

**Vinh Cũu**<sup>®</sup>  
SINCE 1986

Vì môi trường ngày mai

**CÔNG TY CỔ PHẦN VINH CỬU**

319 Xa Lộ Hà Nội, Phường An Phú, Quận 2, TPHCM

Tel : 08. 38989597 - Fax : 08. 37444249

Web. : www.vinhcuu.vn - Email : info@vinhcuu.vn

# **BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN**

## **NĂM 2011**

**Vinh Cũu**<sup>®</sup>  
SINCE 1986

TPHCM, Tháng 6 năm 2012

[www.vinhcuu.vn](http://www.vinhcuu.vn)



## MỤC LỤC

<b>I. THÔNG TIN CHUNG VỀ CÔNG TY CP VĨNH CỬU</b> .....	5
<b>1. THÔNG TIN KHÁI QUÁT</b> .....	5
<b>2. QUÁ TRÌNH HÌNH THÀNH VÀ PHÁT TRIỂN</b> .....	5
<b>3. NGÀNH NGHỀ VÀ ĐỊA BÀN KINH DOANH</b> .....	6
3.1 Ngành nghề kinh doanh .....	6
3.2 Địa bàn kinh doanh.....	17
<b>4. MÔ HÌNH QUẢN TRỊ, TỔ CHỨC KINH DOANH VÀ BỘ MÁY QUẢN LÝ</b> .....	17
4.1 Cơ cấu bộ máy quản lý.....	17
4.2 Các chi nhánh.....	17
<b>5. ĐỊNH HƯỚNG PHÁT TRIỂN</b> .....	18
5.1 Mục tiêu chủ yếu .....	18
5.2 Chiến lược phát triển.....	18
5.3 Mục tiêu đối với môi trường, xã hội và cộng đồng của Công ty .....	20
<b>II. TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG TRONG NĂM 2011</b> .....	20
<b>1. TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH</b> .....	20
1.1 Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh trong năm 2011 .....	20
1.2 Tình hình thực hiện so với kế hoạch .....	21
<b>2. TỔ CHỨC VÀ NHÂN SỰ</b> .....	22
2.1 Tóm tắt lý lịch của các cá nhân trong Ban điều hành .....	22
2.2 Những thay đổi trong Ban điều hành: .....	23
2.3 Số lượng CB-CNV .....	24
2.4 Chính sách đãi ngộ.....	24
<b>3. TÌNH HÌNH ĐẦU TƯ, THỰC HIỆN CÁC DỰ ÁN LỚN</b> .....	24
3.1 Những khoản đầu tư lớn .....	24
3.2 Các công ty liên kết.....	25
<b>4. TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH</b> .....	25
4.1 Tình hình tài chính .....	25
4.2 Một số chỉ tiêu tài chính chủ yếu .....	25

<b>5. CƠ CẤU CỔ ĐÔNG, THAY ĐỔI VỐN ĐẦU TƯ CỦA CHỦ SỞ HỮU</b> .....	26
<b>5.1 Tình hình cổ phần</b> .....	26
<b>5.2 Cơ cấu cổ đông</b> .....	26
<b>III. BÁO CÁO CỦA BAN GIÁM ĐỐC</b> .....	27
<b>1. ĐÁNH GIÁ KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH</b> .....	27
1.1 Phân tích tổng quan kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh .....	27
1.2 Những tiến bộ Công ty đã đạt được .....	28
<b>2. TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH</b> .....	28
2.1 Tình hình tài sản: .....	28
2.2 Tình hình nợ phải trả .....	29
<b>3. NHỮNG CẢI TIẾN VỀ CƠ CẤU TỔ CHỨC, CHÍNH SÁCH, QUẢN LÝ</b> .....	29
<b>4. KẾ HOẠCH PHÁT TRIỂN TRONG NĂM 2012</b> .....	30
4.1 Kế hoạch về doanh thu, lợi nhuận .....	30
4.2 Kế hoạch doanh thu theo Nhóm sản phẩm .....	30
4.3 Kế hoạch về công tác tổ chức, quản lý .....	31
4.4 Kế hoạch về công tác kinh doanh, xây dựng hệ thống và phát triển thị trường .....	32
4.5 Kế hoạch về công tác đầu tư mở rộng nhà xưởng, nâng cao năng lực sản xuất .....	32
4.6 Kế hoạch tăng vốn năm 2012 .....	33
4.7 Một số công tác khác .....	34
<b>IV. ĐÁNH GIÁ CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ VỀ HOẠT ĐỘNG CỦA CÔNG TY</b> .....	34
<b>1. ĐÁNH GIÁ CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ VỀ CÁC MẶT HOẠT ĐỘNG CỦA CÔNG TY</b> .....	34
<b>2. ĐÁNH GIÁ CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ VỀ HOẠT ĐỘNG CỦA BAN GIÁM ĐỐC CÔNG TY</b> .....	35
<b>3. KẾ HOẠCH, ĐỊNH HƯỚNG CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ</b> .....	35
<b>V. QUẢN TRỊ CÔNG TY</b> .....	36
<b>1. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ</b> .....	36
1.1 Thành viên và cơ cấu Hội đồng quản trị .....	36
1.2 Hoạt động của Hội đồng quản trị .....	36

<b>2. BAN KIỂM SOÁT</b> .....	37
<b>2.1 Thành viên và cơ cấu Ban Kiểm soát</b> .....	37
<b>2.2 Hoạt động của Ban Kiểm soát</b> .....	37
<b>3. LƯƠNG, THƯỞNG, THÙ LAO CỦA HĐQT, BKS &amp; BAN ĐIỀU HÀNH</b> .....	38
<b>3.1 Thù lao của HĐQT &amp; BKS năm 2012</b> .....	38
<b>3.2 Lương của Ban điều hành năm 2012</b> .....	38
<b>3.3 Việc thực hiện các quy định về quản trị Công ty</b> .....	39
<b>VI. BÁO CÁO TÀI CHÍNH</b> .....	39
<b>1. Ý KIẾN KIỂM TOÁN ĐỘC LẬP</b> .....	39
<b>2. BÁO CÁO TÀI CHÍNH ĐÃ ĐƯỢC KIỂM TOÁN</b> .....	39

**BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN NĂM 2011**  
*(Ban hành kèm theo Thông tư số 52/2012/TT-BTC ngày 05/4/2012 của Bộ Tài chính hướng dẫn về việc Công bố thông tin trên thị trường chứng khoán)*

**I. THÔNG TIN CHUNG VỀ CÔNG TY CP VĨNH CỬU**

**1. THÔNG TIN KHÁI QUÁT**

- Tên Công ty : CÔNG TY CỔ PHẦN VĨNH CỬU
- Tên viết tắt : CÔNG TY CP VĨNH CỬU
- Tên Tiếng Anh : VINH CUU CORPORATION
- Logo Công ty :



- Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh và đăng ký thuế số 0301444721 do SỞ KH&ĐT TPHCM cấp ngày 31/7/2006, đăng ký thay đổi lần thứ 8 ngày 19/3/2010
- Vốn điều lệ : 40.000.000.000 đồng (Bốn mươi tỷ đồng)
- Vốn đầu tư của chủ sở hữu:
- Trụ sở chính : 319 Xa lộ Hà Nội, P. An Phú, Q2, TPHCM
- Điện thoại : (84.8) 38989597 Fax: (84.8) 37444249
- Email : info@vinhcuu.vn
- Website : <http://www.vinhcuu.vn>
- Mã số thuế : 0301444721

**2. QUÁ TRÌNH HÌNH THÀNH VÀ PHÁT TRIỂN**

- Việc thành lập:
  - + Tiền thân là một cơ sở sản xuất vật liệu trang trí xây dựng với tên gọi: Cơ sở Điều khắc - Trang trí Vĩnh Cửu. Được thành lập ngày 12/10/1986 tại xã Gia Kiệm, huyện Thống Nhất, Đồng Nai.
  - + Năm 1995 chuyển đổi thành Công ty TNHH Điều khắc - Trang trí Vĩnh Cửu
- Chuyển đổi sở hữu thành công ty cổ phần: theo Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh và đăng ký thuế số 0301444721 do Sở KH & ĐT TPHCM cấp ngày 31/7/2006; đăng ký thay đổi lần thứ 8 ngày 19/3/2010.
- Niêm yết: chưa
- Các sự kiện khác: không

### **3. NGÀNH NGHỀ VÀ ĐỊA BÀN KINH DOANH**

#### **3.1 Ngành nghề kinh doanh**

- 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, composit (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.

