

ỦY BAN CHỨNG KHOÁN NHÀ NƯỚC CẤP CHỨNG NHẬN ĐĂNG KÝ CHÀO BÁN CỔ PHIẾU RA CÔNG
CHỨNG 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.



VĨNH TƯỜNG

BẢN CÁO BẠCH

CÔNG TY CỔ PHẦN CÔNG NGHIỆP VĨNH TƯỜNG

Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 4103003964 do Sở Kế hoạch và Đầu tư cấp lần đầu ngày 24 tháng 10 năm 2005, đăng ký lần thứ 08 ngày 27 tháng 02 năm 2009.

CHÀO BÁN CỔ PHIẾU RA CÔNG CHỨNG

(Giấy chứng nhận đăng ký chào bán số 746 /UBCK-GCN do Chủ tịch Uỷ ban Chứng khoán Nhà nước cấp ngày 30 tháng 11 năm 2010)

TỔ CHỨC TƯ VẤN PHÁT HÀNH
BAOVIESECURITIES
CHỨNG KHOÁN BẢO VIỆT

Công ty Cổ phần Chứng khoán Bảo Việt

Trụ sở chính: 8 Lê Thái Tổ, quận Hoàn Kiếm, Hà Nội.

Điện thoại: (84-04) 3928 8080/ 928 8888. Fax: (84-04) 3928 9888.

Chi nhánh: 233 Đồng Khởi, quận 1, Tp.Hồ Chí Minh.

Điện thoại: (84-08) 39146888. Fax: (84-08) 39147999.

Bản cáo bạch này và tài liệu bổ sung sẽ được cung cấp tại Công ty Cổ phần Công nghiệp Vĩnh Tường từ ngày /.... /.....

Phụ trách công bố thông tin:

Họ tên: Ông Nguyễn Văn Tuấn

Điện thoại: (84 - 08) - 3 7761 888

Địa chỉ:Cao ốc IPC, 1489 Nguyễn Văn Linh, Q. 7, Tp.HCM

Fax: (84 - 08) - 3 7762 888



MỤC LỤC

I. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO	4
1. Rủi ro về kinh tế.....	4
2. Rủi ro tài chính.....	4
3. Rủi ro về nguyên liệu	4
4. Rủi ro về sản phẩm thay thế.....	5
5. Rủi ro về tỷ giá hối đoái	5
6. Rủi ro về pháp luật	5
7. Rủi ro của đợt chào bán và của dự án sử dụng tiền thu được từ đợt chào bán.....	5
8. Rủi ro pha loãng	6
9. Rủi ro khác	7
II. NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM CHÍNH ĐỐI VỚI NỘI DUNG BẢN CÁO BẠCH.....	7
1. Tổ chức phát hành.....	7
2. Tổ chức tư vấn.....	7
III. CÁC KHÁI NIỆM	8
IV. TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC PHÁT HÀNH	8
1. Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển	8
2. Cơ cấu tổ chức Công ty	10
3. Cơ cấu bộ máy quản lý của Công ty	14
4. Danh sách cổ đông nắm giữ từ trên 5% vốn cổ phần của Công ty; Cơ cấu cổ đông ..	16
5. Danh sách những công ty mẹ và công ty con của tổ chức phát hành, những công ty mà tổ chức phát hành đang nắm giữ quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối; những công ty nắm quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối đối với tổ chức phát hành.....	16
6. Hoạt động kinh doanh	17
6.1. Các sản phẩm dịch vụ của Vĩnh Tường	17
6.2. Nguyên vật liệu	21
6.3. Chi phí	23
6.4. Trình độ công nghệ	24
6.5. Tình hình nghiên cứu và phát triển sản phẩm, ngành nghề mới	26
6.6. Tình hình kiểm tra chất lượng dịch vụ	26
6.7. Hoạt động marketing	27



6.8. Nhãn hiệu thương mại, đăng ký phát minh sáng chế và bản quyền.....	27
6.9. Các hợp đồng lớn đang được thực hiện hoặc đã được ký kết	28
7. Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh trong các năm gần nhất.....	28
7.1. Tóm tắt một số chỉ tiêu về hoạt động SXKD của công ty trong các năm gần nhất	28
7.2. Những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động SXKD của Công ty trong năm báo cáo	29
8. Vị thế của Công ty so với các doanh nghiệp khác trong cùng ngành	30
8.1. Vị thế của công ty trong ngành:	30
8.2. Triển vọng phát triển của ngành:	31
9. Chính sách đối với người lao động	32
9.1. Số lượng người lao động trong Công ty	32
9.2. Chính sách đào tạo, lương thưởng, trợ cấp	33
10. Chính sách cổ tức	34
11. Tình hình hoạt động tài chính	34
11.1. Các chỉ tiêu cơ bản	34
11.2. Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu	37
12. Hội đồng quản trị, Ban Tổng Giám đốc, Ban Kiểm soát và Kế toán trưởng	38
12.1. Thành viên HĐQT.....	38
12.2. Ban Tổng Giám đốc	44
12.3. Ban Kiểm soát	46
12.4. Kế toán trưởng	48
13. Tài sản	48
14. Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức năm tiếp theo	49
15. Đánh giá của tổ chức tư vấn về kế hoạch lợi nhuận và cổ tức	49
16. Thông tin về những cam kết nhưng chưa thực hiện của tổ chức xin phát hành.....	50
17. Các thông tin, các tranh chấp kiện tụng liên quan tới Công ty có thể ảnh hưởng đến giá cả chứng khoán phát hành.....	50
V. CỔ PHIẾU CHÀO BÁN	50
1. Loại cổ phiếu	50
2. Mệnh giá	50
3. Tổng số cổ phiếu dự kiến chào bán:	50
4. Giá chào bán dự kiến.....	50
5. Phương pháp tính giá	50
6. Phương thức phân phối	51



7.	Phương pháp xử lý cổ phiếu trong trường hợp không phát hành hết.....	51
8.	Thời gian phân phối cổ phiếu.....	51
9.	Đăng ký mua cổ phiếu.....	53
10.	Giới hạn tỷ lệ nắm giữ đối với người nước ngoài	53
11.	Các hạn chế liên quan đến việc chuyển nhượng	53
12.	Các loại thuế liên quan.....	53
13.	Ngân hàng mở tài khoản phong toả nhận tiền mua cổ phiếu	54
VI.	MỤC ĐÍCH CHÀO BÁN.....	54
1.	Mục đích chào bán	54
2.	Phương án khả thi	55
VII.	KẾ HOẠCH SỬ DỤNG SỐ TIỀN THU ĐƯỢC TỪ ĐỢT CHÀO BÁN ..	56
VIII.	CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN ĐẾN VIỆC PHÁT HÀNH.....	56
1.	Tổ chức tư vấn.....	57
2.	Tổ chức kiểm toán.....	57
IX.	PHỤ LỤC.....	57
1.	Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh.....	57
2.	Điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty	57
3.	Báo cáo kiểm toán 2008 và 2009, quyết toán quý 2/2010	57
4.	Sơ yếu lý lịch thành viên HĐQT, BTGĐ, BKS, Kế toán trưởng.....	57

VĨNH TƯỜNG



NỘI DUNG BẢN CÁO BẠCH

I. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO

1. Rủi ro về kinh tế

Hoạt động chính của Công ty là sản xuất và kinh doanh khung trần, khung vách, tấm thạch cao và tấm trang trí dùng trong trang trí nội thất, một lĩnh vực trong ngành vật liệu xây dựng. Tốc độ phát triển của nền kinh tế cũng như sự phát triển của thị trường bất động sản tác động trực tiếp tới tốc độ phát triển của ngành và tình hình hoạt động của Công ty. Nền kinh tế tăng trưởng tốt, thị trường bất động sản phát triển, ngành vật liệu xây dựng có mức tăng trưởng cao và ngược lại. Dưới tác động của việc Việt Nam gia nhập WTO và duy trì tốc độ phát triển kinh tế cao so với các nước khác trong khu vực và trên thế giới, làn sóng đầu tư nước ngoài đổ vào Việt Nam ngày càng gia tăng. Thị trường bất động sản đã và sẽ trở nên sôi động hơn, tác động tích cực tới ngành vật liệu xây dựng và trang trí nội thất.

Thị trường của Công ty đã mở rộng ra các nước khác như Singapore, Malaysia, Úc, Bruney, Campuchia... Một số ít nguyên vật liệu của Công ty được nhập khẩu từ Singapore, Malaysia, Trung Quốc ... Khi chính sách xuất nhập khẩu thay đổi sẽ tác động ít nhiều tới tình hình sản xuất và xuất khẩu sản phẩm của Công ty.

Sự phát triển lạc quan của nền kinh tế và ngành vật liệu xây dựng ảnh hưởng tốt tới sự phát triển của Vĩnh Tường nên rủi ro kinh tế không phải là rủi ro lớn đối với hoạt động của Công ty.

2. Rủi ro tài chính

Do đặc thù kinh doanh của ngành vật liệu xây dựng và cũng như các doanh nghiệp thương mại khác, Vĩnh Tường thực hiện chính sách tín dụng trả sau đối với khách hàng. Công ty cũng sử dụng vốn vay ngân hàng để tài trợ cho một phần nhu cầu vốn hoạt động kinh doanh. Vì vậy, nếu khách hàng không thanh toán đúng hạn, nguồn vốn lưu động của Công ty sẽ bị ảnh hưởng. Tuy khả năng khách hàng chậm thanh toán là có nhưng hiện tại tỉ lệ nợ xấu và khó đòi là không đáng kể. Hơn nữa, Công ty đang thực hiện quy trình chặt chẽ về kiểm soát và thu hồi công nợ, xây dựng các đại lý lớn trở thành các trung tâm phân phối. Các trung tâm phân phối này sẽ cung cấp hàng hóa và giám sát tín dụng các đại lý cấp dưới. Hệ thống này sẽ giúp công ty giám sát chặt chẽ hệ thống phân phối và phân tán các rủi ro về tín dụng trả sau.

3. Rủi ro về nguyên liệu

Do chi phí nguyên liệu chiếm tỷ trọng cao trong cơ cấu giá thành sản phẩm của Công ty, những biến động về giá nguyên liệu đều ảnh hưởng tới chi phí sản xuất và lợi nhuận của doanh nghiệp như biến động giá thép, tole, thạch cao... Sự biến động giá của những nguyên liệu này chịu tác động của tình hình kinh tế, chính trị cũng như tác động của giá xăng dầu trên thế giới.



Công ty đã sử dụng một số biện pháp để giảm bớt ảnh hưởng của biến động giá nguyên liệu như dự trữ nguyên vật liệu trong thời gian cao điểm, giảm tỷ lệ sản phẩm hỏng nhưng những biện pháp này chỉ có tác dụng trong ngắn hạn. Trong dài hạn, nếu tình trạng tăng giá nguyên vật liệu diễn ra liên tục, thị trường sẽ đồng loạt điều chỉnh giá bán, rủi ro tăng giá nguyên vật liệu sẽ được giảm bớt.

4. Rủi ro về sản phẩm thay thế

Hiện nay đối với nhóm sản phẩm khung trên thị trường thế giới vẫn đang được sử dụng rộng rãi và chưa có sản phẩm thay thế. Đối với sản phẩm tấm thạch cao thì có một số sản phẩm thay thế như Prima, Smartboard, Eron, tấm kim loại... đang được sử dụng. Tuy nhiên, do tính năng sử dụng đa dạng nên người tiêu dùng vẫn ưa chuộng sản phẩm tấm thạch cao trong trang trí nội thất. Ngoài ra hiện nay công ty cũng là nhà phân phối các sản phẩm thay thế như trên. Do đó rủi ro về sản phẩm thay thế là không lớn đối với Công ty.

5. Rủi ro về tỷ giá hối đoái

Công ty xuất khẩu gần 10% sản phẩm ra nước ngoài và nhập khẩu một số nguyên liệu từ nước ngoài nên việc thay đổi tỷ giá có ảnh hưởng trực tiếp đến kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty. Khi tỷ giá tăng, doanh thu xuất khẩu và chi phí mua nguyên liệu sẽ tăng và ngược lại. Gần đây, tỷ giá liên tục biến động. Giá ngoại tệ tăng nên rủi ro về tỷ giá cũng ảnh hưởng đến hoạt động của Công ty.

6. Rủi ro về pháp luật

Là Công ty cổ phần, hoạt động của Công ty chịu ảnh hưởng của các văn bản pháp luật về Công ty cổ phần, chứng khoán và thị trường chứng khoán. Luật và các văn bản dưới luật trong lĩnh vực này đang trong quá trình hoàn thiện, sự thay đổi về mặt chính sách luôn có thể xảy ra và khi đó ít nhiều sẽ ảnh hưởng đến hoạt động quản trị, kinh doanh của doanh nghiệp và khi đó sẽ ảnh hưởng đến giá cổ phiếu của Công ty.

Ngoài ra, Công ty cũng thực hiện việc xuất khẩu sản phẩm ra thị trường nước ngoài và nhập khẩu nguyên liệu từ nước ngoài. Vì vậy, khi chính sách về xuất nhập khẩu có sự thay đổi cũng tác động tới hoạt động kinh doanh của Công ty.

Tuy nhiên chính sách hoạt động của công ty là minh bạch hóa và tuân thủ các qui định của pháp luật nên hạn chế một phần những rủi ro nêu trên.

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

Đợt phát hành lần này của Vĩnh Tường không có bảo lãnh nên rủi ro phát hành có thể xảy ra khi số lượng cổ phiếu không được phân phối hết cho các đối tượng. Nếu trường hợp này xảy ra, số lượng cổ phiếu không phân phối hết sẽ được HĐQT tiếp tục chào bán cho các đối tượng khác với giá chào bán hợp lý theo quy định của pháp luật và đảm bảo quyền lợi của cổ đông hiện hữu. HĐQT có thể xin UBCKNN gia hạn thời gian chào bán nếu cần thiết.



Ngoài ra, HĐQT cũng tìm kiếm các nguồn tài trợ khác để bổ sung cho dự án trong trường hợp phát sinh để đảm bảo nhu cầu vốn hoạt động kinh doanh.

8. Rủi ro pha loãng

Tổng số cổ phiếu dự kiến phát hành: 9.500.000 cổ phiếu (*Chín triệu năm trăm ngàn cổ phiếu*)

Giá chào bán dự kiến cho cổ đông hiện hữu: 10.000 đồng/cổ phiếu

Như vậy, số lượng cổ phiếu chào bán thêm trong đợt này bằng 70,37% lượng cổ phiếu của Công ty đang lưu hành trên thị trường 13.500.000 cổ phiếu (*Mười ba triệu năm trăm nghìn cổ phiếu*). Sau khi lượng cổ phiếu chào bán này chính thức được đưa vào giao dịch trên thị trường, nhà đầu tư nên lưu ý một số vấn đề sau:

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

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

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

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

Trên thực tế, sự khác biệt về tốc độ tăng trưởng của lợi nhuận và vốn chủ sở hữu VTI sẽ có ảnh hưởng đến chỉ số EPS cũng như giá trị sổ sách của Công ty. Vì vậy, nhà đầu tư cần có những đánh giá cẩn trọng về vấn đề này.

- Điều chỉnh kỹ thuật giá của cổ phiếu Công ty CP Công nghiệp Vĩnh Tường trên thị trường:

Nhà đầu tư cần lưu ý việc giá cổ phiếu có thể được điều chỉnh kỹ thuật trong phạm vi nhất định theo công thức sau:

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

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

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

I: là tỷ lệ vốn tăng

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

STT	Nội dung	Kế hoạch 2010
1	Lợi nhuận sau thuế thu nhập Doanh nghiệp (đồng)	52.000.000.000
2	Vốn chủ sở hữu đầu năm 2010 (đồng)	211.210.861.181
3	Số lượng cổ phần đầu năm 2010 (cổ phần)	13.500.000
4	Số lượng cổ phần phát hành thêm cho cổ đông hiện hữu ngày 12/11/2010	9.500.000



5	Số lượng cổ phiếu sau khi phát hành thêm ngày 12/11/2010	23.000.000
6	Số lượng cp bình quân gia quyền theo thời gian trong cả năm 2010	14.801.370
7	Thu nhập/cổ phần trước khi phát hành thêm cho cổ đông hiện hữu (đồng/cp)(=1/3)	3.852
8	Thu nhập/ cổ phần điều chỉnh (đồng/cổ phần) (=1/6)	3.513
9	Giá trị sổ sách trước khi phát hành thêm cho cổ đông hiện hữu (đồng/cp) (=2/3)	15.645
10	Giá trị sổ sách điều chỉnh (đồng/cp) (=2/6)	14.270
11	Giá thị trường của VTI ngày 11/11/2010	20.000
12	Giá điều chỉnh của VTI ngày 12/11/2010 (đồng/cp) (=(3*11)+(4*10.000))/5)	15.870

Như vậy, việc phát hành thêm 9.500.000 cổ phiếu sẽ làm điều chỉnh kỹ thuật giá của cổ phiếu và sẽ làm pha loãng EPS và giá trị sổ sách của Công ty

9. Rủi ro khác

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

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

1. Tổ chức phát hành

Bà Nguyễn Thị Ngọc Loan

Chức vụ: Chủ tịch HĐQT

Ông Trần Đức Huy

Chức vụ: Tổng Giám Đốc

Ông Nguyễn Hoàng Chân

Chức vụ: Trưởng Ban Kiểm soát

Ông Nguyễn Văn Tuấn

Chức vụ: Kế toán trưởng

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

2. Tổ chức tư vấn

Ông Nhữ Đinh Hò

Chức vụ: Tổng Giám đốc

Ông Võ Hữu Tuấn

Chức vụ: Phó Tổng Giám đốc kiêm Giám đốc CN

Bản cáo bạch này là một phần của Hồ sơ đăng ký chào bán do Công ty Cổ phần Chứng khoán Bảo Việt (BVSC) tham gia lập trên cơ sở hợp đồng tư vấn với Công ty Cổ phần Công nghiệp Vĩnh Tường (VTI). 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 Công nghiệp Vĩnh Tường cung cấp.

III. CÁC KHÁI NIỆM

- Công ty: Công ty Cổ phần Công nghiệp Vĩnh Tường
- VTI: Công ty Cổ phần Công nghiệp Vĩnh Tường
- ĐHĐCDĐ: Đại hội đồng cổ đông
- HĐQT: Hội đồng quản trị
- CNĐKKD: Chứng nhận đăng ký kinh doanh

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

1. Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển

Công ty Cổ phần Công nghiệp Vĩnh Tường tiền thân là Doanh nghiệp tư nhân Vĩnh Tường được thành lập năm 1997, là doanh nghiệp đầu tiên tại Việt Nam sản xuất và cung cấp các sản phẩm khung trần treo, khung vách ngăn và tấm trang trí thay cho hàng nhập khẩu. Công ty đã áp dụng hệ thống quản lý theo tiêu chuẩn quốc tế ISO 9001:2000 trong toàn bộ hệ thống quản lý và sản xuất từ năm 2000; năm 2009 công ty đã nâng lên phiên bản ISO 9001: 2008 và đã được tổ chức SGS (Thụy Sỹ) chứng nhận. Công ty hiện đang áp dụng hệ thống quản lý chỉ tiêu và đánh giá thành tích bằng công cụ Balance score card (BSC). Việc áp dụng hệ thống quản lý này đã đem lại hiệu quả cao cho Công ty trong việc kiểm soát chi phí, quản lý chất lượng sản phẩm và dịch vụ... Từ năm 2006 đến 2009 doanh thu công ty tăng hơn 2,5 lần, lợi nhuận tăng hơn 2,1 lần và thu nhập người lao động tăng hơn 3 lần. Công ty cũng liên tục nằm trong danh sách Top 500 doanh nghiệp tư nhân lớn nhất Việt Nam từ năm 2007 đến 2009, Top 100 Sao vàng đất Việt năm 2008, 2009 và Huy chương Bạc giải thưởng quốc gia năm 2010.

