

SỔ GIẤY CÔNG TY CỔ PHẦN THÉP VIỆT - Ý
TP. HỒ CHÍ MINH
Số: 9676
VIS - TCKT
ĐẾN
Giữ Ngày 09/03/11

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc lập - Tự do - Hạnh phúc

BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN NĂM 2010

A. TỔ CHỨC NIÊM YẾT

- Tên tổ chức niêm yết: Công ty cổ phần thép Việt - Ý.
- Tên giao dịch : Công ty cổ phần thép Việt - Ý.
- Địa chỉ: Xã Giai Phạm – Huyện Yên Mỹ – Tỉnh Hưng Yên.
- Điện thoại: 0321 942 427 Fax : 0321 942 226.
- Vốn điều lệ: 300.000.000.000 đồng

B. BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN

I. Lịch sử hoạt động của Công ty

1. Những sự kiện quan trọng:

a. Việc thành lập :

Với mục tiêu trở thành một tập đoàn kinh tế mạnh có sức cạnh tranh lớn trên thị trường, Tổng Công ty Sông Đà đã đề ra những nhiệm vụ cụ thể nhằm thực hiện 10 chương trình định hướng phát triển dài hạn, một trong số đó là đầu tư vào công nghệ tiên tiến, đào tạo nguồn nhân lực nhằm cung cấp ra thị trường các sản phẩm có chất lượng cao, đáp ứng mọi nhu cầu của khách hàng.

Thực hiện mục tiêu này, ngày 02/01/2002, Tổng Công ty đã quyết định đầu tư xây dựng dây chuyền thiết bị cán thép đồng bộ mới 100% với công suất 250.000 tấn/năm. Đây là dây chuyền thiết bị cán thép hiện đại với tổng giá trị đầu tư là 276 tỷ đồng do tập đoàn hàng đầu thế giới về công nghệ sản xuất thép Danieli (Ý) cung cấp. Sau khoảng 16 tháng khởi công xây dựng nhà máy thép Việt - Ý chính thức đi vào hoạt động ngày 14/6/2003.

Công ty Cổ phần Thép Việt -Ý được thành lập trên cơ sở cổ phần hoá một bộ phận doanh nghiệp nhà nước là Nhà máy Thép Việt -Ý thuộc Công ty Sông

Đà 12 - Tổng Công ty Sông Đà theo quyết định số 1748/QĐ-BXD ngày 26/12/2003 của Bộ trưởng Bộ xây dựng. Ngày 11/2/2004 Công ty tiến hành họp đại hội đồng cổ đông lần đầu. Ngày 20/02/2004, Công ty đã được Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh Hưng Yên cấp giấy phép kinh doanh số 0503000036 và chính thức đi vào hoạt động theo hình thức công ty cổ phần.

Thực hiện chủ trương đưa cổ phiếu của Công ty lên giao dịch trên thị trường chứng khoán, Công ty đã tiến hành làm các thủ tục xin phép ngày 7 tháng 12 năm 2006 Chủ tịch uỷ ban chứng khoán nhà nước đã ký Giấy phép niêm yết số: 103 /UBCK-GPNY cho phép cổ phiếu VIS được niêm yết trên sàn giao dịch chứng khoán TP HCM. Với kết quả kinh doanh tăng trưởng hằng năm và cổ tức tăng cao, VIS đang dần trở thành mã chứng khoán uy tín của các nhà đầu tư trong và ngoài nước.

Từ khi thành lập đến nay, Thép Việt -Ý đã tăng vốn điều lệ 4 lần, từ 30 tỷ đồng lên 75 tỷ đồng, từ 75 tỷ đồng lên 100 tỷ đồng, từ 100 tỷ lên 150 tỷ. Ngày 3 tháng 2 năm 2010 Uỷ ban chứng khoán nhà nước đã ra quyết định số 59 UBCK/GCN đã cho phép công ty cổ phần thép Việt -Ý phát hành và chào bán ra công chúng thêm 150 tỷ đồng vốn điều lệ. Hiện nay vốn điều lệ của Công ty là 300 tỷ đồng.

2. Quá trình phát triển

a. Ngành nghề kinh doanh :

Các lĩnh vực kinh doanh chủ yếu của Công ty bao gồm: Sản xuất và kinh doanh các sản phẩm thép có thương hiệu thép Việt -Ý (VIS); Sản xuất, kinh doanh, xuất nhập khẩu nguyên vật liệu, thiết bị phụ tùng phục vụ cho ngành thép; Kinh doanh dịch vụ vận tải hàng hoá.

b. Tình hình hoạt động:

Qua gần một thập kỷ hình thành và phát triển, công ty cổ phần thép Việt-Ý đã và đang lớn mạnh không ngừng và khẳng định được vị thế của nhà sản xuất

thép xây dựng hàng đầu tại Việt nam. Công ty đã giành được rất nhiều giải thưởng giá trị như: TOP 10 Sao vàng đất việt, TOP 20 Thương hiệu chứng khoán uy tín, Cúp vàng thương hiệu uy tín hàng đầu Việt Nam, Cúp vàng hội nhập kinh tế quốc tế và các huy chương vàng tại các kỳ hội chợ triển lãm có uy tín tại Việt nam.

Sản phẩm thép Việt -Ý tự hào có mặt tại hầu hết các công trình trọng điểm quốc gia và các công trình của nước ngoài, từ các công trình dân dụng, công trình công nghiệp đến các công trình giao thông như: Thủy điện Sơn la, Tuyên Quang, toà tháp 72 tầng Kengnam, Trung tâm hội nghị quốc gia, Tung tâm thương mại dầu khí, Cầu Bãi chấy, Cầu Thanh trì, Khu đô thị Trung Hoà - Nhân Chính, KĐT M Ciputra, toà nhà The Manor, v.v. đặc biệt tại công trình thủy điện Sơn La- công trình thế kỷ của Việt nam, Thép Việt -Ý đã được chọn làm nhà cung cấp thép chính của công trình. Hiện tại Thép Việt -Ý đã thiết lập được một mạng lưới phân phối rộng khắp với văn phòng đại diện tại Hà Nội; 3 chi nhánh tại Miền Bắc, Miền Trung và Miền Nam; 50 nhà phân phối lớn và hơn 500 cửa hàng đại lý ở hầu hết các tỉnh thành trong cả nước, sẵn sàng đáp ứng mọi nhu cầu của khách hàng.

c. Định hướng phát triển:

Để thỏa mãn nhu cầu thị trường mà phần chính là thị trường dự án, mở rộng thị phần trong nước và xuất khẩu sang các nước trong khu vực ASEAN, trong 5 năm tới định hướng kinh doanh của Thép Việt Ý là:

- + Giữ vững vị thế trong TOP 10 công ty sản xuất thép xây dựng tại Việt Nam.
- + Xây dựng và đưa thương hiệu Thép Việt Ý trở thành thương hiệu thép số 1 tại Việt Nam và dần phát triển sang khu vực và trên thế giới.
- + Giữ vững vị thế số 1 trong thị trường Dự án, đầu tư và phát triển mảng thị trường dân dụng hơn nữa, đẩy mạnh xuất khẩu sang các nước trong khu vực ASEAN.

+ Lắp đặt và đưa vào sử dụng dây chuyền 2 với mục đích tập trung cho sản xuất các sản phẩm mác cao - các sản phẩm thế mạnh của công ty .

+ Tiếp cận với các nhà thầu trong và ngoài nước, tham gia liên danh liên kết với các đối tác trong và ngoài nước.

+ Nghiên cứu và phát triển sản phẩm mới: bê tông cốt thép, bất động sản.v.v.

