

**CÔNG TY CỔ PHẦN QUỐC TẾ PHƯƠNG ANH**



**BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN NĂM 2019**

**THÁNG 04/2020**



## MỤC LỤC

I.	Thông tin chung.....	2
1.	Thông tin khái quát.....	2
2.	Quá trình hình thành và phát triển.....	2
3.	Ngành nghề và địa bàn kinh doanh .....	4
4.	Thông tin về mô hình quản trị, tổ chức kinh doanh và bộ máy quản lý.....	5
5.	Định hướng phát triển.....	14
6.	Các rủi ro .....	15
II.	Tình hình hoạt động trong năm .....	21
1.	Tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh .....	21
2.	Tổ chức và nhân sự .....	21
3.	Tình hình đầu tư, tình hình thực hiện các dự án .....	26
4.	Cơ cấu cổ đông, thay đổi vốn đầu tư của chủ sở hữu .....	27
5.	Báo cáo và đánh giá của Ban Giám đốc.....	30
III.	Đánh giá của Hội đồng quản trị về hoạt động của Công ty .....	34
IV.	Đánh giá của Hội đồng quản trị về hoạt động của Ban Giám đốc công ty .....	34
V.	Các kế hoạch, định hướng của Hội đồng quản trị.....	34
VI.	Quản trị công ty.....	35
VII.	Ban Kiểm soát.....	36
VIII.	Báo cáo tài chính.....	37

**BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN**  
**CÔNG TY CỔ PHẦN QUỐC TẾ PHƯƠNG ANH**  
*Năm báo cáo 2019*

**I. Thông tin chung**

**1. Thông tin khởi nguồn**

Tên giao dịch	: CÔNG TY CỔ PHẦN QUỐC TẾ PHƯƠNG ANH
Giấy chứng nhận Đăng ký Doanh nghiệp	: 0900613293 do Phòng Đăng ký Kinh doanh Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh Hưng Yên cấp ngày 30/08/2010
Vốn điều lệ	: 155.000.000.000 đồng
Vốn đã trả của chủ sở hữu	: 255.000.000.000 đồng
Địa chỉ	: Tổ dân phố Tế Mỹ, Phường Phấn Chá, Quận Tế Mỹ, Hải Lâm, Hưng Yên
Số điện thoại	: 0221 3945 166
Số fax	: 0221 3945 268
Website	: <a href="http://www.phuonganh.com.vn">www.phuonganh.com.vn</a>
Mã cổ phiếu	: PAS

**2. Quá trình hình thành và phát triển**

Công ty Cổ phần Quốc tế Phương Anh được thành lập dựa cơ sở chuyển đổi hình thức sở hữu từ Công ty TNHH Trax Thành Nam với tên gọi ban đầu là Công ty Cổ phần Trax Thành Nam. Hoạt động chính của Công ty trước ngày mới thành lập là sản xuất, gia công các sản phẩm cơ khí, bán buôn các loại vật thép, thép không gỉ, kim loại màu, thép đặc chủng, vật tài liệu, thép hợp kim là gia công các xe inox và sửa chữa ô tô inox, quy mô giá công suất sản xuất khoảng 20.000 tấn/năm.

Trong tiến trình phát triển kinh tế của năm 2015, việc liên kết, sáp nhập, hợp nhất các doanh nghiệp để hình thành những doanh nghiệp lớn mạnh hơn là xu hướng phổ biến tại Việt Nam, nhất là trong quá trình hội nhập kinh tế toàn cầu như hiện nay. Trong bối cảnh đó, Công ty Cổ phần Trax Thành Nam đã nhận sáp nhập Công ty Cổ phần Thép Sơn Sơn, công quy mô về vốn, con người, số lượng chi nhánh... và tạo ra được khả năng cung ứng vào các những dự án lớn hơn, dài dài vốn nhiều và kéo dài với lãi suất cạnh tranh.

Mặt khác, do môi trường kinh doanh đều có đặc thù kinh doanh riêng nên khi kết hợp Trax Thành Nam và Thép Sơn Sơn lại sẽ có những lợi thế riêng để khai thác bổ sung cho nhau, đạt hiệu quả mà



tiếp, hệ thống khách hàng của tập đoàn. Trong Thành Nam được bổ thêm hệ thống khách hàng của các doanh nghiệp trong tập đoàn, từ đó khách hàng sẽ được cung cấp các sản phẩm dịch vụ tốt hơn, làm tăng sự gắn bó của khách hàng với doanh nghiệp đồng thời tăng nguồn thu doanh nghiệp.

Việc sáp nhập dẫn đến giá trị tài sản, mức vốn điều lệ của doanh nghiệp tăng lên, giá trị tài sản của cổ đông tăng, dẫn đến giá trị phần vốn của các nhà đầu tư sáp nhập sẽ được xác định theo tỷ lệ tương ứng, các nhà đầu tư quan tâm và đánh giá cao hơn.

Sau khi sáp nhập, ngày 13/04/2016, Công ty tiến hành thủ tục đăng ký kinh doanh và đổi tên thành Công ty cổ phần Quốc tế Phương Anh.

Đến từ ngày đầu thành lập đến nay, Công ty Cổ phần Quốc tế Phương Anh đã trải qua 3 lần tăng vốn điều lệ để phục vụ cho việc phát triển công như mở rộng lĩnh vực hoạt động của Công ty. Hiện nay, ngoài lĩnh vực kinh doanh chính là sản xuất, gia công các sản phẩm cơ khí, hoàn thiện các loại sắt thép, lắp ráp động cơ, kiến tạo nhà, thép đúc sẵn, Công ty còn hoạt động gia công các loại vật thể đúc sẵn, nhà máy đem lại hiệu quả qua kinh tế cho Công ty tăng thêm cho công cổ đông của Công ty.

Ngày 13/11/2018, Ủy ban Chứng khoán Nhà nước số 204/VN-CP đã 2595/UBCK-GSD/ chấp thuận Công ty cổ phần Quốc tế Phương Anh mở market công ty đại chúng.

Ngày 21/11/2018, công ty cổ phần Quốc tế Phương Anh được Trung tâm làm kỹ chứng khoán Việt Nam (VSD) cấp Giấy chứng nhận đăng ký chứng khoán số 163/2018/CCSCCP-VSD với mã chứng khoán là PAA, vốn điều lệ là 255.000.000.000 đồng và tổng số lượng cổ phiếu đang lưu là 25.500.000 cổ phiếu.

**❖ Quản trị tài chính và kế từ khi hoạt động trên thị trường của Công ty cổ phần**

Công với sự phát triển kinh tế xã hội, Công ty ngày càng phát triển mạnh hơn và đã triển khai nhiều dự án lớn. Để đảm bảo nguồn tài chính cho hoạt động của mình, Công ty Cổ phần Quốc tế Phương Anh đã thực hiện tăng vốn điều lệ 2 lần từ 40 tỷ đồng lên 255 tỷ đồng. Chi tiết các lần tăng vốn điều lệ của Công ty như sau:

**Bảng số 1: Quá trình tăng vốn**

*Đơn vị tính: tỷ đồng*

Thời gian	Vốn điều lệ tăng thêm	Vốn điều lệ sau tăng vốn	Hình thức tăng vốn	Cơ sở pháp lý
Tháng 09/2014	110	150	40 cổ phiếu dài hạn	Thỏa thuận giữa HĐQT số 169/NQ-HĐQT ngày 16/09/2014 của HĐQT Công ty cổ phần



			thức số hữu kết hợp tăng vốn điều lệ	Công ty Cổ phần Tập đoàn Thành Nam về việc thông qua Phương án tăng vốn và chuyển đổi loại hình doanh nghiệp cho công ty con - Giấy chứng nhận ĐKKD số 0900613295 thay đổi lần 04 ngày 21/10/2014
Tháng 11/2015	105	255	Sáp nhập doanh nghiệp theo hình thức hợp đồng sáp nhập	- Nghị quyết đại hội đồng cổ đông số 31- 08/QĐ-TNINOX ngày 31/08/2015 của Đại hội đồng cổ đông Công ty Cổ phần Inox Thành Nam - Hợp đồng sáp nhập số 01/HDSN ngày 31/08/2015 giữa Công ty Cổ phần Inox Thành Nam và Công ty Cổ phần thép Sài Gòn - Giấy chứng nhận Đăng ký kinh doanh số 0900613295 thay đổi lần 06 ngày 08/09/2015

**3. Ngành nghề và địa bàn kinh doanh**

**3.1. Ngành nghề kinh doanh**

- Bán buôn kim loại và quặng kim loại. Chi tiết: Bán buôn sắt, thép (Ngành nghề kinh doanh chính)
- Gia công cơ khí; xử lý và tráng phủ kim loại
- Bốc xếp hàng hóa (không bao gồm bốc xếp hàng hóa cảng hàng không)
- Dịch vụ lưu trú ngắn ngày
- Nhà hàng và các dịch vụ ăn uống phục vụ lưu động (không bao gồm kinh doanh quán bar, vũ trường, phòng hát karaoke)
- Xây dựng nhà các loại
- Xây dựng công trình đường sắt và đường bộ
- Bán buôn ô tô và xe có động cơ khác
- Bán mô tô, xe máy
- Bán buôn máy móc, thiết bị và phụ tùng máy khác
- Vận tải hàng hóa bằng đường bộ

Đại lý, mỗi giới, đầu giá (không bao gồm mỗi giới đầu sàn, mỗi giới hàn nhôm có yêu cầu nước ngoài, mỗi giới chúng không, mỗi giới an toàn)

- Sơn vữa sơn phẩm từ plastic. Chỉ tiêu: Sơn xuất theo tài liệu
- Bàn ghế ăn chuyên dụng khác cảm ứng phân vùng đầu. Chỉ tiêu: Bàn ghế ăn phổ biến, ghế gỗ kiến tạo, ghế sắt loại (tên các loại khác, mỗi cái)

**4.2. Địa bàn kinh doanh**

- Địa bàn kinh doanh: tỉnh Hưng Yên, Hà Nội, Hải Ninh, Hải Dương, Hải Phòng, TP. Hồ Chí Minh và một số tỉnh khác

Tính đến hết tháng: Công ty cổ phần Quốc tế Phương Anh công ty thép bằng đầu của Việt Nam chuyên cung cấp các chủng loại thép và sản phẩm kiến tạo như thép không gỉ, thép tấm, thép cuộn, thép đen cảm ứng, thép mạ, thép silic, thép kết cấu, thép không gỉ (thép không gỉ, thép dẹt, ống dẹt)... Ngoài ra công ty Phương Anh cũng cung cấp các dịch vụ gia công như: cắt laser, và hàn xì bằng cảm ứng, lắp ráp và xây dựng các công trình kiến trúc bằng thép không gỉ, thép tấm, thép cuộn, thép dẹt, thép ống, thép hộp như nhà PVCC, P5 một tầng, cả hai tầng và kết cấu cho thép không gỉ. Sản phẩm của chúng tôi được bán trên toàn quốc.

Trong năm 2015, 2016, Công ty thực hiện sang các địa phương lên 255 tỷ đồng, thành lập thêm 2 chi nhánh ở Hà Nội và thành phố Hồ Chí Minh đồng thời đổi tên thành Công ty cổ phần Quốc tế Phương Anh. Trong những năm tới, Phương Anh tự tin luôn giữ vững tốc độ phát triển nhanh, cùng hiệu quả kinh doanh vượt trội với ngành sản xuất, kinh doanh thép, nâng cao chất lượng dịch vụ khách hàng, tự tin và hình ảnh công ty trên toàn quốc.

