

**CÔNG TY CỔ PHẦN QUỐC TẾ GÓM SỨ VIỆT**

**BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN**

**Kỳ 01/07/2015 – 31/12/2015**

**ĐIA CHỈ: 778K/2 NGUYỄN KIÊM, PHƯỜNG 04, QUẬN PHÚ NHUẬN, TP HCM**

**MÃ SỐ THUẾ: 0311028311**



## I. Thông tin chung

### 1. Thông tin khái quát

Tên giao dịch: **Công ty Cổ phần Quốc tế Gốm Sứ Việt**

Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số: **0311028311**

Vốn điều lệ: **24.250.600.000** đồng

Vốn đầu tư của chủ sở hữu: 24.250.600.000 đồng

Địa chỉ: 778K/2 Nguyễn Kiệm, Phường 4, Quận Phú Nhuận, Tp. Hồ Chí Minh

Số điện thoại : (84-8) 38457699

Số fax : (08) 38457388

Website: www.vietceramics.com.vn

Mã cổ phiếu: không

### 2. Quá trình hình thành và phát triển

#### 2.1 Quá trình hình thành và phát triển:

Thời gian	Sự kiện
30/07/2011	Công ty được thành lập theo Giấy chứng nhận đăng ký đầu tư số 0311028311. Vốn thành lập ban đầu là 10.000.000.000 đồng tương đương 1.000.000 cổ phần phổ thông.
12/11/2012	Phát hành thành công cổ phiếu cho nhà đầu tư Singapore tăng vốn điều lệ công ty lên 24.250.600.000 đồng.
20/12/2012	Thành lập Công ty con: Công ty TNHH MTV Đá Thế giới, với nhiệm vụ bán lẻ các sản phẩm của công ty. Giấy chứng nhận kinh doanh số 0312095293.
21/01/2013	Mở thêm Showroom 15B1 Nguyễn Khánh Toàn, phường Quan Hoa, Quận Cầu Giấy, Hà nội (696m <sup>2</sup> ).
16/09/2014	Tăng diện tích kho tại HCM lên 4.000m <sup>2</sup> tại 34 Thủy Lợi Phước Long A Quận 9, TPHCM
01/02/2015	Mở thêm Showroom Phú mỹ Hưng ( Số 11A và 15 Lô C15B - Star Hill – Tân Phú Quận 7, TPHCM.(566m <sup>2</sup> )
16/04/2015	Tăng diện tích kho tại Hanoi lên 1.200m <sup>2</sup> tại kho 216 - Km03 Tam Hiệp, Thanh Trì, Hanoi
20/06/2015	Ký thuê Showroom 463 Minh Khai, Quận Hai Bà Trưng, HA NOI (615m <sup>2</sup> )
10/2015	Trang bị thêm 3 xe tải ( HCM)
11/2015	Trang bị thêm 2 xe bán tải (Hanoi: 1; HCM: 1)
01/2016	Trang bị thêm 1 xe nâng (HCM)
4/2016	Khai trương SR Nguyễn Văn Linh – Đà Nẵng (594m <sup>2</sup> )

2.2 Các sự kiện khác: không

### 3. Ngành nghề và địa bàn kinh doanh

#### 3.1 Ngành nghề kinh doanh

- Bán buôn vật liệu, thiết bị lắp đặt khác trong xây dựng
- Bán buôn gạch lát sàn, gạch ốp tường;
- Bán buôn bình đun nước nóng;
- Bán buôn thiết bị vệ sinh: bồn tắm, chậu rửa, bệ xí, thiết bị bồn tắm, thiết bị vệ sinh khác;
- Bán buôn các loại đá thiên nhiên, đá hoa cương, đá cẩm thạch.
- Bán lẻ đồ ngũ kim, sơn, kính và thiết bị lắp đặt khác trong xây dựng trong các cửa hàng chuyên doanh.

Chi tiết: Bán lẻ đồ ngũ kim; sơn, véc ni và sơn bóng; kính phẳng; gạch, ngói, gỗ, thiết bị vệ sinh; thiết bị và vật liệu để tự làm; máy cắt cỏ; phòng tắm hơi.

### 3.2 Địa bàn kinh doanh:

Hiện tại Hà Nội và Thành Phố Hồ Chí Minh là 2 địa bàn chính, ngoài ra Công ty cũng mở rộng các đại lý ở các tỉnh thành lớn như: Đà Lạt, Buôn Mê Thuột, Tiền Giang, Đồng Nai, Vũng Tàu.

#### *Thông tin về mô hình quản trị, tổ chức kinh doanh và bộ máy quản lý*

##### **Mô hình quản trị.**

Công ty được tổ chức theo mô hình Công ty cổ phần, đứng đầu là Đại hội đồng Cổ đông, Ban Kiểm soát, Hội đồng quản trị, Ban Tổng giám đốc.

##### **Cơ cấu bộ máy quản lý.**

### 4. Công ty con, công ty liên kết:

#### **Công ty con :** Công ty TNHH MTV ĐÁ THẾ GIỚI

Tên giao dịch đối ngoại: WORLD STONE

Tên viết tắt: WS

Trụ sở chính: 778K/2 Nguyễn Kiệm, Phường 4, Quận Phú Nhuận, Tp. Hồ Chí Minh

Hoạt động chính (ngành nghề): Buôn bán vật liệu, thiết bị lắp đặt khác trong xây dựng, đồ dùng khác cho gia đình (trừ dược phẩm)

