



Vì môi trường ngày mai

CÔNG TY CỔ PHẦN VĨNH 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 2012



TPHCM, Tháng 6 năm 2013

www.vinhcuu.vn



MỤC LỤC

I. THÔNG TIN CHUNG VỀ CÔNG TY CP VĨNH CỬU	5
1. THÔNG TIN KHÁI QUÁT	5
2. QUÁ TRÌNH HÌNH THÀNH VÀ PHÁT TRIỂN	5
3. NGÀNH NGHỀ VÀ ĐỊA BÀN KINH DOANH	6
3.1 Ngành nghề kinh doanh	6
3.2 Địa bàn kinh doanh	17
4. MÔ HÌNH QUẢN TRỊ, TỔ CHỨC KINH DOANH VÀ BỘ MÁY QUẢN LÝ	17
4.1 Cơ cấu bộ máy quản lý	17
4.2 Các chi nhánh	17
5. ĐỊNH HƯỚNG PHÁT TRIỂN	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
II. TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG TRONG NĂM 2012	20
1. TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH	20
1.1 Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh trong năm 2012	20
1.2 Tình hình thực hiện so với kế hoạch	21
2. TỔ CHỨC VÀ NHÂN SỰ	21
2.1 Tóm tắt lý lịch của các cá nhân trong Ban điều hành	21
2.2 Những thay đổi trong Ban điều hành:	23
2.3 Số lượng CB-CNV	23
2.4 Chính sách đãi ngộ	23
3. TÌNH HÌNH ĐẦU TƯ, THỰC HIỆN CÁC DỰ ÁN LỚN	24
3.1 Những khoản đầu tư lớn	24
3.2 Các công ty liên kết	24
4. TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH	24
Một số chỉ tiêu tài chính chủ yếu	24
5. CƠ CẤU CỔ ĐÔNG, THAY ĐỔI VỐN ĐẦU TƯ CỦA CHỦ SỞ HỮU	25
5.1 Tình hình cổ phần	25

5.2 Cơ cấu cổ đông	25
III. BÁO CÁO CỦA BAN GIÁM ĐỐC	26
1. ĐÁNH GIÁ KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH	26
1.1 Phân tích tổng quan kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh	26
1.2 Những tiến bộ Công ty đã đạt được	27
2. TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH	27
2.1 Tình hình tài sản:	27
2.2 Tình hình nợ phải trả	29
3. NHỮNG CẢI TIẾN VỀ CƠ CẤU TỔ CHỨC, CHÍNH SÁCH, QUẢN LÝ	29
4. KẾ HOẠCH PHÁT TRIỂN TRONG NĂM 2013	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 hoạt động kinh doanh nội địa	30
4.4 Kế hoạch về hoạt động kinh doanh xuất khẩu	31
4.5 Kế hoạch về hoạt động thiết kế thi công	32
4.6 Kế hoạch về hoạt động sản xuất	32
4.7 Kế hoạch về hoạt động của các chi nhánh	33
4.8 Kế hoạch về tái cấu trúc tổ chức – nhân sự và xây dựng chính sách	33
4.9 Một số công tác khác	33
IV. ĐÁNH GIÁ CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ VỀ HOẠT ĐỘNG CỦA CÔNG TY	34
1. ĐÁNH GIÁ CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ VỀ CÁC MẶT HOẠT ĐỘNG CỦA CÔNG TY	34
2. ĐÁNH GIÁ CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ VỀ HOẠT ĐỘNG CỦA BAN GIÁM ĐỐC CÔNG TY	34
3. KẾ HOẠCH, ĐỊNH HƯỚNG CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ	35
V. QUẢN TRỊ CÔNG TY	35
1. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ	35
1.1 Thành viên và cơ cấu Hội đồng quản trị	35
1.2 Hoạt động của Hội đồng quản trị	36
2. BAN KIỂM SOÁT	36
2.1 Thành viên và cơ cấu Ban Kiểm soát	36
2.2 Hoạt động của Ban Kiểm soát	37
3. LƯƠNG, THUỞNG, THÙ LAO CỦA HĐQT, BKS & BAN ĐIỀU HÀNH	38

3.1 Thù lao của HĐQT & BKS năm 2013.....	38
3.2 Lương của Ban điều hành năm 2013.....	38
3.3 Việc thực hiện các quy định về quản trị Công ty	38
VI. BÁO CÁO TÀI CHÍNH	38
1. Ý KIẾN KIỂM TOÁN ĐỘC LẬP	39
2. BÁO CÁO TÀI CHÍNH ĐÃ ĐƯỢC KIỂM TOÁN.....	39

BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN NĂM 2012
*(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@vinhcuustone.com
- 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 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).
- 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

