

CÔNG TY CỔ PHẦN VICOSTONE

BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN NĂM 2017

HÀ NỘI - 2018

DANH MỤC CÁC TỪ VIẾT TẮT

BCTC:	Báo cáo tài chính
BKS:	Ban Kiểm soát
CBCNV:	Cán bộ công nhân viên
CNTT:	Công nghệ thông tin
Công ty:	Công ty cổ phần Vicostone
CTCP:	Công ty cổ phần
ĐHĐCĐ:	Đại hội đồng cổ đông
ĐVT:	Đơn vị tính
HĐQT:	Hội đồng quản trị
KTNB:	Kiểm toán nội bộ
LNST:	Lợi nhuận sau thuế
PTGD:	Phó Tổng giám đốc
QTRR:	Quản trị rủi ro
TGD:	Tổng giám đốc
TNHH:	Trách nhiệm hữu hạn
TSD:	Tài sản cố định
UBCKNN:	Ủy ban chứng khoán Nhà nước
USD:	Đô la Mỹ
VICOSTONE:	Công ty cổ phần Vicostone
VNĐ:	Việt Nam đồng

MỤC LỤC

LỜI NÓI ĐẦU	5
THÔNGIỆP CỦA CHỦ TỊCH HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ	7
TẦM NHÌN	8
SỨ MỆNH	8
ĐỊNH HƯỚNG CHIẾN LƯỢC	8
GIÁ TRỊ CỐT LÕI	8
VĂN HÓA DOANH NGHIỆP VICOSTONE	8
ĐỊNH HƯỚNG CHỈ ĐẠO QUẢN LÝ CHẤT LƯỢNG TOÀN DIỆN	9
QUẢN TRỊ RỦI RO	10
1. Định hướng QTRR tại VICOSTONE	10
2. Nguyên tắc QTRR của VICOSTONE	10
3. Mục tiêu hệ thống QTRR của VICOSTONE	10
4. Các rủi ro trọng yếu của VICOSTONE	11
CÁC CHỈ TIÊU TÀI CHÍNH NĂM 2013-2017	20
TỔNG QUAN VỀ VICOSTONE	24
1. Thông tin chung	24
2. Quá trình hình thành và phát triển	24
3. Công nghệ, sản phẩm và thị trường của VICOSTONE	25
4. Hệ thống quản lý chất lượng	30
5. Bảo hộ các quyền sở hữu trí tuệ.....	31
6. Mô hình quản trị, bộ máy quản lý và tổ chức nhân sự	33
KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NĂM 2017	44
1. Tổng quan về tình hình kinh tế năm 2017 và triển vọng năm 2018	44
2. Tổng quan về ngành đá thạch anh nhân tạo	46
3. Báo cáo của Ban Tổng Giám đốc	48
QUẢN TRỊ DOANH NGHIỆP	77
I. BÁO CÁO CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ	77
1. Thành viên và cơ cấu của Hội đồng quản trị	77
2. Hoạt động của Hội đồng quản trị năm 2017	77
3. Hoạt động của các tiểu ban trực thuộc HĐQT	81
4. Kết quả giám sát của HĐQT đối với Ban Tổng Giám đốc	82
5. Kết quả thực hiện Nghị quyết ĐHCĐ 2017	83
6. Kế hoạch, định hướng hoạt động của HĐQT năm 2018	85
II. BÁO CÁO CỦA BAN KIỂM SOÁT	87
1. Thành viên và cơ cấu Ban Kiểm soát	87
2. Hoạt động của BKS trong năm 2017	87
3. Kết quả giám sát hoạt động của HĐQT	89

4. Kết quả giám sát hoạt động của Ban TGD.....	89
5. Báo cáo đánh giá sự phối hợp hoạt động giữa BKS với HĐQT, Ban TGD.....	90
6. Kết quả giám sát tình hình hoạt động và tài chính của Công ty năm 2017.....	90
7. Thu nhập của thành viên HĐQT, BKS, Ban TGD.....	91
8. Tuân thủ các quy định về quản trị doanh nghiệp.....	93
9. Kiến nghị của BKS	93
10. Kế hoạch hoạt động của BKS năm 2018	93
III. QUAN HỆ CỔ ĐÔNG	95
1. Thông tin cổ đông.....	95
2. Tình hình thực hiện công tác Quan hệ cổ đông trong năm 2017.....	98
3. Kế hoạch hoạt động Quan hệ cổ đông trong năm 2018	99
PHÁT TRIỂN BỀN VỮNG.....	100
I. Gắn kết với các bên liên quan.....	100
II. Bảo vệ môi trường để phát triển bền vững.....	104
III. Trách nhiệm xã hội.....	108
IV. Phát triển nguồn nhân lực.....	109
V. Nghiên cứu khoa học, nhiệm vụ trọng yếu trong quá trình phát triển bền vững của VICOSTONE	112
VICOSTONE – HÀNH TRÌNH 15 NĂM XOAY CHUYỂN NGHỊCH CẢNH.....	116
BÁO CÁO TÀI CHÍNH.....	116

LỜI NÓI ĐẦU

Báo cáo thường niên năm 2017 của Công ty cổ phần VICOSTONE được soạn thảo theo hướng dẫn tại Phụ lục số 04, Thông tư 155/2015/TT-BTC ngày 06/10/2015 của Bộ Tài chính hướng dẫn việc công bố thông tin trên thị trường chứng khoán.

Các thông tin, dự báo thị trường, dự báo ngành, dữ liệu được phân tích trong Báo cáo thường niên này thể hiện những quan điểm, đánh giá của Công ty tại thời điểm lập Báo cáo và có thể thay đổi trong thời gian tới bởi nhiều nguyên nhân nằm ngoài khả năng kiểm soát hoặc dự báo của Công ty. Công ty sẽ nỗ lực hết sức để thông tin kịp thời đến các cổ đông, các nhà đầu tư những sự thay đổi nêu trên, nhưng không có nghĩa vụ phải cập nhật, sửa đổi hoặc bổ sung Báo cáo, cũng như không có nghĩa vụ thông báo cho tổ chức, cá nhân nhận được Báo cáo này trong trường hợp các đánh giá, quan điểm hay khuyến nghị được đưa ra có sự điều chỉnh hoặc không còn chính xác.

Các thông tin, số liệu trong Báo cáo này được tổng hợp từ các khảo sát trong ngành vật liệu xây dựng nói chung và ngành đá ốp lát nhân tạo nói riêng được công bố rộng rãi bởi các bên thứ 3 như: Freedonia (*công ty chuyên về nghiên cứu thị trường*), Stone World (*tạp chí uy tín về chuyên ngành VLXD*)... Báo cáo của các tổ chức này trình bày những dữ liệu, ý kiến hoặc quan điểm nghiên cứu được phát triển độc lập trên cơ sở của nhiều nguồn thông tin khác nhau, bao gồm BCTC của các nhà sản xuất; báo cáo thống kê của các quốc gia; thông cáo báo chí; tạp chí công nghiệp; và các bài phỏng vấn với các nhà sản xuất VLXD (bao gồm ngành đá ốp lát nhân tạo và các sản phẩm cạnh tranh), các nhà phân phối, các hiệp hội thương mại... Đây là các nguồn thông tin có độ tin cậy khá cao, tuy nhiên VICOSTONE cũng không thẩm định lại và cũng không đủ nguồn lực để thẩm định lại số liệu thu thập được từ bên thứ ba, do đó cũng không thể bảo đảm tính chính xác, đúng đắn và đầy đủ của những thông tin này.

Các thông tin dự báo trong Báo cáo này bao gồm nhưng không giới hạn ở các nội dung sau:

- Tổng quan thị trường và nhu cầu sử dụng đá nhân tạo gốc thạch anh;
- Khả năng các sản phẩm mang thương hiệu VICOSTONE đáp ứng yêu cầu của khách hàng;
- Hệ thống phân phối sản phẩm;
- Đầu tư nghiên cứu và phát triển công nghệ sản xuất;
- Đối thủ cạnh tranh hiện tại và tiềm năng trong ngành sản xuất đá nhân tạo;
- Các chỉ số tài chính được dự báo trong năm 2018;

Bất kỳ dự báo lạc quan nào về thị trường và khả năng kinh doanh của Công ty nêu trong Báo cáo này đều không có nghĩa là lời đảm bảo của Công ty về kết quả SXKD trong tương lai. Kết quả thực tế đạt được trong năm 2018 có thể khác so với những thông tin dự báo được thể hiện trong

các nội dung nêu trên do những biến động, rủi ro, bất trắc mà Công ty không thể lường trước được và không thể kiểm soát được.

Từ những lưu ý trên, VICOSTONE khuyến nghị các nhà đầu tư chỉ nên coi các thông tin hay dự báo trong Báo cáo thường niên này là một trong những nguồn thông tin tham khảo trước khi đưa ra quyết định đầu tư mà không phải là lời đề nghị, gợi ý hay chào mua cổ phiếu của Công ty.

Trong mọi trường hợp Nhà đầu tư hoàn toàn chịu trách nhiệm về các quyết định của mình.

THÔNGIỆP CỦA CHỦ TỊCH HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

Kính thưa Quý cổ đông,

Năm 2017 ghi dấu chặng đường 15 năm xây dựng và phát triển của VICOSTONE. Mười lăm năm không phải là khoảng thời gian dài nhưng với VICOSTONE, nó chứa đựng nhiều điểm mốc mang các dấu ấn đặc biệt, đó là dấu ấn của những lần tái cấu trúc để lớn mạnh hơn, hoàn thiện hơn. Chặng đường 15 năm không chỉ ghi nhận sự trưởng thành vượt bậc của Công ty mà còn là hành trình nỗ lực không ngừng nghỉ của tập thể Ban Lãnh đạo và Cán bộ công nhân viên Công ty. Từ một doanh nghiệp bên bờ vực phá sản, với những giải pháp tái cấu trúc kịp thời, VICOSTONE đã vươn mình mạnh mẽ để khẳng định uy tín, thương hiệu và vị thế trên trường quốc tế.

Công ty đón chào năm 2018 với một vị thế mới và diện mạo mới cùng sự ra mắt Bộ nhận diện thương hiệu của sản phẩm VICOSTONE Quartz Surfaces. Năm 2018 sẽ là một năm đầy thử thách đến từ cả nội tại và khách quan khi sự cạnh tranh ngày càng khốc liệt.

Phát triển bền vững và hiệu quả tiếp tục là một trong những yêu cầu chiến lược của Công ty trong những năm tiếp theo. Đẩy mạnh công tác phát triển thương hiệu, hoạt động nghiên cứu khoa học, phát triển sản phẩm mới, độc đáo với bí quyết công nghệ riêng, thực hiện tốt công tác quản trị chi phí là những nhiệm vụ trọng tâm góp phần thực hiện yêu cầu tăng trưởng kép ít nhất 20% đến năm 2020.

Trong Báo cáo thường niên năm nay, bên cạnh những thông tin theo quy định, chúng tôi muốn được chia sẻ cùng các cổ đông câu chuyện về một “*VICOSTONE – Hành trình 15 năm xoay chuyển nghịch cảnh*” để các cổ đông thấu hiểu và tin tưởng hơn vào những gì chúng tôi đang và sẽ thực hiện, để các cổ đông không chỉ đơn thuần là các nhà đầu tư tài chính mà còn là người đồng hành cùng VICOSTONE.

Thay mặt Hội đồng quản trị, tôi gửi lời tri ân và lời cảm ơn chân thành nhất tới toàn thể Quý cổ đông, các đối tác, các cơ quan nhà nước và địa phương, các cơ quan thông tấn, báo chí... đã luôn đồng hành, ủng hộ và sát cánh cùng VICOSTONE trong chặng đường 15 năm qua.

Chúc các Quý vị sức khỏe, hạnh phúc và thành công.

Trân trọng

HỒ XUÂN NĂNG

Chủ tịch Hội đồng quản trị

TÂM NHÌN

“Trở thành Top 3 thương hiệu đá thạch anh bằng việc không ngừng phát triển, cải tiến và áp dụng công nghệ mới, vật liệu mới để tạo ra những sản phẩm đá thạch anh giàu tính nghệ thuật, độc đáo và truyền cảm hứng cho mọi đối tượng.”

SỨ MỆNH

“Hiện thực hóa mọi cam kết, luôn tiên phong sáng tạo để mang đến những sản phẩm có giá trị nghệ thuật độc đáo, dẫn đầu xu hướng với chất lượng hàng đầu, thỏa mãn tốt nhất nhu cầu của mọi đối tượng khách hàng và truyền cảm hứng sáng tạo trong cuộc sống của họ.”

ĐỊNH HƯỚNG CHIẾN LƯỢC

“Lấy sản xuất công nghiệp là kinh doanh cốt lõi, vật liệu sinh thái và sản phẩm công nghệ cao là mũi nhọn, tăng dần tỷ trọng tham gia chuỗi cung ứng cho các sản phẩm công nghệ cao.”

GIÁ TRỊ CỐT LÕI

Đáng tin cậy:

VICOSTONE đã trở thành địa chỉ tin cậy về mọi mặt với một văn hoá đã được kiểm chứng “*Làm những gì đã nói*”, luôn luôn “*hiện thực hoá mọi cam kết*” dựa trên nền tảng:

Nguồn nhân lực có kiến thức, tài năng, trách nhiệm, đam mê, sáng tạo, dám nghĩ dám làm.

Coi sự hài lòng và tin tưởng của mọi nhân viên, khách hàng, cổ đông là mục tiêu hoạt động tối thượng của VICOSTONE.

Sử dụng hiệu quả và luôn cập nhật những *công nghệ mới nhất*, được cải tiến liên tục cả trong sản xuất lẫn quản trị doanh nghiệp.

Hiệu quả quả kinh doanh tốt, phát triển bền vững xuất phát từ năng lực tài chính mạnh và công nghệ quản trị tiên tiến.

Trách nhiệm nghiêm túc với xã hội

Tiên phong: về công nghệ mới, vật liệu mới và dẫn dắt xu thế mới trên thị trường, phát triển xanh, bền vững;

Truyền cảm hứng:

Nguồn cảm hứng từ thiên nhiên đã và đang giúp hội tụ những vẻ đẹp thiên nhiên tinh túy nhất vào sản phẩm VICOSTONE và từ đó tiếp tục truyền cảm hứng cho các khách hàng để họ tự tin theo đuổi và tạo ra không gian sống theo phong cách riêng của mình.

VĂN HÓA DOANH NGHIỆP VICOSTONE

Văn hóa doanh nghiệp chính là “phần hồn”, là yếu tố khác biệt tạo nên sự phát triển bền vững của mỗi doanh nghiệp. Tại VICOSTONE “*Tính trung thực – Tinh thần trách nhiệm – Sự đam mê – Sẵn sàng đương đầu với khó khăn*” chính là những nét văn hóa cốt lõi của người VICOSTONE. Hệ giá trị văn hóa của VICOSTONE được thể ở những khía cạnh chính sau đây:

Trung thực tạo niềm tin: Luôn tuân theo chuẩn mực đạo đức, chân thật trong từng lời nói và hành động, ngay thẳng và thành thật trong mỗi việc làm, chân thành trong cách đối xử mọi người, luôn nhìn nhận khách quan trong công việc, luôn tôn trọng sự thật, tôn trọng chân lý, bảo vệ lẽ phải, và dũng cảm nhận lỗi khi mắc khuyết điểm.

Tôn trọng tạo đoàn kết: Tôn trọng lẫn nhau, không phân biệt cấp bậc, tuổi tác, giới tính, luôn khuyến khích bày tỏ quan điểm cá nhân, khuyến khích tư duy phản biện theo hướng tích cực để đóng góp cho công việc chung.

Dũng cảm tạo ý chí: Gan dạ, không sợ gian khổ, nguy hiểm, sẵn sàng đương đầu với khó khăn và thử thách, chấp nhận rủi ro, kiên trì theo đuổi mục tiêu đã đặt ra, dám nghĩ dám làm, sẵn sàng lên tiếng bảo vệ lẽ phải.

Hợp tác tạo gắn kết: Trong quan hệ công việc, phải có trách nhiệm hợp tác, hỗ trợ hướng dẫn (nếu có thể), không trốn tránh, đùn đẩy trách nhiệm của mình cho đồng nghiệp, luôn hướng tới lợi ích chung của Công ty và đặt lợi ích của Công ty lên trên lợi ích cá nhân và lợi ích nhóm.

Kỷ luật tạo sức mạnh: Tôn trọng pháp luật và các quy định của Công ty, tuân thủ các quy trình, chính sách của Công ty, có tinh thần trách nhiệm cao trong công việc.

Liêm chính tạo giá trị cá nhân và tổ chức: Minh bạch, rõ ràng trong công việc, trong xử lý các vấn đề trong công việc và cuộc sống.

Thích ứng với những thay đổi nhanh chóng của môi trường kinh doanh: Nhạy bén, nhận diện kịp thời, chấp nhận thách thức, nắm bắt cơ hội, quyết tâm tìm ra giải pháp để phù hợp với sự thay đổi của môi trường kinh doanh.

Sáng tạo, cải tiến nhằm tạo ra sự khác biệt: Sự đổi mới, sáng tạo không chỉ là sáng tạo ra những cái mới, tiên phong áp dụng phát triển công nghệ mới mà còn là cải tiến quy trình thiết bị để tạo giá trị gia tăng cho khách hàng và các bên liên quan với chiến lược phát triển bền vững.

Coi trọng giá trị thời gian: Yêu cầu cao về tính khẩn trương và chính xác của thời gian; coi thời gian là cơ hội và cơ sở để tạo dựng giá trị lâu dài.

Hệ thống giá trị công việc được ghi nhận thông qua:

- Điều kiện môi trường làm việc và phát triển cá nhân
- Thu nhập
- Mức độ công nhận đối với khả năng và đóng góp của mỗi cá nhân.
- Tinh thần trách nhiệm: đặt lợi ích chung lên trên lợi ích cá nhân và trách nhiệm chung lên trên cái tôi.
- Thời gian làm việc lâu dài và ổn định
- Đào tạo liên tục và liên tục cải tiến.

ĐỊNH HƯỚNG CHỈ ĐẠO QUẢN LÝ CHẤT LƯỢNG TOÀN DIỆN

• Chất lượng được định hướng bởi khách hàng. Khách hàng mua sản phẩm và dịch vụ nhằm thỏa mãn nhu cầu và mong muốn của họ với chi phí phù hợp với giá trị sử dụng;

• Sự hoàn hảo về chất lượng toàn diện chỉ có thể đạt được một cách tốt nhất bằng việc phòng ngừa các sự cố hơn là sửa chữa sau khi chúng xuất hiện;

• Quá trình tạo ra sản phẩm và dịch vụ chịu ảnh hưởng bởi hiệu quả công việc của mọi nhân viên. Mỗi một nhân viên này là “khách hàng” của nhân viên khác, mỗi công đoạn này lại là “khách hàng” của công đoạn liền kề trước đó và tất cả đều có những ảnh hưởng đến sự hài lòng

của khách hàng; đồng thời các nhân viên có trách nhiệm góp ý lẫn nhau để chất lượng công việc không ngừng được cải thiện;

- Sự hoàn hảo về chất lượng yêu cầu mọi quy trình cải tiến liên tục. Điều này có nghĩa rằng cần liên tục đánh giá xem công việc hiện tại đạt ở mức độ nào và nó có thể trở nên tốt hơn không;

- Con người cung cấp trí tuệ và thực hiện những hành động cần thiết để đưa ra những cải tiến;

- Hoạch định nguồn lực doanh nghiệp một cách tối ưu, quản trị doanh nghiệp dựa trên nền tảng công nghệ hiện đại là yếu tố then chốt cho sự phát triển bền vững và chuyên nghiệp.

QUẢN TRỊ RỦI RO

1. Định hướng QTRR tại VICOSTONE

“Dẫn dắt rủi ro để phát triển bền vững” là kim chỉ nam cho việc triển khai hệ thống Quản trị rủi ro và thực hiện quản lý rủi ro tại Công ty. Định hướng này thể hiện tính chủ động trong việc Quản trị rủi ro ở mọi cấp quản lý, trong tất cả các quá trình thực hiện công việc.

