

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



# BẢN CÁO BẠCH

## CÔNG TY CỔ PHẦN QUỐC TẾ SƠN HÀ

Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số Số 0100776445 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Tp. Hà Nội cấp lần đầu ngày 30/10/2007, cấp thay đổi lần thứ mười ba (13) ngày 09/03/2015

### CHÀO BÁN CỔ PHIẾU RA CÔNG CHÚNG

(Giấy chứng nhận đăng ký chào bán số 55...../GCN-UBCK do Chủ tịch Ủy ban Chứng khoán Nhà nước cấp ngày 04. tháng 8. năm 2015)

TỔ CHỨC TƯ VẤN VÀ BẢO LÃNH PHÁT HÀNH  
CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN SÀI GÒN - HÀ NỘI



Biên Cơ Hội Thành Giá Trị

### BẢN CÁO BẠCH VÀ TÀI LIỆU BỔ SUNG SẼ ĐƯỢC CUNG CẤP TẠI:

**Công ty Cổ phần Quốc tế Sơn Hà**

Lô CN1 cụm Công nghiệp nhỏ và vừa Từ Liêm, phường Minh Khai, quận Bắc Từ Liêm, Hà Nội

Điện thoại: (84-4) 368 74 116 Fax: (84-4) 368 71 352

**Công ty Cổ phần Chứng khoán Sài Gòn - Hà Nội**

Tầng 3 TT Hội nghị công đoàn, số 1 Yết Kiêu, Hà Nội

Điện thoại: (84-4) 3818 1888 Fax: (84-4) 3818 1688

**Phụ trách công bố thông tin:**

Họ tên: **Đàm Quang Hùng**

Lô CN1 cụm Công nghiệp Nhỏ và Vừa Từ Liêm, phường Minh Khai, quận Bắc Từ Liêm, Hà Nội

Điện thoại: (84-4)368 74 116 Fax: (84-4)368 71 352

Hà Nội, tháng 07 năm 2015



## **Công ty Cổ phần Quốc tế Sơn Hà**

*(Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số Số 0100776445 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Tp. Hà Nội cấp lần đầu ngày 30/10/2007, cấp thay đổi lần thứ mười ba (13) ngày 09/03/2015)*

# **CHÀO BÁN CỔ PHIẾU RA CÔNG CHÚNG**

<b>Tên cổ phiếu:</b>	<b>Cổ phiếu Công ty Cổ phần Quốc tế Sơn Hà (SHI)</b>
<b>Loại cổ phiếu:</b>	<b>Cổ phiếu phổ thông</b>
<b>Mệnh giá:</b>	<b>10.000 đồng/cổ phần</b>
<b>Giá bán:</b>	<b>10.000 đồng/cổ phần</b>
<b>Tổng số lượng chào bán:</b>	<b>18.000.000 cổ phần cho cổ đông hiện hữu</b>
<b>Tổng giá trị chào bán dự kiến:</b>	<b>180.000.000.000 đồng</b>

## **TỔ CHỨC TƯ VẤN VÀ BẢO LÃNH PHÁT HÀNH**

### **Công ty Cổ phần Chứng khoán Sài Gòn – Hà Nội**

Trụ sở chính: Tầng 3 TT Hội nghị công đoàn, số 1 Yết Kiêu, Hoàn Kiếm Hà Nội

Điện thoại: (84 - 4) 3818 1888

Fax: (84 - 4) 3818 1688

*Chi nhánh Tp. Hồ Chí Minh*

Địa chỉ: Tầng 3, Số 236 Nguyễn Công Trứ, Quận 1, TP Hồ Chí Minh

Điện thoại: (84 - 8) 3915 1368

Fax: (84 - 8) 3915 1369

*Chi nhánh Tp. Đà Nẵng*

Địa chỉ: Số 97 Lê Lợi, Quận Hải Châu, Thành Phố Đà Nẵng

Điện thoại: (84 – 511) 3525 777

Fax: (84 – 511) 3525 777

## **TỔ CHỨC KIỂM TOÁN**

### **Công ty TNHH Kiểm toán và Tư vấn A&C**

Địa chỉ: Số 02 Trường Sơn, phường 2, quận Tân Bình, Tp. Hồ Chí Minh

Điện thoại: (84-4) 3783 2121 Fax: (84-4) 3783 2122

# MỤC LỤC

<b>PHẦN I: CÁC NHÂN TỐ RỦI RO</b>	<b>1</b>
1. Rủi ro về kinh tế	1
2. Rủi ro về luật pháp	3
3. Rủi ro đặc thù	4
4. Rủi ro của đợt chào bán và của dự án sử dụng tiền thu được từ đợt chào bán	6
5. Rủi ro pha loãng	7
6. Rủi ro khác	10
<b>PHẦN II: NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM ĐỐI VỚI NỘI DUNG BẢN CÁC BẠCH</b>	<b>11</b>
1. Tổ chức phát hành	11
2. Tổ chức tư vấn và bảo lãnh phát hành	11
<b>PHẦN III: CÁC KHÁI NIỆM</b>	<b>12</b>
<b>PHẦN IV: TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC PHÁT HÀNH</b>	<b>13</b>
1. Quá trình hình thành và phát triển	13
2. Cơ cấu tổ chức	18
3. Cơ cấu bộ máy quản lý	21
4. Danh sách cổ đông nắm giữ từ 5% trở lên vốn cổ phần; Danh sách cổ đông sáng lập và tỉ lệ cổ phần nắm giữ; Cơ cấu cổ đông	28
5. Danh sách công ty mẹ, công ty con và công ty liên kết	29
6. Quá trình tăng vốn	30
7. Hoạt động kinh doanh	31
8. Báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh 02 năm gần nhất và lũy kế đến quý I/2015	43
9. Vị thế của Công ty trong ngành	46
10. Chính sách đối với người lao động	48
11. Chính sách cổ tức	51
12. Tình hình tài chính	52
13. Hội đồng quản trị, Ban kiểm soát, Ban giám đốc, Kế toán trưởng	58
14. Tài sản	71
15. Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức năm 2015	73
16. Đánh giá của tổ chức tư vấn về kế hoạch lợi nhuận và cổ tức	75
17. Thời hạn dự kiến đưa cổ phiếu vào giao dịch trên thị trường có tổ chức	76

<b>18. Thông tin về những cam kết chưa được thực hiện của Công ty</b>	<b>76</b>
<b>19. Các thông tin, tranh chấp kiện tụng liên quan tới công ty có thể ảnh hưởng đến giá cả cổ phiếu chào bán</b>	<b>76</b>
<b>PHẦN V: CỔ PHIẾU CHÀO BÁN</b>	<b>78</b>
<b>1. Loại cổ phiếu</b>	<b>78</b>
<b>2. Mệnh giá</b>	<b>78</b>
<b>3. Tỷ lệ chào bán, tổng số cổ phiếu dự kiến chào bán</b>	<b>78</b>
<b>4. Giá chào bán dự kiến</b>	<b>78</b>
<b>5. Phương pháp tính giá</b>	<b>78</b>
<b>6. Phương thức phân phối</b>	<b>79</b>
<b>7. Thời gian phân phối</b>	<b>79</b>
<b>8. Đăng ký mua cổ phiếu</b>	<b>81</b>
<b>9. Phương thức thực hiện quyền</b>	<b>81</b>
<b>10. Giới hạn tỷ lệ nắm giữ đối với tổ chức/cá nhân nước ngoài</b>	<b>82</b>
<b>11. Các hạn chế liên quan đến việc chuyển nhượng</b>	<b>82</b>
<b>12. Các loại thuế có liên quan</b>	<b>82</b>
<b>13. Ngân hàng mở tài khoản phong tỏa</b>	<b>84</b>
<b>PHẦN VI: MỤC ĐÍCH CHÀO BÁN</b>	<b>85</b>
<b>1. Mục đích chào bán cổ phiếu</b>	<b>85</b>
<b>2. Phương án khả thi</b>	<b>85</b>
<b>PHẦN VII: KẾ HOẠCH SỬ DỤNG SỐ TIỀN THU ĐƯỢC TỪ ĐỢT CHÀO BÁN</b>	<b>93</b>
<b>PHẦN VIII: CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN ĐẾN ĐỢT CHÀO BÁN</b>	<b>94</b>
<b>1. Tổ chức kiểm toán</b>	<b>94</b>
<b>2. Tổ chức tư vấn và bảo lãnh phát hành</b>	<b>94</b>

## PHẦN I: CÁC NHÂN TỐ RỦI RO

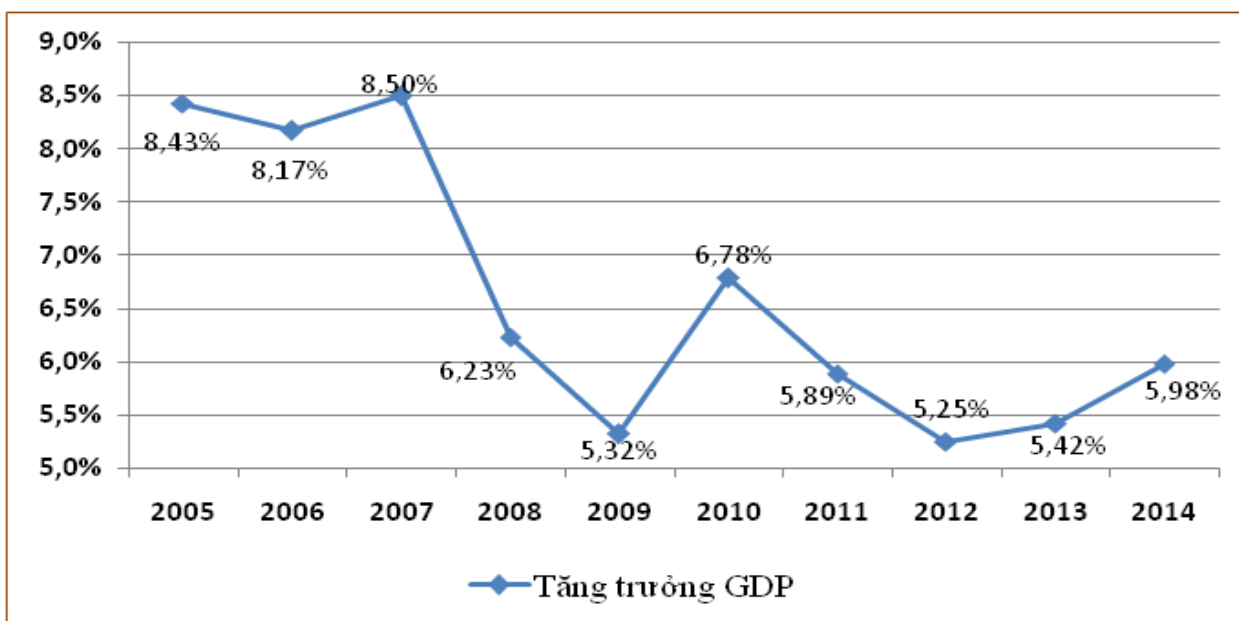
### 1. Rủi ro về kinh tế

#### ❖ *Tăng trưởng*

Thực trạng và xu hướng phát triển của nền kinh tế trong nước luôn ảnh hưởng đến sự tồn tại và phát triển của các doanh nghiệp. Khi nền kinh tế ở giai đoạn tăng trưởng cao sẽ tạo nhiều cơ hội cho doanh nghiệp phát triển. Ngược lại, khi nền kinh tế sa sút, suy thoái sẽ gây ảnh hưởng tiêu cực cho các doanh nghiệp.

Kinh tế Việt Nam trong 10 năm qua luôn đạt tốc độ tăng trưởng khá cao, năm 2005 đạt 8,4%, năm 2006 đạt 8,17%, năm 2007 đạt 8,5%. Tuy nhiên khủng hoảng tài chính của một số nền kinh tế lớn trong năm 2008 đã đẩy nền kinh tế thế giới vào tình trạng suy thoái, làm hẹp thị trường xuất khẩu, thị trường vốn, thị trường lao động và tác động tiêu cực tới nhiều lĩnh vực kinh tế xã hội khác của nước ta, tốc độ tăng trưởng kinh tế trong nước năm 2008 chỉ đạt 6,23% và con số này trong năm 2009 và 2010 và 2011 lần lượt là 5,32% , 6,78%, và 5,89%.

#### Tốc độ tăng trưởng GDP của Việt Nam



*Nguồn: Tổng cục thống kê*

Năm 2012, tình hình kinh tế trong nước tiếp tục phải đối mặt với những khó khăn, thách thức lớn. Tăng trưởng kinh tế năm 2012 tiếp tục chậm lại chỉ đạt 5,25%, thấp hơn chỉ tiêu năm 2011; mặt bằng lãi suất vẫn ở mức cao, tuy vậy lạm phát đã được kiềm chế xuống còn một chữ số.

Trong hai năm gần đây, tuy vẫn còn nhiều khó khăn nhưng kinh tế Việt Nam đã có những biến chuyển theo hướng tích cực hơn, tốc độ tăng trưởng GDP dần được cải thiện: cả năm 2013 đạt 5,52% và năm 2014 đạt 5,98%.

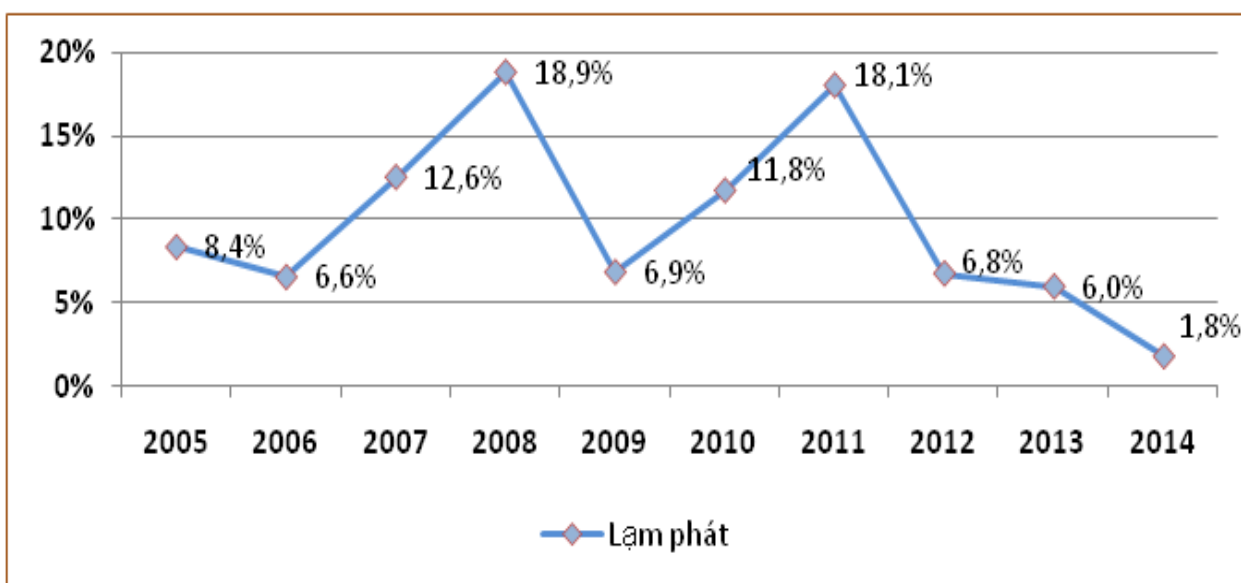
Những khó khăn và bất ổn kinh tế trong những năm gần đây đã ảnh hưởng trực tiếp đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty. Mặc dù nền kinh tế đã dần thoát ra khỏi giai đoạn suy thoái, nhưng để tiếp tục tồn tại và phát triển, đòi hỏi Công ty phải luôn chủ động, nhạy bén, kịp thời có các giải pháp, biện pháp vượt qua khó khăn thách thức, tận dụng triệt để các cơ hội có được để phát triển vươn lên.

#### ❖ **Rủi ro lạm phát**

Chỉ số lạm phát ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty thông qua các chi phí nguyên vật liệu đầu vào. Lạm phát gia tăng sẽ khiến chi phí sản xuất kinh doanh của Công ty tăng cao do tăng giá nguyên vật liệu, giá nhân công,....

Mặc dù tốc độ tăng trưởng kinh tế trong những năm gần đây được duy trì ở mức ổn định, song Việt Nam cũng đang đứng trước sức ép gia tăng lạm phát. Tỷ lệ lạm phát đã tăng từ 6,6% năm 2006 lên 12,6% trong năm 2007, đặc biệt năm 2008 tỷ lệ lạm phát đã tăng lên tới 18,9%. Sau khi giảm xuống 6,9% trong năm 2009, lạm phát đã tiếp tục tăng trở lại lên mức 11,8% trong năm 2010 và 18,12% năm 2011. Nhờ những nỗ lực kiểm soát lạm phát của Chính phủ và Nhà nước, tỷ lệ lạm phát năm 2012 đã giảm xuống còn 6,81%.

**Tỷ lệ lạm phát của Việt Nam**



*Nguồn: Tổng cục thống kê*

Tính chung trong giai đoạn 2001-2012, lạm phát của Việt Nam đã tăng trung bình trên 8,8%/năm, vượt xa con số của một số quốc gia khác trong khu vực như Thái Lan (2,7%) hay Trung Quốc (2,1%).

Theo thông báo của Tổng Cục thống kê, chỉ số giá tiêu dùng (CPI) năm 2013 tăng 6,04% so với cùng kỳ năm trước, song vẫn thấp hơn mức tăng cùng kỳ năm 2012. Trong năm 2014, do 02 nhóm chỉ số giảm mạnh là: nhà ở và vật liệu xây dựng giảm 0,99%; giao thông giảm 3,09%, mức tăng chỉ số giá tiêu dùng CPI tiếp tục giảm về mức thấp nhất trong vòng 10 năm qua. Theo dự báo trong năm 2015, lạm phát tiếp tục ở mức thấp là 3% năm theo Ủy ban Giám sát tài chính Quốc gia.

#### ❖ **Rủi ro lãi suất**

Rủi ro lãi suất xảy ra khi doanh nghiệp có nhu cầu sử dụng vốn vay từ ngân hàng dẫn đến chi phí đi vay tăng ảnh hưởng đến lợi nhuận của doanh nghiệp. Trong những năm qua lãi suất trên thị trường biến động không ngừng với nhiều những chính sách được ban hành như thắt chặt chính sách tiền tệ, áp trần lãi suất, hỗ trợ lãi suất cho doanh nghiệp đã ảnh hưởng không nhỏ đến tình hình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

Trong năm 2014, Ngân hàng Nhà nước đã nhiều lần điều chỉnh giảm lãi suất huy động và cho vay. Đến tháng 10/2014, trần lãi suất huy động đã tiếp tục giảm thêm và đưa trần lãi suất huy động về 5,5%/năm, trong điều kiện như vậy, lãi suất cho vay hiện nay dao động từ 9-13% năm, thậm chí là 6%/năm tùy từng khách hàng và nhóm lĩnh vực ưu tiên.

Với thực tế như vậy, doanh nghiệp đang tạm thời giải quyết được áp lực về chi phí sử dụng vốn. Tuy nhiên, để tạo điều kiện các doanh nghiệp hoạt động ổn định, lãi suất cho vay cũng cần phải được ổn định lâu dài như hiện nay.

## **2. Rủi ro về luật pháp**

Là doanh nghiệp hoạt động theo hình thức công ty cổ phần, hiện đang niêm yết tại Sở Giao dịch Chứng khoán Tp. Hồ Chí Minh, hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty chịu ảnh hưởng của Luật Doanh nghiệp, Luật Chứng khoán, các bộ luật về thuế quan, và các quy định pháp luật khác của Việt Nam.

Ngoài ra, Công ty chịu sự điều chỉnh của các văn bản quy phạm pháp luật liên quan đến các lĩnh vực ngành nghề hoạt động hiện nay của công ty, các quy định về xuất nhập khẩu, cũng như những quy định và chính sách của nước nhập khẩu sản phẩm của Công ty. Việt Nam hiện là quốc

gia đang phát triển, khung pháp lý và luật pháp chưa theo kịp với tốc độ phát triển kinh tế. Do vậy, mọi thay đổi và diễn giải, hướng dẫn pháp luật hiện hành có thể dẫn đến những kết quả không mong đợi, ảnh hưởng bất lợi tới hoạt động sản xuất kinh doanh, hoạt động quản trị điều hành của Công ty. Là một doanh nghiệp đã thực hiện chuyển sang hoạt động dưới hình thức công ty cổ phần từ năm 2007 và niêm yết vào cuối tháng 12/2009, đến nay tập thể lãnh đạo và nhân viên của Công ty đã thích ứng được với cơ chế hoạt động của công ty cổ phần cũng như nắm bắt khá đầy đủ những quy định, chính sách về công ty đại chúng, công ty niêm yết. Để hạn chế rủi ro này, các bộ phận chức năng của Công ty đã thường xuyên cập nhật các văn bản pháp lý để kịp thời dự báo và có sự chuẩn bị nhằm thích ứng với những thay đổi của chính sách. Đồng thời, nghiên cứu các quy định, chính sách về nhập khẩu của các nước mà công ty có thị trường xuất khẩu để nhằm hạn chế những rủi ro về mặt pháp lý trong giao dịch.

### **3. Rủi ro đặc thù**

#### **3.1. Rủi ro ngành**

##### ***Thị trường xuất khẩu***

Hiện tại sản phẩm ống thép của Sơn Hà đã được xuất khẩu vào 22 quốc gia và vùng lãnh thổ, Công ty cũng đang triển khai chính sách mở rộng thị trường. Sản phẩm ống thép đòi hỏi độ chính xác và chất lượng cao, do vậy nếu không đáp ứng đủ tiêu chuẩn, sản phẩm của Công ty sẽ khó tồn tại ở các thị trường này. Ý thức được điều này, Công ty đã xây dựng Hệ thống Quản lý Chất lượng ISO 9001: 2008 và thực hiện đánh giá hàng năm để đảm bảo chất lượng sản phẩm một cách ổn định. Đối với các sản phẩm xuất khẩu, Công ty đã đáp ứng được yêu cầu và được cấp chứng nhận PED (Pressure Equipment Directive) cho các sản phẩm ống xuất khẩu vào thị trường châu Âu, và đáp ứng các tiêu chuẩn A312, A554, A778 của ASTM (American Society for Testing and Material) đối với sản phẩm ống thép công nghiệp và trang trí xuất khẩu vào thị trường sử dụng tiêu chuẩn ASTM.

##### ***Thuế chống bán phá giá***

Thị trường nước ngoài: Mỹ là thị trường quan trọng của Công ty, đóng góp lớn vào doanh thu xuất khẩu ống thép hàng năm. Các sản phẩm ống thép của Việt Nam xuất khẩu sang thị trường Mỹ phải trải qua các đợt xem xét mức thuế chống bán phá giá khi Bộ Thương mại Mỹ (DOC) hoặc các doanh nghiệp sản xuất ống thép Mỹ thấy có dấu hiệu của cuộc bán phá giá. Bất cứ lần tăng thuế nào cũng làm giảm sức cạnh tranh của Công ty, do Công ty sẽ phải tăng giá bán theo một mức độ nào đó để đảm bảo mức lợi nhuận cho Công ty. Ngoài thị trường Mỹ, sản phẩm



của Công ty còn được xuất khẩu tới 20 quốc gia và vùng lãnh thổ khác, do vậy, ở các thị trường này Công ty cũng có khả năng đối diện với thuế chống bán phá giá. Sở dĩ có hiện tượng như vậy là do xuất phát từ chính sách bảo hộ doanh nghiệp trong nước hoặc do việc không tận dụng được lợi thế để giảm giá thành sản phẩm của các doanh nghiệp nước sở tại, nguyên nhân khác là do cạnh tranh thiếu công bằng của các doanh nghiệp xuất khẩu ở các quốc gia khác.

Thị trường trong nước: các doanh nghiệp sản xuất và phân phối nguyên liệu đầu vào là thép không gỉ đã có sự cạnh tranh với các doanh nghiệp cung cấp nguyên liệu nước ngoài. Doanh nghiệp sẵn sàng nộp đơn kiện chống bán phá giá nguyên liệu đối với các doanh nghiệp đến từ các nước khác để bảo vệ hoạt động sản xuất kinh doanh của mình. Khi xảy ra những đợt kiện chống bán phá giá nguyên liệu, các doanh nghiệp nước ngoài bị áp thuế chống bán phá giá dẫn đến giá nguyên vật liệu đầu vào của Công ty có thể bị điều chỉnh tăng do thuế suất tăng và/hoặc do các doanh nghiệp cung cấp nguyên liệu trong nước tăng giá hoặc áp đặt các điều kiện thanh toán bất lợi hơn cho khách hàng, từ đó có thể làm tăng giá thành sản phẩm của Công ty.

#### ***Rủi ro về nguyên vật liệu***

Là một công ty sản xuất và kinh doanh các sản phẩm làm từ thép không gỉ, nguyên liệu chính của Son Hà là thép không gỉ được nhập khẩu từ nước ngoài và một số ít công ty trong nước. Giá của nguyên vật liệu chiếm tỷ lệ lớn trong giá thành sản phẩm. Giá của nguyên liệu thường xuyên biến động sẽ ảnh hưởng đến chi phí và lợi nhuận của công ty. Bên cạnh đó, nếu nguồn nguyên vật liệu không được cung cấp đầy đủ và đúng hạn thì có thể Công ty không sản xuất đủ sản phẩm cung cấp cho các đơn hàng. Nhằm được điều này, Công ty đã chủ động tìm kiếm những nhà cung cấp uy tín nhằm đảm bảo thời hạn giao hàng cũng như chất lượng sản phẩm.

#### ***Rủi ro về thị trường tiêu thụ***

Trong những năm gần đây, cuộc suy thoái kinh tế thế giới đã tác động tiêu cực làm suy giảm lượng cầu của nền kinh tế, cầu của thị trường trong nước cũng như nước ngoài của hầu hết sản phẩm đều giảm. Tuy nhiên, sản phẩm chính của Son Hà là những đồ gia dụng thiết yếu, vì vậy lượng cầu không giảm nhiều như những sản phẩm khác. Đồng thời, Công ty đã chủ động điều chỉnh sản lượng cho phù hợp với sức tiêu thụ của thị trường.

### **3.2. Rủi ro cạnh tranh**

Hiện nay, có khoảng 20 doanh nghiệp trong nước sản xuất những sản phẩm làm từ thép không gỉ, trong đó có những công ty lớn, có uy tín và đang cạnh tranh khá trực tiếp với công ty

như Tân Á, Tân Mỹ ở sản phẩm bồn nước, chậu rửa; Hoàng Vũ, Tiến Đạt ở sản phẩm ống inox. Sơn Hà đang nỗ lực cải tiến chất lượng sản phẩm, đa dạng hoá mẫu mã để chiếm lĩnh thị trường, tiến tới mục tiêu trở thành tập đoàn sản xuất các sản phẩm từ thép không gỉ hàng đầu Việt Nam.