## **SẢN PHẨM TRANG TRÍ NỘI NGOẠI THẤT**

### **Đá ốp tường**

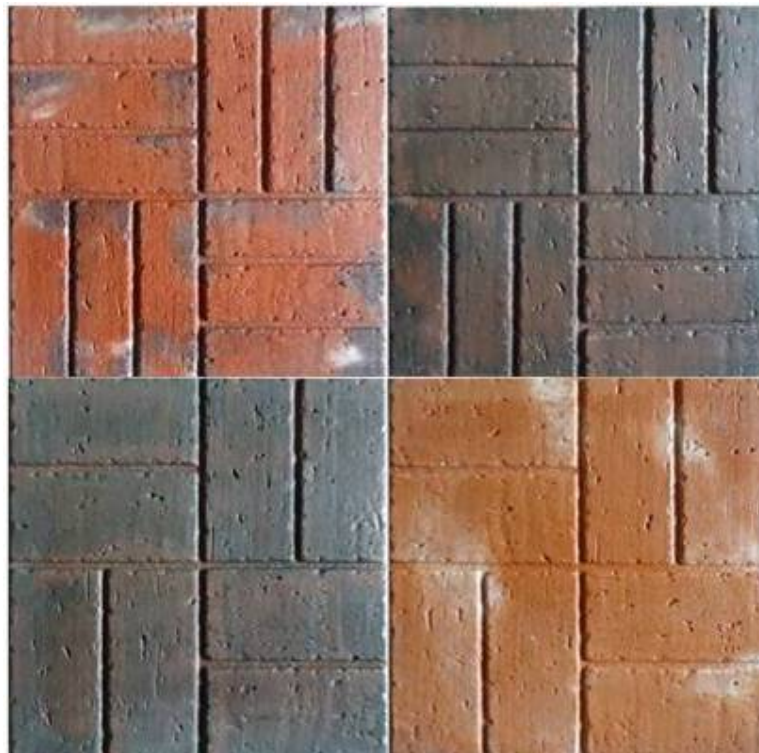




**Đá vẩy rồng**



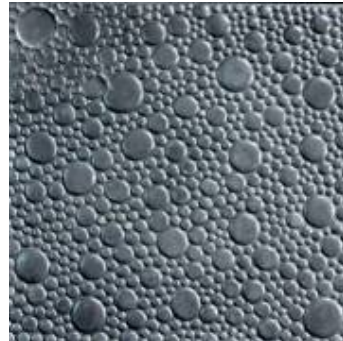
**Gạch Hội An:**







**Gạch Doremon**



**Gạch sỏi**





**Góc tre**



**Thớt gỗ**



**Già gỗ**



**Lục bình**





## THIẾT KẾ & THI CÔNG CẢNH QUAN, SÂN VƯỜN



*Trang trí ngoại cảnh – Công trình  
Làng văn hóa Campuchia (Xiêm Riệp)*



*Trang trí ngoại cảnh – Khu biệt thự  
cao cấp Kinh Đô – Bình Dương*



*Thi công trang trí chi phào  
Trường Đại học Tân Tạo – Long An*



*Thiết kế & thi công cảnh quan –  
Khu du lịch Thiên Đường Bảo Sơn – Hà Nội*



*Trang trí chi phào thạch cao –  
Công trình Khu du lịch Vinpearl – Đà Nẵng*



*Thi công trang trí công viên – Công trình KCN Vĩnh Lộc II – Long An*



*Thi công sân tennis và cảnh quan sân vườn  
Khu Biệt thự sinh thái Hoàng Quân – Bà Rịa Vũng Tàu*



*Thiết kế & Thi công cảnh quan Khu du lịch Đồi Trinh Nữ - Thái Nguyên*



*Thi công trang trí nội ngoại thất Biệt thự Hải Dương – Hà Nội*



*Thiết kế & thi công cảnh quan Nhà hàng Cham Charm – Quận 7*



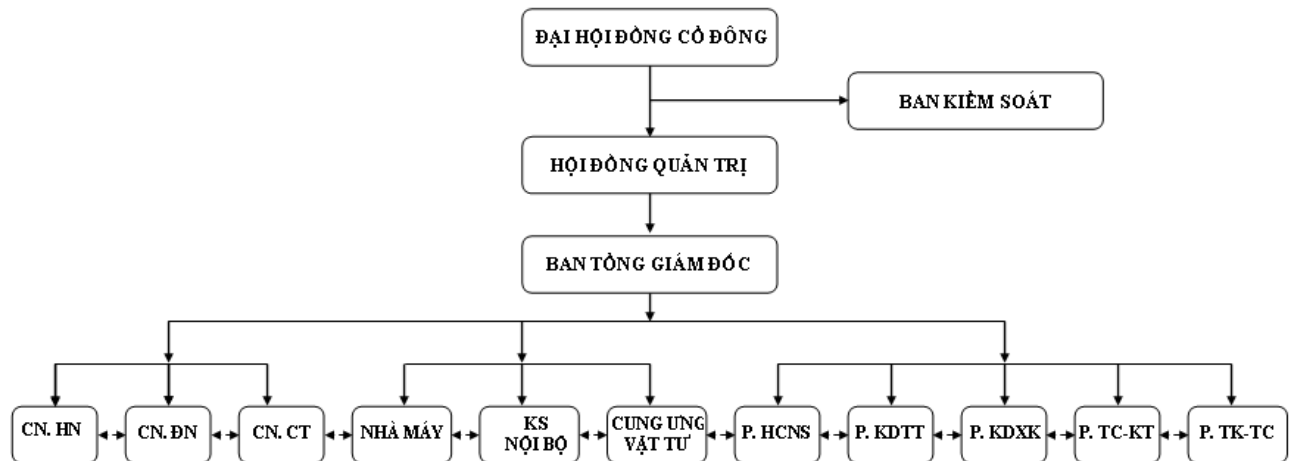
### 3.2 Địa bàn kinh doanh

- Kinh doanh nội địa: khắp các tỉnh thành thuộc miền Bắc, miền Trung và miền Nam
- Kinh doanh xuất khẩu: Thái Lan, Nhật, Cambodia, Chi Lê, Úc, Mỹ, Hàn Quốc, Ấn Độ, Ai Cập, ...

## 4. MÔ HÌNH QUẢN TRỊ, TỔ CHỨC KINH DOANH VÀ BỘ MÁY QUẢN LÝ

### 4.1 Cơ cấu bộ máy quản lý

#### SƠ ĐỒ TỔ CHỨC & ĐIỀU HÀNH



### 4.2 Các chi nhánh

TT	Tên chi nhánh	Ngành nghề kinh doanh
1	Nhà máy Công ty CP Vinh Cửu Cụm Công nghiệp Dốc 47, Xã Tam Phước, TP. Biên Hòa, Đồng Nai ĐT: 0613.513126 Fax: 0613.511110	Sản xuất vật liệu xây dựng phục vụ cho trang trí nội ngoại thất
2	Chi nhánh Công ty CP Vinh Cửu tại Hà Nội Địa chỉ: BT3-6Khu đô thị mới Văn Khê, P. La Khê, Q. Hà Đông, Hà Nội ĐT: 04.66803106 / 08	* Sản xuất và kinh doanh vật liệu xây dựng phục vụ cho trang trí nội ngoại thất
3	Chi nhánh Công ty CP Vinh Cửu tại Đà Nẵng Địa chỉ: 338 Điện Biên Phủ, P. Chính Gián, Q. Thanh Khê, TP. Đà Nẵng ĐT& Fax: 0511.3659771	* Thiết kế và thi công cảnh quan

4	Chi nhánh Công ty CP Vinh Cửu tại Cần Thơ Địa chỉ: Khu vực 2, P. Ba Láng, Q. Cái Răng, TP. Cần Thơ ĐT: 0710.3527168 Fax: 0710.3527167	
---	---	--

## 5. ĐỊNH HƯỚNG PHÁT TRIỂN

### 5.1 Mục tiêu chủ yếu

Tiếp tục duy trì mục tiêu xây dựng và phát triển Công ty CP Vinh Cửu trở thành một đơn vị chuyên nghiệp trong lĩnh vực sản xuất và cung cấp các sản phẩm trang trí nội, ngoại thất và cảnh quan sân vườn với các nhiệm vụ chiến lược:

***“Hoàn thiện hệ thống;  
Mở rộng qui mô;  
Phát triển thương hiệu;  
Nâng cao hiệu quả”.***

### 5.2 Chiến lược phát triển

- **Về thương hiệu:**

- Bảo đảm công tác quảng bá thương hiệu sản phẩm Vinh Cửu được triển khai rộng khắp cả nước và bên ngoài lãnh thổ Việt nam. Từng vùng miền, quốc gia đều biết đến thương hiệu và sử dụng sản phẩm Vinh Cửu. Thương hiệu Vinh Cửu phải đạt danh hiệu thương hiệu Quốc gia và các danh hiệu, giải thưởng uy tín trong nước và ngoài nước.

- **Về đội ngũ:**

- Xây dựng một đội ngũ nhân viên thể hiện rõ nét văn hóa Công ty: đoàn kết, thân thiện, làm việc chuyên nghiệp và hiệu quả.
- Hoàn thiện cơ cấu quản lý, thực hiện chuyên nghiệp hóa và trẻ hóa đội ngũ. Xây dựng một chính sách nhân sự thống nhất và phù hợp với tình hình của Công ty trên quy mô mới.
- Sắp xếp lại cơ cấu lao động hợp lý trong toàn hệ thống, chú trọng tăng chất, hạn chế tăng lượng. Chấn chỉnh lại hoạt động của các Chi nhánh trực thuộc theo hướng chuyên nghiệp theo từng lĩnh vực nhằm nâng cao năng lực SXKD tại các đơn vị này.
- Thực hiện tốt chương trình đào tạo hằng năm. Định hướng phát triển cho nhân viên, tạo môi trường thể hiện tài năng và cơ hội thăng tiến.
- Bảo đảm sự ổn định về nhân sự, tỷ lệ biến động < 10%/ năm.
- Tuyển dụng nhân sự, kiện toàn cơ cấu tổ chức các đơn vị toàn hệ thống công ty. Đặc biệt chú trọng ưu tiên thực hiện trước các đơn vị làm công tác trực tiếp kinh doanh và kiểm soát. Trong năm 2012 hoàn tất thành lập Phòng Kiểm soát nội bộ để tăng cường công tác kiểm tra kiểm soát phù hợp với quy mô phát triển của Công ty.

- **Về quản lý:**

- Tiếp tục nâng cao hiệu quả quản lý bằng việc phát huy tính tích cực, chủ động và sáng tạo của các cấp chủ quản trong nhiệm vụ xây dựng và thực hiện kế hoạch nhằm hoàn thành các mục tiêu chất lượng đã được xác lập.
- 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.
- Đảm bảo công tác kiểm soát tài chính luôn chặt chẽ, thực hành tiết kiệm nghiêm ngặt, sử dụng nguồn vốn và tài sản đúng mục đích, bảo toàn, hiệu quả và bảo đảm các chuẩn mực kế toán.
- Duy trì và phát huy công tác đoàn kết nội bộ, xây dựng văn hóa Doanh nghiệp Vinh Cửu, coi đây là yếu tố quan trọng quyết định thắng lợi nhiệm vụ SXKD và tạo bản sắc riêng cho Doanh nghiệp.

