ký lên thành <b>05 tỷ đồng</b>
2004	Tăng vốn điều lệ (lần 2)	tăng vốn điều lệ đăng ký lên thành <b>30 tỷ đồng</b>
2006	Tăng vốn điều lệ (lần 3)	tăng vốn điều lệ đăng ký lên thành <b>41 tỷ đồng</b>
2007	Chuyển đổi loại hình DN	được chuyển đổi thành Công ty cổ phần, với tên đăng ký là <b>Công ty Cổ phần Quốc tế Sơn Hà</b> và vốn điều lệ là <b>41 tỷ đồng</b>
2008	Tăng vốn điều lệ (lần 4)	tăng vốn điều lệ lên thành <b>120 tỷ đồng</b>
2009	Tăng vốn điều lệ (lần 5)	tăng vốn điều lệ lên thành <b>150 tỷ đồng</b>
Tháng 12/2009	Niêm yết Cổ phiếu	<b>Chính thức niêm yết 15.000.000 cổ phiếu tại Sở GDCK TP. Hồ Chí Minh</b> theo chấp thuận của Sở GDCK Hà Nội theo Quyết định 171/QĐ-SGDHCM ngày 23/12/2009

### **Giải thưởng**

Với những thành tựu nổi bật trong sản xuất kinh doanh ngành thép không gỉ, vừa qua Sơn Hà đã vinh dự được Nhà nước trao tặng Huân chương Lao động hạng Ba. Trước đó, vào tháng 8/2009, Công ty đã lọt vào top 100 thương hiệu Việt Nam, giải thưởng Sao Vàng Đất Việt, đây là lần thứ hai liên tiếp Sơn Hà nhận giải thưởng này.

Vừa qua, Sơn Hà tiếp tục lần thứ 3 đứng trong Top 500 doanh nghiệp tư nhân lớn nhất Việt Nam. Ngoài ra, thương hiệu Sơn Hà đã đạt giải Sao Vàng đất Việt trong các năm 2003, 2005, 2007 và 2008; được bình chọn là Hàng Việt Nam chất lượng cao nhiều năm liền từ 2002 đến 2008; nhãn hiệu nổi tiếng Quốc gia 2007, 2008; top 100 thương hiệu mạnh Việt Nam do VCCI và Ac Nelsen khảo sát...


### **Định hướng, mục tiêu**

Với **Tầm nhìn** Trở thành tập đoàn sản xuất thép không gỉ hàng đầu Việt Nam, đa dạng hoá hoạt động đầu tư dựa trên nền tảng phát triển bền vững.

Cùng với **Sứ mệnh** cung cấp các sản phẩm thép không gỉ công nghiệp và dân dụng có chất lượng tiêu chuẩn quốc tế, đa dạng hoá hoạt động đầu tư để mang lại cho khách hàng cuộc sống tiện nghi hiện đại

Và **Cam kết** Đối với khách hàng: cung cấp những sản phẩm và dịch vụ về thép không gỉ cũng như các sản phẩm của công ty đầu tư giúp khách hàng tối ưu hoá hiệu quả sử dụng. Đối với cổ đông: là một tổ chức kinh tế hoạt động bền vững và hiệu quả mang tới cho cổ đông lợi ích cao, đều đặn và dài hạn. Đối với cán bộ nhân viên: là ngôi nhà chung mang tới từng thành viên một cuộc sống sung túc, đầy đủ về kinh tế và tinh thần. Đối với cộng đồng và xã hội: là tổ chức có trách nhiệm xã hội, tích cực, chủ động tham gia vào các hoạt động cộng đồng, xã hội, góp phần làm hưng thịnh quốc gia

## 2. 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
- Mã giao dịch: SHI
- Trụ sở: Lô số 2 CN1 - Cụm Công nghiệp nhỏ và vừa Từ Liêm, Huyện Từ Liêm, TP Hà Nội
- Điện thoại: (84-4) 6265 6566
- Fax: (84-4) 6265 6588
- E-mail: [vptgd@sonha.com.vn](mailto:vptgd@sonha.com.vn)
- Website: [www.sonha.com.vn](http://www.sonha.com.vn)
  
- Logo: 
  
- Giấy chứng nhận ĐKKD: Số 0103020425 ngày 30 tháng 10 năm 2007 do Sở Kế hoạch và Đầu tư thành phố Hà Nội cấp. Thay đổi lần thứ 02 ngày 10 tháng 04 năm 2008.
- Vốn điều lệ hiện tại: 200.000.000.000 đồng (đăng ký)  
150.000.000.000 đồng (thực góp)

## 3. Tổng hợp quá trình tăng vốn của Công ty từ 41 tỷ đồng lên 150 tỷ đồng

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

(Đợt phát hành được tiến hành căn cứ theo Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông số 01/2008/NQ ĐHĐCĐ ngày 02 tháng 01 năm 2008)

- |   |   |                       |
|---|---|-----------------------|
| - Hình thức phát hành                             | : | Phát hành riêng lẻ.   |
| - Loại Cổ phần                                    | : | Cổ phần phổ thông     |
| - Mệnh giá cổ phần phát hành                      | : | 10.000 đồng/ cổ phần. |
| - Số lượng cổ phần phát hành                      | : | 7.900.000 cổ phần     |
| - Tổng giá trị số cổ phần phát hành theo mệnh giá | : | 79.000.000.000 đồng.  |
| - Giá phát hành                                   | : | 10.000 đồng/ cổ phần. |
| - Đối tượng phát hành                             | : | Cổ đông hiện hữu      |



(03 cổ đông hiện hữu: Lê Vĩnh Sơn, Lê Hoàng Hà, Lê Văn Ngà)

- Tỷ lệ phân bổ quyền : 1:1,93
- Mục đích phát hành: Bổ sung nguồn vốn lưu động phục vụ hoạt động sản xuất kinh doanh
- Ngày chốt danh sách cổ đông : 01/01/2008
- Ngày kết thúc đợt phát hành : 03/07/2008
- Chi tiết số lượng và giá bán Cổ phần như sau:

Cổ đông	Số cổ phần	Mệnh giá (VND/CP)	Giá bán (VND/CP)	Số tiền thu được (VND)	Trong đó	
					Mệnh giá (VND)	Thặng dư vốn CP (VND)
Lê Vĩnh Sơn	3.476.000	10.000	10.000	34.760.000.000	34.760.000.000	-
Lê Hoàng Hà	2.844.000	10.000	10.000	28.440.000.000	28.440.000.000	-
Lê Văn Ngà	1.580.000	10.000	10.000	15.800.000.000	15.800.000.000	-
<b>Cộng</b>	<b>7.900.000</b>			<b>79.000.000.000</b>	<b>79.000.000.000</b>	-

- Cơ cấu Vốn điều lệ sau khi phát hành

Cổ đông	Vốn góp (VND)	Tỷ lệ (%)
<b>Cổ đông sáng lập</b>	<b>120.000.000.000</b>	<b>100,00%</b>
Lê Vĩnh Sơn	52.800.000.000	44,00%
Lê Hoàng Hà	43.200.000.000	36,00%
Lê Văn Ngà	24.000.000.000	20,00%
<b>Cộng</b>	<b>120.000.000.000</b>	<b>100,00%</b>

**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)**

(Đợt phát hành được tiến hành căn cứ theo Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông số 01/2009/NQ ĐHDCEĐ ngày 28 tháng 9 năm 2009)

- Hình thức phát hành : Phát hành riêng lẻ.
- Loại Cổ phần : Cổ phần phổ thông
- Mệnh giá cổ phần phát hành : 10.000 đồng/ cổ phần.
- Số lượng cổ phần phát hành : 3.000.000 cổ phần
- Tổng giá trị số cổ phần phát hành theo mệnh giá : 30.000.000.000 đồng.
- Giá phát hành : Từ 11.000 – 20.000 đồng/cổ phần
- Đối tượng phát hành : Cổ đông chiến lược, Cán bộ chủ chốt (55 cổ đông)
- Tỷ lệ phân bổ quyền : Phát hành riêng lẻ cho từng đối tượng.
- Mục đích phát hành: Bổ sung nguồn vốn lưu động phục vụ hoạt động sản xuất kinh doanh
- Ngày chốt danh sách cổ đông : 06/10/2009
- Ngày kết thúc đợt phát hành : 30/10/2009
- Chi tiết số lượng và giá bán Cổ phần như sau:

Cổ đông	Số cổ phần	Mệnh giá (VND/CP)	Giá bán (VND/CP)	Số tiền thu được (VND)	Trong đó	
					Mệnh giá (VND)	Thặng dư vốn CP (VND)
Cán bộ chủ chốt	227.100	10.000	16.000	3.633.600.000	2.271.000.000	1.362.600.000
Cổ đông lớn	2.440.300	10.000	11.000	26.843.300.000	24.403.000.000	2.440.300.000
Cổ đông chiến lược	332.600	10.000	16000-20000	5.861.600.000	3.326.000.000	2.535.600.000
<b>Cộng</b>	<b>3.000.000</b>			<b>36.338.500.000</b>	<b>30.000.000.000</b>	<b>6.338.500.000</b>

- Cơ cấu Vốn điều lệ sau khi phát hành

<u>Cổ đông</u>	<u>Vốn góp (VND)</u>	<u>Tỷ lệ (%)</u>
<b>Cổ đông sáng lập</b>	<b>120.000.000.000</b>	<b>80,00%</b>
Lê Vĩnh Sơn	52.800.000.000	35,20%
Lê Hoàng Hà	43.200.000.000	28,80%
Lê Văn Ngà	24.000.000.000	16,00%
<b>Cổ đông phổ thông</b>	<b>30.000.000.000</b>	<b>20,00%</b>
<b>Cộng</b>	<b>150.000.000.000</b>	<b>100,00%</b>

#### 4. 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:

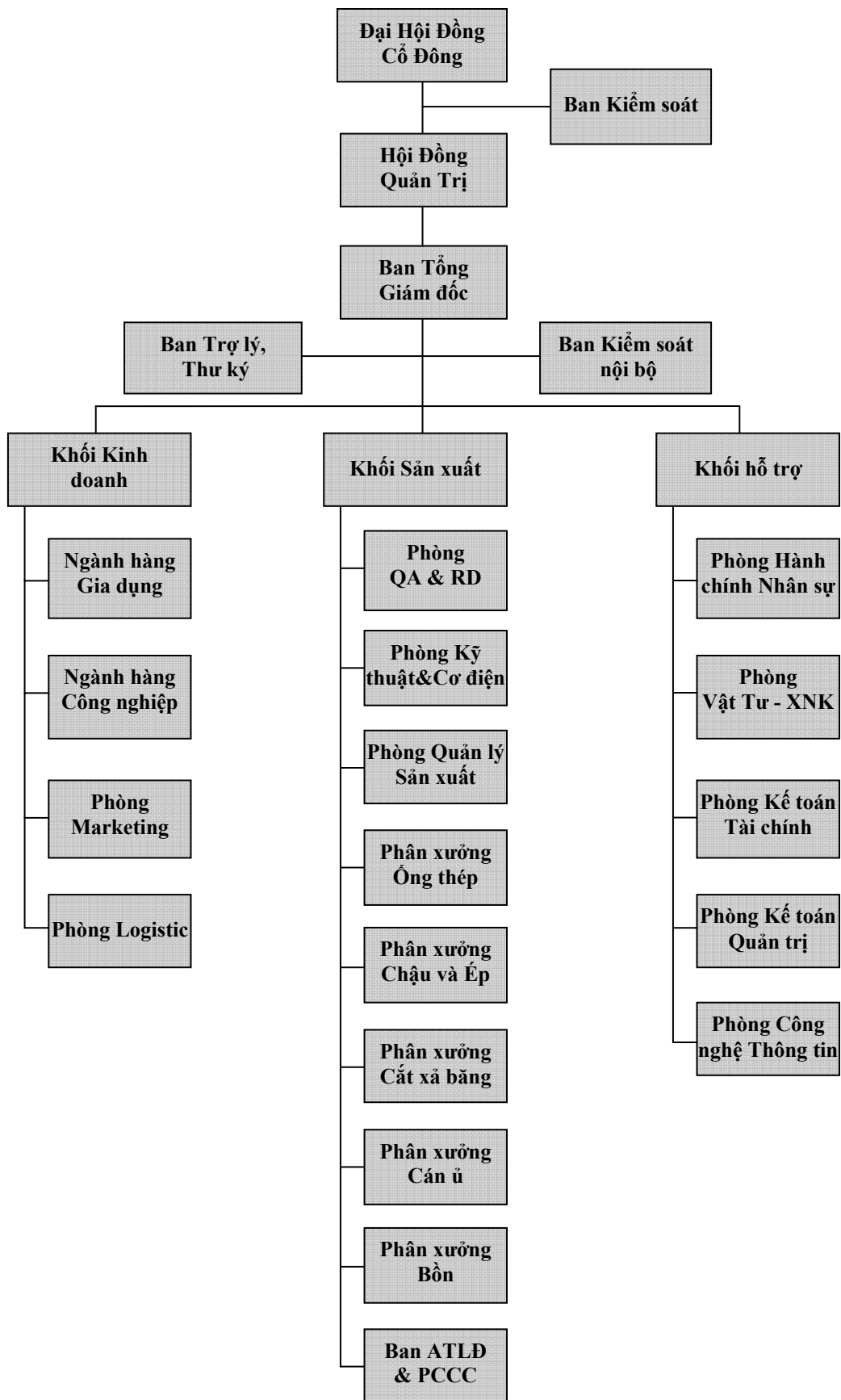
**Nhà máy sản xuất I** : - Địa chỉ: Khu công nghiệp vừa và nhỏ huyện Từ Liêm - Hà Nội, diện tích 9.000 m<sup>2</sup>;  
- Chuyên sản xuất sản phẩm bồn chứa nước Inox.

**Nhà máy sản xuất II** : - Địa chỉ: Cụm Công nghiệp, Thị trấn Phùng, Huyện Đan Phượng, Hà Nội, diện tích 44.800 m<sup>2</sup>;  
- 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

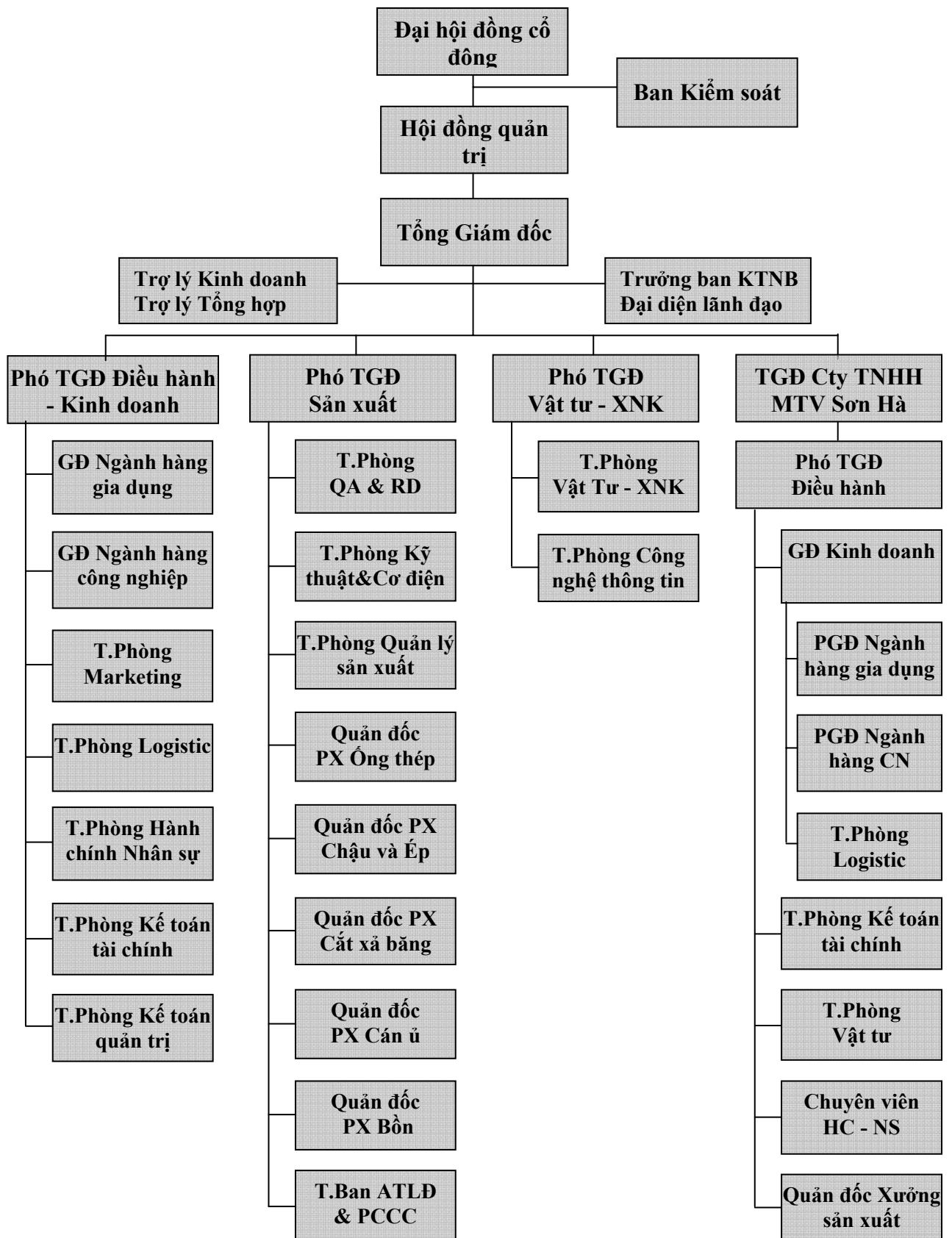
**Chi nhánh I** : - Địa chỉ: Khu Công nghiệp Tân Bình TP.HCM, diện tích 4.900 m<sup>2</sup>;  
- Sản xuất và kinh doanh các mặt hàng chủ đạo của Công ty như bồn chứa nước các loại, chậu rửa và ống thép Inox.