**4. Mục tiêu và các chỉ tiêu quốc tế, để chúng ta có thể nắm bắt và bộ phận quốc tế**

**4.1. Mục tiêu kinh doanh:**

Mục tiêu kinh doanh của công ty như sau: Đạt lợi nhuận tối đa, Tỷ lệ đồng thuận tại Hội đồng quản trị, Đạt tiêu chuẩn, Đạt tiêu chí, Các phòng ban chức năng (trung tâm)



❖ **Đại hội đồng cổ đông**

Đại hội đồng cổ đông là cơ quan có thẩm quyền cao nhất của Công ty, quyết định những vấn đề thuộc nhiệm vụ và quyền hạn được Điều lệ Công ty và Luật pháp liên quan quy định. Đại hội đồng cổ đông có các quyền và nhiệm vụ sau:

- Là cơ quan có thẩm quyền cao nhất của Công ty Cổ phần Quốc tế Phương Anh;
- Đại hội cổ đông có quyền và nhiệm vụ thông qua định hướng phát triển, quyết định các phương án, nhiệm vụ sản xuất kinh doanh;
- Quyết định sửa đổi, bổ sung Điều lệ của Công ty;
- Bầu, miễn nhiệm, bãi nhiệm thành viên Hội đồng quản trị và thành viên Ban Kiểm soát;
- Quyết định tổ chức lại, giải thể Công ty;
- Các quyền, nhiệm vụ khác theo quy định của pháp luật và Điều lệ Công ty.

❖ **Hội đồng quản trị**

Hội đồng quản trị là tổ chức quản lý cao nhất của Công ty cổ phần Quốc tế Phương Anh do HĐQT bầu ra gồm 01 (một) Chủ tịch Hội đồng quản trị và 04 (bốn) thành viên với nhiệm kỳ là 05 (năm) năm. Thành viên Hội đồng quản trị có thể được bầu lại với số nhiệm kỳ không hạn chế.

Hội đồng quản trị nhân danh Công ty quyết định mọi vấn đề liên quan đến mục đích và quyền lợi của Công ty, trừ những vấn đề thuộc thẩm quyền của HĐQT.

HĐQT có trách nhiệm giám sát hoạt động của Ban Tổng Giám đốc và những cán bộ quản lý khác trong Công ty.

Quyền và nghĩa vụ của Hội đồng quản trị do pháp luật và Điều lệ Công ty quy định.

❖ **Ban Kiểm soát**

Ban Kiểm soát của Công ty cổ phần Quốc tế Phương Anh bao gồm 03 (ba) thành viên do Đại hội đồng cổ đông bầu ra. Nhiệm kỳ của Ban Kiểm soát là 05 (năm) năm; thành viên Ban Kiểm soát có thể được bầu lại với số nhiệm kỳ không hạn chế.

Ban Kiểm soát có nhiệm vụ kiểm tra tính hợp lý, hợp pháp, tính trung thực và mức độ cần trọng trong quản lý, điều hành hoạt động kinh doanh, trong tổ chức công tác kế toán, thống kê và lập BCTC nhằm đảm bảo lợi ích hợp pháp của các cổ đông.

Ban Kiểm soát hoạt động độc lập với HĐQT và Ban Tổng Giám đốc.

❖ **Ban Tổng Giám đốc**

Ban Tổng Giám đốc của Công ty bao gồm 01 Tổng Giám đốc và 01 Phó Tổng Giám đốc.

Tổng Giám đốc điều hành, quyết định các vấn đề liên quan đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty, chịu trách nhiệm trước Hội đồng quản trị về việc thực hiện các quyền và nghĩa vụ được giao.

Thực hiện công tác giúp đỡ của Liên đoàn (tổng tài trợ) như sau: cử đại diện chủ trì và chỉ huy nhiệm vụ; Tổng Giám đốc sẽ trực tiếp đứng cùng VISA được phân công; chủ động giải quyết những vấn đề ngoài Tổng Giám đốc ủy quyền theo quy định của pháp luật và Điều lệ Công ty.

#### Nhà máy

Tại các Phòng vận hành và Phòng Sản xuất

Phòng vận hành:

+ Tham gia xây dựng, triển khai và thực hiện các mục tiêu và kế hoạch hành động của nhà máy.

+ Xây dựng tổ chức thực hiện, cảnh giác và điều chỉnh các mục tiêu, kế hoạch hành động của xưởng nhằm đáp ứng các mục tiêu, kế hoạch và chiến lược của nhà máy và Tập đoàn.

+ Tổ chức, bố trí layout, mặt bằng lao động và hóa quả nguyên vật liệu, thành phẩm, hàng hóa.

+ Tổ chức thực hiện các thủ tục xuất - nhập kho, vận chuyển kho đối với các nguyên vật liệu, thành phẩm và hàng hóa.

+ Tổ chức thực hiện công tác lau rửa, sắp xếp, bảo quản nguyên vật liệu, thành phẩm, và hàng hóa.

+ Tổ chức thực hiện các hoạt động vận chuyển và giao nhận hàng hóa.

+ Tổ chức thực hiện các hoạt động giao nhận hàng hóa với khách hàng và các đối tác

+ Quản lý, theo dõi và xử lý tồn kho của Công ty

+ Lập kế hoạch, phương pháp quản lý tồn kho trong của Công ty đạt hiệu quả.

+ Tổ chức kiểm kê định kỳ.

+ Xây dựng đội quy, quy định về an toàn về sinh lao động, Phòng máy chữa cháy trong xưởng.

+ Xây dựng quy định, hướng dẫn việc bảo trì an toàn trong sản xuất.

+ Tổ chức thực hiện và giám sát thực hiện an toàn trong sản xuất

+ Tổ chức huấn luyện CNV về ATVS/LĐ.

- Duy trì hoạt động danh giá chất lượng, đào tạo và phát triển năng lực đội ngũ nhân viên đạt chuẩn năng lực (kiến thức, kỹ năng, thái độ).

+ Huấn luyện và phát triển đội ngũ nhân sự quản lý kế vận đáp ứng yêu cầu phát triển hiện tại và trong tương lai.

- Phòng sản xuất:

+ Tham gia xây dựng, triển khai và thực hiện các mục tiêu và kế hoạch hành động của nhà máy.

- + Xây dựng cơ chế, thực lực, chính sách và biện pháp các mục tiêu, kế hoạch thực hiện của trường nhằm đáp ứng các yêu cầu, kế hoạch và chiến lược của công ty.
- + Tổ chức định, thực hiện, hỗ trợ và sắp xếp các nguồn lực (nhân, tài, vật) của nhà trường để thực hiện được các mục tiêu.
- + Tổ chức thực hiện các xuất sắc sản phẩm theo đúng quy trình công nghệ và các yêu cầu kỹ thuật.
- + Kiểm soát tiến độ, sản lượng, năng suất và đảm bảo sản xuất nhằm đáp ứng các kế hoạch sản xuất và giao hàng.
- + Tổ chức thực hiện các hoạt động kiểm soát chất lượng sản phẩm trong quá trình sản xuất tại xưởng.
- + Kiểm soát xử lý sản phẩm không phù hợp.
- + Tổ chức vận dụng hệ thống kiểm soát chất lượng, tiêu chuẩn kiểm tra và các phương pháp kiểm soát chất lượng.
- + Tổ chức thực hiện các hoạt động kiểm soát chất lượng.
- + Tổ chức kiểm soát xử lý sản phẩm không phù hợp.
- + Kiểm soát thiết bị, dụng cụ đo lường.
- + Thực hiện các hoạt động kiểm tra, bảo dưỡng máy móc thiết bị của xưởng.
- + Bảo trì và xử lý các sự cố về an toàn điện nước các thiết bị của xưởng (bao gồm có hệ thống động lực (điện/khí nén/đục), hệ thống PCCC,...)
- + Kiểm soát thiết bị, dụng cụ đo lường của xưởng.
- + Xây dựng quy quy định về an toàn vệ sinh lao động, phòng cháy và chữa cháy trong sản xuất.
- + Xây dựng quy định hướng dẫn vận hành an toàn trong sản xuất.
- + Tổ chức thực hiện và giám sát thực hiện an toàn trong sản xuất.
- + Tổ chức huấn luyện CNV về ATVSLĐ.
- + Tổ chức triển khai và thực hiện các hoạt động liên quan đến môi trường mà pháp luật quy định.
- + Xây dựng hoạt động được giữ chức năng, đào tạo và phát triển năng lực đội ngũ nhân viên đạt chuẩn năng lực (kiến thức, kỹ năng, thái độ).
- + Huấn luyện và phát triển đội ngũ nhân sự quản lý kỹ vận hành ứng yêu cầu phát triển hiện tại và trong tương lai.

6. Kinh doanh

- Giám Phòng KĐ KV I, KĐ KV II Phòng cân nặng và Lsax, Bộ phận 3i ks Admin
- Thu thập, phân tích dữ liệu lịch sử bán hàng, thông tin khách hàng, thị trường, đối thủ,... để xuất chiến lược kinh doanh ngắn, trung và dài hạn của Công ty!

- Tư vấn & đề xuất các chính sách kinh doanh dài hạn của Công ty bất động sản.
- Xây dựng kế hoạch kinh doanh theo định kỳ (tháng, quý, năm), 1 phần hợp với chiến lược kinh doanh của Công ty;
- Tổng hợp, phân tích, đánh giá hiệu quả & hình thức việc kinh doanh; đề xuất các điều chỉnh chiến lược kinh doanh cần thiết của Tổng giám đốc.
- Phát triển hệ thống khách hàng, khai thác thêm đơn hàng dựa trên hình thức marketing kinh doanh
- Phối hợp tổ chức, triển khai các chương trình nghiên cứu, thị trường, marketing công ty bán hàng theo kế hoạch;
- Theo dõi, đánh giá việc thực hiện kế hoạch và tìm ra các đề xuất điều chỉnh kế hoạch để phù hợp với các diễn biến kinh doanh thực tế ngoài thị trường.
- Quản lý công nợ, tài kho và các yêu cầu bán hàng theo qui định của Công ty.
- Theo dõi tình độ bán hàng, đề xuất các điều chỉnh tiếp hàng phù hợp;
- Thực hiện định kỳ các báo cáo bán hàng, tình hình thị trường, sản phẩm và hoạt động của đội nhân viên;
- Tiếp nhận & xử lý phản hồi, khiếu nại của khách hàng về chất lượng hàng hóa, dịch vụ của Công ty;
- Tư vấn, hỗ trợ khách hàng các yếu tố kỹ thuật trong quá trình lắp đặt và sử dụng sản phẩm theo yêu cầu của khách hàng hoặc kế hoạch chăm sóc của đội kỹ thuật;
- Tiếp nhận thông tin, khiếu nại của khách hàng và giải quyết khiếu nại theo đúng quy trình, quy định của Công ty.
- Xây dựng chiến lược, cơ cấu tổ chức, mục tiêu công việc, mô tả công việc, lương, đãi ngộ công việc, đánh giá, tạo động lực làm việc, đào tạo, ...;
- Đào tạo và tạo động lực làm việc hàng ngày nhằm phát triển kinh doanh bán hàng, bán hàng hiệu quả nhất.

