

MỤC LỤC

I. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO	4
1. Rủi ro về kinh tế	4
2. Rủi ro về pháp luật	4
3. Rủi ro đặc thù	5
4. Rủi ro về tỷ giá	5
5. Rủi ro của đợt chào bán	6
6. Rủi ro pha loãng	6
7. Rủi ro của dự án sử dụng tiền thu được từ đợt chào bán	8
8. Rủi ro khác	8
II. NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM CHÍNH ĐỐI VỚI NỘI DUNG BẢN CÁO BẠCH	9
1. Tổ chức phát hành	9
2. Tổ chức tư vấn	9
III. CÁC KHÁI NIỆM	9
IV. TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC ĐĂNG KÝ PHÁT HÀNH	10
1. Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển	10
1.1. Lịch sử hình thành và phát triển	10
1.2. Giới thiệu về Công ty	11
2. Cơ cấu tổ chức của Công ty	14
3. Cơ cấu bộ máy quản lý Công ty	16
4. Danh sách cổ đông nắm giữ từ trên 5% vốn cổ phần (có quyền biểu quyết) của Công ty; Danh sách cổ đông sáng lập; Cơ cấu cổ đông của Công ty và tỷ lệ cổ phần nắm giữ	18
5. Danh sách những công ty mẹ và công ty con của tổ chức đăng ký phát hành, những công ty mà tổ chức đăng ký 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 đăng ký phát hành	20
6. Hoạt động kinh doanh	21
6.1. Cơ cấu sản phẩm của Công ty Cổ phần Sản xuất và Thương mại Phúc Tiến	21
6.2. Sản lượng sản phẩm/giá trị dịch vụ qua các năm	24
6.3. Nguyên vật liệu	26
6.4. Chi phí sản xuất	28
6.5. Trình độ công nghệ	28
6.6. Tình hình nghiên cứu sản phẩm mới	33
6.7. Tình hình kiểm tra chất lượng sản phẩm	33
6.8. Hoạt động Marketing	34
6.9. Nhãn hiệu thương mại, đăng ký phát minh sáng chế, bản quyền	34
6.10. Các hợp đồng lớn đang được thực hiện hoặc đã được ký kết:	35
7. Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh trong năm 2007, 2008 và năm 2009	36
7.1. Tóm tắt một số chỉ tiêu về hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty trong năm 2007, năm 2008 và năm 2009:	36
7.2. Những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty trong năm 2008	36
8. Vị thế của Công ty so với các doanh nghiệp khác trong cùng ngành	37

8.1. Vị thế của Công ty trong ngành.....	37
8.2. Triển vọng phát triển của ngành.....	38
9. Chính sách đối với người lao động.....	42
9.1. Tình hình lao động.....	42
9.2. Chính sách đối với người lao động.....	43
10. Chính sách cổ tức.....	44
11. Tình hình hoạt động tài chính.....	45
11.1. Các chỉ tiêu cơ bản.....	45
11.2. Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu.....	48
12. Hội đồng quản trị, Ban Giám đốc, Ban kiểm soát, Kế toán trưởng.....	50
12.1. Danh sách thành viên Hội đồng quản trị.....	50
12.2. Danh sách thành viên Ban Kiểm soát.....	55
12.3. Danh sách thành viên Ban Giám đốc và Kế Toán Trưởng.....	58
13. Tài sản.....	61
14. Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức năm 2010.....	61
15. Đánh giá của tổ chức tư vấn về kế hoạch lợi nhuận và cổ tức.....	63
16. Các thông tin tranh chấp kiện tụng liên quan tới Công ty có thể ảnh hưởng đến giá cổ phiếu.....	63
V. CỔ PHIẾU CHÀO BÁN.....	63
1. Loại cổ phiếu.....	63
2. Mệnh giá.....	63
3. Tổng số cổ phiếu dự kiến chào bán.....	63
4. Tổng số cổ phiếu dự kiến chào bán.....	63
5. Tổng giá trị phát hành theo mệnh giá.....	63
6. Vốn điều lệ sau khi phát hành.....	63
7. Đối tượng chào bán của đợt phát hành.....	63
8. Thời điểm thực hiện chào bán dự kiến.....	64
9. Phương thức phân phối.....	65
10. Thời gian phân phối cổ phiếu.....	65
11. Phương thức thực hiện quyền của cổ đông hiện hữu.....	66
12. Giới hạn về tỷ lệ nắm giữ của người nước ngoài.....	67
13. Các hạn chế liên quan đến việc chuyển nhượng.....	67
14. Các loại thuế có liên quan.....	67
15. Ngân hàng mở tài khoản phong tỏa nhận tiền mua cổ phiếu.....	68
VI. MỤC ĐÍCH CHÀO BÁN.....	68
VII. KẾ HOẠCH SỬ DỤNG TIỀN THU ĐƯỢC TỪ ĐỢT CHÀO BÁN.....	68
VIII. CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN.....	68
1. Tổ chức tư vấn.....	68
2. Tổ chức kiểm toán.....	69
IX. PHỤ LỤC.....	69
1. Phụ lục I: Bản sao hợp lệ Giấy chứng nhận Đăng ký kinh doanh.....	69
2. Phụ lục II: Điều lệ công ty.....	69
3. Phụ lục III: Báo cáo tài chính đã được kiểm toán năm 2007, 2008 và quý IV năm 2009.....	69

4.Phụ lục IV: Sơ yếu lý lịch thành viên HĐQT, BKS, Ban Giám đốc, Kế toán trưởng.....	69
5.Phụ lục VI: Các phụ lục khác.	69



I. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO

1. Rủi ro về kinh tế

Tốc độ phát triển kinh tế là một nhân tố quan trọng ảnh hưởng đến tốc độ tăng trưởng của nhiều ngành nghề khác nhau, trong đó bao gồm lĩnh vực kinh doanh chính của Công ty Cổ phần Sản xuất và Thương mại Phúc Tiến là sản xuất kinh doanh các mặt hàng thép, tôn cuộn và tấm lợp.

Sau khi chính thức gia nhập Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO) từ đầu năm 2007, nền kinh tế Việt Nam đã bước đầu hội nhập với nền kinh tế thế giới và sự phát triển của nền kinh tế Việt Nam ngày càng gắn kết chặt chẽ với xu thế phát triển chung của nền kinh tế toàn cầu. Năm 2008 là năm mà nền kinh tế toàn cầu gặp khó khăn, vì thế nền kinh tế Việt Nam cũng bị ảnh hưởng đáng kể, tuy nhiên sang năm 2009 nền kinh tế đã có những khởi sắc và chuyển biến theo chiều hướng tích cực. Theo báo cáo của Tổng Cục Thống kê GDP 9 tháng đầu năm 2009 của Việt Nam đạt 4,59%; trong đó tốc độ tăng trưởng khu vực nông-lâm-ngư nghiệp là 1,57%, khu vực công nghiệp và xây dựng tăng 4,48%; khu vực dịch vụ tăng 5,91%, đây là tiền đề để Việt Nam có thể hướng đến mục tiêu tăng trưởng GDP trên 5% trong năm nay. Theo dự báo của Bộ Kế hoạch - Đầu tư trong Quý IV năm nay, kinh tế Việt Nam sẽ tăng trưởng 6,8% và cả năm sẽ tăng khoảng 5,2%.

Vừa qua, gói kích cầu của Chính phủ một phần được tập trung ưu tiên cho xây dựng cơ sở hạ tầng, đã thúc đẩy nhu cầu tiêu thụ vật liệu xây dựng tăng lên; bên cạnh đó giá thép thế giới sau thời gian biến động mạnh đã ổn định và có xu hướng tăng trở lại từ cuối quý I/2009 đã tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động của Phúc Tiến.

Đặc biệt trong bối cảnh Việt Nam đã chính thức gia nhập tổ chức thương mại thế giới WTO, nền kinh tế Việt Nam đã và sẽ đón nhận nhiều làn sóng đầu tư với các dự án lớn về công nghiệp và xây dựng được triển khai. Do đó, nhu cầu sắt thép và các sản phẩm từ sắt thép chất lượng cao phục vụ của các công trình công nghiệp, xây dựng và dân dụng sẽ không ngừng gia tăng. Đồng thời, nền kinh tế Việt Nam cũng đang dần bước qua giai đoạn khó khăn và phát triển ổn định. Chính vì vậy, sau giai đoạn khủng hoảng kinh tế sẽ là cơ hội lớn cho các doanh nghiệp nói chung, và thép Phúc Tiến nói riêng.

2. Rủi ro về pháp luật

Các hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty Cổ phần Sản xuất và Thương mại Phúc



Tiến chịu sự điều chỉnh của Luật Doanh nghiệp và các văn bản pháp luật chuyên ngành có liên quan. Ngoài ra, khi đã trở thành công ty đại chúng và phát hành cổ phiếu trên thị trường chứng khoán, hoạt động của Công ty sẽ phải tuân thủ theo Luật Chứng khoán, các văn bản pháp luật về chứng khoán và thị trường chứng khoán. Hiện nay, hệ thống văn bản pháp luật của Việt Nam vẫn đang trong quá trình hoàn thiện, vì thế các luật và văn bản dưới luật trên có thể sẽ còn được điều chỉnh cho phù hợp với sự phát triển của nền kinh tế, những sự thay đổi của hệ thống pháp luật, chính sách trong nước có thể ảnh hưởng đến kế hoạch sản xuất kinh doanh của Công ty. Để hạn chế rủi ro này, Công ty luôn chú trọng nghiên cứu, nắm bắt các đường lối, chủ trương của Đảng và Nhà nước để từ đó xây dựng chiến lược, kế hoạch phát triển sản xuất kinh doanh phù hợp.

3. Rủi ro đặc thù

Ngành thép Việt Nam hiện nay chịu sự ảnh hưởng rất lớn từ thị trường thép thế giới do các công ty thép nước ta phải nhập khẩu khá nhiều phôi thép cũng như nguyên liệu thép từ nước ngoài để phục vụ cho hoạt động sản xuất. Trong hai năm gần đây, thị trường thép thế giới biến động mạnh, giá thép tăng giảm không ổn định khiến cho việc dự báo giá cả để dự trù kế hoạch nhập khẩu, tồn kho và bán hàng của các công ty thép trong nước nói chung và Phúc Tiến nói riêng trở nên hết sức khó khăn. Điều này đã làm ảnh hưởng trực tiếp đến doanh thu và lợi nhuận của các công ty thép Việt Nam. Chính vì vậy, để lường trước và có các biện pháp ứng phó với những rủi ro, Công ty xác định phải luôn bám sát thị trường, xây dựng chiến lược và thực hiện kịp thời để bước qua những rủi ro trên với chi phí thấp nhất. Với một năm khó khăn cho ngành thép như năm 2008, Phúc Tiến đã có những bước đi đúng đắn và kịp thời khiến cho hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty ít chịu tác động xấu của việc biến động giá cả thép trên thế giới cũng như khủng hoảng kinh tế toàn cầu. Điều này cho thấy tuy mỗi ngành có rủi ro đặc thù riêng nhưng với sự lãnh đạo sáng suốt của ban lãnh đạo Công ty thì các rủi ro đều được hạn chế đến mức tối thiểu, mang lại sự tăng trưởng khá ấn tượng cho Công ty trong giai đoạn vừa qua.

4. Rủi ro về tỷ giá

Nguyên liệu thép đầu vào của Công ty chủ yếu được nhập khẩu từ nước ngoài, vì vậy Công ty sẽ phải thanh toán các hợp đồng nhập khẩu bằng đồng ngoại tệ. Do đó, biến động tỷ giá của đồng ngoại tệ so với đồng Việt Nam sẽ là một rủi ro đối với Công ty, ảnh hưởng đến giá nguyên vật liệu nhập khẩu, từ đó ảnh hưởng đến kết quả hoạt động



kinh doanh. Trong thời gian vừa qua, biến động kinh tế đã tác động tới tỷ giá của đồng ngoại tệ, giá USD liên tục biến động, tăng mạnh, gây ảnh hưởng đến những doanh nghiệp xuất nhập khẩu hàng hóa, trong đó có các doanh nghiệp kinh doanh và sản xuất thép.

Để hạn chế rủi ro này, bên cạnh chính sách nhập khẩu, dự trữ hàng tồn kho hợp lý, Công ty cũng đã có kế hoạch chủ động cân đối nguồn ngoại tệ phục vụ cho nhập khẩu các sản phẩm thép. Ngoài ra, Công ty luôn duy trì quan hệ, uy tín tốt với các tổ chức tín dụng lớn nên nguồn vốn vay bằng ngoại tệ luôn được đảm bảo và sử dụng linh hoạt.

5. Rủi ro của đợt chào bán

Đợt phát hành này không được bảo lãnh phát hành nên có thể sẽ xảy ra rủi ro cổ phiếu phát hành không được mua hết. Số lượng cổ phiếu chưa được phân phối hết sẽ được xử lý theo hướng: HĐQT tiếp tục chào bán cho các đối tượng khác với giá chào không thấp hơn giá chào bán cho cổ đông hiện hữu là 20.000 đồng/cổ phần để đảm bảo quyền lợi của cổ đông hiện hữu của Công ty và xin phép UBCKNN gia hạn thời gian phát hành nếu xét thấy cần thiết. Tuy nhiên, với triển vọng và tính khả thi của dự án thì khả năng thu hút sự quan tâm của các nhà đầu tư đối với cổ phiếu của Công ty là rất lớn, đảm bảo sự thành công của đợt phát hành.

6. Rủi ro pha loãng

Tổng số cổ phiếu dự kiến phát hành:	9.000.000 cổ phiếu (<i>chín triệu cổ phiếu</i>)
– Phát hành cổ phiếu tạm ứng cổ tức:	1.100.000 cổ phiếu (<i>một triệu một trăm nghìn cổ phiếu</i>)
– Chào bán cho cổ đông hiện hữu:	2.750.000 cổ phiếu (<i>hai triệu bảy trăm năm mươi nghìn cổ phiếu</i>) (chiếm 30,56% tổng số cổ phiếu phát hành)
– Chào bán cho đối tác chiến lược:	5.150.000 cổ phiếu (<i>năm triệu một trăm năm mươi nghìn cổ phiếu</i>) (57,22% tổng số cổ phiếu phát hành)

Giá chào bán dự kiến:

- Giá chào bán dự kiến cho cổ đông hiện hữu: 20.000 đồng/cổ phiếu
- Đối tác chiến lược: 80% giá tham chiếu tại ngày giao dịch không hưởng quyền của cổ đông hiện hữu (tức là mức giá điều chỉnh sau khi phát hành cổ phiếu tạm ứng cổ tức và phát hành thêm cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu), nhưng không thấp hơn 27.000 đồng/cổ phần



Như vậy, số lượng cổ phiếu phát hành thêm trong đợt này là 9.000.000 cổ phiếu (chín triệu cổ phiếu), bằng 81,82% lượng cổ phiếu của Công ty đang lưu hành trên thị trường (mười một triệu cổ phiếu). Sau khi lượng cổ phiếu chào bán này chính thức được đưa vào giao dịch trên thị trường, nhà đầu tư nên lưu ý một số vấn đề sau:

- Thu nhập cơ bản trên mỗi cổ phần (EPS):

$$EPS = \frac{\text{Lãi chia cho cổ đông}}{\text{Số lượng cổ phiếu đang lưu hành bình quân trong kỳ}}$$

- Giá trị sổ sách 1 cổ phần (mệnh giá 10.000 đồng/cổ phần):

$$\text{Giá trị sổ sách 1 CP} = \frac{\text{Nguồn Vốn chủ sở hữu} - \text{Nguồn kinh phí và các quỹ khác}}{\text{Số cổ phần đã phát hành} - \text{Cổ phiếu quỹ}}$$

- Trên thực tế, sự khác biệt về tốc độ tăng trưởng của lợi nhuận và vốn chủ sở hữu Phúc Tiến sẽ có ảnh hưởng đến chỉ số EPS cũng như giá trị sổ sách của Công ty. Vì vậy, nhà đầu tư cần có những đánh giá cẩn trọng về vấn đề này.
- Điều chỉnh kỹ thuật giá của cổ phiếu Công ty Cổ phần Sản xuất và Thương mại Phúc Tiến trên thị trường:
- Cổ phiếu PHT được phát hành trên Sở Giao dịch Chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh, vì vậy nhà đầu tư cần lưu ý việc giá cổ phiếu có thể được điều chỉnh kỹ thuật trong phạm vi nhất định theo công thức sau:

$$P = \frac{P_{t-1} + (I \times PR)}{1 + I}$$

P: là giá thị trường của cổ phiếu sau khi bị pha loãng

P_{t-1} : là giá thị trường của cổ phiếu trước khi bị pha loãng

I: là tỷ lệ vốn tăng

PR: là giá cổ phiếu sẽ bán cho người nắm giữ quyền mua cổ phiếu trong đợt phát hành mới.

STT	Nội dung	2010 (dự kiến)
1	Lợi nhuận sau thuế thu nhập Doanh nghiệp (đồng)	70.000.000.000
2	Vốn chủ sở hữu năm 2010 (đồng)	194.000.000.000



STT	Nội dung	2010 (dự kiến)
3	Giá phát hành cho cổ đông hiện hữu (đồng/cp)	20.000
4	Số lượng cổ phần năm 2009 (cp)	11.000.000
5	Số lượng cổ phần phát hành cho cổ đông hiện hữu và nhà đầu tư lớn năm 2010, trong đó:	9.000.000
6	Số lượng cổ phiếu thưởng cho cổ đông hiện hữu (cp)	1.100.000
7	Số lượng cổ phần phát hành cho cổ đông hiện hữu (cp)	2.750.000
8	Số lượng cổ phần phát hành cho đối tác chiến lược (cp)	5.150.000
9	Số lượng cp bình quân gia quyền theo thời gian trong cả năm 2010 (cp)	17.750.000
10	Thu nhập/cổ phần trước khi phát hành cho cổ đông hiện hữu và nhà đầu tư lớn (đồng/cp)(=1/4)	6.364
11	Thu nhập/cổ phần điều chỉnh (đồng/cp) (=1/9)	3.944
12	Giá trị sổ sách 1 cổ phần trước khi phát hành cho cổ đông hiện hữu và nhà đầu tư lớn (đồng/cp) (=2/4)	17.636
13	Giá trị sổ sách 1 cổ phần điều chỉnh (đồng/cp) (=2/9)	10.930
14	Giá cổ phiếu PHT ngày 30/03/2010 (đồng/cp)	36.000
15	Giá cổ phiếu điều chỉnh ngày 31/03/2010 (đồng/cp)	30.370

Như vậy, việc phát hành thêm 9.000.000 cổ phiếu sẽ làm điều chỉnh kỹ thuật giá của cổ phiếu và sẽ làm pha loãng EPS và Giá trị sổ sách của Công ty.

7. Rủi ro của dự án sử dụng tiền thu được từ đợt chào bán

Dự án đầu tư sử dụng vốn thu được từ đợt phát hành đều có tính khả thi cao. Tuy nhiên, trong quá trình đầu tư các dự án Công ty có thể gặp một số khó khăn như tính thực thi của dự án, những biến động khách quan của môi trường xung quanh ảnh hưởng đến việc triển khai dự án... Thêm vào đó, các dự án đầu tư có những tác động nhất định đến giá của cổ phiếu, do đó, sự thành công của các dự án có ý nghĩa rất quan trọng đến giá trị cổ phiếu Công ty trên Thị trường Chứng khoán.

8. Rủi ro khác

Các rủi ro khác như thiên tai, dịch họa, hoả hoạn .v.v... là những rủi ro bất khả kháng, nếu xảy ra sẽ gây thiệt hại cho tài sản, con người và tình hình hoạt động chung của Công ty.



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

1. Tổ chức phát hành

Ông Nguyễn Mạnh Hà	Chủ tịch Hội đồng quản trị, Giám đốc
Bà Trương Thị Thu Hiền	Kế toán trưởng
Bà Đào Thị Kim Loan	Trưởng Ban Kiểm soát

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

2. Tổ chức tư vấn

Ông Nguyễn Quang Vinh	Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Chứng khoán Bảo Việt.
------------------------------	---

Bản cáo bạch này là bản công bố thông tin do Công ty Cổ phần Chứng khoán Bảo Việt lập trên cơ sở Hợp đồng tư vấn phát hành cổ phiếu tại Sở Giao dịch Chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh số 221/2009/BVSC-PHUC TIEN/TV-PH.CP ký ngày 16/12/2009 giữa Công ty Cổ phần Chứng khoán Bảo Việt và Công ty Cổ phần Sản xuất và Thương mại Phúc Tiến. Chúng tôi đảm bảo rằng việc phân tích, đánh giá và lựa chọn ngôn từ trên Bản cáo bạch này đã được thực hiện một cách hợp lý và cẩn trọng dựa trên cơ sở các thông tin và số liệu do Công ty Cổ phần Sản xuất và Thương mại Phúc Tiến cung cấp.

