

MỘT SỐ NÉT CHÍNH VỀ CÔNG TY CỔ PHẦN TẬP ĐOÀN THÀNH NAM

Ngày 22/05/2017, Sở Giao dịch Chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh (HOSE) đã cấp Quyết định Niêm yết số 165/QĐ-SGDHCM cho phép CTCP Tập đoàn Thành Nam niêm yết cổ phiếu trên HOSE. Ngày 29/05/2017, Cổ phiếu của CTCP Tập đoàn Thành Nam sẽ chính thức giao dịch với mã chứng khoán là TNI. Để giúp quý độc giả có thêm thông tin, SGDCK TPHCM xin giới thiệu một số nét chính về lịch sử thành lập, quá trình hoạt động, những kết quả kinh doanh đáng chú ý của CTCP Tập đoàn Thành Nam trong thời gian qua.

- Tên tiếng Anh: Thanh Nam Group Joint Stock Company
- Tên giao dịch viết tắt: Thanh Nam Group
- Địa chỉ: Tầng 3, FLC LANDMARK TOWER, Phường Mỹ Đình II, Nam Từ Liêm, Hà Nội
- Điện thoại: (04) 3787 1397 Fax: (04) 3787 1395
- Website: www.thanhnamgroup.com.vn
- Vốn điều lệ: 210.000.000.000 (Hai trăm mười tỷ) đồng
- Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp số 0101515686 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố Hà Nội cấp lần đầu ngày 17/07/2009, đăng ký thay đổi lần 11 ngày 20/02/2017.

1. Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển:

Công ty Cổ Phần Tập đoàn Thành Nam tiền thân là Công ty TNHH Xuất Nhập Khẩu Thành Nam, được thành lập vào ngày 15 tháng 07 năm 2004 với vốn điều lệ 500 triệu đồng, 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, vận tải hàng hóa.

Năm 2010, công ty đổi tên thành CTCP Tập đoàn Thành Nam và thực hiện tăng vốn điều lệ lên 70 tỷ đồng.

Hiện nay, CTCP Tập đoàn Thành Nam có 1 trụ sở tại Hà Nội, 03 chi nhánh tại TP.Hồ Chí Minh, Hưng Yên, Bình Dương, sản phẩm Công ty được phân phối rộng khắp cả nước và xuất khẩu tại nhiều quốc gia.

2. Quá trình tăng vốn điều lệ Công ty:

Vốn điều lệ khi thành lập của Công ty năm 2007 là 500 triệu đồng. Công ty tăng vốn điều lệ 05 lần, đến nay vốn điều lệ của Công ty là 210 tỷ đồng.

3. Phạm vi và lĩnh vực hoạt động của Công ty

Căn cứ Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp số 0101515686 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố Hà Nội cấp lần đầu ngày 17/07/2009, đăng ký thay đổi lần 11 ngày 20/02/2017, ngành nghề kinh doanh của Công ty bao gồm các lĩnh vực kinh doanh chính:

- Buôn bán máy móc, thiết bị vật tư công nghiệp, cơ kim khí và xây dựng;

- Kinh doanh bất động sản, quyền sử dụng đất thuộc chủ sở hữu, chủ sử dụng hoặc đi thuê; Khai thác cho thuê kho bãi và lưu giữ hàng hóa;
- Vận tải hàng hóa;
- Xây dựng các công trình xây dựng, công nghiệp giao thông;
- Buôn bán ô tô, xe máy;
- Đại lý môi giới, đấu giá: Môi giới thương mại; đại lý mua, bán, ký gửi hàng hóa.
- Kinh doanh dịch vụ khách sạn.
- Kinh doanh dịch vụ nhà hàng ăn uống
- Buôn bán các loại sắt thép;
- Sản xuất, gia công các loại sản phẩm cơ khí
- Sản xuất máy móc, thiết bị vật tư trong lĩnh vực công nghiệp, cơ kim khí và xây dựng.

4. Cơ cấu tổ chức

Công ty hiện nay có 03 chi nhánh tại tại Hưng Yên, Bình Dương, TP. Hồ Chí Minh.

