

CÔNG TY CỔ PHẦN  
HĂNG SƠN ĐÔNG Á

CỘNG HOÀ XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM  
Độc Lập – Tự Do – Hạnh Phúc

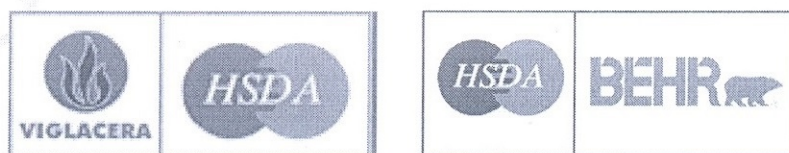
Hà Nội, ngày 10 tháng 04 năm 2015

## BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN NĂM 2014

### I. Thông tin chung

#### 1.1. Thông tin khái quát

Tên gọi : CÔNG TY CỔ PHẦN HĂNG SƠN ĐÔNG Á  
Tên giao dịch quốc tế : DONG A PAINT JOINT STOCK COMPANY  
Tên viết tắt : HSDA., JSC  
Vốn điều lệ : 29.700.000.000 VNĐ (Hai mươi chín tỷ, bảy trăm triệu đồng)  
Mã chứng khoán : HDA  
Địa chỉ : Số 104, ngõ 140 Khuất Duy Tiến, phường Nhân Chính, quận Thanh Xuân, Hà Nội.  
Điện thoại : (84.04) 3 698 3471. Fax: (84.04) 3 698 3786.  
Email : [Hangsondonga@gmail.com](mailto:Hangsondonga@gmail.com)  
Website : [www.hangsondonga.com.vn](http://www.hangsondonga.com.vn)  
Logo :



Lĩnh vực hoạt động : Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh công ty cổ phần số 0102073938 (chuyển từ số: 0103014668) do Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố Hà Nội cấp lần đầu ngày 20/11/2006 và đăng ký thay đổi lần thứ 8 ngày 30/12/2013. Ngành nghề kinh doanh chính bao gồm:

- Xuất nhập khẩu các mặt hàng công ty kinh doanh;
- Dịch vụ vận tải, vận chuyển hàng hóa, hành khách;
- Sản xuất và mua bán máy móc, thiết bị, linh kiện, vật tư ngành công nghiệp, nông nghiệp (không bao gồm

thuốc bảo vệ thực vật), xây dựng, giao thông; hàng điện, điện tử, điện gia dụng, thiết bị tin học, văn phòng;

- Đại lý mua, đại lý bán, đại lý ký gửi hàng hóa;
- Sản xuất và mua bán sơn nước, bột bả tường, chất chống thấm, chống gỉ, vật tư ngành sơn, vật liệu xây dựng.

Chi nhánh miền trung - Đường số 6, KCN Hòa Chánh, Quận Liên Chiểu, Đà Nẵng.

Chi nhánh miền nam - Số 89/1B Quốc Lộ 1A, Khu Phố 2, Phường Tân Thới Hiệp, Hồ Chí Minh.

## **1.2. Quá trình hình thành và phát triển**

Công ty Cổ Phần Hăng Sơn Đông Á chính thức được thành lập và hoạt động dưới hình thức Công ty Cổ Phần theo Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 0102073938 (chuyển từ số: 0103014668) do Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố Hà Nội cấp lần đầu ngày 20/11/2006 và đăng ký thay đổi lần thứ 8 ngày 30/12/2013.

- Tháng 1/2007 Công ty tiến hành khởi công xây dựng Nhà xưởng và mua sắm máy móc thiết bị. Đến tháng 8/2007 Công ty tiến hành sản xuất, đưa sản phẩm ra thị trường.

- Tháng 2/2009 Công ty tiến hành mở rộng sản xuất, xây dựng Nhà xưởng tại TP. Đà Nẵng.

- Tháng 5/2009 Công ty tiến hành xây dựng Nhà máy tại TP. HCM. Hiện nay Công ty đóng trụ sở chính tại: Số 104 - Ngõ 140 Đường Khuất Duy Tiến - P. Nhân Chính - Q. Thanh Xuân - TP. Hà Nội. Nhà máy sản xuất Công ty đặt tại Số 59 Thiên Đức - Yên Viên - Gia Lâm - Hà Nội trên tổng mặt bằng 11.600 m<sup>2</sup>, trong đó diện tích sử dụng là 10.000 m<sup>2</sup>.

- Ngày 27 tháng 12 năm 2010 Công ty chính thức được niêm yết trên thị trường chứng khoán Việt Nam.

## **1.3. Ngành nghề và địa bàn kinh doanh**

Ngành nghề kinh doanh chính bao gồm: Sản phẩm chính của Công ty là các loại sơn, bột trét cao cấp và keo chống thấm các loại:

- Sơn các loại: Là dòng sản phẩm sơn nước cao cấp có công thức 100% nhựa acylic tạo lớp bảo vệ hoàn hảo cho tường chống lại các tác động của thời tiết khắc nghiệt, chống thấm, chống rêu mốc, bong tróc, chống bám bụi. Đặc biệt sản phẩm rất bền màu nhờ công nghệ Colourlock tiên tiến, sử dụng các phân tử màu có liên kết hóa học siêu bền, không bị phân hủy bởi tia UV, giữ cho ngôi nhà bạn đẹp mãi như mới sơn trong nhiều năm. Đây là sản phẩm chính, có tỷ trọng doanh về doanh thu lớn nhất của Công ty.

- Bột trét cao cấp: Là sản phẩm được chế tạo từ Polyme Styren và các Tamol điển hình có khả năng biến tính xi măng làm tăng khả năng bám dính, chống rạn nứt xi măng, đặc biệt làm phẳng bề mặt trước khi sơn các loại sơn bóng và không bóng.

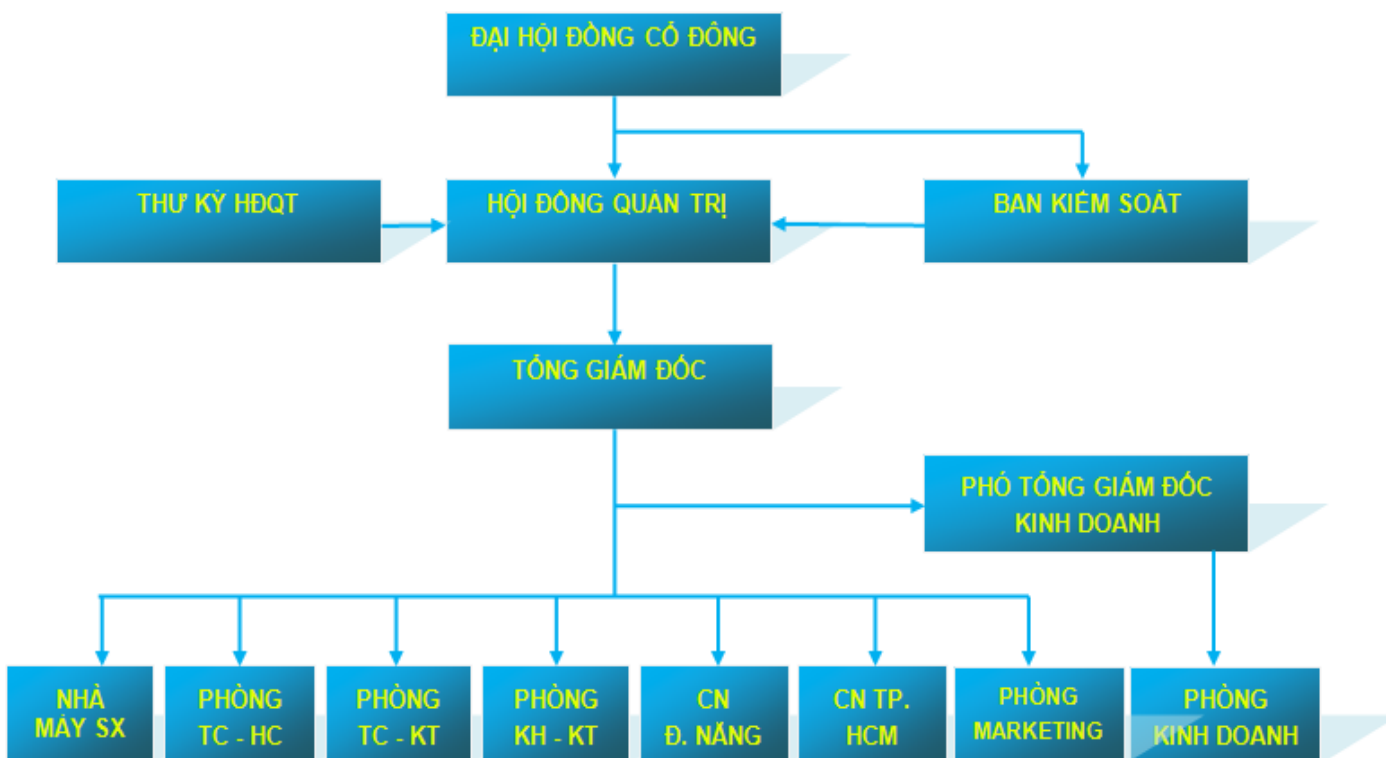
- Keo chống thấm các loại : Có tác dụng ngăn sự thấm nước từ bên ngoài vào, làm cho bề mặt có tác dụng chống thấm nước nhưng bề mặt vẫn bốc hơi nước dễ dàng.

Địa bàn kinh doanh: Do đặc thù ngành nghề kinh doanh chủ đạo là sản xuất và mua bán sơn nước, bột bả, chất chống thấm, chống gỉ, vật tư ngành sơn, cho địa bàn kinh doanh của Công ty rất rộng, với số lượng hơn 700 Đại lý và Nhà Phân Phối sản phẩm của Công ty trải dài từ bắc vào nam.

**1.4. Thông tin về mô hình quản trị, tổ chức kinh doanh và bộ máy quản trị**

Mô hình quản trị Công ty bao gồm: Đại hội Đồng cổ đông; Hội đồng quản trị; Ban kiểm soát; Ban điều hành đứng đầu là Tổng giám đốc, Phó TGD và các Phòng, ban chức năng.

Cơ cấu quản lý Công ty được thể hiện theo sơ đồ dưới đây:



**CƠ CẤU TỔ CHỨC CÔNG TY CỔ PHẦN HÃNG SƠN ĐÔNG Á**

**1.4.1. Đại hội đồng cổ đông**

Đại hội đồng cổ đông là cơ quan quyền lực có thẩm quyền cao nhất của Công ty gồm tất cả các cổ đông có quyền biểu quyết, họp mỗi năm ít nhất 01 lần. ĐHĐCĐ quyết định những vấn đề được Luật pháp và Điều lệ Công ty quy định, thông qua định hướng phát triển Công ty. ĐHĐCĐ cũng là cơ quan bầu, bãi miễn thành viên HĐQT, Ban kiểm soát và quyết định về bộ máy của Công ty.

### 1.4.2. Hội đồng quản trị

Hội đồng quản trị là cơ quan quản lý Công ty, có toàn quyền nhân danh Công ty để quyết định, thực hiện các quyền và nghĩa vụ của Công ty không thuộc thẩm quyền của Đại hội đồng cổ đông. HĐQT có trách nhiệm giám sát Ban Giám Đốc và những người quản lý khác. Quyền và nghĩa vụ của HĐQT thực hiện theo Luật doanh nghiệp và Điều lệ Công ty, các Quy chế nội bộ của Công ty và Nghị quyết của ĐHĐCĐ quy định.

Hội đồng quản trị Công ty gồm 06 thành viên, trong đó chỉ có 01 thành viên thuộc Ban tổng giám đốc, trực tiếp điều hành các hoạt động của Công ty.

Các thành viên HĐQT gồm các thành viên:

STT	Họ và tên	Chức vụ
1.	Ông Mai Anh Tám	Chủ tịch HĐQT
2.	Ông Nguyễn Văn Sơn	Thành viên HĐQT – Tổng Giám đốc
3.	Ông Đỗ Trần Mai	Thành viên HĐQT
4.	Bà Nguyễn Thị Hương	Thành viên HĐQT
5.	Bà An Hà My	Thành viên HĐQT

### 1.4.3. Ban kiểm soát

Ban kiểm soát gồm 03 thành viên do Đại hội đồng cổ đông bầu, có nhiệm kỳ không quá 5 năm. Ban kiểm soát có nhiệm vụ kiểm tra các báo cáo tài chính của Công ty, giám sát hoạt động của HĐQT, Giám đốc, kiến nghị những biện pháp cải tiến quản lý. Ban kiểm soát Công ty hoạt động độc lập với Hội đồng quản trị và Ban Giám đốc.

Các thành viên Ban kiểm soát gồm:

STT	Họ và tên	Chức vụ
1.	Bà Bùi Thị Thanh Nam	Trưởng ban
2.	Bà Lê Thị Thoa	Thành viên
3.	Ông Hoàng Trung Kiên	Thành viên

### 1.4.4. Ban Tổng Giám đốc

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

STT	Họ và tên	Chức vụ
1.	Ông Nguyễn Văn Sơn	Tổng Giám đốc
2.	Ông Trần Tuấn Kinh	Phó Tổng Giám đốc

#### 1.4.5. Các phòng, ban chức năng Công ty

##### ➤ Phòng Tổ chức hành chính

- Tham mưu cho lãnh đạo Công ty về công tác nhân sự trong Công ty.
- Tham mưu cho lãnh đạo Công ty thực hiện chế độ chính sách với người lao động theo quy định của Nhà nước, thỏa ước lao động tập thể và nội quy lao động của Công ty...
- Xây dựng bộ máy tổ chức, bố trí nhân sự, xây dựng các quy chế làm việc của Ban Tổng Giám đốc Công ty, của tất các Phòng chức năng nghiệp vụ và đơn vị kinh doanh thuộc Công ty.

##### ➤ Phòng Tài chính kế toán

- Quản lý các hoạt động Tài chính & Kế toán, giám sát các hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty;
- Tạo lập, đảm bảo thỏa mãn nhu cầu về vốn cho quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh; Quản lý và giám sát các hoạt động đầu tư xây dựng cơ bản, kinh doanh và các công tác khác có liên quan;
- Tham mưu cho Ban Tổng Giám đốc các chính sách liên quan đến hoạt động Tài chính & Kế toán cũng như các hoạt động sản xuất kinh doanh.

##### ➤ Phòng Kinh doanh

- Tham mưu cho Tổng Giám đốc mọi chính sách, chiến lược kinh doanh nhằm đạt hiệu quả cao nhất cho Công ty.
- Thực hiện việc kinh doanh tiếp thị hàng hóa, dịch vụ, quản lưu kho hàng hóa của Công ty
- Phối hợp chặt chẽ với Phòng kỹ thuật để nâng cao chất lượng sản phẩm.
- Định hướng chiến lược kinh doanh của Công ty.