III. CÁC KHÁI NIỆM

Công ty	:	Công ty Cổ phần Sản xuất và Thương mại Phúc Tiến
Tổ chức phát hành	:	Công ty Cổ phần Sản xuất và Thương mại Phúc Tiến
Phúc Tiến	:	Tên viết tắt của Công ty Cổ phần Sản xuất và Thương mại Phúc Tiến
PHT JSC	:	Tên viết tắt của Công ty Cổ phần Sản xuất và Thương mại Phúc Tiến
ĐHĐCĐ	:	Đại hội đồng cổ đông



HDQT	:	Hội đồng quản trị
BKS	:	Ban Kiểm soát
CBCNV	:	Cán bộ công nhân viên
NC&PT	:	Nghiên cứu và phát triển
KHSX	:	Kế hoạch sản xuất
QC	:	Quản lý chất lượng

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

1. Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển

1.1. Lịch sử hình thành và phát triển

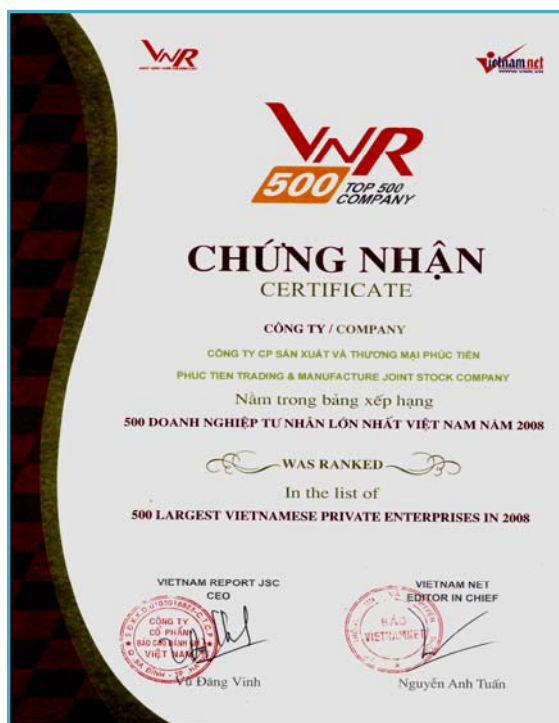
Công ty Cổ phần Sản xuất và Thương mại Phúc Tiến được thành lập năm 2000, với ngành nghề kinh doanh chính là sản xuất các sản phẩm cơ khí phục vụ ngành xây dựng; sản xuất tấm lợp, các sản phẩm vật liệu xây dựng, sản xuất cấu kiện thép hình, gia công các sản phẩm thép kết cấu, thép bản mã, chấn hình, cắt, là phẳng thép cuộn, thép tấm, tôn cách âm cách nhiệt, ống thoát nước bằng tôn mạ màu, xà gồ thép... Trải qua 10 năm xây dựng và trưởng thành, Công ty Cổ phần và Sản xuất Thương mại Phúc Tiến không ngừng tăng trưởng và lớn mạnh với việc mở rộng hệ thống các chi nhánh tại Hà Nội, Hưng Yên và hệ thống phân phối rộng khắp trên toàn quốc. Đến nay các sản phẩm của Công ty đã cung cấp cho nhiều đối tác; các công trình, dự án cho các nhà máy công nghiệp nặng như đóng tàu, sản xuất ô tô..., các dự án cầu đường, các công trình dân dụng..., xuất khẩu sang các nước trên thế giới với sự tín nhiệm cao của các đối tác khách hàng.

Để chuẩn bị cho việc hội nhập quốc tế trong thời kỳ mới. Trong những năm qua, với quan điểm: “Nhân lực là nguồn cội của thành công” Phúc Tiến luôn chú trọng đầu tư, phát triển nguồn nhân lực đủ cả về chất và lượng. Đội ngũ công nhân kỹ thuật lành nghề được trang bị đầy đủ các máy móc thiết bị như máy chấn, máy cắt chỉnh phẳng, máy thu cuộn, máy pha băng với công nghệ tiên tiến để sản xuất ra các sản phẩm như vách ngăn cách nhiệt, khung cột kết cấu, thép tấm, thép cuộn, tôn cuộn màu, ống thoát nước. Công ty đã được tổ chức JAS - ANZ của Úc và Newzealand cấp chứng chỉ ISO



9001 - 2000 và hiện nay là phiên bản mới ISO 9001 - 2008 cho hệ thống quản lý chất lượng tại Trụ Sở chính và Công ty thành viên Phúc Tiến Hưng Yên. Trong năm 2008 Công ty Cổ phần Sản xuất và Thương mại Phúc Tiến đã vinh dự được đứng trong Top 500 Doanh nghiệp tư nhân lớn nhất Việt Nam do Báo điện tử Vietnamnet phối hợp cùng Công ty Việt Nam Report và Trường Đại học Kinh doanh Harvard (Mỹ) tổ chức và xếp hạng. Chính những yếu tố đó đã tạo nên thế mạnh và lợi thế cạnh tranh để Công ty phát triển bền vững và sự tự tin để thực hiện các mục tiêu chiến lược trong giai đoạn tiếp theo.

Có được sự thành công và lớn mạnh như ngày nay, bên cạnh sự hợp tác và gắn bó lâu dài của các đối tác và bạn hàng trung thành trong và ngoài nước như: Pháp, Nga, Kazakstan, Nhật Bản, Hàn Quốc, Trung Quốc, Đài Loan, Thái Lan, Singapore, Indonesia... là sự chỉ đạo sáng suốt của Ban Lãnh đạo Công ty cùng với tinh thần đoàn kết, không ngừng học hỏi, sáng tạo của tập thể gần 200 CBCNV Công ty Phúc Tiến.



1.2. Giới thiệu về Công ty

- Tên Công ty : CÔNG TY CỔ PHẦN SẢN XUẤT VÀ THƯƠNG MẠI PHÚC TIẾN
- Tên tiếng Anh : Phuc Tien Trade-Manufacture Joint Stock Company



CÔNG TY CỔ PHẦN SẢN XUẤT VÀ THƯƠNG MẠI PHÚC TIỀN

• Tên viết tắt : PHT JSC

• Logo :



• Vốn điều lệ : 110.000.000.000 (Một trăm mười tỷ đồng)

• Địa chỉ : Lô 03-9A cụm tiểu thủ công nghiệp Hai Bà Trưng,
phường Hoàng Văn Thụ, quận Hoàng Mai, thành phố
Hà Nội

• Điện thoại : (84-4) 35573314

• Fax : (84-4) 35573329

• Email : phtsteel@vnn.vn

• Website : <http://www.phuctiengroup.com.vn>

• Giấy CNĐKKD số 0103000045 do Sở Kế hoạch và Đầu tư thành phố Hà Nội cấp
ngày 03/05/2000, cấp thay đổi lần thứ 7 ngày 16/03/2009.



Trụ sở chính của Phúc Tiến tại Hoàng Mai (dự kiến hoàn thành vào quý II/2011)

- Ngành nghề kinh doanh của Công ty:

- Buôn bán tư liệu sản xuất, tư liệu tiêu dùng (chủ yếu là vật tư, thiết bị máy móc phục vụ sản xuất công, nông nghiệp, xây dựng và ngành nước);
- Sửa chữa, lắp đặt, bảo hành các sản phẩm Công ty kinh doanh;
- Môi giới thương mại;
- Đại lý mua, đại lý bán, ký gửi hàng hóa;
- Sản xuất các sản phẩm cơ khí phục vụ ngành xây dựng;
- Sản xuất tấm lợp kim loại, sản xuất cấu kiện thép hình, khung nhà tiền chế;
- Mua bán, nguyên liệu nhựa và sản xuất các sản phẩm nhựa phục vụ xây dựng, sản xuất và tiêu dùng;
- Xây dựng và lắp đặt các công trình dân dụng, công nghiệp, nông nghiệp, giao



thông, thủy lợi;

- Dịch vụ vận chuyển, giao nhận hàng hóa, cho thuê kho bãi;
- Kinh doanh khách sạn, nhà hàng (không bao gồm kinh doanh quán bar, phòng hát Karaoke, vũ trường), chợ và siêu thị;
- Kinh doanh bất động sản (chỉ hoạt động khi có đủ điều kiện theo quy định của Pháp luật);
- Mua bán ô tô, phụ tùng ô tô, dịch vụ sửa chữa ô tô và vận tải hành khách;
- Sản xuất, buôn bán đồ gỗ và nội thất;
- Cho thuê văn phòng;

Hoạt động sản xuất của Phúc Tiến chủ yếu là gia công (cắt, cán, là) các mặt hàng về thép từ thép cuộn nhập khẩu, sản phẩm kinh doanh chính của Công ty trong những năm qua chủ yếu là mặt hàng thép công nghiệp các loại với tỷ trọng chiếm hơn 80% doanh thu toàn công ty bao gồm: thép tấm, thép hình, các sản phẩm tấm lợp, vách ngăn cách nhiệt, cách âm ép xốp...

2. Cơ cấu tổ chức của Công ty

Công ty Cổ phần Sản xuất và Thương mại Phúc Tiến 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 công ty con và chi nhánh, văn phòng, nhà xưởng tại các địa điểm sau:

Trụ sở chính Công ty Cổ phần Sản xuất và Thương mại Phúc Tiến:

Địa chỉ: Lô 03-9A Cụm tiểu thủ công nghiệp Hai Bà Trưng, phường Hoàng Văn Thụ - Quận Hoàng Mai - Hà Nội

Điện thoại: (84-4) 36342591 Fax: (84-4) 36342590

Văn phòng giao dịch CTCP SX & TM Phúc Tiến:

Địa chỉ: Số 307 Tam Trinh - Hoàng Mai - Hà Nội

Điện thoại: (84-4) 36342718 Fax: (84-4) 36342700

Xưởng Phúc Tiến Thanh Xuân:

Địa chỉ: Xí nghiệp chế biến thủy sản Hà Nội – Đường Ngụy Như Kon Tum, Phường Nhân Chính, Thanh Xuân, Hà Nội



CÔNG TY CỔ PHẦN SẢN XUẤT VÀ THƯƠNG MẠI PHÚC TIẾN

Điện thoại: (84-4) 35573330

Fax: (84-4) 35573329

Chi nhánh CTCP SX & TM Phúc Tiến tại Đức Giang:

Địa chỉ: Tổng kho kim khí Hà Nội, Số 109 /53 phố Đức Giang, Long Biên, Hà Nội

Điện thoại: (84-4) 38772788

Fax: (84-4) 38772788

Công ty TNHH Sản xuất và Thương mại Phúc Tiến Hưng Yên:

Địa chỉ: Thôn Nghĩa Trai, Xã Tân Quang, huyện Văn Lâm, Hưng Yên

Điện thoại: (84-321) 3991783

Fax: (84-321) 3991784

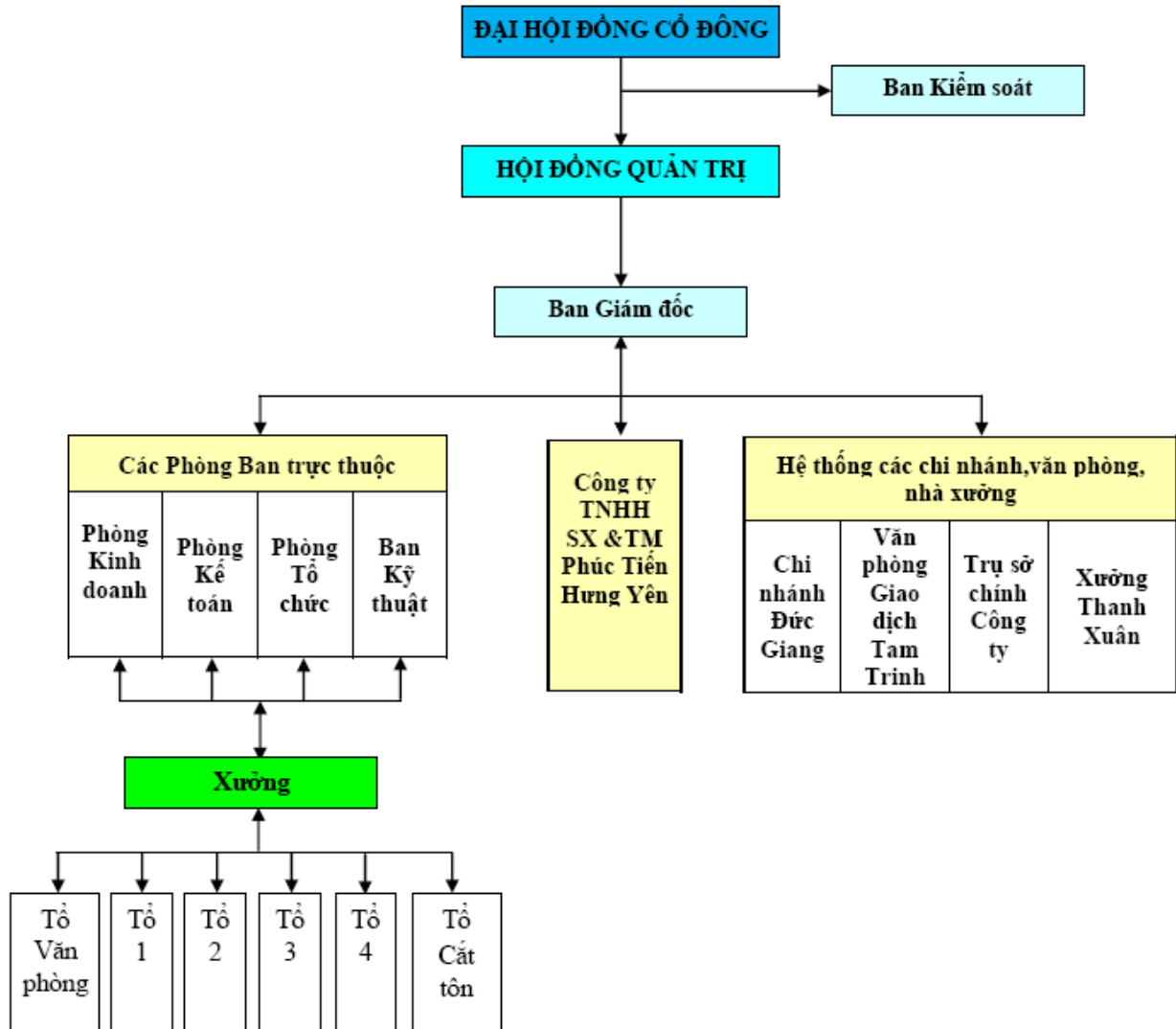
Công ty TNHH Sản xuất và Thương mại Phúc Tiến Hải Phòng:

Địa chỉ: Thôn Bắc Hà, Xã Bắc Sơn, huyện An Dương, Hải Phòng.

Điện thoại: (84-318) 820 297

Fax: (84-318) 820.298

SƠ ĐỒ CƠ CẤU TỔ CHỨC CÔNG TY (trang bên)



3. Cơ cấu bộ máy quản lý Công ty

Đại hội đồng cổ đông:

Gồm tất cả các cổ đông có quyền biểu quyết, là cơ quan quyền lực cao nhất của Công ty, 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. Đại hội đồng cổ đông sẽ bầu ra Hội đồng Quản trị và Ban Kiểm soát của Công ty.

Hội đồng quản trị:

Là cơ quan quản lý Công ty, có toàn quyền nhân danh Công ty để quyết định mọi vấn đề liên quan đến mục đích, quyền lợi của Công ty, trừ những vấn đề thuộc thẩm quyền của ĐHĐCĐ. HĐQT có trách nhiệm giám sát Giám đốc và những người quản lý khác.



Quyền và nghĩa vụ của HĐQT do Luật pháp và điều lệ Công ty, các quy chế nội bộ của Công ty và Nghị quyết ĐHĐCĐ quy định. Hiện tại HĐQT Công ty Cổ phần Sản xuất và Thương mại Phúc Tiến có 06 thành viên, nhiệm kỳ là 5 năm.

Ban kiểm soát:

Là cơ quan trực thuộc ĐHĐCĐ, do ĐHĐCĐ bầu ra. Ban Kiểm soát có nhiệm vụ kiểm tra tính hợp lý, hợp pháp trong điều hành hoạt động kinh doanh, báo cáo tài chính của Công ty. Ban kiểm soát hoạt động độc lập với Hội đồng quản trị và Ban Giám đốc. Hiện tại, Ban kiểm soát của Công ty gồm 03 thành viên, nhiệm kỳ là 5 năm.

Ban Giám đốc:

Ban Giám đốc của Công ty gồm có 01 Giám đốc và 03 Phó Giám đốc. Giám đốc là người điều hành hoạt động hàng ngày của Công ty và chịu trách nhiệm trước Hội đồng Quản trị về việc thực hiện các quyền và nhiệm vụ được giao. Phó Giám đốc là người giúp việc cho Giám đốc và chịu trách nhiệm trước Giám đốc về phần việc được phân công, chủ động giải quyết những công việc đã được Giám đốc uỷ quyền và phân công theo đúng chế độ chính sách của Nhà nước và Điều lệ của Công ty.

Các phòng ban chức năng:

Phòng Tổ chức Hành chính: Tư vấn về thủ tục thực hiện các dự án kinh doanh của Công ty phù hợp với quy định của pháp luật cũng như các vấn đề liên quan đến nhân sự, lao động của Công ty; quản lý và lưu trữ toàn bộ các tài liệu, công văn, giấy tờ, hồ sơ pháp lý của Công ty đồng thời thực hiện các chương trình phúc lợi, các chính sách liên quan đến người lao động. Theo dõi việc thực hiện các chính sách bảo hiểm xã hội - y tế cho CBCNV của Công ty, lập bảng lương hàng tháng và thực hiện các chính sách nhân sự, lao động khác; Xây dựng kế hoạch, đề xuất các chương trình vui chơi giải trí tập thể cho CBCNV trong Công ty, đảm bảo sử dụng quỹ phúc lợi hợp lý và có hiệu quả nhất; Tìm kiếm, tuyển dụng các ứng cử viên có năng lực vào các vị trí theo yêu cầu của Ban Giám đốc; Tư vấn cho Ban Giám đốc về các chính sách, chủ trương mới trong lĩnh vực lao động; Xây dựng, đề xuất các chương trình đào tạo, nâng cao trình độ và kỹ năng chuyên môn cho các phòng ban.

Phòng Kinh doanh: Tham mưu giúp Ban Giám đốc Công ty trong việc tổ chức triển khai thực hiện các hoạt động kinh doanh theo kế hoạch và mục tiêu đề ra. Phòng kinh doanh luôn phải cập nhật thông tin về thị trường, thường xuyên kiểm tra tình hình sản xuất



kinh doanh ở các đơn vị trực thuộc; quản lý hàng hóa theo quy chế, quy định của Công ty; theo dõi, thống kê, tổng hợp báo cáo chính xác, định kỳ và đột xuất khi có yêu cầu để Ban Giám đốc kịp thời có biện pháp chỉ đạo.

Phòng Kế toán: Tiếp nhận các văn bản chính sách của Nhà nước trong công tác kế toán-tài chính; Tham mưu cho Ban Giám đốc xây dựng và triển khai thực hiện kế hoạch tài chính của Công ty đúng với Pháp lệnh Kế toán thống kê của Nhà nước và Nghị quyết của HĐQT; thực hiện quản lý tài sản, vốn và các hoạt động kế toán-tài chính; giám sát, phối hợp hoạt động sản xuất kinh doanh, hoạt động xuất nhập khẩu, giao dịch ngân hàng, tổng hợp, lập các báo cáo tài chính kinh doanh, quản lý quỹ thu - chi toàn Công ty.

Phòng Kỹ thuật: Tham mưu cho Ban Giám đốc trong công tác quản lý, đảm bảo chất lượng sản phẩm cũng như việc hoạch định hệ thống quản lý chất lượng; tổ chức thực hiện các hoạt động kiểm tra và quản lý chất lượng sản phẩm theo kế hoạch và mục tiêu chất lượng đã đề ra; hướng dẫn giảng dạy chuyên môn nghiệp vụ nâng cao trình độ tay nghề, tham gia chỉ đạo công tác an toàn lao động.