Vốn điều lệ: 600.000.000 VND

Tỷ lệ sở hữu của Vietceramics: 100%

#### **Công ty liên kết:** Công ty TNHH Hafary Việt Nam PTE.

Tỷ lệ sở hữu của Vietceramics: 49%

Địa chỉ: 105 Eunos Avenue 3 Hafary Centre Singapore 409836

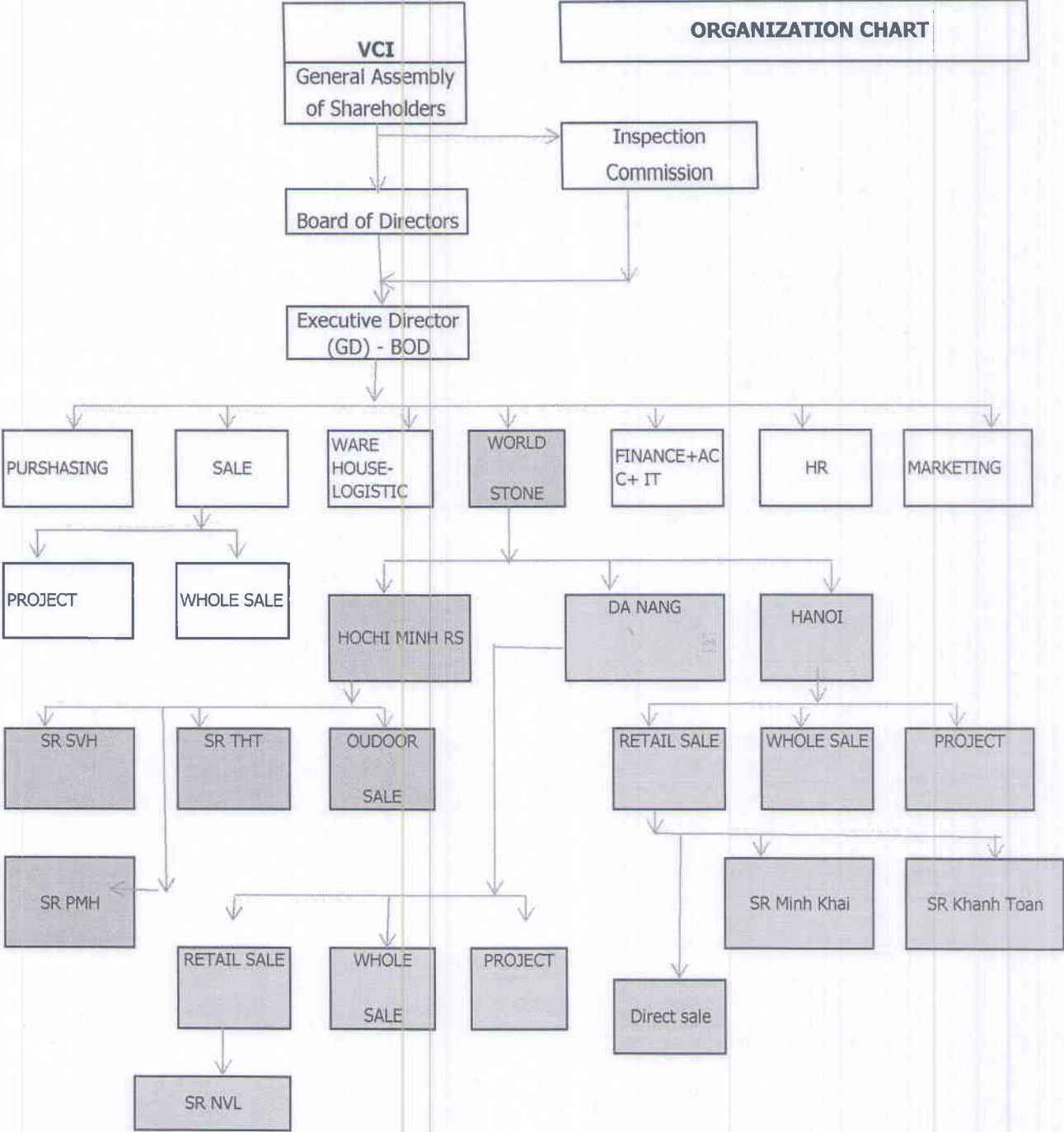
Ngành nghề kinh doanh chính: Đầu tư kinh doanh

### 5. Đối tác và khách hàng

a. **Khách hàng:** *CapitaLand, Keppeland, GuocoLand, Gamuda, Phu My Hùng, Coteccons....*

b. **Nhà cung cấp:** GRANITI FIANDRE, CERAMICHE ATLAS CONCORDE S.P.A, EMIL CERAMICA S.P.A, PANARIAGROUP INDUSTRIE CERAMICHE S.P.A, MARAZZI GROUP S.R.L, VENIS PORCELANOSA GRUPPO, Malaysia Mosaics SDN BHD, GUOCERA MARKETING (INTERNATIONAL) SDN BHD, Thai Ceramic Co.,LTD,....

**ORGANIZATION CHART**



Handwritten text in red ink at the bottom right corner of the page.

## 6. Định hướng phát triển

**Tầm nhìn:** Trở thành nhà phân phối gạch nhập khẩu chất lượng cao hàng đầu tại thị trường Việt Nam

**Sứ mệnh:** Nâng cao chất lượng cuộc sống, hoàn thiện không gian sống bằng những sản phẩm có thiết kế sáng tạo kết hợp cùng các giải pháp đột phá trong công nghệ, gắn liền với việc bảo vệ sức khỏe người tiêu dùng, tham gia bảo đảm môi trường xanh và sạch.

**Các mục tiêu chủ yếu của Công ty:**

- + Mở rộng hệ thống bán lẻ tại TP HCM, Hà Nội, Đà Nẵng, miền tây và đông nam bộ và các vùng phụ cận của 3 thành phố lớn này.
- + Chỉ kinh doanh các mặt hàng được đảm bảo chất lượng, mang tính chất đột phá, mới lạ và bảo vệ sức khỏe người tiêu dùng cũng như cộng đồng.
- + Đưa công ty phát triển gấp đôi trong vòng 3 năm tới và là một trong những nhà phân phối gạch nhập khẩu chất lượng cao hàng đầu Việt Nam.
- + Mục tiêu đối với môi trường và cộng đồng: nâng cao chất lượng cuộc sống, hoàn thiện không gian sống cho cộng đồng bằng những sản phẩm thân thiện với môi trường, bảo vệ sức khỏe người tiêu dùng và mang tính thẩm mỹ cao.