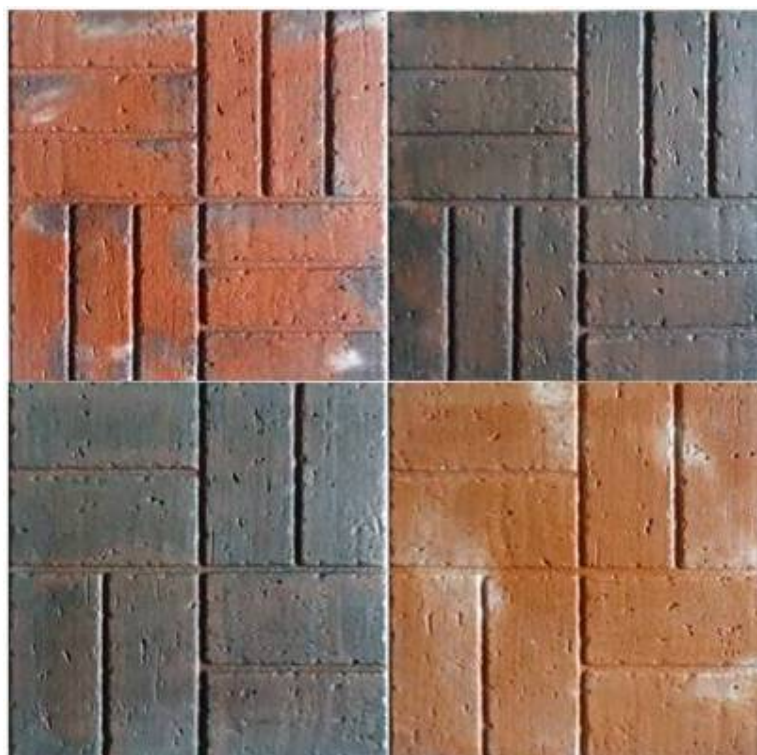




Đá vảy rồng

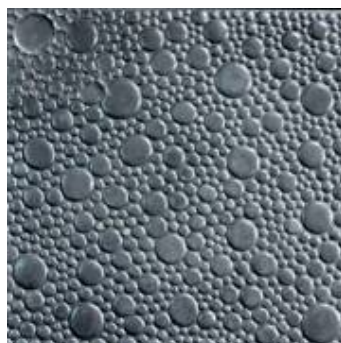


Gạch Hội An:





Gạch Doremon



Gạch sỏi





Gốc tre



Thớt gỗ



Giả 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 chỉ 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 chỉ 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 Đôi 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

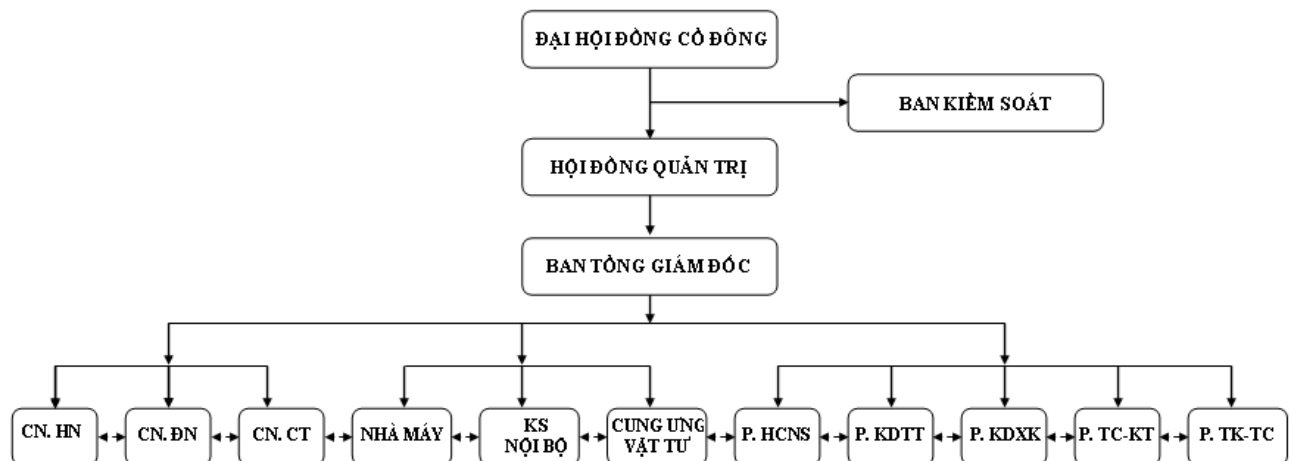
3.2 Địa bàn kinh doanh

- 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 Vĩnh 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 Vĩnh Cửu tại Hà Nội Địa chỉ: BT3-6 Khu 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 Vĩnh 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 Vĩnh 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 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 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 Vĩnh 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 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.

- 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.
- Tuyển dụng nhân sự, kiện toàn cơ cấu tổ chức các đơn vị trong toàn hệ thống.

- 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 2013 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 polymer, 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 27 năm hoạt động trong lĩnh vực sản xuất vật liệu xây dựng, Vĩnh Cửu đã thành công trong 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 Vĩnh 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 2012

1. TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH

1.1 Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh trong năm 2012

- Năm 2012 được đánh giá là một năm với nhiều khó khăn cho nền kinh tế Việt Nam nói chung và lĩnh vực sản xuất kinh doanh vật liệu xây dựng nói riêng. Do thị trường bất động sản vẫn chưa được khai thông nên sức mua trong ngành tiếp tục suy giảm rõ rệt, thị trường đầu ra cho sản phẩm vật liệu xây dựng và trang trí nội thất gần như đông cứng trong 06 tháng đầu năm, từ đó làm cho các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực này lâm vào hoàn cảnh bấp bênh và đi đến bờ vực phá sản.
- Theo số liệu từ Tạp chí Kinh tế và Dự báo, đến hết năm 2012 có khoảng 55.000 doanh nghiệp giải thể. Phần lớn các doanh nghiệp giải thể đều tập trung tại các thành phố lớn như Hà Nội và Tp.HCM. Qua đó cho thấy môi trường kinh doanh ngày càng khó khăn, những ảnh hưởng của bối cảnh kinh tế thế giới và trong nước đã tác động không nhỏ đến hoạt động SXKD của các doanh nghiệp, trừ một số doanh nghiệp đã tạo dựng được thế mạnh riêng về thương hiệu, sản phẩm và nguồn lực tài chính ...
- Thực trạng tình hình thị trường năm 2012 gần như không có điều kiện thuận lợi cho doanh nghiệp hoạt động ngoại 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 Vĩnh 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 Vĩnh 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 2011	Năm 2012		Tỷ lệ	
				Kế hoạch	Thực hiện	So với KH	So với 2011
1	Sản lượng sản xuất	Tấn	11.369	12.057	9.256	77%	81%
2	Sản lượng sản xuất	Cont	614	637	486	75%	79%
3	Trị giá sản xuất	Tr.đồng	22.631	23.848	22.141	93%	98%
4	Tổng doanh thu thuần	Tr.đồng	50.333	51.000	44.690	88%	89%
5	Tổng lợi nhuận trước thuế	Tr.đồng	2.905	(500)	(8.795)	1.759%	(303)%
6	Tổng Lợi nhuận sau thuế	Tr.đồng	2.354	-	-	-	-
7	Tỷ suất LNST/VCSH	%	6%	-	-	-	-
8	Thu nhập bình quân	Tr.đồng	3,30	3,60	3,50	97%	106%