Những mốc phát triển chính của Công ty như sau:

Tháng 1/2006, Công ty Cổ phần Công nghiệp Vĩnh Tường chính thức đi vào hoạt động với vốn điều lệ ban đầu là 80 tỷ đồng.

Tháng 9/2006, Công ty thực hiện phát hành thêm cổ phiếu cho các cổ đông hiện hữu và cổ đông chiến lược tăng vốn lên 105 tỷ đồng.

Quý I/2007, thông qua việc phát hành quyền mua cho các cổ đông hiện hữu, Vĩnh Tường đã tăng vốn điều lệ lên 115 tỷ đồng. Việc tăng vốn này nhằm đáp ứng nhu cầu vốn cho đầu tư mở rộng và phát triển các hoạt động kinh doanh đang gia tăng nhanh chóng của Công ty.

Năm 2008, Công ty đã khai trương nhà máy liên doanh tại Campuchia nhằm cung cấp sản phẩm cho thị trường này.

Năm 2008, Công ty thực hiện việc phát hành riêng lẻ cho các đối tác chiến lược tăng vốn điều lệ lên 135 tỷ đồng.



Năm 2009, Công ty đã khai trương nhà máy liên doanh tại Singapore nhằm cung cấp sản phẩm cho thị trường này.

Sản phẩm khung và vách ngăn của Vĩnh Tường sử dụng nguyên liệu của hãng thép hàng đầu thế giới (Blue Scope Steel) đã được tín nhiệm và sử dụng tại hầu hết các công trình trọng điểm của thành phố Hồ Chí Minh, Hà Nội cũng như trong cả nước như: Cung hội nghị quốc gia (Apec), Toà nhà Kumho Asiana, Toà nhà KeangNam, khách sạn 5 sao Park Hyatt, toà nhà căn hộ cao cấp The Manor, nhà hát Thành phố, toà nhà Diamond Plaza, khu đô thị mới Phú Mỹ Hưng, văn phòng Chính phủ, E-town 1-2, toà nhà Metropolitan, Cung hoa hậu hoàn vũ, Park Hyatt, Saigon Pearl....

Năm 2009, Công ty nằm trong top 100 doanh nghiệp đạt giải thưởng Sao vàng đất Việt.

Tổng quan về Công ty

- ❖ Tên đầy đủ: CÔNG TY CỔ PHẦN CÔNG NGHIỆP VĨNH TƯỜNG
VINH TUONG INDUATRIAL CORPORATION
- ❖ Tên giao dịch: VTI
- ❖ Tên viết tắt:
- ❖ Địa chỉ văn phòng: Cao ốc IPC, 1489 Nguyễn Văn Linh, Phú Mỹ Hưng, Quận 7, TP HCM
- ❖ Địa chỉ nhà máy: Lô C23A Khu Công nghiệp Hiệp Phước, Huyện Nhà Bè, TP HCM.
- ❖ Logo:



- ❖ Điện thoại: (84-8) 3 77 61 888 – 3 77 63 888 Fax: (84-8) 3 77 62 888
- ❖ E-mail: vti@vinctuong.com
- ❖ Website: www.vinctuong.com
- ❖ Giấy phép đăng ký kinh doanh số 4103003964 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố Hồ Chí Minh cấp. Đăng ký lần đầu, ngày 24 tháng 10 năm 2005. Đăng ký thay đổi lần thứ 8, ngày 27/02/2009.
- ❖ Mã số thuế: 0304075529
- ❖ Nơi mở tài khoản:

Ngân hàng giao dịch	Số tài khoản (VND)
Ngân hàng HSBC TP. Hồ Chí Minh	001-402627-001

- ❖ Vốn điều lệ: **135.000.000.000 đồng** (Một trăm ba mươi lăm tỷ đồng).

Lĩnh vực hoạt động, ngành nghề kinh doanh:

- Sản xuất, mua bán vật liệu xây dựng ;



- Xây dựng công trình dân dụng và công nghiệp ;
- Trang trí nội thất./.

2. Cơ cấu tổ chức Công ty

Công ty hiện nay bao gồm: 2 Văn phòng giao dịch, 2 nhà máy sản xuất, 9 cửa hàng phân phối sản phẩm tại Việt Nam. 01 công ty Liên doanh và 01 nhà máy tại Campuchia, 01 công ty Liên doanh và 01 nhà máy tại Singapore.

Cụ thể như sau:

- ❖ Địa chỉ trụ sở chính: Lô C23A Khu Công Nghiệp Hiệp Phước, Huyện Nhà Bè, TP.HCM
- ❖ Văn phòng giao dịch miền Nam: Cao ốc IPC, 1489 Nguyễn Văn Linh, Phú Mỹ Hưng, Q.7, TP.HCM
- ❖ Văn phòng giao dịch miền Bắc: Phòng 115 – Tòa Nhà CT5 Khu Đô Thị Mỹ Đình Sông Đà, Đường Phạm Hùng, Từ Liêm, Hà Nội.

NHÀ MÁY:

- ❖ Nhà máy 1:
Lô C23A - KCN Hiệp Phước, Huyện Nhà Bè, Tp. HCM, Việt Nam
ĐT: (84-8) 3781 8778/79/80/81 - 3781 8552 - 3781 8554
Fax: (84-8) 3781 8782 - 3781 8553
- ❖ Nhà máy 2:
Lô 48 Khu Công Nghiệp Quang Minh, Mê Linh, Hà Nội
ĐT: (84-4) 3586 0062
Fax: (84-4) 3813 4925
- ❖ Nhà máy Campuchia:
Chi nhánh 1
Địa chỉ: #89, Street Norodom, Tonle Basak, Chamkarmorn, Phnom Penh, Cambodia.
Tell / Fax: (+855) 23 987742
Chi nhánh 2
Địa chỉ: #165Eo, Street 217, Boeung Salang, Toul Kork, Phnom Penh, Cambodia.
Tell/Fax: (+855) 23 997 676
Chi nhánh 3
Địa chỉ: #8, Street 179, Tomnop Tek, Chamkarmorn, Phnom Penh, Cambodia.
Tell: (+855) 23 215 582/Fax: (+855) 23 215 583
Chi nhánh 4
Địa chỉ: #57, Street 598, Phnom Penh Thmey, Sen Sok, Phnom Penh, Cambodia.
Tell/Fax: (+855) 023 880 568
Email: vtjplc@vtj.com.kh
Website: www.vtj.com.kh



❖ **Nhà máy Singapore:**

Địa chỉ: số 3B, Toh Guan Road East # 01 – 08 Singapore 608833
ĐT: (65) 6899 8138
Fax: (65) 6899 8136

CÔNG TY LIÊN DOANH

❖ **Công ty Liên doanh Vĩnh Tường Campuchia:**

Địa chỉ: #174AEo, Street 271, Sangkat Toul Tampoung II, Khan Chamkarmorn, Phnom Penh, Cambodia.
Tell: (+855) 23 212 373
Fax: (+855) 23 212 374
Email: vtjplc@vtj.com.kh
Website: www.vtj.com.kh

❖ **Công ty Liên doanh Vĩnh Tường Singapore:**

Địa chỉ: số 3B, Toh Guan Road East # 01 – 08 Singapore 608833
ĐT: (65) 6899 8138
Fax: (65) 6899 8136

CÁC CHI NHÁNH CỦA HÀNG VĨNH TƯỜNG

* **Cửa hàng 1**

Địa chỉ: 333 Tô Hiến Thành, P.13, Q.11, TP. HCM
ĐT: (84-8) - 3865 4275
Fax: (84-8) 3865 4275
Email: linh.dtn@vinhtuong.com



* **Cửa hàng 2**

Địa chỉ: C4/16 Phạm Hùng, Xã Bình Hưng, Huyện Bình Chánh, TP. HCM
ĐT: (84-8) 6263 1102
Fax: (84-8) 6263 1101
Email: yen.ntm@vinhtuong.com

* **Cửa hàng 3**

Địa chỉ : 149 Hoàng Văn Thụ, P.8, Q.Phú Nhuận, TP. HCM
ĐT: (84-8) 3997 3710
Fax: (84-8) 3997 3711
Email: hai.lm@vinhtuong.com

* **Cửa hàng 4**

Địa chỉ: 86 Kinh Dương Vương, P.13, Q.6, TP. HCM
ĐT: (84-8) 3875 4404
Fax: (84-8) 3751 5934
Email: phuong.ntt@vinhtuong.com



* **Cửa hàng 5**

Địa chỉ: 39-41 Đinh Bộ Lĩnh, P.24, Q.Bình Thạnh, TP. HCM

ĐT: (84-8) 3511 5431

Fax: (84-8) 3511 5417

Email: tam.pht@vinhtuong.com

* **Cửa hàng 6 (Văn phòng giao dịch Miền Trung)**

Địa chỉ: Khu B4, Thanh Khê 6, Trần Anh Tông, P.Thanh Khê Tây, Q.Thanh Khê, Đà Nẵng

ĐT: (84-511) 376 6358

Fax: (84-511) 376 6359

Email: anh.pc@vinhtuong.com

* **Cửa hàng 7**

Địa chỉ: C4/29 KP3, Thị Trấn Tân Túc, Huyện. Bình Chánh, TP. HCM

ĐT: (84-8) 6656 3242

Fax: (84-8) 3760 8299

Email: dieu.ntt@vinhtuong.com

* **Cửa hàng 8**

Địa chỉ: 656 QL1A, Kp6, P.Bình Hưng Hòa, Q.Bình Tân (qua ngã 3 Tân Kỳ Tân Quý)

ĐT: (84-8) 3750 4945

Fax: (84-8) 3750 4946

Email: le.tt@vinhtuong.com

* **Cửa hàng 9 (Văn phòng giao dịch Miền Tây)**

Địa chỉ: 150 Đường 3 Tháng 2, P. Xuân Khánh, Quận Ninh Kiều, TP Cần Thơ

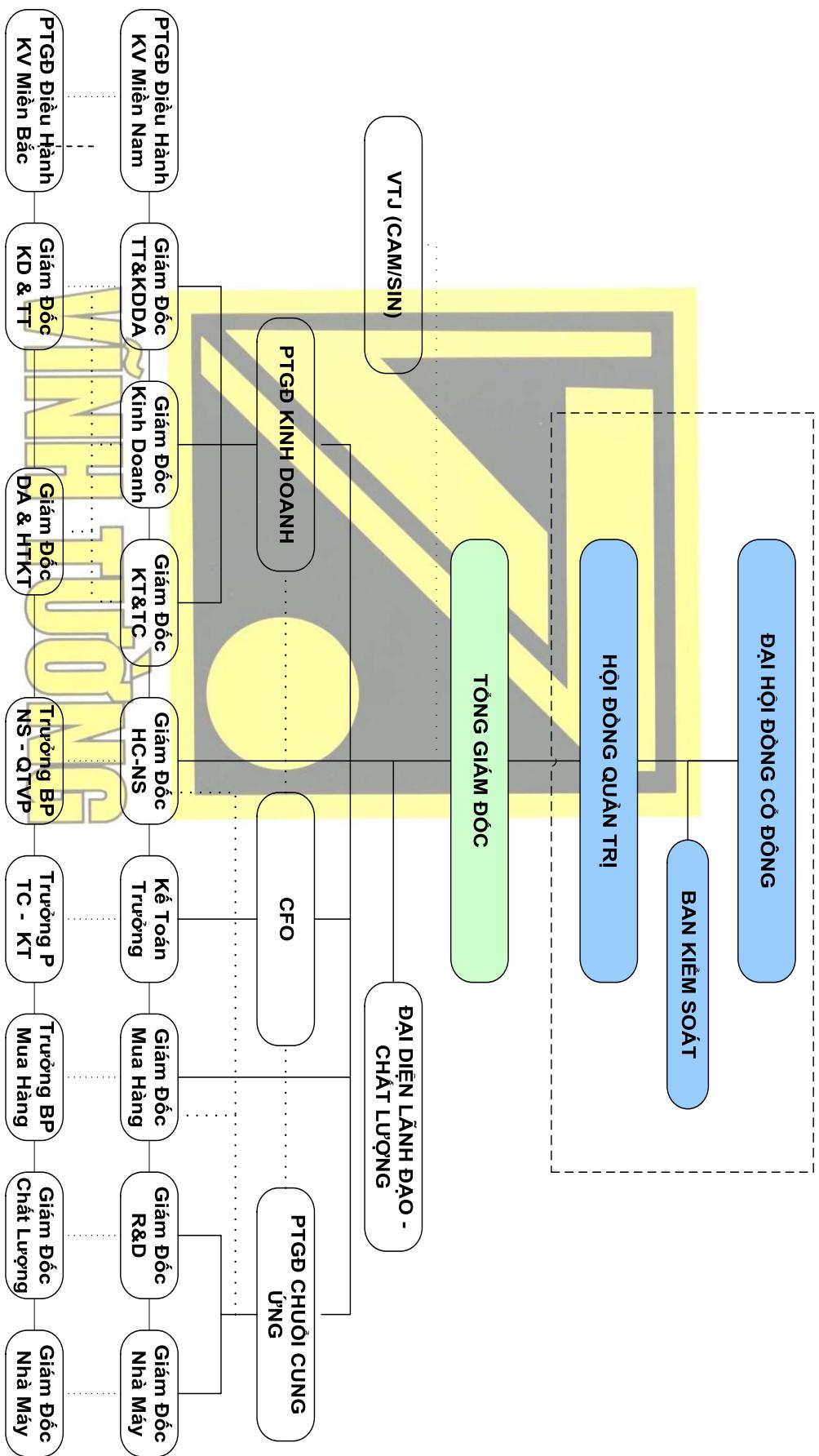
ĐT: (84-710) 378 1914

Fax: (84-710) 378 1945

Email: tran.kb@vinhtuong.com



Hình 1: Sơ đồ cơ cấu và tổ chức của Công ty VTI





3. Cơ cấu bộ máy quản lý của Công ty

a. Đại hội đồng cổ đông

Đại hội đồng cổ đông (ĐHĐCD) là cơ quan có thẩm quyền cao nhất của Công ty. ĐHĐCD có nhiệm vụ thông qua các báo cáo của HĐQT về tình hình hoạt động kinh doanh; quyết định các phương án, nhiệm vụ SXKD và đầu tư; bổ sung, sửa đổi Điều lệ của Công ty; thông qua các chiến lược phát triển; bầu, bãi nhiệm HĐQT, Ban Kiểm soát; và quyết định bộ máy tổ chức của Công ty và các nhiệm vụ khác theo quy định của điều lệ.

b. Hội đồng quản trị

Hội đồng quản trị (HĐQT) gồm 7 thành viên có nhiệm kỳ 5 năm do ĐHĐCD bầu ra, là cơ quan lãnh đạo cao nhất của Công ty giữa 2 kỳ ĐHĐCD; có toàn quyền nhân danh Công ty để quyết định mọi vấn đề có liên quan đến mục đích, quyền lợi của Công ty ngoại trừ những vấn đề thuộc thẩm quyền của ĐHĐCD.

c. Ban Kiểm soát

Ban Kiểm soát do ĐHĐCD bầu ra gồm 03 thành viên là tổ chức thay mặt cổ đông để kiểm soát mọi hoạt động kinh doanh, quản trị và điều hành của Công ty. Ban kiểm soát có nhiệm kỳ làm việc tương đương nhiệm kỳ HĐQT.

d. Ban Tổng Giám đốc

Ban Tổng giám đốc Công ty do HĐQT bổ nhiệm có nhiệm kỳ 5 năm, gồm: Tổng giám đốc điều hành và 3 Phó Tổng Giám đốc.

Tổng Giám đốc điều hành mọi hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty, phụ trách các Phó Tổng giám đốc, Giám đốc Tài chính, Giám đốc Hành chánh- Nhân sự.

Mối quan hệ giữa các Phó Tổng Giám đốc là ngang hàng, có trách nhiệm hỗ trợ hoàn thành nhiệm vụ chung, đều giúp việc theo lĩnh vực phân công cho Tổng Giám đốc. Quá trình thực hiện nhiệm vụ, Ban Tổng Giám đốc phải chịu trách nhiệm về phần việc của mình trước HĐQT Công ty và pháp luật.

e. Các Phòng nghiệp vụ và chức năng nhiệm vụ

Giám đốc các bộ phận phụ trách phòng ban của mình.

❖ Phòng Tài chính – Kế toán:

Tài chính: Tham mưu cho Giám đốc điều hành và Tổng Giám đốc về các quyết định tài chính để lựa chọn phương án đầu tư, kinh doanh tối ưu; Tăng cường quan hệ và hợp tác, liên kết với các tổ chức tài chính nhằm giải quyết vốn đầu tư cho các dự án; Quản lý nguồn vốn của các dự án; Kiểm tra việc thực hiện các kế hoạch tài chính theo mục tiêu đầu tư của công ty và chịu trách nhiệm nghiên cứu, phân tích, đánh giá tình hình tài chính của công ty; Lập kế hoạch tài chính ngắn hạn, trung hạn và dài hạn nhằm đảm bảo hiệu quả đầu tư và kinh doanh của công ty .



Kế Toán : Phản ánh kịp thời, đầy đủ, chính xác và khoa học các nghiệp vụ kinh tế phát sinh và đúng đắn kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh theo định kỳ tháng, quý, năm; Chịu trách nhiệm lập các báo cáo cho các cơ quan quản lý nhà nước: Báo cáo tài chính, báo cáo quyết toán theo chế độ tài chính hiện hành; Theo dõi và hoàn thành các nghĩa vụ tài chính của công ty đối với Nhà nước theo luật định; Lưu trữ và bảo quản an toàn tuyệt đối các hồ sơ tài liệu, chứng từ liên quan đến nghiệp vụ chuyên môn; Chịu trách nhiệm quản lý chặt chẽ tài sản, quỹ tiền mặt của công ty, kịp thời thanh toán, thu hồi các khoản nợ phải thu, phải trả; Đổi chiểu số liệu hoạt động với các phòng ban chức năng và đơn vị trực thuộc công ty .

❖ **Phòng nhân sự - hành chính :**

Nhân sự : Quản trị nguồn nhân lực: Tuyển dụng, đào tạo, lao động tiền lương, phúc lợi, thực hiện các chương trình phát triển nguồn nhân lực

Hành chính : Quản trị văn phòng: Quản lý tài sản và thẩm định chi phí quản trị văn phòng; Tham gia xây dựng, duy trì áp dụng và cải tiến hệ thống chất lượng theo tiêu chuẩn ISO.

❖ **Phòng tiếp thị :** Quản trị marketing: Thực hiện các nghiên cứu về thị trường, đổi mới cạnh tranh, môi trường kinh tế, chính trị, xã hội nhằm xây dựng các chiến lược tiếp thị phù hợp với chiến lược kinh doanh của công ty; xây dựng và thực hiện các kế hoạch quảng cáo, chiêu thị, chiến lược giá, chiến lược phát triển kênh phân phối, quan hệ cộng đồng; Nghiên cứu và phát triển sản phẩm mới; Tham gia xây dựng, áp dụng và cải tiến hệ thống quản lý chất lượng của Công ty theo tiêu chuẩn ISO 9001:2008.