## 7. Các rủi ro:

### Rủi ro kinh tế

Năm 2015, thị trường Bất động sản hồi phục nhưng các Dự án hầu hết đáp ứng cho nhu cầu trung và thấp, các Dự án trung cao chiếm tỷ lệ thấp, ít, đây là phân khúc mà công ty đang đặt mục tiêu tăng trưởng.

Việc các công ty cùng ngành nhập hàng qua đường tiểu ngạch và việc một số đơn vị có thể không thực hiện đầy đủ quy định kiểm định và công bố hợp quy hàng nhập khẩu dẫn đến họ có giá thấp hơn, dẫn đến Công ty bị cạnh tranh về giá gay gắt và khó khăn để có được hợp đồng.

### Tốc độ tăng trưởng

Việt Nam được đánh giá là một trong những nước đang phát triển có tốc độ tăng trưởng kinh tế ổn định trong nhiều năm.

Theo số liệu do Tổng Cục Thống kê công bố, năm 2015 tốc độ tăng trưởng của Việt nam là 6.68% và năm 2016 dự trù tăng trưởng của Việt nam sẽ khá cao 6.4%, Việt Nam có cơ hội trở thành nền kinh tế có tốc độ tăng trưởng cao nhất tại khu vực Đông Á và Đông Nam Á, chuyên gia kinh tế Nguyễn Xuân Thành - giám đốc Chương trình giảng dạy kinh tế Fulbright VN - nhận định như vậy.

### Lãi suất

Từ năm 2015, Ngân hàng Nhà nước đã có quyết định chính thức về việc giảm trần lãi suất. Việc giảm trần lãi suất là cơ sở để các ngân hàng giảm thêm lãi suất cho vay, nhằm hỗ trợ doanh nghiệp được tiếp cận nguồn vốn với chi phí thấp. Với thông tin hỗ trợ này, không những công ty sẽ được hưởng lợi từ việc tiếp cận nguồn vốn dễ dàng hơn, mà còn là một thông tin quan trọng để các đối tác kinh doanh của công ty mở rộng hoạt động, dự án, đây chính là nguồn ra cho các sản phẩm của công ty.

Tuy nhiên, hiện nay công ty không sử dụng nợ vay từ các tổ chức tín dụng. Khoản vay ngắn hạn đến từ công ty Hafary PTE LD với lãi suất 3,5% trong 12 tháng (tính từ tháng 02/2015 đến nay).

### Tỷ giá

Phần lớn nguyên liệu, hàng hóa của Công ty được nhập khẩu từ nước ngoài, việc tăng tỷ giá hối đoái đồng nghĩa với việc tăng chi phí cho công ty.

Do ảnh hưởng từ kinh tế Trung Quốc tỷ giá đồng USD tăng có ảnh hưởng đến lợi nhuận của công ty nhưng không đáng kể.

Do để phòng ngừa những rủi ro này, công ty luôn theo dõi sát quá trình thay đổi tỷ giá của Ngân hàng nhà nước và luôn đưa ra những biện pháp phù hợp với tình hình kinh doanh của công ty.

### **Rủi ro luật pháp**

Công ty cổ phần Quốc tế Gốm sứ Việt là công ty đại chúng, mọi hoạt động của công ty đều chịu ảnh hưởng bởi các quy định của pháp luật như: Luật Doanh nghiệp, Luật Chứng khoán và các văn bản dưới luật liên quan. Ngoài ra là một tổ chức kinh tế với ngành nghề đặc thù, công ty còn chịu ảnh hưởng bởi Luật Thương mại, Luật Xây dựng, Luật đầu tư, các luật về thuế và các quy định liên quan Hệ thống luật vẫn đang trong quá trình hoàn thiện nên sự thay đổi về chính sách luôn có thể xảy ra. Điều này sẽ là áp lực không nhỏ cho các doanh nghiệp hoạt động tại Việt Nam nói chung cũng như Vietceramics nói riêng

### **Rủi ro cạnh tranh**

Trên thị trường hiện nay có nhiều doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực bán buôn, cung cấp các sản phẩm gạch, vật liệu xây dựng, trang trí nội thất và các dịch vụ tư vấn liên quan. Giữa Vietceramics và các công ty không chỉ cạnh tranh về mẫu mã, chất lượng mà còn cạnh tranh về giá bán. Do mới thành lập và đi vào hoạt động chưa lâu, Công ty đang đứng trước thách thức lớn khi cạnh tranh với các Công ty nổi tiếng cùng ngành như Đồng Tâm, Gốm sứ Taicera, gốm Prime... vì sản phẩm của công ty được nhập khẩu và thực hiện kiểm định, công bố hợp quy đúng quy định dẫn đến giá thành sản phẩm cao.

Tuy vậy, với các sản phẩm độc quyền như gạch ốp được nhập khẩu từ các nước Ý, Tây Ban Nha, Bồ Đào Nha, cùng các thiết bị vệ sinh độc đáo được nhập khẩu trực tiếp từ Đức, Ý; Công ty Cổ Phần Gốm sứ Việt tự tin cạnh tranh với các Công ty cùng ngành khác.

### **Rủi ro khác**

Ngoài những rủi ro kể trên, còn có một số rủi ro mang tính chất bất khả kháng như thị trường suy thoái, hoả hoạn, chiến tranh,... Tuy ít có khả năng xảy ra nhưng nếu có sẽ tác động rất lớn đến tình hình kinh doanh của Công ty.

