

**BẢN CÔNG BỐ THÔNG TIN  
CÔNG TY CỔ PHẦN VĨNH CỬU**



(Giấy Chứng nhận đăng ký kinh doanh và đăng ký thuế Công ty Cổ phần số 0301444721 do sở Kế hoạch và Đầu tư TP.HCM cấp; đăng ký lần đầu ngày 31/7/2006; đăng ký thay đổi lần thứ 8 ngày 19/3/2010)

**CHÀO BÁN CỔ PHIẾU RIÊNG LẺ**

**Bản cáo bạch này được cung cấp tại:**

**CÔNG TY CỔ PHẦN VĨNH CỬU**

Địa chỉ : 319 Xa Lộ Hà Nội, Phường An Phú, Quận 2, TP.HCM

Điện thoại : 84 - 8 - 38989597

Website : [www.vinhcuustone.com](http://www.vinhcuustone.com)

**PHỤ TRÁCH CÔNG BỐ THÔNG TIN**

Ông : Nguyễn Văn Tú Chức vụ : Phó tổng giám đốc

Điện thoại : 84 - 8 - 38989597 Fax : 84 - 8 - 37444249

# CÔNG TY CỔ PHẦN VĨNH CỬU

(Giấy Chứng nhận đăng ký kinh doanh và đăng ký thuế Công ty Cổ phần số 0301444721 do sở Kế hoạch và Đầu tư TP.HCM cấp; đăng ký lần đầu ngày 31/7/2006, đăng ký thay đổi lần thứ 8 ngày 19/3/2010)

## CHÀO BÁN RIÊNG LẺ

<b>Tên cổ phiếu</b>	: Cổ phiếu Công ty Cổ phần Vĩnh Cửu
<b>Loại cổ phiếu</b>	: Cổ phiếu phổ thông
<b>Mệnh giá</b>	: 10.000 đồng/cổ phần
<b>Tổng số lượng chào bán</b>	: 2.000.000 cổ phần
<b>Tổng giá trị chào bán</b>	: 20.000.000.000 đồng

### TỔ CHỨC TƯ VẤN

Công ty TNHH Chứng Khoán BIDV (BSC) – Chi nhánh TP. HCM

Địa chỉ : Lầu 9, số 146 Nguyễn Công Trứ, Quận 1, TP. HCM

Điện thoại : 84 - 8 - 38218883 Fax: 84 - 8 - 38218510

Website : [www.bsc.com.vn](http://www.bsc.com.vn)

### TỔ CHỨC KIỂM TOÁN

Công ty TNHH Kiểm toán Mỹ

Địa chỉ : Lầu 8, Tòa nhà VCCI, 171 Võ Thị Sáu, Phường 7, Quận 3, TP. HCM

Điện thoại : 84 - 8 - 39321284 Fax: 84 - 8 - 39321286

Website : [www.americanauditing.com](http://www.americanauditing.com)

10/03/2010

## MỤC LỤC

1. TÊN, ĐỊA CHỈ DOANH NGHIỆP.....	5
2. NGÀNH NGHỀ KINH DOANH.....	5
3. SẢN PHẨM VÀ DỊCH VỤ CHỦ YẾU.....	6
4. TÀI SẢN CHỦ YẾU CỦA DOANH NGHIỆP.....	6
5. DANH SÁCH CÔNG TY MẸ VÀ CÔNG TY CON.....	7
6. TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG KINH DOANH VÀ KẾT QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH TRƯỚC THỜI ĐIỂM CHÀO BÁN CỔ PHẦN RIÊNG LẺ.....	7
7. VỊ THẾ CỦA CÔNG TY TRONG NGÀNH.....	16
8. MỘT SỐ THÔNG TIN CHỦ YẾU VỀ KẾ HOẠCH ĐẦU TƯ VÀ CHIẾN LƯỢC PHÁT TRIỂN DOANH NGHIỆP.....	17
9. THÔNG TIN VỀ ĐỢT CHÀO BÁN CỔ PHẦN RIÊNG LẺ.....	18
10. NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM CHÍNH VỚI NỘI DUNG CÁC THÔNG TIN VỀ TÔ CHỨC PHÁT HÀNH.....	20

## 1. TÊN, ĐỊA CHỈ DOANH NGHIỆP

- Tên Tổ chức chào bán : Công ty Cổ phần Vĩnh Cửu
- Tên tiếng Anh : Vinh Cuu Corporation
- Trụ sở chính : 319 Xa Lộ Hà Nội, Phường An Phú, Quận 2, TP. HCM
- Điện thoại : 84 - 8 - 38989597 Fax: 84 - 8 - 37444249
- Vốn điều lệ : 40.000.000.000 đồng
- Vốn đầu tư của chủ sở hữu : 40.000.000.000 đồng
- Số tài khoản : (VND) 0387.0407.0000.113
- : tại Ngân hàng TMCP Phát triển nhà TP.HCM –  
Phòng giao dịch Nguyễn Duy Trinh

## 2. NGÀNH NGHỀ KINH DOANH

Theo Giấy Chứng nhận đăng ký kinh doanh và đăng ký thuế số 0301444721 do sở Kế hoạch và Đầu tư TP. HCM cấp; đăng ký lần đầu ngày 31/7/2006, đăng ký thay đổi lần thứ 8 ngày 19/3/2010, ngành nghề kinh doanh chính của Công ty gồm:

- Sản xuất vật liệu xây dựng bằng xi măng và thạch cao phục vụ cho trang trí nội thất;
- Mua bán hàng trang trí nội thất, ngoại thất, thi công tượng mỹ thuật;
- Sản xuất, mua bán hàng trang trí bằng nhựa, composite;
- Mua bán hoa, cây kiểng, cá cảnh, tiểu cảnh, non bộ;
- Thi công trang trí nội thất, ngoại thất, sân vườn, công viên, khu vui chơi;
- Khai thác, chế biến, mua bán đá xây dựng, đá mỹ nghệ (không khai thác, chế biến tại trụ sở);
- Sản xuất, mua bán hàng thủ công mỹ nghệ, nhựa, composite (không tái chế phế thải, chế biến gỗ, sản xuất gốm sứ thủy tinh, gia công cơ khí, xi mạ điện, sơn hàn tại trụ sở);
- Xây dựng: dân dụng, công nghiệp, cơ sở hạ tầng kỹ thuật khu công nghiệp, giao thông;
- Sản xuất: vật liệu xây dựng bằng xi măng, thạch cao (không sản xuất tại trụ sở);
- Kinh doanh bất động sản;
- Kinh doanh phát triển khu du lịch (không hoạt động tại trụ sở);
- Trồng rừng, cây công nghiệp; khai thác, chế biến khoáng sản; chăn nuôi gia súc, gia cầm (không hoạt động tại trụ sở);
- Đầu tư xây dựng, khai thác thủy điện;
- Thiết kế kiến trúc công trình dân dụng và công nghiệp.

### 3. SẢN PHẨM VÀ DỊCH VỤ CHỦ YẾU

Căn cứ vào cơ cấu doanh thu có thể phân hoạt động kinh doanh của Vĩnh Cửu thành 02 mảng chính:

- Sản xuất và kinh doanh các sản phẩm giả đá tự nhiên, giả gỗ... dùng để trang trí như:
  - Các sản phẩm ốp tường gồm: gạch sỏi, đá sỏi, đá ghép, gạch cỏ, đá ốp, gỗ thông, gỗ nghệ thuật, da me, đá đại dương, đá hoa cương...
  - Các sản phẩm lát nền gồm: đá hoa cương, đá sỏi, gạch sỏi, đá sa thạch, đá cubic, gạch cỏ, đá cubic vữa...
  - Các sản phẩm trang trí cảnh quan gồm: thớt gỗ tầng, lát gỗ xếp, trụ đá ghép, trụ gỗ, gốc cây me, gốc tre, gạch bó vữa, thớt gỗ nghệ thuật, gỗ lát sân vườn, trụ gỗ nghệ thuật, đá trụ cổng, đá block nghệ thuật, bàn ghế, đá vòng xuyên, tượng nghệ thuật, thùng rác nghệ thuật, lục bình...
  - Các sản phẩm thạch cao gồm: bông trần, corbels, đầu cột, hoa gốc, chỉ trần...

Các sản phẩm của Vĩnh Cửu được thiết kế và sản xuất với kích thước và màu sắc đa dạng, do đó có thể đáp ứng được hầu hết các mẫu thiết kế phức tạp trong xây dựng dân dụng. Đặc biệt khả năng sản xuất đồng bộ các mẫu sản phẩm có thể giúp Vĩnh Cửu trở thành một nhà cung cấp khá quan trọng đối với hầu hết các dự án cao ốc, biệt thự. Ngoài ra, đa số các dòng sản phẩm được Vĩnh Cửu sản xuất có trọng lượng nhẹ hơn nhiều so với các sản phẩm có nguồn gốc từ đá, gỗ... tự nhiên, lại có độ bền cao v.v... vì vậy có thể xem đây là dòng sản phẩm thay thế khá hoàn hảo đối với các sản phẩm tự nhiên cùng loại.

- Cung cấp dịch vụ thiết kế, thi công trang trí nội thất: Bên cạnh hoạt động cung cấp sản phẩm trang trí, Vĩnh Cửu còn có khả năng nhận thiết kế và thi công trang trí nội thất. Trong giai đoạn vừa qua, Công ty đã nhận thi công phần trang trí nội thất và sân vườn cho nhiều công trình có thương hiệu như tòa nhà Paragon, tòa nhà Charmcharm, khách sạn New World, cao ốc Park Hyatt, cao ốc Majestic, khu du lịch Thiên đường Bảo Sơn, khu du lịch sinh thái Hòn Ngọc Việt, khu du lịch sinh thái Phương Nam, khu du lịch Bửu Long...

### 4. TÀI SẢN CHỦ YẾU CỦA DOANH NGHIỆP

- Diện tích đất thuộc quyền sử dụng của Công ty:

Quyền sử dụng đất: 240 m<sup>2</sup> tại 319 Xa lộ Hà Nội, P.An Phú, Q.2, TP.HCM dùng để xây dựng văn phòng Công ty.

Diện tích đất thuê: 25.000 m<sup>2</sup>, tại xã Tam Phước, huyện Long Thành, tỉnh Đồng Nai để sử dụng xây dựng nhà máy sản xuất sản phẩm vật liệu trang trí nội ngoại thất bằng bê tông và thạch cao.

- Máy móc, thiết bị:

STT	Tên máy móc/thiết bị	Số lượng	Xuất xứ
1	Máy trộn hồ	11	Việt Nam
2	Máy chế gạch tự động	2	Việt Nam
3	Máy bơm phum bê tông	1	Việt Nam
4	Máy ép gạch kiểu quay	1	Italia
5	Máy rung bê tông	3	Việt Nam
6	Máy cắt đá	2	Việt Nam
7	Nhà xưởng sản xuất (m <sup>2</sup> )	7.000	Việt Nam

Nguồn: Vĩnh Cửu

- Phương tiện vận tải:

STT	Tên phương tiện	Loại xe	Biển KS
1	Xe con	Xe Camry 2.4L	BS: 50Z - 9598
2	Xe con	Xe Captiva	BS: 52U - 0022
3	Xe con	Xe Captiva	BS: 56N - 5024
4	Xe bán tải	Ford Ranger UF5FLAB	BS: 54Z - 6166
5	Xe bán tải	Ford Ranger	BS: 54T - 9608
6	Xe tải 1.2 tấn	Kia K3000S	BS: 54X - 1748
7	Xe tải 1.25 tấn	Hyun Dai	BS: 54V - 7424
8	Xe tải 1.25 tấn	Foton	BS: 54Y - 6326

