

**BÁO CÁO THƯỜNG
NIÊN
NĂM 2014**

VinhCuu[®]
SINCE 1986



M C L C

I. THÔNG TIN CHUNG VỀ CÔNG TY CP V NH C U	5
1. THÔNG TIN KHÁI QUÁT	5
2. QUÁ TRÌNH HÌNH THÀNH VÀ PHÁT TRIỂN	5
3. NGÀNH NGHỀ VÀ MÔ HÌNH KINH DOANH	7
3.1 Ngành nghề kinh doanh	7
3.2 Mô hình kinh doanh.....	19
4. MÔ HÌNH QUẢN TRỊ, TỔ CHỨC KINH DOANH VÀ BẢNG MÁY QUẢN LÝ	19
4.1 Cấu trúc máy quản lý.....	19
4.2 Các chi nhánh.....	19
5. NHẬN ĐỊNH PHÁT TRIỂN	20
5.1 Mục tiêu chủ yếu.....	20
5.2 Chiến lược phát triển.....	20
5.3 Mục tiêu về môi trường, xã hội và cộng đồng của Công ty.....	22
II. TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG TRONG NĂM 2013	22
1. TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH	22
1.1 Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh trong năm 2013.....	22
1.2 Tình hình thực hiện so với kế hoạch.....	23
2. TỔ CHỨC VÀ NHÂN SỰ	23
2.1 Tóm tắt lý lịch của các cá nhân trong Ban điều hành.....	23
2.2 Những thay đổi trong Ban điều hành:.....	25
2.3 Tình hình nhân sự năm 2013	26
3. TÌNH HÌNH SẢN XUẤT, THỰC HIỆN CÁC DỰ ÁN LỚN	26
3.1 Những khoản đầu tư lớn.....	26
3.2 Các công ty liên kết.....	26
4. TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH	26
Mức tiêu tài chính chủ yếu.....	26
5. CẤU CỤC ĐÔNG, THAY ĐỔI VÀ NHIỆT ĐỘ SẢN XUẤT	27
5.1 Tình hình cổ phần.....	27
5.2 Cấu trúc vốn.....	27

III. BÁO CÁO C A BAN GIÁM C	28
1. ÁNH GIÁ K T QU HO T NG S N XU T KINH DOANH	28
1.1 Phân tích t ng quan k t qu ho t ng s n xu t kinh doanh	28
1.2 Nh ng tí n b Công ty ã t c.....	29
2. TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH	29
2.1 Tình hình tài s n:.....	29
2.2 Tình hình n ph i tr	30
3. NH NG C I TI NV C C UT CH C, CHÍNH SÁCH, QU N LÝ	31
4. K HO CH PHÁT TRI N TRONG N M 2014	31
4.1 K ho ch v doanh thu, l i nhu n.....	31
4.2 K ho ch doanh thu theo Nhóm s n ph m.....	32
4.3 K ho ch v ho t ng kinh doanh n i a.....	32
4.4 K ho ch v ho t ng kinh doanh xu t kh u.....	33
4.5 K ho ch v ho t ng thi t k thi công.....	
4.6 K ho ch v ho t ng s n xu t.....	
4.7 K ho ch v ho t ng c a các chi nhánh.....	
4.8 K ho ch v tái c u trúc t ch c – nhân s và xây d ng chính sách	
4.9 M t s công tác khác.....	35.
IV. ÁNH GIÁ C A H I NG QU N TR V HO T NG C A CÔNG TY	35
1. ÁNH GIÁ C A H I NG QU N TR V CÁC M T HO T NG C A CÔNG TY	35
2. ÁNH GIÁ C A H I NG QU N TR V HO T NG C A BAN GIÁM C CÔNG TY	36
3. K HO CH, NH H NG C A H I NG QU N TR	36
V. QU N TR CÔNG TY	37
1. H I NG QU N TR	37
1.1 Thành viên và c c u H i ng qu n tr	37
1.2 Ho t ng c a H i ng qu n tr	37
2. BAN KI M SOÁT	38
2.1 Thành viên và c c u Ban Ki m soát.....	38
2.2 Ho t ng c a Ban Ki m soát	38
3. L NG, TH NG, THÙ LAO C A H QT, BKS & BAN I U HÀNH	38
3.1 Thù lao c a H QT & BKS n m 2014.....	38


3.2 Lựa chọn Ban điều hành năm 2014.....	38
3.3 Việc thực hiện các quy định quản trị Công ty.....	39
VI. BÁO CÁO TÀI CHÍNH	39
1. Ý KIẾN KIỂM TOÁN ĐỘC LẬP.....	39
2. BÁO CÁO TÀI CHÍNH BỔ SUNG KIỂM TOÁN.....	39

BÁO CÁO THỰC HIỆN NĂM 2013

(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 i u l : 40.000.000.000 đồng (Bốn mươi tỷ đồng)
- V n u t c a c h s h u :
- Tr s chính : 319 Xa l Hà N i, P. An Phú, Q2, TPHCM
- i n th o i : (84.8) 38989597 Fax: (84.8) 37444249
- Email : info@vinhcuustone.com
- Website : <http://www.vinhcuu.vn>
- Mã s thu : 0301444721

2. QUÁ TRÌNH HÌNH THÀNH VÀ PHÁT TRIỂN

- Về thành lập:

Thành lập từ năm 1986, hiện nay hình thành và phát triển đã ghi nhận những thành tựu của VinhCuu trong việc thực hiện sứ mệnh làm giàu cho xã hội bằng cách tạo ra những giá trị gia tăng cho khách hàng và trên nền tảng nghiên cứu, phát triển, ứng dụng công nghệ tiên tiến, kỹ thuật cao và an toàn về môi trường. Ngày nay, thành viên VinhCuu đã trở thành một trong những nhà sản xuất hàng đầu Việt Nam trong ngành vật liệu trang trí nội, ngoại thất và sân vườn. Các sản phẩm của VinhCuu không những hiện diện khắp các công trình lớn nhỏ khắp các nước mà còn được chú ý và áp dụng cho các hội thi kiến trúc và thiết kế nội thất trên thế giới như Nhật Bản, Mỹ, Canada, Tây Ban Nha, Úc, Chi Lê, Pháp, Hàn Quốc, Thái Lan, Campuchia, v.v...

- + Ngày 12 tháng 10 năm 1986 tại xã Gia Kim, huyện Thới Bình, tỉnh Quảng Nam. Ông Nguyễn Văn Vui sáng lập công ty VinhCuu - Trang Trí VinhCuu.



- + Tháng 10 năm 1988, Công ty TNHH Vĩnh Cửu chuyên cung cấp vật liệu xây dựng và trang trí nội thất, Công ty TNHH Vĩnh Cửu bắt đầu sản xuất thêm các vật liệu xây dựng như gạch, ống tròn, bàn ghế bằng nhôm.
- + Tháng 10 năm 1989, do nhu cầu mở rộng hoạt động sản xuất kinh doanh, Công ty TNHH Vĩnh Cửu di dời văn phòng và nhà máy về địa chỉ 600B Xa Lộ Hà Nội, Quận 2, Thành phố Hồ Chí Minh, tổ chức các tác phẩm điêu khắc đá cẩm thạch và hàng loạt các sản phẩm vật liệu xây dựng, trang trí nội thất nghiên cứu và đưa vào sản xuất hàng loạt.
- + Năm 1990, Công ty TNHH Vĩnh Cửu nghiên cứu thành công sản phẩm thạch cao cao cấp dùng trong trang trí nội thất Nam Bộ: Chanh, bông tre, trúc, lục bình, hoa văn, phù điêu, ... khảm vào cho 1 kg nguyên liệu sản xuất hàng loạt vào các công trình dân dụng và công nghiệp tại Việt Nam.
- + Vào năm 1990 công nhân mà công ty Vĩnh Cửu tuyên bố: "không sản xuất những sản phẩm nào mà cần phải đi Việt Nam để làm việc". Tất cả các mẫu vật phẩm điêu khắc, điêu khắc tại Việt Nam.
- + Năm 1994, Công ty TNHH Vĩnh Cửu thành lập xưởng sản xuất tại Quận 9, Thành phố Hồ Chí Minh mở rộng sản xuất, đây là giai đoạn ảnh hưởng chuyển mình của Công ty.
- + Năm 1995, Công ty TNHH Vĩnh Cửu - Trang trí nội thất Công ty TNHH IÊU KHUẨN - TRANG TRÍ VĨNH CỬU và nhanh chóng trở thành nhà sản xuất các Nghề nghiệp điêu khắc và nghệ thuật có tay nghề cao, điều này góp phần đưa Công ty trở thành một doanh nghiệp hàng đầu trong ngành điêu khắc và trang trí nội thất.
- + Tháng 6 năm 2000, sau khi mở thêm xưởng sản xuất tại Quận 9, Thành phố Hồ Chí Minh. Công ty TNHH Vĩnh Cửu đã nghiên cứu thành công và cho ra đời sản phẩm đá trang trí bê tông nghệ thuật tại Việt Nam.
- + Tháng 1 năm 2001, sản phẩm bắt đầu được tung ra thị trường và các Kỹ sư, Thi công viên thi công và ông công viên tiêu dùng nhiều lợi ích hơn.
- + Năm 2001, Công ty TNHH Vĩnh Cửu xây dựng và đưa vào áp dụng thành công Hệ thống Quản lý Chất lượng theo Tiêu chuẩn ISO 9001:2000.
- + Ngày 28 tháng 10 năm 2005, sau nhiều tháng thi công Nhà máy Công ty TNHH Vĩnh Cửu tại Công nghiệp D 47, xã Tam Phú, huyện Long Thành, tỉnh Đồng Nai đã khánh thành và chính thức đưa vào hoạt động, diện tích 25.000 m² với các dây chuyền sản xuất bán tự động, hàng năm nhà máy cung cấp cho thị trường hơn 800 containers sản phẩm trang trí nội thất các loại.
- + Ngày 31 tháng 7 năm 2006, Công ty TNHH Vĩnh Cửu - Trang trí nội thất Công ty TNHH Vĩnh Cửu chuyển đổi thành Công ty Cổ phần Trang trí nội thất Vĩnh Cửu với vốn điều lệ 40 tỷ đồng.
- + Ngày 12 tháng 01 năm 2007, Công ty TNHH Vĩnh Cửu ký kết hợp tác, liên kết chi nhánh của Công ty Cổ phần Nghệ Thuật.
- + Chuyển đổi thành công ty cổ phần: theo Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh và đăng ký thuế Công ty Cổ phần số 0301444721 do Sở Kế hoạch và Đầu tư TPHCM cấp ngày 19/03/2010 (Đăng ký lần đầu ngày 31 tháng 7 năm 2006; số đăng ký 4103005050. Đăng ký thay đổi lần thứ 8 ngày 19/3/2010).
- Nhiệm vụ: chưa