Đối với những rủi ro hoả hoạn, Công ty cũng đã tuân thủ và áp dụng đầy đủ các biện pháp phòng cháy chữa cháy theo quy định của pháp luật để phòng ngừa và giảm thiểu rủi ro cháy nổ và mua Bảo hiểm cháy nổ theo luật luật định.

## **II. Tình hình hoạt động trong năm**

### **1. Tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh**

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

Chỉ tiêu	01/07/2014- 30/6/2015	01/07/2014- 31/12/2014	01/07/2015- 31/12/2015	Tăng giảm
	(đồng)		(đồng)	(%)
Doanh thu thuần	292,538,590,283	187,752,891,616	232,744,158,440	124%
Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh	45,841,874,628	38,387,440,033	41,178,929,909	107%
Lợi nhuận khác	1,732,527,826	230,127,633	1,141,477,853	496%
Lợi nhuận trước thuế	47,574,402,454	38,617,567,666	42,320,407,762	110%
Lợi nhuận sau thuế	36,791,650,505	30,130,057,489	32,874,194,281	109%

1.2 Tình hình thực hiện so với kế hoạch:

Chỉ tiêu	Thực hiện 01/07/2014- 30/6/2015	Thực hiện 01/07/2015- 31/12/2015	Kế hoạch 01/07/2015- 31/12/2015	% Thực hiện/Kế hoạch 01/07/2015- 31/12/2015
Tổng doanh thu	292,538,590,283	232,744,158,440	216,339,000,000	108%
Giá vốn hàng bán	161,486,416,891	133,145,131,843	125,958,000,000	106%
Lợi nhuận trước thuế	47,574,402,454	42,320,407,762	28,760,000,000	147%
Lợi nhuận sau thuế	36,791,650,505	32,874,194,281	22,432,800,000	147%
EPS	15,171	13,556.03	9,250.41	147%
Lợi nhuận sau thuế/ doanh thu thuần	12.58%	14.12%	10%	136%

Kỳ 01/07/2015 – 31/12/2015 đã đánh dấu một bước chuyển mình mạnh mẽ của Công ty Vietceramics. Công ty đã đạt được những kết quả kinh doanh vô cùng khả quan, doanh thu thuần và lợi nhuận đều nhẩy vọt so với kỳ trước. Doanh thu thuần đạt 232 tỷ đồng tương đương tăng 108% so với kế hoạch.

Lợi nhuận sau thuế của công ty tăng 147% so với kế hoạch, đạt 32.8 tỷ - tương đương với 13.556 đồng lợi nhuận trên mỗi cổ phần công ty. Các chỉ tiêu hoạt động đều vượt xa so với kế hoạch.

Thời kỳ này là một kỳ bước ngoặt để có nền tảng cho các năm sau phát triển, Công ty đã xem xét và hiệu chỉnh lại các chính sách bán hàng, hỗ trợ khách hàng và phúc lợi cho nhân viên Công ty.

Ngoài ra, đây là năm thị trường bất động sản phát triển mạnh sau những năm khủng hoảng cũng góp phần mang lại kết quả hiện nay.

2. Tổ chức và nhân sự

2.1 Danh sách Ban điều hành:

STT	Thành viên	Chức vụ	Tỷ lệ sở hữu cổ phần tính đến ngày 30/06/2015
1	Ông Đỗ Hồng Phúc	Tổng giám đốc	39%
2	Bà Nguyễn Xuân Nhân	Kế toán trưởng	-

Tóm tắt lý lịch:

Ông: **ĐỖ HỒNG PHÚC**

Chức vụ: Tổng giám đốc

Năm sinh: 1969

Quốc tịch: Việt Nam

Trình độ: Đại học

Trình độ chuyên môn: Kinh doanh

Bà **NGUYỄN XUÂN NHÂN**

Chức vụ: Kế toán trưởng

Năm sinh: 1965

Quốc tịch: Việt Nam

Trình độ: Đại học

Trình độ chuyên môn: Tài chính – Kế toán

2.2 Những thay đổi trong ban điều hành: không có

2.3 Số lượng cán bộ, nhân viên. Tóm tắt chính sách và thay đổi trong chính sách đối với người lao động.

Trình độ học vấn	Số nhân viên
Thạc sĩ	5
Tốt nghiệp Đại học	70
Cao Đẳng	33
Trung cấp	10
Tốt nghiệp Phổ thông trung học	24
Phổ thông	45
<b>Tổng cộng</b>	<b>178</b>

Thu nhập bình quân của công ty kỳ 01/07/2015 – 31/12/2015: 14.800.000vnd/nguoi/thang tăng 10%-15% với cùng kỳ năm 2014

### 3. Tình hình đầu tư, tình hình thực hiện các dự án

– Các dự Đầu tư dự án:

- + Sửa chữa Showroom Sư vạn Hạnh (TPHCM)
- + Mở Showroom mới (Hanoi 463 Minh Khai, Quận Hai bà Trưng, Hà nội (615m2)
- + Mở Showroom tại 213-215 Nguyễn Văn Linh, Thạc Gián, Thanh Khê, thành phố Đà Nẵng.
- + Mở thêm các đại lý tại các tỉnh miền Tây, Đông Nam Bộ, và Tỉnh phía Bắc và Bắc trung Bộ.