##### ➤ Phòng Marketing

- Tham mưu cho Ban Tổng Giám đốc trong lĩnh vực tiếp thị sản phẩm và phát triển thị trường.
- Duy trì và phát triển hình ảnh thương hiệu trên thị trường.
- Phân tích đánh giá hiện trạng, triển vọng quan hệ cung cầu sản phẩm trên thị trường, xu thế giá cả trong và ngoài nước.

- Điều tra nghiên cứu thị trường, thu thập thông tin thị hiếu khách hàng và tìm hiểu các đối thủ cạnh tranh, từ đó tham mưu cho Ban Tổng Giám đốc về công tác xây dựng và phát triển thương hiệu cũng như phát triển thị trường.
- **Phòng Kế hoạch – Kỹ thuật**
  - Là phòng chuyên môn tham mưu cho Tổng Giám đốc Công ty về công tác kế hoạch - kỹ thuật, giúp Tổng Giám đốc Công ty quản lý chất lượng sản phẩm, nghiên cứu các sản phẩm mới cho toàn Công ty.
  - Sử dụng, vận hành máy móc thiết bị chuyên dụng của Phòng thí nghiệm.
  - Tổ chức giám sát quy trình sản xuất và kế hoạch sản xuất của Nhà máy
- **Nhà máy sản xuất**
  - Sử dụng, vận hành máy móc thiết bị
  - Sửa chữa, thay thế những hư hỏng của máy móc thiết bị.
  - Bảo trì, bảo dưỡng theo chế độ định kỳ.
  - Tổ chức sản xuất tất cả hàng hóa theo yêu cầu kỹ thuật của Phòng Kinh doanh
  - Điều hành toàn bộ công việc của bộ phận sản xuất.
- **Chi nhánh tại Thành phố Hồ Chí Minh**
  - Chi nhánh Công ty cổ phần Hăng sơn Đông Á tại thành phố Hồ Chí Minh là đại diện của Công ty tại khu vực miền Nam, hoạt động theo Điều lệ về Tổ chức và hoạt động của Công ty cổ phần Hăng sơn Đông Á.
  - Triển khai công tác xây dựng hệ thống bán hàng tại khu vực Miền Nam.
  - Tham mưu cho Tổng Giám đốc mọi chính sách, chiến lược kinh doanh nhằm đạt hiệu quả cao nhất cho Công ty.
  - Thực hiện việc kinh doanh tiếp thị hàng hóa, dịch vụ, quản lý kho hàng hóa của Công ty.
- **Chi nhánh tại Thành phố Đà Nẵng**
  - Chi nhánh Công ty cổ phần Hăng sơn Đông Á tại Đà Nẵng là đại diện của Công ty tại khu vực miền Trung, hoạt động theo Điều lệ về Tổ chức và hoạt động của Công ty cổ phần Hăng sơn Đông Á.

## **1.5. Định hướng mục tiêu**

### **Tầm nhìn**

Trở thành nhà sản xuất các sản phẩm sơn hàng đầu Việt Nam, đa dạng hóa hoạt động đầu tư dựa trên nền tảng phát triển bền vững.

### **Sứ mệnh**

Hãng sơn Đông Á cung cấp các sản phẩm sơn, bột trét cao cấp và keo chống thấm có chất lượng và tiêu chuẩn quốc tế, đa dạng hóa các hoạt động đầu tư để mang lại cho khách hàng cuộc sống tiện nghi hiện đại.

**Giá trị cốt lõi**

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

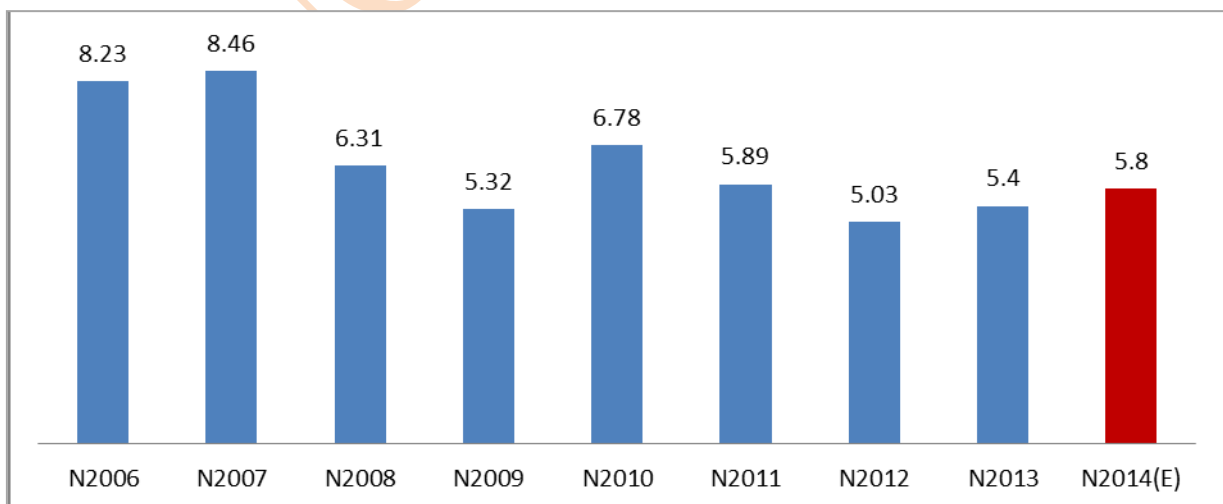
**1.6. Các rủi ro**

Sự biến động của các biến số kinh tế vĩ mô như tốc độ tăng trưởng, lạm phát, lãi suất, tỷ giá, chính sách của Chính phủ thực hiện điều chỉnh các biến số kinh tế vĩ mô cũng như chính sách phát triển ngành sẽ có tác động trực tiếp hoặc gián tiếp đến hoạt động và kết quả kinh doanh của các doanh nghiệp.

**1.6.1. Tốc độ tăng trưởng**

Việt Nam được đánh giá là một trong những nước đang phát triển có tốc độ tăng trưởng kinh tế khá cao và ổn định trong nhiều năm. Theo số liệu thống kê, tốc độ tăng trưởng GDP của Việt Nam bình quân thời kỳ 2006-2010 là: 7,01%/năm, 2010 - 2013 trung bình là khoảng 5,44%/năm, tốc độ tăng trưởng năm 2013 là 5,4% so với 5,03% của năm 2012.

**Tốc độ tăng trưởng GDP qua các năm (%)**



Nguồn: Tổng cục Thống kê Việt Nam

Thành tựu nổi bật của nền kinh tế năm 2013 là sản xuất bước đầu đã hồi phục, lạm

phát ổn định, dự trữ ngoại hối tăng, tỷ giá, thị trường vàng ổn định, thanh khoản ngân hàng tốt hơn. Tuy nhiên vẫn còn những khó khăn như tốc độ tăng trưởng đang chậm lại, nợ xấu chưa được xử lý triệt để, thâm hụt ngân sách tăng.

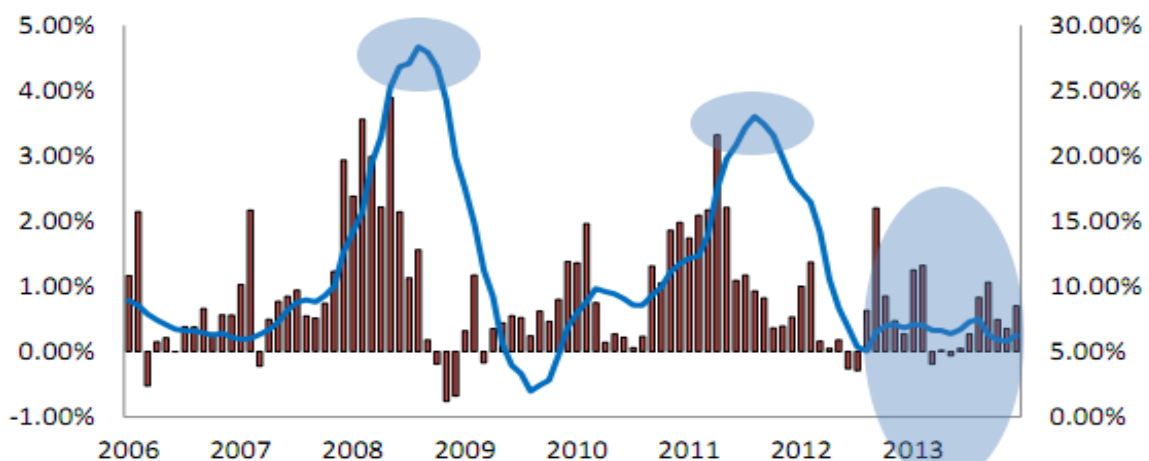
Trên kết quả đạt được trong năm 2013, nền kinh tế năm 2014 được kỳ vọng sẽ tiếp tục duy trì sự ổn định, tăng trưởng có thể đạt được tốc độ hơn 5,4% so với năm 2013, nhờ tăng đầu tư công vào cơ sở hạ tầng, vốn đầu tư nước ngoài trực tiếp gia tăng và với một số tín hiệu phục hồi tích cực trên thế giới, đặc biệt là Mỹ, Châu Âu và Nhật, kim ngạch xuất khẩu có thể tăng.

Theo số liệu của Tổng cục Thống kê Việt Nam, GDP năm 2014 của Việt Nam ước đạt 5,98%, vượt mục tiêu 5,8% được Chính phủ đề ra trước đó, mức tăng trưởng này cao hơn nhiều so với mức tăng của cùng kỳ 2 năm trước (năm 2013 là 5,14%, năm 2012 là 5,1%). Nhìn vào số liệu trên cho thấy, mặc dù còn chịu ảnh hưởng bất lợi từ bên ngoài và những khó khăn nội tại từ nền kinh tế, nhưng nền kinh tế Việt Nam vẫn tiếp tục phục hồi và dần lấy lại đà tăng trưởng. Do vậy, các doanh nghiệp Việt Nam sẽ có cơ hội mở rộng sản xuất, mở rộng thị phần trong thời gian tới nhằm đáp ứng nhu cầu ngày càng tăng của nền kinh tế.

**1.6.2. Rủi ro về lạm phát:**

Giai đoạn từ năm 1996 đến 2006, Việt Nam vẫn giữ mức lạm phát ổn định một con số. Tuy nhiên, trong những năm gần đây, nền kinh tế luôn ở trong tình trạng lạm phát cao và biến động mạnh qua các năm. Từ năm 2007, ảnh hưởng từ cuộc khủng hoảng kinh tế thế giới, tỷ lệ lạm phát của Việt Nam đã tăng mạnh lên mức 12,6% và đạt đỉnh điểm ở mức 22,97% năm 2008. Năm 2009, mục tiêu hạ nhiệt lạm phát đạt được kỳ vọng với mức 6,52%. Các năm sau, lạm phát tăng trở lại ở mức 11,75% năm 2010 và 18,13% năm 2011. Năm 2012, lạm phát giảm mạnh so với năm trước ở mức thấp 6,81%.

**Tốc độ lạm phát qua các năm (%)**



Nguồn: Tổng cục Thống kê Việt Nam

Năm 2013, lạm phát đạt được mức thấp nhất trong vòng 10 năm qua là 6,04%, nguyên nhân chính là do sự suy yếu của sức cầu của nền kinh tế, song cũng ghi nhận



thành công đáng kể của Ngân hàng Nhà nước trong việc thực hiện nhất quán chính sách tiền tệ, đồng thời linh hoạt trong điều tiết cung tiền để kiềm chế lạm phát và ổn định nền kinh tế. Lạm phát trong năm 2013, chủ yếu do tác động của các hàng hóa, dịch vụ công như điện, xăng dầu, giá gas, giáo dục và y tế.

Năm 2014, mục tiêu lạm phát đề ra là khoảng 7% so với mức 6,04% năm 2013, trong khi đó nhiều chuyên gia dự báo có thể ở mức 7,5-8%, đây gần như là một tín hiệu cho thấy Chính phủ chấp nhận nới chỉ tiêu lạm phát để kích thích tăng trưởng. Lạm phát cao dẫn đến chi phí đầu vào tăng, trong khi việc tăng giá đầu ra có độ trễ đặc biệt trong tình hình nền kinh tế vẫn đang tiếp tục đối mặt với nhiều khó khăn, theo đó sẽ phần nào ảnh hưởng đến kết quả hoạt động của Công ty trong năm 2014.

Kết thúc năm 2014, theo báo cáo tình hình kinh tế - xã hội của Tổng cục Thống kê, chỉ số CPI năm 2014 tăng 4,09% so với bình quân năm 2013, đây được coi là mức tăng khá thấp trong vòng 10 năm trở lại đây. Lạm phát thấp sẽ làm giảm chi phí đầu vào cho các doanh nghiệp, do vậy sẽ kích thích được tiêu dùng và làm tăng doanh thu của doanh nghiệp.

### **1.6.3. Rủi ro về lãi suất:**

Năm 2013, chính sách lãi suất được đánh giá là điều hành phù hợp với diễn biến của nền kinh tế vĩ mô, đặc biệt là diễn biến của lạm phát. Tính chủ động của công cụ lãi suất trong việc truyền dẫn tín hiệu tới thị trường đã được cải thiện rõ nét. Trong năm 2013, các mức lãi suất điều hành của NHNN được điều chỉnh giảm hai lần. Hiện tại, lãi suất tái cấp vốn được điều chỉnh giảm từ mức 9%/năm xuống còn 7%/năm; lãi suất tái chiết khấu từ 7%/năm xuống còn 5%/năm; lãi suất cho vay qua đêm trong thanh toán điện tử liên ngân hàng và cho vay bù đắp thiếu hụt vốn trong thanh toán bù trừ của NHNN đối với các ngân hàng từ 10%/năm xuống còn 8%/năm.

Trên thị trường 1, NHNN đã thực hiện giảm 3% lãi suất cho vay ngắn hạn tối đa bằng VNĐ đối với các lĩnh vực ưu tiên; giảm 1% lãi suất tiền gửi tối đa bằng VNĐ. Đồng thời từ tháng 6/2013, NHNN đã cho phép các Tổ chức tín dụng tự ấn định lãi suất tiền gửi có kỳ hạn từ 6 tháng trở lên. Đây là bước đi cần thiết để NHNN hướng tới thực hiện tự do hóa lãi suất. Diễn biến lãi suất trên thị trường liên ngân hàng theo sát với lãi suất chỉ đạo của NHNN và giảm mạnh. Lãi suất huy động giảm liên tục khoảng từ 2 - 4%, lãi suất cho vay giảm từ 3 - 5% so với mức lãi suất cuối năm 2012. Điều này không những phản ánh tính thanh khoản của các Tổ chức tín dụng ngày càng ổn định, mà còn biểu hiện tính dẫn dắt thị trường của NHNN ngày càng tăng.