+ Tổ chức hoạt động và phát triển Công ty cổ phần Thép Việt- Ý thành Tổng Công ty sản xuất Công nghiệp Gang thép mạnh của Tập đoàn Sông Đà.

*** Các mục tiêu chủ yếu trong năm 2011 của Công ty :**

Doanh thu : 2.895 tỷ đồng, giảm 7% so với TH năm 2010.

Lợi nhuận trước thuế : 95,59 tỷ đồng giảm 34% so với TH năm 2010.

Lương b/q người LĐ: 6 triệu đồng/ng/tháng giảm 31% so với TH năm 2010

Dự kiến cổ tức : 15% /năm.

II. BÁO CÁO CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ:

Thị trường thép năm 2010 đã diễn biến hết sức phức tạp, giá cả biến đổi nhanh và khó lường. Trong 3 quý đầu năm, quý nào thị trường cũng phát triển theo hai giai đoạn thăng trầm khác nhau: tăng trưởng vào đầu quý và suy thoái vào cuối quý.

Đầu các quý, giá thép tăng, đặc biệt là quý I, quý II, giá thép tăng rất cao, cầu thị trường tăng mạnh, các dây chuyền cán thép đã hoạt động hết công suất nhưng không đáp ứng được nhu cầu thị trường. Đến cuối quý, giá thép đột ngột giảm và giảm mạnh, thị trường thép hạ nhiệt, đối lập hoàn toàn với tình trạng tăng giá hồi đầu quý. Như vậy, chỉ trong vòng 3 tháng, thị trường thép Việt Nam đã đảo chiều từ giai đoạn khủng hoảng thiếu sang khủng hoảng thừa.

Quý III, thị trường diễn biến tương tự nhưng tốc độ tăng giá không nhanh và thị trường không sôi động như hai quý đầu năm. Lượng cung thép đủ cho nhu cầu thị trường, không có tình trạng cháy hàng và đẩy giá lên cao do đầu cơ, tích trữ. Quý

IV, thị trường thép ổn định hơn, sản lượng sản xuất và tiêu thụ tăng hơn các quý trước, giá thép có tăng tương ứng với mức tăng giá của tỷ giá USD/VNĐ, quan hệ cung cầu hài hoà.

Nhìn chung, năm 2010, ngành thép Việt Nam không có nhiều thuận lợi như năm 2009 và phải đối mặt với không ít khó khăn trong năm 2010 do giá nguyên vật liệu tiếp tục biến động thất thường, cạnh tranh giữa các nhà sản xuất thép trong nước và thép nhập khẩu ngày càng quyết liệt, cùng với việc tăng lãi suất cơ bản và tỷ giá USD/VNĐ đã ảnh hưởng không nhỏ đến tình hình SXKD của hầu hết các doanh nghiệp.

Mặc dù gặp nhiều khó khăn hơn so với năm 2009, nhưng trong năm 2010, Công ty cổ phần thép Việt - Ý (VIS) đã thực hiện hoàn thành xuất sắc các chỉ tiêu của kế hoạch SXKD năm 2010 đã đề ra. Trước sự cạnh tranh quyết liệt, VIS đã tận dụng tối đa những lợi thế cạnh tranh như chủ động được nguồn phôi từ Công ty cổ phần luyện thép Sông Đà, phát huy hiệu quả của các dự án cải tạo thiết bị để giảm giá thành sản xuất, nâng cao năng suất, chất lượng sản phẩm cũng như xây dựng và phát triển thương hiệu. VIS đã duy trì sự ổn định, phát triển SXKD và đầu tư trong điều kiện có những biến động lớn của thị trường giá cả, tài chính tiền tệ, bảo toàn và phát triển vốn. Giá trị sản xuất kinh doanh năm sau cao hơn năm trước và có sự tăng trưởng vượt bậc, tốc độ tăng trưởng ổn định và bền vững, lợi nhuận cao, thực hiện đầy đủ nghĩa vụ đối với Nhà nước, thu nhập của CBCNV tiếp tục được cải thiện rất tốt. Một số chỉ tiêu kinh tế chủ yếu VIS đã thực hiện trong năm 2010 như sau:

A. KẾT QUẢ THỰC HIỆN KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2010

1. Tổng giá trị sản xuất công nghiệp : 3.568 tỷ đồng đạt 142% KH năm
2. Tổng doanh thu : 3.105 tỷ đồng đạt 136% KH năm
3. Tổng sản lượng sản xuất : 254.324 tấn đạt 126% KH năm
4. Tổng sản lượng tiêu thụ : 248.502 tấn đạt 123% KH năm
5. Lợi nhuận trước thuế : 145,46 tỷ đồng đạt 181,82% KH năm
6. Thu nhập bình quân CBCNV : 11.000.000 đồng/ng/tháng đạt 220% KH năm

B. KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2011

I/ THUẬN LỢI VÀ KHÓ KHĂN:

1.1 Thuận lợi:

Năm 2011, Việt Nam đặt mục tiêu tăng trưởng GDP từ 7-7,5%, điều đó có nghĩa là nhiều công trình đầu tư lớn sẽ được triển khai như các công trình đầu tư về xây dựng hạ tầng cơ sở, công trình dân dụng, các công trình công nghiệp... Do vậy, với vai trò là vật liệu xương sống trong xây dựng, sản xuất và tiêu thụ thép chắc chắn sẽ phải tăng trưởng để đáp ứng nhu cầu đầu tư xây dựng cho dù ngành thép tiếp tục phải đối mặt với những tác động bất lợi cả từ bên trong lẫn bên ngoài. Theo tính toán của Hiệp hội Thép Việt Nam cho thấy, năm 2011 sản lượng thép tiêu thụ sẽ tăng từ 8 - 10% so với năm 2010.

1.2 Khó khăn:

Bên cạnh thuận lợi về mức tăng trưởng khá, ngành thép Việt Nam trong năm 2011 cũng sẽ phải đối mặt với nhiều khó khăn và thách thức:

1. Môi trường kinh tế vĩ mô thiếu ổn định

Khủng hoảng tài chính toàn cầu năm 2008 vẫn chưa thực sự hồi phục, kinh tế thế giới cũng như Việt Nam vẫn còn chứa đựng nhiều bất ổn. Môi trường kinh tế vĩ mô của Việt Nam trong những tháng cuối năm 2010 có những dấu hiệu không tốt như lạm phát 2 con số, lãi suất liên tục được điều chỉnh tăng và ở mức cao, tỷ giá USD/VNĐ tăng trong khi đồng USD đang mất giá trên thế giới, tiếp cận nguồn vốn vay, đặc biệt là ngoại tệ để nhập khẩu khó khăn...

Những bất ổn trên gây bất lợi lớn cho doanh nghiệp khi phải bỏ thêm nhiều chi phí để huy động vốn, để mua USD nhập khẩu nguyên liệu sản xuất... tất yếu làm chi phí sản xuất tăng trong khi sức mua của thị trường, do ảnh hưởng của môi trường kinh tế xã hội, bị yếu đi.

2. Mất cân đối cung cầu

Với năng lực thép xây dựng cả nước hiện đã đạt 7,83 triệu tấn/năm, sản xuất và tiêu thụ thép năm 2011 sẽ ở mức khoảng 6 triệu tấn. Đánh giá về sản lượng thép, các chuyên gia nhận định rằng ngành thép Việt Nam đang trong giai đoạn cung vượt xa cầu nên nhiều doanh nghiệp đang tập trung đẩy mạnh xuất khẩu sang các nước lân cận như Lào và Campuchia.

Bên cạnh đó, ngành thép Việt Nam phải cạnh tranh với lượng thép giá rẻ nhập khẩu từ Trung Quốc và các nước trong khu vực khi Việt Nam không còn được hưởng ưu đãi cao về chính sách thuế theo lộ trình WTO.