Có định hướng kế hoạch kinh doanh và các phương án ứng phó với sự cố bất ngờ.

#### ♦ **Phạm vi Kế toán**

- Xây dựng bộ máy kế toán tại Công ty con.
- Tham mưu, đề xuất, hướng dẫn công tác quản lý kế toán đến các Công ty con, nhằm tăng hiệu quả quản lý sẽ trên toàn phạm vi tập đoàn.
- Hỗ trợ xây dựng, tổ chức bộ máy kế toán tại Công ty con.
- Xây dựng các quy trình nghiệp vụ.
- Thiết lập hệ thống văn bản để triển khai công việc của kinh doanh, của nhà đầu tư.
- Triển khai các nghiệp vụ kế toán phát sinh theo đúng quy định của Chuẩn mực kế toán, thủ tục kế toán Việt Nam.

- Đề xuất các giải pháp vận dụng các chuẩn mực kế toán, chế độ kế toán VN trong công tác hạch toán kế toán làm tăng hiệu quả công việc, đảm bảo lợi ích của Công ty
- Thiết lập và duy trì quan hệ tốt với các cơ quan các cơ quan chức năng liên quan
- Tổ chức đào tạo, cập nhật nâng cao kiến thức về chuẩn mực kế toán, chế độ kế toán Việt nam
- Thực hiện kê khai và quyết toán thuế theo đúng quy định của pháp luật thuế hiện hành
- Tổ chức đào tạo, cập nhật nâng cao kiến thức về pháp luật thuế
- Xây dựng/Cải tiến các quy chế, quy trình tài chính/kế toán phù hợp với tình hình SXKD và pháp luật hiện hành
- Tổ chức đào tạo, cập nhật nâng cao kiến thức về các quy trình, quy chế liên quan đến quản lý tài chính/kế toán
- Lập BCTC hợp nhất định kỳ quý/năm

#### ❖ Phòng Mua hàng

- Tham mưu cho Lãnh đạo Tập đoàn/ Tổng Giám đốc về chiến lược và chính sách phát triển hoạt động Mua hàng của Tập đoàn.
- Xây dựng chiến lược, tổ chức hệ thống và vận hành hoạt động Mua hàng.
- Tìm kiếm NCC, quản lý nhà cung cấp, đáp ứng tiêu chí: uy tín, tin cậy, sản phẩm cung cấp đúng chất lượng, đủ số lượng, giá cả hợp lý.
- Đàm phán, ký kết hợp đồng, quản lý hợp đồng, nghiên cứu và tìm hiểu thông tin trước khi đàm phán với nhà cung cấp (thông tin sản phẩm, thông tin giá thị trường...) đáp ứng tiêu chí giá theo giá thị trường và theo yêu cầu của các phòng ban;
- Đảm bảo về thời gian giao hàng và hình thức thanh toán, đảm bảo tính chính xác và chặt chẽ của các thông tin được ghi trên hợp đồng;
- Quản lý công nợ, theo dõi tình hình thanh toán của từng đơn hàng
- Thực hiện các thủ tục thông quan hàng hóa, phối hợp chặt chẽ với phòng Logistics và phòng Tài chính/Kế toán;
- Tiếp nhận thông tin khiếu nại từ các bộ phận, từ khách hàng, chuẩn bị đầy đủ hồ sơ thông báo cho nhà cung cấp về vấn đề khiếu nại, đàm phán để đạt được kết quả tối ưu nhất.
- Theo dõi quá trình triển khai kế hoạch, đánh giá nội bộ trong phạm vi đơn vị

#### ❖ Phòng Hành chính Nhân sự

- Xây dựng và vận hành chính sách nhân sự
- Xây dựng chương trình tuyển dụng và các quy trình liên quan.
- Chủ trì công tác tổ chức đào tạo, huấn luyện cho đội ngũ cán bộ công nhân trong Công ty.

- Chủ trì công tác đánh giá hiệu quả, kết quả làm việc của đội ngũ và quản lý bộ phận
- Xây dựng kế hoạch và thực hiện các hoạt động kinh doanh
- Chủ trì xây dựng quy trình, hướng dẫn và vận hành công tác vận tải, lưu trữ.
- Chủ trì công tác khai thác qua đến vận phòng phẩm, công cụ dụng cụ, đời sống và chức sự kiện
- Chủ trì công tác hành chính liên quan đến an ninh nội bộ, vệ sinh an toàn thực phẩm, an toàn lao động, phòng chống cháy nổ, quản lý chất thải, đảm bảo môi trường làm việc phù hợp với yêu cầu của Công ty.
- Tham gia xây dựng, đánh giá, sửa đổi, cải tiến và tuân thủ quy trình vận hành trong lĩnh vực phụ trách.
- Tham gia theo dõi, đánh giá hiệu quả ngân sách tay trước và kế hoạch sử dụng ngân sách định kỳ, đưa ra các phương án sử dụng ngân sách có hiệu quả.
- Tham gia thực hiện cấp hồ sơ, dữ liệu báo cáo giải trình số liệu khi có yêu cầu của lãnh đạo, cơ quan chức năng.
- Tham gia thông tin, điều tra và đề xuất cải tiến trong công tác quản lý hạ tầng như máy sản xuất.
- Tham gia đánh giá tình hình phụ vụ của văn hóa trong phạm vi phụ trách của bộ phận.

#### ❖ Đã tham Marketing

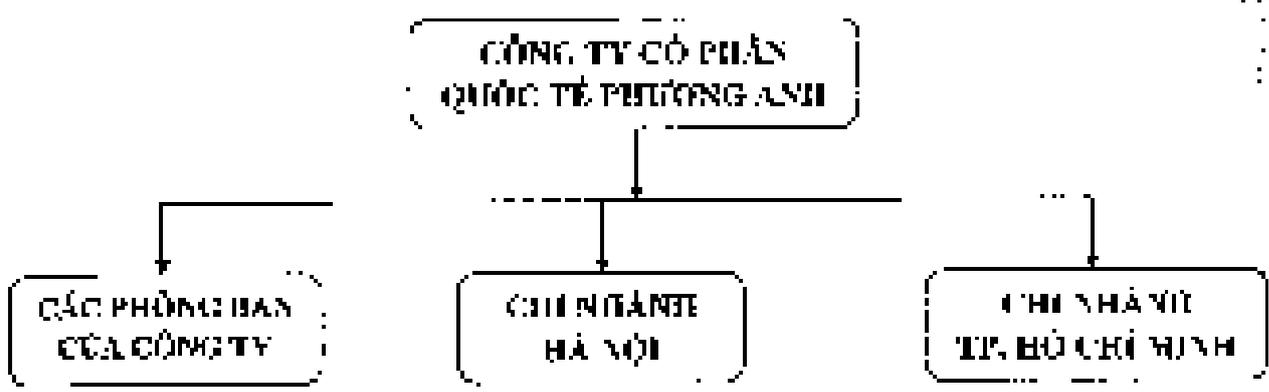
- Xác lập chiến lược marketing và marketing mix: hợp, lập kế hoạch marketing và chương trình hoạt động marketing của doanh nghiệp.
- Tìm hiểu thông tin thị trường để xác định nhu cầu thị trường, thị trường mục tiêu, thị trường mới. Xác định phạm vi thị trường cho chương sản phẩm hiện tại và cơ sở của nhà sản xuất sản phẩm hàng hoá mới, hướng đầu tư sản phẩm, bán hàng, nghiên cứu và hướng phát triển của khách lượng và cơ cấu nhu cầu, xác định những đặc thù của các khu vực và đặc điểm của thị trường.
- Phân tích mức độ chấp nhận của thị trường đối với sản phẩm hiện tại của doanh nghiệp, lập kế hoạch triển khai nghiên cứu phát triển sản phẩm mới, cải tiến, hoàn thiện sản phẩm hiện tại. Cho ra hướng phát triển sản phẩm trong tương lai, các dịch vụ khác liên quan sản phẩm mới, đề xuất những kiến nghị về chế tạo sản xuất sản phẩm mới, đề án cải tiến cách chứng minh sản phẩm hợp lý, nghiên cứu bán hàng bán giải sản phẩm.
- Nghiên cứu các tiêu điểm phân phối, thiết lập hệ thống (mạng lưới) phân phối sản phẩm, các điểm bán mới trên hệ thống, về số lượng, về loại hình, về hợp tác, về thông tin trong hệ thống phân phối, các địa điểm tiêu thụ sản phẩm, bán hàng, tuyển chọn nhân viên bán hàng, mở cửa các kho hàng và các phương tiện, hệ quản sản xuất hàng hoá.

- Kiểm soát các yếu tố chủ yếu phân phối và chất lượng của sản phẩm và các phi nhân và các phi biên đối tượng mà quản lý với khối lượng sản phẩm và xuất ra, xây dựng các mức giá dự kiến, triển khai phân tích hoá vốn để chi trả những sản phẩm có trình độ công nghệ cao nhất. Lưu giữ phần bù để làm tài liệu ưu đãi được của các công ty.
- Xây dựng chương trình truyền thông quảng cáo, xây dựng chương trình phân, các tiền bán hàng, ... Truyền truyền quảng cáo về sản phẩm hàng hoá và về doanh nghiệp, định giá các dạng của quảng cáo, lựa chọn các phương tiện của quảng cáo, tổ chức triển khai, hội chợ, hội nghị bán hàng, ...

→ 1.0 chiến lược

- Tham mưu cho ban lãnh đạo nhà máy về kế hoạch chủ máy và quản lý kế hoạch
- Xây dựng kế hoạch chi xuất chi nhà máy theo niên, tháng, quý.
- Xếp xếp dây chuyền phù hợp với công suất của máy.
- Lập bố trí về kế hoạch chi cấp và sản lượng đã thực hiện chu trình máy
- Lập báo cáo kế hoạch sản xuất từng ngày, tháng cho nhà máy.
- Lập kế hoạch chi dự giá hàng cho ban lãnh đạo.
- Thực hiện các chi tiền của kế hoạch để đảm bảo sản xuất đạt hiệu quả cao.
- Đảm bảo kế hoạch sản xuất thực hiện theo đúng tiến độ.
- Báo cáo chi dự giá công cho cấp trên và phòng Kinh doanh khi có yêu cầu

1.1 Các hoạt động của Công ty



Trụ sở chính - Công ty cổ phần Quốc tế Phương Anh:

Địa chỉ: Tổ dân phố Từ Mỹ, Phường Hoàng Chi Kiên, Thị xã Mỹ Hòa, tỉnh Hưng Yên  
 Điện thoại: (0221) 3948 165; 3943 167 Fax: (0221) 3948 268

Chi nhánh Hà Nội

Địa chỉ: Số 17, ngách 42/3 đường Lê Đức Thọ, phường Mỹ Đình 3, quận Nam Từ Liêm, Hà Nội

Điện thoại: (84) 912 223 343

- Chi nhánh Hồ Chí Minh

Địa chỉ: Số 47 Nguyễn Văn Ngọc, Khu phố 5, Phường Tân Tạo A, Q. Bình Tân, TP HCM

Điện thoại: (84) 2354159113

## 1. Dịch vụ kinh doanh

### ✦ Nhà đầu tư:

Tạo thành môi trường tiếp cận của chuyên nghiệp, uy tín và chất lượng.

- Mở rộng thị trường quốc tế, nâng cao tỷ trọng doanh thu xuất khẩu trong tổng doanh thu.

