

TP.HCM, ngày 11 tháng 5 năm 2019

**BÁO CÁO TỔNG KẾT
KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SXKD NĂM 2018
VÀ MỤC TIÊU NHIỆM VỤ SXKD NĂM 2019**

Kính thưa Quý Cổ Đông,

Sau một năm triển khai kế hoạch SXKD theo nghị quyết Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2018, hôm nay Công ty CP Vinh Cữu tổ chức cuộc họp Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2019 nhằm đánh giá những kết quả đã đạt được qua một năm thực hiện các chỉ tiêu, nhiệm vụ SXKD mà Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông đã thông qua.

Ban điều hành xin báo cáo kết quả thực hiện kế hoạch SXKD năm 2018 và mục tiêu, nhiệm vụ SXKD trong năm 2019 như sau:

**PHẦN 1
KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SXKD NĂM 2018**

I. KẾT QUẢ SXKD NĂM 2018:

1. Về kết quả SXKD trong năm 2018:

Ban điều hành xin báo cáo tổng hợp các số liệu đã được kiểm toán để giúp Cổ đông nhìn nhận một cách toàn diện về kết quả hoạt động kinh doanh năm 2018 như sau:

DVT: 1,000,000 đ

STT	Diễn giải	Năm 2017		Năm 2018			
		Thực hiện	Tỷ lệ/DT	Kế hoạch	Tỷ lệ/DT	Thực hiện	Tỷ lệ/DT
1	Doanh thu thuần	124,068	100.0 %	140,000	74.1 %	148,868	100.0 %
2	Giá vốn hàng bán	98,672	79.6 %	103,750	25.9 %	117,084	78.6 %
3	Lợi nhuận gộp	25,396	20.5 %	36,250	4.5 %	31,784	21.4 %
4	Chi phí tài chính	5,160	4.2 %	6,300	5.6 %	6,960	4.7 %
5	Chi phí bán hàng	12,817	10.3 %	7,900	7.9 %	8,282	5.6 %
6	Chi phí quản lý DN	17,005	13.7 %	11,050	7.9 %	11,555	7.8 %
7	Lợi nhuận trước thuế	(9,557)	(7.7) %	11,000	6.3 %	1,612	1.1 %
8	Lợi nhuận sau thuế	(9,557)	(7.7) %	8,800	74.1 %	1,290	0.9 %

2. Một số nguyên nhân ảnh hưởng đến kết quả SXKD 2018:

Thuận lợi:

- Các dòng sản phẩm gạch sân vườn, gạch ốp tường...truyền thống vẫn thu hút thị hiếu người tiêu dùng nên sản lượng đầu ra vẫn đảm bảo duy trì hoạt động của Doanh nghiệp.
- Năm 2018 thừa hưởng những hợp đồng lớn đã ký và đang thực hiện dở dang từ năm 2017 như Dự án khu nghỉ dưỡng Sheraton (Đà Nẵng), khu vui chơi Vinpearl Land Hội An, trung tâm thương mại VinCom (Hà Nam)... Xu hướng sử dụng sản phẩm chỉ phào GRC để trang trí gia



tăng cao nên ngoài những Công trình còn dang dở trong năm 2017, Công ty đã ký một số Hợp đồng mới với các Đối tác như tập đoàn VinGroup, BIM, NovaLand, Tân Kỳ...

- Những Khách hàng lâu năm trong lĩnh vực xuất nhập khẩu đặt hàng để tiêu thụ tại nước sở tại.

Khó khăn:

- Tiến độ thi công của các công trình hầu hết luôn trong tình trạng gấp rút dẫn đến các công đoạn thiết kế - tạo mẫu – làm khuôn – sản xuất – vận chuyển – lắp đặt...đôi lúc bị quá tải, ảnh hưởng tiến độ chung của dự án.
- Năng lực sản xuất còn hạn chế vì 70% các công đoạn sản xuất bằng phương pháp thủ công, chưa đáp ứng kịp thời một số đơn hàng lớn, dẫn đến khả năng cung ứng đơn hàng cho Khách hàng chậm.
- Tình trạng hàng giả - hàng nhái còn tồn tại nên ít nhiều cũng ảnh hưởng đến thị phần mà Vĩnh Cửu đang có.
- Tình trạng chậm thanh toán của Khách hàng cũng dẫn đến thiếu nguồn vốn lưu động, gây không ít khó khăn cho việc vận hành Doanh nghiệp.