1.2 Tình hình thực hiện so với kế hoạch

Chỉ tiêu	Thực hiện 2012	Kế hoạch 2012	Tỷ lệ % TH/KH
Doanh thu thuần về BH và cung cấp DV	44,690,000,000	51,000,000,000	88%
Lợi nhuận trước thuế	(8,795,000,000)	(500,000,000)	1.759%
Lợi nhuận sau thuế	-	-	-

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 Nguyễn Vui	Tổng Giám đốc
Ông Nguyễn Văn Tú	Phó Tổng Giám đốc
Bà Nguyễn Thị Hồng Yến	Kế toán trưởng

Tổng Giám đốc – Ông NGUYỄN VUI

Họ và tên : Nguyễn Vui
Giới tính : Nam
Ngày tháng năm sinh : 30/3/1957 tại Đà Nẵng
Quốc tịch : Việt Nam Dân tộc: Kinh
Địa chỉ : 17 Giang Văn Minh, phường An Phú, quận 2, TPHCM
CMND : 022399835 cấp ngày 13/3/2002 tại CA.TPHCM
Trình độ văn hóa : 12/12
Trình độ chuyên môn : Quản lý
Quá trình công tác :
- Từ 9/1986 - 8/1995 : Chủ cơ sở Sản xuất Vật liệu xây dựng Vĩnh Cửu
- Từ 9/1995 - 6/2006 : Giám đốc Công ty TNHH Điều khắc Vĩnh Cửu
- Từ 7/2006 - 8/2009 : Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Vĩnh Cửu
- Từ 9/2009 - 9/2012 : Chủ tịch HĐQT Công ty Cổ phần Vĩnh Cửu
- Từ 10/2012 - nay : Chủ tịch HĐQT kiêm TGD Công ty Cổ phần Vĩnh Cửu
Số cổ phần sở hữu : 1.033.800 CP

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 : 12/12
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 Tinh 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 trưởng; Giám đốc tài chính; và hiện là Phó Tổng Giám đốc Công ty CP Vĩnh Cửu
Số cổ phần sở hữu : 15.000CP

Kế toán trưởng – Bà NGUYỄN THỊ HỒNG YẾN

Họ và tên : Nguyễn Thị Hồng Yến
Giới tính : Nữ
Ngày tháng năm sinh : 20/4/1067 tại An Giang
Quốc tịch : Việt Nam Dân tộc: Kinh
Địa chỉ : 104/3 Thoại Ngọc Hầu, TP. Long Xuyên, An Giang
CMND : 350739209 cấp ngày 09/5/2011 tại CA An Giang
Trình độ văn hóa : 12/12
Trình độ chuyên môn : Kế toán công nghiệp
Quá trình công tác :
- Từ 7/1992 - 5/2002 : Kế toán trưởng Công ty TNHH SX TM Thịnh Hoa
- Từ 7/2002 - 01/2004 : Kế toán trưởng Công ty TNHH TM Phát Lộc
- Từ 02/2004 - 11/2006 : Kế toán trưởng Công ty TNHH Li-Yuen Garment
- Từ 12/2007 - 6/2012 : Kế toán trưởng Công ty CP Môi giới Châu Á
- Từ 12/2012 - nay : Kế toán trưởng Công ty CP Vĩnh Cửu

2.2 Những thay đổi trong Ban điều hành:

Từ thời điểm tháng 9/2012 Ông Trần Hải Bình – Tổng Giám đốc Công ty xin từ nhiệm và Ông Nguyễn Vui – Chủ tịch HĐQT Công ty tạm thời kiêm nhiệm chức danh Tổng Giám đốc.

Tại cuộc họp Đại hội đồng cổ đông ngày 31/5/2013, toàn thể cổ đông tham dự đại hội đã thông qua tờ trình phê chuẩn Chủ tịch HĐQT kiêm nhiệm chức danh Tổng Giám đốc.

2.3 Số lượng CB-CNV

Chỉ tiêu	Số lượng CB-CNV (tính đến 31/5/2013)
Số lượng CB-CNV toàn hệ thống	179 người
Theo trình độ chuyên môn:	
- Đại học, cao đẳng:	49 người
- Trung học chuyên nghiệp	16 người
- Công nhân kỹ thuật	15 người
- Lao động phổ thông	99 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 tác 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 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.
- Trong năm 2012 sản lượng sản phẩm sản xuất là 486 cont với tổng trị giá trên 22 tỷ đồng; so về sản lượng đạt 79% so năm 2011, so về mặt giá trị 98% so năm 2011.

3.2 Các công ty liên kết

Không có

4. TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH

Một số chỉ tiêu tài chính chủ yếu

Chỉ tiêu	Đơn vị	Ngày 31/12/2011	Ngày 31/12/2012	Ghi chú
Cơ cấu tài sản		100	100	
Tài sản ngắn hạn/Tổng tài sản	%	56	60	
Tài sản dài hạn/Tổng tài sản	%	44	40	
Cơ cấu nguồn vốn		100	100	
Nợ phải trả/ Tổng nguồn vốn	%	56	65	
Nguồn vốn chủ sở hữu/Tổng nguồn vốn	%	44	35	

Khả năng thanh toán				
Khả năng thanh toán nhanh	Lần	0,01	0,01	
Khả năng thanh toán ngắn hạn	Lần	1,03	0,92	
Khả năng thanh toán hiện hành	Lần	1,80	1,53	
Tỷ suất lợi nhuận sau thuế				
Tỷ suất lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản	%	2,45	-	
Tỷ suất lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần	%	4,68	-	
Tỷ suất lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu	%	5,52	-	