5. Cơ cấu cổ đông của Công ty

Theo Sổ cổ đông chốt ngày 20/02/2017, công ty có 324 cổ đông trong đó 04 cổ đông lớn nắm giữ 4.763.600 cổ phiếu chiếm 22,68%. Cổ đông nước ngoài không nắm giữ cổ phiếu TNI.

6. Danh sách cổ đông nắm giữ từ 5% tại ngày 20/02/2017:

STT	Họ tên	CMND/ GCNĐKDN	Địa chỉ	Số cổ phần	Tỷ lệ (%)
1	Công ty Cổ phần Chứng khoán MB	Số 148/GCNTVLK	Tầng M-3-7, Số 3 Liễu Giai, Ba Đình, Hà Nội	1.050.000	5%
2	Đỗ Thị Thanh Hương	Số 001178000831 do Cục Cảnh sát ĐKQL cư trú và DLQG về dân cư cấp ngày 18/10/2013	Số nhà 12A tầng 3 tòa R2A Royal City, 72A đường Nguyễn Trãi, Thanh Xuân, Hà Nội	1.089.900	5,19%
3	Vũ Thị Thu Hương	Số 030181000030 do Cục Cảnh sát ĐKQL cư trú và DLQG về dân cư cấp ngày 01/07/2013	Phòng 1402 A, chung cư FLC, Mỹ Đình 2, Nam Từ Liêm, Hà Nội	1.231.300	5,86%
4	Nguyễn Hùng Cường	Số 011077000526 do Cục Cảnh sát ĐKQL cư trú và DLQG về dân cư cấp ngày 01/07/2013	Phòng 1402 A, chung cư FLC, Mỹ Đình 2, Nam Từ Liêm, Hà Nội	1.392.400	6,63%
Tổng cộng				4.763.600	22,68%

7. Tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty:

Công ty có hoạt động chính là thương mại, cung cấp các sản phẩm inox dạng tấm, cuộn,

ống với nhiều chủng loại và đặc điểm kỹ thuật đa dạng, gồm:

- Inox cán nóng: Dạng cuộn AISI-SUS 304; dạng cuộn AISI-SUS 316-316L; dạng cuộn AISI-SUS 309, 310, 321; inox cán nóng loại 2 dạng tấm, cuộn seri 300.
- Inox cán nguội: Dạng cuộn AISI-SUS 304; dạng cuộn AISI-SUS 430; dạng cuộn AISI-SUS 316-316L; dạng cuộn AISI-SUS 201-202; inox đánh xước, đánh sọc No.4; inox cán nguội loại 2 tấm – cuộn - ống AISI-SUS 200, 300, 400....
- Ống inox trang trí: Ống inox 304 (8%Ni); hộp vuông/chữ nhật inox 304 (8%Ni); ống inox 201 (0,8%Ni); hộp vuông/chữ nhật inox 201 (0,8% Ni)
- Thép đen dạng tấm – cuộn - ống: Thép lá, tấm cán nguội (JIS G3141SPCC – SD, SPCD, SPCE); thép lá cán nóng (JIS G3131 SPHC, SPHD, SPHE, JIS G3132 SPHT1, SPHT2); thép mạ kẽm (JIS G3302 SGCC, SGCD, SGHC); thép mạ màu theo tiêu chuẩn JIS G3312 CGCC; thép mạ điện (JIS G3313 SECC, SECD, SECE,...)

Địa bàn hoạt động

- Phân phối thị trường nội địa: Đây là mảng mang lại doanh thu chính cho Công ty với tỷ trọng bình quân trên 90% tổng doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ, đồng thời cũng là mảng đóng góp tỷ trọng lớn nhất trong lợi nhuận gộp của Công ty. Mặt hàng Công ty phân phối là các sản phẩm inox dạng tấm, cuộn, Inox trang trí... được nhập từ các nhà sản xuất uy tín Hàn Quốc, Trung Quốc, Đài Loan, Singapore, Ấn Độ, Nhật Bản, Thụy Điển..., và nhập từ một số Công ty xuất nhập khẩu trong nước.... phân phối trong toàn quốc.
- Xuất khẩu: Ngoài phân phối trong nước, Công ty xuất khẩu một số sản phẩm Inox tới các nước Ấn Độ, Ukrainie, Nga, Mỹ, Hàn Quốc, Pakistan. Doanh thu từ hoạt động xuất khẩu này chiếm khoảng 10% trong doanh thu bán hàng.