Hệ thống Quản trị rủi ro của VICOSTONE được xây dựng trên nền tảng các hệ thống chuẩn mực quốc tế về Quản trị rủi ro như ISO 31000:2009, khung Quản trị Rủi ro doanh nghiệp COSO,... với các yếu tố chính gồm:

- Đảm bảo hệ thống thông tin hiệu quả, xuyên suốt trong toàn Công ty;
- Sự hiểu biết đầy đủ các vai trò và trách nhiệm của mỗi cá nhân;
- coi trọng công tác đào tạo, truyền thông;
- Cung cấp đầy đủ các nguồn lực, lựa chọn những con người phù hợp, trao quyền mạnh mẽ cho các cá nhân có khả năng lãnh đạo và triển vọng phát triển cao.

2. Nguyên tắc QTRR của VICOSTONE

Hệ thống Quản trị rủi ro tại VICOSTONE được xây dựng, vận hành dựa trên các nguyên tắc cơ bản sau:

- Quản trị rủi ro là một phần không thể tách rời trong các quá trình hoạt động sản xuất, kinh doanh;
- Sẵn sàng chấp nhận một số rủi ro để tạo cơ hội kinh doanh và tạo các giá trị gia tăng;
- Phòng ngừa là nhận thức cốt lõi trong Quản trị rủi ro của Vicostone;
- Quản trị rủi ro vừa là yêu cầu nhưng cũng là đặc trưng văn hóa của Vicostone.

Các nguyên tắc được áp dụng thể hiện quan điểm “phòng bệnh hơn chữa bệnh” trong công tác Quản trị rủi ro.

Hoạt động Quản trị rủi ro của VICOSTONE hướng đến tinh thần tự giác của mỗi CBCNV trong tất cả các quá trình hoạt động từ nhỏ đến lớn trên cơ sở tối ưu hóa lợi ích giữa rủi ro và cơ hội.

3. Mục tiêu hệ thống QTRR của VICOSTONE

Với định hướng “dẫn dắt rủi ro để phát triển bền vững”, hệ thống Quản trị rủi ro của Vicostone được xây dựng và áp dụng nhằm hướng đến các mục tiêu:

Các mục tiêu mà hệ thống Quản trị rủi ro hướng đến nhằm đảm bảo rủi ro được kiểm soát một cách hiệu quả, giúp nâng cao khả năng đạt được các mục tiêu chiến lược của Công ty.

Bên cạnh đó, việc nhận diện các cơ hội và tối đa hóa lợi ích giữa cơ hội và rủi ro dựa trên mức độ chấp nhận rủi ro là mục tiêu quan trọng để tạo thêm các giá trị cho Công ty.

Hệ thống Quản trị rủi ro của VICOSTONE được giám sát chặt chẽ, điều chỉnh và cải tiến liên tục nhằm nâng cao sự phù hợp và hiệu quả trong việc kiểm soát rủi ro trong mọi hoạt động của Công ty.

- Quản trị rủi ro được tích hợp vào mọi hoạt động của Công ty từ các quá trình lập kế hoạch chiến lược đến các quá trình tác nghiệp hàng ngày;
- Quản trị rủi ro được thực hiện một cách chủ động tại tất cả các đơn vị chức năng và bởi toàn thể CBCNV trong Công ty không kể vị trí hay chức vụ;
- Rủi ro được kiểm soát chặt chẽ ở mọi cấp, được đánh giá thường xuyên thông qua hệ thống kiểm toán nội bộ nhằm đảm bảo sự phù hợp và đầy đủ của các kiểm soát đối với rủi ro trong từng bối cảnh cụ thể.

4. Các rủi ro trọng yếu của VICOSTONE

Lĩnh vực sản xuất kinh doanh chính của VICOSTONE là đá thạch anh nhân tạo, với nguyên liệu, hóa chất chủ yếu là nhập khẩu, đồng thời sản phẩm được bán ra chủ yếu tại các thị trường lớn như Mỹ, châu Âu vốn tiềm ẩn nhiều biến động cả về chính sách kinh tế và chính trị, nên Công ty luôn phải đối mặt với nhiều rủi ro; hoặc các sự kiện không chắc chắn, nằm ngoài các kế hoạch dự kiến trước. Những rủi ro này bao gồm cả những sự kiện phát sinh bên ngoài, cũng như trong nội tại Công ty, có thể ảnh hưởng xấu đến hoạt động SXKD, tình hình tài chính và kết quả hoạt động của VICOSTONE; nhưng cũng có thể là những cơ hội mới tạo đà phát triển cho Công ty. Công ty đã đẩy mạnh công tác Quản trị Rủi ro, thông qua việc xây dựng, phân tích danh mục các rủi ro liên quan tới việc thực hiện các chiến lược phát triển, cũng như trong các hoạt động sản xuất kinh doanh hàng ngày; song song với việc phát triển các phương án nhằm giảm thiểu và hạn chế ảnh hưởng của các rủi ro này, với mục tiêu chấp nhận một mức rủi ro nhất định để đảm bảo tận dụng tối đa mọi cơ hội và thách thức để phát triển, mà không nhằm mục đích phòng tránh hay loại bỏ hoàn toàn các rủi ro. Trong năm, danh mục các rủi ro được Công ty xác định là trọng yếu như sau:

TT	Tên rủi ro	Mô tả rủi ro	Khả năng xảy ra	Mức độ ảnh hưởng
1	Phát triển thị trường, xây dựng lợi thế cạnh tranh về giao nhận	Rủi ro doanh nghiệp không phát triển và mở rộng được thị trường hoặc thị phần bị thu giảm so với hiện tại.	Rất cao	Rất nghiêm trọng
2	Nguồn nguyên vật liệu	Rủi ro chất lượng nguyên vật liệu, hóa chất không đáp ứng được yêu cầu sản xuất, mất ổn định nguồn cung NVL hoặc biến động giá mua quá lớn	Rất cao	Rất nghiêm trọng

4	Chất lượng nguồn nhân lực	Rủi ro không đảm bảo được đội ngũ nhân sự; đặc biệt là các nhân sự chủ chốt, kế cận đáp ứng được các nhu cầu về chiến lược, xu hướng phát triển và hoạt động của Công ty	Cao	Nghiêm trọng
5	Tranh chấp pháp lý	Rủi ro thay đổi chính sách và pháp luật trong nước và Quốc tế liên quan đến các vấn đề về thuế, xuất nhập khẩu, sở hữu trí tuệ... khiến doanh nghiệp không tuân thủ kịp thời các yêu cầu đề ra; cũng như vướng vào các tranh chấp pháp lý	Cao	Nghiêm trọng
6	Biến động tỷ giá hối đoái	Rủi ro liên quan đến việc thay đổi tỷ giá ngoại tệ, ảnh hưởng đến các khoản tiền gửi ngắn hạn, các khoản phải thu, các khoản vay và nợ của Công ty	Rất cao	Rất nghiêm trọng
7	Rủi ro về hệ thống CNTT	Rủi ro liên quan đến việc hệ thống CNTT bị tấn công, dẫn đến các thông tin mật bị tiết lộ ra ngoài, hoặc làm gián đoạn hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty	Cao	Nghiêm trọng

Mức độ ảnh hưởng của rủi ro được đánh giá trên cơ sở tổng hợp của nhiều yếu tố, bao gồm cả các yếu tố tài chính như doanh thu và chi phí, cũng như các yếu tố phi tài chính như mức độ ảnh hưởng đến thị phần, suy giảm sản lượng hoặc chất lượng sản phẩm, tính độc đáo...

Các rủi ro được nêu tóm tắt dưới đây cùng với các thông tin khác đã được Công ty công bố là một trong những cơ sở để các nhà đầu tư, các cổ đông, đối tác cân nhắc trước khi ra các quyết định gắn kết lợi ích với Công ty.

4.1. Rủi ro về phát triển thị trường

Doanh thu của VICOSTONE chủ yếu là từ việc xuất khẩu đá thạch anh, với các thị trường chính bao gồm Bắc Mỹ, Úc và châu Âu. Đây là những thị trường có sức mua lớn, nhưng cũng rất khắt khe về chất lượng và mẫu mã sản phẩm; đồng thời tại đây cũng có rất nhiều đối thủ cạnh tranh với kinh nghiệm và quy mô tương đương VICOSTONE. Mặc dù doanh thu và sản lượng xuất khẩu của VICOSTONE sang những thị trường này đều tăng trưởng mạnh (đặc biệt là trong giai đoạn 2015-2017), nhưng cũng không có gì đảm bảo VICOSTONE vẫn chắc chắn giữ được đà phát triển này trong dài hạn, đặc biệt là đối với tình hình kinh tế, chính trị thế giới biến động từng ngày như hiện nay. Khi đó, Công ty sẽ phải đối mặt với khả năng suy giảm doanh thu, mất tính cạnh tranh trên thị trường quốc tế; cũng như ảnh hưởng nặng nề đến giá trị và niềm tin của cổ đông. Sau đây là một số phân tích chi tiết về các yếu tố có khả năng ảnh hưởng tới công tác phát triển thị trường của VICOSTONE:

a. Doanh thu chủ yếu tập trung tại một số thị trường lớn

Hiện tại, sản phẩm của VICOSTONE đã có mặt tại hơn 40 quốc gia và vùng lãnh thổ trên thế giới. Tuy nhiên, gần 99% doanh thu lại tập trung chủ yếu ở các thị trường trọng điểm như Bắc Mỹ, Úc và Canada:

Thị trường	2014	2015	2016	2017
Bắc Mỹ	53,1%	58,4%	61,7%	65,0%
Châu Úc	29,7%	25,9%	25,1%	23,3%
Châu Âu	15,2%	14,0%	10,9%	10,5%
Tổng giá trị trên doanh thu	98,0%	98,3%	97,7%	98,8%

Số liệu thống kê cho thấy mặc dù có sự chuyển dịch nhẹ trên cơ cấu doanh thu theo thị trường, doanh thu càng ngày càng tập trung vào các khách hàng chính tại Bắc Mỹ. Việc tập trung vào một vài thị trường trọng điểm tạo cơ hội cho Công ty trong việc nắm bắt thông tin thị trường, phản ứng nhanh hơn với xu thế tiêu dùng của người dùng cuối. Tuy nhiên, trong bối cảnh thị trường này đang có nhiều biến động lớn về chính trị kinh tế cùng với nhiều thảm họa thiên tai xảy ra trong năm; các chế độ, chính sách, hành lang pháp lý... tại các địa phương này có thể bị điều chỉnh, thay đổi mà hiện tại chưa thể dự kiến, đo lường ảnh hưởng tới chiến lược và kết quả kinh doanh của VICOSTONE được. Để đảm bảo có thể kịp thời phản ứng với các thay đổi nêu trên, VICOSTONE luôn tập trung theo dõi các thông tin, thông cáo báo chí từ phía chính phủ Mỹ cũng như các hàng truyền thông lớn, và xây dựng sẵn các chiến lược, kế hoạch hành động khi tình huống xấu nhất xảy ra.

b. Áp lực cạnh tranh trên thị trường quốc tế

Đá thạch anh nhân tạo là một sản phẩm được chế tác dựa trên cảm hứng từ các loại đá tự nhiên, nhằm mục đích tạo ra một sản phẩm thay thế với chất lượng, mẫu mã tốt hơn các loại đá tự nhiên phổ biến. Tuy nhiên, VICOSTONE không phải là nhà sản xuất đá nhân tạo duy nhất trên thế giới, đồng thời, đá nhân tạo gốc thạch anh cũng không phải là sản phẩm thay thế duy nhất cho đá tự nhiên. Do đó, VICOSTONE luôn phải đối mặt với áp lực cạnh tranh từ các công ty sản xuất đá nhân tạo; từ các sản phẩm thay thế cho đá tự nhiên khác; thậm chí là cạnh tranh từ bản thân thị trường đá tự nhiên toàn cầu.

- Cạnh tranh từ các đối thủ sản xuất đá nhân tạo

Đối thủ chính trong thị trường đá nhân tạo của Công ty là các tập đoàn lớn, các công ty gia đình có truyền thống sản xuất đá nhân tạo lâu đời như Cambria, Ceasarstone, SileStone và LG Stone, cùng với các công ty mới tại Trung Quốc và Ấn Độ với bề dày kinh nghiệm về sản xuất và sự quen thuộc với tâm lý và thị hiếu khách hàng, liên tục đưa ra những sản phẩm mới với mẫu mã nổi bật, tính chất cơ lý vượt trội, hoặc đi theo xu hướng “*xanh*” (tái chế, tái sử dụng, thân thiện với môi trường). Hơn nữa, các đối thủ này, đặc biệt là các công ty từ Trung Quốc thường tiến hành sao chép các mẫu mã đẹp, độc đáo của nhau chỉ sau một thời gian ngắn khi sản phẩm được đưa ra thị trường, ảnh hưởng rất lớn đến tính cạnh tranh và tăng mạnh khả năng dẫn đến các rủi ro về tranh chấp pháp lý. VICOSTONE đã đưa ra các biện pháp hạn chế rủi ro này thông qua việc tích cực bổ sung nguồn lực vào công tác R&D và nghiên cứu thị trường, liên tục đưa ra các sản phẩm không chỉ vượt trội về màu sắc, kiểu dáng mà còn đảm bảo tính chất cơ lý ưu việt. Đồng thời, Công ty cũng chú trọng việc đăng ký bản quyền tác giả, kiểu dáng công nghiệp của các sản phẩm đã, đang và sắp có tại các thị trường trọng điểm. Tuy nhiên, các biện pháp bảo hộ này cũng chỉ mang tính chất cục bộ, do khó có thể đảm bảo được các mẫu mã được sao chép sẽ không xuất hiện ở các thị trường khác nằm ngoài tầm kiểm soát của Công ty.

Một nguy cơ tiềm ẩn nữa là việc hợp nhất kinh doanh trong ngành công nghiệp quartz surfaces, khi các đối thủ hợp nhất thành công hoặc sáp nhập với các công ty nhỏ khác. Thông qua hoạt động mua bán và sáp nhập, các công ty lớn dễ dàng giành được lợi thế cạnh tranh với quy mô sản xuất và độ bao phủ thị trường rộng hơn. Quy mô sản xuất sau sáp nhập được mở rộng thông qua việc xây mới, chuyển đổi công nghệ trên các dây chuyền sản xuất. Độ bao phủ thị trường được mở rộng thông qua việc mở rộng thương hiệu, phát triển các kênh phân phối sản phẩm trực tiếp gần với khách hàng và người tiêu dùng cuối ở nhiều khu vực hơn. Các yếu tố trên sẽ làm gia tăng áp lực cạnh tranh đối với Công ty, đặc biệt các đối thủ cạnh tranh với tiềm lực tài chính lớn hơn, khẩu vị rủi ro lớn hơn cũng có thể sẵn sàng đưa ra mức giá thấp hơn mức giá do Công ty đưa ra đối với những sản phẩm cùng loại để chiếm lĩnh thị trường.

Để hạn chế khả năng xảy ra rủi ro này, VICOSTONE đã đẩy mạnh công tác nghiên cứu, phân tích các đối thủ cạnh tranh cùng với việc chủ động tìm kiếm các thị trường tiềm năng mới, mở rộng hệ thống đại lý phân phối trực tiếp và gián tiếp; truyền thông Bộ Nhận diện Thương hiệu tới các nhà chế tác và khách hàng sử dụng cuối cùng.

- *Cạnh tranh từ các sản phẩm thay thế đá tự nhiên*

Đá xẻ tự nhiên có ưu điểm là có kết cấu ổn định, giá trị thẩm mỹ cao nên là một vật liệu rất được ưa chuộng trong xây dựng. Tuy nhiên, do giá thành cao và nguồn cung hạn chế, cũng như với khả năng chống thấm thấp và độ giòn cao; nên trên thị trường cũng có rất nhiều sản phẩm khác nhau được sử dụng thay thế đá xẻ trong lĩnh vực vật liệu xây dựng như ceramic, laminates, thậm chí là bê tông, gỗ. Do đó, VICOSTONE còn phải chịu sự cạnh tranh khốc liệt từ các sản phẩm tương đương từ các nhà cung cấp có tiếng trên thế giới như Inalco, antoniolupi (sản xuất ceramics) hay Pergo, Mohawk (sản xuất laminates). Các sản phẩm thay thế này, mặc dù về tính chất cơ lý và mẫu mã có thể không bằng được với sản phẩm đá nhân tạo, tuy nhiên lại có nhiều ưu điểm hơn như số lượng mẫu mã đa dạng, giá thành phải chăng và có thể ứng dụng trong nhiều trường hợp đá nhân tạo không sử dụng được nên có thể dễ dàng đáp ứng được nhu cầu của khách hàng; trở thành một trở ngại lớn trong việc mở rộng thị phần đá của Công ty.

c. Áp lực cạnh tranh trên thị trường Việt Nam

Sản phẩm của VICOSTONE chủ yếu được bán ra thị trường quốc tế, tuy nhiên, thị trường nội địa cũng là một trong những mối quan tâm trọng điểm của công ty, đặc biệt trong những năm gần đây. Ban Lãnh đạo Công ty xác định các yếu tố sau đây ảnh hưởng đến sức cạnh tranh của sản phẩm tại thị trường Việt Nam:

- Thứ nhất, người tiêu dùng trong nước chưa đặt nhiều quan tâm tới sản phẩm đá nhân tạo, mà thường ưa chuộng các sản phẩm có nguồn gốc tự nhiên hơn, với tâm lý cho rằng sản phẩm tự nhiên sẽ có hình dáng, màu sắc và chất lượng tốt hơn sản phẩm nhân tạo.
- Thứ hai, giá cả và sự sẵn có trên thị trường của các sản phẩm đá tự nhiên, đặc biệt là các sản phẩm từ Trung Quốc thường có giá rẻ hơn rất nhiều đá nhân tạo, dẫn đến ưu thế cạnh tranh lớn hơn hẳn sản phẩm của VICOSTONE.
- Thứ ba, hợp đồng độc quyền về công nghệ với hãng Breton của Công ty sẽ kết thúc trong năm 2018. Khi đã mất ưu thế độc quyền công nghệ, nhiều đơn vị trong nước có thể sẽ đầu tư, xây dựng các dây chuyền sản xuất đá thạch anh nhân tạo với công nghệ này, làm “loãng” thị trường với các sản phẩm tương tự.
- Thứ tư, sự chênh lệch về giá so với đá từ các nguồn khác có thể dẫn đến việc các đại lý, đối tác kinh doanh cố tình sử dụng các sản phẩm có chất lượng kém hơn giả làm đá

VICOSTONE® để gia tăng lợi nhuận cho bản thân, gây ảnh hưởng đến niềm tin của khách hàng và uy tín của thương hiệu.

Để giảm thiểu ảnh hưởng do các yếu tố trên mang lại, song song với việc liên tục cải tiến để đưa ra các mẫu đá mới, độc đáo, khác biệt; VICOSTONE đưa ra các kế hoạch hành động như sau:

- Đẩy mạnh truyền thông thương hiệu thông qua việc bổ sung nhân lực cao cấp cho các bộ phận truyền thông, marketing, cũng như thường xuyên đưa ra các chiến dịch quảng cáo, và tích cực tham gia các hội chợ, triển lãm vật liệu xây dựng trong nước;
- Đưa ra các chính sách bán hàng, chính sách thưởng hấp dẫn để thu hút các đại lý, mở rộng độ phủ sóng của thương hiệu VICOSTONE® đến các thị trường trọng điểm trong nước;
- Xây dựng và phát triển hệ thống xưởng chế tác đá và kho bãi vệ tinh của VICOSTONE trên cả nước để đảm bảo chất lượng thành phẩm ở mức độ tốt nhất, thời gian đáp ứng đơn hàng nhanh nhất đối với người dùng cuối; và
- Tiếp tục quản lý chất lượng chặt chẽ trong mọi khâu từ sản xuất đến lắp đặt, đặc biệt là quản lý chất lượng dịch vụ tại các đại lý và đơn vị liên kết, đẩy mạnh chăm sóc khách hàng và hậu mãi.

d. Xu hướng tiêu dùng các sản phẩm độc đáo

Người tiêu dùng cuối càng ngày càng thông minh và khó tính hơn. Họ không chỉ nhìn vào yếu tố giá cả, mà còn quan tâm đến tính thẩm mỹ, độc đáo của sản phẩm. Trong những năm gần đây, một số sản phẩm độc đáo như Calacatta, Venatino hay Statuario... đã tạo nên tiếng vang của Công ty trên thị trường quốc tế. Theo đánh giá của Công ty, xu hướng thay đổi một tiêu dùng của khách hàng sẽ càng ngày càng diễn ra nhanh hơn. Việc không nắm bắt kịp xu thế của khách hàng sẽ là rủi ro lớn của Công ty trong việc giữ vững thị trường.