4. Danh sách cổ đông nắm giữ từ trên 5% vốn cổ phần (có quyền biểu quyết) của Công ty; Danh sách cổ đông sáng lập; Cơ cấu cổ đông của Công ty và tỷ lệ cổ phần nắm giữ

 **Danh sách cổ đông sở hữu từ 5% cổ phần Công ty tại thời điểm 18/12/2009**

STT	Tên cổ đông	Địa chỉ	Số cổ phần	Giá trị (đồng)	Tỷ lệ (%)
1	Nguyễn Mạnh Hà	G1A Đồng Khởi, Tân Hiệp, Biên Hòa, Đồng Nai	2.562.800	25.628.000.000	23,3
2	Phạm Thị Hồng	G1A, KP5, Tân Hiệp - Biên Hòa - Đồng Nai	900.000	9.000.000.000	8,18
3	Công ty CP Tập đoàn Thép Tiến Lên	G1A Đồng Khởi, KP4, Tân Hiệp - Biên Hòa - Đồng Nai	2.350.000	23.500.000.000	21,36
4	Công ty CP Chứng khoán Bảo Việt	Số 8 Lê Thái Tổ - Hoàn Kiếm-Hà Nội	1.450.000	14.500.000.000	13,18
	Tổng cộng		7.262.800	72.628.000.000	66,03

(Nguồn: TTLKCK Việt Nam)



Danh sách cổ đông sáng lập và tỷ lệ cổ phần nắm giữ tại thời điểm 18/12/2009

STT	Tên cổ đông	Địa chỉ	Số cổ phần	Giá trị (đồng)	Tỷ lệ (%)
1	Nguyễn Mạnh Hà	G1A Đồng Khởi, Tân Hiệp, Biên Hòa, Đồng Nai	2.562.800	25.628.000.000	23,3
2	Nguyễn Hồng	Phường Bạch Đằng, Hòn Gai, tỉnh Quảng Ninh	145.861	1.458.610.000	1,33
3	Nguyễn Hồ Quảng	Phòng 10A, nhà B5 tập thể Yên Lãng, phường Thịnh Quang, quận Đống Đa, Hà Nội	280.545	2.805.450.000	2,55
4	Đặng Thị Tiên	Phòng 10A, nhà B5 tập thể Yên Lãng, phường Thịnh Quang, quận Đống Đa, Hà Nội	11.303	113.030.000	0,1
5	Lê Quý Dương	Số 7 Nguyễn Thiện Thuật, phường Trần Hưng Đạo, thành phố Hải Dương, tỉnh Hải Dương	0	0	0
6	Nguyễn Đăng Lâm	Thôn Kỳ Tây, xã Cẩm Chế, Huyện Thanh Hà, tỉnh Hải Dương	11.400	114.000.000	0,1
7	Nguyễn Vũ	Thôn Kỳ Tây, xã Cẩm Chế, Huyện Thanh Hà, tỉnh Hải Dương	40.000	400.000.000	0,36
Tổng cộng			3.051.909	30.519.090.000	28

(Nguồn: TTLKCK Việt Nam)

Công ty được thành lập từ năm 2000, do vậy đến nay đã hết các hạn chế chuyển nhượng đối với cổ đông sáng lập.

Cơ cấu cổ đông Công ty tại thời điểm 18/12/2009

STT	Chỉ tiêu	Số cổ phần	Giá trị (đồng)	Tỷ lệ (%)
I	Cổ đông trong nước	10.946.560	109.465.600.000	99,51%



CÔNG TY CỔ PHẦN SẢN XUẤT VÀ THƯƠNG MẠI PHÚC TIẾN

STT	Chỉ tiêu	Số cổ phần	Giá trị (đồng)	Tỷ lệ (%)
1	Cổ đông tổ chức:	3.910.000	39.100.000.000	35,55%
	Công ty CP Tập đoàn Thép Tiến Lên	2.350.000	23.500.000.000	21,36%
	Công ty CP Chứng khoán Bảo Việt	1.450.000	14.500.000.000	13,18%
	Công ty CP Chứng khoán Đại Dương	100.000	1.000.000.000	0,91%
	Công ty TNHH Quản lý Quỹ đầu tư Chứng khoán Đông Á	10.000	100.000.000	0,09%
2	Cổ đông cá nhân:	7.036.560	70.365.600.000	63,97%
II	Cổ đông nước ngoài	53.440	534.400.000	0,49%
1	Cổ đông tổ chức:	3.100	31.000.000	0,03%
	New-S Securities Co., LTD	3.100	31.000.000	0,03%
2	Cổ đông cá nhân:	50.340	503.400.000	0,46%
	Cộng	11.000.000	110.000.000.000	100,00%

(Nguồn: TTLKCK Việt Nam)

5. Danh sách những công ty mẹ và công ty con của tổ chức đăng ký phát hành, những công ty mà tổ chức đăng ký 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 đăng ký phát hành

- Công ty mẹ: không có.
- Danh sách công ty con của tổ chức phát hành:

Tên	Địa chỉ	Điện thoại - Fax	Vốn điều lệ (đồng)	Tỷ lệ PHT sở hữu
Công ty TNHH 1 thành viên Sản xuất và Thương mại Phúc Tiến Hưng Yên	Thôn Nghĩa Trai, Xã Tân Quang, huyện Văn Lâm, Hưng Yên	Điện thoại: (84-321) 399 1783 Fax: (84-321) 399 1784	30.000.000.000	100%
Công ty TNHH Sản xuất và Thương mại Phúc Tiến Hải Phòng	Thôn Bắc Hà - Xã Bắc Sơn – Huyện An Dương – TP Hải Phòng	Điện thoại: (84-318) 820 297 Fax: (84-318) 820.298	21.000.000.000	71,43%

(Nguồn: PHT)



6. Hoạt động kinh doanh

6.1. Cơ cấu sản phẩm của Công ty Cổ phần Sản xuất và Thương mại Phúc Tiến

Hiện nay, sản phẩm cung ứng ra thị trường của Công ty chủ yếu là các mặt hàng về thép bao gồm 3 loại:

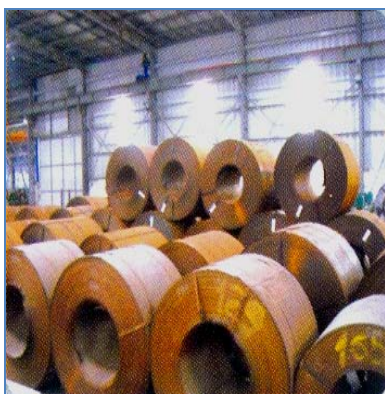
- Thép dân dụng công nghiệp
- Thép qua gia công
- Tôn lợp, tấm lợp và phụ kiện.

a) *Thép dân dụng công nghiệp*

Sản phẩm thép dân dụng công nghiệp của Công ty bao gồm: các loại thép cuộn, thép tấm, thép hình I, H, U, V, cọc cừ larsend, thép ray và thép ống tròn ... Các loại sản phẩm này chủ yếu được nhập khẩu từ các quốc gia có ngành công nghiệp thép phát triển trên thế giới như Trung Quốc, Nhật, Hàn Quốc, Nga và các nước Đông Âu, Mỹ, Thái Lan... và một phần từ các nhà sản xuất trong nước.

Đối với loại thép cuộn, Công ty sau khi nhập về sẽ thực hiện cắt theo kích thước yêu cầu của từng đơn đặt hàng. Những phần thép còn lại sau khi cắt sẽ được Công ty gia công các loại thép hình (I, H, Z...). Hiện nay, thép dân dụng công nghiệp chiếm tỷ trọng lớn nhất trong cơ cấu doanh thu của Phúc Tiến (trên 76% doanh thu). Tuy nhiên, các sản phẩm thép dân dụng công nghiệp này chỉ được sử dụng vào mục đích kinh doanh thương mại thuần túy (được nhập về và sau khi gia công đơn giản sẽ được phân phối lại cho thị trường theo nhu cầu).

MỘT SỐ HÌNH ẢNH SẢN PHẨM CỦA CÔNG TY



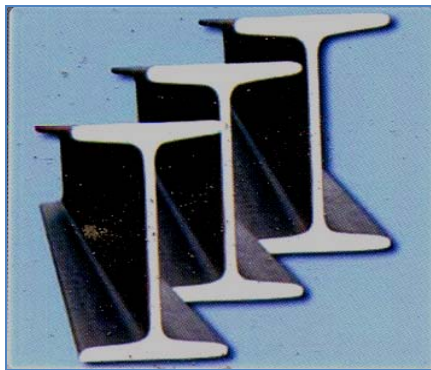
Thép cuộn từ 1 – 20 mm



Thép tấm



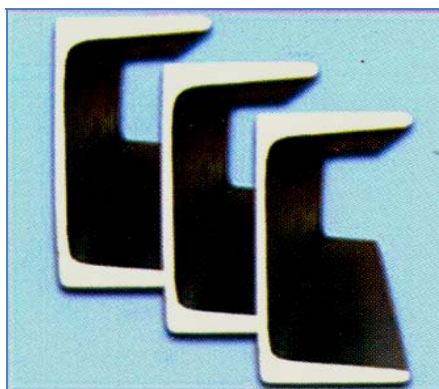
Cọc cừ



Thép hình I



Thép hình H



Thép hình U



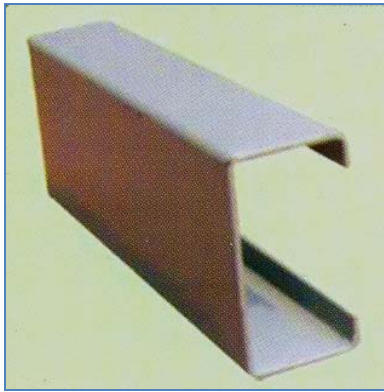
Thép hình V

b) Thép gia công

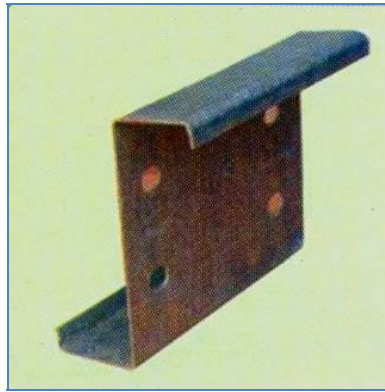
Thép gia công bao gồm các loại thép bản mã (được pha cắt từ các loại thép cuộn, thép tấm tùy theo mục đích sử dụng của thị trường), thép xà gồ, sóng hộ lan đường, thép cầu kiện, kết cấu khung nhà xưởng công nghiệp, dầm cầu... Các sản phẩm thép gia công của Phúc Tiến hầu hết đều được sản xuất bằng thiết bị tự động hóa và công nghệ dây chuyền hiện đại của thế giới và khu vực nên chất lượng khá tốt, ít hao tổn nguyên vật liệu, giảm tỉ lệ sai hỏng và lỗi trong quá trình sản xuất. Hiện nay, sản phẩm thép của Phúc Tiến được sử dụng khá rộng rãi như các sản phẩm: kết cấu nhà xưởng, dầm cầu thay thế các loại kết cấu bê tông khó thi công và lắp đặt; các chủng loại hộ lan và các phụ kiện rào chắn đường tiện ích cho việc phân luồng giao thông, đảm bảo an toàn cho các phương tiện tham gia giao thông trên các loại quốc lộ. Các sản phẩm của Công ty được phân phối và cung cấp rộng khắp cả nước, theo mọi nhu cầu sử dụng, có thể kể đến như: hệ thống nhà xưởng sản xuất thức ăn chăn nuôi gia súc An Phát tại Mỹ Hào, Hưng Yên; hệ thống kết cấu thép và mái che của dự án Resort Hòa Bình; hệ thống xà gồ mái cho toàn bộ các hệ thống nhà xưởng tại khu Công nghiệp Phố Nối - Hưng Yên; hệ thống hộ lan rào chắn



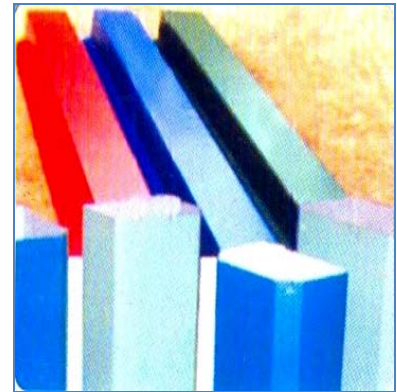
giao thông tại thị xã Quảng Bình, Km 200 – Km 250 đoạn Bồ đầu...



Xà gồ C



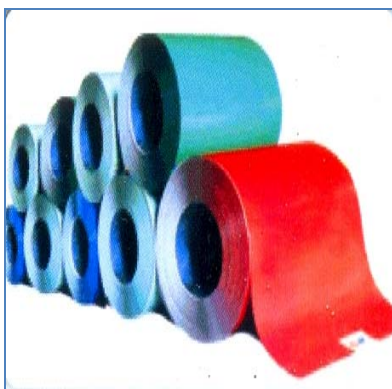
Xà gồ Z



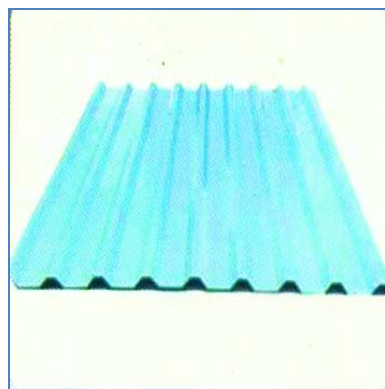
Ống nước

c) Tôn lợp, tấm lợp và phụ kiện

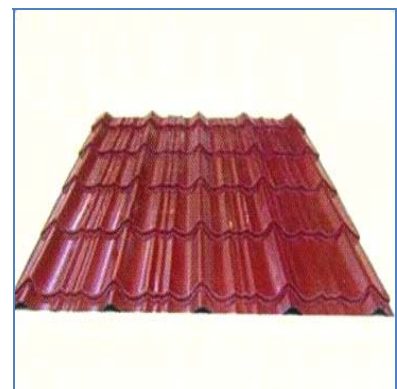
Sản phẩm tôn lợp và tấm lợp cũng là các chủng loại sản phẩm cơ bản được Công ty sản xuất và cung cấp cho thị trường, bao gồm các loại tấm lợp thông thường, tấm lợp vách ngăn cách nhiệt, cách âm, phụ kiện nóc máng sối, ống dẫn được lóc trên các nguyên liệu từ tôn mạ màu dùng để dẫn nước từ mái, dẫn dây điện trong các hệ thống công trình công nghiệp. Các sản phẩm tấm lợp cung cấp cho thị trường đều được sản xuất trên dây chuyền công nghệ tiên tiến, có thể thay thế các nguyên liệu truyền thống mang tính ứng dụng cao, cụ thể như: các loại sản phẩm tấm lợp thông thường, tấm lợp vách ngăn cách nhiệt, cách âm. Đây là các sản phẩm được xem là phù hợp với các nhu cầu sử dụng tại các vùng, quốc gia có khí hậu nhiệt đới ẩm, gió mùa, nhiều bão lụt thiên tai, sản phẩm dễ lắp đặt, thuận tiện cho mọi mục đích, độ bền cao.



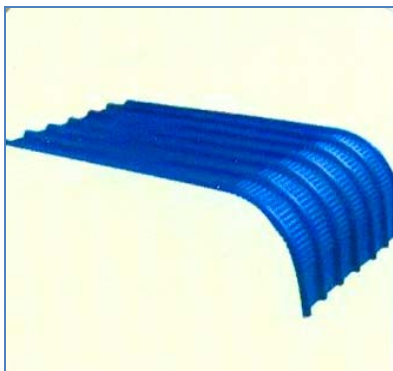
Cuộn tôn màu



Tấm lợp



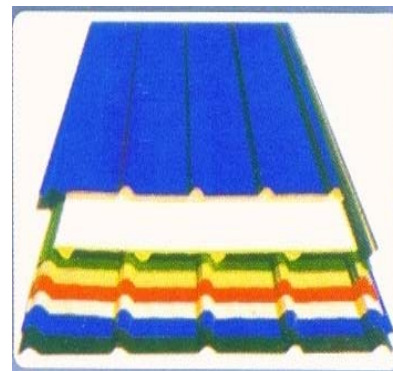
Tấm lợp sóng ngói



Tôn sóng vòm



Tôn cách nhiệt



Tôn cách nhiệt

d) Dịch vụ

Hiện nay, Phúc Tiến còn cung cấp các dịch vụ vận tải, cầu hàng, cho thuê mặt bằng kho bãi chứa hàng, dịch vụ gia công là cắt chỉnh phẳng pha bằng các loại thép cuộn độ dày từ 0,5 mm – 25 mm, cho thuê các loại thép hình, cọc cừ larsen theo nhu cầu sử dụng tạm thời trong các công trình, dự án xây dựng.

e) Mặt hàng khác

Ngoài ra Công ty còn cung cấp thêm một số mặt hàng khác như gia công các loại trọng tải động (cầu trục, palang), kinh doanh các thiết bị máy móc phục vụ cho các ngành công nghiệp, xây dựng.

6.2. Sản lượng sản phẩm/giá trị dịch vụ qua các năm

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

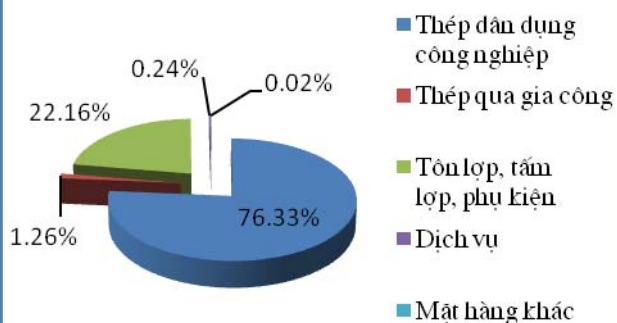
(Đơn vị tính: đồng)

Sản phẩm	Năm 2007		Năm 2008		Năm 2009	
	Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)
Thép dân dụng công nghiệp	356.400.534.281	76,33	511.827.160.206	78,41	844.649.351.089	95,09
Thép qua gia công	5.868.491.745	1,26	2.530.213.297	0,39	17.273.308.809	1,94
Tôn lợp, tấm lợp, phụ kiện	103.457.724.244	22,16	136.239.773.299	20,87	23.399.655.416	2,63
Dịch vụ	1.100.114.188	0,24	1.398.903.832	0,21	2.659.643.330	0,30
Mặt hàng khác	115.509.817	0,02	728.225.607	0,11	306.777.734	0,03
Tổng	466.942.374.275	100	652.724.276.241	100	888.288.736.378	100

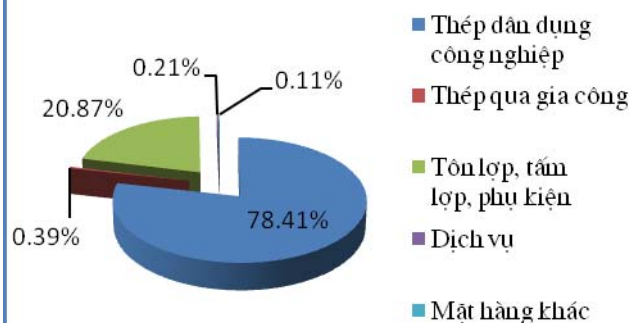
(Nguồn: PHT)



DOANH THU NĂM 2007



DOANH THU NĂM 2008



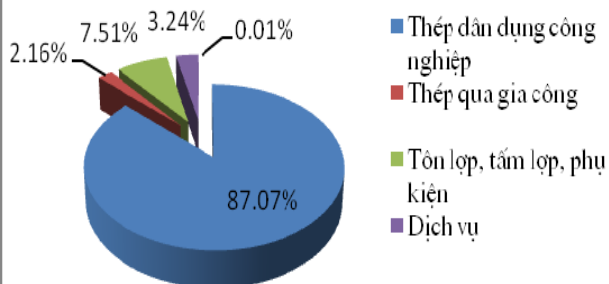
b) Cơ cấu lợi nhuận gộp

(Đơn vị tính: đồng)

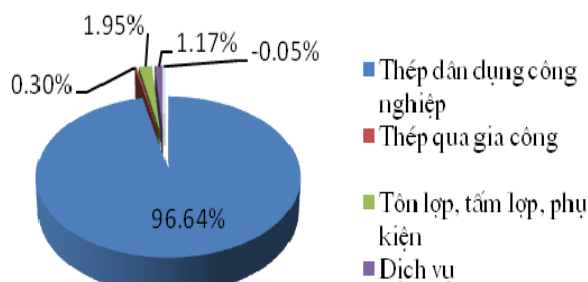
Sản phẩm	Năm 2007		Năm 2008		Năm 2009	
	Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)
Thép dân dụng công nghiệp	28.636.296.751	87,07	89.894.151.684	96,64	67,287,670,681	91.40
Thép qua gia công	711.414.198	2,16	278.709.744	0,30	1,439,776,860	1.96
Tôn lợp, tấm lợp, phụ kiện	2.470.140.050	7,51	1.814.674.180	1,95	2,563,249,238	3.48
Dịch vụ	1.067.011.688	3,24	1.084.258.304	1,17	2,335,067,645	3.17
Mặt hàng khác	4.454.361	0,01	(50.029.297)	(0,05)	(5,311,774)	(0.01)
Tổng	32.889.317.048	100	93.021.764.615	100	73,620,452,65	10

(Nguồn: PHT)

LỢI NHUẬN GỘP NĂM 2007



LỢI NHUẬN GỘP NĂM 2008





6.3. Nguyên vật liệu

a) Nguồn nguyên vật liệu

Nguyên vật liệu cơ bản vẫn là các chủng loại thép cuộn thường, tôn cuộn mạ màu, thép tấm, thép hình và các vật tư phụ khác. Hiện nay, nguồn nguyên vật liệu của Công ty chủ yếu từ 2 nguồn là nhập khẩu và nội địa:

- Nguồn nhập khẩu: chiếm khoảng 90% trên tổng lượng đầu vào của toàn đơn vị, chủ yếu là từ một số thị trường lớn trên thế giới có ngành công nghiệp thép phát triển như: Trung Quốc, Nhật Bản, Hàn Quốc, Đài Loan, Thái Lan, Nga, Argentina, Nam Phi ...
- Nguồn nội địa: chỉ chiếm khoảng 10% tổng sản lượng đầu vào toàn hệ thống. Công ty thường nhập các nguyên liệu thép từ một số nhà sản xuất trong nước như: Công ty Gang Thép Thái Nguyên, Công ty Cổ phần Hàn Việt, Công ty Cổ phần Tôn mạ màu Việt Pháp, Công ty TNHH Sun Steel (Sunco), Công ty TNHH thép Blusecope, Công ty Cổ phần Lilama, Nhà máy thép Phú Mỹ và sản phẩm của các làng nghề thủ công...