3. Nguy cơ thiếu điện

Thiếu điện cho sản xuất thép có thể xảy ra nghiêm trọng, gây gián đoạn sản xuất. Để đáp ứng nhu cầu phôi thép cho sản xuất trong điều kiện Việt Nam đã chủ động được khoảng 6 triệu tấn phôi, sản lượng phôi thép nhập khẩu năm 2011 sẽ dao động quanh 2 triệu tấn. Tuy nhiên, nếu tình hình cung cấp điện trong năm không đảm bảo, việc luyện phôi thép vốn “ngốn” điện nhiều gấp 5 lần gia công thép (khoảng 500 - 600 KWh/tấn phôi) sẽ bị sụt giảm sản lượng. Khi đó, các doanh nghiệp sản xuất thép buộc phải nhập khẩu thêm phôi thép để đáp ứng nhu cầu thép trong nước.

4. Giá nguyên vật liệu đầu vào tăng cao

Giá cả các loại nguyên vật liệu chính (dầu, điện, than) có xu hướng tăng làm cho chi phí tăng, ảnh hưởng đến giá thành và tính cạnh tranh của sản phẩm thép Việt Nam với thép nhập khẩu. Giá phôi thép sẽ còn biến động khó lường và phụ thuộc nhiều vào giá thế giới vì hiện tại hai nguồn nguyên liệu chính của ngành thép là quặng sắt và than cốc do một số nước độc quyền nên luôn muốn đẩy giá lên cao.

Cùng với kế hoạch tăng trưởng GDP trong năm 2011 là 6,5%, quy luật tự nhiên và ảnh hưởng của các yếu tố chính sách, ngành thép sẽ tiếp tục có sự tăng trưởng. Nhu cầu về thép tại Mỹ, châu Âu và Nhật đã có xu hướng hồi phục cũng phần nào tác động đến thị trường thép trong nước.

II/ CÁC CHỈ TIÊU KINH TẾ-KỸ THUẬT CHỦ YẾU:

- | | |
|--|------------------------------|
| 1. Tổng giá trị sản xuất kinh doanh | : 3.184 tỷ đồng |
| 2. Giá trị đầu tư | : 303 tỷ đồng |
| 3. Doanh thu | : 2.895 tỷ đồng |
| 4. Lợi nhuận trước thuế | : 95,59 tỷ đồng |
| 5. Cổ tức | : 15% |
| 6. Thu nhập bình quân của CBCNV | : 6.000.000 đồng/người/tháng |
| 7. Tổng sản lượng sản xuất và tiêu thụ | : 225.000 tấn |

III/ CÁC GIẢI PHÁP THỰC HIỆN KẾ HOẠCH NĂM 2011

Để hoàn thành được kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2011, VIS phải thực hiện đồng bộ các nhóm giải pháp như sau:

2.1. Công tác quản trị điều hành

Tiếp tục bổ sung, hoàn chỉnh quy chế quản lý và điều hành cho phù hợp với luật pháp và tình hình thực tế của Công ty.

Phát huy tối đa sức mạnh của hệ thống lãnh đạo cấp cao trong Công ty để hoàn thành trách nhiệm đối với cổ đông, người lao động và nhà nước. Nâng cao hiệu quả của việc phân cấp, uỷ quyền các lĩnh vực, công việc cụ thể cho một số vị trí, đơn vị.

Tiếp tục duy trì và nâng cao chất lượng công tác lập kế hoạch, kiểm soát, giám sát việc thực hiện kế hoạch, kế hoạch hoá tối đa các hoạt động SXKD.

Triển khai áp dụng các biện pháp quản lý tiên tiến, phù hợp với điều kiện của Công ty.

2.2. Công tác quản trị tổ chức - nhân sự

Kiến tạo toàn cơ cấu tổ chức phù hợp tình hình sản xuất kinh doanh thực tế trên cơ sở đúng người đúng việc để cá nhân phát huy sở trường, nâng cao năng lực điều hành quản lý và tổ chức sản xuất kinh doanh tại từng đơn vị...

Xây dựng và ban hành cơ chế thu hút, gìn giữ và phát triển đội ngũ CBCNV có năng lực và trình độ chuyên môn như:

Tăng lương, trả lương đúng thời hạn, thưởng phạt nghiêm minh.

Tiếp tục đào tạo nâng cao tay nghề, chuyên môn nghiệp vụ (tạo điều kiện về thời gian, tiền lương để người lao động tự đào tạo...), duy trì các lớp học an toàn vệ sinh lao động, phòng cháy chữa cháy để hạn chế tối đa tai nạn lao động.

Tổ chức đánh giá hiệu quả đào tạo sau mỗi lần Công ty tổ chức và cử CBCNV đi đào tạo.

Khuyến khích tinh thần sáng tạo, trách nhiệm của cán bộ công nhân viên, xây dựng môi trường làm việc tốt, thân thiện, cải thiện điều kiện làm việc...

2.3. Công tác quản trị sản xuất

Tiếp tục nghiên cứu để thay đổi phương thức sản xuất để giảm chi phí sản xuất và nâng cao năng suất sản xuất:

Tổ chức lại các ca sản xuất, sửa chữa, bảo dưỡng thiết bị vào giờ cao điểm để đảm bảo máy chạy liên tục, chi phí điện giảm,

Tổ chức lại sản xuất tại dây chuyền sản xuất thép VS khi di chuyển sang địa điểm mới. Tiếp tục phát huy và nâng cao năng suất sản xuất của xưởng.

Giải quyết tốt công tác chuẩn bị sản xuất, hạn chế tối thiểu thời gian dừng sản xuất: cung cấp đầy đủ (cơ cấu, số lượng), kịp thời nguyên vật liệu phục vụ sản xuất, thực hiện tốt công tác bảo dưỡng, sửa chữa thiết bị, sẵn sàng sản xuất với năng suất cao, giảm thiểu sự cố thiết bị; tuân thủ nghiêm ngặt về an toàn và vệ sinh lao động,

Thường xuyên đánh giá tình hình thiết bị để chỉnh sửa, bổ sung các quy chế, quy định về quản lý kỹ thuật, quản lý chất lượng, quản lý vận hành các thiết bị của Công ty.

Tăng cường công tác giám sát, kiểm tra sản xuất: Thường xuyên đánh giá công tác vận hành thiết bị, công tác bảo dưỡng, sửa chữa thiết bị, nâng cao tuổi thọ của thiết bị. Kiểm tra việc thực hiện các định mức tiêu hao nguyên vật liệu, phân tích kết quả từng đợt sản xuất, từng lô phối để điều chỉnh hợp lý...

Nghiên cứu và triển khai các biện pháp để nâng cao hiệu suất sử dụng thiết bị.

Duy trì và không ngừng nâng cao chất lượng sản phẩm, kiểm soát tốt chất lượng phối thép trước khi sản xuất, kiểm soát đơn trọng sản phẩm, quyết tâm giảm

thiếu sản phẩm lỗi, hỏng. Tiếp tục đẩy mạnh sản xuất các sản phẩm mác cao đang là lợi thế cạnh tranh của VIS.

2.4. Công tác quản trị tài chính - hạch toán kế toán

Chuẩn bị đủ vốn cho hoạt động sản xuất kinh doanh và đầu tư của Công ty:

Nghiên cứu lộ trình, thời gian thích hợp đối với việc tăng vốn điều lệ của Công ty, đảm bảo đủ vốn cho hoạt động SXKD và đầu tư của Công ty.

Chọn lọc và phát triển mối quan hệ tốt với các ngân hàng và các tổ chức tín dụng có uy tín, lãi suất hợp lý, giải ngân nhanh. Tiếp tục duy trì và củng cố mối quan hệ với các tổ chức tín dụng.