Nguồn: Vĩnh Cửu

5. DANH SÁCH CÔNG TY MẸ CÓ QUYỀN CHI PHỐI CÔNG TY CỔ PHẦN VĨNH CỬU VÀ CÔNG TY CON MÀ CÔNG TY CỔ PHẦN VĨNH CỬU CÓ QUYỀN CHI PHỐI

- Không có

6. TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG KINH DOANH VÀ KẾT QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH

6.1. Tình hình hoạt động kinh doanh

6.1.1. Cơ cấu doanh thu theo sản phẩm

**Bảng 1: Cơ cấu doanh thu theo sản phẩm**

Đơn vị: triệu đồng

Nhóm SP	2008		2009		30/09/2010	
	Giá trị	%	Giá trị	%	Giá trị	%
Trang trí cảnh quan	3,313	12.04%	4,846	17.24%	5,629	22.42%
Lát nền	886	3.22%	3,475	12.36%	6,369	25.36%
Óp tường	8,488	30.85%	7,660	27.25%	8,483	33.78%
Dịch vụ thiết kế thi công	13,296	48.32%	9,706	34.53%	3,274	13.04%
Khác	1,533	5.57%	2,423	8.62%	1,356	5.40%
<b>Tổng cộng</b>	<b>27,516</b>	<b>100%</b>	<b>28,110</b>	<b>100%</b>	<b>25,111</b>	<b>100%</b>

Nguồn: Vĩnh Cửu

**Bảng 2: Cơ cấu lợi nhuận gộp theo sản phẩm**

Đơn vị: triệu đồng

Nhóm SP	2008		2009		30/09/2010	
	Giá trị	%	Giá trị	%	Giá trị	%
Trang trí cảnh quan	928	10.40%	2,434	18.59%	3,842	26.90%
Lát nền	437	4.90%	3,215	24.56%	3,162	22.14%
Óp tường	3,141	35.21%	3,831	29.27%	4,701	32.92%
Dịch vụ thiết kế thi công	4,019	45.06%	2,912	22.25%	1,897	13.28%
Khác	395	4.43%	698	5.33%	679	4.76%
<b>Tổng cộng</b>	<b>8,920</b>	<b>100%</b>	<b>13,090</b>	<b>100%</b>	<b>14,281</b>	<b>100%</b>

Nguồn: Vĩnh Cửu

**6.1.2. Cơ cấu doanh thu theo thị trường tiêu thụ**

- Thị trường nội địa: Thị trường nội địa chiếm khoảng 70% tổng doanh thu thuần của Công ty trong những năm qua.

- o Xác định Việt Nam là một nền kinh tế năng động, đang trên đà phát triển, trong những năm qua, Công ty Cổ phần Vĩnh Cửu đã dày công xây dựng và phát triển được mạng lưới phân phối sản phẩm tại các đô thị lớn như TP. HCM, miền Đông Nam Bộ, miền Tây, miền Nam Trung Bộ và miền Bắc.
- o Bước qua năm 2008 và 2009 nhiều khó khăn, trong năm 2010, Vĩnh Cửu đã tập trung đẩy mạnh công tác phát triển thị trường nội địa, lên kế hoạch xây dựng thêm các nhà máy sản xuất vệ tinh tại các thị trường trọng điểm như Đà Nẵng, Cần Thơ... nhằm giảm thiểu chi phí vận chuyển, đồng thời Công ty cũng trọng xây dựng thêm mạng lưới kênh phân phối, nâng số đơn vị phân phối lên 32 nhà phân phối và 537 đại lý.
- o Trong năm 2010, Vĩnh Cửu tiếp tục đẩy mạnh công tác nghiên cứu thị trường, chú trọng điều chỉnh cơ bản chính sách bán hàng đối với các nhà phân phối, đại lý... nhằm tăng cường hiệu quả công tác bán hàng tại các tỉnh thành trong cả nước.

- Hoạt động kinh doanh xuất khẩu: Thu nhập từ thị trường xuất khẩu thường chiếm gần 30% doanh thu thuần của Vĩnh Cửu trong những giai đoạn vừa qua và có xu hướng tăng.

- o Bước qua năm 2008, năm 2009, khủng hoảng tài chính đã tác động đến nhiều đối tác xuất khẩu của Vĩnh Cửu, khiến cho những đơn vị này gặp khó khăn về tài chính, tình hình tiêu thụ sản phẩm trở nên khó khăn. Tuy nhiên, do đặc thù của sản phẩm là đáp ứng nhu cầu của một phân khúc khách hàng nhất định nên nhìn chung Công ty vẫn giữ được mức thu nhập từ xuất khẩu tương đối ổn định.
- o Tại thị trường truyền thống Nhật Bản và Thái Lan, trong số những đối tác gặp khó khăn thì vẫn có đơn vị vươn lên phát triển mạnh. Điển hình như tổng giá trị đơn hàng của SCT (Thái Lan) tại Vĩnh Cửu đã tăng 23% trong năm 2009. Tại thị trường Nhật Bản, Công ty bước đầu cũng đã làm việc được với một số đối tác mới như Soken, Kaizo. Một số thị trường tiềm năng khác như Úc, Phần Lan, Chi Lê, Iran, Canada, Cambodia cũng bắt đầu có khách hàng và đơn đặt hàng.
- o Trong năm 2010, bên cạnh việc củng cố và phát triển mạnh thị trường nội địa, Công ty Cổ phần Vĩnh Cửu cũng đã và đang có nhiều kế hoạch để đẩy mạnh phát triển thị trường xuất khẩu. Tính đến 09 tháng đầu năm 2010, doanh thu từ hoạt động xuất khẩu của Vĩnh Cửu chiếm khoảng 35% doanh thu thuần, đạt gần 9 tỷ đồng. Do đặc điểm kinh doanh của ngành là tiêu thụ mạnh trong Quý 1 và Quý 4 hàng năm nên dự kiến trong năm 2010, doanh thu từ hoạt động xuất khẩu của Công ty đạt hơn 12 tỷ đồng, tương đương tăng 1,6 lần so với năm 2009.