Trên cơ sở đó, Công ty xác định mục tiêu tập trung vào phát triển các dòng sản phẩm cao cấp, độc đáo, chất lượng cao, thân thiện với môi trường. Để đạt được mục tiêu trên, các cải tiến về thiết bị, quy trình sản xuất dựa trên nền tảng dây chuyền có sẵn, kiểm soát chặt chẽ và sử dụng nguyên liệu đầu vào có chất lượng cao là những yêu cầu bắt buộc đối với Công ty. Hệ quả của việc này là các chi phí sản xuất sẽ cao hơn bình thường, dẫn đến biên lợi nhuận của những sản phẩm này sẽ thấp hơn so với các dòng sản phẩm truyền thống. Ngoài ra, để đảm bảo tính cạnh tranh, phần chi phí tăng thêm lại không thể được chuyển hoàn toàn cho khách hàng, dẫn đến lợi nhuận của Công ty có thể bị sụt giảm đáng kể khi không đảm bảo được khối lượng sản phẩm cao cấp bán ra đủ lớn để vượt qua phần suy giảm lợi nhuận do gia tăng giá thành.

4.2. Rủi ro nguồn nguyên vật liệu

Hiện tại, VICOSTONE chưa tự chủ hoàn toàn trong việc xây dựng các cơ sở khai thác, sản xuất các nguyên vật liệu phục vụ sản xuất, mà vẫn phải phụ thuộc vào các nhà cung cấp trong chuỗi cung ứng của mình. Do đó, công ty gặp rủi ro trong việc đảm bảo ổn định giá mua nguyên vật liệu đầu vào, đặc biệt là các nguyên liệu chính như đá thạch anh, cristobalite và chất kết dính polyester resin.

a. Đá thạch anh (quartz)

Thạch anh là nguyên liệu chính để tạo nên sản phẩm đá nhân tạo (chiếm khoảng 30% chi phí nguyên vật liệu đầu vào). Đá quartz hiện được nhập khẩu chủ yếu từ Thổ Nhĩ Kỳ, Tây Ban Nha và Ấn Độ, và một phần được mua về từ các nhà cung cấp trong nước. Việc dựa chủ yếu vào nguồn đá nhập khẩu tạo một số bất lợi lớn cho hoạt động của Công ty:

- Nguyên liệu thường được vận chuyển bằng đường thủy, với thời gian kéo dài vài tháng, dễ tạo thế bị động cho Công ty khi phát sinh các thay đổi kế hoạch sản xuất đột xuất theo yêu cầu từ các đối tác bán hàng. Trong trường hợp này công ty phải chấp nhận các phương án dự phòng như chấp nhận mua gấp từ các nhà cung cấp nhỏ lẻ khác, hoặc thay đổi phương tiện vận tải. Các phương án phần lớn đều tốn kém hơn so với chi phí dự kiến, nhưng vẫn được Công ty chấp nhận để đảm bảo uy tín trên thị trường.
- Việc cân đối kho bãi để lưu trữ thành phẩm, cũng như đảm bảo hiệu quả sử dụng vốn lưu động khiến Công ty khó có thể đặt mua dự trữ một lượng nguyên vật liệu quá lớn, ngay cả khi các nhà cung cấp có thể cung cấp số lượng không hạn chế.
- Một số nhà cung cấp thường yêu cầu Công ty phải mua thêm đá quartz ở các dải hạt không đúng theo nhu cầu, dẫn đến việc phát sinh thêm chi phí mua sắm cũng như xử lý lại nguyên vật liệu để đảm bảo chất lượng đá cho sản xuất.
- Ngoài ra, việc số lượng nhà cung cấp đá quartz có uy tín cũng không nhiều, đồng thời sản lượng khai thác có hạn trong khi không chỉ VICOSTONE mà các đối thủ cạnh tranh đều có nhu cầu mở rộng quy mô sản xuất, nên Công ty cũng có rủi ro bị ép giá khi đối thủ cạnh tranh sẵn sàng trả giá cao hơn để giành hợp đồng cung ứng nguyên vật liệu với VICOSTONE.

Để giảm thiểu các rủi ro liên quan đến nguồn nguyên vật liệu này, Công ty đã và đang cố gắng mở rộng các nguồn cung cấp thạch anh, đồng thời với việc tăng tỉ lệ nội địa hóa một phần nguồn đá thạch anh để tiết kiệm chi phí, hạn chế phụ thuộc vào các nhà cung cấp hiện tại. Trong năm, công ty đã nhập hơn 30 nghìn tấn đá thạch anh từ các nhà cung cấp trong nước, tăng gấp rưỡi so với năm 2016 (khoảng 20 nghìn tấn), chiếm khoảng 30% khối lượng đá quartz sử dụng.

Các nhà cung cấp trong nước này có thể dễ dàng và nhanh chóng cung cấp đá quartz cho VICOSTONE nhưng cũng làm phát sinh rủi ro dẫn đến rủi ro chất lượng nguyên vật liệu đầu vào không đồng nhất do bản thân họ thường thiếu các quy trình và hệ thống kiểm soát chất lượng hiệu quả, dẫn đến việc phải gia tăng chi phí mua sắm bổ sung hoặc chi phí xử lý cho VICOSTONE trước khi đưa vào sản xuất. Mặc dầu vậy, Công ty vẫn có kế hoạch đẩy mạnh việc sử dụng các nhà cung cấp nội địa trong thời gian trung và dài hạn; với mong muốn góp phần thúc đẩy kinh tế trong nước. Đối với các rủi ro do sử dụng nguyên vật liệu trong nước mang lại, Công ty đang tìm cách giảm thiểu các chi phí xử lý này thông qua việc kiểm soát chất lượng nguyên vật liệu chặt chẽ hơn từ nguồn cung cấp.

b. Polyester resin

Vật liệu polyester resin có vai trò là tác nhân gắn kết trong sản phẩm đá nhân tạo, và có giá thành rất đắt. Mặc dù khối lượng resin chỉ khoảng 10% so với tổng khối lượng thành phẩm, nhưng chiếm khoảng 30-40% chi phí nguyên vật liệu đầu vào, do đó biến động về giá resin sẽ dẫn đến biến động về chi phí giá thành sản xuất của Công ty. Giá resin trên thế giới thường không ổn định, mà chịu tác động của nhiều yếu tố, trong đó yếu tố ảnh hưởng lớn nhất là giá dầu thô.

Trong năm 2016, giá dầu thô giảm trong nửa năm đầu nhưng có xu hướng tăng lại vào cuối năm, đồng thời tiếp tục tăng lên trong năm 2017. Dự kiến, giá dầu thô có thể lại tiếp tục tăng trong những năm tiếp theo, khi các nước xuất khẩu dầu thuộc khối OPEC lên kế hoạch cắt giảm nguồn cung ứng. Do có sự biến động như vậy, nhà cung cấp thường chỉ ký hợp đồng nguyên tắc vào đầu năm, rồi chốt giá và khối lượng vào khoảng 2 – 3 tháng trước khi xuất hàng. Điều này, kết hợp với việc thời gian vận chuyển thường kéo dài khoảng 3 tháng, tạo khó khăn lớn cho công ty trong việc đảm bảo có giá mua ổn định, tiết kiệm chi phí sản xuất. Để hạn chế các rủi ro liên

quan đến thiếu hụt resin, trong năm Công ty đã ký kết thêm hợp đồng với một số nhà cung cấp resin ở Trung Đông, đồng thời tiếp tục nghiên cứu, tìm kiếm nhà cung cấp bổ sung

4.3. Rủi ro về chất lượng nguồn nhân lực

a. Rủi ro do thiếu hụt nguồn nhân lực chất lượng cao

Trong thời đại của nền kinh tế trí thức, nguồn nhân lực chính là một trong những yếu tố quyết định sự thành công của doanh nghiệp. Nguồn nhân lực chất lượng cao là đội ngũ người lao động có trí tuệ, nhân cách, tay nghề vượt trội và có năng lực thực tế hoàn thành nhiệm vụ được giao một cách xuất sắc. Rủi ro do thiếu hụt nguồn nhân lực chất lượng cao có thể do chế độ lương thưởng, phúc lợi đãi ngộ chưa thu hút; cũng có thể do việc phân công công việc chưa phù hợp; việc đánh giá và ghi nhận thiếu công bằng... Những yếu tố chưa thỏa đáng này giảm khả năng thu hút nhân tài và giảm sự gắn kết của các nhân sự lành nghề đối với Công ty.

Việc thiếu hụt nguồn nhân lực chất lượng cao dẫn đến việc Công ty không đủ nguồn lực tương xứng để thực hiện các mục tiêu và chiến lược kinh doanh đề ra. Việc này có thể ảnh hưởng đến kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.

Nhận thức được hậu quả của rủi ro này, Công ty đã có những biện pháp nhằm giảm thiểu rủi ro, năm 2017 đã điều chỉnh các chế độ lương thưởng, phúc lợi đãi ngộ để tăng sự thu hút các ứng viên tiềm năng, giữ chân người lao động lành nghề. Trong năm 2018, VICOSTONE sẽ tổ chức chương trình đào tạo kỹ năng mềm cho các nhóm đối tượng bao gồm chương trình đào tạo chuyên biệt cho đội ngũ quản lý để trau dồi thêm các kỹ năng về quản lý nhân sự.

Bên cạnh đó, Công ty cũng xem xét kế hoạch thông qua hình thức kết hợp với các đơn vị giáo dục để đào tạo nguồn nhân lực có kiến thức chuyên sâu về lĩnh vực sản xuất kinh doanh của Công ty. Hiện tại VICOSTONE đã có mối quan hệ hợp tác với một số trường Đại học danh tiếng tại Việt Nam có ngành nghề đào tạo phù hợp với yêu cầu đầu vào của Công ty.

Để đánh giá công bằng và ghi nhận kịp thời những nỗ lực của người lao động, Công ty đã xây dựng và áp dụng hệ thống KPI với mục tiêu hàng tháng cụ thể, các tiêu chí đánh giá rõ ràng và mang tính định lượng cao nhằm đánh giá công bằng kết quả thực hiện công việc của người lao động. Đặc biệt, hàng năm Công ty tổ chức các lễ vinh danh và trao thưởng cho các tập thể và các nhân có thành tích xuất sắc. Việc ghi nhận kịp thời các đóng góp của người lao động giúp họ tăng động lực làm việc đặc biệt tăng khả năng giữ chân nguồn nhân lực lành nghề.

b. Rủi ro trong việc người lao động tiết lộ bí mật kinh doanh, thông tin nội bộ cho đối thủ cạnh tranh trong khi làm việc và sau khi nghỉ việc hoặc thành lập công ty riêng cùng ngành nghề

Rủi ro này có thể xuất phát từ việc người lao động bị xung đột lợi ích. Khi người lao động nghỉ việc vì lý do chủ quan hoặc khách quan nào đó họ có thể tìm cơ hội làm việc cho các công ty là đối thủ cạnh tranh của VICOSTONE và có thể họ sẽ làm lộ bí mật kinh doanh, bí quyết công nghệ, kỹ thuật... Cũng có trường hợp người lao động lành nghề, có kinh nghiệm, hiểu biết sâu về ngành nghề kinh doanh của Công ty, họ sẽ đủ tự tin để thành lập công ty riêng cùng ngành nghề.

Hậu quả của rủi ro này tương đối nghiêm trọng do Công ty có thể bị thiệt hại nặng về kinh tế, dẫn đến ảnh hưởng đến công ăn việc làm và thu nhập của người lao động khác trong công ty.

Nhằm ngăn ngừa rủi ro nêu trên, Công ty đã thành lập Ban Bảo vệ an ninh thông tin có nhiệm vụ xây dựng các quy định, quy trình, giám sát và xử lý các hành vi vi phạm quy định chính sách bảo mật thông tin của Công ty. Ngoài ra, VICOSTONE luôn chăm lo đến công việc và đời sống của người lao động, tạo sự thoải mái về tinh thần và vật chất cho người lao động, giúp họ yên tâm công tác, mong muốn cống hiến và gắn bó với Công ty. Từ cuối năm 2017, nhằm tạo động lực cho NLĐ, Công ty đã có những cải cách trong việc điều chỉnh chính sách lương thưởng, điều chỉnh thời giờ làm việc, thời giờ nghỉ ngơi.

4.4. Rủi ro về tranh chấp pháp lý

a. Rủi ro về các tranh chấp pháp lý

Mỗi sản phẩm đá nhân tạo được đưa ra thị trường là sự tổng hòa của rất nhiều yếu tố; từ tâm hồn nghệ sỹ bay bổng của người sáng tác, khả năng nghiên cứu nắm bắt xu thế thị trường đến sự kết hợp của rất nhiều công nghệ, bí quyết, công sức của cả công ty. Tuy việc sáng tạo sản phẩm mới thường rất tốn kém về cả thời gian và chi phí, những sản phẩm này thường rất nhanh sẽ bị các đối thủ sao chép. Mặc dù pháp luật quốc tế có các quy định rất cụ thể và chặt chẽ về sở hữu trí tuệ, tuy nhiên việc theo đuổi khiếu kiện là một công tác rất mất thời gian; nhiều lúc không đi đến kết quả cụ thể nào mà lại làm lãng phí rất nhiều chi phí cơ hội của các bên liên quan.

Một rủi ro khác khi hoạt động trên trường quốc tế là việc công ty phải đối mặt với các tranh chấp pháp lý từ các đối tác mua bán, từ khách hàng hoặc thậm chí cả từ đối thủ cạnh tranh liên quan đến chất lượng dịch vụ, trách nhiệm xã hội hoặc các tranh chấp liên quan đến việc giao nhận hàng hóa, dịch vụ từ các nhà cung cấp. Rủi ro này thường xảy ra khi Công ty không dự liệu được đầy đủ các tình huống, không lường trước được các khó khăn để đưa vào trong các điều khoản của hợp đồng. Mặc dù kết luận cuối cùng của các tranh chấp này có thể không nằm về phía lỗi của Công ty, tuy nhiên những chi phí bằng tiền, và chi phí cơ hội khi tham gia quá trình tố tụng cũng là không nhỏ. Các chi phí này chủ yếu là chi phí luật sư, và thường khó có thể kiểm soát được. Trong trường hợp kiện tụng kéo dài, hoặc số khiếu kiện tăng lên nhiều; tổng các chi phí này sẽ ảnh hưởng đáng kể đến kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.

b. Rủi ro về thay đổi quy định của pháp luật

Hiện tại, các sản phẩm của Công ty hiện được bán và phân phối tại hơn 40 quốc gia và vùng lãnh thổ trên thế giới. Việc kịp thời nắm bắt, cập nhật chính xác các thay đổi trong chính sách, quy định, hành lang pháp lý; đồng thời xây dựng phương án đối phó tại tất cả các khu vực là rất khó đối với Công ty. Do đó, hoạt động kinh doanh của Công ty luôn tiềm ẩn rủi ro vi phạm các quy định, chính sách riêng của từng quốc gia, khu vực.

Đơn cử tại Mỹ, một thị trường trọng điểm của VICOSTONE, kể từ khi tổng thống Donald Trump lên thay, đã có rất nhiều thông tin, kể cả chính thức và không chính thức, về việc thay đổi các chế độ, chính sách liên quan đến hàng hóa nhập khẩu vào Mỹ, đặc biệt là về thuế suất; theo chiều hướng không có lợi cho các doanh nghiệp xuất khẩu Việt Nam. Tuy chưa có một thay đổi rõ rệt, chính thức nào; nhưng VICOSTONE luôn tập trung theo dõi, cập nhật các thông tin này để phân tích này nhằm xây dựng sẵn các biện pháp đối phó khẩn cấp.

Không chỉ đối mặt với các rủi ro thay đổi các quy định của pháp luật quốc tế, hoạt động của Công ty cũng tiềm ẩn rủi ro vi phạm pháp luật, quy định trong nước, do tốc độ thay đổi hệ thống văn bản, quy định pháp luật liên quan đến hoạt động sản xuất kinh doanh như chính sách thuế, hải quan, kế toán, chứng khoán, hợp đồng... của nước ta là tương đối nhanh. Một số quy định được ban hành rất sát với ngày hiệu lực cũng làm gia tăng khả năng xảy ra các rủi ro liên quan đến việc tuân thủ các quy định của pháp luật Việt Nam.

4.5. Rủi ro về biến động tỷ giá hối đoái

Với đặc thù hoạt động là mua bán gần như hoàn toàn với nước ngoài, hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty chịu ảnh hưởng rất lớn từ tỷ giá hối đoái giữa USD, EUR, và CAD với đồng Việt Nam.

Trong năm 2017, tỷ giá quy đổi USD có tăng nhẹ vào giai đoạn giữa và cuối năm, mức độ biến động tỷ giá trung bình vẫn duy trì như năm trước. Ngoài ra, do áp dụng các công cụ phái sinh tài

chính một cách hiệu quả, ảnh hưởng của việc chênh lệch tỷ giá tới lợi nhuận của công ty giảm khoảng 17,3 tỷ VNĐ so với năm 2016 (2017: lãi 13,9 tỷ VNĐ; 2016: lỗ 3,4 tỷ VNĐ – theo báo cáo tài chính đã được kiểm toán của Công ty).

Tuy nhiên, do có nhiều yếu tố nằm ngoài tầm kiểm soát của Công ty ảnh hưởng đến sự biến động của tỷ giá hối đoái, cùng với sự lệ thuộc vào đồng ngoại tệ do đặc thù sản xuất kinh doanh của Công ty, VICOSTONE xác định mức độ xảy ra của rủi ro này là rất cao, và ảnh hưởng tới kết quả kinh doanh là rất nghiêm trọng. Để hạn chế ảnh hưởng của rủi ro về tỷ giá hối đoái, Công ty đã tính toán kỹ lưỡng về thời gian thực hiện cũng như thời hạn thanh toán của các hợp đồng mua bán; cũng như tận dụng công cụ tài chính phái sinh.

4.6. Rủi ro về hệ thống công nghệ thông tin

Trong năm 2017 vừa qua, thế giới đã có rất nhiều sự kiện liên quan đến an toàn thông tin tiêu biểu điển hình như lỗ hồng bảo mật với tên gọi EternalBlue (được phát triển bởi Cục An ninh Quốc gia Hoa Kỳ - NSA, bị rò rỉ bởi nhóm hacker The Shadow Brokers) và đã được sử dụng như một phần của vụ tấn công mã độc tống tiền (ransomware) WannaCry (sau 03 ngày từ 12 đến 15 tháng 05 năm 2017 đã có trên 230.000 máy tính ở 150 quốc gia bị lây nhiễm), NotPetya|Petya (hệ thống máy tính của nhà máy điện hạt nhân Chernobyl của Ukraina đã ngừng hoạt động, một số bộ phận của Ukraina, ngân hàng và hệ thống tàu điện bị ảnh hưởng) và kỹ thuật tấn công KRACK là kỹ thuật tấn công đầu tiên trong vòng 15 năm qua bẻ gãy được cơ chế bảo mật WPA/WPA2 được cho là rất vững chãi của bảo mật mạng không dây (Wi-Fi), kỹ thuật này ảnh hưởng tới tất cả thiết bị Wi-Fi hiện đang sử dụng tại trên toàn thế giới. Vụ rò rỉ dữ liệu 57 triệu tài khoản của tài xế và khách hàng bị tin tặc đánh cắp của hãng taxi công nghệ Uber.