Với việc mặt bằng lãi suất hiện tại đã ở mức khá thấp, tương đương với thời kỳ năm 2005-2006, chi phí lãi vay của doanh nghiệp có cơ hội giảm. Năm 2014 mặt bằng lãi suất giảm 1,2-2,0 điểm phần trăm so với cuối năm 2013, trong đó mặt bằng lãi suất huy động giảm khoảng 2 điểm phần trăm/năm, đưa mặt bằng lãi suất thấp hơn mức lãi suất của năm 2005-2006. Lãi suất của các khoản vay cũ tiếp tục được các tổ chức tín dụng tích cực điều chỉnh giảm, với các khoản vay có lãi suất trên 13% chỉ còn chiếm chưa đến 15% trên tổng dư nợ. Việc thúc đẩy xử lý nợ xấu và kiểm soát tốt lạm phát giúp ổn định mặt bằng lãi suất sẽ là điểm tựa cho sự phục hồi tốt hơn của đầu tư tư nhân, tạo động lực

cho tăng trưởng kinh tế trong năm 2014. Tăng trưởng GDP cả năm 2014 theo báo cáo ước tính của Tổng cục Thống kê Việt Nam là 5,98% so với năm 2013.

Trong năm 2015, khả năng tiếp cận vốn của doanh nghiệp sẽ phụ thuộc vào hai yếu tố chính là tốc độ xử lý nợ xấu trong hệ thống ngân hàng và những yếu tố cơ bản của chính bản thân doanh nghiệp.

Diễn biến lãi suất năm 2014 cho thấy mặt bằng lãi suất vay và cho vay bằng VND đã giảm 1,2-2,0 điểm phần trăm so với cuối năm 2013, góp phần tháo gỡ khó khăn cho hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp nhưng vẫn đảm bảo mục tiêu kiểm soát lạm phát và ổn định thị trường tiền tệ. Định hướng năm 2015 Ngân hàng Nhà nước đặt mục tiêu giảm lãi suất cho các khoản vay trung và dài hạn

#### **1.6.4. Rủi ro về pháp luật**

Lĩnh vực hoạt động của Công ty chịu sự điều tiết của Luật doanh nghiệp, ngoài ra, sau khi trở thành công ty đại chúng và tham gia niêm yết cổ phiếu trên sàn giao dịch Hà Nội, công ty còn chịu sự điều tiết của Luật Chứng khoán và văn bản quy phạm pháp luật trong lĩnh vực chứng khoán và thị trường chứng khoán.

#### **1.6.5. Rủi ro đặc thù ngành**

**Rủi ro về nguyên vật liệu:** Nguyên vật liệu chính của ngành sơn hiện nay phải nhập khẩu từ nước ngoài, và chủ yếu nhập khẩu từ các nước như: Thái Lan, Indonexia, Singapore, ... do đó sự biến động về kinh tế, chính trị, xã hội của các nước này có ảnh hưởng trực tiếp tới giá nhập khẩu cũng như nguồn nhập khẩu của Công ty. Mặt khác, trong cơ cấu giá thành sản phẩm, nguyên vật liệu chính chiếm tới 60% – 65% giá thành, nên sự biến động về giá nguyên vật liệu chính ảnh hưởng trực tiếp và mức độ ảnh hưởng tương đối lớn tới giá thành sản phẩm. Đây có thể coi là một rủi ro lớn đối với hoạt động kinh doanh của Công ty.

Để hạn chế những ảnh hưởng do nguyên nhân này, Công ty luôn chủ động nghiên cứu thị trường, chọn nhà cung cấp có uy tín, nguồn hàng ổn định, lâu dài, với chiến lược hợp lý trong việc đặt mua nguyên vật liệu ở những thời điểm giá tốt và dự trữ nguồn nguyên vật liệu để có thể đảm bảo hoạt động sản xuất được tiến hành liên tục và đạt hiệu quả cao.

**Rủi ro biến động tỷ giá:** Do nguyên liệu ngành sơn chủ yếu phải nhập khẩu từ nước ngoài, nên sự biến động tỷ giá sẽ ảnh hưởng trực tiếp tới giá nguyên liệu đầu vào và giá thành sản phẩm, tuy nhiên đây là rủi ro khách quan, không nằm trong tầm kiểm soát của Công ty. Mặc dù vậy, để hạn chế ảnh hưởng của nguyên nhân này, công ty luôn chú trọng theo sát chính sách tiền tệ và tài khóa của Nhà nước, để có kế hoạch phù hợp.

**Rủi ro về cạnh tranh:** Việt Nam đang trong giai đoạn xây dựng và phát triển nên nhu cầu về sơn, bột trét tường và keo chống thấm trong tương lai là tương đối lớn. Do mới tham gia ngành sơn và là doanh nghiệp non trẻ nên việc Hãng sơn Đông Á chịu sự cạnh tranh là của các hãng sơn khác đã khẳng định được thương hiệu trên thị trường như Kova, Nippon, Dulux, Alex, ... và các loại sơn nhập khẩu là điều không tránh khỏi. Tuy nhiên, hiện nay Công ty đã ký hợp đồng li xăng với Viglacera, Công ty được sử dụng thương hiệu Viglacera – một thương hiệu lớn và có tiếng tăm trong thị trường nguyên vật liệu xây dựng - trên sản phẩm sơn của mình, nên Hãng sơn Đông Á đã nâng cao được năng lực cạnh tranh trước doanh nghiệp khác trong ngành.

Hiện tại, thị trường sơn Việt Nam các doanh nghiệp FDI (gần 20 doanh nghiệp) chiếm 60% thị phần, 40% còn lại là phần của các doanh nghiệp Việt Nam. Tổng số lượng doanh nghiệp sản xuất sơn tại Việt Nam có gần 600 doanh nghiệp, do vậy yếu tố cạnh tranh ngành sơn là rất cao.

Đối với Hãng sơn Đông Á, Ban lãnh đạo và cán bộ công nhân viên luôn nhận thức được tính cạnh tranh ngành sơn cao, do vậy toàn thể ban lãnh đạo và cán bộ công nhân viên luôn quyết tâm trong công tác sản xuất, nâng cao chất lượng sản phẩm, không ngừng sáng tạo nghiên cứu phát triển sản phẩm để đáp ứng nhu cầu thẩm mỹ ngày càng cao của khách hàng.

#### **1.6.6. Rủi ro khác:**

Các rủi ro bất khả kháng như động đất, thiên tai, bão lũ, hỏa hoạn, chiến tranh, dịch bệnh,... đều ít nhiều gây ảnh hưởng đến hoạt động của Công ty. Đây là những rủi ro ít xảy ra trong thực tế, tuy nhiên khi xảy ra sẽ gây ảnh hưởng lớn tới con người và hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.

**II. Tình hình hoạt động của Công ty trong năm 2014**
**2.1. Tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh**
**Cơ cấu doanh thu thuần của các loại sản phẩm:**
**BẢNG CƠ CẤU DOANH THU THUẦN CỦA CÁC LOẠI SẢN PHẨM**
*Đơn vị: VND*

TT	Sản phẩm	Năm 2013		Năm 2014		Chênh lệch		
		Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng	Tỷ lệ +/-
1	Sơn các loại	100.560.109.079	88,7%	111.575.880.520	89,1%	11.015.771.441	0,4%	11,0%
2	Bột trét	5.894.404.432	5,2%	7.137.850.942	5,7%	1.243.446.510	0,5%	21,1%
3	Keo chống thấm	6.937.569.590	6,1%	6.511.723.667	5,2%	(425.845.923)	-0,9%	-6,1%
	<b>Cộng</b>	<b>113.392.083.101</b>	<b>100%</b>	<b>125.225.455.129</b>	<b>100%</b>	<b>11.833.372.028</b>		<b>10,4%</b>

*(Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2014 và năm 2013 của Công ty cổ phần Hãng Sơn Đông Á)*

Năm 2014, Doanh thu sản phẩm Sơn các loại tăng 11,015 tỷ đồng, tương ứng tỷ lệ tăng 11,0% so với năm 2013. Tỷ trọng doanh thu của sản phẩm Sơn cũng tăng nhẹ so với năm 2013, chiếm 89,1% tăng 0,4% trong cơ cấu tổng doanh thu của Công ty. Điều này cho thấy, cơ cấu của dòng sản phẩm Sơn các loại vẫn là chủ đạo và chiếm tỷ trọng tương đối ổn định trong tổng doanh thu toàn Công ty.

Doanh thu sản phẩm Bột trét tăng mạnh so với năm 2013 cả về tỷ trọng và tỷ lệ. Cụ thể, tỷ trọng doanh thu sản phẩm Bột trét trong năm 2014 là 5,7%, tăng 0,5% so với năm 2013. Về tỷ lệ tăng, sản phẩm bột trét có tỷ lệ tăng lớn nhất, chiếm 21,1%.

Dòng sản phẩm Chống thấm trong năm 2014 giảm cả về doanh thu, tỷ trọng và tỷ lệ. Cụ thể, doanh thu năm 2014 đạt 6,511 tỷ đồng, chiếm tỷ trọng 5,2% trong tổng cơ cấu doanh thu toàn Công ty. Tỷ trọng giảm 0,9% so với năm 2013 và tỷ lệ giảm tương ứng là 6,1%.

Nhìn chung, tỷ trọng của các dòng sản phẩm có biến động nhỏ, cơ cấu các dòng sản phẩm trong tổng doanh thu tương đối ổn định. Doanh số năm 2014 tăng 11,833 tỷ đồng, tương đương mức tăng 10,4% so với năm 2013 đạt mục tiêu kế hoạch doanh thu được Đại hội đồng cổ đông thường niên và Hội đồng quản trị công ty đề ra.

**BẢNG PHÂN TÍCH BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SXKD**
*Đơn vị: VND*

TT	Chỉ tiêu	Năm 2013		Năm 2014		Chênh lệch	
		Giá trị	%/DTT	Giá trị	%/DTT	Giá trị	Tỷ lệ +/-
1	Doanh thu thuần BH và CCDV	113,392,083,101	100.0%	125,225,455,129	100.0%	11,833,372,028	10.4%
2	Giá vốn hàng bán	69,944,709,525	61.7%	75,543,833,166	60.3%	5,599,123,641	8.0%
3	Chi phí bán hàng	22,255,182,135	19.6%	29,801,206,230	23.8%	7,546,024,095	33.9%
4	Chi phí QLDN	8,479,671,044	7.5%	8,817,025,162	7.0%	337,354,118	4.0%
5	Doanh thu hoạt động tài chính	44,832,129	0.0%	13,956,691	0.0%	(30,875,438)	-68.9%
6	Chi phí tài chính	2,182,432,528	1.9%	2,149,259,510	1.7%	(33,173,018)	-1.5%
7	Doanh thu khác	93,739,769	0.1%	191,257,650	0.2%	97,517,881	104.0%
8	Chi phí khác	56,497,361	0.0%	116,363,636	0.1%	59,866,275	106.0%
9	Tổng LN trước thuế	10,612,162,406	9.4%	9,002,981,766	7.2%	(1,609,180,640)	-15.2%

*(**Nguồn:** BCTC kiểm toán năm 2014 và năm 2013 của Công ty Cổ Phần Hăng Sơn Đông Á)*

Doanh thu năm 2014 tăng 11,833 tỷ đồng, đây là nguyên chính dẫn tới các chi phí như Giá vốn, chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp tăng thêm, cụ thể:

Giá vốn năm 2014 tăng 5,599 tỷ đồng, tương ứng tỷ lệ tăng 8,0%. Tỷ trọng giá vốn so với năm 2013 giảm 1,4%.

Chi phí QLDN trong năm biến động không nhiều, cụ thể tăng 0,337 tỷ đồng, tương ứng tỷ lệ tăng 4,0%. Mặc dù doanh thu tăng khá cao (10,4%) nhưng chi phí QLDN tăng là không đáng kể, thậm chí xét về tỷ trọng chi phí QLDN hiện đang giảm hơn so với năm 2013 là 0,5%, điều này có thể thấy được Công ty đang thực hiện tốt công tác quản trị chi phí làm gia tăng lợi nhuận cho Doanh nghiệp.

Chi phí bán hàng trong năm 2014 tăng cả về tỷ lệ và tỷ trọng, cụ thể chi phí bán hàng năm 2014 tăng 7,546 tỷ đồng, tương ứng tỷ lệ tăng 33,9%, và tăng 4,2% về tỷ trọng so với năm 2013. Chi phí bán hàng tăng nguyên nhân chính là do:

- Năm 2014 tiếp tục là một năm khó khăn của thị trường Bất động sản nói chung và thị trường vật liệu xây dựng nói riêng, trong đó có sản phẩm Sơn, Bột trét và Chống thấm của Công ty. Do đó, để thúc đẩy doanh số bán hàng, đảm bảo các mục tiêu do Đại hội đồng cổ đông và Hội đồng quản trị Công ty đã đề ra, Công ty đã đẩy mạnh công tác quảng bá hình ảnh, thương hiệu của Công ty qua các kênh quảng cáo: Biển bảng tấm lớn, quảng cáo trên truyền hình, tài trợ hội nghị, triển lãm,... Song song với đó là gia tăng các chương trình khuyến mại, hỗ trợ các Nhà Phân phối, các Đại lý để thúc đẩy doanh số bán hàng. Chi phí bán hàng trong năm 2014 tăng cao là do các nguyên nhân chính trên.

- Ngoài ra, năm 2014 được Hội đồng quản trị và Ban lãnh đạo Công ty coi là năm bản lề trong công cuộc định hướng phát triển cho giai đoạn 5 năm từ năm 2014 – 2019. Cụ thể, Công ty đã tiến hành đầu tư tài sản cố định là máy móc thiết bị (Trang bị hơn 30 bộ máy pha màu tự động cho Đại lý, Nhà phân phối); phương tiện vận tải,... để phục vụ sản xuất kinh doanh. Vì vậy, chi phí khấu hao trong năm cũng tăng hơn so với năm trước, điều này cũng là nguyên nhân làm tăng chi phí bán hàng trong kỳ.

Chi phí tài chính trong năm biến động không đáng kể, giảm 0,033 tỷ đồng, tương đương giảm 1,5%. Nguyên nhân chính làm chi phí tài chính giảm là do lãi suất cho vay của ngân hàng trong năm giảm.

Nhìn chung, năm 2014 tiếp tục là một năm đầy khó khăn, tuy nhiên, năm bắt được tình hình, với các chính sách và chiến lược kinh doanh hợp lý. Công ty đã đạt được những kết quả tương đối khả quan, tạo tiền đề phát triển tốt cho những năm tiếp theo.