Các dịch vụ khác gồm: Dịch vụ cắt tấm, xẻ băng, chia cuộn, phủ giấy lót. Các dịch vụ này Công ty thuê CTCP Quốc tế Phương Anh gia công để cung cấp cho khách hàng, dịch vụ này chiếm tỷ trọng nhỏ 0,01% doanh thu của Công ty.

8. Doanh thu, chi phí của Công ty qua các năm

8.1 Doanh thu:

Doanh thu bán hàng là nguồn đem lại doanh thu chính cho Công ty, năm 2014 được xem là một năm khó khăn đối với ngành thép trong nước do nền kinh tế suy thoái, các lĩnh vực sản xuất đều thu hẹp khiến lượng tiêu thụ thép giảm mạnh, CTCP Tập đoàn Thành Nam mặc dù là đơn vị có nhiều năm kinh nghiệm trong phân phối thép cũng gặp phải những khó khăn nhất định nên doanh thu năm 2014 Công ty đạt 773,01 tỷ đồng. Cuối năm 2014, Bộ Công Thương quy định áp dụng biện pháp chống bán phá giá đối với một số sản phẩm thép không gỉ cán nguội nhập khẩu, nhu cầu các sản phẩm thép không gỉ trong nước tăng cao, trong đó có các sản phẩm thép không gỉ của Tập đoàn Thành Nam, khiến số lượng đơn hàng của Công ty tăng

tháng 12 năm 2015, doanh thu năm 2015 Công ty đạt 1.287,19 tỷ đồng, tăng 66,46% so với năm 2014.

Năm 2016, mặc dù ngành thép vẫn đang trong thời gian được bảo hộ, nhu cầu thị trường trong nước lớn, nhưng giá thép tăng mạnh so với năm 2015 và biến động giá lớn, việc tìm nguồn hàng nhập khẩu có giá ổn định là lựa chọn hàng đầu của Công ty, nên Công ty không đẩy mạnh phân phối để tăng doanh thu mà ký kết những hợp đồng có kỳ hạn nhất định đảm bảo việc cung cấp hàng và cạnh tranh về giá. Do vậy, Doanh thu Công ty năm 2016 chỉ đạt 709,08 tỷ đồng, giảm 44,92% so với năm 2015.

Trong 2 năm 2015 và 2016 doanh thu bán hàng chiếm xấp xỉ 100% tổng doanh thu, trong đó chiếm phần lớn là doanh thu bán hàng nội địa (lần lượt là 92,05% và 89,28% vào các năm 2015 và 2016).

Ngoài Trụ sở chính tại Hà Nội, Công ty còn có 3 chi nhánh tại Thành phố Hồ Chí Minh, Bình Dương và Hưng Yên nên thị trường trong nước của Thành Nam Group trải rộng khắp tại các tỉnh thành khu vực đồng bằng Bắc Bộ, Nam Trung Bộ và Nam Bộ như Hà Nội, Vĩnh Phúc, Hải Phòng, Hưng Yên, Phú Yên, Bình Dương, Đồng Nai, Thành phố Hồ Chí Minh, Long An, An Giang... Ngoài ra Công ty đang từng bước thâm nhập thị trường miền Trung, bước đầu là thị trường Đà Nẵng.

Đối với doanh thu xuất khẩu, tuy vẫn chỉ chiếm một tỷ lệ nhỏ trong tổng doanh thu, tuy nhiên trong 2 năm qua tỷ lệ này đang có xu hướng tăng nhẹ, từ mức 7,91% năm 2015 lên mức 10,71% năm 2016, từng bước hướng tới mục tiêu trở thành tập đoàn đa quốc gia có thương hiệu tại Đông Nam Á.