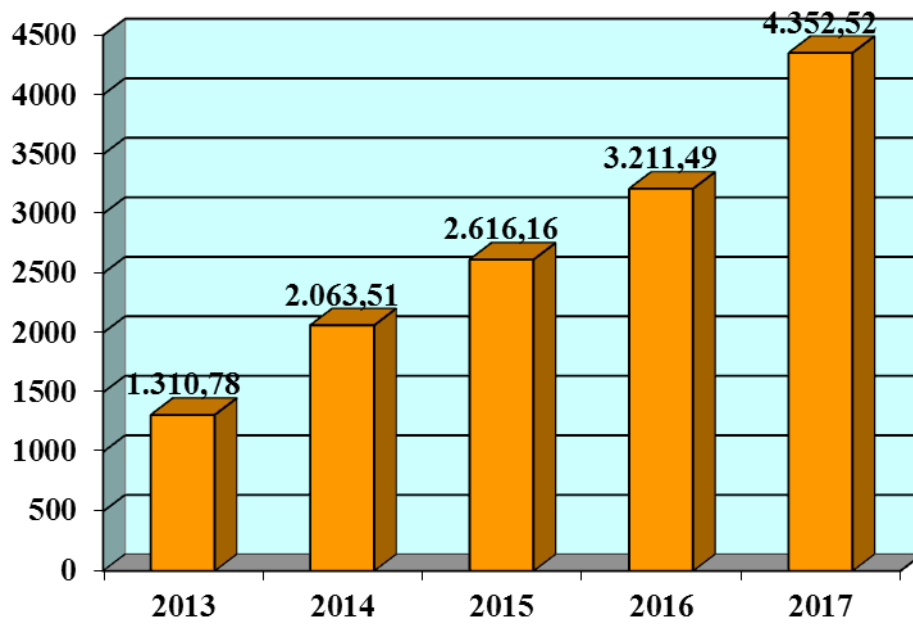
Công nghệ đem lại rất nhiều tiện ích cho con người và Công ty, tồn tại song hành với những tiện ích đầy là rất nhiều rủi ro liên quan đến an toàn thông tin, Công ty không phải là trường hợp ngoại lệ. Trong năm vừa qua, đội ngũ nhân sự Công nghệ thông tin đã triển khai, cập nhật các giải pháp phòng tránh các sự cố bảo mật kịp thời, không để xảy ra sự cố nào liên quan đến tấn công mạng ảnh hưởng đến an toàn thông tin.

Nhận thấy được tầm quan trọng của việc đảm bảo an toàn thông tin Ban Lãnh đạo Công ty đã quan tâm và đầu tư các giải pháp nhằm hạn chế tối đa các rủi ro có thể xảy ra như: sử dụng phần mềm bản quyền, trang bị hệ thống tường lửa thế hệ mới (UTM – Unified Threat Management), hệ thống phát hiện và phòng tránh tấn công mạng (IPS – Intrusion Prevention System), hệ thống giám sát và phân tích bảo mật mạng, ... Bên cạnh việc đầu tư trang thiết bị, giải pháp đảm bảo an toàn thông tin, Công ty chú trọng đặc biệt vào việc nâng cao trình độ, kỹ năng, khả năng giải quyết vấn đề, cập nhật kiến thức cho đội ngũ nhân sự hỗ trợ về công nghệ thông tin và cán bộ công nhân viên, thường xuyên tổ chức các hoạt động diễn tập giả lập các tình huống xảy ra sự cố liên quan đến an toàn thông tin tại Công ty. *“Together we can change the world”* – với mục đích nâng cao năng lực, phối hợp với các tổ chức an toàn thông tin quốc gia, Công ty là một trong những thành viên tự nguyện của mạng lưới ứng cứu sự cố an toàn thông tin do Trung Tâm ứng cứu khẩn cấp máy tính Việt Nam – VNCERT điều phối.

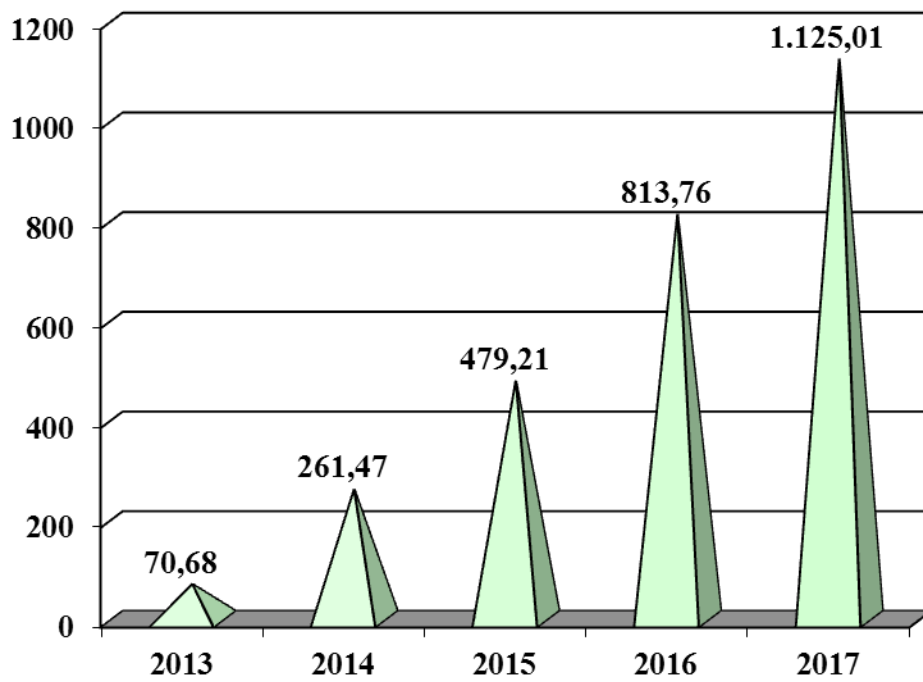
CÁC CHỈ TIÊU TÀI CHÍNH NĂM 2013-2017

Chỉ tiêu	ĐVT	2013	2014	2015	2016	2017
1. KẾT QUẢ KINH DOANH						
Doanh thu thuần	Tỷ đồng	1.310,78	2.063,51	2.616,16	3.211,49	4.352,52
Giá vốn hàng bán	Tỷ đồng	915,14	1.349,49	1.857,54	2.220,06	3.085,31
Lợi nhuận gộp	Tỷ đồng	395,64	714,02	758,62	991,43	1.267,21
Doanh thu hoạt động tài chính	Tỷ đồng	8,28	31,28	25,51	25,93	54,38
Chi phí tài chính	Tỷ đồng	174,52	334,08	169,98	70,95	48,81
Phần lãi hoặc lỗ trong công ty liên doanh, liên kết	Tỷ đồng	0,29	6,51	5,72	3,85	-
Chi phí bán hàng	Tỷ đồng	56,96	67,65	76,97	76,84	95,65
Chi phí quản lý doanh nghiệp	Tỷ đồng	96,09	88,01	55,52	59,39	52,20
Thu nhập khác	Tỷ đồng	5,16	0,81	0,83	0,87	1,18
Chi phí khác	Tỷ đồng	11,13	1,42	9,00	1,14	1,10
Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	Tỷ đồng	70,68	261,47	479,21	813,76	1.125,01
Chi phí thuế TNDN hiện hành và hoãn lại	Tỷ đồng	2,41	49,29	74,58	137,78	3,23
Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp	Tỷ đồng	68,27	212,19	404,63	675,98	1.121,78
Lãi cơ bản trên cổ phiếu	đồng	1.351	4.029	8.637	10.813	13.461
Lãi suy giảm trên cổ phiếu	đồng	1.351	4.029	8.637	10.813	13.461
2. TÀI SẢN VÀ NGUỒN VỐN						
Tổng tài sản	Tỷ đồng	2.766,84	2.647,94	2.781,48	3.337,93	3.809,75
- Tài sản ngắn hạn	Tỷ đồng	1.270,11	1.876,33	2.010,93	2.729,08	3.291,34
<i>Trong đó: Tiền và tương đương tiền</i>	Tỷ đồng	109,34	77,34	295,40	433,97	656,28
- Tài sản dài hạn	Tỷ đồng	1.496,72	771,61	770,56	608,85	518,41
Tổng nguồn vốn		2.766,84	2.647,94	2.781,48	3.337,93	3.809,75
- Nợ phải trả	Tỷ đồng	1.704,30	1.862,15	1.782,89	1.890,79	1.413,86
- Nguồn vốn chủ sở hữu, lợi ích cổ đông thiểu số	Tỷ đồng	1.062,53	785,80	998,59	1.447,14	2.395,89
3. CÁC SỐ LIỆU TÀI CHÍNH KHÁC						
Đầu tư xây dựng cơ bản	Tỷ đồng	65,30	41,75	78,27	200,10	62,75
Khấu hao và hao mòn tài sản cố định	Tỷ đồng	116,49	101,72	68,70	67,59	69,63
EBITDA điều chỉnh	Tỷ đồng	352,47	662,52	692,38	929,64	1.209,13
EBITDA Margin (%)	%	26,89	32,11	26,47	28,95	27,78

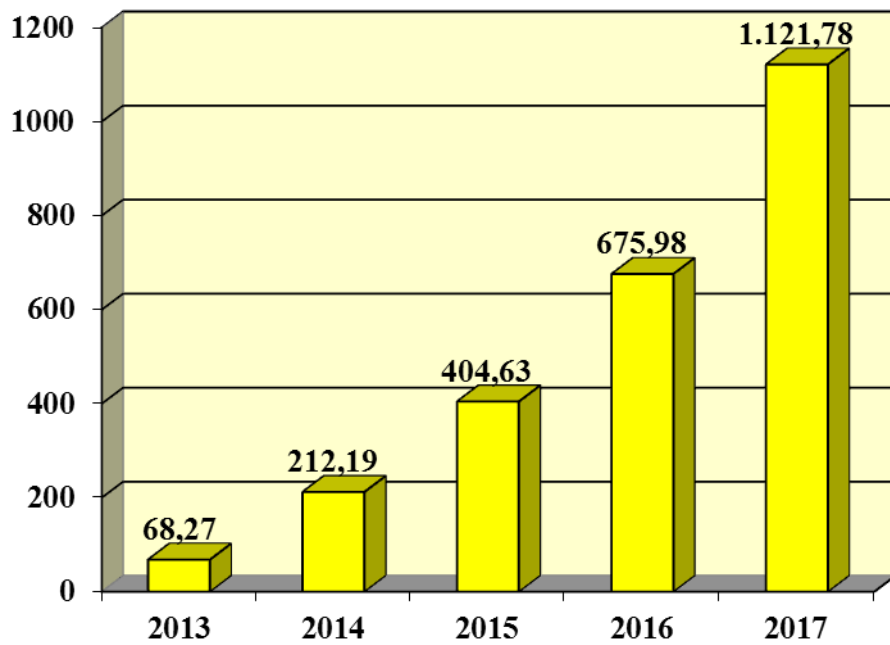
(Nguồn: BCTC hợp nhất đã kiểm toán, riêng năm 2017 là báo cáo riêng vì không có công ty con)



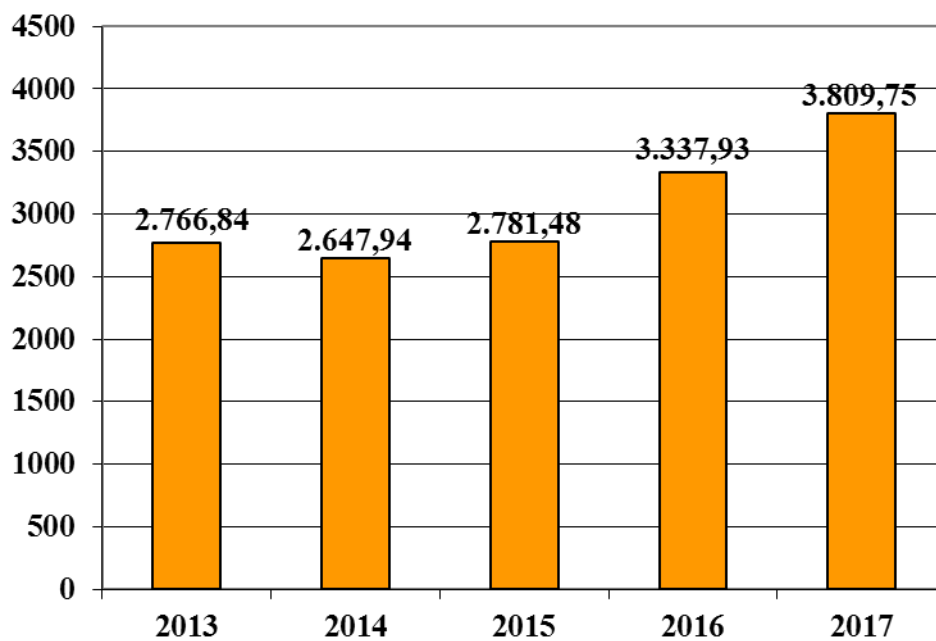
Doanh thu thuần (2013 – 2017), ĐVT: Tỷ đồng



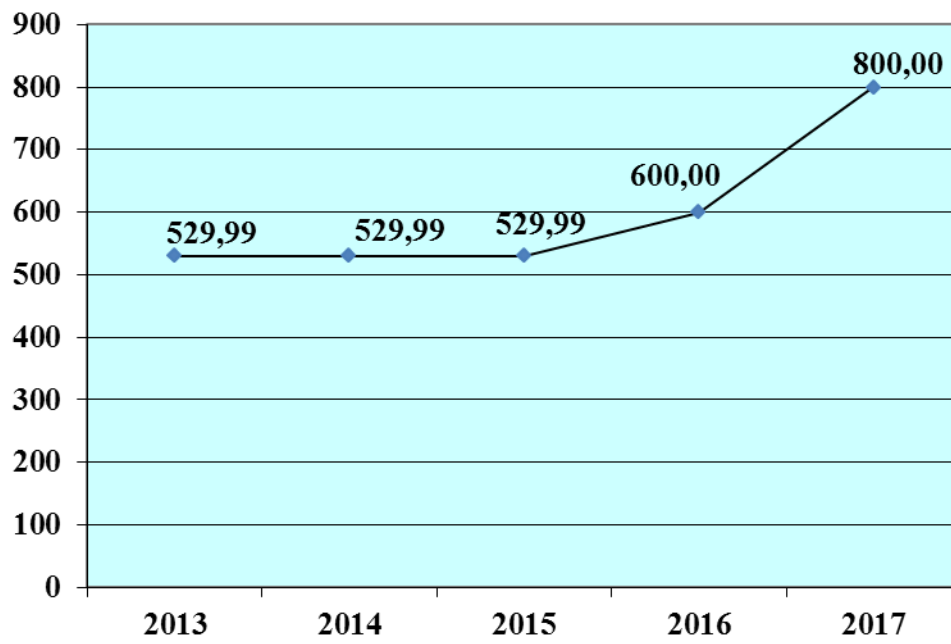
Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế (2013 - 2017), ĐVT: Tỷ đồng



Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp (2013 – 2017), ĐVT: Tỷ đồng



Tổng giá trị tài sản (2013 – 2017), ĐVT: Tỷ đồng



Vốn điều lệ (2013 – 2017), ĐVT: Tỷ đồng

TỔNG QUAN VỀ VICOSTONE

1. Thông tin chung

Tên công ty: CÔNG TY CỔ PHẦN VICOSTONE

Tên giao dịch: VICOSTONE JOINT STOCK COMPANY

Tên viết tắt: VICOSTONE

Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp số: 0500469512 do Sở Kế hoạch và Đầu tư TP. Hà Nội cấp lần đầu ngày 02/06/2005, đăng ký thay đổi lần thứ 17 ngày 07/08/2017.

Vốn điều lệ: 800.000.000.000 đồng (*Tám trăm tỷ đồng*).

Địa chỉ: Khu Công nghệ cao Hòa Lạc, xã Thạch Hoà, huyện Thạch Thất, TP. Hà Nội.

Điện thoại: 024 3368 5826

Fax: 024 3368 6652

Website: <http://vicostone.com>

Email: quanhecodong@vicostone.com

Tên chứng khoán: Cổ phiếu Công ty cổ phần Đá thạch anh cao cấp VCS

Mệnh giá: 10.000 đồng

Mã cổ phiếu: VCS

Số lượng cổ phiếu niêm yết: 80.000.000 CP tại Sở Giao dịch chứng khoán Hà Nội (HNX)

Số lượng cổ phiếu có quyền biểu quyết đang lưu hành: 80.000.000 CP

Phụ trách công bố thông tin

Họ và tên: Ông PHẠM ANH TUẤN

Chức vụ: Tổng Giám đốc

Điện thoại: 024 3368 5826

Fax: 024 3368 6652

Di động: 0977 150 881

Đơn vị kiểm toán độc lập:

CÔNG TY TNHH ERNST & YOUNG VIỆT NAM

Địa chỉ: Tầng 8, tòa nhà Cornerstone, 16 Phan Chu Trinh, Quận Hoàn Kiếm, Hà Nội

ĐT: 024 3831 5100

Thực hiện kiểm toán BCTC riêng và BCTC hợp nhất các năm 2012, 2013, 2014, 2015, 2016, 2017

2. Quá trình hình thành và phát triển

Để hiểu thêm về 15 năm phát triển VICOSTONE, Quý cổ đông có thể tham khảo bài viết cuối báo cáo này.

- **Ngày 19/12/2002:** Thành lập Nhà máy Đá ốp lát cao cấp VINACONEX, tiền thân của CTCP VICOSTONE.

- **Tháng 09/2003:** Chính thức đưa vào vận hành 02 dây chuyền sản xuất đá ốp lát nhân tạo sử dụng chất kết dính xi măng (dây chuyền Terastone) và hữu cơ (dây chuyền Bretonstone) với tổng công suất 920.000 m²/năm đi vào sản xuất.

- **Ngày 01/09/2004:** Xuất khẩu lô hàng đầu tiên sang thị trường Úc, đánh dấu thời kỳ tăng trưởng xuất khẩu liên tục trong những năm tiếp theo;

- **Ngày 02/06/2005,** VICOSTONE chính thức đi vào hoạt động dưới hình thức CTCP với vốn điều lệ là 30 tỷ đồng;

- **Năm 2006:** Một năm sau ngày hoàn thành việc cổ phần hóa, Công ty kinh doanh có lãi, khởi đầu cho sự tăng trưởng nhanh và bền vững trong những năm tiếp theo;

- **Năm 2007:** Niêm yết cổ phiếu tại Trung tâm Giao dịch chứng khoán Hà Nội (HASTC) nay là Sở Giao dịch chứng khoán Hà Nội (HNX), chính thức khai trương phiên giao dịch đầu tiên vào ngày 17/12/2007; Tăng vốn điều lệ lên 100 tỷ đồng;

- **Năm 2008:** Chính thức chuyển sang hoạt động theo mô hình công ty mẹ - công ty con; Tăng vốn điều lệ lên 129,5 tỷ đồng;

- **Năm 2009:** Được Nhà nước trao tặng Huân chương lao động hạng ba; Nghiên cứu và bước đầu ứng dụng công nghệ sản xuất đá nhân tạo sử dụng bio-resin, thân thiện với môi trường; Tăng vốn điều lệ lên 150 tỷ đồng;

- **Năm 2010:** Đưa vào áp dụng Hệ thống hoạch định nguồn lực doanh nghiệp (ERP-SAP); Tăng vốn điều lệ lên 210,666 tỷ đồng;

- **Năm 2011:** Hoàn thành đầu tư dây chuyền sản xuất số 2; Tăng vốn điều lệ lên 529,992 tỷ đồng;

- **Năm 2012:** Được Nhà nước trao tặng Huân chương lao động hạng Nhì;

- **Năm 2013:** Đổi tên thành CTCP VICOSTONE

- **Năm 2014:** Thực hiện tái cơ cấu; Trở thành công ty con của CTCP Phụng Hoàng Xanh A&A (nay là CTCP Tập đoàn Phụng Hoàng Xanh A&A).

- **Năm 2015:** Được tặng Cờ thi đua xuất sắc ngành Xây dựng giai đoạn 2010 - 2015; Hoàn thiện xây dựng hạ tầng hỗ trợ và triển khai quản trị rủi ro; tích hợp quản trị rủi ro vào tất cả các quy trình hoạt động.

- **Năm 2016:** Được Tổng cục Hải quan công nhận là doanh nghiệp ưu tiên.