- **Về kinh doanh:**

- Thay đổi chính sách bán hàng theo hướng nâng cao lợi ích của khách hàng khi kinh doanh sản phẩm của Vinh Cửu, nhằm thúc đẩy gia tăng doanh số bán hàng.
- Tiếp tục xây dựng và thường xuyên củng cố mở rộng Hệ thống đại lý, phân phối trong cả nước, bảo đảm sự bền vững và vận hành hiệu quả.
- Phát triển và mở rộng thị trường xuất khẩu
- Dịch vụ Thiết kế & Thi công cảnh quan mang tầm vóc khu vực, là sự lựa chọn của những nhà đầu tư hoặc nhà thầu cho các công trình có qui mô lớn.
- Bảo đảm đạt/ vượt chỉ tiêu doanh số kế hoạch hằng năm.

- **Về Phát triển sản phẩm mới:**

- Đẩy mạnh việc nghiên cứu - phát triển sản phẩm mới và đổi mới sản phẩm, tiếp tục đưa ra thị trường những sản phẩm độc đáo.
- Tiếp tục nghiên cứu và phát triển tung ra thị trường nội địa trong năm 2012 ít nhất 10 sản phẩm, bảo đảm từ 3 - 4 sản phẩm mới/ năm
- Chất lượng sản phẩm không ngừng được cải tiến và nâng cao.

- **Về Kỹ thuật sản xuất:**

- Thực hiện cơ khí hóa sản xuất
- Đảm bảo ổn định chất lượng sản phẩm, thường xuyên cải tiến nâng cao chất lượng sản phẩm nhưng vẫn đảm bảo không tăng giá thành.
- Duy trì cường độ sản phẩm đảm bảo tối thiểu trên 40 MPa và tùy theo yêu cầu khách hàng Vinh Cửu sẽ cung cấp sản phẩm có cường độ trên 100 MPa cho các công trình công nghiệp nặng như bến cảng, cầu đường...

- Nghiên cứu thay đổi nguyên liệu và công nghệ ứng dụng xỉ tro bay vào cấp phối để thay thế ciment, cho ra đời dòng sản phẩm lát sân theo hướng giảm nhẹ trọng lượng, giảm giá thành nhưng đủ độ chịu lực thay thế dòng bê tông nặng hiện tại.
- Nghiên cứu ứng dụng các công nghệ mới thay thế nguyên liệu bê tông bằng nguyên liệu ciment polimer, các phụ gia cao cấp... nhằm phát triển dòng sản phẩm cao cấp, siêu nhẹ đưa ra thị trường vào năm 2013 với giá bán cao hơn các dòng sản phẩm hiện tại, tạo cho khách hàng nhiều sự lựa chọn với khả năng tài chính.
- Ứng dụng các thành tựu mới của khoa học vật liệu vào sản xuất.
- Bảo đảm nâng cao năng lực sản xuất tăng 2,5 lần với hiện nay, đáp ứng kịp thời nhu cầu thị trường và khách hàng.

### 5.3 Mục tiêu đối với môi trường, xã hội và cộng đồng của Công ty

- Trải qua 26 hoạt động trong lĩnh vực sản xuất vật liệu xây dựng, Vinh Cửu đã thành công việc thực thi sứ mệnh làm đẹp cuộc sống bằng cách tạo ra những vật liệu trang trí độc đáo dựa trên những nghiên cứu đột phá, ý tưởng táo bạo và bảo vệ môi trường.
- Duy trì và phát triển mạnh mẽ “Quỹ khuyến học Vinh Cửu vì ngày mai” nhằm hỗ trợ con của CB-CNV Công ty có thành tích học tập khá giỏi

## II. TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG TRONG NĂM 2011

### 1. TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH

#### 1.1 Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh trong năm 2011

- Năm 2011 được đánh giá là một năm cực kỳ khó khăn cho nền kinh tế thế giới nói chung và Việt Nam nói riêng. Tại Việt Nam, thị trường trong nước gần như ngưng trệ, có dấu hiệu suy giảm kinh tế rõ rệt, sức mua giảm sút ở hầu hết các lĩnh vực kinh doanh. Đặc biệt, thị trường chính của ngành Vật liệu xây dựng và trang trí nội thất là các công trình, dự án liên quan đến bất động sản bị đóng băng và tê liệt hoàn toàn, thậm chí có những dự án, công trình phải phá sản do lãi suất của ngân hàng cao, thiếu vốn đầu tư, đầu ra bế tắc.
- Theo báo cáo thường niên doanh nghiệp Việt Nam năm 2011 do Phòng Công nghiệp và Thương mại Việt Nam (VCCI) và Ngân hàng Thế giới (WB) tổ chức ngày 14/3/2012 cho biết, tính hết năm 2011, tổng doanh nghiệp đã giải thể là **79.014** doanh nghiệp. Cụ thể, doanh nghiệp tư nhân đã giải thể 2.082 doanh nghiệp, công ty TNHH một thành viên là 16.748 doanh nghiệp, công ty TNHH 2 thành viên trở lên là 18.826 doanh nghiệp. Nhiều nhất là số công ty cổ phần với **41.357** doanh nghiệp.
- Qua đó cho thấy, thực trạng tình hình thị trường năm 2011 gần như không có điều kiện thuận lợi cho doanh nghiệp hoạt động ngoài trừ các yếu tố thuận lợi về nội lực như nguồn vốn tự có, nhân lực và uy tín thương hiệu. Trong bối cảnh khó khăn chung, Công ty CP Vinh Cửu vẫn nỗ lực và triển khai kế hoạch, linh động điều chỉnh chiến lược kinh doanh phù hợp với từng giai đoạn, từng lĩnh vực. Mục tiêu cao nhất mà Công ty CP Vinh Cửu hướng đến là hoàn thành kế hoạch đã được Đại hội đồng cổ đông giao, đồng thời tạo tiền đề vững vàng cho sự tăng trưởng ổn định trong thời gian tới.

- Hết niên độ kế toán, Công ty đã đạt được kết quả sau:

TT	Diễn giải	ĐVT	T/hiện năm 2010	Năm 2011		Tỷ lệ	
				Kế hoạch	Thực hiện	So với KH	So với 2010
1	Sản lượng sản xuất	Tấn	8.864	13.766	11.369	83%	128%
2	Sản lượng sản xuất	Cont	475	733	614	84%	129%
3	Trị giá sản xuất	Tr.đồng	17.121	27.854	21.204	76%	124%
4	Tổng doanh thu thuần	Tr.đồng	37.183	55.000	50.333	92%	135%
5	Tổng lợi nhuận trước thuế	Tr.đồng	4.436	8.650	2.905	34%	65%
6	Tổng Lợi nhuận sau thuế	Tr.đồng	4.293	6.488	2.354	36%	55%
7	Tỷ suất LNST/VCSH	%	11%	11%	6%	51%	52%
8	Thu nhập bình quân	Tr.đồng	3,10	3,50	3,30	94%	106%

## 1.2 Tình hình thực hiện so với kế hoạch

Chỉ tiêu	Thực hiện 2011	Kế hoạch 2011	Tỷ lệ % TH/KH
Doanh thu thuần về BH và cung cấp DV	<b>50,333,267,839</b>	55,000,000,000	92%
Lợi nhuận trước thuế	<b>2,905,002,705</b>	8,650,000,000	34%
Lợi nhuận sau thuế	<b>2,354,446,948</b>	6,488,000,000	36%

Kết quả SXKD lãi, tuy nhiên không đạt như kế hoạch đã đề ra do một số nguyên nhân sau:

- Việc phát hành cổ phiếu tăng vốn điều lệ để mở rộng sản xuất kinh doanh theo Nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông không đạt kết quả nên công ty thiếu vốn hoạt động nghiêm trọng. Việc thiếu vốn trên dẫn đến công ty gặp khó khăn trong quá trình hoạt động.
- Do tình hình lạm phát trong nước ở mức cao, tác động sâu rộng đến giá cả của các mặt hàng thiết yếu phục vụ cho sản xuất, chi phí đầu vào tăng dẫn đến giá thành tăng, công ty phải điều chỉnh giá bán ở mức phù hợp để đảm bảo tỷ suất lợi nhuận. Tuy nhiên, việc điều chỉnh này cũng tác động không nhỏ và ít nhiều làm giảm lượng hàng bán ra trong năm.

## 2. TỔ CHỨC VÀ NHÂN SỰ

### 2.1 Tóm tắt lý lịch của các cá nhân trong Ban điều hành

Danh sách các thành viên trong ban Điều hành, gồm có:

Họ và tên	Chức vụ
Ông Trần Hải Bình	Tổng Giám đốc
Ông Nguyễn Văn Tú	Phó Tổng Giám đốc
Ông Nguyễn Thái Bình	Kế toán trưởng

#### **Tổng Giám đốc – Ông TRẦN HẢI BÌNH**

Họ và tên : Trần Hải Bình

Giới tính : Nam

Ngày tháng năm sinh : 15/8/1966 tại TPHCM

Quốc tịch : Việt Nam Dân tộc: Kinh

Địa chỉ : 42 Phan Đăng Lưu, P.25, Q. Phú Nhuận, TPHCM

CMND : 021715146 cấp ngày 6/5/2005 tại CA.TPHCM

Trình độ văn hóa : Đại học

Trình độ chuyên môn : Quản trị kinh doanh

Quá trình công tác :

- Từ 01/1999 - 5/2004 : Trưởng phòng TCNS & HC; Trưởng phòng kinh doanh tiếp thị; Phó Giám đốc kinh doanh; Giám đốc Chi nhánh Biti's TPHCM
- Từ 6/2004 - 4/2007 : Trợ lý CT. HẾTV – TGD đặc trách lĩnh vực KDĐT, Phó Tổng Giám đốc Kinh doanh, Giám đốc Khối Kế hoạch – Kinh doanh Công ty TNHH SX hàng tiêu dùng Bình Tiên (BITI'S)
- Từ 5/2007 - 14/2009 : Giám đốc kinh doanh toàn quốc Công ty CP Đồng Tâm
- Từ 5/2009 đến nay : Giám đốc Kinh doanh toàn quốc, Quyền Tổng Giám đốc và hiện là Tổng Giám đốc Công ty CP Vĩnh Cửu