**Bảng 3: Cơ cấu doanh thu thuần theo thị trường**

Đơn vị: Triệu đồng

Thị trường	2008		2009		30/09/2010	
	Giá trị	%	Giá trị	%	Giá trị	%
Thị trường nội địa	20,199	73.41%	20,668	73.53%	16,171	64.40%
Thị trường xuất khẩu	7,317	26.59%	7,442	26.47%	8,940	35.60%
<b>Tổng cộng</b>	<b>27,516</b>	<b>100%</b>	<b>28,110</b>	<b>100%</b>	<b>25,111</b>	<b>100%</b>

Nguồn: Vĩnh Cửu

**Bảng 4: Cơ cấu lợi nhuận gộp theo thị trường**

Đơn vị: Triệu đồng

Thị trường	2008		2009		30/09/2010	
	Giá trị	%	Giá trị	%	Giá trị	%
Thị trường nội địa	4,275	47.93%	6,341	48.44%	6,268	43.89%
Thị trường xuất khẩu	4,645	52.07%	6,749	51.56%	8,013	56.11%
<b>Tổng cộng</b>	<b>8,920</b>	<b>100%</b>	<b>13,090</b>	<b>100%</b>	<b>14,281</b>	<b>100%</b>

Nguồn: Vĩnh Cửu

## - Lĩnh vực thiết kế thi công:

- o Vĩnh Cửu với thương hiệu lâu năm và có nhiều kinh nghiệm trong thiết kế, thi công các công trình lớn như Paragon, Chamcham, New world, Park Hyatt, Majestic, khu du lịch Thiên Đường Bảo Sơn, khu du lịch sinh thái Hòn Ngọc Việt, khu du lịch sinh thái Phương Nam, khu du lịch Bửu Long, sẽ là một lợi thế lớn cho Công ty.
- o Đối mặt với tình trạng đóng băng trong thị trường địa ốc, khó khăn của ngành xây dựng trong năm 2009 dẫn đến lĩnh vực thiết kế thi công của Vĩnh Cửu giảm sút đáng kể so với năm 2008, doanh thu lĩnh vực này năm 2009 đạt 9,7 tỷ đồng (chỉ bằng 72% so với năm 2008).
- o Hiện tại, Công ty đang thực hiện thiết kế thi công các công trình lớn như Vietnamland, KCN Vĩnh Lộc, The Everich 2, ... và các biệt thự riêng lẻ. Trong năm 2011 và những những năm tới, khi thị trường địa ốc tại các đô thị lớn của Việt Nam

dự kiến sẽ sôi động trở lại, các dự án biệt thự, nhà vườn và nhà phố ngày càng được xây dựng nhiều, sẽ tạo ra nhiều cơ hội cho Vĩnh Cửu.

### 6.1.3. Nguyên vật liệu

- Nguyên liệu đầu vào cho quá trình sản xuất của Công ty chủ yếu là: xi măng mác cao, cát sàng, đá mi, bột màu và một số hóa chất phụ gia. Hầu hết các nguyên liệu sản xuất được Công ty mua từ các nguồn trong nước:
  - o Xi măng mác cao: Holcim Việt Nam cung cấp
  - o Cát sàng: mua và vận chuyển từ Đồng Nai
  - o Đá mi: lấy từ mỏ Hóa An – Bình Dương
  - o Các sản phẩm còn lại như sỏi nhẹ, sợi PP nhập từ Trung Quốc, Anh, Indonesia, Hàn Quốc.
- Nguồn nguyên vật liệu đầu vào của Vĩnh Cửu hiện nay khá ổn định. Nếu Công ty gia tăng sản xuất, tăng sản lượng thì vẫn đủ nguồn đầu vào để cung cấp, vấn đề Công ty gặp phải hiện nay là hiệu quả sản xuất còn thấp, quy trình sản xuất còn thô sơ nên năng suất chưa cao.

### 6.1.4. Chi phí sản xuất

**Bảng 5: Cơ cấu chi phí hoạt động**

Đơn vị: đồng

Chỉ tiêu	2008		2009		30/09/2010	
	Giá trị	% DT	Giá trị	% DT	Giá trị	%DT
Giá vốn hàng bán	18,596,310,811	67.58%	15,020,266,194	53.43%	10,830,045,092	43.13%
Chi phí tài chính	3,706,215,002	13.47%	4,463,845,700	15.88%	4,082,331,733	16.26%
Chi phí bán hàng	4,298,554,596	15.62%	5,363,144,965	19.08%	5,259,903,219	20.95%
Chi phí QLDN	5,778,180,444	21.00%	4,933,840,781	17.55%	4,434,889,860	17.66%
Chi phí khác	608,416,019	2.21%	263,549,872	0.94%	25,364,868	0.10%
<b>Tổng chi phí</b>	<b>32,987,676,872</b>	<b>119.89%</b>	<b>30,044,647,512</b>	<b>106.88%</b>	<b>24,632,534,772</b>	<b>98.10%</b>

Nguồn: BCTC 2008, 2009 đã kiểm toán

- Mặt bằng giá cả xi măng, đá cát, sỏi, thép tăng cao trong năm 2008. Năm 2009, mặc dù giá cả ổn định nhưng mức bình quân giá vật tư đầu vào còn cao vì vậy chi phí sản xuất

khó giảm trong thời gian ngắn. Ngoài ra, quy trình sản xuất tại xưởng của Vĩnh Cửu còn thô sơ, mang tính thủ công dẫn đến chi phí sản xuất cao, tốn nhiều thời gian mà sản lượng thấp. Điều này làm cho giá vốn hàng bán cao. Tuy nhiên, Công ty đã cố gắng đẩy mạnh công tác kiểm tra, kiểm soát chi phí đầu vào, chất lượng, tăng hiệu quả hoạt động... nhờ đó giá vốn hàng bán năm 2009 của Vĩnh Cửu đã giảm 19% so với năm 2008.

- Chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp vẫn còn ở mức khá cao. Trong đó chi phí cho nhân viên và chi phí vận chuyển chiếm tỷ trọng cao nhất. Hiện tại Công ty đã mở thêm xưởng sản xuất bê tông nặng tại Đà Nẵng và Hà Nội để mở rộng sản xuất và giảm thiểu chi phí vận chuyển. Trong thời gian tới, Công ty sẽ mở thêm 2 xưởng tại Cần Thơ và Khánh Hòa.
- Tình hình bất ổn của thị trường tài chính tác động lớn đến Vĩnh Cửu, đơn vị vốn phụ thuộc nhiều vào các khoản vay ngắn hạn để bổ sung vốn lưu động. Lãi suất tăng cao trong năm 2009, làm cho chi phí tài chính của Doanh nghiệp tăng cao. Do đó, nếu đợt phát hành thành công sẽ giúp Doanh nghiệp có thêm nguồn bổ sung cho vốn lưu động và chủ động hơn trong huy động vốn từ ngân hàng, tiết giảm chi phí tài chính.

#### **6.1.5. Trình độ công nghệ**

Hiện tại công nghệ của Vĩnh Cửu còn thô sơ, hoạt động sản xuất mang tính thủ công nhiều. Tuy nhiên, Vĩnh Cửu cũng đã kết hợp sở Khoa Học Công Nghệ Thành phố nghiên cứu thành công quy trình sản xuất tự động mới gồm trạm trộn bê tông, hệ thống phun sơn và lò hấp nhằm nâng cao năng suất, hiệu quả hoạt động, từng bước giảm giá thành sản phẩm. Bảo đảm nâng cao năng lực sản xuất tăng 2,5 lần so với hiện nay, đáp ứng kịp thời nhu cầu thị trường và khách hàng.

Sau khi hoàn tất kế hoạch phát hành, Vĩnh Cửu sẽ dành một phần vốn để cải tiến quy trình sản xuất. Vì vậy, năng lực sản xuất của Công ty sẽ tăng, đáp ứng kịp thời các đơn hàng. Đồng thời, việc cải tiến quy trình sẽ giúp Vĩnh Cửu tiết giảm được nhiều chi phí nhân công như hiện nay.

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

Hiện tại, Vĩnh Cửu đang từng bước xây dựng lại quy trình sản xuất và quy trình quản lý chất lượng áp dụng cho toàn bộ nhà máy sản xuất nhằm:

- Đảm bảo tính thực thi các quy chế hoạt động và hệ thống các quy trình, quy định đã ban hành nhằm nâng cao tính chuyên nghiệp trong quản trị và điều hành Công ty.
- Củng cố Hệ thống Quản lý Chất lượng ISO 9001:2008, làm cho HTQLCL thực sự trở thành một công cụ quản lý toàn diện và phối hợp hiệu quả.
- Kiểm soát thu chi chặt chẽ, thực hành tiết kiệm nghiêm ngặt, sử dụng nguồn vốn hiệu quả và bảo đảm các chuẩn mực kế toán.

### 6.1.7. Hoạt động Marketing

- Chất lượng sản phẩm: Chất lượng sản phẩm là ưu tiên hàng đầu trong hoạt động Marketing của Công ty nhằm đảm bảo khách hàng luôn thỏa mãn cao nhất về chất lượng sản phẩm.
- Giá cả: Thực hiện quản trị chi phí một cách có hiệu quả để có được giá cả sản phẩm mang tính cạnh tranh, thị trường chấp nhận.
- Xây dựng và quảng bá thương hiệu: tích cực công tác quảng bá, xây dựng thương hiệu "Vinh Cửu" trở thành một thương hiệu mạnh trong hoạt động sản xuất các sản phẩm trang trí nội ngoại thất.

### 6.1.8. Nhận hiệu thương mại, đăng ký bản quyền và phát minh sáng chế

- Hơn 20 năm hoạt động trong lĩnh vực sản xuất sản phẩm trang trí nội ngoại thất, cảnh quan sân vườn Công ty đã tạo dựng được thương hiệu, uy tín trên thị trường.
- Logo của công ty:



- Ý nghĩa của logo:
  - o Chữ Vinh Cửu: mang tính bền vững, trường tồn mãi mãi; kiểu chữ mang tính nghệ thuật thể hiện sự mềm mại, uyển chuyển; hình trái tim thể hiện tâm huyết và sự đoàn kết trong toàn hệ thống Công ty.
  - o Chữ Since 1986: là năm thành lập cơ sở đầu tiên.
  - o Về màu sắc của logo: màu đỏ thể hiện sức mạnh của lòng nhiệt huyết, sự đoàn kết chiến thắng và sự trỗi trờng hạnh phúc.