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.

## SƠ ĐỒ CƠ CẤU TỔ CHỨC CỦA CÔNG TY



## 5. Cơ cấu bộ máy quản lý của Công ty



Hiện tại, Công ty Cổ phần Quốc tế Sơn Hà đang áp dụng theo mô hình tổ chức của Công ty Cổ phần. Mô hình quản trị này được xây dựng dựa trên mục tiêu phát triển chiến lược kinh doanh của Công ty, tuân thủ theo các quy định của Pháp luật Việt Nam và các quy định tại Điều lệ Công ty. Qua quá trình phát triển và ngày càng kiện toàn bộ máy quản lý, hiện bộ máy quản lý của Công ty có cơ cấu tổ chức như sau:

### **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 ĐHCĐ. 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 ĐHCĐ quy định. Hiện tại, HĐQT Công ty có nhiệm kỳ là 05 năm.

### **Ban Kiểm soát**

Ban Kiểm soát là cơ quan trực thuộc ĐHCĐ, do ĐHCĐ 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 ĐHCĐ 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 ủy 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 bảo 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.

**6. 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 tại thời điểm 26/01/2010**

**❖ Danh sách cổ đông nắm giữ từ trên 5% vốn cổ phần của Công ty (tại thời điểm 26/01/2010)**

*Danh sách cổ đông nắm giữ trên 5% vốn cổ phần của Công ty tại thời điểm 04/12/2009*

TT	Tên	Số cổ phần nắm giữ	Tỷ lệ cổ phần nắm giữ (%)	Giá trị (đồng)	Địa chỉ
1	Lê Vĩnh Sơn	5.280.000	35,2%	5.280.000.000	Tổ 11A, phường Thượng Đình, quận Thanh Xuân, Hà Nội
2	Lê Hoàng Hà	4.320.000	28,8%	4.320.000.000	332 Kim Ngưu, phường Minh Khai, quận Hai Bà Trưng, Hà Nội
3	Lê Văn Ngà	2.400.000	16,0%	2.400.000.000	Phường Xuân Hoà, huyện Mê Linh, tỉnh Vĩnh Phúc
	<b>Tổng cộng</b>		<b>80,00%</b>	<b>120.000.000.000</b>	

(Nguồn: Công ty Cổ phần Quốc tế Sơn Hà)

**❖ Danh sách cổ đông sáng lập và tỷ lệ nắm giữ tại thời điểm ngày 26/01/2010**

*Danh sách cổ đông sáng lập*

TT	Tên	Số cổ phần nắm giữ	Tỷ lệ cổ phần nắm giữ (%)	Giá trị (đồng)	Địa chỉ
1	Lê Vĩnh Sơn	5.280.000	35,2%	5.280.000.000	Tổ 11A, phường Thượng Đình, quận Thanh Xuân, Hà Nội
2	Lê Hoàng Hà	4.320.000	28,8%	4.320.000.000	332 Kim Ngưu, phường Minh Khai, quận Hai Bà Trưng, Hà Nội
3	Lê Văn Ngà	2.400.000	16,0%	2.400.000.000	Phường Xuân Hoà, huyện Mê Linh, tỉnh Vĩnh Phúc
	<b>Tổng cộng</b>		<b>80,00%</b>	<b>120.000.000.000</b>	

(Nguồn: Công ty Cổ phần Quốc tế Sơn Hà)

*Ghi chú: 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 đến ngày 26/01/2010**Cơ cấu cổ đông đến ngày 26/01/2010

	<b>Cơ cấu vốn</b>	<b>Số cổ phần</b>	<b>Giá trị (đồng)</b>	<b>Tỷ lệ (%)</b>
<b>I</b>	<b>Cổ đông trong nước</b>	<b>14.960.000</b>	<b>149.600.000.000</b>	<b>99,73%</b>
1	Cổ đông tổ chức			0,00%
2	Cổ đông cá nhân	14.960.000	149.600.000.000	99,73%
<b>II</b>	<b>Cổ đông nước ngoài</b>	<b>40.000</b>	<b>400.000.000</b>	<b>0,27%</b>
1	Cổ đông tổ chức			0,00%
2	Cổ đông cá nhân	40.000	400.000.000	0,27%
	<b>Tổng</b>		<b>15.000.000</b>	<b>150.000.000.000</b>

(Nguồn: Công ty Cổ phần Quốc tế Sơn Hà)

**7. Danh sách công ty mẹ và công ty con của tổ chức phát hành, những công ty mà tổ chức phát hành 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 phát hành****7.1. Công ty mẹ của Công ty: Không có****7.2. Công ty con của Công ty:****1. Công ty TNHH một thành viên Công nghiệp Sơn Hà**

Địa chỉ:	210 Lô B, Chung cư Sơn Kỳ, Đường CC2, phường Sơn Kỳ, Quận Tân Phú.
Giấy 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.
Ngành nghề kinh doanh chính	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.
Vốn điều lệ:	9.000.000.000 đồng
Tỷ lệ cam kết nắm giữ	100% vốn điều lệ.
Số vốn SHI thực góp tại thời điểm 29/03/2010	9.000.000.000 đồng

## 8. Hoạt động kinh doanh

### Ngành nghề kinh doanh chính 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.

### Hoạt động kinh doanh chính của Công ty

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 trở 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 thoả 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)


**Giá trị sản phẩm/dịch vụ qua các năm 2008 và năm 2009**

*Cơ cấu doanh thu thuần của Công ty*

STT	Tên sản phẩm, dịch vụ	Năm 2008			Năm 2009			Q1/Năm 2010	
		Giá trị (Triệu đồng)	Tỷ trọng (%)	Tăng trưởng (%)	Giá trị (Triệu đồng)	Tỷ trọng (%)	Tăng trưởng (%)	Giá trị (Triệu đồng)	Tỷ trọng (%)
1	Bồn nước Inox	223.204	26,40%	16,50%	283.878	26,6%	27,18%	77.844	29,00%
2	Chậu rửa	47.470	5,60%	25,20%	57.114	5,4%	20,32%	13.958	5,20%
3	Óng thép không gỉ	327.717	38,80%	23,40%	374.111	35,1%	14,16%	97.976	36,50%
4	Phân phối mặt hàng Thái Dương Năng	25.906	3,10%	-	40.554	3,8%	56,54%	15.300	5,70%
5	Mặt hàng khác (thương mại, gia công)	220.246	26,10%	-17,20%	311.492	29,2%	41,43%	63.349	23,60%
	<b>Tổng cộng</b>	<b>844.543</b>	<b>100,00%</b>	<b>11,00%</b>	<b>1.067.149</b>	<b>100,00%</b>	<b>26,36%</b>	<b>268.428</b>	<b>100,00%</b>

*(Nguồn: BCTC hợp nhất đã được kiểm toán năm 2008, 2009 và Q1/2010 của Công ty CP Quốc tế Sơn Hà)*

*Cơ cấu lợi nhuận gộp của Công ty (Hợp nhất)*

STT	Tên sản phẩm, dịch vụ	Năm 2008			Năm 2009			Q1/Năm 2010	
		Giá trị (Triệu đồng)	Tỷ trọng (%)	Tăng trưởng (%)	Giá trị (Triệu đồng)	Tỷ trọng (%)	Tăng trưởng (%)	Giá trị (Triệu đồng)	Tỷ trọng (%)
1	Bồn nước Inox	49.087	46,69%	15,40%	72.982	44,7%	48,68%	23.353	42,22%
2	Chậu rửa	12.912	12,28%	24,50%	16.018	9,8%	24,06%	4.048	7,32%
3	Óng thép không gỉ	27.528	26,18%	21,90%	49.270	30,2%	78,98%	15.382	27,81%
4	Phân phối mặt hàng Thái Dương Năng	5.906	5,62%	-	10.221	6,3%	73,06%	4.621	8,35%
5	Mặt hàng khác (thương mại, gia công)	9.702	9,23%	-6,10%	14.200	9,1%	46,36%	7.914	14,31%
	<b>Tổng cộng</b>	<b>105.135</b>	<b>100,00%</b>	<b>22,50%</b>	<b>162.691</b>	<b>100%</b>	<b>54,74%</b>	<b>55.318</b>	<b>100,00%</b>

(Nguồn: BCTC hợp nhất đã được kiểm toán năm 2008, 2009 và Q1/2010 của Công ty CP Quốc tế Sơn Hà)

**Nguyên vật liệu**
**Nguồn nguyên, nhiên 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
<b>Bồn nước</b>	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, yên 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	
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	

TÊN SẢN PHẨM	STT	NGUYÊN, PHỤ LIỆU	TÊN NHÀ CUNG CẤP	ĐỊA CHỈ
	10	Axít H <sub>2</sub> SO <sub>4</sub> , H <sub>3</sub> PO <sub>4</sub>	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 lãn	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
<b>Chậu rửa</b>	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
	5	Thùng đựng rác	Nanning Gaoli	Trung Quốc
	6	Cọc đồng xi phông	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 phông	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 <sub>3</sub> , HF, H <sub>2</sub> SO <sub>4</sub> , H <sub>3</sub> PO <sub>4</sub>	Công ty cổ phần Khang Vinh	Hà Nội

TÊN SẢN PHẨM	STT	NGUYÊN, PHỤ LIỆU	TÊN NHÀ CUNG CẤP	ĐỊA CHỈ
	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
<b>Ổng thép</b>	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	Lưỡi cắt ống	Công ty TNHH Thành Nam	Hà Nội
	12	Khí Argông lỏng, 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 <sub>3</sub>	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

### Sự ổn định của các nguồn cung cấp

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.

### **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 Công ty, chi phí nguyên vật liệu chiếm tỷ trọng rất 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 để ra quyết định thời điểm nhập nguyên vật liệu hợp lý.

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.

### **Biện pháp hạn chế rủi ro về giá thành nguyên vật liệu**

Nhận thức rõ rủi ro và sự ảnh hưởng lớn của giá thành nguyên vật liệu, Công ty đã có kế hoạch và biện pháp chủ động về nguồn nguyên vật liệu, cụ thể như sau:

- Chủ động tìm kiếm các nhà cung cấp mới trong và ngoài nước nhằm tạo sự chủ động về nguồn nguyên vật liệu. Thường xuyên tổ chức các đoàn công tác nước ngoài nhằm đánh giá, nhận định thật chính xác về năng lực cung cấp, chất lượng sản phẩm cũng như các yếu tố môi trường như địa lý, tập quán thương mại... Đến nay, SHI đã thiết lập được quan hệ nhập khẩu một cách vững chắc với nhiều đối tác có uy tín như Yieh United Steel Corporation, Posco Việt Nam, Jindal Stainless Ltd.,...
- Chủ động về nguồn tài chính: Giá tôn nguyên liệu luôn biến động, SHI phân tích nhận định tính chu kỳ biến động giá và dự phòng tài chính để phục vụ cho hoạt động mua nguyên liệu. Công ty đang duy trì mối quan hệ tín dụng với các ngân hàng có uy tín tại Việt Nam, không có khoản nào phải gia hạn. Ngoài nguồn vốn kinh doanh hiện có, SHI còn có tổng hạn mức tín dụng và dư mở L/C với các ngân hàng cao, điều này đã góp phần giúp doanh nghiệp đảm bảo chủ động trong việc mua nguyên liệu, tận dụng thời cơ khi giá thấp, giảm giá thành đầu vào và gia tăng lợi nhuận cho Công ty.

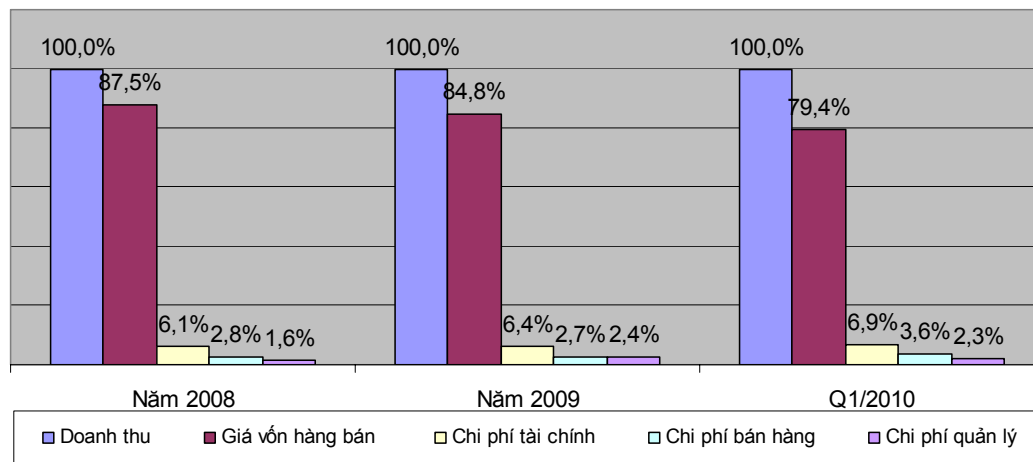
### **Chi phí sản xuất**

*Cơ cấu chi phí của Công ty (Hợp nhất)*

Chỉ tiêu	Năm 2008		Năm 2009		Q1/Năm 2010	
	Đồng	%/ Doanh thu	Đồng	%/ Doanh thu	Đồng	%/ Doanh thu
Giá vốn hàng bán	739.327.577.552	87,54%	904.458.011.636	84,75%	213.109.720.101	79,39%
Chi phí tài chính	51.603.084.739	6,11%	68.797.433.135	6,45%	18.651.999.557	6,95%
Chi phí bán hàng	23.258.378.733	2,75%	29.330.521.195	2,75%	9.751.756.572	3,63%
Chi phí quản lý	13.738.683.187	1,63%	25.805.010.448	2,42%	6.078.108.775	2,26%
<b>Tổng cộng</b>	<b>827.927.724.211</b>	<b>98,03%</b>	<b>1.028.390.976.414</b>	<b>96,37%</b>	<b>247.591.585.005</b>	<b>92,24%</b>

*(Nguồn: BCTC hợp nhất đã được kiểm toán năm 2008, 2009 và Q1/2010 của Công ty CP Quốc tế Sơn Hà)*





### Cơ cấu chi phí

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, bảo đảm 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 87,54% năm 2008 xuống 84,75% năm 2009). Trong năm 2009, tỷ lệ này duy trì được ở mức thấp hơn so với năm trước 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 1,63% doanh thu thuần năm 2008 lên 2,42% 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, và tăng dần qua hai năm. Chính việc này đã làm chi phí tài chính của Công ty tăng khá nhanh trong năm 2008 và 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.

### 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 m<sup>2</sup> chuyên lắp ráp bồn chứa nước Inox và sản xuất bồn chứa nước nhựa.



- Nhà máy sản xuất 1 có diện tích 9.000 m<sup>2</sup> 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 m<sup>2</sup> 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.



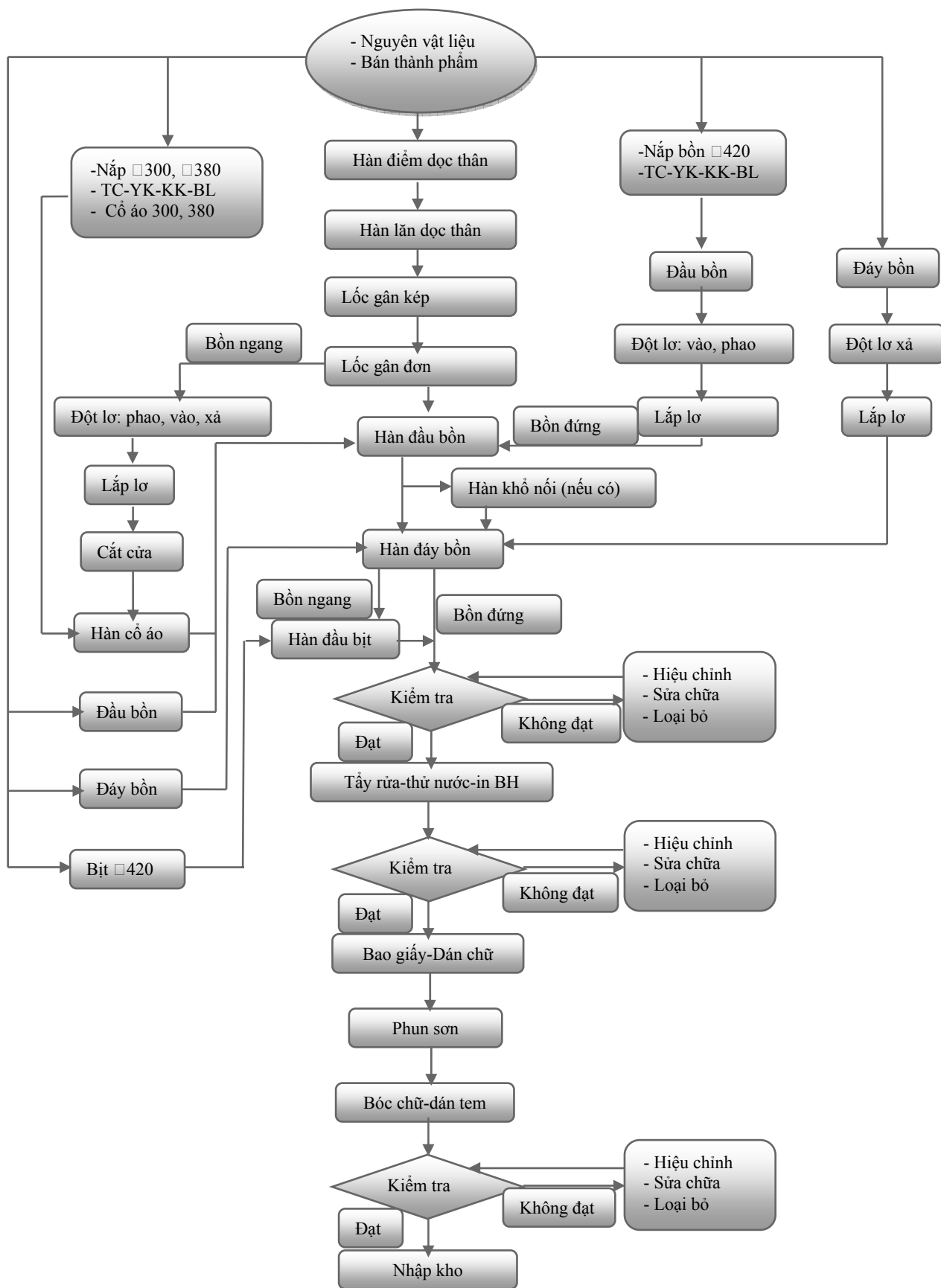
Trình độ công nghệ sản xuất bồn nước, chậu rửa Inox của Son Hà được đánh giá ở mức khá hiện đại của ngành. Trên thực tế, việc sản xuất bồn Inox và chậu rửa không yêu cầu công nghệ cao, rào cản về công nghệ đối với việc ra nhập ngành là không lớn. Tuy nhiên, sự khác biệt của Son Hà so với các doanh nghiệp 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 gỉ 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 ...