❖ **Phòng bán hàng:** Quản trị bán hàng: thực hiện các hoạt động bán hàng, chăm sóc khách hàng, phát triển kênh phân phối theo các chiến lược do phòng marketing đề ra; Tham gia xây dựng, áp dụng và cải tiến hệ thống quản lý chất lượng của Công ty theo tiêu chuẩn ISO 9001:2008.

❖ **Phòng cung ứng:** Quản trị mua hàng: Cập nhật và tổng hợp thông tin về các sản phẩm, giá cả và nhà cung ứng trên thị trường để phục vụ cho hoạt động cung ứng nguyên liệu cho sản xuất và hàng hóa cho kinh doanh của công ty; Tham gia xây dựng, áp dụng và cải tiến hệ thống quản lý chất lượng của Công ty theo tiêu chuẩn ISO 9001:2008.

❖ **Nhà máy sản xuất:** Thực hiện nhiệm vụ sản xuất theo các kế hoạch, yêu cầu cung cấp hàng hoá; Xây dựng, áp dụng, duy trì và cải tiến hệ thống quản lý chất lượng của Công ty theo tiêu chuẩn ISO 9001:2008. Điều phối các phương tiện vận chuyển trong việc giao nhận hàng hoá trong công ty;

❖ **Phòng chất lượng :** Quản trị chất lượng: Tổ chức việc xây dựng, áp dụng và cải tiến hệ thống quản lý chất lượng của toàn công ty theo tiêu chuẩn ISO 9001:2008
Thực hiện nhiệm vụ kiểm soát hoạt động kiểm tra sản phẩm của nhà máy sản xuất nhằm đảm bảo sản phẩm xuất xưởng đạt yêu cầu như qui định.

Thực hiện hoạt động thử nghiệm sản phẩm nhằm đảm bảo sản phẩm đạt yêu cầu như qui định.



4. Danh sách cổ đông nắm giữ từ trên 5% vốn cổ phần của Công ty; Cơ cấu cổ đông

Danh sách cổ đông nắm giữ trên 5% vốn cổ phần của Công ty như sau:

Bảng 1: Danh sách cổ đông nắm giữ trên 5% vốn cổ phần tại thời điểm 31/08/2010

TT	Tên cổ đông	Địa chỉ	Số cổ phần nắm giữ	Tỷ trọng
1	Nguyễn Thị Ngọc Loan	103/3B Nghĩa Thục, P.05, Q.05, TP.HCM	3.000.000	22,22%
2	BPB BLACO SAS	34 Avenue Franklin Roosevelt, 92150 Suresnes, Pháp	2.000.000	14,81%
3	Nguyễn Bình Đông	12A Phố Cát Linh, P.Cát Linh, Q.Đống Đa, TP.Hà Nội	1.000.000	7,41%
4	Ngân Hàng Thương Mại Cổ Phần Phát Triển Nhà Thành Phố Hồ Chí Minh	33-39 Pasteur, Quận 1, TP.Hồ Chí Minh	700.000	5,19%
5	Phan Thị Lượng	99 Đường Số 2 CX BT, F.8, Q.11, TP.HCM	675.000	5%
Tổng cộng				

❖ Cơ cấu cổ đông tại thời điểm 31/08/2010:

Cổ đông	Giá trị	Tỷ lệ %
1. Thành viên HĐQT, Ban Giám đốc, Ban kiểm soát, cổ đông sáng lập	8.125.000	60,19%
2. Cổ đông trong Công ty	654.700	4,85%
- Cổ phiếu quỹ	0	0
- Cán bộ công nhân viên	654.700	4,85%
3. Cổ đông ngoài Công ty	4.720.300	34,97%
Trong đó:		
- Cổ đông nước ngoài	236.000	1,75%
- Cổ đông là đối tác chiến lược trong nước	4.483.700	33,21%
Tổng số vốn chủ sở hữu	135.000.000	100,00%

5. Danh sách những công ty mẹ và công ty con của tổ chức phát hành, những công ty mà tổ chức phát hành đang nắm giữ quyền kiểm soát hoặc cổ phần

chi phối; những công ty nắm quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối đối với tổ chức phát hành

- a. Những Công ty nắm quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối đối với tổ chức phát hành:

Không

- b. Tổ chức phát hành nắm quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối đối với công ty khác:
Không.

6. Hoạt động kinh doanh

6.1. Các sản phẩm dịch vụ của Vĩnh Tường

a. Khung:

Sản phẩm khung do các nhà máy của Công ty sản xuất, bao gồm các loại: khung trần chìm, khung trần nổi, khung vách ngăn, khung cửa sắt.

❖ Khung trần chìm

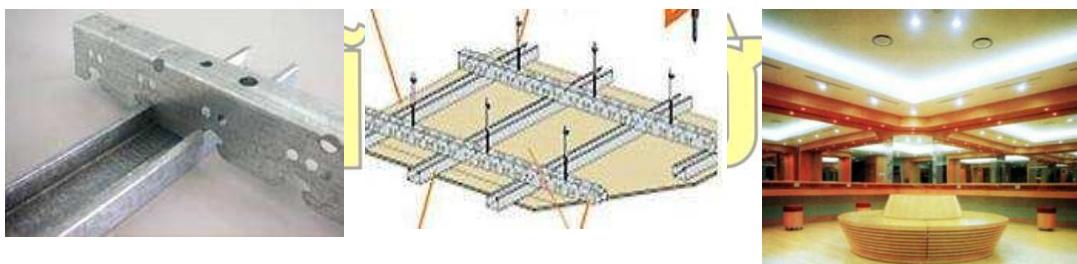
Trần chìm là bộ phận của công trình có tác dụng bao che, cách âm, cách nhiệt và trang trí nội thất. Hệ thống khung trần chìm sẽ được bao phủ bằng tấm thạch cao bên ngoài sau khi công trình hoàn thiện.

Cấu tạo khung trần chìm: thanh chính được treo lên trần nhà bởi các cụm ty treo và tăng đơ; thanh phụ liên kết với thanh chính và là thanh tiếp xúc trực tiếp với tấm trần; các thanh viền tường liên kết giữa tường hoặc vách ngăn với thanh chính và thanh phụ; các tấm trần bằng thạch cao liên kết với các thanh phụ hệ khung xương tạo thành bê mặt trần. Vĩnh Tường có 5 mẫu khung trần chìm A, B, D, E, F.

Khung do VTI sản xuất

Khung trần chìm (mẫu F)

Sản phẩm hoàn thiện



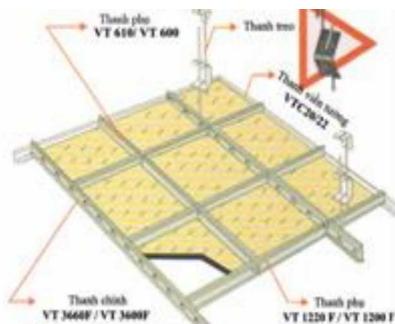
Tiên ích của sản phẩm: chịu ẩm ướt, chống mối mọt, chống cháy, dễ lắp đặt, tiết kiệm và nhẹ.

❖ Khung trần nổi

Trần nổi là bộ phận của công trình có tác dụng bao che, cách nhiệt và trang trí nội thất. Hệ thống khung trần nổi sẽ thấy được khung viền phối với tấm trang trí sau khi hoàn thiện.

Cấu tạo khung trần nổi: tương tự khung trần chìm.

Khung trần nổi (Fire stop)



Sản phẩm hoàn thiện

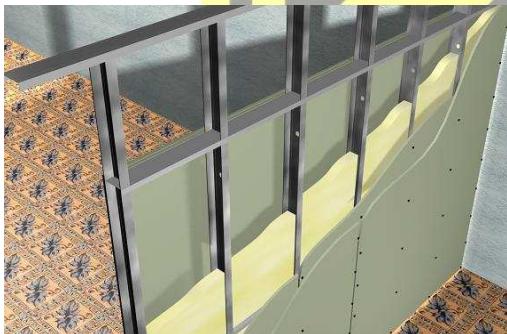


❖ Khung vách ngăn

Khung vách Vĩnh Tường kết hợp với các tấm phẳng (tấm thạch cao, tấm xi măng) sẽ tạo thành vách ngăn nhẹ (drywall) dùng trong xây dựng và trang trí nội thất.

Cấu tạo khung vách ngăn gồm: thanh đứng chịu lực chính để đỡ hệ vách ngăn; thanh ngang liên kết với các thanh đứng và các tấm phẳng.

Khung vách ngăn



Sản phẩm hoàn thiện



Tiên ích của sản phẩm: có thể chịu ẩm ướt nếu sử dụng tấm chống ẩm, chống mối mọt, chống cháy, lắp ráp và tháo dỡ nhanh với các dụng cụ thông thường, tiết kiệm chi phí và nhẹ hơn vách xây bằng gạch trát (chỉ bằng 20%).

❖ Khung cửa sắt



Khung cửa sắt dùng trong các công trình nhà ở, nhà máy, khách sạn, văn phòng, trường học và đặc biệt trong các công trình cao tầng cần yêu cầu chống cháy.

Khung cửa sắt được dùng làm khung bao cho các cánh cửa thép và cửa gỗ.

Tiên ích của sản phẩm: góp phần làm giảm trọng lượng của khung do nhẹ, chống mối mọt, mẫu mã đa dạng, chống ẩm ướt, tiết kiệm (giá

thành rẻ).

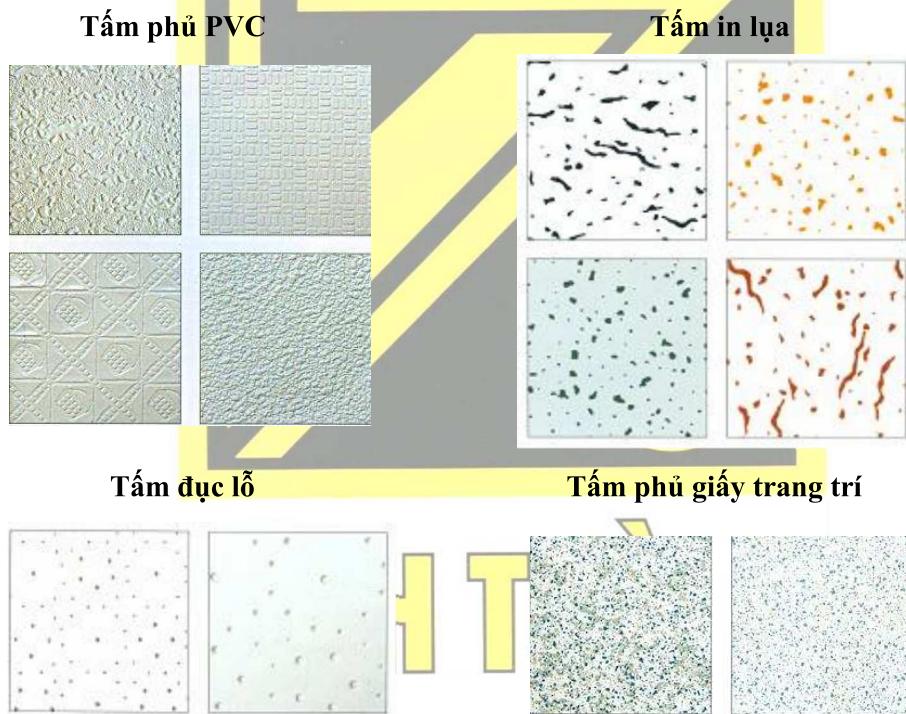
b. *Tấm*

Việc lắp đặt khung trần và vách ngăn gắn liền với tấm thạch cao. Vĩnh Tường kinh doanh tấm thạch cao của Công ty TNHH VLXD Saint-Gobain VN, sản phẩm có chất lượng tốt nhất trên thị trường Việt Nam hiện nay. Sản phẩm tấm công ty kinh doanh gồm các loại: tấm thạch cao tiêu chuẩn, tấm chức năng (chống ẩm, chống cháy, cách âm ...) và tấm trang trí.

❖ *Tấm trang trí*

Tấm trang trí sử dụng nguyên liệu là tấm thạch cao, màng PVC và một số phụ liệu khác. Tấm trang trí của Vĩnh Tường được làm trên dây chuyền tự động, độ dày 10mm đến 12mm với hệ thống đảm bảo chất lượng theo tiêu chuẩn ISO 9001:2008. Nguyên liệu được cung cấp từ các tập đoàn nước ngoài.

Tấm trang trí Vĩnh Tường gồm 4 nhóm chính:



Tiện ích của sản phẩm: mẫu mã, màu sắc đa dạng, có độ bền, độ cách nhiệt, độ chống lửa cao; không bị mục và mối mọt; lắp đặt và tháo dỡ nhanh; chịu được sự ăn mòn công nghiệp và môi trường, tiết kiệm.

❖ *Tấm thạch cao*

Tấm thạch cao là một trong những vật liệu làm vách ngăn hoặc trần phổ biến trong xây dựng dân dụng và thương mại. Vật liệu này ngày càng được sử dụng nhiều hơn trong xây dựng do có đặc tính nhanh gọn, khô ráo và sạch sẽ trong thi công.



Các loại tấm hiện có của Công ty: tấm thạch cao tiêu chuẩn (dùng làm trần, vách cho các công trình nhà ở, văn phòng...), tấm thạch cao kháng âm (dùng cho những khu vực ẩm ướt hoặc có độ ẩm cao như phòng tắm, nhà bếp...), tấm thạch cao chịu lửa (dùng cho những công trình có yêu cầu bảo vệ cao như thang máy, phòng máy tính, cầu thang thoát hiểm hay vách nội thất...), tấm thạch cao phủ nhôm (cách nhiệt) (làm giảm sức nóng của trần nhà bên dưới mái nhà, gác xép và vách nơi chịu ảnh hưởng trực tiếp từ ánh nắng mặt trời).

Tấm thạch cao Công ty kinh doanh mang nhãn hiệu Gyproc của Công ty TNHH VLXD Saint- Gobain VN.

Vĩnh Tường là doanh nghiệp duy nhất thực hiện bảo hành cho hệ thống trần chìm, trần nồi và hệ thống vách ngăn do Công ty sản xuất với thời hạn bảo hành là 10 năm.

Ngoài ra, Vĩnh Tường còn tư vấn/hỗ trợ về kỹ thuật cho khách hàng thông qua hệ thống đại lý cũng như trực tiếp từ phòng bán hàng của Công ty.

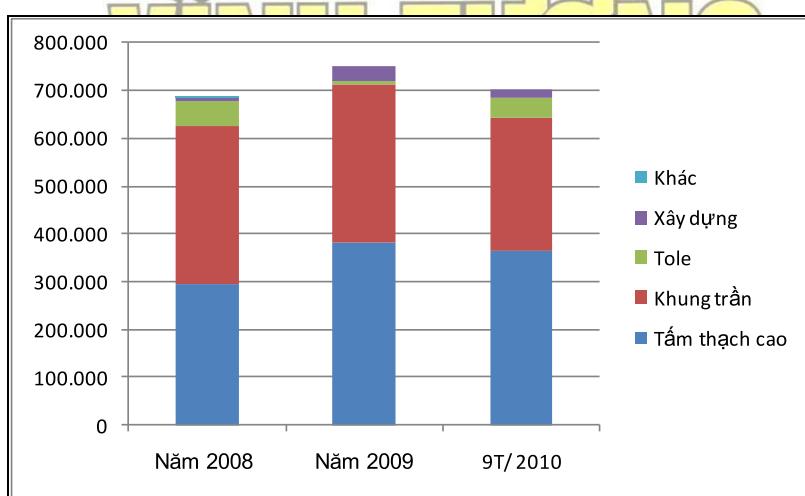
c. *Tole*

Sản phẩm tole nguyên liệu do Vĩnh Tường cung cấp chủ yếu cho các công ty sản xuất các sản phẩm tương tự sử dụng như một nguyên liệu đầu vào có chất lượng cao.

Bảng 2: Cơ cấu doanh thu của các loại sản phẩm dịch vụ các năm 2008 – 2009, 9 tháng/2010

Đơn vị: triệu đồng

Sản phẩm/ Dịch vụ	Năm 2008		Năm 2009		9 tháng 2010	
	Doanh thu	Tỷ trọng	Doanh thu	Tỷ trọng	Doanh thu	Tỷ trọng
Tấm thạch cao	295.830	42,95%	381.142	50,73%	365.914	52,16%
Khung trần	330.647	48,00%	330.085	43,93%	278.389	39,68%
Tole	50.726	7,36%	9.775	1,30%	39.069	5,57%
Xây dựng	5.915	0,86%	30.331	4,04%	18.207	2,60%
Khác	5.719	0,83%	-	-		0,00%
Doanh thu thuần	688.837	100%	751.333	100%	701.579	100%



**Bảng 3:** Cơ cấu lợi nhuận của từng loại dịch vụ các năm 2008 – 2009, 9 tháng/2010

Đơn vị: triệu đồng

Sản phẩm/ Dịch vụ	Năm 2008		Năm 2009		9 tháng 2010	
	Lợi nhuận	Tỷ trọng	Lợi nhuận	Tỷ trọng	Lợi nhuận	Tỷ trọng
Tấm thạch cao	32.137	36,56%	33.143,98	33,05%	31.943	33,30%
Khung trần	54.272	61,75%	67.120,59	66,93%	64.379	67,11%
Tole	426	0,48%	-672,57	-0,67%	-1.306	-1,36%
Xây dựng	312	0,35%	689	0,69%	910	0,95%
Khác	743	0,85%	-	-	-	0,00%
Lợi nhuận gộp	87.890	100%	100.281	100%	95.925	100%

Xét về tổng thể, doanh thu và lợi nhuận của Vĩnh Tường có sự tăng trưởng ổn định cao. Doanh thu năm 2009 tăng 9,07% so với năm 2008, trong khi đó lợi nhuận gộp tăng 14,1% so với năm trước. 6 tháng đầu năm 2010, doanh thu của Vĩnh Tường bằng 53,86% so với 2009, lợi nhuận gộp bằng 59,19% năm 2009.

Hai sản phẩm chính đem lại doanh thu và lợi nhuận cao cho Vĩnh Tường là khung trần và tấm thạch cao.

Có thể thấy khung trần là sản phẩm thế mạnh của Vĩnh Tường. Trong hai năm 2009- 2010, tuy khung trần là sản phẩm chiếm tỷ trọng thấp hơn trong cơ cấu doanh thu (dưới 50%) nhưng lại là sản phẩm chiếm tỷ trọng cao nhất trong cơ cấu lợi nhuận của Công ty (trên 60%). Với biên lợi nhuận cao, khung trần sẽ tiếp tục mang lại hiệu quả kinh doanh cho Công ty trong thời gian tới.

Đối với tấm thạch cao, sản phẩm này có xu hướng tăng dần tỷ trọng trong cơ cấu doanh thu của Vĩnh Tường. Tuy nhiên, lợi nhuận từ kinh doanh tấm thạch cao có xu hướng sụt giảm do sự tăng giá nguyên vật liệu đầu vào, cạnh tranh về giá bán trên thị trường

Tole và xây dựng là hai mảng kinh doanh phụ trợ nên doanh thu và lợi nhuận chiếm tỷ trọng thấp. Trong thời gian 2 năm vừa qua, sản phẩm tole chủ yếu phân phối lại cho Công ty Liên doanh ở Campuchia và Singapore nên không đạt hiệu quả cao.