HÀNG SƠN ĐÔNG

**2.2. Tổ chức và nhân sự:****Ban Tổng Giám đốc gồm :****➤ Ông Nguyễn Văn Sơn – Tổng Giám Đốc Công ty**Họ và tên: **Nguyễn Văn Sơn**Giới tính: **Nam**Ngày tháng năm sinh: **18/10/1977**Nơi sinh: **Bắc Ninh**Số CMND: **125276615 cấp ngày 29/06/2004 tại CA Bắc Ninh**Quốc tịch: **Việt Nam**Dân tộc: **Kinh**Quê quán: **Bắc Ninh**Địa chỉ thường trú: **Thôn Đông Du, xã Đào Viên, huyện Quế Võ, tỉnh Bắc Ninh**Số điện thoại liên lạc: **04.36983471**Trình độ văn hoá: **12/12.**Trình độ chuyên môn: **Thạc sỹ Kinh tế****Quá trình công tác:****Thời gian****Quá trình công tác**Từ năm 2001 – 2003: **Công tác tại Công ty Gạch Granite Tiên Sơn**Từ 12/2003 - 2006: **Trưởng phòng kinh doanh tại Công ty CP Viglacera Bá Hiến**Từ 12/2006 đến nay: **Tổng Giám Đốc Công ty Cổ phần Hăng sơn Đông Á**

- ✓ Chức vụ công tác hiện nay: **Thành viên HĐQT, Giám đốc Công ty Cổ phần Hăng sơn Đông Á**
- ✓ Chức vụ hiện đang nắm tại tổ chức khác: **Không có**
- ✓ Số cổ phần nắm giữ: **297.000** cổ phần, trong đó, số cổ phần sở hữu cá nhân là **297.000** cổ phần, số cổ phần đại diện sở hữu Nhà nước là **0** cổ phần.
- ✓ Số cổ phần sở hữu của người có liên quan: **40.000** cổ phần, trong đó, em trai Nguyễn Văn Long nắm giữ **40.500** cổ phần, em gái Nguyễn Thị Loan nắm giữ **13.500** cổ phần.
- ✓ Hành vi vi phạm pháp luật (nếu có): **Không**
- ✓ Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích Công ty: **Không**
- ✓ Các khoản nợ đối với Công ty: **Không**

**➤ Ông Trần Tuấn Kinh – Phó Tổng Giám Đốc Công ty**Họ và tên: **Trần Tuấn Kinh**Giới tính: **Nam**

Ngày tháng năm sinh: 09/06/1976

Nơi sinh: Bắc Giang

Số CMND: 121192810 cấp ngày 07/06/1999 tại CA Bắc Giang

Quốc tịch: Việt Nam

Dân tộc: Kinh

Quê quán: Bắc Giang

Địa chỉ thường trú: Quang Lãm – Phú Lâm – Hà Đông – Hà Nội

Số điện thoại liên lạc: 04.36983471

Trình độ văn hoá: 12/12.

Trình độ chuyên môn: Cử nhân Kinh tế

Quá trình công tác:

**Thời gian****Quá trình công tác**

Từ năm 1995 - 2002: Công tác tại Phòng kinh doanh – Công ty Gạch ốp lát Hà Nội

Từ năm 2003 - 2006: Phó phòng kinh doanh – Công ty Gạch ốp lát Hà Nội

Từ năm 2006 – 2007 Phó giám đốc Công ty cổ phần Thiên An Phú

Từ năm 2008 – 2009: Trưởng Phòng kinh doanh Công ty Cổ phần Hăng sơn Đông Á

Từ 2009 đến nay: Phó Tổng Giám Đốc phụ trách kinh doanh Công ty Cổ phần Hăng sơn Đông Á

- ✓ Chức vụ công tác hiện nay: Phó Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Hăng sơn Đông Á
- ✓ Chức vụ hiện tại đang nắm tại tổ chức khác: Không có
- ✓ Số cổ phần nắm giữ: **2.999** cổ phần, trong đó, số cổ phần sở hữu cá nhân là 2.999 cổ phần, số cổ phần đại diện sở hữu Nhà nước là 0 cổ phần.
- ✓ Số cổ phần sở hữu của người có liên quan: 2.025 cổ phần, trong đó, vợ Đỗ Thị Ngọc Lan nắm giữ 2.025 cổ phần.
- ✓ Hành vi vi phạm pháp luật (nếu có): Không
- ✓ Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích Công ty: Không

**Kế toán trưởng: Ông Hoàng Văn Tuấn**

Họ và tên: **Hoàng Văn Tuấn**

Số CMTND: 125055870 cấp ngày 30/03/1997 tại CA Bắc Ninh

Giới tính: Nam

Ngày sinh: 13/08/1979

Nơi sinh: Bắc Ninh

Quốc tịch: Việt Nam



Dân tộc: Kinh  
Quê quán: Bắc Ninh  
Địa chỉ thường trú: Quế Tân – Quế Võ – Bắc Ninh  
Số điện thoại liên lạc: 04.3698.3471  
Trình độ văn hóa: 12/12  
Trình độ chuyên môn: Cử nhân kinh tế

**Thời gian****Quá trình công tác**

Từ năm 2001 – 2004: Công tác tại Phòng kế - Công ty TCCG & Lắp Máy (COMA1) – Tổng Công ty cơ khí xây dựng ( COMA).  
Từ năm 2004 – 2005: Kế toán tổng hợp Công ty Trường An – Tổng công ty VLXD số 1 ( FICO).  
Từ năm 2005 – 2007: Kế toán tổng hợp cho tập đoàn HANAKA.  
Từ T3/ 2007 – T6/2007 : Kế toán trưởng cho Công ty Đầu tư xây dựng hạ tầng Kinh Bắc  
Từ T7/2007 đến nay: Kế toán trưởng Công ty CP Hăng Sơn Đông Á

Chức vụ công tác hiện nay: Kế toán trưởng Công ty CP Hăng Sơn Đông Á

Chức vụ hiện đang nắm giữ ở các tổ chức khác: Không có

Số cổ phần nắm giữ: 6.435 cổ phần, trong đó:

✓ *Sở hữu cá nhân:* 6.435 cổ phần

✓ *Sở hữu đại diện:* 0 cổ phần

Sở hữu cổ phần của người có liên quan: 3.375 cổ phần, trong đó:

✓ *Em trai :Hoàng Văn Tư nắm giữ:* 3.375 cổ phần

Hành vi vi phạm pháp luật: Không

Hành vi vi phạm pháp luật: Không

Các khoản nợ đối với Công ty: Không

Thù lao và các khoản lợi ích khác: Không

Lợi ích liên quan đối với tổ chức: Lương, thưởng và phụ cấp theo quy định của Công ty

**Thay đổi trong ban điều hành:** (không)

**Cơ cấu lao động trong Công ty:**

Tiêu chí	Số lượng (người)	Tỷ lệ (%)
<b>I. Phân theo trình độ</b>	<b>202</b>	<b>100%</b>
1. Trình độ trên đại học	3	1,5%
2. Trình độ đại học	53	26,2%
3. Trình độ cao đẳng, trung cấp	39	19,3%
4. Công nhân kỹ thuật	35	17,3%
5. Lao động khác	72	35,6%
<b>II. Phân theo tính chất hợp đồng lao động</b>	<b>202</b>	<b>100%</b>
1. Hợp đồng lao động không xác định thời hạn	60	29,7%
2. Hợp đồng lao động xác định thời hạn (1 – 3 năm)	88	43,6%
3. Hợp đồng lao động xác định thời hạn (dưới 1 năm)	42	20,8%
4. Hợp đồng thử việc	12	5,9%

**✓ Chính sách tài chính**

Thu nhập bình quân năm 2014 của CBCNV : 5.600.000 đồng/người/ tháng (Không tính số lượng lao động tiếp thị địa phương)

Việc xây dựng hệ thống thang bảng lương căn cứ vào hiệu quả kinh doanh, năng lực làm việc của từng cá nhân, vị trí đảm nhiệm công việc và có sự tham khảo mức lương trên thị trường lao động.

Bên cạnh đó Công ty có chính sách khen thưởng kịp thời đối với CBCNV hoàn thành tốt công việc đượg giao.

**✓ Chính sách phi tài chính**

Với quan điểm sự gắn bó của nhân viên đến từ môi trường làm việc và các chính sách của Công ty ; Năm 2014 Công ty tiếp tục thực hiện một số chính sách gắn kết với người lao động như: Công ty thanh toán toàn bộ BHXH, BHYT cho người lao động. Ngoài ra vì tính chất công việc, người lao động được mua Bảo hiểm thân thể, Bảo hiểm tai nạn phòng ngừa rủi ro.

Bên cạnh đó, Công ty có bộ phận bếp ăn tập thể cho CBCNV và hỗ trợ tiền ăn cơm trưa. Ngoài ra định kỳ hàng năm Công ty tổ chức tham quan cho CBCNV, hàng tuần tổ chức các phong trào văn nghệ, thể thao,...

**✓ Chính sách đào tạo.**

Định kỳ mỗi năm, Công ty đều mời chuyên gia về Marketing, văn hóa và ứng xử công sở,... để đào tạo các kỹ năng mềm nhằm nâng cao nhận thức và khả năng giao tiếp cho Cán bộ công nhân viên.

Công ty thường xuyên cử cán bộ phụ trách chuyên môn đi học các lớp chuyên sâu để nâng cao năng lực quản lý,...

✓ **Chính sách đối với người lao động**

Nhân lực là yếu tố quan trọng quyết định thành công của mọi doanh nghiệp. Do vậy, Hãng sơn Đông Á luôn đặt vấn đề đào tạo nhân lực và thực hiện chính sách thu hút lao động giỏi lên vị trí hàng đầu trong hoạch định chiến lược của Công ty.

➤ **Chế độ làm việc**

Thời gian làm việc: 6 ngày/tuần. Buổi sáng: đối với nhóm trực tiếp từ 7h – 11h, nhóm gián tiếp từ 8h – 12h. Buổi chiều: từ 13h đến 17h.

Nghỉ phép, lễ, Tết: Nhân viên Công ty được nghỉ theo đúng qui định của Nhà nước

Nghỉ ốm, thai sản: Thời gian và chế độ được hưởng theo đúng qui định của Nhà nước

Điều kiện làm việc: Công ty luôn cố gắng tạo điều kiện tốt nhất cho nhân viên làm việc, cụ thể: Công ty trang bị đầy đủ công cụ bảo hộ lao động, trang thiết bị. Ngoài ra, nguyên tắc an toàn lao động luôn được tuân thủ nghiêm ngặt để đảm bảo năng suất lao động và an toàn cho CBCNV.

➤ **Chính sách phát triển nguồn nhân lực**

**Về đào tạo:**

Việc đào tạo huấn luyện được Công ty quan tâm thực hiện nhằm đảm bảo trình độ nhân lực đáp ứng thích đáng yêu cầu của hoạt động sản xuất - kinh doanh và phù hợp với chính sách nhân sự và định hướng phát triển của Công ty

Hàng năm, Công ty đều có chương trình đào tạo huấn luyện để củng cố và nâng cao kỹ năng cho đội ngũ lao động, bao gồm đào tạo nội bộ và đào tạo bên ngoài.

Đào tạo nội bộ: Công ty thường xuyên tổ chức những khoá đào tạo tại chỗ cho cán bộ nhân viên của Công ty với khả năng và phương tiện sẵn có. Ngoài ra, để nâng cao chất lượng đào tạo, Công ty cũng thường xuyên mời thêm các giảng viên bên ngoài về giảng dạy tại Công ty.

Đào tạo bên ngoài: Gửi người tham dự các giáo trình do các cơ quan, tổ chức bên ngoài tổ chức thực hiện. Đặc biệt, trong khuôn khổ các Hợp đồng chuyển giao công nghệ, các cán bộ, nhân viên phù hợp với yêu cầu đều được Công ty gửi đi đào tạo huấn luyện tại nước ngoài

Ngoài ra, Công ty còn tổ chức huấn luyện đào tạo cho cán bộ công nhân viên trong các trường hợp sau:

Khi áp dụng công nghệ hay thiết bị mới.

Khi sản xuất sản phẩm mới.

Khi có sự kiện xảy ra do người thực hiện thiếu kiến thức và kỹ năng chuyên môn.

Khi tuyển dụng lao động mới.

...

### **Về tuyển dụng:**

Để đảm bảo đáp ứng nhân lực một cách kịp thời và đầy đủ, Công ty có chính sách tuyển dụng thỏa đáng, phù hợp với mặt bằng kinh tế - xã hội, đặc điểm ngành nghề và nhu cầu nhân lực. Việc tuyển dụng lao động được thực hiện theo kế hoạch thường niên và đột xuất, dựa trên:

Kế hoạch sản xuất kinh doanh của Công ty.

Tình hình thực tế về nhân lực tại các bộ phận.

Nhu cầu thay thế lao động thôi việc hoặc hưu trí.

Chính sách nhân sự, chính sách lao động-tiền lương và định hướng phát triển của Công ty.

Đối với kế hoạch tuyển dụng thường niên, song song với việc xây dựng kế hoạch sản xuất kinh doanh năm, Phòng Hành chính tập hợp đề xuất nhu cầu tuyển dụng lao động của các Phòng, Ban để trình Lãnh đạo Công ty xét duyệt và chỉ đạo tổ chức thực hiện.

#### ➤ **Chính sách lương thưởng, trợ cấp**

Người lao động trong Công ty được hưởng đầy đủ các chế độ theo quy định hiện hành của pháp luật về lao động và các khoản trợ cấp, thưởng, đóng BHXH, BHYT, BHTN... Hội đồng quản trị, Ban giám đốc, Công đoàn và các đoàn thể của Công ty thường xuyên quan tâm đến phong trào thi đua lao động sản xuất, khen thưởng kịp thời, chăm lo quan tâm đến đời sống của người lao động, thực hiện các chế độ chính sách ưu đãi cho CBCNV trong toàn Công ty.

Đối với chế độ tiền lương, Công ty thực hiện nghiêm chỉnh luật lao động. Ngoài ra, Công ty còn có chế độ khen thưởng cho người lao động khi người lao động có sáng kiến làm lợi cho Công ty.

## **2.3. Tình hình đầu tư, tình hình thực hiện các dự án**

### **2.3.1. Các khoản đầu tư lớn trong năm:**

Trong năm 2014, Công ty đã thoái vốn đầu tư tại Công ty Cổ phần Nguyên Vật Liệu Viglacera, giảm từ 3,149 tỷ đồng xuống 1,732 tỷ đồng. Tỷ lệ sở hữu giảm từ 21,00% xuống còn 11,55%.

Ngoài ra, trong năm 2014 Công ty đã tiến hành các khoản đầu tư tài chính dài hạn như sau:

STT	Đối tượng	Giá trị (đồng)	Tỷ lệ sở hữu
1	Mua cổ phần CTCP Create Capital Việt Nam	27.000.000.000	18%
2	Mua cổ phần CTCP Goldstar Việt Nam	9.000.000.000	18%
3	Hợp tác kinh doanh với CTCP Khoáng sản Hà Nội	10.000.000.000	
4	Hợp tác kinh doanh với CTCP Kiến trúc đô thị Nam Thăng Long	10.000.000.000	

➤ **Đầu tư mua cổ phần Công ty CP Create Capital Việt Nam**

Giấy phép đăng ký kinh doanh số 0105087537 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Tp. Hà Nội cấp đăng ký lần đầu 29/12/2010.