3. Tình hình tài sản, nguồn vốn tại thời điểm 31/12/2018:

DVT: 1.000.000 đ

Số TT	Diễn giải	Ngày 31/12/2017	Ngày 31/12/2018
1	Tổng tài sản	133,093	133,533
	Tài sản ngắn hạn	96,527	97,407
	Tài sản dài hạn	36,566	36,126
2	Tổng nguồn vốn	133,093	133,533
	Nợ phải trả	103,238	102,065
	Vốn chủ sở hữu	29,855	31,468

II. CÁC CÔNG VIỆC TRỌNG TÂM ĐÃ THỰC HIỆN TRONG NĂM:

1. Về hoạt động Thiết kế - Thi công:

- Tiếp tục thi công các công trình đã ký Hợp đồng từ năm 2017 còn dở dang: Five Elements (TP.HCM), trung tâm thương mại VinCom (Sa Đéc), khu nghỉ dưỡng Waterfront (Phú Quốc)...
- Chú trọng làm đúng công tác thiết kế ngay từ ban đầu để hạn chế những rủi ro, sai sót của những công đoạn sau: tạo mẫu – làm khuôn – sản xuất – vận chuyển – lắp đặt...
- Trúng thầu thi công làm vỏ tượng công trình tượng Phật tại Bình Phước trị giá khoảng gần 29 tỷ vào tháng 12/2018.
- Việc thu hồi công nợ vẫn còn những khó khăn do phải trình ký hồ sơ với nhiều công đoạn phức tạp, và phải sửa chữa những lỗi của sản phẩm trong quá trình lắp đặt.

2. Về hoạt động của các Chi nhánh:

- Hoàn tất việc thành lập Công ty Cổ phần Đầu tư Xây dựng Vĩnh Cửu Miền Bắc (mô hình Cty con) với vốn điều lệ 15 tỷ và vốn góp từ Cty mẹ chiếm 60% (9 tỷ).

3. Về hoạt động kinh doanh tiếp thị tại thị trường nội địa:

- Tích cực xây dựng mối quan hệ với các Chủ đầu tư, Kiến trúc sư, Công ty xây dựng để gửi mẫu, gửi hình ảnh sản phẩm... để tìm cơ hội bán hàng.



- Quy hoạch các Nhóm - Mã sản phẩm chủ lực nhằm tối ưu hóa hàng tồn kho cũng như tinh gọn công tác trưng bày tại điểm bán.
- Thực hiện rà soát, đánh giá lại tất cả các Đại lý để sàng lọc các Đại lý bán hàng không hiệu quả, đồng thời hỗ trợ nhiều hơn cho các Đại lý có doanh số cao, địa thế tốt.
- Đẩy mạnh việc chào bán các sản phẩm lát sân GRC mỏng 02 cm để tận dụng các khuôn thép hiện đang có sẵn, bên cạnh đó, chi phí vận chuyển, bốc xếp giảm chỉ còn 50%. Từ các lợi thế trên, giá bán chỉ bằng khoảng 70% so với sản phẩm dày 04 cm, nâng cao cơ hội bán hàng.

4. Về hoạt động kinh doanh xuất khẩu và nhập khẩu:

- Tiếp tục tìm kiếm các Đối tác gia công các sản phẩm chậu, bàn ghế... với giá thành, tiến độ chấp nhận được để giảm tải cho Nhà máy.
- Vào tháng 9/2018, Công ty đã tham gia vào hội chợ Spoga Gafa tại Đức, là hội chợ chuyên về các sản phẩm trang trí sân vườn và là hội chợ lớn nhất Châu Âu hàng năm nhằm duy trì quảng bá thương hiệu Vĩnh Cửu với các Đối tác tại Châu Âu.
- Song song với tình hình xuất khẩu, hoạt động nhập khẩu vẫn được thực hiện để giảm chi phí đầu vào, chủ yếu là nhập sợi thủy tinh từ Nhật Bản và Trung Quốc. Trị giá nhập khẩu năm 2018 khoảng 2.6 tỷ đồng.