6.2. Nguyên vật liệu

a. Nguồn nguyên vật liệu

Sản phẩm chủ đạo của Vĩnh Tường là khung trần nên nguyên vật liệu chính là tole cuộn (tole kẽm và tole màu). Nguồn cung tole nội địa rất dồi dào vượt nhiều lần nhu cầu toàn ngành. Tuy nhiên để đảm bảo nguồn cung chất lượng cao nhất, ổn định và có giá cạnh tranh nhất công ty đã ký hợp đồng chiến lược dài hạn với Công ty Bluescope Steel Vietnam (Thuộc tập đoàn Bluescope Steel International) về cung cấp tole nguyên liệu. Dựa vào hợp đồng này Vĩnh Tường có một nguồn cung cấp tốt nhất so với các công ty sản xuất cùng nghành. Nguồn nguyên liệu nhập khẩu chiếm tỷ trọng không cao (Trung Quốc, Singapore...) thường được sử dụng khi giá nguyên liệu trong nước có biến động lớn và khi có yêu cầu đặc biệt về chất lượng nguyên liệu mà trong nước không đáp ứng được.



Tấm thạch cao là sản phẩm gắn liền với việc lắp đặt và hoàn thiện khung trần của Công ty nên thạch cao cũng là nguyên vật liệu quan trọng trong cơ cấu nguyên vật liệu của Vĩnh Tường. Thạch cao được cung cấp từ Công ty TNHH VLXD Saint- Gobain VN. Màng PVC là nguyên liệu phục vụ cho việc sản xuất tấm trang trí được cung cấp bởi Công ty Twin Oaks Enterprise Co. Ltd..

Ngoài ra, một số phụ kiện đi kèm với khung và tấm cũng do Vĩnh Tường tự sản xuất hoặc được cung cấp bởi các nhà sản xuất trong nước.

b. *Sự ổn định của các nguồn cung cấp này*

Những nhà thầu cung cấp nguyên vật liệu cho công ty có chất lượng ổn định, giá cả cạnh tranh và giao hàng đúng tiến độ. Đối với Bluescope Steel, Vĩnh Tường là một trong những khách hàng lớn nhất với đơn đặt hàng số lượng lớn và liên tục trong nhiều năm. Ngoài Bluesope Steel, công ty cũng duy trì mối quan hệ tốt với các nhà cung cấp trong nước khác trên thị trường như Tôn Đại Thiên Lộc, Thép Vĩnh Bình, Ngọc Biển ... Thực tế tole nguyên liệu sử dụng trong sản xuất của Vĩnh Tường không thuộc dạng quý hiếm hay đói hỏi những yêu cầu kỹ thuật đặc biệt nên nguồn cung nguyên liệu này rất dồi dào và ổn định. Ngoài ra công ty cũng có mối quan hệ thân thiết với các nhà cung cấp từ nước ngoài như Guangdong Foreign Trade Import and Export Corporation – Trung Quốc, Twin Oaks Enterprise Co. Ltd. và có thể nhập khẩu nguyên liệu từ nước ngoài khi có sự chênh lệch lớn giữa giá nguyên liệu trong nước và quốc tế.

Đối với sản phẩm tấm thạch cao, Công ty sử dụng phần lớn sản phẩm của Công ty TNHH VLXD Saint- Gobain VN, đây là sản phẩm có chất lượng tốt nhất trên thị trường hiện nay.

Công ty hoàn toàn có thể chủ động được về nguồn cung cấp nguyên vật liệu phục vụ cho sản xuất.

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

Tole và thạch cao là nguyên vật liệu chính của Vĩnh Tường. Giá tole và thạch cao thời gian vừa qua có nhiều biến động, giá tăng cao. Giá nguyên liệu tăng sẽ dẫn đến việc tăng giá bán sản phẩm do chi phí sản xuất tăng. Tuy nhiên mức tăng trên mỗi đơn vị sản phẩm khi tới tay người tiêu dùng cuối cùng là không nhiều và là xu hướng chung của thị trường nên không ảnh hưởng lớn tới doanh thu và lợi nhuận của Công ty. Mặt khác Vĩnh Tường đang giữ khoảng 60% thị phần thị trường khung và tấm thạch cao trong xây dựng và trang trí nội thất nên việc tăng giá sẽ được thị trường chấp nhận.

d. *Danh sách một số nhà cung cấp nguyên liệu chính của Công ty*

Các nhà cung cấp của Công ty là các đối tác có quan hệ lâu năm, có kinh nghiệm, uy tín, có khả năng đáp ứng nhu cầu đa dạng của khách hàng. Một số nhà cung cấp chủ yếu như sau:

Bảng 4: Danh sách các nhà cung cấp chủ yếu của Công ty

STT	Tên công ty	Sản phẩm
1	Cty TNHH Blue Scope steel VN	thép cuộn
2	Cty TNHH Sắt thép Ngọc Biển	thép cuộn



3	Cty TNHH Một Thành Viên Tôn Đại Thiên Lộc	thép cuộn
4	Cty TNHH TM Thép Vĩnh Bình	thép cuộn
5	GUANGDONG FOREIGN TRADE IMPORT AND EXPORT CORPORATION	thép cuộn
6	Cty TNHH VLXD SAINT-GOBAIN Việt Nam	thạch cao
7	TWIN OAKS ENTERPRISE CO.,LTD	Giấy PVC
8	Công Ty TNHH Sơn Toa Việt Nam	Sơn

6.3. Chi phí

Chi phí của Công ty ở mức khá thấp so trong toàn ngành. Công ty đạt chi phí thấp này là do các yếu tố sau :

- Lợi thế về quy mô : Vĩnh Tường là công ty lớn, có khả năng sản xuất hàng loạt trên quy mô lớn nên có thể tiết kiệm rất nhiều chi phí. Ngoài ra nhờ sử dụng một lượng lớn nguyên vật liệu, công ty đã có được nguồn cung cấp tốt nhất về giá cả, tín dụng và chất lượng..
- Trình độ quản trị : Công ty áp dụng các công cụ quản lý tiên tiến như quản trị theo hệ thống BSC (balance score card), quản lý chất lượng theo hệ thống ISO 9001:2008, cùng các kinh nghiệm quản trị quốc tế của các cán bộ quản lý đảm bảo hiệu suất tối đa của các nguồn lực đưa vào sản xuất.
- Công nghệ : Công ty sử dụng máy móc sản xuất tiên tiến của Nhật, Đài Loan. Công nghệ sản xuất đi đôi với hệ thống máy móc này cũng được các chuyên gia nước ngoài chuyển giao hoàn thiện. Nhờ hệ thống máy móc, công nghệ sản xuất này công ty có khả năng đạt năng suất cao hơn các công ty trong cùng ngành, giảm thiểu các phế phẩm.
- Công ty không ngừng áp dụng các giải pháp tăng năng lực cạnh tranh thông qua việc áp dụng chế độ bảo hành 10 năm cho sản phẩm khung và tấm, tư vấn về tính năng của sản phẩm và kỹ thuật thi công cho khách hàng,...

Cơ cấu chi phí các loại hình dịch vụ cụ thể như sau:

Bảng 5: Cơ cấu chi phí của từng loại dịch vụ các năm 2008 – 2009, 9 tháng/2010

Đơn vị: triệu đồng

Sản phẩm/ Dịch vụ	Năm 2008		Năm 2009		9 tháng 2010	
	Chi phí	Tỷ trọng	Chi phí	Tỷ trọng	Chi phí	Tỷ trọng
Tấm thạch cao	263.693	43,88%	347.998	53,45%	333.971	55,14%
Khung trần	276.375	45,99%	262.964	40,39%	214.011	35,34%
Tole	50.300	8,37%	10.448	1,60%	40.375	6,67%
Xây dựng	5.603	0,93%	29.642	4,55%	17.297	2,86%
Khác	4.976	0,83%	-	-	0	0,00%
Chi phí	600.947	100%	651.052	100%	605.654	100%

Bảng 6: Cơ cấu các loại chi phí năm 2008 – 2009, 9 tháng/ 2010

Đơn vị tính: triệu đồng

Chi phí	Năm 2008		Năm 2009		9 tháng/ 2010	
	Giá trị	% /doanh thu	Giá trị	% /doanh thu	Giá trị	% /doanh thu
Giá vốn hàng bán	600.947	87,07%	651.052	86,49%	605.654	86,33%
Chi phí bán hàng	39.963	5,79%	30.550	4,06%	29.239	4,17%
Chi phí quản lý	13.302	1,93%	12.984	1,72%	10.174	1,45%
Chi phí tài chính	12.950	1,88%	8.274	1,10%	10.576	1,51%
Tổng cộng	667.162	96,67%	702.860	93,37%	655.643	93,45%

Nguồn: Báo cáo tài chính kiểm toán 2008-2009, Quyết toán 9 tháng/ 2010

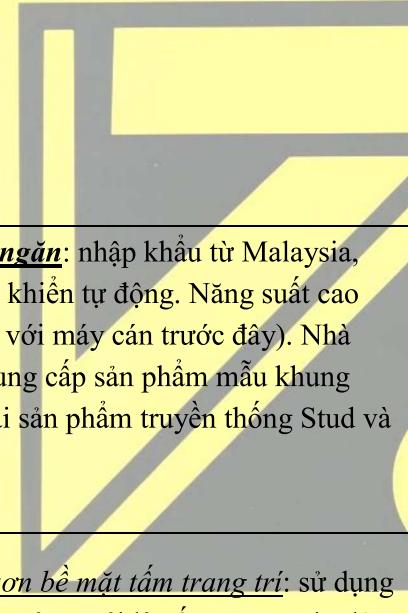
Vĩnh Tường là Công ty sản xuất nên tỷ trọng giá vốn hàng bán chiếm tỷ lệ khá lớn. Vĩnh Tường quản lý chi phí khá tốt, với tổng chi phí có xu hướng giảm trong tình hình giá nguyên vật liệu đang trên đà tăng giá như hiện nay, từ 96,67 % năm 2008 xuống còn 93,45% trong 9 tháng đầu năm 2010. Tỷ trọng chi phí cho thấy cơ cấu chi phí của Công ty được giữ khá ổn định. Chi phí giá vốn và chi phí quản lý có xu hướng giảm. Chi phí bán hàng và chi phí tài chính giảm trong năm 2009 nhưng có xu hướng tăng lên trong năm 2010. Chi phí tài chính tăng một phần do sự thay đổi trong tỷ giá hối đoái dẫn tới sự chênh lệch về tỷ giá thực hiện và một phần do sự gia tăng vốn vay để tài trợ cho hoạt động kinh doanh của Công ty.

6.4. Trình độ công nghệ

Nhà máy sản xuất của Vĩnh Tường sử dụng máy móc nhập khẩu với công nghệ hiện đại của Đài Loan, Mỹ... Hiện nay, Vĩnh Tường là nhà sản xuất duy nhất tại Việt Nam sử dụng công nghệ tự động hoàn toàn. Sản phẩm của Vĩnh Tường cũng là sản phẩm duy nhất được sản xuất tại Việt Nam đáp ứng tiêu chuẩn ASTM (Hoa Kỳ), đủ tiêu chuẩn xuất khẩu sang các thị trường khó tính như Singapore, Úc, Hoa Kỳ. Trình độ công nghệ của Vĩnh Tường tương đương với các doanh nghiệp hàng đầu trên thế giới. Do đó, sản phẩm của Công ty luôn được người tiêu dùng đánh giá cao, giành được nhiều giải thưởng về chất lượng và thương hiệu hàng đầu trong các kỳ hội chợ triển lãm quốc tế cũng như trong nước và có khả năng cạnh tranh trên thị trường quốc tế.

Công ty đã thực hiện liên doanh đầu tư 2 nhà máy tại Singapore với công suất 2.000 tấn sản phẩm/năm và tại Campuchia với công suất 4.000 tấn sản phẩm/năm. Công ty có 2 nhà máy tại Việt Nam với quy mô 25.000 tấn sản phẩm/năm, 1 nhà máy tại KCN Hiệp Phước – Tp.HCM với công suất 15.000 tấn khung/năm và 1 nhà máy Quang Minh - tỉnh Vĩnh Phúc với công suất 10.000 tấn khung/năm. Để đáp ứng nhu cầu của khách hàng và mở rộng thị trường, trong năm 2010 Vĩnh Tường đang xây dựng thêm 1 nhà máy sản xuất khung tràn tại Hưng Yên với chi phí đầu tư 40 tỷ, công suất 15.000 tấn/năm và diện tích 2,4 hecta.

Một số hình ảnh về máy móc thiết bị sản xuất của Vĩnh Tường:

STT	SẢN PHẨM	HÌNH ẢNH
1	<p><u>Khung trần nối:</u> máy cán công nghệ Đài Loan điều khiển tự động. Chất lượng sản phẩm ổn định, chính xác đáp ứng tiêu chuẩn chất lượng sản phẩm ASTM.</p> 	 
2	<p><u>Khung vách ngăn:</u> nhập khẩu từ Malaysia, lập trình điều khiển tự động. Năng suất cao (tăng 30% so với máy cán trước đây). Nhà máy có thể cung cấp sản phẩm mẫu khung mới CH ngoài sản phẩm truyền thống Stud và Track.</p>	
3	<p><u>Dây chuyền sơn bề mặt tấm trang trí:</u> sử dụng trực in con lăn cùng với lò sấy sau trực in đảm bảo độ đồng nhất màu sắc chất lượng sản phẩm đồng thời tấm trang trí không bị ngâm nước trong quá trình sơn. Sản lượng tăng gấp 2 lần so với phương pháp kéo lụa.</p>	
4	<p><u>Máy kéo hoa văn:</u> chất lượng sản phẩm đồng đều hơn phương pháp kéo lụa truyền thống. Nhân công sản xuất giảm 50%.</p>	



5	Máy cắt tờ thủy lực khổ cắt tối đa 3.1m, điều chỉnh cự ly tự động.	
6	Máy chấn thủy lực điều chỉnh cự ly tự động khổ chấn tối đa 3.1m.	

6.5. Tình hình nghiên cứu và phát triển sản phẩm, ngành nghề mới

Việc nghiên cứu phát triển sản phẩm mới, nâng cao năng lực cạnh tranh là không thể thiếu trong môi trường kinh tế toàn cầu hóa ngày nay. Công việc này do bộ phận nghiên cứu ở các nhà máy và phòng Marketing của Công ty đảm nhiệm. Nắm bắt được nhu cầu của khách hàng, Công ty liên tục thay đổi mẫu mã, đa dạng hóa sản phẩm theo 2 hướng.

1. Nghiên cứu cải tiến các sản phẩm hiện hữu : Cải tiến mẫu mã, nâng cao chất lượng như thiết kế chống cháy, nâng cao khả năng chịu lực của khung,

2. Nghiên cứu phát triển các sản phẩm mới: Từ năm 2007, Công ty đã cho ra đời một số sản phẩm mới như khung trần nối cao cấp Fineline, khung trần nối Slimline, khung trần nối FireStop, Khung chìm Tri-flex, Khung vách, khung CH... cửa thép chống cháy, với chất lượng và mẫu mã đẹp hơn các sản phẩm hiện có trên thị trường.

Mỗi năm Công ty cho ra đời 10-15 mẫu mã mới tùy theo từng dòng sản phẩm

Công ty đã thực hiện mở rộng hoạt động kinh doanh sang ngành nghề liên quan là góp vốn đầu tư thành lập Công ty lắp đặt, mở rộng thị trường xuất khẩu sang các nước láng giềng thông qua xây dựng nhà máy ở Campuchia, góp vốn thành lập Công ty liên doanh tại Singapore nhằm tạo điều kiện thuận lợi cho việc phát triển thị phần.

6.6. Tình hình kiểm tra chất lượng dịch vụ

Công ty đang áp dụng hệ thống quản lý chất lượng ISO 9001:2008 do Tổ chức SGS đánh giá và cấp giấy chứng nhận.

Bộ phận kiểm tra chất lượng của Công ty (QA và QC) đại diện lãnh đạo về chất lượng ở nhà máy có chức năng chính là kiểm tra chất lượng sản phẩm đầu vào → trong quá trình sản xuất → đầu ra nhằm đảm bảo chất lượng sản phẩm theo đúng tiêu chuẩn kỹ thuật và yêu





cầu khách hàng.

Công ty lập chỉ tiêu cho từng bộ phận, với người chịu trách nhiệm chính là Giám đốc nhà máy trong việc thực hiện đúng các chỉ tiêu về chất lượng đặt ra. Ngoài ra Công ty còn có bộ phận quản lý, bộ phận này sẽ tham mưu cho nhà máy về việc thực hiện các quy trình sản xuất, các tiêu chuẩn kỹ thuật để giảm tỷ lệ sản phẩm hỏng, nâng cao chất lượng sản phẩm.

Công ty đã lập phòng thí nghiệm với đầy đủ dụng cụ thử nghiệm theo yêu cầu tiêu chuẩn ASTM (Hoa Kỳ). Các sản phẩm sản xuất được thử nghiệm liên tục để bảo đảm sản phẩm sản xuất phù hợp với tiêu chuẩn ASTM theo chứng nhận của Trung tâm quản lý đo lường chất lượng.

6.7. Hoạt động marketing

Cùng với công tác quản lý chất lượng sản phẩm, Công ty luôn quan tâm và thực hiện các hoạt động Marketing để giữ vững khách hàng hiện tại và thu hút khách hàng mới, nâng cao thị phần của Công ty. Mục tiêu hàng đầu Công ty đang theo đuổi là “luôn cải thiện chất lượng để tăng giá trị cho khách hàng”.

Xây dựng và phát triển hệ thống phân phối: Hiện tại công ty có hơn 300 nhà phân phối và đại lý trong cả nước và nước ngoài. Công ty luôn có các hoạt động hỗ trợ các trung tâm phân phối & đại lý như làm showroom, cung cấp mẫu và các vật dụng quảng cáo, tổ chức các khóa đào tạo về kiến thức sản phẩm & kỹ năng thi công

Công ty thường xuyên tổ chức các hội thảo giới thiệu sản phẩm, định hướng thiết kế hợp tác với các nhà thầu xây dựng và các kiến trúc sư, thực hiện các phóng sự truyền hình, các bài viết giới thiệu về Công ty, các chương trình khuyến mãi dành cho khách hàng. Đây là những biện pháp đem lại hiệu quả cao cho Công ty.

Ngoài ra, với sự tín nhiệm của người tiêu dùng và chất lượng sản phẩm, Vĩnh Tường đã được các ban tổ chức giải thưởng đánh giá cao và đã nhận được nhiều giải thưởng cao quý như top 100 thương hiệu uy tín, giải thưởng Sao vàng đất Việt, ... Nhận những giải thưởng này cũng là một cách marketing hiệu quả cho tên tuổi của Vĩnh Tường, tạo được sự tin cậy với khách hàng khi lựa chọn sản phẩm.

6.8. Nhãn hiệu thương mại, đăng ký phát minh sáng chế và bản quyền

- Nhãn hiệu Vĩnh Tường của Công ty được đăng ký và bảo hộ theo giấy chứng nhận đăng ký nhãn hiệu hàng hoá số 31987 do Cục Sở hữu Công nghiệp thuộc Bộ Khoa Học, Công Nghệ và Môi trường cấp theo quyết định số 2790/QĐNH ngày 03/09/1999.
- Phát minh, sáng chế, bản quyền: chưa có
- Logo của Công ty:



- Ý nghĩa của Logo: Logo của Công ty có hai màu đen và vàng gồm hai chữ V và T cách



điệu hình ảnh sản phẩm khung và tấm trần thạch cao; vòng tròn nhỏ nằm ở góc dưới bên phải thể hiện lời cam kết với khách hàng về chất lượng sản phẩm và dịch vụ của Vĩnh Tường. Màu đen thể hiện sự thanh lịch, sang trọng, sự chắc chắn và bền bỉ với thời gian; màu vàng thể hiện sự sung túc và thịnh vượng.