### ✦ Chiến lược phát triển của Công ty trong và dài hạn:

Năm 2019, thị trường thép được dự báo sẽ có triển biến động tăng và có tác động đến thị trường thép trong nước. Vì vậy ngành thép sẽ gặp rất nhiều thử thách, cụ thể như:

CHH tiếp nhận động lực tăng, khó giữ được mức ổn định và gây ảnh hưởng đến biến lợi nhuận của các doanh nghiệp ngành thép

Các thị trường thép lớn trên thế giới liên tục gia tăng các biện pháp phòng vệ thương mại, đặt các hàng rào thuế quan, các hạn sản xuất trong nước nên gây ra nhiều khó khăn cho hoạt động xuất khẩu

- Các doanh nghiệp tăng cường đầu tư công nghệ và mở rộng sản xuất tăng cường xuất đi đến các thị trường dư thừa nguồn cung, đẩy các doanh nghiệp vào cuộc cạnh tranh về giá làm giảm lợi nhuận.

Trước những biến động trên, Hội đồng quản trị đã đưa các định hướng chiến lược chủ yếu định hướng doanh nghiệp và dài hạn như sau:

Đầu tư hoạt động sản xuất

- Cải tiến và hoàn thiện quy trình sản xuất nhằm tạo hiệu quả và giảm chi phí sản xuất
- Tăng cường theo dõi chặt chẽ và đảm bảo an toàn vận hành đối với hoạt động của dây chuyền máy móc sản xuất
- Tập trung cải tiến kỹ thuật, nghiên cứu phát triển các sản phẩm mới để đáp ứng nhu cầu thị trường và đa dạng hóa danh mục sản phẩm của công ty
- Đầu tư mua sắm thiết bị máy móc hệ thống để tối ưu sản xuất, máy móc thiết bị hiện có tăng cường sửa chữa và chất lượng sản phẩm

Đối với các hoạt động kinh doanh thương mại

Thị trường nội địa China vẫn duy trì đà tăng trưởng mạnh mẽ nhờ mức độ tăng trưởng kinh tế ổn định và nhu cầu tiêu dùng nội địa tăng trưởng mạnh mẽ. Chính phủ Trung Quốc vẫn duy trì chính sách hỗ trợ tăng trưởng kinh tế và thúc đẩy tiêu dùng nội địa.

Thị trường xuất khẩu cũng tiếp tục duy trì đà tăng trưởng mạnh mẽ nhờ mức độ tăng trưởng kinh tế ổn định và nhu cầu tiêu dùng nội địa tăng trưởng mạnh mẽ. Chính phủ Trung Quốc vẫn duy trì chính sách hỗ trợ tăng trưởng kinh tế và thúc đẩy tiêu dùng nội địa.

• **Điều ưu tiên hàng đầu:** Tiếp tục tìm kiếm khách hàng số đầu của gia đình, cải thiện và đổi mới sản phẩm thép không gỉ và các sản phẩm khác, khai thác tối đa công suất của nhà máy tại Chung Yên, vận dụng hệ thống máy móc to số với chất lượng tại Chung Yên để mở rộng ngành nghề kinh doanh.

**Đối với hoạt động xây dựng thương hiệu**

Ưu tiên hoạt động quảng bá thương hiệu định vị, thương hiệu nhằm xây dựng thương hiệu Phương Anh trở thành một thương hiệu mạnh và lâu dài.

• **Đối với hoạt động phát triển nguồn nhân lực**

Tập trung vào công tác tuyển dụng, phát triển nguồn nhân lực, đẩy mạnh tổ chức hoạt động đào tạo để tăng cường lực chuyên môn, kỹ năng công việc và kinh nghiệm làm việc. Từ đó phát triển đội ngũ nhân tài trẻ, xây dựng đội ngũ nhân bộ công nhân viên chuyên nghiệp, năng lực chuyên môn cao.

• **Ưu tiên giải quyết các vấn đề về môi trường**

Ưu tiên sử dụng công nghệ hiện đại, liên tục về môi trường với mục tiêu hiện quả, hiệu quả, giảm thiểu tác động đến môi trường.

Ưu tiên đầu tư bộ thống kiểm soát, xử lý ô nhiễm môi trường, cải thiện chất lượng môi trường tại địa phương cũng như trong cộng đồng.

• **Đối với các hoạt động công tác xã hội:** thúc đẩy người lao động và giữ gìn và bảo vệ môi trường.

• **Đối với các hoạt động năng lượng tiết kiệm, không lãng phí các nguồn tài nguyên**

• **Đối với các**

• **Đối với các**

• **Đối với các**

• **Đối với các**

lượt là 2% và 3%. Mức giá nguyên liệu HRC cũng giảm 30 USD/tấn so với hồi đầu năm.

Năm 2019, đạt khoảng 490 - 492USD/tấn, CFR cảng Đông Á tại ngày 8/1/2020.

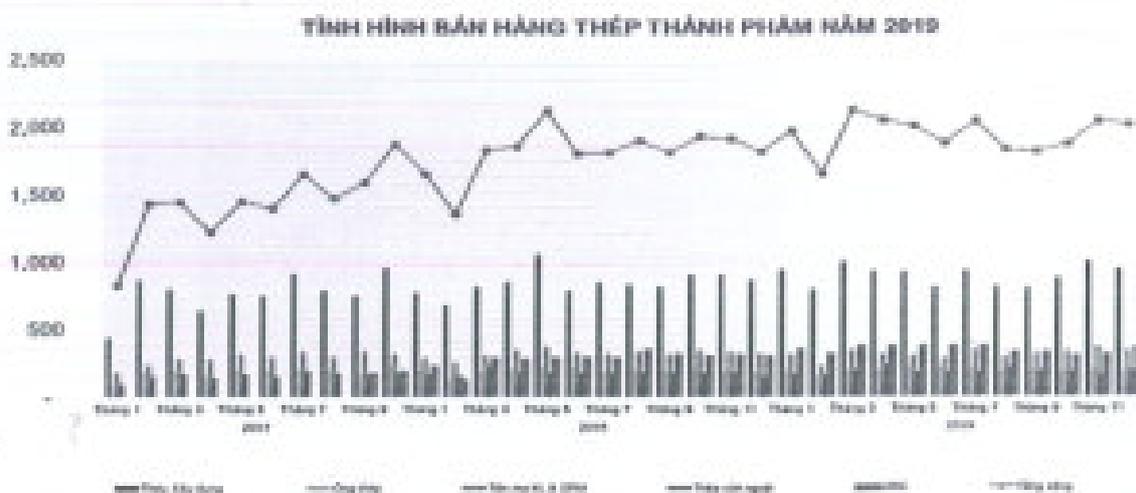
Ngoài ra, các sản phẩm công nghiệp chủ yếu như thép thanh, thép góc tăng 19,2%. Sản xuất kim loại nổi chung tăng trên 28% so với năm ngoái.

Tính riêng tháng 12/2019, sản xuất thép thô cả nước đạt gần 2,3 triệu tấn, tăng 6,3% so với tháng trước và tăng gần 12% so với cùng kì năm ngoái. Bán hàng đạt trên 2 triệu tấn, giảm 1,6% so với tháng trước và tăng 10,8% so với cùng kì năm ngoái.

Trong đó, xuất khẩu thép đạt 359.929 tấn, tăng 5,33% so với tháng 11 giảm 9% so với cùng kì. Nếu loại trừ tăng trưởng của thép cuộn cán nóng thì tốc độ tăng trưởng sản xuất các sản phẩm thép tăng 14% so với cùng kì trong khi bán hàng tăng 9%.



Cho cả năm 2019, Sản xuất đạt trên 25,2 triệu tấn, tăng 4,4% so với năm ngoái. Bán hàng đạt hơn 23,2 triệu tấn, tăng 6,4%. Trong đó, xuất khẩu thép khoảng 4,5tr tấn, giảm 3,4%.



Sản phẩm chính của Công ty là buôn bán, gia công các sản phẩm từ thép. Đa số các nước thành công về phát triển kinh tế đều xác định ngành thép là ngành kinh tế mũi nhọn, hàng đầu và tập trung đầu tư cho sự phát triển. Do vậy có thể nói, ngành thép là ngành Công nghiệp nặng cơ sở của mỗi quốc gia. Nền Công nghiệp gang thép mạnh là sự đảm bảo ổn định và đi lên của nền kinh tế một cách chủ động, vững chắc. Sản phẩm thép là vật tư, nguyên liệu chủ yếu, là "luơng thực" của nhiều ngành kinh tế quan trọng như ngành cơ khí, ngành xây dựng; có vai trò quyết định tới sự nghiệp Công nghiệp hoá, hiện đại hóa đất nước.

Là một công ty trong ngành thép, sự phát triển của công ty phụ thuộc vào sự phát triển của ngành sản xuất thép xây dựng và vào tốc độ tăng trưởng của nền kinh tế. Kinh tế càng phát triển, tốc độ tăng trưởng ổn định, sức mua gia tăng sẽ kéo theo nhu cầu xây dựng hạ tầng, nhà xưởng phục vụ mục tiêu phát triển sản xuất kinh doanh ngày càng nhiều, qua đó đẩy mạnh cầu về các sản phẩm sắt thép của Công ty. Ngược lại, khi nền kinh tế gặp khó khăn, tốc độ tăng trưởng giảm sút cũng sẽ ảnh hưởng không nhỏ đến các kế hoạch sản xuất kinh doanh và đầu tư xây dựng, vô hình chung sẽ tác động ngược lại đến sự phát triển của ngành thép nói chung và của Công ty nói riêng.

#### 6.2. Rủi ro về pháp luật

Là doanh nghiệp hoạt động theo hình thức Công ty cổ phần, hoạt động của Công ty được điều chỉnh bởi hệ thống văn bản pháp luật liên quan đến luật doanh nghiệp, luật thuế, quy định về Công ty cổ phần... Tuy nhiên, do hệ thống luật pháp đang trong giai đoạn hoàn thiện, tính ổn định cũng chưa cao nên sự thay đổi về mặt chính sách luôn có thể xảy ra, điều đó có khả năng ảnh hưởng ít nhiều đến hoạt động của doanh nghiệp

Hệ thống luật pháp Việt Nam hiện nay vẫn đang trong giai đoạn hoàn thiện, việc vận dụng pháp luật vào thực tế hoạt động kinh doanh còn khó khăn, không kịp thời và thiếu nhất quán; vẫn còn tồn tại nhiều quy định phức tạp, chồng chéo nhau trong hệ thống văn bản pháp quy nói chung. Hoạt động kinh doanh của Công ty chịu sự điều chỉnh của nhiều văn bản pháp luật khác nhau như Luật Doanh nghiệp, Luật Đầu tư, Luật Thương mại... Theo dự kiến, các sắc luật này vẫn cần có sự sửa đổi cho phù hợp hơn, chặt chẽ hơn trong thời gian tới, do đó cũng phần nào tác động hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.

#### 6.3. Rủi ro đặc thù

Với ngành nghề chính là sản xuất, gia công các sản phẩm cơ khí, buôn bán các loại sắt thép, thép không gỉ, kim loại màu, thép đặc chủng..., hoạt động của Công ty cổ phần Quốc tế Phương Anh chịu ảnh hưởng không nhỏ bởi những rủi ro đặc thù của ngành sản xuất thép.