#### **4. Rủi ro của đợt chào bán và của dự án sử dụng tiền thu được từ đợt chào bán**

##### **4.1. Rủi ro của đợt chào bán**

Nền kinh tế nói chung và thị trường chứng khoán nói riêng vẫn đang diễn biến phức tạp và khó lường, dẫn đến việc các cổ đông ngại rủi ro có thể sẽ không thực hiện quyền mua và Công ty không thu được số tiền đúng như dự kiến để bổ sung vốn cho hoạt động kinh doanh. Tuy nhiên, để đảm bảo đợt chào bán thành công, thu được nguồn vốn thực hiện các dự án đầu tư, Công ty đã ký Cam kết bảo lãnh ngày 25/06/2015 (đi kèm Hợp đồng số 20/2015/HĐTV-SHS ngày 10/04/2015) với Công ty CP Chứng khoán Sài Gòn – Hà Nội (SHS) với hình thức cam kết là nỗ lực tối đa nên rủi ro của đợt chào bán là khá thấp. Trong trường hợp vẫn còn số cổ phần không phân phối hết sẽ được xử lý theo hướng:

- Hội đồng quản trị tiếp tục chào bán cho các đối tượng khác theo giá phát hành phù hợp tại thời điểm phát hành nhưng không ưu đãi hơn so với cổ đông hiện hữu. Xin phép UBCKNN gia hạn thời gian phát hành nếu xét thấy cần thiết.
- Đồng thời, Hội đồng quản trị cũng chủ động tìm kiếm các nguồn tài trợ bổ sung khác để đảm bảo huy động đủ vốn phục vụ kế hoạch kinh doanh nếu phát sinh. Trong suốt quá trình hoạt động, Công ty đã duy trì được mối quan hệ tín dụng tốt với ngân hàng. Do vậy, trong trường hợp thiếu hụt số vốn cần thiết, Công ty sẽ có giải pháp vay ngân hàng để đảm bảo đủ vốn cần thiết. Tuy nhiên, phương án này sẽ làm tăng chi phí tài chính và làm giảm lợi nhuận của Công ty.

##### **4.2. Rủi ro phương án sử dụng vốn**

Dự kiến số tiền thu được từ đợt chào bán cổ phiếu ra công chúng được sử dụng để cơ cấu nợ vay, đầu tư cho phương tiện vận tải, đầu tư sản xuất sản phẩm mới và bổ sung vốn lưu động. Theo đó, rủi ro đối với việc sử dụng vốn vào các mục đích trên tương ứng như sau:

- **Cơ cấu nợ vay:** Các khoản nợ vay của Sơn Hà chủ yếu là các ngân hàng trong nước, bao gồm các nội tệ và ngoại tệ (USD). Do đó, rủi ro chính chỉ đến từ việc tỷ giá USD/VNĐ thay đổi, nhưng số dư nợ USD dự kiến được chi trả là khá thấp, tỷ giá USD/VNĐ cũng ổn định nhờ sự kiểm soát Ngân hàng Nhà nước nên rủi ro đến từ việc tái cơ cấu các khoản nợ từ nguồn tiền phát hành là thấp;

- **Đầu tư phương tiện vận tải:** Son Hà dự kiến sẽ đầu tư mẫu xe xe ô tô Cabin Chassis, hiệu ISUZU, Model NQR75M. Loại xe này trên thị trường khá phổ biến, có nhiều nhà cung cấp nên giá cả ổn định, do vậy rủi ro đến từ việc đầu tư phương tiện vận tải là thấp;
- **Đầu tư sản xuất sản phẩm mới:** Công ty dự kiến sẽ đầu tư dây chuyền sản xuất chậu rửa và bình nước nóng
  - ✓ **Dây chuyền sản xuất chậu rửa:** rủi ro trong phương án đầu tư dây chuyền chậu rửa bao gồm chi phí lắp đặt và khả năng tiêu thụ sản phẩm. Theo đó, đối với chi phí lắp đặt, do phần lớn thiết bị ban đầu là nhập khẩu, nên cũng bị ảnh hưởng lớn bởi tỷ giá USD/VNĐ và biến động giá của các thiết bị. Về thị trường tiêu thụ sản phẩm, Công ty hướng đến cả thị trường nội địa và xuất khẩu; cả hai thị trường đều tiềm ẩn rủi ro cạnh tranh đến từ các đối thủ như: Picenza (tập trung xuất khẩu vào khu vực Đông Nam Á); Tân Á (xuất khẩu vào thị trường Mỹ, Canada, Nam Mỹ); các nhà sản xuất đến từ Trung Quốc.... Ngoài ra, rủi ro đối với sản phẩm còn đến từ sự thay đổi về thiết kế, công nghệ đến từ các thị trường có tín dẫn dắt cũng như thị hiếu khách hàng;
  - ✓ **Dây chuyền sản xuất bình nước nóng:** tương tự sản phẩm chậu rửa, rủi ro việc đầu tư dây chuyền bình nước nóng cũng đến từ việc thay đổi tỷ giá do các thiết bị đầu vào chủ yếu là nhập khẩu và thị trường tiêu thụ do cạnh tranh với nhiều đối thủ trong và ngoài nước.
- **Bổ sung vốn lưu động:** Đối với việc bổ sung vốn lưu động, rủi ro chính đến từ việc cân đối dòng tiền ra và dòng tiền về không hợp lý dẫn đến việc thiếu hụt vốn ngắn hạn (rủi ro thanh toán) hay dư thừa tiền mặt (hiệu quả sử dụng vốn thấp). Do phương án sản xuất đã được Son Hà cân nhắc kỹ lưỡng, hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp đã đi vào ổn định và cam kết tài trợ hạn mức vốn lưu động của các ngân hàng, nên rủi ro về việc sử dụng số tiền phát hành vào bổ sung vốn lưu động là khá thấp.

## 5. Rủi ro pha loãng

Trong đợt chào bán cổ phần cho cổ đông hiện hữu xuất hiện rủi ro pha loãng, bao gồm:

- (i) thu nhập ròng trên mỗi cổ phần – EPS (Earning Per Share);
- (ii) giá trị sổ sách trên mỗi cổ phần;
- (iii) tỷ lệ nắm giữ và quyền biểu quyết;
- (iv) giá tham chiếu tại ngày giao dịch không hưởng quyền mua cổ phiếu phát hành thêm.

Trong đợt phát hành này, Công ty chào bán **18.000.000 cổ phiếu** cho cổ đông hiện hữu với giá phát hành là **10.000 đồng/cổ phiếu**. Số cổ phiếu của Công ty sau khi thực hiện chào bán sẽ **tăng thêm 49,03%** so với số cổ phiếu đang niêm yết.

Sau khi Son Hà chào bán cổ phiếu tăng vốn điều lệ, số lượng cổ phiếu lưu hành trên thị trường của Công ty cũng tăng lên tương ứng.

Tổng số cổ phần (cổ phần)	(1)	36.710.723
Cổ phiếu quỹ (cổ phần)	(2)	716.060
Số lượng cổ phiếu đang lưu hành (cổ phần)	(3) = (1) – (2)	35.994.663
Số lượng cổ phần chào bán	(4)	18.000.000
Số lượng cổ phiếu lưu hành sau khi chào bán (cổ phần) (5) = (3) + (4)		53.994.663

❖ **Rủi ro pha loãng thu nhập trên mỗi cổ phiếu – EPS**

EPS có thể suy giảm do lợi nhuận sau thuế được chia cho một lượng cổ phiếu lớn hơn. Tuy nhiên điều này còn phần nào phụ thuộc vào số tiền mà Son Hà huy động được trong đợt chào bán này để tái cơ cấu nợ và lợi nhuận thu được từ số tiền đó.

Thu nhập cơ bản trên mỗi cổ phần (EPS) pha loãng được tính như sau:

$$\text{EPS pha loãng} = \frac{\text{Lãi (lỗ) phân bổ cho cổ đông sở hữu cổ phiếu phổ thông}}{\text{Số lượng cổ phiếu phổ thông đang lưu hành bình quân trong kỳ}}$$

Trong đó:

$$\text{Số lượng cổ phiếu đang lưu hành bình quân trong kỳ} = \frac{X*12 + Y*T}{12}$$

- ✓ X: Khối lượng cổ phiếu đang lưu hành trước khi phát hành
- ✓ Y: Khối lượng cổ phiếu phát hành thêm
- ✓ T: Thời gian lưu hành thực tế trong năm của cổ phiếu phát hành thêm (tháng)

Giả sử, ngày hoàn tất đợt chào bán này của Son Hà là 30/09/2015. Khi đó:

$$\text{Số lượng cổ phiếu lưu hành bình quân trong kỳ} = \frac{35.994.663*12 + 18.000.000*3}{12} = 40.494.663 \text{ cổ phiếu}$$

Lợi nhuận sau thuế năm 2015 theo kế hoạch của Son Hà là 65 tỷ đồng.



Khi đó:

$$\text{EPS năm 2015 (dự kiến) trước khi pha loãng} = \frac{65.000.000.000}{35.994.663} = 1.806 \text{ đồng/cổ phần}$$

$$\text{EPS năm 2015 (dự kiến) sau khi pha loãng} = \frac{65.000.000.000}{40.494.663} = 1.605 \text{ đồng/cổ phần}$$

Sau khi chào bán thành công, EPS năm 2014 của Son Hà bị giảm 11% so với trước khi chào bán.

❖ **Rủi ro pha loãng giá trị sổ sách**

**Giá trị sổ sách trên mỗi cổ phần (BV)**

Công thức tính:

$$\text{Giá trị sổ sách trên mỗi cổ phần} = \frac{\text{Vốn chủ sở hữu}}{\text{Khối lượng cổ phiếu đã phát hành - Cổ phiếu quỹ}}$$

- Giá trị sổ sách theo Báo cáo tài chính hợp nhất tại thời điểm 31/12/2014 là 13.140 đồng/cổ phần.
- Giá trị sổ sách theo Báo cáo tài chính Công ty mẹ tại thời điểm 31/12/2014 là 13.350 đồng/cổ phần.

Tại thời điểm kết thúc đợt chào bán, nếu tốc độ tăng vốn chủ sở hữu thấp hơn tốc độ tăng số lượng cổ phần sau đợt phát hành thì giá trị sổ sách trên mỗi cổ phần sẽ giảm.

❖ **Rủi ro pha loãng giá cổ phiếu**

Việc phát hành thêm cổ phiếu sẽ pha loãng giá cổ phiếu. Cụ thể, tại ngày giao dịch không hưởng quyền mua cổ phiếu phát hành thêm, giá cổ phiếu của Công ty sẽ được thị trường điều chỉnh theo công thức như sau:

$$P_{\text{điều chỉnh}} = \frac{N_1 * PR(t-1) + N_2 * PR}{N_1 + N_2}$$

Trong đó:

PR (t-1) : giá giao dịch của cổ phiếu trước ngày chốt danh sách thực hiện quyền

PR : Giá phát hành cho cổ đông hiện hữu

$N_1$  : Số cổ phiếu lưu hành trước đợt phát hành

$N_2$  : Số cổ phiếu phát hành thêm

**Ví dụ:**

Giả sử giá giao dịch trước ngày chốt danh sách thực hiện quyền là 12.000 đồng/cổ phần, theo phương án phát hành dự kiến, giá phát hành thêm cho cổ đông hiện hữu là 10.000 đồng/cổ phần. Phát hành với khối lượng 18.000.000 cổ phần, giá cổ phiếu được pha loãng như sau:

$$P_{\text{điều chỉnh}} = \frac{35.994.663 * 12.000 + 18.000.000 * 10.000}{35.994.663 + 18.000.000} = 11.333 \text{ (đồng/cổ phần)}$$

**6. Rủi ro khác**

Các rủi ro khác là những rủi ro bất khả kháng không thể lường trước được như thiên tai, dịch bệnh, hỏa hoạn, chiến tranh.... nếu xảy ra sẽ gây thiệt hại đáng kể về tài sản, con người do đó không tránh khỏi ảnh hưởng trực tiếp hoặc gián tiếp đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.

**PHẦN II: NHỮNG NGƯỜI CHIU TRÁCH NHIỆM ĐỐI VỚI**  
**NỘI DUNG BẢN CÁO BẠCH**

**1. Tổ chức phát hành**

*Công ty Cổ phần Quốc tế Sơn Hà*

- Ông: Lê Vĩnh Sơn                      Chức vụ: Chủ tịch Hội đồng Quản trị
- Ông: Lê Hoàng Hà                    Chức vụ: Tổng Giám đốc
- Bà: Tôn Thị Thiện An                Chức vụ: Kế toán trưởng
- Ông: Đỗ Khắc Tú                      Chức vụ: Trưởng ban Kiểm soát

Chúng tôi đảm bảo rằng các thông tin và số liệu trong Bản cáo bạch này là chính xác, trung thực và cam kết chịu trách nhiệm về tính trung thực, chính xác của những thông tin này.

**2. Tổ chức tư vấn và bảo lãnh phát hành**

*Công ty Cổ phần Chứng khoán Sài Gòn – Hà Nội*

Ông: Vũ Đức Tiến                      Chức vụ: Tổng Giám Đốc


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

**PHẦN III: CÁC KHÁI NIỆM**

Công ty:	Công ty Cổ phần Quốc tế Sơn Hà
SHI:	Công ty Cổ phần Quốc tế Sơn Hà
Tổ chức phát hành:	Công ty Cổ phần Quốc tế Sơn Hà
SHS:	Công ty Cổ phần Chứng khoán Sài Gòn – Hà Nội
Đơn vị tư vấn:	Công ty Cổ phần Chứng khoán Sài Gòn – Hà Nội
UBCKNN:	Ủy ban Chứng khoán Nhà nước
HĐQT:	Hội đồng quản trị
BKS:	Ban Kiểm soát
HSX:	Sở Giao dịch Chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh



**PHẦN IV: TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC PHÁT HÀNH****1. Quá trình hình thành và phát triển****1.1. Giới thiệu chung về Công ty**

Tên đầy đủ	: Công ty Cổ phần Quốc tế Sơn Hà
Tên giao dịch quốc tế	: SonHaInternational Corporation
Tên viết tắt	: SonHa., Corp
Trụ sở chính	: Lô CN1 Cụm Công Nghiệp Từ Liêm, phường Minh Khai, quận Bắc Từ Liêm, Tp.Hà Nội
Điện thoại	: (+84-4) 6265 6566
Website	: <a href="http://www.sonha.com.vn">http://www.sonha.com.vn</a>
Logo	: 
Vốn điều lệ	: 367.107.230.000 đồng
Giấy CNĐKKD	: Số 0100776445 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Tp. Hà Nội cấp lần đầu ngày 30/10/2007, cấp thay đổi lần thứ mười ba (13) ngày 09/03/2015
Mã số thuế	: 0100776445

**1.2. Ngành nghề kinh doanh**

- ✓ Thu gom rác thải không độc hại;
- ✓ Thu gom rác thải độc hại;
- ✓ Xử lý và tiêu hủy rác thải không độc hại;
- ✓ Xử lý và tiêu hủy rác thải độc hại;
- ✓ Kinh doanh các sản phẩm thiết bị nhà bếp;
- ✓ Khai thác và chế biến khoáng sản (trừ loại khoáng sản Nhà nước cấm);
- ✓ Khai thác, vận hành các dịch vụ phục vụ tòa nhà, khu chung cư, công trình dân dụng, công nghiệp; Các dịch vụ cho nhà ở và văn phòng làm việc;
- ✓ Kinh doanh bất động sản;

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

### 1.3. Quá trình hình thành và phát triển

Công ty Cổ phần Quốc tế Sơn Hà tiền thân là Công ty TNHH Cơ Kim khí Sơn Hà, doanh nghiệp được thành lập và hoạt động theo giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 070376 ngày 23 tháng 11 năm 1998 do Sở Kế hoạch và Đầu tư thành phố Hà Nội cấp. Công ty chuyển đổi sang mô hình công ty cổ phần và hoạt động theo Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 0103020425 do Sở Kế hoạch và Đầu tư thành phố Hà Nội cấp ngày 30/10/2007. Trong quá trình hoạt động, công ty đã mười ba (13) lần được Sở Kế hoạch và Đầu tư thành phố Hà Nội cấp bổ sung Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh để phù hợp với tình hình hoạt động của Công ty.

Trải qua hơn 15 năm hình thành và phát triển, từ một nhà sản xuất bồn chứa nước Inox, Sơn Hà đã định hướng chiến lược phát triển đầu tư chuyên sâu vào công nghệ sản xuất thép

không gỉ và đầu tư sang các lĩnh vực trọng điểm khác như bán lẻ với hệ thống siêu thị Hiway Supercenter; bất động sản và các dự án về môi trường.

Đến nay, Son Hà đã trở thành một trong những công ty hàng đầu trong lĩnh vực sản xuất, gia công thép không gỉ và các sản phẩm từ thép không gỉ của Việt Nam. Son Hà nhập khẩu thép không gỉ dạng cuộn, tấm, sau đó cán hoặc cắt để làm nguyên liệu đầu vào sản xuất các sản phẩm từ thép không gỉ như bồn nước Inox, chậu rửa Inox, ống thép Inox; thiết bị nhà bếp; Thái Dương Năng. Các sản phẩm này được bán cho người sử dụng cuối cùng hoặc bán cho các doanh nghiệp sử dụng các sản phẩm này phục vụ cho quá trình sản xuất, kinh doanh của họ. Sản phẩm của Công ty được phân phối trên phạm vi toàn quốc thông qua hơn 500 nhà phân phối cấp 1 và 5000 nhà phân phối cấp 2, hoặc xuất khẩu trực tiếp ra nước ngoài.

Công ty Cổ phần Quốc tế Son Hà hiện đang tiến hành sản xuất tại 02 địa điểm chính:

- Nhà máy sản xuất tại Khu Công nghiệp Nhỏ và Vừa Từ Liêm, huyện Từ Liêm – Hà Nội chuyên sản xuất sản phẩm bồn chứa nước Inox.
- Nhà máy sản xuất tại Cụm Công nghiệp thị trấn Phùng, huyện Đan Phượng, Hà Nội, sản xuất hầu hết các sản phẩm như bồn chứa nước nhựa, thép cán nguội, ống thép, chậu rửa và thiết bị nhà bếp, đồng thời sản xuất bán thành phẩm để cung cấp cho nhà máy sản xuất tại các nhà máy khác.

Ngoài ra, công ty liên kết của Công ty là Công ty Cổ phần Son Hà Sài Gòn tại Thành phố Hồ Chí Minh là mô hình thu nhỏ của Công ty Cổ phần Quốc tế Son Hà, sản xuất và kinh doanh các mặt hàng chủ đạo của công ty như bồn chứa nước các loại. Đồng thời là đại diện phân phối các sản phẩm của Công ty tại khu vực miền Trung và miền Nam.

### Một số mốc thời gian và sự kiện quan trọng trong quá trình hình thành và phát triển

Thời gian	Sự kiện
1997	Thành lập xưởng sản xuất thép không gỉ tại vùng Phú Diễn, huyện Từ Liêm, Hà Nội với những thiết bị sản xuất thô sơ.
1998	Thành lập Công ty TNHH Cơ Kim khí Son Hà theo Giấy CNĐKKD số 3823GP/TLDN ngày 17/11/1998 của UBND thành phố Hà Nội. Vốn điều lệ 600.000.000 đồng.
2002	Công ty TNHH Cơ Kim khí Son Hà tăng vốn điều lệ lên 5 tỷ đồng.
2004	Công ty TNHH Cơ Kim khí Son Hà tăng vốn điều lệ lên 30 tỷ đồng.
2006	Công ty TNHH Cơ Kim khí Son Hà tăng vốn điều lệ lên 41 tỷ đồng.

2007	Công ty TNHH Cơ Kim khí Sơn Hà được chuyển đổi thành công ty cổ phần, với tên đăng ký là Công ty CP Quốc tế Sơn Hà.
2008	Công ty CP Quốc tế Sơn Hà tăng vốn điều lệ lên 120 tỷ đồng.
2009	Công ty CP Quốc tế Sơn Hà tăng vốn điều lệ lên 150 tỷ đồng và niêm yết trên Sở Giao dịch Chứng khoán TP. Hồ Chí Minh theo quyết định số 171/QĐ-SGDHCM ngày 23/12/2009.
2010	Công ty CP Quốc tế Sơn Hà tăng vốn điều lệ lên 250 tỷ đồng.
2011	Công ty CP Quốc tế Sơn Hà tăng vốn điều lệ lên 267.107.230.000 đồng Mua 75,8% cổ phần của Công ty CP Đầu tư & Kinh doanh Thương mại Vinaconex. Chính thức bước chân vào thị trường bán lẻ. Top 100 giải thưởng Sao Vàng Đất Việt. Mở rộng thị trường xuất khẩu ống thép sang Mỹ, Trung Đông bên cạnh thị trường truyền thống. Dự định thoái vốn khỏi lĩnh vực bất động sản.
2012	Khai trương chuỗi siêu thị Hiway. Giải thưởng hàng Việt Nam chất lượng cao năm 2012. Thành lập tổ chức Đoàn Thanh niên Cộng sản Hồ Chí Minh và chi bộ Đảng Cộng sản Việt Nam. Thực hiện thoái vốn tại 03 dự án bất động sản.
2013	Sản phẩm Ống thép Inox Sơn Hà đã xuất khẩu đi 20 quốc gia và vùng lãnh thổ như Mỹ, Brazil, Achantina, Mexico, Indonesia, Ecuador, Singapore...
2014	Công ty CP Quốc tế Sơn Hà tăng vốn điều lệ lên 367.107.230.000 đồng; Nâng hệ thống phân phối lên 28 Chi nhánh, phủ rộng hầu hết khu vực Miền Bắc

*Nguồn: Công ty CP Quốc tế Sơn Hà*

#### 1.4. Thành tích đạt được

Với những thành tựu nổi bật trong sản xuất kinh doanh, Sơn Hà đã vinh dự được Nhà nước trao tặng Huân chương Lao động hạng Ba. Tháng 8/2009, Công ty đã lọt vào top 100 thương hiệu Việt Nam. Ngoài ra, thương hiệu Sơn Hà đã nhiều lần đạt giải Sao Vàng đất Việt từ năm 2003 đến nay; được bình chọn là Hàng Việt Nam chất lượng cao nhiều năm liền; top 100 thương hiệu mạnh Việt Nam do VCCI và Ac Nielsen khảo sát; Top 1000 doanh nghiệp nộp thuế lớn nhất Việt Nam, giải thưởng VNR 500; giải thưởng “Doanh nghiệp thực hiện tốt trách nhiệm An sinh xã hội và phát triển cộng đồng”...

Ngày 15/10/2012, Sở Công thương Hà Nội đã tổ chức trao giấy chứng nhận sản phẩm công nghiệp chủ lực TP Hà Nội cho các sản phẩm của Công ty CP Quốc tế Sơn Hà. 10 tiêu chí của UBND TP khi xét chọn sản phẩm công nghiệp chủ lực gồm: Tốc độ tăng trưởng, quy mô sản



xuất, năng suất lao động, kim ngạch xuất khẩu, chất lượng sản phẩm, bản quyền, trang thiết bị công nghệ, điều kiện và khả năng đảm bảo phát triển bền vững, có khả năng thúc đẩy các ngành kinh tế kỹ thuật khác và hiệu quả sản xuất kinh doanh của sản phẩm. Theo đó, các sản phẩm bồn nước Sơn Hà, ống thép không gỉ của Công ty Cổ phần Quốc tế Sơn Hà đều đáp ứng đầy đủ 10 tiêu chí này.

Trong tháng 1/2014, tại Trung tâm Hội nghị Quốc gia, Sơn Hà đã vinh dự được trao tặng giải thưởng VNR-500-Top 500 DN lớn nhất Việt Nam. Đây là năm thứ 6 liên tiếp công ty được nhận giải thưởng này.

Tháng 4/2014, Sơn Hà được Bộ Công thương trao tặng danh hiệu “Thương hiệu Việt vì quyền lợi người tiêu dùng – 2014”, giải thưởng được tổ chức nhằm tôn vinh các doanh nghiệp, cơ sở sản xuất kinh doanh có thành tích và các sản phẩm tiêu biểu, đồng thời thúc đẩy công tác bảo vệ quyền lợi người tiêu dùng.

## 1.5. Định hướng phát triển

### • Tầm nhìn

Với chiến lược đầu tư bài bản, Sơn Hà luôn phấn đấu trở thành công ty sản xuất đa sản phẩm (Bao gồm các sản phẩm trong lĩnh vực inox dân dụng, công nghiệp, hàng tiêu dùng thiết yếu) hàng đầu Châu Á, đa dạng hóa hoạt động kinh doanh dựa trên nền tảng phát triển bền vững.

### • Sứ mệnh

Công ty luôn cung cấp các sản phẩm chất lượng mang tính ứng dụng và sáng tạo cao, phù hợp với nhu cầu và tập quán, thói quen của người sử dụng. Mỗi sản phẩm, dịch vụ của Sơn Hà không chỉ có giá trị trong đời sống hiện đại mà còn mang ý nghĩa nhân văn.

### • Cam kết

**Đối với khách hàng:** cung cấp những sản phẩm và dịch vụ về thép không gỉ cũng như sản phẩm của Công ty 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, nhân viên:** là ngôi nhà chung mang tới cho từng thành viên cuộc sống sung túc, đầy đủ về kinh tế và tinh thần;

**Đối với cộng đồng và xã hội:** là tổ chức có trách nhiệm xã hội, tích cực, chủ động tham gia vào các hoạt động của cộng đồng, xã hội, góp phần là hưng thịnh quốc gia.

## 2. Cơ cấu tổ chức

### Sơ đồ cơ cấu tổ chức của Công ty



*Nguồn: Công ty CP Quốc tế Sơn Hà*

Công ty Cổ phần Quốc tế Sơn Hà được tổ chức và hoạt động theo Luật Doanh nghiệp số 68/2014/QH13 đã được Quốc hội Nước Cộng hòa Xã hội Chủ nghĩa Việt Nam thông qua ngày 28 tháng 11 năm 2014, Điều lệ Tổ chức và Hoạt động của Công ty và các văn bản pháp luật khác có liên quan. Công ty hiện có trụ sở chính, các nhà máy sản xuất và các chi nhánh.

#### ❖ Trụ sở chính của Công ty

Công ty đặt trụ sở chính tại Lô số 2 CN1, Cụm Công nghiệp Nhỏ và Vừa Từ Liêm, xã Minh Khai, huyện Từ Liêm, Thành phố Hà Nội, Việt Nam.