Nguồn: Báo cáo tài chính đã được kiểm toán năm 2012

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 (%)
1	Tổ chức	05	936.500	23,41%
	Trong nước	04	911.000	22,77%
	Ngoài nước	01	25.500	0,64%
2	Cá nhân	115	3.063.500	76,59%
	Trong nước	111	2.021.500	50,54%
	Ngoài nước	4	1.042.000	26,05%
	Tổng cộng	120	4.000.000	100%

✳ **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	116	1.491.700	37,29%

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	433.800	10,85%
4	Cổ đông sở hữu từ 20% cổ phần trở lên	2	1.774.500	44.36%
	Tổng cộng	120	4.000.000	100%

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

- **Nguyên nhân khách quan:**

- Do tình hình kinh tế trong nước hết sức khó khăn, thị trường bất động sản ứ đọng, nên ảnh hưởng nghiêm trọng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp, đầu tư tiêu dùng giảm, các lĩnh vực khác của nền kinh tế đều giảm sút, trong đó hoạt động xây dựng cơ bản và các công trình - dự án bị ảnh hưởng nặng nề, nhất là trong những tháng đầu năm 2012.
- Nguồn vốn lưu động của Công ty yếu và thiếu, việc phát hành cổ phiếu tăng vốn điều lệ để mở rộng SXKD theo Nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2012 không đạt kết quả, khả năng huy động vốn vay trong hệ thống tín dụng rất hạn chế, lãi suất vay còn ở mức cao. Từ đó thiếu vốn để triển khai các kế hoạch đầu tư:
 - + Đầu tư mở rộng sản xuất, dây chuyền công nghệ mới để giảm giá thành;
 - + Xây dựng và phát triển hoàn thiện hệ thống bán hàng, mở rộng thị trường, ngân sách dành cho hoạt động Marketing còn hạn hẹp nên không thể đẩy nhanh hoạt động bán hàng và gia tăng doanh số;
 - + Do doanh thu không đạt kế hoạch, chi phí tăng cao làm cho dòng tiền hoạt động luôn luôn âm, nợ vay trong hệ thống tín dụng thì không được tăng, Công ty phải vay vốn từ bên ngoài với lãi suất vay khá cao từ đó làm gia tăng chi phí tài chính;
- Năm 2012, tuy tình hình lạm phát chung cả nước dưới 7% nhưng giá vật tư đầu vào phục vụ cho sản xuất tăng từ 8% - 11% và làm tăng giá thành sản phẩm. Để giữ biên độ lãi gộp hợp lý, đảm bảo tỷ suất lợi nhuận ổn định, Công ty phải điều chỉnh giá bán tại thời điểm tháng 10/2012, việc điều chỉnh giá bán này ít nhiều ảnh hưởng đến sản lượng và doanh thu bán hàng trong những tháng cuối năm.
- Hoạt động thiết kế - thi công trong năm gặp nhiều khó khăn, chủ đầu tư phần lớn đều thiếu vốn nên khi giao thầu thì tạm ứng vốn thi công ít, số tiền thanh toán nhỏ giọt, thời gian thanh toán kéo dài, rủi ro về thu hồi nợ rất cao.

• **Nguyên nhân chủ quan:**

- Công tác nhận định, đánh giá thị trường chưa sát với thực tế, chưa có những quyết định kịp thời trong việc điều chỉnh kế hoạch hành động nhằm đáp ứng phù hợp với những diễn biến khó khăn, phức tạp của thị trường trong nước.
- Bộ phận kinh doanh còn thiếu các giải pháp thích hợp nhằm tháo gỡ khó khăn khi sức mua của thị trường có chiều hướng suy giảm, mức tiêu thụ chậm, doanh thu đạt thấp.
- Bộ máy tổ chức hoạt động chưa tinh gọn, tổ chức còn dàn trải, thiếu hỗ trợ.
- Công tác quản lý nhân sự chưa thật sự quyết liệt kiểm soát tiến trình hoạt động cho từng bộ phận – cá nhân không được thường xuyên duy trì, trách nhiệm của từng cá nhân chưa được nâng cao, năng suất lao động thấp.
- Việc kiểm soát chi phí và đánh giá hiệu quả hoạt động của các bộ phận phòng ban chưa được thường xuyên.
- Cơ cấu sản phẩm chưa hợp lý, phát triển một vài sản phẩm mới chưa gắn với thị hiếu và nhu cầu của thị trường. Chưa kịp thời quy hoạch thị trường mục tiêu.
- Sản lượng sản xuất chưa đáp ứng kịp thời một số đơn hàng lớn, hàng tồn kho chưa được kiểm soát chặt chẽ.
- Chất lượng sản phẩm chưa thật sự ổn định.

1.2 Những tiến bộ Công ty đã đạt được

- Bộ phận kỹ thuật nhà máy cũng đã nghiên cứu và ứng dụng thay thế vật liệu mới nhằm giúp rút ngắn thời gian tháo khuôn, rút ngắn quy trình sản xuất, ổn định bề mặt sản phẩm, tăng cường khả năng chống thấm, chống phai màu, chống trầy xước ... nâng dần chất lượng sản phẩm, tạo sự yên tâm cho khách hàng khi sử dụng sản phẩm Vinh Cửu.
- Hoạt động sản xuất và chất lượng sản phẩm tại các Chi nhánh cơ bản ổn định, đáp ứng được hoạt động bán hàng tại khu vực Chi nhánh quản lý, đặc biệt là đối với dòng sản phẩm lát nền. Ngoài ra, riêng Chi nhánh Hà Nội còn sản xuất chỉ trần, chỉ phào...phục vụ lắp đặt cho các công trình mà Chi nhánh nhận thầu thi công tại địa bàn 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 hồ	18	Việt Nam
2	Máy cắt đá	02	Việt Nam
3	Máy bơm phun bê tông	1	Việt Nam