- **Năm 2017:** Được Nhà nước trao tặng Huân chương lao động hạng nhất; Tăng vốn điều lệ lên 800 tỷ đồng

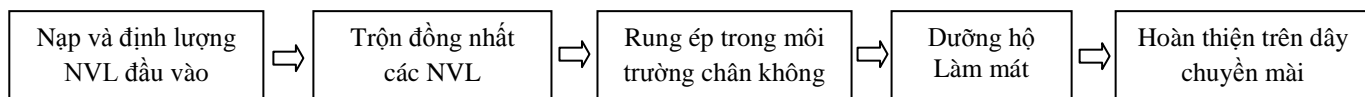
3. Công nghệ, sản phẩm và thị trường của VICOSTONE

VICOSTONE xác định lĩnh vực kinh doanh cốt lõi là sản xuất và kinh doanh đá thạch anh cao cấp thương hiệu VICOSTONE®.

3.1. Công nghệ sản xuất

Sản phẩm đá thạch anh thương hiệu VICOSTONE® được sản xuất theo công nghệ “*Compaction by Vibrocompression Under Vacuum*”, (“*Công nghệ rung ép vật liệu trong môi trường chân không*”), trên cơ sở thiết bị chuyển giao từ hãng Breton và sự cải tiến đột phá của đội ngũ kỹ sư công nghệ - thiết bị của VICOSTONE. Công nghệ sản xuất của VICOSTONE hoàn toàn thân thiện với môi trường. Hệ thống nước thải tuần hoàn kín, không thải ra môi trường. Bùn thải được tái sử dụng làm nguyên liệu cho các loại vật liệu xây dựng thân thiện khác như: gạch không nung, keo dán đá, gạch block lát đường....

Quy trình công nghệ:



Nhờ áp dụng công nghệ hiện đại, quá trình sản xuất tại VICOSTONE:

- Tiết kiệm được năng lượng (nhiệt năng) do không phải nung ở nhiệt độ cao như các loại vật liệu ốp lát nhân tạo theo các công nghệ khác;
- Không có khí thải từ quá trình dưỡng hộ như các loại vật liệu ốp lát qua nung khác;
- Tiết kiệm tối đa điện năng do việc dưỡng hộ sử dụng dầu tải nhiệt tuần hoàn và được kiểm soát chính xác thông qua hệ thống kiểm soát hiện đại.
- Tuyệt đối an toàn với người sử dụng do nguyên liệu đầu vào được kiểm tra và đảm bảo an toàn thành phẩm.

3.2. Sản phẩm

Sản phẩm đá thạch anh thương hiệu VICOSTONE® với thành phần cốt liệu chính tới 90% là thạch anh tự nhiên được kết dính bởi nhựa polymer cùng các thành phần tạo màu, được sản xuất theo công nghệ tiên tiến nhất hiện nay – Công nghệ rung ép vật liệu trong môi trường chân không (*Compaction by Vibrocompresion Under Vaccum*) chuyển giao từ hãng Bretone Spa (Ý). Với nền tảng là công nghệ hoàn toàn mới, tiên tiến, hiện đại trong lĩnh vực sản xuất đá ốp lát nhân tạo, có mức độ tự động hóa cao cùng với những cải tiến thiết bị mang tính đột phá, cho phép tạo ra sản phẩm đá nhân tạo, bản chất là vật liệu composit với chất lượng hoàn hảo cả về tính năng kỹ thuật cũng như thẩm mỹ của sản phẩm. Cùng với dây chuyền thiết bị - công nghệ hiện đại, nguyên vật liệu tinh khiết, an toàn tuyệt đối với môi trường và người sử dụng, sản phẩm VICOSTONE® có những ưu điểm vượt trội mà các sản phẩm đá tự nhiên hay nhân tạo khác không thể có được. Không chỉ đa dạng về màu sắc, hoa văn, mang đầy đủ các đặc điểm phong phú của đá tự nhiên, đá thạch anh thương hiệu VICOSTONE® còn sở hữu các tính chất cơ lý vượt trội như khả năng chống xước, chống va đập, khả năng chống thấm nước, độ bền, uốn, nén... Với các ưu thế vượt trội, đá thạch anh thương hiệu VICOSTONE® là sự lựa chọn lý tưởng cho các ứng dụng bề mặt trong nhà, bao gồm: mặt bàn bếp, bàn trang điểm, bồn tắm, bồn rửa, tường, quầy bar, sàn nhà và nhiều ứng dụng khác.

Sản phẩm của VICOSTONE không ngừng được cải tiến để đạt được chất lượng tốt nhất, thân thiện với môi trường, đáp ứng cao nhất yêu cầu của khách hàng. Dưới đây là bảng thông số kỹ thuật của sản phẩm đá thạch anh VICOSTONE® được kiểm định theo các tiêu chuẩn quốc tế:

ĐẶC TÍNH	PHƯƠNG PHÁP THỬ	KẾT QUẢ
Độ hấp thụ nước (% khối lượng)	ASTM C97/C97M-09:2009	≤ 0,05%
	EN 14617-1:2013	≤ 0,06%
Tỷ trọng biểu kiến	ASTM C97/C97M-09:2009	2,2-2,4 g/cm ³
	EN 14617-1:2013	
Độ bền uốn	ASTM C880/C880M-09:2009	> 40 MPa

	EN 14617-2:2008	
Độ ổn kích thước	EN 14617-12:2012	Hạng A
Xác định điện trở suất	EN 14617-13:2013	Điện trở (R_v) = $0,9 \times 10^{14} \Omega$ Điện trở suất (ρ_v) = $4,88 \times 10^{14} \Omega m$
Độ bền va đập	ASTM D1709:2015	$\geq 3,0 J$
	EN 14617-9:2005	
Độ bền nén	ASTM C170/C170M-09:2009	$\geq 155 Mpa$
	EN 14617-15:2005	
Độ cứng theo thang Mohs	EN101	6,0 – 7,0
Khả năng chịu mài mòn sâu	ASTM C1243:2009	Thể tích bị mài mòn: $V \leq 195 mm^3$
	EN 14617-5:2012	
Khả năng chống đông kết và tan chảy	ASTM C1026:2013	Không có thay đổi sau 15 chu kỳ
	EN 14617-5:2012	Không có thay đổi sau 25 chu kỳ
Khả năng chống trơn trượt ở độ nhám 400	DIN 51130:2004	R9 – R10
Khả năng kháng khuẩn	ASTM D 6329:2015	Kháng độ 3: vi khuẩn không phát triển
Khả năng chịu hóa chất, axit	EN 14617-10:2012	Hạng C ₄
Khả năng chịu sốc nhiệt	EN 14617-6:2012	Không quan sát được thay đổi sau 20 chu kỳ
Độ bền khi ngâm trong nước sôi	AS 2924.2-7: 1998 (EQUI. TO ISO 4586.2-8: 1997)	Tác dụng lên bề mặt (mức độ): 5 - (không quan sát được sự thay đổi)
Độ bền khi gia nhiệt khô	AS 2924.2-8: 1998 (EQUI. TO ISO 4586.2-8: 1997)	Tác dụng lên bề mặt (mức độ): 5 - (không quan sát được sự thay đổi)
Độ bền khi nhuộm màu	AS 2924.2-15: 1998 (EQUI. TO ISO 4586.2-15: 1997)	Tác dụng lên bề mặt (mức độ): 5 - (không quan sát được sự thay đổi)

3.3. Thị trường

Với tầm nhìn dài hạn, định hướng chiến lược đúng đắn, cùng cam kết đầu tư, phát triển hiệu quả, bền vững vì lợi ích tốt nhất của đối tác, cổ đông, người tiêu dùng và xã hội, từ một doanh nghiệp non trẻ trong ngành đá nhân tạo gốc thạch anh thế giới, VICOSTONE đã xây dựng được vị thế vững chắc tại các thị trường quốc tế khó tính như Mỹ, Úc, Canada, EU.

✚ **Về khả năng cung ứng:** Hiện VICOSTONE sở hữu 02 dây chuyền sản xuất đá nhân tạo Breton và là đầu mối xuất khẩu cho toàn Tập đoàn Phương Hoàng Xanh A&A (gồm 5 dây chuyền với tổng công suất 2,5 triệu m²/năm).

✚ **Hệ thống phân phối rộng khắp và liên tục được mở rộng:** Sản phẩm đá thạch anh thương hiệu VICOSTONE® đã được xuất khẩu đến trên 40 quốc gia, tại cả 5 châu lục thông qua các kênh bán hàng trực tiếp và các nhà phân phối bản địa. Các nhà phân phối của VICOSTONE đều là các công ty lớn, có năng lực tài chính và rất có uy tín trên thị trường vật liệu xây dựng và trang trí nội thất. Công ty cũng đã xây dựng và đưa vào vận hành hệ thống phân phối trực tiếp với 6 trung tâm phân phối tại thị trường Bắc Mỹ. Trong đó, tại Mỹ có: Dallas (bang Texas), Houston (bang Texas), Chicago (bang Illinois), Atlanta (bang Georgia) và tại Canada có Toronto và Montreal.

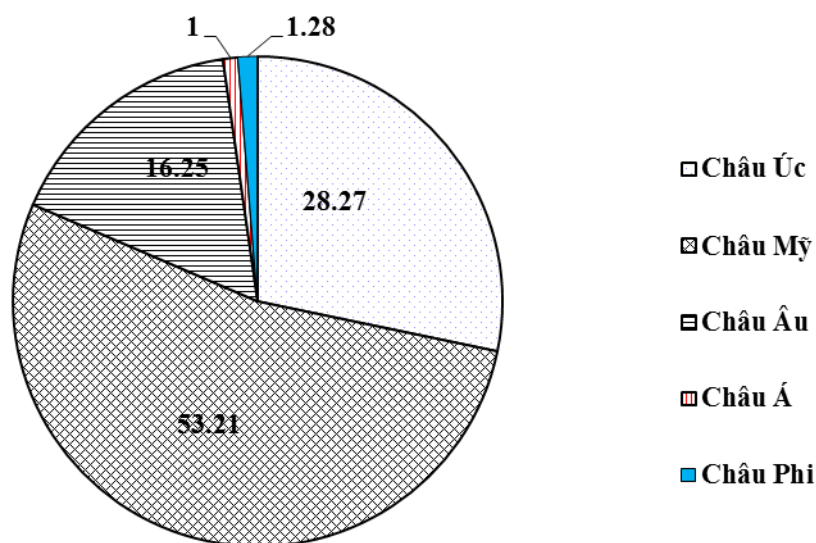
VICOSTONE cũng là đơn vị đầu mối bán hàng sản phẩm đá thạch anh VICOSTONE® đã được chế tác thành thành phẩm (mặt bàn bếp, lavabor,...) tại thị trường Việt Nam và thế giới của cả Tập đoàn PHENIKAA – Công ty mẹ.

Giao hàng nhanh, khả năng phát triển sản phẩm tốt, sản phẩm độc đáo, khác biệt và trên hết là sự cam kết chặt chẽ của VICOSTONE đã được các khách hàng, đối tác đánh giá cao và hoàn toàn tin tưởng. Đó cũng là lý do, trong những năm vừa qua, hệ thống đại lý phân phối của VICOSTONE liên tục được phát triển, cả về chất lượng và số lượng.

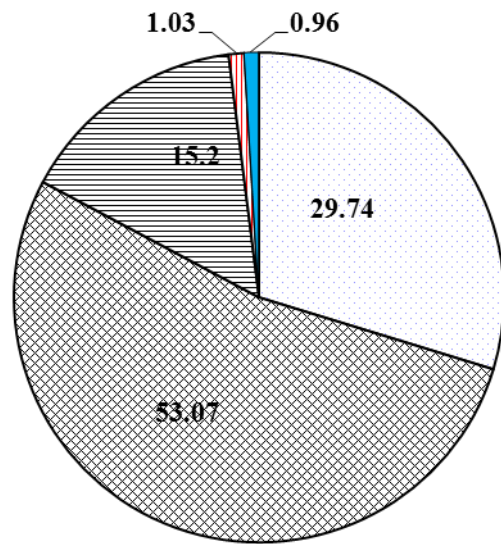
✚ Cơ cấu thị trường của VICOSTONE

Năm 2016, tổng doanh thu xuất khẩu của VICOSTONE đạt 114,89 triệu USD, tăng trưởng 24.2% so với năm 2015 (102.6 triệu USD). Năm 2017, tổng doanh thu xuất khẩu của VICOSTONE đạt **139,2 triệu USD**, tăng trưởng **21,1%** so với năm 2016, trong đó tập trung vào các thị trường trọng điểm như Bắc Mỹ, Châu Úc và Châu Âu.

Cơ cấu thị trường của Công ty trong giai đoạn 2013 – 2017 như sau:

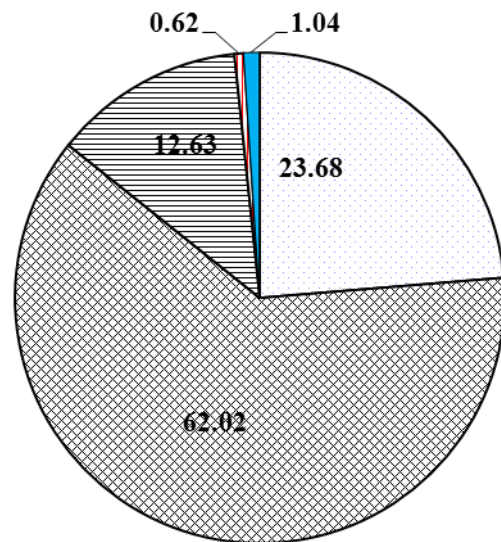


Năm 2013



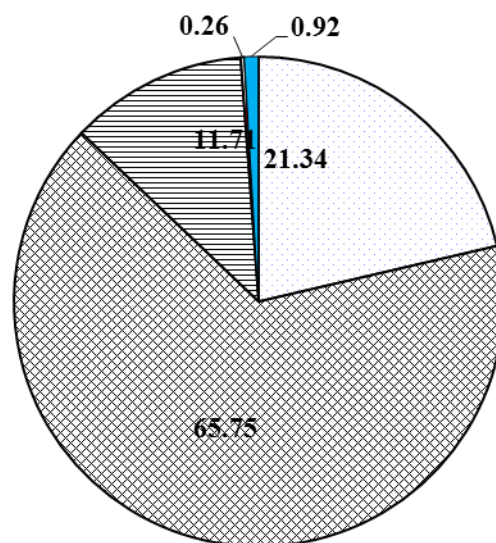
Năm 2014

- Châu Úc
- ▣ Châu Mỹ
- ▤ Châu Âu
- ▥ Châu Á
- Châu Phi



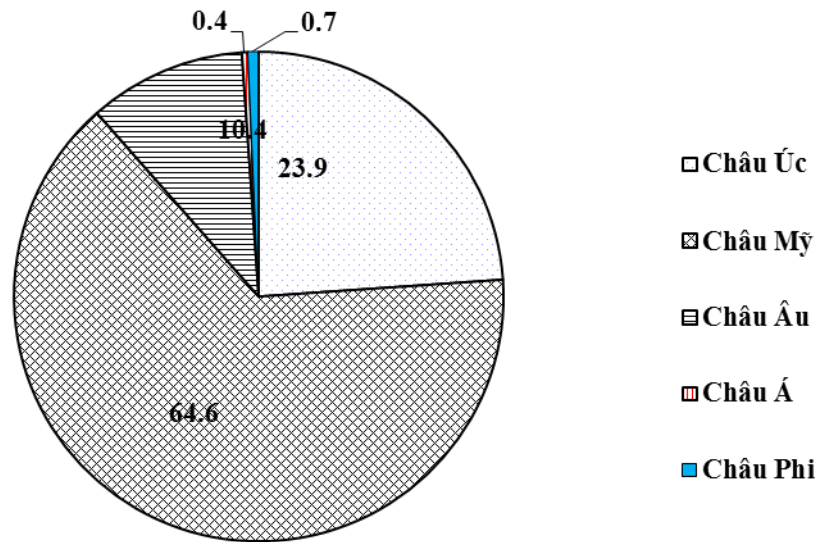
Năm 2015

- Châu Úc
- ▣ Châu Mỹ
- ▤ Châu Âu
- ▥ Châu Á
- Châu Phi



Năm 2016

- Châu Úc
- ▣ Châu Mỹ
- ▤ Châu Âu
- ▥ Châu Á
- Châu Phi



Năm 2017

Tại các thị trường chủ chốt, VICOSTONE đã và đang xây dựng được vị thế nhất định với thị phần đáng kể. Ví dụ, tại thị trường Mỹ, theo thống kê của USITC (Hải quan Mỹ), tổng kim ngạch nhập khẩu Đá thạch anh vào Mỹ năm 2016 tính theo giá CIF đạt khoảng 750 triệu USD với hàng trăm nhà cung cấp khác nhau. Trong đó, doanh thu xuất khẩu của VICOSTONE vào Mỹ đạt 79,42 triệu USD (tính theo giá CIF), tương đương với khoảng 11% thị phần, đứng thứ 4 trong top các nhà xuất khẩu đá thạch anh vào Mỹ, chỉ sau Trung Quốc, Isarel và Tây Ban Nha. Tại Canada, mặc dù chỉ mới tập trung phát triển thị trường từ năm 2016, đến nay, sản phẩm VICOSTONE® của Công ty đã chiếm khoảng 3,5% trong cơ cấu thị trường đá nhân tạo Canada (tính theo số liệu xuất khẩu của VICOSTONE và con số ước tính nhu cầu thị trường của Tổ chức Freedomia). Với tình hình thị trường cạnh tranh khốc liệt như hiện nay khi hàng trăm công ty sản xuất đá nhân tạo đang xuất khẩu vào thị trường Bắc Mỹ, đây là những con số đáng khích lệ.

Có thể thấy, trải qua 15 năm xây dựng và phát triển, đến nay thương hiệu VICOSTONE® đã khẳng định được vị thế của mình trên thị trường quốc tế, trở thành một trong 04 công ty lớn nhất trên thế giới về công suất sản xuất đá nhân tạo và là một trong những thương hiệu uy tín hàng đầu trong lĩnh vực đá nhân tạo cao cấp. Với nền tảng vững chắc về tài chính, năng lực sản xuất, về nguồn lực con người... Công ty với thương hiệu đá thạch anh VICOSTONE® hoàn toàn tự tin trong “cuộc chơi với các ông lớn” ngành đá thạch anh tầm lớn.

4. Hệ thống quản lý chất lượng

Nhằm nâng cao hiệu quả của Hệ thống Quản lý chất lượng ISO 9001, năm 2017 công ty đã chủ động thực hiện và nâng cấp tài liệu Hệ thống Quản lý chất lượng ISO 9001:2008 lên phiên bản ISO 9001:2015 trong đó xác định và tích hợp kiểm soát các yếu tố rủi ro nhằm quản trị rủi ro một cách kịp thời và hiệu quả nhất.