Số cổ phần sở hữu : 15.000CP

#### **Phó Tổng Giám đốc – Ông NGUYỄN VĂN TÚ**

Họ và tên : Nguyễn Văn Tú

Giới tính : Nam

Năm sinh : 1973 tại Trà Vinh

Quốc tịch : Việt Nam Dân tộc: Kinh

Địa chỉ : 62/1C Phạm Ngũ Lão, K4, P1, TX Trà Vinh  
CMND : 334079435 cấp ngày 11/9/1995 tại CA.Trà Vinh  
Trình độ văn hóa : Đại học  
Trình độ chuyên môn : Cử nhân kinh tế chuyên ngành kế toán  
Quá trình công tác :  
- Từ 5/1999 - 9/2001 : Kế toán trưởng Công ty TNHH Cơ Khí Tỉnh Trà Vinh  
- Từ 2/2002 - 9/2005 : Kế toán tổng hợp; Phó phòng TC-HC; Phó phòng kế toán tài vụ; Phó phòng kế hoạch kinh doanh Công ty Xổ số Kiến thiết Tỉnh trà Vinh  
- Từ 10/2006 - nay : Kế toán tổng hợp; Kế toán trưởng; Giám đốc tài chính; và và hiện là Tổng Giám đốc Công ty CP Vĩnh Cửu  
Số cổ phần sở hữu : 15.000CP

### **Kế toán trưởng – Ông NGUYỄN THÁI BÌNH**

Họ và tên : Nguyễn Thái Bình  
Giới tính : Nam  
Ngày tháng năm sinh : 12/9/1980 tại Đăk Lăk  
Quốc tịch : Việt Nam Dân tộc: Kinh  
Địa chỉ : 41/26 Trần Quý Cáp, P12, Q. Bình Thạnh, TPHCM  
CMND : 025219811 cấp ngày 24/03/2010 tại CA TP.HCM  
Trình độ văn hóa : Đại học  
Trình độ chuyên môn : Cử nhân kinh tế chuyên ngành kế toán  
Quá trình công tác :  
- Từ 2003 - 2005 : Tư vấn tài chính Công ty CP An Khang  
- Từ 2005 - 2006 : Chuyên viên tư vấn hệ thống kiểm soát nội bộ Công ty TNHH Định Gia Nét  
- Từ 2006 - 2007 : Kế toán Tổng hợp, Quyền kế toán trưởng Công ty TNHH Công nghệ Quang Dũng  
- Từ 2007 - 2009 : Giám đốc bộ phận tư vấn đầu tư Công ty TNHH Đầu tư Phát triển Số Một  
- Từ 12/2009 - nay : Kế toán trưởng Công ty CP Vĩnh Cửu

### **2.2 Những thay đổi trong Ban điều hành:**

**Không có**

### 2.3 Số lượng CB-CNV

Chỉ tiêu	Số lượng CB-CNV (tính đến 31/5/2012)
Số lượng CB-CNV toàn hệ thống	217 người
Theo trình độ chuyên môn:	
- Đại học, cao đẳng:	51 người
- Trung học chuyên nghiệp	29 người
- Công nhân kỹ thuật	6 người
- Lao động phổ thông	86 người

### 2.4 Chính sách đãi ngộ

Nhằm vươn tới mục tiêu phát triển bền vững và lâu dài, Công ty đã xây dựng chính sách đối với người lao động theo định hướng sau:

- Không ngừng nâng cao năng lực quản lý điều hành của các cán bộ quản lý, cán bộ kỹ thuật. Xây dựng và làm tốt công các đào tạo, đáp ứng yêu cầu hiện tại và nhiệm vụ lâu dài của Công ty
- Tổ chức đào tạo theo yêu cầu nhiệm vụ sản xuất, nâng cao chuyên môn nghiệp vụ cho CB-CNV.
- Thực hiện đầy đủ các chế độ chính sách cho người lao động theo quy định của pháp luật và Quy định của Công ty. Ngoài ra, Công ty còn thực hiện các chế độ đãi ngộ khác cho người lao động tùy theo kết quả hoạt động SXKD của Công ty

## 3. TÌNH HÌNH ĐẦU TƯ, THỰC HIỆN CÁC DỰ ÁN LỚN

### 3.1 Những khoản đầu tư lớn

- Do thiếu vốn đầu tư nên hoạt động mở rộng Nhà máy cũng như thay đổi máy móc, thiết bị một số công đoạn sản xuất, giảm bớt lao động thủ công trong quá trình sản xuất không thực hiện được.
- Đối với hoạt động sản xuất: Việc đầu tư nhà xưởng mở rộng sản xuất, đầu tư máy móc thiết bị nhằm cải tiến công đoạn sản xuất, giảm giá thành không được thực hiện đồng bộ. Khả năng thanh toán vật tư, nguyên phụ liệu cho nhà cung cấp chậm, không đúng thời hạn, làm ảnh hưởng nguồn cung cấp vật tư cho nhà máy sản xuất. Nhà máy tỏ ra bị động và không đáp ứng được đơn hàng hoặc phải sản xuất trong điều kiện hết sức khó khăn, phải tăng ca, tăng giá thành khi có những đơn hàng số lượng lớn, thời gian giao hàng gấp.
- Với áp lực đơn hàng ngày càng gia tăng trong khi việc xây dựng nhà xưởng không thực hiện được, nhưng với sự nỗ lực và bố trí sản xuất khoa học Nhà máy vẫn đảm bảo ổn định sản xuất, nhất là những tháng cuối năm sản lượng sản phẩm sản xuất có khi lên đến 60 cont/tháng nhưng Nhà máy vẫn đáp ứng đúng tiến độ theo kế hoạch đề ra. Trong năm 2011 hoạt động sản xuất tại có tăng trưởng nhất định, sản lượng sản phẩm sản xuất là 605 cont với tổng trị giá trên 21 tỷ đồng; so về sản lượng tăng 127% so năm 2010, so về mặt giá trị tăng 132% so năm 2010.



### 3.2 Các công ty liên kết

Không có

## 4. TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH

### 4.1 Tình hình tài chính

TT	Diễn giải	Đơn vị tính	Năm 2010	Năm 2011	Tỷ lệ
1	Tổng doanh thu thuần	Tr.đồng	37.183	50.333	135%
2	Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh	Tr.đồng	1.980	27.981	1.413%
3	Lợi nhuận khác	Tr.đồng	2.714	3.319	122%
4	Tổng lợi nhuận trước thuế	Tr.đồng	4.436	2.905	65%
5	Tổng lợi nhuận sau thuế	Tr.đồng	4.293	2.354	55%
6	Tỷ suất LNST/VCSH	%	11%	6%	52%

### 4.2 Một số chỉ tiêu tài chính chủ yếu

Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Năm 2010	Năm 2011	Ghi chú
Khả năng thanh toán				
Khả năng thanh toán nợ ngắn hạn	Lần	0,99	1,03	
Khả năng thanh toán nhanh	Lần	0.05	0.01	
Chỉ tiêu về cơ cấu vốn				
Hệ số nợ/Tổng tài sản	Lần	0.53	0.56	
Hệ số nợ/Vốn chủ sở hữu	Lần	1.13	1.25	
Chỉ tiêu về năng lực hoạt động				
Vòng quay hàng tồn kho	Vòng	1.38	0.89	
Doanh thu thuần/Tổng tài sản	Vòng	0.43	0.52	
Chỉ tiêu về khả năng sinh lời				
Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần	%	11.55	4.48	
Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu	%	10.65	5.52	
Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Vốn điều lệ	%	10.73	5.89	
Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản	%	4.99	2.45	

Nguồn: Báo cáo tài chính đã được kiểm toán năm 2011

## **5. CƠ CẤU CỔ ĐÔNG, THAY ĐỔI VỐN ĐẦU TƯ CỦA CHỦ SỞ HỮU**

### **5.1 Tình hình cổ phần**

- Hiện tại, Công ty CP Vinh Cửu có 4.000.000 cổ phần phổ thông
- Tất cả các cổ phần được chuyển nhượng tự do theo quy định của Pháp luật

### **5.2 Cơ cấu cổ đông**

**\* Cơ cấu cổ đông trong nước & ngoài nước, tổ chức & cá nhân**

TT	Cổ đông	Số lượng cổ đông	Số lượng cổ phần	Tỷ lệ (%)
<b>1</b>	<b>Tổ chức</b>	<b>05</b>	<b>936.500</b>	<b>23,41%</b>
	Trong nước	04	911.000	22,77%
	Ngoài nước	01	25.500	0,64%
<b>2</b>	<b>Cá nhân</b>	<b>117</b>	<b>3.063.500</b>	<b>76,59%</b>
	Trong nước	113	2.021.500	50,54%
	Ngoài nước	4	1.042.000	26,05%
	<b>Tổng cộng</b>	<b>122</b>	<b>4.000.000</b>	<b>100%</b>

**\* Cơ cấu cổ đông theo tỷ lệ sở hữu**

TT	Cổ đông	Số lượng cổ đông	Số lượng cổ phần	Tỷ lệ (%)
1	Cổ đông sở hữu dưới 5% cổ phần	118	1.508.200	37,71%
2	Cổ đông sở hữu từ 5% – dưới 10% cổ phần	1	300.000	7,5%
3	Cổ đông sở hữu từ 10% – dưới 20% cổ phần	1	417.300	10,43%
4	Cổ đông sở hữu từ 20% cổ phần trở lên	2	1.774.500	44,36%
	<b>Tổng cộng</b>	<b>122</b>	<b>4.000.000</b>	<b>100%</b>