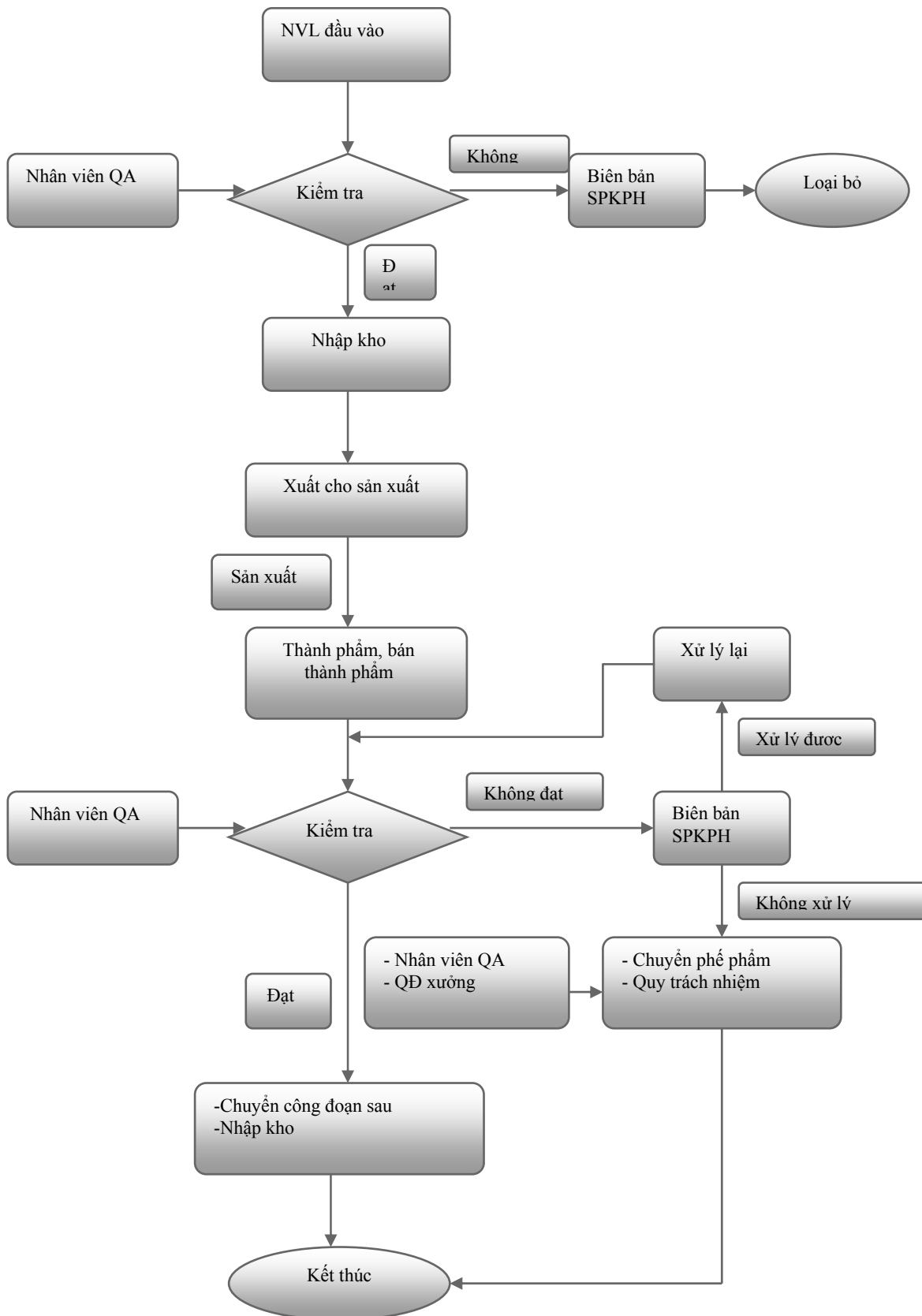
Quy trình sản xuất bồn Inox :

SƠ ĐỒ CÔNG NGHỆ SẢN XUẤT BỒN INOX

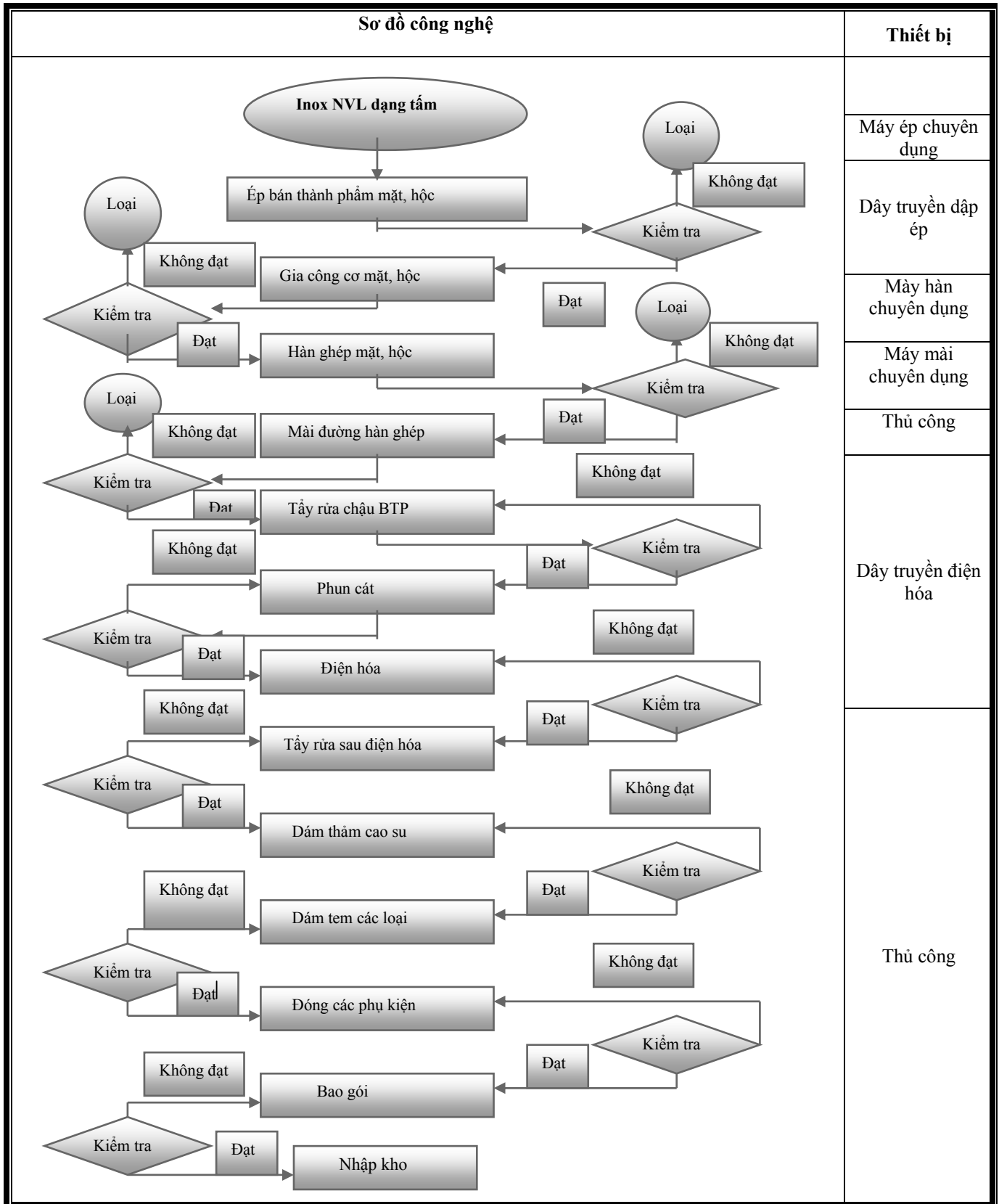


○ Quy trình sản xuất chân bồn Inox :

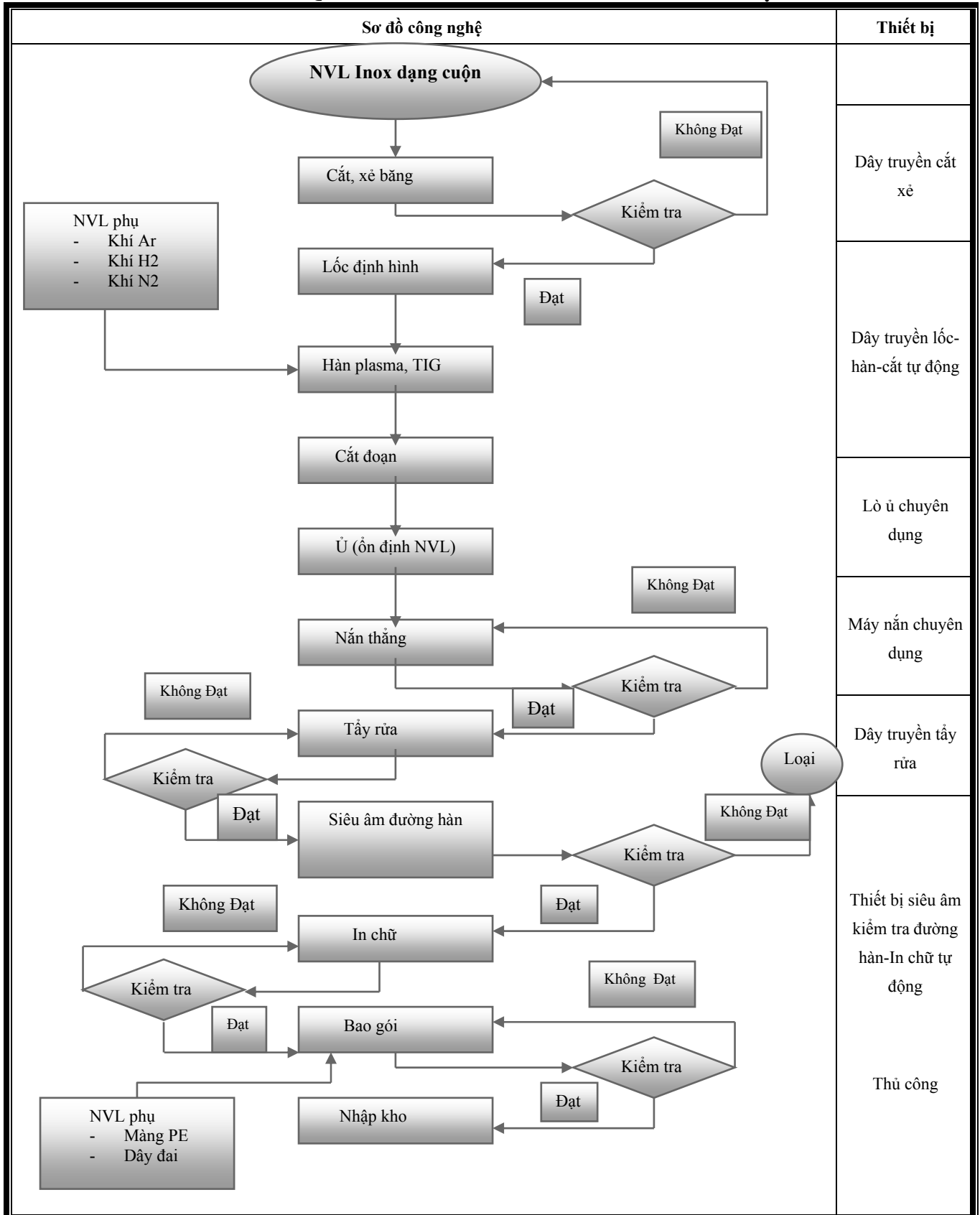
**SƠ ĐỒ CÔNG NGHỆ SẢN XUẤT CHÂN BỒN INOX**



○ Quy trình sản xuất chậu rửa :  
**SƠ ĐỒ QUY TRÌNH SẢN XUẤT CHẬU RỬA**

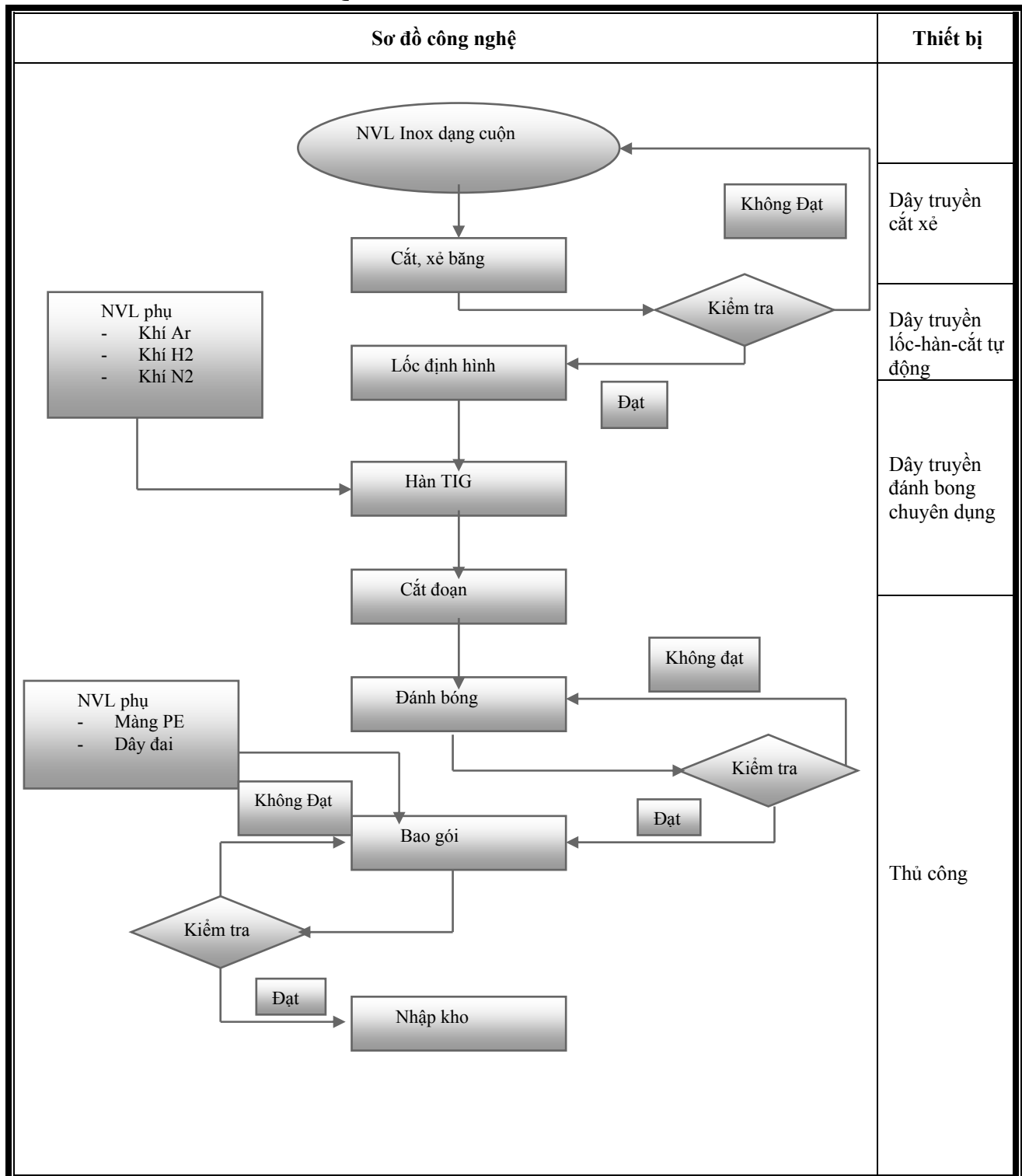


○ Quy trình sản xuất ống công nghiệp:  
**SƠ ĐỒ QUY TRÌNH SẢN XUẤT ỐNG CÔNG NGHIỆP**