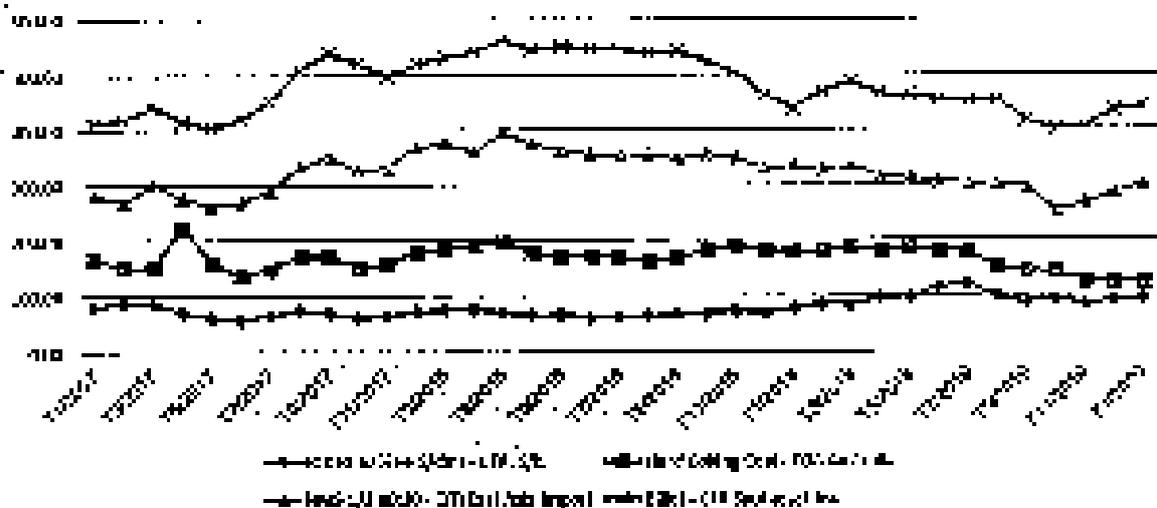
##### ❖ Rủi ro về thị trường tiêu thụ

Tình hình thị trường nguyên liệu sản xuất thép:

- Quặng sắt loại 62%Fe: Giá quặng sắt ngày 08/01/2020 giao dịch ở mức 93-94 USD/Tấn CFR cảng Thiên Tân, Trung Quốc, tăng khoảng 3-5 USD/tấn so với đầu tháng 12/2019.

- Theo mở hợp của coke: 012 theo mở hợp của, xuất khẩu tại công (cả FOB) ngày 08/01/2020 *Hard making reach breaking* 1.21 USD/tấn, tương đương với mức giá cơ sở với điều kiện ngày 12/2019
- Thép phi 16mm: 012 theo phi H&S 16 30:20 nhập khẩu cảng Đông Á 3 nước 297 USD/tấn L&R Đông Á ngày 01/2020. Mức giá tăng so với mức đầu tháng 12/2019 là 10-12 USD/tấn. Tại các thị trường khu vực Châu Á và Châu Mỹ giá thép phi đến cả xu hướng tăng trong khi khu vực Châu Âu có xu hướng giảm.
- Giá sắt graphite: Nhìn chung, giá thép điện cực trong năm 2019 tương đối ổn định. Mức giá giao dịch trong bình là khoảng 2.000-2.500 USD/tấn FOB Trung Quốc (quyết định).
- Hợp của nhôm H&C: Giá H&C ngày 08/01/2020 ở mức 490-492 USD/tấn CFR cảng Đông Á, tăng -50 USD/tấn so với ngày 01/12/2019. So với đầu năm 2019, mức giá hiện tại giảm khoảng 30 USD/tấn, trong tháng 2 năm trở lại đây, mức giá đạt các mức giá như ghi nhận là -630 USD/tấn so với đầu tháng 3/2018.

**BIỂU ĐỒ GIÁ NGUYÊN LIỆU SẢN XUẤT THÉP NĂM 2019**



*Biểu đồ giá nguyên liệu sản xuất thép năm 2019 (Nguồn: Hiệp hội thép Việt Nam)*

**Bảng số 2: Tình hình xuất nhập khẩu các sản phẩm thép**

STT	Ngành hàng	2 tháng/ 2019			2 tháng/ 2018		
		Năm xuất (tấn)	Dồn hàng (tấn)	Xuất khẩu (tấn)	Năm xuất (tấn)	Hàng hóa (tấn)	Xuất khẩu (tấn)
1	Thép phi 16mm	0	0	0	0	0	0
2	Chiếc thép	0	0	0	0	0	0

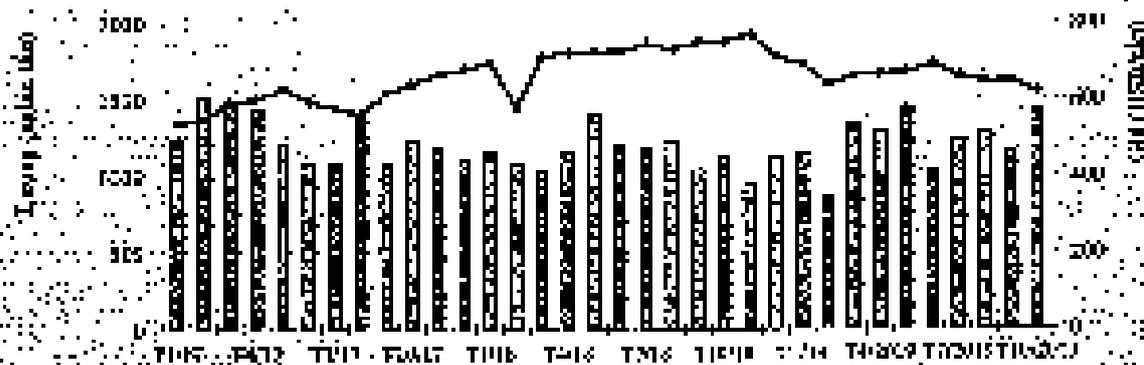
	Tổng mức tiêu thụ SP&D	452	1.697	0	648	513	280
4	Thấp giá người	699	6.111	0	816	358	111

Đơn vị: triệu USD

Tính đến hết 30/11/2019, tập khách sử thấp nhất phẩm và bán thành phẩm có lợi nhuận 14,6 triệu USD. Tổng kim ngạch nhập khẩu đạt 11 tỷ USD trong 11 tháng đầu năm 2019. Nhập khẩu thép thành phẩm có lợi nhuận 13,36 triệu USD trong 11 tháng đầu năm 2019, trong đó nhập khẩu một số sản phẩm thép tăng cao so với cùng kỳ như:

- Thép mạ kẽm: 29.287 tấn, tăng 33% so với cùng kỳ
- Thép cuộn: 353.759 tấn, tăng 78,5% so với cùng kỳ năm 2018;

Trong đó, các quốc gia cung cấp thép chủ yếu cho Việt Nam Ấn Độ và Trung Quốc, Ấn Độ, Nhật Bản, Hàn Quốc, Đài Loan. Theo thống kê sơ bộ của Tổng cục Hải Quan, trong quý I/2019, lượng sắt thép nhập khẩu về Việt Nam đạt 1,37 triệu tấn, trị giá 2,76 tỷ USD, tăng 9,1% về lượng và tăng 1,6% về giá trị so với quý I/2018. Trong đó, Trung Quốc là thị trường cung cấp lớn nhất chiếm 40,9% tổng lượng và chiếm 58,7% tổng giá trị nhập khẩu sắt thép của cả nước, tăng 22,7% về lượng và tăng 4,4% về giá trị so với cùng kỳ năm ngoái. Đáng chú ý, giá nhập khẩu thép trong quý I Trung Quốc có xu hướng thấp hơn khi giảm trung bình 14,7% so với mức giảm 1,2% của tổng nhập khẩu thép trong quý I/2019.



Nguồn: Hiệp hội Sắt Việt Nam

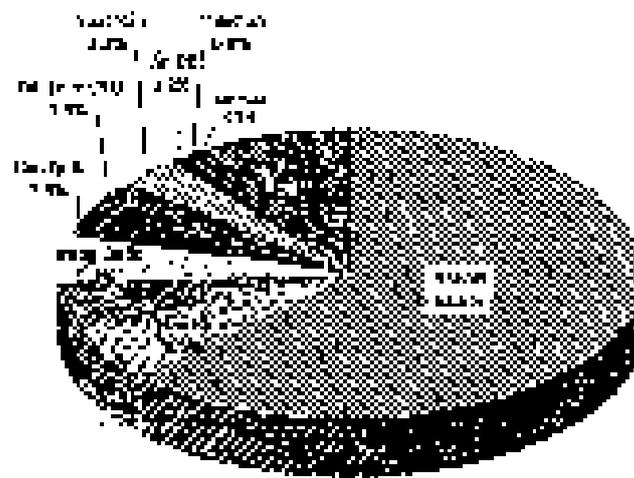
Đơn vị: triệu USD

Thị trường xuất khẩu sắt thép chính của Việt Nam gồm Campuchia, Lào, Thái Lan, Malaysia.

Tính đến 30/11/2019, Việt Nam xuất khẩu 2,6 triệu tấn thép thành phẩm, tăng 4,4% so với cùng kỳ năm 2018.

Kim ngạch xuất khẩu thép thành phẩm 11 tháng đầu năm 2019 đạt gần 1,26 tỷ USD, tăng 9% về giá trị xuất khẩu.

- Các thị trường xuất khẩu chính của Việt Nam là khu vực ASEAN với 63%; Tiếp theo là Hoa Kỳ (16,0%); Châu Âu (5,3%); Đôn Quốc (trung Quốc và Nhật Bản)
- Trong năm 2019, đứng kế nhất là hạ tầng xây dựng xuất khẩu thép của Việt Nam tại Hoa Kỳ và CH.



#### ❖ Hình thế cạnh tranh

Ngoài việc phải đấu tranh với hàng nhái, hàng giả, thị trường thép xây dựng Việt Nam còn gặp áp lực rất lớn từ những đối thủ ngoại, điển hình là Trung Quốc khi khối lượng thép nhập khẩu tăng cao khiến thép Việt Nam có nguy cơ bị thép Trung Quốc độc chiếm xuất khẩu. Tuy nhiên với việc nhiều dự án hạ tầng xây dựng sẽ được triển khai trong năm 2019 cùng các trường xây dựng đang phát triển, khả năng tăng trưởng của các doanh nghiệp thép nước vẫn tương đối lạc.

Năm 2019, sản xuất thép trong nước phụ thuộc nhiều vào nguyên liệu nhập khẩu (50% thép cuộn, 40 - 50% phối thép phải nhập khẩu...). Với các chủ đầu tư động nguyên liệu trong nền kinh tế thép thế giới biến động bất thường bởi các căng thẳng, kinh tế thương mại của thế giới khiến công tác dự báo giá để đưa ra chính sách nhập khẩu, xuất khẩu, áp lực của các công ty trở nên khó khăn hơn, giá trong nước điều chỉnh nhưng không theo kịp giá thế giới, tất yếu các doanh nghiệp thường sẽ yên hiên đóng mạnh.

Hơn nữa sản phẩm thép giá rẻ các doanh nghiệp sản xuất thép trong nước còn phải đối mặt với nạn hàng giả, hàng nhái hoành hành.