Kiểm soát chặt chẽ công nợ khách hàng, xây dựng lại hạn mức tín dụng đối với từng đối tượng khách hàng cho phù hợp với năng lực, uy tín của từng đơn vị cũng như biến động của lãi suất tại từng thời điểm cụ thể.

Tăng cường công tác hạch toán để kiểm soát chi phí quản lý doanh nghiệp, chi phí bán hàng theo đúng định mức kế hoạch.

2.5. Công tác quản trị Marketing và bán hàng

Xác định kế hoạch tiêu thụ rõ ràng cho từng thị trường:

Tiêu thụ tại thị trường dự án đóng vai trò chủ đạo, chiếm 80% (trong đó 70% cho các dự án giao thông, 30% cho các dự án xây dựng dân dụng và công nghiệp).

Phấn đấu tăng tỷ trọng tiêu thụ tại thị trường dân dụng lên 20%.

Xây dựng các biện pháp cụ thể để tổ chức thực hiện kế hoạch tiêu thụ: các biện pháp về sản phẩm, giá cả (giá bán, chiết khấu, hỗ trợ giá...), khu vực tiêu thụ, quảng cáo, hỗ trợ phù hợp với đặc điểm từng vùng thị trường, từng thời điểm.

Công tác duy trì và phát triển thị trường:

Tăng cường công tác nghiên cứu thị trường, thường xuyên phân tích thị trường (mô hình SWOT) để tìm ra những lợi thế để phát huy và điểm yếu để khắc phục.

Tiếp tục duy trì mối quan hệ tốt với các chủ đầu tư, nhà thầu, tư vấn. Chủ động xúc tiến các mối quan hệ với các chủ đầu tư, tư vấn thiết kế, các nhà thầu mới... để khai thác thông tin về các dự án đầu tư xây dựng đang và sắp triển khai,

chú trọng xây dựng mạng lưới kinh doanh có chọn lọc thông qua sự quản lý chặt chẽ của Công ty.

Tìm hiểu và tiếp cận một số thị trường xuất khẩu sang Lào và Campuchia.

Quyết tâm đáp ứng tối đa nhu cầu khách hàng để giữ vững thị trường, đảm bảo cơ cấu sản phẩm đầy đủ, chất lượng ổn định và cung cấp đúng tiến độ, đặc biệt cho các công trình trọng điểm do Tập đoàn Sông Đà làm tổng thầu.

Tích cực hỗ trợ cho công tác tiêu thụ

Xây dựng chính sách bán hàng (giá, chiết khấu...) với từng đối tượng khách hàng, từng khu vực thị trường và phù hợp với kế hoạch tiêu thụ chung.

Tăng cường công tác quảng cáo: xây dựng chiến lược, kế hoạch quảng cáo, tiếp thị có định hướng cụ thể cho từng khu vực thị trường, đặc biệt là thị trường dân dụng; cải tiến các ấn phẩm của công ty như catalogue, hồ sơ sản xuất...

Hỗ trợ tối đa cho các nhà phân phối, ưu tiên những khách hàng có khối lượng tiêu thụ cao, khả năng thanh toán tốt, hỗ trợ cho các dự án trọng điểm;

2.6. Công tác quản lý đầu tư xây dựng cơ bản

Năm 2011, VIS tập trung chủ yếu vào thực hiện dự án nâng công suất nhà máy lên 450.000 tấn/năm. Ngoài ra, VIS còn đầu tư nâng cấp, cải tạo một số hạng mục công trình để nâng cao năng lực SXKD:

Nâng cấp kho chứa sản phẩm, xây dựng đường bê tông xung quanh nhà xưởng và đường đi bãi phơi, mua thêm cầu tự hành: Nâng cao công suất kho cũng như năng lực bốc dỡ thép thành phẩm phục vụ hoạt động SXKD tốt hơn.

Dự án nhà văn phòng tại Hà Nội: làm trung tâm giao dịch bán hàng của Công ty, nâng cao chất lượng phục vụ và vị thế của Công ty.

Di chuyển xưởng Luyện cán sang địa điểm mới: Lấy mặt bằng thực hiện dự án nâng công suất nhà máy lên 450.000 tấn/năm.

Để các dự án thực hiện đúng tiến độ, đảm bảo chất lượng, thép Việt-Ý tổ chức thực hiện các công việc sau:

+ Bố trí và điều động nhân lực thực hiện dự án hợp lý

+ Tích cực phối hợp với chính quyền địa phương để giải quyết các công việc liên quan đến các dự án.

+ Bám sát kế hoạch thực hiện đầu tư, nhanh chóng giải quyết các vướng mắc để thực hiện đúng tiến độ,

+ Giải ngân nhanh, chính xác.

III. BÁO CÁO CỦA BAN GIÁM ĐỐC :

A. BÁO CÁO TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH:

1. Các chỉ tiêu tài chính cơ bản:

STT	Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2010	Năm 2009
1	Cơ cấu tài sản			
	- Tài sản dài hạn/tổng tài sản	Lần	0,19	0,54
	- Tài sản ngắn hạn/tổng tài sản	Lần	0,81	0,46
2	Cơ cấu nguồn vốn			
	- Nợ phải trả/ Tổng nguồn vốn	Lần	0,65	0,71
	- Nguồn vốn CSH/tổng nguồn vốn	Lần	0,35	0,29
3	Khả năng thanh toán			
	- Khả năng thanh toán nhanh	Lần	0,21	0,35
	- Khả năng thanh toán hiện hành	Lần	1,25	1,33
4	Tỷ suất lợi nhuận			
	- LN trước thuế/tổng tài sản	%	8,77	17,3
	- LN sau thuế/ DTT	%	3,58	10,9
	- LN sau thuế/NVốn CSH	%	19	51,7

2. Báo cáo kết quả kinh doanh

STT	Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2009
1	Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	3.104.305.259.335	2.084.025.041.394
2	Các khoản giảm trừ doanh thu	20.142.313.948	15.894.602.648
3	Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	3.084.162.945.387	2.068.130.438.746
4	Giá vốn hàng bán	2.851.494.649.843	1.746.230.158.828
5	Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ	232.668.295.544	321.900.279.918
6	Doanh thu hoạt động tài chính	15.800.854.826	10.705.284.064
7	Chi phí tài chính	55.856.537.963	33.026.681.915
8	Chi phí bán hàng	26.828.554.702	26.012.708.609
9	Chi phí quản lý doanh nghiệp	22.688.751.074	18.422.026.904
10	Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	143.095.306.631	255.144.146.554
11	Thu nhập khác	4.701.707.382	5.114.316.047
12	Chi phí khác	2.339.094.687	74.295.562
13	Lợi nhuận khác	2.362.612.695	5.040.020.485
14	Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	145.457.919.326	260.184.167.039
15	Thuế thu nhập doanh nghiệp	35.042.524.963	34.759.540.742
16	Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp	110.415.394.363	225.424.626.297
17	Lãi cơ bản trên cổ phiếu	4.005	15.028
18	Cổ tức trên mỗi cổ phiếu	2.000	6.200

B. ĐÁNH GIÁ KẾT QUẢ THỰC HIỆN:

Trong năm qua với sự cố gắng, nỗ lực của ban lãnh đạo công ty cùng toàn thể đội ngũ công nhân viên đã nâng cao và cải tiến chất lượng sản phẩm, đáp ứng yêu cầu đa dạng của thị trường và mang lại cho khách hàng sự thoả mãn khi sử dụng sản phẩm của công ty. Nhiều nỗ lực cải tiến kỹ thuật đã được áp dụng trong quá trình sản xuất đem lại kết quả sản xuất kinh doanh cao, thể hiện: chất lượng sản phẩm ngày càng thoả mãn cao hơn những yêu cầu của khách hàng. và sự đáp ứng đa dạng về các tiêu chuẩn quốc tế.