– Đầu tư tài chính:

- + Đầu tư thêm hàng tồn kho để bảo đảm hàng cho bán lẻ.
- + Kinh doanh đa dạng các nhãn hàng TBVS ...
- + Đầu tư thêm xe tải, xe bán tải và xe nâng cho cả Hà nội và Hồ Chí Minh
- + Đầu tư thêm kho bãi để phục vụ cho việc mở rộng kinh doanh của công ty

– Các công ty con, công ty liên kết:

- Trong năm, Công ty đã có giao dịch trọng yếu với các bên liên quan sau:

#### Danh sách các bên liên quan

#### Mối quan hệ

- |   |                       |
|---|-----------------------|
| 1. Công ty TNHH MTV Đá Thế Giới                                     | Công ty con           |
| 2. Công ty TNHH Hafary PTE  | Công ty mẹ            |
| 3. Công ty TNHH Hafary International PTE                            | Công ty cùng Tập đoàn |
| 4. Công ty TNHH Hafary Việt Nam PTE. - Cổ đông có ảnh hưởng đáng kể |                       |



5. Công ty TNHH Foshan Hafary Trading - Công ty cùng Tập đoàn
6. Ông Đỗ Hồng Phúc - Tổng Giám Đốc - Cổ đông có ảnh hưởng đáng kể

Tại ngày lập bảng cân đối kế toán, số dư phải thu (phải trả) với các bên liên quan như sau:  
 Phải trả người bán

	VND 31/12/2015	VND 01/07/2015
Các khoản phải trả người bán ngắn hạn		
Malaysia Mosaics Berhad	12.448.027.629	10.999.422.034
Phải trả cho các đối tượng khác	14.175.299.480	12.776.374.646
Cộng	<u>26.623.327.109</u>	<u>23.775.796.680</u>

#### THÔNG TIN VỀ CÁC BÊN CÓ LIÊN QUAN

Trong năm, Tập đoàn đã có giao dịch trọng yếu với các bên liên quan sau:

Giao dịch nội bộ giữa các công ty trong Tập đoàn đã được loại trừ toàn bộ trong quá trình hợp nhất.

Thu nhập của Ban Giám đốc như sau:

	Năm nay	Năm trước
Thu nhập Tổng Giám đốc (VND)	2.762.400.000	1.051.342.000
Tổng cộng	<u>2.762.400.000</u>	<u>1.051.342.000</u>

#### 4. Tình hình tài chính

Tình hình tài chính

Chi tiêu	1/7/2014 -31/12/2014	1/7/2015- 31/12/2015	% tăng giảm
Tổng giá trị tài sản	194,786,890,389	242,109,907,727	124%
Doanh thu thuần	187,752,891,616	292,538,590,283	156%
Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh	38,387,440,033	45,841,874,628	119%
Lợi nhuận khác	230,127,633	1,732,527,826	753%
Lợi nhuận trước thuế	38,617,567,666	47,574,402,454	123%
Lợi nhuận sau thuế	30,130,057,489	36,791,650,505	122%
Tỷ lệ lợi nhuận trả cổ tức	0%	20%	

#### 5. Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu

Các chỉ tiêu	Đơn vị tính	01/07/2014-30/6/2015	01/07/2015-31/12/2015
<b>1. Chỉ tiêu về khả năng thanh toán</b>			
+ Hệ số thanh toán ngắn hạn: TSLĐ/Nợ ngắn hạn	%	242%	230%
+ Hệ số thanh toán nhanh: TSLĐ - Hàng tồn kho Nợ ngắn hạn	%	55%	99%
<b>2. Chỉ tiêu về cơ cấu vốn</b>			
+ Hệ số Nợ/Tổng tài sản	%	34%	36%
+ Hệ số Nợ/Vốn chủ sở hữu	%	98%	57%
<b>3. Khả năng hoạt động</b>			
+ Vòng quay hàng tồn kho: Giá vốn hàng bán Hàng tồn kho bình quân	Vòng	1.59	2.19
+ Doanh thu thuần/Tổng tài sản	Vòng	1.5	1.21
<b>4. Chỉ tiêu về khả năng sinh lời</b>			
+ Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần	%	12.58%	12.58%
+ Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu	%	54%	24%
+ Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản		19%	15%
+ Hệ số Lợi nhuận từ HDKD/Dthu thuần	%	16%	13%

**4. Cơ cấu cổ đông, thay đổi vốn đầu tư của chủ sở hữu**

**Cổ phần** Số lượng cổ phần phổ thông lưu hành: 2.425.060 cổ phần - Mệnh giá: 10.000 VND/cổ phiếu

Thay đổi vốn đầu tư chủ Chủ sở hữu trong năm: không

**Cơ cấu cổ đông**

STT	Cổ đông	Số lượng cổ đông	Số lượng cổ phần	Giá trị (đồng)	Tỷ lệ sở hữu
1	Cổ đông trong nước				
	Cổ đông cá nhân VN	108	1.236.780	12.367.800.000	51%
	Cổ đông tổ chức	-	-	-	-
2	Cổ đông nước ngoài				
	Cổ đông cá nhân	-	-	-	-
	Cổ đông tổ chức	1	1.188.280	11.882.800.000	49%
3	Cổ phiếu quỹ				
	<b>Tổng cộng</b>	<b>109</b>	<b>2.425.060</b>	<b>24.250.600.000</b>	<b>100%</b>

Giao dịch cổ phiếu quỹ: Công ty hiện không sở hữu cổ phiếu quỹ và không có giao dịch trong năm

**Cổ tức đã chia trong năm: 7,275,180,000 VND cho 2,425,060 cổ phiếu, lãi được chia trên mỗi cổ phiếu là 3,000 VND.**

**Cơ cấu cổ đông theo tỷ lệ sở hữu**

STT	Loại cổ đông	Địa chỉ	Số lượng cổ phần	Giá trị (đồng)	Tỷ lệ sở hữu
<b>I</b>	<b>Cổ đông lớn</b>				
1	Hafary Vietnam Pte, LTD	105 Eunos Avenue 3 Hafary Centre Singapore 409836	1.188.280	11.882.800.000	49,00%
2	Đỗ Hồng Phúc	10 đường số 11, tổ 4, khu phố 1, Phường Hiệp Bình Chánh, Quận Thủ Đức	936.780	9.367.800.000	38,30%
3	Đỗ Hạnh Minh Châu	N41 Hùng Vương, Khu Xuân Bình, Long Khanh, Đồng Nai	150.000	1.500.000.000	6,20%
4	Đỗ Duy Huỳnh	50/2 Quang Trung, Phường 10, Quận Gò Vấp	140.150	1.401.500.000	5,80%
<b>II</b>	<b>Cổ đông nhỏ</b>		<b>9.850</b>	<b>98.500.000</b>	<b>0,41%</b>
	<b>Tổng cộng</b>		<b>2.425.060</b>	<b>24.250.600.000</b>	<b>100,00%</b>

