

BÁO CÁO BAN TỔNG GIÁM ĐỐC ĐẠI HỘI THƯỜNG NIÊN NĂM 2013 CÔNG TY CỔ PHẦN QUỐC TẾ GỐM SỨ VIỆT

1. Những cải tiến cơ cấu và chính sách quản lý:

- a. Tình hình thị trường hoạt động kém và chưa có dấu hiệu hồi phục, dẫn đến quyết định của Hội Đồng quản trị là tinh giảm các nhân sự hoạt động không hiệu quả, tăng cường công tác đào tạo bán hàng và quản lý nhân lực, lãnh đạo .
- b. Hoạt động kinh doanh tăng thêm phân thiết bị vệ sinh với các sản phẩm cao cấp từ Đức, Ý, dẫn đến nhu cầu cần có nhân lực có trình độ chuyên môn trong lĩnh vực này, Công ty đã tiến hành tuyển dụng và đào tạo.
- c. Năm 2013, cũng là năm Công ty hướng đến việc thỏa mãn ngày càng cao nhu cầu khách hàng, từ đó Công ty cũng đã quyết định vận chuyển miễn phí 100% cho khách hàng nội thành TPHCM và lắp đặt thiết bị phòng tắm miễn phí cho khách hàng. Hệ thống logistic cũng đang được củng cố mạnh hơn để đáp ứng cho mục tiêu này của Công ty.
- d. Công ty đang dần hoàn thiện các thủ tục kiểm soát, nhằm nâng cao công tác kiểm soát nội bộ, thông qua việc ủy quyền, phân cấp quản lý, và gắn liền trách nhiệm kiểm tra, soát xét cho từng vị trí công việc.

2. Kết quả và Kế hoạch phát triển:

A. KẾT QUẢ

- Hoàn thành việc sửa chữa lại Showroom 207 Tô Hiến Thành, Quận 10, HCM hoạt động lại từ tháng 5/2013
- Hoàn thành việc xây dựng Showroom 15 B1 Nguyễn Khánh Toàn, Phường Quan Hoa, Cầu Giấy, Hanoi và đã khai trương đi vào hoạt động kinh doanh từ tháng 7/2013.
- Tình hình doanh số thực hiện so với kế hoạch: tháng 1/2013 đến 6/2013 về doanh số chỉ đạt 64%.
- Những thay đổi chủ yếu trong năm:
 - + Hoạt động kinh doanh bán sỉ thấp, gặp khó khăn, do thị trường Bất động sản đình trệ.
 - + Hoạt động kinh doanh đại lý, có chiều hướng tốt hơn, do có cải cách trong chính sách tín dụng, và hỗ trợ đại lý, nhưng vẫn hạn chế bán nợ tràn lan, không để xảy ra nợ xấu
 - + Hoạt động kinh doanh bán lẻ đang dần tăng trưởng và có định hướng tốt cho khu vực này.
 - + Cải tiến bộ máy, nâng cao công tác kiểm soát nội bộ, phân cấp quản lý và ủy nhiệm cho bộ phận quản lý thực hiện kiểm soát và tự quản cao hơn trước.

BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NĂM 2013 (Từ 1/1/2013 đến 30/6/2013)

CHỈ TIÊU		2013	2012
1.	Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	53,575,907,962	106,342,334,145
2.	Các khoản giảm trừ doanh thu	549,224,218	1,293,001,645
3.	Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	53,026,683,744	105,049,332,500
4.	Giá vốn hàng bán	32,268,713,598	69,264,098,062
5.	Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ	20,757,970,146	35,785,234,438
6.	Doanh thu hoạt động tài chính	670,073,929	191,433,623
7.	Chi phí tài chính	214,063,263	* 591,609,844
	<i>trong đó, chi phí lãi vay</i>	-	590,752,853
8.	Chi phí bán hàng	17,805,096,290	24,231,460,945
9.	Chi phí quản lý doanh nghiệp	5,047,715,307	5,639,518,959
10.	Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	(1,638,830,785)	5,514,078,313
11.	Thu nhập khác	3,082,998,103	181,081,876
12.	Chi phí khác	2,699,786,747	101,222,003
13.	Lợi nhuận khác	383,211,356	79,859,873
14.	Phần lợi nhuận/(lỗ) trong công ty liên kết	-	*
	liên doanh	-	-
15.	Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	(1,255,619,429)	5,593,938,186
16.1	Chi phí thuế TNDN hiện hành	-	1,122,198,414
16.2	Chi phí thuế TNDN hoãn lại	152,319,740	(333,857,926)
17.	Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp	(1,407,939,169)	4,805,597,698
18.	Lãi/(lỗ) cơ bản trên cổ phiếu của công ty mẹ	(1,166)	3,979

031102
CÔNG
CỐ PH
C TẾ G
VIỆT
AN-TP.

B. KẾ HOẠCH

- Kế hoạch sắp tới: Công ty mở rộng hơn nữa thị trường bán lẻ, bằng cách chào hàng trực tiếp tại các công trình đang và chuẩn bị thi công, hỗ trợ thiết kế và tư vấn tại chỗ cho khách hàng. Mở thêm đại lý bán hàng tại các tỉnh thành lớn trên cả nước.
- Mở rộng hơn nữa quan hệ với các Kiến trúc sư, thông qua các chương trình sự kiện, các ký kết hợp tác, tài trợ các hoạt động của Hội kiến trúc sư...Nhằm tìm kiếm sự hỗ trợ cho công tác kinh doanh.
- Theo dõi tình hình chung của thị trường, có chuẩn bị, và liên lạc với các đối tác tìm kiếm cơ hội. Khi thị trường bất động sản có hướng ra và bắt đầu tăng trưởng lại thì công ty có thể nắm bắt cơ hội kịp thời.
- Xây dựng và đào tạo đội ngũ bán lẻ chuyên nghiệp, mở thêm các lớp đào tạo kỹ năng bán hàng, hướng dẫn khách hàng, và thông tin sản phẩm Công ty.
- Khuyến khích nhân viên đóng góp cải tiến hoạt động kinh doanh Công ty bằng các phong trào và các chiến dịch bán hàng có thưởng, thi tài năng nhận diện và thiết kế ứng dụng sản phẩm, Ban Giám Đốc gặp gỡ và đối thoại trực tiếp với nhân viên, lắng nghe ý kiến và ủy lạo tinh thần nhân viên...
- Xem xét việc mở thêm đại lý tại các tỉnh thành khác trong cả nước, có chính sách hỗ trợ tốt cho các Đại lý, thảo luận giải pháp bán hàng tốt nhất cho các đại lý và tháo gỡ các vướng mắc giữa bán sỉ và lẻ của Công ty.

Thành phố Hồ Chí Minh, ngày 12 tháng 9 năm 2013