Trong công tác tổ chức nhân sự Công ty đã sắp xếp bổ sung nhân sự tăng số ca sản xuất, thành lập thêm một số phòng ban chức năng, bổ nhiệm thêm một số cán bộ quản lý để phù hợp với qui mô phát triển của Công ty. Công ty đã thực hiện công tác tuyển dụng nghiêm túc, tuyển đúng người đúng việc theo đúng quy trình tuyển dụng của công ty. Người lao động được nâng cao trình độ tay nghề và kỹ năng làm việc, giúp họ đáp ứng được yêu cầu ngày càng cao của thị trường

Trong công tác sản xuất, Công ty đã thực hiện đa dạng hoá sản phẩm với nhiều chủng loại thép mác cao như SD490, CB500V, RB500W... Các sản phẩm này đã được thị trường đánh giá cao và mang lại lợi thế cạnh tranh cho sản phẩm VIS. Công tác quản lý và vận hành thiết bị theo đúng các qui trình, qui phạm kỹ thuật. Tiêu hao nguyên vật liệu giảm đáng kể làm giảm chi phí sản xuất, giúp nâng cao khả năng cạnh tranh của sản phẩm.

Trong công tác phát triển thị trường, công ty đã xây dựng hệ thống phân phối tại tất cả các tỉnh thành của cả nước. Trong năm 2010 tổng sản lượng tiêu thụ của Công ty đạt 248.000 tấn đạt 123% so với kế hoạch. Công ty đã kịp thời cân đối nguồn hàng, cung cấp cho các nhà phân phối, đảm bảo cung cấp đầy đủ cho các dự án trọng điểm cấp quốc gia như: thủy điện Sơn La, thủy điện Xekaman 3, Xekaman 1, thủy điện Nậm Chiến... và các dự án lớn khác như Kengnam, Royal city...

Chính sách giá bán được Công ty điều chỉnh linh hoạt theo vùng, miền và từng thời điểm của thị trường, dựa trên cơ sở chi phí sản xuất và lợi nhuận của Công ty. Trong năm công ty cũng đã tổ chức thành công hội nghị khách hàng để đánh giá lại thương hiệu, thị phần, chất lượng sản phẩm và dịch vụ nhằm hiểu rõ về nhu cầu và nguyện vọng của khách hàng. Công ty đưa ra nhiều chính sách sau bán hàng phù hợp với tình hình thị trường và đảm bảo tốt sự gắn bó lâu dài và bền vững của khách hàng với sản phẩm của Công ty.

Trong công tác điều hành quản lý, Ban lãnh đạo Công ty đã đánh giá đúng tình hình biến động của thị trường thép, chớp cơ hội để tập trung sản xuất kinh

doanh đúng thời điểm, điều chỉnh chiến lược kinh doanh hợp lý để đẩy mạnh khối lượng tiêu thụ trong những thời điểm thích hợp.

Tất cả các yếu tố nêu trên đã góp phần mang lại kết quả sản xuất kinh doanh của Công ty trong năm 2010. Ngoài những việc đã làm được Ban lãnh đạo Công ty cũng đã nghiêm túc nhìn lại và thấy rõ những tồn tại cần được giải quyết trong thời gian tới như:

- + Các qui định về chức năng nhiệm vụ của một số đơn vị chưa rõ ràng và còn chồng chéo. Một số qui chế quản lý nội bộ của Công ty chưa được bổ sung kịp thời cho phù hợp với thực tế. Việc đánh giá chất lượng nhân lực đôi khi còn mang tính hình thức chưa phản ánh đúng chất lượng lao động.

- + Chất lượng sản phẩm chưa ổn định, tỷ lệ lỗi hỏng vẫn còn khá cao điều này gây ảnh hưởng đến uy tín của thương hiệu sản phẩm. Công tác sản xuất đôi khi còn chưa đáp ứng được yêu cầu của khách hàng về chủng loại sản phẩm cũng như thời gian giao hàng. Hiệu suất sử dụng thiết bị còn thấp. Việc vận hành và sử dụng khí than chưa đáp ứng được mục tiêu ban đầu đề ra.

- + Thị trường tiêu thụ của Công ty vẫn tập trung chủ yếu vào khu vực Miền Bắc. Kế hoạch phát triển thị trường dân dụng không đạt được mục tiêu đề ra. Công tác hỗ trợ bán hàng (quảng cáo, maketing, PR...) chưa có định hướng và chiến lược rõ ràng.

- + Cơ cấu sản phẩm không đồng đều, tỷ trọng sản phẩm thép cuộn thấp, gây ảnh hưởng đến công tác phát triển thị trường, đặc biệt là thị trường dân dụng.

- + Công tác xây dựng kế hoạch sản xuất kinh doanh đôi khi còn chưa phù hợp và sát với thực tế. Công tác dự báo thị trường còn yếu...

IV. BÁO CÁO TÀI CHÍNH

Các báo cáo tài chính đã được kiểm toán theo qui định của pháp luật về kế toán. Báo cáo tài chính đầy đủ của VIS năm 2010 đã được kiểm toán, được đăng tải

trên trang web vis.com.vn và trang web của sở giao dịch chứng khoán TP Hồ Chí Minh.

V. BẢN GIẢI TRÌNH BÁO CÁO TÀI CHÍNH VÀ BÁO CÁO KIỂM TOÁN

1. Kiểm toán độc lập

- Kiểm toán viên chính thực hiện kiểm toán: Trần Huy Công – Chứng chỉ kiểm toán viên số 0891/KTV.

- Đơn vị kiểm toán độc lập : Công ty TNHH Deloitte Việt Nam

- Ý kiến kiểm toán độc lập:

Công ty TNHH Deloitte Việt nam đã tiến hành kiểm toán bảng cân đối kế toán tại ngày 31/12/2010 cùng với báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh, báo cáo lưu chuyển tiền tệ và thuyết minh báo cáo tài chính kèm theo của Công ty cổ phần Thép Việt – ý (gọi tắt là Công ty) cho năm tài chính kết thúc cùng ngày. Các báo cáo tài chính kèm theo không nhằm phản ánh tình hình tài chính, kết quả hoạt động kinh doanh và tình hình lưu chuyển tiền tệ theo các nguyên tắc và thông lệ kế toán được chấp nhận chung tại các nước khác ngoài Việt nam. Chúng tôi đã thực hiện kiểm toán theo các chuẩn mực Kiểm toán Việt nam. Các chuẩn mực này yêu cầu chúng tôi phải lập kế hoạch và thực hiện công việc kiểm toán để đạt được sự đảm bảo hợp lý rằng báo cáo tài chính không có các sai sót trọng yếu. Công việc kiểm toán bao gồm việc kiểm tra, trên cơ sở chọn mẫu, các bằng chứng xác minh cho các số liệu và các thuyết minh trên báo cáo tài chính. Chúng tôi cũng đồng thời tiến hành đánh giá các nguyên tắc kế toán được áp dụng và những ước tính quan trọng của Ban giám đốc cũng như đánh giá về việc trình bày các thông tin trên báo cáo tài chính. Chúng tôi tin tưởng rằng công việc kiểm toán đã cung cấp những cơ sở hợp lý cho ý kiến của chúng tôi. Theo ý kiến của chúng tôi, báo cáo tài chính kèm theo đã phản ánh trung thực và hợp lý, trên các khía cạnh trọng yếu, tình hình tài chính của Công ty cổ phần Thép Việt – Ý tại ngày 31/12/2010 cũng như kết quả hoạt động kinh doanh và tình hình lưu chuyển tiền tệ cho năm tài chính kết thúc cùng ngày, phù hợp với các chuẩn

mức Kế toán Việt nam, hệ thống Kế toán Việt nam và các quy định hiện hành khác về kế toán tại Việt nam.