- Quy trình sản xuất ống trang trí:

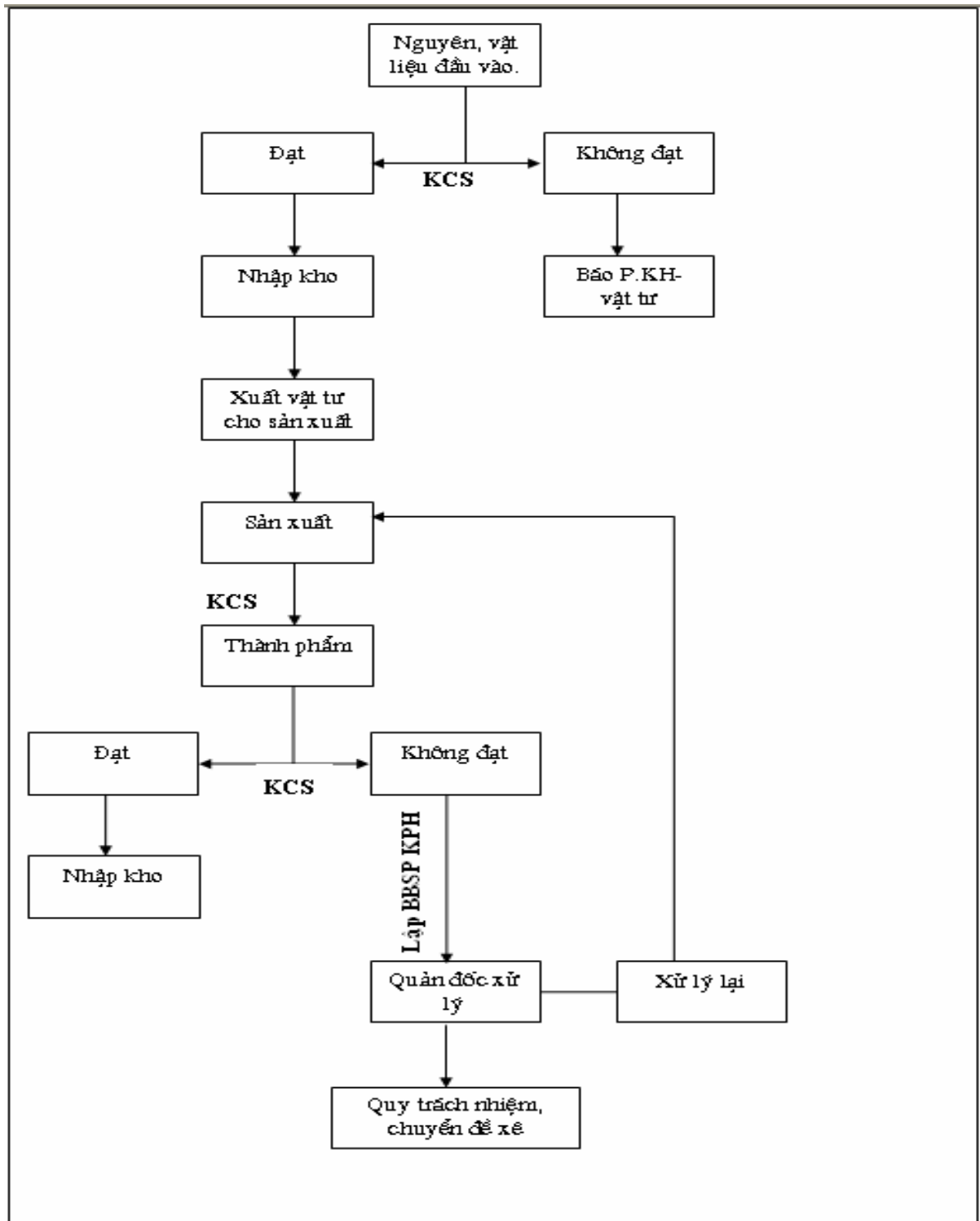
### SƠ ĐỒ QUY TRÌNH SẢN XUẤT ỐNG TRANG TRÍ





## Tình hình kiểm tra chất lượng sản phẩm

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 2010 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.

#### ▪ **Đối với công tác quản lý kỹ thuật**

Công ty tập hợp và nghiên cứu các tiêu chuẩn, quy chuẩn, quy phạm xây dựng của Việt Nam và của các nước tiên tiến trên thế giới. Sau đó phổ biến, hướng dẫn các đơn vị áp dụng trong hoạt động sản xuất kinh doanh. Hiện tại, công tác quản lý kỹ thuật, đảm bảo chất lượng các công trình xây dựng được áp dụng theo các văn bản pháp luật do Chính phủ, Bộ Xây dựng ban hành.

#### ▪ **Về công tác giám định chất lượng, Công ty đã tổ chức thực hiện**

- Kiểm tra, phát hiện xử lý các vi phạm kỹ thuật, chất lượng từ khâu thiết kế đến thi công, các công tác hiện trường khác;
- Kịp thời có mặt tại hiện trường, thực hiện công tác nghiệp vụ để xử lý sự cố;
- Chủ trì lập phương án, mời chuyên gia thực hiện công tác giám định;
- Lập kế hoạch đầu tư trang thiết bị, kiểm tra chất lượng và quản lý sử dụng.

#### ▪ **Hệ thống quản lý chất lượng đang áp dụng :**

Công ty hiện đang áp dụng hệ thống quản lý chất lượng theo tiêu chuẩn ISO 9001: 2008.

Hệ thống quản lý chất lượng của Công ty thống nhất quản lý toàn bộ quá trình sản xuất kinh doanh của Công ty từ lúc nhập vật tư nguyên liệu đến sản xuất ra thành phẩm, kiểm tra sản phẩm, bàn giao cho khách hàng và bảo hành sản phẩm. Tất cả cán bộ công nhân viên của Công ty chịu trách nhiệm với công việc của mình cũng như được tạo điều kiện để chủ động tham gia vào các hoạt động cải tiến và đóng góp vào nâng cao chất lượng sản phẩm, đáp ứng tốt hơn nhu cầu của khách hàng sử dụng.

#### ▪ **Công tác kiểm tra chất lượng :**

Việc giám sát chất lượng sản phẩm được thực hiện bởi Phòng Quản lý Dự án, Phòng chịu sự quản lý, chỉ đạo trực tiếp của Phó Tổng giám đốc kỹ thuật. Phòng được trang bị nhiều thiết bị thí nghiệm hiện đại, đồng bộ. Việc kiểm tra chất lượng sản phẩm được lấy mẫu định kỳ trên mỗi công đoạn của quá trình sản xuất tuân thủ chặt chẽ theo các quy định về Hệ thống kiểm tra chất lượng của Công ty, đảm bảo sản phẩm cuối cùng sản xuất ra đáp ứng được các tiêu chuẩn theo đúng quy định hiện hành đối với sản phẩm vật liệu xây dựng và công trình xây lắp.

### **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.

## 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 phía 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 trương 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.

### Nhãn hiệu thương mại

Trong suốt quá trình hoạt động, Công ty đã để lại dấu ấn tốt đẹp trên thị trường và người tiêu dùng. Những thành quả đạt được đã tạo cho Công ty tên tuổi và vị thế trên thương trường. Hiện nay, thương hiệu SONHA là một trong những thương hiệu mạnh của Việt Nam.

**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



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

STT	Số hiệu	Trị giá (đồng)	Thời gian thực hiện	Sản phẩm	Đối tác trong hợp đồng
<b>Hợp đồng mua NVL</b>					
1	04/SH-2009	963.072.000	T02/2010	Inox cuộn	Falana
2	L912-0012	1.056.000.000	T02/2010	Inox cuộn	Posco VST
3	UT09150	4.800.345.600	T02/2010	Inox cuộn	Yusco
4	UT09151	4.665.600.000	T02/2010	Inox cuộn	Yusco
5	UT09152	4.680.960.000	T02/2010	Inox cuộn	Yusco
6	DWI100120YJ-01	5.990.400.000	T03/2010	Inox cuộn	Daewoo
7	DWI100120YJ-02	4.992.000.000	T03/2010	Inox cuộn	Daewoo
8	L001-0005	13.228.800.000	T03/2010	Inox cuộn	Posco VST
9	L001-0006	13.228.800.000	T03/2010	Inox cuộn	Posco VST
10	UT10015	4.434.432.000	T03/2010	Inox cuộn	Yusco
11	UT10016	5.205.657.600	T03/2010	Inox cuộn	Yusco
12	UT10017	3.505.152.000	T03/2010	Inox cuộn	Yusco
13	UT10018	7.078.656.000	T03/2010	Inox cuộn	Yusco
14	UT10019	7.054.848.000	T03/2010	Inox cuộn	Yusco
15	DNC1003	6.384.000.000	T04/2010	Inox cuộn	Fujian
16	DNC1004	6.384.000.000	T04/2010	Inox cuộn	Fujian
17	DNC1002	5.539.200.000	T04/2010	Inox cuộn	Fujian
18	UT10014	3.978.547.200	T04/2010	Inox cuộn	Lisco
19	UT10033	7.152.499.200	T04/2010	Inox cuộn	Yusco
20	UT10034	7.142.707.200	T04/2010	Inox cuộn	Yusco
21	UT10035	8.982.451.200	T04/2010	Inox cuộn	Yusco
22	UT10036	7.972.454.400	T04/2010	Inox cuộn	Yusco
23	UT10037	7.960.857.600	T04/2010	Inox cuộn	Yusco
	<b>Tổng cộng</b>	<b>142.381.440.000</b>			
<b>Hợp đồng xuất khẩu ống thép sang Mỹ</b>					
1	2468-SONHA	2.291.866.300	T02/2010	Ống inox CN	Dragon Max
2	2468-SONHA	3.819.866.300	T02/2010	Ống inox CN	Dragon Max
3	FA4887/09	4.631.825.445	T03/2010	Ống inox CN	Cross Border
4	CB5162/09	658.138.250	T03/2010	Ống inox CN	Cross Border
5	CB5179/09	1.319.712.208	T03/2010	Ống inox CN	Cross Border
6	CB5177/09	1.219.452.870	T03/2010	Ống inox CN	Cross Border
7	CB5178/10	1.208.620.305	T03/2010	Ống inox CN	Cross Border
8	CB5183/09	1.077.677.390	T03/2010	Ống inox CN	Cross Border
9	CB5227/10	3.192.562.135	T04/2010	Ống inox CN	Cross Border
10	CB5189/09	1.171.402.141	T04/2010	Ống inox CN	Cross Border
11	CB5229/09	1.077.677.390	T04/2010	Ống inox CN	Cross Border

12	CB5163/09	5.463.170.135	T04/2010	Ống inox CN	Cross Border
13	CB5228/09	8.165.522.175	T05/2010	Ống inox CN	Cross Border
14	2542-sonha	8.000.401.720	T05/2010	Ống inox CN	Dragon Max
15	AQ-100210-MSI	2.433.893.900	T05/2010	Ống inox CN	Millenia Stainless Inc
16	MK-SHNo	827.412.000	T05/2010	Ống inox CN	MKVina
17	2536-sonha	4.800.632.200	T06/2010	Ống inox CN	Dragon Max
	<b>Tổng cộng</b>	<b>51.359.832.864</b>			

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

### 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.

### 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 Marker 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 khoẻ 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 bể xây 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 Chậu 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.

### **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.

## **11. Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh**

### **Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh trong năm 2008, 2009**

*Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty (Hợp nhất)*

*Đơn vị tính: Đồng*

<b>TT</b>	<b>Chỉ tiêu</b>	<b>Năm 2008</b>	<b>Năm 2009</b>	<b>Q1/2010</b>
1	Tổng giá trị tài sản	584.521.746.458	761.406.532.048	844.002.713.763
2	Doanh thu thuần	844.543.645.840	1.067.148.493.814	268.427.578.970
3	Lợi nhuận HĐKD	23.112.656.782	47.105.400.055	21.596.652.542
4	Lợi nhuận khác	(343.794.557)	(723.137.665)	19.675.722.609
5	Lợi nhuận trước thuế	22.768.862.225	46.382.262.390	33.292.118.309
6	Lợi nhuận sau thuế	16.055.577.074	35.421.295.951	24.951.789.111
7	Lãi cơ bản trên Cổ phiếu	1.825	2.834	

*(Nguồn: BCTC hợp nhất đã được kiểm toán năm 2008, 2009 và Q1/2010 của Công ty CP Quốc tế Sơn Hà)*



## Những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty trong năm báo cáo

Năm 2009 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.

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 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.

## 12. Chính sách đối với người lao động

### Tình hình lao động

Chất lượng nguồn nhân lực là một trong những yếu tố quan trọng quyết định sự phát triển của Công ty, vì vậy Công ty luôn đặt mục tiêu xây dựng đội ngũ nhân viên chuyên nghiệp lên hàng đầu trong chiến lược phát triển của mình. Tính đến ngày 31/03/2010, số lượng cán bộ nhân viên chính thức của Công ty là 754 người.

## Tình hình lao động trong Công ty tính đến ngày 31/03/2010

Yếu tố	Số lượng (người)	Tỷ lệ
<b>I. Tổng số lượng nhân viên</b>	<b>754</b>	<b>100%</b>
<b>II. Phân theo trình độ chuyên môn</b>	<b>754</b>	<b>100%</b>
1. Trình độ đại học trở lên	93	12,33%
2. Trình độ cao đẳng	50	6,63%
3. Trình độ trung cấp	86	11,41%
4. Trình độ sơ cấp	150	19,89%
5. Công nhân	375	49,73%
<b>III. Phân theo thời hạn hợp đồng</b>	<b>754</b>	<b>100%</b>
1. Hợp đồng lao động không xác định thời hạn	535	70,95%
2. Hợp đồng lao động xác định thời hạn (1 – 3 năm)	3	0,40%
3. Hợp đồng lao động xác định thời hạn (dưới 1 năm)	216	28,65%

(Nguồn: Công ty CP Quốc tế Sơn Hà)

### 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 Bộ 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 thoả 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 Bộ 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 lương, thưởng và 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 Bộ 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.

### **c. Chính sách tuyển dụng và 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.

### **13. 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.

### **14. Tình hình hoạt động tài chính**

#### **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.

#### **■ 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:

**Thời gian khấu hao tài sản cố định**

Nhóm tài sản	Thời gian
Nhà cửa vật kiến trúc	05 - 42 năm
Máy móc thiết bị	03 - 12 năm
Phương tiện vận tải	07 - 10 năm
Thiết bị, dụng cụ quản lý	03 - 05 năm
Phần mềm vi tính	03 năm

*Nguồn: BCTC hợp nhất đã được kiểm toán năm 2009 của Công ty CP Quốc tế Sơn Hà*

■ **Mức lương bình quân**

*Mức lương bình quân*

Chỉ tiêu	Năm 2008	Năm 2009
Mức lương bình quân (đồng/ người/ tháng)	2.300.000	2.500.000

*Nguồn: Công ty Cổ phần CP Quốc tế Sơn Hà*

■ **Thanh toán các khoản nợ đến hạn**

Công ty luôn thanh toán đầy đủ và đúng hạn các khoản vay nợ. Tính đến thời điểm 31/03/2010 Công ty không có khoản nợ quá hạn nào.

■ **Các khoản phải nộp theo luật định**

Công ty thực hiện kê khai, nộp đầy đủ và đúng hạn các nghĩa vụ thuế theo quy định của pháp luật.