Được tổ chức theo mô hình công ty cổ phần, trụ sở chính là nơi làm việc, tổ chức họp của các cơ quan quan trọng của Công ty. Bao gồm:

- Đại hội đồng cổ đông
- Hội đồng quản trị
- Ban Kiểm soát
- Tổng Giám đốc điều hành và các phòng ban, bộ phận chức năng

#### ❖ Các nhà máy sản xuất

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

- Chuyên sản xuất sản phẩm bồn chứa nước INOX

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

- Là cơ sở sản xuất chính, tập trung sản xuất hầu hết các sản phẩm của

công ty như bồn chứa nước nhựa, thép cán nguội, ống thép, chậu rửa và thiết bị nhà bếp, đồng thời sản xuất bán thành phẩm để cung cấp cho nhà máy sản xuất I và Công ty cổ phần Son Hà Sài Gòn

- Công ty TNHH MTV Quốc tế Son Hà Chu Lai** :
- Địa chỉ: KCN Bắc Chu Lai, xã Núi Thành, huyện Tam Hiệp, tỉnh Quảng Nam, diện tích 25.000 m<sup>2</sup>;
  - Hiện đang trong quá trình xây dựng, dự kiến khi hoàn thành sẽ tiến hành sản xuất bồn chứa nước inox và bồn chứa nước nhựa tại Nhà máy Chu Lai và thành lập Trung tâm cắt xẻ, chế biến thép không gỉ

#### ❖ Các chi nhánh

STT	Tên chi nhánh	Địa chỉ
1.	Chi nhánh Nghệ An	Số 381, khối Tâm Phú, phường Hòa Hiếu, thị xã Thái Hòa, tỉnh Nghệ An
2.	Chi nhánh Ninh Bình	Số 64, đường Trần Hưng Đạo, phố Bình Hà, phường Ninh Khánh, tỉnh Ninh Bình
3.	Chi nhánh Thanh Hóa	Số 50, đường Lê Đình Chinh, Thị trấn Ngọc Lặc, Huyện Ngọc Lặc, Tỉnh Thanh Hóa, Việt Nam
4.	Chi nhánh Hải Dương	Thôn Tiên, Thị trấn Lai Cách, Huyện Cẩm Giàng, Tỉnh Hải Dương
5.	Chi nhánh Xuân Mai	Thôn Yên Kiện, xã Đông Dương, huyện Chương Mỹ, Tp. Hà Nội
6.	Chi nhánh Sóc Sơn	Thôn Xuân Sơn, xã Trung Giã, huyện Sóc Sơn, Tp. Hà Nội
7.	Chi nhánh Thái Nguyên	Xóm 8, xã Cẩm Sơn, huyện Phú Lương, tỉnh Thái Nguyên
8.	Chi nhánh Tuyên Quang	Thôn Hợp Hòa 2, xã Lương Vượng, Tp. Tuyên Quang, tỉnh Tuyên Quang
9.	Chi nhánh Phú Thọ	Khu 4, phường Vân Phú, Tp. Việt Trì, tỉnh Phú Thọ
10.	Chi nhánh Quảng Bình	Thôn 7, xã Lý Trạch, huyện Bố Trạch, tỉnh Quảng Bình
11.	Chi nhánh Cẩm Phả	Tổ 7, khu 10, phường Quang Hanh, Tp. Cẩm Phả, tỉnh Quảng Ninh

12.	Chi nhánh Hà Tĩnh	Quốc lộ 1A, xóm Tân Phú, xã Thạch Trung, Tp. Hà Tĩnh, tỉnh Hà Tĩnh
13.	Chi nhánh Vĩnh Phúc	Đường Nguyễn Tất Thành, Khu tái định cư, Hán Lữ, Phường Khai Quang, Thành phố Vĩnh Yên, Vĩnh Phúc
14.	Chi nhánh Sơn La	Đường Lê Duẩn, Tổ 4, phường Chiềng Sinh, Tp. Sơn La
15.	Chi nhánh Hòa Bình	Km 4, phố Ngọc, xã Trung Minh, Tp. Hòa Bình
16.	Chi nhánh Bắc Giang	Số nhà 83, thôn Dục Quang, thị trấn Bích Động, huyện Việt Yên, tỉnh Bắc Giang
17.	Chi nhánh Thái Bình	Nhà ông Đặng Văn Thơm, thôn Lê Lợi 1, xã Đông Xuân. Huyện Đông Hưng, Tỉnh Thái Bình
18.	Chi nhánh Đà Nẵng	Lô số A-212, A-214 Phạm Hùng, KDC Nam Cầu Cẩm Lệ, Xã Hòa Phước, Huyện Hòa Vang, Tp. Đà Nẵng
19.	Chi nhánh Hà Nam	Thửa đất số 19, tờ bản đồ số p110, phường Quang Trung, Tp Phủ Lý, Tỉnh Hà Nam
20.	Chi nhánh Bắc Ninh	Km2, đường Trần Hưng Đạo, Phường Đại Phúc, Tp Bắc Ninh, Tỉnh Bắc Ninh
21.	Chi nhánh Cao Bằng	Tổ 11, Thôn Hoảng I, phường Đề Thám, Tp Cao Bằng, Tỉnh Cao Bằng
22.	Chi nhánh Quốc Oai	Bên cạnh cây xăng Cửa Sâu, Thôn Đồng Lư, Xã Đồng Quang, Huyện Quốc Oai, Tp Hà Nội
23.	Chi nhánh Quảng Trị	Thửa đất số 396, thôn Phước Mỹ, Xã Triệu Giang, Huyện Triệu Phong, Tỉnh Quảng Trị
24.	Chi nhánh Nam Định	Km3,5 đường S2, xã Nghĩa An, Huyện Nam Trực, tỉnh Nam Định
25.	Chi nhánh Hưng Yên	Km12, Thôn Yên Lịch, Xã Dân Tiến, Huyện Khoái Châu, tỉnh Hưng Yên
26.	Chi nhánh Yên Bái	Km10, tổ 4, Thị trấn Yên Bình, Huyện Yên Bình, Tỉnh Yên Bái
27.	Chi nhánh Lào Cai	Nhà ông Vinh, đường N4 và E13 tiểu Khu đô thị số 4, phường Bắc Cường, Tp Lào Cai, Tỉnh Lào Cai
28.	Chi nhánh Đông Anh	Thôn Tiên Hùng, xã Nguyên Khê, Huyện Đông Anh, Tp Hà Nội, Việt Nam



### 3. Cơ cấu bộ máy quản lý



Nguồn: Công ty CP Quốc tế Sơn Hà

#### ❖ Đại hội đồng cổ đông

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

#### ❖ Hội đồng quản trị

HĐQT Công ty gồm 06 thành viên do Đại hội đồng cổ đông bầu, miễn nhiệm hoặc bãi nhiệm, bao gồm: Chủ tịch HĐQT và các Ủy viên HĐQT. Hoạt động kinh doanh và các công việc của Công ty phải chịu sự quản lý và chỉ đạo thực hiện của HĐQT. HĐQT là cơ quan có đầy đủ quyền hạn để thực hiện tất cả các quyền nhân danh công ty, trừ những thẩm quyền thuộc về ĐHCĐ. HĐQT có trách nhiệm giám sát Tổng giám đốc và những cán bộ quản lý khác. Quyền và nghĩa vụ của HĐQT do Luật pháp và Điều lệ Công ty, các Quy chế nội bộ của Công ty và

Nghị quyết ĐHĐCĐ quy định. Hiện tại, HĐQT Công ty có nhiệm kỳ là 05 năm.

**Danh sách Hội đồng quản trị tại ngày 30/06/2015**

STT	Họ và tên	Chức vụ
1.	Ông Lê Vĩnh Sơn	Chủ tịch HĐQT
2.	Ông Lê Hoàng Hà	Phó Chủ tịch HĐQT
3.	Ông Lê Văn Ngà	Thành viên HĐQT
4.	Ông Phan Thế Ruệ	Thành viên HĐQT
5.	Ông Vi Công Khanh	Thành viên HĐQT
6.	Ông Đàm Quang Hùng	Thành viên HĐQT

*Nguồn: Công ty CP Quốc tế Sơn Hà*

❖ **Ban Kiểm soát:**

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

**Danh sách Ban Kiểm soát tại ngày 30/06/2015 như sau:**

STT	Họ và tên	Chức vụ
1.	Ông Đỗ Khắc Tú	Trưởng ban
2.	Bà Nguyễn Bá Thị Hợp	Thành viên
3.	Bà Nguyễn Thị Hồng Luyến	Thành viên

*Nguồn: Công ty CP Quốc tế Sơn Hà*

❖ **Ban Tổng giám đốc:**

Ban Tổng giám đốc của Công ty gồm có 01 Tổng giám đốc và 03 Phó Tổng giám đốc. Tổng giám đốc là người điều hành hoạt động hàng ngày của Công ty và chịu trách nhiệm trước HĐQT về việc thực hiện các quyền và nhiệm vụ được giao. Phó Tổng giám đốc là người giúp việc cho Tổng giám đốc và chịu trách nhiệm trước Tổng giám đốc về phần việc được phân công, chủ động giải quyết những công việc đã được Tổng giám đốc uỷ quyền và phân công theo đúng

Điều lệ và Quy chế quản trị của Công ty.

**Danh sách Ban Tổng giám đốc tại ngày 30/06/2015 như sau:**

STT	Họ và tên	Chức vụ
1.	Ông Lê Hoàng Hà	Tổng Giám đốc
2.	Ông Đàm Quang Hùng	Phó Tổng Giám đốc
3.	Bà Phạm Thị Thanh Hà	Phó Tổng Giám đốc
4.	Ông Đặng Quốc Huy	Phó Tổng Giám đốc

*Nguồn: Công ty CP Quốc tế Sơn Hà*

❖ **Các phòng ban chức năng:**

➤ **Ngành hàng Gia dụng**

- Thực hiện mục tiêu kinh doanh gồm (sản lượng, doanh thu, lợi nhuận) được TGD phê duyệt.
- Theo dõi, đánh giá thực tế kinh doanh, thu hồi công nợ theo hạn mức đã được phê duyệt.
- Phối hợp tuyển dụng, đào tạo, phát triển và xây dựng đội ngũ kinh doanh NHGD theo định biên được phê duyệt từng thời kỳ.
- Phân tích hoạt động kinh doanh, thị phần so với các đối thủ cạnh tranh từng thị trường, vùng miền, từng Nhà phân phối và từng Chi nhánh. Làm căn cứ xây dựng chiến lược kinh doanh ngắn, trung và dài hạn phục vụ các yêu cầu tham mưu cho Ban TGD nhằm giữ và tăng trưởng lẫn chiếm thị phần của các đối thủ cạnh tranh.
- Phối hợp với Phòng Marketing của Sơn Hà để xây dựng các chương trình quảng cáo khuyến khích các sản phẩm ngành hàng gia dụng và phát triển các sản phẩm mới.

➤ **Phòng Kinh doanh Công nghiệp**

- Xây dựng và triển khai các kế hoạch bán hàng hằng năm, kế hoạch bán hàng trung hạn (từ trên 1 năm đến dưới 5 năm), kế hoạch bán hàng dài hạn (trên 5 năm) của Công ty CP Quốc tế Sơn Hà đối với các sản phẩm Kinh doanh Công nghiệp.
- Quản lý, phát triển các kênh phân phối sản phẩm Kinh doanh Công nghiệp của Công ty CP Quốc tế Sơn Hà để triển khai kế hoạch kinh doanh sản phẩm Kinh doanh Công nghiệp. Thực hiện ra chỉ tiêu doanh thu (sản lượng) hằng tháng, phân bổ các chỉ tiêu khác cho các kênh phân phối và tới từng nhân sự thuộc Khối Kinh doanh phụ trách. Theo dõi, đánh giá thực tế bán hàng thu tiền so với chỉ tiêu kế hoạch phân bổ.

- Quản lý hệ thống đại lý phân phối sản phẩm Kinh doanh Công nghiệp của Công ty CP Quốc tế Sơn Hà. Xác định các điều kiện, hạn mức dư nợ đối với các đại lý và các tổng đại lý phân phối. Phát triển mạng lưới đại lý mới và chăm sóc phát triển doanh thu đối với toàn Hệ thống các đại lý. Phát hiện sớm các dấu hiệu rủi ro trong kinh doanh sản phẩm qua đại lý để can thiệp và xử lý kịp thời.
- Giám sát rủi ro trong hoạt động kinh doanh để góp phần nâng cao chất lượng sản phẩm. Phân tích khả năng sinh lời sản phẩm, đề xuất các chính sách giá bán hàng, chính sách chiết khấu bảo đảm khả năng sinh lời và cạnh tranh.
- Là đầu mối hợp tác với các đối tác chiến lược trong nước phát triển kinh doanh sản phẩm ngành công nghiệp của Công ty CP Quốc tế Sơn Hà.

#### ➤ **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 toán**

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

#### ➤ **Bộ phận Quản lý Tài chính**

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

➤ **Phòng Mua hàng:**

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

➤ **Phòng Logistic:**

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

➤ **Các Phân xưởng sản xuất:**

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

➤ **Phòng Kỹ thuật & Cơ điện:**



- Tham mưu cho Ban Tổng giám đốc về lĩnh vực kỹ thuật cơ khí, điện , điện tử, động lực... (gọi tắt là lĩnh vực cơ điện) của Công ty.
  - Duy tu, bảo dưỡng dây chuyền móc móc, đảm bảo hệ thống máy móc, cơ khí của Công ty vận hành an toàn, hiệu quả.
- **Phòng Kỹ thuật – Chất lượng:**
- Kiểm tra chất lượng nguyên vật liệu đầu vào, đảm bảo đáp ứng tiêu chuẩn để đưa vào sản xuất.
  - Kiểm tra chất lượng bán thành phẩm và thành phẩm trước xuất xưởng.
  - Tham mưu cho Ban Tổng giám đốc về xu hướng phát triển các công nghệ mới liên quan đến sản phẩm của Công ty.
  - Tham mưu cho Ban Tổng giám đốc về xu hướng phát triển các công nghệ mới liên quan đến sản phẩm của Công ty.
  - Nghiên cứu, tiếp nhận các công nghệ mới, nhanh chóng đưa vào dây chuyền sản xuất thực tế, đảm công việc đạt chất lượng, hiệu quả, chính xác.
- **Ban An toàn lao động & Phòng cháy chữa cháy:**
- Tham mưu cho Ban Tổng giám đốc về nội quy lao động, đảm an toàn trong quá trình lao động.
  - Kiểm tra việc tuân thủ nội quy an toàn lao động của CBCNV trong quá trình sản xuất, vận hành máy móc.
  - Tham mưu cho Ban Tổng giám đốc về nội quy Phòng cháy chữa cháy, đảm bảo công tác Phòng cháy chữa cháy tuân thủ theo các quy định của pháp luật.
  - Tổ chức tập huấn cho CBCNV về các nguyên tắc đảm bảo an toàn, phòng chống cháy nổ.
- **Phòng Hành chính – Nhân sự:**
- Tổ chức bộ máy sản xuất kinh doanh và bố trí nhân sự phù hợp với yêu cầu phát triển Công ty.
  - Quản lý hồ sơ lý lịch CBCNV toàn Công ty, giải quyết các thủ tục và chế độ tuyển dụng, thôi việc, bãi miễn, kỷ luật, khen thưởng, hưu trí.
  - Xây dựng kế hoạch, chương trình đào tạo, bồi dưỡng nghiệp vụ tay nghề cho CBCNV, bảo hộ lao động.
  - Quản lý lao động, tiền lương CBCNV, xây dựng các định mức lao động, đơn giá tiền lương.

➤ **Phòng Kiểm soát Nội bộ + QMR**

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

➤ **Phòng Tin học:**

- Tư vấn cho Ban Tổng giám đốc triển khai sử dụng các máy móc, phần mềm trong lĩnh vực tin học.
- Phụ trách hệ thống tin học trong toàn Công ty.
- Thu thập, xử lý và lưu trữ thông tin.

➤ **Phòng Đầu tư và Quan hệ Cổ đông**

- Nghiên cứu và hoạch định: nghiên cứu thị trường các lĩnh vực, ngành nghề để xác định chiến lược, kế hoạch, chính sách đầu tư, kinh doanh chứng khoán của Sơn Hà; Nghiên cứu các ảnh hưởng của nền kinh tế đến môi trường đầu tư của Sơn Hà; Xây dựng kế hoạch sử dụng và bảo toàn nguồn vốn đầu tư; Xây dựng chính sách, kế hoạch và phương án thực hiện đầu tư dài hạn: Thành lập doanh nghiệp, góp vốn, mua cổ phần tại tổ chức tài chính, quỹ đầu tư, dự án đầu tư và tổ chức kinh tế khác; Xây dựng chính sách, chiến lược hợp tác, liên kết kinh doanh sinh lời cho Sơn Hà; Xây dựng chính sách, kế hoạch và phương án đầu tư tài chính ngắn hạn.
- Thực hiện đầu tư: Tìm đối tác để thực hiện đầu tư, kế hoạch liên kết, hợp tác kinh doanh; Thực hiện phân tích, đánh giá, lập phương án đầu tư, liên doanh liên kết trình lên cơ quan thẩm quyền quyết định việc đầu tư thành lập doanh nghiệp, góp vốn, mua cổ phần, liên kết, hợp tác kinh doanh, đầu tư tài chính ngắn hạn.
- Quản lý đầu tư: Quản lý tập trung các khoản đầu tư trong toàn Hệ thống Sơn Hà; Chủ động theo dõi và nắm bắt thường xuyên tình hình các khoản đầu tư cũng như tình hình các doanh nghiệp mà Sơn Hà đã đầu tư; Nắm bắt, tiếp nhận và phân tích các thông tin tài chính, phi tài chính liên quan đến các khoản đầu tư khi có được hoặc được cung cấp, đồng thời báo cáo và đề xuất với Tổng Giám đốc, Phó Tổng Giám đốc phụ trách Khối Đầu tư – Dự án;
- Theo dõi, quản lý tình hình cổ đông, danh sách cổ đông của Sơn Hà và các giới hạn sở hữu cổ phần tại Sơn Hà theo quy định của Pháp luật; Làm đầu mối phối hợp với Trung tâm Lưu

ký Chứng khoán Việt Nam, Sở Giao dịch Chứng khoán và các cơ quan quản lý Nhà nước để thực hiện các công tác quản lý cổ đông, cổ phần và vốn điều lệ.

- Đầu mối tiếp xúc với cổ đông, tiếp nhận, xử lý, giải đáp những thắc mắc, kiến nghị, khiếu nại của cổ đông Sơn Hà.
- Theo dõi việc công bố thông tin của Sơn Hà theo quy định của Pháp luật và Ủy ban Chứng khoán Nhà nước; Mỗi khi có sự kiện cần phải công bố thông tin thuộc trách nhiệm của Sơn Hà, Phòng phải chuẩn bị tài liệu kịp thời các tài liệu liên quan để trình người có thẩm quyền của Sơn Hà thực hiện công bố thông tin.

#### 4. Danh sách cổ đông nắm giữ từ 5% trở lên vốn cổ phần; Danh sách cổ đông sáng lập và tỉ lệ cổ phần nắm giữ; Cơ cấu cổ đông

##### 4.1. Danh sách cổ đông lớn của Công ty

- *Danh sách cổ đông lớn tại ngày 20/03/2015*

TT	Tên cổ đông	CMND/Đ KKD	Địa chỉ	Số CP sở hữu	Tỷ lệ (%)
1.	Lê Vĩnh Sơn	012888297	Lô 38 BT4, Khu X2 Đô thị bắc Linh Đàm, Hoàng Mai, Hà Nội	6.770.947	18,44
2.	Lê Hoàng Hà	012845963	332 Kim Ngưu, Hai Bà Trung, Hà Nội	5.340.000	14,55
3.	Lê Văn Ngà	135012052	Tổ 10- K9 Thị trấn Xuân Hoà- Mê Linh – Vĩnh Phúc	2.801.454	7,63
4.	Công ty cổ phần Quản lý Quỹ đầu tur Sao Vàng	111103938	Ô L9-06, tầng 9, tòa nhà Vincom Center, số 72 Lê Thánh Tôn, Quận 1, TP.HCM	4.000.000	10,90
5.	CTCP Quản Lý Quỹ Đầu Tư Chứng Khoán Liên Minh Việt Nam	059025	Số 58 Nguyễn Đình Chiểu, P.Đakao, Q.1, TP.HCM	2.136.541	5,82
<b>Tổng cộng</b>				<b>21.048.942</b>	<b>57,34</b>

*Nguồn: Danh sách cổ đông của SHI do VSD chốt ngày 20/03/2015*

#### 4.2. Danh sách cổ đông sáng lập

STT	Tên cổ đông	CMND/Hộ chiếu/ĐKKD	Sở hữu (CP)	Tỷ lệ sở hữu (%)
1.	Lê Vĩnh Sơn	012888297	6.770.947	18,44
2.	Lê Hoàng Hà	012845963	5.340.000	14,55
3.	Lê Văn Nga	135012052	2.801.454	7,63

Nguồn: GCN ĐKDN CTCP Quốc Tế Sơn Hà thay đổi lần thứ 13, ngày 09/03/2015

#### 4.3. Cơ cấu cổ đông tại ngày 20/03/2015

Cơ cấu	Số lượng (cổ đông)	Số cổ phần sở hữu (cổ phần)	Tỷ lệ (%)
<b>❖ Cổ phiếu đang lưu hành</b>		<b>35.994.663</b>	<b>98,05</b>
<b>Cổ đông là cá nhân</b>	<b>1396</b>	<b>29.719.812</b>	<b>80,96</b>
Cá nhân trong nước	1382	29.647.307	80,76
Cá nhân nước ngoài	14	72.505	0,20
<b>Cổ đông là tổ chức</b>	<b>23</b>	<b>6.274.851</b>	<b>17,09</b>
Tổ chức trong nước	20	6.169.059	16,80
Tổ chức nước ngoài	3	105.792	0,29
<b>❖ Cổ phiếu quỹ</b>		<b>716.060</b>	<b>1,95</b>
<b>Tổng cộng</b>	<b>1419</b>	<b>36.710.723</b>	<b>100</b>

Nguồn: Danh sách cổ đông của SHI do VSD chốt ngày 20/03/2015

#### 5. Danh sách công ty mẹ, công ty con và công ty liên kết

##### 5.1. Công ty mẹ

Không có

##### 5.2. Công ty con

*Danh sách công ty con của Công ty*

TT	Tên công ty	Địa chỉ	VĐL (triệu VND)	Giá trị (triệu VND)	Tỷ lệ năm giữ
1.	CTCP Đầu tư & Kinh doanh Thương mại Vinaconex	Số 8 Quang Trung, phường Quang Trung, quận Hà Đông, Tp. Hà Nội	63.932,5	45.476,4	71,13%
2.	Công ty TNHH MTV Quốc tế Sơn Hà - Chu Lai	KCN Bắc Chu Lai, xã Núi Thành, huyện Tam Hiệu, tỉnh Quảng Nam	10.000	10.000	100,0%

*Nguồn: BCTC hợp nhất Q1/2015 của Công ty CP Quốc tế Sơn Hà*

### 5.3. Công ty liên kết

*Danh sách công ty liên kết của Công ty*

Stt	Tên công ty	Địa chỉ	VĐL (triệu VND)	Giá trị năm giữ (triệu VND)	% năm giữ
1.	CTCP Sơn Hà Sài Gòn	292/5 ấp Tam Đông, xã Thới Tam Thôn, huyện Hóc Môn, Tp. HCM	80.000	24.000	30,0%

*Nguồn: BCTC hợp nhất Q1/2015 của Công ty CP Quốc tế Sơn Hà*

### 6. Quá trình tăng vốn

Thời điểm	Giá trị vốn tăng	Vốn điều lệ	Phương thức	Ghi chú
2007		41.000.000.000	Chuyển đổi doanh nghiệp	
2008	79.000.000.000	120.000.000.000	Phát hành riêng lẻ cho cổ đông hiện hữu	<i>Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông số 01/2008/NQ ĐHĐCD ngày 02/01/2008</i>
2009	30.000.000.000	150.000.000.000	Phát hành cho cổ đông chiến lược, cán bộ chủ chốt	<i>Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông số 01/2009/NQ ĐHĐCD ngày 28/09/2009</i>
2010	100.000.000.000	250.000.000.000	Phát hành cho cổ đông hiện hữu, cổ đông chiến lược	<i>Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông số 07/2010/NQ-ĐHĐCD ngày 01/03/2010 và được chấp thuận theo Công văn số 571/UBCK-GCN ngày 26/05/2010 của UBCKNN</i>



Thời điểm	Giá trị vốn tăng	Vốn điều lệ	Phương thức	Ghi chú
2011	17.107.230.000	267.107.230.000	Trả cổ tức bằng cổ phiếu	Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông số 01/2011/NQ-ĐHĐCD ngày 23/04/2011
2014 (lần 1)	70.000.000.000	337.107.230.000	Phát hành cho cổ đông hiện hữu, cổ đông chiến lược	Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông số 01/2014/NQ-ĐHĐCD ngày 22/04/2014 và được chấp thuận theo Công văn số 57/GCN-UBCK ngày 16/07/2014 của UBCKNN
2014 (lần 2)	30.000.000.000	367.107.230.000	Phát hành cho cổ đông hiện hữu	Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông số 01/2014/NQ-ĐHĐCD ngày 22/4/2014 và được chấp thuận theo Công văn số 6287/UBCK-QLPH ngày 10/11/2014 của UBCKNN

Nguồn: Công ty CP Quốc Tế Sơn Hà

## 7. Hoạt động kinh doanh

### 7.1. Các mảng hoạt động kinh doanh chính của Công ty

Công ty Cổ phần Quốc tế Sơn Hà là một doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực sản xuất và kinh doanh các sản phẩm làm từ thép không gỉ (Inox) với sản phẩm chính gồm: Bồn chứa nước Inox, bồn chứa nước nhựa, máy nước nóng sử dụng năng lượng mặt trời Thái Dương Năng, ống thép không gỉ, chậu rửa và các thiết bị nhà bếp, thép cán nguội.

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

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

- Xử lý nước: thiết bị xử lý nước thải, thùng chứa nước nóng.
- Thiết bị khác: lò xo, ốc vít...

### **Cơ cấu sản phẩm chính của Sơn Hà như sau:**

#### **❖ Bồn nước Inox:**

Bồn chứa nước Inox của Sơn Hà hiện được sản xuất bằng vật liệu SUS 304, trên dây chuyền công nghệ của Nhật Bản và hệ thống quản lý chất lượng đạt tiêu chuẩn quốc tế ISO 9001:2008, giúp sản phẩm có độ cứng và độ bền rất cao.