2. Kiểm toán nội bộ: VIS không thực hiện kiểm toán nội bộ.

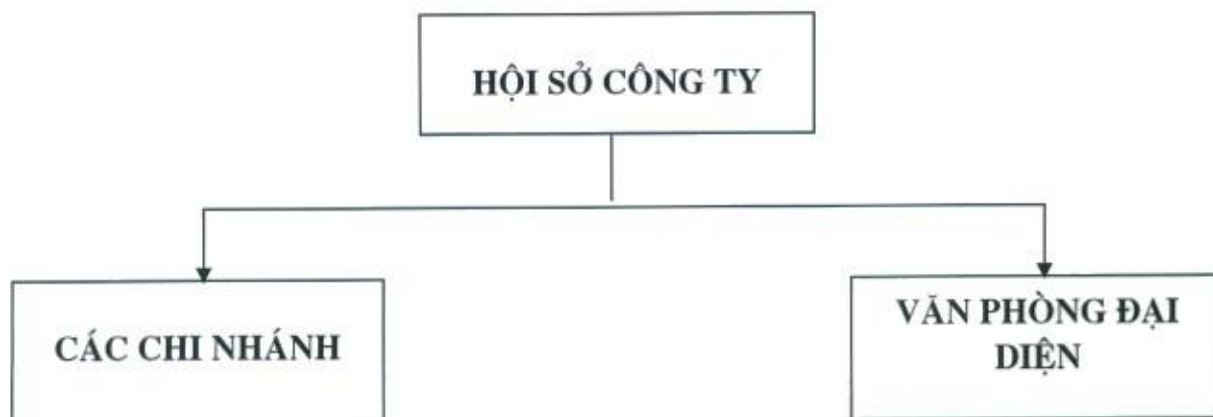
VI. Các công ty có liên quan :

- Tập đoàn Sông đà có trụ sở tại 13 Kỳ Đồng – Phường 9 – Quận 3 – TP Hồ Chí Minh nắm giữ 15.300.000 cổ phần chiếm 51% vốn điều lệ công ty.
- Tính đến ngày 31/12/2010 tổng số vốn Công ty cổ phần thép Việt-Ý đã góp vào Công ty cổ phần Luyện thép Sông Đà là 199.410.000.000, đồng tương ứng với 19.125.000 cổ phần, nắm giữ 42,5% vốn điều lệ của Công ty cổ phần Luyện thép Sông Đà.

VII. TỔ CHỨC VÀ NHÂN SỰ :

1. Cơ cấu tổ chức của tổ chức phát hành/nhiệm yết

Sơ đồ. Cơ cấu tổ chức VISCO



2. Tóm tắt lý lịch của các cá nhân trong Ban điều hành.

2.1 Ông Trần Văn Thanh

Chức vụ hiện tại:	Chủ tịch HĐQT- Kiêm TGD Công ty CP Thép Việt Ý
Giới tính:	Nam
Ngày sinh:	11/06/1966
Nơi sinh:	Đa Lộc – Ân Thi – Hưng Yên
Quê quán:	Nhân Hưng, Lý Nhân, Hà Nam
Địa chỉ thường trú:	102 Nguyễn Khuyến, Quận Đống Đa, Hà Nội
Trình độ văn hóa:	12/12
Trình độ chuyên môn:	Thạc sỹ quản trị kinh doanh
Số cổ phần nắm giữ:	
Đại diện phần vốn nhà nước:	6.300.000 cổ phần
Sở hữu cá nhân:	4.960 cổ phần

2.2 Ông Ngô Xuân Toàn

Chức vụ hiện tại:	Phó Tổng giám đốc Công ty CP Thép Việt Ý
Giới tính:	Nam
Ngày sinh:	01/06/1958
Nơi sinh:	Bắc Thành, Yên Thành, Nghệ An
Quê quán:	Bắc Thành, Yên Thành, Nghệ An
Địa chỉ thường trú:	P916 - CT4B/X2 - Bắc Linh Đàm - Hoàng Liệt - Hoàng Mai - Hà Nội
Trình độ văn hóa:	10/10

Trình độ chuyên môn: Kỹ sư cán thép

Số cổ phần nắm giữ: Không

2.4 Ông Phạm Mạnh Cường

Chức vụ hiện tại: Phó Tổng giám đốc Công ty CP Thép Việt Ý

Giới tính: Nam

Ngày sinh: 28/11/1968

Nơi sinh: Thành phố Thái Nguyên, Tỉnh Thái Nguyên

Quê quán: Ngũ Hiệp, Thanh Trì, Hà Nội

Địa chỉ thường trú: P 505 - Nhà B2 - Vạn Bảo - Liễu Giai - Ba Đình
- Hà Nội.

Trình độ văn hóa: 12/12

Trình độ chuyên môn: Thạc sỹ quản trị kinh doanh - Kỹ sư cán thép

Số cổ phần nắm giữ: Không

2.5 Ông Phạm Quang Vinh

Chức vụ hiện tại: Phó Tổng giám đốc Công ty CP Thép Việt Ý

Giới tính: Nam

Ngày sinh: 4/5/1971

Nơi sinh: Tân Tiến – Tân Quang – Sông Công -Thái
Nguyên

Quê quán: Hải Nam - Hải Hậu - Nam Định

Địa chỉ thường trú: P108 - H4 - Thanh Xuân Nam - Thanh Xuân -
Hà Nội

Trình độ văn hóa: 12/12

Trình độ chuyên môn: Thạc sỹ quản trị kinh doanh - Kỹ sư điện
Số cổ phần nắm giữ: không

2.6 Ông Trần Ngọc Anh

Chức vụ hiện tại: Phó Tổng giám đốc Công ty CP Thép Việt Ý
Giới tính: Nam
Ngày sinh: 5/10/1973
Nơi sinh: Hải phòng
Quê quán: Tân Châu – Châu Đốc – An Giang
Địa chỉ thường trú: Tổ 6 - Phường Đại Kim - Quận Hoàng Mai - Hà Nội
Trình độ văn hóa: 12/12
Trình độ chuyên môn: Thạc sỹ quản trị kinh doanh
Số cổ phần nắm giữ:
Đại diện phần vốn 3.000.000 cổ phần

2.6 Ông Nguyễn Hoàng Ngân

Chức vụ hiện tại: Kế toán trưởng Công ty cổ phần Thép Việt Ý
Giới tính: Nam
Ngày sinh: 22/10/1973
Nơi sinh: Yên Bình – Yên Bái
Quê quán: Thạch Long - Thạch Hà – Hà Tĩnh
Địa chỉ thường trú: 107 G9 - Thanh Xuân Nam - Thanh Xuân - Hà Nội

Trình độ văn hóa: 12/12

Trình độ chuyên môn: Thạc sỹ quản trị kinh doanh.