Hiện tại, Công ty có trên 10 nhà cung cấp nguyên vật liệu chính, đây là những nhà cung cấp lớn, có thương hiệu và uy tín trên thị trường quốc tế, lượng cung cấp ổn định.

Danh sách một số nhà cung cấp nguyên vật liệu chính cho Công ty

TT	Chủng loại	Độ dày	Nước nhập khẩu
1	Thép cuộn	Đến 12 mm	Trung Quốc, Nga, Nhật Bản, Thái Lan, Kazaktan
2	Thép cuộn	Từ 14-25 mm	Trung Quốc
3	Thép tấm	Đến 12 mm	Trung Quốc, Nga, Nhật Bản
4	Thép tấm	Từ 14 -20 mm	Trung Quốc, Nga
5	Thép tấm	> 20 mm	Trung Quốc
6	Thép hình	Các loại	Trung Quốc, Nhật Bản, Nga
7	Tôn mạ màu	Các loại	Đài Loan, hàng trong nước sản xuất

b) Sự ổn định của các nguồn cung cấp:

Sự ổn định của nguồn cung cấp sản phẩm đầu vào của Công ty phụ thuộc rất nhiều vào



yếu tố cung - cầu của thị trường trong nước và nước ngoài cũng như định hướng phát triển của chính phủ đối với mặt hàng này. Đa phần nguồn nguyên liệu nói trên đều là những nguồn từ các thị trường đầu vào truyền thống lâu năm của Công ty và là những tập đoàn sản xuất kim khí sắt thép lớn, hoạt động lâu năm và có uy tín trong nước và trên thế giới. Do đó, khi thị trường thế giới có biến động nhẹ thì nguồn cung này thường không bị ảnh hưởng nhiều.

Hiện nay, đối với nguyên liệu đầu vào quan trọng của ngành là phôi thép, năng lực sản xuất trong nước chỉ đáp ứng được 20% nhu cầu của cả nước, 80% lượng phôi thép phải nhập khẩu từ nước ngoài. Do đó, những biến động về giá cả, cung – cầu thép trên thế giới sẽ tác động rất lớn đến nguồn cung ứng nguyên vật liệu thép cho Việt Nam. Vì vậy, để ổn định được sự phát triển lâu dài của ngành thép cũng như nguồn cung ứng nguyên vật liệu cho các công ty trong ngành thì ngành thép, nước ta phải chủ động được nguồn phôi thép. Trong thời gian tới, dự kiến một số nhà máy sản xuất phôi sẽ hoàn thành và đi vào sản xuất. Như vậy, trong tương lai, nguồn cung cấp thép trong nước nói chung và cho Phúc Tiến nói riêng sẽ ổn định hơn.

c) *Ảnh hưởng của giá cả nguyên vật liệu tới doanh thu, lợi nhuận*

Phần lớn nguyên vật liệu của Phúc Tiến là từ nguồn nhập khẩu, vì vậy sự biến động về giá của thị trường quốc tế được xem là những nhân tố quan trọng hàng đầu ảnh hưởng tới giá nguyên liệu đầu vào của Công ty, từ đó gây tác động trực tiếp đến hoạt động kinh doanh và mục tiêu lợi nhuận của Phúc Tiến.

Trong trường hợp giá thép thế giới đột ngột giảm xuống thì giá cung cấp sản phẩm trong nước bắt buộc phải giảm theo. Khi đó, nếu Công ty vẫn còn trữ lượng tồn kho với giá nguyên liệu đầu vào cao thì Công ty sẽ bị tổn hại khá lớn vì phải hạ giá thành sản phẩm để bán được hàng. Tuy nhiên, trong năm 2008 vừa qua, trước những biến động khó lường của thị trường thép thế giới (như giá thép đột ngột giảm vào cuối năm 2008) khiến cho hàng loạt các doanh nghiệp thép gặp khó khăn, thậm chí là thua lỗ. Thế nhưng, Phúc Tiến không những không bị lỗ mà còn đạt được con số lợi nhuận khá ấn tượng. Có được điều này là nhờ vào sự chỉ đạo sáng suốt của ban lãnh đạo Công ty. Phúc Tiến sẽ luôn cố gắng phấn đấu để phát huy được những thế mạnh vốn có của mình, nâng cao sự phát triển của Công ty trong tương lai.

**6.4. Chi phí sản xuất**

(Đơn vị tính: đồng)

Yếu tố chi phí	Năm 2007		Năm 2008		Năm 2009	
	Giá trị	% Doanh thu	Giá trị	% Doanh thu	Giá trị	% Doanh thu
Giá vốn hàng bán	434.053.057.227	92,96	559.702.511.626	85,75	814,668,283,728	91.71%
Chi phí bán hàng	2.730.487.433	0,58	7.022.201.198	1,08	2,036,704,786	0.23%
Chi phí quản lý doanh nghiệp	3.325.223.316	0,71	4.968.760.109	0,76	8,634,979,865	0.97%
Chi phí tài chính	6.120.403.468	1,31	23.936.943.792	3,67	22,805,302,290	2.57%
TỔNG CỘNG	446.229.171.444	95,56	595.630.416.725	91,25	848,145,270,669	95.48%

(Nguồn: BCKT năm 2007, 2008 và BCTC quý IV năm 2009 của PHT)

Giá vốn hàng bán chiếm một tỷ trọng tương đối lớn trên doanh thu thuần thể hiện đặc thù thương mại trong hoạt động của Công ty. Trong thời gian vừa qua, chi phí bán hàng tăng do Phúc Tiến đã đầu tư cho hoạt động bán hàng để nâng cao sản lượng tiêu thụ. Điều đáng chú ý là tỷ trọng giá vốn hàng bán/doanh thu giảm từ gần 93% xuống gần 86% là do trong năm 2008 khi thị trường thép tăng giá, Công ty bán sản phẩm ra với giá cao nhưng nguồn nguyên liệu đầu vào lại được nhập với giá thấp do Công ty đã có dự báo và thực hiện nhập hàng về trước. Đồng thời, vào thời điểm cuối năm 2008, khi giá thép thế giới giảm thì lượng hàng tồn kho được nhập với giá cao từ trước cũng đã được bán hết. Do vậy, Công ty đã tránh được những rủi ro của việc biến động giá cả nguyên vật liệu đầu vào. Chính vì thế, chi phí giảm vốn năm 2008 của Công ty giảm đáng kể, góp phần làm gia tăng lợi nhuận cho Công ty trong năm này. Năm 2009, tỷ trọng giá vốn hàng bán trên doanh thu cao, chiếm tỷ lệ 90,71% là do sự biến động liên tục của giá thép. Tại thời điểm Công ty nhập thép về, giá thép trên thị trường thế giới có xu hướng giảm trong giai đoạn đầu năm, gây ảnh hưởng đến giá thép trong nước, do vậy làm cho giá thép đầu ra của Công ty giảm, dẫn đến việc doanh thu bị giảm và tăng tỷ trọng của giá vốn hàng bán trên doanh thu. Tuy nhiên, về dài hạn, Phúc Tiến luôn có những nhận định, đánh giá đúng đắn về biến động của thị trường, đem lại kết quả kinh doanh tốt cho Công ty.

6.5. Trình độ công nghệ

Hầu hết công nghệ dây chuyền sản xuất chế tạo sản phẩm được Công ty đầu tư đều là



các thể hệ công nghệ trẻ của thế giới và khu vực. Việc sử dụng thiết bị tự động hóa trong sản xuất đã làm cho sản phẩm của Công ty có chất lượng tốt hơn, ít hao tổn nguyên vật liệu, sử dụng ít lao động, tiết kiệm chi phí nhân công, giảm tỉ lệ sai hỏng và lỗi trong quá trình sản xuất.

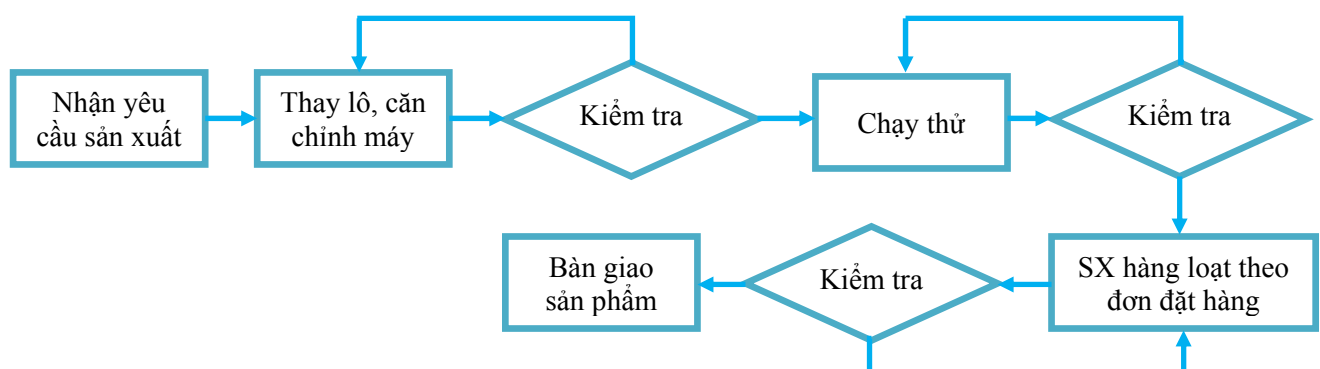
Một số dây chuyền, thiết bị chính đang sử dụng của Phúc Tiến:

- Dây chuyền pha cắt chỉnh phẳng định hình các loại thép cuộn từ 0,2 - 25mm đóng kiện và cung cấp cho thị trường thể hệ mới của Trung Quốc
- Dây chuyền sản xuất tấm lợp thông thường và tấm lợp, vách ngăn cách nhiệt cách âm mang đặc tính “nhiệt đới hóa” của Đài Loan
- Các dây chuyền sản xuất xà gồ U, C, Z của Nhật Bản
- Hệ thống máy cắt xén tôn của Bỉ, các thiết bị hàn cắt tự động và bán tự động dùng trong công nghiệp chế tạo sản phẩm thép kết cấu.



Quy trình sản xuất của Phúc Tiến đã được cấp Tiêu chuẩn ISO 9001:2008

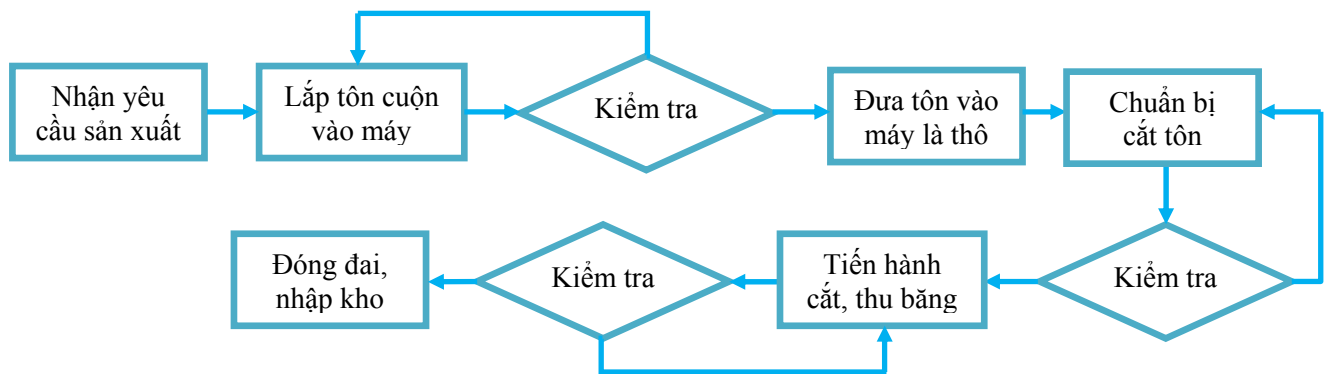
- Quy trình sản xuất xà gồ C-Z-U:





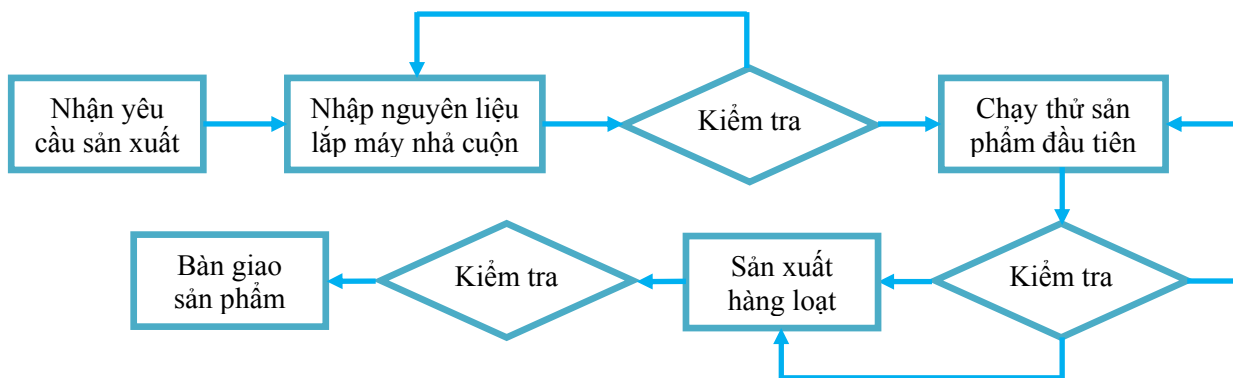
Sau khi nhận lệnh sản xuất, tổ trưởng cập nhập các thông tin vào sổ theo dõi sản xuất; từ yêu cầu kỹ thuật đối với sản phẩm được thể hiện trong lệnh sản xuất, công nhân vận hành tiến hành thay lô vào máy; trưởng máy, nhân viên kỹ thuật kiểm tra loại lô, kích thước lô theo yêu cầu, độ đồng đều và thẳng hàng của lô; sau đó tiến hành chạy thử đối với phôi đầu tiên để xem hiện trạng của máy; nếu sản phẩm thử đạt yêu cầu kỹ thuật thì tiến hành cho máy chạy hết số lượng sản phẩm theo lệnh sản xuất, nếu không đạt phải tiến hành căn chỉnh lại máy để đảm bảo ra sản phẩm đúng yêu cầu; trong quá trình sản xuất ra sản phẩm, máy trưởng phải thường xuyên theo dõi kiểm tra chất lượng sản phẩm và cập nhập vào phiếu kiểm tra; sau khi sản phẩm sản xuất xong sẽ được kiểm tra lại về kích thước, chất lượng và tiến hành bàn giao cho thủ kho.

- Quy trình sản xuất pha băng:



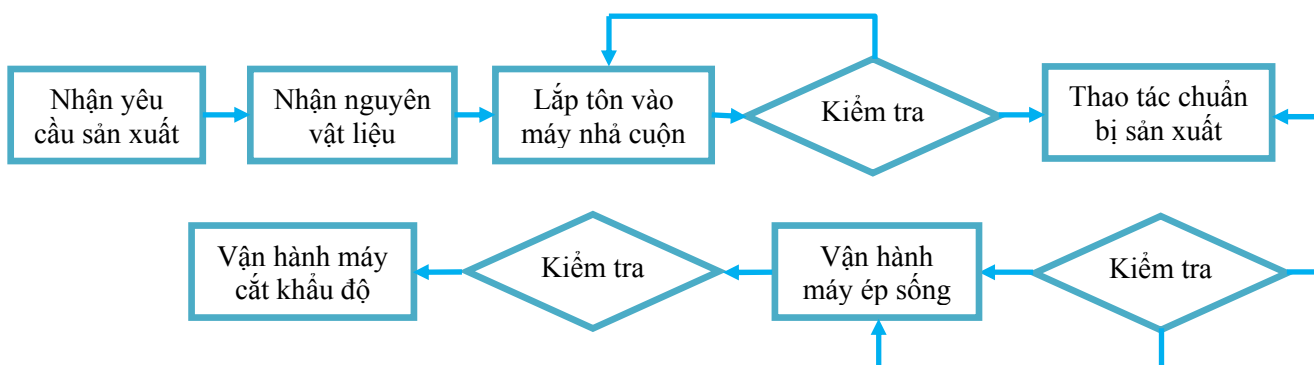
Sau khi nhận lệnh sản xuất, tổ trưởng cập nhập các thông tin vào sổ theo dõi sản xuất; công nhân vận hành căn cứ vào yêu cầu sản xuất, lắp đúng chủng loại tôn theo yêu cầu; máy trưởng kiểm tra tôn theo đúng yêu cầu (màu sắc, độ dày, chủng loại); công nhân vận hành tiến hành là thô; chuẩn bị dao cắt bản băng và dẫn tôn vào máy cắt; máy trưởng kiểm tra việc lắp dao theo kích thước yêu cầu của đơn hàng; sau đó vận hành máy cắt, máy thu băng sản xuất đúng số lượng theo yêu cầu; sản phẩm sau khi cắt xong được kiểm tra chất lượng và nhập kết quả vào phiếu kiểm tra sản phẩm; sản phẩm đạt yêu cầu được bàn giao cho thủ kho.

- Quy trình sản xuất tôn mạ màu:



Tổ trưởng nhận lệnh sản xuất, cập nhập các thông tin vào sổ theo dõi sản xuất; sau đó công nhân vận hành nhận tôn theo đúng quy định, lắp vào máy nhả cuộn thủy lực, nhả tôn, dẫn nguyên liệu vào bàn dẫn máy cán ở vị trí chờ, khởi động máy cán, quay dàn lô cao su ép tôn xuống máy; máy trưởng kiểm tra chủng loại tôn, kiểm tra dao cắt trước sau, chỉnh máy, chuẩn con đếm về 0 nhập dữ liệu theo yêu cầu của sản phẩm của đơn hàng vào màn hình PLC; công nhân vận hành dùng tay khởi động chạy máy ra sản phẩm đầu tiên để kiểm tra, xem xét; máy trưởng dùng thước kiểm tra sản phẩm thực tế so sánh với hiển thị dữ liệu trên màn hình và với yêu cầu kỹ thuật về sản phẩm của đơn hàng và cập nhập vào phiếu kiểm tra sản phẩm; khi các thông số phù hợp với sản phẩm thực tế và đạt yêu cầu của đơn hàng, công nhân vận hành sẽ cho máy sản xuất ra đủ sản phẩm theo lệnh sản xuất; sau khi sản phẩm sản xuất ra được kiểm tra đảm bảo đạt yêu cầu sẽ được bàn giao cho thủ kho.

- Quy trình sản xuất tôn sống, tôn cách nhiệt lợp mái/vách ngăn



Sau khi tổ trưởng nhận lệnh sản xuất và cập nhật thông tin vào sổ theo dõi sản xuất, tổ trưởng nhận các loại tôn, sống, keo theo đúng chủng loại để sản xuất theo đơn hàng; công nhân vận hành tiến hành lắp tôn vào máy nhả cuộn thủy lực, nhả tôn, dẫn nguyên liệu vào bàn dẫn máy cán ở vị trí chờ, khởi động máy cán, quay dàn lô cao su ép tôn xuống máy; máy trưởng kiểm tra chủng loại tôn và dao cắt trước sau, chỉnh máy, chuẩn



con đếm về 0, nhập dữ liệu theo yêu cầu của sản phẩm của đơn hàng vào màn hình PLC; công nhân vận hành cho sóng vào giữa tôn lót và tôn mặt (liên kết bằng keo), kẹp gip cố định, vận hành máy bơm keo với tốc độ đã được lập trình; máy trưởng kiểm tra kích thước, vị trí theo khổ tôn, độ dày sóng tôn, tỷ lệ keo (1/1) và nhập vào phiếu kiểm tra chất lượng sản phẩm; công nhân vận hành điều chỉnh nhiệt độ của máy theo tình hình thời tiết, đảm bảo keo đạt độ đông kết trong thời gian từ 45-50 giây sau đó cho máy hoạt động ép tôn; máy trưởng kiểm tra độ bám keo, nếu không đạt thì điều chỉnh nhiệt độ cho phù hợp và cập nhật vào phiếu kiểm tra sản phẩm; công nhân vận hành căn cứ theo yêu cầu của đơn hàng để cài đặt lập trình.