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

Bảng 7: Danh mục các hợp đồng lớn đã hoặc đang thực hiện

STT	Số HĐ	Ngày HĐ	Đơn vị	Nội dung	Số tiền (đồng)
1	KN20100125	25-01-10	Cty TNHH Thiết kế ZIOVI	Cung cấp lắp đặt trần và vách thạch cao cho công trình KeangNam Hà nội	25,852,837,903
2	CT20080929	29-09-08	Cty TNHH Thiết kế ZIOVI	Cung cấp lắp đặt trần và vách thạch cao cho công trình Kumho Asiana	20,658,000,000
3	49/2010/HĐ.TTPP-VT	01-01-10	Cty TNHH ĐT XD Thành Vinh	Phân phối sản phẩm khung trần, khung vách và tấm thạch cao	32,000,000,000
4	43/2010/HĐ.TTPP-VT	01-01-10	DNTN Phước Đạt	Phân phối sản phẩm khung trần, khung vách và tấm thạch cao	15,500,000,000
5	44/2010/HĐ.TTPP-VT	01-01-10	DNTN TM TTNT Phong Phú	Phân phối sản phẩm khung trần, khung vách và tấm thạch cao	14,500,000,000
6	45/2010/HĐ.TTPP-VT	01-01-10	Cơ sở Hồng Hà	Phân phối sản phẩm khung trần, khung vách và tấm thạch cao	12,500,000,000
7	63/2010/HĐ.TTPP-VT	01-01-10	Cty Hồng Phúc	Phân phối sản phẩm khung trần, khung vách và tấm thạch cao	18,000,000,000
8	74/2010/HĐ.TTPP-VT	01-01-10	Cơ sở Điêu khắc Thắng Long	Phân phối sản phẩm khung trần, khung vách và tấm thạch cao	15,000,000,000
9	71/2010/HĐ.TTPP-VT	01-01-10	Cty TNHH XDTM-XNK Thành Phong	Phân phối sản phẩm khung trần, khung vách và tấm thạch cao	16,000,000,000
10	40/2010/HĐ.TTPP-VT	01-01-10	Cty TNHH MTV XD Vĩnh Khang	Phân phối sản phẩm khung trần, khung vách và tấm thạch cao	10,000,000,000

7. Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh trong các năm gần nhất

7.1. Tóm tắt một số chỉ tiêu về hoạt động SXKD của công ty trong các năm gần nhất

Bảng 8: Kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty 2008 - 2009, 9 tháng/ 2010

Đơn vị: triệu đồng



STT	Chỉ tiêu	Năm 2008	Năm 2009	9 tháng/ 2010	% tăng (giảm) 2009/2008
1	Tổng giá trị tài sản	309.370	339.590	416.893	9,77%
2	Doanh thu thuần	688.837	751.333	701.579	9,07%
3	Giá vốn hàng bán	600.947	651.052	605.654	8,34%
4	Lợi nhuận từ HĐ KD	26.321	50.071	47.002	90,23%
5	Lợi nhuận khác	1.068	173	-101	-83,80%
6	Lợi nhuận trước thuế	27.389	50.245	46.901	83,45%
7	Lợi nhuận sau thuế	26.363	45.778	42.932	73,64%
8	Tỷ lệ LNST/vốn CSH	14,5%	21,67%	18,39%	49,45%

Số liệu theo báo cáo kiểm toán 2008-2009 và Quyết toán 9 tháng/ 2010

7.2. Những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động SXKD của Công ty trong năm báo cáo

a. Nguyên nhân tăng/giảm doanh thu lợi nhuận qua các năm

Trong thời gian vừa qua, công ty đã đạt kết quả kinh doanh khả quan, doanh thu và lợi nhuận thực hiện vượt kế hoạch đề ra và có sự tăng trưởng ổn định. Mức tăng trưởng của Công ty khá cao. Doanh thu thuần tăng 9,07%, lợi nhuận sau thuế tăng 73,64% trong năm 2009 so với năm 2008. Những nhân tố tác động tới kết quả kinh doanh của Công ty trong năm vừa qua bao gồm:

b. Thuận lợi trong hoạt động kinh doanh:

- Công ty là doanh nghiệp hàng đầu trong ngành, với cỗ đông là các trung tâm phân phối & đại lý từ hệ thống phân phối hơn 300 đại lý trong và ngoài nước, hỗ trợ công ty mạnh mẽ trong việc phân phối sản phẩm. Ngoài ra, công ty còn có các cỗ đông chiến lược là Ngân hàng phát triển nhà, hỗ trợ các hoạt động tài chính và tín dụng, cỗ đông nước ngoài hỗ trợ việc xuất khẩu. Với việc ký kết thỏa thuận đối tác chiến lược với tập đoàn Saint Gobain – nhà sản xuất vật liệu xây dựng hàng đầu của Pháp, Vĩnh Tường đã cho thấy Công ty có một chiến lược phát triển lâu dài và vững chắc.
- Thương hiệu Vĩnh Tường với bề dày kinh nghiệm gần 20 năm, có chất lượng cao nên được hầu hết các công ty xây dựng, nhà thầu, KTS, chủ đầu tư biết đến. Các nhà máy của Vĩnh Tường luôn hoạt động hết công suất nhưng vẫn không đủ để cung cấp cho khách hàng. Trong nước, Công ty đã có 3 nhà máy sản xuất khung tràn đặt tại Khu Công nghiệp Hiệp Phước – Nhà Bè, Khu Công nghiệp Quang Minh – Hà Nội và một nhà máy đang xây dựng tại Hưng Yên. Công ty đã thành lập 2 công ty liên doanh tại Singapore và Campuchia giúp đẩy mạnh thị trường xuất khẩu.
- Từ khi thành lập đến nay, Vĩnh Tường thực hiện chính sách thu hút nhân tài từ các công ty lớn trong và ngoài nước vào tham gia đội ngũ quản lý của công ty với chế độ lương và ưu đãi hấp dẫn. Hầu hết các giám đốc phòng ban và lãnh đạo của công ty hiện tại là



đội ngũ các nhà quản lý trẻ, năng lực cao đến từ các tập đoàn công ty lớn như P&G, Metro Cash & Carry, Nestle, Intel, Cathay Pacific...với khát vọng xây dựng một thương hiệu Việt Nam chuyên nghiệp, mang tầm cỡ quốc tế

- Công ty sử dụng nguồn nguyên liệu chất lượng cao với số lượng lớn dẫn tới giá thành hạ. Ngoài ra với cả hai nhà máy ở khu vực Nam - Bắc, Công ty đã giảm được đáng kể chi phí vận chuyển, rút ngắn thời gian giao hàng tới người sử dụng, bảo đảm nguồn hàng cung cấp luôn đầy đủ.
- Thị trường tiêu thụ trần & vách thạch cao tại Việt nam hiện đang phát triển ở tốc độ ngày càng cao trên 30% mỗi năm. Thị trường khung trần và tấm thạch cao Việt Nam chưa xuất hiện nhiều đối thủ cạnh trang ngang tầm với Vĩnh Tường. Các nhà sản xuất khung khác hầu như sản xuất dưới hình thức thủ công hoặc bán tự động, sản xuất hàng không tiêu chuẩn với chất lượng thấp

c. *Khó khăn trong hoạt động kinh doanh:*

- Việt Nam chưa có hệ thống tiêu chuẩn chất lượng thống nhất cho sản phẩm hệ thống khung trần và vách ngăn, tạo điều kiện cho một số cơ sở sản xuất nhỏ lẻ đưa sản phẩm với chất lượng sản phẩm kém, giá thành rẻ thâm nhập thị trường trong thời kỳ cao điểm khi quy mô sản xuất của Vĩnh Tường không cung cấp đủ lượng hàng cho thị trường.
- Nhiều các cơ sở sản xuất làm hàng giả, hàng nhái của Vĩnh tường gây lúng túng cho người sử dụng cuối cùng, làm ảnh hưởng tới thương hiệu của công ty nhưng vẫn chưa được các cơ quan chức năng xử lý kiên quyết, triệt để
- Mặc dù công ty liên tục đầu tư mở rộng, nhưng do nhu cầu ngày càng tăng cao, công ty vẫn thường xuyên không có đủ hàng cung cấp cho thị trường cho dù đã sản xuất 3 ca.

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

8.1. Vị thế của công ty trong ngành:

Công ty là doanh nghiệp hàng đầu trên thị trường khung và tấm trần Việt Nam về chất lượng và sản phẩm. Vĩnh Tường hiện chiếm khoảng 60% thị phần khung và tấm với hơn 300 đại lý trong cả nước. Trung bình cứ 3 công trình xây dựng tại Việt Nam thì có 2 công trình sử dụng sản phẩm của Vĩnh Tường. Nhiều công trình trọng điểm của quốc gia đã chọn Vĩnh Tường để thi công lắp đặt khung và trần như Toà nhà Kumho Asiana, Toà nhà Keangnam, khách sạn 5 sao Park Hyatt, toà nhà căn hộ cao cấp The Manor, nhà hát Thành phố, toà nhà Diamond Plaza, khu đô thị mới Phú Mỹ Hưng, Cung hội nghị quốc gia Apec, văn phòng Chính phủ ...

Các công ty liên doanh của Vĩnh Tường hiện chiếm 80% thị phần tại Campuchia và 20% thị phần tại Singapore về trần và vách ngăn. Ngoài ra, hàng năm Vĩnh Tường xuất sang các thị trường nước ngoài khoảng hơn 10% lượng sản phẩm, góp phần vào chiến lược xuất khẩu chung cho nền kinh tế Việt Nam.

Công ty là doanh nghiệp sản xuất khung hàng đầu có sản phẩm xuất khẩu, đạt tiêu chuẩn quốc tế. Sản lượng xuất khẩu của công ty tăng mạnh hàng năm và được Bộ Thương mại trao tặng bằng khen thành tích xuất khẩu trong suốt 4 năm liền



Trong các năm vừa qua, doanh thu của Vĩnh Tường luôn tăng cao hơn năm trước, cao hơn so với mức tăng trưởng. Điều này cho thấy Vĩnh Tường có khả năng giữ vững và nâng cao thị phần trong thời gian tới. Hiện tại, Vĩnh Tường có cổ đông lớn là Công ty TNHH VLXD Saint Gobain – nhà sản xuất và cung cấp vật liệu xây dựng hàng đầu của Pháp. Đây là thế mạnh của Vĩnh Tường so với các doanh nghiệp trong ngành.

Về chất lượng sản phẩm, Vĩnh Tường là doanh nghiệp duy nhất thực hiện bảo hành sản phẩm cho người tiêu dùng trong thời hạn 10 năm, khẳng định chất lượng hàng đầu và thương hiệu dẫn đầu trong ngành.

Trong những năm tới Vĩnh Tường phấn đấu giữ vững thị phần trước sự cạnh tranh của nhiều tập đoàn lớn trên thế giới cũng như của các đối thủ cạnh tranh nội địa.

8.2. Triển vọng phát triển của ngành:

Ngành sản xuất vật liệu xây dựng đang phục hồi sau sự đóng băng của thị trường bất động sản thời gian vừa qua. Việc Việt Nam gia nhập WTO và duy trì tốc độ tăng trưởng kinh tế cao hằng năm, mức sống của người dân tăng và sự khởi sắc của ngành xây dựng trong thời gian gần đây thúc đẩy ngành sản xuất vật liệu xây dựng phát triển, trong đó có ngành sản xuất khung và tấm thạch cao.

Sản lượng tiêu thụ trần và vách thạch cao tại Việt Nam ngày càng tăng nhanh. Từ năm 2006, nhu cầu tiêu thụ các nước trong khu vực đã cao hơn mức tiêu thụ của Việt Nam hiện tại như Thái Lan (60 triệu m²), Indonesia (40 triệu m²). Mức tiêu thụ bình quân trên đầu người/năm của các nước trong khu vực như Thái Lan, Singapore, Malaysia, Indonesia ... là 1m²/người/năm, trong khi mức tiêu thụ của Việt Nam hiện nay là 0,29 m²/người/năm. Như vậy, tiềm năng phát triển của thị trường Việt Nam là rất lớn.

Mức tiêu thụ trần và vách thạch cao được dự đoán sẽ vẫn duy trì với tốc độ tăng trưởng cao, dự báo như sau (đơn vị tính m²):

Chỉ tiêu	2006	2007	2008	2009	2010 (Dự báo)	2011 (Dự báo)
Sản lượng tiêu thụ (m ²)	13.000.000	18.000.000	22.000.000	24.000.000	28.000.000	33.000.000
Tốc độ tăng trưởng	56,6%	38%	30%	8%	17%	18%

(Số liệu của doanh nghiệp cung cấp)

Sản phẩm hệ thống trần và vách ngăn thạch cao đang ngày càng được nhiều người tiêu dùng biết đến và sử dụng do những tính năng ưu việt như chịu ẩm ướt, chống mối mọt, chống cháy, dễ lắp đặt và nhẹ. Ngoài ra, mức sống của người dân đang ngày càng được nâng cao, phát triển nhu cầu trang trí nội thất với đòi hỏi cao về mặt thẩm mỹ và không gian, thúc đẩy nhu cầu sử dụng sản phẩm khung trần và tấm trang trí.

Về sự cạnh tranh của sản phẩm nhập khẩu: Sản phẩm khung nhập khẩu có chất lượng thấp hơn hoặc tương đương với sản phẩm của doanh nghiệp nhưng giá thành lại cao hơn rất nhiều. Do đó, khuynh hướng trong nhiều năm tới, các sản phẩm nội địa với chất lượng cao, giá thành giảm sẽ dần chiếm ưu thế tuyệt đối và không còn hàng nhập khẩu.



Về nhu cầu: Theo đánh giá của các chuyên gia phát triển, kinh doanh địa ốc, Việt Nam hiện nay có nhu cầu rất lớn về cao ốc văn phòng, khu dân cư, nhà máy sản xuất. Trên thực tế, rất nhiều công trình xây dựng cao ốc văn phòng đang được thực hiện để đáp ứng nhu cầu này. Cùng với sự gia tăng đầu tư, rất nhiều nhà máy đang được xây dựng, nhu cầu về các sản phẩm tấm trần cũng rất lớn. Đối với các khu chung cư, dân cư lớn, xây dựng đồng bộ với yêu cầu cao về thẩm mỹ, an toàn phòng chống cháy nổ thì sản phẩm trần thạch cao là một lựa chọn rất lý tưởng. Riêng khu vực thành phố Hồ Chí Minh, dự kiến năm 2010 sẽ cần thêm khoảng 32 triệu m² nhà ở, nhiều dự án khu đô thị mới đã được phê duyệt. Ngoài ra, nhu cầu nhà ở của người dân vẫn còn rất lớn. Với chi phí thấp và hiệu quả cao về mặt thẩm mỹ và kinh tế, có thể thấy nhu cầu thị trường về sản phẩm khung trần và tấm thạch cao trong thời gian tới là rất cao.

❖ *Dánh giá về sự phù hợp định hướng phát triển của công ty với định hướng của ngành, chính sách của Nhà nước, và xu thế chung trên thế giới:*

Định hướng phát triển của Công ty trong thời gian tới gắn liền với định hướng phát triển của ngành, chính sách của Nhà nước cũng như xu hướng chung trên thế giới; cụ thể:

- Giữ vững và phát triển thị trường trong nước.
- Công ty đặt ra viễn cảnh và sứ mệnh “ Là nhà sản xuất và cung cấp các giải pháp trần, vách ngăn được ưa chuộng nhất tại Việt Nam & các nước Đông Nam Á”.
- Mở rộng phát triển thị phần ở các nước Đông Nam Á như Campuchia, Singapore, ...
- Nâng cao sức mạnh nội lực để phát triển, củng cố sức mạnh của đội ngũ lãnh đạo, đẩy mạnh đào tạo và phát triển nhân sự..
- Tăng cường đầu tư máy móc và đẩy mạnh nghiên cứu sản phẩm mới.

Chiến lược của VTI's là phát triển chiều sâu ở thị trường Đông Nam Á và tập trung trong lĩnh vực cung cấp giải pháp trần và vách ngăn	
Mục tiêu ngắn hạn (2010-2011)	Chiếm thị phần lớn nhất về các sản phẩm trần và vách ngăn tại Việt Nam & Campuchia
Mục tiêu trung hạn (2011-2012)	Chiếm thị phần lớn nhất về các sản phẩm trần và vách ngăn tại Việt Nam, Campuchia, Singapore
Mục tiêu dài hạn (từ 2012)	Chiếm thị phần lớn nhất về các sản phẩm khung trần và vách ngăn tại thị trường Đông Nam Á.

9. Chính sách đối với người lao động

9.1. Số lượng người lao động trong Công ty

Số lượng người lao động trong Công ty tới thời điểm ngày 30/06/2010 là 438người. Cơ cấu lao động phân theo trình độ cụ thể như sau:

**Bảng 10:** Cơ cấu lao động của Công ty

STT	Trình độ	Số lượng (người)	Văn phòng Công ty	Tỷ lệ (%)
1	Trên đại học	2	2	0,46%
2	Đại học	82	74	18,72%
3	Cao đẳng, Trung cấp, nghiệp vụ	77	32	17,58%
4	Khác	277	33	63,24%
5	Tổng cộng	438	141	100%

9.2. Chính sách đào tạo, lương thưởng, trợ cấp

a. Chính sách đào tạo:

Các nhân viên mới tham gia Vĩnh Tường đều phải trải qua các khoá đào tạo chuyên nghiệp về định hướng (tâm nhìn, chiến lược, văn hoá của công ty...) và kiến thức sản phẩm, BSC, kỹ năng lãnh đạo

Công ty thường xuyên tổ chức các khoá đào tạo quản lý, kỹ năng đàm phán bán hàng, đào tạo về hệ thống quản lý chất lượng ISO cho nhân viên

Công ty cũng phát triển lực lượng đào tạo nội bộ và đã tiến hành các lớp đào tạo tư duy tích cực, kỹ năng giao tiếp, đánh giá nội bộ...

Căn cứ nhu cầu phát triển Công ty sẽ bố trí đào tạo và đào tạo lại cho CBCNV nhằm nâng cao trình độ và hiệu quả công việc. Công nhân trực tiếp sản xuất được tổ chức ôn luyện tay nghề thi nâng bậc theo niên hạn. Ngoài ra Công ty thường xuyên huấn luyện cho người lao động về công tác bảo hộ - an toàn lao động và các Bộ luật liên quan.

Hàng năm Công ty tổ chức đào tạo công tác chuyên môn cho CBCNV và tổ chức thi tay nghề cho công nhân theo mỗi năm.

Đào tạo bên ngoài:

Ngoài các khóa đào tạo nội bộ, công ty còn cử cán bộ công nhân viên tham dự các khóa đào tạo bên ngoài như : Kỹ năng lãnh đạo, hệ thống quản lý chất lượng ISO, kỹ năng phân tích tài chính...