- Các s ki n khác: không

3. NGÀNH NGHỀ VÀ A BÀN KINH DOANH

3.1 Ngành nghề kinh doanh

- Sản xuất vật liệu xây dựng bê tông xi măng và th ch cao ph c v cho trang trí n i th t.
- Mua bán hàng trang trí n i th t, ngo i th t. Thi công t ng m thu t.
- Sản xuất, mua bán hàng trang trí b ng nh a, composite.
- Mua bán hoa, cây ki ng, cá c nh, tỉ u c nh, non b .
- Thi công trang trí n i th t, ngo i th t, sân v n, công viên, khu vui ch i.
- Khai thác, ch bi n, mua bán á xây dựng, á m ngh (không khai thác, ch bi n t i tr s). Sản xuất, mua bán hàng th công m ngh , nh a, composit (không tái ch ph th i, ch bi n g , s n xu t g m s th y tính, gia công c khí, xi m i n, s n hàn t i tr s).
- Xây dựng: dân d ng, công nghi p, c s h t ng k thu t khu công nghi p, giao thông. Sản xuất: vật liệu xây dựng bê tông xi măng, th ch cao (không s n xu t t i tr s).
- Kinh doanh b t ng s n.
- Kinh doanh phát tri n khu du l ch (không ho t ng t i tr s).
- Tr ng r ng, cây công nghi p; khai thác, ch bi n khoáng s n; ch n nuôi gia súc, gia c m (không ho t ng t i tr s).
- u t xây dựng, khai thác th y i n.
- Thi t k ki n trúc công trình dân d ng và công nghi p.

S N PH M TRANG TRÍ N I NG O I TH T

á p t ng

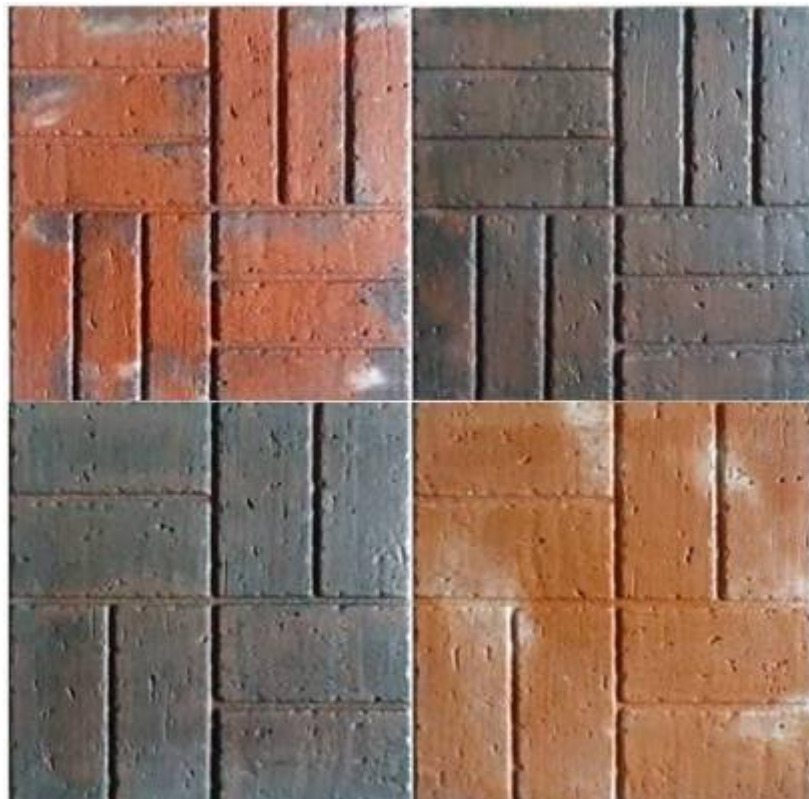




á v y r n g

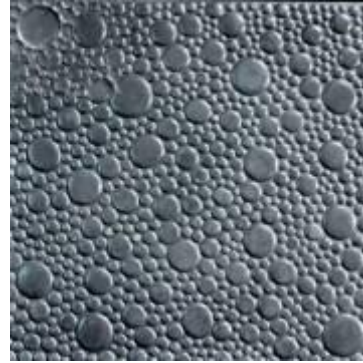


G ch H i An:





Gạch Doremon



Gạch s i





G c tre



Th t g



Gi g



L c bình



S n ph m GFRC
G ch GFRC:



Ch phào GFRC:





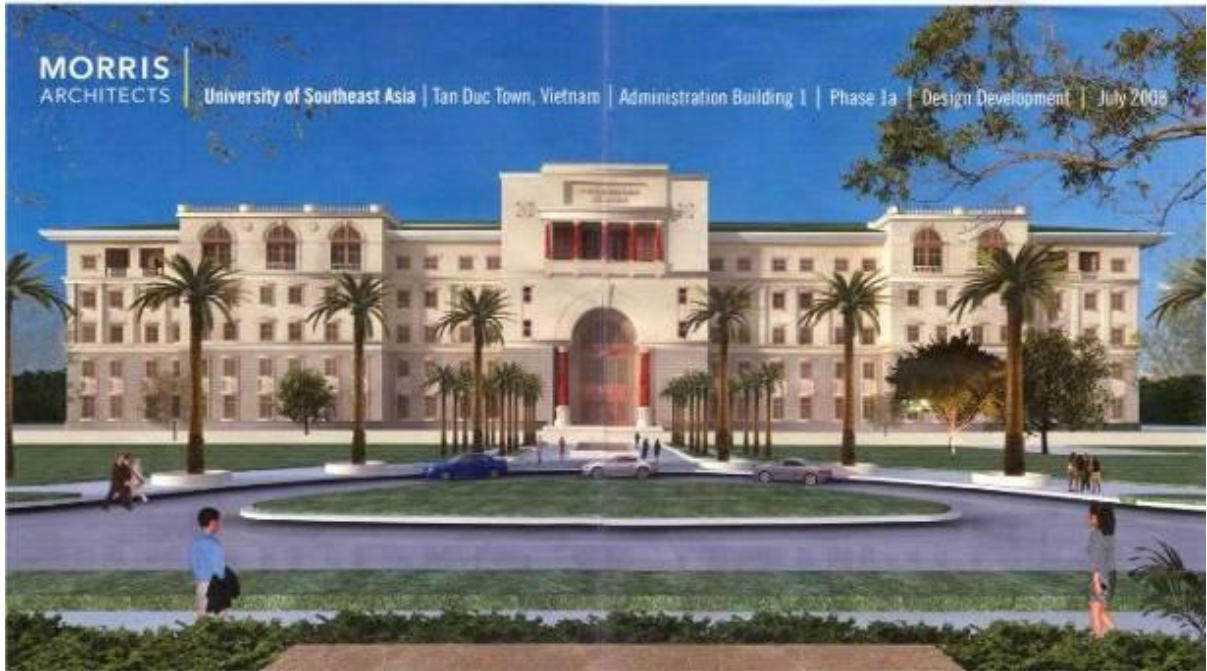
THI T K & THI CÔNG C NH QUAN, SÂN V N



*Trang trí ngo ì c nh – Công trình
Làng v ñ hóa Campuchia (Xiêm Ri p)*



*Trang trí ngo ì c nh – Khu bi t th
cao c p Kinh ô – Bình D ñg*



*Thi công trang trí chophào
TrênngiànhcTânTô–LongAn*



*Thitk&thi côngc nhquan –
Khu du lịch ThiênngBôSôn–HàNhi*



*Trang trí chophàoth chcao –
Côngtrình Khu du lịch Vinpearl – àNng*



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



Thiết kế cảnh quan nội thất Biệt thự Hoàng Diệu - Hà Nội



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

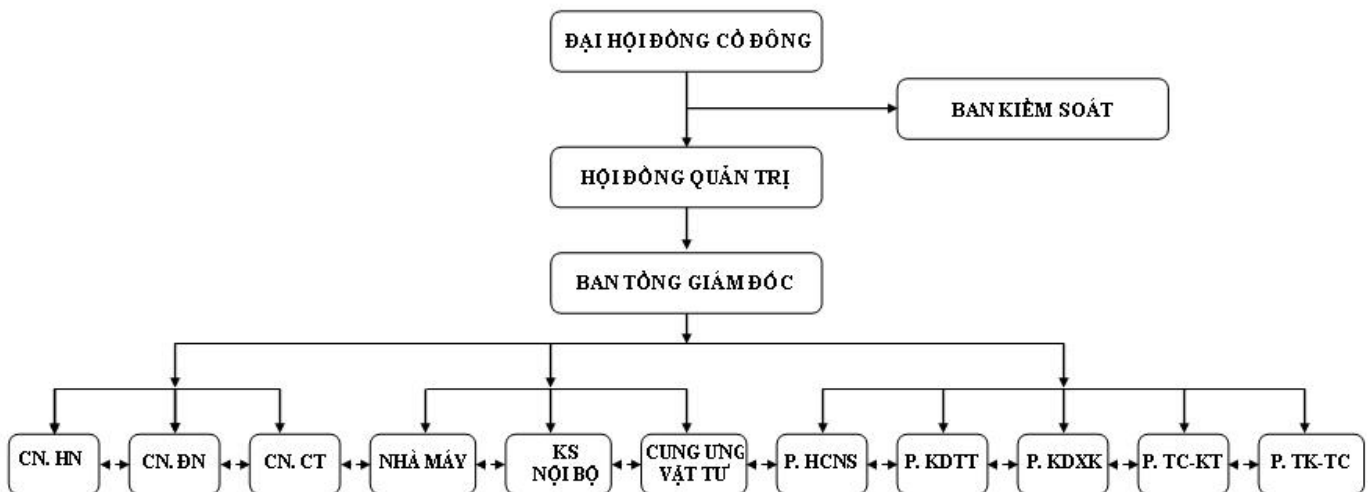
3.2 a bàn kinh doanh

- Kinh doanh n i a: kh p các t nh thành thu c mi n B c, mi n Trung và mi n Nam
- Kinh doanh xu t kh u: Thái Lan, Nh t, Cambodia, Chi Lê, Úc, M , Ai C p, ...

4. MÔ HÌNH QU N TR , T CH C KINH DOANH VÀ B MÁY QU N LÝ

4.1 C c u b máy qu n lý

SƠ ĐỒ TỔ CHỨC & ĐIỀU HÀNH



4.2 Các chi nhánh

TT	Tên chi nhánh	Ngành ngh kinh doanh
1	Nhà máy Công ty CP V nh C u C m Công nghi p D c 47, Xã Tam Ph c, TP. Biên Hòa, ng Nai T: 0613.513126 Fax: 0613.511110	S n xu t v t li u xây d ng ph c v cho trang trí n i ngo i th t
2	Chi nhánh Công ty CP V nh C u t i Hà N i a ch : BT3-6 Khu ô th m i V n Khê, P. La Khê, Q. Hà ông, Hà N i T: 04.66803106 / 08	* S n xu t và kinh doanh v t li u xây d ng ph c v cho trang trí n i ngo i th t
3	Chi nhánh Công ty CP V nh C u t i à N ng a ch : 338 i n Biên Ph , P. Chính Gián, Q. Thanh Khê, TP. à N ng T& Fax: 0511.3659771	* Thi t k và thi công c nh quan

4	Chi nhánh Công ty CP Vĩnh Cửu tại Chi nhánh Địa chỉ: Khu vực 2, P. Ba Láng, Q. Cái Rang, TP. Cần Thơ Số điện thoại: 0710.3527168 Fax: 0710.3527167
---	--

5. NH HIỆN TRẠNG PHÁT TRIỂN

5.1 Mục tiêu chủ yếu

Tiêu chí duy trì mục tiêu xây dựng và phát triển Công ty CP Vĩnh 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 các nhu cầu sâu sắc.

Trong giai đoạn ngắn hạn, Công ty đưa ra mục tiêu “Phát huy năng lực nhân lực và phát triển” trên cơ sở thực hiện các giải pháp nhân lực, văn hóa và ý nghĩa hoạt động sản xuất kinh doanh trên các lĩnh vực truyền thống.

5.2 Chiến lược phát triển

- Visioning:

Đảm bảo công tác quản lý nhân lực sản phẩm Vĩnh Cửu có triển khai rộng khắp trong và bên ngoài lãnh thổ Việt Nam. Tăng vùng miền, quy mô gia đình nhân lực và sản phẩm Vĩnh Cửu. Thương hiệu Vĩnh Cửu phải đạt danh hiệu thương hiệu Quốc gia và các danh hiệu, giải thưởng uy tín trong nước và ngoài nước.

- Value:

Đảm bảo xây dựng một đội ngũ nhân viên thể hiện rõ nét văn hóa Công ty: toàn kết, thân thiện, làm việc chuyên nghiệp và hiệu quả.

Đảm bảo Hoàn thiện cơ cấu quản lý, thể hiện chuyên nghiệp hóa và trách nhiệm. Xây dựng một chính sách nhân sự thích hợp và phù hợp với tình hình của Công ty trên quy mô hiện tại.

Đảm bảo Sản phẩm đa dạng và hợp lý trong toàn hệ thống, chú trọng tính chất, hình thức và giá trị. Chọn lựa nhà cung cấp các Chi nhánh trực thuộc theo hướng chuyên nghiệp theo từng lĩnh vực nhằm nâng cao năng lực SXKD tại các đơn vị này.

Đảm bảo Thực hiện tốt công tác đào tạo nhân lực. Nhân lực phát triển cho nhân viên, tạo môi trường thể hiện tài năng và cống hiến.

Đảm bảo Bảo vệ nhân sự.

Đảm bảo Tuyển dụng nhân sự, kiến tạo các cấu trúc các đơn vị trong toàn hệ thống.

- Quality:

Đảm bảo Tiêu chí nâng cao hiệu quả quản lý bằng việc phát huy tính tích cực, sáng tạo và sáng tạo của các cấp quản lý trong nhiệm vụ xây dựng và thực hiện kế hoạch nhân lực hoàn thành các mục tiêu chiến lược đã xác lập.

Đảm bảo 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.

• Công cụ Hệ thống Quản lý Chất lượng ISO 9001:2008, làm cho HTQLCL thực sự trở thành một công cụ quản lý toàn diện và hiệu quả.

• Mọi 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 chu trình 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 quy định thành công nhiệm vụ SXKD và tồn tại riêng cho Doanh nghiệp.

V 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 thực hiện xuyên suốt Hệ thống thị trường, phân phối trong nước, bảo vệ thị trường và văn hành hiệu quả.

• Phát triển và mở rộng thị trường xuất khẩu sang các khu vực Trung Đông và nhiều khu vực khác nhằm tăng cường và phát triển thị trường ngoại quốc.

• Dịch vụ Thi công & Thi công các hạng mục quan trọng tại các khu vực, là sự lựa chọn của nhiều nhà thầu cho các công trình có qui mô lớn.

• Bảo vệ tốt các tiêu chuẩn sản phẩm theo quy định.

V Phát triển sản phẩm mới:

• Ủy nhiệm việc nghiên cứu - phát triển sản phẩm mới và cải tiến sản phẩm, tiếp tục đưa ra thị trường những sản phẩm mới.

• Tiếp tục nghiên cứu và phát triển tung ra thị trường mới trong năm 2014 ít nhất 10 sản phẩm, bảo đảm 3 - 4 sản phẩm mới/năm.

• Chất lượng sản phẩm không ngừng cải tiến và nâng cao.

V Kỹ thuật sản xuất:

• Thực hiện khí hóa sản xuất.

• Mọi công nhân chất lượng sản phẩm, thực hiện cải tiến nâng cao chất lượng sản phẩm nhằm văn minh không ngừng giá thành.

• Duy trì công suất sản phẩm mới bắt đầu từ 40 MPa và tùy theo yêu cầu khách hàng Vinh Cửu cung cấp sản phẩm có công suất trên 100 MPa cho các công trình công nghiệp nông nghiệp, công nghiệp...

• Nghiên cứu thay đổi nguyên liệu và chất phụ gia x lý bột, cho ra dòng sản phẩm lát sàn theo hướng giảm môi trường, giảm giá thành nhằm chủ động thay thế dòng bê tông công nghiệp.

• Nghiên cứu ứng dụng các công nghệ mới thay thế nguyên liệu bê tông bằng nguyên liệu ciment polymer, các phụ gia cao cấp... nhằm phát triển dòng sản phẩm cao cấp, siêu nhớt đưa ra thị trường vào năm 2014 với giá bán cao hơn các dòng sản phẩm hiện tại, tạo cho khách hàng nhiều sự lựa chọn và kích thích tài chính.

• Ứng dụng các thành tựu mới của khoa học vật liệu vào sản xuất.



Nội Bộ nhằm nâng cao năng lực sản xuất tăng 1,5 lần và hiện nay, áp dụng kịp thời nhu cầu thị trường và khách hàng.

5.3 Mục tiêu về môi trường, xã hội và công nghệ của Công ty

Những trải qua 28 năm hoạt động trong lĩnh vực sản xuất vật liệu xây dựng, VinhCuu đã thành công trong việc thực thi sứ mệnh làm đẹp cuộc sống bằng cách tạo ra những vật liệu trang trí sắc đẹp dựa trên những nghiên cứu đột phá, ý tưởng táo bạo và bảo vệ môi trường.

II. TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG TRONG NĂM 2013

1. TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH

1.1 Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh trong năm 2013

- Năm 2013 có ảnh hưởng tiêu cực là một năm khó khăn cho nền kinh tế Việt Nam nói chung và lĩnh vực sản xuất kinh doanh vật liệu xây dựng nói riêng. Trong bối cảnh thị trường bất ổn sản phẩm và nhu cầu khai thông nên sản phẩm mua trong ngành tiếp tục suy giảm, thị trường ứ đọng cho sản phẩm vật liệu xây dựng và trang trí nội thất hoạt động chậm chạp, tạo ra khó khăn cho các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực này gặp nhiều khó khăn và đang trên bờ vực phá sản.
- Theo số liệu từ Tổng Cục Thống kê, trong năm 2013 có khoảng 60.737 doanh nghiệp ngừng hoạt động và giải thể, tăng 11% so với năm trước. Qua đó cho thấy môi trường kinh doanh ngày càng không thuận lợi, những ngành nghề kinh doanh cơ bản kinh tế thị trường và trong nước đã tác động không nhỏ đến hoạt động SXKD của các doanh nghiệp Việt Nam trong giai đoạn hiện nay.
- Thực trạng tình hình thị trường năm 2013 gần như không có dấu hiệu thuận lợi cho doanh nghiệp hoạt động ngoại trừ các yếu tố thuận lợi về nhân lực và uy tín thương hiệu. Trong bối cảnh khó khăn chung, Công ty CP VinhCuu vẫn nỗ lực và triển khai kế hoạch, linh hoạt điều chỉnh chiến lược kinh doanh phù hợp với tình hình giai đoạn, tăng trưởng lĩnh vực. Mục tiêu cao nhất mà Công ty CP VinhCuu hướng đến là hoàn thành kế hoạch đã đề ra về doanh thu, tăng trưởng thị trường, nâng cao chất lượng sản phẩm và dịch vụ khách hàng, đồng thời tận dụng vàng cho sản phẩm tăng trưởng nhanh trong thời gian tới.
- Hết niên kế toán, Công ty đã tổng kết như sau:

STT	Diễn giải	VT	Thực hiện năm 2012	Năm 2013		So sánh	
				KH năm 2013	TH năm 2013	So với TH/KH	So với cùng kỳ
1	Sản lượng theo đơn	Đơn	9.256	11.232	10.345	92%	112%
2	Sản lượng theo contract	Contract	486	589	517	88%	106%
3	Trị giá sản xuất	Tr. ng	22.141	24.185	22.411	93%	101%
4	Thu nhập doanh nghiệp	Tr. ng	44.690	50.000	46.322	93%	104%
5	Thu nhập LN trước thuế	Tr. ng	(8.795)	500	(5.315)	-1.063	60%
6	Thu nhập Lãi nhuận sau thuế	Tr. ng	-	375	-	-	-

7	T su t LNST/VCSH	%	-	-	-	-	-
8	Thu nh p BQ/ng i/tháng	Tr. ng	3,50	3,80	3,60	95%	103%

1.2 Tình hình th c hi n so v i k ho ch

Ch tiêu	Th c hi n 2013	K ho ch 2013	T 1 % TH/KH
Doanh thu thu n v BH và cung c p DV	46.322.000.000	50.000.000.000	93%
L i nhu n tr c thu	(5.315.000.000)	500.000.000	-1.063%
L i nhu n sau thu	-	375.000.000	-

2. T CH C VÀ NHÂN S

2.1 Tóm t t lý l ch c a các cá nhân trong Ban i u hành

Danh sách các thành viên trong ban i u hành, g m có:

H và tên	Ch c v
Ông Nguy n Vui	T ng Giám c
Ông Nguy n V n Tú	Phó T ng Giám c
Bà ng Th Tú	K toán tr ng

T ng Giám c – Ông NGUY N VUI

H và tên : Nguy n Vui

Gi i tính : Nam

Ngày tháng n m sinh : 30/3/1957 t i à N ng

Qu c t ch : Vi t Nam Dân t c: Kinh

á ch : 17 Giang V n Minh, ph ng An Phú, qu n 2, TPHCM

CMND : 022399835 c p ngày 13/3/2002 t i CA.TPHCM

Trình v n hóa : 12/12

Trình chuyên môn : Qu n lý

Quá trình công tác :

- T 9/1986 - 8/1995 : Ch c s S n xu t V t li u xây d ng V nh C u

- T 9/1995 - 6/2006 : Giám đốc Công ty TNHH yêu kh c V nh C u
 - T 7/2006 - 8/2009 : Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần V nh C u
 - T 9/2009 - 9/2012 : Chủ tịch HĐQT Công ty Cổ phần V nh C u
 - T 10/2012 - nay : Chủ tịch HĐQT kiêm TG Công ty Cổ phần V nh C u
- S c ph n s h u : 433.800 CP

Phó Tổng Giám đốc – Ông NGUYỄN VĂN TÚ

- H 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 : 12/12
Trình độ chuyên môn : Cử nhân kinh tế chuyên ngành kế toán
Quá trình công tác :
- T 5/1999 - 9/2001 : Kế toán trưởng Công ty TNHH Cổ Khí TNHH Trà Vinh
- T 2/2002 - 9/2005 : Kế toán trưởng h p; Phó phòng TC-HC; Phó phòng kế toán tài v ; Phó phòng kế hoạch kinh doanh Công ty X s Ki n thi n T nh trà Vinh
- T 10/2006 - nay : Kế toán trưởng; Giám đốc tài chính; và hiện là Phó Tổng Giám đốc Công ty CP V nh C u

S c ph n s h u : 15.000CP

Kế toán trưởng – Bà NG TH TÚ

- H và tên : Nguyễn Thị Tú
Giới tính : Nữ
Ngày tháng năm sinh : 03/04/1985
Quốc tịch : Việt Nam Dân tộc: Kinh
Địa chỉ : Gia Hạnh, Can Lộc, Hà Tĩnh
CMND : 183415555, cấp ngày 08/7/2002, tại Công an Hà Tĩnh
Trình độ văn hóa : 12/12
Trình độ chuyên môn : Kế toán
Quá trình công tác :
- T 1/2007 – 3/2007 : Kế toán thu mua Công ty Nh t H ng

- T 6/2007 - 2/2008 : Kế toán trưởng Công ty Tân Đông
 - T 3/2008 - 11/2013 : Kế toán trưởng Công ty CP Vĩnh Cửu
 - T 11/2013 - nay : Kế toán trưởng Công ty CP Vĩnh Cửu
- Số thành viên : Không

2.2 Nhiệm vụ thay thế trong Ban điều hành:

Không có sự thay thế trong Ban điều hành trong năm 2013

2.3 Tình hình nhân sự trong năm 2013:

Công tác quản lý và sử dụng lao động trong toàn công ty thực hiện xuyên suốt duy trì, tối ưu và cải thiện các nội quy, quy định của công ty và các chính sách theo Luật Lao động, chế độ tiền lương, thưởng, BHXH, BHYT...

Do thị trường lao động và dòng tiền trong năm thực hiện thâm hụt nên việc chi trả lương nhân viên tháng trong năm có khi bị chậm trễ nhưng các gói quy tắc phần thưởng vẫn được thực hiện đúng hạn vào thời điểm cuối năm, nhất là thời điểm nghỉ Tết Nguyên Đán.

Tình hình nhân sự trong năm tuy có biến động giảm gần 45% nhưng phần lớn là do công ty cắt giảm nhân sự đối với các bộ phận gián tiếp, các nhân sự chức vụ cấp dưới, tối ưu cơ cấu nhân sự trong công tác vận hành bộ máy hoạt động.

Số lượng nhân sự toàn công ty tính đến ngày 31/12/2013 như sau:

N V	N m 2012	N m 2013	Thay i
V n phòng Công ty	45	44	-1
Nhà Máy	93	116	+23
Chi nhánh Hà Nội	28	29	+1
Chi nhánh à Nghệ	15	17	+2
Chi nhánh Cần Thơ	16	14	-2
T ng c ng	197	220	+23

Ch tiêu	S l ng CB-CNV (tính n 31/12/2013)
S l ng CB-CNV toàn h th ng	220 ng i
Theo trình chuyên môn:	
- i h c, cao ng:	59 ng i
- Trung h c chuyên nghi p	13 ng i
- Công nhân k thu t	20 ng i
- Lao ng ph thông	128 ng i

3. TÌNH HÌNH SẢN XUẤT, THỰC HIỆN CÁC DẪN L N

3.1 Nhiệm vụ sản xuất

- Do thị trường xuất hiện nên kế hoạch xuất dây chuyền sản xuất, máy móc, thiết bị nhằm giảm bớt lao động trong quá trình sản xuất nhằm giảm chi phí trong năm 2013 và không thể hiện rõ. Vì nguyên nhân có, áp dụng kỹ thuật yêu cầu hàng, công nghệ CB - CNV sản xuất đã có hiện tượng, luôn nêu cao tinh thần trách nhiệm, ra sức sản xuất trong điều kiện khó khăn vất vả, áp dụng công nghệ kỹ thuật như cũ và khách hàng.
- Công tác nghiên cứu phát triển sản phẩm mới vẫn duy trì trong ghi chép ngân sách hàng năm, nên tuy có hiện tượng sản phẩm mới ra đời nhưng thị trường vẫn chưa khuếch trương, phần lớn những sản phẩm mới chỉ tập trung áp dụng nhu cầu thị hiếu của khách hàng xuất khẩu.