### III. Báo cáo và đánh giá của Ban Tổng Giám đốc

#### 1. Tổng quan hoạt động của Công ty

Chỉ tiêu	1/7/2014 -31/12/2014	1/7/2015-31/12/2015	% tăng giảm
Tổng giá trị tài sản	194,786,890,389	242,109,907,727	124%
Doanh thu thuần	187,752,891,616	292,538,590,283	156%
Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh	38,387,440,033	45,841,874,628	119%
Lợi nhuận khác	230,127,633	1,732,527,826	753%
Lợi nhuận trước thuế	38,617,567,666	47,574,402,454	123%
Lợi nhuận sau thuế	30,130,057,489	36,791,650,505	122%
Tỷ lệ lợi nhuận trả cổ tức	0%	20%	

Kỳ 01/07/2015 -31/12/2015 Công ty đã đạt doanh thu thuần và lợi nhuận đều nhẩy vọt so với năm 2014.

Doanh thu thuần đạt 242 tỷ đồng tương đương tăng 124% so với cùng kỳ năm 2014.

Lợi nhuận sau thuế của công ty tăng 122% so với năm trước, đạt 36.7 tỷ - tương đương với 13.556 đồng lợi nhuận trên mỗi cổ phần công ty. Các chỉ tiêu hoạt động đều vượt xa so với kế hoạch.

Nguyên nhân là do hoạt động kinh doanh bán lẻ được tăng cường, cải thiện thông qua việc hoàn thành, sửa chữa, đưa vào hoạt động các showroom trên cả nước.

Chỉ tiêu	01/07/2014- 30/6/2015	01/07/2014- 31/12/2014	01/07/2015- 31/12/2015	Tăng giảm
ROA(Lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản)	19%	15%	14%	88%
ROE (Lợi nhuận sau thuế/Tổng vốn chủ)	54%	23%	14%	58%
LNST/ Doanh thu thuần	13%	16%	14%	88%
LN HĐSXKD/ Doanh thu thuần	16%	16%	14%	88%

Các chỉ tiêu giảm về số tương đối do số lãi chưa chia của các năm vẫn còn dẫn đến lợi nhuận tăng nhưng các chỉ số lại giảm.

#### a) Tình hình nợ phải trả

Chỉ tiêu	2014	2015
	VND	VND
Vay và nợ ngắn hạn	66,321,534,415	87,837,745,472
1. Vay và nợ ngắn hạn	36,933,097,252	48,120,429,623
2. Phải trả người bán	29,388,437,163	39,717,315,849
Nợ dài hạn	0	0

Trong kỳ 7/2015-12/2015, nợ ngắn hạn của Công ty tăng 11 tỷ đồng do nhập hàng nhằm phục vụ cho công tác kinh doanh, phát triển hệ thống phân phối. Công ty tiếp tục không thực hiện các khoản vay dài hạn trong năm 2015.

Đến hết tháng 12 năm 2015, Công ty còn khoản phải trả thương mại trị giá 718,191.58USD và 359,659.83EUR.

Vay ngoại tệ là 1 triệu USD này, Công ty đã thực hiện duy trì vay hợp lý giữa khoản vay với lãi suất cố định từ cổ đông nước ngoài.

Với chỉ tiêu luôn đảm bảo tài chính công ty lành mạnh, Ban lãnh đạo và bộ phận kế toán luôn theo sát tình hình nợ và vay, khả năng thanh toán khoản nợ ngắn hạn và hạn chế sử dụng vốn vay thêm trong thời gian này. Chính sách trả chậm cho các đại lý, bạn hàng vẫn được kiểm soát chặt chẽ, cố loại bỏ tối đa khả năng mất vốn. Tính đến hiện nay, công ty đã có một vài khoản nợ xấu lớn và trích lập dự phòng cho số nợ xấu này là: 1,223,281,620vnd

#### 2. Những cải tiến về cơ cấu tổ chức, chính sách, quản lý

- Công ty đang dần hoàn thiện các thủ tục kiểm soát nội bộ nhằm nâng cao hiệu quả từ công tác này, thông qua việc ủy quyền, phân cấp quản lý, gắn liền kiểm tra, soát xét với từng vị trí công việc, tinh giảm các vị trí nhân sự làm việc không hiệu quả.
- Quy trình tuyển dụng, đào tạo tiếp tục được nâng cao, tăng cường nhằm phục vụ cho hoạt động kinh doanh, hợp tác với các đối tác nước ngoài như Đức, Ý, TBN... Công tác đào tạo đội ngũ bán hàng, quản lý nhân lực và lãnh đạo được chú trọng.

#### 3. Kế hoạch phát triển trong tương lai

- Tiếp tục hoàn thiện, xây dựng, phát triển hệ thống đại lý trên toàn quốc để mở rộng hơn nữa thị trường bán lẻ.
- Sửa chữa và đưa vào kinh doanh các Showroom chiến lược tại các thành phố lớn nhằm thu hút sự quan tâm của khách hàng, có ấn tượng tốt với công ty về dòng sản phẩm cao cấp.
- Xúc tiến chào hàng trực tiếp tại các công trình, hỗ trợ tư vấn thiết kế tại chỗ, linh động cho khách hàng.
- Cùng cố sự hợp tác với các kiến trúc sư, thông qua các chương trình sự kiện, ký kết hợp tác, tài trợ các hoạt động của Hội kiến trúc sư thành phố nhằm tìm kiếm cơ hội kinh doanh cho Công ty.
- Khuyến khích, động viên đội ngũ công nhân viên Công ty thông qua các phong trào, chiến dịch bán hàng có thưởng, các cuộc thi tài năng nhằm đẩy mạnh tinh thần cạnh tranh lành mạnh trong Công ty.
- Ban Giám đốc tăng cường lắng nghe, đối thoại trực tiếp với bộ phận bán hàng và đội ngũ nhân viên hỗ trợ.
- Theo dõi sát tình hình thị trường, có bước chuẩn bị, liên lạc với đối tác nhằm tìm kiếm và nắm bắt cơ hội kịp thời.