**Tổng hợp nộp ngân sách Nhà nước năm 2008, 2009, Q1/2010 (Hợp nhất)**

*Đơn vị: Đồng*

Chỉ tiêu	Năm 2008	Năm 2009	Q1/2010
Thuế GTGT hàng bán nội địa	3.196.464.175	5.790.816.474	11.079.732.393
Thuế GTGT hàng nhập khẩu	1.088.815.089	1.564.024.274	7.569.756.550
Thuế xuất, nhập khẩu	58.539.282	24.764.783	10.445.318
Thuế thu nhập doanh nghiệp	5.290.638.907	7.308.447.242	14.878.284.388
Thuế thu nhập cá nhân	-	2.045.400	2.045.400
Thuế nhà đất, tiền thuê đất	50.052.900	-	-
Các loại thuế khác	-	-	-
<b>Tổng cộng</b>	<b>9.684.510.353</b>	<b>14.690.098.172</b>	<b>33.540.264.049</b>

*(Nguồn: BCTC hợp nhất đã được kiểm toán năm 2008, 2009 và Q1/2010 của Công ty CP Quốc tế Sơn Hà)*

■ **Trích lập các quỹ theo luật định**

**Số dư các quỹ tại thời điểm 31/12/2008, 31/12/2009, Q1/2010 (Hợp nhất)**

*Đơn vị tính: Đồng*

Các Quỹ	31/12/2008	31/12/2009	31/03/2010
Quỹ dự phòng tài chính	-	-	-
Quỹ đầu tư phát triển	-	-	-
Quỹ khen thưởng, phúc lợi	29.260.240	29.260.240	60.955.740

*(Nguồn: BCTC hợp nhất đã được kiểm toán năm 2008, 2009 và Q1/2010 của Công ty CP Quốc tế Sơn Hà)*

■ **Tình hình dư nợ vay**

*Tình hình dư nợ vay của Công ty tính đến thời điểm 31/12/2008 (Hợp nhất)*

Đối tượng cho vay	Nội dung	Số tiền dư nợ (Đồng)	Lãi suất %tháng
<b>1. Vay và nợ ngắn hạn</b>		<b>208.520.562.240</b>	
<b>Vay ngắn hạn ngân hàng bằng VND</b>		<b>204.387.562.240</b>	
Ngân hàng TMCP Nhà Hà Nội	Bổ sung vốn lưu động	34.360.000.000	17,0%
Ngân hàng đầu tư và phát triển Việt Nam - Sở GDĐ	Bổ sung vốn lưu động	34.906.759.752	19,0%
Ngân hàng Techcombank	Bổ sung vốn lưu động	30.192.338.471	20,0%
Ngân hàng Quốc tế	Bổ sung vốn lưu động	48.310.000.000	21,0%
Ngân hàng TMCP Sài Gòn (SHB) Hà nội	Bổ sung vốn lưu động	26.200.000.000	19,0%
Ngân hàng HSBC	Bổ sung vốn lưu động	6.582.782.249	19,0%
Ngân hàng Vietcombank	Bổ sung vốn lưu động	16.704.820.235	20,0%
Ngân hàng TMCP Hằng Hải	Bổ sung vốn lưu động	7.130.861.533	21,0%
<b>Nợ ngắn hạn</b>		<b>4.133.000.000</b>	
Công ty cho thuê tài chính NH Công thương VN	Đầu tư máy móc thiết bị	4.133.000.000	19,0%
<b>2. Vay và nợ dài hạn</b>		<b>72.600.597.893</b>	
<b>Vay dài hạn ngân hàng bằng VND</b>		<b>71.103.597.893</b>	
Ngân hàng công thương Chương Dương	Đầu tư máy móc thiết bị	29.435.383.919	18,0%
Ngân hàng TMCP phát triển nhà TP.HCM	Đầu tư máy móc thiết bị	15.798.100.143	17,0%
Ngân hàng TMCP phát triển nhà Hà Nội	Đầu tư máy móc thiết bị	5.795.164.000	19,0%
Ngân hàng Quân đội	Đầu tư máy móc thiết bị	314.500.000	19,0%
Ngân hàng Techcombank	Đầu tư máy móc thiết bị	15.364.988.831	20,0%
Ngân hàng Quốc tế	Đầu tư máy móc thiết bị	4.395.461.000	18,0%
<b>Nợ dài hạn</b>		<b>1.497.000.000</b>	
Công ty cho thuê tài chính NH Công thương VN	Đầu tư máy móc thiết bị	1.497.000.000	19,0%

Nguồn: BCTC hợp nhất đã được kiểm toán năm 2008 của Công ty CP Quốc tế Sơn Hà

*Tình hình dư nợ vay của Công ty tính đến thời điểm 31/12/2009 (Hợp nhất)*

Đối tượng cho vay	Nội dung	Số tiền dư nợ	Lãi suất %tháng
<b>1. Vay và nợ ngắn hạn</b>		<b>411.019.661.489</b>	
<b>Vay ngắn hạn ngân hàng</b>		<b>373.369.350.901</b>	
Ngân hàng đầu tư và phát triển Việt Nam - Sở GDĐ	Bổ sung vốn lưu động	21.116.848.746	12,0%
Ngân hàng Techcombank	Bổ sung vốn lưu động	89.827.419.440	12,0%
Ngân hàng TMCP Sài Gòn (SHB) Hà nội	Bổ sung vốn lưu động	46.847.639.750	12,0%
Ngân hàng Vietcombank	Bổ sung vốn lưu động	42.173.338.752	12,0%
Ngân hàng Hằng Hải	Bổ sung vốn lưu động	173.404.104.213	12,0%
<b>Vay dài hạn đến hạn trả</b>		<b>37.650.310.588</b>	
<b>2. Vay và nợ dài hạn</b>		<b>79.806.561.528</b>	
<b>Vay dài hạn ngân hàng</b>		<b>73.985.336.714</b>	
Ngân hàng công thương Chương Dương	Đầu tư máy móc thiết bị	20.014.964.965	10,5%
Ngân hàng Techcombank	Đầu tư máy móc thiết bị	10.207.056.274	12,0%

Ngân hàng TMCP Hàng Hải	Đầu tư máy móc thiết bị	31.129.068.180	12,0%
Ngân hàng đầu tư và phát triển Việt Nam - Sở GD1	Đầu tư máy móc thiết bị	5.881.918.712	10,5%
Ngân hàng TMCP phát triển Nhà TP.HCM	Đầu tư máy móc thiết bị	6.752.328.583	12,0%
<b>Nợ dài hạn</b>		<b>5.821.224.814</b>	
Công ty cho thuê tài chính NH Công thương Việt Nam	Đầu tư máy móc thiết bị	5.821.224.814	10,5%

(Nguồn: BCTC hợp nhất đã được kiểm toán năm 2009 của Công ty CP Quốc tế Sơn Hà)

**Tình hình dư nợ vay của Công ty tính đến thời điểm 31/03/2010 (Hợp nhất)**

Đối tượng cho vay	Nội dung	Số tiền dư nợ	Lãi suất % năm
<b>1. Vay và nợ ngắn hạn</b>		<b>425.460.912.354</b>	
Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam - Chi sở giao dịch 1	Bổ sung vốn lưu động	30.990.397.494	12-15%
Ngân hàng TMCP Kỹ thương Việt Nam	Bổ sung vốn lưu động	91.456.848.890	12-15%
Ngân hàng TMCP Sài Gòn - Hà Nội	Bổ sung vốn lưu động	31.747.639.750	12-15%
Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam	Bổ sung vốn lưu động	42.994.970.280	12-15%
Ngân hàng TMCP Hàng hải	Bổ sung vốn lưu động	192.480.357.511	12-15%
Ngân hàng TMCP Hàng hải TPHCM	Bổ sung vốn lưu động	7.390.849.135	12-15%
Vay ngắn hạn khác	Bổ sung vốn lưu động	250.000.000	12-15%
Vay dài hạn đến hạn trả	Thuê tài chính	28.149.849.294	12-15%
<b>2. Vay và nợ dài hạn</b>		<b>79.340.117.005</b>	
<b>Vay dài hạn ngân hàng</b>		<b>73.985.336.714</b>	
Ngân hàng Công thương Chương Dương	Đầu tư máy móc thiết bị	20.014.964.965	12-15%
Ngân hàng TMCP Kỹ thương Việt Nam	Đầu tư máy móc thiết bị	10.447.083.169	12-15%
Ngân hàng TMCP Hàng Hải	Đầu tư máy móc thiết bị và nhà xưởng	31.129.068.180	12-15%
Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam - Chi sở giao dịch 1	Đầu tư máy móc thiết bị và nhà xưởng	5.881.918.712	12-15%
Ngân hàng TMCP Phát triển Nhà TP.Hồ Chí Minh	Đầu tư máy móc thiết bị	6.974.857.165	12-15%
<b>Nợ dài hạn</b>		<b>4.892.224.814</b>	
Công ty cho thuê tài chính – Ngân hàng Công thương VN	Thuê tài chính	4.892.224.814	12-15%

(Nguồn: BCTC hợp nhất Q1/2010 của Công ty CP Quốc tế Sơn Hà)

■ **Tình hình công nợ hiện nay**  
**Các khoản Phải thu**

Đơn vị tính: đồng

Chỉ tiêu	31/12/2008	31/12/2009	31/03/2010
<b>Các khoản phải thu ngắn hạn</b>	<b>156.504.633.814</b>	<b>292.729.918.066</b>	<b>331.516.436.958</b>
Phải thu của khách hàng	139.047.657.534	281.828.362.908	300.575.613.791
Trả trước cho người bán	12.093.406.977	3.952.165.241	6.739.441.546
Các khoản phải thu khác	5.363.569.303	6.949.389.917	24.201.381.621
<b>Các khoản phải thu dài hạn</b>	-	-	-

(Nguồn: BCTC hợp nhất đã được kiểm toán năm 2008, 2009 và Q1/2010 của Công ty CP Quốc tế Sơn Hà)

**Các khoản Phải trả**
*Đơn vị tính: đồng*

Chỉ tiêu	31/12/2008	31/12/2009	31/03/2010
<b>Nợ ngắn hạn</b>	<b>368.167.760.546</b>	<b>476.310.544.599</b>	<b>534.361.496.248</b>
Vay và nợ ngắn hạn	208.520.562.240	411.019.661.489	425.460.912.354
Phải trả người bán	147.856.309.659	47.150.187.530	51.893.059.947
Người mua trả tiền trước	347.269.786	96.900.000	17.211.543.304
Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	9.684.510.353	14.690.098.173	33.540.264.049
Phải trả người lao động	1.465.050.997	2.346.405.731	3.490.284.597
Chi phí phải trả	13.356.724	268.460.085	12.074.626
Các khoản phải trả, phải nộp ngắn hạn khác	280.700.787	738.831.591	2.753.357.371
<b>Nợ dài hạn</b>	<b>84.317.759.643</b>	<b>81.299.965.230</b>	<b>80.798.520.708</b>
Phải trả dài hạn người bán	10.296.000.000	-	1.198.825.000
Phải trả dài hạn khác	1.305.503.000	1.233.825.000	79.340.117.006
Vay và nợ dài hạn	72.600.597.893	79.806.561.528	259.578.702
Dự phòng trợ cấp mất việc làm	115.658.750	259.578.702	534.361.496.248
<b>Tổng nợ phải trả</b>	<b>452.485.520.189</b>	<b>557.610.509.829</b>	<b>425.460.912.354</b>

*(Nguồn: BCTC hợp nhất đã được kiểm toán năm 2008, 2009 và Q1/2010 của Công ty CP Quốc tế Sơn Hà)*
**Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu**

Các chỉ tiêu	Đơn vị	Năm 2008	Năm 2009
<b>1. Chỉ tiêu về khả năng thanh toán</b>			
+ Hệ số thanh toán ngắn hạn (TSLĐ/Nợ ngắn hạn)	Lần	1,02	1,09
+ Hệ số thanh toán nhanh [(TSLĐ – Hàng tồn kho)/Nợ ngắn hạn]	Lần	0,63	0,72
<b>2. Chỉ tiêu về cơ cấu vốn</b>			
+ Tổng nợ phải trả/Tổng tài sản	Lần	0,77	0,73
+ Nợ dài hạn/Vốn chủ sở hữu	Lần	0,64	0,39
<b>3. Chỉ tiêu về năng lực hoạt động</b>			
+ Vòng quay hàng tồn kho (GVHB/Hàng tồn kho bình quân)	Lần	5,12	5,65
+ Vòng quay tổng tài sản (Doanh thu thuần/Tổng tài sản)	Lần	1,44	1,40
<b>4. Chỉ tiêu về khả năng sinh lời</b>			
+ Tỷ suất Lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần	%	1,90	3,32
+ Tỷ suất Lợi nhuận sau thuế/NVCSH	%	12,16	17,38
+ Tỷ suất Lợi nhuận sau thuế/ Tổng tài sản	%	2,75	4,65
+ Tỷ suất Lợi nhuận HĐSXKD/Doanh thu thuần	%	2,74	4,41

**15. Hội đồng quản trị, Ban Giám đốc, Ban kiểm soát, Kế toán trưởng**

STT	Họ và tên	Chức vụ	Số CP sở hữu	Tỷ lệ %/Tổng CP
<b>Hội đồng quản trị</b>			<b>12.000.000</b>	<b>80,00%</b>
1	Lê Vĩnh Sơn	Chủ tịch HĐQT	5.280.000	35,20%
2	Lê Hoàng Hà	Thành viên HĐQT	4.320.000	28,80%
3	Lê Văn Ngà	Thành viên HĐQT	2.400.000	16,00%
4	Nguyễn Công Tạn	Thành viên HĐQT		0,00%
5	Lê Huy Côn	Thành viên HĐQT		0,00%
<b>Ban Kiểm soát</b>			<b>20.200</b>	<b>0,13%</b>
1	Nguyễn Thị Như Dung	Trưởng Ban Kiểm soát	2.100	0,01%
2	Hoàng Mạnh Tân	Ủy viên	16.000	0,11%
3	Nguyễn Văn Tâm	Ủy viên	2.100	0,01%
<b>Ban Giám đốc</b>			<b>9.645.200</b>	<b>64,29%</b>
1	Lê Vĩnh Sơn	Tổng giám đốc	5.280.000	35,20%
2	Lê Hoàng Hà	Phó Tổng giám đốc	4.320.000	28,80%
3	Nguyễn Văn Thuận	Phó Tổng Giám đốc	20.000	0,13%
4	Đàm Quang Hùng	Phó Tổng giám đốc	14.000	0,09%
5	Nguyễn Thành Nhân	Phó Tổng giám đốc	11.200	0,07%
<b>Kế toán trưởng</b>			<b>7.000</b>	<b>0,05%</b>
1	Phạm Thị Thanh Hà	GD tài chính kiêm Kế toán trưởng	7.000	0,05%

**Sơ yếu lý lịch Hội đồng quản trị, Ban Giám đốc, Ban kiểm soát, Kế toán trưởng**
**1. 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

## 2. 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

### 3. 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

### 4. 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	Đoãn Thị Minh Chính	Vợ	5.000 cổ phần

#### 5. 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 hoà 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

#### 6. 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

#### 7. 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:
  - 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

#### 8. 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:
  - 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

#### 9. 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

#### 10. 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

### 11. 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 TGĐ 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

## 12. 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

## 16. Tài sản

*Tình hình tài sản cố định tính đến thời điểm 31/12/2008 (Hợp nhất)*

Tài sản	Nguyên giá (đồng)	Giá trị hao mòn (đồng)	Giá trị còn lại /Nguyên giá (%)
<b>Tài sản cố định hữu hình</b>	<b>129.863.024.938</b>	<b>102.600.810.623</b>	<b>79,01%</b>
Nhà cửa, vật kiến trúc	26.083.659.943	23.162.359.947	88,80%
Máy móc thiết bị	89.530.365.595	70.004.766.330	78,19%
Phương tiện vận tải, truyền dẫn	12.774.311.525	8.463.343.074	66,25%
Thiết bị, dụng cụ quản lý	1.474.687.875	970.341.272	65,80%
<b>Tài sản cố định thuê tài chính</b>	<b>27.813.175.660</b>	<b>18.526.769.857</b>	<b>66,61%</b>



Máy móc và thiết bị	24.476.771.105	16.199.919.206	66,18%
Phương tiện vận tải, truyền dẫn	3.336.404.555	2.326.850.651	69,74%
<b>Tài sản cố định vô hình</b>	<b>18.375.345.381</b>	<b>17.905.484.069</b>	<b>97,44%</b>
Quyền sử dụng đất	16.702.915.670	16.262.745.748	97,36%
Phần mềm máy vi tính	1.672.429.711	1.642.738.321	98,22%

Nguồn: BCTC hợp nhất đã được kiểm toán năm 2008 của Công ty CP Quốc tế Sơn Hà

*Tình hình tài sản cố định tính đến thời điểm 31/12/2009 (Hợp nhất)*

Tài sản	Nguyên giá (đồng)	Giá trị hao mòn (đồng)	Giá trị còn lại /Nguyên giá (%)
<b>Tài sản cố định hữu hình</b>	<b>221.119.894.683</b>	<b>171.956.462.170</b>	<b>77,77%</b>
Nhà cửa, vật kiến trúc	64.868.628.111	60.059.816.527	92,59%
Máy móc thiết bị	130.966.814.452	93.579.823.436	71,45%
Phương tiện vận tải, truyền dẫn	20.214.759.464	14.139.422.030	69,95%
Thiết bị, dụng cụ quản lý	5.069.692.656	4.177.400.178	82,40%
<b>Tài sản cố định thuê tài chính</b>	<b>19.745.375.572</b>	<b>13.893.353.519</b>	<b>70,36%</b>
Máy móc và thiết bị	18.207.145.618	12.872.109.802	70,70%
Phương tiện vận tải, truyền dẫn	1.538.229.954	1.021.243.717	66,39%
<b>Tài sản cố định vô hình</b>	<b>18.584.977.433</b>	<b>17.441.218.019</b>	<b>93,85%</b>
Quyền sử dụng đất	16.702.915.670	15.886.437.849	95,11%
Phần mềm máy vi tính	1.882.061.763	1.554.780.170	82,61%

Nguồn: BCTC hợp nhất đã được kiểm toán năm 2009 của Công ty CP Quốc tế Sơn Hà

*Tình hình tài sản cố định tính đến thời điểm 31/03/2010 (Hợp nhất)*

Tài sản	Nguyên giá (đồng)	Giá trị hao mòn (đồng)	Giá trị còn lại /Nguyên giá (%)
<b>Tài sản cố định hữu hình</b>	<b>223.696.033.278</b>	<b>171.968.001.173</b>	<b>76,88%</b>
Nhà cửa, vật kiến trúc	63.898.311.546	59.523.224.807	93,15%
Máy móc thiết bị	134.060.379.612	94.371.711.137	70,39%
Phương tiện vận tải, truyền dẫn	20.573.609.464	13.991.447.699	68,01%
Thiết bị, dụng cụ quản lý	5.163.732.656	4.081.617.530	79,04%
<b>Tài sản cố định thuê tài chính</b>	<b>19.164.036.743</b>	<b>12.878.618.043</b>	<b>67,20%</b>
Máy móc và thiết bị	17.625.806.789	11.921.866.573	67,64%
Phương tiện vận tải, truyền dẫn	1.538.229.954	956.751.470	62,20%
<b>Tài sản cố định vô hình</b>	<b>18.584.977.433</b>	<b>17.350.395.065</b>	<b>93,36%</b>
Quyền sử dụng đất	16.702.915.670	15.795.614.895	94,57%
Phần mềm máy vi tính	1.882.061.763	1.554.780.170	82,61%

(Nguồn: BCTC Q1/ năm 2010 của Công ty CP Quốc tế Sơn Hà)

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

### Định hướng chung

Dựa trên những dự báo về tiềm năng phát triển của nền kinh tế nói chung và ngành thép nói riêng trong những năm sắp tới, định hướng phát triển ngành cùng với việc đánh giá điểm mạnh, điểm yếu và vị thế hiện tại của mình, Ban lãnh đạo Công ty đã đề ra chiến lược phát triển của Công ty trong thời gian tới

đó là Trở thành tập đoàn sản xuất thép không gỉ hàng đầu Việt Nam, đa dạng hoá hoạt động đầu tư dựa trên nền tảng phát triển bền vững.