#### ❖ Đầu tư liên doanh giữa doanh nghiệp thép

Trong hầu hết các sản phẩm thép, sắt phi nguyên vật liệu xây dựng thường chiếm tỷ lệ lớn trong tổng chi phí để giá vốn, chính vì vậy liên doanh nguyên vật liệu là yếu tố quan trọng, ảnh hưởng đến kết quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Đặc biệt đối với các doanh nghiệp thép ở Việt Nam với chung là PHUONG ANH cổ riêng, một tỷ trọng lớn nguyên liệu đến từ nước ngoài nhập khẩu khiến các doanh nghiệp phải chịu thêm cả rủi ro tỷ giá.



Họ và tên: Kinh  
 Địa chỉ thường trú: Thôn Lạc Hòa, Mỹ Lương, Mỹ Đức, Hà Nội  
 Tỉnh/địa phương: 1212  
 Trình độ chuyên môn: Đại học Kinh tế  
 Chức vụ hiện tại tại Công ty: Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng giám đốc Công ty  
 Chức vụ đang đảm nhiệm ở đơn vị trước: Không  
 Tỷ lệ sở hữu chứng khoán của công ty: 0,5 phần trăm (0,00%)  
 Tên công ty hiện chứng khoán của người có liên quan: Không  
 Hành vi vi phạm pháp luật: Không  
 Các khoản nợ đã trả: Không  
 Tài sản có liên quan đối với công ty: Không

**QUẢN LÝ RỦI RO:**

07/2005-08/2006	VĐD Bager Material Revenue	Marketing Executive
09/2006-09/2010	VĐD GI, Mas Gas - SADC IP	Account Manager
10/2010-03/2012	Công ty TNHH Công Thành Nhân	Giám đốc
04/2012-06/2018	Công ty Cổ phần Karoh Việt Nhân	Điều hành
07/2018-09/2019	Tập đoàn Tecomen Nhân	Thư Tổng Giám đốc
10/2019	Công ty Cổ phần Quốc tế Phước Anh	Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám đốc

**Ông Hoàng Hải - Phó Tổng Giám đốc**

Họ và tên: Hoàng Hải  
 Chức vụ: Tổng Giám đốc  
 Số LƯU: 011083000172, địa chỉ: Tầng 15 TK01, Việt Nam  
 và ĐLQG về Bản ghi cấp ngày 09/05/2014  
 Giới tính: Nam  
 Ngày tháng năm sinh: 18/12/1983  
 Nơi sinh: Hải Phòng  
 Quốc tịch: Việt Nam

Dân tộc:	Kinh
Địa chỉ thường trú:	Thôn An Tú, xã Nam Hải, Tiền Hải, Thái Bình
Trình độ văn hóa:	12/12
Trình độ chuyên môn:	Trung cấp kỹ thuật sư phạm TP. Hồ Chí Minh
Chức vụ hiện nay tại Công ty:	Phó Tổng Giám đốc
Chức vụ đang nắm giữ tại tổ chức khác:	Không
Tỷ lệ sở hữu chứng khoán cá nhân:	Không
Tỷ lệ sở hữu chứng khoán của người có liên quan:	Không
Hành vi vi phạm pháp luật:	Không
Các khoản nợ đối với công ty:	Không
Lợi ích có liên quan đối với công ty	Không

#### QUÁ TRÌNH CÔNG TÁC

2004 - 2006	CT TNHH Nam Cường	Nhân viên Kinh doanh
2006 - 2008	CT TNHH Hoàng Mai	Nhân viên Kinh doanh
2008 - 2010	CT TNHH Inox Giá Anh	Nhân viên Kinh doanh
2010 - 2014	CTCP Inox Thành Nam	Trưởng phòng Kinh doanh nội địa
04/2015 - Nay	CTCP Quốc tế Phương Anh	Phó tổng giám đốc

#### ◆ Bà Dương Thị Thanh Hải – Kế toán trưởng

Họ và tên:	Dương Thị Thanh Hải
Số CMND:	113666190 do CA tỉnh Hòa Bình cấp ngày 25/06/2012
Giới tính:	Nữ
Ngày tháng năm sinh:	29/11/1984
Nơi sinh:	Quảng Hà – Quảng Ninh
Quốc tịch	Việt Nam
Dân tộc:	Kinh

Tên đơn vị làm việc:

12/12

Tên người chịu trách nhiệm:

Nguyễn Thị Lương

Chức vụ hiện nay tại Công ty:

Kế toán trưởng

Chức vụ đang nắm giữ hiện tại được khác:

Không

Tỷ lệ số tiền lương hiện có nhận:

Không

Tỷ lệ số tiền lương hiện có nhận được trước:

Không

quản:

Không

Hành vi vi phạm pháp luật:

Không

Các khiếu nại đối với công ty:

Không

**QUÁ TRÌNH CÔNG TÁC**

THỜI GIẠN	Nơi làm việc	Chức vụ
12/2010-12/2011	CÔNG TY TNHH SẢN XUẤT CÔNG NGHIỆP VÀ GIẢI TIẾP MITSUBI VIỆT NAM	Kế toán tổng hợp
1/2012-09/2013	CÔNG TY TNHH VĂN KHÍ	Trưởng phòng kinh doanh
10/2013-09/2019	Công ty CP AEC-105 Việt Nam	Kế toán trưởng
10/2019 - 01/2020	Công ty Cổ phần Quốc tế Phương Anh	Kế toán trưởng
01/2020 - nay	Công ty Cổ phần Quốc tế Phương Anh	Kế toán trưởng

**13. Chính sách đối với người lao động**

Bảng số 4: Số lượng người lao động trong Công ty tại thời điểm 31/12/2019

Loại hình lao động	Số lượng	Tỷ lệ %
Trình độ học, thực học	16	43%
Trình độ : Cao đẳng	17	27%
Loại hình phổ thông ( công nhân)	19	41%
Tổng số	62	

Người: Công ty Cổ phần Quốc tế Phương Anh



#### ❖ Chính sách tuyển dụng

Công tác tuyển dụng được thực hiện theo chức năng phát triển của Công ty và được lên then kế hoạch hàng năm. Công ty đề ra tiêu chí tuyển dụng, thu hút, trong đó ưu tiên là công nhân kỹ thuật đại học và sinh đại học trong và ngoài nước; lao động có chuyên môn giỏi, kinh nghiệm và năng lực đáp ứng được yêu cầu của Công ty, sinh viên, khá giỏi các môn các ngành trong và ngoài nước nhằm tạo nguồn phát triển lâu dài cho Công ty.

#### ❖ Chính sách đào tạo

Đào tạo và phát triển nhân viên là một trong các công tác ưu tiên của Công ty. Chính sách đào tạo của Công ty là nhằm xây dựng và phát triển đội ngũ nhân viên thích ứng với nghiệp vụ, có đạo đức trong kinh doanh, chuyên nghiệp trong công việc và nhiệt tình phục vụ khách hàng.

Trên cơ sở định hướng phát triển kinh doanh của Công ty và kế hoạch hàng năm, chính sách đào tạo của Công ty được triển khai trên các loại hình đào tạo sau:

- Đào tạo chuyên môn nghiệp vụ: dựa vào yêu cầu công việc và kết quả đánh giá, Công ty phân tích nhu cầu đào tạo và thiết kế các chương trình đào tạo chuyên môn, kết hợp với các chuyên gia bên trong và bên ngoài (tổ chức đào tạo để đáp ứng);
- Đào tạo và quản lý: tương tự như đào tạo chuyên môn nghiệp vụ nhưng tập trung chủ yếu đối với vấn đề thuộc diện quy hoạch và cán bộ được đề bạt lên công tác theo hệ lụy chuyên;
- Kèm cặp trang công việc: thực hiện đúng nguyên tắc của Phòng Nhân Sự theo quy định, người có kinh nghiệm được giao kèm cặp nhân viên mới;
- Khuyến khích đưa các bộ phận nhân viên đi dự các cuộc hội thảo, hội chợ ở nước ngoài, tham dự các buổi đào tạo về kỹ thuật của Giám đốc các phân của Công ty hoặc ngành để nâng cao năng lực và chủ công cấp.

#### ❖ Chế độ khen thưởng

Chế độ khen thưởng cho nhân viên của Công ty gắn liền với kết quả hoạt động kinh doanh và chất lượng phục vụ, gồm các chế độ cơ bản như sau:

- Mỗi năm, nhân viên được thưởng từ nhiều lần hàng tháng, ngoài ra nhân viên còn được hưởng lương theo năng suất và thưởng liền thưởng công việc;
- Thưởng khi có đơn vị có nhiều tiêu biểu trong năm; thưởng sáng kiến;
- Thưởng mừng các dịp lễ tết của quốc gia và kỷ niệm thành lập Công ty.

♦ **CHẾ ĐỘ TÀI CHÍNH VÀO NĂM 2019**

Tất cả nhân viên chính thức của Công ty đều tuân thủ nghiêm chỉnh các quy định của pháp luật, phù hợp với Luật Lao động, Người ra, sự lĩnh vực đang tác động của các chính sách tiền lương được nhà cấp bậc hai, chủ tập tài cả tiết, một phần có thể trên một... Thời gian làm việc của những người năng công chính sách phân bổ của CBCTNV hàng các họ cấp dưới với các mức: tiền trợ cấp, ốm đau - sản xuất, thai sản, nghỉ hưu, nghỉ ốm, các chế độ hưu chế... Hàng ngày các Ban quản lý cũng được công đồng đoàn Công ty hoặc chủ đầu tư phân công các việc vào thể mỹ và được các hoạt động tự nguyện như các giải thể thao, văn nghệ, sinh hoạt tập thể, đi du lịch... Ngoài giờ làm việc ngoài công việc...

1. **Tình hình công tác quản lý nhân lực và tài trợ**

a) **Tình hình tài trợ:**

**Bảng số 5: Tình hình hoạt động kinh doanh của Công ty**

Đơn vị tính: triệu đồng				
STT	Chỉ tiêu	Năm 2018	Năm 2019	% tăng/giảm
1	Tổng giá trị tài sản	580,299	613,479	1,5%
2	Danh sách chi trả	1,302	1,119	10,2%
3	Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh	26,071	3,058	88%
4	Lợi nhuận khác	-1,872	-1,585	-13,4%
5	Lợi nhuận trước thuế	24,199	1,473	-91,6%
6	Lợi nhuận sau thuế	18,618	783	-90,8%
7	Tỷ lệ lợi nhuận trả cổ tức	8% VDD	3% VDD	-17,5%

b) **Chi tiêu nhân lực và chính sách**

**Bảng số 6: Các hệ số tài chính**

Chỉ tiêu	Đơn vị	Năm 2018	Năm 2019	Ghi chú
1. Các hệ số tài chính khác				
4. Hệ số thanh toán ngắn hạn				
Tài sản ngắn hạn	Lần	1,5	1,5	
Nợ ngắn hạn				
+ Hệ số thanh toán nhanh	Lần	0,2	0,3	
Tài sản ngắn hạn - Hàng tồn kho				
Nợ ngắn hạn				

2. <u>Chỉ tiêu về lợi nhuận</u>			
- Hệ số Lợi Nhuận tài sản	Đơn vị	2019	2018
- Hệ số Lợi Nhuận chủ sở hữu	Đơn vị	0,03	0,01
3. <u>Chỉ tiêu về năng lực hoạt động</u>			
+ Vòng quay hàng tồn kho			
<u>Giá vốn hàng bán</u>	Vòng	7,4	6,9
<u>Đáng tồn kho hình quân</u>			
1. <u>Đang tồn kho hình quân</u>	Đơn vị	1,7	1,3
4. <u>Chỉ tiêu về khả năng sinh lời</u>			
+ Hệ số Lợi Nhuận sau thuế/Tổng thu thuần	%	1,35	0,65
1. <u>Lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu</u>	%	1,37	0,18
+ Hệ số Lợi Nhuận sau thuế/Tổng tài sản	%	3,24	0,10
+ Hệ số Lợi Nhuận từ hoạt động kinh doanh/Đạo & Tài Sản	%	1,18	0,27

4. Cơ cấu cổ đông thay đổi và điều lệ của chủ sở hữu:

a) Cổ phần:

Vốn điều lệ của công ty tại thời điểm ngày 31/12/2019 là 255.000.000 đồng, chia thành 25.500.000 cổ phiếu với mệnh giá cổ phần là 10.000 đồng/cổ phiếu.