Vốn điều lệ: 150.000.000.000 đồng

Số lượng cổ phần HSDA sở hữu: 2.700.000 cổ phần, chiếm tỷ lệ 18% vốn điều lệ

Ngành nghề kinh doanh: Kinh doanh bất động sản, quyền sử dụng đất thuộc chủ sở hữu, chủ sử dụng hoặc đi thuê; Xây dựng công trình công ích; Hoàn thiện công trình xây dựng; Bán buôn vật liệu, thiết bị lắp đặt khác trong xây dựng; Bán lẻ đồ ngũ kim, sơn, kính và thiết bị lắp đặt khác trong xây dựng trong các cửa hàng chuyên doanh; Dịch vụ lưu trú ngắn ngày; Bán lẻ khác trong các cửa hàng kinh doanh tổng hợp; Sửa chữa máy móc thiết bị; Xây dựng nhà các loại; Phá dỡ; Chuẩn bị mặt bằng; Lắp đặt hệ thống điện; Lắp đặt hệ thống cấp thoát nước, lò sưởi và điều hòa không khí; Buôn bán máy móc thiết bị và phụ tùng máy nông nghiệp; Bán buôn máy móc thiết bị và phụ tùng máy khác; Xây dựng các công trình đường sắt và đường bộ; Lắp đặt hệ thống xây dựng khác; Khai thác quặng kim loại khác không chứa sắt; Khai thác đá, cát, sỏi, đất sét; Sản xuất vật liệu xây dựng từ đất sét; Sản xuất xi măng, vôi, thạch cao; Khai thác quặng sắt; Hoạt động tư vấn quản lý; Hoạt động kiến trúc và tư vấn kỹ thuật có liên quan;

➤ **Đầu tư mua cổ phần Công ty CP Gold Star Việt Nam**

Giấy phép đăng ký kinh doanh số 0101447154 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Tp. Hà Nội cấp đăng ký lần đầu 13/02/2004.

Vốn điều lệ: 50.000.000.000 đồng

Số lượng cổ phần HSDA sở hữu: 900.000 cổ phần, chiếm 18% vốn điều lệ

Ngành nghề kinh doanh: Lập trình máy vi tính; Hoạt động dịch vụ công nghệ thông tin và dịch vụ khác có liên quan đến máy vi tính; Xử lý dữ liệu, cho thuê và các hoạt động liên quan; Cổng thông tin; Hoạt động hỗ trợ dịch vụ tài chính chưa được phân vào đâu; Nghiên cứu thị trường và thăm dò dư luận; Tổ chức giới thiệu và xúc tiến thương mại; Dịch vụ hỗ trợ giáo dục; Bán buôn máy vi tính, thiết bị ngoại vi và phần mềm; Bán buôn thiết bị và linh kiện điện tử, viễn thông; Bán lẻ máy tính, thiết bị ngoại vi, phần mềm và thiết bị viễn thông trong các cửa hàng chuyên doanh; Bán buôn vật liệu, thiết bị lắp đặt khác trong xây dựng; Bán buôn chuyên doanh khác chưa được phân vào đâu; Xuất bản phần mềm; Hoạt động tư vấn quản lý.

➤ **Hợp tác kinh doanh với Công ty CP Khoáng Sản Hà Nội**

Giấy phép đăng ký kinh doanh số 0102377608 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Tp. Hà Nội cấp đăng ký lần đầu 03/10/2010.

Vốn điều lệ: 60.000.000.000 đồng

Vốn góp hợp tác kinh doanh của HSDA: 10.000.000.000 đồng

Ngành nghề kinh doanh: Xây dựng công trình dân dụng, công nghiệp, công trình hạ tầng kỹ thuật hạ tầng đô thị; Sản xuất và kinh doanh vật liệu xây dựng; Khai thác và kinh doanh khoáng sản...

➤ **Hợp tác kinh doanh với Công ty CP Kiến Trúc Đô Thị Nam Thăng Long**

Giấy phép đăng ký kinh doanh số 0102293429 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Tp. Hà Nội cấp đăng ký lần đầu 14/06/2007.

Vốn điều lệ: 60.000.000.000 đồng

Vốn góp hợp tác kinh doanh của HSDA: 10.000.000.000 đồng

Ngành nghề kinh doanh: Hoạt động kiến trúc và tư vấn kỹ thuật; Kinh doanh bất động sản, quyền sử dụng đất thuộc chủ sở hữu, chủ sử dụng hoặc đi thuê; Tư vấn, môi giới, đấu giá bất động sản, đấu giá quyền sử dụng đất; Cho thuê máy móc, thiết bị và đồ dùng hữu hình khác; Đại lý môi giới, đấu giá; Vận tải hành khách đường bộ; Bán buôn vật liệu, thiết bị lắp đặt khác trong xây dựng; Bán lẻ hàng hóa khác mới trong các cửa hàng chuyên doanh; Hoạt động thiết kế chuyên dụng; Xây dựng công trình kỹ thuật dân dụng khác; Hoạt động hỗ trợ dịch vụ tài chính chưa được phân vào đâu; hoạt động dịch vụ hỗ trợ kinh doanh khác còn lại chưa được phân vào đâu.

Trên cơ sở cân nhắc, đánh giá, xét thấy việc hợp tác kinh doanh, đầu tư góp vốn với các Công ty trên có thể mang lại hiệu quả cao cho Công ty và cổ đông, nên Hội đồng quản trị và Ban Lãnh đạo Công ty đã thông qua các Nghị quyết HĐQT liên quan đến các khoản hợp tác kinh doanh, đầu tư góp vốn trên.

**2.3.2. Các công ty con, công ty liên kết: Không**

**2.4. Tình hình tài chính**
**2.4.1. Tình hình tài chính (Như mục 2.1)**
**2.4.2. Các chỉ tiêu tài chính**
**BẢNG PHÂN TÍCH CÁC CHỈ SỐ**

Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2013	Năm 2014	Chênh Lệch
<b>1. Chỉ tiêu về khả năng thanh toán</b>				
+ Hệ số thanh toán ngắn hạn				
TSLĐ / Nợ ngắn hạn	Lần	1,56	0,77	-0,76
+ Hệ số thanh toán nhanh				
(TSLĐ - Hàng tồn kho) / Nợ ngắn hạn	Lần	1,10	0,55	-0,55
<b>2. Chỉ tiêu về cơ cấu vốn</b>				
+ Hệ số Nợ / Tổng tài sản	Lần	0,55	0,72	0,17
+ Hệ số Nợ / Vốn chủ sở hữu	Lần	1,24	2,61	1,37
<b>3. Chỉ tiêu về năng lực hoạt động</b>				
+ Vòng quay hàng tồn kho				
Giá vốn hàng bán / Hàng tồn kho bình quân	Vòng	3,06	3,24	0,18
+ Doanh thu thuần / Tổng tài sản	Lần	1,28	0,82	-0,46
<b>4. Chỉ tiêu về khả năng sinh lời</b>				
+ Hệ số LNST / Doanh thu thuần	%	7,02	5,61	-1,41
+ Hệ số LNST / Vốn chủ sở hữu	%	20,23	16,53	-3,70
+ Hệ số LNST / Tổng tài sản	%	9,01	4,58	-4,43
+ Hệ số Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh / Doanh thu thuần	%	9,33	7,13	-2,20

(**Nguồn:** BCTC kiểm toán năm 2013 và năm 2014 của Công ty CP Hãg Sơn Đông Á)

Năm 2014, hệ số thanh toán ngắn hạn và hệ số thanh toán nhanh của Công ty giảm so với năm 2013. Cụ thể, hệ số thanh toán ngắn hạn giảm từ 1,56 xuống 0,77 và hệ số thanh toán nhanh giảm từ 1,10 xuống 0,55.

Công ty hiện đang trong quá trình tăng vốn điều lệ thông qua việc phát hành cổ phần cho các cổ đông hiện hữu và nhà đầu tư là chủ nợ (để cân trừ công nợ). Do hồ sơ

đang trong quá trình được hoàn thiện, điều này làm ảnh hưởng lớn tới kết quả của các hệ số thanh toán và hệ số thanh toán nhanh.

Các chỉ tiêu về cơ cấu vốn tăng lên như: Hệ số nợ/Tổng tài sản (tăng từ 0,55 lần lên 0,72 lần) và Hệ số Nợ/ Vốn chủ sở hữu (tăng từ 1,24 lần lên 2,61 lần) cũng là do nguyên nhân trên.

Do nhu cầu về vốn của Công ty ngày càng lớn nên việc bổ sung vốn chủ sở hữu là rất cần thiết để đảm bảo an toàn tài chính cũng như sự tự chủ tài chính của Công ty, đồng thời, giảm chi phí tài chính của Công ty.

### **Chỉ tiêu về năng lực hoạt động:**

Vòng quay hàng tồn kho trong năm 2014 đạt 3,24 vòng, tăng 0,18 vòng so với năm 2013. Chỉ số Vòng quay hàng tồn kho cao hơn, chứng tỏ khả năng hoạt động kinh doanh của Công ty ngày một tốt hơn, tránh được tình trạng ứ đọng hàng hay hiệu theo cách khác đó là ứ đọng vốn và vốn được quay vòng nhiều lần hơn – hiệu quả sử dụng vốn cũng tốt hơn.

Doanh thu thuần / tổng tài sản đạt 0,82 lần, giảm so với năm 2013 0,46 lần. Điều này cho thấy mức tăng của Doanh thu chưa tương xứng với mức tăng tổng tài sản mà chủ sở hữu bỏ ra và cũng phần nào cũng cho thấy được tiềm lực và khả năng sản xuất kinh doanh của Công ty còn hiện còn rất lớn.

### **Chỉ tiêu về khả năng sinh lời**

Qua các chỉ tiêu về khả năng sinh lời của Công ty có thể thấy, các chỉ tiêu về khả năng sinh lời của Công ty đều biến động giảm, cụ thể

Hệ số LNST/ Doanh thu thuần giảm từ 7,02% năm 2013 xuống 5,61% năm 2014. Hệ số LNST/Vốn CSH giảm từ 20,23% năm 2013 xuống 16,53%.

Hệ số LNST/Tổng tài sản giảm mạnh 9,01% năm 2013 xuống 4,58% năm 2014 biến động giảm 4,43% và Hệ số lợi nhuận thuần từ HĐKD/ DTT giảm từ 9,33% xuống 7,13%, tương đương tỷ lệ giảm 2,20%.

Nguyên nhân làm cho các chỉ tiêu về khả năng sinh lời đều giảm so với năm 2013 là do trong năm Công ty hoàn thành kế hoạch doanh số xong kế hoạch lợi nhuận không đạt. Thêm vào đó là quá trình tăng vốn (như đã nêu ở trên) đang trong quá trình hoàn thiện, đã làm ảnh hưởng lớn tới ý nghĩa của từng chỉ tiêu tài chính của Công ty trong năm 2014 vừa qua.

## **2.5. Cơ cấu cổ đông, thay đổi vốn đầu tư của chủ sở hữu:**

### **Danh sách cổ đông sáng lập của Công ty**

<b>TT</b>	<b>Tên cổ đông</b>	<b>Giá trị góp vốn (đồng)</b>	<b>Tỷ lệ (%)</b>	<b>Loại cổ phần</b>
1	Mai Anh Tám	6.000.000.000	60	Cổ phần phổ thông
2	Nguyễn Văn Sơn	2.000.000.000	20	Cổ phần phổ thông
3	Nguyễn Văn Kim	2.000.000.000	20	Cổ phần phổ thông
<b>Tổng cộng</b>		<b>10.000.000.000</b>	<b>100</b>	



(Nguồn: theo Giấy chứng nhận Đăng ký kinh doanh lần đầu ngày 20 tháng 11 năm 2006)

**Danh sách cổ đông nắm giữ trên 5% vốn cổ phần của Công ty tại ngày 31/12/2014**

TT	Tên cổ đông	Số cổ phần (cổ phần)	Giá trị theo mệnh giá (VNĐ)	Tỷ lệ (%)
1	Mai Anh Tám	594.027	5.940.270.000	20,00%
2	Nguyễn Văn Sơn	297.000	2.970.000.000	10,00%
<b>Tổng cộng</b>		<b>891.027</b>	<b>8.910.270.000</b>	<b>30,00%</b>

(Nguồn: Trung tâm lưu ký chứng khoán - ngày đăng ký cuối 31/12/2014)

**Cơ cấu cổ đông tại thời điểm ngày 31/12/2014**

Đối tượng	Hạn chế chuyển nhượng	Chuyển nhượng tự do	Tổng cộng	Tỷ lệ sở hữu
1	2	3	4=2+3	5
<b>I. Cổ đông đặc biệt</b>		<b>1.035.745</b>	<b>1.035.745</b>	<b>34,9%</b>
1. Hội đồng quản trị		1.035.382	1.035.382	34,9%
<i>Trong đó - Nước ngoài</i>		-	-	-
<i>- Trong nước</i>		1.035.382	1.035.382	34,9%
2. Ban Giám đốc		299.999	299.999	10,1%
3. Ban kiểm soát		81.660	81.660	2,7%
4. Kế toán trưởng		6.435	6.435	0,2%
5. Người được ủy quyền CBTT		6.435	6.435	0,2%
<b>II. Cổ phiếu quỹ</b>		-	-	-
<b>III. Công đoàn Công ty</b>		-	-	-
<b>IV. Cổ đông khác</b>		<b>1.934.255</b>	<b>1.934.255</b>	<b>65,1%</b>
<b>1. Trong nước</b>		<b>1.933.050</b>	<b>1.933.050</b>	<b>65,1%</b>
1.1 Cá nhân		1.788.155	1.788.155	60,2%
1.2 Tổ chức		144.895	144.895	4,9%
<i>- Trong đó Nhà nước:</i>		-	-	-
<b>2. Nước ngoài</b>		<b>1.205</b>	<b>1.205</b>	<b>0,0%</b>
2.1 Cá nhân		-	-	-

<b>Đối tượng</b>	<b>Hạn chế chuyển nhượng</b>	<b>Chuyển nhượng tự do</b>	<b>Tổng cộng</b>	<b>Tỷ lệ sở hữu</b>
<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4=2+3</b>	<b>5</b>
2.2 Tổ chức		1.205	1.205	0,0%
<b>Tổng cộng</b>		<b>2.970.000</b>	<b>2.970.000</b>	<b>100,0%</b>

**Danh sách những công ty mẹ và công ty con của Công ty cổ phần Hăng sơn Đông Á, những Công ty mà Hăng Sơn Đông Á đang nắm quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối, những công ty nằm quyền kiểm soát đối với Hăng Sơn Đông Á.**

Những công ty nắm quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối đối với Công ty:  
*Không có*

Những công ty mà Công ty cổ phần Hăng sơn Đông Á nắm quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối: *(Không có)*

Công ty liên doanh, liên kết: *(Không có)*

### **Chính sách cổ tức**

Công ty thực hiện chi trả cổ tức theo các quy định của Luật Doanh nghiệp, các quy định về chi trả cổ tức trong Điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty và các văn bản pháp lý liên quan. 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 hiện hành.