Với sứ mệnh cung cấp các sản phẩm thép không gỉ công nghiệp và dân dụng có chất lượng tiêu chuẩn quốc tế, đa dạng hoá hoạt động đầu tư để mang lại cho khách hàng cuộc sống tiện nghi hiện đại; Công ty cam kết:

- Đối với khách hàng: cung cấp những sản phẩm và dịch vụ về thép không gỉ cũng như các sản phẩm của công ty đầu tư giúp khách hàng tối ưu hoá hiệu quả sử dụng.
- Đối với cổ đông: là một tổ chức kinh tế hoạt động bền vững và hiệu quả mang tới cho cổ đông lợi ích cao, đều đặn và dài hạn
- Đối với cán bộ nhân viên: là ngôi nhà chung mang tới từng thành viên một cuộc sống sung túc, đầy đủ về kinh tế và tinh thần
- Đối với cộng đồng và xã hội: là tổ chức có trách nhiệm xã hội, tích cực, chủ động tham gia vào các hoạt động cộng đồng, xã hội, góp phần làm hưng thịnh quốc gia

### **Kế hoạch sản xuất kinh doanh, lợi nhuận và cổ tức trong những năm tiếp theo**

Kế hoạch sản xuất kinh doanh, lợi nhuận và cổ tức giai đoạn 2010 – 2011 được dự kiến như sau:

#### ***Kế hoạch sản xuất kinh doanh, lợi nhuận và cổ tức giai đoạn 2010 – 2011***

*Đơn vị tính: đồng*

Chỉ tiêu	Năm 2010		Năm 2011	
	Kế hoạch	% so với năm 2009	Kế hoạch	% tăng so với năm 2010
Vốn điều lệ (VĐL)	250.000.000.000	66,67%	250.000.000.000	0,00%
Tổng doanh thu (TDT)	1.200.000.000.000	12,45%	1.667.000.000.000	38,92%
Lợi nhuận sau thuế (LNST)	70.000.000.000	97,62%	113.000.000.000	61,43%
LNST/TDT	5,83%	-	6,78%	-
LNST/VĐL	28,00%	-	45,20%	-
Cổ tức	30,00%	-	10,00%	-

*(Nguồn: Công ty CP Quốc tế Sơn Hà)*

### **Căn cứ để đạt được kế hoạch sản xuất kinh doanh, lợi nhuận và cổ tức trong những năm tiếp theo**

Công ty đã tiến hành lập kế hoạch sản xuất kinh doanh các năm 2010 và 2011 nhằm đưa các chỉ tiêu phát triển của doanh nghiệp phù hợp với những biến động trong hoạt động sản xuất kinh doanh và sát với thực tại của nền kinh tế.

Kế hoạch được lập trên căn cứ như sau:

- Qua các báo cáo về thị trường, thị phần và nhu cầu về sản phẩm Công ty từ các Đại lý và các chuyên viên nghiên cứu thị trường, Công ty dự định mở rộng và đa dạng hóa mạng lưới các đại lý, nhà phân phối trải rộng các vùng kinh tế mới và thị trấn và khu vực nông thôn đang phát triển, dự kiến mức thị phần của ngành hàng Bồn, Chậu, Thái Dương Năng tăng bình quân 15%-20%/năm.
- Trong giai đoạn tới Công ty sẽ tăng sản lượng sản xuất ống thép nhằm đáp ứng nhu cầu sản phẩm tại thị trường Mỹ và các nước Đông Âu, dự kiến doanh số xuất khẩu tăng 50% so với năm 2009, ngoài ra sẽ tăng 70% sản lượng xuất khẩu sang Asian.

- Mặt khác, việc lập kế hoạch năm của Công ty còn căn cứ vào khả năng sản xuất hiện có cũng việc gia tăng năng lực sản xuất khi Công ty đưa nhà máy cũng như dây chuyền công nghệ mới vào sản xuất dự kiến vào quý IV năm 2010.
- Đồng thời căn cứ vào các hợp đồng Công ty đã ký kết, đang và sẽ thực hiện trong năm 2010 và 2010

Tính đến thời điểm hiện tại, Kết quả kinh doanh Quý I/2010 hơn 24,9 tỷ đồng (đạt 35,65% kế hoạch năm), đồng thời xét về những yếu tố khách quan và chủ quan, các chỉ tiêu đặt ra nêu trên là hoàn toàn nằm trong khả năng thực hiện của Công ty. Với định hướng phát triển Công ty như trên, kết hợp với xu thế phát triển chung của ngành và nền kinh tế đất nước, Công ty hoàn toàn tin tưởng vào khả năng phát triển tương ứng với tỷ lệ tăng trưởng đặt ra cho năm 2010 và 2011.

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

Với tư cách của một tổ chức tư vấn tài chính chuyên nghiệp, Công ty cổ phần chứng khoán Thăng Long đã tiến hành thu thập các thông tin, nghiên cứu, phân tích và đánh giá về hoạt động kinh doanh của Công ty Cổ phần Quốc tế Sơn Hà, cũng như lĩnh vực kinh doanh mà Công ty đang hoạt động, chúng tôi nhận thấy hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty Cổ phần Quốc tế Sơn Hà là rất ổn định và có tiềm năng phát triển.

Nếu không có những biến động bất thường gây ảnh hưởng đến hoạt động của doanh nghiệp, thì kế hoạch lợi nhuận mà Công ty đã đề ra trong những năm tới là có tính khả thi. Do đó, kế hoạch trả cổ tức cho cổ đông của Công ty trong năm 2010 có thể đảm bảo thực hiện được. Trên thực tế, tỷ lệ cổ tức trả cho cổ đông sẽ được thực hiện dựa trên quyết định tại Đại hội đồng cổ đông.

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 chuyên nghiệp, dựa trên cơ sở những 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 cổ phiếu 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.

## **19. Thông tin về những cam kết nhưng chưa thực hiện của tổ chức phát hành**

Không có.

## **20. Các thông tin, các tranh chấp kiện tụng liên quan tới công ty mà có thể ảnh hưởng đến giá cả cổ phần chào bán**

Không có

## V. CỔ PHIẾU CHÀO BÁN

### 1. Cổ phần chào bán

- Loại cổ phần : Cổ phần phổ thông
- Mệnh giá : 10.000 đồng/ cổ phần
- Tổng số cổ phần dự kiến chào bán : 10.000.000 cổ phần
- Tổng giá trị chào bán theo mệnh giá : 100.000.000.000 đồng
- Tỷ lệ thực hiện

Chào bán ra công chúng:

Đối tượng 1: Cổ đông hiện hữu

Trong đó:

Chào bán      Số lượng      :      3.000.000 cổ phần  
                    Giá chào bán    :      12.000 đồng/cổ phần

Mỗi cổ đông hiện hữu được quyền mua thêm với tỷ lệ 5:1 trên số cổ phần hiện đang nắm giữ (cụ thể mỗi 5 cổ phần được quyền mua thêm 1 cổ phần mới).

Các cổ đông có quyền chuyển nhượng quyền mua cổ phần của mình cho một hoặc nhiều người khác theo giá thoả thuận giữa bên chuyển nhượng và bên nhận chuyển nhượng.

Đối tượng 2: Phát hành cho các đối tượng khác qua đấu giá

Số lượng      :      4.000.000 cổ phần  
Giá chào bán   :      Giá chào bán dự kiến 15.000 đồng

Chào bán riêng lẻ:

Đối tượng 3: Nhà đầu tư chiến lược

Số lượng      :      3.000.000 cổ phần  
Giá chào bán   :      Giá chào bán dự kiến 14.000 đồng

#### ■ Xử lý số cổ phiếu lẻ và cổ phiếu từ chối mua:

- Đối với cổ phiếu lẻ (nếu có) phát sinh khi thực hiện quyền, để đảm bảo không vượt quá số lượng phát hành, số lượng cổ phiếu phát hành thêm mà cổ đông sở hữu quyền được mua sẽ được làm tròn xuống đến hàng đơn vị.
- Số lượng cổ phiếu mà cổ đông hiện hữu được mua nhưng từ chối không mua toàn bộ hoặc một phần và số cổ phiếu lẻ phát sinh sau khi phân phối cho cổ đông hiện hữu, Đại hội đồng Cổ đông

ủy quyền cho Hội đồng quản trị công ty sẽ quyết định chào bán tiếp cho các Cổ đông hiện hữu khác có nhu cầu mua với giá không thấp hơn giá bán cho cổ đông hiện hữu.

- Số lượng cổ phiếu mà các đối tượng khác được mua nhưng từ chối không mua toàn bộ hoặc một phần, Đại hội đồng Cổ đông ủy quyền cho Hội đồng quản trị Công ty quyết định chào bán tiếp cho các nhà đầu tư khác với giá không thấp hơn giá bán cho cổ đông chiến lược

## 2. Phương pháp tính giá

Giá trị sổ sách của Cổ phiếu cũng là một trong những căn cứ làm cơ sở để cùng với các yếu tố khác Công ty đưa ra mức giá phù hợp để chào bán.

**Tại thời điểm 31/12/2008:** Số lượng cổ phiếu đang lưu hành: 12.000.000 cổ phiếu.  
Tổng vốn chủ sở hữu tại 31/12/2008 là 132.006.966.029 đồng.

Giá trị sổ sách cổ phiếu	=	-----	=	-----	=	11.001 đồng/cổ phần
		Số cổ phần đang lưu hành		12.000.000		
				132.006.966.029		

**Tại thời điểm 31/12/2009:** Số lượng cổ phiếu đang lưu hành: 15.000.000 cổ phiếu.  
Tổng vốn chủ sở hữu tại 31/12/2009 là 203.769.927.303 đồng.

Giá trị sổ sách cổ phiếu	=	-----	=	-----	=	13.585 đồng/cổ phần
		Số cổ phần đang lưu hành		15.000.000		
				203.769.927.303		

Căn cứ vào tình hình thị trường, nhu cầu sử dụng vốn của Công ty và Giá trị sổ sách được tính toán (mang tính tham khảo ở trên) Hội đồng cổ đông đã quyết định đưa ra giá bán cho các đối tượng như được trình bày ở mục “Tỷ lệ thực hiện/ 1.Cổ phần chào bán” ở trên.

## 3. Phương thức phân phối

**Đối tượng 1: Cổ phiếu được phân phối cho cổ đông hiện hữu theo phương thức thực hiện quyền:**

- Đối với các cổ đông đã lưu ký chứng khoán: phân phối thông qua các thành viên lưu ký.
- Đối với các cổ đông chưa lưu ký chứng khoán: phân phối tại trụ sở Công ty Cổ phần Quốc tế Sơn Hà .

**Đối tượng 2: Cổ phiếu được bán cho các đối tượng khác thông qua hình thức đấu giá cạnh tranh:**

- Địa điểm tổ chức đấu giá: Sở giao dịch Chứng khoán TP.Hồ Chí Minh

**Đối tượng 3: Cổ phiếu được phân phối cho Cổ đông chiến lược của Công ty:**

- Chào bán 3.000.000 cổ phần cho Cổ đông chiến lược của Công ty theo phương án phát hành được Đại hội đồng cổ đông thông qua, ủy quyền cho Hội đồng quản trị lựa chọn cổ đông chiến lược phù hợp.

#### 4. Thời gian và lịch trình phân phối Cổ phiếu

Việc phân phối cổ phần chào bán thêm dự kiến sẽ được tiến hành tối đa trong vòng 90 ngày kể từ ngày Giấy chứng nhận đăng ký chào bán có hiệu lực. Thời gian phát hành dự kiến từ trong Quý II/2010.

##### Lịch trình cụ thể như sau

Đối tượng 1: Chào bán cho cổ đông hiện hữu:

TT	Nội dung công việc	Thời gian
1	Nhận được cấp phép chào bán chứng khoán ra công chúng.	D
2	Xác định ngày lập Danh sách sở hữu cuối cùng và thông báo chốt danh sách cổ đông với Trung tâm lưu ký (TTLK) và Sở Giao dịch Chứng khoán TP Hồ Chí Minh để triển khai.	D + 5
3	Công bố thông tin về đợt chào bán trên báo điện tử hoặc báo viết trong 03 số liên tiếp.	D đến D + 7
4	Ngày giao dịch không hưởng quyền.	D + 10
5	Ngày đăng ký cuối cùng.	D + 12
6	Phối hợp cùng TTLK phân bổ và thông báo danh sách phân bổ quyền mua cổ phiếu đến các thành viên lưu ký và các cổ đông chưa lưu ký chứng khoán.	D + 18 đến D + 24
7	Các cổ đông hiện hữu tiến hành đăng ký, chuyển nhượng quyền và nộp tiền mua cổ phần	D + 25 đến D + 45
8	Thành viên lưu ký (TVLK) tổng hợp việc thực hiện quyền của cổ đông hiện hữu và chuyển về cho TTLK.	D + 52
9	TTLK gửi danh sách cổ đông thực hiện quyền mua và chuyển tiền vào tài khoản phong tỏa	D + 54
10	Báo cáo Ủy ban chứng khoán nhà nước về tình hình phát hành đợt 1 và hiệu quả của việc đầu tư vốn vào dự án sau khi thu được tiền từ đợt phát hành lần 1; Nộp Hồ sơ đăng ký lưu ký bổ sung và đăng ký niêm yết bổ sung	D + 57
11	Nhận giấy phép lưu ký bổ sung và đăng ký niêm yết bổ sung	D + 67
12	Công bố báo chí về việc niêm yết bổ sung	D + 67
13	Trao trả giấy chứng nhận sở hữu cổ phần cho các cổ đông chưa lưu ký	D + 58 đến D + 68
14	Cổ phiếu được chào bán thêm chính thức giao dịch	D + 70

Đối tượng 2: Chào bán cho các nhà đầu tư khác thông qua hình thức đấu giá công khai

TT	Nội dung công việc	Thời gian	Thực hiện
1	Nhận Giấy phép đăng ký chào bán cổ phiếu của UBCKNN	D	SHI, TLS
2	Đăng ký bán đấu giá qua Sở Giao dịch Chứng khoán TP HCM	D + 1	SHI
3	Công bố thông tin trên các phương tiện thông tin đại chúng theo quy định	D đến D + 7	SHI, TLS
4	Cung cấp bản cáo bạch và nhận đăng ký, tiền đặt cọc	D + 7 đến D + 27	SHI, HOSE
5	Tổ chức đấu giá	D + 29	SHI, TLS, HOSE
6	Nhà đầu tư nộp tiền mua cổ phần	D + 30 đến D + 44	NĐT
7	Tổng hợp kết quả đợt đấu giá	D + 47	SHI, TLS
8	Gửi báo cáo kết quả chào bán cho UBCKNN Nộp hồ sơ đăng ký lưu ký bổ sung và đăng ký niêm yết bổ sung	D + 57	SHI
9	Nhận giấy phép lưu ký bổ sung và đăng ký niêm yết bổ sung	D + 67	SHI, TLS

10	Công bố báo chí về việc niêm yết bổ sung	D + 67	SHI
11	Trao trả giấy chứng nhận sở hữu cổ phần cho các cổ đông chưa lưu ký	D + 58 đến D + 68	SHI
12	Cổ phiếu được chào bán thêm chính thức giao dịch	D + 70	

**Đối tượng 3:** Chào bán cho Cổ đông chiến lược của Công ty:

TT	Nội dung công việc	Thời gian	Thực hiện
1	Nhận Giấy phép đăng ký chào bán cổ phiếu của UBCKNN	D	SHI, TLS
2	Công bố thông tin trên các phương tiện thông tin đại chúng theo quy định	D đến D + 7	SHI, TLS
3	Nhà đầu tư đăng ký và nộp tiền mua cổ phần	D + 14 đến D + 47	SHI, TLS
4	Gửi báo cáo kết quả chào bán cho UBCKNN Nộp hồ sơ đăng ký lưu ký bổ sung và đăng ký niêm yết bổ sung	D + 57	SHI
5	Nhận giấy phép lưu ký bổ sung và đăng ký niêm yết bổ sung	D + 67	SHI, TLS
6	Công bố báo chí về việc niêm yết bổ sung	D + 67	SHI
7	Trao trả giấy chứng nhận sở hữu cổ phần cho các cổ đông chưa lưu ký	D + 58 đến D + 68	SHI
8	Cổ phiếu được chào bán thêm chính thức giao dịch	D + 70	

## 5. Đăng ký mua Cổ phiếu

### Đối với cổ đông hiện hữu

Thời gian đăng ký mua cổ phiếu sẽ phụ thuộc vào thời gian phân phối cổ phiếu. Công ty sẽ thông báo thời gian đăng ký cụ thể trong Bản thông báo phát hành, sẽ đảm bảo thời hạn đăng ký mua chứng khoán cho nhà đầu tư tối thiểu là hai mươi ngày theo đúng quy định. Danh sách sở hữu cuối cùng sẽ đăng ký thực hiện quyền mua cổ phần mới chào bán theo tỷ lệ được mua đã quy định. Các cổ đông mở tài khoản và lưu ký cổ phiếu ở thành viên lưu ký nào sẽ đăng ký thực hiện quyền tại thành viên lưu ký đó. Cổ đông chưa thực hiện lưu ký thì đăng ký thực hiện quyền tại Công ty Cổ phần Quốc tế Sơn Hà.