STT	Tên máy móc/thiết bị	Số lượng	Xuất xứ
4	Máy chẻ gạch	2	Việt Nam
5	Máy chuột gỗ	1	Việt Nam
6	Máy nén khí	8	Đài Loan - Ý
7	Máy thổi cát	1	Việt Nam
8	Máy ép gạch kiểu 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 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 Captiva	BS: 52U - 0022
7	Xe con	Xe Captiva	BS: 56N - 5024
8	Xe bán tải	Ford Ranger UF5FLAB	BS: 54Z - 6166
9	Xe bán tải	Ford Ranger	BS: 54T - 9608
10	Xe bán tải	Ford Ranger	BS: 51C - 010.57
11	Xe tải 1.2 tấn	Kia K3000S	BS: 54X - 1748
12	Xe tải 1.2 tấn	Kia K3000S	BS: 29C - 071.13
13	Xe tải 1,25 tấn	Hyundai	BS: 54V - 7424
14	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	31/12/2011	31/12/2012	Giá trị biến động	Tỷ lệ biến động
I. Nợ ngắn hạn	52.687	63.069	+10.382	+19.71%
1. Vay và nợ ngắn hạn	41.583	48.397	+6.814	+16.39%
2. Phải trả người bán	3.930	3.711	-219	-5.57%
3. Người mua trả tiền trước	1.922	2.065	+143	+7.44%
4. Thuế và các khoản phải nộp NN	1.918	2.235	+317	+16.53%
5. Phải trả công nhân viên	1.369	1.494	+125	+9.13%
6. Phải trả phải nộp khác	2.239	5.167	+2.928	+130.77%
7. Quỹ khen thưởng, phúc lợi	(274)	-	-	-
II. Nợ dài hạn	649	203	-446	-68.72%
1. Vay và nợ dài hạn	649	203	-446	-68.72%
Cộng nợ phải trả	53.336	63.272	+9.936	+18.63%

Nợ phải trả năm 2012 tăng 18,63% so với năm 2011. Trong đó nợ vay ngắn hạn tăng 16.39% so với năm 2011 nhưng lại chiếm tỷ trọng 68.58% trong số nợ tăng. Với điều kiện tình hình kinh tế trong nước nhiều khó khăn, Công ty phải tìm nguồn tài trợ từ phía Ngân hàng và vay ngoài. Từ đó, làm cho chi phí tài chính của công ty tăng đáng kể, ảnh hưởng nghiêm trọng đến hiệu quả kinh doanh trong năm 2012.

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

- Tiếp tục nghiên cứu tái cấu trúc bộ máy tổ chức theo chiều sâu nhằm khắc phục triệt để các lỗi hệ thống đã mắc phải trong các năm qua.
- Luôn xem xét và tinh giảm nhân sự với qui mô phù hợp nhằm đảm bảo sự vận hành thông suốt, tránh dư thừa phí phạm làm giảm năng suất lao động.
- Cần xây dựng lộ trình để điều chỉnh, xây dựng đầy đủ các chính sách: chính sách về sản phẩm, chính sách về thị trường, chính sách tiếp thị bán hàng, chính sách Marketing quảng cáo, chính sách nhân sự, chính sách tiền lương – thu nhập, chính kiểm soát chi phí và chính sách kiểm soát nội bộ....
- 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...
- Tình hình nhân sự trong năm tuy có biến động giảm gần 40% nhưng phần lớn là do Công ty cắt giảm nhân sự dư thừa ở các bộ phận gián tiếp, các nhân sự chủ chốt vẫn được duy trì, từ đó tạo được sự ổn định trong công tác vận hành bộ máy hoạt động.

4. KẾ HOẠCH PHÁT TRIỂN TRONG NĂM 2013

4.1 Kế hoạch về doanh thu, lợi nhuận

TT	Diễn giải	ĐVT	Thực hiện năm 2012	Kế hoạch năm 2013	
				Kế hoạch	So với 2012
1	Sản lượng theo tấn	Tấn	9.256	11.232	121%
2	Sản lượng theo cont	Cont	486	589	121%
3	Trị giá sản xuất	Tr.đồng	22.241	24.185	109%
4	Tổng doanh thu thuần	Tr.đồng	44.690	50.000	112%
5	Tổng lợi nhuận trước thuế	Tr.đồng	(8.795)	500	-
6	Tổng Lợi nhuận sau thuế	Tr.đồng	-	375	-
7	Tỷ suất LNST/VCSH	%	-	1	-
8	Thu nhập bình quân	Tr.đồng	3,50	3,8	109%

4.2 Kế hoạch doanh thu theo Nhóm sản phẩm

TT	Lĩnh vực/ngành	Đơn vị	TH Năm 2012		KH năm 2013		Thay đổi	
			Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ lệ
I	Nhóm sản phẩm	Tr.đồng	35.294	79%	37.000	74%	1.706	5%
1	Trang trí cảnh quan	Tr.đồng	5.252	15%	5.151	14%	-102	-2%
2	Lát nền	Tr.đồng	16.109	46%	17.676	48%	+1.567	10%
3	Ốp tường	Tr.đồng	9.084	26%	9.296	25%	213	2%
4	Thạch cao	Tr.đồng	264	1%	3.090	8%	+2.826	1.071%
5	Lục bình	Tr.đồng	3.434	10%	1.072	3%	2.362	-69%
6	Thông gió	Tr.đồng	580	2%	715	2%	134	23%
7	Hàng hóa khác	Tr.đồng	570	2%	-	-	570	-100%
II	Nhóm dịch vụ TKTC	Tr.đồng	9.396	21%	13.00	26%	3.604	38%
Cộng			44.690	100%	50.000	100%	5.310	12%

4.3 Kế hoạch về hoạt động kinh doanh nội địa

- Tiếp tục phân tích hiệu quả của các thị trường trong từng khu vực quản lý để có cơ sở xác lập lại, cơ cấu thị trường theo hướng trọng tâm, trọng điểm. Xây dựng kế hoạch tập trung phát triển tối ưu thị trường trọng điểm nhằm mang lại hiệu quả tốt, tránh tình trạng dàn trải, lan rộng làm hao tổn

nguồn lực nhưng hiệu quả mang lại không cao. Mục tiêu cắt giảm 20% chi phí bán hàng so với năm 2012.