Đối tượng đào tạo: Cán Bộ quản lý, nhân viên nghiệp vụ và Công nhân trực tiếp mục đích nâng cao năng lực quản lý, nâng cao tay nghề cho người lao động nhằm góp phần hoàn thành kế hoạch sản xuất kinh doanh của Công ty

b. Chính sách tiền lương, thưởng, trợ cấp, phúc lợi

Từ khi thành lập đến nay, Vĩnh Tường thực hiện chính sách thu hút nhân tài từ các công ty lớn trong và ngoài nước vào tham gia đội ngũ quản lý của công ty với chế độ lương và ưu đãi hấp dẫn. Hầu hết các giám đốc phòng ban của công ty hiện tại là đội ngũ các nhà quản lý trẻ, năng lực cao đến từ các tập đoàn công ty lớn như P&G, Metro Cash & Carry, Nestle, Cathay Pacific....với khát vọng xây dựng một thương hiệu Việt Nam chuyên nghiệp, mang tầm cỡ quốc tế.



Để cải thiện và nâng cao thu nhập cho người lao động, Công ty đã xây dựng hệ thống thang bảng lương và ban hành các quy chế trả lương, trả thưởng trong Doanh nghiệp được người lao động đón nhận.

Lực lượng cán bộ quản lý của Vĩnh Tường có thu nhập ròng bình quân mỗi tháng hơn 21 triệu đồng. Lực lượng công nhân lao động có mức thu nhập bình quân hơn 3,3 triệu đồng. Mức thu nhập này tăng hơn 3 lần so với mức thu nhập bình quân của năm 2006. Đây là mức thu nhập khá cao so với các doanh nghiệp khác trong cùng ngành.

Hàng năm doanh nghiệp trích 3% lợi nhuận làm quỹ phúc lợi, 5% làm quỹ khen thưởng. Doanh nghiệp tổ chức tặng quà cho CBCNV trong ngày quốc tế phụ nữ 8/3, ngày sinh nhật, hỗ trợ gia đình các nhân viên gặp khó khăn. Đặc biệt, Vĩnh Tường hỗ trợ học phí cho con em nhân viên có hoàn cảnh khó khăn bằng cách trao học bổng 2 triệu đồng mỗi năm cho mỗi con em đạt kết quả cao trong học tập. Từ năm 2010, công ty đã thực hiện chương trình mua nhà cho CBCNV v.v...

Ngoài ra, hàng năm công ty tổ chức CBCNV đi nghỉ mát với kinh phí trích từ phúc lợi. Những nhân viên xuất sắc được bình chọn đi du lịch nước ngoài.

Chính sách lương thưởng tốt cùng với sự đổi mới xứng đáng giúp Công ty thu hút người lao động có tay nghề, trình độ chuyên môn cao về làm việc, tăng cường năng lực cạnh tranh và đóng góp cho sự phát triển của Công ty.

10. Chính sách cổ tức

Theo quyết định của Đại hội đồng cổ đông và theo quy định của pháp luật, cổ tức sẽ được công bố và chi trả từ lợi nhuận giữ lại của Công ty nhưng không vượt quá mức do Hội đồng quản trị đề xuất với căn cứ là kết quả hoạt động kinh doanh của năm và phương án hoạt động của các năm tới.

Hội đồng quản trị có thể tạm ứng cổ tức giữa kỳ nếu xét thấy việc chi trả này phù hợp với khả năng sinh lời của Công ty.

Tỷ lệ cổ tức/Vốn điều lệ của năm 2006 – 2009 từ 15-20%/năm. Năm 2008, Công ty chia cổ tức 17%. Năm 2009, lợi nhuận đạt được cao hơn kế hoạch, công ty đã tiến hành chia cổ tức với tỷ lệ 20%.

11. Tình hình hoạt động tài chính

11.1. Các chỉ tiêu cơ bản

Năm tài chính của Công ty bắt đầu từ ngày 01 tháng 01 và kết thúc vào ngày 31 tháng 12 hàng năm. Báo cáo tài chính của Công ty trình bày phù hợp với các Chuẩn mực Kế toán Việt Nam do Bộ Tài chính ban hành.

a. Trích khấu hao tài sản cố định

Nguyên tắc ghi nhận nguyên giá: là toàn bộ chi phí mà doanh nghiệp bỏ ra để có tài sản cố định tính đến thời điểm đưa tài sản đó vào trạng thái sẵn sàng chuẩn bị.



Phương pháp khấu hao: khấu hao được tính dựa trên nguyên giá của tài sản cố định và theo phương pháp khấu hao đường thẳng. Tỷ lệ khấu hao hàng năm dựa trên mức độ hữu dụng dự tính của TSCĐ phù hợp với quyết định số 206/2003/QĐ-BTC ban hành ngày 12/12/2003 của Bộ Tài chính. Thời gian hữu dụng được ước tính như sau:

Nhà cửa, vật kiến trúc	08 - 10 năm
Máy móc thiết bị	05 - 08 năm
Phương tiện vận tải	05 - 06 năm
Thiết bị văn phòng:	03 - 06 năm

b. Mức thu nhập

Thu nhập bình quân năm 2009 của người lao động là 4.316.000đồng/người/tháng. Đây là mức thu nhập khá so với các doanh nghiệp khác cùng ngành trong cùng địa bàn.

c. Thanh toán các khoản nợ đến hạn

Công ty luôn thanh toán đầy đủ và đúng hạn các khoản nợ và khoản vay của công ty.

d. Các khoản phải nộp theo luật định

Công ty luôn luôn thanh toán đầy đủ và đúng hạn các khoản thuế VAT, thuế thu nhập doanh nghiệp theo các quy định của Nhà nước.

e. Trích lập các quỹ

Theo điều lệ của Công ty, hàng năm Công ty sẽ phải trích từ lợi nhuận sau thuế của mình một khoản vào Quỹ dự trữ để bổ sung vốn Điều lệ theo quy định của pháp luật. Khoản trích này không được vượt quá mươi phần trăm (10%) lợi nhuận sau thuế của Công ty và được trích cho đến khi quỹ dự trữ bằng 10% vốn Điều lệ của Công ty. Các quỹ khác được Công ty trích lập theo quy định của pháp luật.

Số dư các quỹ:

Đơn vị tính: đồng

Các quỹ	Năm 2008	Năm 2009	9 tháng/ 2010
Quỹ dự phòng tài chính	2.401.040.520	3.719.719.081	5.656.531.765
Quỹ đầu tư và phát triển	-	-	-
Quỹ khen thưởng và phúc lợi	970.645.269	475.792.895	1.365.830.920
Tổng cộng	3.371.685.789	4.195.511.976	7.022.362.685

f. Tổng dư nợ vay

Tại thời điểm 30/06/2010, tình hình nợ vay của Công ty như sau:

- Vay và nợ ngắn hạn: 130.824.015.950 đồng
- Vay và nợ dài hạn: 175.000.000 đồng

Công ty không có dư nợ quá hạn, khả năng trả nợ Ngân hàng của công ty đang trong tình trạng tốt và đúng hạn.



g. Hàng tồn kho

Bảng 13: Tỷ trọng hàng tồn kho/tổng tài sản qua các năm

Đơn vị: triệu đồng

T T	Tài sản	Năm 2008		Năm 2009		9 tháng/ 2010	
		Số tiền	Tỷ lệ %/Tài sản	Số tiền	Tỷ lệ %/Tài sản	Số tiền	Tỷ lệ %/Tài sản
	Hàng tồn kho	121.200	39,18%	107.297	31,60%	152.538	36,59%
1	Hàng mua đang đi đường	3.324	1,07%	11.450	3,37%	0	0,00%
2	Nguyên vật liệu tồn kho	82.134	26,55%	66.515	19,59%	71.484	17,15%
3	Công cụ, dụng cụ trong kho	256	0,08%	121	0,04%	28.709	6,89%
4	Chi phí sản xuất kinh doanh dở dang	1.228	0,40%	1.065	0,31%	2.893	0,69%
5	Thành phẩm hàng tồn kho	24.759	8,00%	21.917	6,45%	17.215	4,13%
6	Hàng hoá	9.499	3,07%	6.229	1,83%	32.237	7,73%
	TỔNG TS	309.370	100,00%	339.590	100,00%	416.893	100,00%

Hàng tồn kho chiếm tỷ trọng trên 30% trong tổng tài sản của Công ty. Năm 2009, hàng tồn kho chiếm tỷ trọng thấp hơn trong tổng tài sản do tỷ trọng nguyên vật liệu tồn kho, thành phẩm cũng như hàng hóa giảm. Năm 2009 là thời điểm Công ty đạt doanh thu cao hơn năm trước, vượt 34% kế hoạch, tổng tài sản tăng nên tỷ trọng hàng tồn kho giảm hơn so với các năm trước.

h. Tình hình công nợ

- Các khoản phải thu:

Bảng 14: Các khoản phải thu

Đơn vị: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2008		Năm 2009		9 tháng/ 2010	
	Giá trị	Quá hạn	Giá trị	Quá hạn	Giá trị	Quá hạn
Phải thu khách hàng	47.032	-	71.046	-	98.286	-
Trả trước cho người bán	4.484	-	7.032	-	5.927	-
Các khoản phải thu khác	9.004	-	9.192	-	15.797	-
Dự phòng phải thu khó đòi	(131)	-	(2.786)	-	(2.786)	-
Tổng cộng	60.389	-	84.484	-	117.224	-



- Các khoản phải trả:

Bảng 15: Các khoản phải trả

Đơn vị: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2008		Năm 2009		9 tháng/ 2010	
	Giá trị	Quá hạn	Giá trị	Quá hạn	Giá trị	Quá hạn
Phải trả người bán	33.268	-	39.528	-	22.245	-
Người mua trả tiền trước	3.163	-	4.491	-	5.707	-
Phải trả công nhân viên	2.341	-	5.003	-	1.503	-
Thuế và các khoản phải nộp NN	807	-	500	-	4.085	-
Chi phí phải trả	1.812	-	10.026	-	13.734	-
Các khoản phải trả phải nộp khác	14.745	-	16.226	-	3.212	-
Tổng cộng	56.136	-	75.774	-	50.487	-

11.2. Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu**Bảng 16: Các chỉ tiêu tài chính của Công ty**

CHỈ TIÊU	2008	2009	9 THÁNG/ 2010
Chỉ tiêu về khả năng thanh toán			
- Hệ số thanh toán ngắn hạn = TSLĐ/Nợ ngắn hạn	1,78	1,81	1,59
- Hệ số thanh toán nhanh = (TSLĐ - Hàng tồn kho)/Nợ ngắn hạn	0,83	1,00	0,77
Chỉ tiêu về cơ cấu vốn			
- Hệ số Nợ/Tổng tài sản	40,91%	37,66%	43,99%
- Hệ số Nợ/Vốn chủ sở hữu	69,61%	60,56%	78,55%
Chỉ tiêu về năng lực hoạt động			
- Vòng quay hàng tồn kho (lần)	6,58	6,26	4,81
- Doanh thu thuần/Tổng tài sản (lần)	2,46	2,32	1,85
Chỉ tiêu về khả năng sinh lợi			
- Hệ số lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần	3,83%	6,09%	6,12%
- Hệ số lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu	14,50%	21,67%	18,39%
- Hệ số lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản	9,40%	14,11%	10,30%
- Hệ số lợi nhuận từ HĐKD/Doanh thu thuần	3,82%	6,66%	6,70%

Các chỉ tiêu tài chính của Vĩnh Tường khá tốt. Cụ thể:

Chỉ tiêu về khả năng thanh toán: hệ số thanh toán ngắn hạn ở mức trên 1, cho thấy Công ty đủ khả năng chi trả các khoản nợ ngắn hạn. Tuy nhiên, do là Công ty sản xuất, hàng tồn kho



chiếm tỷ trọng cao trong cơ cấu tài sản lưu động nên hệ số thanh toán nhanh của Công ty không được cao.

Chỉ tiêu về cơ cấu vốn: với đặc điểm của Công ty sản xuất, nợ phải trả chiếm tỷ trọng cao trong cơ cấu vốn của Vĩnh Tường. Tuy nhiên, Công ty vẫn luôn đảm bảo khả năng thanh toán tốt, không có nợ quá hạn.

Chỉ tiêu về năng lực hoạt động: trong hai năm 2008-2009, vòng quay hàng tồn kho của Công ty khá cao. Tuy nhiên, sang 6 tháng 2010, chỉ số này đã giảm xuống do hàng tồn kho chuẩn bị cho sản xuất tăng cao hơn so với tốc độ tăng của doanh thu và giá vốn hàng bán. Đây cũng là thời điểm giữa năm, giữa chu kỳ sản xuất nên việc hàng tồn kho tăng cao cũng là bình thường.

Doanh thu thuần/TTS khá tốt, 1 đồng tài sản có thể tạo ra 2 đồng doanh thu, cho thấy Công ty sử dụng tài sản khá hiệu quả.

Chỉ tiêu về khả năng sinh lời: là Công ty sản xuất, giá vốn hàng bán chiếm tỷ trọng lớn, nên tỷ suất lợi nhuận/doanh thu của Vĩnh Tường không cao. Tuy nhiên, nếu so với vốn CSH thì Công ty đạt tỷ suất lợi nhuận trên 21% trong năm 2009 và có xu hướng tăng dần từ năm 2008.

Hệ số lợi nhuận từ HDKD/DTT cũng có xu hướng tăng, cho thấy Vĩnh Tường đã tiết kiệm chi phí, tăng hiệu quả hoạt động.

12. Hội đồng quản trị, Ban Tổng Giám đốc, Ban Kiểm soát và Kế toán trưởng

12.1. Thành viên HĐQT

STT	Họ tên	Chức danh
1	Nguyễn Thị Ngọc Loan	CT HĐQT
2	Matthew Christian Evelyn Walker	Phó CT HĐQT
3	Đoàn Hồng Dũng	Thành viên HĐQT
4	Nguyễn Bình Đông	Thành viên HĐQT
5	Phan Thị Lượng	Thành viên HĐQT
6	Trần Đức Huy	Thành viên HĐQT
7	Lưu Đức Khánh	Thành viên HĐQT

6. Bà Nguyễn Thị Ngọc Loan – Chủ tịch HĐQT

- Giới tính: Nữ
- Năm sinh: 1960
- Nơi sinh: TpHCM
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh



- Số CMND: 020977548 cấp ngày 22/08/1996 tại TP HCM
- Quê quán: TpHCM
- Địa chỉ thường trú: 103/3B Nghĩa Thục, Phường 5, Quận 5, TP Hồ Chí Minh
- Điện thoại liên lạc: (08) 37761888
- Trình độ văn hoá: 12/12
- Trình độ chuyên môn: Kinh doanh
- Quá trình công tác:
 - o Từ 1997 đến 2005: là chủ Doanh nghiệp tư nhân Vĩnh Tường II
 - o Từ 2006 đến 2007: Thành viên HĐQT kiêm phó Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Công nghiệp Vĩnh Tường.
 - o Từ 2007 đến 2008: Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Công nghiệp Vĩnh Tường.
 - o Từ 2009 đến nay: Chủ tịch HĐQT Công ty Cổ phần Công nghiệp Vĩnh Tường.
- Chức vụ hiện nay: Chủ tịch HĐQT
- Số cổ phần nắm giữ: 3.000.000 cổ phần chiếm 22,2% VDL
- Những người có liên quan: Vợ Ông Đoàn Hồng Dũng Thành viên HĐQT
- Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không

7. Ông Matthew Christian Evelyn Walker – Phó Chủ tịch HĐQT

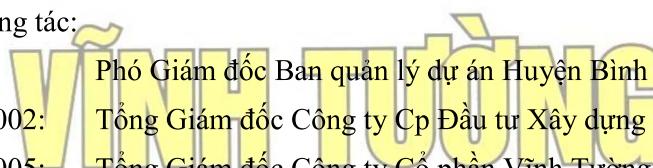
- Giới tính: Nam
- Năm sinh: 1967
- Nơi sinh: United Kingdom
- Quốc tịch: Bristish
- Số CMND (Passport): 761225126
- Dân tộc: -
- Quê quán: United Kingdom
- Địa chỉ tạm trú: Nhà số 2, đường số 4, P. Thảo Điền, Quận 2, TP HCM
- Điện thoại liên lạc: 0906333862
- Trình độ văn hoá: 12/12
- Trình độ chuyên môn: Thạc sỹ QTKD
- Quá trình công tác:
 - o 2003 – 2007: Giám đốc Phát triển kinh doanh khu vực Châu Á – Công ty BPB Thái Lan
 - o 2007 – nay: Giám đốc điều hành Công ty TNHH VLXD Saint – Gobain Việt Nam



- 4/2008 – nay: Phó Chủ tịch HĐQT Công ty Cổ phần Công nghiệp Vĩnh Tường
- Chức vụ hiện tại: Giám đốc điều hành Công ty TNHH VLXD Saint – Gobain Việt Nam, Phó Chủ tịch HĐQT Công ty Cổ phần Công nghiệp Vĩnh Tường
- Số cổ phần nắm giữ:
 - + Đại diện sở hữu: 2.000.000 cổ phần chiếm 14,9% VĐL (Đại diện vốn Công ty BPB Plasco).
 - + Sở hữu cá nhân: 0 cổ phiếu
- Những người có liên quan: Không
- Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không

8. Ông Đoàn Hồng Dũng – Thành viên HĐQT

- Giới tính: Nam
- Năm sinh: 1958
- Nơi sinh: TP HCM
- Quốc tịch: Việt Nam
- Số CMND: 020137255 cấp ngày 13/02/1993 tại Thành phố Hồ Chí Minh
- Dân tộc: Kinh
- Quê quán: TP HCM
- Địa chỉ thường trú: 103/3B Nghĩa Thục, Phường 5, Quận 5, Tp Hồ Chí Minh
- Điện thoại liên lạc: (08) 37761888
- Trình độ văn hoá: 12/12
- Trình độ chuyên môn: Kỹ sư xây dựng
- Quá trình công tác:
 - 1995: Phó Giám đốc Ban quản lý dự án Huyện Bình Chánh
 - 1996 - 2002: Tổng Giám đốc Công ty Cp Đầu tư Xây dựng Bình Chánh
 - 2003 - 2005: Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Vĩnh Tường
 - 2006 - 2007: Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng giám đốc Công ty Cổ phần Công nghiệp Vĩnh Tường
 - 2007- nay: Tổng giám đốc Công ty Cổ phần Long Hậu, thành viên HĐQT Công ty Cổ phần Công nghiệp Vĩnh Tường
- Chức vụ hiện tại: Tổng giám đốc Công ty Cổ phần Long Hậu, Thành viên HĐQT Công ty Cổ phần Công nghiệp Vĩnh Tường
- Số cổ phần nắm giữ: 500.000 cổ phần chiếm 3,7% VĐL
- Những người có liên quan:



VĨNH
TƯỜNG



Vợ: Bà Nguyễn Thị Ngọc Loan - Chủ tịch HĐQT Công ty Cổ phần Công nghiệp Vĩnh Tường

- Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không

9. Ông Nguyễn Bình Đông – Thành viên Hội đồng quản trị

- Giới tính: Nam
 - Năm sinh: 1968
 - Nơi sinh: TP HCM
 - Quốc tịch: Việt Nam
 - Số CMND: 011260036 cấp ngày 18/09/2000 tại Hà Nội
 - Dân tộc: Kinh
 - Quê quán: Nghĩa Bình
 - Địa chỉ thường trú: 12A Cát Linh, Đống Đa, Hà Nội
 - Điện thoại liên lạc: (04) 3 8 235 147
 - Trình độ văn hóa: 12/12
- Trình độ chuyên môn: Cử nhân kinh tế
- Quá trình công tác:
 - o 1995 – 2006: Giám đốc Công ty TNHH Viễn Đông II
 - o 2007 – nay: Tổng Giám đốc Công ty CP Tập đoàn Địa ốc Viễn Đông, thành viên HĐQT Công ty CP Công nghiệp Vĩnh Tường
 - Chức vụ hiện tại: Tổng Giám đốc Công ty CP Tập đoàn Địa ốc Viễn Đông, thành viên HĐQT Công ty CP Công nghiệp Vĩnh Tường
 - Số cổ phần nắm giữ: 1.000.000 cổ phần chiếm 7,4% Vốn điều lệ
 - Những người có liên quan: không
 - Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không
 - Hành vi vi phạm pháp luật: Không