Nội dung	Số cổ phần
Số lượng cổ phiếu đang lưu hành	25.500.000
Số lượng cổ phiếu chuyển nhượng tự do	25.500.000
Số lượng cổ phiếu bị hạn chế chuyển nhượng	0

K) Cổ phiếu đóng:

Đơn vị tính: đồng

Hạng mục	Cổ đông trong nước			Cổ đông nước ngoài			Tổng	
	Số lượng cổ phiếu	Giá trị	Tỷ lệ (%)	Số lượng Cổ phiếu	Giá trị	Tỷ lệ (%)	Số lượng Cổ phiếu	Tỷ lệ (%)
1. Cổ đông Nhà nước	-	-	-	-	-	-	-	-
2. Cổ đông nội bộ	3.562.131	23.627.310.000	10,95	-	-	-	3.562.131	10,95
3. Cổ đông trong công ty:								
- Công ty mẹ	-	-	-	-	-	-	-	-
- Các công ty con	22.937.269	229.372.600.000	69,95	-	-	-	22.937.269	69,95
- Các công ty liên kết	22.937.269	229.372.600.000	69,95	-	-	-	22.937.269	69,95
Tổng cộng	-	-	-	-	-	-	-	-

Đơn vị: Công ty Cổ phần Quốc tế Thương mại

CÔNG TY CỔ PHẦN QUỐC TẾ THƯƠNG MẠI

2011

e) Các chỉ tiêu chính

Đơn vị: triệu đồng

Diễn biến	Cổ đông trong nước		Cổ đông nước ngoài				Tổng
	Số lượng cổ phiếu	Tỷ lệ (%)	Số lượng cổ phiếu	Tỷ lệ (%)	Số lượng cổ phiếu	Tỷ lệ (%)	
Cổ đông sáng lập	-	-	-	-	-	-	-
Cổ đông số lượng 5% số phiếu có quyền biểu quyết	4.600.000	5,04	46.000.000.000	-	4.600.000	46.000.000.000	10,04
Cổ đông nắm giữ đơn vị 1% số phiếu có quyền biểu quyết	19.494.540	76,88	196.046.490.000	-	19.494.540	196.046.490.000	76,88
Cổ đông nắm giữ đơn vị 1% số phiếu có quyền biểu quyết	1.295.451	5,08	12.954.510.000	-	1.295.451	12.954.510.000	5,08

Nguồn: Công ty Cổ phần Đầu tư Dược Việt

**CÔNG TY CỔ PHẦN QUỐC TẾ PHƯƠNG ANH**

**ĐU**

1) Tập đoàn Công nghiệp Thủy Điện Hòa Bình (Hòa Bình 2019) và Công ty Không Hòa Bình (Hòa Bình và Hòa Bình 2) là các đơn vị

2) Công ty Cổ phần Thủy Điện Hòa Bình

3) Các công ty con khác không

4) Các công ty con khác không

5) Các công ty con khác không

**Bảng số 7: Doanh thu thuần của từng nhóm sản phẩm qua các năm 2018 - 2019**

STT	Loại dịch vụ	Năm 2018		Năm 2019	
		Doanh thu	Tỷ trọng (%)	Doanh thu	Tỷ trọng (%)
1	Dịch vụ vận tải hàng hóa	994,390	99,7%	1.110,516	99,5%
2	Dịch vụ cung cấp dịch vụ	17,672	1,8%	5,127	0,5%
3	Dịch vụ khác				
	Doanh thu kinh doanh bất động sản đầu tư				
	<b>Tổng doanh thu thuần</b>		<b>1,012,062</b>		<b>1.115,643</b>

5.2. Các hình thức khác

a) Tình hình tài sản

**Bảng số 8: Các loại đồng vốn đang thực hiện và đã ký kết**

STT	Đối tác	Số hợp đồng	Đơn vị tính	Giá trị hợp đồng	Thời gian thực hiện
I	Đối tác nước ngoài				
1	Viet Dragon International Co., LTD	CTD1190630	USD	14.195	01/01/2019
2	Global power	TJEN182 PAS	USD	100.000	
II	Đối tác trong nước				
1	Công ty cổ phần Kỹ	XND141218/PA-Kooy	VNĐ	1.990.322,716	01/01/2019
2	Công ty tài chính đầu tư và xây dựng Hà Tĩnh Tín Đ	XND171219/PA-TTĐ	VNĐ	2.012.881,688	29/01/2019

1	Công ty cổ phần KPT Việt Nam	XN01001/00PA-KPT	VNĐ	6.066.020.439	2800000000
2	Công ty cổ phần Đầu tư và Thương mại Hưng Phát Việt Nam	XN01001/00PA-ITP	VNĐ	8.074.345.622	2800000000
3	Công ty cổ phần Thép Sài Gòn	XN01004/010PA-TSG	VNĐ	6.491.995.756	2100000000
4	Công ty cổ phần Kasy	XN01001/00PA-Kasy	VNĐ	1.434.462.479	0300000000
5	Công ty cổ phần KPT Việt Nam	010100PA-KPT	VNĐ	5.752.576.186	0300000000
6	Công ty cổ phần Quốc tế Đông Á	0624/00PA-ĐA	VNĐ	9.912.892.124	1500000000
7	Công ty cổ phần Thép Sài Gòn	0526/00PA-TAG	VNĐ	4.991.570.934	2600000000
8	Công ty cổ phần KPT Việt Nam	0105/00PA-KPT	VNĐ	6.668.493.122	1700000000
9	Công ty cổ phần Sơn Suối Thép Việt Nam	0106/00PA-VNSA	VNĐ	1.945.045.468	0300000000
10	Công ty cổ phần Thép Sài Gòn	0706/00PA-TSG	VNĐ	3.549.491.239	1100000000
11	Công ty cổ phần Kasy	0707/00PA-Kasy	VNĐ	1.088.915.876	1800000000
12	Công ty cổ phần KPT Việt Nam	0109/00PA-KPT	VNĐ	3.763.223.417	0300000000
13	Công ty cổ phần Quốc tế Đông Á	0004/00PA-ĐA	VNĐ	4.018.770.602	1500000000
14	Công ty cổ phần Sơn Suối Thép Việt Nam	0000/00PA-VNSA	VNĐ	4.090.928.270	1500000000
15	Công ty cổ phần Quốc tế Đông Á	0200/00PA-ĐA	VNĐ	4.550.107.679	0300000000
16	Công ty cổ phần Sơn Suối Thép Việt Nam	0200/00PA-VNSA	VNĐ	1.117.001.942	1200000000
17	Công ty cổ phần Kasy	0100/00PA-Kasy	VNĐ	3.873.056.136	0300000000
18	Công ty cổ phần Thép Sài Gòn	0710/00PA-TSG	VNĐ	6.491.447.998	2300000000
19	Công ty cổ phần Kasy	0111/00PA-Kasy	VNĐ	4.054.910.778	0300000000
20	Công ty cổ phần Kasy	0112/00PA-Kasy	VNĐ	4.582.097.159	0300000000
21	Công ty cổ phần Kasy	1212/00PA-Kasy	VNĐ	7.004.974.641	1000000000
22	Công Ty TNHH thương mại Hoàng Sơn	018 007819038	VNĐ	4.200.000.000	0600000000
23	Công Ty CP SX Lắp V&E	XN01001/HOKI	VNĐ	1.412.210.000	0300000000

26	Công Ty Cổ Phần Sơn	XN01021197-PA	VND	1.918.905.074	01/01/2019
27	Công Ty Cổ Quốc Tế Nam Minh An	XN0103041197-PA	VND	1.494.147.546	27/02/2019
28	Công Ty Cổ Phát Đạt Group	0001190000001-PA	VND	6.430.075.020	09/01/2019
29	Công Ty TNHH Tuấn Ngọc	2002201901000	VND	210.114.000	26/01/2019
30	Công Ty Cổ Đầu Tư Phát Việt Nam	0002010116KT-TRG-PA	VND	1.912.060.000	11/04/2019
31	Công Ty Cổ Quốc Tế Đông Á	XN0106040000001-PA	VND	4.375.571.288	26/04/2019
32	Công Ty Cổ BMD Global	00010700000000000000-PA	VND	4.744.405.000	26/04/2019
33	Công Ty Cổ Sản Xuất Thiết Bị VNA	00010100000000000000-PA	VND	4.188.714.989	27/05/2019
34	Công Ty Cổ Hoàn Kiếm VN	00022107000000000000-PA	VND	4.885.565.450	26/05/2019
35	Công Ty TNHH Inus Đông Nam	021102190000-PA	VND	930.602.191	29/05/2019
36	Công Ty Cổ Phát Việt Nam	00100000000000000000-PA	VND	1.905.099.000	06/06/2019
37	Công Ty TNHH Thiết Bị Thạch	XN000810195T-PA	VND	1.132.150.000	08/06/2019
38	Công Ty TNHH Inox Nam Khánh	011000100000-PA-NK	VND	500.000.000	31/10/2019
39	Công Ty Cổ Sản Xuất Thiết Bị T&A	02100201000000000000-PA	VND	400.451.831	16/01/2019
40	Công Ty TNHH Inus Phương Đông	061101000000-PA	VND	500.044.000	26/01/2019
41	Công Ty TNHH Thiết Bị Dầu Khí	16110100000000000000-PA	VND	109.970.200	16/01/2019
42	Công Ty TNHH Thiết Bị Công Nghiệp	201100190000-PA	VND	197.405.500	21/01/2019
43	Công Ty Cổ T&A	02100201000000000000-PA	VND	6.006.070.413	16/01/2019



Bảng số 9: Giá trị tài sản cố định tại thời điểm 31/12/2018 và 31/12/2019

Đơn vị tính: triệu đồng

STT	Khoản mục	31/12/2018			31/12/2019		
		Nguyên giá	Giá trị còn lại	Giá trị còn lại/ nguyên giá (%)	Nguyên giá	Giá trị còn lại	Giá trị còn lại/ nguyên giá (%)
I	Tài sản cố định hữu hình	98,263	53,735	55%	137,904	86,996	61%
1	Nhà cửa, vật kiến trúc	33,504	21,486	64%	67,511	53,535	79%
2	Máy móc thiết bị	55,198	27,149	49%	60,832	26,710	44%
3	Phương tiện vận tải, truyền dẫn	8,707	4,764	55%	8,707	3,499	40%
4	Thiết bị, dụng cụ quản lý	293	-	0%	293	-	0%
5	Tài sản cố định khác	561	336	60%	561	252	45%
II	Tài sản cố định vô hình	-	-	-	-	-	-
Tổng cộng (I+II)		98,263	53,735	55%	137,904	86,996	61%

### 5.3 Kế hoạch phát triển trong tương lai

Năm 2019 được Ban Giám đốc định giá là một năm nhiều cơ hội cũng như thách thức đối với Công ty. Để không chỉ ổn định thị phần mà còn tăng trưởng doanh thu, Ban điều hành xây dựng chiến lược hoạt động cụ thể cho toàn công ty như sau:

- Thương mại: tiếp tục đẩy mạnh các hoạt động thương mại xuất nhập khẩu hàng hóa như sắt thép, inox và các loại nguyên liệu phụ ngành thép, chủ động hơn nữa về nguồn cung hàng hóa, tăng cường giao dịch với khách hàng truyền thống, mở rộng tìm kiếm khách hàng tiềm năng.
- Dịch vụ: Tiếp tục tìm kiếm khách hàng có nhu cầu gia công, cắt xé, tạo hình đối với sản phẩm thép không gỉ và các sản phẩm khác, khai thác tối đa công suất của nhà máy tại Hưng Yên, tận dụng hệ thống máy móc cơ sở vật chất sẵn có tại Hưng Yên để mở rộng ngành nghề kinh doanh.
- Kinh doanh bất động sản đầu tư: Chốt lại đối với các bất động sản tăng giá, liên doanh liên kết với các đối tác nước ngoài để phát triển ngành kinh doanh bất động sản.