Sản phẩm bồn nước Inox hiện nay được sản xuất dưới 2 dạng: dạng đứng và dạng ngang, với dung tích từ 500-20000 lít. Sản phẩm gọn nhẹ, đảm bảo vệ sinh an toàn thực phẩm, rất phù hợp với nhu cầu chứa nước sinh hoạt của mỗi gia đình. Sản phẩm bồn nước dung tích 1.000 lít và 1.500 lít là chủng loại được tiêu thụ mạnh nhất, chiếm hơn 50% số lượng bình tiêu thụ.

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



#### **❖ Mặt hàng ống thép không gỉ và thép Cán nguội:**

Mặt hàng ống thép không gỉ bao gồm ống công nghiệp và ống trang trí. Ống thép công nghiệp không gỉ được dùng cho các nhà máy lọc dầu, gas, nhà máy bia và hệ thống ống nước cao cấp...



Hiện nay Sơn Hà là nhà sản xuất ống Inox công nghiệp lớn nhất Việt Nam. Sản phẩm ống Inox có chất lượng cao và đồng đều nhờ dây chuyền công nghệ hiện đại và đội ngũ nhân viên giàu kinh nghiệm.

Ngoài ra Sơn Hà còn có các chuyên gia nước ngoài trực tiếp điều hành và kiểm tra chất lượng sản phẩm theo đúng tiêu chuẩn quốc tế ISO 9001:2008, PED, ASTM.

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

khách hàng.



❖ **Mặt hàng chậu rửa:**

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



❖ **Máy nước nóng năng lượng mặt trời Thái Dương Năng:**

Ngoài các sản phẩm nói trên, Son Hà còn phân phối sản phẩm Máy nước nóng năng lượng mặt trời Thái Dương Năng (với thương hiệu Thái Dương Năng - do Công ty Cổ phần Năng lượng Son Hà sản xuất).

**7.2. Sản lượng sản phẩm, dịch vụ qua các năm**

❖ **Cơ cấu doanh thu thuần bán hàng và cung cấp dịch vụ**

*Cơ cấu doanh thu thuần phân theo sản phẩm*

*Đvt: triệu đồng*

Sản phẩm	Năm 2013		Năm 2014		Quý I/2015	
	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng
Bồn nước Inox	439.660	24,2%	397.533	19,9%	81.363	18,7%
Bồn nhựa	22.699	1,2%	41.045	2,1%	10.698	2,5%
Chậu rửa Inox	43.131	2,4%	73.937	3,7%	13.004	3,0%
Thái Dương Năng	87.173	4,8%	165.138	8,3%	40.268	9,3%
Ống thép không gỉ	629.013	34,6%	644.303	32,3%	142.848	32,9%
Cuộn, cán	524.558	28,8%	562.611	28,2%	124.093	28,6%
Máy lọc nước RO	0	0%	0	0%	5.239	1,2%
Khác	73.614	4,0%	109.450	5,5%	16.772	3,9%
<b>Tổng</b>	<b>1.819.848</b>	<b>100,0%</b>	<b>1.994.017</b>	<b>100,0%</b>	<b>434.285</b>	<b>100,0%</b>

*Nguồn: Công ty CP Quốc tế Sơn Hà*

*Cơ cấu doanh thu thuần phân theo thị trường*

*Đvt: triệu đồng*

Sản phẩm	Năm 2013		Năm 2014		Quý I/2015	
	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng
Trong nước	1.504.297	82,7%	1.719.778	86,2%	390.889	90,0%
- Miền Bắc	1.322.357	72,7%	1.342.277	67,3%	275.162	63,3%
- Miền Trung	82.439	4,5%	121.496	6,1%	45.956	10,6%
- Miền Nam	99.500	5,5%	256.005	12,8%	69.771	16,1%
Xuất khẩu	315.552	17,3%	274.239	13,8%	43.395	10,0%
<b>Tổng cộng</b>	<b>1.819.848</b>	<b>100,0%</b>	<b>1.994.017</b>	<b>100,0%</b>	<b>434.285</b>	<b>100,0%</b>

*Nguồn: Công ty CP Quốc tế Sơn Hà*

❖ **Cơ cấu lợi nhuận gộp**

*Cơ cấu lợi nhuận gộp*

*Đvt: triệu đồng*

Sản phẩm	Năm 2013		Năm 2014		Quý I/2015	
	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng
Bồn nước Inox	107.073	41,1%	78.307	26,8%	27.268	38,3%
Bồn nhựa	3.119	1,2%	11.684	4,0%	4.336	6,1%
Chậu rửa	11.625	4,5%	24.779	8,5%	5.974	8,4%
Thái Dương Năng	29.393	21,0%	65.426	22,4%	12.464	17,5%
Ống thép không gỉ	54.769	11,3%	73.200	25,0%	14.832	20,8%
Cuộn, cán	19.567	7,5%	21.411	7,3%	3.616	5,1%
Máy lọc nước RO	0	0%	0	0%	785	1,1%
Khác	35.260	13,5%	17.777	6,1%	1.912	2,7%
<b>Tổng</b>	<b>260.806</b>	<b>100,0%</b>	<b>292.584</b>	<b>100,0%</b>	<b>71.190</b>	<b>100,0%</b>

*Nguồn: Công ty CP Quốc tế Sơn Hà*

**7.3. Nguyên vật liệu**

❖ **Nguồn nguyên vật liệu**

Nguyên liệu chính của hoạt động sản xuất của Son Hà là thép không gỉ. Bên cạnh nguồn từ nhà sản xuất trong nước là Posco VST, nguyên liệu thép không gỉ còn được nhập khẩu từ các quốc gia và vùng lãnh thổ là Đài Loan, Trung Quốc, Ấn Độ.

#### ❖ **Sự ổn định của nguồn cung cấp**

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

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

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

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

Hàng năm, Công ty tổ chức hội nghị các nhà cung cấp với mục đích xây dựng và đẩy mạnh mối quan hệ hợp tác với các nhà cung cấp. Qua hội nghị, Công ty cập nhật tình hình của Công ty ở thời điểm hiện tại và định hướng trong thời gian tới với mong muốn các nhà cung cấp hợp tác để phục vụ tốt nhất đến người sử dụng cuối cùng. Cũng tại hội nghị, các nhà cung cấp lắng nghe và thẳng thắn đóng góp ý kiến, chia sẻ nhiệt tình, tạo sự thân thiết gần gũi giữa Son Hà và các nhà cung cấp, thể hiện quyết tâm cùng nhau hợp tác vì sự phát triển của các bên.

#### ❖ **Ảnh hưởng của giá nguyên vật liệu tới doanh thu lợi nhuận**



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

Do đặc thù sản xuất của doanh nghiệp nên chi phí nguyên vật liệu chiếm tỷ trọng lớn trong giá thành (hơn 90% giá thành sản phẩm). Giá của nguyên liệu thép không gỉ lại phụ thuộc rất nhiều vào giá Nickel giao dịch trên thị trường. Giá Nickel trong hai năm gần đây có nhiều biến động khó lường, biên độ dao động giá rất lớn đã gây khó khăn cho các doanh nghiệp trong ngành khi đề ra quyết định thời điểm nhập nguyên vật liệu hợp lý.

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

#### 7.4. Chi phí sản xuất

##### Cơ cấu chi phí sản xuất qua các năm

*Dvt: triệu đồng*

Yếu tố chi phí	Năm 2013		Năm 2014		Quý I/2015	
	Giá trị	% DTT	Giá trị	% DTT	Giá trị	% DTT
Giá vốn hàng bán	1.559.043	85,7%	1.701.433	85,3%	363.095	83,61%
Chi phí bán hàng	100.599	5,5%	134.058	6,7%	25.128	5,79%
Chi phí quản lý doanh nghiệp	61.213	3,4%	47.807	2,4%	8.247	1,90%
Chi phí tài chính	100.941	5,5%	77.672	3,9%	13.590	3,13%
<b>Tổng</b>	<b>1.819.848</b>	<b>100%</b>	<b>1.960.970</b>	<b>98%</b>	<b>410.060</b>	<b>94,42%</b>

*Nguồn: BCTC kiểm toán hợp nhất năm 2013, 2014 và BCTC hợp nhất Quý I/2015*

Trong những năm gần đây, Công ty đã khẳng định được thương hiệu trên thị trường nhờ vào chất lượng sản phẩm đảm bảo và giá cả cạnh tranh thông qua việc quản trị chặt chẽ chi phí sản xuất.

Do đặc thù của Son Hà là công ty sản xuất nên chi phí giá vốn hàng bán chiếm tỷ trọng lớn trong cơ cấu tổng chi phí. Tỷ lệ chi phí giá vốn hàng bán trong tổng doanh thu thuần duy trì ở mức trên 85%. Trong năm 2014, tỷ trọng chi phí giá vốn giảm nhẹ so với năm 2013 do trung bình giá nguyên vật liệu đầu vào giảm nhẹ; chi phí bán hàng tăng đột biến do Công ty thực hiện thành lập mới hơn 10 chi nhánh ở khu vực phía Bắc, nâng tổng số chi nhánh lên 28 chi nhánh. Năm 2014, Ban điều hành Công ty cũng đã thực hiện tốt việc quản trị, giảm thiểu chi phí quản lý doanh nghiệp. Chi phí tài chính có xu hướng giảm, nguyên nhân là do trong năm 2013, Công ty đã phải ghi nhận những khoản lỗ đến từ thanh lý các khoản đầu tư vào công ty con, công ty liên kết và tài chính cùng với chi phí lãi vay cao hơn năm 2014. Ngoài ra, năm 2014, nhờ chính sách tỷ giá ổn định hơn năm 2013 nên khoản lỗ từ tỷ giá cũng giảm. Trong thời gian tới, Công ty nhận được vốn từ đợt phát hành sẽ khiến áp lực vay nợ giảm và chi phí tài chính có thể tiếp tục giảm.

#### 7.5. Trình độ công nghệ

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

- ❖ Nhà máy sản xuất có diện tích 9.000 m<sup>2</sup> tại Khu công nghiệp vừa và nhỏ, huyện Từ Liêm chuyên sản xuất, lắp ráp bồn Inox.



- ❖ Nhà máy sản xuất có diện tích 44.800 m<sup>2</sup> tại Cụm Công nghiệp Phùng, Đan Phượng, Hà Nội. Đây là địa điểm sản xuất chính của công ty, tập trung những máy móc hiện đại và là nơi thực hiện những công đoạn quan trọng nhất trong quá trình sản xuất sản phẩm. Nhà máy vừa sản xuất ra sản phẩm hoàn thiện như thép cán nguội, bồn nhựa, ống thép inox,



chậu rửa, vừa sản xuất các chi tiết của sản phẩm (bán thành phẩm) để cung cấp cho các địa điểm sản xuất khác.

Trình độ công nghệ sản xuất bồn nước, chậu rửa Inox của Son Hà ở mức tiên tiến của ngành. Trên thực tế, việc sản xuất bồn Inox và chậu rửa không yêu cầu công nghệ cao, rào cản về công nghệ đối với việc gia nhập ngành là không lớn. Tuy nhiên, sự khác biệt của Son Hà so với các doanh nghiệp khác là ở quy trình sản xuất, quản lý chất lượng đảm bảo yêu cầu nâng cao năng suất, chất lượng sản phẩm ổn định. Bên cạnh đó, công nghệ sản xuất ống thép công nghiệp



được coi là một thế mạnh của Son Hà. Do làm chủ công nghệ hàn plasma trong quy trình sản xuất ống thép công nghiệp nên các sản phẩm của Son Hà luôn có chất lượng tốt, được khách hàng đánh giá cao. Máy móc sản xuất ống thép không gỉ chủ yếu được nhập từ Đức, Hàn Quốc, Đài Loan và Trung Quốc. Để làm

chủ công nghệ và phát huy tối đa hiệu suất sử dụng máy móc, Son Hà có các chuyên gia người Đài Loan tư vấn và đội ngũ cán bộ kỹ thuật cao được đào tạo bài bản và nhiều kinh nghiệm.

Trong quá trình sản xuất, Công ty không ngừng cải tiến quy trình sản xuất, tìm kiếm các công nghệ sản xuất mới hướng đến phát triển đa dạng sản phẩm: chậu rửa cao cấp, thiết bị nhà bếp hiện đại, ống Inox theo tiêu chuẩn tiên tiến, đa dạng về chủng loại đáp ứng được yêu cầu của khách hàng.

#### **7.6. Tình hình nghiên cứu và phát triển sản phẩm mới**

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

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

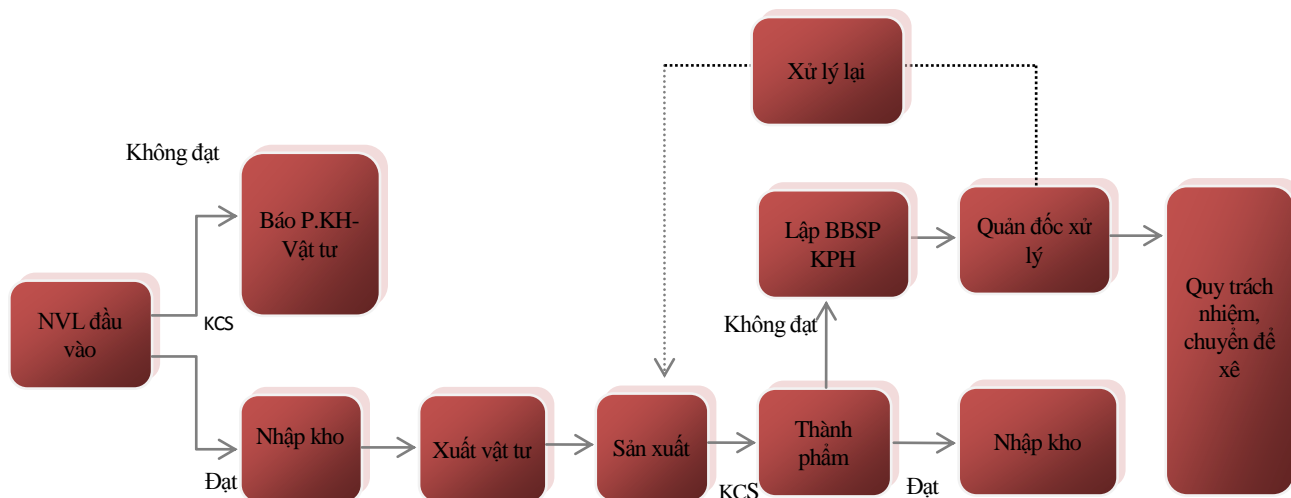
Đặc biệt, hiện nay Son Hà đang tập trung phát triển sản phẩm Thái Dương Năng, đặt mục tiêu nâng cao chất lượng và hiệu suất sử dụng của sản phẩm để sản phẩm có được sự đón nhận rộng rãi hơn từ người tiêu dùng. Son Hà đã chuyển giao công nghệ sản xuất sản phẩm Thái

Dương Năng có ống hấp thụ nhiệt đường kính 58 mm, lớn hơn so với sản phẩm cũ có đường kính 47 mm, giúp tăng công suất hấp thụ nhiệt, qua đó tăng tính cạnh tranh của sản phẩm.

**7.7. Tình hình kiểm tra chất lượng sản phẩm, dịch vụ**

**❖ Hệ thống quản lý chất lượng đang áp dụng**

**Quy trình kiểm tra chất lượng của xưởng sản xuất:**



*Nguồn: Công ty CP Quốc tế Sơn Hà*

Hiện tại Công ty đang áp dụng hệ thống quản lý chất lượng ISO 9001 – 2008, nhằm đảm bảo những sản phẩm được sản xuất ra đều đạt tiêu chuẩn kỹ thuật, giảm thiểu tỷ lệ sản phẩm bị lỗi. Công ty đã nghiên cứu và ban hành quy trình kiểm tra chất lượng sản phẩm nghiêm ngặt từ khâu nguyên vật liệu đầu vào đến khâu đóng gói và vận chuyển thành phẩm.

**❖ Bộ phận kiểm tra chất lượng của công ty**

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

**7.8. Tình hình đầu tư, hiệu quả đầu tư, hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh**

### Tình hình đầu tư, hiệu quả đầu tư, hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh

Năm	Giá trị đầu tư	Tình hình đầu tư
2010	52,04 tỷ đồng	Bổ sung vốn lưu động
2010-2/2011	19,9 tỷ đồng	Đầu tư nhà máy sản xuất các sản phẩm thép không gỉ tại Hóc Môn, Tp. Hồ Chí Minh.
2010-4/2013	72,29 tỷ đồng	Đầu tư mở rộng tại nhà máy sản xuất tại Hà Nội
4/2013	19,21 tỷ đồng	Bổ sung vốn lưu động phần chưa giải ngân hết cho đầu tư mở rộng nhà máy tại Hà Nội theo nghị quyết số 01/2013/NQ-ĐHĐCĐ ngày 27/4/2013
10/2014	35 tỷ đồng	Tái cơ cấu các khoản nợ vay
02/2015	15 tỷ đồng	Tái cơ cấu các khoản nợ vay

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

Ngoài nguồn vốn từ đợt phát hành, vốn tự tích lũy, Công ty còn thực hiện vay vốn để bổ sung nguồn vốn kinh doanh. Đến nay, các nguồn vốn huy động đã được Công ty sử dụng phục vụ hoạt động sản xuất kinh doanh hiệu quả và đúng mục đích.

## 7.9. Hoạt động marketing

### ❖ Sản phẩm và định vị sản phẩm:

**Bồn chứa nước Inox, nhựa:** Thương hiệu Sơn Hà đã được khẳng định về uy tín và chất lượng trên thị trường nên sản phẩm bồn chứa nước của Công ty đã chiếm được sự quan tâm và tin tưởng của đa số người tiêu dùng. Sản phẩm bồn chứa nước Inox mang thương hiệu Sơn Hà hiện chiếm khoảng 65% thị phần bồn chứa nước tại miền Bắc và khoảng 35% thị phần toàn quốc.

**Chậu rửa Inox:** Do tính chất tiêu dùng của sản phẩm cũng khá đồng nhất với bồn chứa nước nên việc phát huy kênh phân phối cũ và tận dụng lợi thế của thương hiệu Sơn Hà là những yếu tố quan trọng giúp Công ty từng bước chiếm lĩnh được thị phần của dòng sản phẩm trên thị trường miền Bắc và miền Trung Việt Nam. Hiện nay, sản phẩm chậu rửa Inox Sơn Hà được đánh giá cao về chất lượng và mẫu mã, kết hợp với mức giá sản phẩm ở mức hợp lý nên sản lượng hàng bán tăng với tốc độ cao.

**Ống thép không gỉ:** Sản phẩm có đặc thù là một nguyên liệu cho quá trình sản xuất các sản phẩm phục vụ dân dụng, công nghiệp, y tế. Kinh nghiệm quản lý sản xuất lâu năm, khả năng kỹ thuật của công nhân cộng với việc sử dụng hệ thống máy móc thiết bị sản xuất hiện đại sẽ là



những thế mạnh để Công ty có khả năng thâm nhập và mở rộng thị trường của dòng sản phẩm này.

❖ **Chính sách giá sản phẩm:**

Son Hà chủ trương xây dựng chính sách duy trì giá cả ổn định. Công ty không đặt ra mục tiêu cạnh tranh bằng giá mà xác định lợi thế cạnh tranh của công ty phải được xây dựng dựa trên việc nâng cao chất lượng của sản phẩm và uy tín của thương hiệu. Hiện nay, giá bán sản phẩm của Son Hà luôn ngang bằng hoặc cao hơn các sản phẩm của đối thủ cạnh tranh. Tuy nhiên, khi các đối thủ có những động thái cạnh tranh giá bất thường trên thị trường thì Công ty cũng đưa ra các chính sách linh động nhằm hỗ trợ các nhà phân phối, bảo vệ thị phần của mình.

❖ **Kênh phân phối và chính sách hỗ trợ:**

Mạng lưới phân phối của Công ty đã không ngừng được mở rộng trên khắp cả nước. Công ty sử dụng chính sách tín dụng thương mại linh hoạt để hỗ trợ tài chính cho các đại lý. Tùy theo quy mô và năng lực bán hàng của từng đại lý, hàng tháng Son Hà đều nghiên cứu và cấp cho đại lý một hạn mức trả chậm (tín dụng thương mại), tạo điều kiện thuận lợi nhất cho các đại lý bán sản phẩm của Son Hà. Trong thời gian tới, Son Hà dự kiến sẽ bằng uy tín và mối quan hệ tốt của mình với các ngân hàng để phối hợp với các ngân hàng cấp tín dụng cho các đại lý, nhằm giảm bớt rủi ro thanh toán cũng như nâng cao hiệu quả sử dụng vốn lưu động, tránh tình trạng ứ đọng vốn lưu động ở mức khá lớn như hiện nay.

❖ **Quảng cáo, khuyến trương và xúc tiến bán hàng:**

Xây dựng chiến lược thương hiệu Son Hà: Công ty luôn xác định rõ thị trường mục tiêu của thương hiệu Son Hà và các thương hiệu thuộc Son Hà để đưa ra chiến lược phát triển thương hiệu phù hợp, từ đó xây dựng các chiến lược quảng cáo truyền thông và các lược Marketing, PR của công ty. Căn cứ kế hoạch kinh doanh, kế hoạch doanh thu bán hàng, Công ty hoạch định ngân sách quảng cáo marketing, xây dựng thương hiệu phù hợp theo từng năm, có điều chỉnh trong năm dựa trên tình hình và mức độ cạnh tranh trên thị trường. Công ty đã thực hiện đăng ký bảo hộ sở hữu trí tuệ đối với nhãn hiệu và các sản phẩm truyền thông để đảm bảo tính pháp lý và quyền lợi của công ty, đồng thời đăng ký bao vây các nhãn hiệu hàng hoá và địa chỉ tên miền có nguy cơ gây nhầm lẫn.

- Truyền thông thương hiệu và truyền thông bán hàng:
- ✓ Tài trợ chương trình Game show “Hãy chọn giá đúng” – VTV3, đồng thời trong chương trình cũng thúc đẩy công tác bán hàng bằng việc giới thiệu các sản phẩm của Son Hà (như



bồn nước, chậu rửa, bình năng lượng mặt trời) trong nội dung game show và phát sóng quảng cáo các sản phẩm này.

- ✓ Sử dụng các phương tiện quảng cáo để truyền thông thương hiệu và truyền thông bán hàng như Đài tiếng nói Việt Nam, các Đài truyền hình địa phương.
- ✓ Quảng cáo trên báo chí.
- ✓ Quảng cáo trên biển tấm lớn ngoài trời, trên phương tiện vận tải, hệ thống biển hiệu, biển quảng cáo.
- ✓ Sử dụng các ấn phẩm, xây dựng website và đăng ký các tên miền bao vây.
- ✓ Tài trợ cho các sự kiện lớn.
- ✓ Tham gia các hoạt động tự thiện, ủng hộ các quỹ xã hội để nâng cao hình ảnh thương hiệu tới cộng đồng.
- ✓ Tham gia các chương trình hội chợ, triển lãm uy tín trong nước và quốc tế đều đặn hàng năm.

### 7.10. Nhãn hiệu thương mại, đăng ký phát minh sáng chế

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

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



### 7.11. Các hợp đồng đang thực hiện hoặc đã được ký kết

**Các hợp đồng Công ty đang thực hiện hoặc đã được ký kết**

STT	Tên	Ngày ký Hợp đồng	Trị giá Hợp đồng	Thời gian thực hiện	Sản phẩm	Đối tác ký Hợp đồng
1	SH-RM09022015	03/02/2015	5,787.10	30/04/2015	Ống thép Inox	RAMESH STEEL

2	SH-CM03022015	03/02/2015	6,151.20	30/04/2015	Ống thép Inox	Castellar
3	SH-IT21032015	21/03/2015	6,755.17	28/05/2015	Ống thép Inox	Intexport
4	SH-RS007/15LC	13/04/2015	38,862.70	01/08/2015	Ống thép Inox	Rico Steel
5	SH-SAP23042015LC	23/04/2015	5,064.37	21/06/2015	Ống thép Inox	STAINOX ALLOYS
6	SH-RM06052015LC	06/05/2015	5,275.38	30/05/2015	Ống thép Inox	RAMESH STEEL
7	SH-SAP07052015LC	07/05/2015	10,558.41	25/06/2015	Ống thép Inox	STAINOX ALLOYS
8	SH-SAP08052015LC	08/05/2015	7,922.21	01/08/2015	Ống thép Inox	STAINOX ALLOYS
9	SH-MK13052015JN	13/05/2015	5,575.05	30/06/2015	Ống thép Inox	MK INTERNATIONAL
10	Số 7a/HĐMB-KDCN/2015 - HOA	01/02/2015	1,231.00	01/02 - 15/4	Ống thép Inox	CT TNHH CN ứng dụng Tiệm Linh

Nguồn: Công ty CP Quốc tế Sơn Hà

## 8. Báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh 02 năm gần nhất và lũy kế đến quý I/2015

### 8.1. Một số chỉ tiêu hoạt động sản xuất kinh doanh

Chỉ tiêu	Năm 2013 (triệu đồng)	Năm 2014 (triệu đồng)	% thay đổi so với 2013	Quý I/2015 (triệu đồng)
Tổng tài sản	1.423.788	1.675.520	18%	1.678.425
Vốn Điều lệ	267.107	337.107	26%	367.107
Doanh thu thuần	1.819.848	1.994.017	10%	463.717
Lợi nhuận từ HĐKD	11.396	37.162	226%	24.689
Lợi (lỗ) nhuận khác	(1.363)	4.473	-	(1.455)
Lợi nhuận trước thuế	10.033	44.266	341%	24.176

Lợi nhuận sau thuế	7.046	32.784	365%	19.170
Trả cổ tức (% mệnh giá)	0	3% <sup>(1)</sup>	-	-

*Nguồn: BCTC kiểm toán hợp nhất năm 2013, 2014 và BCTC hợp nhất Quý I/2015*

*(1): Phương án chi trả cổ tức 3% tiền mặt đã được ĐHCĐ thường niên năm 2015 thông qua.*

## 8.2. Những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty

### ❖ Thuận lợi

- Trong năm 2014, được sự hỗ trợ toàn diện của HĐQT, cùng sự cố gắng nỗ lực của Ban điều hành cùng với toàn thể CBCNV, Công ty đã rất thành công trong việc phát triển thị trường và quảng bá sản phẩm. Cụ thể, trong năm Công ty đã mở thêm chi nhánh tại các tỉnh, thành phố như Tuyên Quang, Sóc Sơn, Thái Nguyên, Phú Thọ, Quảng Bình, Cẩm Phả và Hà Tĩnh. Đồng thời, Công ty tích cực tham gia hội trợ triển lãm trong nước như Vietbuild Hà Nội, Hồ Chí Minh, Đà Nẵng, đồng thời giới thiệu các sản phẩm cải tiến với các tính năng ưu việt hơn ra thị trường, đó là các sản phẩm Thái Dương Năng thế hệ mới, sản phẩm chậu rửa được thiết kế lại thuận tiện và tính thẩm mỹ cao hơn; đẩy mạnh việc tiêu thụ mặt hàng có tiềm năng như bồn nhựa; và giới thiệu sản phẩm mới là bồn chứa nước lắp ghép Sơn Hà BK.
- Mở rộng thị trường xuất khẩu sản phẩm: Với khó khăn trong việc xuất khẩu vào thị trường Mỹ do vụ việc liên quan tới thuế chống bán phá giá các sản phẩm thép không gỉ, năm 2014, Sơn Hà đã tích cực mở rộng thị trường xuất khẩu sản phẩm thông qua các hoạt động xúc tiến bán hàng với sản phẩm công nghiệp xuất khẩu thông qua tham gia hội chợ triển lãm ống thép tại Nga, Thổ Nhĩ Kỳ.... đẩy mạnh đổi mới cơ cấu sản phẩm sang chủng loại thép mác 304. Tính đến nay, thị trường xuất khẩu của Sơn Hà đã vươn đến 22 quốc gia, thị trường chính là Brazil, Nga, Thổ Nhĩ Kỳ và Mỹ. Trong năm 2014, Sơn Hà đã nhận được nhiều hợp đồng gia công ống thép không gỉ từ các khách hàng, dự kiến Sơn Hà sẽ có đơn hàng đều đặn từ các khách hàng hiện tại, ngoài ra Sơn Hà sẽ không ngừng tìm kiếm mở rộng thị trường xuất khẩu đồng thời chú trọng nâng cao năng lực sản xuất để đáp ứng nhu cầu của thị trường.
- Sơn Hà đã thành công trong việc kiểm soát chất lượng sản phẩm, tỷ lệ lỗi vật tư linh kiện đầu vào tại Nhà máy Diễn và Nhà máy Phùng đều nằm trong biên độ cho phép. 80% chỉ tiêu tỷ lệ lỗi trên quy trình đạt, quản lý xuất hàng và xử lý khiếu nại đạt 100%. Phần lớn

khách hàng hài lòng với cung cách làm việc và xử lý các vấn đề trước, trong và sau khi bán hàng của Sơn Hà.