- Đánh giá hiệu quả của từng Đại lý hiện hữu trong toàn hệ thống để có cơ sở quy hoạch lại hệ thống đại lý theo các tiêu chí chuẩn mực, nhằm khai thác triệt để khả năng tạo doanh thu của từng đại lý thuộc diện duy trì, tăng cường nguồn lực một cách hợp lý để chăm sóc, hỗ trợ tối đa cho các đại lý với mục tiêu tăng 15% doanh số tiêu thụ từng đại lý, mang lại hiệu quả trong hoạt động bán hàng.
- Xây dựng các tiêu chí đánh giá về thị trường và hệ thống đại lý, từ đó có cơ sở ra các quyết định thay đổi về cơ cấu thị trường, cơ cấu đại lý, cơ cấu sản phẩm trưng bày, tiêu chuẩn và mô hình trưng bày cho phù hợp với từng giai đoạn.
- Xây dựng chính sách thích hợp nhằm khai thác triệt để khả năng tiếp thị, bán hàng của NVKD, có chính sách động viên khen thưởng kịp thời cũng như kỷ luật hợp lý nhằm tạo động lực thúc đẩy trong quá trình thực thi nhiệm vụ.
- Ngưng và/hoặc phát triển mới một cách có thận trọng các đại lý bán hàng, nhất là các đại lý ở xa trung tâm phân phối. Tập trung nguồn lực để phát triển các thị trường và đại lý trọng điểm đang có tỷ trọng doanh số tiêu thụ hàng năm cao.
- Nghiên cứu phát triển thêm các kênh, các đầu mối mới có khả năng gia tăng hoạt động bán hàng, gia tăng doanh số (Công ty Tư vấn Thiết kế, Xây dựng, Các tổ chức, cơ quan, Quản lý Nhà nước có nhu cầu, các đơn vị kinh doanh sản phẩm có tính tương đồng hoặc hỗ trợ cho SP Vĩnh Cửu, ...)
- Xây dựng đội ngũ NVKD chuyên nghiệp để đi sâu vào các dự án, công trình. Thiết lập cơ sở dữ liệu hệ thống, có biện pháp thu thập thông tin một cách kịp thời về các dự án, công trình để công tác bán hàng được tiếp cận nhanh nhất, hiệu quả nhất.

4.4 Kế hoạch về hoạt động kinh doanh xuất khẩu

- Xây dựng quy trình chăm sóc khách hàng, đảm bảo duy trì được sự ổn định và tăng trưởng đơn hàng đối với các khách hàng cũ ở các thị trường truyền thống.
- Tiếp tục nghiên cứu các giải pháp tiếp cận thị trường mới, khách hàng mới nhằm tạo sự thay thế, bổ sung kịp thời khi các thị trường truyền thống gặp những sự cố khách quan làm giảm sản lượng đặt hàng.
- Thường xuyên nắm bắt thông tin về giá bán một số mặt hàng tương đồng của các nước trong khu vực, làm cơ sở xây dựng giá bán có khả năng cạnh tranh, vừa thu hút được khách hàng, vừa đảm bảo lợi nhuận mục tiêu.
- Nghiên cứu, áp dụng một số phương thức Marketing:

Marketing truyền thống:

- + Gặp gỡ và gửi email cho các tham tán thương mại, thương vụ, tổ chức xúc tiến thương mại Việt Nam tại nước ngoài cũng như các tổ chức thương mại nước ngoài tại Việt Nam.
- + Tạo liên kết với các cộng tác viên là ở các đơn vị hãng tàu, forwarder, đại diện thương mại...
- + Gửi thư chào hàng cho các khách hàng qua đường bưu điện. Gửi Email chào hàng.

Marketing online:

- + Thiết kế lại 02 website (xuất khẩu và dự án) phù hợp với công cụ tìm kiếm google.
- + Tạo các liên kết website nội bộ cũng như các website bên ngoài.
- + Chia sẻ thông tin trên các mạng cộng đồng, các kênh giải trí truyền thông.
- + Đăng thông tin trên các trang B2B và B2C khác, các diễn đàn kiến trúc, xây dựng, các yellow page, directory liên quan đến kiến trúc, xây dựng ở nước ngoài.
- + Biên tập và viết bài liên quan đến ngành hàng, sản phẩm Vĩnh Cửu.
- + Làm video sản phẩm Vĩnh Cửu đưa lên các diễn đàn.

Tóm lại: Với việc triển khai các giải pháp trên, Ban điều hành quyết tâm thực hiện mục tiêu gia tăng 15% doanh thu xuất khẩu so với năm 2012.

4.5 Kế hoạch về hoạt động thiết kế thi công

- Rà soát lại các công trình đã và đang thi công chuyển tiếp từ năm trước sang, cố gắng hoàn thiện, nghiệm thu và quyết toán trong thời gian sớm nhất để thu hồi vốn phục vụ SXKD.
- Rà soát lại các khoản công nợ phải thu và có kế hoạch đôn đốc thu nợ. Đối với các khoản nợ đây đưa thi hoàn chỉnh hồ sơ pháp lý để làm căn cứ khởi kiện ra Tòa án trong thời điểm thích hợp.
- Nghiên cứu xây dựng chính sách đặc thù cho hoạt động này, trước mắt áp dụng cho Phòng Thiết kế - Thi công của Công ty theo mô hình tự chủ trong hoạt động, tự chủ trong việc kiểm soát chi phí, đồng thời kiểm soát hiệu quả và phân chia hiệu quả một cách phù hợp giữa Bộ phận với Công ty. Trong quá trình vận hành nếu thấy hiệu quả sẽ tiến đến thành lập Công ty con hoạt động độc lập trong lĩnh vực này.
- Mục tiêu doanh thu của hoạt động thiết kế thi công là tăng 38% so với năm 2012.