### Đối với các cổ đông khác

#### *Cổ đông khác thông qua đấu giá công khai*

Công ty Cổ phần Quốc tế Sơn Hà sẽ kết hợp với Sở giao dịch Chứng khoán TP.Hồ Chí Minh thông báo tới các nhà đầu tư về kế hoạch đấu giá cổ phần. Nhà đầu tư tham dự đấu giá sẽ đăng ký và nộp tiền đặt cọc trong vòng tối thiểu hai mươi ngày làm việc (theo lịch trình của Sở giao dịch Chứng khoán TP.Hồ Chí Minh).

#### *Cổ đông chiến lược:*

Công ty Cổ phần Quốc tế Sơn Hà sẽ tiến hành thông báo về đợt chào bán tới các nhà đầu tư chiến lược theo danh sách và số lượng cổ phần theo dự kiến của hai bên. Thời gian dự kiến trong vòng hai mươi ngày. Thời gian cụ thể sẽ có thông báo sau.

Công ty Cổ phần Quốc tế Sơn Hà sẽ xác nhận việc phân phối cổ phần, ký kết hợp đồng phân phối, hoàn tất việc thu tiền bán cổ phần và chuyển giao cổ phần cho nhà đầu tư.

## 6. Phương thức thực hiện quyền

### 6.1. Đối tượng thực hiện quyền

**Cổ đông hiện hữu:** Các cổ đông thuộc Danh sách người sở hữu cuối cùng tại ngày chốt danh sách phân bổ quyền mua.

**Nhà đầu tư tham gia đấu giá công khai:** Các nhà đầu tư đăng ký tham gia đấu giá theo lịch của của Sở giao dịch Chứng khoán TP.Hồ Chí Minh

**Cổ đông chiến lược:** Danh sách cổ đông chiến lược do Hội đồng quản trị Công ty quyết định.

### 6.2. Thời gian thực hiện quyền

Theo thời gian nêu trong lịch trình dự kiến.

### 6.3. Các điều khoản có liên quan

Người sở hữu quyền mua có quyền từ chối mua toàn bộ hoặc một phần số lượng cổ phiếu chào bán theo quyền mua trong thời gian thực hiện quyền.

Người sở hữu quyền mua có thể chuyển nhượng quyền mua cổ phần của mình cho một hoặc nhiều người khác theo giá thỏa thuận giữa bên chuyển nhượng và bên nhận chuyển nhượng.

#### ■ **Bên chuyển nhượng và bên nhận chuyển nhượng đều đã lưu ký chứng khoán:**

- **Trường hợp bên chuyển nhượng và bên nhận chuyển nhượng khác thành viên lưu ký:**
  - Việc đăng ký chuyển nhượng quyền mua chứng khoán được thực hiện tại Thành viên lưu ký của bên chuyển nhượng quyền;
  - Thành viên lưu ký bên chuyển nhượng kiểm tra việc sở hữu quyền của người chuyển nhượng quyền và xác nhận việc chuyển nhượng quyền mua chứng khoán.
- **Trường hợp bên chuyển nhượng và bên nhận chuyển nhượng thuộc cùng một thành viên lưu ký**
  - Thành viên lưu ký xác nhận việc chuyển nhượng quyền mua chứng khoán cho các bên liên quan và gửi thông báo Xác nhận quyền mua chứng khoán cho bên nhận chuyển nhượng để thực hiện việc đăng ký, nộp tiền mua chứng khoán mới chào bán thêm.

#### ■ **Bên chuyển nhượng hoặc bên nhận chuyển nhượng hoặc cả hai chưa lưu ký chứng khoán:**

- **Trường hợp bên chuyển nhượng đã lưu ký, bên nhận chuyển nhượng chưa lưu ký:**
  - Bên nhận chuyển nhượng tiến hành mở tài khoản chứng khoán và thực hiện chuyển nhượng;
  - Trường hợp bên chuyển nhượng chưa lưu ký, bên nhận chuyển nhượng đã lưu ký: việc chuyển nhượng được thực hiện tại SHI;
  - Trường hợp bên chuyển nhượng và bên nhận chuyển nhượng đều chưa lưu ký: việc chuyển nhượng được thực hiện tại SHI;
  - Kết thúc thời gian thực hiện quyền, các quyền mua không được thực hiện sẽ đương nhiên hết hiệu lực, cổ đông sở hữu quyền mua đó sẽ không nhận được bất cứ sự đền bù nào từ phía Công ty.

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

Giới hạn tỷ lệ nắm giữ cổ phiếu của Công ty đối với người nước ngoài sẽ được thực hiện theo các quy định pháp luật hiện hành. 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. Tỷ lệ nắm giữ của người nước ngoài tuân theo quy định tại Quyết định số 55/2009/QĐ-TTg ngày 15/4/2009 của Thủ tướng Chính phủ về tỷ lệ tham gia của nhà đầu tư nước ngoài trên thị trường chứng khoán Việt Nam. Quyết định số 55/2009/QĐ-TTg quy định tổ chức, cá nhân nước ngoài mua, bán chứng khoán trên thị trường chứng khoán Việt Nam được nắm giữ tối đa 49% tổng số cổ phiếu niêm yết của một tổ chức niêm yết trên Sở Giao dịch Chứng khoán.

## 8. Các hạn chế liên quan đến việc chuyển nhượng

Theo quy định tại Nghị định số 01/2010/NĐ-CP về “Chào bán Cổ phần riêng lẻ” ngày 04/01/2010, cổ phần chào bán cho nhà đầu tư chiến lược bị hạn chế chuyển nhượng cổ phần tối thiểu trong vòng 01 năm kể từ ngày hoàn thành đợt chào bán.

## 9. Các loại thuế liên quan

Công ty áp dụng việc kê khai, tính thuế GTGT theo hướng dẫn của luật thuế hiện hành với mức thuế suất thuế GTGT là 10% đối với sản phẩm của Công ty được bán trong nước, và 0% khi xuất khẩu.

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.

Công ty con là Công ty TNHH Một thành viên Công nghiệp Sơn Hà theo quy định tại Thông tư số 03/2009/TT-BTC ngày 13 tháng 01 năm 2009 về việc hướng dẫn thực hiện giảm, gia hạn nộp thuế thu nhập doanh nghiệp theo Nghị quyết số 30/2008/NQ-CP ngày 11 tháng 12 năm 2008 của Chính phủ về những giải pháp cấp bách nhằm ngăn chặn suy giảm kinh tế, duy trì tăng trưởng kinh tế, bảo đảm an sinh xã hội được giảm 30% thuế thu nhập doanh nghiệp tính trên lợi nhuận của năm 2009.

Việc xác định thuế Thu nhập doanh nghiệp của Công ty căn cứ vào các quy định hiện hành về thuế. Tuy nhiên, những qui định này thay đổi theo từng thời kỳ và việc xác định sau cùng về thuế Thu nhập doanh nghiệp tùy thuộc vào kết quả kiểm tra của cơ quan thuế có thẩm quyền.

Thuế khác: Các loại thuế, phí khác công ty thực hiện kê khai và nộp cho cơ quan thuế địa phương theo qui định hiện hành của Nhà nước.

## 10. Ngân hàng mở tài khoản phong tỏa nhận tiền mua Cổ phiếu

Toàn bộ số tiền thu được từ đợt phát hành sẽ được chuyển vào tài khoản phong tỏa số **03401011234566** do Công ty mở tại Ngân hàng TMCP Hàng Hải – Chi nhánh Long Biên

## VI. MỤC ĐÍCH CHÀO BÁN

### 1. Mục đích chào bán

Năm 2008, nền kinh tế cũng như các ngành công nghiệp gặp một số khó khăn khi khủng hoảng tài chính thế giới ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực này, lãi suất tăng cao, tỷ giá hối đoái tăng liên tục, nguồn cung ngoại tệ khó khăn ... nhưng lại là cơ hội cho những ngành gắn liền với nhu cầu tiêu dùng thiết yếu như ngành thép không gỉ phục vụ nhu cầu tiêu dùng khi giá nguyên liệu có xu hướng giảm ổn định.

Sang năm 2009, khi lãi suất ngân hàng đã thấp hơn nhiều nhờ vào các biện pháp kích thích nền kinh tế của các Chính phủ, sự phục hồi của các ngành trong nền kinh tế đã trở nên rõ rệt. Các sản phẩm sản xuất từ thép không gỉ có tốc độ tăng trưởng cao; mức tăng trưởng sản lượng của Sơn Hà đối với các sản phẩm INOX tiêu dùng và công nghiệp là hơn 20%/ năm.

Đứng trước những cơ hội phát triển, khi đất nước vẫn đang trong quá trình Công nghiệp hóa với các ngành năng lượng, hóa chất và hóa dầu liên quan đến nhu cầu sản phẩm thuộc ngành hàng thép không gỉ công nghiệp như ống thép không gỉ cỡ lớn, thép cán nguội không gỉ; ... Đồng thời đời sống người dân ngày được nâng cao, nhu cầu tiêu dùng hàng gia dụng như bồn nước INOX, chậu rửa và thiết bị nhà bếp, máy nước nóng sử dụng năng lượng mặt trời Thái Dương Năng;... ngày càng cao. Công ty Cổ phần Quốc tế Sơn Hà đã có những chiến lược phát triển cho riêng mình; với định hướng phát triển trong những năm tới là đẩy mạnh hoạt động sản xuất kinh doanh các sản phẩm gia dụng và công nghiệp được làm từ thép không gỉ là hoạt động chủ lực của Công ty, đây là hoạt động đòi hỏi nguồn lực tài chính rất lớn.

Đối với ngành cơ, kim khí và tiềm năng phát triển của mình, hiện tại vốn điều lệ của Công ty còn khá khiêm tốn là 150 tỷ đồng với nhu cầu đầu tư hạ tầng sản xuất và máy móc thiết bị công nghiệp. Để thực hiện được các dự án mở rộng sản xuất trong hiện tại cũng như tương lai, tiềm lực của Công ty phải thực sự vững mạnh.

Do đó, Công ty đã xây dựng phương án tăng vốn điều lệ nhằm nâng cao khả năng tài chính, tạo nguồn vốn đối ứng để huy động các nguồn vốn khác tập trung nguồn lực thực hiện dự án một cách hiệu quả, mở rộng sản xuất kinh doanh phục vụ cho nhu cầu phát triển ngày càng lớn mạnh của Công ty.

## 2. Phương án khả thi

### Dự án đầu tư nhà máy mới tại TP.Hồ Chí Minh

#### ■ Sự cần thiết và yếu tố đảm bảo thực hiện dự án

Theo định hướng phát triển của Công ty cổ phần Quốc tế Sơn Hà tập trung vào mảng kinh doanh cốt lõi của công ty là các sản phẩm thép không gỉ gia dụng và công nghiệp, Công ty cổ phần Quốc tế Sơn Hà tiếp tục đầu tư mở rộng hạ tầng sản xuất tại khu vực phía Nam.

- Cơ sở hạ tầng sản xuất hiện tại của Công ty cổ phần Quốc tế Sơn Hà:

+ Khu vực phía Bắc:

1. Nhà máy tại Khu công nghiệp Từ Liêm rộng 6.000 m<sup>2</sup> trên diện tích 9.000 m<sup>2</sup>
2. Nhà máy tại Khu công nghiệp Phùng rộng 32.000 m<sup>2</sup> trên diện tích 44.800 m<sup>2</sup>

Hạ tầng sản xuất tại Khu vực phía Bắc hiện đã đáp ứng được nhu cầu sản xuất trong giai đoạn 03 năm tới.

+ Khu vực phía Nam:

1. Nhà máy sản xuất tại Khu công nghiệp Tân Bình rộng 2.880 m<sup>2</sup> trên diện tích 4.900 m<sup>2</sup>

Do đặc thù sản phẩm sản xuất của Công ty rất cồng kềnh (bồn chứa nước) và mặt bằng kho chứa lớn (ống thép không gỉ) nên diện tích sản xuất hiện tại không đáp ứng được nhu cầu tăng năng lực sản xuất.

Sơn Hà đã đầu tư mặt bằng diện tích 7.604,7 m<sup>2</sup> tại huyện Hóc Môn để xây dựng nhà máy sản xuất mới tại khu vực phía Nam.

#### ■ Thông tin về dự án

**Tên gọi:** “Nhà máy sản xuất các sản phẩm từ thép không gỉ” tại huyện Hóc Môn, Tp Hồ Chí Minh

**Chủ đầu tư:** Công ty cổ phần Quốc tế Sơn Hà

**Hình thức** Chủ đầu tư trực tiếp xây dựng hạ tầng sản xuất kinh doanh

**Địa điểm** Xã thới Tam Thôn, huyện Hóc Môn, Tp Hồ Chí Minh

**Phạm vi dự án:** Theo thiết kế đã được phê duyệt, diện tích xây dựng là 4.105 m<sup>2</sup> trên tổng diện tích là 7.604,7 m<sup>2</sup>. Tổng diện tích sàn xây dựng là 6.606 m<sup>2</sup> làm nhà văn phòng sản xuất, nhà kho và nhà xưởng sản xuất

**Tổng diện tích đất:** 7.604,7 m<sup>2</sup> tại xã thới Tam Thôn, huyện Hóc Môn, Tp Hồ Chí Minh

**Tổng mức vốn đầu tư:** dự kiến 41,853 tỷ đồng

**Nội dung và quy mô đầu tư:** 6.606 m<sup>2</sup> diện tích sàn xây dựng trên tổng diện tích 7.604 m<sup>2</sup> đất.

Giai đoạn 01: San lấp và xây dựng hạ tầng cấp thoát nước, điện động lực cho Nhà máy

Giai đoạn 02: Xây dựng hoàn thiện nhà máy sản xuất, đầu tư máy móc thiết bị và phương tiện

vận tải để tiến hành sản xuất thương mại bổ sung năng lực sản xuất cho thị trường phía Nam.

**Chi tiết đầu tư và tiến độ giải ngân:**

TT	Nội dung	Giá trị giải ngân (đồng)	Thời gian thực hiện	
			Bắt đầu	Kết thúc
1	Chi phí nhận chuyển nhượng đất	13.668.460.000	Tháng 07/2009	Tháng 09/2009
2	Chi phí xây dựng nhà máy và công trình phụ trợ	14.893.345.000	Tháng 3/2010	Tháng 10/2010
3	Chi phí quản lý dự án	371.563.000	Tháng 3/2010	Tháng 10/2010
4	Chi phí đầu tư máy móc thiết bị sản xuất bồn nước INOX	7.000.000.000	Tháng 6/2010	Tháng 10/2010
5	Chi phí đầu tư phương tiện vận tải hàng hoá	5.900.000.000	Tháng 8/2009	Tháng 10/2010
	<b>Tổng mức đầu tư dự án</b>	<b>41.853.368.000</b>		

**Thời gian thực hiện:** 07 tháng kể từ ngày khởi công công trình

**Nguồn vốn bao gồm:** Vốn Chủ sở hữu của Công ty cổ phần Quốc tế Sơn Hà, vốn vay thương mại trung dài hạn và các nguồn vốn huy động hợp pháp khác theo quy định của pháp luật, cụ thể Công ty dự kiến nguồn vốn như sau:

Vốn vay, và vốn huy động khác	22.000.000.000 đồng	(53%)
Vốn chủ sở hữu	19.853.368.000 đồng	(47%)
<b>Tổng</b>	<b>41.853.368.000 đồng</b>	<b>(100%)</b>

**Khả năng tài chính:** Vốn chủ sở hữu để thực hiện dự án được Công ty dự kiến huy động là 19.853.368.000 đồng (**làm tròn 19.900.000.000 đồng**)

■ **Kết luận nhu cầu vốn**

*Để đáp ứng nguồn vốn chủ của Công ty thực hiện dự án “Nhà máy sản xuất các sản phẩm từ thép không gỉ” tại Học Môn nêu ở trên, Công ty dự kiến huy động thêm từ việc phát hành Cổ phiếu 19.900.000.000 đồng để thực hiện Dự án .*

## **Đầu tư mở rộng nhà máy tại Hà Nội**

### ■ **Sự cần thiết và yếu tố đảm bảo thực hiện đầu tư**

#### **Nhu cầu của thị trường về thép không gỉ**

Tốc độ phát triển công nghiệp tăng nên các sản phẩm tư liệu sản xuất như ống thép không gỉ trang trí và công nghiệp, thép cán nguội sẽ có nhu cầu ngày càng cao đảm bảo cho các ngành công nghiệp chế tạo, xây dựng.

Nhu cầu thị trường Việt Nam ngày càng tăng, mỗi năm có hàng chục nghìn doanh nghiệp sử dụng thép không gỉ và nhu cầu lên đến hơn 150.000 tấn/năm, với tốc độ tăng trưởng trên 25%/năm.