Bên cạnh việc áp dụng hiệu quả các hệ thống theo tiêu chuẩn ISO trong công tác quản lý, nhằm đảm bảo chất lượng sản phẩm tạo ra phù hợp các yêu cầu của khách hàng, quy định, quy chuẩn trong nước và quốc tế, VICOSTONE luôn đảm bảo duy trì hệ thống sản xuất và sản phẩm đáp ứng yêu cầu tiêu chuẩn như sau:

Stt	Nội dung	Thời gian bắt đầu chứng nhận	Ngày hết hiệu lực	Tổ chức chứng nhận
1	Đánh giá chứng nhận hợp quy sản phẩm Đá ốp lát nhân tạo phù hợp QCVN 16:2014/BXD, nhóm sản phẩm gạch, đá ốp lát.	Tái chứng nhận 04/12/2017	03/12/2020	Viện Vật liệu xây dựng (Bộ xây dựng)
2	Chứng chỉ chứng nhận an toàn thực phẩm – NSF, công nhận sản phẩm của Công ty an toàn khi tiếp xúc trực tiếp với thực phẩm.	Năm 2008	13/05/2018	NSF International (Tổ chức an toàn thực phẩm Hoa Kỳ)
3	Tiêu chuẩn Greenguard, công nhận chứng nhận sản phẩm của Công ty an toàn cho môi trường không khí trong nhà, an toàn đối với trẻ em và trường học.	Năm 2009	21/09/2018	Greenguard Environmental Institute (Tổ chức Vật liệu xanh quốc tế)
4	Tiêu chuẩn EN (Tiêu chuẩn EN 15285:2008) chứng nhận sản phẩm của Công ty đạt tiêu chuẩn Châu Âu về kích thước và có khả năng chịu nhiệt, chống thấm nước, chống mài mòn và độ bền uốn đạt tiêu chuẩn.	Năm 2009	27/04/2018	SGS United Kingdom Ltd (Tổ chức SGS – Vương Quốc Anh)
5	Tiêu chuẩn Microbial Resistance chứng nhận sản phẩm của Công ty là loại vật liệu không bị nhiễm khuẩn, chống vi khuẩn sinh sống trên bề mặt, đảm bảo an toàn cho người sử dụng và môi trường.	Năm 2009	21/09/2018	Greenguard Environmental Institute (Tổ chức Vật liệu xanh quốc tế)

5. Bảo hộ các quyền sở hữu trí tuệ

Đăng ký bảo hộ trong nước và ở nước ngoài đối với các tài sản trí tuệ để bảo vệ tính cạnh tranh của doanh nghiệp

Hiện nay, nhãn hiệu VICOSTONE® đã được đăng ký bảo hộ tại 32 quốc gia và 1 vùng lãnh thổ (riêng EU là 28 quốc gia) trong đó có các thị trường chủ chốt của Công ty như: Mỹ, Canada, Úc, New Zealand, EU, Argentina

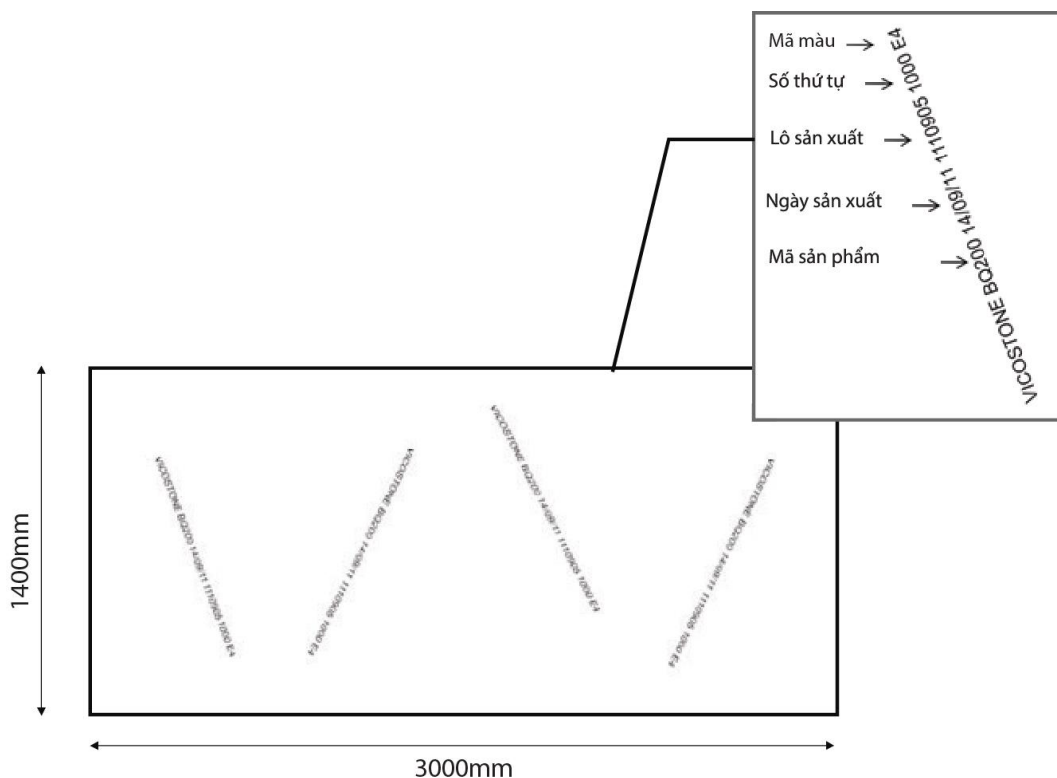
Các biện pháp bảo vệ thương hiệu khác như:

Các sản phẩm đá nhân tạo gốc thạch anh VICOSTONE® là sự đúc kết của kiến thức, kinh nghiệm, bí quyết và know-how của công ty cùng với sự nỗ lực không ngừng nghỉ của đội ngũ nghiên cứu, phát triển sản phẩm. Trên thực tế, các mẫu đá này khi tung ra thị trường thường rất nhanh sẽ bị các đối thủ tìm cách sao chép lại, hoặc biến tấu đi một chút rồi coi là sản phẩm của mình. Mặc dù, pháp luật quốc tế có các quy định rất cụ thể và chặt chẽ về sở hữu trí tuệ, tuy

nhiệm vụ khiêu kiện rất nhiều thời gian và chi phí. Do vậy, Công ty luôn chú trọng đến các công cụ bảo vệ tài sản trí tuệ và thương hiệu của mình. Cụ thể như sau:

- **Các công cụ chống hàng giả hàng nhái:** Hiện Công ty đang sử dụng hệ thống mã vạch quản lý toàn bộ thông tin liên quan đến từng sản phẩm (mã số nhận dạng sản phẩm). Mã sản phẩm sẽ được sinh ra bởi máy chủ trung tâm và chuyển thành dạng mã vạch hai chiều rồi gắn lên sản phẩm theo hai phương thức:

- + In lên tem nhãn, sau đó gắn lên sản phẩm: Hệ thống sẽ in sẵn các mã vạch lên trên tem nhãn và sau đó, các tem nhãn này sẽ được dán lên sản phẩm tương ứng.
- + In trực tiếp lên mặt sau sản phẩm: Tên thương hiệu sản phẩm VICOSTONE® cũng được in ở mặt sau tấm đá cùng thông tin về mã sản phẩm, ngày sản xuất, số hiệu và mã màu nhằm tăng tính nhận diện của thương hiệu đối với người tiêu dùng. Những thông tin này sẽ không bị mất hay làm mờ trong quá trình vận chuyển, chế tác và tồn tại vĩnh viễn cùng sản phẩm.



Thông tin sản phẩm in trực tiếp trên sản phẩm VICOSTONE®

Mỗi sản phẩm đều được dán tem nhãn với mã vạch riêng biệt nhằm đảm bảo việc truy xuất thông tin nhanh chóng và chính xác. Với các thông tin này, khách hàng có thể tiến hành đăng ký bảo hành cho sản phẩm thông qua website của Công ty và xác nhận sản phẩm thật hay giả.

- **Sử dụng các biện pháp kỹ thuật**

Cùng với việc đăng ký bảo hộ, Công ty cũng tăng cường việc đăng ký, bảo vệ thương hiệu của mình trên môi trường Internet để tránh việc tranh chấp, chiếm quyền sở hữu tên miền, đánh cắp sở hữu trí tuệ... Cụ thể, công ty đã sử dụng tên miền trùng với nhãn hiệu (<http://vicostone.com/>) và chú trọng đầu tư cho tên miền của trang web của Công ty tại gần 50 quốc gia trên thế giới. Bao gồm các thị trường trọng điểm của VICOSTONE như Bắc Mỹ (USA - vicostoneus.com, Canada - vicostone.ca) và các thị trường khác như châu Âu (vicostone.co.uk, vicostone.fr)...trên

website của Công ty cung cấp đầy đủ thông tin về sản phẩm, thương hiệu, địa điểm mua hàng chính hãng.

- Các biện pháp khác

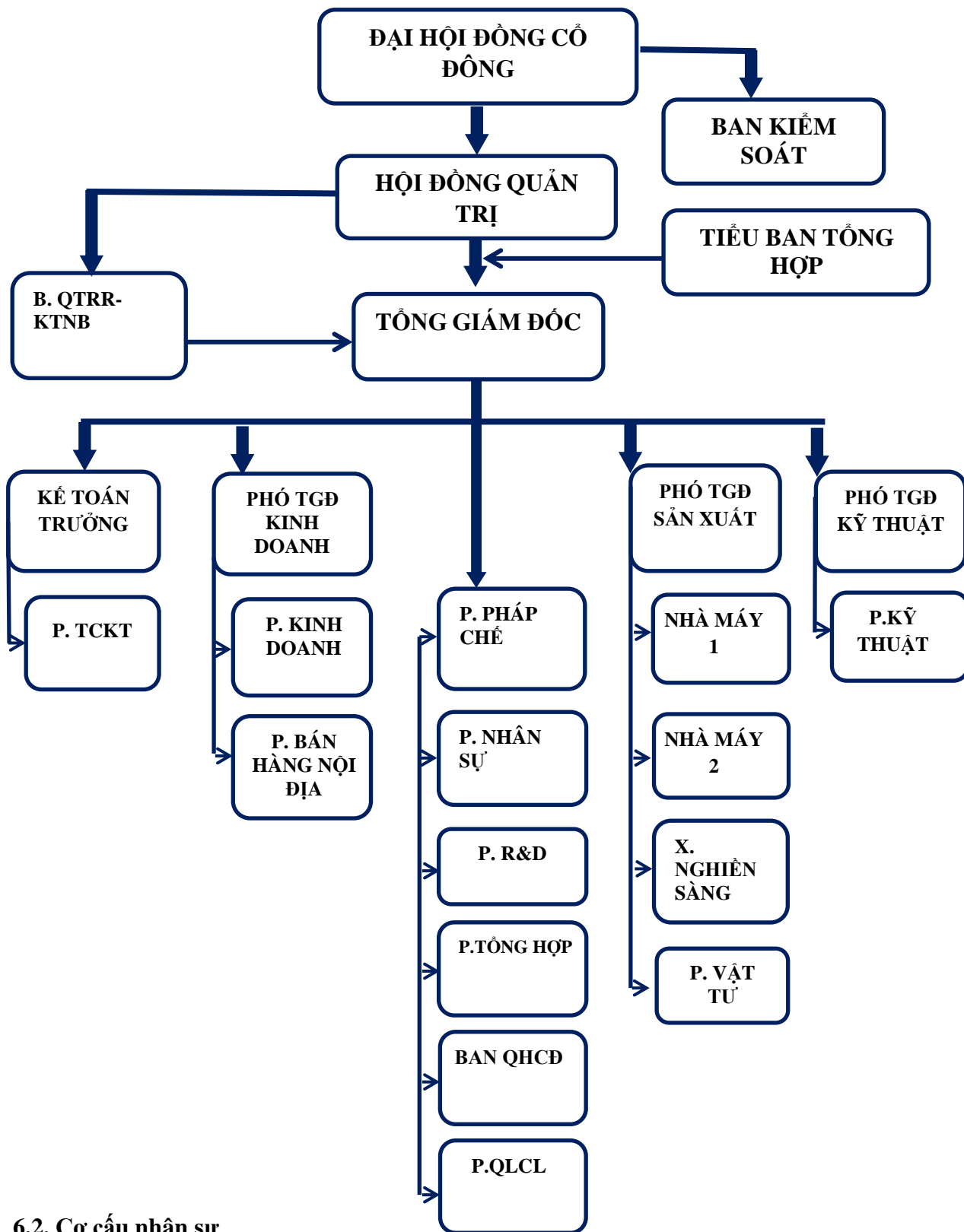
+ Trong nội bộ Công ty: Ngoài các biện pháp trên, Công ty cũng tăng cường áp dụng các biện pháp nội bộ quản lý chặt chẽ trong việc bảo vệ bí mật công nghệ, thiết bị máy móc, dây chuyền... như nghiêm cấm sử dụng các thiết bị quay phim, ghi hình tại các khu vực hoạt động sản xuất kinh doanh, toàn thể cán bộ công nhân viên ký cam kết bảo mật, đảm bảo không làm rò rỉ bất kỳ thông tin, tài liệu bảo mật nào ra bên ngoài trong suốt quá trình công tác và kể cả khi không còn làm việc tại Công ty.

+ Yêu cầu đối tác cam kết tuân thủ quyền sở hữu trí tuệ đối với thương hiệu của Công ty: Trong các giao dịch với đối tác nước ngoài, các hợp đồng mua bán, khách hàng đều phải cam kết không vi phạm quyền sở hữu thương hiệu của Tập đoàn, nếu gây thiệt hại sẽ phải bồi thường theo quy định pháp luật.

Tại thị trường Việt Nam, hiện tại, VICOSTONE đáp ứng đầy đủ các dịch vụ cho khách hàng, từ đo vẽ, chào giá, lắp đặt, bảo hành, đăng ký bảo hành trên website... đã hạn chế đáng kể khả năng bán hàng giả, hàng nhái thương hiệu đá thạch anh VICOSTONE®.

6. Mô hình quản trị, bộ máy quản lý và tổ chức nhân sự

6.1. Sơ đồ tổ chức



6.2. Cơ cấu nhân sự

Tổng số lao động của VICOSTONE tại thời điểm ngày 31/12/2017 là 640 người. Lao động trong Công ty hiện nay thuộc lao động trẻ (*dưới 35 tuổi*) (~64%), với lực lượng lao động nam là chủ yếu (85%), hầu hết đã được qua đào tạo nghề (96%).

Cơ cấu nhân sự theo trình độ

STT	Trình độ	Năm 2015		Năm 2016		Năm 2017		Tỷ lệ tăng 2017 so với 2015 (%)
		Số lượng (người)	Tỷ lệ (%)	Số lượng (người)	Tỷ lệ (%)	Số lượng (người)	Tỷ lệ (%)	
1	Trên đại học	09	1,55	08	1,30	10	1,56	11,11
2	Đại học	148	25,47	157	25,57	175	27,34	18,24
3	Cao đẳng	72	12,39	80	13,03	77	12,03	6,94
4	Trung cấp, sơ cấp, CNKT	344	59,21	357	58,14	351	54,84	2,03
5	Lao động phổ thông	08	1,38	12	1,95	27	4,22	237,50
	Tổng	581	100	614	100	640	100	

Cơ cấu lao động theo giới tính

TT	Giới tính	Năm 2015		Năm 2016		Năm 2017		Tỷ lệ tăng 2017 so với năm 2015 (%)
		Số lượng (người)	Tỷ lệ (%)	Số lượng (người)	Tỷ lệ (%)	Số lượng (người)	Tỷ lệ (%)	
1	Nam	492	84,68	522	85,02	544	85	10,57
2	Nữ	89	15,32	92	14,98	96	15	7,87
	Tổng	581	100	614	100	640	100	

Cơ cấu lao động theo tính chất công việc

TT	Nhóm công việc	Năm 2015		Năm 2016		Năm 2017	
		Số lượng (người)	Tỷ lệ (%)	Số lượng (người)	Tỷ lệ (%)	Số lượng (người)	Tỷ lệ (%)
1	Lao động gián tiếp - Hỗ trợ sản xuất	201	34,60	220	35,83	421	65,7
2	Công nhân trực tiếp sản xuất	380	65,40	394	64,17	219	34,3
	Tổng	581	100	614	100	640	100

Cơ cấu lao động theo độ tuổi

TT	Độ tuổi	Năm 2015		Năm 2016		Năm 2017	
		Số lượng (người)	Tỷ lệ (%)	Số lượng (người)	Tỷ lệ (%)	Số lượng (người)	Tỷ lệ (%)
1	19-24	31	5,34	28	4,56	29	4,5
2	25-34	396	68,16	395	64,33	381	59,6
3	35-44	128	22,03	166	27,04	204	31,9
4	45-54	22	3,79	20	3,26	19	3,0
5	>55	04	0,69	05	0,81	07	1,1
	Tổng	581	100	614	100	640	100

Cơ cấu lao động theo độ tuổi theo phân cấp quản lý

TT	Phân cấp	Năm 2015		Năm 2016		Năm 2017	
		Số lượng (người)	Tỷ lệ (%)	Số lượng (người)	Tỷ lệ (%)	Số lượng (người)	Tỷ lệ (%)
1	Ban Lãnh đạo	08	1,38	08	1,30	07	1,1
2	CBQL	24	4,13	28	4,56	24	3,8
3	Nhân viên	549	94,49	578	94,14	609	95,3
Tổng		581	100	614	100	640	100

Như vậy, có thể thấy:

➤ Lao động trong công ty hiện nay thuộc độ tuổi chủ yếu dưới 35 (chiếm 64%). Nguồn nhân lực trẻ chính là lợi thế giúp công ty xây dựng đội ngũ cán bộ kế cận có năng lực, nhiệt huyết, sự gắn bó để tạo tiền đề cho sự phát triển dài hạn

➤ Số lượng lao động nam chiếm 85%, tỷ lệ lao động trực tiếp chiếm 65,7% tổng số lao động đáp ứng được nguồn lực phù hợp với ngành nghề sản xuất kinh doanh của Công ty (Vật liệu xây dựng)

Với 28,9% số lượng lao động có trình độ Đại học trở lên, 54,84% số lượng lao động có trình độ Trung cấp, sơ cấp, kỹ thuật viên. Như vậy, chất lượng lao động đầu vào của VICOSTONE có nền tảng khá tốt, thuận lợi để sử dụng, bố trí và đào tạo nâng cao đáp ứng yêu cầu và mục tiêu chiến lược của Công ty.

6.3. Giới thiệu nhân sự chủ chốt

Hội đồng Quản trị Công ty có 5 thành viên:

- Ông Hồ Xuân Năng Chủ tịch
- Ông Phạm Anh Tuấn Thành viên
- Ông Nguyễn Quốc Trường Thành viên
- Bà Nguyễn Diệu Thúy Ngọc Thành viên
- Bà Nghiêm Thị Ngọc Diệp Thành viên

Trong đó: Ông Hồ Xuân Năng, ông Nguyễn Quốc Trường là thành viên không điều hành; hai thành viên độc lập là Bà Nghiêm Thị Ngọc Diệp và Bà Nguyễn Diệu Thúy Ngọc.