6.6. Tình hình nghiên cứu sản phẩm mới

Trong lĩnh vực sản xuất Công ty không ngừng cải tiến và cung cấp cho thị trường các chủng loại tấm lợp tôn mạ màu, phụ kiện, các loại ống từ chất liệu nhôm, tôn mạ màu, mạ kẽm tiên tiến để sản phẩm không bị lạc hậu so với nhu cầu thị trường.

Hiện nay, Phúc Tiến không ngừng cải tiến quá trình chế tạo các sản phẩm cấu kiện thép theo các thiết kế tiện ích phù hợp với mọi đặc thù nhu cầu, không ngừng cải tiến và cung cấp cho thị trường các sản phẩm mới về trọng tải động (Palang, cầu trục...) thích hợp với mọi nhu cầu và mục đích sử dụng của khách hàng.

Trong thời gian tới, Phúc Tiến sẽ cung cấp cho thị trường sản phẩm tấm lợp thông minh, tấm lợp meka trong lấy sáng, tấm meka phẳng được sản xuất trên hệ thống dây chuyền nhập khẩu 100% từ Đài Loan, nguyên liệu cơ bản là hạt nhựa tinh, ép cán khép kín trực tiếp không qua xử lý và không gây độc hại cho môi trường xung quanh. Dự kiến trong Quý I/2010 dây chuyền sản xuất tấm lợp này sẽ được đưa vào vận hành tại Nhà máy sản xuất Công ty TNHH Phúc Tiến Hưng Yên.

6.7. Tình hình kiểm tra chất lượng sản phẩm

Tất cả các sản phẩm về trọng tải động: palang, cầu trục do Công ty chế tạo đều được qua kiểm định, và cấp chứng nhận kiểm định của đơn vị kiểm định quốc gia. Các sản phẩm thép qua gia công như sóng và phụ kiện hộ lan đường đều được thẩm định và cấp chứng nhận sức kéo, lực vận ... tại Cục đo lường Việt Nam trước khi cung cấp cho các dự án giao thông. Hiện nay, Phúc Tiến đang áp dụng hệ thống quản lý chất lượng ISO 9001 – 2008 do Nhà nước ban hành. Phúc Tiến cũng thành lập bộ phận Quản lý chất lượng để kiểm tra chất lượng sản phẩm trước khi cung cấp sản phẩm ra thị trường và khi kết thúc



chu trình sản xuất nhằm đảm bảo không có sự phản hồi từ phía khách hàng khi sử dụng sản phẩm của Công ty.

6.8. Hoạt động Marketing

Phúc Tiến rất chú trọng đến việc áp dụng chiến lược marketing cho từng thị trường, từng khu vực. Công ty đã đưa ra các chính sách giảm giá theo vùng, củng cố thị trường hiện tại, phát triển mở rộng các thị trường tiềm năng. Phúc Tiến đã tiến hành phân đoạn, phân khúc thị trường để xác định đối thủ cạnh tranh và thị phần cung cấp. Hiện nay, thị trường của Công ty được chia thành 5 đoạn:

- Phân đoạn thị trường thương mại thuần túy: bán buôn cho các đơn vị thương mại cùng ngành trên toàn quốc với chính sách kênh phân phối sơ cấp và giá bán ưu đãi.
- Phân đoạn thị trường thương mại Quốc tế: cung cấp sản phẩm cho các tổ chức kinh doanh thương mại đa quốc gia trên kênh đa cấp thế giới.
- Phân đoạn thị trường cung cấp trực tiếp cho các đơn vị sản xuất: bán hàng tới tận nơi đơn vị sản xuất, các xưởng công nghiệp đóng tàu ...
- Phân đoạn thị trường cung cấp cho các dự án: tham gia đấu thầu cung cấp bao tiêu vật tư cho toàn bộ hoạt động của các dự án ngay trong giai đoạn tiền khả thi, khả thi, thi công và hoàn thiện đi vào sử dụng.
- Phân đoạn thị trường dân cư có nhu cầu sử dụng các sản phẩm của Công ty: bán hàng theo nhu cầu sử dụng trực tiếp các sản phẩm của công ty như những mặt hàng tấm lợp, phụ kiện tôn mạ màu, các sản phẩm về thép gia công với độ dài và kích thước bất kỳ theo chính sách bán lẻ đề ra của toàn hệ thống Công ty.

Công ty không ngừng mở rộng việc tiêu thụ vật tư hàng hóa trên mọi kênh: bán hàng trực tiếp, trực tuyến tại website, qua sàn giao dịch điện tử hàng ngày trên cơ sở nhận biết nhu cầu và tiến hành phục vụ, không ngừng mở rộng thị phần và thị trường. Ngoài ra, Phúc Tiến cũng chú trọng vào việc quảng bá thương hiệu thông qua các phương tiện: website, sàn giao dịch thép, truyền hình... nhằm định vị hình ảnh và sản phẩm của Công ty đối với công chúng, không ngừng củng cố thương hiệu thép dân dụng Phúc Tiến thành một thương hiệu mạnh.

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

Thương hiệu và logo của thép dân dụng Phúc Tiến đã được đăng ký bản quyền, mọi phát minh sáng chế trong lĩnh vực sản xuất và phát triển các sản phẩm kết cấu thép, tấm lợp,



CÔNG TY CỔ PHẦN SẢN XUẤT VÀ THƯƠNG MẠI PHÚC TIỀN

ống thoát đặc biệt, các tư liệu phục vụ sản xuất (như những chủng loại trọng tải động, cầu giàn) đều được Công ty đang ký bản quyền và phát minh sáng chế.

Logo của Công ty:



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

Tên hợp đồng	Ký hiệu	Trị giá	Thời gian thực hiện	Sản phẩm	Đối tác trong hợp đồng
HĐ mua thép	89187	2.139.000 \$	15/01/2009	Thép cuộn cán nóng 2.8 - 15.8 ly (Nga)	SeverStal Export GmbH
HĐ mua thép	HDS-PT/0220	518.400 \$	20/02/2009	Thép hình H, U (Hàn Quốc)	Hyundai Steel Company
HĐ mua thép	6576PT	554.400 \$	24/03/2009	Thép tấm KMK 6 - 12 ly (Nga)	East Metals S.A.
HĐ mua thép	IH92STT07W	1.412.000 \$	27/04/2009	Thép cuộn 2.8 - 11.8 ly (Châu Âu)	ArcelorMittal Singapore Private Limited
HĐ mua thép	AW3295	715.232 \$	9/4/2009	Thép cuộn MMK 4.8 - 11.8 ly (Nga)	ThyssenKrupp Mannex Asia
HĐ mua thép	26309/HĐKT	1.943.157.600 VND	26/03/2009	Thép tấm 8 - 12 ly	Công ty TNHH XNK & Đầu tư Xây dựng
HĐ bán thép	1802/2009/HĐKT	7.030.105.000 VND	18/02/2009	Thép tấm 5 - 16 ly	Công ty TNHH Tiến Lên
HĐ bán thép	2002B/HĐKT-PHT	8.132.363.261 VND	20/02/2009	Thép tấm 6 - 10 ly Thép hình U, I	Công ty TNHH SX & TM Đại Phúc
HĐ bán thép	2703B-2009/HĐKT-PHT	5.834.400.000 VND	27/03/2009	Tôn cuộn 4 - 11.8 ly	Công ty TNHH Thép Tây Nguyên
HĐ bán thép	0104B-2009/HĐKT-PHT	3.959.819.500 VND	01/04/2009	Tôn cuộn 5.8 ly Tôn tấm 6 ly	Công ty TNHH Thép Tây Nguyên
HĐ bán thép	1304B/HĐKT-PHT	2.273.469.658 VND	13/04/2009	Tôn tấm 14 - 16 ly	Công ty TNHH ống thép 190
HĐ bán thép	2404B/HĐKT-PHT	1.656.152.400 VND	24/04/2009	Thép hình I	Công ty CP ĐT & KD Thép Nhân Luật
HĐ bán thép	2403/HĐKT-PHT	1.099.923.270 VND	29/04/2009	Thép hình I Tôn tấm 10 - 14 ly	Công ty TNHH TM & Vật t Công nghiệp
HĐ bán thép	02B-2009/HĐKT-PHTH	1.379.553.780 VND	14/01/09	Thép hình I,H các loại	Cty TNHH IPC
HĐ bán thép	04B-2009/HĐKT-	514.611.000 VND	9/2/2009	Thép cuộn, thép hình	Cty TNHH Thép



CÔNG TY CỔ PHẦN SẢN XUẤT VÀ THƯƠNG MẠI PHÚC TIẾN

Tên hợp đồng	Ký hiệu	Trị giá	Thời gian thực hiện	Sản phẩm	Đối tác trong hợp đồng
	PHTH				Đức việt
HĐ bán thép	05-2009/HĐKT-PHTH	472.052.000 VND	17/02/2009	Thép tấm	Cty CP ĐT XD và PT Thị trường VN
HĐ bán thép	12B-2009/HĐKT-PHTH	2.833.495.965 VND	26/03/2009	Thép tấm các loại	Cty TNHH Kim khí VTCN Minh việt
HĐ bán thép	15B-2009/HĐKT-PHTH	426.642.220 VND	18/04/2009	Thép bản mã các loại	Cty TNHH Công nghiệp Quảng Nam
HĐ bán thép	16B-2009/HĐKT-PHTH	428.394.000 VND	7/5/2009	Thép hình các loại	Công ty TNHH HòaPhát

(Nguồn: PHT)

7. Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh trong năm 2007, 2008 và năm 2009

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

(Đơn vị tính: đồng)

CHỈ TIÊU	Năm 2007	Năm 2008	% tăng/ giảm	Năm 2009	% tăng/ giảm
Tổng giá trị tài sản	227.653.899.965	175.272.989.387	-23,01	521.053.290.172	197,28%
Doanh thu thuần	466.942.374.275	652.724.276.241	39,79	888.288.736.378	36,09%
Lợi nhuận từ HĐKD	21.914.101.655	59.999.079.473	173,79	56.875.657.812	-5,21%
Lợi nhuận khác	-67.063.266	535.198.634	NA	500.922.322	-6,40%
Lợi nhuận trước thuế	21.847.038.389	60.534.218.107	177,08	57.376.580.134	-5,22%
Lợi nhuận sau thuế	19.118.313.395	53.657.460.398	180,66	47.881.951.836	-10,76%
Tỷ lệ trả cổ tức/mệnh giá	-	97%	NA	NA	NA

(Nguồn: BCKT năm 2007,2008 và BCTC quý IV năm 2009 của PHT)

7.2. Những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty trong năm 2008

Trong năm 2008 vừa qua, hoạt động sản xuất kinh doanh Công ty cũng đã trải qua các giai đoạn, thời điểm thuận lợi và khó khăn nhất định. Tình hình kinh tế khó khăn, lạm phát tăng, lãi suất tín dụng cho vay tăng cao... đã ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty. Sự suy thoái và khủng hoảng kinh tế toàn cầu đã dẫn đến hiện tượng khan hiếm lượng ngoại tệ trong lĩnh vực thanh toán quốc tế, trong khi khoảng 90% nguồn nguyên liệu đầu vào của Phúc Tiến là từ nguồn nhập khẩu, nên Công ty luôn phải



thanh toán tiền hàng bằng ngoại tệ với tỉ giá cao, làm tăng chi phí của nguyên vật liệu đầu vào. Hiện nay, dòng FDI đổ vào ngành thép không ngừng gia tăng, đây là cơ hội cho các doanh nghiệp cùng ngành mở rộng hoạt động sản xuất kinh doanh, do vậy nguy cơ về khủng hoảng thừa theo thị trường thế giới có thể sẽ xảy ra tại Việt Nam trong giai đoạn tới, điều này ảnh hưởng trực tiếp đối với việc hoạch định chiến lược phát triển của Công ty.

Tuy thị trường trong nước và quốc tế có sự biến động mạnh nhưng HĐQT, Ban lãnh đạo đã có những hướng đi đúng đắn cho toàn bộ hệ thống Công ty. Khi xác định rõ là trong nước nguồn cung đã vượt quá cầu, cuộc khủng hoảng tài chính toàn cầu sẽ ảnh hưởng trực tiếp lâu dài trong nước, Công ty đã tiến hành dự báo và phân tích, nghiên cứu thực tế nguồn cung của thị trường các nước trên thế giới như: Ấn Độ, Tây Ban Nha, Singapore và tiến hành tái xuất khẩu một lượng thép cuộn, thép tấm và thép hình lớn trước khi chính sách mới của nhà nước được ban hành và có hiệu lực, luân chuyển được đồng vốn, đảm bảo an toàn cho đồng vốn, không có dư nợ quá hạn, dư nợ xấu tại các hệ thống ngân hàng cung cấp tín dụng. Lượng hàng dư tồn tại các kho của hệ thống Công ty, thời điểm nhập khẩu ở giá thấp do vậy khi hạch toán giảm trừ tồn kho, chi phí lãi suất vốn vay ngân hàng và đưa vào chế tạo sản phẩm, xuất bán ra thị trường, toàn hệ thống Công ty vẫn thu về được mức lợi nhuận kỳ vọng.

Ngoài ra, việc gia nhập WTO mở ra nhiều cơ hội mới cho ngành thép trong nước nhưng đồng thời cũng dẫn đến sự cạnh tranh trong ngành sẽ ngày càng gay gắt. Như vậy để đứng vững được trên thị trường, Phúc Tiến đã không ngừng nâng cao chất lượng sản phẩm của mình, song song với việc giảm thiểu chi phí tạo lợi thế cạnh tranh. Để tạo ra thế chủ động trong sản xuất, Công ty luôn linh hoạt trong việc tính toán, lựa chọn thời điểm nhập khẩu, dự trữ hàng tồn kho hợp lý trong mối tương quan với nhu cầu sản xuất kinh doanh cũng như diễn biến của thị trường thép thế giới.

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

8.1. Vị thế của Công ty trong ngành

Năm nay là năm đầu ngành thép góp phần vào tăng trưởng kim ngạch xuất khẩu của cả nước với kim ngạch 1,61 tỷ USD. Mặc dù so với năm 2007, sản xuất và tiêu thụ các sản phẩm thép đều giảm do giá cả thế giới biến động, nhưng ngành thép đã góp phần bình ổn giá cả thị trường trong nước những tháng lạm phát cao.



Công ty thép Phúc Tiến là một đơn vị hoạt động lâu năm trong ngành thép, có uy tín trên thị trường trong nước cũng như quốc tế. Với đội ngũ cán bộ công nhân viên có trình độ, nhiệt tình gắn bó với Công ty đã và đang từng bước cùng nhau bắt tay xây dựng Công ty thành một tập thể vững mạnh. Sản lượng nhập khẩu tiêu thụ hàng năm của Phúc Tiến đều đạt con số cao, doanh thu từ các hoạt động sản xuất và kinh doanh cao, tỷ suất sinh lời lớn. Cùng với tiềm lực vốn lớn, cơ sở hạ tầng hiện đại, mạng lưới hoạt động rộng khắp bao gồm các công ty thành viên và chi nhánh cửa hàng tại Hà Nội, Hưng Yên, Hải Phòng... Phúc Tiến đã có một chỗ đứng vững chắc trên thị trường với thị phần khoảng từ 10% - 15% trong phân đoạn thị trường nhập và gia công thép cuộn.

Với phương châm hoạt động hiệu quả, uy tín chất lượng là hàng đầu, năm 2008 toàn hệ thống Công ty đã đón nhận danh hiệu Top 500 Doanh nghiệp lớn tại Việt Nam do Báo điện tử Vietnamnet phối hợp cùng Công ty Vietnam Report và Trường ĐH Kinh doanh Harvard (Hoa kỳ) tổ chức xếp hạng, ngoài ra cùng thời gian trên tổ chức JAS-ANZ của Úc và Newzealand cũng đã cấp chứng nhận Quacert, ISO 9001 – 2008 cho hệ thống quản lý chất lượng của Công ty. Chính những yếu tố đó đã tạo nên thế mạnh và lợi thế cạnh tranh của Công ty trên thị trường, tự tin để thực hiện các mục tiêu chiến lược trong các giai đoạn tiếp theo.

8.2. Triển vọng phát triển của ngành

Theo báo cáo của Bộ Kế hoạch và Đầu tư, do nhu cầu xây dựng những tháng cuối năm 2008 tăng mạnh, cùng với chính sách hỗ trợ doanh nghiệp của Chính phủ như hạ lãi suất cho vay, giãn nợ... đã có tác động lớn đến sự phục hồi dần thị trường thép. Nhu cầu tiêu thụ thép những ngày cuối năm 2008, đầu tháng 1/2009 tăng đáng kể so với tháng 11/2008. Theo đánh giá, lượng thép tiêu thụ tháng 1/2009 ước đạt khoảng 310- 320.000 tấn, tăng gần 3 lần so với đầu quý IV/2008. Có thể nói, ngành Thép trong nước đã qua giai đoạn khó khăn nhất. Hiện nay, Chính phủ cũng có những chính sách nhằm bình ổn thị trường thép trong nước như chủ trương kích cầu đầu tư kết cấu hạ tầng, các công trình trọng điểm để kích thích tăng trưởng kinh tế; tăng mức thuế nhập khẩu phôi thép...

Hiệp hội Thép Việt Nam dự báo, tăng trưởng ngành Thép năm 2009 có thể giữ ở mức bằng hoặc tăng từ 2-5% so với năm 2008, lượng thép xuất khẩu ở mức 0,5 triệu tấn. Giá thép sẽ không tăng đột biến do cung vượt cầu trên phạm vi toàn cầu. Trong tương lai ngành thép nói chung vẫn là một trong những ngành kinh tế mũi nhọn của đất nước, và có nhiều tiềm năng phát triển, đặc biệt đối với Việt Nam - một nước đang phát triển với



tiến trình công nghiệp hóa, hiện đại hóa đất nước, nhiều công trình, cơ sở hạ tầng được xây dựng sẽ tạo điều kiện thuận lợi cho ngành thép phát triển.

Một số nội dung trong quyết định Quy hoạch phát triển ngành Thép Việt Nam giai đoạn 2007-2015, có xét đến năm 2025 của Thủ tướng Chính Phủ (theo Quyết định số 145/2007/QĐ-TTg ngày 04/09/2007)

1. Quan điểm phát triển

- Phát triển ngành Thép Việt Nam phù hợp với quy hoạch tổng thể phát triển kinh tế - xã hội và ngành công nghiệp của cả nước.
- ***Xây dựng và phát triển ngành Thép Việt Nam thành một ngành công nghiệp quan trọng***, bảo đảm phát triển ổn định và bền vững, giảm thiểu sự mất cân đối giữa sản xuất gang, phôi thép với sản xuất thép thành phẩm, giữa sản phẩm thép dài với sản phẩm thép dẹt.

2. Mục tiêu phát triển

Mục tiêu phát triển tổng thể của ngành Thép Việt Nam là đáp ứng tối đa nhu cầu về các sản phẩm thép của nền kinh tế, tăng cường xuất khẩu, cụ thể như sau:

a) Sản xuất gang

Đáp ứng đủ gang đúc cho nhu cầu sản xuất cơ khí phục vụ trong nước và xuất khẩu, phân đầu cung cấp phần lớn nguyên liệu cho các cơ sở sản xuất phôi thép trong nước. Năm 2010 đạt 1,5 - 1,9 triệu tấn gang; năm 2015 đạt 5,0 - 5,8 triệu tấn gang; năm 2020 đạt 8 - 9 triệu tấn gang và sản phẩm hoàn nguyên; năm 2025 đạt 10 - 12 triệu tấn gang và sản phẩm hoàn nguyên.

b) Sản xuất phôi thép (thép thô)

Năm 2010 đạt 3,5 - 4,5 triệu tấn; năm 2015 đạt 6 - 8 triệu tấn; năm 2020 đạt 9 - 11 triệu tấn và năm 2025 đạt 12 - 15 triệu tấn phôi thép.

c) Sản xuất thép thành phẩm

Năm 2010 đạt 6,3 - 6,5 triệu tấn (18 - 2,0 triệu tấn sản phẩm dẹt); năm 2015 đạt 11- 12 triệu tấn (6,5 - 7,0 triệu tấn sản phẩm dẹt); năm 2020 đạt 15 - 18 triệu tấn (8 - 10 triệu tấn sản phẩm dẹt) và năm 2025 đạt khoảng 19 - 22 triệu tấn thành phẩm (11 - 13 triệu tấn sản phẩm dẹt và 0,2 triệu tấn thép đặc biệt).

d) Xuất khẩu gang thép các loại:



Năm 2010 xuất khẩu đạt 0,5 - 0,7 triệu tấn; năm 2015 xuất khẩu đạt 0,7 - 0,8 triệu tấn; năm 2020 xuất khẩu đạt 0,9 - 1,0 triệu tấn; năm 2025 xuất khẩu khoảng 1,2 - 1,5 triệu tấn.