Quý I/2017, doanh thu bán hàng của Công ty đạt 180,95 tỷ đồng, trong đó doanh thu bán hàng nội địa là 148,08 tỷ đồng chiếm 81,83%, doanh thu xuất khẩu tăng mạnh đạt 32,87 tỷ đồng chiếm 18,17% tổng doanh thu.

8.2 Chi phí sản xuất kinh doanh:

Năm 2016, tỷ lệ tổng chi phí so với doanh thu thuần tích cực hơn năm 2015, từ mức 100,78% giảm xuống chỉ còn 98,40%. Giá vốn hàng bán là chi phí chiếm tỷ trọng lớn nhất trong tổng chi phí của Công ty. Giá vốn hàng bán biến động cùng doanh thu, giá vốn hàng bán năm 2014 của Công ty là 773,01 tỷ đồng, con số này năm 2015 và 2016 lần lượt là 1.264,3 tỷ đồng và 668,5 tỷ đồng. Chỉ tiêu giá vốn hàng bán giảm cả về số tuyệt đối và tương đối so với năm 2015.

Ngoài ra, năm 2016, Công tác quản trị, điều hành, lập kế hoạch nhập hàng và cân đối hàng nhập về từng kho của Công ty hợp lý đã giảm được chi phí vận chuyển. Đối tác Công ty là những khách hàng truyền thống, các Hợp đồng được ký đều hàng tháng nên Công ty có thể nhờ lưu kho tại đối tác giảm chi phí lưu kho, dẫn đến chi phí bán hàng giảm đáng kể, chi phí bán hàng năm 2015 là 3,85 tỷ, con số này năm 2016 là 1,37 tỷ, giảm 64%.

Chi phí tài chính năm 2016 là 20.816 triệu đồng, trong đó chi phí lãi vay lên tới 19.581 triệu đồng, lớn hơn khá nhiều so với 17.059 triệu đồng năm 2015 do Công ty có phát sinh một

số khoản vay lớn trong năm 2016. Tuy nhiên, cuối năm 2016 Công ty đã tiến hành thanh toán một số khoản vay, do đó dù có chi phí lãi vay lớn hơn, số dư vay và nợ ngắn hạn cuối kỳ năm 2016 vẫn nhỏ hơn so với năm 2015 (193.900 triệu đồng so với 206.863 triệu đồng năm 2015).

Quý I/2017, Giá vốn hàng bán Công ty là 172,04 tỷ đồng, chiếm 95,08% doanh thu thuần. Chi phí tài chính là 4,67 tỷ đồng, trong đó chi phí lãi vay là 4,64 tỷ đồng chiếm 99,33% chi phí tài chính. Chi phí quản lý doanh nghiệp và chi phí bán hàng lần lượt là 1,62 tỷ đồng chiếm 0,89% doanh thu thuần và 400 triệu đồng chiếm 0,22% doanh thu thuần.

8.3 Nguyên vật liệu

Nguyên vật liệu đầu vào của Công ty chủ yếu là các loại thép tấm, thép cuộn,... Các loại nguyên vật liệu này được Công ty mua từ các nhà cung cấp có uy tín, đảm bảo cả về số lượng lẫn chất lượng đáp ứng tốt nhu cầu của Công ty trong quá trình sản xuất.

8.4 Trình độ công nghệ:

Với gần 14 năm kinh nghiệm phân phối các sản phẩm Inox, cung cấp sản phẩm cho nhiều nhà sản xuất, đại lý phân phối lớn, hiện nay Thành Nam đã có uy tín trên thương trường trong và ngoài nước. Với đội ngũ cán bộ, công nhân viên được đào tạo chuyên nghiệp, có ý thức chấp hành kỷ luật, sẵn sàng nhận và hoàn thành nhiệm vụ được giao, không ngại gian khó, vất vả, tích cực học hỏi nâng cao trình độ chuyên môn nghiệp vụ với mục tiêu nâng cao chất lượng dịch vụ, phục vụ, vì sự hài lòng của khách hàng.