### 6.1.9. Các hợp đồng lớn đang được thực hiện

**Bảng 6: Danh sách một số khách hàng**

Đơn vị tính: Đồng

STT	Tên khách hàng	Giá trị hợp đồng	Thời gian thực hiện	Ghị chú
1.	CTY Cổ phần phát triển Đô Thị Việt Nam	2,862,481,000	26/04/2010	
2.	CTY CP TV - TM – DV Địa ốc Hoàng Quân	1,077,355,000	21/10/2010	
3.	CTY CP PT bất động sản Phát Đạt	1,373,894,000	18/06/2010	
4.	CTY CP ĐT&XD KCN Vĩnh Lộc	770,296,000	29/03/2010	
5.	Mr. Gunn Stanley	705,994,000	04/05/2010	
6.	SCT CO., LTD. (B/q tháng)	818,588,160	23/07/2010	Tỷ giá: 19,500 đồng/USD
7.	JAHAN KALA CO. (B/q tháng)	521,235,000	13/07/2010	

Nguồn: Vinh Cửu

### 6.2. Tình hình tài chính và kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh

Sau khi thay đổi ban quản trị điều hành và xây dựng lại kế hoạch sản xuất kinh doanh, kết quả năm 2009 và 9 tháng 2010 đã có những chuyển biến theo hướng tích cực.

**Bảng 7: Một số thông tin tài chính**

Đơn vị tính: đồng

Chỉ tiêu	2008	2009	9T 2010
Vốn chủ sở hữu	35,369,841,240	35,869,520,379	37,552,375,103
Nợ vay ngắn hạn	19,129,820,000	27,263,328,576	34,960,872,324
Nợ vay dài hạn	3,643,819,075	659,400,000	1,263,287,500
Doanh thu thuần từ hoạt động SXKD	27,515,815,544	28,110,169,198	25,110,765,919
Thu nhập khác	513,888,630	2,163,138,810	842,701,732
Tổng chi phí	32,987,676,872	30,044,647,512	24,632,534,772
Lợi nhuận thực hiện	(4,813,286,906)	522,279,139	1,517,942,412
Lợi nhuận sau thuế	(4,813,286,906)	522,279,139	1,138,456,809
Tỷ suất lợi nhuận sau thuế/ vốn chủ sở hữu	-	1.47%	3.10%

Nguồn: Vĩnh Cửu

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

Sản lượng sản xuất của Vĩnh Cửu tăng mạnh trong những năm gần đây, doanh thu luôn được duy trì ổn định. Bên cạnh đó, lợi nhuận gộp biên khá cao ở mức xấp xỉ 50% so với doanh thu thuần. Tuy nhiên, quy mô doanh thu vẫn còn thấp chưa đủ bù đắp các chi phí phát sinh. Nguyên nhân do:

- Khủng hoảng tài chính và tình hình lạm phát trong nước cao ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty như nhu cầu giảm sút, chi phí đầu vào biến động lớn, khó huy động vốn, ...
- Áp lực cạnh tranh trong thị trường sản phẩm vật liệu trang trí gia tăng. Thị trường trong nước đi xuống do sức mua kém; đồng thời chính sách bán hàng của Công ty chưa được điều chỉnh kịp thời; thị trường xuất khẩu mức độ đơn hàng còn thấp.
- Công nợ dây dưa, nguồn tiền không thu được kịp thời nhằm bổ sung vốn lưu động và tái đầu tư.

- Công tác quản trị sản xuất chưa có nhiều chuyển biến tích cực, các hoạt động nghiên cứu, ứng dụng máy móc thiết bị, công nghệ nhằm thay thế dần quy trình sản xuất thủ công còn chậm.
- Lực lượng lao động biến động, nên phải mất nhiều thời gian để đào tạo tay nghề.
- Hiện tại HĐQT và Ban điều hành Công ty đã có kế hoạch xây dựng quy trình sản xuất mới, đầu tư trạm trộn bê tông, lò hấp, máy phun sơn tự động, ... nhằm giảm chi phí và nâng cao năng lực sản xuất, tăng sản lượng. Đồng thời, mở rộng mạng lưới phân phối, thay đổi chính sách bán hàng, ... để tăng doanh số bán hàng. Kế hoạch đề ra nếu thực hiện thành công, mức sản lượng của Công ty sẽ gia tăng mạnh trong năm 2010 cộng với công tác bán hàng tốt sẽ kéo theo doanh thu tăng trưởng. Bên cạnh đó nếu mức lợi nhuận gộp biên được duy trì ổn định khoảng 50% và quản lý chi phí tốt hơn sẽ tạo giúp doanh nghiệp đạt được lợi nhuận đột biến trong những năm tới.

## 7. VỊ THẾ CỦA CÔNG TY TRONG NGÀNH

- Vị thế của Công ty trong ngành
  - o Hiện tại, hầu như Vĩnh Cửu không có đối thủ cạnh tranh trong cùng lĩnh vực tại thị trường nội địa, sản phẩm của Vĩnh Cửu mặc dù giá đá, giá gỗ nhưng rất giống tự nhiên từ kiểu dáng cho đến màu sắc, mang tính nghệ thuật cao, mẫu mã đa dạng, sản phẩm bền đẹp và ít bị tác động bởi các yếu tố bên ngoài. Tại thị trường xuất khẩu, lợi thế của Vĩnh Cửu là giá cả phù hợp với phân khúc bình dân.
  - o Vĩnh Cửu đã khẳng định được thế mạnh trong việc chế tạo các mẫu sản phẩm mới với ý tưởng của nghệ nhân Nguyễn Vui (Chủ tịch HĐQT); kiểu dáng, màu sắc tự nhiên, kích thước đa dạng chính vì vậy các đối thủ khó theo kịp.
  - o Các sản phẩm giá đá, giá gỗ của Công ty đặc biệt nhẹ hơn các sản phẩm làm từ tự nhiên, giúp công trình vừa giảm được tải trọng, thi công nhanh, vừa mang lại các hiệu ứng khác nhau, tạo được bề mặt là đá hoặc gỗ thật.
- Triển vọng phát triển của ngành
  - o Tốc độ tăng trưởng GDP 6 tháng đầu năm 2010 đạt 6,16% (so với cùng kỳ) là một con số đáng khích lệ, dự báo cả năm sẽ đạt khoảng 6,7% vượt chỉ tiêu 6,5% đã được Quốc Hội thông qua. Nền kinh tế vượt qua khủng hoảng và bắt đầu tăng trưởng là yếu tố quan trọng quyết định mức độ ổn định và phát triển thị trường xây dựng, bất động sản và trang trí nội ngoại thất. Nền kinh tế tăng trưởng sẽ kéo theo mức thu nhập của người dân được cải thiện cùng với tốc độ đô thị hóa, sự gia tăng dân số tại các thành phố lớn ngày càng tăng làm cho sức cầu về trang trí ngoại thất cũng sẽ tăng theo.
  - o Ngoài ra, xu hướng mới trong xây dựng hiện nay là ứng dụng những vật liệu nhẹ, vật liệu nhân tạo vào các công trình nhà ở cao tầng, xưởng, văn phòng, ... Vật liệu