3.2 Các công ty liên kết

Không có

4. TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH

Mức tiêu tài chính chủ yếu

S TT	Diễn giải	Đơn v	Ngày 31/12/2012	Ngày 31/12/2013
1	Các tài sản		100	100
1	Tài sản ngắn hạn/Tài sản	%	60	63
2	Tài sản dài hạn/Tài sản	%	40	37
2	Các nguồn vốn		100	100
1	Nợ phải trả/Tổng nguồn vốn	%	65	72
2	Nguồn vốn chủ sở hữu/Tổng nguồn vốn	%	45	28
3	Khả năng thanh toán			
1	Khả năng thanh toán nhanh	Lần	0,01	0,01
2	Khả năng thanh toán ngắn hạn	Lần	0,92	1,30
3	Khả năng thanh toán hiện hành	Lần	1,53	1,40
4	Tỷ suất lợi nhuận sau thuế			
1	Tỷ suất lợi nhuận sau thuế / Tài sản	%	-	-
2	Tỷ suất lợi nhuận sau thuế / Doanh thu thuần	%	-	-
3	Tỷ suất lợi nhuận sau thuế / Vốn chủ sở hữu	%	-	-

Đơn vị: Báo cáo tài chính đã kiểm toán năm 2013

5. C C U C ÔNG, THAY IV N UT C ACH S H U

5.1 Tình hình c ph n

- Hi n t i, Công ty CP V nh C u có 4.000.000 c ph n ph thông
- T t c các c ph n c chuy n nh ng t do theo quy nh c a Pháp lu t

5.2 C c u c ông

* C c u c ông trong n c & ngoài n c, t ch c & cá nhân

TT	C ông	S l ng c ông	S l ng c ph n	T l (%)
1	T ch c	04	136.500	3,41%
	Trong n c	03	111.000	2.78%
	Ngoài n c	01	25.500	0,64%
2	Cá nhân	116	3.863.500	96,59%
	Trong n c	113	2.855.500	71.11%
	Ngoài n c	3	1.019.000	25.48%
	T ng c ng	120	4.000.000	100%

* C c u c ông theo t l s h u

TT	C ông	S l ng c ông	S l ng c ph n	T l (%)
1	C ông s h u d i 5% c ph n	116	1.491.700	37,29%
2	C ông s h u t 5% – d i 10% c ph n	1	300.000	7,5%
3	C ông s h u t 10% – d i 20% c ph n	1	433.800	10,85%
4	C ông s h u t 20% c ph n tr lên	2	1.774.500	44.36%
	T ng c ng	120	4.000.000	100%

III. BÁO CÁO C A BAN GIÁM ĐỐC

1. ÁNH GIÁ K T QU HO T NG S N XU T KINH DOANH

1.1 Phân tích t ng quan k t qu ho t ng s n xu t kinh doanh

N Nguyên nhân khách quan:

- Do tình hình kinh t trong n c và nh t là th tr ng b t ng s n ng, nên nh h ng nghiêm tr ng n ho t ng s n xu t kinh doanh c a các doanh nghi p, u t tiêu dùng gi m, các l nh v c khác c a n n kinh t u gi m sút, trong ó ho t ng xây d ng c b n và các công trình - d án ch m tri n khai do thi u v n.
- Ngu n v n l u ng c a công ty y u và thi u, vì c huy ng v n và kêu g i u t không t k t qu , không thay i c n v tài tr tín d ng v i lãi su t th p, lãi su t vay Ngân hàng nh hi n t i luôn m c cao, làm t ng chi phí tài chính. Do thi u v n nên không th tri n khai các k ho ch u t :
- u t m r ng s n xu t, dây chuy n công ngh m i gi m giá thành;
- Xây d ng và phát tri n hoàn thi n h th ng bán hàng, m r ng th tr ng, ngân sách dành cho ho t ng Marketing còn h n h p nên không th y nhanh ho t ng bán hàng và gia t ng doanh s ;
- Do doanh thu không t k ho ch, chi phí ki m soát trong ch ng m c nên dòng ti n ho t ng luôn luôn **âm**, n vay trong h th ng tín d ng thì không c t ng thêm, công ty ph i vay v n t bên ngoài v i lãi su t vay khá cao, t ó làm gia t ng chi phí tài chính;
- N m 2013 tuy tình hình l m phát chung c n c kho ng 6,3% nh ng giá v t t u vào ph c v cho s n xu t t ng t 10% - 12% và làm t ng giá thành s n s n ph m. Bên c nh ó, c ó c u ra n nh công ty ch tr ng không t ng giá bán nên biên lãi g p ít nhi u b gi m.
- Ho t ng thi t k - thi công trong n m g p nhi u khó kh n, ch u t ph n l n u thi u v n nên khi giao th u thì t m ng v n thi công ít, th i gian thanh toán kéo dài, thi u v n cho các nhà th u th c hi n và r i ro v thu h i n r t cao.

N Nguyên nhân chủ quan:

- Trong ch o kinh doanh còn thi u các gi i pháp thích h p nh m tháo g khó kh n khi s c mua c a th tr ng có chi u h ng suy gi m, m c tiêu th ch m, doanh thu t th p.
- Công tác qu n lý nhân s tuy c c t gi m theo h ng tin g n nh ng n ng su t lao ng ch a cao, vì c ki m soát t i n trình ho t ng cho t ng b ph n – cá nhân không c th ng xuyên duy trì, trách nhi m c a t ng cá nhân ch a c nâng cao.
- Vì c ki m soát chi phí và ánh giá hi u qu ho t ng c a các b ph n phòng ban tuy c c i thi n nh ng v n ch a áp ng phù h p v i quy mô ho t ng hi n h u.
- C c u s n ph m ch a h p lý, phát tri n m t vài s n ph m m i ch a g n v i th hi u và nhu c u c a th tr ng. Ch a k p th i quy ho ch th tr ng m c tiêu n nh trong c ng nh ngoài n c.
- S n l ng s n xu t ch a áp ng k p th i m t s n hàng l n, hàng t n kho ch a c ki m soát ch t ch .

- Chất lượng sản phẩm được kiểm soát nghiêm ngặt nhằm nâng cao chất sản phẩm.

1.2 Nhiệm vụ Công ty đã thực hiện

- Bộ phận kỹ thuật nhà máy công nghệ tiên tiến và ứng dụng thay thế vật liệu mới nhằm giúp rút ngắn thời gian tháo khuôn, rút ngắn quy trình sản xuất, nâng cao chất lượng sản phẩm, tăng cường khả năng chống thấm, chống phai màu, chống rạn nứt... nâng cao chất lượng sản phẩm, tạo sự yên tâm cho khách hàng khi sử dụng sản phẩm VinhCuu.
- Hoạt động sản xuất và chất lượng sản phẩm tại các Chi nhánh công bố công khai, áp dụng cho tất cả các bán hàng tại khu vực Chi nhánh quản lý, đặc biệt là thị trường sản phẩm lát nền. Ngoài ra, riêng Chi nhánh Hà Nội còn sản xuất chuyên, chuyên phào...phục vụ lắp đặt cho các công trình mà Chi nhánh nhận thầu thi công tại Hà Nội.

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 bê tông	18	Việt Nam
2	Máy cắt đá	02	Việt Nam
3	Máy bơm phun bê tông	1	Việt Nam
4	Máy chày	2	Việt Nam
5	Máy chuốt gỗ	1	Việt Nam
6	Máy nén khí	8	à Loan - Ý
7	Máy thi công cát	1	Việt Nam
8	Máy ép gạch kiếng quay	1	Italia
9	Máy nghiền	1	Việt Nam
10	Máy phát điện	1	Nhật
11	Máy rung bê tông	12	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 diesel Diezen FD25	Xe Nâng	FD25
3	Container VP 20 Feet	Container	

4	Xe con	Xe Captiva	BS: 56N - 5024
5	Xe bán tải	Ford Ranger UF5FLAB	BS: 54Z - 6166
6	Xe bán tải	Ford Ranger	BS: 54T - 9608
7	Xe bán tải	Ford Ranger	BS: 51C - 010.57
8	Xe tải 1.2 tấn	Kia K3000S	BS: 54X - 1748
9	Xe tải 1.2 tấn	Kia K3000S	BS: 29C - 071.13
10	Xe tải 1,25 tấn	Hyundai	BS: 54V - 7424

Do tình hình công ty gặp nhiều khó khăn nên trong năm 2013 Ban giám đốc công ty đã quyết định bán một số tài sản: 1 xe nâng, 1 xe tải, 2 xe con nhằm giảm bớt chi phí và tăng thêm nguồn tài chính cho công ty.