Kết thúc niên độ tài chính, Hội đồng quản trị có trách nhiệm xây dựng phương án phân phối lợi nhuận và trích lập các quỹ để trình Đại hội đồng cổ đông. Phương án này được xây dựng trên cơ sở lợi nhuận sau thuế mà Công ty thu được từ hoạt động kinh doanh trong năm tài chính vừa qua sau khi đã thực hiện nghĩa vụ nộp thuế và tài chính khác theo quy định của pháp luật hiện hành. Bên cạnh đó, Công ty cũng xét tới kế hoạch và định hướng kinh doanh, chiến lược đầu tư mở rộng hoạt động kinh doanh trong năm tới để đưa ra mức cổ tức dự kiến hợp lý.

- Năm 2011: Công ty đã thông qua ĐHCĐ trả cổ tức cho cổ đông bằng cổ phiếu với tỷ lệ 20%.
- Năm 2012: Công ty đã thông qua ĐHCĐ trả cổ tức cho cổ đông bằng cổ phiếu với tỷ lệ 15%.
- Năm 2013: Công ty chi trả cổ tức là 15% bằng tiền mặt.
- Năm 2014: Công ty dự kiến chi trả cổ tức là 15% bằng tiền mặt.

Việc chi trả cổ tức bằng tiền hoặc cổ phiếu được căn cứ tình hình thực tế về nhu cầu vốn cho SXKD của Công ty.

**III. Báo cáo và đánh giá của Ban giám đốc**
**3.1. Đánh giá kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh**
**BẢNG BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH**
*Đơn vị tính: VNĐ*

STT	Chỉ tiêu	Kế hoạch theo NQ ĐHCĐ năm 2014	Kế quả thực hiện năm 2014	Tỷ lệ %
1	<b>Doanh thu thuần</b>	<b>125.000.000.000</b>	<b>125.225.455.129</b>	<b>100%</b>
2	<b>Lợi nhuận trước thuế</b>	<b>12.000.000.000</b>	<b>9.002.981.766</b>	<b>75%</b>

Trong bối cảnh khó khăn chung của tình hình kinh tế, năm 2014 Công ty đã đạt được kế hoạch doanh số đề ra. Nguyên nhân chính là việc Công ty đã và đang áp dụng chính sách bán hàng hợp lý, đã và đang đạt hiệu quả tương đối tốt.

Mặc dù đảm bảo được mức tăng trưởng doanh số, nhưng thay vào đó, mức lợi nhuận không đạt được theo kỳ vọng. Nguyên nhân chính phải nói đến đó là vì các chi phí liên quan đến quảng bá thương hiệu, quảng cáo sản phẩm, hỗ trợ Đại lý, Nhà phân phối,...tăng lên đáng kể.

Thêm vào đó, việc phải trang bị thêm máy móc, cơ sở vật chất, để đảm bảo khả năng đáp ứng mọi nhu cầu ngày càng cao của khách hàng – thị trường (nếu không đảm bảo điều này, Công ty sẽ mất đi những khách hàng tiềm năng, có năng lực,...đồng nghĩa với đó là Công ty sẽ mất đi một lượng doanh số tương đối lớn) đã làm cho các chi phí như khấu hao, vận chuyển, bốc xếp, lắp đặt,...tăng tương đối lớn. Ảnh hưởng tới biến động tăng của chi phí bán hàng trong kỳ.

Mặt khác, trong giai đoạn từ 2014 đến năm 2019, chiến lược kinh doanh của Công ty là tiếp tục mở rộng hoạt động sản xuất kinh doanh đồng thời tái cấu trúc lại Doanh nghiệp. Việc chỉ sản xuất kinh doanh đơn thuần một loại hình kinh doanh (Sản xuất và kinh doanh vật liệu xây dựng) sẽ không thể gây đột biến về lợi nhuận và làm hạn chế sự phát triển – cũng như gia tăng lợi nhuận của nhà đầu tư.

Vì vậy, để mở rộng lĩnh vực kinh doanh, thực hiện theo chủ trương mà Hội đồng quản trị đề xuất. Công ty đã mở rộng các khoản đầu tư tài chính như Hợp tác kinh doanh và đầu tư góp vốn vào các đối tác chiến lược, có liên quan trực tiếp đến lĩnh vực kinh doanh hiện tại của Công ty (theo mục 2.3.1) trên cơ sở cân nhắc, đánh giá, xét thấy việc hợp tác kinh doanh, đầu tư góp vốn với các Công ty trên có thể mang lại hiệu quả cao cho Công ty và cổ đông.

Nhìn chung, năm 2014 với sự khó khăn chung của thị trường, cộng với việc chủ trương tái cấu trúc lại Doanh nghiệp, mở rộng sản xuất kinh doanh theo hướng đa ngành

nghe, lĩnh vực. Dẫn tới kế hoạch lợi nhuận đề ra không đạt được theo kỳ vọng là điều hoàn toàn chấp nhận được.

### **Những tiến bộ Công ty đã đạt được.**

#### ***Về cơ cấu tổ chức.***

- Thành lập Hội đồng tuyển dụng nhân sự, đảm bảo việc tuyển dụng nhân sự vào làm việc ở vị trí các bộ phận được khách quan, đảm bảo số lượng và chất lượng.
- Các bộ phận phòng ban, cá nhân đều có bảng phân công nhiệm vụ và mô tả công việc rõ ràng, khoa học.

#### ***Hệ thống quản lý***

- Quán triệt công tác điều hành theo bảng phân công, phân nhiệm của các phòng ban.
- Công ty triển khai phần mềm quản trị hệ thống ERP.

#### ***Về chính sách***

- Công ty thành lập Hội đồng khen thưởng kỷ luật để tiến hành đánh giá xem xét để có biện pháp động viên kịp thời và khắc phục những tồn tại xảy ra trong quá trình làm việc của CBCNV toàn Công ty.
- Chế độ chính sách tiền lương gắn liền với vị trí, năng suất lao động của từng cá nhân trong Công ty.

### **3.2. Phương hướng sản xuất kinh doanh năm 2015**

#### **Nhiệm vụ chiến lược:**

- Tổ chức bộ máy theo hướng chuyên môn hóa, điều hành tập chung trên cơ sở phân cấp giao quyền.
- Phát triển nguồn nhân lực: Xây dựng đội ngũ nhân lực dài hạn Hiểu biết – Sáng tạo – Tận tụy – Trung thành. Đảm bảo chính sách đánh giá đãi ngộ nguồn nhân lực mang tính dài hạn. Hoạch định chính sách đào tạo cán bộ, nhân viên tư vấn bán hàng cho các NPP, nghiên cứu sản phẩm mới.
- Xây dựng hệ thống bán hàng trực tiếp đến từng trung tâm huyện lỵ ( Mỗi huyện lỵ có 1 đến 2 Nhà Phân Phối)
- Tăng trưởng doanh thu hàng năm 20% - 30%.
- Chia cổ tức tối thiểu 15%/ năm.

#### **Các mục tiêu kinh doanh chính trong năm:**

- Tiếp tục triển khai mở rộng thị trường cho thương hiệu BEHR để khai thác hết tiềm năng của thị trường.
- Mở rộng hệ thống phân phối tới tận các trung tâm huyện lỵ, mục tiêu mở mới 100 Nhà Phân Phối Đại lý nhãn hàng Viglacera và 150 Nhà Phân Phối, Đại lý nhãn hàng BEHR.

- Đưa vào thị trường các dòng sản phẩm mới: Sơn lót kháng muối nội ngoại thất cho cả 02 nhãn hàng, Sơn chống nóng nội ngoại thất cho 2 nhãn hàng, Sơn Giả đá cho 2 nhãn hàng, Sơn chống thấm sàn cho 2 nhãn hàng,... để phong phú thêm chủng loại và có thêm sự lựa chọn cho khách hàng.
- Kế hoạch doanh thu năm 2015: 150 tỷ đồng.
- ✓ Lợi nhuận trước thuế: 12 tỷ đồng.
- ✓ Chỉ tiêu sinh lời trên vốn chủ sở hữu: 20%

**Giải pháp thực hiện:**

- Tăng vốn điều lệ để bổ xung vốn cho hoạt động sản xuất kinh doanh.
- Phòng kinh doanh Viglacera và Behr tập chung cao độ cho công tác tuyển dụng, đào tạo nhân viên tư vấn bán hàng cho các Nhà PP, đồng thời mở mới hệ thống bán hàng đến các thị trường còn trống, rà soát lại một số NPP không còn phù hợp để thanh lý và thay thế bằng đại lý tốt hơn. Xây dựng chế độ thưởng mở mới cho các giám sát bán hàng, cho người giới thiệu đại lý mới.
- Đẩy mạnh hoạt động Marketing – nhằm hỗ trợ công tác phát triển kênh phân phối: Quảng cáo trên truyền hình, báo chí, tài trợ phim truyền hình, đặc biệt là triển khai treo biển tấm lớn dọc các đường quốc lộ ( Dự kiến 500 biển ) và làm biển bảng quảng cáo cho các cửa hàng bán hàng trực tiếp của các Nhà Phân Phối, Đại lý,...
- Chăm sóc các NPP hiện hữu, duy trì chính sách bán hàng, tối đa hóa lợi ích cho các NPP. Thiết lập dữ liệu hệ thống khách hàng, xây dựng chuẩn mực, cụ thể hóa chính sách đến từng khách hàng.
- Phát triển thương hiệu: Tập chung hướng tới khách hàng thông qua cung cấp sản phẩm/ Dịch vụ có chất lượng cao và ổn định
- Cài đặt phần mềm quản trị ERP tổng thể toàn công ty.
- Xây dựng văn hóa doanh nghiệp: Xây dựng hệ thống các giá trị riêng để góp phần tạo nên sự khác biệt của HSDA. Bồi dưỡng kiến thức kinh doanh liên văn hóa cho đội ngũ cán bộ công nhân viên.

**Hoạt động marketing và phát triển sản phẩm mới****✓ Hoạt động marketing:**

Chính sách của công ty là mọi nhân viên của công ty đều có trách nhiệm đóng vai trò là một nhân viên marketing giới thiệu về Công ty và sản phẩm của mình làm ra. Bên cạnh đó, công ty cũng thường xuyên nghiên cứu nhu cầu thị trường để hoàn thiện sản phẩm và dịch vụ, đảm bảo thỏa mãn kịp thời nhu cầu của khách hàng trên tinh thần hợp tác phát triển.

Hiện nay Công ty đang áp dụng chiến lược marketing sản phẩm theo mô hình khép kín, được thể hiện qua các bước sau:

**➤ Định vị sản phẩm**

Mục tiêu sản phẩm sơn của Công ty là lọt vào danh sách sản phẩm một trong 5

thương hiệu sơn có uy tín nhất trên thị trường, do sản phẩm sơn là 1 trong những sản phẩm đặc thù vì vậy khách hàng mua sản phẩm chủ yếu bằng niềm tin và thương hiệu. Trong thời gian qua sản phẩm sơn của Công ty đã khẳng định được chất lượng cũng như giá cả để sẵn sàng cạnh tranh với các thương hiệu đã và đang phát triển tốt trên thị trường.

➤ **Thị trường và khách hàng mục tiêu**

Đã định vị và đang phát triển trên tất cả các tuyến huyện và các tỉnh thành phố trên toàn quốc, và xuất khẩu sang một số nước trên thế giới (có bảng chi tiết kèm theo).

Khách hàng mục tiêu: các đại lý bán vật liệu xây dựng, các công trình và các dự án lớn.

➤ **Dịch vụ**

Vận chuyển phục vụ khách hàng nhanh và kịp thời chu đáo.

Hỗ trợ tư vấn giúp khách hàng bán hàng.

Các chương trình khuyến mại thường xuyên.

Các chương trình hậu mãi tặng quà cho khách hàng nhân dịp lễ, tết vv..

Dịch vụ hỗ trợ phối màu tại Công ty.

➤ **Quảng cáo**

Tư vấn trực tiếp đến tận người tiêu dùng của khách hàng.

Triển khai hệ thống phân phối.

Tham gia các hội chợ triển lãm thương mại trong và ngoài nước về lĩnh vực vật liệu xây dựng và phụ trợ.

Quan hệ công chúng, tổ chức hội nghị khách hàng định kỳ hàng năm.

Làm biển quảng cáo ở các trung tâm, trên xe bus ...

Quảng bá hình ảnh Công ty thông qua các phương tiện thông tin đại chúng như tivi, đài phát thanh, sách báo, internet ...

**Kế hoạch phát triển sản phẩm mới**

Để thích ứng với thị trường và tăng thêm sự lựa chọn cho khách hàng, công ty không ngừng tìm tòi, nghiên cứu các sản phẩm mới, ngày càng đa dạng về chủng loại và màu sắc, thân thiện với môi trường và đặc biệt phù hợp với thời tiết đặc thù của Việt Nam.

**Trình độ công nghệ**

Sản phẩm Sơn nội, ngoại thất cao cấp của Công ty được sản xuất trên dây chuyền ngoại nhập bậc nhất. Hiện nay Công ty đang sản xuất với công nghệ ưu việt nhất bao gồm:

- 04 máy nghiền bi dùng để nghiền nguyên liệu và sản xuất màu.
- 03 máy sản xuất bột bả trét tường.
- 02 máy in mã sản phẩm.
- 01 hệ thống dây chuyền đóng nắp thùng tự động.

Đặc biệt, trong năm 2014 vừa qua, Công ty tiến hành đưa vào hoạt động hơn 30 bộ máy pha màu tự động để đảm bảo luôn luôn đáp ứng mọi nhu cầu của khách hàng về chủng

loại, màu sắc,...

Toàn thể cán bộ của Bộ phận Kỹ thuật đều có trình độ từ Đại học trở lên, các công nhân kỹ thuật trực tiếp vận hành dây chuyền sản xuất được chính chuyên gia nước ngoài hướng dẫn và đào tạo về cách thức vận hành dây chuyền sản xuất. Ngoài ra, Công ty mời chuyên gia về đào tạo để nâng cao nghiệp vụ cho cán bộ của Bộ phận Kỹ thuật.

HÀNG SƠN ĐÔNG A

#### **IV. Báo cáo của Hội đồng quản trị.**

##### **4.1. Đánh giá tình hình hoạt động của Công ty trong năm 2014.**

Hội đồng quản trị Công ty đánh giá năm 2014 là tiếp tục là một năm khó khăn của nền kinh tế Việt Nam, của ngành vật liệu xây dựng Việt Nam trong đó có sản phẩm Sơn. Bản thân Công ty Cổ phần Hãng Sơn Đông Á đã phải nỗ lực phấn đấu để thúc đẩy doanh số, đảm bảo sự tồn tại và phát triển của Công ty. Đảm bảo quyền lợi của Cổ đông.

Năm vừa qua, Công ty đã đạt được những thành quả hết sức đáng khen ngợi, là tiền đề tốt để Ban lãnh đạo Công ty tiếp tục những mục tiêu dài hạn, nâng tầm và vị thế của Công ty lớn mạnh hơn.