nhẹ vừa mang lại hiệu quả kinh tế như giảm được chi phí nền móng, thi công nhanh, vừa bảo vệ môi trường mà vẫn đẹp và bền vững. Với những ưu điểm trên, Chính phủ đã có nhiều chính sách hỗ trợ các doanh nghiệp đầu tư và người sử dụng loại vật liệu này. Ngày 28/4 vừa qua, Chính phủ tiếp tục có Quyết định 567/2010/QĐ-TTg với mục tiêu nâng cao hơn nữa tỷ trọng gạch nhẹ trong ngành xây dựng. Với đầu ra nhiều tiềm năng và chính sách hỗ trợ tích cực của Chính phủ, một số công ty đã mạnh dạn đầu tư nhập các dây chuyền sản xuất gạch bê tông khí chưng áp. Bên cạnh đó, tại các nước phát triển trên thế giới, vật liệu xây không nung chiếm khoảng 60% tổng số vật liệu xây dựng, con số này ở nước ta mới chỉ là 10%. Vì vậy, có thể kỳ vọng vào một xu hướng mới của vật liệu xây trong nước.

## 8. MỘT SỐ THÔNG TIN CHỦ YẾU VỀ KẾ HOẠCH ĐẦU TƯ VÀ CHIẾN LƯỢC PHÁT TRIỂN CÔNG TY

**Bảng 8: Kế hoạch kinh doanh 03 năm**

Đơn vị: triệu đồng

Diễn giải	2011		2012		2013	
	Kế hoạch	% tăng giảm	Kế hoạch	% tăng giảm	Kế hoạch	% tăng giảm
Tổng doanh thu thuần	60,000	113%	90,000	50%	120,000	33%
Tổng LN trước thuế	13,000	2.390%	18,000	39%	24,000	33%
Tổng LN sau thuế	6,525	1.569%	13,500	107%	18,000	33%

Nguồn : Vĩnh Cửu

**Thị trường đá trang trí truyền thống:** Khu vực nội địa, dự kiến đến năm 2013 sẽ nâng số cửa hàng – đại lý của Vĩnh Cửu lên 600 với doanh thu bình quân đạt 9 triệu đồng/tháng/cửa hàng. Số lượng nhà phân phối vẫn duy trì ổn định ở mức 32 nhưng tăng doanh thu lên 60 triệu đồng/tháng/nhà phân phối bằng cách hỗ trợ nhà phân phối trong việc bán hàng. Doanh thu xuất khẩu từ sản phẩm đá trang trí tiếp tục duy trì đà tăng trưởng cao dự kiến đạt 25 tỷ đồng. Với thị trường mặt hàng đá trang trí được củng cố và phát triển, quy trình sản xuất đổi mới, mở rộng quy mô qua 2 năm 2010 – 2011, dự kiến đến năm 2013, nhà máy sản xuất đá trang trí của Vĩnh Cửu sẽ đạt hết công suất cho doanh thu khoản 90 tỷ đồng.

**Doanh thu từ dịch vụ thiết kế thi công công trình:** cho đến năm 2013 cố gắng đạt mức 30 tỷ đồng.

Để đạt được các mục tiêu trên, Ban lãnh đạo Công ty đã xây dựng các biện pháp để thực hiện kế hoạch đề ra như:



- Đẩy mạnh hoạt động phát triển, khai thác thị trường nội địa, khai thác sâu thị trường TP. HCM và các tỉnh Miền Đông, Miền Tây Nam Bộ. Thiết lập hoàn chỉnh mạng lưới phân phối và khai thác rộng thị trường các tỉnh Miền Trung và Miền Bắc.
- Phát triển khách hàng mới thị trường xuất khẩu sang Úc, Phần Lan, Chi Lê, Iran, Canada, Cambodia, duy trì và tăng sản lượng tiêu thụ từ 30% đến 50% đối với khách hàng cũ. Mở mới một showroom và Nhà phân phối tại TP Frankfurt (Đức), một tại Phnompenh (Cambodia).
- Xâm nhập các công trình, dự án chào bán các sản phẩm truyền thống và nhận thầu thiết kế thi công. Mở rộng và tăng cường quan hệ hợp tác với các công ty tư vấn thiết kế, công ty xây dựng, Hội kiến trúc sư trên toàn quốc nhằm đưa sản phẩm Vĩnh Cửu vào các công trình, dự án.
- Đầu tư mở rộng hoạt động sản xuất – kinh doanh bao gồm mở rộng nhà xưởng, trạm trộn bê tông, lò hấp, hệ thống phun sơn tự động, máy móc thiết bị khác, ... với dự kiến tổng vốn đầu tư khoảng 7 tỷ đồng.
- Hoàn thiện và chuyên nghiệp hóa cơ cấu nhân sự, cải tiến, cơ giới hóa sản xuất, các chính sách quản trị nhân sự và đào tạo nhân lực.