- Công ty đã đẩy mạnh hoạt động quảng bá sản phẩm thông qua các hoạt động quảng cáo như thuê biển quảng cáo ống thép không gỉ khổ lớn tại trục đường lên sân bay Nội Bài và Tân Sơn Nhất, tổ chức hội nghị nhà cung cấp tại Hà Nội và hội nghị khách hàng tại Cửa Lò bên cạnh việc duy trì thường xuyên các chương trình khuyến mại, giảm giá và các chương trình khác cho nhà cung cấp và khách hàng.
- Công tác kế hoạch tiếp tục được cải thiện: kế hoạch xuất hàng so với kế hoạch kinh doanh của các mặt hàng phần lớn đều nằm trong biên độ  $\pm 10\%$ , ngoại trừ bồn nhựa, tăng đột biến so với kế hoạch; kế hoạch sản xuất so với đặt vật tư đều khá sát với tỉ lệ nằm trong phạm vi  $\pm 7\%$ . Công ty đã thực hiện tốt các nghĩa vụ vay và trả nợ, cùng với đó thiết lập và duy trì quan hệ tốt với các tổ chức tín dụng để đảm bảo nguồn vốn phục vụ cho sản xuất kinh doanh.
- Công ty đã thực hiện tổ chức lại đội xe vận chuyển trong tình trạng đầu xe giảm do điều chuyển về chi nhánh, đảm bảo và nâng cao năng lực vận chuyển, kết hợp với phương thức vận chuyển bằng xe gắn máy đối với sản phẩm có kích thước cho phép trong nội thành và các huyện ven đô. Do vậy, Công ty đã bước đầu tiết kiệm được chi phí vận chuyển sản phẩm, cùng với đó thời gian kéo bồn, lắp đặt sản phẩm được thực hiện nhanh chóng, tạo cảm giác hài lòng cho khách hàng sử dụng sản phẩm của Sơn Hà.
- Lãi suất và tỷ giá hối đoái có xu hướng hạ nhiệt và ổn định, do vậy Công ty hạn chế được rủi ro về tỷ giá và giảm lãi suất phải trả cho nguồn vốn vay từ ngân hàng.

#### ❖ **Khó khăn**

- Việt Nam áp thuế chống phá giá đối với nguyên liệu sản xuất các sản phẩm thép không gỉ: Do đơn kiện của Posco VST và Thép Hòa Bình, ngày 25/12/2013 Bộ Công thương ban hành quyết định số 9990/QĐ-BCT về áp dụng biện pháp chống phá giá tạm thời đối với một số sản phẩm thép không gỉ cán nguội được nhập khẩu vào Việt Nam từ các nước/vùng lãnh thổ gồm: Trung Quốc, Indonesia, Malaysia và Đài Loan, ảnh hưởng đến giá nguyên liệu đầu vào của công ty.
- Doanh thu xuất khẩu giảm do ảnh hưởng của việc Mỹ áp thuế chống bán phá giá đối với mặt hàng ống thép xuất khẩu. Chi phí quản lý, chi phí bán hàng tăng do năm nay phát sinh chi phí thuê luật sư để xử lý vụ kiện chống bán phá giá là 3,2 tỷ đồng, dự phòng công nợ phải thu.

- Tại thời điểm 31/12/2014, Nợ phải trả chiếm đến 74% tổng nguồn vốn kinh doanh của Công ty. Do tỉ lệ đòn bẩy tài chính cao nên mặc dù lãi suất đã giảm trong thời gian qua nhưng kết quả kinh doanh chưa được cải thiện.
- Giá nguyên liệu đầu vào còn biến động khó lường.
- Cạnh tranh ngày càng diễn ra khốc liệt giữa các đối thủ cạnh tranh trong ngành.
- Giá bán sản phẩm khó tăng kịp với tốc độ tăng giá của nguyên liệu trong những năm tới

## 9. Vị thế của Công ty trong ngành

### 9.1. Vị thế của Công ty trong ngành

Hiện thị trường các sản phẩm gia dụng của Công ty hoàn toàn là trong nước, mà chủ yếu là các tỉnh thành miền Bắc (chiếm 64,2% tổng doanh thu), trong khi thị trường các sản phẩm công nghiệp gần như hoàn toàn ở nước ngoài (chiếm 19,4% tổng doanh thu). Thế mạnh của Sơn Hà là đã xây dựng được một hệ thống bán hàng và đại lý phân phối rộng, hoạt động hiệu quả trên toàn quốc.

#### ❖ Sản phẩm Bồn nước Inox:

- Sản phẩm bồn nước đã được phân phối ở hầu hết các tỉnh và thành phố trên toàn quốc
- Thị phần của sản phẩm Bồn nước Inox Sơn Hà: chiếm khoảng 65% thị trường miền Bắc và 35% thị phần cả nước.
- Hiện tại, thị trường của sản phẩm bồn nước Inox đang ngày càng được mở rộng cùng sự phát triển của nền kinh tế, xuất phát từ một số nguyên nhân:
  - ✓ Tính kinh tế, tiện ích của sản phẩm so với các sản phẩm thay thế;
  - ✓ Tính an toàn và vệ sinh cao của việc sử dụng bồn nước Inox so với các bồn nước làm bằng chất liệu khác như bể xây và bồn nhựa;
  - ✓ Dự kiến trong giai đoạn tới, Công ty sẽ tập trung tăng cường tiêu thụ sản phẩm tại thị trường nông thôn, nơi đời sống người dân đang ngày càng được cải thiện. Bên cạnh đó, nhu cầu về bồn chứa nước Inox từ các dự án lớn của chính phủ xây dựng chương trình nước sạch nông thôn cũng sẽ là cơ hội tốt để Công ty phát triển tại thị trường này.

#### ❖ Sản phẩm Chậu rửa, thiết bị nhà bếp:

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

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

#### ❖ Sản phẩm ống thép công nghiệp, ống thép trang trí:

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

Sản phẩm thép không gỉ của Son Hà đã được xuất khẩu đến 20 thị trường nước ngoài. Phần lớn các thị trường đều tin tưởng vào chất lượng sản phẩm của Son Hà. Đồng thời, Son Hà không ngừng tìm kiếm và phát triển sang các thị trường các nước khác

## 9.2. Triển vọng phát triển của ngành

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



Tất cả các yếu tố này đang hỗ trợ rất tốt cho sự phát triển của ngành thép không gỉ trên thế giới, tạo nên một tương lai sáng sủa cho ngành.

Tại Việt nam, với nền kinh tế phát triển rất mạnh mẽ trong 20 năm qua, đời sống của đại đa số tầng lớp nhân dân được nâng cao, từ đó dẫn đến nhu cầu tiêu dùng các sản phẩm thiết yếu phục vụ cho đời sống tăng nhanh, đặc biệt là các sản phẩm đáp ứng được yêu cầu về vệ sinh an toàn thực phẩm và sức khỏe sinh hoạt hàng ngày. Do đó, nhu cầu sử dụng các sản phẩm được sản xuất từ thép không gỉ ngày càng gia tăng.

Trong các sản phẩm từ thép không gỉ này phải kể đến hai sản phẩm chính là bồn nước Inox và chậu rửa Inox. Bên cạnh đó, các ngành xây dựng và công nghiệp cũng đang phát triển với tốc độ cao dẫn đến nhu cầu sử dụng các loại ống thép không gỉ cho các ngành này là rất lớn.

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

### 9.3. Đánh giá sự phù hợp định hướng phát triển của DN với định hướng của ngành, chính sách Nhà nước và xu thế chung trên thế giới

Những sản phẩm của Công ty hiện đang sản xuất bao gồm bồn chứa nước Inox, nhựa, chậu rửa Inox, ống thép Inox và dự kiến các sản phẩm Inox tiêu dùng dân dụng khác như máy rửa bát, máy hút mùi và các sản phẩm công nghiệp như thép cán nguội, linh kiện thép không gỉ... đều là những sản phẩm dân dụng, công nghiệp nhằm đáp ứng nhu cầu an toàn vệ sinh cuộc sống hàng ngày và quá trình phát triển công nghiệp trong nước nên đều nhận được sự ủng hộ của Nhà nước. Hiện nay, những sản phẩm này được Nhà nước khuyến khích sản xuất trong nước thông qua hệ thống hàng rào thuế quan. Sản phẩm ống thép công nghiệp được sản xuất trong nước sẽ thay thế hàng nhập khẩu nên sản phẩm này sẽ góp phần hạn chế tỷ trọng nhập khẩu của quốc gia.

## 10. Chính sách đối với người lao động

### 10.1. Số lượng và cơ cấu lao động

Số lượng và cơ cấu lao động của Công ty tại thời điểm 31/12/2014 là 1.085 người. Cơ cấu lao động chi tiết như sau:

Tiêu chí	Số lượng (người)	Tỷ lệ (%)
<b>I. Phân theo trình độ</b>	<b>1.085</b>	<b>100.0%</b>

Tiêu chí	Số lượng (người)	Tỷ lệ (%)
1. Trình độ trên đại học	58	5,3%
2. Trình độ đại học	169	15,6%
3. Trình độ cao đẳng, trung cấp	212	19,5%
4. Công nhân kỹ thuật	86	7,9%
5. Sơ cấp	119	11,0%
6. Lao động khác	441	40,6%
<b>II. Phân theo tính chất hợp đồng lao động</b>	<b>1.085</b>	<b>100,0%</b>
1. Hợp đồng lao động không xác định thời hạn	687	63,3%
2. Hợp đồng lao động xác định thời hạn (1 – 3 năm)	247	22,8%
3. Hợp đồng thử việc	151	13,9%

Nguồn: Công ty CP Quốc tế Sơn Hà

## 10.2. Các chính sách đối với người lao động

Công ty Cổ phần Quốc tế Sơn Hà luôn đánh giá rất cao yếu tố con người, coi đây là nhân tố hàng đầu trong sự thành công của Công ty. Với ý thức tập thể vững mạnh được là do có những con người vận hành giỏi, vì vậy nguồn nhân lực là yếu tố sống còn cho sự thành công của Công ty. Toàn bộ nhân viên công ty được đóng bảo hiểm và tham gia vào tổ chức công đoàn của Công ty.

Văn phòng, nhà xưởng của Công ty hiện đại, ngăn nắp tạo điều kiện thoải mái cho CBCNV làm việc. Đồng thời với việc xây dựng môi trường làm việc năng động cùng cơ chế lương thưởng phúc lợi và thăng tiến nghề nghiệp minh bạch, tạo dựng văn hóa Sơn Hà được chú trọng đặc biệt. Đạo đức nghề nghiệp và sự sáng tạo cá nhân luôn được khuyến khích phát triển.

### ❖ Chế độ làm việc

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

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

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

#### ❖ **Chính sách lương, thưởng và phúc lợi**

- **Chính sách lương:** Công ty xây dựng chính sách lương riêng phù hợp với đặc trưng ngành nghề hoạt động và bảo đảm cho người lao động được hưởng đầy đủ các chế độ theo quy định của Nhà nước, phù hợp với trình độ, năng lực và công việc của từng người tạo được sự khuyến khích CBCNV của Công ty làm việc hăng say, góp phần thúc đẩy phát triển sản xuất kinh doanh của Công ty.
- **Chính sách thưởng:** Nhằm khuyến khích động viên cán bộ công nhân viên trong Công ty gia tăng hiệu quả đóng góp, Công ty có chính sách thưởng hàng kỳ, thưởng đột xuất cho cá nhân và tập thể. Việc xét thưởng căn cứ vào thành tích của cá nhân hoặc tập thể trong thực hiện công việc đạt được hiệu quả cao, có sáng kiến trong cải tiến phương pháp làm việc, có thành tích chống tiêu cực, lãng phí.
- **Chính sách bảo hiểm và phúc lợi:** Việc trích nộp bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế được Công ty trích nộp đúng theo quy định của pháp luật. Công ty thực hiện các chế độ bảo đảm xã hội cho người lao động theo Bộ Luật Lao động. Hàng năm, Công ty tổ chức khám sức khoẻ định kỳ cho CBCNV, tạo điều kiện cho công nhân viên đi nghỉ mát, nâng cao tinh thần và rèn luyện sức khoẻ.

#### ❖ **Chính sách tuyển dụng và đào tạo**

- **Tuyển dụng:** Mục tiêu tuyển dụng của Công ty là thu hút người lao động có năng lực vào làm việc cho Công ty, đáp ứng nhu cầu mở rộng hoạt động sản xuất kinh doanh. Tùy theo từng vị trí cụ thể mà Công ty đề ra những tiêu chuẩn bắt buộc riêng, song tất cả các chức danh đều phải đáp ứng các yêu cầu cơ bản như: có trình độ chuyên môn cơ bản, có ý thức phát triển nghề nghiệp và có tính kỷ luật cao.
- **Chính sách thu hút nhân tài:** Công ty có chính sách lương, thưởng đặc biệt đối với các nhân viên giỏi và nhiều kinh nghiệm trong các lĩnh vực liên quan, một mặt để giữ chân nhân viên lâu dài, mặt khác thu hút nhân lực giỏi từ nhiều nguồn khác nhau về làm việc cho Công ty.

- **Đào tạo:** Công ty chú trọng việc đẩy mạnh các hoạt động đào tạo, bồi dưỡng kỹ năng về nghiệp vụ chuyên môn. Việc đào tạo tại Công ty được thực hiện theo hướng sau:
  - ✓ Đào tạo nhân viên mới: sau khi được tuyển dụng, nhân viên mới sẽ được Công ty tổ chức đào tạo để nắm rõ về nội quy lao động, trách nhiệm quyền hạn được giao, phương pháp và kỹ năng thực hiện công việc.
  - ✓ Đào tạo thường xuyên: Căn cứ vào nhu cầu phát triển của Công ty, năng lực, trình độ cán bộ, mức độ gắn bó với Công ty, Sơn Hà định ra kế hoạch đào tạo dưới nhiều hình thức: cử đi đào tạo, đào tạo tại chỗ bằng các khoá huấn luyện... Kết quả sau mỗi khoá học được báo cáo đầy đủ ngay để Công ty đánh giá hiệu quả của các phương pháp và hình thức đào tạo.

## 11. Chính sách cổ tức

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

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

Tỷ lệ trả cổ tức cho cổ đông qua các năm như sau:

- Năm 2009: Cổ tức bằng tiền mặt, tỷ lệ 15%
- Năm 2010: Cổ tức bằng tiền mặt tỷ lệ 23%, cổ tức bằng cổ phiếu tỷ lệ 7%
- Năm 2011: Cổ tức bằng tiền mặt tỷ lệ 5%
- Năm 2012: Cổ tức bằng tiền mặt tỷ lệ 3%
- Năm 2013: Theo nghị quyết số 01/2014/NQ-ĐHĐCĐ ngày 22/04/2014 của Đại hội đồng cổ đông thường niên 2014 CTCP Quốc tế Sơn Hà, Đại hội đồng cổ đông thống nhất không chia cổ tức của năm tài chính 2013 do lợi nhuận chưa cao.
- Năm 2014: Cổ tức bằng tiền mặt tỷ lệ 3%
- Kế hoạch 2015: cổ tức bằng tiền mặt tỷ lệ 3%, cổ tức bằng cổ phiếu tỷ lệ 12% (Đã được thông qua tại ĐHĐCĐ thường niên năm 2015 ngày 17 tháng 04 năm 2015)

## 12. Tình hình tài chính

### 12.1. Vốn điều lệ, vốn kinh doanh

- Nguồn vốn của Công ty mẹ

Đơn vị: triệu đồng

Nguồn vốn	31/12/2013	31/12/2014	31/03/2015
- Vốn điều lệ	267.107	337.107	367.107
- Vốn chủ sở hữu	364.923	440.492	465.705
- Tổng nguồn vốn kinh doanh	1.310.914	1.543.526	1.529.311

Nguồn: BCTC kiểm toán Công ty mẹ năm 2013, 2014 và BCTC Công ty mẹ Quý I/2015

- Nguồn vốn của Công ty hợp nhất

Đơn vị: triệu đồng

Nguồn vốn	31/12/2013	31/12/2014	31/03/2015
- Vốn điều lệ	267.107	337.107	367.107
- Vốn chủ sở hữu	363.265	433.549	457.820
- Tổng nguồn vốn kinh doanh	1.423.788	1.675.520	1.678.425

Nguồn: BCTC kiểm toán hợp nhất năm 2013, 2014 và BCTC hợp nhất Quý I/2015

### 12.2. Trích khấu hao tài sản cố định

Tài sản cố định hữu hình được thể hiện theo nguyên giá trừ hao mòn lũy kế. Nguyên giá tài sản cố định hữu hình bao gồm toàn bộ các chi phí phải bỏ ra để có được tài sản cố định tính đến thời điểm đưa tài sản đó vào trạng thái sẵn sàng sử dụng. Chi phí phát sinh sau ghi nhận ban đầu chỉ được ghi tăng nguyên giá tài sản cố định nếu các chi phí này chắc chắn làm tăng lợi ích kinh tế trong tương lai do sử dụng tài sản đó. Các chi phí không thỏa mãn điều kiện trên được ghi nhận ngay vào chi phí.

Tài sản cố định hữu hình được bán hay thanh lý, nguyên giá và khấu hao lũy kế được xóa sổ và bất kỳ khoản lỗ nào phát sinh do việc thanh lý đều được tính vào thu nhập hay chi phí trong năm.

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

Loại tài sản	Số năm
Nhà cửa, vật dụng kiến trúc	05 - 50
Máy móc và thiết bị	03 - 12
Phương tiện vận tải, truyền dẫn	07 - 10
Thiết bị, dụng cụ quản lý	03 - 07

*Nguồn: BCTC hợp nhất Quý I/2015 CTCP Quốc tế Sơn Hà*

### 12.3. Mức thu nhập bình quân

Mức thu nhập bình quân hiện tại đối với cán bộ nhân viên của Công ty như sau:

Nguồn vốn	2013	2014
Mức thu nhập bình quân (triệu đồng/người/tháng)	4.5	5

*Nguồn: Công ty CP Quốc Tế Sơn Hà*

So với các đơn vị cùng ngành trên địa bàn Thành phố Hà Nội, mức thu nhập của cán bộ công nhân viên của Công ty là hợp lý.

### 12.4. Thanh toán các khoản nợ

Tính đến nay, Công ty luôn thực hiện tốt, đúng và đầy đủ các khoản nợ đến hạn phải trả.

### 12.5. Các khoản phải nộp theo luật định

Thực hiện chủ trương của Hội đồng quản trị Sơn Hà và để duy trì uy tín trên thị trường của mình, Công ty luôn tuân thủ và thực hiện đúng các quy định của pháp luật. Riêng với nghĩa vụ tài chính, hiện tại Công ty không có các khoản thuế và các khoản phải nộp Nhà nước nào quá hạn phải trả.

#### *Tình hình thực hiện nghĩa vụ tài chính với Nhà nước*

*Đvt: đồng*

Chỉ tiêu	31/12/2013	31/12/2014	31/03/2015
Thuế GTGT hàng bán nội địa	87.521.877	2.719.731.657	(2.201)
Thuế GTGT hàng nhập khẩu	27	-	(4.647.829)
Thuế xuất, nhập khẩu	(75.597.748)	(320.254.346)	(4.129.457)
Thuế thu nhập doanh nghiệp	217.370.595	2.313.274.702	5.654.228.193



Chỉ tiêu	31/12/2013	31/12/2014	31/03/2015
Thuế thu nhập cá nhân	367.909.834	114.048.000	47.750.796
Tiền thuê đất	1.033.079.860	-	1.216.939.353
Các loại thuế khác	170.708.214	85.343.149	(672.785)
<b>Tổng cộng</b>	<b>1.800.992.659</b>	<b>4.912.143.162</b>	<b>6.909.466.164</b>

Nguồn: BCTC kiểm toán Công ty mẹ năm 2013, 2014 và Quý I/2015

## 12.6. Trích lập các quỹ

Công ty trích lập và sử dụng các quỹ theo quy định áp dụng cho các doanh nghiệp là công ty cổ phần, theo Điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty. Việc trích lập các quỹ hàng năm căn cứ vào kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh và do ĐHĐCĐ quyết định dựa trên đề xuất của Hội đồng quản trị.

### Tình hình trích lập các quỹ của Công ty qua các năm

Đvt: đồng

Stt	Chỉ tiêu	31/12/2013	31/12/2014	31/03/2015
1	Quỹ đầu tư phát triển	5.330.145.124	5.527.933.179	9.427.659.129
2	Quỹ dự phòng tài chính	3.504.149.839	3.899.725.950	-
3	Quỹ khen thưởng, phúc lợi	703.480.439	227.269.787	410.036.165

Nguồn: BCTC kiểm toán hợp nhất năm 2013, 2014 và BCTC hợp nhất Quý I/2015

## 12.7. Tổng dư nợ vay

- Dư nợ của Công ty mẹ qua các năm

Đơn vị: triệu đồng

Stt	Chỉ tiêu	31/12/2013	31/12/2014	31/03/2015
1	Vay và nợ ngắn hạn	607.696	719.159	694.913
2	Vay và nợ dài hạn	48.153	47.126	80.380
3	Nợ quá hạn ngắn hạn	0	0	0
4	Nợ quá hạn dài hạn	0	0	0

Nguồn: BCTC kiểm toán Công ty mẹ năm 2013, 2014 và BCTC Công ty mẹ Quý I/2015

- **Dư nợ của Công ty hợp nhất qua các năm**

Đơn vị: triệu đồng

STT	Chỉ tiêu	31/12/2013	31/12/2014	31/03/2015
1	Vay và nợ ngắn hạn	615.896	727.359	694.913
2	Vay và nợ dài hạn	104.538	119.541	179.022
3	Nợ quá hạn ngắn hạn	0	0	0
4	Nợ quá hạn dài hạn	0	0	0

Nguồn: BCTC kiểm toán hợp nhất năm 2013, 2014 và BCTC hợp nhất Quý I/2015

## 12.8. Tình hình công nợ

- **Các khoản phải thu**
  - *Các khoản phải thu ngắn hạn Công ty mẹ*

Đvt: triệu đồng

Chỉ tiêu	31/12/2013	31/12/2014	31/03/2015
Phải thu từ khách hàng	199.585	272.121	274.704
Trả trước cho người bán	13.691	21.754	16.754
Phải thu nội bộ	-	-	-
Phải thu về cho vay ngắn hạn	-	-	129.972
Phải thu khác	6.310	2.597	63.761
Dự phòng phải thu khó đòi	(6.538)	(9.680)	(8.619)
<b>Tổng cộng</b>	<b>213.048</b>	<b>286.793</b>	<b>468.595</b>

Nguồn: BCTC kiểm toán Công ty mẹ năm 2013, 2014 và BCTC Công ty mẹ Quý I/2015

- *Các khoản phải thu Công ty hợp nhất*

Đvt: triệu đồng

Chỉ tiêu	31/12/2013	31/12/2014	31/03/2015
Phải thu từ khách hàng	240.089	320.930	327.095
Trả trước cho người bán	18.444	36.382	23.326
Phải thu nội bộ	-	-	-
Phải thu về cho vay ngắn hạn	-	-	8.392
Phải thu khác	7.705	3.085	72.461
Dự phòng phải thu khó đòi	(6.925)	(10.113)	(9.052)
Tài sản thiếu chờ xử lý	-	-	566

Chỉ tiêu	31/12/2013	31/12/2014	31/03/2015
<b>Tổng cộng</b>	<b>259.313</b>	<b>350.284</b>	<b>422.788</b>

*Nguồn: BCTC kiểm toán hợp nhất năm 2013, 2014 và BCTC hợp nhất Quý I/2015*

• **Các khoản phải trả**

- **Các khoản phải trả Công ty mẹ**

*Dvt: triệu đồng*

Stt	Chỉ tiêu	31/12/2013	31/12/2014	31/03/2015
<b>I</b>	<b>Nợ ngắn hạn</b>	<b>887.554</b>	<b>1.045.656</b>	<b>983.225</b>
1	Vay và nợ ngắn hạn	607.695	719.159	694.913
2	Phải trả người bán	258.934	295.100	252.349
3	Người mua trả tiền trước	10.174	8.048	17.242
4	Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	1.786	4.912	6.909
5	Phải trả người lao động	3.989	7.052	6.030
6	Chi phí phải trả	2.984	9.929	1.002
7	Các khoản phải trả, phải nộp ngắn hạn khác	1.288	1.230	4.368
8	Dự phòng phải trả ngắn hạn	-	-	-
9	Quỹ khen thưởng phúc lợi	703	227	410
<b>II</b>	<b>Nợ dài hạn</b>	<b>58.436</b>	<b>57.378</b>	<b>80.380</b>
1	Phải trả dài hạn khác	10.283	10.252	-
2	Vay và nợ dài hạn	48.153	47.126	80.380
3	Doanh thu chưa thực hiện	-	-	-
	<b>Tổng cộng</b>			