#### 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

Trong kỳ 7/2015 đến 12/2015, Hội đồng quản trị và Ban Tổng giám đốc luôn đồng hành với nhau trong công tác điều hành cũng như tiến hành giá sát chặt chẽ mọi hoạt động của công ty. Kết thúc năm tài chính 2015 tổng tài sản của công ty tăng 47 tỷ đồng tương đương với mức tăng 124% so với năm 2014. Vốn chủ sở hữu tăng 120% so với năm 2014, đạt 26 tỷ đồng. Doanh thu thuần đạt 232 tỷ đồng tăng 124% so với cùng kỳ năm trước và vượt kế hoạch là 108%.

Nhìn chung, hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty năm 2015 đã đạt được nhiều thành tích đáng kể. Tình hình tài chính ổn định; tình hình xây dựng, phát triển cơ sở hạ tầng, mở rộng mạng lưới kinh doanh vẫn đang được tiến hành một cách hiệu quả và cần trọng.

##### 2. Đánh giá của Hội đồng quản trị về hoạt động của Ban Giám đốc công ty

Ban Tổng giám đốc là những người có trình độ trong lĩnh vực chuyên môn, kinh nghiệm lâu năm trong quản trị doanh nghiệp cũng như ngành nghề của công ty. Những con số tăng trưởng của các năm qua cho thấy được tầm nhìn và khả năng triển khai kế hoạch hoạt động của Ban Tổng giám đốc là rất tốt.

Với các chỉ tiêu sinh lợi đều tăng trưởng tốt, tình hình tài chính an toàn, hoạt động kinh doanh mở rộng, Ban Tổng giám đốc đã hoàn thành xuất sắc nhiệm vụ sản xuất kinh doanh năm 2015.

##### 3. Kế hoạch của Hội đồng quản trị

Do việc thay đổi niên độ kế toán từ 01/07 – 30/6 sang 01/01 - 31/12

Nên kỳ kinh doanh kế tiếp sẽ lập kế hoạch từ 01/01/2016 đến 31/12/2016 như sau

Chi tiêu	Thực hiện 01/01-31/12/2015 (đồng)	Kế hoạch 01/01-31/12/2016 (đồng)	Tăng giảm (%)
Doanh thu thuần	327,330,509,815	464,390,000,000	142%
Lợi nhuận trước thuế	39,280,510,178	51,000,000,000	130%

I Kế hoạch kinh doanh: Năm tài chính 2016 (01/1-31/12/2016) Công ty hướng đến các mục tiêu chính:

A Về thị trường:

1. Tăng cường xem xét khả năng vươn ra thị trường khu vực Đông Nam Á.
2. Bảo đảm độ phủ đại lý lớn đến các thành phố và tỉnh thành lớn Việt nam
3. Trở thành công ty dẫn đầu xu hướng thị trường gạch và là một trong những nhà phân phối gạch cao cấp hàng đầu Việt nam.

B Về sản phẩm

1. Tăng cường đầu tư hàng hóa, dịch vụ cao cấp bảo đảm đáp ứng nhu cầu của thị trường
2. Bảo đảm phục vụ khách hàng tốt nhất cả về sản phẩm, dịch vụ, tiện ích và cam kết cung cấp các sản phẩm phù hợp với tiêu chuẩn chất lượng hàng hóa theo TCVN quy định.
3. Hướng đến thị trường TBVS, bán và làm công tác thị trường dần đi đến kinh doanh chính thức, trở thành nhà phân phối độc quyền cho các thương hiệu lớn.

II Kế hoạch nhân sự

1. Có kế hoạch để bảo đảm đủ nguồn nhân lực cho định hướng kinh doanh 2016
2. Bảo đảm công tác đào tạo cho nhân viên bán hàng và quản lý cho bộ máy quản lý

3. Sắp xếp lại nhân sự kinh doanh bảo đảm việc đào tạo nội bộ về kiến thức sản phẩm, tư vấn khách hàng, quy trình bán hàng...

### III Kế hoạch tài chính

1. Bổ sung thêm nguồn tài chính để đảm bảo cho các mục tiêu kinh doanh thông qua dòng tài chính bên ngoài: vay, tận dụng các khoản nợ chậm thanh toán
2. Kế hoạch với ngân hàng đàm phán chính hạn mức, tăng cường các công cụ tài chính hỗ trợ để bảo đảm tài chính cho hoạt động công ty.
3. Xem xét chính sách tín dụng cho khách hàng để thúc đẩy việc thu hồi nhanh công nợ.

#### 4. Quản trị công ty

##### 4.1. Hội đồng quản trị

- a) Thành viên và cơ cấu của Hội đồng quản trị:

STT	Thành viên	Chức vụ	Tỷ lệ sở hữu cổ phần tính đến 30/06/2015	Đại diện vốn
1	Đỗ Hồng Phúc	Chủ tịch HĐQT	38.6%	-
2	Đỗ Mạnh Minh Châu	Thành viên	6.2%	-
3	Đỗ Duy Huỳnh	Thành viên	5.8%	-
4	Low Kok Ann	Phó chủ tịch HĐQT	-	49% (Hafary Vietnam PTE, LTD)
5	Low See Ching	Thành viên	-	
6	Yeow Wai Siaw	Thành viên	-	

- b) Các tiểu ban thuộc Hội đồng quản trị: Xét quy mô hiện nay, công ty chưa thành lập các tiểu ban trực thuộc hội đồng quản trị. Các thành viên HĐQT được phân công nhiệm vụ theo từng thời kỳ và dựa trên hoạt động của công ty.