### III. BÁO CÁO CỦA BAN GIÁM ĐỐC

#### 1. ĐÁNH GIÁ KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH

##### 1.1 Phân tích tổng quan kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh

- Việc phát hành cổ phiếu tăng vốn điều lệ để mở rộng sản xuất kinh doanh theo Nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông không đạt kết quả, nên công ty tiếp tục thiếu vốn hoạt động nghiêm trọng. Việc thiếu vốn trên dẫn đến một số khó khăn cho công ty trong quá trình hoạt động như sau:
  - ✓ Đối với hoạt động sản xuất: Việc đầu tư nhà xưởng mở rộng sản xuất, đầu tư máy móc thiết bị nhằm cải tiến công đoạn sản xuất, giảm giá thành không được thực hiện đồng bộ. Khả năng thanh toán vật tư, nguyên phụ liệu cho nhà cung cấp chậm, không đúng thời hạn, làm ảnh hưởng nguồn cung cấp vật tư cho nhà máy sản xuất. Nhà máy tỏ ra bị động và không đáp ứng được đơn hàng hoặc phải sản xuất trong điều kiện hết sức khó khăn, phải tăng ca, tăng giá thành khi có những đơn hàng số lượng lớn, thời gian giao hàng gấp.
  - ✓ Đối với hoạt động kinh doanh: Do thiếu vốn nên một số hạng mục đầu tư về bảng hiệu, kê mẫu, mô hình... để đẩy nhanh tiến độ xây dựng hệ thống kênh phân phối không thực hiện được, với nguồn vốn hiện có, hoạt động này chỉ được đầu tư cầm chừng nên việc triển khai hoàn chỉnh hệ thống bán hàng bao phủ như mục tiêu đề ra vẫn chưa làm được, từ đó ảnh hưởng đến doanh số bán hàng trong năm.
  - ✓ Đối với việc kiểm soát chi phí: Do thiếu vốn lưu động nên vốn phục vụ cho hoạt động kinh doanh phải dựa vào vốn vay là chủ yếu dẫn đến tăng chi phí tài chính trong năm.
- Do tình hình lạm phát trong nước ở mức cao, tác động sâu rộng đến giá cả của các mặt hàng thiết yếu phục vụ cho sản xuất, chi phí đầu vào tăng dẫn đến giá thành tăng, công ty phải điều chỉnh giá bán 02 lần vào tháng 03 và tháng 06 ở mức phù hợp để đảm bảo tỷ suất lợi nhuận. Việc điều chỉnh này cũng tác động làm giảm lượng hàng bán ra trong năm.
- Thị trường công trình, dự án bất động sản tê liệt làm ảnh hưởng nghiêm trọng đến ngành SXKD sản phẩm vật liệu xây dựng và trang trí nội thất. Để tăng trưởng doanh số, công ty buộc phải khai thác thị trường khách thông qua các công trình dở dang của năm 2010 và công trình nhỏ lẻ của nhà dân. Đối với thị trường khách thì mức tăng trưởng doanh số sẽ có giới hạn.
- Công tác thi công công trình trong năm gặp nhiều khó khăn hơn năm 2010, tình trạng các chủ đầu tư kéo dài thời gian nghiệm thu, dậm dora trong việc thanh toán, chiếm dụng vốn, không thanh toán cho nhà thầu ngày càng phổ biến rộng rãi. Công ty phải áp dụng chính sách **“lựa mặt gửi vàng”** khi tham gia đấu thầu các công trình. Chủ yếu chỉ nhận thi công các công trình của chủ đầu tư có nguồn vốn mạnh và có uy tín thanh toán được xác nhận qua công tác thu thập thông tin như Tập đoàn Vincom; Tập đoàn Phú Mỹ Hưng; các biệt thự của các đại gia, chính khách ...
- Thị trường xuất khẩu bị biến động vào cuối năm do ảnh hưởng lũ lụt của thị trường Thái Lan. Đây là thị trường quyết định doanh số chính quý 4 của công ty hàng năm, nhưng do thiên tai nên gần như không đặt hàng.

## 1.2 Những tiến bộ Công ty đã đạt được

Trong năm 2011, bộ phận kỹ thuật nhà máy cũng đã nghiên cứu và ứng dụng thành công vào công nghệ sản xuất các loại phụ gia như SP1000 giúp rút ngắn thời gian tháo khuôn từ 2-3 ngày còn 1 ngày làm tăng năng suất sản lượng; phụ gia CSS ứng dụng tạo bóng bề mặt sản phẩm gạch lát nền có khả năng chống thấm, chống phai màu, chống trầy xước ... làm tăng chất lượng sản phẩm, tạo sự yên tâm cho khách hàng khi sử dụng và nâng cao uy tín thương hiệu.

## 2. TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH

### 2.1 Tình hình tài sản:

#### \* Máy móc thiết bị:

STT	Tên máy móc/thiết bị	Số lượng	Xuất xứ
1	Máy trộn hồ	15	Việt Nam
2	Máy chế gạch tự động	1	Việt Nam
3	Máy bơm phum bê tông	1	Việt Nam
4	Máy ép gạch kiểu quay	2	Italia
5	Máy rùng bê tông	12	Việt Nam
6	Máy cắt đá	1	Việt Nam
7	Nhà xưởng sản xuất (m <sup>2</sup> )	7.000	Việt Nam

#### \* Phương tiện vận tải:

STT	Tên phương tiện	Loại xe	Biển KS
1	Xe nâng điện Reach Truck	Xe Nâng	
2	Xe nâng dầu Diezen FD25	Xe Nâng	FD25
3	Xe nâng Toyota	Xe nâng	
4	Xe Tải 750 Kg	Xe Tải	
5	Container VP 20 Feet	Container	
6	Xe con	Xe Camry 2.4L	BS: 50Z - 9598
7	Xe con	Xe Captiva	BS: 52U - 0022
8	Xe con	Xe Captiva	BS: 56N - 5024
9	Xe bán tải	Ford Ranger UF5FLAB	BS: 54Z - 6166
10	Xe bán tải	Ford Ranger	BS: 54T - 9608

11	Xe tải 1.2 tấn	Kia K3000S	BS: 54X - 1748
12	Xe tải 1,25 tấn	Hyun Dai	BS: 54V - 7424
13	Xe tải 1,25 tấn	Foton	BS: 54Y - 6326

Nhìn chung tình hình biến động về tài sản trong năm qua không đáng kể. Do thiếu vốn đầu tư nên việc mở rộng nhà xưởng, đầu tư hệ thống dây chuyền sản xuất không thực hiện được.

## 2.2 Tình hình nợ phải trả

Đơn vị: triệu đồng

Nợ phải trả	31/12/2100	31/12/2011	Giá trị biến động	Tỷ lệ biến động
<b>I. Nợ ngắn hạn</b>	<b>45.056</b>	<b>52.687</b>	<b>+7.631</b>	<b>+16,94%</b>
1. Vay và nợ ngắn hạn	36.522	41.583	+5.061	+13,86%
2. Phải trả người bán	2.931	3.930	+999	+34,08%
3. Người mua trả tiền trước	1.768	1.922	+154	+8,71%
4. Thuế và các khoản phải nộp NN	807	1.918	+1.111	+137,67%
5. Phải trả công nhân viên	1.034	1.369	+335	+32,40%
6. Phải trả phải nộp khác	2.266	2.239	-27	-1,19%
7. Quỹ khen thưởng, phúc lợi	(272)	(274)	+2	+0,74%
<b>II. Nợ dài hạn</b>	<b>633</b>	<b>649</b>	<b>+16</b>	<b>+2,52%</b>
1. Vay và nợ dài hạn	633	649	+16	+2,52%
<b>Cộng nợ phải trả</b>	<b>45.689</b>	<b>53.336</b>	<b>+8.247</b>	<b>+18,05%</b>

Nợ phải trả năm 2011 tăng 18,05% so với năm 2010. Trong đó nợ vay ngắn hạn tăng 13,86% so với năm 2010 nhưng lại chiếm tỷ trọng 61,37% trong số nợ tăng. Với điều kiện tình hình kinh tế trong nước nhiều khó khăn, Công ty không huy động được vốn thông qua việc phát hành cổ phiếu nên phải tìm nguồn tài trợ từ phía Ngân hàng. Từ đó, với lãi suất cho vay ngắn hạn bình quân trong năm 2011 khoảng 20%/năm, làm cho chi phí tài chính của công ty tăng đáng kể, ảnh hưởng nghiêm trọng đến hiệu quả kinh doanh trong năm 2011.

## 3. NHỮNG CẢI TIẾN VỀ CƠ CẤU TỔ CHỨC, CHÍNH SÁCH, QUẢN LÝ

- Quy chế tổ chức - hoạt động của các bộ phận được củng cố, các quy định về phân cấp- phân quyền, về trách nhiệm quyền hạn được soát xét, bổ sung theo hướng thực tế và cụ thể hóa, tạo được những tác động tích cực trong việc phát huy vai trò chức năng của từng vị trí trong hệ thống.

- Công tác đào tạo tiếp tục được chú trọng dù tình hình tài chính còn nhiều khó khăn, thể hiện tầm nhìn và quan điểm chiến lược của lãnh đạo Công ty về phát triển nguồn nhân lực, đồng thời thể hiện sự kỳ vọng của lãnh đạo Công ty về tính chuyên nghiệp đối với đội ngũ hiện nay. Việc bổ sung nhân sự quản lý và cải tiến cơ cấu tổ chức ở một số bộ phận đã thực sự tạo nên những chuyển biến tích cực về hiệu quả của các hoạt động liên quan.
- Công tác quản lý và sử dụng lao động trong toàn công ty thường xuyên được duy trì, từ việc thực hiện các nội quy, quy định của công ty đến việc thực hiện các chính sách theo Luật Lao động, chế độ tiền lương, thưởng, BHXH, BHYT, ...
- Công ty luôn rà soát lại các định mức lao động, mức khoán, đưa ra các hình thức trả lương phù hợp để khuyến khích người lao động gắn bó với công ty và nâng cao hiệu quả làm việc.