Song song với hoạt động kinh doanh, Công ty tập trung vào công tác duy trì và cải tiến hệ thống quản lý. Xác định nguồn lực là nền tảng cho sự phát triển kinh doanh bền vững, Công ty đã tiếp tục triển khai nhiều chương trình phát triển nguồn nhân lực năm 2014. Các chính sách nhân sự làm cơ sở cho việc đánh giá, trả lương, thưởng cho người lao động được kịp thời và hiệu quả. Việc giao trách nhiệm và phân quyền cho các cấp quản lý cũng đã góp phần nâng cao tính chủ động trong công việc và năng lực quản lý

Nhìn chung, hoạt động của Công ty năm 2014 trên nhiều phương diện đã có những thay đổi tích cực và nâng cao về chất lượng, hiệu quả. Tiếp tục phấn đấu hoàn thành các mục tiêu Hội đồng cổ đông và Hội đồng quản trị Công ty đã đề ra cho năm 2015.

##### **4.2. Hoạt động của Hội đồng quản trị.**

Hội đồng quản trị đã tổ chức các cuộc họp định kỳ và bất thường theo đúng quy định thể thảo luận và quyết định các vấn đề của Hội đồng quản trị.

Bên cạnh đó các thành viên Hội đồng quản trị thường xuyên nghiên cứu tình hình kinh tế vĩ mô, thảo luận cùng Ban điều hành để đưa ra các giải pháp thích hợp đối với hoạt động kinh doanh của Công ty.

Tuy nhiên, một số hoạt động quan trọng trong kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2014 của Công ty vẫn chưa được Hội đồng quản trị tập trung giải quyết một cách quyết liệt và triển đễ, chính vì đó đã ảnh hưởng không nhỏ đến kế hoạch sản xuất kinh doanh đã được Đại hội đồng cổ đông thông qua.

Trên cơ sở quá trình hoạt động và kết quả đã đạt được trong năm 2014, Hội đồng quản trị đánh giá đã thực hiện việc quản lý công ty theo đúng quy định của pháp luật hiện hành, Điều lệ Công ty, quy định về hoạt động của Hội đồng quản trị và các Nghị quyết của ĐHCĐ đã thông qua.

##### **4.3. Hoạt động giám sát Tổng giám đốc và Ban điều hành.**

Thông qua các cuộc họp và thảo luận, Hội đồng quản trị thường xuyên trao đổi với Tổng giám đốc và Ban điều hành về việc triển khai các Nghị quyết của Hội đồng quản trị và hoạt động điều hành Công ty. Hội đồng quản trị cũng đã tổ chức xem xét kết quả hoạt động SXKD giữa nhiệm kỳ và tham gia góp ý các biện pháp, kế hoạch hoạt động của Ban điều hành. Qua quá trình giám sát cho thấy Tổng giám đốc và Ban điều hành đã điều hành hoạt động của Công ty tuân thủ pháp luật, Điều lệ Công ty, các nghị quyết của Đại



hội đồng cổ đông và Hội đồng quản trị.

**4.4. Các mục tiêu và biện pháp dự kiến cho năm 2015.**

Mặc dù trong năm 2015 nền kinh tế dự báo còn rất nhiều khó khăn, tuy nhiên với kết quả kinh doanh trong năm 2014 và với năng lực kinh doanh ổn định của Công ty, Hội đồng quản trị dự kiến Công ty sẽ đạt các mục tiêu kinh doanh chủ yếu sau:

- Doanh thu: 150.000.000.000 đồng
- Lợi nhuận sau thuế: 12.000.000.000 đồng
- Tỷ lệ trả cổ tức dự kiến: 15%

Để đạt các mục tiêu đề ra, Hội đồng quản trị dự kiến một số biện pháp chủ yếu sau:

- Tăng cường nghiên cứu và đánh giá thị trường, tạo cơ hội tham gia được một số công trình lớn để nâng tầm thương hiệu công ty.
- Tập trung hoạt động chăm sóc khách hàng, đặc biệt hỗ trợ cho khách hàng truyền thống và tăng cường công tác mở mới các thị trường còn chổng.
- Đánh giá và cập nhật kịp thời tình hình biến động thị trường để có chính sách bán hàng cho phù hợp đối với từng giai đoạn.
- Xây dựng chiến lược phát triển nguồn nhân lực, tạo cơ chế, chính sách tiền lương hấp dẫn để thu hút những cá nhân có trình độ, đặc biệt bộ phận bán hàng và Marketing.
- Tiếp tục cải tiến hệ thống quản lý, tăng cường công tác quảng cáo, đặc biệt quảng cáo trên truyền hình.
- Tăng cường công tác quản lý tài chính, tập trung kiểm soát chặt chẽ chi phí, dòng tiền, công nợ và cơ cấu vốn.

**V. Quản trị Công ty**

**5.1. Hội đồng quản trị:**

STT	Họ và tên	Chức vụ
1	Ông Mai Anh Tám	Chủ tịch HĐQT
2	Ông Nguyễn Văn Sơn	Ủy viên HĐQT
3	Ông Đỗ Trần Mai	Ủy viên HĐQT
4	Bà Nguyễn Thị Hương	Ủy viên HĐQT
5	Bà An Hà My	Ủy viên HĐQT

**1. Ông Mai Anh Tám**

- 1.1 Họ và tên: **Mai Anh Tám**
- 1.2 Giới tính: **Nam**
- 1.3 Ngày tháng năm sinh: **25 /03/1967**

- 1.4 Nơi sinh: Hà Nội
- 1.5 Số CMND: 012661253 cấp ngày 29/12/2003 tại CA Hà Nội
- 1.6 Quốc tịch: Việt Nam
- 1.7 Dân tộc: Kinh
- 1.8 Quê quán: Hà Nội
- 1.9 Địa chỉ thường trú: Số 104, ngõ 140 Khuất Duy Tiến, phường Nhân Chính, quận Thanh Xuân, Hà Nội
- 1.10 Số điện thoại liên lạc: 04.3983471
- 1.11 Trình độ văn hoá: 12/12.
- 1.12 Trình độ chuyên môn: Thạc sỹ Kinh tế
- 1.13 Quá trình công tác:

**Thời gian**
**Quá trình công tác**

- Từ năm 1997 - 2000: Công tác tại Phòng kinh doanh – Công ty Gạch ốp lát Hà Nội
- Từ năm 2000 - 2003: Phó Tổng giám đốc – Công ty Liên doanh Yên Hà
- Từ năm 2003 - 2003: Phó Giám đốc Công ty gốm xây dựng Xuân Hòa
- Từ năm 2003 đến nay: Bí thư chi bộ - Giám đốc Công ty CP Viglacera Bá Hiến
- Từ năm 2006 đến nay: Chủ tịch HĐQT Công ty Cổ phần Hăng sơn Đông Á

- 1.14 Chức vụ công tác hiện nay: Chủ tịch HĐQT Công ty Cổ phần Hăng sơn Đông Á
- 1.15 Chức vụ hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác: Chủ tịch HĐQT Công ty TNHH Create Capital Việt Nam.
- 1.16 Số cổ phần nắm giữ: 594.027 cổ phần, trong đó, số cổ phần sở hữu cá nhân là 594.027 cổ phần, số cổ phần đại diện sở hữu Nhà nước là 0 cổ phần.
- 1.17 Số cổ phần sở hữu của người có liên quan: 6.551 cổ phần, trong đó, Vợ Trần Thị Thu Hiền nắm giữ: 6.551 cổ phần.
- 1.18 Hành vi vi phạm pháp luật (nếu có): Không
- 1.19 Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích Công ty: Không
- 1.20 Các khoản nợ đối với Công ty: Không

**2 Ông Nguyễn Văn Sơn – (Như mục 2.2)**
**3 Ông Đỗ Trần Mai**

- 3.1 Họ và tên: **Đỗ Trần Mai**
- 3.2 Giới tính: Nam
- 3.3 Ngày tháng năm sinh: 10/08 /1952
- 3.4 Nơi sinh: Vĩnh Phúc

- 3.5 Số CMND: 135119552 cấp ngày 25/10/2000 tại CA Vĩnh Phúc
- 3.6 Quốc tịch: Việt Nam
- 3.7 Dân tộc: Kinh
- 3.8 Quê quán: Vĩnh Phúc
- 3.9 Địa chỉ thường trú: 20 Bà Triệu, Liên Bảo, Vĩnh Yên , Vĩnh Phúc
- 3.10 Số điện thoại liên lạc: 04 36983471
- 3.11 Trình độ văn hoá: 12/12.
- 3.12 Trình độ chuyên môn: Đại học Ngân hàng
- 3.13 Quá trình công tác:

**Thời gian****Quá trình công tác**

- Từ năm 1974 - 1977: Cán bộ tín dụng NHNN Việt Trì - Vĩnh Phú
- Từ năm 1977 - 1982: Cán bộ tín dụng, Phó phòng tín dụng thương nghiệp NHNN Vĩnh Phú
- Từ năm 1982 – 1988: Phó Giám đốc NHNN huyện Lập Thạch – Vĩnh Phúc
- Từ năm 1988 – 1989: Phó phòng tín dụng NH Công thương Vĩnh Phúc
- Từ năm 1989 – 1994: Trưởng Phòng ngoại hối NH Công thương Vĩnh Phúc
- Từ năm 1994 – 2000: Giám đốc NH Công thương Phúc Yên – Vĩnh Phúc
- Từ năm 2000 – 2005: Phó Giám đốc NH Công thương Vĩnh Phúc kiêm Giám đốc NHCT Phúc Yên
- Từ 12/2006 đến nay: Giám đốc NH Công thương Phúc Yên
- 3.14 Chức vụ công tác hiện nay: Thành viên HĐQT Công ty Cổ phần Hăng sơn Đông Á
- 3.15 Chức vụ hiện tại đang nắm tại tổ chức khác: Thành viên HĐQT Công ty Cổ phần Hăng sơn Đông Á
- 3.16 Số cổ phần nắm giữ: 53.624 cổ phần, trong đó, số cổ phần sở hữu cá nhân là 53.624 cổ phần, số cổ phần đại diện sở hữu Nhà nước là 0 cổ phần.
- 3.17 Số cổ phần sở hữu của người có liên quan: 0 cổ phần
- 3.18 Hành vi vi phạm pháp luật (*nếu có*): Không
- 3.19 Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích Công ty: Không
- 3.10 Các khoản nợ đối với Công ty: Không

**4 Bà Nguyễn Thị Hương**

- 4.1 Họ và tên: **Nguyễn Thị Hương**
- 4.2 Giới tính: Nữ
- 4.3 Ngày tháng năm sinh: 13/07/1956

- 4.4 Nơi sinh: Hải Dương  
4.5 Số CMND: 011300002 cấp ngày 19/09/2003 tại CA Hà Nội  
4.6 Quốc tịch: Việt Nam  
4.7 Dân tộc: Kinh  
4.8 Quê quán: Hải Dương  
4.9 Địa chỉ thường trú: Số nhà 26, tổ 41 Phương Liệt, Thanh Xuân – Hà Nội  
4.10 Số điện thoại liên lạc: 04 36983471  
4.11 Trình độ văn hoá: 12/12.  
4.12 Trình độ chuyên môn: Cử nhân Kinh tế  
4.13 Quá trình công tác:

**Thời gian****Quá trình công tác**

- Từ năm 1978 - 1990: Công tác tại phòng kế hoạch – Công ty kinh doanh Than Hà Nội  
Từ năm 1990- 1996: Trưởng phòng kế hoạch và Phó Giám đốc Công ty kinh doanh Than Hà Nội  
Từ năm 1996 đến nay Giám đốc Công ty kinh doanh Than Hà Nội
- 4.14 Chức vụ công tác hiện nay: Thành viên HĐQT Công ty Cổ phần Hăng sơn Đông Á  
4.15 Chức vụ hiện tại đang nắm tại tổ chức khác: Thành viên HĐQT Công ty CP Hăng Sơn Đông Á  
4.16 Số cổ phần nắm giữ: 0 cổ phần, trong đó, số cổ phần sở hữu cá nhân là 0 cổ phần, số cổ phần đại diện sở hữu Nhà nước là 0 cổ phần.  
4.17 Số cổ phần sở hữu của người có liên quan: 56.400 cổ phần, trong đó, con Bùi Duy Dương nắm giữ 56.400 cổ phần.  
4.18 Hành vi vi phạm pháp luật (nếu có): Không  
4.19 Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích Công ty: Không  
4.20 Các khoản nợ đối với Công ty: Không

**5 Bà An Hà My**

- 5.1 Họ và tên: **An Hà My**  
5.2 Giới tính: Nữ  
5.3 Ngày tháng năm sinh: 07/01/1982  
5.4 Nơi sinh: Ninh Tiến, Hoa Lư, Ninh Bình  
5.5 Số CMND: 012731625 cấp ngày 30/08/2004 tại CA. Hà Nội  
5.6 Quốc tịch: Việt Nam  
5.7 Dân tộc: Kinh  
5.8 Quê quán: Ninh Tiến, Hoa Lư, Ninh Bình

- 5.9 Địa chỉ thường trú: Lô 81 TT4 - KĐT Mỹ Đình – Sông Đà, Từ Liêm, Hà Nội. Số điện
- 5.10 Điện thoại liên lạc: 04 36983471
- 5.11 Trình độ văn hoá: 12/12.
- 5.12 Trình độ chuyên môn: Cử nhân Kinh tế
- 5.13 Quá trình công tác:

**Thời gian**

**Quá trình công tác**

- Từ năm 2003 đến 2005                      Làm tại tập đoàn Phú Thái Group
- Từ năm 2005 đến 2008                      Làm tại công ty Phương Linh
- Từ năm 2008 đến 2010                      Làm tại công ty cổ phần sản xuất và thương mại Hà Phương
- Từ năm 2011 đến nay                      Kinh doanh tự do

- 5.14 Chức vụ công tác hiện nay: Thành viên HĐQT Công ty Cổ phần Hăng sơn Đông Á
- 5.15 Chức vụ hiện tại đang nắm tại tổ chức khác: *Không*
- 5.16 Số cổ phần nắm giữ: **0** cổ phần.
- 5.17 Số cổ phần sở hữu của người có liên quan: 39.749 cổ phần  
 Trong đó, *Chị gái: An Phương Thảo nắm giữ: 39.749 cổ phần.*
- 5.18 Hành vi vi phạm pháp luật (*nếu có*): **Không**
- 5.19 Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích Công ty: **Không**
- 5.20 Các khoản nợ đối với Công ty: **Không**

**5.2. Báo cáo hoạt động của Ban kiểm soát**

STT	Họ và tên	Chức vụ
1	Bà Bùi Thị Thanh Nam	Trưởng BKS
2	Bà Lê Thị Thoa	Thành viên BKS
3	Ông Hoàng Trung Kiên	Thành viên BKS

**❖ Bà Bùi Thị Thanh Nam**

Họ và tên: **Bùi Thị Thanh Nam**  
 Giới tính: **Nữ**

Ngày tháng năm sinh: 14/12/1965

Nơi sinh: Ninh Bình

Số CMND: 013065485 cấp ngày 19/04/2008 tại CA Hà Nội

Quốc tịch: Việt Nam

Dân tộc: Kinh

Quê quán: Ninh Bình

Địa chỉ thường trú: Số 22 - Đường 2 - Khu tập thể F361 – An Dương – Tây Hồ - Hà Nội

Số điện thoại liên lạc: 04 36983471

Trình độ văn hoá: 12/12.