Ông Hồ Xuân Năng: Chủ tịch HĐQT

- Sinh ngày: 04/11/1964
- Trình độ chuyên môn:
Tiến sĩ Chuyên ngành Cơ khí
Thạc sĩ Quản trị Kinh doanh
- Chức vụ đảm nhận tại các công ty khác:
Chủ tịch HĐQT – TGD CTCP Tập đoàn Phương Hoàng Xanh A&A
Chủ tịch HĐQT CTCP Style Stone
Chủ tịch HĐQT CTCP Tư vấn quản lý dự án VPM – Hà Nội
Chủ tịch HĐQT Đại học Thành Tây
- Quá trình công tác:
Từ 12/06/2014 đến nay: Chủ tịch HĐQT CTCP VICOSTONE;

Từ 18/04/2013 - 15/12/2016: TGD CTCP VICOSTONE;
Từ 18/04/2013 - 12/06/2014: Phó Chủ tịch HĐQT CTCP VICOSTONE;
Từ tháng 04/2012 - 04/2013: Chủ tịch HĐQT CTCP Đá ốp lát cao cấp VINACONEX;
Từ tháng 03/2007- 03/2012: Chủ tịch HĐQT - TGD CTCP Đá ốp lát cao cấp VINACONEX;
Từ tháng 06/2005 - 03/2007: Giám đốc CTCP Đá ốp lát cao cấp VINACONEX;
Từ tháng 07/2004 - 05/2005: Giám đốc Nhà máy đá ốp lát cao cấp VINACONEX;
Từ tháng 01/1999 - 07/2004: Phó chánh văn phòng Tổng công ty VINACONEX;
Từ tháng 03/1996 - 01/1999: Giám đốc chất lượng; Giám đốc sản xuất nhà máy ô tô Ford Việt Nam - Hải Dương;
Từ 1993 – 03/1996: Viện cơ điện Nông nghiệp Việt Nam;
Từ 1986 – 1993: Nghiên cứu sinh - Giảng viên Đại học Bách khoa Hà Nội;

Ông Phạm Anh Tuấn: Thành viên HĐQT

- Sinh ngày: 12/09/1981
- Trình độ chuyên môn: Tiến sĩ Vật liệu Cao phân tử và Tổ hợp
- Chức vụ đảm nhận tại các công ty khác:
 - Phó TGD CTCP Tập đoàn Phương Hoàng Xanh A&A
 - Chủ tịch HĐQT CTCP Chế tác đá Việt Nam
- Quá trình công tác:
 - Từ ngày 15/12/2016 đến nay: Ủy viên HĐQT - Tổng Giám đốc CTCP VICOSTONE;
 - Từ ngày 14/10/2014 – 14/12/2016: PTGD CTCP VICOSTONE;
 - Từ tháng 03/2013 - 10/2014: Giám đốc Nhà máy Sản xuất số 2 kiêm Giám đốc Trung tâm R&D CTCP VICOSTONE;
 - Từ tháng 07/2009 - 03/2013: Giám đốc Trung tâm R&D CTCP Đá ốp lát cao cấp VINACONEX;
 - Từ tháng 10/2006 - 06/2009: Trưởng Phòng Công nghệ - Chất lượng CTCP Đá ốp lát cao cấp VINACONEX;
 - Từ tháng 07/2005 - 10/2006: Trưởng Phòng Công nghệ CTCP Đá ốp lát cao cấp VINACONEX;

Ông Nguyễn Quốc Trường: Thành viên HĐQT

- Sinh ngày: 01/01/1964
- Trình độ chuyên môn: Kỹ sư động cơ đốt trong
- Chức vụ đảm nhận tại các công ty khác: Không
- Quá trình công tác:
 - Từ 04/08/2015 đến nay: Ủy viên HĐQT CTCP VICOSTONE
 - Từ 27/03/2015 - 04/08/2015: Phó TGD CTCP VICOSTONE
 - Từ 12/06/2014 - 24/03/2015 : Trưởng BKS CTCP VICOSTONE;
 - Từ tháng 04/2013 - 06/2014: PTGD CTCP VICOSTONE;

Từ tháng 04/2012 - 04/2013: TGD CTCP Đá ốp lát cao cấp VINACONEX;
Từ tháng 03/2009 - 03/2012: PTGD CTCP Đá ốp lát cao cấp VINACONEX;
Từ tháng 03/2007 - 03/2009: Giám đốc Ban quản lý dự án xi măng Cẩm Phả - Tổng công ty VINACONEX;
Từ tháng 02/2003 - 03/2007: Phó Giám đốc Ban quản lý dự án xi măng Cẩm Phả - Tổng công ty VINACONEX.

Bà Nghiêm Thị Ngọc Diệp: Thành viên HĐQT

- Sinh ngày: 14/05/1987
- Trình độ chuyên môn: Cử nhân ngoại ngữ
- Chức vụ đảm nhận tại các công ty khác:
Ủy viên HĐQT CTCP Chế tác đá Việt Nam
- Quá trình công tác:
Từ ngày 25/08/2014 đến nay: Ủy viên HĐQT CTCP VICOSTONE
Năm 2009 - 09/2011: Nhân viên Công ty cổ phần Fsoft-FPT.

Bà Nguyễn Diệu Thúy Ngọc: Thành viên HĐQT

- Sinh ngày: 12/03/1972
- Trình độ chuyên môn: Cử nhân Kinh tế
- Chức vụ đảm nhận tại các công ty khác:
Kế toán trưởng CTCP Công nghệ truyền thông đa chiều HTC.
- Quá trình công tác:
Từ tháng 06/2016 đến nay: Ủy viên HĐQT CTCP VICOSTONE
Từ ngày 04/08/2015 - 30/06/2016: Thành viên BKS CTCP VICOSTONE
Từ tháng 09/1996 - 10/2014: Kế toán tổng hợp CTCP XNK chuyên gia Lao động và kỹ thuật.

Ban kiểm soát gồm 03 thành viên:

- Ông Lương Xuân Mẫn: Trưởng ban
- Bà Trần Lan Phương: Thành viên
- Ông Nguyễn Quốc Tuấn: Thành viên

Ông Lương Xuân Mẫn: Trưởng Ban kiểm soát

- Sinh ngày: 20/07/1963
- Trình độ chuyên môn: Cử nhân kinh tế
- Chức vụ đảm nhận tại các công ty khác:
Kế toán trưởng - Phó TGD CTCP Tập đoàn Phương Hoàng Xanh A&A
Trưởng BKS CTCP Chế tác đá Việt Nam
Trưởng BKS CTCP Style Stone
- Quá trình công tác

Từ 04/08/2015 đến nay: Trưởng BKS CTCP VICOSTONE;
Từ tháng 06/2009 - 04/08/2015: Kế toán trưởng - Phó TGĐ CTCP VICOSTONE;
Từ tháng 06/2009 - 18/07/2015: Kế toán trưởng CTCP VICOSTONE;
Từ tháng 06/2005 - 06/2009: Kế toán trưởng CTCP Đá ốp lát cao cấp VINACONEX;
Từ tháng 07/2002 - 06/2005: Kế toán trưởng CTCP VINACONEX 19;
Từ tháng 09/2000 - 07/2002: Kế toán trưởng Công ty TNHH Liên doanh Bê tông và xây dựng An Xuân.

Bà Trần Lan Phương: Thành viên Ban Kiểm soát

- Sinh ngày: 04/10/1988
- Trình độ chuyên môn: Cử nhân Luật kinh tế; Cử nhân Tài chính - Ngân hàng
- Chức vụ đảm nhận tại các công ty khác:

Giám đốc Ban Nhân lực CTCP Tập đoàn Phương Hoàng Xanh A&A

Thành viên Ban Kiểm soát CTCP Chế tác đá Việt Nam

Thành viên HĐQT CTCP Tư vấn quản lý dự án VPM

- Quá trình công tác:

Từ 04/08/2015 đến nay: Thành viên BKS CTCP VICOSTONE;

Từ tháng 10/2014 - 08/2015: Trợ lý TGĐ CTCP VICOSTONE;

Từ tháng 03/2013 - 10/2014: Phó Chánh văn phòng CTCP VICOSTONE;

Từ tháng 11/2010 - 03/2013: Nhân viên Ban pháp chế đối ngoại CTCP VICOSTONE;

Từ tháng 03/2010 - 11/2010: Nhân viên tư vấn CTCP Đào tạo và ứng dụng Aprotrain.

Ông Nguyễn Quốc Tuấn: Thành viên Ban Kiểm soát

- Sinh ngày: 01/09/1964
- Trình độ chuyên môn: Thạc sỹ Quản trị kinh doanh
- Chức vụ đảm nhận tại các công ty khác:

Trưởng Phòng Tổ chức Nhân sự Công ty tài chính cổ phần Điện lực

- Quá trình công tác:

Từ ngày 30/06/2016 - 03/05/2017: Thành viên BKS CTCP VICOSTONE

Từ tháng 05/2005 – 07/2008: Cán bộ chuyên trách công tác cổ phần hóa Công ty XNK Nông sản thực phẩm Hà Nội
Từ tháng 07/2001 – 04/2005: Kế toán trưởng Công ty XNK Nông sản Hà Nội

Từ tháng 01/1998 – 06/2001: Kế toán trưởng Công ty liên doanh TNHH Trung tâm thương mại OPERA

Từ tháng 06/1996 – 12/1998: Phó Trưởng phòng tài chính kế toán Công ty XNK Nông sản thực phẩm Hà Nội

Từ tháng 11/1988 – 05/1996: Cán bộ Phòng kế toán, Tổng Công ty XNK Nông sản

Từ tháng 11/1986 – 10/1988: Giáo viên Khoa kế toán trường Đại học Tài chính Kế toán, Hà Nội

Ban Tổng Giám đốc, Kế toán trưởng

- Ông Phạm Anh Tuấn Tổng Giám đốc
- Ông Lưu Công An Phó Tổng Giám đốc
- Ông Phạm Trí Dũng Phó Tổng Giám đốc
- Ông Nguyễn Chí Công Phó Tổng Giám đốc
- Bà Nguyễn Thị Nga Kế toán trưởng

Ông Phạm Anh Tuấn: Tổng Giám đốc (Xem phần Thành viên Hội đồng quản trị)

Ông Lưu Công An: Phó Tổng Giám đốc

- Sinh ngày: 15/07/1965
- Trình độ chuyên môn: Kỹ sư động lực
- Chức vụ đảm nhận tại các công ty khác:
 - Giám đốc, Ủy viên HĐQT CTCP Chế tác đá Việt Nam
 - Phó TGĐ - Ủy viên HĐQT CTCP Tập đoàn Phụng Hoàng Xanh A&A
- Quá trình công tác:
 - Từ tháng 03/2007 đến nay: PTGD CTCP VICOSTONE;
 - Từ tháng 03/2007 - 04/08/2015: Ủy viên HĐQT CTCP VICOSTONE;
 - Từ tháng 05/2005 - 02/2007: Phó Giám đốc CTCP Đá ốp lát cao cấp VINACONEX;
 - Từ tháng 12/2004 - 04/2005: Quản đốc Phân xưởng Bretonstone CTCP Đá ốp lát cao cấp VINACONEX;
 - Từ tháng 10/2004 - 11/2004: Trưởng phòng Kỹ thuật CTCP Đá ốp lát cao cấp VINACONEX;
 - Từ năm 2000 - 10/2004: Phó phòng Thiết kế Công ty Diesel Sông Công.

Ông Phạm Trí Dũng: Phó Tổng Giám đốc

- Sinh ngày: 18/10/1971
- Trình độ chuyên môn: Kỹ sư cơ khí
- Chức vụ đảm nhận tại các công ty khác:
 - Phó TGĐ - Ủy viên HĐQT –CTCP Tập đoàn Phụng Hoàng Xanh A&A
- Quá trình công tác:
 - Từ tháng 03/2007 đến nay: PTGD CTCP VICOSTONE
 - Từ tháng 03/2007 - 04/08/2015: Ủy viên HĐQT CTCP VICOSTONE;
 - Từ tháng 02/2005 - 03/2007: Phó Giám đốc CTCP Đá ốp lát cao cấp VINACONEX;
 - Từ tháng 06/2004 - 02/2005: Trưởng phòng Kế hoạch thị trường, Nhà máy Đá ốp lát cao cấp VINACONEX;
 - Từ tháng 08/2001 - 06/2004: Phó phòng Xuất khẩu lao động, CTCP kinh doanh VINACONEX – VINATRA.

Ông Nguyễn Chí Công: Phó Tổng Giám đốc

- Sinh ngày: 16/08/1981

- Trình độ chuyên môn: Kỹ sư điều khiển
- Chức vụ tại công ty khác: Không có
- Quá trình công tác:
 - Từ tháng 08/2017 đến nay: PTGD CTCP VICOSTONE;
 - Từ tháng 01/2013 - 07/2017: Giám đốc CTCP Style Stone;
 - Từ tháng 06/2011 - 12/2012: Giám đốc Ban sản xuất CTCP Style Stone;
 - Từ tháng 09/2009 - 05/2011: Phó Giám đốc kiêm Quản đốc Phân xưởng Bretonstone, CTCP Style Stone;
 - Từ tháng 01/2009 - 08/2009: Giám đốc Ban sản xuất – CTCP Đá ốp lát cao cấp VINACONEX;
 - Từ tháng 09/2004 - 12/2008: Kỹ sư – CTCP Đá ốp lát cao cấp VINACONEX.

Bà Nguyễn Thị Nga: Kế toán trưởng

- Sinh ngày: 15/12/1984
- Trình độ chuyên môn: Cử nhân kinh tế, chuyên ngành kế toán
- Chức vụ đảm nhận tại các công ty khác: Không có
- Quá trình công tác:
 - Từ ngày 18/07/2015 đến nay: Kế toán trưởng CTCP VICOSTONE.
 - Từ 04/08/2015 - 15/12/2016: Ủy viên HĐQT CTCP Đá thạch anh cao cấp VCS;
 - Từ tháng 10/2012 - 07/2015: Phó Trưởng phòng TC-KT CTCP Đá ốp lát cao cấp VINACONEX;
 - Từ tháng 11/2008- 10/2012: Nhân viên kế toán CTCP Đá ốp lát cao cấp VINACONEX.

6.4. Thay đổi nhân sự Hội đồng quản trị, Ban Kiểm soát, Ban Tổng Giám đốc, Kế toán trưởng

❖ **Hội đồng quản trị:** Trong năm 2017, HĐQT không có sự thay đổi về nhân sự

❖ **Ban kiểm soát:**

Trong năm 2017, BKS có sự thay đổi về nhân sự như sau:

- Ông Nguyễn Quốc Tuấn xin từ nhiệm chức vụ Thành viên BKS kể từ ngày 03/05/2017.

(Theo Biên bản họp số 01/2017 BB/VCS-BKS ngày 03/05/2017 của Ban Kiểm soát CTCP VICOSTONE)

Họ và tên	Chức vụ	Ngày bổ nhiệm	Ngày từ nhiệm
Ông Lương Xuân Mẫn	Trưởng Ban	04 tháng 08 năm 2015	
Bà Trần Lan Phương	Thành viên	04 tháng 08 năm 2015	
Ông Nguyễn Quốc Tuấn	Thành viên		03 tháng 05 năm 2017

❖ **Ban Tổng Giám đốc:**

Trong năm 2017, Ban TGD có sự thay đổi về nhân sự và cơ cấu như sau:

- Ngày 02/08/2017: HĐQT có Nghị quyết số 22/2017 NQ/VCS-HĐQT miễn nhiệm chức vụ PTGD đối với ông Nguyễn Quang Anh và bổ nhiệm chức vụ PTGD đối với ông Nguyễn Chí Công;

Họ và tên	Chức vụ	Ngày bổ nhiệm
Ông Phạm Anh Tuấn	Tổng Giám đốc	15 tháng 12 năm 2016
Ông Phạm Trí Dũng	Phó Tổng Giám đốc	17 tháng 06 năm 2014
Ông Lưu Công An	Phó Tổng Giám đốc	17 tháng 06 năm 2014
Ông Nguyễn Chí Công	Phó Tổng Giám đốc	02 tháng 08 năm 2017

❖ **Kế toán trưởng:**

Trong năm 2017 không có sự thay đổi Kế toán trưởng. Bà Nguyễn Thị Nga tiếp tục giữ chức vụ Kế toán trưởng Công ty.

Việc thay đổi nhân sự chủ chốt (*thành viên Ban Kiểm soát, Ban Tổng Giám đốc*) đã được Công ty công bố trên website của Công ty tại địa chỉ www.vicostone.com và báo cáo Ủy ban chứng khoán Nhà nước, Sở Giao dịch chứng khoán Hà Nội kịp thời, tuân thủ đầy đủ các quy định của pháp luật về công bố thông tin.

6.5. Công ty có liên quan

6.5.1. Công ty mẹ - CTCP Tập đoàn Phụng Hoàng Xanh A&A (PHENIKAA)

Tên giao dịch: A & A Green Phoenix Group Joint Stock Company

Tên viết tắt: Phenikaa

Trụ sở: Số 167 phố Hoàng Ngân, phường Trung Hòa, quận Cầu Giấy, TP. Hà Nội, Việt Nam

Vốn điều lệ: 2.100.000.000.000 đồng (Hai nghìn một trăm tỷ đồng)

Tel: +84 24 3368 5980

Fax: +84 24 3368 7095

Email: info@phenikaa.com

Website: www.phenikaa.com

Lĩnh vực hoạt động chính:

- Sản xuất công nghiệp
- Tư vấn thiết kế
- Xây lắp
- Khai khoáng và Bất động sản
- Thương mại và dịch vụ
- Giáo dục và đào tạo

Các công ty thành viên của PHENIKAA:

Khối Sản xuất công nghiệp:

- CTCP VICOSTONE (tỷ lệ sở hữu 80% vốn điều lệ)
- CTCP STYLE STONE (tỷ lệ sở hữu 99,93% vốn điều lệ)
- CTCP Chế tác đá Việt Nam (tỷ lệ sở hữu 60,53% vốn điều lệ)

- Công ty TNHH một thành viên Đầu tư và Chế biến khoáng sản Phenikaa Huế (do Phenikaa sở hữu 100% vốn điều lệ)

Khối tư vấn thiết kế và xây lắp:

- CTCP Tư vấn Quản lý dự án VPM – Hà Nội (tỷ lệ sở hữu 87,82% vốn điều lệ)
- CTCP Tư vấn Thiết kế và Công nghệ Sitetech Toàn cầu (tỷ lệ sở hữu 59,38% vốn điều lệ)

Khối Thương mại dịch vụ

- CTCP Trung tâm Séc G3 (tỷ lệ sở hữu 97,6% vốn điều lệ)
- Công ty Stylenquaza LLC. DBA (VICOSTONE US) được thành lập tháng 11 năm 2010, trụ sở chính tại 11620 Goodnight Lane, Suite 100, Dallas, Texas, Mỹ.
- Công ty Vicostone Canada INC. được thành lập tháng 11 năm 2015, trụ sở chính tại 341 Edgeley BLVD Vaughan, ON L4K 3Y2, Canada.

VICOSTONE US và VICOSTONE Canada là hai công ty của Tập đoàn PHENIKAA được thành lập và hoạt động bên ngoài lãnh thổ Việt Nam, trực tiếp phân phối sản phẩm đá nhân tạo gốc thạch anh thương hiệu VICOSTONE® tại khu vực Bắc Mỹ (Mỹ, Canada).

6.5.2. Văn phòng đại diện CTCP VICOSTONE tại Thành phố Hồ Chí Minh

Địa chỉ: B1-00.12A – B1-00.14, Khu chung cư phức hợp M2, số 72 đường Nguyễn Cơ Thạch, phường An Lợi Đông, Quận 2, TP. Hồ Chí Minh, Việt Nam

Chức năng chính: Văn phòng đại diện tại thành phố Hồ Chí Minh có chức năng mở rộng thị trường phía Nam, tiếp tục thực hiện bước đi quan trọng trong hành trình mở rộng hệ thống phân phối toàn quốc. Văn phòng đại diện của VICOSTONE tại thị trường trọng điểm Hồ Chí Minh được kỳ vọng sẽ tạo sự bứt phá mạnh mẽ trong công cuộc chinh phục thị trường nội địa của sản phẩm đá nhân tạo thương hiệu VICOSTONE®.

KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NĂM 2017

1. Tổng quan về tình hình kinh tế năm 2017 và triển vọng năm 2018

1.1. Tình hình kinh tế năm 2017

Bất chấp những bất ổn trong tình hình địa – chính trị thế giới, bức tranh kinh tế toàn cầu năm 2017 vẫn mang nhiều màu sắc tươi sáng và tích cực, đặc biệt ở các nền kinh tế đầu tàu.

Kinh tế Mỹ tiếp tục tăng trưởng mạnh ở mức 2,5%. Viện Quản lý nguồn cung Mỹ (ISM) cho biết, chỉ số PMI (Quản lý mua hàng) tăng lên mức 59,7 trong tháng 12/2017 so với mức 58,2 trong tháng 11/2017. Điều này cho thấy tốc độ tăng trưởng ổn định của các ngành công nghiệp sản xuất Mỹ. Báo cáo gần đây của Bộ thương mại Mỹ cho thấy chi tiêu xây dựng tăng 0,8% đạt mức 1,257 nghìn tỷ USD trong tháng 11/2017, cao nhất từ trước tới nay và tăng 2,4% so với cùng kỳ năm ngoái. Điều này cho thấy, thị trường xây dựng của Mỹ đang trên đà tăng trưởng tốt.

Châu Á – Thái Bình Dương vẫn là khu vực năng động nhất về kinh tế và là nền tảng cho sự tăng trưởng toàn cầu trong gần một thập niên sau cuộc khủng hoảng tài chính toàn cầu năm 2008. Theo báo cáo của Ủy ban Kinh tế và Xã hội khu vực châu Á - Thái Bình Dương của Liên hợp quốc (ESCAP), GDP trung bình của các nền kinh tế đang phát triển ở khu vực này tăng 5,4% trong năm 2017. Ngân hàng Phát triển châu Á (ADB) thống kê mức tăng trưởng kinh tế của châu Á - Thái Bình Dương đạt mức 6% trong năm 2017, nhờ tăng trưởng xuất khẩu và tiêu thụ nhiên liệu nội địa cao hơn so với dự kiến, trong đó, Nam Á vẫn là khu vực phát triển nhanh nhất (6,5%). Tăng trưởng của khu vực Đông Nam Á được hưởng lợi từ các hoạt động đầu tư và xuất khẩu mạnh mẽ hơn, với mức tăng trưởng 5,2% trong cả năm 2017 và mục tiêu duy trì ở mức này trong năm 2018.