#### **4. KẾ HOẠCH PHÁT TRIỂN TRONG NĂM 2012**

##### **4.1 Kế hoạch về doanh thu, lợi nhuận**

TT	Diễn giải	ĐVT	Thực hiện năm 2011	Kế hoạch năm 2012	
				Kế hoạch	So với 2011
1	Sản lượng sản xuất	Tấn	11.369	14.508	128%
2	Sản lượng sản xuất	Cont	614	788	128%
3	Trị giá sản xuất	Tr.đồng	21.024	27.565	130%
4	Tổng doanh thu thuần	Tr.đồng	50.333	70.000	139%
5	Tổng lợi nhuận trước thuế	Tr.đồng	2.905	7.600	262%
6	Tổng Lợi nhuận sau thuế	Tr.đồng	2.354	6.270	266%
7	Tỷ suất LNST/VCSH	%	6%	8%	137%
8	Dự kiến chia cổ tức	%	5%	5%	100%
9	Thu nhập bình quân	Tr.đồng	3,3	3,8	115%

##### **4.2 Kế hoạch doanh thu theo Nhóm sản phẩm**

NHÓM SP	ĐVT	TH 2011	KH 2012	KH 2012/2011	TỶ TRỌNG
Trang trí cảnh quan	Tr.đồng	5.907	8.725	148%	12,46%
Lát nền	Tr.đồng	16.660	24.815	149%	35,45%
Óp tường	Tr.đồng	10.234	18.745	183%	26,78%
Thạch Cao	Tr.đồng	1.023	1.480	145%	2,11%
Lục bình	Tr.đồng	3.225	5.510	171%	7,87%

Thông gió	Tr.đồng	647	725	112%	1,04%
Hàng hóa, khác	Tr.đồng	713	0	0	
Dịch vụ TKTC	Tr.đồng	11.924	10.000	84%	14,29%
<b>TỔNG CỘNG</b>		<b>50.333</b>	<b>70.000</b>	<b>139%</b>	<b>100,00</b>

#### 4.3 Kế hoạch về công tác tổ chức, quản lý

- Tuyển dụng nhân sự, kiện toàn cơ cấu tổ chức các đơn vị toàn hệ thống công ty. Đặc biệt chú trọng, ưu tiên thực hiện trước các đơn vị: Nhà máy, Phòng Tài chính – Kế toán, Phòng Thiết kế – Thi công, Phòng Kinh doanh xuất khẩu. Sáp nhập và tái cấu trúc các bộ phận Kinh doanh nội địa, Dự án và Marketing thành Phòng Kinh doanh – Tiếp thị. Trong năm 2012 hoàn tất thành lập Phòng Kiểm soát nội bộ để tăng cường công tác kiểm tra kiểm soát phù hợp với quy mô phát triển của Công ty.
- Tiếp tục sắp xếp lại cơ cấu lao động hợp lý, bảo vệ uy tín của thương hiệu Vinh Cũu, tăng sức cạnh tranh trên thị trường, tăng trưởng doanh thu, gắn chặt hiệu quả kinh doanh với hiệu quả kinh tế. Chấn chỉnh lại hoạt động của các Chi nhánh trực thuộc theo hướng chuyên nghiệp theo từng lĩnh vực nhằm nâng cao năng lực SXKD tại các đơn vị này.
- Tiếp tục nâng cao hiệu quả quản lý bằng việc phát huy tính tích cực, chủ động và sáng tạo của các cấp chủ quản trong nhiệm vụ xây dựng và thực hiện kế hoạch, nhằm hoàn thành các mục tiêu chất lượng đã được xác lập.
- Tăng cường công tác quản trị và điều hành doanh nghiệp để đạt mục tiêu hiệu quả kinh tế trong từng công việc, hợp đồng ...; chú trọng công tác kiểm tra, kiểm soát và công tác hạch toán kinh tế, quản lý tài chính nhằm uốn nắn những sai sót, đưa công tác tài chính vào nề nếp, thực hiện đúng chế độ quản lý tài chính theo quy định
- Đảm bảo công tác kiểm soát tài chính luôn chặt chẽ, vốn và tài sản được đảm bảo sử dụng đúng mục đích, bảo toàn và hiệu quả.
- Đầu tư nâng cấp chương trình ASIA, đưa ứng dụng vào năm 2012 với các hạng mục được nâng cấp: Hoàn chỉnh quản trị hệ thống; Quản trị kế hoạch sản xuất, giá thành sản phẩm; Quản trị kế hoạch và nghiệp vụ mua hàng; Quản lý kinh doanh – phân phối – bán hàng; Quản lý công nợ phải thu.
- Rà soát, hiệu chỉnh và ban hành, hướng dẫn thực hiện các quy chế tổ chức hoạt động các đơn vị; quy trình, quy định về các lĩnh vực HC-NS, KT-TC, quản trị kinh doanh theo chủ trương tăng cường công tác kiểm tra – kiểm soát chi phí trong năm 2012.
- Duy trì, phát huy công tác đoàn kết nội bộ, xây dựng văn hóa doanh nghiệp Vinh Cũu, coi đây là yếu tố yếu tố quan trọng quyết định thắng lợi nhiệm vụ SXKD và tạo bản sắc riêng cho doanh nghiệp.

#### **4.4 Kế hoạch về công tác kinh doanh, xây dựng hệ thống và phát triển thị trường**

- Thay đổi chính sách bán hàng theo hướng nâng cao lợi ích của khách khi kinh doanh sản phẩm của Vinh Cửu, nhằm thúc đẩy gia tăng doanh số bán hàng.
- Tiếp tục mở rộng, phát triển hệ thống phân phối trong năm 2012. Nâng tổng số đại lý hiện hữu lên 1.000 đại lý. Tập trung phát triển hệ thống phân phối khu vực phía Bắc trong bán kính 200 km tính từ Hà Nội.
- Tiếp tục nâng cao năng lực sản xuất – kinh doanh tại các Chi nhánh Hà Nội, Đà Nẵng và Cần Thơ. Bên cạnh đó đẩy mạnh hoạt động showroom Rạch Giá thuộc chi nhánh Cần Thơ nhằm hoàn thiện hệ thống phân phối trực tiếp của Công ty, xâm nhập sâu và bền vững tại từng thị trường vùng miền, gia tăng doanh số cho các chi nhánh, bảo đảm các chi nhánh có thể hoạt động độc lập và tự trang trải chi phí hoạt động, nộp lợi nhuận về công ty, góp phần giảm bớt áp tải chính cho công ty.
- Quy hoạch lại thị trường trên toàn quốc, xác định thị trường trọng tâm. Rà soát, đánh giá lại toàn bộ hệ thống Nhà Phân Phối, đại lý nhằm có kế hoạch đầu tư trung bày mô hình chuẩn cho những Nhà Phân phối, đại lý có khả năng tiêu thụ cao và thanh lý những đại lý hoạt động kém hiệu quả.
- Xây dựng kế hoạch và dành riêng ngân sách để ưu tiên tham gia các Hội chợ chuyên ngành về vật liệu xây dựng như Vietbuild tại Việt Nam, Hội chợ Tokyo tháng 10 (Nhật Bản), Chương trình xúc tiến thương mại tại Myanmar vào tháng 4/2012 để tư vấn, quảng bá sản phẩm Vinh Cửu đến với người tiêu dùng trong và ngoài nước, các đơn vị kinh doanh vật liệu xây dựng và các đơn vị tư vấn thiết kế.
- 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, các Hội kiến trúc sư trên toàn quốc nhằm đưa sản phẩm Vinh Cửu vào các công trình, dự án.
- Tiếp tục triển khai, giới thiệu và tung ra thị trường các mẫu sản phẩm mới thông qua các công tác trưng bày mẫu tại các điểm bán, in ấn bổ sung catalogue và cấp sản phẩm trưng bày đến Nhà PP, đại lý.
- Đối với kinh doanh xuất khẩu: Tăng cường việc chăm sóc khách hàng cũ nhằm đảm bảo tính ổn định về đơn hàng mỗi tháng. Phát triển khách hàng mới, thị trường mới trong năm phần đầu khách hàng mới có đơn hàng chiếm khoảng 30% doanh thu trong cơ cấu tiêu thụ của thị trường kinh doanh xuất khẩu. Nỗ lực thâm nhập sâu đối với thị trường Nhật bản, Châu Âu, Bắc Á, Khối Á rập và Nam Mỹ để phát triển thành thị trường chủ lực về lâu dài.

#### **4.5 Kế hoạch về công tác đầu tư mở rộng nhà xưởng, nâng cao năng lực sản xuất**

- Hoàn thiện hồ sơ thiết kế nhà xưởng và tổ chức gọi thầu xây dựng mới một nhà xưởng sản xuất tại Nhà máy nhằm đáp ứng nhu cầu sản xuất ngày càng tăng.
- Hoàn thiện năng lực và kỹ thuật sản xuất tại các phân xưởng sản xuất của các chi nhánh Hà Nội, Đà Nẵng, Cần Thơ để bảo đảm các chi nhánh có thể chủ động sản xuất đầy đủ các dòng sản phẩm của công ty, cung ứng hàng hóa đạt chuẩn chất lượng kịp thời tại các thị trường khu vực.