*Nguồn: BCTC kiểm toán Công ty mẹ năm 2013, 2014 và BCTC Công ty mẹ Quý I/2015*

- **Các khoản phải trả Công ty hợp nhất**

*Dvt: triệu đồng*

Stt	Chỉ tiêu	31/12/2013	31/12/2014	31/03/2015
<b>I</b>	<b>Nợ ngắn hạn</b>	<b>898.560</b>	<b>1.068.708</b>	<b>1.000.809</b>
1	Vay và nợ ngắn hạn	615.896	727.358	694.913
2	Phải trả người bán	261.435	303.474	257.571
3	Người mua trả tiền trước	10.220	8.550	17.253
4	Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	1.801	5.117	7.729
5	Phải trả người lao động	4.165	7.274	6.210

Stt	Chỉ tiêu	31/12/2013	31/12/2014	31/03/2015
6	Chi phí phải trả	2.984	9.929	1.006
7	Các khoản phải trả, phải nộp ngắn hạn khác	1.354	6.778	15.717
8	Dự phòng phải trả ngắn hạn	-	-	-
9	Quỹ khen thưởng phúc lợi	703	227	410
<b>II</b>	<b>Nợ dài hạn</b>	<b>148.794</b>	<b>163.040</b>	<b>210.239</b>
1	Phải trả dài hạn khác	12.220	12.122	-
2	Vay và nợ dài hạn	104.538	119.541	179.022
	<b>Tổng cộng</b>	<b>32.036</b>	<b>31.377</b>	<b>31.217</b>

Nguồn: BCTC kiểm toán hợp nhất năm 2013, 2014 và BCTC hợp nhất Quý I/2015

## 12.9. Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu

### - Các chỉ tiêu tài chính Công ty mẹ

Chỉ tiêu	Đơn vị	2013	2014	QI/2015
<b>Chỉ tiêu về khả năng thanh toán</b>				
+ Hệ số thanh toán ngắn hạn	Lần	1,10	1,12	1,19
+ Hệ số thanh toán nhanh	Lần	0,35	0,45	0,52
<b>Chỉ tiêu về cơ cấu vốn</b>				
+ Hệ số nợ/Tổng tài sản	Lần	0,72	0,72	0,70
+ Hệ số nợ/Vốn chủ sở hữu	Lần	2,88	2,84	2,28
<b>Chỉ tiêu về năng lực hoạt động</b>				
+ Vòng quay hàng tồn kho	Vòng	2,57	2,64	0,54
+ Doanh thu thuần/Tổng tài sản	Lần	1,13	1,12	0,27
<b>Chỉ tiêu về khả năng sinh lời</b>				
+ Lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần	%	0,08	2,15	4,88
+ Lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu bình quân (ROE)	%	0,38	9,46	4,32
+ Lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản bình quân (ROA)	%	0,10	2,41	1,32
+ Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh/Doanh thu thuần	%	0,17	2,49	6,22

Nguồn: BCTC kiểm toán Công ty mẹ năm 2013, 2014 và BCTC Công ty mẹ Quý I/2015

### - Các chỉ tiêu tài chính Công ty hợp nhất

Chỉ tiêu	Đơn vị	2013	2014	QI/2015
<b>Chỉ tiêu về khả năng thanh toán</b>				

Chỉ tiêu	Đơn vị	2013	2014	Q1/2015
+ Hệ số thanh toán ngắn hạn	Lần	1,06	1,09	1,12
+ Hệ số thanh toán nhanh	Lần	0,35	0,45	0,47
<b>Chỉ tiêu về cơ cấu vốn</b>				
+ Hệ số nợ/Tổng tài sản	Lần	0,74	0,74	0,72
+ Hệ số nợ/Vốn chủ sở hữu	Lần	2,88	2,84	2,65
<b>Chỉ tiêu về năng lực hoạt động</b>				
+ Vòng quay hàng tồn kho	Vòng	2,74	2,74	0,56
+ Doanh thu thuần/Tổng tài sản	Lần	1,28	1,19	0,26
<b>Chỉ tiêu về khả năng sinh lời</b>				
+ Lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần	%	0,39	1,64	4,26
+ Lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu bình quân (ROE)	%	1,09	8,25	4,19
+ Lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản bình quân (ROA)	%	0,50	1,96	1,10
+ Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh/Doanh thu thuần	%	0,63	1,86	5,69
+ Thu nhập trên mỗi cổ phần (EPS)	Đồng	152	1.280	672

Nguồn: BCTC kiểm toán hợp nhất năm 2013, 2014 và BCTC hợp nhất Quý I/2015

### 13. Hội đồng quản trị, Ban kiểm soát, Ban giám đốc, Kế toán trưởng

#### ❖ Hội đồng quản trị

STT	Họ và tên	Chức vụ
1.	Ông Lê Vĩnh Sơn	Chủ tịch HĐQT
2.	Ông Lê Hoàng Hà	Phó Chủ tịch HĐQT
3.	Ông Lê Văn Ngà	Thành viên HĐQT
4.	Ông Phan Thế Ruệ	Thành viên HĐQT
5.	Ông Vi Công Khanh	Thành viên HĐQT
6.	Ông Đàm Quang Hùng	Thành viên HĐQT

#### • Ông Lê Vĩnh Sơn

- Họ và tên : LÊ VĨNH SƠN
- Giới tính : Nam
- Ngày tháng năm sinh : 21/09/1974
- Nơi sinh : Vĩnh Phúc
- Quốc tịch : Việt nam

- Dân tộc : Kinh
- Số CMND/HC : 012888297 Cấp ngày: 02/06/2006 Tại: CA TP Hà Nội
- Quê quán : Tổ 10- K9 Thị trấn Xuân Hoà- Mê Linh – Vĩnh Phúc
- Địa chỉ thường trú : Lô38 BT4, Khu X2 Đô thị bắc Linh Đàm, Hoàng Mai, Hà Nội
- Số điện thoại liên lạc : 04.62656566
- Trình độ văn hoá : 12/12
- Trình độ chuyên môn : Cử nhân Quản trị Kinh doanh
- Quá trình công tác:
  - ✓ Từ 17/11/1998 - nay: Làm việc tại Công ty Cổ phần Quốc tế Sơn Hà
- Chức vụ công tác hiện nay tại Công ty: Chủ tịch Hội đồng quản trị
- Chức vụ công tác tại tổ chức khác:
  - ✓ Chủ tịch HĐQT Công ty CP Sơn Hà Sài Gòn
  - ✓ Chủ tịch HĐQT Công ty CP Đầu tư và Kinh doanh TM Vinaconex
- Hành vi vi phạm pháp luật : Không
- Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích Công ty : Không
- Các khoản nợ đối với Công ty : Không
- Số lượng cổ phần nắm giữ (tại ngày 20/03/2015): 6.770.947 cổ phần, chiếm 18,81% số cổ phần lưu hành
  - ✓ Đại diện sở hữu: 0 cổ phần, chiếm 0% cổ phần lưu hành
  - ✓ Sở hữu cá nhân: 6.770.947 cổ phần, chiếm 18,81% số cổ phần lưu hành
- Tổng số lượng cổ phiếu đang nắm giữ của những người có liên quan: 8.141.454 cổ phần.

Stt	Họ và tên	Quan hệ	Số cổ phần nắm giữ (CP)
1	Lê Văn Ngà	Bố đẻ	2.801.454
2	Lê Hoàng Hà	Em ruột	5.340.000

• **Ông Lê Hoàng Hà**

- Họ và tên : **LÊ HOÀNG HÀ**
- Giới tính : Nam
- Ngày tháng năm sinh : 24/06/1976
- Nơi sinh : Vĩnh Phúc
- Quốc tịch : Việt Nam
- Dân tộc : Kinh



- Số CMND/Hộ chiếu : 001076000208 cấp ngày 12/12/2012 nơi cấp: Cục CS QLHC về TTXH
- Quê quán : Tổ 10- K9 Thị trấn Xuân Hoà- Mê Linh – Vĩnh Phúc
- Địa chỉ thường trú : 332 Kim Ngưu, Hai Bà Trưng, Hà Nội
- Điện thoại liên lạc ở cơ quan : 04.62656566
- Trình độ văn hoá : 12/12
- Trình độ chuyên môn : Cử nhân Quản trị Kinh doanh
- Quá trình công tác
  - ✓ Từ 17/11/1998 - nay : Làm việc tại Công ty Cổ phần Quốc tế Sơn Hà
- Chức vụ hiện nay : Phó Chủ tịch HĐQT-Tổng Giám đốc
- Chức vụ đang nắm giữ ở tổ chức khác:
  - ✓ Chủ tịch Công ty TNHH MTV Quốc tế Sơn Hà Chu Lai
  - ✓ Chủ tịch Công ty TNHH MTV Công nghiệp Sơn Hà
  - ✓ Phó Chủ tịch HĐQT Công ty CP Sơn Hà Sài Gòn
  - ✓ Phó Chủ tịch HĐQT Công ty CP Đầu tư và Kinh doanh TM Vinaconex
- Hành vi vi phạm pháp luật : Không
- Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty : Không
- Các khoản nợ đối với Công ty : Không
- Số cổ phần nắm giữ (tại ngày 20/03/2015) : 5.340.000 cổ phần, chiếm 14,84% số cổ phần lưu hành
  - ✓ Đại diện sở hữu: 0 cổ phần, chiếm 0% vốn điều lệ
  - ✓ Sở hữu cá nhân: 5.340.000 cổ phần, chiếm 14,84% số cổ phần lưu hành
- Tổng số cổ phần nắm giữ của người có liên quan : 9.572.401 cổ phần

Stt	Họ và tên	Quan hệ	Số cổ phần nắm giữ (CP)
1	Lê Văn Ngà	Bố đẻ	2.801.454
2	Lê Vĩnh Sơn	Em ruột	6.770.947

• Ông Lê Văn Ngà

- Họ và tên : LÊ VĂN NGÀ
- Giới tính : Nam
- Ngày tháng năm sinh : 10/06/1949
- Nơi sinh : Vĩnh Phúc

- Quốc tịch : Việt Nam
- Dân tộc : Kinh
- Số CMND/HC: 135012052 Cấp ngày: 30/09/2010 Tại: CA. Vĩnh Phúc
- Quê quán : Hoàng Kim, Mê Linh, Hà Nội
- Địa chỉ thường trú : Tổ 6, Phường Đồng Xuân, TX. Phúc Yên, Tỉnh Vĩnh Phúc
- Số điện thoại liên lạc : 84-4-62656566
- Trình độ văn hoá : 10/10
- Trình độ chuyên môn : Kỹ sư Địa chất
- Quá trình công tác (nêu tóm tắt nơi công tác, chức vụ, nghề nghiệp đã qua)
  - ✓ Từ 17/11/1998-2008: Làm việc tại Công ty CP Quốc tế Sơn Hà
  - ✓ Từ 2008 – nay: Nghỉ hưu
- Chức vụ công tác hiện nay tại Công ty (nếu có) : Ủy viên HĐQT
- Chức vụ công tác tại tổ chức khác (nếu có):
  - ✓ Ủy viên HĐQT Công ty CP Sơn Hà Sài Gòn
  - ✓ Ủy viên HĐQT Công ty CP Đầu tư và Kinh doanh Thương mại Vinaconex
- Hành vi vi phạm pháp luật : không
- Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích Công ty : không
- Các khoản nợ đối với Công ty : không
- Số lượng cổ phần nắm giữ (tại ngày 20/03/2015): 2.801.454 cổ phần, chiếm 7,78% số cổ phần lưu hành
  - ✓ Đại diện sở hữu: 0 cổ phần, chiếm 0% vốn điều lệ
- Sở hữu cá nhân: 2.801.454 cổ phần, chiếm 7,78% số cổ phần lưu hành
- Tổng số lượng cổ phiếu đang nắm giữ của những người có liên quan: 12.110.947 cổ phần

Stt	Họ và tên	Quan hệ	Số cổ phần nắm giữ (CP)
1	Lê Hoàng Hà	Con ruột	6.770.947
2	Lê Vĩnh Sơn	Con ruột	5.340.000

• **Ông Phan Thế Ruệ**

- Họ và tên : PHAN THẾ RUỆ
- Giới tính : Nam
- Ngày tháng năm sinh : 02/09/1946

- Nơi sinh : Kiến Xương, Thái Bình
- Quốc tịch : Việt Nam
- Dân tộc : Kinh
- Số CMND/HC : 012770222 Cấp ngày: 18/3/2005 Tại: CA Hà Nội
- Quê quán : Minh Tân, Kiến Xương, Thái Bình
- Địa chỉ thường trú : Nhà 40 ngõ 28, đường Xuân La, Quận Tây Hồ, TP Hà Nội
- Số điện thoại liên lạc : 0904 589 899
- Trình độ văn hoá : 10/10
- Trình độ chuyên môn : Cử nhân kinh tế, trường Đại Học Ngoại Thương
- Quá trình công tác (nêu tóm tắt nơi công tác, chức vụ, nghề nghiệp đã qua)

<b>Thời gian</b>	<b>Chức vụ</b>
1970-1976	Công tác tại Bộ ngoại thương Giám đốc công ty Xuất Nhập Khẩu tỉnh Bắc Thái
1976 - 1986	P.GĐ sở Kế hoạch đầu tư tỉnh Bắc Thái GĐ sở thương mại tỉnh Bắc Thái Phó chủ tịch UBND tỉnh Bắc Thái
1986 - 1996	Thường vụ tỉnh ủy Bắc Thái Bí thư thành ủy Thái Nguyên
1996 - 2000	Phó Bí thư tỉnh Bắc Cạn Chủ tịch UBND tỉnh Bắc Cạn Thứ trưởng thường trực Bộ Thương Mại
2000 - 2009	Trưởng đoàn đàm phán hiệp định đối tác chiến lược Việt Nam – Nhật Bản VJEPA Phó ban kinh tế kiêm nhiệm ban kiểm tra trung ương.
2010-nay	Nghỉ hưu

- Chức vụ công tác hiện nay tại Công ty : Không
- Chức vụ công tác tại tổ chức khác :

- ✓ Chủ tịch hiệp hội xăng dầu Việt Nam
- Hành vi vi phạm pháp luật : Không
- Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích Công ty : Không
- Các khoản nợ đối với Công ty : Không
- Số lượng cổ phần nắm giữ (tại ngày 20/03/2015): 0 cổ phần, chiếm 0 % số cổ phần lưu hành
- Tổng số lượng cổ phiếu đang nắm giữ của những người có liên quan: Không

• **Ông Vi Công Khanh**

- Họ và tên : **VI CÔNG KHANH**
- Giới tính : Nam
- Ngày tháng năm sinh : 21/10/1952
- Nơi sinh : xã Đông Thành, huyện Thanh Ba, tỉnh Phú Thọ
- Quốc tịch : Việt Nam
- Dân tộc : Kinh
- Số CMND/HC: 010136245 Cấp ngày: 10/04/2002 Tại: CA Hà Nội
- Quê quán : xã Đông Thành, huyện Thanh Ba, tỉnh Phú Thọ
- Địa chỉ thường trú : Số nhà 80 phố Mai Động, quận Hoàng Mai, Hà Nội
- Số điện thoại liên lạc : 0903427354
- Trình độ văn hoá : 10/10
- Trình độ chuyên môn : Cử nhân
- Quá trình công tác (nêu tóm tắt nơi công tác, chức vụ, nghề nghiệp đã qua)

Thời gian	Chức vụ
1969-1977	Công tác tại văn phòng Bộ Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn
1997-2012	Hàm vụ phó-Văn phòng Chính phủ
2013-nay	Nghỉ hưu

- Chức vụ công tác hiện nay tại Công ty : Ủy viên HĐQT
- Chức vụ công tác tại tổ chức khác : Không
- Hành vi vi phạm pháp luật : Không

- Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích Công ty : Không
- Các khoản nợ đối với Công ty : Không
- Số lượng cổ phần nắm giữ (tại ngày 20/03/2015): 0 cổ phần, chiếm 0 % số cổ phần lưu hành
- Tổng số lượng cổ phiếu đang nắm giữ của những người có liên quan: Không
- **Ông Đàm Quang Hùng**
  - Họ và tên : **ĐÀM QUANG HÙNG**
  - Giới tính : Nam
  - Ngày tháng năm sinh : 16/05/1976
  - Nơi sinh : Hà Nội
  - Quốc tịch : Việt Nam
  - Dân tộc : Kinh
  - Số CMND/HC: 112229616 Cấp ngày: 23/01/2010 Tại: CA Hà Nội
  - Quê quán : Hà Nội
  - Địa chỉ thường trú : Số 22, ngõ 1104 La Thành, phường Ngọc Khánh, quận Ba Đình, Hà Nội
  - Số điện thoại liên lạc : 04.62656566
  - Trình độ văn hoá : 12/12
  - Trình độ chuyên môn : Kỹ sư quản trị doanh nghiệp công nghiệp
  - Quá trình công tác (nêu tóm tắt nơi công tác, chức vụ, nghề nghiệp đã qua)
    - ✓ Từ 1999 đến nay: Làm việc tại CTCP Quốc tế Sơn Hà
  - Chức vụ công tác hiện nay tại Công ty: Ủy viên HĐQT – Phó Tổng giám đốc – Người được ủy quyền công bố thông tin
  - Chức vụ công tác tại tổ chức khác :
    - ✓ Tổng giám đốc Công ty CP Đầu tư Tài nguyên và Năng lượng Thăng Long
  - Hành vi vi phạm pháp luật : Không
  - Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích Công ty : Không
  - Các khoản nợ đối với Công ty : Không
  - Số lượng cổ phần nắm giữ (tại ngày 20/03/2015): 34.026 cổ phần, chiếm 0,09% số cổ phần lưu hành

- Tổng số lượng cổ phiếu đang nắm giữ của những người có liên quan: Không

❖ **Ban kiểm soát**

STT	Họ và tên	Chức vụ
1.	Ông Đỗ Khắc Tú	Trưởng ban
2.	Bà Nguyễn Bá Thị Hợp	Thành viên
3.	Bà Nguyễn Thị Hồng Luyến	Thành viên

• **Ông Đỗ Khắc Tú**

- Họ và tên : **ĐỖ KHẮC TÚ**
- Giới tính : Nam
- Ngày tháng năm sinh : 18/01/1982
- Nơi sinh : Tp. Thanh Hóa
- Quốc tịch : Việt Nam
- Dân tộc : Kinh
- Số CMND/HC: 172004004      Cấp ngày: 17/03/1999      Tại: CA Thanh Hóa
- Quê quán : Thanh Hóa
- Địa chỉ thường trú : Số nhà 18, đường Đỗ Đại, Xóm 2 – Phường Quảng Thăng – TP Thanh Hóa
- Số điện thoại liên lạc : 04.62656573
- Trình độ văn hoá : 12/12
- Trình độ chuyên môn : Tài chính doanh nghiệp
- Quá trình công tác (nêu tóm tắt nơi công tác, chức vụ, nghề nghiệp đã qua)
  - ✓ Từ 2004 – 2006: CTCP Cơ điện Lam Sơn
  - ✓ Từ 2007 – 2008: CTCP Hồng Phúc
  - ✓ Từ 2009 – nay: CTCP Quốc tế Sơn Hà
- Chức vụ công tác hiện nay tại Công ty : Thành viên Ban kiểm soát
- Chức vụ công tác tại tổ chức khác : Không
- Hành vi vi phạm pháp luật : Không
- Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích Công ty : Không
- Các khoản nợ đối với Công ty : Không
- Số lượng cổ phần nắm giữ (tại ngày 20/03/2015): 0 cổ phần, chiếm 0% số cổ phần lưu hành



- Tổng số lượng cổ phiếu đang nắm giữ của những người có liên quan: Không

• **Bà Nguyễn Thị Bá Hợp**

- Họ và tên: **NGUYỄN BÁ THỊ HỢP**
- Giới tính: Nữ
- Ngày tháng năm sinh: 01/12/1982
- Nơi sinh: Hà Nội
- CMND: 001182006192 ngày cấp 11/02/2015, nơi cấp: Hà Nội
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Địa chỉ thường trú: Xóm Rảnh, Xã Sơn Đồng, Huyện Hoài Đức, TP Hà Nội
- Số điện thoại công ty: 04.62656566 Số điện thoại di động: 0982.475182
- Địa chỉ email: [hpnbt@sonha.com.vn](mailto:hpnbt@sonha.com.vn)
- Trình độ chuyên môn: cử nhân Kế toán
- Quá trình công tác:
  - + Từ tháng 8/ 2004 đến tháng 10/ 2006: làm kế toán tại Công ty CP Bánh kẹo Thăng Long
  - + Từ tháng 11/2006 đến tháng 11/2010: làm kế toán tại Công ty TNHH SX và TM Việt Đức
  - + Từ tháng 12/2010 đến nay: làm kế toán tại Công ty CP Phát triển Năng lượng Sơn Hà
- Các chức vụ công tác hiện nay:
  - + Chức vụ tại tổ chức niêm yết (ghi rõ tên và mã chứng khoán của tổ chức niêm yết): không
  - + Chức vụ tại tổ chức khác (ghi rõ tên và mã chứng khoán của tổ chức khác (nếu có)): Kế toán trưởng Công ty CP Phát triển Năng lượng Sơn Hà
- Tổng số CP nắm giữ (tại thời điểm 09/04/2015), trong đó:
  - + Đại diện: 0 cổ phần, chiếm 0 % vốn điều lệ
  - + Cá nhân sở hữu: 0 cổ phần, chiếm 0 % vốn điều lệ

- Các cam kết nắm giữ (nếu có): không
- Những người liên quan có nắm giữ cổ phiếu của tổ chức niêm yết: không
- Những khoản nợ đối với Công ty: không
- Lợi ích liên quan đối với Công ty: không
- Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: không

• **Bà Nguyễn Thị Hồng Luyên**

- Họ và tên: **NGUYỄN THỊ HỒNG LUYẾN**
- Giới tính: Nữ
- Ngày tháng năm sinh: 09-12-1984
- Nơi sinh: Tỉnh Phú Thọ
- CMND: 131498615 ngày cấp 23/07/2012 , nơi cấp: Công an Tỉnh Phú Thọ
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Địa chỉ thường trú: Khu 8 – Xã Vũ Yên - Huyện Thanh Ba – Tỉnh Phú Thọ
- Số điện thoại công ty : *Số điện thoại di động:0975 752 736*
- Địa chỉ email: luyennt@sonha.com.vn
- Trình độ chuyên môn: Trung cấp
- Quá trình công tác:
- + Từ 2008 đến nay : Công ty CP Quốc tế Sơn Hà
- Các chức vụ công tác hiện nay:
  - + *Chức vụ tại tổ chức niêm yết (ghi rõ tên và mã chứng khoán của tổ chức niêm yết):*  
Chuyên viên Phòng Logistic – Công ty CP Quốc tế Sơn Hà – Mã Chứng Khoán: SHI
  - + *Chức vụ tại tổ chức khác (ghi rõ tên và mã chứng khoán của tổ chức khác (nếu có)):* Không

- Tổng số CP nắm giữ (tại thời điểm 09/04/2015), trong đó: 570 cổ phần, chiếm 0,0015 % vốn điều lệ
- + Đại diện: 0 cổ phần, chiếm 0 % vốn điều lệ
- + Cá nhân sở hữu: 570 cổ phần, chiếm 0,0015 % vốn điều lệ
- Các cam kết nắm giữ (nếu có)
- Những người liên quan có nắm giữ cổ phiếu của tổ chức niêm yết: Không
- Những khoản nợ đối với Công ty: Không có
- Lợi ích liên quan đối với Công ty: Không có
- Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không có

#### ❖ Ban giám đốc

STT	Họ và tên	Chức vụ
1.	Ông Lê Hoàng Hà	Phó Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám đốc
2.	Ông Đàm Quang Hùng	TV HĐQT kiêm Phó Tổng Giám đốc
3.	Bà Phạm Thị Thanh Hà	Phó Tổng Giám đốc
4.	Ông Đặng Quốc Huy	Phó Tổng Giám đốc

#### • Ông Lê Hoàng Hà

(Xem phần trên)

#### • Ông Đàm Quang Hùng

(Xem phần trên)

#### • Bà Phạm Thị Thanh Hà

- Họ và tên : PHẠM THỊ THANH HÀ
- Giới tính : Nữ.
- Ngày tháng năm sinh : 04/10/1974.
- Nơi sinh : Nam Định
- Quốc tịch : Việt Nam
- Dân tộc : Kinh



- Ngày tháng năm sinh : 11/11/1973
- Nơi sinh : Hải Phòng
- Quốc tịch : Việt Nam
- Dân tộc : Kinh
- Số CMND: 030891242 Cấp ngày: 19/05/2010 Tại : CA Hải Phòng
- Quê quán : Hải Phòng
- Địa chỉ thường trú : 32 ngõ 2 phường Đông Hải quận Lê Chân thành phố Hải Phòng
- Số điện thoại liên lạc : 0913340639
- Trình độ văn hoá : 10/10
- Trình độ chuyên môn : Kỹ sư
- Quá trình công tác:

Thời gian	Chức vụ công tác, nơi công tác
-----------	--------------------------------

1995 - 1999	Làm việc tại Libya
1999 - 2006	Làm việc tại Công ty LG Electronics Việt Nam
2006 - 2009	Làm việc tại Công ty Nagakawa Việt Nam
2011 - nay	Làm việc tại Công ty CP Quốc tế Sơn Hà

- Chức vụ hiện nay : Phó Tổng Giám đốc
- Chức vụ nắm giữ ở tổ chức khác : không
- Hành vi vi phạm pháp luật (nếu có) : Không
- Các khoản nợ đối với Công ty (nếu có) : Không
- Thù lao và các khoản lợi ích khác : Thù lao ban kiểm soát
- Lợi ích liên quan đối với công ty (nếu có) : Không
- Số cổ phần nắm giữ (tại ngày 20/03/2015) : 0 cổ phần
- Những người có liên quan : không