Trình độ chuyên môn: Cử nhân Kinh tế

Quá trình công tác:

**Thời gian****Quá trình công tác**

Từ năm 1988 – 2000: Kế toán Công ty sứ kỹ thuật Công ty Hoàng Liên Sơn

Từ năm 2000 – 2007: Kế toán trưởng Công ty liên doanh Yên Hà (nay là Công ty cổ phần khoáng sản Viglacera)

Từ năm 2007 đến nay: Kế toán trưởng Công ty kinh doanh bất động sản Viglacera

- ✓ Chức vụ công tác hiện nay: Trưởng Ban kiểm soát Công ty Cổ phần Hăng sơn Đông Á
- ✓ Chức vụ hiện tại đang nắm tại tổ chức khác: Trưởng Ban kiểm soát Công ty Cổ phần Hăng sơn Đông Á
- ✓ Số cổ phần nắm giữ: **0** cổ phần, trong đó, số cổ phần sở hữu cá nhân là 0 cổ phần, số cổ phần đại diện sở hữu Nhà nước là 0 cổ phần.
- ✓ Số cổ phần sở hữu của người có liên quan: 49.500 cổ phần, trong đó, chồng Nguyễn Khắc Dũng nắm giữ 49.500 cổ phần.
- ✓ Hành vi vi phạm pháp luật (*nếu có*): Không
- ✓ Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích Công ty: Không
- ✓ Các khoản nợ đối với Công ty: Không

**❖ Bà Lê Thị Thoa**

Họ và tên: **Lê Thị Thoa**

Giới tính: Nữ

Ngày tháng năm sinh: 29/12/1981

Nơi sinh: Bắc Giang

Số CMND: 121389429 cấp ngày 16/03/1999 tại CA Bắc Giang

Quốc tịch: Việt Nam

Dân tộc: Kinh

Quê quán: Bắc Giang  
Địa chỉ thường trú: Xóm Long – Quảng Minh – Việt Yên – Bắc Giang  
Số điện thoại liên lạc: 04.36983471  
Trình độ văn hoá: 12/12.  
Trình độ chuyên môn: Cử nhân Kinh tế  
Quá trình công tác:

**Từ tháng năm  
đến tháng năm**

**Quá trình công tác**

Từ năm 2006 – 2007: Nhân viên phòng kinh doanh – Công ty CP Viglacera Bá Hiến  
Từ năm 2007 đến nay: Nhân viên phòng Kinh doanh Công ty Cổ phần Hăng sơn Đông Á

Chức vụ công tác hiện nay: Thành viên Ban kiểm soát Công ty Cổ phần Hăng sơn Đông Á

Chức vụ hiện tại đang nắm tại tổ chức khác: Không có

Số cổ phần nắm giữ: 9.286 cổ phần, trong đó, số cổ phần sở hữu cá nhân là 9.286 cổ phần, số cổ phần đại diện sở hữu Nhà nước là 0 cổ phần.

Số cổ phần sở hữu của người có liên quan: **0** cổ phần

Hành vi vi phạm pháp luật (*nếu có*): Không

Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích Công ty: Không

Các khoản nợ đối với Công ty: Không

❖ **Ông Hoàng Trung Kiên**

Họ và tên: **Hoàng Trung Kiên**

Số CMTND: 017081000003

Giới tính: Nam

Ngày sinh: 29/09/1981

Nơi sinh: Lạc Sơn – Hòa Bình

Quốc tịch: Việt Nam

Dân tộc: Kinh

Quê quán: Giao An – Giao Thủy – Nam Định

Địa chỉ thường trú: Tổ 2 – Bằng A – Hoàng Liệt – Hoàng Mai – Hà Nội

Số điện thoại liên lạc: 043 6983471

Trình độ văn hóa: 12/12

Trình độ chuyên môn: Cử nhân kinh tế

**Thời gian**

**Quá trình công tác**

Từ tháng 10 – 2003 đến tháng 2 -2004: Nhân viên Phòng kinh doanh CTCP Viglacera Bá Hiến

Từ tháng 3-2004 đến tháng 3 – 2010: Phó phòng kế toán CTCP Viglacera Bá Hiến

Từ tháng 4 -2010 đến tháng 3 -2011: Trưởng phòng kinh doanh CTCP Viglacera Bá Hiến

Từ tháng 4 – 2011 đến nay: Thành viên ban kiểm soát Công ty

Chức vụ công tác hiện nay: Thành viên Ban kiểm soát Công ty CP Hăng Sơn Đông Á

Chức vụ hiện đang nắm giữ ở các tổ chức khác: Thành viên Ban kiểm soát Công ty CP Hăng Sơn Đông Á

Số cổ phần nắm giữ: 72.374 cổ phần, trong đó, số cổ phần sở hữu cá nhân là 72.374 cổ phần, số cổ phần đại diện sở hữu Nhà nước là 0 cổ phần.

Sở hữu cổ phần của người có liên quan: 2.700 cổ phần, trong đó vợ Nguyễn Thị Lan Anh : 2.700 cổ phần

Hành vi vi phạm pháp luật Không

Các khoản nợ đối với Công ty: Không

Thù lao và các khoản lợi ích khác: Không

Lợi ích liên quan đối với tổ chức: Lương, thưởng và phụ cấp theo quy định của Công

Ban kiểm soát hoạt động trên cơ sở pháp luật, Điều lệ và các quy định của Công ty. Tất cả các thông tin thu thập trong quá trình kiểm tra, giám sát đảm bảo tính trung thực, khách quan trên cơ sở các tài liệu đã được kiểm tra hoặc thông qua báo cáo của Công ty.

Trong năm 2014, BKS Công ty xây dựng qui chế hoạt động, triệu tập họp định kỳ và phân công cho các thành viên thực hiện nhiệm vụ của Ban kiểm soát, cụ thể:

- Kiểm tra Báo cáo tài chính 06 tháng đầu năm và Báo cáo tài chính năm; xem xét việc tổ chức lập, ghi chép, lưu trữ sổ sách kế toán, tính tuân thủ các chuẩn mực và của chế độ kế toán.
- Kiểm tra tính tuân thủ pháp luật, chính sách chế độ Nhà nước
- Kiểm tra tình hình thực hiện các nội dung, chỉ tiêu kinh tế kế hoạch theo Nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2013 đã thông qua.

Kết quả giám sát báo cáo tài chính và tình hình hoạt động

#### **Nhận xét Báo cáo tài chính**

- Báo cáo tài chính năm 2014 của Công ty tuân thủ theo đúng chế độ và chuẩn mực kế toán Việt Nam, báo cáo tài chính được kiểm toán bởi Công ty Kiểm toán AAT.



- Báo cáo tài chính năm 2014 được lập đúng quy định, đầy đủ, kịp thời. Phản ánh trung thực hợp lý tình hình tài chính của Công ty đến hết 31/12/2014. Các thông tin về tình hình tài chính được công bố minh bạch.

**Sự phối hợp hoạt động giữa Ban kiểm soát với HĐQT, Ban Tổng giám đốc.**

- Hội đồng quản trị, Ban Tổng giám đốc đã thực hiện việc cung cấp thông tin, kịp thời tạo điều kiện cho Ban kiểm soát tiếp cận thông tin một cách trung thực, khách quan trên cơ sở tài liệu đã được kiểm tra hoặc thông qua Báo cáo tài chính của Công ty.
- Tất cả các báo cáo, kết luận, kiến nghị của Ban kiểm soát, HĐQT, Ban điều hành đều được thảo luận, thống nhất trước khi trình Đại hội đồng cổ đông và các cơ quan liên quan, bảo đảm các nội dung báo cáo. Kết luận, kiến nghị là kháng định rõ ràng, chính xác.

**Kiến nghị:**

- Đề nghị Ban điều hành cần quyết liệt hơn trong công tác điều hành tạo ra chính sách bán hàng phù hợp để hoàn thành kế hoạch kinh doanh năm 2015 đã đề ra.
- Ban điều hành cần tăng cường công tác quản trị để có biện pháp thiết giảm chi phí, hạ giá thành và tăng sức cạnh tranh của sản phẩm.

**5.3. Các giao dịch, thù lao và các khoản lợi ích của HĐQT, Ban Giám Đốc và Ban Kiểm Soát:**
**5.3.1. Lương, thưởng, thù lao, các khoản lợi ích:**

Thù lao cho các thành viên HĐQT: 5% /LNST.

Thù lao cho các thành viên BKS: 123.000.000 đồng/01 năm.

Các khoản lợi ích khác: Không.

**5.3.2. Giao dịch cổ đông nội bộ:**

S T T	Người thực hiện giao dịch	Quan hệ với cổ đông nội bộ	Số cổ phiếu sở hữu đầu kỳ		Số cổ phiếu sở hữu cuối kỳ		Lý do tăng, giảm (mua, bán, chuyển đổi, thưởng...)
			Số cổ phiếu	Tỷ lệ	Số cổ phiếu	Tỷ lệ	
1	Hoàng Trung Kiên	Thành viên BKS	2.944	0,13%	72.374	2,44%	Mua thêm cổ phiếu

**VI. Báo cáo tài chính****6.1. Ý kiến kiểm toán:**

Số: 57/2015/BCKT-TC/AAT

**BÁO CÁO KIỂM TOÁN ĐỘC LẬP**

Về Báo cáo tài chính cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2014  
của Công ty Cổ phần Hạng Sơn Đông Á

**Kính gửi: Hội đồng Quản trị và Ban Giám đốc  
Công ty Cổ phần Hạng Sơn Đông Á**

Chúng tôi đã kiểm toán Báo cáo tài chính cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2014 của Công ty Cổ phần Hạng Sơn Đông Á được lập ngày 20 tháng 03 năm 2015, được trình bày từ trang 08 đến trang 36 kèm theo bao gồm: Bảng cân đối kế toán tại ngày 31 tháng 12 năm 2014, Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh, Báo cáo lưu chuyển tiền tệ và Bản thuyết minh Báo cáo tài chính cho năm tài chính kết thúc cùng ngày.

**Trách nhiệm của Ban Tổng Giám đốc**

Ban Tổng Giám đốc Công ty chịu trách nhiệm về việc lập và trình bày trung thực và hợp lý báo cáo tài chính của Công ty theo chuẩn mực kế toán, chế độ kế toán doanh nghiệp Việt Nam và các quy định pháp lý có liên quan đến việc lập và trình bày báo cáo tài chính, và chịu trách nhiệm về kiểm soát nội bộ mà Ban Tổng Giám đốc xác định là cần thiết để đảm bảo cho việc lập và trình bày báo cáo tài chính không có sai sót trọng yếu do gian lận hoặc nhầm lẫn.

**Trách nhiệm của Kiểm toán viên**

Trách nhiệm của chúng tôi là đưa ra ý kiến về báo cáo tài chính dựa trên kết quả của cuộc kiểm toán. Chúng tôi đã tiến hành kiểm toán theo các chuẩn mực kiểm toán Việt Nam. Các chuẩn mực này yêu cầu chúng tôi tuân thủ chuẩn mực và các quy định về đạo đức nghề nghiệp, lập kế hoạch và thực hiện cuộc kiểm toán để đạt được sự đảm bảo hợp lý về việc liệu báo cáo tài chính của Công ty có còn sai sót trọng yếu hay không.

Công việc kiểm toán bao gồm thực hiện các thủ tục nhằm thu thập các bằng chứng kiểm toán về các số liệu và thuyết minh trên báo cáo tài chính. Các thủ tục kiểm toán được lựa chọn dựa trên xét đoán của kiểm toán viên, bao gồm đánh giá rủi ro có sai sót trọng yếu trong báo cáo tài chính do gian lận hoặc nhầm lẫn. Khi thực hiện đánh giá các rủi ro này, kiểm toán viên đã xem xét kiểm soát nội bộ của Công ty liên quan đến việc lập và trình bày báo cáo tài chính trung thực, hợp lý nhằm thiết kế các thủ tục kiểm toán phù hợp với tình hình thực tế, tuy nhiên không nhằm mục đích đưa ra ý kiến về hiệu quả của kiểm soát nội bộ của Công ty. Công việc kiểm toán cũng bao gồm đánh giá tính thích hợp của các chính sách kế toán được áp dụng và tính hợp lý của các ước tính kế toán của Ban Giám đốc cũng như đánh giá việc trình bày tổng thể báo cáo tài chính.

Chúng tôi tin tưởng rằng các bằng chứng kiểm toán mà chúng tôi đã thu thập được là đầy đủ và thích hợp làm cơ sở cho ý kiến kiểm toán của chúng tôi.

Hạng Sơn Đông Á

**Ý kiến của kiểm toán viên**

Theo ý kiến của chúng tôi, Báo cáo tài chính đã phản ánh trung thực và hợp lý trên các khía cạnh trọng yếu tình hình tài chính của Công ty Cổ phần Hàng Sơn Đông Á tại ngày 31 tháng 12 năm 2014, cũng như kết quả kinh doanh và các luồng lưu chuyển tiền tệ trong năm tài chính kết thúc tại ngày 31 tháng 12 năm 2014, phù hợp với chuẩn mực và chế độ kế toán Việt Nam hiện hành và các quy định về kế toán có liên quan.

Hà Nội, ngày 30 tháng 03 năm 2015

**CÔNG TY TNHH DỊCH VỤ KIỂM TOÁN,  
KẾ TOÁN VÀ TƯ VẤN THUẾ AAT**

**Phó Giám đốc**



**Nguyễn Xuân Hòa**

*Giấy chứng nhận đăng ký hành nghề*

*kiểm toán số: 0909-2013-141-1*

**Kiểm toán viên**



**Nguyễn Đại Hùng**

*Giấy chứng nhận đăng ký hành nghề*

*kiểm toán số: 1000-2013-141-1*

HÀNG SƠN ĐÔNG Á

**6.2. Báo cáo tài chính được kiểm toán:** Toàn văn Báo cáo được đăng tải trên địa chỉ Website: [www.hangsondonga.com](http://www.hangsondonga.com) ; [www.hangsondonga.com.vn](http://www.hangsondonga.com.vn) (mục Quan hệ cổ đông)  
(Hoặc Quý Cổ đông tải toàn văn Báo cáo theo đường link sau:  
[http://hangsondonga.com/tailieu/HDA\\_BCTC\\_2014\\_signed.pdf](http://hangsondonga.com/tailieu/HDA_BCTC_2014_signed.pdf))

**ĐẠI DIỆN TRƯỚC PHÁP LUẬT**

**TỔNG GIÁM ĐỐC**



**NGUYỄN VĂN SƠN**

HÀNG SƠN ĐÔNG A