10. Bà Phan Thị Lượng – Thành viên Hội đồng quản trị

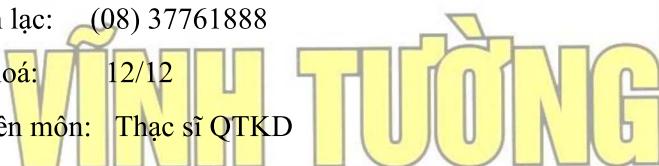
- Giới tính: Nữ
- Năm sinh: 1969
- Nơi sinh: Tây Ninh
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Số CMND: 290735761 cấp ngày 20/04/1999 tại Tây Ninh
- Quê quán: Tây Ninh



- Địa chỉ thường trú: 99 Đường số 2, Cư xá Bình Thới, Quận 11, Tp HCM
- Điện thoại liên lạc: 0913955487
- Trình độ văn hoá: 12/12
- Trình độ chuyên môn: Kinh doanh
- Quá trình công tác:
 - o 1990 - nay: tự doanh ngành vận tải và mua bán
 - o 2/2006 – nay: Thành viên HĐQT Công ty Cổ phần Công nghiệp Vĩnh Tường
- Chức vụ hiện tại: Thành viên HĐQT Công ty Cổ phần Công nghiệp Vĩnh Tường
- Số cổ phần nắm giữ: 6.750.000 cổ phần chiếm 5% VĐL
- Những người có liên quan: không
- Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không

11. Ông Trần Đức Huy – Thành viên Hội đồng quản trị

- Giới tính: Nam
- Năm sinh: 1974
- Nơi sinh: TPHCM
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Số CMND: 022796206 cấp ngày 10/04/2008 tại TP HCM
- Quê quán: Hà Nam Ninh
- Địa chỉ thường trú: 91 Nguyễn Hữu Cảnh Q1, TPHCM
- Điện thoại liên lạc: (08) 37761888
- Trình độ văn hoá: 12/12
- Trình độ chuyên môn: Thạc sĩ QTKD
- Quá trình công tác:
 - o 1996-2001: Làm việc tại hãng hàng không Cathay Pacific- Chức vụ Giám đốc bộ phận hàng hoá .
 - o 2001-7/2006: Cathay Pacific - Chức vụ giám đốc đại diện hãng tại sân bay Tân Sơn Nhất
 - o 7/2006-2008 Phó Tổng Giám đốc – Công ty Cổ phần Công nghiệp Vĩnh Tường
 - o 2009- nay Thành viên HĐQT kiêm Tổng giám đốc – Công ty Cổ phần Công nghiệp Vĩnh Tường



VĨNH TƯỜNG



- Chức vụ hiện tại: Thành viên HĐQT kiêm Tổng giám đốc Công ty Cổ phần Công nghiệp Vĩnh Tường
- Số cổ phần nắm giữ: 6.300.000 cổ phần chiếm 4,67% VĐL
- Những người có liên quan: không
- Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không

12. Ông Lưu Đức Khánh – Thành viên Hội đồng quản trị

- Giới tính: Nam
- Năm sinh: 1960
- Nơi sinh: Hà Nội
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Số CMND: 022326659 cấp ngày 08/06/2009 tại TP HCM
- Quê quán: Hưng Yên
- Địa chỉ thường trú: 617/41A Nguyễn Kiệm, Phường 9, Quận Phú Nhuận, TP. HCM
- Điện thoại liên lạc: 0913929003
- Trình độ văn hóa: 12/12
- Trình độ chuyên môn: Thạc sĩ QTKD quốc tế
- Quá trình công tác:
 - o 1984 - 1987: làm việc trong quân đội.
 - o 1987 - 1/1995: Phó Tổng Giám đốc Công ty CCL Sài Gòn
 - o 1/1995 – 8/1995: Giám đốc Dịch vụ Thương mại Ngân hàng Vietcombank
 - o 8/1995 – 2/2006: Giám đốc chiến lược Ngân hàng HSBC Việt Nam
 - o 2/2006 – 11/2006: Phó Tổng Giám đốc Ngân hàng Techcombank
 - o 12/2006 – 11/2008: Tổng Giám đốc Ngân hàng TMCP An Bình (ABBANK)
 - o 11/2008 – 12/2009: Tổng Giám đốc điều hành Công ty cổ phần Sovico (Sovico Holdings)
 - o 01/2010 - nay: Chủ tịch HĐQT kiêm TGĐ Công ty Wonder Buy
 - o 05/2010 – nay: Thành viên HĐQT Công ty Cổ phần Công nghiệp Vĩnh Tường
- Chức vụ hiện tại: Chủ tịch HĐQT kiêm TGĐ Công ty Wonder Buy , thành viên HĐQT Công ty Cổ phần Công nghiệp Vĩnh Tường
- Số cổ phần nắm giữ: 700.000 cổ phần chiếm 5,19% VĐL
 - + Đại diện sở hữu: 700.000 cổ phần chiếm 5,19% VĐL (Đại diện vốn Ngân hàng TMCP Phát triển nhà).



- + Sở hữu cá nhân: 0 cổ phiếu
- Những người có liên quan: không
- Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không

12.2. Ban Tổng Giám đốc

STT	Họ tên	Chức danh
1	Trần Đức Huy	TGĐ
2	Đặng Minh Phương	Phó TGĐ
3	Nguyễn Trường Hải	Phó TGĐ
4	Trần Tuấn Anh	Phó TGĐ

- a. Ông **Trần Đức Huy** – Tổng Giám đốc

Sơ yếu lý lịch xin xem mục HĐQT- phần e

- b. Ông **Đặng Minh Phương** – Phó Tổng Giám đốc

- | | |
|------------------------|--|
| - Giới tính | Nam |
| - Năm sinh | 1973 |
| - Nơi sinh | TPHCM |
| - Quốc tịch | Việt Nam |
| - Dân tộc | Kinh |
| - Số CMND | 012604437 |
| - Quê quán | Hà Nội |
| - Địa chỉ thường trú | P. 109, C27, P. Tân Mai, Q. Hoàng Mai, TP. Hà Nội |
| - Điện thoại liên lạc | 0919.15.88.99 |
| - Trình độ văn hóa | 12/12 |
| - Trình độ chuyên môn: | Cử nhân kinh tế và sắp hoàn tất chương trình Thạc sĩ QTKD |
| - Quá trình công tác: | <ul style="list-style-type: none"> o 11/1994-07/1998 Chuyên viên Dịch Vụ Khách Hàng – Hàng hàng không Cathay Pacific Airways HaNoi. o 07/1998-07/2001 Giám sát Dịch vụ sân bay – Hàng Hàng Không Cathay Pacific Ha Noi Viet Nam o 07/2001-04/2006 Giám Đốc Dịch Vụ Sân Bay – Hàng Hàng Không Cathay Pacific Ha Noi Viet Nam |



- 04/2006-07/2007 Giám đốc Kinh Doanh & Tiếp Thị - Hàng Hàng Không Cathay Pacific Ha Noi Viet Nam
- 08/2007 – Nay Phó Tổng Giám đốc Công ty CP Công nghiệp Vĩnh Tường- Phụ trách Giám đốc Chi Nhánh Miền Bắc.
 - Chức vụ hiện nay : Phó Tổng giám đốc Công ty CP Công nghiệp Vĩnh Tường
 - Số cổ phần nắm giữ: 250.000 cổ phần chiếm 1,85% vốn điều lệ.
 - Những người có liên quan: không
 - Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không
 - Hành vi vi phạm pháp luật: Không

c. Ông Nguyễn Trường Hải – Phó Tổng Giám đốc

- Giới tính : Nam
- Năm sinh : 1975
- Nơi sinh : TPHCM
- Quốc tịch : Việt Nam
- Dân tộc : Kinh
- Số CMND : 320846855
- Quê quán : Bến Tre
- Địa chỉ thường trú : 33/2 KP 8A, Phường Tân Biên, Biên Hòa, Đồng Nai
- Điện thoại liên lạc : 0908.457.114
- Trình độ văn hoá : 12/12
- Trình độ chuyên môn : Thạc sĩ QTKD
- Quá trình công tác:
 - 1998-09/2001: NEC/TOKIN Electronics Việt Nam- Chức vụ Trưởng Phòng Sản Xuất
 - 09/2001-01/2007: Nestl Việt Nam – Trưởng Phòng Quản Lý Công Nghiệp
 - 02/2007- 03/2008: Nestl Việt Nam – Giám đốc nhà máy Sữa Ba Vì
 - 03/2008- 07/2010: Intel Products Việt Nam – Giám đốc Sản Xuất
 - 07/2010- Nay : Công ty CPCN Vĩnh Tường – Phó Tổng Giám đốc
- Số cổ phần nắm giữ: 0
- Những người có liên quan: không
- Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không

d. Ông Trần Tuấn Anh – Phó Tổng Giám đốc

- Giới tính : Nam



- Năm sinh : 1971
- Nơi sinh : TPHCM
- Quốc tịch : Việt Nam
- Dân tộc : Kinh
- Số CMND : 022356818
- Quê quán : Nam Định
- Địa chỉ thường trú : 129/1936A Lê Đức Thọ, P13, Q.Gò Vấp, TP. HCM
- Điện thoại liên lạc : 0934.798.855
- Trình độ văn hoá : 12/12
- Trình độ chuyên môn : Kỹ Sư Cơ Khí
- Quá trình công tác :
 - o 7/1996-06/2004: Làm việc tại Công ty Dịch Vụ Dầu Khí Schlumberger – Chức vụ Trưởng Phòng
 - o 07/2004-11/2006: Giám đốc Điều hành - Công Ty TNHH ALP Việt nam
 - o 11/2006-08/2008: Giám đốc Kinh Doanh Dự Án - Công ty CPCN Vĩnh Tường
 - o 9/2008-6/2010: Giám đốc Kinh Doanh - Công ty Weatherford Asia Pacific Việt Nam
 - o Tháng 7/2010 – nay: Phó Tổng giám đốc Kinh Doanh- Công ty CPCN Vĩnh Tường
- Số cổ phần nắm giữ: 12.000 cổ phần chiếm 0,09% vốn điều lệ.
- Những người có liên quan: không
- Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không

12.3. Ban Kiểm soát

STT	Họ tên	Chức danh
1	Nguyễn Hoàng Chân	Trưởng BKS
2	Nguyễn Đức Bình	Thành viên BKS

a. Ông Nguyễn Hoàng Chân – Trưởng Ban Kiểm soát

- Giới tính: Nam
- Năm sinh: 1968
- Nơi sinh: Đồng Nai



- Quốc tịch: Việt Nam
- Số CMND: 270772943
- Dân tộc: Kinh
- Quê quán: Đồng Nai
- Địa chỉ thường trú: BB 44 Mỹ Khang, Nguyễn Lương Bằng, Quận 7, TP.HCM
- Điện thoại liên lạc: 0982273444
- Trình độ văn hoá: 12/12
- Trình độ chuyên môn: Thạc sỹ Kế toán tài chính
- Quá trình công tác:
 - o 1998 - 2004: Giám đốc tài chính Công ty TNHH Bayer Việt Nam
 - o 2005 - 2007: Giám đốc tài chính Công ty TNHH Kimberly Clark Việt Nam
 - o 2008 - nay: Giám đốc tài chính Công ty TNHH VLXD Saint – Gobain Việt Nam, thành viên BKS Công ty Cổ phần Công nghiệp Vĩnh Tường
 - o 2008 - nay: Trưởng BKS Công ty Cổ phần Công nghiệp Vĩnh Tường
- Chức vụ hiện tại: Giám đốc tài chính Công ty TNHH VLXD Saint – Gobain Việt Nam, thành viên BKS Công ty Cổ phần Công nghiệp Vĩnh Tường
- Số cổ phần nắm giữ: 0 cổ phần
- Những người có liên quan: không
- Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không

b. Ông **Nguyễn Đức Bình** – Thành viên Ban Kiểm soát

- Giới tính: Nam
- Năm sinh: 1961
- Nơi sinh: Hải Phòng
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Số CMND: 023281036
- Quê quán: Hải Phòng
- Địa chỉ thường trú: 21E1 Nguyễn Văn Trỗi, P.12, Quận Phú Nhuận, TpHCM
- Điện thoại liên lạc: 0903705655
- Trình độ văn hoá: 12/12
- Trình độ chuyên môn: Kỹ sư



- Quá trình công tác:
 - o 1996 - 2006: Giám đốc CN Công ty TNHH Viễn Đông II.
 - o 2007 - nay: Phó Giám đốc Công ty TNHH Công nghiệp.
- Chức vụ hiện tại: Thành viên Ban kiểm soát
- Số cổ phần nắm giữ: 0 cổ phần chiếm 0% VDL
- Những người có liên quan:
 - Lê Thị Hồng (vợ) nắm giữ 300.000 cổ phần chiếm 2,22% VDL
- Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không

12.4. Kế toán trưởng

Ông Nguyễn Văn Tuấn - Kế toán trưởng

- Giới tính: Nam
- Năm sinh: 1974
- Nơi sinh: Vĩnh Long
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Số CMND: 024225253 cấp ngày 11/06/2004 tại CA.TpHCM
- Quê quán: Vĩnh Long
- Địa chỉ thường trú: 56 Đường 32, P.Bình Trị Đông B, Quận Bình Tân, TpHCM
- Điện thoại liên lạc: 0908818297
- Trình độ văn hoá: 12/12
- Trình độ chuyên môn: Cử nhân kinh tế
- Quá trình công tác:
 - o Từ 1998 đến 2002: Kế toán Công ty Cổ phần Đầu tư Xây dựng Bình Chánh
 - o Từ 2003 đến 2006: Kế toán trưởng Công ty Cổ phần Vĩnh Tường
 - o Từ 2006 đến nay: Kế toán trưởng Công ty Cổ phần Công nghiệp Vĩnh Tường
- Số cổ phần nắm giữ: 0 cổ phần
- Những người có liên quan: không
- Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không

13. Tài sản

Bảng 17: Giá trị tài sản của Công ty tại thời điểm 31/12/2009

Đơn vị: triệu đồng



Tài sản	Nguyên giá	Hao mòn lũy kế	Giá trị còn lại
Nhà cửa, vật kiến trúc	33.999	6.580	27.419
Máy móc thiết bị	40.706	19.927	20.779
Phương tiện vận tải truyền dẫn	9.691	4.431	5.260
Thiết bị văn phòng	1.113	454.762	668
Tổng cộng	85.519	31.393	54.125

14. Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức năm tiếp theo

Bảng 19: Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức năm 2010

Chỉ tiêu	Thực hiện Năm 2009 (tỷ đồng)	Năm 2010		Năm 2011
		Tỷ đồng	Tăng giảm so với năm 2009	Tỷ đồng
Doanh thu thuần	751	1000	33%	1200
Lợi nhuận trước thuế	50,24	58	15%	72
Lợi nhuận sau thuế	45,78	52	14%	65
Lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần	6,09%	5,20%	-15%	5,42%
Lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu(Vốn cổ phần)	33,91% (*)	22,61% (**)	-33%	28,26% (**)
Cổ tức	20%(*)	17%(**)	-15%	

(*): Tính trên vốn điều lệ 135 tỷ đồng

(**): Tỷ lệ này đã tính đến Vốn điều lệ mới sau khi phát hành là 230 tỷ

Kế hoạch doanh thu và lợi nhuận nêu trên được đưa ra trên cơ sở năng lực thực tiễn kinh doanh và định hướng phát triển của Công ty.

Trong năm 2009, Công ty đạt mức lợi nhuận cao hơn kế hoạch do việc tiết giảm chi phí kinh doanh (tỷ trọng giá vốn hàng bán/doanh thu giảm, chi phí bán hàng giảm,...) và sự khởi động trở lại của thị trường bất động sản. Trong những năm tới, Công ty sẽ tiếp tục định hướng phát triển là một nhà cung cấp khung và tấm trần, vách ngăn thạch cao hàng đầu không chỉ tại thị trường Việt Nam mà còn trên thị trường Đông Nam Á. Trong năm 2010, Công ty sẽ thực hiện phát hành thêm cổ phiếu tăng vốn điều lệ vào quý IV/2010, thời điểm vốn phát hành thêm chưa tạo ra hiệu quả kinh doanh nên các chỉ tiêu về lợi nhuận bị sụt giảm so với năm trước. Năm 2011, Công ty dự kiến duy trì hoạt động và giữ mức tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu ổn định là 5,42%.

Trên cơ sở tính toán quy mô hoạt động kinh doanh và đầu tư của Công ty, Ban Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Công nghiệp Vĩnh Tường đã đề ra kế hoạch doanh thu và lợi nhuận cho năm 2010 và 2011 như trên.

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



Với tư cách là tổ chức tư vấn chuyên nghiệp, Công ty Cổ phần Chứng khoán Bảo Việt đã tiến hành thu thập thông tin, nghiên cứu phân tích và đưa ra những đánh giá và dự báo về hoạt động kinh doanh của Công ty Cổ phần Công nghiệp Vĩnh Tường. Năm 2009 Công ty đã đạt được một số thành quả nhất định. Doanh thu và lợi nhuận thực hiện năm 2009 đã vượt kế hoạch, doanh thu vượt 34%, lợi nhuận sau thuế vượt 83% so với kế hoạch đã được ĐHĐCĐ thông qua. Công ty Cổ phần Chứng khoán Bảo Việt nhận định “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 cho rằng, tỷ lệ lợi nhuận trả cổ tức như kế hoạch của Công ty Cổ phần Công nghiệp Vĩnh Tường đề ra là hợp lý, đảm bảo nguồn lợi nhuận giữ lại để tiếp tục tái đầu tư nhằm duy trì tốc độ tăng trưởng trong tương lai.

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

16. Thông tin về những cam kết nhưng chưa thực hiện của tổ chức xin phát hành

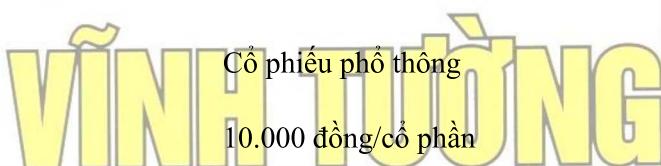
- Không có

17. Các thông tin, các tranh chấp kiện tụng liên quan tới Công ty có thể ảnh hưởng đến giá cả chứng khoán phát hành

- Không có

V. CỔ PHIẾU CHÀO BÁN

1. Loại cổ phiếu



Cổ phiếu phổ thông

2. Mệnh giá

10.000 đồng/cổ phần

3. Tổng số cổ phiếu dự kiến chào bán: 9.500.000 cổ phần

4. Giá chào bán dự kiến

- Giá chào bán cho cổ đông hiện hữu theo tỷ lệ thực hiện quyền 1,4211:1: 10.000 đồng/cổ phần

5. Phương pháp tính giá

- Giá trị sổ sách tại thời điểm 31/12/2009:

$$P_b = \frac{\text{Vốn chủ sở hữu} - \text{TS vô hình}}{\text{Số lượng cp đang lưu hành}} = \frac{211.210.861.181 - 27.925.861.458}{13.500.000} = 13.577 \text{ đồng/cp}$$



Công ty Cổ phần Công nghiệp Vĩnh Tường lấy giá trị sổ sách năm 2009 để làm căn cứ tính giá phát hành năm 2010 cho cổ đông hiện hữu: Giá chào bán cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu bằng 75% giá trị sổ sách năm 2009 (đã làm tròn).