- III. **Đánh giá của Hội đồng quản trị về hoạt động của Công ty**
- Năm 2019 là một năm vẫn còn nhiều thử thách trong hoạt động kinh doanh của công ty do nền kinh tế thế giới đang trên đà hồi phục sau suy thoái. Tuy vậy, HĐQT công ty nhanh chóng đốc sức triển khai, phối hợp và chỉ đạo với Ban tổng giám đốc công ty thực hiện nghiêm túc Nghị quyết ĐHĐCĐ và tổ chức sản xuất kinh doanh có hiệu quả.
  - Ban Hành đạo công ty và toàn thể cán bộ công nhân viên công ty đồng lòng nhất trí quán triệt các chính sách tiết kiệm nhằm thực hiện tốt nhất kế hoạch đề ra.
- IV. **Đánh giá của Hội đồng quản trị về hoạt động của Ban Giám đốc công ty**
- Năm 2019, Ban Tổng giám đốc công ty đã điều hành hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty theo đúng các định hướng, chỉ đạo của Hội đồng quản trị:
    - + Nghiêm túc thực hiện các Nghị quyết của HĐQT
    - + Chủ động đề xuất các phương án, biện pháp khắc phục khó khăn
- V. **Các kế hoạch, định hướng của Hội đồng quản trị**

Bảng số 10: Kế hoạch lợi nhuận năm 2019

Đơn vị tính: tỷ đồng

CHỈ TIÊU	Thực hiện năm 2019	Năm 2020	
		Kế hoạch	Tăng (giảm) so với 2019 (%)
Doanh thu thuần	1,116	901	-19%
Lợi nhuận sau thuế	0,58	0,75	29%
Tỷ lệ lợi nhuận/Doanh thu thuần (%)	0,05%	0,08%	60%
Tỷ lệ lợi nhuận/Vốn chủ sở hữu (%)	0,18%	0,23%	28%
Cổ tức (%)	5%	5%	0%

Căn cứ để đạt được kế hoạch lợi nhuận nói trên: Kế hoạch lợi nhuận năm 2019 của Công ty được xây dựng trên cơ sở diễn biến thị trường thép Việt Nam năm 2018 và dự báo thị trường trong năm 2019. Cụ thể:

Thị trường thép trong năm 2019 được dự báo sẽ tăng trưởng 20% so với năm 2018, đặc biệt thị trường thép dân dụng được kỳ vọng tiếp tục sôi động do nhu cầu xây dựng tăng cao. Bên cạnh đó, nhu cầu thép châu Á nói chung vẫn sẽ ổn định với tăng trưởng nhu cầu mở rộng ở Đông Nam Á và Nam Á, tăng trưởng đi ngang ở Trung Quốc.

## VI. Quản trị công ty

### a) Thành viên và cơ cấu của Hội đồng quản trị:

STT	Thành viên HĐQT	Chức vụ	Tỷ lệ sở hữu (%)	Ghi chú
1	Trần Trung Đông	Chủ tịch	0,000	Thành viên điều hành
2	Trần Duy Cường	Ủy viên	0,115	Thành viên không điều hành
3	Vũ Lan Phương	Ủy viên	0,008	Thành viên không điều hành
4	Nguyễn Thị Ngọc Hà	Ủy viên	5,686	Thành viên không điều hành
5	Nguyễn Thị Hằng	Ủy viên	0,017	Thành viên điều hành

Cơ cấu của Hội đồng quản trị (HĐQT): 02 (hai) thành viên HĐQT điều hành, 03 (ba) thành viên HĐQT không điều hành.

### b) Các tiểu ban thuộc Hội đồng quản trị: Không có

### c) Hoạt động của Hội đồng quản trị:

Trong năm 2019, HĐQT công ty đã tổ chức một số phiên họp tập trung và phiên họp xin ý kiến bằng văn bản, đã ban hành các nghị quyết, quyết định liên quan để chỉ đạo, hỗ trợ thực hiện và giám sát các hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty. HĐQT luôn bám sát tình hình thực tế để đề ra các quyết sách có liên quan đến hoạt động kinh doanh và tổ chức của công ty, đồng thời tạo mọi điều kiện thuận lợi cho Tổng giám đốc thực hiện hoàn thành nhiệm vụ sản xuất kinh doanh trong thời gian qua. Các cuộc họp đều được tổ chức theo đúng quy định, các Biên bản và Nghị quyết của HĐQT được thông qua và ban hành theo đúng quy định của pháp luật và Điều lệ công ty.

Kết quả các cuộc họp của HĐQT công ty như sau:

STT	Số văn bản	Ngày văn bản	Nội dung thông qua
1	002/2019/NQ-HĐQT-PAS	04/01/2019	Ủy quyền người ký kết các hồ sơ giấy tờ tại Ngân hàng thương mại cổ phần Sài Gòn - Hà Nội - Chi nhánh Vĩnh Phúc
2	004/2019/NQ-HĐQT-PAS	29/03/2019	Thông qua nghị định ký cuối cùng chốt danh sách cổ đông thực hiện quyền tham dự ĐHĐCĐ thường niên năm 2019
3	006/NQ-HĐQT-PAS	14/05/2019	Chấp thuận đề nghị vay vốn trung hạn của Ngân hàng Thương mại cổ phần Sài Gòn - Hà Nội - Chi nhánh Vĩnh Phúc và ủy quyền người ký đại diện
4	005/2019/NQ-HĐQT-PAS	24/04/2019	Ủy quyền ký các tài liệu họp Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2019
5	006/2019/NQ-HĐQT-PAS	05/07/2019	Thông qua việc ký kết hợp đồng sửa đổi, bổ sung đối với tài sản bảo đảm tại Đà Nẵng

6	009/2019/HQ-HDQT-PAS	12/10/2019	Chỉ nhiệm Tổng Giám đốc Trần Trung Dũng – Người đại diện theo pháp luật của công ty
7	009/2019/HQ-HDQT-PAS	07/07/2019	Yêu cầu cấp hạn mức tín dụng tại Ngân hàng TMCP Dân dụng Việt Nam – CH. Hà Nội.
8	013/2019/HQ-HDQT-PAS	25/09/2019	Thông qua nghị định kỳ cuối cùng của danh sách cổ đông thực hiện quyền ủy quyền bằng văn bản
9	014/2019/HQ-HDQT-PAS	14/10/2019	Thuyết minh Kế toán trưởng công ty
10	015/2019/HQ-HDQT-PAS	14/10/2019	Thông qua việc vay tài cấp hạn mức tín dụng tại ngân hàng
11	017/2019/HQ-HDQT-PAS	27/11/2019	Thông qua việc chi trả cổ tức 3 năm
12	018/2019/HQ-HDQT-PAS	30/12/2019	Thông qua việc vay vốn trong hạn ngân hàng

- d) Hoạt động của Ban chỉ đạo Hội đồng quản trị độc lập không điều hành: Không có
- e) Hoạt động của các tổ chức trong Hội đồng quản trị: Không có
- f) Danh sách các thành viên Hội đồng quản trị có chứng chỉ đầu tư về quản trị công ty: Danh sách các thành viên Hội đồng quản trị được gửi kèm chương trình về quản trị công ty trong năm: Không có

#### VI. Ban Kiểm soát

- a) Thành viên và cơ cấu của Ban kiểm soát (danh sách thành viên Ban kiểm soát, tỷ lệ sở hữu cổ phần và quyền biểu quyết và các chứng khoán khác do công ty phát hành):

STT	Thành viên BKS	Chức vụ	Tỷ lệ sở hữu (%)
1	Đào Thị Tuyết Hương	Tư vấn tài chính	1,117
2	Hà Văn An	Tỷ viên	0,1
3	Nguyễn Thị Thùy	Tỷ viên	0,001

Cơ cấu của Ban kiểm soát: 03 thành viên không điều hành

- b) Hoạt động của Ban kiểm soát:

Trong năm 2019, Ban kiểm soát công ty đã triển khai thực hiện các công việc sau đây:

- Tổ chức họp Ban kiểm soát để thống nhất kế hoạch hoạt động của Ban kiểm soát trong năm 2019
- Trên hai lần việc với công ty kiểm toán để kiểm tra, soát xét báo cáo tài chính năm 2019, thẩm định công tác quản lý tài chính, hoạt động kinh doanh của HICJ cổ phần (2019);
- Kiểm soát tình hình thực hiện Nghị quyết HĐQT thường niên năm 2018, năm 2019 và các Nghị quyết của HĐQT công ty.



- Các hoạt động của Ban kiểm soát năm 2019 đã giúp cho công ty thực hiện đúng quy định của pháp luật trên các lĩnh vực kinh doanh.

#### VIII. Báo cáo tài chính

##### a) Ý kiến kiểm toán

Báo cáo tài chính năm 2019 được kiểm toán bởi Công ty TNHH Kiểm toán TTP (TTP) và được thẩm định bởi Ban kiểm soát công ty.

Kết quả kiểm toán, thẩm định của các đơn vị liên quan cho thấy rằng:

Báo cáo tài chính đã phản ánh trung thực và hợp lý trên các khía cạnh trọng yếu tình hình tài chính của Công ty cổ phần Quốc tế Phương Anh tại ngày 31/12/2019, cũng như kết quả hoạt động kinh doanh và tình hình lưu chuyển tiền tệ của Công ty cho năm tài chính kết thúc cùng ngày, phù hợp với Chuẩn mực Kế toán, Chế độ Kế toán doanh nghiệp Việt Nam và các Quy định pháp lý có liên quan đến việc lập và trình bày Báo cáo tài chính.

- b) Báo cáo tài chính được kiểm toán: Đã công bố thông tin đến Ủy ban Chứng khoán Nhà nước.

ĐẠI DIỆN THEO PHÁP LUẬT CỦA CÔNG TY



TỔNG GIÁM ĐỐC  
*Trần Trung Dũng*