Trong những năm gần đây, để ứng dụng công nghệ mới vào quản lý và bán hàng, Công ty đã liên tục cải tiến, đổi mới và ứng dụng các phần mềm quản lý, phần mềm bán hàng, bồi dưỡng nâng cao trình độ quản lý máy móc thiết bị cho đội ngũ cán bộ và các kỹ năng cần thiết cho bộ phận kỹ thuật của Công ty.

Ngoài ra, Công ty luôn quan tâm đến việc đào tạo đội ngũ cán bộ có kinh nghiệm, có trình độ về quản lý và chuyên môn nghiệp vụ. Thường xuyên tổ chức các khóa học, hội thảo chuyên đề về bán hàng, quản lý chất lượng... nhằm nâng cao kiến thức cho CBCNV.

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

Công ty cổ phần Tập đoàn Thành Nam hiện là nhà cung cấp inox dạng tấm, cuộn, ống với chủng loại và đặc điểm kỹ thuật đa dạng. Các sản phẩm của Thành Nam được nhập khẩu chủ yếu từ các nhà sản xuất uy tín tại Hàn Quốc, Đài Loan và Trung Quốc, do đó luôn đảm bảo chất lượng đáp ứng tốt yêu cầu của khách hàng. Với tốc độ tăng trưởng nhanh chóng, Thành Nam đã duy trì và không ngừng mở rộng thị phần của mình ở trong nước và nước ngoài, sản phẩm thép xuất khẩu của Thành Nam đã có mặt ở hơn 20 nước trên thế giới, tập trung chủ lực ở các quốc gia như: Ấn Độ, Ukrainie, Nga, Mỹ, Hàn Quốc, Pakistan... Trải qua hơn 14 năm phấn đấu không ngừng, Thành Nam từ một doanh nghiệp quy mô nhỏ nay đã trở thành một công ty lớn với mức vốn điều lệ 210 tỷ đồng chuyên cung cấp các loại inox ở Việt Nam.

Lợi thế về thương hiệu lâu năm: Thương hiệu Thành Nam là Công ty phân phối các sản phẩm thép không gỉ đã tồn tại và phát triển hơn 14 năm, so với một doanh nghiệp niêm yết trên

thị trường chứng khoán không phải là thời gian quá dài, tuy nhiên chặng đường đó đủ để chứng minh sự phát triển của một doanh nghiệp đã trải qua nhiều biến động khó khăn của nền kinh tế.

Lợi thế về vị trí địa lý: Công ty hiện nay có trụ sở tại Hà Nội và ba chi nhánh tại TP.Hồ Chí Minh, Bình Dương, Hưng Yên, hệ thống kho chứa rộng, thời gian thuê lâu năm, kho lớn nhất của Công ty đặt tại Hưng Yên thuận lợi trong việc vận chuyển hàng nhập của Công ty tại Cảng Hải Phòng.

Lợi thế về quản trị:

+ Nhân sự: Ban lãnh đạo điều hành Công ty đều là những người có nhiều năm kinh nghiệm kinh doanh thép không gỉ, đã cùng Công ty vượt qua những biến động của nền kinh tế cũng như những thăng trầm trong hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty. Bên cạnh đó, nhân sự Công ty được đào tạo chuyên nghiệp, bài bản và luôn được đào tạo nâng cao nghiệp vụ chuyên môn, quản trị, quản lý đạt hiệu quả công việc cao nhất.

+ Hệ thống phần mềm: Công ty đã đầu tư hệ thống, phần mềm tích hợp quản trị doanh nghiệp (ERP), điều hành trên mọi phân hành phân hệ quản trị và các hệ thống Barcore tích hợp từ ERP, cho phép Công ty kiểm soát chặt chẽ, nhanh nhất các hoạt động giao dịch của Công ty.

10. Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu

STT	Khoản mục	ĐVT	Năm 2015	Năm 2016
I.	Chỉ tiêu về khả năng thanh toán			
1	Hệ số thanh toán ngắn hạn	Lần	0,76	1,24
2	Hệ số thanh toán nhanh	Lần	0,42	0,78
II.	Chỉ tiêu về cơ cấu vốn			
1	Hệ số nợ/Tổng tài sản	Lần	0,60	0,56
2	Hệ số nợ/Vốn chủ sở hữu	Lần	1,48	1,26
III.	Chỉ tiêu về năng lực hoạt động			
1	Vòng quay hàng tồn kho	vòng	10,38	5,42
2	Doanh thu thuần/Tổng tài sản bình quân	Lần	2,34	1,32
IV.	Chỉ tiêu về khả năng sinh lời (*)			
1	Hệ số lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần	%	0,86%	1,97%
2	Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu bình quân	%	5,12%	6,12%
3	Hệ số lợi nhuận sau thuế /Tổng tài sản bình quân	%	2,00%	2,59%

STT	Khoản mục	ĐVT	Năm 2015	Năm 2016
4	Tỷ suất lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh/Doanh thu thuần	%	1,17%	2,70%

10. Danh mục các các hợp đồng lớn đã và đang được thực hiện

Các Hợp đồng lớn đang được thực hiện hoặc đã được ký kết năm 2016 và 2017

TT	Đối tác	Nội dung	Giá trị (đồng)	Thời gian ký hợp đồng	Thời hạn thực hiện
I	HỢP ĐỒNG MUA HÀNG				
1	TOSTE CO.,LTD	Mua hàng	77.760 USD	14/4/2016	06/09/2016
2	TOSTE CO.,LTD	Mua hàng	90.510 USD	15/06/2016	07/12/2016
3	TOSTE CO.,LTD	Mua hàng	89.800 USD	02/08/2016	18/01/2017
4	CÔNG TY CỔ PHẦN CHINA STEEL SUMIKIN VIỆT NAM	Mua hàng	2.608.161.600	02/12/2016	24/01/2017
5	CÔNG TY CỔ PHẦN SẢN XUẤT THÉP VINA	Mua hàng	6.199.116.000	15/12/2016	Tháng 12/2016
6	CÔNG TY CỔ PHẦN PHALCO VIỆT NAM	Mua hàng	8.574.714.500	20/12/2016	Tháng 12/2016
7	CÔNG TY CỔ PHẦN PHALCO VIỆT NAM	Mua hàng	5.745.632.750	23/01/2017	Tháng 2/2017
II	HỢP ĐỒNG BÁN HÀNG				
1	CÔNG TY TNHH MTV TM HOÀNG GIA BẢO	Bán hàng	1.086.826.233	16/06/2016	24/12/2016
1	CÔNG TY CỔ PHẦN QUỐC TẾ ĐÔNG Á	Bán hàng	8.495.469.135	20/12/2016	Tháng 12/2016
2	CÔNG TY CỔ PHẦN SẢN XUẤT THÉP VINA	Bán hàng	4.126.717.650	20/01/2017	08/02/2017
3	CÔNG TY CỔ PHẦN ENTECO VIỆT NAM	Bán hàng	4.075.522.000	28/01/2017	Tháng 2/2017
4	CÔNG TY TNHH MTV TM HOÀNG GIA BẢO	Bán hàng	2.339.190.000	03/02/2017	08/02/2017
5	CÔNG TY TNHH MTV TM	Bán hàng		09/02/2017	Tháng 3-

TT	Đối tác	Nội dung	Giá trị (đồng)	Thời gian ký hợp đồng	Thời hạn thực hiện
	HOÀNG GIA BẢO		1.680.768.425		4/2017
6	Công Ty TNHH Đầu Tư Thương Mại Và Xuất Nhập Khẩu Damexco	Bán hàng	4.764.762.750	3/2/2016	Tháng 2/2016
7	Công Ty Cổ Phần Vật Tư Kỹ Thuật Công Nghiệp TMT Việt Nam	Bán hàng	5.449.199.448	01/4/2016	Tháng 4/2016
8	Công Ty Cổ Phần Đầu Tư FUJIKAEEN Việt Nam	Bán hàng	3.668.121.600	1/4/2016	Tháng 4/2016
9	Công Ty Cổ Phần Hà Yên	Bán hàng	1.079.991.000	28/4/2016	Tháng 4/2016
10	Tema SinaYive Ticari Urunler LTD	Bán hàng	366,000.00 (USD)	12/5/2016	Tháng 5/2016
11	Công Ty Cổ Phần Đầu Tư Địa Ốc Alaska	Bán hàng	3.610.238.720	01/8/2016	Tháng 8-9/2016
12	New Century Steel PTE LTD	Bán hàng	214,475.8 (USD)	17/8/2016	Tháng 8/2016
13	Công Ty Cổ Phần Sản Xuất Thép Vina	Bán hàng	9.332.731.100	19/12/2016	Tháng 12/2016

11. Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh:

Một số chỉ tiêu hoạt động kinh doanh

Đơn vị: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2015	Năm 2016	Tăng trưởng 2016/2015	Quý I/2017
Tổng giá trị tài sản	547.784	528.939	(3,44%)	545.963
Vốn chủ sở hữu	220.599	234.534	6,32%	236.633
Doanh thu thuần	1.287.175	709.018	(44,92%)	180.954
Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ	22.899	40.466	76,71%	8.910

Chi tiêu	Năm 2015	Năm 2016	Tăng trưởng 2016/2015	Quý I/2017
Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh	15.081	19.148	26,97%	2.624
Lợi nhuận khác	(628)	(873)	N/A	N/A-
Lợi nhuận trước thuế	14.453	18.276	26,45%	2.624
Lợi nhuận sau thuế	11.019	13.934	26,45%	2.099
Tỷ lệ lợi nhuận trả cổ tức	-	5%	5%	-
Tỷ lệ lợi nhuận sau thuế/VCSH bình quân	5,12%	6,12%	1,00%	0,89%

(Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2015, 2016, BCTC quý I/2017 Công ty tự lập)

Về hoạt động kinh doanh, năm 2016 giá thép tăng cao nhưng biến động lớn về giá, việc tìm kiếm nguồn hàng nhập khẩu có giá cạnh tranh, cũng như cân đối giá mua giá bán gặp nhiều khó khăn, do vậy, Công ty không đẩy mạnh công tác bán hàng nên doanh thu giảm sâu so với năm 2015. Doanh thu năm 2015 là 1.287 tỷ đồng, con số này năm 2016 là 709 tỷ, giảm 44,92%

Chi phí tài chính năm 2015 là 20,87 tỷ đồng, mặc dù chi phí tài chính cao nhưng lợi nhuận từ hoạt động tài chính Công ty đạt 4,3 tỷ đồng do Công ty có khoản doanh thu thu được từ hoạt động đầu tư tài chính là 18 tỷ đồng từ việc chuyển nhượng vốn góp của Công ty tại CTCP Inox Thành Nam (nay là CTCP Quốc tế Phương Anh) và khoản lãi tiền gửi cho vay là 6,67 tỷ đồng.

Mặc dù doanh thu giảm nhưng lợi nhuận gộp của Công ty tăng so với năm 2015. Lợi nhuận gộp năm 2015 là 22,897 tỷ đồng, con số này năm 2016 là 40,46 tỷ đồng, tăng 76,71%. Lợi nhuận gộp Công ty tăng mạnh do Công ty được hưởng lợi từ giá thép năm 2016 tăng mạnh so với năm 2015 trong khi Công ty còn một lượng hàng tồn kho còn lại từ trước nhập vào giá thấp dẫn tới giá vốn hàng bán năm 2016 giảm tương đối so với doanh thu bán hàng. Bên cạnh đó các chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp đều giảm so với năm 2015 nên lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp năm 2016 Công ty đạt 13,93 tỷ đồng tăng 26,45% so với năm 2015.

Trong năm 2016, Công ty có thu nhập khác là 1,49 tỷ đồng, gồm 958,5 triệu đồng lãi chuyển nhượng bất động sản và 532,23 triệu đồng thu nhập khác. Do Công ty phát sinh chi phí phạt 1,59 tỷ đồng và các chi phí khác 469,18 triệu đồng, nên lợi nhuận khác của Công ty năm 2016 âm 873 triệu đồng.