Số cổ phần nắm giữ: Không

*** Số lượng cán bộ, nhân viên và chính sách đối với người lao động :**

Tổng số lao động của Công ty tính đến thời điểm 31/12/2010 là 420 người

Trình độ lao động của VISCO tại thời điểm 31/12/2010

Trình độ	Số lượng	Tỷ lệ (%)
Trên Đại học	6	1,4
Đại học	93	22,3
Cao đẳng	7	1,6
Trung cấp	8	1,9
Sơ cấp, cán sự	1	0,2
Công nhân kỹ thuật	255	60,7
Lao động phổ thông	50	11,9
TỔNG	420	100

• Chính sách đối với người lao động :

Trên cơ sở xác định rõ người lao động chính là nguồn lực tối quan trọng đối với sự tồn tại và phát triển của công ty nên Công ty đã xây dựng chiến lược, kế hoạch phát triển chất lượng lực lượng lao động. Đây là yếu tố sống còn quyết định sự thành công của công ty. Khoa học kỹ thuật càng phát triển thì nhân tố con người càng quan trọng vì chỉ có những người lao động có trình độ học vấn cao, tay nghề cao thì mới có thể vận hành được hệ thống máy móc thiết bị hiện đại. Vì vậy VIS luôn chú trọng đến việc nâng cao chất lượng của lực lượng lao động. Cụ thể:

1. Tạo dựng môi trường làm việc tốt

Công ty CP Thép Việt Ý đã tạo dựng được cho mình một môi trường làm việc tốt. Toàn bộ khuôn viên của công ty luôn sạch sẽ và thoáng mát với nhiều cây xanh, vườn hoa, cây cảnh, hồ cá...

Tại các phân xưởng như xưởng Cán, xưởng Cơ điện, xưởng Luyện Cán công ty trang bị các thiết bị để đảm bảo sức khỏe của công nhân: thiết bị chống ồn, chống cháy... Tất cả cán bộ công nhân tại các phân xưởng đều được trang bị bảo hộ lao động (quần áo bảo hộ, ủng, giày, gang tay, kính bảo hộ, bịt tai chống ồn...). Hệ thống nhà xưởng được thiết kế đảm bảo độ thoáng mát, giảm thiểu tiếng ồn và trang bị hệ thống quạt gió nên các điều kiện về môi trường đã được đáp ứng. Người lao động được làm việc trong những điều kiện thoáng mát, vệ sinh an toàn công nghiệp cao.

Tại khu làm việc của khối văn phòng được trang bị các thiết bị hiện đại, đầy đủ tiện nghi làm việc. Tất cả các phòng đều được lắp điều hòa, máy in, máy fax, kết nối mạng internet, mạng LAN, mạng WAN.... Tất cả nhân viên văn phòng đều được trang bị máy vi tính, điện thoại liên lạc, đồng phục văn phòng.....

2. Quan tâm đến đời sống văn hóa tinh thần và vật chất của người lao động

Công tác chăm lo đến đời sống vật chất và tinh thần cho cán bộ nhân viên đặc biệt được Ban giám đốc, Công đoàn và Nữ công của công ty quan tâm chú ý.

Hàng năm, công ty tổ chức khám sức khỏe định kỳ cho CBNV. Để các bữa ăn tại công ty được đầy đủ dinh dưỡng và vệ sinh an toàn thực phẩm, Công ty đã tổ chức bếp ăn tập thể để cung cấp ăn trưa, ăn giữa ca cho CBNV. Vào mùa hè, do thời tiết nóng nực công ty đã cung cấp những đồ uống mang tính giải nhiệt cho CBNV như: nước nhân trần, nước chè đỗ đen, nước trà đá.....

Hơn nữa, do phần lớn nhân viên văn phòng của công ty đều ở tại khu vực Hà Nội nên công ty đã bố trí xe ô tô để đưa đón CBNV.

Bên cạnh đó, công ty luôn quan tâm chăm lo đến đời sống vật chất và tinh thần cho CBNV. Đảm bảo cho toàn thể CBNV trong công ty có mức thu nhập ổn định và không ngừng tăng lên. Chẳng hạn trong các năm vừa qua thu nhập bình quân của CBNV đã không ngừng được tăng lên. Nếu như năm 2006 thu nhập của CBNV chỉ là 2,6 triệu đồng/người/tháng thì đến năm 2007 đã tăng lên 3,3 triệu

đồng/người/tháng; năm 2008 là 4,5 triệu đồng/người/tháng và đến năm 2009 lên tới 7,7 triệu đồng/người/tháng, năm 2010 là 11 triệu đồng/người/tháng.

Bên cạnh đời sống vật chất thì đời sống tinh thần của CBNV cũng không ngừng được cải thiện. Công ty đã đầu tư hàng tỷ đồng để xây dựng sân Tennis, sân bóng đá, bóng bàn, cầu lông và nhà văn hóa.

Hàng năm, bộ phận công đoàn, đoàn thanh niên, nữ công của công ty thường xuyên tổ chức các hoạt động giao lưu văn hóa văn nghệ giữa các CBNV trong công ty và giữa công ty với đối tác khách hàng như: Giải giao lưu Tennis Thép Việt - Ý mở rộng, giải giao lưu GOLF Thép Việt - Ý mở rộng, cuộc thi tìm hiểu thương hiệu thép Việt - Ý & Thương hiệu Sông Đà, cuộc thi văn nghệ chào mừng ngày thành lập đoàn 26-3, cuộc thi văn nghệ quần chúng hàng năm, cuộc thi mẹ giỏi con ngoan...

3. Thực hiện tốt các chế độ chính sách, chế độ đãi ngộ người lao động

Công ty Thép Việt - Ý được coi là đơn vị điển hình của tỉnh Hưng Yên trong việc thực hiện các chế độ chính sách đối với người lao động và được thể hiện qua các mặt sau:

- Thực hiện tốt các chế độ BHXH, BHYT, bảo hiểm thất nghiệp: 100% số CBCNV được Công ty tham gia đóng 3 loại bảo hiểm trên.
- Tổ chức nâng lương và nâng bậc cho CBNV hàng năm theo đúng quy định về chế độ tiền lương của nhà nước và phù hợp với điều kiện sản xuất kinh doanh thực tế của công ty. Hàng năm công ty đều tổ chức nâng lương và nâng bậc định kỳ 02 lần/năm cho toàn thể CBNV.
- Công ty đã xây dựng mối quan hệ tốt với người lao động trên cơ sở xây dựng quy chế làm việc với tổ chức công đoàn và thỏa ước lao động tập thể. Công ty đã tổ chức ký thỏa ước lao động tập thể ngay từ ngày đầu thành lập và có sửa đổi bổ sung qua các năm (sửa đổi lần 1 năm 2006, sửa đổi lần 2 năm 2008 và sửa đổi lần 3 năm 2010). Từ khi hoạt động đến nay công ty chưa có kiến nghị nào về chế độ chính sách đối với người lao động.
- Hàng quý, với cương vị là người sử dụng lao động, Tổng Giám Đốc đã làm việc với Tổ chức công đoàn Công ty để kiểm điểm lại những nội dung đã thực hiện được và chưa thực hiện được trong thỏa ước lao động tập thể. Hàng năm kết hợp

với tổ chức Công đoàn tổ chức Đại hội công nhân viên chức theo đúng hướng dẫn của Tổng Liên đoàn Lao động Việt Nam.

- Giải quyết kịp thời các kiến nghị của người lao động trong đơn vị theo đúng chính sách của Đảng và Nhà nước.
- Thương các ngày lễ tết: hàng năm đều phải đảm bảo chế độ thưởng lễ tết và tuân thủ theo quy định của Tập đoàn Sông Đà và của Nhà nước.
- Để thắt chặt các mối quan hệ, tạo sức mạnh đoàn kết trong công ty, mỗi năm công ty trích khoảng 1,5 tỷ đồng để tổ chức cho CBCNV đi thăm quan nghỉ mát và thăm hỏi ốm đau, hỗ trợ kịp thời các gia đình CBCNV có hoàn cảnh khó khăn, tặng quà cho các cháu có thành tích cao trong học tập.
- Mỗi năm đơn vị đã vận động CBCNV xây dựng các quỹ ủng hộ xã hội gồm: Quỹ đền ơn đáp nghĩa, Quỹ ủng hộ đồng bào bão lụt, Quỹ chất độc da cam, Quỹ vì sự tiến bộ của phụ nữ Sông Đà, Quỹ trẻ thơ Sông Đà với số tiền ủng hộ từ năm 2007-2010 là gần 3 tỷ đồng.
- Để khuyến khích người lao động đóng góp hết mình cho sự phát triển của công ty hàng năm công ty tổ chức khen thưởng những tập thể, cá nhân có thành tích xuất sắc trong các hoạt động sản xuất kinh doanh, những cá nhân có sáng kiến về cải tiến kỹ thuật. Hàng năm Công ty tổ chức xét thưởng các danh hiệu thi đua định kỳ vào Quý IV. Ngoài ra công ty còn tổ chức xét thưởng đột xuất đối với những đơn vị và cá nhân có thành tích xuất sắc hoặc có sáng kiến cải tiến kỹ thuật.