Mục tiêu xuất khẩu trên có thể được điều chỉnh cho phù hợp với tình hình cụ thể, nhằm đảm bảo bình ổn thị trường trong nước.

3. Nội dung quy hoạch

a) Nhu cầu về các sản phẩm thép

Nhu cầu thép thành phẩm của Việt Nam dự kiến năm 2010 đạt khoảng 10-11 triệu tấn; năm 2015 khoảng 15-16 triệu tấn; năm 2020 khoảng 20-21 triệu tấn và năm 2025 khoảng 24-25 triệu tấn.

b) Quy hoạch các dự án đầu tư chủ yếu

Trên cơ sở phân bổ nguồn nguyên liệu quặng sắt, vị trí địa lý và điều kiện cơ sở hạ tầng cũng như phân bổ nhu cầu tiêu thụ thép, thực hiện đầu tư các dự án chủ yếu sau: Giai đoạn 2007 - 2015:

+ Liên hợp thép Hà Tĩnh, sử dụng quặng sắt mỏ Thạch Khê: Thời gian đưa vào sản xuất giai đoạn 1 dự kiến 2011 - 2012;

+ Liên hợp thép Dung Quất (Quảng Ngãi) công suất 5 triệu tấn/năm. Thời gian đưa vào hoạt động giai đoạn 2 dự kiến 2011 - 2015;

+ Dự án nhà máy thép cuộn cán nóng, cán nguội và mạ kẽm chất lượng cao với công suất 3 triệu tấn/năm, trong đó giai đoạn 1 đạt 0,7 triệu tấn/năm. Chủ đầu tư là Tập đoàn Posco (Hàn Quốc), 100% vốn đầu tư nước ngoài;

+ Dự án nhà máy thép cuộn, thép lá cán nóng chất lượng cao, công suất 2 triệu tấn/năm. Hình thức đầu tư - liên doanh giữa Tập đoàn ESSA (Ấn Độ) và một số doanh nghiệp trong nước. Dự kiến triển khai xây dựng nhà máy trong giai đoạn 2007 - 2009;

+ Dự án mở rộng sản xuất Công ty Gang thép Thái Nguyên giai đoạn 2: đầu tư đồng bộ các công đoạn mỏ, luyện kim (lò cao-lò thổi ôxy). Công suất khoảng 0,5 triệu tấn phôi vuông/năm, dự kiến đưa vào sản xuất trong giai đoạn 2009 - 2010;

+ ...

4. Giải pháp về vốn đầu tư

Nhu cầu vốn đầu tư phát triển của ngành Thép Việt Nam trong giai đoạn 2007 - 2025



ước vào khoảng 10 - 12 tỷ USD, trong đó giai đoạn 2007 - 2015 khoảng 8 tỷ USD. Để đáp ứng nhu cầu vốn đầu tư này, thực hiện một số giải pháp sau:

- + Đa dạng hoá vốn đầu tư cho ngành Thép từ các nguồn vốn tự có, vốn vay ưu đãi (đối với các dự án sản xuất phôi thép), vốn vay thương mại trong và ngoài nước, vốn từ nguồn phát hành trái phiếu Chính phủ, trái phiếu doanh nghiệp và trái phiếu công trình, vốn đầu tư nước ngoài;
- + Linh hoạt sử dụng vốn của các tổ chức tài chính
- + Đẩy mạnh cổ phần hoá các doanh nghiệp nhà nước của ngành Thép để đa dạng hoá sở hữu nguồn vốn và huy động vốn từ các cổ đông.

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

Theo như chính sách công nghiệp hóa, hiện đại hóa đất nước và chủ trương quy hoạch phát triển nhà ở xã hội trong thời gian tới, nhu cầu thép gia tăng do nhiều công trình xây dựng hạ tầng cơ sở được thực hiện, ngành thép trong tương lai hứa hẹn nhiều tiềm năng phát triển. Nắm bắt được vấn đề này, công ty đã có những chiến lược phát triển cụ thể, vững chắc phù hợp với định hướng của Nhà nước trong giai đoạn tiếp theo:

- Theo các dự báo, thị trường thép trong nước có thể hồi phục nhanh vào cuối năm 2009 và các năm tiếp theo, vì vậy Công ty luôn cố gắng giữ vững mức tăng trưởng của doanh thu thuần, tăng sản lượng cung cấp cho thị trường để có thể tăng sản lượng nhập khẩu theo năm.
- Định hướng cơ bản của Công ty vẫn tập trung chủ yếu vào lĩnh vực kinh doanh truyền thống của công ty là: xuất nhập khẩu, sản xuất, cung ứng các mặt hàng: thép cuộn, thép tấm, thép hình, tôn mạ màu và phụ kiện, kết cấu thép, các sản phẩm thép qua gia công cho thị trường.
- Phân tích mục đích, nhu cầu sử dụng cụ thể cho các loại khách hàng, các loại thị trường và các loại sản phẩm, khoanh vùng sản phẩm và định vị sản phẩm tại các khu vực tiêu thụ theo thị phần và doanh số bán, khai thác triệt để nhóm vật tư hàng hóa độc quyền mà trong nước chưa cán được như các danh mục thép hình cỡ to, thép tấm các loại tiêu chuẩn quốc tế; tổ chức phân phối, cung cấp tất cả các chủng loại thép trên các vùng theo phương thức sản xuất trực tiếp theo nhu cầu và yêu cầu khách hàng mọi lúc, mọi nơi tại các hệ thống kho và bộ phận phân xưởng chính Hà



Nội, Hưng Yên, Hải Phòng trên cơ sở nguồn hàng hoá vật tư nhập khẩu và nguyên liệu trong nước.

- Với hệ thống thiết bị máy móc đã được đầu tư kỹ lưỡng, Công ty tiếp tục tổ chức sản xuất pha cắt định hình, chỉnh phẳng các loại thép cuộn, chủ động chi phối thị trường hiện tại trên cơ sở sản phẩm hiện tại như các sản phẩm thép tiêu chuẩn thông dụng như SS400, Q235, phát triển sản phẩm tiềm năng, sản phẩm mong đợi như các sản phẩm thép chế tạo, thép cường độ cao theo sự nghiên cứu và sản xuất của các ngành thép thế giới. Phúc Tiên dự kiến tiến tới sản xuất và cán nóng trực tiếp các sản phẩm thay thế hàng nhập khẩu, từng bước cải tiến và nâng cao tỉ lệ nội địa hóa các sản phẩm pha cắt đóng kiện, với chất lượng tương đương hàng chính phẩm của thị trường quốc tế.
- Không ngừng tìm kiếm lựa chọn các nhà cung cấp đầu vào trên thế giới để có sản phẩm hoàn hảo về chất lượng và phù hợp về giá cả. Ngoài ra, Công ty có kế hoạch mở rộng phạm vi địa bàn cung cấp, củng cố bổ sung danh mục sản phẩm để có thể bám sát nhu cầu khách hàng hơn. Đồng thời, Phúc Tiên cũng tham gia các hội chợ thương mại công nghiệp để quảng bá sản phẩm, quảng bá hình ảnh Công ty trước công chúng với mục tiêu trở thành nhà bán buôn và bán lẻ thương mại kim khí chuyên nghiệp, luôn duy trì vững chắc địa vị, uy tín của Công ty trên thị trường. Đặc biệt, mục tiêu sắp tới của Công ty là trở thành nhà phân phối độc quyền sản phẩm thép tấm KMK của Nga và các sản phẩm thép hình cỡ to của nhà máy thép Rizhao - Trung quốc.
- Đẩy mạnh lĩnh vực bán buôn thương mại trực tiếp cho các nhà phân phối trong nước và bán lẻ trực tiếp cho khách hàng tiêu dùng và các công trình trên cơ sở nhận biết nhu cầu, lĩnh vực sử dụng và chiến lược phân khúc thị trường.
- Mở rộng kinh doanh lĩnh vực cao ốc văn phòng cho thuê, mở rộng kinh doanh hệ thống siêu thị nhà hàng, khu dịch vụ ăn uống, vui chơi và thiết lập hệ thống Showroom trưng bày và cung cấp các loại ô tô lắp ráp trong nước và nhập khẩu theo kế hoạch và mục tiêu đa dạng hóa ngành nghề kinh doanh mà toàn hệ thống Công ty đã đề ra.

9. Chính sách đối với người lao động

9.1. Tình hình lao động



Tổng số lao động của Công ty tại thời điểm 20/05/2009 là 200 người, cơ cấu lao động theo trình độ được thể hiện trong bảng sau:

Tiêu chí	Số lượng	Tỷ lệ
I. Phân theo trình độ	200	100%
1. Trình độ đại học trở lên	54	27 %
2. Trình độ cao đẳng	58	29 %
3. Trình độ trung cấp	37	18,5 %
4. Trình độ sơ cấp	20	10 %
5. Công nhân	31	15,5 %
II. Phân theo tính chất hợp đồng lao động	200	100 %
1. Hợp đồng lao động không xác định thời hạn	101	50,5 %
2. Hợp đồng lao động xác định thời hạn (1 – 3 năm)	77	38,5 %
3. Hợp đồng lao động xác định thời hạn (dưới 1 năm)	22	11 %

(Nguồn: PHT)

9.2. Chính sách đối với người lao động

a) Chế độ làm việc

- Thời gian làm việc: Công ty tổ chức làm việc 8h/ngày, 6 ngày/tuần, chế độ nghỉ theo quy định của luật lao động. Đối với cán bộ công nhân trực tiếp sản xuất, Công ty đang tổ chức sản xuất theo ca, đảm bảo tiến độ sản xuất, tuân thủ theo quy định của pháp luật.
- Điều kiện làm việc: Văn phòng làm việc, nhà xưởng khang trang, nhà ăn sạch sẽ, thoáng mát. Đối với lực lượng lao động trực tiếp, Công ty trang bị đầy đủ các phương tiện bảo hộ lao động, vệ sinh lao động, các nguyên tắc an toàn lao động được tuân thủ nghiêm ngặt.

b) Chính sách tuyển dụng, đào tạo

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

Cán bộ quản lý phải tốt nghiệp đại học chuyên ngành, nhiệt tình, ham học hỏi, yêu



thích công việc, chủ động trong công việc, có ý tưởng sáng tạo, có năng lực tổ chức, quản lý, lãnh đạo nhóm. Đối với các vị trí quan trọng, các yêu cầu tuyển dụng khá khắt khe, với các tiêu chuẩn bắt buộc về kinh nghiệm công tác, tư duy logic, phán đoán nhanh nhạy, linh hoạt, tính quyết đoán cao cũng như những khả năng phân tích và trình độ ngoại ngữ, tin học.

- 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. Ngoài ra hàng năm, Công ty còn cử CBCNV đi đào tạo để nâng cao trình độ kiến thức và nghiệp vụ.

c) Chính sách lương và thưởng

- Chính sách lương: Công ty xây dựng chính sách lương theo cơ sở thang bảng lương của Nhà nước và các đơn vị cùng ngành, hệ suất năng suất của từng cá nhân và dựa trên tình hình kinh doanh của Công ty.
- Chính sách thưởng: Nhằm khuyến khích động viên sự gia tăng hiệu quả đóng góp, ngoài các quyền lợi được quy định bởi Luật Lao động, CBCNV trong Công ty còn được hưởng một số quyền lợi khác như được ưu tiên mua cổ phiếu của Công ty. Mức độ ưu đãi tùy thuộc vào mức độ đóng góp của bản thân người lao động cho Công ty và do ĐHCĐ quy định. Hàng năm, Công ty tổ chức cho CBCNV đi nghỉ mát 02 lần/01 năm; tổ chức tặng quà con em CBCNV ngày Quốc tế Thiếu nhi 01/06; xây dựng Quỹ khuyến học cho con em CBCNV trong Công ty; hỗ trợ nhà ở cho CBCNV; thường xuyên tổ chức các hoạt động liên hoan văn nghệ, thể dục thể thao, các cuộc thi khác.. nhằm nâng cao đời sống tinh thần, đẩy mạnh tinh thần đoàn kết, gắn bó với Công ty của CBCNV.
- 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.

10. Chính sách cổ tức

Công ty sẽ chi trả cổ tức cho các cổ đông khi kinh doanh có lãi và đã hoàn thành các nghĩa vụ nộp thuế, các nghĩa vụ tài chính khác theo quy định của Pháp luật, ngay khi trả hết số cổ tức đã định, Công ty vẫn đảm bảo thanh toán đầy đủ các khoản nợ và các nghĩa vụ tài sản khác đến hạn phải trả.



Tỷ lệ cổ tức sẽ được Đại hội đồng Cổ đông quyết định dựa trên cơ sở đề xuất của Hội đồng Quản trị, với căn cứ là kết quả hoạt động kinh doanh của năm hoạt động và phương án hoạt động kinh doanh của các năm tới. Tỷ lệ trả cổ tức/vốn điều lệ năm 2008 là 97%, dự kiến tỷ lệ trả cổ tức/vốn điều lệ 2009 là 20%.

11. Tình hình hoạt động tài chính

11.1. Các chỉ tiêu cơ bản

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

a) Trích khấu hao tài sản cố định

Tài sản cố định hữu hình, tài sản cố định vô hình được ghi nhận theo giá gốc. 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

Khấu hao được trích theo phương pháp đường thẳng. Thời gian áp dụng khấu hao tại Công ty:

- Nhà cửa, vật kiến trúc	4 - 15 năm
- Máy móc, thiết bị	5 - 10 năm
- Phương tiện vận tải	05 - 06 năm
- Thiết bị văn phòng	02 – 08 năm
- Phần mềm quản lý	03 năm

b) Thu nhập bình quân

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

c) Thanh toán các khoản nợ đến hạn

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

d) Các khoản phải nộp theo luật định

Công ty thực hiện nghiêm túc việc nộp các khoản thuế VAT, thuế xuất nhập khẩu và các loại thuế khác theo đúng quy định.

**e) Trích lập các quỹ theo luật định**

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

(Đơn vị tính: đồng)

CÁC QUỸ	31/12/2007	31/12/2008	31/12/2009
Quỹ dự phòng tài chính	-	9.791.849.734	9.791.849.734
Quỹ đầu tư phát triển	-	-	-
Quỹ khen thưởng, phúc lợi	(84.913.821)	2.356.040.379	2.246.380.943
Tổng cộng	(84.913.821)	12.147.890.113	12.038.230.677

(Nguồn: BCKT năm 2007, 2008 và BCTC quý IV năm 2009 của PHT)

f) Tổng dư nợ vay

(Đơn vị tính: đồng)

Khoản mục	21/12/2007		31/12/2008		31/12/2009	
	Tổng số	Nợ quá hạn	Tổng số	Nợ quá hạn	Tổng số	Nợ quá hạn
Vay và nợ ngắn hạn	105.242.668.812	-	25.108.897.675	-	183.750.828.155	-
Vay và nợ dài hạn	-	-	-	-	-	-

(Nguồn: BCKT năm 2007, 2008 và BCQT 9T/2009 của PHT)

g) Tình hình công nợ hiện nay**🏦 Các khoản phải thu**

(Đơn vị tính: đồng)

Chỉ tiêu	Năm 2007	Năm 2008	Năm 2009
Phải thu từ khách hàng	33.877.778.978	11.183.259.055	149.471.521.372
Trả trước cho người bán	16.818.319.064	3.825.250.000	4.475.000.956
Phải thu nội bộ	-	-	-
Phải thu khác	516.500	23.199.817	40.452.694
Dự phòng phải thu khó đòi	-	-	-
TỔNG CỘNG	50.696.098.042	15.031.708.872	153.986.975.022

(Nguồn: BCKT năm 2007, 2008 và BCTC quý IV năm 2009 của PHT)

Các khoản phải thu của Phúc Tiến giảm trong năm 2008 so với năm 2007 từ 50.696.098.042 đồng xuống còn 15.031.708.872 đồng do Công ty áp dụng chính sách hạn chế cấp tín dụng cho khách hàng, đẩy nhanh luân chuyển các khoản phải thu, tạo điều kiện



CÔNG TY CỔ PHẦN SẢN XUẤT VÀ THƯƠNG MẠI PHÚC TIẾN

quay vòng vốn. Tuy nhiên, các khoản phải thu năm 2009 tăng khá mạnh so với năm 2007 và 2008 (lên tới gần 154 tỷ đồng) do Công ty thực hiện cấp tín dụng cho khách hàng để đẩy nhanh việc bán hàng và thúc đẩy tăng trưởng doanh thu.

✚ Các khoản phải trả

(Đơn vị tính: đồng)

Chỉ tiêu	Năm 2007	Năm 2008	Năm 2009
Nợ ngắn hạn	165.412.815.988	52.956.254.554	350.930.811.821
Vay và nợ ngắn hạn	105.242.668.812	25.108.897.675	183.750.828.155
Phải trả cho người bán	42.632.726.390	988.651.762	147.355.459.622
Người mua trả tiền trước	11.592.530.434	16.448.883.527	4.940.440.466
Các khoản thuế phải nộp	4.364.702.721	7.393.996.749	12.132.428.547
Phải trả công nhân viên	1.151.564.659	1.008.520.265	1.153.022.616
Chi phí phải trả	335.902.997	215.785.035	1.540.978.094
Phải trả khác	7.812.199	1.791.519.541	57.654.321
Dự phòng phải trả ngắn hạn	-	-	-
Nợ dài hạn	84.907.776	168.844.720	202.295.838
Phải trả dài hạn người bán	-	-	-
Vay và nợ dài hạn	-	-	-
Phải trả dài hạn khác	80.570.000	152.570.306	169.670.306
Dự phòng trợ cấp mất việc làm	4.337.776	16.274.414	32.625.532
Dự phòng phải trả dài hạn	-	-	-
Tổng	165.412.815.988	53.125.099.274	351.133.107.659

(Nguồn: BCKT năm 2007,2008 và BCTC quý IV năm 2009 của PHT)

Năm 2009, vay và nợ ngắn hạn của Phúc Tiến cao hơn rất nhiều so với năm 2007 và 2008 do vốn vay ngắn hạn được bổ sung vào vốn lưu động phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh, điều này thể hiện trên tài sản lưu động của Công ty, đặc biệt là ở hàng tồn kho. Năm 2007, lượng hàng tồn kho của Phúc Tiến ở mức trên 93 tỷ đồng, năm 2008, lượng hàng tồn kho giảm chỉ ở mức trên 64 tỷ đồng, nhưng năm 2009 lượng hàng tồn kho lên đến trên 262 tỷ đồng. Lượng hàng tồn kho duy trì lớn một phần là đặc thù



chung của ngành thép, mặt khác hàng tồn kho của Phúc Tiến tăng mạnh trong năm 2009 còn do Công ty nhận định giá thép năm 2010 sẽ tăng nên chủ động nhập trước một lượng hàng lớn giá rẻ của năm 2009 phục vụ cho nhu cầu trong năm 2010.

11.2. Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu

Chỉ tiêu	Năm 2007	Năm 2008	Năm 2009
1. Chỉ tiêu về khả năng thanh toán			
- Hệ số thanh toán ngắn hạn (TSLĐ/Nợ ngắn hạn)	1,16	1,79	1,23
- Hệ số thanh toán nhanh (TSLĐ – hàng tồn kho)/Nợ ngắn hạn	0,6	0,51	0,48
2. Chỉ tiêu về cơ cấu vốn			
- Hệ số nợ/Tổng tài sản	0,73	0,3	0,67
- Hệ số nợ/Vốn chủ sở hữu	2,65	0,44	2,07
3. Chỉ tiêu về năng lực hoạt động (lần)			
- Vòng quay hàng tồn kho (Giá vốn hàng bán/Hàng tồn kho)	6,75	6,92	3,11
- Vòng quay tài sản (Doanh thu thuần/Tổng tài sản)	2,05	3,72	1,70
4. Chỉ tiêu về khả năng sinh lời (%)			
- Lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần	4,09%	8,22%	5,39%
- Lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu (ROE)	30,67%	44,79%	28,18%
- Lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản (ROA)	8,4%	30,61%	9,19%
- Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh/Doanh thu thuần	4,69%	9,19%	5,39%

(Nguồn: BCKT năm 2007, 2008 và BCTC quý IV năm 2009 của PHT)

☞ Về khả năng thanh toán: Hệ số thanh toán ngắn hạn (tài sản lưu động/Nợ ngắn hạn) là chỉ số thể hiện khả năng thanh toán các khoản nợ ngắn hạn khi đến hạn trả nợ



của Công ty. Chỉ số về khả năng thanh toán ngắn hạn của Phúc Tiến năm 2007, 2008 và 2009 luôn được duy trì ở mức lớn hơn 1. Điều này cho thấy Công ty đã luôn đảm bảo được khả năng thanh toán nợ ngắn hạn. Tuy nhiên, chỉ số khả năng thanh toán nhanh ((TSLĐ - Hàng tồn kho)/Nợ ngắn hạn) của Công ty luôn ở mức nhỏ hơn 1 thể hiện Công ty không có khả năng thanh toán nhanh. Như vậy, có thể thấy trong tài sản lưu động của Công ty, hàng tồn kho chiếm tỉ trọng lớn. Đây cũng là đặc trưng của các doanh nghiệp trong ngành sản xuất thép nói chung.