- c) Hoạt động của Hội đồng quản trị:

Năm 2015 Hội đồng quản trị công ty đã có 3 buổi họp để thống nhất các nội dung sau:

- + Lần 1: Tổng kết hoạt động năm 2014, phê duyệt nội dung trình Đại hội đồng cổ đông thường niên. Chiến lược và kế hoạch kinh doanh năm mới 2015
- + Lần 2: Họp quyết định ủy quyền Ông Đỗ Hồng Phúc là người đại diện pháp luật cho Công ty Cổ phần quốc tế Gốm sứ Việt thực hiện các công việc: cầm cố, thế chấp, bảo lãnh, vay và cho vay liên quan đến công việc kinh doanh của Công ty tại ngân hàng Vietcom bank Chi nhánh Đông Sài Gòn.
- + Lần 3: Họp phê chuẩn tiếp tục vay, quyết định chia cổ tức, khen thưởng Tổng Giám đốc, đổi niên độ tài chính từ 1 tháng 7 sang 1 tháng 1

Các vấn đề liên quan đến tình hình hoạt động kinh doanh của công ty đều được các thành viên Hội đồng quản trị phân tích và cân nhắc kỹ lưỡng trước khi thông qua. ...

- d) Hoạt động của thành viên Hội đồng quản trị độc lập không điều hành.

Trong Hội đồng quản trị, chỉ có Ông Đỗ Hồng Phúc trực tiếp điều hành doanh nghiệp, các thành viên còn lại đều là thành viên không điều hành.

- e) Hoạt động của các tiểu ban trong Hội đồng quản trị: Không có tiểu ban

- f) Danh sách các thành viên Hội đồng quản trị có chứng chỉ đào tạo về quản trị công ty: không có

##### 4.2. Ban Kiểm soát

a) Thành viên và cơ cấu của Ban kiểm soát:

STT	Thành viên	Chức vụ	Tỷ lệ sở hữu cổ phần tính đến ngày 30/06/2015
1	Wu Pei Cong	Trưởng Ban	-
2	Mai Thị Xuân Vương	Thành viên	-
3	Mai Quốc Khoa	Thành viên	-

b) Hoạt động của Ban kiểm soát: Trong năm tài chính 2015, các thành viên Ban kiểm soát không có sự thay đổi về nhân sự. Ban kiểm soát hoạt động theo đúng chức năng nhiệm vụ của mình được quy định trong điều lệ Công ty. Đồng thời, ban kiểm soát cũng đã áp dụng các quy chế hoạt động riêng, đảm bảo hoạt động đúng quy định, thực hiện đầy đủ nhiệm vụ và trách nhiệm của mình.

Ban kiểm soát đã tiến hành họp 3 lần trong năm 2015 với nội dung họp cụ thể như sau

- + Lần 1: Đánh giá hoạt động của năm 2015 và đề ra kế hoạch hoạt động kỳ chuyển tiếp 01/07/2015-31/12/2015.
- + Lần 2: soát xét các báo cáo trong năm 2015( 01/07/2014-30/6/2015), đánh giá hoạt động của Ban Tổng giám đốc, Hội đồng quản trị và tình hình tài chính công ty.
- + Lần 3: họp soát xét báo cáo tài chính cả năm.

#### 4.3. Giao dịch, thù lao và các khoản lợi ích của Hội đồng quản trị, Ban giám đốc và Ban kiểm soát

a) Lương, thưởng, thù lao, các khoản lợi ích

Họ tên	Chức vụ	Thù lao	Lương	Thưởng	Tổng cộng
<b>Hội đồng quản trị</b>					
Đỗ Hồng Phúc	Chủ tịch				
Đỗ Mạnh Minh Châu	Thành viên				
Đỗ Duy Huynh	Thành viên				
Low Kok Ann	Phó Chủ tịch				
Low See Ching	Thành viên				
Tay Eng Kiat Jackson	Thành viên				
<b>Ban kiểm soát</b>					
Wu Pei Cong	Trưởng Ban				
Mai Thị Xuân Vương	Thành viên				
Mai Quốc Khoa	Thành viên				
<b>Ban điều hành</b>					
Đỗ Hồng Phúc	Tổng giám đốc		-		2.762.400.000
<b>TỔNG CỘNG</b>					

Hội đồng quản trị và Ban kiểm soát không nhận thù lao.

- b) Giao dịch cổ phiếu của cổ đông nội bộ: không có
- c) Hợp đồng hoặc giao dịch với cổ đông nội bộ

Ngày 11/2/2015, Vietcermics và Công ty Hafary PTE LD đã ký kết Phụ lục cho Hợp đồng vay số 01/VCI-H, Giá trị 1.000.000 USD (tương đương 22.540.000.000VND). Thời hạn vay là 12 tháng. Lãi suất 3,5%/năm (tính từ 2/2015 đến 2/2016).

d) Việc thực hiện các quy định về quản trị công ty:

Thực hiện theo quy định thông tư số 121/2012/TT-BTC về Quản trị Công ty áp dụng cho Công ty đại chúng, Hội đồng quản trị đã soạn thảo và ban hành Quy chế quản trị nội bộ Công ty nhằm chuẩn hóa các hoạt động liên quan đến quản trị công ty.

## 5. Báo cáo tài chính

*Ý kiến kiểm toán và Báo cáo tài chính được kiểm toán  
(như File kèm)*

**Xác nhận của đại diện theo pháp luật của Công ty**