5. Về hoạt động Marketing:

- Duy trì các bài viết trên mạng xã hội Facebook, website của Công ty để gợi nhắc thương hiệu - sản phẩm Vĩnh Cửu trong tâm trí Khách hàng.
- Củng cố và duy trì hàng năm việc thiết kế catalogue, tờ rơi quảng cáo, khung trưng bày cho các sản phẩm mới.
- Trưng bày sản phẩm tại hầu hết những Doanh nghiệp lớn kinh doanh vật liệu xây dựng để Người tiêu dùng biết đến Vĩnh Cửu.
- Tham gia hội chợ VietBuild hàng năm để tăng cường mức độ nhận biết thương hiệu nhằm hỗ trợ các Đại lý đang hợp tác.

6. Về hoạt động sản xuất:

- Đầu tư bước đầu hệ thống chiết rót để từng bước cơ giới hóa, nâng cao sản lượng và giảm con người.
- Duy trì sản xuất các đơn hàng để phục vụ Khách hàng cũng như sản xuất tồn kho để đón đầu mùa vụ.
- Bước đầu hoàn thành công tác kiểm định Nhà máy (Audit) để có cơ sở nhận đơn hàng của Đối tác Direct Source (Úc) nói riêng cũng như từng bước nâng cấp Nhà máy để phục vụ Khách hàng xuất khẩu nói chung.
- Công tác nghiên cứu phát triển sản phẩm mới vẫn được duy trì trong giới hạn ngân sách hạn hẹp, do vậy trong năm vừa qua, tuy có nhiều mẫu mã mới được cho ra đời nhưng thiếu vốn đầu tư, nên sản phẩm mới chậm tung ra thị trường, phần lớn ưu tiên cho những sản phẩm mới đáp ứng nhu cầu của Khách hàng quốc tế.



II. CÁC GIẢI PHÁP THỰC HIỆN KẾ HOẠCH SXKD NĂM 2019:

Để đạt mục tiêu 85 tỷ doanh số và khoảng 2,9 tỷ lợi nhuận, Ban điều hành đề xuất một số giải pháp chính như sau:

1. Về hoạt động Thiết kế - thi công:

- Tiếp tục liên hệ, đàm phán để nâng cao cơ hội nhận thầu các dự án: khu nghỉ dưỡng Grand World Phú Quốc, khu giải trí phức hợp Condotel Nam Hội An...
- Tiếp tục tổ chức thi công các công trình, dự án dở dang của năm 2018, song song đó phải phối hợp chặt chẽ với chủ đầu tư để sớm triển khai nghiệm thu, tất toán công trình và thu tiền.
- Chú trọng công tác đào tạo cho các Cán bộ kỹ thuật tại công trình về kiến thức sản phẩm, quy trình sản xuất, quy trình thi công - lắp đặt để giám sát thi công được chặt chẽ và hiệu quả. Yêu cầu 100% cán bộ kỹ thuật hiện trường phải được tham gia đầy đủ các chương trình đào tạo về sản phẩm, quy trình sản xuất tại Nhà máy, quy trình thi công lắp đặt sản phẩm trước khi tiếp nhận nhiệm vụ.
- Phối hợp chặt chẽ với Nhà máy để nắm bắt tiến độ sản xuất, chất lượng sản phẩm nhằm phục vụ công tác lắp đặt.

2. Về hoạt động kinh doanh nội địa:

- Song song với các sản phẩm chủ lực, năm 2019 Công ty sẽ tung ra sản phẩm Gạch cổ ốp tường mới với sản lượng lớn để cạnh tranh với các sản phẩm Gạch cổ khác tại thị trường.
- Duy trì nghiêm việc thu hồi công nợ để không có nợ dây dưa, nợ khó đòi, đảm bảo ngân sách hoạt động của doanh nghiệp.
- Tiến hành rà soát tổng thể thị trường, triển khai cấp kệ - mẫu đầy đủ cho từng đối tượng Khách hàng cụ thể. Tiến hành phủ kín khung trưng bày sản phẩm ốp tường chủ lực tại điểm bán nhằm đẩy mạnh doanh thu nhóm sản phẩm ốp tường: nhóm sản phẩm chi phí vận chuyển thấp, tỷ suất lợi nhuận cao...
- Duy trì tham gia hội chợ VietBuild để duy trì thương hiệu, nắm bắt thị hiếu của Khách hàng và đón đầu thị trường.
- Linh hoạt trong chính sách bán hàng để phù hợp với nhiều loại hình Khách hàng và bắt kịp xu thế của thị trường, của đối thủ cạnh tranh.