- Triển khai đầu tư hoàn thiện dây chuyền sản xuất gạch sỏi công suất 250.000m<sup>2</sup>/năm. Dự kiến đưa dây chuyền vào khai thác cho mùa vụ cuối năm 2012 và các năm về sau.
- Đẩy mạnh việc bổ sung nhân lực trình độ chuyên môn cao, được đào tạo chính quy cho khối trực tiếp sản xuất, xây dựng khối sản xuất thực sự trở thành một đội ngũ có kỷ luật và trình độ tay nghề chuyên sâu, vừa đa năng, thích ứng cao với yêu cầu sản xuất của nhiều chủng loại sản phẩm.
- Nghiên cứu thay đổi nguyên liệu và công nghệ ứng dụng xỉ tro bay vào cấp phối để thay thế ciment, cho ra đời dòng sản phẩm lát sân theo hướng giảm nhẹ trọng lượng, giảm giá thành nhưng đủ độ chịu lực thay thế dòng bê tông nặng hiện tại.
- Nghiên cứu ứng dụng các công nghệ mới vào sản xuất như tạo khuôn bằng silicon, thay thế nguyên liệu bê tông bằng nguyên liệu ciment polimer...
- Nâng cao năng lực quản lý, năng suất lao động, hiệu quả sử dụng nhân công, kiểm soát hao hụt vật tư chặt chẽ, hạn chế tối đa phế phẩm, hao hụt dưới tỷ lệ cho phép 2% nhằm đảm bảo giảm được 10% giá thành trong năm 2012.
- Rà soát, xây dựng chuẩn định mức sản xuất mới cho tất cả các sản phẩm theo hướng tiết kiệm nguyên vật liệu, phụ gia nhưng vẫn tăng cường được độ chịu lực, uốn, nén của cấp phối bê tông dành cho sản phẩm lát sân và ốp tường.
- Tiếp tục nghiên cứu, phát triển tung ra thị trường nội địa trong năm 2012 ít nhất 10 sản phẩm mới.

#### 4.6 Kế hoạch tăng vốn năm 2012

- Số lượng phát hành: 4.000.000 cổ phần;
- Loại cổ phần phát hành: Cổ phần phổ thông;
- Mệnh giá phát hành: 10.000 đồng/cổ phần;
- Vốn điều lệ sau khi phát hành: 80 tỷ đồng;
- Phương thức phát hành: Chào bán riêng lẻ;
- Đối tượng phát hành: Nhà đầu tư trong ngành xây dựng, kinh doanh địa ốc và đầu tư tài chính...
- Mục đích sử dụng vốn: 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 cụ thể như sau:

TT	Diễn giải	Thực hiện năm 2012 (triệu đồng)
1	Đầu tư mở rộng nhà xưởng	6.000
2	Đầu tư dây chuyền sản xuất gạch sỏi	5.000
3	Đầu tư hệ thống đúc lục bình ly tâm	2.000
4	Đầu tư kho trung chuyển tại TPHCM	2.000
5	Đầu tư thêm 03 chi nhánh	6.000
6	Cơ cấu nợ vay ngắn hạn	12.000

7	Bổ sung vốn lưu động	7.000
	<b>Tổng cộng</b>	<b>40.000</b>

#### 4.7 Một số công tác khác

- Hoàn tất việc phát hành tăng vốn điều lệ từ 40 tỷ đồng lên 80 tỷ đồng đến hết tháng 8/2012.
- Thực hiện xong việc niêm yết trên Sở Giao dịch chứng khoán Hà Nội trong quý 4/2012.
- Đẩy mạnh công tác thu hồi nợ nhất là những khoản nợ từ thi công công trình để đảm bảo có đủ vốn lưu động hoạt động trong năm.
- Kiểm soát thu chi chặt chẽ, thực hành tiết kiệm nghiêm ngặt nhằm nâng cao hiệu quả sử dụng vốn.
- Nắm bắt kịp thời các biến động của thị trường và diễn biến kinh tế trong nước, thường xuyên rà soát, phân tích và đánh giá đúng thực trạng của tình hình SXKD tạo cơ sở cho việc điều hành hoạt động SXKD một cách linh hoạt, có hiệu quả.
- Hoàn thiện hệ thống quy trình, quy định. Điều chỉnh các chính sách nhân sự để tăng tính trách nhiệm tự quản, tự kiểm tra, kiểm soát hiệu quả hoạt động của từng đơn vị, nhằm giảm chi phí quản lý doanh nghiệp và chi phí bán hàng.

## IV. ĐÁNH GIÁ CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ VỀ HOẠT ĐỘNG CỦA CÔNG TY

### 1. ĐÁNH GIÁ CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ VỀ CÁC MẶT HOẠT ĐỘNG CỦA CÔNG TY

Năm 2011 là năm thứ 4 liên tiếp có những khó khăn cho nền kinh tế Việt Nam, viễn cảnh kinh tế vĩ mô diễn biến hết sức bất lợi đã tác động trực tiếp đến hoạt động SXKD của tất cả doanh nghiệp. Đó là: Lạm phát tăng cao (18,58%); lãi suất cho vay của ngân hàng có lúc lên đến 24%/năm đã vượt quá sức chịu đựng của doanh nghiệp; thị trường bất động sản đóng băng làm cho sức mua thị trường VLXD giảm, hầu hết các công trình đầu tư xây dựng ngưng thi công; Hàng chục ngàn doanh nghiệp giải thể và có nguy cơ phá sản; Chính sách tiền tệ vẫn tiếp tục thắt chặt để kiềm chế lạm phát.

Trong bối cảnh khó khăn chung của năm 2011, tình hình hoạt động SXKD của Công ty chưa đạt được kết quả như mong đợi. HĐQT Công ty CP Vinh Cửu vẫn nỗ lực và triển khai kế hoạch do Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2011 đã thông qua, linh động điều chỉnh chiến lược kinh doanh phù hợp với từng giai đoạn, từng lĩnh vực, trực tiếp giám sát và chỉ đạo Ban điều hành thực hiện cắt giảm chi phí. Mục tiêu cao nhất mà HĐQT Công ty CP Vinh Cửu trong năm 2011 là củng cố và duy trì ổn định sản xuất kinh doanh, cố gắng hoàn thành kế hoạch đã được Đại hội đồng cổ đông giao, nhằm tạo tiền đề vững chắc khi điều kiện kinh tế vĩ mô thuận lợi để phát triển.

## **2. ĐÁNH GIÁ CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRI VỀ HOẠT ĐỘNG CỦA BAN GIÁM ĐỐC CÔNG TY**

- \* Trong 5 thành viên HĐQT có 2 thành viên thường trực nhằm nắm bắt tình hình SXKD; xử lý một số vấn đề cấp bách thuộc thẩm quyền; tiếp nhận báo cáo từ Tổng giám đốc và Ban điều hành được thực hiện thường xuyên và đầy đủ. Cụ thể như sau:
  - Tổng giám đốc thường xuyên báo cáo cho thường trực HĐQT về tình hình tài chính, tình hình đầu tư và SXKD của Công ty. Từ cơ sở này, HĐQT thực hiện giám sát chặt chẽ và kịp thời chỉ đạo chấn chỉnh các hoạt động của Ban điều hành, đặc biệt là trong công tác tổ chức, quản lý điều hành trong giai đoạn khó khăn.
  - Tất cả các vấn đề phát sinh bất thường liên quan đến hoạt động Công ty điều được Ban Tổng giám đốc báo cáo ngay cho thường trực HĐQT để nắm rõ diễn biến tình hình và kịp thời có ý kiến chỉ đạo khi cần thiết.
  - Thường trực HĐQT cũng tham gia các cuộc họp giao ban của Ban Tổng giám đốc và các cuộc họp với các đối tác khi có vấn đề quan trọng.
- \* HĐQT đánh giá cao nỗ lực của Tổng giám đốc và Ban điều hành trong việc triển khai hiệu quả các nghị quyết của HĐQT, kịp thời thông tin báo cáo và điều chỉnh phù hợp với tình hình SXKD thực tế.

## **3. KẾ HOẠCH, ĐỊNH HƯỚNG CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRI**

Theo đánh giá và nhận định chung, thì năm 2012 cũng sẽ là năm tiếp tục khó khăn của nền kinh tế Việt Nam. Mặc dù chỉ số lạm phát của 4 tháng đầu năm đã giảm, nhưng độ rủi ro tiềm ẩn của thị trường là rất lớn. Lãi suất cho vay có giảm so với năm 2011 nhưng vẫn còn rất cao (18% -> 19%/năm), doanh nghiệp vẫn rất khó tiếp cận được vốn. Thị trường bất động sản vẫn tiếp tục đóng băng và có nguy cơ vỡ nợ. Số doanh nghiệp giải thể và nguy cơ phá sản tiếp tục tăng trong các tháng đầu năm 2012. Sức mua của thị trường giảm sút mạnh.

Trước những khó khăn và thách thức có thể xảy ra trong năm 2012 nêu trên, HĐQT Công ty CP Vinh Cửu thống nhất kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2012 theo báo cáo của Ban điều hành, đồng thời đưa ra các giải pháp trong năm 2012 như sau:

- Tiếp tục phát triển mạng kinh doanh truyền thống, tập trung nguồn lực để phát triển dày và rộng hệ thống nhà phân phối và đại lý trên toàn quốc. Nhằm đạt tính vững chắc và ổn định phát triển thị trường nội địa.
- Về thị trường xuất khẩu, tiếp tục duy trì, phát triển và đẩy mạnh thâm nhập thị trường mới, đặc biệt là thị trường Myanmar. Đồng thời phải tập trung mở rộng phát triển các thị trường truyền thống như: Nhật, Thái Lan, Campuchia, ...
- Tiếp tục thực hiện dự án đầu tư dây chuyền sản xuất gạch sò tự động, nhằm nâng cao năng suất, giảm lao động, giảm chi phí và hạ giá thành tạo thế cạnh tranh.
- Tiếp tục tìm kiếm nhà đầu tư tiềm năng để phát hành cổ phiếu tăng vốn điều lệ, nhằm tạo lập nguồn vốn ổn định để đáp ứng nhu cầu phát triển sản xuất kinh doanh năm 2012.