Quý I/2017, Doanh thu thuần Công ty là 180,95 tỷ đồng đạt 18% kế hoạch năm 2017, lợi nhuận sau thuế Công ty là 2,099 tỷ đồng đạt 10% kế hoạch năm 2017. Chỉ tiêu doanh thu và lợi nhuận quý I của Công ty thường thấp hơn các quý khác do tính chu kỳ kinh doanh sản phẩm thép không gỉ, nhu cầu thường tăng cao trong quý III và Quý IV hàng năm.

12. Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức năm 2017, 2018

Kế hoạch sản xuất kinh doanh, lợi nhuận và cổ tức trong các năm tiếp theo

Đơn vị tính: Triệu đồng

Chi tiêu	Thực hiện năm 2016	Năm 2017		Năm 2018	
		Kế hoạch	% tăng giảm so với năm 2016	Kế hoạch	% tăng giảm so với năm 2017
Vốn điều lệ	200.000	210.000	5%	210.000	0%
Doanh thu thuần	709.018	1.000.000	41,04%	1.100.000	10,00%
Lợi nhuận sau thuế	13.934	20.000	43,53%	22.000	10,00%
Tỷ lệ lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần	1,97%	2,00%	0,03%	2,00%	0%
Tỷ lệ lợi nhuận sau thuế/vốn điều lệ	6,97%	9,52%	2,56%	10,48%	0,95%
Cổ tức	5%	5%	-	7%	2%

Kế hoạch lợi nhuận năm 2017 của Công ty được xây dựng trên cơ sở diễn biến thị trường thép Việt Nam năm 2016 và dự báo thị trường trong năm 2017.

Thị trường thép trong năm 2017 được dự báo sẽ tăng trưởng 12% so với năm 2016 và giá thép cũng được dự báo sẽ tăng do giá nguyên vật liệu nhiều khả năng tiếp tục ở mức cao. Ngoài ra, thị trường thép dân dụng được kỳ vọng tiếp tục sôi động, nhu cầu xây dựng tăng cao, do đó các chỉ tiêu hiệu quả hoạt động kinh doanh được dự kiến tăng so với năm 2016.

Kế hoạch Doanh thu, lợi nhuận năm 2017 dự kiến của Công ty đạt được do Công ty thỏa thuận nguyên tắc cung cấp hàng cho một số khách hàng truyền thống của Công ty, bên cạnh đó Công ty đẩy mạnh hoạt động xuất khẩu và bán lẻ. Kế hoạch năm 2018 của Công ty được xây dựng trên cơ sở đánh giá thị trường thép tiếp tục tăng trưởng trong những năm tới. Doanh thu năm 2018 dự kiến tăng 10% so với năm 2017 căn cứ khả năng phân phối của Công ty tại thị trường nội địa và thị trường xuất khẩu, theo đó:

- Thị trường nội địa: Là thị trường mang doanh thu chính cho Công ty và dự kiến năm 2018 tăng tối thiểu 10% so với năm 2017, bằng việc duy trì hợp đồng cung cấp với khách hàng truyền thống đảm bảo doanh số với các khách hàng này tối thiểu như năm 2017. Ngoài ra, Công ty đang từng bước mở rộng phân phối các khách hàng tổ chức mới và từng bước thâm nhập thị trường khu vực Miền Trung. Đối với khách hàng lẻ, Công ty đa dạng hóa sản phẩm cung cấp bằng cách nhập thêm các mẫu mới đáp ứng đa dạng nhu cầu của khách hàng.
- Thị trường xuất khẩu: Mặc dù doanh thu xuất khẩu chiếm khoảng 10% tổng doanh thu của Công ty, nhưng đây là lĩnh vực Công ty mở rộng và phát triển trong thời gian tới, ngay từ đầu năm 2017 Công ty đã tham gia các hội trợ xúc tiến thương mại tại Hàn Quốc, Ấn Độ, Singapore... để

giới thiệu các sản phẩm Công ty phân phối và đặt mục tiêu xuất khẩu năm 2018 tăng tối thiểu 50% so với năm 2017.