4.6 Kế hoạch về hoạt động sản xuất

- 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 ổn định, đảm bảo tiến độ đơn hàng của các bộ phận kinh doanh.
- Tiếp tục cải thiện quy trình sản xuất nhằm tăng năng suất lao động.
- Không ngừng nghiên cứu cải tiến định mức sản xuất, thay đổi vật liệu mới với mục tiêu chất lượng ổn định 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 để làm tiền đề cho việc tiến tới tổ chức sản xuất hàng loạt.
- Rà soát lại những mã sản phẩm lỗi thời và không còn tính thương mại cao để xóa bỏ, không tổ chức sản xuất nhằm giúp cho việc quy hoạch sản phẩm, thu nhỏ lại số lượng 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 định mức, kiểm soát hao hụt, kiểm soát chi phí để giúp cho mục tiêu kiểm soát giá thành có hiệu quả.
- Mục tiêu hoạt động sản xuất trong năm 2013 là ổn định chất lượng sản phẩm và giảm giá thành 15% so năm 2012.

4.7 Kế hoạch về hoạt động của các chi nhánh

- Năm 2013 là năm đầu tiên các Chi nhánh được giao chỉ tiêu chủ động, chịu trách nhiệm về doanh thu - hiệu quả trên cơ sở có kiểm soát từ Ban điều hành. Căn cứ vào các nội dung chỉ tiêu kế hoạch được giao, các Chi nhánh chủ động trong việc tổ chức thực hiện, phấn đấu đạt được mục tiêu cao nhất của từng đơn vị.
- Bên cạnh việc chủ động tổ chức mục tiêu nhiệm vụ được giao, các Chi nhánh luôn bám sát và thực hiện tốt các chủ trương, chính sách quản trị của ban điều hành trong từng thời kỳ như: Chính sách về thị trường, hệ thống phân phối, sản phẩm, marketing tiếp thị, quản lý sản xuất, kiểm soát chi phí, chính sách bán hàng, giá bán, lao động, nhân sự - tiền lương ... để triển khai áp dụng cho đơn vị mình đúng theo quy định.
- Mục tiêu các chi nhánh năm 2013 là đạt lợi nhuận trước thuế 10%/doanh thu thực hiện.

4.8 Kế hoạch về tái cấu trúc tổ chức – nhân sự và xây dựng chính sách

- Tiếp tục nghiên cứu tái cấu trúc bộ máy tổ chức theo chiều sâu nhằm khắc phục triệt để các lỗi hệ thống đã mắc phải trong các năm qua.
- Luôn xem xét và tinh giảm nhân sự với qui mô phù hợp nhằm đảm bảo sự vận hành thông suốt, tránh dư thừa phí phạm làm giảm năng suất lao động.
- Cần xây dựng lộ trình để điều chỉnh, xây dựng đầy đủ các chính sách: chính sách về sản phẩm, chính sách về thị trường, chính sách tiếp thị bán hàng, chính sách Marketing quảng cáo, chính sách nhân sự, chính sách tiền lương – thu nhập, chính kiểm soát chi phí và chính sách kiểm soát nội bộ....

4.9 Một số công tác khác

- Bộ phận Hành chính – nhân sự cần tăng cường công tác quản lý nhân sự trong toàn hệ thống, đảm bảo việc tuyển dụng, cho thôi việc đúng quy trình, quy định và tuân thủ pháp luật. Bên cạnh đó cần tăng cường công tác kiểm tra, kiểm soát chi phí lương, thu nhập, chi phí điện nước, điện thoại, xăng dầu, quản lý tài sản, công cụ dụng và trang thiết bị... nhằm đảm bảo mọi nguồn lực của Công ty đều được sử dụng đúng mục đích, hợp lý, hiệu quả và tiết kiệm.
- Bộ phận Tài chính – kế toán cần tăng cường công tác kiểm soát chi phí của từng bộ phận trong toàn hệ thống, tăng cường công tác kế toán quản trị nhằm kịp thời có các báo cáo, phân tích, đánh giá tình hình quản lý doanh thu, chi phí, giá thành... để Ban điều hành có quyết định chấn chỉnh phù hợp với từng giai đoạn phát triển của Công ty.

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 2012 là một năm nhiều khó khăn và thách thức đối với các doanh nghiệp do những tác động bất lợi của kinh tế vĩ mô trong nước và ngoài nước. Đó là: Tỷ lệ nợ xấu của hệ thống ngân hàng tăng cao; lãi suất cho vay của ngân hàng vẫn còn ở mức trên 15%/năm; thị trường bất động sản tiếp tục đóng băng làm cho sức mua thị trường VLXD giảm; sức mua của thị trường giảm sút mạnh làm cho hàng tồn kho tại các doanh nghiệp tăng cao; Hàng chục ngàn doanh nghiệp giải thể và có nguy cơ phá sản; Chính sách tiền tệ vẫn tiếp tục kiểm soát để kiềm chế lạm phát.