- Ngoài việc đẩy nhanh tốc độ phát triển sản xuất kinh doanh ngành nghề truyền thống, tập trung nghiên cứu mở rộng thêm ngành hàng thương mại. Nhằm tận dụng tối đa lợi thế hệ thống phân phối hiện tại để tạo ra doanh thu, lợi nhuận tăng thêm trong năm 2012 và những năm tiếp theo.
- Thực hiện đổi mới quản trị, nâng cao chất lượng và hiệu quả điều hành để đạt được chỉ tiêu kinh doanh trong năm 2012.
- Thực hiện chia cổ tức của lợi nhuận năm 2011. Mục tiêu phần đầu kế hoạch cổ tức của năm 2012 tỷ lệ tối thiểu 5%.

## V. QUẢN TRỊ CÔNG TY

### 1. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

#### 1.1 Thành viên và cơ cấu Hội đồng quản trị

HĐQT của Công ty hiện tại bao gồm **05 thành viên**:

TT	Họ tên	Chức vụ	Số lượng cổ phần đang nắm giữ	Ghi chú
01	Nguyễn Vui	Chủ tịch	1.017.300	Thành viên độc lập không ĐH
02	Nguyễn Thanh Minh	Thành viên	0	Thành viên độc lập không ĐH
03	Cao Quang Chấn	Thành viên	67.000	Thành viên độc lập không ĐH
04	Kurose Mikio	Thành viên	974.500	Thành viên độc lập không ĐH
05	Trần Văn Tựu (Đại diện Công ty Đồng Tâm)	Thành viên	800.000	Thành viên độc lập không ĐH

#### 1.2 Hoạt động của Hội đồng quản trị

Trong năm 2011, HĐQT đã tổ chức tổng cộng 4 phiên họp HĐQT định kỳ và 11 phiên họp bất thường (lấy ý kiến bằng văn bản) để đánh giá kết quả hoạt động SXKD hàng quý của Công ty, tháo gỡ kịp thời những khó khăn kịp thời cho Ban điều hành và triển khai Nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông.

HĐQT luôn bám sát tình hình thực tế của Công ty, đề ra các chủ trương và quyết sách kịp thời nhằm ứng phó với những diễn biến khó khăn chung của nền kinh tế. Các nội dung quyết định của HĐQT tại các phiên họp đều được sự nhất trí 100% của các thành viên dự họp thông qua cụ thể những vấn đề sau:

- Triển khai thực hiện kế hoạch SXKD theo Nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông.
- Triển khai các thủ tục và kêu gọi, lựa chọn nhà đầu tư chiến lược để phát hành cổ phiếu tăng vốn điều lệ theo Nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông.

- Lựa chọn tổ chức tín dụng tài trợ vốn lưu động và vốn đầu tư để mở rộng SXKD với chi phí tài chính thấp nhất, nhằm duy trì và ổn định hoạt động SXKD.
- Chỉ đạo cắt giảm chi phí, củng cố và duy trì ổn định sản xuất trong tình hình khó khăn.
- Chỉ đạo công tác phát triển thị trường xuất khẩu và củng cố hệ thống phân phối trên toàn quốc.
- Tiếp tục chỉ đạo các phương án hợp tác mở rộng thị trường Myanmar, Nhật, Úc, ... nhằm nâng cao hơn nữa doanh số xuất khẩu.

## 2. BAN KIỂM SOÁT

### 2.1 Thành viên và cơ cấu Ban Kiểm soát

Ban Kiểm soát của Công ty hiện tại bao gồm **03 thành viên**:

TT	Họ tên	Chức vụ	Số lượng cổ phần đang nắm giữ	Ghi chú
01	Lê Quang Thuận	Trưởng ban	0	
02	Lê Thanh Hậu	Thành viên	5.000	Giám đốc Nhà máy
03	Bùi Thị Hồng Hải	Thành viên	0	Trưởng phòng Kiểm soát nội bộ (Trúng cử trong kỳ ĐHĐCĐ tổ chức ngày 25/5/2012)

### 2.2 Hoạt động của Ban Kiểm soát

Trong năm 2011, Ban Kiểm soát đã tổ chức tổng cộng 8 phiên họp định kỳ. Các nội dung quyết định của Ban Kiểm soát tại các phiên họp đều được sự nhất trí 100% của các thành viên dự họp thông qua cụ thể những vấn đề sau

- Kiểm tra và đánh giá thực tế việc thực thi và tuân thủ các quy chế, quy định và quy trình quản lý nội bộ của Công ty, bao gồm: các quy định quản lý tài chính và đánh giá đầu tư, quy định quản lý liên quan đến các hoạt động kinh doanh và marketing, các quy trình kiểm soát nội bộ nhằm đánh giá tính hệ thống, khả năng dự phòng và quản lý rủi ro trong hoạt động SXKD.
- Kiểm soát và khảo sát thực tế việc thực hiện các dự án đầu tư vào các nhà máy, tài sản lớn dùng trong hoạt động SXKD chính. Công tác khảo sát bao gồm việc đánh giá tiến độ đầu tư thực tế và so sánh với kế hoạch dự án và xem xét các quy trình quản lý được áp dụng tại các dự án này.
- Kiểm tra các báo cáo tài chính hàng quý để đánh giá tính hợp lý của các số liệu tài chính; phối hợp làm việc với kiểm toán viên độc lập trong quá trình kiểm toán nhằm xem xét ảnh hưởng của các vấn đề trọng yếu liên quan đến công việc kiểm toán và lập báo cáo tài chính.
- Tham dự các cuộc họp của Hội đồng quản trị, Ban điều hành theo định kỳ và theo yêu cầu, nhằm nắm bắt tình hình SXKD thực tế của Công ty và đóng góp ý kiến với Hội đồng quản trị, Ban điều hành trong việc thực hiện các mục tiêu kế hoạch đã được Đại hội đồng cổ đông thông qua tại đại hội thường niên năm 2011.

- Việc kiểm tra, kiểm soát được các thành viên chuyên trách của Ban kiểm soát thực hiện một cách trực tiếp thông qua kiểm tra hồ sơ chứng từ và gián tiếp thông qua báo cáo toàn diện theo định kỳ của Hội đồng quản trị và Ban điều hành.
- Giám sát hoạt động của HĐQT, Ban Tổng giám đốc trong việc triển khai Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông. Xem xét tính phù hợp của các quyết định của Hội đồng quản trị, Ban Tổng Giám đốc. Kiểm soát trình tự, thủ tục ban hành các nội quy, qui định, văn bản của Cty CP Vĩnh Cửu.
- Kiểm tra tính hợp pháp, hợp lý, tính trung thực trong quản lý, điều hành nhằm phát hiện rủi ro tiềm tàng hoặc kiểm soát, từ đó góp ý cho công tác quản trị trong việc áp dụng các biện pháp hạn chế rủi ro, trong hoạt động kinh doanh. Kiểm tra tính hiệu quả của việc sử dụng nguồn vốn trong các khoản mục đầu tư.
- Kiểm tra các chứng từ kế toán về tính hợp pháp, hợp lý và hợp lệ, kiểm soát sự tuân thủ các chế độ, chính sách hiện hành. Thẩm định báo cáo tài chính hàng quý, báo cáo tài chính của năm, trước và sau kiểm toán.
- Việc ghi chép, lưu trữ chứng từ và lập sổ kế toán, được hạch toán đầy đủ. Tuân thủ các qui định về tài chính kế toán của Nhà Nước, đáp ứng được các yêu cầu về công tác quản lý, thanh tra, kiểm tra.
- Thống nhất toàn bộ số liệu báo cáo kết quả SXKD, đồng thời đánh giá cao những cố gắng của Ban điều hành trong tổ chức triển khai SXKD, cũng như có những ứng phó nhanh chóng, kịp thời với những biến động của thị trường trong bối cảnh khó khăn của nền kinh tế.
- Báo cáo tài chính năm 2011 của Công ty đã phản ánh đầy đủ tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh và tài chính của Công ty. Và được trình bày theo các mẫu báo cáo quy định của Bộ Tài chính

### **3. LƯƠNG, THƯỞNG, THÙ LAO CỦA HĐQT, BKS & BAN ĐIỀU HÀNH**

#### **3.1 Thù lao của HĐQT & BKS năm 2012**

TT	Đơn vị / Chức danh	Mức thù lao / tháng (VNĐ)
01	Hội đồng quản trị	3.000.000 đồng/tháng/người
02	Trưởng ban Kiểm soát	3.000.000 đồng/tháng
02	Thành viên Ban Kiểm soát	2.000.000 đồng/tháng/người

#### **3.2 Lương của Ban điều hành năm 2012**

TT	Đơn vị / Chức danh	Mức lương / tháng (VNĐ)
01	Tổng Giám đốc	40.000.000 đồng/tháng
02	Phó Tổng Giám đốc	30.000.000 đồng/tháng
03	Kế toán trưởng	13.500.000 đồng/tháng

### 3.3 Việc thực hiện các quy định về quản trị Công ty

Công ty đã thực hiện đầy đủ các quy định về quản trị Công ty theo quy định của pháp luật.

## VI. BÁO CÁO TÀI CHÍNH

### 1. Ý KIẾN KIỂM TOÁN ĐỘC LẬP

Theo ý kiến của chúng tôi, Báo cáo tài chính đã phản ánh trung thực và hợp lý trên các khía cạnh trọng yếu tình hình tài chính của **CÔNG TY CP VĨNH CỬU** tại ngày 31/12/2011, cũng như kết quả sản xuất, kinh doanh và tình hình lưu chuyển tiền tệ cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2011, phù hợp với các chế độ kế toán, hệ thống chuẩn mực kế toán Việt Nam và những quy định pháp lý có liên quan.

### 2. BÁO CÁO TÀI CHÍNH ĐÃ ĐƯỢC KIỂM TOÁN

(Vui lòng xem toàn văn BCTC đính kèm)

ĐẠI DIỆN THEO PHÁP LUẬT  
CÔNG TY CP VĨNH CỬU  
CHỦ TỊCH HĐQT



NGUYỄN VUI