#### ❖ Kế toán trưởng

STT	Họ và tên	Chức vụ
1.	Bà Tôn Thị Thiên An	Kế toán trưởng

- **Bà Tôn Thị Thiên An**

- Họ và tên : TÔN THỊ THIÊN AN
- Giới tính : Nữ

- Ngày tháng năm sinh : 2/11/1976
- Nơi sinh : Tp. Bắc Giang, tỉnh Bắc Giang
- Quốc tịch : Việt Nam
- Dân tộc : Kinh
- Số CMND/HC: 112440661 Cấp ngày: 2/08/2007 Tại: CA Hà Tây
- Quê quán : Hà Nội
- Địa chỉ thường trú : Tổ 1 phường Phú La, quận Hà Đông, Hà Nội
- Số điện thoại liên lạc : 04.62656566
- Trình độ văn hoá : 12/12
- Trình độ chuyên môn : Cử nhân kế toán tổng hợp
- Quá trình công tác (nêu tóm tắt nơi công tác, chức vụ, nghề nghiệp đã qua)
  - ✓ Từ 5/2001 – 01/2003: Kế toán trưởng chi nhánh – CTCP Thiết bị thực phẩm
  - ✓ 03/2003 – 10/2004: Kế toán tổng hợp CT Khách sạn Du lịch Kim Liên – TT lữ hành
  - ✓ 10/2004 – 04/2007: Nhân viên CTCP Bibica;
  - ✓ 05/2007 – 10/2011: Trưởng phòng Tài chính kế toán CTCP Đầu tư PV-INCONESS
  - ✓ 01/2012 – 10/2012: Kế toán trưởng CTCP Him Lam Thủ đô
  - ✓ 12/2012 – 10/2013: CV phụ trách tài chính CTCP Quốc tế Sơn Hà
- Chức vụ công tác hiện nay tại Công ty : Kế toán trưởng
- Chức vụ công tác tại tổ chức khác : không
- Hành vi vi phạm pháp luật : Không
- Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích Công ty : Không
- Các khoản nợ đối với Công ty : Không
- Số lượng cổ phần nắm giữ (tại ngày 20/03/2015): 0 cổ phần, chiếm 0% số cổ phần lưu hành
- Tổng số lượng cổ phiếu đang nắm giữ của những người có liên quan: Không

**14. Tài sản**

**Một số tài sản chính của Công ty mẹ**

*Đvt: triệu đồng*

Chỉ tiêu	Năm 2014			Quý I/2015		
	Nguyên giá	Khấu hao lũy kế	Giá trị còn lại	Nguyên giá	Khấu hao lũy kế	Giá trị còn lại
Tài sản cố định hữu hình	321.945	147.937	174.008	335.391	154.292	181.099



Chỉ tiêu	Năm 2014			Quý I/2015		
	Nguyên giá	Khấu hao lũy kế	Giá trị còn lại	Nguyên giá	Khấu hao lũy kế	Giá trị còn lại
Nhà cửa, vật kiến trúc	63.410	10.586	52.825	63.410	11.044	52.367
Máy móc thiết bị	212.148	118.057	94.091	217.805	122.670	95.136
Phương tiện vận tải truyền dẫn	39.814	15.072	23.742	47.555	16.169	31.386
TSCĐ dùng trong quản lý	6.572	4.222	2.351	6.619	4.409	2.210
<b>Tài sản cố định vô hình</b>	<b>13.778</b>	<b>4.945</b>	<b>9.743</b>	<b>13.809</b>	<b>4.143</b>	<b>9.667</b>
Quyền sử dụng đất	11.161	1.846	9.315	11.161	1.905	9.256
Phần mềm máy tính	2.627	2.199	428	2.649	2.237	412
<b>Chi phí XDCB dở dang</b>	<b>652</b>	<b>-</b>	<b>652</b>	<b>24.509</b>	<b>-</b>	<b>24.509</b>

Nguồn: BCTC kiểm toán Công ty mẹ năm 2014, BCTC Công ty mẹ Quý I/2015

#### Một số tài sản chính của Công ty hợp nhất

Đvt: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2014			Quý I/2015		
	Nguyên giá	Khấu hao lũy kế	Giá trị còn lại	Nguyên giá	Khấu hao lũy kế	Giá trị còn lại
<b>Tài sản cố định hữu hình</b>	<b>546.643</b>	<b>204.538</b>	<b>342.105</b>	<b>596.079</b>	<b>216.128</b>	<b>379.949</b>
Nhà cửa, vật kiến trúc	181.301	29.919	151.382	193.364	31.726	161.637
Máy móc thiết bị	276.240	141.907	134.333	304.266	149.361	154.901
Phương tiện vận tải truyền dẫn	41.844	15.885	25.959	49.585	17.033	32.552
TSCĐ dùng trong quản lý	45.872	16.711	29.161	48.862	18.009	30.854
TSCĐ khác	1.387	117	1.271	-	-	-
<b>Tài sản cố định vô hình</b>	<b>18.355</b>	<b>5.113</b>	<b>13.242</b>	<b>18.376</b>	<b>5.353</b>	<b>13.023</b>
Quyền sử dụng đất	11.161	1.846	9.315	11.161	1.905	9.256
Phần mềm máy tính	7.194	3.267	3.927	7.216	3.448	4.352
<b>Chi phí xây XDCB dở dang</b>	<b>23.906</b>	<b>-</b>	<b>23.906</b>	<b>40.512</b>	<b>-</b>	<b>40.512</b>

Nguồn: BCTC kiểm toán hợp nhất năm 2013, BCTC hợp nhất Quý I/2014

**Tình hình đất đai của Công ty tại thời điểm 31/03/2014**

STT	Diễn giải	Diện tích	Mục đích sử dụng	Công trình trên đất	Hồ sơ pháp lý	Thời hạn
1.	Tại Lô CN1, Cụm CN Từ Liêm, Phường Minh Khai, Quận Bắc Từ Liêm. Hà Nội, VN.	8,793 m <sup>2</sup>	Để XD Nhà máy SX các sản phẩm INOX	Nhà điều hành, nhà văn phòng, nhà xưởng	Thuê đất trả tiền hàng năm (Giấy chứng nhận quyền SD đất số: AI 225593)	Thuê đất trả tiền hàng năm
2.	Tại Cụm CN Thị trấn Phùng, Đan Phượng, Hà Nội	44,800 m <sup>2</sup>	Để XD Nhà máy SX các sản phẩm INOX	Nhà điều hành, nhà xưởng	Thuê đất trả tiền hàng năm (Giấy chứng nhận quyền SD đất số: BA 495573)	Thuê đất trả tiền hàng năm

Nguồn: Công ty CP Quốc Tế Sơn Hà

## 15. Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức năm 2015

### 15.1. Kế hoạch năm 2015

Dựa vào những hợp đồng đã và đang được ký kết với các đối tác trong và ngoài nước, CTCP Quốc tế Sơn Hà đã đề ra kế hoạch lợi nhuận và cổ tức cho năm 2015 tương đối thận trọng, với những chỉ tiêu cụ thể như sau:

Đơn vị: tỷ đồng

Chỉ tiêu	Thực hiện năm 2014	Kế hoạch năm 2015	Tăng/Giảm
Vốn điều lệ	337	547	+62%
Vốn chủ sở hữu	434	693	+37%
Doanh thu thuần	2.036	2.400	+18%
Lợi nhuận sau thuế	36	65	+81%
Tỉ lệ lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần	2%	3%	+50%
Tỉ lệ lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu	10%	11%	+10%
Tỷ lệ cổ tức (% mệnh giá)	3%	15%	-

Nguồn: Công ty CP Quốc Tế Sơn Hà

### 15.2. Căn cứ để hoàn thành kế hoạch

Chỉ tiêu	Q1/2015	% Kế hoạch
Doanh thu thuần	464	19,3%
Lợi nhuận sau thuế	19	29,3%

Quý 1, với kỳ nghỉ lễ Tết dài, thường là quý đạt kết quả thấp nhất trong năm, nhưng Quý năm nay đã ghi nhận Son Hà hoàn thành gần 30% kế hoạch lợi nhuận. Bên cạnh đó, trên cơ sở thực hiện các chỉ tiêu sản xuất kinh doanh đã được Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2015 thông qua, Ban điều hành Công ty đã đề ra một số biện pháp cụ thể sau:

#### ❖ Về thị trường

- Phát triển thị trường trong nước đối với sản phẩm ngành hàng gia dụng: tăng cường chính sách nghiên cứu và mở rộng thị trường trong nước, thực hiện lắp biển hiệu Son Hà tại 100% các tỉnh thành, tiếp tục mở rộng chi nhánh tại các tỉnh thành phố; chủ động tham gia hội trợ triển lãm về nguyên vật liệu xây dựng và nhà ở; giới thiệu các sản phẩm cải tiến với các tính năng ưu việt hơn ra thị trường đó là các sản phẩm như Thái Dương Năng thế hệ mới, sản phẩm chậu rửa được thiết kế lại thuận tiện và tính thẩm mỹ cao hơn; đẩy mạnh việc tiêu thụ mặt hàng có tiềm năng như bồn nhựa; và giới thiệu sản phẩm mới là bồn chứa nước lắp ghép Son Hà BK.
- Tiếp tục mở rộng thị trường xuất khẩu thông qua các hoạt động xúc tiến bán hàng đối với sản phẩm công nghiệp xuất khẩu thông qua tham gia hội chợ triển lãm ống thép tại nước ngoài đẩy mạnh đổi mới cơ cấu sản phẩm sang chủng loại thép mác 304.
- Tiếp tục đẩy mạnh hoạt động quảng bá sản phẩm thông qua các hoạt động quảng cáo như thuê biển quảng cáo ống thép không gỉ khổ lớn tại trục đường lên sân bay Nội Bài và Tân Sơn Nhất, tổ chức hội nghị nhà cung cấp và hội nghị khách hàng cạnh việc duy trì thường xuyên các chương trình khuyến mại, giảm giá và các chương trình khác cho nhà cung cấp và khách hàng.

#### ❖ Về hoạt động sản xuất kinh doanh

- Xây dựng và triển khai các chính sách tiết kiệm trong quá trình sản xuất: cải tiến dây chuyền sản xuất, hợp lý hóa quy trình sản xuất theo hướng tiết kiệm năng lượng, chi phí nhân công.
- Tiếp tục thực hiện tổ chức lại đội xe vận chuyển trong tình trạng đầu xe giảm do điều chuyển về chi nhánh, đảm bảo và nâng cao năng lực vận chuyển, kết hợp với phương thức

vận chuyển bằng xe gắn máy đối với sản phẩm có kích thước cho phép trong nội thành và các huyện ven đô.

- Tiếp tục cải thiện dịch vụ sau bán hàng như giảm thời gian kéo bồn, lắp đặt, thực hiện bảo hành
- Xây dựng chính sách lương hợp lý nhằm thu hút đội ngũ công nhân kỹ thuật lành nghề, nâng cao năng suất lao động, xây dựng hệ thống thông tin quản trị doanh nghiệp hiệu quả.
- Thực hiện đầu tư dự án sản xuất tại Chu Lai để đáp ứng nhu cầu thị trường khu vực Duyên Hải miền Trung, giảm chi phí vận chuyển sản phẩm và hưởng các chính sách ưu đãi tại địa phương.
- Tiếp tục thoái vốn có chọn lọc, điều chỉnh danh mục tài sản đầu tư theo hướng tiếp tục nâng chuẩn danh mục tài sản, chú trọng đến tính thị trường, thanh khoản của tài sản.
- Thực hiện chính sách hợp tác đầu tư để phát triển chuỗi siêu thị Hiway.
- Tăng vốn chủ sở hữu thông qua tăng vốn điều lệ và lợi nhuận tích lũy trên cơ sở nâng cao hiệu quả hoạt động của Công ty.
- Tăng cường các nguồn vốn ổn định hơn để đáp ứng nhu cầu đầu tư dài hạn.

#### ❖ Về hoạt động tài chính kế toán

- Tài chính thực hiện các biện pháp cải tiến quy trình, thực hiện mua sắm tài sản theo kế hoạch và nâng cao hiệu quả hệ thống thông tin tài chính doanh nghiệp.
- Phối hợp hiệu quả với các bộ phận khác trong việc lập ngân sách tài chính, thực hiện các biện pháp tiết kiệm trong quá trình sản xuất, quản lý hoạt động kinh doanh, tinh gọn bộ máy quản lý.
- Liên tục thực hiện điều chỉnh cho phù hợp với thực tế hoạt động sản xuất kinh doanh đối với các quy trình nghiệp vụ kế toán, thanh toán, quản lý nguyên vật liệu, sản phẩm và các tài sản dài hạn.
- Thực hiện mua sắm tài sản cố định và phương tiện vận tải theo kế hoạch để phục vụ sản xuất ống thép và bán hàng tại các chi nhánh.
- Thiết lập và duy trì quan hệ tốt với các tổ chức tín dụng để đảm bảo nguồn vốn phục vụ cho sản xuất kinh doanh.
- Cải tiến hệ thống thông tin tài chính, quản trị nhằm cung cấp thông tin đầy đủ, kịp thời cho hoạt động điều hành doanh nghiệp.

#### 16. 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 Sài Gòn – Hà Nội đã tiến hành thu thập thông tin, nghiên cứu phân tích và đưa ra những đánh giá về hoạt động kinh doanh của Công ty CP Quốc tế Sơn Hà.

Chúng tôi đánh giá kế hoạch lợi nhuận và cổ tức của Sơn Hà là tương đối cân trọng so với tốc độ tăng trưởng hiện tại cùng thị phần tốt và hệ thống các đại lý phân phối khắp miền Bắc. Trong năm 2015, Sơn Hà cũng tung ra thị trường nhiều sản phẩm mới và đưa vào hoạt động nhà máy tại Chu Lai, giúp mở rộng thị trường cũng như cắt giảm chi phí vận chuyển. Bởi vậy, 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 dự đoán các chỉ tiêu chính xác. Nhận xét này chỉ mang tính tham khảo với nhà đầu tư khi tự mình ra quyết định đầu tư.

#### **17. Thời hạn dự kiến đưa cổ phiếu vào giao dịch trên thị trường có tổ chức**

Ngay sau khi hoàn tất đợt chào bán, Công ty sẽ tiến hành các thủ tục để lưu ký và niêm yết bổ sung tương ứng với số cổ phiếu tăng thêm theo đúng quy định. Thời gian dự kiến niêm yết bổ sung trong vòng ba mươi (30) ngày kể từ ngày kết thúc đợt chào bán.

#### **18. Thông tin về những cam kết chưa được thực hiện của Công ty**

Không có.

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

Ngày 16 tháng 5 năm 2013, Bộ Thương mại Hoa Kỳ (DOC) đã chính thức khởi xướng điều tra áp dụng biện pháp chống bán phá giá đối với mặt hàng ống thép hàn chịu lực không gỉ từ Malaysia, Thái Lan và Việt Nam. Theo số liệu của Bộ Thương mại Hoa Kỳ thì trong năm 2012, kim ngạch nhập khẩu ống thép hàn chịu lực không gỉ từ Việt Nam đạt mức 16,37 triệu USD với tổng khối lượng 4.627 tấn, chiếm khoảng 6,61 % lượng nhập khẩu vào thị trường này. Đây là vụ kiện chống bán phá giá thứ 4 của Hoa Kỳ nhằm vào mặt hàng thép xuất khẩu của Việt Nam trong thời gian qua kể từ năm 2011, các sản phẩm thép bị điều tra chống bán phá giá trước đây của Việt Nam là ống thép hàn cac-bon, ống thép không gỉ chịu lực và mắc áo bằng thép. Cuối tháng 12 năm 2013, Bộ Thương mại Hoa Kỳ (DOC) đã thông báo kết luận sơ bộ trong vụ việc điều tra chống bán

phá giá đối với mặt hàng ống thép hàn chịu lực không gỉ nhập khẩu từ Malaysia, Thái Lan và Việt Nam. Tại Việt Nam, Son Hà phải chịu mức thuế suất 17,72%.



**PHẦN V: CỔ PHIẾU CHÀO BÁN**

**1. Loại cổ phiếu**

Cổ phiếu phổ thông

**2. Mệnh giá**

Mệnh giá: 10.000 đồng/cổ phiếu

**3. Tỷ lệ chào bán, tổng số cổ phiếu dự kiến chào bán**

Tỷ lệ chào bán: **10.000:4.903**

Theo đó, tại ngày chốt danh sách cổ đông để thực hiện quyền, cổ đông sở hữu 01 cổ phiếu sẽ được hưởng 01 quyền mua và cứ 10.000 quyền mua sẽ được mua 4.903 cổ phiếu phát hành thêm theo nguyên tắc làm tròn xuống đến hàng đơn vị, phần cổ phiếu lẻ dưới 01 sẽ được làm tròn xuống bằng 0

Tổng số lượng cổ phiếu chào bán: **18.000.000 cổ phiếu**

**4. Giá chào bán dự kiến**

Giá chào bán của đợt phát hành: **10.000 đồng/cổ phiếu**

**5. Phương pháp tính giá**

**❖ Cơ sở đưa ra giá chào bán**

Công ty sử dụng kết hợp các phương pháp: Giá trị sổ sách (BV), Giá trị thị trường (P)

**• BV: Tại ngày 31/12/2014:**

Giá trị sổ sách = Vốn chủ sở hữu/Số cổ phiếu đang lưu hành

$$= 433.549.208.043/32.994.663$$

$$= \mathbf{13.140 \text{ đồng/cổ phiếu}}$$

\* Vốn chủ sở hữu theo BCTC hợp nhất đã kiểm toán tại ngày 31/12/2014 là 433.549.208.043 đồng

\*\* Số lượng cổ phiếu lưu hành đang lưu hành thời điểm 31/12/2014 là 32.994.663 cổ phiếu  
 $\{= \text{Số lượng cổ phiếu đã phát hành (33.710.723)} - \text{Số lượng cổ phiếu quỹ (716.060)}\}$

**• BV: Tại ngày 28/01/2015:**

Giá trị sổ sách = Vốn chủ sở hữu/Số cổ phiếu đang lưu hành

$$= 448.548.878.043/35.994.663$$

$$= \mathbf{12.462 \text{ đồng/cổ phiếu}}$$

\* **Vốn chủ sở hữu bao gồm:**

- **Vốn đầu tư của chủ sở hữu = 376.468.867.352 đồng**  
(Theo Báo cáo vốn đầu tư của chủ sở hữu ngày 28/01/2015)
- **Trích lập các quỹ = 9.427.659.129 đồng**  
(Theo BCTC hợp nhất đã kiểm toán tại ngày 31/12/2014)
- **Lợi nhuận chưa phân phối = 62.652.351.562 đồng**  
(Theo BCTC hợp nhất đã kiểm toán tại ngày 31/12/2014)

\*\* **Số lượng cổ phiếu lưu hành đang lưu hành thời điểm 28/01/2015 là 35.994.663 cổ phiếu**

{= Số lượng cổ phiếu đã phát hành (36.710.723) – Số lượng cổ phiếu quỹ (716.060)}

• **P: Giá trị thị trường của Cổ phiếu SHI tại ngày 30/03/2015**

Giá cổ phiếu SHI, được giao dịch tại Sở Giao dịch chứng khoán Thành Phố Hồ Chí Minh (HOSE), đóng cửa tại ngày 30/03/2015 là **7.900 đồng/cổ phiếu**

❖ **Kết luận**

Dựa trên các phương pháp định giá: Giá trị sổ sách và Giá trị thị trường, kết quả như sau:

<b>TT</b>	<b>Phương pháp định giá</b>	<b>Giá (đồng/cp)</b>
1	Giá trị sổ sách (tại ngày 31/12/2014)	13.140
2	Giá trị thị trường	7.900

Vì đây là đợt phát hành cho các cổ đông hiện hữu của Công ty nên dựa trên các căn cứ và sổ sách trên, Công ty đề xuất giá phát hành cho cổ đông hiện hữu là : **10.000 đồng/cổ phiếu**

**6. Phương thức phân phối**

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

Thời điểm cụ thể chốt danh sách cổ đông được quyền mua cổ phiếu phát hành thêm sẽ được Công ty công bố tới tất cả các cổ đông trong vòng 07 ngày kể từ ngày Công ty nhận được Giấy chứng nhận đăng ký chào bán cổ phiếu ra công chúng của Ủy ban chứng khoán Nhà nước.

**7. Thời gian phân phối**

Việc phân phối cổ phần chào bán thêm dự kiến sẽ được tiến hành tối đa trong vòng 90 ngày kể từ ngày Giấy chứng nhận đăng ký chào bán có hiệu lực. Thời gian phát hành dự kiến là trong năm 2015 sau khi nhận được chấp thuận của Ủy ban Chứng khoán Nhà nước.

Cụ thể như sau:

### Lịch trình phân phối cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu

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

## 8. Đăng ký mua cổ phiếu

Thời gian đăng ký mua cổ phiếu sẽ phụ thuộc vào thời gian phân phối cổ phiếu. Công ty Cổ phần Quốc tế Sơn Hà sẽ thông báo thời gian đăng ký cụ thể tại Thông báo phát hành và đảm bảo thời hạn đăng ký mua chứng khoán cho nhà đầu tư tối thiểu là 20 (hai mươi) ngày theo đúng quy định. Danh sách cổ đông tại thời điểm chốt danh sách là cơ sở đăng ký thực hiện quyền mua cổ phần mới chào bán theo tỷ lệ được mua đã quy định. Các cổ đông mở tài khoản và lưu ký cổ phiếu ở thành viên lưu ký nào sẽ đăng ký thực hiện quyền tại thành viên lưu ký đó. Cổ đông chưa thực hiện lưu ký thì đăng ký thực hiện quyền tại Công ty Cổ phần Quốc tế Sơn Hà.

## 9. Phương thức thực hiện quyền

### - Điều kiện thực hiện quyền

Là các cổ đông hiện hữu thuộc Danh sách người sở hữu cuối cùng tại ngày chốt danh sách phân bổ quyền mua

### - Thời gian thực hiện quyền

Theo lịch trình thời gian phân phối

### - Phương thức thanh toán tiền mua cổ phiếu

Đối với cổ đông đã lưu ký cổ phần tại các Công ty chứng khoán: việc đăng ký mua cổ phần, thanh toán tiền mua và chuyển giao cổ phần được thực hiện tại các công ty chứng khoán nơi cổ đông mở tài khoản.

Đối với cổ đông chưa lưu ký cổ phần tại các Công ty chứng khoán: việc đăng ký mua cổ phần, chuyển nhượng quyền mua cổ phần, thanh toán tiền mua và chuyển giao cổ phần được thực hiện tại Công ty Cổ phần Quốc tế Sơn Hà.

### - Chuyển giao cổ phiếu

Trong vòng 30 ngày sau khi hoàn tất đợt phát hành, Công ty Cổ phần Quốc tế Sơn Hà sẽ chuyển giao Giấy chứng nhận sở hữu cổ phần cho các cổ đông chưa lưu ký tại Trụ sở chính của Công ty Cổ phần Quốc tế Sơn Hà.

### - Quyền lợi người mua cổ phiếu

Cổ đông hiện hữu được quyền mua cổ phiếu có quyền từ chối quyền mua hoặc chuyển nhượng quyền mua của mình trong thời gian quy định tại Mục V.7. Các cổ đông có quyền chuyển nhượng quyền mua cổ phần của mình (nhưng chỉ được chuyển nhượng một lần – không chuyển nhượng cho người thứ ba) cho người khác theo giá thỏa thuận giữa bên chuyển nhượng và bên nhận chuyển nhượng. Bên chuyển nhượng và Bên nhận chuyển nhượng tự thỏa thuận mức giá chuyển nhượng và thanh toán tiền chuyển nhượng quyền.

#### - Phương án xử lý cổ phiếu lẻ

Số cổ phiếu lẻ phát sinh trong quá trình thực hiện quyền được làm tròn xuống đến hàng đơn vị. Số cổ phiếu lẻ và cổ phiếu không chào bán hết do cổ đông hiện hữu từ chối mua một phần hoặc toàn bộ trong đợt phát hành, sẽ được Đại hội đồng cổ đông ủy quyền cho Hội đồng quản trị thực hiện phân phối số cổ phiếu này cho các đối tượng khác mà Hội đồng quản trị thấy là phù hợp theo nguyên tắc giá chào bán không thấp hơn giá bán cho cổ đông hiện hữu và đảm bảo tuân thủ đúng các quy định của pháp luật.

Trong trường hợp hết hạn phân phối cổ phiếu theo quy định của pháp luật (bao gồm cả thời gian được gia hạn (nếu có)), nếu vẫn còn cổ phiếu chưa phân phối hết thì số cổ phiếu chưa phân phối hết này được hủy và Hội đồng quản trị ra quyết định kết thúc đợt phát hành.

#### 10. Giới hạn tỷ lệ nắm giữ đối với tổ chức/cá nhân nước ngoài

Theo Quyết định số 55/2009/QĐ-TTg của Thủ tướng Chính phủ ban hành 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. Trường hợp pháp luật chuyên ngành có quy định khác thì áp dụng theo quy định của pháp luật chuyên ngành. Trường hợp tỷ lệ sở hữu bên nước ngoài được phân loại theo danh mục các ngành nghề cụ thể thì áp dụng theo danh mục phân loại theo danh mục các ngành nghề cụ thể thì áp dụng theo danh mục phân loại. Như vậy nhà đầu tư nước ngoài được nắm giữ tối đa 49% vốn điều lệ của Công ty.

Tại ngày 20/03/2015, tỷ lệ nắm giữ của nhà đầu tư nước ngoài tại Công ty là 0,5% (tương đương 178.297 cổ phần).

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

Các cổ đông có quyền chuyển nhượng quyền mua cổ phần của mình nhưng chỉ được chuyển nhượng một lần và không chuyển nhượng cho người thứ ba;

Số lượng cổ phiếu phát hành cho cổ đông hiện hữu trong đợt này, là cổ phiếu phổ thông không bị hạn chế chuyển nhượng kể từ ngày phân phối.

#### 12. Các loại thuế có liên quan

##### ❖ Đối với nhà đầu tư cá nhân

Theo Luật Thuế Thu nhập Cá nhân số 04/2007/QH12, ban hành ngày 21/11/2007 và có hiệu lực thi hành từ ngày 01/01/2009 thì:

Thu nhập chịu thuế thu nhập cá nhân bao gồm: Thu nhập từ đầu tư vốn (lợi tức cổ tức) và thu nhập từ chuyển nhượng vốn (thu nhập từ chuyển nhượng chứng khoán).

*Mức thuế suất đối với từng loại như sau:*

- Thuế suất đối với thu nhập từ đầu tư vốn (lợi tức cổ tức): 5%.
- Thuế suất đối với thu nhập từ chuyển nhượng vốn (thu nhập từ chuyển nhượng chứng khoán) được xác định như sau:
  - ✓ Trường hợp cá nhân chuyển nhượng chứng khoán đăng ký nộp thuế theo biểu thuế toàn phần với thuế suất là 20% tính trên lãi chuyển nhượng.
  - ✓ Trường hợp người chuyển nhượng chứng khoán không đăng ký nộp thuế theo biểu thuế toàn phần với thuế suất 20% thì áp dụng thuế suất 0,1% tính trên giá trị chuyển nhượng chứng khoán từng lần và không phân biệt việc chuyển nhượng được thực hiện tại Việt Nam hay tại nước ngoài.
  - ✓ Cá nhân chuyển nhượng chứng khoán đã đăng ký nộp thuế theo thuế suất 20% vẫn phải tạm nộp thuế theo thuế suất 0,1% trên giá trị chuyển nhượng chứng khoán từng lần.