Trong bối cảnh khó khăn chung của năm 2012, HĐQT Công ty CP Vĩnh Cửu vẫn nỗ lực và triển khai kế hoạch do Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2012 đã thông qua; triệt để thực hiện tái cấu trúc toàn diện mọi hoạt động của Công ty nhằm loại bỏ những yếu kém tồn tại; sắp xếp, sàng lọc và tinh gọn nhân sự, điều chỉnh chiến lược kinh doanh và quy hoạch lại thị trường mục tiêu; trực tiếp giám sát và chỉ đạo quyết liệt Ban điều hành thực hiện việc cắt giảm mọi chi phí. Mục tiêu cao nhất mà HĐQT Công ty CP Vĩnh Cửu trong năm 2012 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 TRỊ 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 đều 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.
- ✱ Tháng 10/2012 Ông Trần Hải Bình - Tổng Giám đốc đã có đơn xin từ nhiệm và nghị việc gửi đến Hội đồng quản trị vì lý do cá nhân. Hội đồng quản trị đã chuẩn y và ra quyết định cho Ông Trần Hải Bình thôi giữ chức danh Tổng Giám đốc và nghị việc chính thức vào ngày 25/10/2012. Hiện tại, Chủ tịch HĐQT kiêm nhiệm chức danh Tổng Giám đốc Công ty.

3. KẾ HOẠCH, ĐỊNH HƯỚNG CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

Theo đánh giá và nhận định chung, thì năm 2013 cũng sẽ là năm tiếp tục khó khăn của nền kinh tế Việt Nam. Tuy nhiên, tình hình kinh tế đã có tín hiệu khả quan: chỉ số lạm phát của 5 tháng đầu năm đã giảm, lãi suất cho vay đã hạ nhiệt còn khoảng trên dưới 14%/năm, dự báo sẽ còn giảm tiếp vào cuối năm sẽ còn 12%/năm; các chính sách giảm thuế, miễn giảm thuế được thực hiện; gói hỗ trợ 30.000 tỷ đồng cho các đối tượng được vay mua nhà ở xã hội, nhằm từng bước tháo gỡ khó khăn cho thị trường bất động sản; đã giảm tỷ lệ nợ xấu trong hệ thống ngân hàng. Mặc dù kinh tế vĩ mô năm 2013 có những tín hiệu khả quan nêu trên, nhưng dấu hiệu phục hồi chậm, chưa thể hiện sự bền vững. Do đó, vẫn còn độ rủi ro tiềm ẩn sự bất ổn của thị trường là rất lớn.

Với tình hình kinh tế chưa thật sự ổn định và phát triển trong năm 2013, HĐQT Công ty CP Vĩnh Cửu thống nhất kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2013 theo báo cáo của Ban điều hành, đồng thời đưa ra các giải pháp trong năm 2013 như sau:

- Tiếp tục thực hiện tái cấu trúc toàn diện mọi hoạt động của Công ty; Sắp xếp xây dựng lại cơ cấu tổ chức cho hợp lý; tiếp tục sản lọc và tinh gọn nhân sự, nâng cao năng suất làm việc và đạt hiệu quả;
- Cải tiến và đổi mới kỹ thuật công nghệ; cơ khí hóa tự động một số khâu trong sản xuất, nhằm làm giảm giá thành sản xuất;
- Phát triển sản phẩm mới mang tính đột phá, cải tạo và nâng cấp chất lượng sản phẩm;
- Tiếp tục và kiên định phát triển mảng kinh doanh truyền thống, tập trung nguồn lực để phát triển thị trường và đối tượng khách hàng mục tiêu nhằm đạt tính vững chắc và hiệu quả;
- Về thị trường xuất khẩu, tiếp tục duy trì, phát triển và đẩy mạnh thâm nhập thị trường mới, đặc biệt là thị trường Trung Đông và 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 sỏi 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 2013;
- 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 2013 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 2013.

V. QUẢN TRỊ CÔNG TY

1. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

1.1 Thành viên và cơ cấu Hội đồng quản trị

HDQT 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	1.033.800	Thành viên điều hành
02	Trần Văn Tựu (Đại diện Công ty Đồng Tâm)	Thành viên	800.000	Thành viên độc lập không điều hành
03	Đinh Bảo Anh	Thành viên	15.000	Thành viên độc lập không điều hành

1.2 Hoạt động của Hội đồng quản trị

Trong năm 2012, HDQT đã tổ chức tổng cộng 4 phiên họp HDQT định kỳ và 9 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 cho Ban điều hành và triển khai Nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông.

HDQT 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 HDQT 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.
- Triệt để thực hiện tái cấu trúc toàn diện mọi hoạt động của Công ty nhằm loại bỏ những yếu kém tồn tại;
- Sắp xếp, sàng lọc và tinh gọn nhân sự, nâng cao năng suất làm việc và đạt hiệu quả;
- Điều chỉnh chiến lược, kế hoạch kinh doanh và quy hoạch lại thị trường mục tiêu;
- Trực tiếp giám sát và chỉ đạo quyết liệt Ban điều hành thực hiện việc cắt giảm mọi chi phí có thể, củng cố và duy trì ổn định sản xuất trong tình hình khó khăn.
- 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 công tác phát triển thị trường 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	Nguyễn Thị Hồng Mai	Thành viên	0	Trúng cử trong kỳ ĐHĐCĐ tổ chức ngày 31/5/2013
02	Đặng Thị Tú	Thành viên	0	Trúng cử trong kỳ ĐHĐCĐ tổ chức ngày 31/5/2013
03	Sỳ Suy Mỹ	Thành viên	0	Trúng cử trong kỳ ĐHĐCĐ tổ chức ngày 31/5/2013

2.2 Hoạt động của Ban Kiểm soát

Trong năm 2012, Ban Kiểm soát đã tổ chức tổng cộng 4 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 2012.
- 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 qui, 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 2012 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 2013

TT	Đơn vị / Chức danh	Mức thù lao / tháng (VNĐ)
01	Hội đồng quản trị	2.000.000 đồng/tháng/người
02	Trưởng ban Kiểm soát	2.000.000 đồng/tháng
02	Thành viên Ban Kiểm soát	1.500.000 đồng/tháng/người

3.2 Lương của Ban điều hành năm 2013

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	15.000.000 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

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 2012 cũng như kết quả hoạt động kinh doanh, các luồng lưu chuyển tiền tệ cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2012, phù hợp với chế độ kế toán, hệ thống chuẩn mực kế toán Việt Nam hiện hành 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**