2.2 Tình hình nợ phải trả

Đơn vị: triệu đồng

Nợ phải trả	31/12/2012	31/12/2013	Giá trị biến động	Tỷ lệ biến động
A - NỢ PHẢI TRẢ	63,271,636,720	71,363,516,718	8,091,879,998	13%
I. Nợ ngắn hạn	63,068,692,914	60,892,716,718	(2,175,976,196)	-3%
1. Vay và nợ ngân hàng	48,397,291,911	41,104,535,988	(7,292,755,923)	-15%
2. Phải trả người bán	3,710,693,241	4,432,148,340	721,455,099	19%
3. Nghĩa vụ mua trả tiền trước	2,064,817,673	4,410,173,358	2,345,355,685	114%
4. Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	2,234,658,491	2,475,936,269	241,277,778	11%
5. Phải trả công nhân viên	1,494,146,609	1,496,542,826	2,396,217	0%
6. Chi phí phải trả	0	0	-	
7. Phải trả nội bộ	0	0	-	
8. Phải trả theo tiến độ kế hoạch đầu tư xây dựng	0	0	-	
9. Các khoản phải trả, phải nộp ngắn hạn khác	5,167,084,989	6,996,736,937	1,829,651,948	35%
10. Dự phòng phải trả ngắn hạn	0	0	-	
11. Quê khen thưởng, phúc lợi	0	-23,357,000	(23,357,000)	
12. Giao dịch mua bán lại trái phiếu Chính phủ	0	0	-	
II. Nợ dài hạn	202,943,806	10,470,800,000	10,267,856,194	5059%

1. Ph i tr dài h n ng i bán	0	0	-	
2. Ph i tr dài h n n i b	0	0	-	
3. Ph i tr dài h n khác	0	0	-	
4. Vay và n dài h n	202,943,806	10,470,800,000	10,267,856,194	5059%
5. Thu thu nh p hoãn l i ph i tr	0	0	-	
6. D phòng tr c p m t vi c làm	0	0	-	
7. D phòng ph i tr dài h n	0	0	-	
8. Doanh thu ch a th c hi n	0	0	-	
9. Qu phát tri n khoa h c và công ngh	0	0	-	

N ph i tr n m 2013 t ng 13% so v i n m 2012. Trong ó n vay ng n h n gi m 3% so v i n m 2012 nh ng n dài h n l i t ng g p r t nhi u l n so v i n m 2012. V i i u ki n tình hình kinh t trong n c nhi u khó kh n, Công ty ph i tìm ngu n tài tr t phía Ngân hàng và vay ngoài. T ó, làm cho chi phí tài chính c a công ty t ng áng k , nh h ng nghiêm tr ng n hi u qu kinh doanh trong n m 2012.

3. NH NG C I TI NV C C UT CH C, CHÍNH SÁCH, QU N LÝ

- T i p t c nghiên c u tái c u trúc b máy t ch c theo chi u sâu nh m kh c ph c tri t các l i h th ng ã m c ph i trong các n m qua.
- Luôn xem xét và tinh gi m nhân s v i qui mô phù h p nh m m b o s v n hành thông su t, tránh d th a phí ph m làm gi m n ng su t lao ng.
- C n xây d ng l trình i u ch nh, xây d ng y các chính sách: chính sách v s n ph m, chính sách v th tr ng, chính sách ti p th bán hàng, chính sách Marketing qu ng cáo, chính sách nhân s , chính sách ti n l ng – thu nh p, chính ki m soát chi phí và chính sách ki m soát n i b
- Tình hình nhân s trong n m tuy có bi n ng gi m g n 40% nh ng ph n l n là do Công ty c t gi m nhân s d i d các b ph n gián ti p, các nhân s ch ch t v n c duy trì, t ó t o c s n nh trong công tác v n hành b máy ho t ng.

4. K HO CH PHÁT TRI N TRONG N M 2014

4.1. K ho ch v doanh thu, l i nhu n

S TT	Di n gi i	VT	Th c hi n n m 2013	K ho ch n m 2014	
				K ho ch	So v i 2013
1	S n l ng theo t n	T n	10.345	10.945	106%
2	S n l ng theo cont	Cont	517	547	106%
3	Tr giá s n xu t	Tr. ng	22.411	22.985	103%

4	Tổng doanh thu thuần	Tr. ng	46.322	50.000	108%
5	Tổng lợi nhuận trước thuế	Tr. ng	(5.315)	0	-
6	Tổng Lợi nhuận sau thuế	Tr. ng	-	0	-
7	Tỷ suất LNST/VCSH	%	-	0	-
8	Thu nhập bình quân	Tr. ng	3,6	3,7	103%

4.2. Kế hoạch doanh thu theo Nhóm sản phẩm

S TT	Loại hình/nghề	Đơn vị	TH N m 2013		KH n m 2014		Thay đổi	
			Số tiền	Tỷ lệ %	Số tiền	Tỷ lệ %	Số tiền	Tỷ lệ %
I	Nhóm sản phẩm	Tr. ng	37.132	80%	40.000	80%	2.868	7,7%
1	Trang trí nội thất	Tr. ng	5.624	15%	5.600	14%	-24	0,4%
2	Lát nền	Tr. ng	20.184	54%	20.800	52%	616	3,1%
3	Điện	Tr. ng	6.643	18%	7.200	18%	557	8,4%
4	Thi công	Tr. ng	174	0%	800	2%	626	359,8%
5	Lọc bình	Tr. ng	3.966	11%	5.600	14%	1.634	41,2%
6	Hàng hóa khác	Tr. ng	541	1%	-	-	(541)	-100%
II	Nhóm dịch vụ TKTC	Tr. ng	9.190	20%	10.000	20%	810	8,8%
Cộng			46.322	100%	50.000	100%	3.678	7,9%

4.3. Kế hoạch hoạt động kinh doanh chính

- Tiếp tục phân tích hiệu quả của các thị trường trong từng khu vực quản lý có cơ sở xác lập lợi ích cụ thể thị trường theo hướng tăng trưởng, tăng lợi nhuận. Xây dựng kế hoạch tập trung phát triển thị trường tăng trưởng nhằm mang lại hiệu quả tốt, không quản lý dàn trải, mạnh mẽ làm hao tốn nguồn lực nhân sự hiệu quả mang lại không cao. Mục tiêu cắt giảm 10% chi phí bán hàng so với năm 2013.
- Đánh giá hiệu quả hoạt động quản lý nhân sự trong toàn hệ thống có cơ sở quy hoạch lợi ích nhân sự theo các tiêu chí chu kỳ, khai thác tối đa năng lực doanh nghiệp hoạt động quản lý thu nhập duy trì, tăng cường nguồn lực mới cách hợp lý giảm bớt, hỗ trợ tài chính cho các quản lý nhân sự với mục tiêu tăng 10% doanh số tiêu thụ hàng quản lý, mang lại hiệu quả trong hoạt động bán hàng.
- Xây dựng các tiêu chí đánh giá về thị trường và hệ thống quản lý, tổ chức các quy trình thay đổi về cấu trúc thị trường, cơ cấu quản lý, cơ cấu sản phẩm thị trường, tiêu chuẩn và mô hình thị trường phù hợp với tình hình hiện tại.

- Xây dựng chính sách thích hợp nhằm khai thác tối đa khả năng tiếp thị, bán hàng của NVKD, có chính sách khuyến khích viên khen thưởng kịp thời công nhân kỹ thuật quản lý nhân tố công nghệ thúc đẩy trong quá trình thực thi nhiệm vụ.
- Nâng cao và/hoặc phát triển mới một cách có hệ thống các chiến lược bán hàng, nhất là các chiến lược xa trung tâm phân phối. Tập trung nguồn lực phát triển các thị trường và chiến lược quản lý nhân tố công nghệ doanh nghiệp tiêu chuẩn hàng nội địa cao.
- Tập trung nghiên cứu phát triển thêm các kênh, các mô hình mới có khả năng gia tăng hoạt động bán hàng, gia tăng doanh số (Công ty Thương mại Thị trường, Xây dựng, Các tổ chức, cơ quan, Quản lý Nhà nước có nhu cầu, các đơn vị kinh doanh sản phẩm có tính công nghệ hoặc hỗ trợ cho SPVNHC, ...)
- Xây dựng đội ngũ NVKD chuyên nghiệp đi sâu vào các dự án, công trình. Thiết lập cơ sở dữ liệu thị trường, có biện pháp thu thập thông tin một cách kịp thời về các dự án, công trình công tác bán hàng để tiếp cận nhanh nhất, hiệu quả nhất.

4.4. Kế hoạch hoạt động kinh doanh xuất khẩu

- Xây dựng quy trình chăm sóc khách hàng, mở rộng duy trì mối quan hệ và tăng trưởng nhân hàng nội địa các khách hàng cũ các thị trường truyền thống.
- Tập trung nghiên cứu các giải pháp tiếp cận thị trường mới, khách hàng mới nhằm mở rộng thị trường, bổ sung kịp thời khi các thị trường truyền thống gặp những sự cố khách quan làm giảm sản lượng tiêu thụ.
- Thường xuyên nắm bắt thông tin về giá bán mặt hàng trên thị trường của các nước trong khu vực, làm cơ sở xây dựng giá bán có khả năng cạnh tranh, và thu hút khách hàng, và mở rộng thị trường tiêu thụ.
- Nghiên cứu, áp dụng một số phương pháp Marketing:

Marketing truyền thống:

- + Gửi và gọi email cho các tham tán thương mại, thương vụ, tổ chức xúc tiến thương mại Việt Nam tại các nước ngoài công nhận các tổ chức thương mại nước ngoài tại Việt Nam.
- + Tổ chức kết nối với các công tác viên là các nhân viên hãng tàu, forwarder, đi đến thị trường mới...
- + Gửi thư chào hàng cho các khách hàng qua mạng bưu điện. Gửi Email chào hàng.