3. Về hoạt động kinh doanh xuất khẩu và nhập khẩu:

- Tiếp tục theo dõi và làm việc với Đối tác Nihon để duy trì đơn hàng của năm 2019 (đã ký từ 2018) và định hướng phát triển mối quan hệ toàn diện hơn.
- Cập nhật xu hướng và thị hiếu của các thị trường khách hàng chính, chủ động điều chỉnh mẫu mã và chất lượng sản phẩm cho phù hợp với nhu cầu khách hàng thông qua hội chợ Spoga – Gafa tổ chức vào tháng 09/2019.
- Phối hợp chặt chẽ với Nhà máy để chủ động nhập khẩu vật tư đáp ứng kịp thời như cầu sản xuất liên tục, cố gắng tham khảo giá, tìm các Đối tác để nhập khẩu từ Trung Quốc, Nhật, Dubai, Iran... với sản phẩm có chất lượng cao và giá tốt hơn.

4. Về hoạt động Marketing:

- Thiết kế - in ấn mới toàn bộ hệ thống các Catalogue – Tờ rơi với các sản phẩm mới nhằm duy trì sự nhận diện thương hiệu và quảng bá sản phẩm đến Khách hàng.
- Hàng tuần cập nhật các bài viết, video, thông tin về sản phẩm, về các Dự án đang thực hiện, về Công ty trên các mạng xã hội: Facebook, Youtube... và trên website chính thức của Công ty.
- Thường xuyên thay đổi các bảng mẫu, các decal, sản phẩm mẫu đã cũ trưng bày tại các Đại lý trong hệ thống phân phối nhằm nâng cao thương hiệu Vĩnh Cửu trong tâm trí Khách hàng.



5. Về hoạt động sản xuất:

- Tiếp tục nghiên cứu để cải tiến các loại máy móc thiết bị hiện có để nâng cao hiệu quả khai thác, đặc biệt chú trọng đến các công đoạn có sử dụng nhiều con người cần phải được cải tiến hoặc thay thế ngay.
- Tiếp tục nghiên cứu, thử nghiệm các cấp phối mới cho hơn 50% chủng loại sản phẩm dòng lát nền còn lại, mục tiêu giảm tối thiểu 10% chi phí nguyên vật liệu trực tiếp, chất lượng không thay đổi.
- Hàng tháng khảo sát, khảo giá nguồn nguyên liệu đầu vào để có giá đầu vào tốt nhất và chủ động trong hoạt động mua hàng, ổn định nguồn nguyên vật liệu đầu vào để 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.
- Phối hợp chặt chẽ với các phòng Kinh doanh để rà soát lại những mẫu mã sản phẩm lỗi thời, sức hút thị trường kém hoặc tỷ suất lợi nhuận thấp, vòng quay khuôn thấp...nhằm giúp cho việc thu nhỏ lại số lượng mã hàng, khắc phục tình trạng sản xuất dàn trải gây lãng phí, chia nhỏ năng lực sản xuất.

6. Một số công tác khác:

- Nghiên cứu và tiến hành áp dụng các phần mềm quản trị doanh nghiệp trực tuyến (ERP) để giảm thiểu công tác hành chính, nâng cao năng suất lao động và giảm thiểu rủi ro trong quá trình vận hành doanh nghiệp.
- 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.
- Nghiên cứu và tung ra thị trường các sản phẩm mới trong lĩnh vực bán hàng nội địa và xuất khẩu nhằm đa dạng hóa sản phẩm, nâng cao doanh số và phục vụ Khách hàng.

Trên đây là Báo cáo kết quả SXKD của năm 2018 và mục tiêu nhiệm vụ SXKD năm 2019 cùng các giải pháp thực hiện. Trong quá trình thực hiện, Ban điều hành Công ty CP Vĩnh Cửu xin thông qua trước Đại hội đồng cổ đông. Ban điều hành cùng toàn thể CBNV quyết tâm thực hiện Nghị quyết của Đại hội cổ đông.

Trân trọng!

**T/M. BAN ĐIỀU HÀNH
TỔNG GIÁM ĐỐC**



NGUYỄN VUI