6. Phương thức phân phối

Thực hiện quyền của cổ đông hiện hữu. Phương thức thực hiện cụ thể như sau:

- Quyền ưu tiên mua trước và phân phối cổ phiếu phát hành thêm sẽ được thực hiện theo Danh sách thực hiện quyền vào ngày chốt danh sách.
- Mỗi cổ phần hiện hữu tương ứng sẽ được hưởng 01 quyền mua và cứ 1,4211 quyền mua sẽ được quyền mua 01 cổ phiếu mới phát hành thêm. Số lượng cổ phiếu phát hành thêm cho cổ đông hiện hữu được làm tròn xuống đến hàng đơn vị.
- Quyền mua cổ phiếu phát hành thêm được tự do chuyển nhượng và chỉ được chuyển nhượng 01 lần.

7. Phương pháp xử lý cổ phiếu trong trường hợp không phát hành hết

Trong trường hợp cổ phiếu còn lại do không được cổ đông hiện hữu đăng ký thực hiện quyền mua hết và cổ phiếu lẻ phát sinh sẽ do HĐQT quyết định đối tượng và giá chào bán phù hợp nhằm mang lại hiệu quả cao nhất cho Công ty và cổ đông (không thấp hơn giá bán cho cổ đông hiện hữu).

8. Thời gian phân phối cổ phiếu

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

Sau khi nhận được Giấy phép phát hành thêm cổ phiếu do Ủy ban Chứng khoán Nhà nước cấp, việc thực hiện đăng ký mua cổ phần của các cổ đông sẽ được thực hiện theo trình tự sau:

Bước 1: Thông báo đăng ký mua cổ phần.

Vĩnh Tường phân bổ và thông báo quyền ưu tiên mua trước cổ phần cho các cổ đông.

Bước 2: Thực hiện quyền ưu tiên mua cho cổ đông hiện hữu.

- Các cổ đông thuộc Danh sách sở hữu cuối cùng sẽ đăng ký mua cổ phần mới phát hành theo tỷ lệ được mua đã quy định.
- Các cổ đông tiến hành đăng ký mua cổ phiếu tại trụ sở chính của Công ty và nộp tiền vào tài khoản phong tỏa nhận tiền mua cổ phiếu. Thời gian đăng ký mua và nộp tiền mua cổ phần trong vòng 20 ngày làm việc kể từ ngày phân bổ quyền mua đến các cổ đông theo danh sách sở hữu cuối cùng. Sau thời hạn quy định, các quyền mua chưa đăng ký thực hiện đương nhiên hết hiệu lực.
- Trong thời hạn 20 ngày làm việc để thực hiện quyền, cổ đông sở hữu quyền mua được phép chuyển nhượng quyền nếu có yêu cầu, việc chuyển nhượng quyền kết thúc trước 02 ngày làm việc so với hạn cuối đăng ký



thực hiện quyền. Cổ đông tự tìm đối tác, trực tiếp thỏa thuận việc chuyển nhượng và được thực hiện tại thành viên lưu ký, với thủ tục cụ thể như sau:

- Việc đăng ký chuyển nhượng quyền mua chứng khoán được thực hiện tại văn phòng Công ty.
- Bộ phận quản lý sở cổ đông kiểm tra việc sở hữu quyền của người chuyển nhượng quyền và xác nhận việc chuyển nhượng quyền mua chứng khoán.

Bước 3: Kết thúc thời hạn đăng ký.

- Kết thúc thời gian đăng ký thực hiện quyền ưu tiên mua trước cổ phần, bộ phận quản lý sở cổ đông lập Báo cáo tình hình mua chứng khoán tại Công ty và Danh sách cổ đông mua chứng khoán phát hành thêm sau 01 ngày làm việc kể từ ngày kết thúc thời hạn đăng ký.

Bước 4: Phân phối chứng khoán

- Vào ngày phát hành, bộ phận quản lý sở cổ đông phân bổ chứng khoán phát hành thêm căn cứ vào danh sách cổ đông mua chứng khoán.

Sau khi kết thúc đợt phát hành cho các cổ đông hiện hữu, toàn bộ số lượng cổ phần còn lại do cổ đông không mua hết số lượng cổ phần chào bán và số lượng cổ phiếu lẻ dư ra thì sẽ được Hội đồng Quản trị quyết định đổi tượng bán và giá bán (không thấp hơn giá bán cho cổ đông hiện hữu).

❖ Về lịch trình phân phối cổ phiếu:

TT	Công việc	Thời gian
1	Nhận Giấy phép phát hành thêm cổ phiếu	Ngày T
2	Công bố thông tin về việc chào bán chứng khoán ra công chúng trên các phương tiện thông tin đại chúng và thông báo chốt danh sách cổ đông	Ngày T+1 - T+7
3	Chốt danh sách cổ đông	Ngày T+15
4	Gửi thông báo và Giấy đăng ký mua cổ phần cho cổ đông	Ngày T+30
5	Chuyển nhượng quyền mua cổ phiếu (nếu có)	Ngày T+31 - T+48
6	Đăng ký và nộp tiền mua cổ phiếu	Ngày T+31 - T+50
7	Phân bổ cổ phiếu cho cổ đông	Ngày T+60
8	Xử lý cổ phiếu không phát hành hết	Ngày T+61 -



TT	Công việc	Thời gian
		T+85
9	Báo cáo phát hành cho Ủy ban chứng khoán	Ngày T + 90

9. Đăng ký mua cổ phiếu

Sau khi được UBCKNN cấp giấy chứng nhận chào bán cổ phiếu ra công chúng cho Công ty CP Công nghiệp Vĩnh Tường, việc đăng ký mua cổ phiếu sẽ được tiến hành như sau:

- Trong vòng 05 ngày làm việc tiếp theo, Công ty sẽ tiến hành công bố thông tin trên phương tiện thông tin đại chúng để thực hiện chốt danh sách cổ đông để phân bổ quyền mua cho cổ đông hiện hữu.
- Trong vòng 05 ngày làm việc tiếp theo, Công ty sẽ tiến hành phân bổ quyền mua và gửi thông báo cho các cổ đông.
- Trong vòng 20 ngày làm việc kể từ ngày gửi thông báo, cổ đông hiện hữu sẽ tiến hành đăng ký thực hiện/chuyển nhượng quyền mua cổ phiếu và đóng tiền mua cổ phiếu.

10. Giới hạn tỷ lệ nắm giữ đối với người nước ngoài

Điều lệ Tổ chức và hoạt động của Công ty Cổ phần Công nghiệp Vĩnh Tường không quy định cụ thể giới hạn về tỷ lệ nắm giữ đối với người nước ngoài.

Khi cổ phiếu công ty được đăng ký giao dịch, Quyết định 55/2009/QĐ-TTg ngày 15/04/2009 của Thủ tướng Chính phủ có hiệu lực từ ngày 01/06/2009 trong đó qui định tổ chức, cá nhân nước ngoài mua, bán cổ phiếu trên Thị trường Chứng khoán Việt Nam được nắm giữ tối đa 49% tổng số cổ phiếu lưu hành của tổ chức phát hành.

Tỷ lệ nắm giữ của các cổ đông nước ngoài tại Công ty hiện nay là 16,57%.

11. Các hạn chế liên quan đến việc chuyển nhượng

Cổ phiếu chào bán cho cổ đông hiện hữu của Công ty không bị hạn chế chuyển nhượng.

12. Các loại thuế liên quan

- Từ năm 2009, thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp cho hoạt động sản xuất kinh doanh chính là 15%, thu nhập từ các hoạt động khác của Công ty là 25% theo Luật thuế Thu nhập Doanh nghiệp số 14/2008/QH12 ngày 03/06/2008.
- Văn phòng Công ty được miễn thuế 03 năm kể từ khi có thu nhập chịu thuế và giảm 50% cho 7 năm tiếp theo. Năm tài chính 2006 là năm đầu tiên Văn phòng Công ty hoạt động kinh doanh có lãi.
- Chi nhánh tại Vĩnh Phúc được miễn thuế 03 năm kể từ khi có thu nhập chịu thuế và giảm 50% cho 7 năm tiếp theo. Năm tài chính 2005 là năm đầu tiên Chi nhánh Công ty hoạt động kinh doanh có lãi.



- Ngoài ra, Công ty còn được giảm 30% thuế thu nhập doanh nghiệp năm 2009 theo hướng dẫn tại Thông tư 03/2009/TT-BTC ngày 13/01/2009 về thực hiện giảm, gia hạn nộp thuế thu nhập doanh nghiệp theo Nghị quyết số 30/2008/NQ-CP ngày 11/12/2008 của Chính phủ về những giải pháp cấp bách nhằm ngăn chặn suy giảm kinh tế, duy trì tăng trưởng kinh tế, đảm bảo an sinh xã hội.
- Theo Thông tư số 100/2004/TT-BTC ngày 20/10/2004 của Bộ Tài chính hướng dẫn thuế GTGT và thuế thu nhập từ hoạt động kinh doanh chứng khoán trên lãnh thổ Việt Nam:
 - + Các tổ chức, cá nhân đầu tư được miễn thuế thu nhập cá nhân và thuế thu nhập doanh nghiệp đối với khoản thu nhập từ cổ tức được nhận.
 - + Các cá nhân đầu tư sẽ được miễn thuế thu nhập cá nhân đối với khoản thu nhập từ việc đầu tư vào cổ phần của doanh nghiệp niêm yết.
 - + Tổ chức đầu tư trong và ngoài nước có đăng ký kinh doanh tại Việt Nam phải chịu thuế thu nhập doanh nghiệp từ việc mua bán cổ phiếu của doanh nghiệp niêm yết.
 - + Tổ chức đầu tư nước ngoài không đăng ký kinh doanh tại Việt Nam phải chịu một khoản thuế khoán khi bán cổ phiếu.
- Theo Luật Thuế Thu nhập cá nhân số 04/2007/QH12 ngày 21/11/2007 và Nghị định số 100/2008/NĐ-CP ngày 08/09/2008 hướng dẫn chi tiết một số điều của Luật Thuế Thu nhập cá nhân của Chính phủ thì nhà đầu tư cá nhân phải nộp thuế thu nhập cá nhân đối với các thu nhập phát sinh từ đầu tư chứng khoán như sau:
 - + Thu nhập từ đầu tư vốn: lợi tức cổ phần và các thu nhập đầu tư vốn dưới các hình thức khác không bao gồm đầu tư vào trái phiếu Chính phủ;
 - + Thu nhập từ chuyển nhượng vốn: thu nhập từ chuyển nhượng phần vốn trong các tổ chức kinh tế, thu nhập từ chuyển nhượng chứng khoán, thu nhập từ chuyển nhượng vốn dưới hình thức khác;
 - + Thu nhập từ thừa kế là chứng khoán, phần vốn trong các doanh nghiệp, ...;
 - + Thu nhập từ nhận quà tặng là chứng khoán, phần vốn trong các doanh nghiệp, ...Các quy định về thuế thu nhập cá nhân có hiệu lực từ ngày 01/01/2009.

13. Ngân hàng mở tài khoản phong toả nhận tiền mua cổ phiếu

Số tiền thu được từ đợt chào bán sẽ chuyển vào tài khoản phong toả nhận tiền mua cổ phiếu của Công ty Cổ phần Công nghiệp Vĩnh Tường.

Tên ngân hàng: Ngân hàng HSBC Tp.Hồ Chí Minh

Số tài khoản: 001-402627-002

VI. MỤC ĐÍCH CHÀO BÁN

1. Mục đích chào bán

Lượng vốn huy động từ việc chào bán cổ phiếu sẽ được Vĩnh Tường góp vốn để thành lập Công ty Cổ phần Hiệp Phú, trong đó phần vốn góp của Vĩnh Tường chiếm 80% vốn điều lệ.



Công ty Cổ phần Hiệp Phú được thành lập để xây dựng và quản lý nhà máy sản xuất tấm trần trang trí.

2. Phương án khả thi

Hiện nay, các nhà máy sản xuất của Vĩnh Tường đã hoạt động hết công suất. Để phục vụ cho mục tiêu giữ vững vị thế hàng đầu trên thị trường trong nước và trở thành một trong những nhà cung cấp hàng đầu trên thị trường Đông Nam Á, việc mở rộng quy mô sản xuất để tối ưu hóa hiệu quả kinh doanh là việc làm cần thiết trong thời gian tới của Công ty. Để thực hiện việc này, ngoài một nhà máy sản xuất khung trần đang được khởi công xây dựng tại Hưng Yên, Vĩnh Tường cần có thêm nhà máy sản xuất tấm trần trang trí để đáp ứng nhu cầu của thị trường. Dự án xây dựng nhà máy này được Vĩnh Tường liên doanh góp vốn với hai đối tác khác để thực hiện.

Căn cứ thực hiện dự án:

Theo thông tin nghiên cứu thị trường Vĩnh Tường đang có, nhu cầu về tấm trần trang trí và tấm thạch cao ở Việt Nam như sau:

Năm	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Nhu cầu về tấm trần trang trí (m^2)	2.000.000	3.500.000	5.250.000	7.875.000	10.237.500	13.308.750
Tăng trưởng		75%	50%	50%	30%	30%
Nhu cầu về tấm thạch cao (m^2)	24.000.000	26.400.000	29.040.000	34.848.000	41.817.600	45.999.360
Tăng trưởng		10%	10%	20%	20%	10%
Khác biệt	12,0	7,5	5,5	4,4	4,1	3,5

Nhu cầu sử dụng tấm trần trang trí và tấm thạch cao ở Việt Nam đang tăng cao. Sự khác biệt về nhu cầu giữa tấm trần trang trí và tấm thạch cao ngày càng được thu hẹp. Do đó, để đón cơ hội và chuẩn bị sẵn sàng cho sự gia tăng nhu cầu của thị trường, Vĩnh Tường cần xây dựng nhà máy mới.

Chi tiết dự án:

Địa điểm dự kiến: đặt tại khu công nghiệp Long Hậu, tỉnh Long An. Đây là khu Công nghiệp có cơ sở hạ tầng tốt, đáp ứng được các tiêu chuẩn về hạ tầng, môi trường khi xây dựng nhà máy. Công ty Cổ phần Long Hậu – chủ sở hữu Khu Công nghiệp Long Hậu là một cổ đông của Công ty. Do vậy, Công ty sẽ có nhiều thuận lợi trong việc thuê địa điểm và xây dựng nhà máy.

- Diện tích khuôn viên: 20.000 m2.
- Tổng diện tích xây dựng: 10.000 m2.



Công trình được dự kiến sẽ hoàn thành trong vòng 1 năm, bắt đầu triển khai từ quý IV năm 2010 đến hết quý IV năm 2011, đưa vào khai thác đầu năm 2012. Tổng chi phí đầu tư ước tính là 8 triệu USD, trong đó vốn điều lệ là 6 triệu USD (Vĩnh Tường góp 80% vốn điều lệ).

Ước tính chi phí cho toàn dự án:

STT	THÀNH PHẦN CHI PHÍ	GIÁ TRỊ (USD)	GIÁ TRỊ (ngàn đồng)
1	Chi phí máy móc thiết bị	2.100.000	40.110.000
2	Chi phí lắp đặt	200.000	3.820.000
3	Chi phí hậu cần	200.000	3.820.000
4	Chi phí xây dựng nhà xưởng	1.700.000	32.470.000
5	Chi phí mua đất	1.800.000	34.380.000
6	Vốn lưu động	2.000.000	38.200.000
	TỔNG CỘNG :	8.000.000	152.800.000

Công suất nhà máy mới dự kiến 8.000.000 m²/năm.

Sau 01 năm thực hiện xây dựng nhà máy, dự kiến nhà máy sẽ có thu nhập ổn định từ năm thứ 6. Một số chỉ tiêu cơ bản dự kiến của nhà máy như sau:

- NPV của dự án: 150.645.449.527 đồng
- Tỷ suất sinh lợi nội tại IRR của dự án: 24,02%
- Thời gian hoàn vốn của dự án: 4,2 năm.

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

Số tiền dự kiến thu được từ đợt chào bán là 95.000.000.000 đồng sẽ được dùng để góp vốn thành lập Công ty Cổ phần Hiệp Phú, với các thông tin chi tiết về công ty đó như sau:

- Trụ sở chính: Lô G.02B, đường số 1, khu công nghiệp Long Hậu, xã Long Hậu, huyện Cần Giuộc, tỉnh Long An.
- Vốn điều lệ: 6.000.000 USD
- Cổ đông sáng lập và tỷ lệ góp vốn:
 - + Công ty Cổ phần Công Nghiệp Vĩnh Tường: 80% vốn điều lệ Công ty.
 - + Ông Nguyễn Bá Thọ: 15% vốn điều lệ Công ty.
 - + Ông Huỳnh Vĩnh Huê: 5% vốn điều lệ Công ty.
- Mục đích thành lập công ty: xây dựng và quản lý nhà máy sản xuất tấm trần trang trí. Công trình được dự kiến sẽ hoàn thành trong vòng 1 năm, bắt đầu triển khai từ quý IV năm 2010 đến hết quý IV năm 2011, đưa vào khai thác đầu năm 2012.

VIII. CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN ĐẾN VIỆC PHÁT HÀNH



1. Tổ chức tư vấn

- ❖ Công ty Cổ phần Chứng khoán Bảo Việt (BVSC)

Trụ sở chính

Địa chỉ: 8 Lê Thái Tổ, Quận Hoàn Kiếm, Hà Nội

Điện thoại: (04) 3928 8888

Fax: (04) 3928 9888

Chi nhánh tại Tp Hồ Chí Minh

Địa chỉ: 233 Đồng Khởi, Quận 1, Tp Hồ Chí Minh

Điện thoại: (08) 3910 6888

Fax: (08) 3910 7999

2. Tổ chức kiểm toán

- ❖ Công ty TNHH Kiểm toán và Tư vấn (A&C)

Địa chỉ: 229 Đồng Khởi, Quận 1, TP. HCM

Điện thoại: (08) 3 8272 295

Fax: (08) 3 8272 300

IX. PHỤ LỤC

1. Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh
2. Điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty
3. Báo cáo kiểm toán 2008 và 2009, quyết toán 9 tháng/2010
4. Sơ yếu lý lịch thành viên HĐQT, BTGĐ, BKS, Kế toán trưởng.

VĨNH TƯỜNG



Thành phố Hồ Chí Minh, ngày 23 tháng 11 năm 2010

CÔNG TY CỔ PHẦN CÔNG NGHIỆP VĨNH TƯỜNG

CHỦ TỊCH HĐQT

TỔNG GIÁM ĐỐC



NGUYỄN THỊ NGỌC LOAN

TRẦN ĐỨC HUY

TRƯỞNG BAN KIỂM SOÁT

KẾ TOÁN TRƯỞNG

NGUYỄN HOÀNG CHÂN

NGUYỄN VĂN TUẤN

**TỔ CHỨC TƯ VẤN
CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN BẢO VIỆT**



NHỮ ĐÌNH HÒA