Marketing online:

- + Thiết lập 1-02 website (xuất khẩu và dự án) phù hợp với công cụ tìm kiếm google.
- + Tổ chức liên kết website nội bộ công nhận các website bên ngoài.
- + Chia sẻ thông tin trên các mạng công nghệ, các kênh giải trí truyền thông.
- + Cung cấp thông tin trên các trang B2B và B2C khác, các diễn đàn kỹ thuật, xây dựng, các yellow page, directory liên quan kỹ thuật, xây dựng nước ngoài.
- + Biên tập và viết bài liên quan ngành hàng, sản phẩm VNHC.
- + Làm video sản phẩm VNHC đưa lên các diễn đàn.

Tóm lại: Với vị trí khai thác giã pháp trên, Ban điều hành quy định tâm thức hiên minh tiêu gia tăng 10% doanh thu xuất khẩu so với năm 2013.

4.5. V ho t ng Thi t k thi công:

- Rà soát lại các công trình đã và đang thi công chuyên tiếp nhận mướn sang, công nghệ hoàn thiện, nghiệm thu và quy định toán trong thời gian sớm nhất thu hồi vốn phục vụ SXKD.
- Rà soát lại các khoản công nợ phải thu và có kế hoạch ôn công thu nợ. Đối với các khoản nợ này đã trả hoàn chỉnh hồ sơ pháp lý có gì pháp thu hồi thì thích hợp.
- Nghiên cứu xây dựng chính sách công thù cho hoạt động này, trình ban chấp hành cho Phòng Thi t k - Thi công của công ty theo mô hình tổ chức trong hoạt động, tổ chức trong việc kiểm soát chi phí, ngân sách kiểm soát hiệu quả và phân chia hiệu quả một cách phù hợp giữa Ban chấp hành và Công ty. Trong quá trình vận hành này hiệu quả sản xuất nên thành lập Công ty con hoạt động công lập trong lĩnh vực này.
- Mục tiêu doanh thu của hoạt động thi t k thi công là tăng 10% so với năm 2013.

4.6. V ho t ng s n xu t:

- Tiếp tục cải tiến bộ máy tổ chức sản xuất nhất là bộ phận gián tiếp theo hướng tinh gọn và hiệu quả.
- Xây dựng kế hoạch sản xuất năm, mở rộng thêm hàng của các bộ phận kinh doanh.
- Tiếp tục cải tiến quy trình sản xuất nhằm tăng năng suất lao động.
- Không ngừng nghiên cứu cải tiến nhằm cải thiện sản xuất, thay đổi vật liệu mới với mục tiêu chất lượng sản phẩm và tiết giảm chi phí sản xuất, giảm giá thành.
- Nghiên cứu và phát triển các dòng sản phẩm có mức giá trung bình, với phân khúc rộng làm tiền đề cho việc tiếp tục tổ chức sản xuất hàng loạt.
- Rà soát lại những mã sản phẩm lỗi thời và không còn tính thanh khoản cao xóa bỏ, không tổ chức sản xuất nhằm giúp cho việc quy hoạch sản phẩm, thu hồi vốn lưu mã hàng, khắc phục tình trạng sản xuất dàn trải, manh mún gây lãng phí, chia nhỏ năng lực sản xuất.
- Thường xuyên tăng cường công tác kiểm soát nhân công, kiểm soát hao hụt, kiểm soát chi phí giúp cho mục tiêu kiểm soát giá thành có hiệu quả.
- Mục tiêu hoạt động sản xuất trong năm 2014 là nâng cao chất lượng sản phẩm và giảm giá thành 10% so với năm 2013.

4.7. V ho t ng c a các Chi nhánh:

- Căn cứ vào các nội dung chỉ tiêu kế hoạch công giao, các Chi nhánh chịu trách nhiệm trong việc thực hiện, phân bổ các mục tiêu cao nhất đạt được.
- Nghiên cứu, mở rộng nội dung nội mô hình hoạt động của các Chi nhánh, nhất là các Chi nhánh hoạt động không hiệu quả nhằm mở rộng mục tiêu là các Chi nhánh hàng năm phải mang lại lợi nhuận cho Công ty.
- Bên cạnh việc chịu trách nhiệm các mục tiêu nhiệm vụ công giao, các Chi nhánh luôn bám sát và thực hiện tất cả các chỉ tiêu, chính sách quản trị của ban điều hành trong từng thời kỳ nhất định: Chính

sách v th tr ng, h th ng phân ph i, s n ph m, marketing ti p th , qu n lý s n xu t, ki m soát chi phí, chính sách bán hàng, giá bán, lao ng, nhân s - ti n l ng ... tri n khai áp d ng cho n v mình úng theo quy nh.

- M c tiêu các chi nhánh n m 2014 là t l i nhu n tr c thu 10%/doanh thu th c hi n.

4.8. V tái c u trúc t ch c – nhân s và xây d ng chính sách:

- Ti p t c nghiên c u tái c u trúc b máy t ch c theo chi u sâu nh m kh c ph c tri t các l i h th ng ã m c ph i trong các n m qua.
- Luôn xem xét và tinh gi m nhân s v i qui mô phù h p nh m m b o s v n hành thông su t, tránh d th a phí ph m làm gi m n ng su t lao ng.
- C n xây d ng l trình i u ch nh, xây d ng y các chính sách: chính sách v s n ph m, chính sách v th tr ng, chính sách ti p th bán hàng, chính sách Marketing qu ng cáo, chính sách nhân s , chính sách ti n l ng – thu nh p, chính ki m soát chi phí và chính sách ki m soát n i b

4.9. V m t s công tác khác:

- B ph n Hành chính – nhân s c n t ng c ng công tác qu n lý nhân s trong toàn h th ng, m b o vi c tuy n d ng, cho thôi vi c úng quy trình, quy nh và tuân th pháp lu t. Bên c nh ó c n t ng c ng công tác ki m tra, ki m soát chi phí l ng, thu nh p, chi phí i n n c, i n tho i, x ng d u, qu n lý tài s n, công c d ng và trang thi t b ...nh m m b o m i ngu n l c c a công ty u c s d ng úng m c ích, h p lý, hi u qu và ti t ki m.
- B ph n Tài chính – k toán c n t ng c ng công tác ki m soát chi phí c a t ng b ph n trong toàn h th ng, t ng c ng công tác k toán qu n tr nh m k p th i có các báo cáo, phân tích, ánh giá tình hình qu n lý doanh thu, chi phí, giá thành... Ban i u hành có quy t nh ch n ch nh phù h p v i t ng giai o n phát tri n c a công ty.

IV. ÁNH GIÁ C A H I NG QU N TR V HO T NG C A CÔNG TY

1. ÁNH GIÁ C A H I NG QU N TR V CÁC M T HO T NG C A CÔNG TY

N m 2013 là m t n m nhi u khó kh n và thách th c i v i các doanh nghi p do nh ng tác ng b t l i c a kinh t v mô trong n c và ngoài n c. ó là: T l n x u c a h th ng ngân hàng t ng cao; lãi su t cho vay c a ngân hàng v n còn m c trên 15%/n m; th tr ng b t ng s n ti p t c óng b ng làm cho s c mua th tr ng VLXD gi m; s c mua c a th tr ng gi m sút m nh làm cho hàng t n kho t i các doanh nghi p t ng cao; Hàng ch c ngàn doanh nghi p gi i th và có nguy c phá s n; Chính sách ti n t v n ti p t c ki m soát ki m ch l m phát.

Trong b i c nh khó kh n chung c a n m 2013, H QT Công ty CP V nh C u v n n l c và tri n khai k ho ch do i h i ng c ông th ng niên n m 2013 ã thông qua; tri t th c hi n tái c u trúc toàn di n m i ho t ng c a Công ty nh m lo i b nh ng y u kém t n t i; s p x p, sàn l c và tinh g n nhân s , i u ch nh chi n l c kinh doanh và quy ho ch l i th tr ng m c tiêu; tr c ti p giám sát và ch o quy t li t Ban i u hành th c hi n vi c c t gi m m i chi phí. M c tiêu cao nh t mà H QT



Công ty CP Vinh Cửu trong năm 2013 là công ty duy trì nền sản xuất kinh doanh, công nghệ hoàn thành kế hoạch sản xuất hàng giao, nhiệm vụ tài chính và kinh doanh khi điều kiện kinh tế vĩ mô thu hẹp phát triển.

2. ÁNH GIÁ CÔNG HOẠT ĐỘNG QUẢN TRỊ VÀ HOẠT ĐỘNG CỦA BAN GIÁM ĐỐC CÔNG TY

Trong 3 thành viên HĐQT thì Chủ tịch HĐQT kiêm nhiệm chức vụ Tổng Giám đốc Công ty; xử lý mọi sự vụ nội bộ, quản lý thu chi tài chính; tiếp nhận báo cáo từ Ban điều hành công ty và báo cáo của các phòng ban và bộ phận. Chức năng sau:

Tổng Giám đốc công ty công khai báo cáo cho HĐQT về tình hình tài chính, tình hình SXKD của Công ty. Trong năm này, HĐQT thực hiện giám sát chi tiêu và kiểm soát chi phí cho các hoạt động của Ban điều hành, công bố tài khoản công tác chi tiêu, quản lý điều hành trong giai đoạn khó khăn.