## 9. THÔNG TIN VỀ ĐỢT CHÀO BÁN CỔ PHẦN RIÊNG LẺ

- Loại cổ phần : cổ phần phổ thông
- Mệnh giá cổ phần : 10.000 đồng/cổ phần
- Số lượng cổ phần đang lưu hành : 4.000.000 cổ phần
- Số lượng cổ phần dự kiến chào bán riêng lẻ : 2.000.000 cổ phần
- Giá chào bán dự kiến : 10.000 đồng/cổ phần
- Phương pháp tính giá:

Giá chào bán được căn cứ trên giá trị sổ sách mỗi cổ phần ước tính tại thời điểm 31/12/2010 và giá hiện tại được giao dịch trên thị trường OTC.

Theo công ty ước lượng khoản lợi nhuận sau thuế năm 2010 đủ để bù đắp khoản lỗ lũy kế thời điểm 31/12/2009 là 4,3 tỷ đồng. Như vậy:

- Giá trị sổ sách 31/12/2010 : 10.000 đồng/cổ phần.
- Giá trên thị trường OTC hiện tại : 10.200 đồng/cổ phần.

Vì vậy, Công ty quyết định giá chào bán dự kiến là 10.000 đồng/cổ phần.

Giá chào bán dự kiến là 10.000 đồng/cổ phần đã được Đại hội đồng cổ đông thông qua theo nghị quyết số 02/2010/NQ/ĐHĐCĐ-VC ngày 26/10/2010.

- Phương thức phân phối: phân phối trực tiếp

- Thời gian phân phối: Dự kiến quý 1 năm 2011
- Đăng ký mua cổ phần:
  - o Thời hạn đăng ký: Trong vòng 30 ngày kể từ ngày nhận được sự chấp thuận của Ủy ban chứng khoán Nhà nước. Thời hạn đăng ký sẽ kết thúc ngay khi tổng số cổ phần đăng ký mua vượt quá số lượng cổ phần chào bán.
  - o Số lượng đăng ký: tối đa 2.000.000 cổ phần và tối thiểu 5.000 cổ phần
  - o Phương thức thanh toán: chuyển khoản vào tài khoản phong tỏa mở tại ngân hàng của Công ty Cổ phần Vĩnh Cửu
  - o Số tài khoản: 0387.0407.0000.113 tại Ngân hàng TMCP Phát triển nhà TP. HCM - Phòng giao dịch Nguyễn Duy Trinh.
  - o Số tiền chuyển khoản = số lượng cổ phần đăng ký x 10.000 đồng/cổ phần.
  - o Chuyển giao cổ phần: trong vòng 30 ngày kể từ ngày hoàn thành đợt chào bán, tên cổ đông và số lượng cổ phần sẽ được cập nhật tại Sổ theo dõi người sở hữu chứng khoán của Công ty Cổ phần Vĩnh Cửu và 01 giấy chứng nhận sở hữu cổ phần sẽ được gửi tới người mua thành công trong vòng 10 ngày sau đó.
  - o Quyền lợi người mua cổ phần: theo quy định tại Điều lệ Công ty
  - o Tổng số lượng cổ phần đặt mua tối thiểu: 1.000.000 cổ phần. Trong trường hợp tổng số cổ phần đăng ký mua không đạt tới 1.000.000 cổ phần, đợt chào bán coi như không thành công. Các nhà đầu tư sẽ được hoàn lại toàn bộ số tiền đăng ký mua cổ phần trong 10 ngày làm việc kể từ ngày kết thúc thời hạn đăng ký mua cổ phần.
- Phương án sử dụng số tiền thu được từ đợt chào bán: Bổ sung nguồn vốn kinh doanh, tái cấu trúc tình hình tài chính của Công ty theo hướng giảm hệ số nợ, tăng cường tự chủ về tài chính; đầu tư mở rộng sản xuất.
- Giới hạn về tỷ lệ nắm giữ đối với nhà đầu tư nước ngoài: Theo Quyết định số 55/2009/QĐ-TTg của Thủ tướng Chính phủ ban hành ngày 15/04/2009 về tỷ lệ tham gia của nhà đầu tư nước ngoài trên thị trường chứng khoán Việt Nam, nhà đầu tư nước ngoài được nắm giữ tối đa 49% tổng số cổ phiếu của công ty cổ phần đại chúng. Tính đến thời điểm ngày 30/09/2010 tỷ lệ nắm giữ của Nhà đầu tư nước ngoài tại Công ty là 26,69% tương đương số lượng nắm giữ là 1.067.500 cổ phần. Khi công ty tăng vốn lên 60 tỷ đồng theo quy định số lượng cổ phần tối đa nước ngoài nắm giữ là 2.940.000 cổ phần. Như vậy, nhà đầu tư nước ngoài được đăng ký tối đa 1.872.500 cổ phần tương đương 31,2% vốn điều lệ mới của Công ty.

- Các thông tin liên quan đến việc hạn chế chứng nhận chuyển nhượng cổ phần chào bán riêng lẻ: Cổ phiếu chào bán riêng lẻ chịu hạn chế chuyển nhượng trong vòng 1 năm kể từ ngày hoàn thành đợt chào bán.

**10. NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM CHÍNH VỚI NỘI DUNG CÁC THÔNG TIN VỀ TÓ CHỨC PHÁT HÀNH**

Ông Nguyễn Vui : Chủ tịch HĐQT  
Ông Lê Quang Thuận : Trưởng Ban kiểm soát  
Ông Trần Hải Bình : Tổng Giám đốc  
Ông Nguyễn Văn Tú : Phó Tổng Giám đốc  
Ông Nguyễn Thái Bình : Kế toán trưởng

Chúng tôi đảm bảo rằng các thông tin và số liệu trong Bản Công bố thông tin này là phù hợp với tình hình thực tế tại Công ty./.

Trân trọng.

TP. HCM, ngày 18 tháng 11 năm 2010

**CÔNG TY CỔ PHẦN VĨNH CỬU**  
**CHỦ TỊCH HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ**



**NGUYỄN VUI**