Hiện nay, sản phẩm thép không gỉ cán nguội 1.000 mm/1219 mm trong nước sử dụng chủ yếu đều được nhập khẩu từ nước ngoài như Đài Loan, Ấn Độ, Hàn Quốc, Nhật Bản, Trung Quốc, Indonexia, Ả Rập, Ý, Hồng Kông, Thái Lan, Malaysia, Singapore, Bỉ, Mỹ, Hà Lan, Nam Phi, Phần Lan, Myanmar, Hungary, Tây Ban Nha, Pháp, Đức, Canada.

Năm 2006 cũng bắt đầu đi vào sản xuất của nhà máy cán nguội của công ty TNHH thép Châu Á (ASC) hiện nay là POSCO Việt Nam tại miền Nam và công nghệ cán thép cán nguội khổ lớn hiện nay mới chỉ có 01 đơn vị duy nhất là Công ty này đầu tư để sản xuất thép cán nguội phục vụ nhu cầu trong nước. Các đơn vị khác trong cả nước hiện nay đang phải nhập khẩu các chủng loại thép không gỉ có khổ lớn từ nước ngoài để sản xuất các sản phẩm khác phục vụ nhu cầu tiêu dùng và công nghiệp ở trong nước. Hàng trăm công ty kinh doanh, nhập khẩu thép không gỉ ra đời để phục vụ các nhà máy xí nghiệp.

#### **Nhu cầu nội tại của Công ty về thép không gỉ**

Hiện tại, Công ty cổ phần Quốc tế Sơn Hà là một trong những nhà sản xuất các sản phẩm từ thép không gỉ hàng đầu tại thị trường Việt Nam. Hàng tháng, Công ty nhập khẩu hàng nghìn tấn thép không gỉ với đủ các chủng loại như series 300, series 200 ... với hình thức cán nóng và cán nguội.

Công ty là khách hàng thường xuyên và uy tín của các tập đoàn thép không gỉ lớn trên thế giới như: Arcelor-Mintal Group, Sumitomo, Nippon Steel Trading Co., Ltd, Yusco, Jindal, Posco, Tai Han, Tang Eng, Tung Mung,...

Hiện nay, nhu cầu sử dụng thép không gỉ của Công ty dự kiến trong các năm 2010- 2012 là 30.000–60.000 tấn / năm.

Sau khi nhập khẩu dây chuyền sản xuất thép không gỉ cán nguội, dây chuyền sản xuất ống thép công nghiệp từ Trung Quốc, Đài Loan. Các thiết bị thử nghiệm được nhập khẩu từ Đài Loan, Đức, Sơn Hà sẽ đầu tư ngoài phục vụ nhu cầu nội bộ Công ty còn phục vụ các đơn vị khác ở trong nước để thay thế các sản phẩm cùng loại hiện nay vẫn phải nhập khẩu, sản phẩm ống thép công nghiệp còn đáp ứng nhu cầu xuất khẩu đến các thị trường Mỹ, Trung Đông và Châu Âu.

#### **Sản phẩm thép không gỉ từ dây chuyền mới và khả năng thực tế của Công ty Sơn Hà**

Đặc thù của sản phẩm thép không gỉ là một nguyên liệu cho quá trình sản xuất các sản phẩm phục vụ dân dụng, công nghiệp, y tế...Bằng kinh nghiệm sản xuất, khả năng kỹ thuật và điều hành sản xuất nhiều năm cộng với việc sử dụng hệ thống máy móc thiết bị sản xuất hiện đại sẽ là những thế mạnh để Công ty Sơn Hà có khả năng thâm nhập và mở rộng thị trường.

Hiện nay, Sơn Hà đã đầu tư 02 dây chuyền cán nguội thép không gỉ cán được thép có khổ rộng là 520mm và 700mm, nhưng 02 dây chuyền sản xuất này chỉ đáp ứng được một phần sản xuất ống thép không gỉ trang trí, công nghiệp và một số bán thành phẩm nhỏ cho sản xuất chậu rửa và bồn nước INOX. Các chi tiết khác của sản phẩm chậu rửa INOX, thiết bị nhà bếp và bồn chứa nước của công ty

sản xuất cần dùng nguyên liệu có khổ rộng lớn hơn có quy chuẩn quốc tế là 1000mm và 1219mm thì công ty vẫn phải nhập khẩu thép cán nguội từ các nhà máy sản xuất trên thế giới.

Sản phẩm của dự án bao gồm các chủng loại thép không gỉ cán nguội các kích cỡ nhỏ hơn 1219mm. Các sản phẩm cán nguội dùng trong công nghiệp và trang trí có độ dày từ 0.3 mm đến 8 mm, có khổ rộng 800 mm độ bóng bề mặt là 2B phục vụ sản xuất các sản phẩm có nguyên liệu đầu vào là thép không gỉ.

Với công suất thiết kế của dây chuyền là 18.000 tấn/năm và công suất khai thác của dây chuyền dự kiến:

- + Năm đầu tiên: 60% công suất thiết kế.
- + 05 năm tiếp theo: 80% công suất thiết kế.
- + Các năm tiếp theo: 95% công suất thiết kế của dây chuyền.

Sản phẩm của dự án sẽ được cung cấp cho nội bộ công ty bao gồm sản xuất bồn chứa nước INOX, thiết bị nhà bếp, chậu rửa, ống thép không gỉ công nghiệp và trang trí.

Tỷ trọng về sản phẩm thép không gỉ cán nguội theo chủng loại, phẩm cấp sản phẩm bao gồm loại SUS 201, 202, 304 như sau:

SUS 201: 60% tổng sản lượng, đơn giá hiện tại 1.546 USD/ tấn.

SUS 202: 10% tổng sản lượng, đơn giá hiện tại 3.100 USD/ tấn.

SUS 304: 30% tổng sản lượng, đơn giá hiện tại 3.981 USD/ tấn.

### **Cơ hội lớn đối với Công ty**

Hiện nay, cơ hội lớn đang dành cho các doanh nghiệp sản xuất các sản phẩm thép không gỉ của Việt nam trong lĩnh vực xuất khẩu vào thị trường Mỹ. Chính sách thương mại của Mỹ đối với hàng hoá nhập khẩu từ Trung Quốc và các địa phận thuộc Trung Quốc đang bị hạn chế:

- Thứ nhất là chính sách về tỷ giá và các hàng rào kỹ thuật ngăn cản hàng hoá của Trung Quốc vào Mỹ, đặc biệt là ống thép inox công nghiệp. Đây chính là một cơ hội lớn dành cho Sơn Hà thúc đẩy sản lượng xuất khẩu vào Mỹ.
- Thứ hai là chính sách khuyến khích phát triển công nghiệp và tăng trưởng kinh tế của Trung Quốc bị làm chậm lại sau một thời gian phát triển quá nóng. Các chính sách khuyến khích về thuế đã làm cho các doanh nghiệp sản xuất các sản phẩm thép không gỉ giảm sức cạnh tranh. Hiện nay đang diễn ra xu thế dịch chuyển các nhà máy sản xuất từ Trung Quốc sang các nước Đông nam Á trong đó Việt Nam là một thị trường trọng điểm.

Sản phẩm thép không gỉ cán nguội do Công ty Sơn Hà sản xuất ra từ dây chuyền nhập khẩu này sẽ được cung cấp cho các Công ty sản xuất các sản phẩm như bồn chứa nước INOX, chậu rửa, ống thép không gỉ; các công ty sản xuất các hàng gia dụng như xoong nồi, chảo rán ...; các công ty sản xuất các sản phẩm công nghiệp sử dụng thép không gỉ ... Ngoài ra Công ty còn có một số đối tác nước ngoài để xuất khẩu một số mặt hàng thép không gỉ khi có yêu cầu như Indonesia, Campuchia, Australia, khu vực Bắc Mỹ, Trung Đông ...

■ **Thông tin về kế hoạch đầu tư mở rộng nhà máy tại Hà Nội**

**Nội dung và quy mô đầu tư**

Để thực hiện mở rộng nhà máy tại Hà Nội, Công ty dự kiến đầu tư máy móc thiết bị và phương tiện vận tải như sau:

	<b>Nội dung</b>	<b>Số tiền (đồng)</b>
<b>A</b>	<b>Đầu tư Máy móc thiết bị</b>	<b>181.450.000.000</b>
1	Giá dây chuyền cán nguội thép không gỉ	73.535.000.000
2	Giá các dây chuyền sản xuất ống thép không gỉ công nghiệp và khuôn sản xuất	92.635.000.000
3	Giá các máy móc thiết bị sản xuất sản phẩm Thái Dương Năng	15.280.000.000
<b>B</b>	<b>Đầu tư Phương tiện vận tải</b>	<b>13.800.000.000</b>
1	Xe cầu đồng thời chở hàng loại 8 tấn	5.800.000.000
2	Xe tải chở hàng loại 5 tấn	5.000.000.000
3	Xe đưa đón cán bộ nhân viên văn phòng loại 45 chỗ	3.000.000.000
	<b>Tổng cộng</b>	<b>195.250.000.000</b>

**Địa điểm** Lắp đặt tại Nhà máy 2, Cụm Công nghiệp Phùng, Đan Phượng, Hà Nội

**Thời gian thực hiện:** 03 tháng (từ tháng 07 đến tháng 09/2010)

**Nguồn vốn bao gồm:** Vốn Chủ sở hữu của Công ty cổ phần Quốc tế Sơn Hà, vốn vay thương mại trung dài hạn và các nguồn vốn huy động hợp pháp khác theo quy định của pháp luật, cụ thể Công ty dự kiến nguồn vốn như sau:

Vốn vay, và vốn huy động khác	103.750.000.000	(53%)
Vốn chủ sở hữu	91.500.000.000	(47%)
<b>Tổng</b>	<b>195.250.000.000</b>	<b>(100%)</b>

**Khả năng tài chính:** Vốn chủ sở hữu để thực hiện dự án được Công ty dự kiến huy động là **91.500.000.000 đồng**.

■ **Kết luận nhu cầu vốn**

Để đáp ứng nguồn vốn chủ của Công ty thực hiện kế hoạch đầu tư mở rộng nhà máy tại Hà Nội nêu ở trên, Công ty dự kiến **huy động thêm từ việc phát hành Cổ phiếu 91.500.000.000 đồng để thực hiện kế hoạch.**

## Bổ sung vốn lưu động

### ■ Sự cần thiết

Việc niêm yết trên Sở giao dịch chứng khoán TP.Hồ Chí Minh đã tạo những cơ hội và bước phát triển mạnh mẽ cho SHI, cùng với việc đầu tư nhà máy mới tại TP.Hồ Chí Minh và mở rộng nhà máy tại Hà Nội nhu cầu vốn lưu động phục vụ sản xuất kinh doanh của SHI ngày càng cao. Nguồn vốn tài trợ từ lợi nhuận để lại không đáp ứng đủ; phần lớn vốn lưu động được tài trợ bằng vốn vay ngắn hạn. Nguồn vốn này không ổn định do áp lực về lãi suất ngắn hạn và thời hạn trả nợ ngắn. Do đó, việc phát hành thêm cổ phiếu một phần nhằm đảm bảo nhu cầu vốn cho hoạt động kinh doanh của Công ty là thực sự cần thiết.

Theo kế hoạch kinh doanh dự kiến của Công ty trong các năm tới, Công ty dự kiến về nhu cầu Vốn lưu động như sau:

TT	Nội dung	Năm 2009	Năm 2010 (dự kiến)	Năm 2011 (dự kiến)
1	Doanh thu	1.067.148.493.814	1.200.000.000.000	1.650.000.000.000
2	Vốn lưu động	519.145.239.169	583.774.695.475	802.690.206.278
3	<b>VL Đ tăng thêm so với năm trước</b>		<b>64.629.456.306</b>	<b>218.915.510.803</b>

Để đáp ứng nhu cầu Vốn lưu động tăng thêm đồng thời chủ động về nguồn vốn kinh doanh của năm 2010, 2011 và các năm sau đó, Công ty dự kiến sẽ đáp ứng nhu cầu bằng một phần Vốn chủ sở hữu là **26.600.000.000 đồng**

### ■ Kết luận nhu cầu vốn

*Như vậy, để đáp ứng yêu cầu mở rộng phát triển của sản xuất kinh doanh, Công ty Cổ phần Quốc tế Sơn Hà dự kiến cần phải **huy động thêm 26.600.000.000 đồng để thực hiện bổ sung Vốn lưu động kinh doanh.***



## VII. KẾ HOẠCH SỬ DỤNG SỐ TIỀN THU TỪ ĐỢT CHÀO BÁN

Việc huy động vốn lần này được thực hiện từ việc phát hành thêm cổ phiếu. Tổng vốn huy động (dự kiến) là 138.000.000.000 đồng để sử dụng cho các mục đích sau:

tt	Kế hoạch sử dụng vốn	Thời gian	Số tiền cần dùng (đồng)	Số tiền đầu tư từ tăng vốn Điều lệ	
				Bảng số (đồng)	Bảng chữ
1	Đầu tư dự án đầu tư nhà máy mới tại TP.Hồ Chí Minh	Quý II/2010	41.853.368.000	19.900.000.000	Mười chín tỷ chín trăm triệu đồng
2	Đầu tư mở rộng nhà máy tại Hà Nội	Quý III/2010	195.250.000.000	91.500.000.000	Chín một tỷ, năm trăm triệu đồng
3	Bổ sung vốn lưu động	Quý II/2010	64.629.456.306	26.600.000.000	Hai sáu tỷ, sáu trăm triệu đồng
	<b>Tổng</b>			<b>138.000.000.000</b>	<b>Một trăm ba tám tỷ đồng</b>

### Phương án xử lý trong trường hợp không chào bán hết số cổ phiếu đăng ký chào bán

Trong trường hợp kết thúc thời gian chào bán theo quy định, Công ty không chào bán hết số cổ phiếu như đăng ký, số tiền thu được từ đợt phát hành không đủ theo đúng dự kiến, để thực hiện những dự án đã được đại hội đồng cổ đông thông qua, tùy tình hình thực tế, Công ty Cổ phần Quốc tế Sơn Hà có giải pháp xử lý như sau:

Xin gia hạn đợt chào bán để tiếp tục chào bán nốt số cổ phiếu còn lại.

Sau khi xin gia hạn, Công ty sẽ tiến hành bổ sung vốn cho các dự án thông qua các nguồn vốn khác như: vay ngân hàng theo:

- + Hợp đồng tín dụng hạn mức số 042/07 ngày 28/09/2007 với Ngân hàng TMCP Phát triển Nhà TP Hồ Chí Minh – Chi nhánh Hà Nội.
- + Hợp đồng tín dụng hạn mức số 5897/HĐTD/TH-PN/TCB-HKM ngày 17/09/2009 với Ngân hàng TMCP Kỹ thương Việt Nam – TECHCOMBANK;
- + Hợp đồng tín dụng hạn mức số 70/09/LB ngày 05/11/2009 với Ngân hàng TMCP Hàng Hải – Chi nhánh Long Biên.

## VIII. CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN ĐẾN ĐỢT CHÀO BÁN

### TỔ CHỨC TƯ VẤN

#### **CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN THĂNG LONG**

Điện thoại: (84-4) 3726 2600 Fax: (84-4) 3726 2601

Địa chỉ: 273 Kim Mã, Ba Đình, Hà Nội, Việt Nam

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



### TỔ CHỨC KIỂM TOÁN

Báo cáo Kiểm toán năm 2008 và 2009 được kiểm toán bởi:

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

Địa chỉ: Chi nhánh Hà Nội – 40 Giảng Võ, Đống Đa, Hà Nội

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

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



## **IX. 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:** Bản kê chi tiết Tài sản cố định tại thời điểm 31/12/2008, 31/12/2009
4. **Phụ lục IV:** Báo cáo tài chính kiểm toán hợp nhất và tổng hợp năm 2008, Báo cáo tài chính kiểm toán hợp nhất và tổng hợp năm 2009; Báo cáo tài chính Quý 1/2010
5. **Phụ lục V:** Sơ yếu lý lịch các thành viên trong Hội đồng quản trị, Ban giám đốc, Ban kiểm soát, Kế toán trưởng;
6. **Phụ lục VI:** Các văn bản pháp lý có liên quan: Nghị quyết Hội đồng quản trị thông qua hồ sơ phát hành; Quyết định đăng ký Ngân hàng mở tài khoản phong tỏa nhận tiền mua cổ phiếu; Nghị quyết ĐHĐCĐ, Nghị quyết HĐQT thông qua việc chào bán tăng vốn Điều lệ;
7. **Phụ lục VII:** Các tài liệu liên quan khác đến hồ sơ phát hành.

*Hà Nội, ngày ... tháng ... năm .....*

**ĐẠI DIỆN TỔ CHỨC TƯ VẤN**

**CÔNG TY CỔ PHẦN  
CHỨNG KHOÁN THĂNG LONG**

**Tổng Giám đốc**

**ĐẠI DIỆN TỔ CHỨC PHÁT HÀNH**

**CÔNG TY CỔ PHẦN  
QUỐC TẾ SƠN HÀ**

**Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám đốc**

**LÊ ĐÌNH NGỌC**

**LÊ VĨNH SƠN**

**Kế toán trưởng**

**PHẠM THỊ THANH HÀ**

**Trưởng Ban kiểm soát**

**NGUYỄN THỊ NHƯ DUNG**



## **CÔNG TY CỔ PHẦN QUỐC TẾ SƠN HÀ**

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