Tất cả các vấn đề phát sinh liên quan đến hoạt động Công ty đều được Tổng Giám đốc báo cáo ngay cho HĐQT nắm rõ diễn biến tình hình và kiểm soát chi phí khi cần thiết.

3. KẾ HOẠCH, NHẬN ĐỊNH CÔNG HOẠT ĐỘNG QUẢN TRỊ

Theo đánh giá và nhận định chung, thì năm 2014 nền kinh tế Việt Nam công nghiệp có dấu hiệu khởi sắc. Tuy nhiên lạm phát cao 5 tháng đầu năm đã giảm, lãi suất cho vay đã giảm nhưng chi phí còn khoảng 12%/năm, các chính sách giảm thuế, miễn giảm thuế chi phí; nhiệm vụ ngân sách tháo gỡ khó khăn cho thị trường bất động sản; đã giảm lãi suất trong hệ thống ngân hàng. Mặc dù kinh tế vĩ mô năm 2013 có những tín hiệu quan trọng nêu trên, nhưng dấu hiệu phục hồi chậm, chưa thể hiện sự bền vững. Do đó, vẫn còn rủi ro tiềm ẩn sự bất ổn của thị trường là rất lớn, nhưng công ty vẫn chấp hành nghiêm túc.

Về tình hình kinh tế chung và phát triển trong năm 2014, HĐQT Công ty CP Vinh Cửu thực hiện kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2014 theo báo cáo của Ban điều hành, công ty sẽ ra các giải pháp trong năm 2014 như sau:

- Công nghệ và kỹ thuật công nghệ; công nghệ hóa học công nghệ sản xuất, nhiệm vụ làm giảm giá thành sản xuất;
- Phát triển sản phẩm mới GFRC;
- Công nghệ và nâng cấp công nghệ sản phẩm;
- Tiếp cận và kiến lập phát triển mạng kinh doanh trực tuyến, tập trung nguồn lực phát triển thị trường và tiếp cận khách hàng mục tiêu nhằm tối ưu chi phí và hiệu quả; phát triển hệ thống kinh doanh bán lẻ phân phối khác nhau.
- Về thị trường xuất khẩu, tiếp cận duy trì, phát triển và xây dựng thâm nhập thị trường mới, công bố tài khoản Trung Quốc và Myanmar, công ty tiếp cận trung tâm phát triển các thị trường trực tuyến như: Nhật, Thái Lan, Úc,
- Tiếp cận tìm kiếm thị trường chi nhánh xuất khẩu chuyên sản xuất gia công, nhiệm vụ nâng cao năng suất, giảm lao động, giảm chi phí và hạ giá thành sản phẩm cạnh tranh;

- Ngoài việc duy trì 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 hàng thương phẩm hiện tại để tạo ra doanh thu, lợi nhuận tăng thêm trong năm 2014 và những năm tiếp theo;
- Thực hiện nhiệm vụ quản trị, nâng cao chất lượng và hiệu quả của các hoạt động kinh doanh trong năm 2014.

V. QUẢN TRỊ CÔNG TY

1. HÌNH THỨC QUẢN TRỊ

1.1 Thành viên và chức vụ Hội đồng quản trị

Hội đồng Quản trị Công ty hiện tại bao gồm **03 thành viên**:

TT	Họ tên	Chức vụ	Số lượng phần trăm nắm giữ	Ghi chú
01	Nguyễn Vui	Chủ tịch	433.800	Trưởng giám đốc
02	Trần Văn Tuấn	Thành viên	800.000	Thành viên cổ lập không chi trả
03	Đinh Bảo Anh	Thành viên	0	Thành viên cổ lập không chi trả

1.2 Hoạt động của Hội đồng quản trị

Trong năm 2013, Hội đồng Quản trị đã tổ chức tổng cộng 4 phiên họp thường kỳ và 10 phiên họp bất thường đánh giá kết quả hoạt động SXKD hàng quý của Công ty, tháo gỡ khó khăn cho Ban chấp hành và triển khai Nghị quyết của Hội đồng Quản trị.

Hội đồng Quản trị luôn bám sát tình hình thực tế của Công ty, đưa ra các chỉ đạo và quy định sách lược kịp thời nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh và giải quyết các vấn đề khó khăn chung của doanh nghiệp. Các nội dung quy định của Hội đồng Quản trị các phiên họp đều được thực hiện 100% của các thành viên đồng thuận thông qua các thủ tục như sau:

- Triển khai thực hiện kế hoạch SXKD theo Nghị quyết của Hội đồng Quản trị.
- Sản xuất, sàng lọc và tinh chế nhân sâm, nâng cao năng suất làm việc và lợi nhuận;
- Điều chỉnh chính sách, kế hoạch kinh doanh và quy hoạch lợi thế thương mại;
- Thực hiện giám sát và kiểm soát quy trình của Ban chấp hành thực hiện vì các lợi ích của công ty, công nhân và duy trì danh tiếng sản xuất trong tình hình khó khăn.
- Các công tác phát triển thị trường xuất khẩu.

2. BAN KIỂM SOÁT

2.1 Thành viên và chức vụ Ban Kiểm soát

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

TT	Họ tên	Chức vụ	Số lượng phần trăm nắm giữ	Ghi chú
01	Nguyễn Thị Hằng Mai	Trưởng ban	0	Trúng cử trong kỳ HCT tính từ ngày 31/5/2013
02	Nguyễn Thị Tú	Thành viên	0	Trúng cử trong kỳ HCT tính từ ngày 31/5/2013
03	Suy M	Thành viên	0	Trúng cử trong kỳ HCT tính từ ngày 31/5/2013

2.2 Hoạt động của Ban Kiểm soát

Trong năm qua, Ban kiểm soát đã thực hiện kiểm soát trên cơ sở các quy định của pháp luật, nội quy Công ty, các Nghị quyết của Hội đồng công, thực hiện nhiệm vụ thay mặt công kiểm tra, giám sát mọi hoạt động sản xuất kinh doanh, quản trị và nội bộ của Công ty, chủ yếu thực hiện các nội dung công việc sau:

- Tham gia 4 cuộc họp của Hội đồng Quản trị vào các ngày 12/6/2013, 21/6/2013, 31/7/2013, 06/11/2013 nhằm nắm bắt kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của quý, của năm 2013.
- Lập kế hoạch kiểm tra, giám sát.
- Kiểm tra, giám sát tình hình thực hiện kế hoạch sản xuất kinh doanh; giám sát việc thực hiện Nghị quyết Hội đồng công thường niên năm 2013; giám sát việc tuân thủ nội quy, các quy chế quản lý nội bộ của Công ty và pháp luật Nhà nước.
- Tham mưu báo cáo kết quả kinh doanh

3. LƯƠNG, THƯỜNG, THÙ LAO CỦA HĐQT, BKS & BAN ĐIỀU HÀNH

3.1 Thù lao của HĐQT & BKS năm 2013

TT	Họ tên	Tổng thù lao (VNĐ)
01	Hội đồng quản trị	78.000.000
02	Ban kiểm soát	60.000.000
	Tổng cộng	138.000.000

3.2 Lương của Ban điều hành năm 2013

TT	Chức danh	Mức lương / tháng (VNĐ)
01	Trưởng Giám đốc	24.000.000 VNĐ/tháng
02	Phó Trưởng Giám đốc	24.000.000 VNĐ/tháng
03	Kiểm toán trưởng	10.000.000 VNĐ/tháng

3.3 Ví dụ thể hiện các quy định về quyền trả lương Công ty

Công ty sẽ thể hiện quy định về quyền trả lương 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 CỔ PHẦN VĨNH CỬU tại ngày 31 tháng 12 năm 2013, kết quả hoạt động kinh doanh, lưu chuyển tiền tệ và thuyết minh báo cáo tài chính cho năm tài chính kết thúc và thời điểm trên. Các báo cáo tài chính của công ty được soạn lập theo quy định giá trị gốc, phù hợp với chu kỳ kế toán và chế độ kế toán Việt Nam hiện hành các quy định pháp lý có liên quan.

2. BÁO CÁO TÀI CHÍNH ĐÃ KIỂM TOÁN

(Vui lòng xem toàn văn BCTC đính kèm)

TRƯỞNG KIỂM TOÁN ĐỘC LẬP
CÔNG TY CỔ PHẦN VĨNH CỬU
CHÍNH THỨC Q.T

NGUYỄN VUI

TT	Đơn vị / Chức danh	Mức lương / tháng (VNĐ)
01	Tổng Giám đốc	24.000.000 đồng/tháng
02	Phó Tổng Giám đốc	24.000.000 đồng/tháng
03	Kế toán trưởng	10.000.000 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

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 CỔ PHẦN VĨNH CỬU** tại ngày 31 tháng 12 năm 2013, kết quả hoạt động kinh doanh, lưu chuyển tiền tệ và thuyết minh báo cáo tài chính cho năm tài chính kết thúc và thời điểm trên. Các báo cáo tài chính của công ty được soạn lập theo quy ước giá gốc, phù hợp với chuẩn mực và chế độ kế toán Việt Nam hiện hành cũng như các quy định pháp lý có liên quan.

BÁO CÁO TÀI CHÍNH ĐÃ ĐƯỢC KIỂM TOÁN

(Vui lòng xem toàn văn BCTC đính kèm)

ĐẠI DIỆN THEO PHÁP LUẬT



NGUYỄN VUI