- ☞ *Về cơ cấu vốn:* Năm 2007, Phúc Tiến đã duy trì được cơ cấu tài trợ khá an toàn, phát huy được đòn bẩy nợ khiến ROE đạt mức khá cao (30,67%). Sang năm 2008, việc phát hành cổ phiếu tăng vốn điều lệ từ 42 tỷ lên 110 tỷ đã khiến tỷ lệ nợ/tổng tài sản của công ty giảm mạnh (xuống còn 30%). Đây là một cơ cấu tài trợ rất an toàn cho Công ty. Tuy nhiên, tỷ lệ nợ /tổng tài sản tăng lên 67% trong năm 2009 cho thấy Công ty đã sử dụng đòn bẩy nợ nhiều hơn, đồng thời thể hiện Công ty dựa khá nhiều vào nguồn vốn vay ngắn hạn.
- ☞ *Về năng lực hoạt động:* năm 2007 và năm 2008, hàng tồn kho của Công ty luân chuyển ở mức khá ổn định. Năm 2008, vòng quay hàng tồn kho là 6,92 lần, tương đương với khoảng 52 ngày. Mặc dù năm 2008 là một năm khó khăn của các doanh nghiệp ngành thép, tuy nhiên, Phúc Tiến vẫn giữ được mức luân chuyển hàng hóa bình quân ổn định như của năm 2008: vòng quay hàng tồn kho nhanh, chu kì luân chuyển ngắn, thể hiện mức tiêu thụ hàng hóa của Công ty vẫn giữ ở mức tốt khi thị trường có những biến động xấu và khả năng linh hoạt trong chính sách hàng tồn kho của Công ty. Tuy nhiên, vòng quay hàng tồn kho giảm mạnh trong năm 2009 là do Công ty đã nhập trước khá nhiều hàng trong năm 2009 để tận dụng nguồn hàng giá rẻ.
- ☞ *Về khả năng sinh lời:* Nhìn chung, khả năng sinh lời của Công ty đã có những bước tăng trưởng rõ rệt từ năm 2007 đến năm 2008, tỷ lệ lợi nhuận sau thuế trên vốn chủ sở hữu và tỷ lệ lợi nhuận sau thuế trên tổng tài sản rất cao (năm 2008, ROE đạt 44,79%, ROA đạt 30,61%) thể hiện việc sử dụng hiệu quả nguồn vốn chủ sở hữu và tài sản của Công ty. Tuy nhiên, năm 2009, hiệu quả hoạt động của Công ty lại giảm so với năm 2008 do đây cũng là một năm khá khó khăn cho nền kinh tế nói chung và ngành thép nói riêng. Dù vậy, con số mà Công ty đã đạt được cũng là một kết quả đáng khích lệ.

**12. Hội đồng quản trị, Ban Giám đốc, Ban kiểm soát, Kế toán trưởng****12.1. Danh sách thành viên Hội đồng quản trị**

STT	Họ và tên	Năm sinh	Số CMND	Chức vụ
1	Nguyễn Mạnh Hà	1962	270883258	Chủ tịch HĐQT, Giám đốc
2	Nguyễn Hồ Quảng	1955	012458973	Ủy viên HĐQT
3	Đào Đức Toàn	1967	011399655	Ủy viên HĐQT
4	Nguyễn Hồng	1956	100562576	Ủy viên HĐQT
5	Lê Quốc Sử	1984	271668032	Ủy viên HĐQT
6	Nguyễn Anh Hùng	1980	271477672	Ủy viên HĐQT

SƠ YẾU LÝ LỊCH**a) Chủ tịch HĐQT – Ông Nguyễn Mạnh Hà**

- Họ và tên : Nguyễn Mạnh Hà
- Giới tính : Nam
- Số CMND : 270883258
- Năm sinh : 27/12/1962
- Nơi sinh : Hải Dương
- Quốc tịch : Việt Nam
- Dân tộc : Kinh
- Quê quán : Hải Dương
- Địa chỉ thường trú : G1A Đồng Khởi – Tân Hiệp – Biên Hòa – Đồng Nai
- Điện thoại liên lạc : (043) 6342 719/206
- Trình độ văn hóa : 12/12
- Trình độ chuyên môn : Quản trị kinh doanh
- Quá trình công tác:
 - 2000 – 2009: Công tác tại Công ty Cổ phần Sản xuất và Thương mại Phúc Tiến
- Chức vụ công tác hiện nay ở Công ty: Chủ tịch Hội đồng quản trị kiêm Giám đốc



- Số cổ phần nắm giữ: 2.562.800 cổ phần
- ☞ Trong đó : + Sở hữu : 2.562.800 cổ phần
- + Đại diện sở hữu : Không
- Những người có liên quan nắm giữ cổ phiếu: Không
- Hành vi vi phạm pháp luật : Không
- Lợi ích liên quan tới tổ chức đăng ký phát hành : Không
- Các khoản nợ đối với Công ty: Không

b) Ủy viên HĐQT – Ông Nguyễn Hồ Quảng

- Họ và tên : Nguyễn Hồ Quảng
- Giới tính : Nam
- Số CMND : 012458973
- Năm sinh : 01/02/1955
- Nơi sinh : Hải Dương
- Quốc tịch : Việt Nam
- Dân tộc : Kinh
- Quê quán : Hải Dương
- Địa chỉ thường trú : P10A - B5 Phường Thịnh Quang - Đống Đa – Hà Nội
- Điện thoại liên lạc : (043) 6342719/203
- Trình độ văn hóa : 10/10
- Trình độ chuyên môn : Quản lý kinh doanh
- Quá trình công tác:
 - 1973 – 1993: Công tác tại Sở Lao động Thương binh Xã hội Hà Nội
 - 1994 – 2009: Công tác tại Công ty Cổ phần Sản xuất và Thương mại Phúc Tiến
- Chức vụ công tác hiện nay ở Công ty: Phó Giám đốc điều hành, ủy viên HĐQT
- Số cổ phần nắm giữ: 280.545 cổ phần
- ☞ Trong đó : + Sở hữu : 280.545 cổ phần
- + Đại diện sở hữu : 0 cổ phần
- Những người có liên quan nắm giữ cổ phiếu: Không



- Hành vi vi phạm pháp luật : Không
- Lợi ích liên quan tới tổ chức đăng ký phát hành : Không
- Các khoản nợ đối với Công ty: Không

c) Thành viên HĐQT – Ông Đào Đức Toàn

- Họ và tên : Đào Đức Toàn
- Giới tính : Nam
- Số CMND : 011399655
- Năm sinh : 01/11/1976
- Nơi sinh : Hà Nội
- Quốc tịch : Việt Nam
- Dân tộc : Kinh
- Quê quán : Hà Nội
- Địa chỉ thường trú : Số 19/41 – Ngõ 203 Phố Kim Ngưu – Hai Bà Trưng – Hà Nội
- Điện thoại liên lạc : (043) 6342718
- Trình độ văn hóa : 12/12
- Trình độ chuyên môn : Cử nhân kinh tế
- Quá trình công tác:
 - 1990 – 1997: Doanh nghiệp tư nhân
 - 1997 – 2003: Công tác tại Công ty Bảo hiểm Bảo Việt
 - 2003 – 2009: Công tác tại Công ty Cổ phần Sản xuất và Thương mại Phúc Tiến
- Chức vụ công tác hiện nay ở Công ty: Phó Giám đốc, ủy viên HĐQT
- Số cổ phần nắm giữ: 21.240 cổ phần
 - ☞ Trong đó : + Sở hữu : 21.240 cổ phần
 - + Đại diện sở hữu : 0 cổ phần
- Những người có liên quan nắm giữ cổ phiếu: Không
- Hành vi vi phạm pháp luật : Không
- Lợi ích liên quan tới tổ chức đăng ký phát hành : Không



- Các khoản nợ đối với Công ty: Không

d) Thành viên HĐQT – Ông Nguyễn Hồng

- Họ và tên : Nguyễn Hồng
- Giới tính : Nam
- Số CMND : 100562576
- Năm sinh : 25/7/1956
- Nơi sinh : Hải Dương
- Quốc tịch : Việt Nam
- Dân tộc : Kinh
- Quê quán : Hải Dương
- Địa chỉ thường trú : Phường Bạch Đằng – Tp. Hạ Long – Quảng Ninh
- Điện thoại liên lạc : (0321) 3991783
- Trình độ văn hóa : 10/10
- Trình độ chuyên môn : Thuyền trưởng tàu Sông Biển
- Quá trình công tác:
 - 1977 – 1983: Công tác tại Công ty vận tải Quảng Ninh
 - 1984 – 2000: Xí nghiệp Vận tải & Xây dựng Quảng Ninh
 - 2000 – 2009: Công tác tại Công ty Cổ phần Sản xuất và Thương mại Phúc Tiến
- Chức vụ công tác hiện nay ở Công ty: Giám đốc CTTNHH Phúc Tiến Hưng Yên, ủy viên HĐQT
- Số cổ phần nắm giữ: 145.861 cổ phần
 - ☞ Trong đó : + Sở hữu : 145.861 cổ phần
 - + Đại diện sở hữu : 0 cổ phần
- Những người có liên quan nắm giữ cổ phiếu: Không
- Hành vi vi phạm pháp luật : Không
- Lợi ích liên quan tới tổ chức đăng ký phát hành : Không
- Các khoản nợ đối với Công ty: Không



e) Thành viên HĐQT – Ông Lê Quốc Sử

- Họ và tên : Lê Quốc Sử
- Giới tính : Nam
- Số CMND : 271668032
- Năm sinh : 24/04/1984
- Nơi sinh : Hải Dương
- Quốc tịch : Việt Nam
- Dân tộc : Kinh
- Quê quán : Hải Dương
- Địa chỉ thường trú : 142/11D Khu phố 6 – Phường Tân Tiến – Tp. Biên Hòa – Tỉnh Đồng Nai
- Điện thoại liên lạc : (083) 7507818
- Trình độ văn hóa : 12/12
- Trình độ chuyên môn : Cử nhân
- Quá trình công tác:
 - 2007 – 2009: Công tác tại Phòng kinh doanh Công ty TNHH Thương mại Đại Phúc
- Chức vụ công tác hiện nay ở Công ty: Ủy viên HĐQT
- Số cổ phần nắm giữ: 0 cổ phần
 - ☞ Trong đó : + Sở hữu : 0 cổ phần
 - + Đại diện sở hữu : Không
- Những người có liên quan nắm giữ cổ phiếu: Không
- Hành vi vi phạm pháp luật : Không
- Lợi ích liên quan tới tổ chức đăng ký phát hành : Không
- Các khoản nợ đối với Công ty: Không

f) Thành viên HĐQT – Ông Nguyễn Anh Hùng

- Họ và tên : Nguyễn Anh Hùng
- Giới tính : Nam
- Số CMND : 271477672



- Năm sinh : 08/10/1980
- Nơi sinh : Biên Hòa, Đồng Nai
- Quốc tịch : Việt Nam
- Dân tộc : Kinh
- Quê quán : Hải Dương
- Địa chỉ thường trú : 8/95A - KP3 - Phường Tam Hòa – Tp. Biên Hòa – Tỉnh Đồng Nai
- Điện thoại liên lạc : (0613) 823187
- Trình độ văn hóa : 12/12
- Trình độ chuyên môn : Cử nhân kinh tế
- Quá trình công tác:
 - 9/2002 – 2009: Phó Giám đốc Công ty TNHH Tiến Lên
- Chức vụ công tác hiện nay ở Công ty: Ủy viên HĐQT
- Số cổ phần nắm giữ: 0 cổ phần
 - ☞ Trong đó : + Sở hữu : 0 cổ phần
 - + Đại diện sở hữu : Không
- Những người có liên quan nắm giữ cổ phiếu: Không
- Hành vi vi phạm pháp luật : Không
- Lợi ích liên quan tới tổ chức đăng ký phát hành : Không
- Các khoản nợ đối với Công ty: Không

12.2. Danh sách thành viên Ban Kiểm soát

STT	Họ và tên	Năm sinh	Số CMND	Chức vụ
1	Đào Thị Kim Loan	1977	271289057	Trưởng Ban Kiểm soát
2	Ngô Thị Hồng Vân	1975	311442173	Thành viên Ban Kiểm soát
3	Trần Nam Bắc	1971	131070591	Thành viên Ban Kiểm soát



SƠ YẾU LÝ LỊCH

a) Trưởng Ban Kiểm soát – Bà Đào Thị Kim Loan

- Họ và tên : Đào Thị Kim Loan
- Giới tính : Nữ
- Số CMND : 271289057
- Năm sinh : 19/02/1977
- Nơi sinh : Đồng Nai
- Quốc tịch : Việt Nam
- Dân tộc : Kinh
- Quê quán : Hà Nam Ninh
- Địa chỉ thường trú : D20F – KP5 – Phường Tân Hiệp - Tp. Biên Hòa – Tỉnh Đồng Nai
- Điện thoại liên lạc : (0613) 823187
- Trình độ văn hóa : 12/12
- Trình độ chuyên môn : Cử nhân kế toán
- Quá trình công tác:
 - 2005 – 2009: Kế toán Công ty TNHH Tiến Lên
- Chức vụ công tác hiện nay ở Công ty: Trưởng ban kiểm soát
- Số cổ phần nắm giữ: 200 cổ phần
 - ☞ Trong đó : + Sở hữu : 200 cổ phần
 - + Đại diện sở hữu : Không
- Những người có liên quan nắm giữ cổ phiếu: Không
- Hành vi vi phạm pháp luật : Không
- Lợi ích liên quan tới tổ chức đăng ký phát hành : Không
- Các khoản nợ đối với Công ty: Không

b) Thành viên Ban kiểm soát – Bà Ngô Thị Hồng Vân

- Họ và tên : Ngô Thị Hồng Vân
- Giới tính : Nữ
- Số CMND : 311442173



CÔNG TY CỔ PHẦN SẢN XUẤT VÀ THƯƠNG MẠI PHÚC TIỀN

- Năm sinh : 23/04/1975
- Nơi sinh : Vũng Tàu
- Quốc tịch : Việt Nam
- Dân tộc : Kinh
- Quê quán : Tiền Giang
- Địa chỉ thường trú : Ấp Bình Hưng, xã Thành Công, Huyện Gò Công, Tây Tiền Giang
- Điện thoại liên lạc : (0613) 823187
- Trình độ văn hóa : 12/12
- Trình độ chuyên môn : Cử nhân tài chính kế toán
- Quá trình công tác:
 - 1999 – 2009: Kế toán tại Công ty TNHH Tiên Lên
- Chức vụ công tác hiện nay ở Công ty: Ủy viên HĐQT
- Số cổ phần nắm giữ: 0 cổ phần
- ☞ Trong đó : + Sở hữu : 0 cổ phần
- + Đại diện sở hữu : Không
- Những người có liên quan nắm giữ cổ phiếu: Không
- Hành vi vi phạm pháp luật : Không
- Lợi ích liên quan tới tổ chức đăng ký phát hành : Không
- Các khoản nợ đối với Công ty: Không

c) Thành viên Ban kiểm soát – Ông Trần Nam Bắc

- Họ và tên : Trần Nam Bắc
- Giới tính : Nam
- Số CMND : 131070591
- Năm sinh : 03/03/1971
- Nơi sinh : Việt Trì, Phú Thọ
- Quốc tịch : Việt Nam
- Dân tộc : Kinh
- Quê quán : Việt Trì, Phú Thọ



CÔNG TY CỔ PHẦN SẢN XUẤT VÀ THƯƠNG MẠI PHÚC TIẾN

- Địa chỉ thường trú : Xã Minh Nông – Việt Trì – Phú Thọ
- Điện thoại liên lạc : (0321) 3991784
- Trình độ văn hóa : 12/12
- Trình độ chuyên môn : Trung cấp điện Công nghiệp
- Quá trình công tác:
 - 2001 – 2004: Công tác tại Công ty Điện lực Vĩnh Phúc
 - 2005 – 2008: Công tác tại Công ty TNHH Phúc Tiến Hưng Yên
- Chức vụ công tác hiện nay ở Công ty: Thành viên Ban kiểm soát
- Số cổ phần nắm giữ: 4.200 cổ phần
 - ☞ Trong đó : + Sở hữu : 4.200 cổ phần
 - + Đại diện sở hữu : Không
- Những người có liên quan nắm giữ cổ phiếu: Không
- Hành vi vi phạm pháp luật : Không
- Lợi ích liên quan tới tổ chức đăng ký phát hành : Không
- Các khoản nợ đối với Công ty: Không

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

STT	Họ và tên	Năm sinh	Số CMND	Chức vụ
1	Nguyễn Mạnh Hà	1962	270883258	Giám đốc
2	Nguyễn Hồ Quảng	1955	012458973	Phó Giám đốc
3	Đào Đức Toàn	1967	011399655	Phó Giám đốc
4	Lê Thị Xuân	1964	141158295	Phó Giám đốc
5	Trương Thị Thu Hiền	1974	012549149	Kế toán trưởng

a) Giám đốc – Ông Nguyễn Mạnh Hà

Trình bày tại phần 12.1.a

b) Phó Giám đốc – Ông Nguyễn Hồ Quảng

Trình bày tại phần 12.1.b

c) Phó Giám đốc – Ông Đào Đức Toàn

Trình bày tại phần 12.1.c



d) Phó Giám đốc – Bà Lê Thị Xuân

- Họ và tên : Lê Thị Xuân
- Giới tính : Nữ
- Số CMND : 141158295
- Năm sinh : 15/07/1964
- Nơi sinh : Hải Dương
- Quốc tịch : Việt Nam
- Dân tộc : Kinh
- Quê quán : Hải Dương
- Địa chỉ thường trú : Cẩm Chế - Thanh Hà – Hải Dương
- Điện thoại liên lạc : (043) 6342591/204
- Trình độ văn hóa : 10/10
- Trình độ chuyên môn : Trung cấp Kế toán
- Quá trình công tác:
 - 1986 – 1994: Nhân viên Kế toán tại Doanh nghiệp Nhà nước – Lạng Sơn
 - 1995 – 2001: Nhân viên Kế toán tại Doanh nghiệp tư nhân – Biên Hòa – Đồng Nai
 - 2002 – 2004: Nhân viên Kế toán Công ty Cổ phần Sản xuất và Thương mại Phúc Tiến
 - 2005 – 06/2007: Trưởng phòng Kế toán – Công ty Cổ phần Sản xuất và Thương mại Phúc Tiến
 - 07/2007 – nay: Phó Giám đốc Công ty Cổ phần Sản xuất và Thương mại Phúc Tiến
- Chức vụ công tác hiện nay ở Công ty: Phó Giám đốc Công ty
- Số cổ phần nắm giữ: 10.000 cổ phần
 - ☞ Trong đó : + Sở hữu : 10.000 cổ phần
 - + Đại diện sở hữu : Không
- Những người có liên quan nắm giữ cổ phiếu: Không
- Hành vi vi phạm pháp luật : Không



- Lợi ích liên quan tới tổ chức đăng ký phát hành : Không
- Các khoản nợ đối với Công ty: Không

e) Kế toán trưởng – Bà Trương Thị Thu Hiền

- Họ và tên : Trương Thị Thu Hiền
- Giới tính : Nữ
- Số CMND : 012549149
- Năm sinh : 16/2/1974
- Nơi sinh : Thái Bình
- Quốc tịch : Việt Nam
- Dân tộc : Kinh
- Quê quán : Thái Bình
- Địa chỉ thường trú : TT Công ty vận tải và KD Lâm sản – Cầu Bươu – Thanh Trì – Hà Nội
- Điện thoại liên lạc : (043) 6342591/302
- Trình độ văn hóa : 12/12
- Trình độ chuyên môn : Cử nhân kinh tế
- Quá trình công tác:
 - 1995 - 1999: Kế toán Công ty Vận tải và KD lâm sản
 - 1999 – 2003: Kế toán tổng hợp DNTN Vạn Phúc
 - 2003 – 2009: Kế toán tổng hợp – Kế toán trưởng Công ty Cổ phần Sản xuất và Thương mại Phúc Tiến
- Chức vụ công tác hiện nay ở Công ty: Kế toán trưởng Công ty
- Số cổ phần nắm giữ: 5.000 cổ phần
 - ☞ Trong đó : + Sở hữu : 5.000 cổ phần
 - + Đại diện sở hữu : Không
- Những người có liên quan nắm giữ cổ phiếu: Không
- Hành vi vi phạm pháp luật : Không
- Lợi ích liên quan tới tổ chức đăng ký phát hành : Không
- Các khoản nợ đối với Công ty: Không