*Kỳ tính thuế:*

- Kỳ tính thuế đối với cá nhân không cư trú được tính theo từng lần phát sinh thu nhập áp dụng đối với tất cả thu nhập chịu thuế.
- Kỳ tính thuế đối với cá nhân cư trú được quy định như sau: Kỳ tính thuế theo từng lần phát sinh thu nhập áp dụng đối với thu nhập từ đầu tư vốn; thu nhập từ chuyển nhượng vốn. Kỳ tính thuế theo từng lần chuyển nhượng hoặc theo năm đối với thu nhập từ chuyển nhượng chứng khoán.

#### ❖ **Đối với nhà đầu tư tổ chức**

- Nhà đầu tư là tổ chức đăng ký kinh doanh tại Việt Nam phải chịu một khoản thuế đóng trên phần chênh lệch giá khi bán cổ phiếu như sau:

*Thuế thu nhập từ chênh lệch giá do bán cổ phiếu = Thu nhập chịu thuế x Thuế suất*

Trong đó:

- Thu nhập chịu thuế = Tổng giá trị chứng khoán bán ra trong kỳ - Tổng giá mua chứng khoán được bán ra trong kỳ - Chi phí mua bán chứng khoán + Lãi trái phiếu từ việc nắm giữ trái phiếu.
- Thuế suất = Thuế suất thuế Thu nhập doanh nghiệp của tổ chức đầu tư.

- Nhà đầu tư là tổ chức nước ngoài không có đăng ký kinh doanh tại Việt Nam, chỉ mở tài khoản giao dịch chứng khoán tại Việt Nam phải chịu khoản thuế khoán như sau:

*Thuế khoán từ việc bán cổ phiếu = Tổng giá trị cổ phiếu bán ra của từng giao dịch chuyển nhượng x 0,1%.*



**13. Ngân hàng mở tài khoản phong tỏa**

- Tên đơn vị thụ hưởng : Công ty Cổ phần Quốc tế Sơn Hà
- Số tài khoản : 222 10 00 1880099
- Nơi mở tài khoản : Ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam (BIDV)
  - Chi nhánh Thanh Xuân

## **PHẦN VI: MỤC ĐÍCH CHÀO BÁN**

### **1. Mục đích chào bán cổ phiếu**

Căn cứ vào tình hình thực tế hiện nay của Sơn Hà:

- Nhu cầu vốn đầu tư vào những dự án mở rộng quy mô sản xuất, đa dạng hóa các loại hình sản phẩm nhằm đáp ứng nhu cầu trong nước và xuất khẩu.

- Nợ phải trả chiếm đến 74% tổng nguồn vốn kinh doanh của Công ty (theo Báo cáo tài chính đã kiểm toán tại thời điểm 31/12/2014), gây mất cân đối trong tỷ trọng vốn và có thể ảnh hưởng đến khả năng thanh toán của Công ty

Theo đó, tổng giá trị cổ phiếu dự tính thu được từ đợt phát hành 180.000.000.000 đồng (trường hợp phân phối hết toàn bộ số cổ phiếu chào bán), sẽ được phân bổ để thực hiện:

- Đầu tư cho dòng sản phẩm mới (máy móc, nhà xưởng và sản xuất thử nghiệm);
- Đầu tư phương tiện vận tải;
- Cơ cấu nợ vay;
- Bổ sung vốn lưu động.

### **2. Phương án khả thi**

#### **❖ Đầu tư cho dòng sản phẩm mới**

Sơn Hà dự định một phần số tiền thu được từ đợt phát hành cổ phiếu sẽ được sử dụng để đầu tư vào hai dòng sản phẩm mới là bình nước nóng và chậu rửa cao cấp:

#### **✓ Bình nước nóng**

##### **- Phê duyệt phương án đầu tư**

Phương án đầu tư **Dây chuyền sản xuất sản phẩm Bình nước nóng** đã được Hội đồng quản trị Công ty thông qua theo Nghị quyết số 810/QĐ-HĐQT của Hội đồng quản trị Công ty CP Quốc tế Sơn Hà ngày 24/06/2015.

##### **- Nhu cầu thị trường**

Với thương hiệu Sơn Hà đã được khẳng định trên thị trường, sản phẩm thuộc ngành hàng Gia Dụng đã đang được người tiêu dùng quan tâm và đánh giá cao về chất lượng sản phẩm.

Để phát triển mở rộng thêm thị trường sản phẩm cho ngành hàng Gia dụng và để đảm bảo hiệu quả tốt nhất cho hoạt động sản xuất kinh doanh, Công ty có đầu tư dây chuyền sản xuất bình đun nước nóng bằng điện. Với tính năng vượt trội, thân thiện với môi trường tại mỗi công

đoạn của sản phẩm và đảm bảo mức giá cạnh tranh nhất và là sản phẩm tiết kiệm nhất so với các đối thủ trong nước, sản phẩm Bình nước nóng cũng sẽ thu hút thị trường tiêu dùng trong cả nước.

**- Tổng mức vốn đầu tư thiết bị và nhà xưởng:**

STT	HẠNG MỤC ĐẦU TƯ	USD/VND	Quy đổi VND
<b>I</b>	<b>MÁY MÓC THIẾT BỊ DỰ KIẾN NHẬP KHẨU</b>	<b>\$1.284.000</b>	<b>27.927.000.000</b>
1	- Máy ép thủy lực 350T	\$37.000	804.750.000
2	- Máy đột dập 110 T	\$10.000	217.500.000
3	- Máy đột dập 160 T	\$16.000	348.000.000
4	- Máy đột dập 60 T	\$12.000	261.000.000
5	- Máy đột dập 40 T	\$37.000	804.750.000
6	- Dây chuyền tẩy rửa	\$69.000	1.500.750.000
7	- Máy cuốn tròn + khuôn	\$13.000	282.750.000
8	- Máy hàn dọc	\$28.000	609.000.000
9	- Máy hàn tròn	\$36.000	783.000.000
10	- Máy hàn đỉnh vòng	\$90.000	1.957.500.000
11	- Máy hàn giá treo	\$32.000	696.000.000
12	- Máy cắt vành	\$8.000	174.000.000
13	- Các khuôn cơ khí ( bộ )	\$70.000	1.522.500.000
14	- Các khuôn nhựa ( bộ)	\$112.000	2.436.000.000
15	- Máy test rò rỉ nước	\$30.000	652.500.000
16	- Hệ thống băng tải	\$16.000	348.000.000
17	- Hệ thống điều khiển điện	\$28.000	609.000.000
18	- Máy phun cát	\$115.000	2.501.250.000
19	- Máy tráng men	\$16.000	348.000.000
20	- Hệ thống tận dụng khí	\$48.000	1.044.000.000
21	- Lò nung men	\$274.000	5.959.500.000
22	- Lò sấy men	\$48.000	1.044.000.000
23	- Dây chuyền lắp ráp	\$48.000	1.044.000.000
24	- Dây chuyền bơm bảo ôn	\$23.000	500.250.000
25	- Dây lắp ruột bình	\$13.000	282.750.000
26	- Máy kiểm tra chạy thử	\$39.000	848.250.000
27	- Máy đóng gói	\$16.000	348.000.000
<b>II</b>	<b>MÁY MÓC THIẾT BỊ DỰ KIẾN MUA TRONG NƯỚC</b>	<b>3.440.000.000</b>	
28	Hệ thống băng tải treo (m)	640.000.000	

29	Thuê chuyên gia, đào tạo	1.300.000.000	
30	Máy móc phụ trợ khác	1.500.000.000	
<b>III</b>	<b>HỆ THỐNG CUNG CẤP ĐIỆN</b>	<b>3.100.000.000</b>	
31	Trạm điện 1600 KVA	1.650.000.000	
32	Dây truyền tải và tủ điện	1.200.000.000	
33	Chiếu sáng & khác	250.000.000	
<b>IV</b>	<b>XÂY DỰNG NHÀ XƯỞNG MỚI</b>	<b>7.602.175.000</b>	
34	Xây dựng nhà xưởng (m2)	6.002.175.000	
35	Hệ thống thông gió	500.000.000	
36	Hệ thống kho hàng	800.000.000	
37	Xây bể nước ( m3)	300.000.000	
	<b>Tổng (USD)</b>	<b>\$1.284.000</b>	
	<b>Tổng (VND)</b>	<b>14.142.175.000</b>	
	<b>Tổng cộng (VND)</b>	<b>42.004.975.000</b>	
	<b>Chi phí dự phòng 5% (VND)</b>	<b>2.103.459.000</b>	
	<b>Tổng (VND)</b>	<b>44.172.634.000</b>	

**- Cơ cấu nguồn vốn tài trợ:**

STT	Thông số dự án	Giá trị (đồng)	Tỷ trọng
1	Vốn vay	32.396.437.400	73%
2	Vốn tự có	11.776.196.600	27%
3	Lợi suất yêu cầu của vốn chủ sở hữu	13,0%	
5	Lãi suất dự kiến vay VNĐ	10,5%	
6	Chi phí vốn bình quân (WACC)	11,2%	

**- Dòng tiền của dự án**

Chỉ tiêu	Năm 2015	Năm 2016	Năm 2017	Năm 2018	Năm 2019	Năm 2020
Lãi ròng dự kiến của dự án	3.756.948.996	10.899.106.252	11.905.804.962	12.939.161.502	14.000.414.851	15.039.974.008
Khấu hao của dự án	1.834.664.000	3.669.328.000	3.669.328.000	3.669.328.000	3.669.328.000	3.669.328.000
Dòng tiền dự án	-44.172.634.000 5.591.612.996	14.568.434.252	15.575.132.962	16.608.489.502	17.669.742.851	18.709.302.008

**- Tính hiệu quả của dự án**

Giá trị lợi nhuận hiện tại ròng (NPV) : 15.148.662.732 đồng

Tỷ suất hoàn vốn nội bộ (IRR) : 20,77%

✓ **Chịu rửa cao cấp**

**- Phê duyệt phương án đầu tư**

Phương án đầu tư Dây chuyền sản xuất sản phẩm Bình nước nóng đã được Hội đồng quản trị Công ty thông qua theo Nghị quyết số 810/QĐ-HĐQT của Hội đồng quản trị Công ty CP Quốc tế Sơn Hà ngày 24/06/2015.

**- Nhu cầu thị trường**

Hiện nay, sản phẩm chậu rửa inox Sơn Hà được đánh giá cao về chất lượng. Với thương hiệu Sơn Hà đã được khẳng định trên thị trường nên sản phẩm chậu rửa inox Sơn Hà đã được người tiêu dùng quan tâm và thị phần của sản phẩm đứng đầu đối với thị trường chậu rửa inox tại Việt Nam.

Thị trường Bắc Mỹ đang là thị trường xuất khẩu khai thác có tiềm năng về sản phẩm chậu rửa inox, hiện tại Sơn Hà cũng đã nhận được các đơn hàng xuất khẩu chậu rửa inox từ thị trường Canada và Úc và đây có thể là một trong những thị trường đầy tiềm năng. Để đáp ứng được tốt hơn nhu cầu của khách hàng trong nước và đưa ra được sản phẩm chậu rửa inox sang thị trường nước ngoài, Công ty có triển khai sản xuất thêm sản phẩm chậu rửa inox cao cấp với công nghệ hiện đại - ép liền không sử dụng công nghệ hàn mài, không phải điện hóa, chỉ đánh bóng bề mặt để bảo vệ môi trường.

**- Tổng mức vốn đầu tư**

STT	Hạng mục đầu tư	USD/VND	Quy đổi VND
I	Máy móc thiết bị dự kiến nhập khẩu	\$1.042.800	22.420.198.495
1	Máy ép 300 tấn	\$33.500	720.250.000
2	Máy ép 1100 tấn	\$104.700	2.251.050.000
3	Máy ép 1300 tấn	\$120.900	2.599.350.000
4	Dây chuyền+Lò ủ chậu	\$139.500	2.999.250.000

5	Dây chuyền tẩy rửa chậu	\$11.600	249.400.000
6	Dây chuyền hoàn thiện chậu	\$23.300	500.950.000
7	Dây chuyền sơn sậy	\$116.300	2.500.450.000
8	Máy đánh bóng chậu	\$125.600	2.700.398.925
9	Máy đánh bóng tay	\$18.600	399.900.000
10	Máy hút bụi + thông gió	\$46.500	999.750.000
11	Khuôn ép + đột	\$209.300	4.499.949.570
12	Các chi phí khác	\$93.000	1.999.500.000
<b>II</b>	<b>Máy móc thiết bị dự kiến mua trong nước</b>	<b>3.000.000.000</b>	
13	Máy đột dập	750.000.000	
14	Máy Sấn	300.000.000	
15	Xe nâng 3,5 ~ 5 tấn	600.000.000	
16	Máy in Lazer	250.000.000	
17	Máy móc phụ trợ khác	1.100.000.000	
<b>III</b>	<b>Xây dựng nhà xưởng mới</b>	<b>6.759.200.000</b>	
18	Xây dựng nhà xưởng (m2)	4.000.000.000	
19	Xây dựng nhà mái vòm ( m2)	1.160.000.000	
20	Xây móng máy ép TL	800.000.000	
21	Xây khu LV đánh bóng(m2)	499.200.000	
22	Xây bể nước ( m3)	300.000.000	
	<b>Tổng (USD)</b>	<b>\$1.042.800</b>	
	<b>Tổng (VND)</b>	<b>9.759.200.000</b>	
	<b>Tổng cộng (VND)</b>	<b>32.179.398.000</b>	
	<b>Chi phí dự phòng 5%</b>	<b>1.608.970.000</b>	
	<b>Tổng cộng (VND)</b>	<b>33.788.368.000</b>	

- Cơ cấu nguồn vốn tài trợ

STT	Thông số dự án	Giá trị (đồng)	Tỷ trọng
1	Vốn vay	23.000.670.000	70%
2	Vốn tự có	10.787.698.000	30%

- Dòng tiền của dự án

Chỉ tiêu	Năm 2015	Năm 2016	Năm 2017	Năm 2018	Năm 2019	Năm 2020
Lãi ròng dự kiến của dự án	3.756.948.996	10.899.106.252	11.905.804.962	12.939.161.502	14.000.414.851	15.039.974.008



Khấu hao của dự án	1.834.664.000	3.669.328.000	3.669.328.000	3.669.328.000	3.669.328.000	3.669.328.000
<b>Dòng tiền dự án</b>	<b>-44.172.634.000</b> <b>5.591.612.996</b>	<b>14.568.434.252</b>	<b>15.575.132.962</b>	<b>16.608.489.502</b>	<b>17.669.742.851</b>	<b>18.709.302.008</b>

**- Tính hiệu quả dự án**

Giá trị lợi nhuận hiện tại ròng (NPV) : 31.201.367.428 đồng

Tỷ suất hoàn vốn nội bộ (IRR) : 29,21%

**✓ Tổng mức đầu tư 02 dự án:**

<b>Nguồn tài trợ</b>	<b>Dự án</b>	<b>Dây chuyền bình nước nóng (đồng)</b>	<b>Dây chuyền chậu rửa cao cấp (đồng)</b>
<b>Vốn chủ sở hữu (1)</b>		11.776.196.600	10.787.698.000
<b>Vốn vay (2)</b>		32.396.437.400	23.000.670.000
<b>Tổng mức đầu tư (trước thuế) (3 = 1+2)</b>		<b>44.172.634.000</b>	<b>33.788.368.000</b>
<b>Thuế VAT (4=10%*3)</b>		4.417.263.400	3.378.836.800
<b>Tổng vốn chủ sở hữu (5=1+4)</b>		<b>16.193.460.000</b>	<b>14.166.534.800</b>

Tổng mức đầu tư dự kiến từ vốn chủ sở hữu: **30.359.994.800 đồng**, sẽ được huy động từ phát hành cổ phiếu ra công chúng cho cổ đông hiện hữu.

Về vốn vay, Sơn Hà dự tính sẽ huy động bằng việc đi vay từ ngân hàng hoặc phát hành trái phiếu. Trong đó, dự án Dây chuyền sản xuất chậu rửa cao cấp đã được cam kết tài trợ tối đa 23.000.0000.000 đồng từ Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam (Vietinbank) – chi nhánh Chương Dương, Hà Nội (theo Hợp đồng tính dụng số 01/2015-HDDTDDDA/NCHCT-SONHA ngày 15/04/2015). Phần vốn đầu tư còn lại của các dự án trên, Sơn Hà sẽ tìm kiếm nguồn tài trợ thích hợp (tiếp tục huy động vốn ngân hàng hoặc phát hành trái phiếu doanh nghiệp) để vừa chủ động trong việc rót vốn đầu tư, vừa đảm bảo tối đa hóa lợi ích cổ đông bằng nguồn vốn vay với lãi suất thấp.

**❖ Đầu tư cho phương tiện vận tải**

Sau khi mở rộng mạng lưới phân phối, nhu cầu đầu tư thêm phương tiện vận tải là rất cần thiết. Công ty dự định một phần vốn thu được từ đợt phát hành sẽ được đầu tư vào để mua sắm ô tô chở hàng: bồn chứa nước, chậu rửa, ống thép... từ nhà máy đến các đại lý và từ đại lý đến trực

tiếp với các khách hàng; cũng như chuyên chở nguyên vật liệu, sản phẩm đang hoàn thiện giữa các nhà máy.

Cụ thể, Công ty dự kiến mua mới xe ô tô Cabin Chassis, hiệu ISUZU, Model NQR75M:

- Số lượng: 08 chiếc;
- Đơn giá: 700.000.000 đồng/chiếc;
- Tổng đầu tư: 5.600.000.000 đồng.

Trong đó: Vốn chủ sở hữu đầu tư dự kiến là 40%, tương đương với **2.240.000.000 đồng** từ đợt phát hành thêm cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu và vốn vay (từ ngân hàng hoặc phát hành trái phiếu doanh nghiệp).

#### ❖ **Bổ sung vốn lưu động**

Những năm tới được dự báo là có nhiều thuận lợi cho hoạt động sản xuất, kinh doanh của Sơn Hà. Với tham vọng phát triển nhanh và mạnh hơn nữa, Sơn Hà đang tích cực mở rộng quy mô sản xuất và hệ thống phân phối, do đó nhu cầu vốn lưu động là rất cần thiết và nguồn vốn bổ sung từ đợt phát hành sẽ giúp Công ty linh hoạt, chủ động hơn trong kinh doanh.

Dự kiến số tiền thu được từ đợt phát hành sẽ được Sơn Hà bổ sung mua sắm nguyên vật liệu phục vụ sản xuất (tận dụng được mức giá tốt) và chi trả tiền lương cho cán bộ công nhân viên, chi tiết như sau:

TT	Nhu cầu sử dụng vốn lưu động	Số tiền	Kỳ thanh toán	Đối tác
1	Thanh toán tiền lương	6.500.000.000	Tháng 10/2015	Cán bộ CNV Công ty
2	Mua vật tư chính inox phục vụ sản xuất	13.500.000.000	Tháng 10/2015	Nhà cung cấp Posco VST
	<b>Tổng</b>	<b>20.000.000.000</b>		

Trong đó:

- ✓ Thanh toán tiền lương: dự tính cho 1.100 CBCNV với mức lương trung bình là 5.800.000 đồng/người/tháng;
- ✓ Mua nguyên vật liệu: inox cuộn chủng loại 304 với số lượng khoảng 250 tấn để phục vụ sản xuất bồn chứa nước inox.

Kế hoạch sử dụng cụ thể sẽ được công ty cân đối dựa trên dòng tiền vào từ hoạt động sản xuất kinh doanh và tình hình diễn biến thực tế.

#### ❖ Cơ cấu nợ vay

Nguồn vốn vay của Son Hà hiện nay chủ yếu là vay nợ ngân hàng trong nước, do đó việc tái cơ cấu các khoản nợ này là tương đối dễ dàng. Sau khi tái cơ cấu được các khoản vay, bên cạnh việc cắt giảm chi phí tài chính, cũng giúp Son Hà chủ động hơn trong việc hoạt động sản xuất, kinh doanh, tiếp cận với những nguồn vốn khác rẻ hơn.

#### Kế hoạch trả nợ chi tiết như sau:

Hợp đồng tín dụng	Ngân hàng	Ngày ký	Hạn mức	Số tiền đã nhận nợ	Số tiền dự kiến trả nợ	Thời gian trả nợ
01/2014/1478 31/HĐTĐ	BIDV – CN Thanh Xuân	20/05/2014	320.000.000.000	43.065.391.713	43.065.391.713	T9/2015
01/2014/1478 31/HĐTĐ	BIDV – CN Hà Tây	28/04/2014	300.000.000	36.217.092.631	36.217.092.631	T9/2015
28.14.058.588 663.TĐ	NH Quân Đội- CN Đống Đa	03/06/2014	150.000.000.000	16.653.155.367	16.653.155.367	T9/2015
01/2014- HĐTĐHM/N HCT128- SONHA	VietInBank – Chi nhánh Chương Đương	19/11/2014	250.000.000.000	31.464.360.289	31.464.360.289	T9/2015
<b>Tổng</b>				<b>127.400.000.000</b>	<b>127.400.000.000</b>	

**PHẦN VII: KẾ HOẠCH SỬ DỤNG SỐ TIỀN THU ĐƯỢC TỪ ĐỢT CHÀO BÁN**

**Kế hoạch sử dụng số tiền thu được từ chào bán cổ phiếu**

Dự kiến số tiền thu được từ đợt phát hành cổ phiếu ra công chúng cho cổ đông hiện hữu sẽ được Công ty cổ phần Quốc tế Sơn Hà sử dụng như sau:

TT	Khoản mục	Số tiền sử dụng từ đợt phát hành	Số tiền tối thiểu cần thu được	Thời gian dự kiến
1	Đầu tư cho dòng sản phẩm mới (máy móc, nhà xưởng, và sản xuất thử nghiệm)	30.360.000.000	30.360.000.000	Q3/2015
2	Đầu tư phương tiện vận tải	2.240.000.000	2.240.000.000	Q3/2015
3	Cơ cấu nợ vay	127.400.000.000	-	T9/2015
4	Bổ sung vốn lưu động	20.000.000.000	20.000.000.000	T10/2015
	<b>Tổng cộng</b>	<b>180.000.000.000</b>	<b>52.600.000.000</b>	

## **PHẦN VIII: CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN ĐẾN ĐỢT CHÀO BÁN**

### **1. Tổ chức kiểm toán**

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

- Địa chỉ: Số 02 Trường Sơn, phường 2, quận Tân Bình, Tp. Hồ Chí Minh
- Điện thoại: (84-4) 3783 2121                      Fax: (84-4) 3783 2122

### **2. Tổ chức tư vấn và bảo lãnh phát hành**

#### **CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN SÀI GÒN – HÀ NỘI**

- Địa chỉ: Tầng 3, Trung tâm hội nghị công đoàn – Số 1 Yết Kiêu, Hoàn Kiếm, Hà Nội
- Điện thoại: (84-8) 3547 2972                      Fax: (84-8) 3547 2970
- Website: <http://www.shs.com.vn>

#### **Ý kiến của tổ chức tư vấn đối với đợt chào bán cổ phiếu**

Với tư cách là tổ chức tư vấn, Công ty cổ phần Chứng khoán Sài Gòn – Hà Nội (SHS) đã tiến hành thu thập thông tin, khảo sát, phân tích một cách cẩn trọng và chi tiết để đưa ra những đánh giá về đợt chào bán.

Ban lãnh đạo Công ty cổ phần Quốc Tế Sơn Hà đã thực hiện nghiên cứu kỹ lưỡng hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty, cân đối các nguồn vốn để phù hợp với chiến lược phát triển dài hạn, tất cả nhằm tối đa hóa lợi ích cổ đông. Theo đó, nhu cầu tăng vốn là rất cần thiết trong bối cảnh hiện nay, nguồn vốn thu được từ đợt chào bán cổ phiếu ra công chúng được Công ty dự tính sử dụng để bổ sung vốn lưu động, mua sắm thiết bị phục vụ hoạt động sản xuất kinh doanh và tái cơ cấu nợ của Công ty.

Khối lượng chào bán đợt này khá lớn với 18.000.000 cổ phiếu, dự kiến thu được 180 tỷ đồng, tương ứng 49,03% Vốn điều lệ hiện tại của SHI. Tuy nhiên nguồn vốn này chủ yếu phát hành cho cổ đông hiện hữu, là các cổ đông đã biểu quyết thông qua phương án phát hành tại Đại hội đồng cổ đông thường niên nên tổ chức tư vấn đánh giá cao cơ hội thành công của đợt phát hành.

Ngoài ra, theo Nghị quyết Hội đồng quản trị về phương án xử lý số cổ phần không bán hết, số cổ phần cổ đông hiện hữu từ chối mua sẽ được Hội đồng quản trị Công ty phân phối cho các đối tượng mà Hội đồng quản trị thấy phù hợp và hiện nay Hội đồng quản trị SHI cũng đã tích cực làm việc với các đối tác quan tâm đến cổ phần của Công ty cũng như tình hình kinh doanh của Công ty, bước đầu đã thu được kết quả nhất định.

## **PHỤ LỤC**

- 1. Giấy đăng ký kinh doanh;**
- 2. Báo cáo tài chính Công ty mẹ và Hợp nhất;**
- 3. Điều lệ Công ty;**
- 4. Sơ yếu lý lịch Hội đồng quản trị, Ban kiểm soát, Ban Tổng giám đốc và Kế toán trưởng;**
- 5. Các tài liệu khác có liên quan.**

Hà Nội, ngày 10 tháng 11 năm 2015

**TỔ CHỨC PHÁT HÀNH**

**CHỦ TỊCH HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ**

**TỔNG GIÁM ĐỐC**



**LÊ VINH SƠN**

**TRƯỞNG BAN KIỂM SOÁT**

**LÊ HOÀNG HÀ**

**KẾ TOÁN TRƯỞNG**

**ĐỖ KHẮC TÚ**

**TÔN THỊ THIỆN AN**





Hà Nội, ngày 30 tháng 07 năm 2015

**TỔ CHỨC TƯ VẤN VÀ BẢO LÃNH PHÁT HÀNH  
CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN SÀI GÒN - HÀ NỘI**

TỔNG GIÁM ĐỐC ✓



VŨ ĐỨC TIÊN