4. Xây dựng và phát huy văn hóa doanh nghiệp trong công ty

Ngay từ những ngày đầu mới thành lập, Công ty cổ phần Thép Việt-Ý đã quan tâm tới việc xây dựng và phát triển văn hóa doanh nghiệp. Qua quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh, các giá trị văn hoá đã dần được gây dựng . Nó trở thành các giá trị, các quan niệm và tập quán, truyền thống ăn sâu vào hoạt động của doanh nghiệp và chi phối tình cảm, nếp suy nghĩ và hành vi của mọi thành viên của công ty.

Để hình thành nên văn hóa doanh nghiệp cho riêng mình, Thép Việt-Ý đề ra các biện pháp cụ thể như: các định chế của công ty, các kênh thông tin; xây dựng các thể chế và thiết chế tập trung và dân chủ (Đa dạng hoá các loại hình đào tạo và

phát triển nguồn nhân lực; tiêu chuẩn hoá các chức năng, nhiệm vụ, quyền hạn của từng phòng ban/bộ phận/ cá nhân; xây dựng cơ chế kết hợp hài hoà các lợi ích đề doanh nghiệp trở thành ngôi nhà chung, là con thuyền vận mệnh của mọi người).

VIII. THÔNG TIN CỔ ĐÔNG VÀ QUẢN TRỊ CÔNG TY

1. Hội đồng quản trị và Ban kiểm soát:

HĐQT công ty gồm 5 thành viên, trong đó 01 thành viên kiêm Tổng giám đốc điều hành:

Ông Trần Văn Thạnh	Chủ tịch Hội đồng Quản trị - kiêm Tổng giám đốc điều hành
Ông Trần Quang Đường	Ủy viên –
Ông Nguyễn Đức Dân	Ủy viên
Ông Nguyễn Ngọc Thịnh	Ủy viên
Ông Trần Ngọc Anh	Ủy viên

Hoạt động của HĐQT theo nguyên tắc tập trung dân chủ, phát huy được sức mạnh tập thể, chấp hành nghiêm chỉnh các Nghị quyết của đại hội đồng cổ đông, chính sách pháp luật của Nhà Nước. Kết quả của quá trình hoạt động trên đã được thể hiện rõ qua các kết quả kiểm toán tài chính Công ty và được đánh giá rất tốt. Hàng quý các cuộc họp hội đồng quản trị được tổ chức với mục đích: xem xét, đánh giá những việc đã làm được và chưa thực hiện được theo như kế hoạch năm đã đề ra, rà soát lại các mục tiêu ngắn hạn và dài hạn, xây dựng chiến lược, mục tiêu hành động cho năm tới. HĐQT Công ty luôn bám sát tình hình thực tế, đề ra các chủ trương nghị quyết cho sự phát triển trong ngắn hạn cũng như dài hạn của Công ty, quản trị và giám sát chặt chẽ hoạt động điều hành, giúp cho Công ty đạt được những thành tựu đáng kể.

Ban kiểm soát gồm 03 thành viên đều là thành viên độc lập không điều hành:

Ông Nguyễn Thanh Hà	Trưởng ban kiểm soát
Bà Nguyễn Thị Bích Hạnh	Ủy viên

Bà Nguyễn Thị Thu Hương Ủy viên

Hoạt động của Ban kiểm soát đảm bảo tính chính xác và khách quan trong công tác giám sát tình hình hoạt động SXKD và tài chính của Công ty.

- Quyền lợi của các thành viên HĐQT và Ban kiểm soát:

Trong năm 2010 các thành viên Hội đồng quản trị và Ban kiểm soát được hưởng thù lao như sau:

Chủ tịch HĐQT không chuyên trách : 10.000.000 đồng / tháng.

Ủy viên HĐQT không chuyên trách : 8.000.000 đồng / tháng.

Trưởng ban kiểm soát : 8.000.000 đồng / tháng.

Ủy viên Ban kiểm soát : 5.000.000 đồng / tháng.

- Tỷ lệ sở hữu cổ phần và những thay đổi trong tỷ lệ nắm giữ cổ phần của thành viên HĐQT (tính đến thời điểm 14/3/2011):

1. Ông Trần Văn Thanh nắm giữ 21%

Đại diện phần vốn nhà nước : 6.300.000 cổ phần

Sở hữu cá nhân: 4.960 cổ phần

2. Ông Trần Quang Đường nắm giữ 10%

Đại diện phần vốn nhà nước : 3.000.000 cổ phần

Sở hữu cá nhân : 1.530 cổ phần

3. Ông Nguyễn Ngọc Thịnh nắm giữ 10%

Đại diện phần vốn nhà nước : 3.000.000 cổ phần

4. Ông Trần Ngọc Anh nắm giữ 10%

Đại diện phần vốn nhà nước : 3.000.000 cổ phần

5. Ông Nguyễn Đức Dân:

Sở hữu cá nhân: 10.000 cổ phần

- Thay đổi thành viên Hội đồng quản trị :

Ông Trần Văn Thạnh Chủ tịch (bổ nhiệm từ ngày 25/03/2010)
 Ông Đinh Văn Vi Chủ tịch (miễn nhiệm từ ngày 23/3/2010)
 Ông Trần Quang Đường Ủy viên (bổ nhiệm từ ngày 25/03/2010)

- Thay đổi thành viên Ban kiểm soát : Không

2. Các dữ liệu thống kê về cổ đông (tính đến thời điểm 14/3/2011)

a. Cổ đông trong nước

STT	Cổ đông	Số lượng cổ đông	Số lượng CP sở hữu	Tỷ lệ vốn cổ phần (%)	Loại cổ phần
1	Cổ đông Nhà Nước	01	15.300.000	51	Phổ thông
2	Cổ đông đặc biệt				
	+HDQT, Ban GĐốc	03	16.490	0,05	Phổ thông
	+ Ban kiểm soát	01	2.000	0,006	Phổ thông
3	Cổ đông khác				
	+ Tổ chức	36	1.481.190	4,94	Phổ thông
	+ Cá nhân	4.428	12.255.350	40,854	Phổ thông
	Tổng cộng	4.469	29.055.030	96,85	

Thông tin chi tiết về từng cổ đông lớn (tỷ lệ CP sở hữu >5% VDL)

TT	Cổ đông	Địa chỉ liên lạc	Số lượng CP sở hữu	Tỷ lệ (%)
I	Tổ chức			
	- Tập đoàn Sông Đà	13 Kỳ Đồng, F9, Q3, TPHCM	15.300.000	51

b. Cổ đông nước ngoài

STT	Cổ đông	Số lượng cổ đông	Số lượng CP sở hữu	Tỷ lệ vốn cổ phần (%)	Loại cổ phần
1	Tổ chức	10	698.570	2,33	Phổ thông
2	Cá nhân	95	246.400	0,82	Phổ thông
	Tổng cộng	105	944.970	3,15	

TỔNG GIÁM ĐỐC 



 TÔNG GIÁM ĐỐC

Trần Văn Thanh