**13. Tài sản****Giá trị tài sản cố định tại thời điểm 31/12/2009**

(Đơn vị tính: đồng)

STT	Khoản mục	Nguyên giá (NG)	Giá trị còn lại (GTCL)	GTCL/NG (%)
1	Nhà cửa, vật kiến trúc	16.598.177.120	11.086.758.654	66,80%
2	Máy móc, thiết bị	49.120.452.197	37.569.229.281	76,48%
3	Phương tiện vận tải	5.852.596.251	3.827.432.141	65,40%
4	Thiết bị, dụng cụ quản lý	262.753.338	29.790.988	11,34%
5	Tài sản cố định khác	0	0	0,00%
	Cộng	71.833.978.906	52.513.211.064	73,10%

(Nguồn: BCTC quý IV năm 2009 của PHT)

Bất động sản Công ty đang sở hữu:➤ **Nhà 307 Đường Nguyễn Tam Trinh, Hà Nội**

- Diện tích đất: 101,52m²
- Giấy chứng nhận số 6742-NĐ

➤ **Nhà 309 Đường Nguyễn Tam Trinh, Hà Nội**

- Diện tích đất: 92,02m²
- Giấy chứng nhận số 4392.2004.QĐUB

14. Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức năm 2010

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

KẾ HOẠCH LỢI NHUẬN VÀ CỔ TỨC NĂM 2010

(Đơn vị tính: đồng)

Chỉ tiêu	Năm 2010	
	Giá trị	% tăng/giảm so với 2009
Doanh thu thuần	1.148.000.000.000	29,24%
Lợi nhuận sau thuế	70.000.000.000	46,19%



Chỉ tiêu	Năm 2010	
	Giá trị	% tăng/giảm so với 2009
Tỉ lệ lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần	4%	-25,79%
Tỉ lệ lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu	36%	27,75%
Tỷ lệ cổ tức/vốn điều lệ	20%	NA

(Nguồn: Dự báo của PHT)

Năm 2008, kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Phúc Tiến có bước tăng trưởng mạnh và đột biến, do Công ty đã tận dụng được sự biến động giá thép trong giai đoạn vừa qua. Trong năm 2008, khi thị trường thép tăng giá, Công ty đã bán sản phẩm ra với giá cao nhưng nguyên liệu đầu vào lại được nhập với giá thấp do Công ty đã có dự báo và thực hiện nhập hàng về trước. Đồng thời, vào thời điểm cuối năm 2008, khi giá thép thế giới giảm thì lượng hàng tồn kho được nhập với giá cao từ trước cũng đã được bán hết. Do vậy, Công ty đã tránh được những rủi ro của việc biến động giá cả nguyên vật liệu đầu vào, chính vì thế, chi phí năm 2008 của Công ty giảm đáng kể, góp phần làm gia tăng lợi nhuận cho Công ty trong năm này. Tuy nhiên sự đột biến về kết quả kinh doanh này không dễ dàng đạt được trong năm 2009, 2010 vì nó không chỉ phụ thuộc hoàn toàn vào yếu tố chủ quan từ doanh nghiệp, mà còn bị ảnh hưởng của các yếu tố khách quan từ biến động của kinh tế vĩ mô. Ngành thép là một ngành thường xuyên có biến động lớn, chịu khá nhiều tác động từ thị trường thép thế giới, giả thiết dựa trên sự tăng trưởng bền vững, Công ty đã xem xét các yếu tố biến động để đưa ra kế hoạch sản xuất cho năm 2010. Mặc dù tình hình kinh tế vẫn còn nhiều khó khăn nhưng theo các dự báo thì thị trường thép trong nước có thể phục hồi vào những năm tiếp theo, vì vậy Phúc Tiến cho rằng vẫn có khả năng giữ vững mức độ tăng trưởng doanh thu thuần trung bình như những năm vừa qua (ở mức khoảng 22%/năm). Các con số trên được Phúc Tiến dự báo dựa trên có khả năng tăng doanh thu từ việc khai thác triệt để nhóm vật tư hàng hóa độc quyền mà trong nước chưa cán được như các danh mục thép hình cỡ to, thép tấm các loại theo tiêu chuẩn quốc tế. Ngoài ra, Công ty còn mở rộng Công ty TNHH Phúc Tiến Hải Phòng và mạng lưới cung cấp, phục vụ kịp thời nhu cầu khách hàng cũng như gia tăng lợi nhuận cho Công ty.



Ngoài ra, dự kiến đến năm 2010, dự án đầu tư nhà máy Phúc Tiến Hưng Yên của Phúc Tiến bắt đầu hoàn thành và đưa vào khai thác sử dụng sẽ góp phần làm gia tăng doanh thu, lợi nhuận cho Công ty. Đồng thời, luôn đồng hành với Phúc Tiến là đội ngũ ban lãnh đạo có năng lực cao và một đội ngũ nhân viên có chuyên môn, nhiệt tình với công việc, Phúc Tiến tự tin là sẽ hoàn thành được kế hoạch đã đề ra.

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

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

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

16. Các thông tin tranh chấp kiện tụng liên quan tới Công ty có thể ảnh hưởng đến giá cổ phiếu

Không có.

V. CỔ PHIẾU CHÀO BÁN

- | | |
|---|---|
| 1. Loại cổ phiếu: | Cổ phiếu phổ thông |
| 2. Mệnh giá: | 10.000 đồng |
| 3. Tổng số cổ phiếu dự kiến chào bán: | 9.000.000 cổ phần |
| 4. Tổng số cổ phiếu dự kiến chào bán: | 9.000.000 cổ phần (chín triệu cổ phần) |
| 5. Tổng giá trị phát hành theo mệnh giá: | 90.000.000.000 (chín mươi tỷ đồng) |
| 6. Vốn điều lệ sau khi phát hành: | 200.000.000.000 (hai trăm tỷ đồng) |
| 7. Đối tượng chào bán của đợt phát hành: | |
| | + Cổ đông hiện hữu. |
| | + Đối tác chiến lược |



8. Thời điểm thực hiện chào bán dự kiến : Quý I năm 2010

➤ **Phương án phân phối và giá phát hành:**

• ***Phát hành cổ phiếu để tạm ứng cổ tức năm 2009 cho cổ đông hiện hữu:***

- Số lượng phát hành: 1.100.000 cổ phần.
- Đối tượng: Toàn bộ các cổ đông hiện hữu của Công ty có tên trong Danh sách tại thời điểm chốt danh sách để thực hiện quyền.
- Tỷ lệ: Tạm ứng cổ tức bằng cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu theo tỷ lệ 10%; nghĩa là cổ đông sở hữu 10 cổ phần cũ được nhận thêm 1 cổ phần mới theo nguyên tắc làm tròn xuống đến hàng đơn vị.

Ví dụ : Tại ngày chốt danh sách cổ đông để chia thưởng, cổ đông A sở hữu 2.155 cổ phần. Như vậy, cổ đông A sẽ được nhận: $2.155 \times 10\% = 215,5$ cổ phiếu. Theo nguyên tắc làm tròn xuống đến hàng đơn vị, số cổ phần thực tế mà cổ đông A sẽ được nhận là 215 cổ phần.

- Nguồn vốn chi trả cổ tức: 11.000.000.000 đồng được lấy từ lợi nhuận sau thuế của Công ty (số liệu tại báo cáo tài chính ngày 30/09/2009 có xác nhận của kiểm toán).

• ***Chào bán cho các cổ đông hiện hữu theo phương thức thực hiện quyền***

- Số lượng chào bán: 2.750.000 cổ phần
- Giá chào bán : 20.000 đồng/cổ phần

Giá chào bán cho cổ đông hiện hữu được Công ty xác định trên cơ sở đảm bảo sự thành công cho đợt chào bán, đồng thời lớn hơn giá trị sổ sách của Công ty tại thời điểm 30/09/2009 (tức lớn hơn 13.681 đồng).

- Đối tượng chào bán: Toàn bộ các cổ đông hiện hữu của Công ty có tên trong Danh sách tại thời điểm chốt danh sách để thực hiện quyền
- Tỷ lệ phân phối: Phân phối cho cổ đông hiện hữu theo tỷ lệ 4:1, nghĩa là cổ đông sở hữu 04 cổ phần cũ được mua 01 cổ phần phát hành thêm, theo nguyên tắc làm tròn xuống đến hàng đơn vị.
- Tổng số tiền thu được dự kiến: 55.000.000.000 đồng (*Năm mươi lăm tỷ đồng*).

• ***Chào bán cho đối tác chiến lược***

- Số lượng chào bán: 5.150.000 cổ phần



- Giá chào bán : 80% giá tham chiếu tại ngày giao dịch không hưởng quyền của cổ đông hiện hữu (tức là mức giá điều chỉnh sau khi phát hành cổ phiếu tạm ứng cổ tức và phát hành thêm cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu), nhưng không thấp hơn 27.000 đồng/cổ phần.
Đại hội đồng cổ đông ủy quyền cho Hội đồng quản trị chủ động đàm phán với đối tác chiến lược và quyết định giá chào bán trên cơ sở mang lại lợi ích tối đa cho Công ty.
- Tổng số tiền thu được dự kiến : 139.050.000.000 đồng (*Một trăm ba mươi chín tỷ, không trăm năm mươi triệu đồng*).

9. Phương thức phân phối

Cổ đông hiện hữu:

- ❖ Đối với cổ đông đã lưu ký: Cổ phiếu phát hành cho cổ đông hiện hữu đã lưu ký sẽ được phân phối qua các thành viên lưu ký (các công ty chứng khoán thành viên).
- ❖ Đối với cổ đông chưa lưu ký: Cổ phiếu chào bán cho cổ đông chưa lưu ký sẽ do Công ty Cổ phần Sản xuất và Thương mại Phúc Tiến phân phối.

Đối tác chiến lược:

Cổ phiếu chào bán cho đối tác chiến lược sẽ do Công ty Cổ phần Sản xuất và Thương mại Phúc Tiến phân phối.

Phương án xử lý cổ phiếu không phân phối hết:

Trong trường hợp cổ đông hiện hữu không đăng ký hết số lượng cổ phần phát hành thêm thuộc quyền mua hoặc/và tồn tại các cổ phần lẻ do quy định phân phối, Hội đồng quản trị chủ động phân phối cho các đối tượng khác với điều kiện mức giá chào bán không thấp hơn 20.000 đồng/cổ phần.

10. Thời gian phân phối cổ phiếu

Trong vòng 90 ngày kể từ ngày được UBCKNN cấp giấy chứng nhận đăng ký chào bán cổ phiếu ra công chúng.

Sau khi được UBCKNN cấp giấy chấp thuận chào bán cổ phiếu cho Công ty Cổ phần Sản xuất và Thương mại Phúc Tiến, việc đăng ký mua cổ phiếu sẽ được tiến hành như sau:

- Trong vòng 7 ngày, kể từ ngày nhận Giấy chứng nhận chào bán cổ phiếu, Công ty



sẽ công bố Bản thông báo phát hành trên các phương tiện thông tin đại chúng.

Cổ đông hiện hữu:

- Trong vòng 10 ngày làm việc kể từ ngày được Ủy ban Chứng khoán Nhà nước cấp Giấy chứng nhận đăng ký chào bán, Công ty sẽ làm việc với Trung tâm Lưu ký Chứng khoán Việt Nam và Sở Giao dịch Chứng khoán TP Hồ Chí Minh để thực hiện chốt danh sách cổ đông để phân bổ quyền.
- Sau 6 ngày làm việc, TTLKCK Việt Nam sẽ gửi danh sách phân bổ quyền mua đến Công ty và các thành viên lưu ký. Cổ đông hiện hữu có tên trong danh sách chốt sẽ tiến hành đăng ký chuyển nhượng/Thực hiện quyền mua cổ phiếu và đóng tiền mua cổ phiếu trong vòng 20 ngày làm việc tiếp theo.

Đối tác chiến lược:

- Sau khi việc phát hành cho cổ đông hiện hữu kết thúc, trong vòng 10 ngày làm việc tiếp theo, căn cứ vào báo cáo tình hình thực hiện quyền của TTLK Việt Nam gửi và phương án xử lý cổ phiếu lẻ và/hoặc cổ phiếu không được cổ đông hiện hữu thực hiện quyền mua hết của HĐQT, Công ty sẽ xác định số lượng cổ phiếu chào bán cho đối tác chiến lược và thông báo cho đối tác chiến lược đăng ký và nộp tiền mua cổ phiếu trong vòng 07 ngày làm việc tiếp theo.
- Trong thời hạn 10 ngày, kể từ ngày kết thúc đợt chào bán, Công ty gửi báo cáo kết quả đợt chào bán cổ phiếu cho Ủy ban Chứng khoán Nhà nước, kèm theo bản xác nhận của ngân hàng nơi mở tài khoản phong toả về số tiền thu được trong đợt chào bán.

11. Phương thức thực hiện quyền của cổ đông hiện hữu

- Cổ đông hiện hữu được nhận cổ tức bằng cổ phiếu với tỷ lệ thực hiện quyền 10:1 (sở hữu 10 cổ phiếu sẽ được nhận thêm 01 cổ phiếu mới). Cổ phiếu trả cổ tức cho cổ đông hiện hữu sẽ được làm tròn xuống đến hàng đơn vị.
- Cổ đông hiện hữu được mua cổ phiếu phát hành thêm với tỷ lệ thực hiện quyền 4:1 (sở hữu 04 cổ phiếu sẽ được mua thêm 01 cổ phiếu mới). Cổ phiếu chào bán cho cổ đông hiện hữu sẽ được làm tròn xuống đến hàng đơn vị.
- Để được hưởng quyền mua cổ phiếu phát hành thêm, cổ đông phải có tên trong danh sách cổ đông tại thời điểm chốt danh sách thực hiện quyền được Công ty thông báo trên các phương tiện thông tin đại chúng.
- Cổ đông lưu ký sẽ đăng ký và nộp tiền mua cổ phiếu tại Công ty Chứng khoán nơi mở tài khoản lưu ký.
- Cổ đông chưa lưu ký sẽ lấy xác nhận lên Giấy chứng nhận sở hữu cổ phần và đăng ký mua, nộp tiền tại Văn phòng Công ty Cổ phần Sản xuất và Thương mại Phúc Tiến: Số



307 Đường Nguyễn Tam Trinh, Quận Hoàng Mai, Hà Nội.

- Quyền mua cổ phiếu của cổ đông hiện hữu chỉ được chuyển nhượng một lần duy nhất. Quyền mua cổ phiếu không được đền bù thiệt hại trong trường hợp không thực hiện quyền.
- Trong trường hợp cổ đông hiện hữu không đăng ký hết số lượng cổ phần phát hành thêm thuộc quyền mua hoặc/và tồn tại các cổ phần lẻ do quy định phân phối, Đại hội đồng cổ đông uỷ quyền cho Hội đồng quản trị chủ động phân phối cho các đối tượng khác với điều kiện mức giá chào bán không thấp hơn 20.000 đồng/cổ phần.

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

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

13. Các hạn chế liên quan đến việc chuyển nhượng

Ngày 28/09/2009, Công ty chính thức giao dịch trên Sở Giao dịch Thành phố Hồ Chí Minh. Theo quy định niêm yết, Hội đồng quản trị, Ban Kiểm soát, Ban Giám đốc và Kế toán trưởng Công ty phải cam kết nắm giữ 3.029.846 cổ phần do mình sở hữu trong thời gian 6 tháng kể từ ngày niêm yết và 50% số cổ phần trong thời gian 6 tháng tiếp theo. Do đó, tính đến thời điểm hiện tại, 3.029.846 cổ phần do các đối tượng trên nắm giữ vẫn bị hạn chế chuyển nhượng.

14. Các loại thuế có liên quan

- *Thuế giá trị gia tăng:* Công ty nộp thuế giá trị gia tăng theo phương pháp chiết khấu trừ với thuế suất 5%.
- *Thuế xuất, nhập khẩu:* Công ty kê khai và nộp theo thông báo của Hải quan.
- *Đối với các loại thuế khác:* Công ty tuân thủ theo Luật thuế và các chính sách về thuế của nước Cộng hòa Xã hội Chủ nghĩa Việt Nam hiện hành áp dụng cho các doanh nghiệp.
- *Ưu đãi thuế:* Công ty được hưởng chính sách ưu đãi về thuế đối với Công ty con là Công ty TNHH Phúc Tiến Hưng Yên theo Giấy chứng nhận ưu đãi số 09/UĐĐT-UB ngày 05/03/2004, cụ thể Công ty TNHH Phúc Tiến Hưng Yên được miễn thuế trong 2 năm kể từ khi có thu nhập chịu thuế (năm 2007, 2008) và giảm thuế 50% trong 3 năm tiếp theo.

Ngoài ra, Công ty Cổ phần Sản xuất và Thương mại Phúc Tiến và Công ty TNHH Phúc Tiến Hưng Yên còn là đối tượng được miễn giảm thuế thu nhập doanh nghiệp



30% trong năm 2009 của Chính phủ theo Thông tư số 03/2009 TT-BTC ngày 13/1/2009.

15. Ngân hàng mở tài khoản phong tỏa nhận tiền mua cổ phiếu

Toàn bộ số tiền thu từ đợt phát hành sẽ được chuyển vào tài khoản phong tỏa do Công ty mở tại Ngân hàng TMCP Công Thương Việt Nam, chi nhánh Hoàng Mai.

Số tài khoản: 10201 0000 912839.

VI. MỤC ĐÍCH CHÀO BÁN

Số tiền thu được từ đợt phát hành này và số tiền thặng dư vốn (nếu có) sẽ được Công ty sử dụng để:

- Huy động vốn để đầu tư tài chính vào Công ty Cổ phần Tập đoàn Thép Tiến Lên
- Huy động vốn để đầu tư cải tạo nhà xưởng và mua sắm máy móc thiết bị tại Hải Phòng
- Huy động vốn để xây dựng, sửa chữa, cải tạo nhà điều hành thành văn phòng cho thuê và mua sắm máy móc, thiết bị tại Hưng Yên
- Bổ sung vốn lưu động phục vụ hoạt động sản xuất kinh doanh

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

Dự kiến Công ty sẽ thu được tổng số vốn từ phương án phát hành là: **194.050.000.000 đồng**. Số tiền thu được này Công ty sẽ bổ sung để đầu tư, mở rộng hoạt động SXKD như sau:

Mục đích sử dụng	Số tiền
Huy động vốn để đầu tư tài chính vào Công ty Cổ phần Tập đoàn Thép Tiến Lên	20.000.000.000 đồng
Huy động vốn để đầu tư cải tạo nhà xưởng và mua sắm máy móc thiết bị tại Hải Phòng	40.000.000.000 đồng
Huy động vốn để xây dựng, sửa chữa, cải tạo nhà điều hành thành văn phòng cho thuê và mua sắm máy móc, thiết bị tại Hưng Yên	30.000.000.000 đồng
Bổ sung vốn lưu động phục vụ hoạt động sản xuất kinh doanh	104.050.000.000 đồng

VIII. CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN

1. Tổ chức tư vấn



CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN BẢO VIỆT

Trụ sở chính: Số 8 Lê Thái Tổ, Quận Hoàn Kiếm, Hà Nội.
Điện thoại: (84-4) 3928 8080 Fax: (84-4) 3928 9888
Chi nhánh: Số 6 Lê Thánh Tôn, Quận 1, Tp. Hồ Chí Minh
Điện thoại: (84-8) 3914 6888 Fax: (84-8) 3914 7999
Website : <http://www.bvsc.com.vn>

2. Tổ chức kiểm toán.

CÔNG TY TNHH DỊCH VỤ VÀ TƯ VẤN TÀI CHÍNH KẾ TOÁN VÀ KIỂM TOÁN

Địa chỉ: Số 1 Lê Phụng Hiểu – Hà Nội – Việt Nam.
Điện thoại: (84-8) 38241990/1 Fax: (84-8) 38253973
Email: aaschn@hn.vnn.vn
Website: <http://www.aasc.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: Báo cáo tài chính đã được kiểm toán năm 2007, 2008 và quý IV năm 2009**
- 4. Phụ lục IV: Sơ yếu lý lịch thành viên HĐQT, BKS, Ban Giám đốc, Kế toán trưởng**
- 5. Phụ lục VI: Các phụ lục khác.**