Kinh tế EU năm 2017 đang dần phục hồi bất chấp những bất ổn chính trị tại khu vực. Quỹ Tiền tệ quốc tế (IMF) cho biết, sự phục hồi của châu Âu rất mạnh và đã lan ra khắp thế giới, làm cho khu vực này trở thành “động cơ” của tăng trưởng kinh tế và thương mại toàn cầu. Diễn biến trên thị trường lao động tốt hơn, thu nhập của người dân đã bắt đầu đi lên. Tại một số nước, môi trường đầu tư nhờ các chính sách kinh tế được cải thiện một phần. Đáng chú ý, tại Pháp, dự luật cải cách thuế để kích thích đầu tư đã được thông qua và sẽ có hiệu lực vào năm 2018. Tại Hà Lan, liên minh chính phủ mới cũng đang lên kế hoạch cho các biện pháp tăng cường đầu tư. Sự phục hồi của kinh tế thế giới đã hỗ trợ hoạt động xuất khẩu, mặc dù đồng euro mạnh lên so với những đồng tiền khác và nhu cầu hàng hóa, dịch vụ từ châu Âu giảm.

Tình hình kinh tế Việt Nam năm 2017 cũng có nhiều khởi sắc với mức độ tăng trưởng kinh tế đạt 6,81%. Sau những khó khăn chạm đáy vào năm 2012, nền kinh tế Việt Nam đang cho thấy sự tăng trưởng khá ổn định khi luôn cao hơn mức tăng trưởng trung bình trong giai đoạn 2011 - 2017. Tỷ lệ lạm phát có xu hướng giảm rõ rệt, đạt mốc dưới 5% (thấp hơn tỷ lệ lạm phát trung bình giai đoạn 2011-2017 là 6,5%). Tăng trưởng GDP đạt 6,8% - mức cao nhất trong gần 10 năm qua.

Như vậy, tăng trưởng kinh tế đang tăng tốc trên nền tảng kinh tế vĩ mô vững chắc hơn. Theo Báo cáo đánh giá năng lực cạnh tranh toàn cầu của Diễn đàn Kinh tế Thế giới (WEF), chỉ số năng lực cạnh tranh của Việt Nam đã tăng từ 4,31 năm 2016 lên 4,4 năm 2017. Xếp hạng năng lực cạnh tranh của nền kinh tế Việt Nam tăng 5 bậc so với năm 2016 và tăng 20 bậc so với 5 năm trước

đây. Như vậy, những khởi sắc của nền kinh tế Việt Nam năm 2017 sẽ là cơ sở để hướng tới mục tiêu duy trì tốc độ tăng trưởng cho năm 2018.

1.2. Triển vọng kinh tế năm 2018

Đầu năm 2018, kinh tế toàn cầu đang có tín hiệu tăng trưởng rõ rệt, vượt ngoài mong đợi. IMF cho rằng, tăng trưởng toàn cầu sẽ tiếp tục duy trì trong năm 2018 ở mức 3,7%¹. Công ty kiểm toán hàng đầu thế giới PwC cho rằng, nền kinh tế toàn cầu dự kiến sẽ tăng trưởng gần 4% trong năm 2018 tính theo sức mua tương đương (PPP) và tổng sản phẩm toàn cầu sẽ tăng thêm 5 nghìn tỷ USD tính theo giá hiện hành². Các động lực chính của nền kinh tế toàn cầu bao gồm Mỹ, các nền kinh tế mới nổi tại châu Á và khu vực đồng euro, dự kiến sẽ đóng góp gần 70% vào tổng mức tăng trưởng kinh tế toàn cầu năm 2018. Tốc độ tăng trưởng của khu vực đồng euro được dự báo sẽ lớn hơn 2% trong năm 2018. Theo PwC, đây có thể sẽ là năm thứ 5 liên tiếp các nền kinh tế nhỏ tăng trưởng nhanh hơn các nền kinh tế lớn của khu vực.

Quá trình hồi phục kinh tế Mỹ sẽ tiếp tục diễn ra. Hoạt động sản xuất của Mỹ trong năm 2018 có thể hưởng lợi từ kế hoạch cắt giảm thuế được Quốc hội Mỹ thông qua tháng 12-2017. Bên cạnh đó, sự suy yếu của đồng USD trong thời gian gần đây và sự khởi sắc của kinh tế toàn cầu được dự đoán sẽ thúc đẩy kim ngạch xuất khẩu các mặt hàng được sản xuất ở Mỹ, từ đó giúp thúc đẩy hoạt động sản xuất. Tỷ lệ thất nghiệp của Mỹ sẽ giảm xuống 3,9% vào năm 2018 và năm 2019 nhưng sẽ tăng lên 4% vào năm 2020. Lạm phát sẽ là 1,9% năm 2018, tăng lên 2% trong các năm 2019 và 2020³.

Trung Quốc, nền kinh tế lớn nhất thế giới tính theo sức mua tương đương có thể sẽ tăng trưởng 6% - 7% trong năm 2018, chậm hơn các năm trước⁴. Lí do cho sự giảm tốc độ tăng trưởng của nền kinh tế này là vì Mỹ có thể sẽ áp đặt những biện pháp trừng phạt đối với mậu dịch, đầu tư và tài sản trí tuệ trong khuôn khổ những phán quyết trong hoặc bên ngoài Tổ chức Thương mại thế giới (WTO) với Trung Quốc. Tranh chấp thương mại với Mỹ, đi cùng với đó là những cải cách hiện hành, trong đó có các biện pháp hạn chế rủi ro tài chính và cải thiện tình hình môi trường, sẽ hạn chế đà đi lên của quốc gia này.

Châu Á, đầu tàu tăng trưởng kinh tế thế giới cũng phải đối mặt với một số thách thức, như dân số tại một số nước có xu hướng giảm, nguy cơ dân số già. Một số quốc gia châu Á có thể rơi vào cái “*bẫy thu nhập trung bình*”, sau một thời gian tăng trưởng nhanh thì bị chững lại, ngăn cản khả năng cải thiện nâng cao mức sống cho ngang bằng với các quốc gia phát triển.

Như vậy, dù còn nhiều lý do để thận trọng nhưng các tín hiệu tích cực từ nền kinh tế ngay từ đầu năm cho thấy, kinh tế toàn cầu sẽ khả quan trong năm 2018.

Cũng giống như nền kinh tế toàn cầu, theo đánh giá của NFSC (Ủy ban Giám sát Tài chính Quốc gia Việt Nam), nền kinh tế Việt Nam sẽ bước sang năm 2018 với triển vọng tăng trưởng tốt từ những nền tảng tích cực của năm 2017. Với việc duy trì ổn định kinh tế vĩ mô và kết quả tăng trưởng cao trong năm 2017, dự báo cầu tiêu dùng trong nước năm 2018 sẽ tiếp tục tăng cao, tạo điều kiện thúc đẩy sản xuất. Tổng cung của nền kinh tế được dự báo sẽ cải thiện nhờ hưởng lợi từ các chính sách cải thiện bên cung theo tinh thần Nghị quyết 19, Nghị quyết 35 của Chính phủ. Lạm phát được dự báo sẽ giảm xuống mức 4%. Mục tiêu tăng trưởng GDP năm 2018 đạt 6,5 –

1 IMF chief: Make reforms while sun shines on world economy, <http://news.abs-cbn.com>

2 PwC: Global economic growth in 2018 on track to be fastest since 2011, <http://www.hellenicshippingnews.com>

3 PwC: Global economic growth in 2018 on track to be fastest since 2011, <http://www.hellenicshippingnews.com>

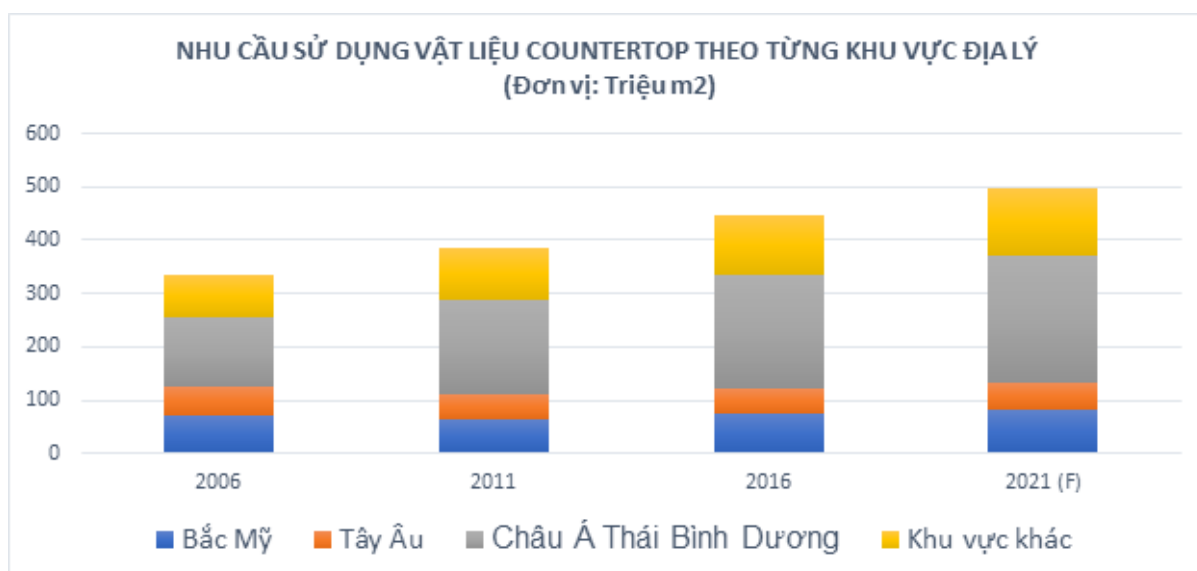
4 PwC: Global economic growth in 2018 on track to be fastest since 2011, <http://www.hellenicshippingnews.com>

6,8%. Với mục tiêu này, Việt Nam được dự báo là quốc gia có tốc độ tăng trưởng GDP nhanh nhất Đông Nam Á trong 2018.

2. Tổng quan về ngành đá thạch anh nhân tạo

Tình hình thị trường vật liệu countertop (mặt bàn bếp và các ứng dụng bề mặt) toàn cầu

Theo kết quả nghiên cứu của The Freedonia Group, Inc. (công ty nghiên cứu thị trường tại Mỹ), nhu cầu thị trường vật liệu countertop toàn cầu được dự báo sẽ tăng trưởng trung bình hàng năm 2,3%, đạt mức 498 triệu m² năm 2021. Sự tăng trưởng về kinh tế toàn cầu nói chung và sự bùng nổ của ngành xây dựng là những yếu tố chính thúc đẩy sự tăng trưởng về nhu cầu sử dụng vật liệu countertop. Trong đó, thị trường Châu Á Thái Bình Dương là thị trường tiêu thụ nhiều nhất vật liệu countertop với 49,7% thị phần (năm 2016) và được dự báo sẽ đạt 48,3% vào năm 2021. Đứng thứ 2 là thị trường Bắc Mỹ với khoảng 16,8% thị phần (năm 2016); tăng trưởng trung bình 1,7% mỗi năm và ước tính đạt đến 81,7 triệu m² vào năm 2021. Tiếp theo là đến thị trường Nam Phi, Trung Đông (15,5% năm 2016); Tây Âu (10,8%), Nam Trung Mỹ (7,27%) và Đông Âu (4,29%). Các thị trường này đều được dự báo sẽ tăng trưởng ít nhất đến năm 2021 tuy nhiên, với tốc độ chậm hơn.



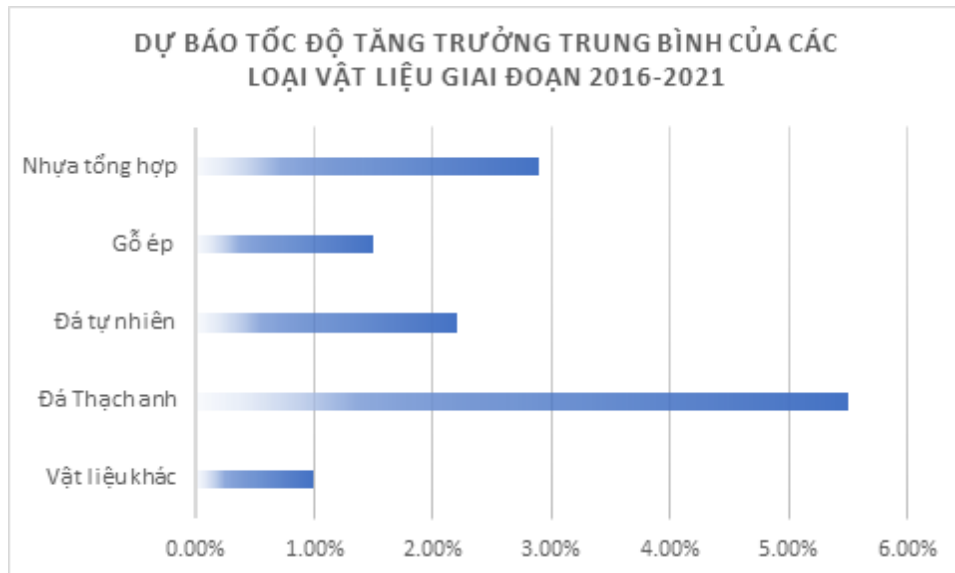
(Nguồn: World Countertops Report – The Freedonia Group)

Việc lựa chọn nguyên vật liệu countertop phụ thuộc vào rất nhiều yếu tố như thói quen tiêu dùng, chỉ số kinh tế, mức độ đầu tư... Do vậy, tại các thị trường khác nhau, xu hướng sử dụng các vật liệu countertop cũng khác nhau. Ví dụ, tại thị trường Mỹ, laminate (gỗ ép) đang là vật liệu được sử dụng nhiều nhất hiện nay với thị phần ước tính lên tới 44% năm 2017. Tuy nhiên, tại thị trường Trung Quốc, gỗ ép chỉ chiếm một con số rất khiêm tốn - khoảng 02% thị phần. Một ví dụ khác, tại các quốc gia mạnh về khai thác đá tự nhiên như Brazil, Ý, đá tự nhiên trở thành nguyên vật liệu truyền thống. Tuy nhiên, với các quốc gia chuyên nhập khẩu đá tự nhiên, vật liệu này lại được coi là hàng xa xỉ và các vật liệu nhân tạo như solid surfaces (nhựa tổng hợp), gỗ ép, đá nhân tạo lại được sử dụng rộng rãi

Cũng theo kết quả nghiên cứu của The Freedonia, solid surfaces (nhựa tổng hợp) vẫn đang là vật liệu được sử dụng nhiều nhất hiện nay với 21.9% tổng nhu cầu sử dụng vật liệu countertop toàn cầu năm 2017, đặc biệt sử dụng nhiều tại thị trường Châu Á Thái Bình Dương do giá thành rẻ. Laminate (gỗ ép) đứng thứ 2 với 19,2% thị phần, được sử dụng rộng rãi tại khu vực Bắc Mỹ với gần 1/3 số lượng vật liệu Laminate bán ra thị trường được tiêu thụ tại khu vực này. Tuy nhiên, do

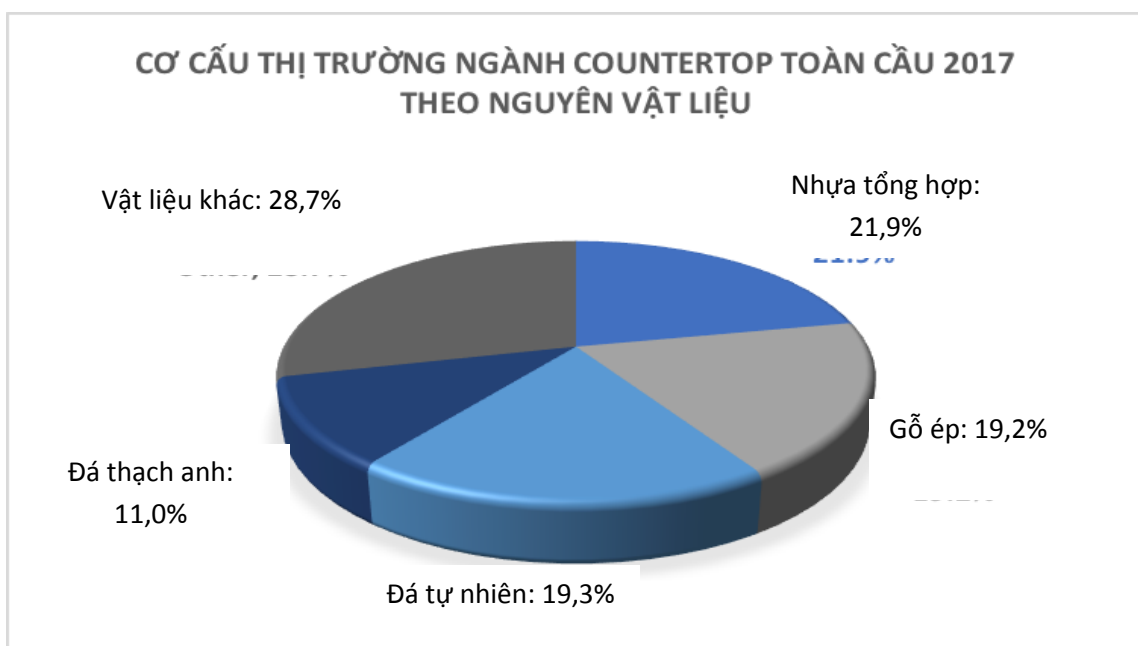
xu hướng thị trường và những yếu điểm về sản phẩm, laminate được dự báo là vật liệu có mức độ tăng trưởng chậm nhất trong các loại vật liệu với khoảng 1,5% hàng năm trong giai đoạn 2016-2021 và sẽ mất dần thị phần cho vật liệu đá tự nhiên và đá nhân tạo.

So với các loại vật liệu truyền thống như solid surfaces, đá tự nhiên, laminate, vật liệu đá thạch anh vẫn được coi là vật liệu mới. Cụ thể, theo kết quả nghiên cứu của The Freedonia, tổng nhu cầu sử dụng quartz surfaces (đá thạch anh nhân tạo) toàn cầu năm 2017 đạt khoảng 50 triệu m² và được dự báo sẽ tăng trưởng trung bình khoảng 5,5% mỗi năm trong giai đoạn 2016-2021. Đây cũng là vật liệu được dự báo có tốc độ tăng trưởng mạnh nhất so với các loại vật liệu khác.



(Nguồn: World Countertops Report – The Freedonia Group)

Hiện nay, đá thạch anh đang chiếm khoảng 10.6% thị phần countertop và đang có xu hướng thay thế các vật liệu truyền thống như laminate, đá tự nhiên marble...; thậm chí giữ vị trí dẫn đầu tại một số thị trường như Úc (khoảng 45% năm 2016), Israel (86% năm 2016). Như vậy, có thể thấy, đá thạch anh đang ở giai đoạn phát triển trong vòng đời sản phẩm.



(Nguồn: World Countertops Report – The Freedonia Group)

▪ Thị trường châu Á Thái Bình Dương: Theo báo cáo của The Freedonia, Châu Á Thái Bình Dương là thị trường tiêu thụ đá thạch anh nhiều nhất với 60% tổng nhu cầu thị trường toàn cầu (trong đó riêng thị trường Trung Quốc đã chiếm 44%, các thị trường còn lại như Nhật Bản, Hàn Quốc...chiếm 16%). Như vậy, đây là một thị trường thực sự tiềm năng mà Vicostone cần tập trung phát triển trong những năm tới, trong đó đáng chú ý nhất là thị trường Trung Quốc, Nhật Bản, Hàn Quốc- những nền kinh tế rất phát triển.

▪ Thị trường Bắc Mỹ: Đây là thị trường tiêu thụ đá thạch anh lớn thứ hai với 17% tổng nhu cầu đá thạch anh toàn cầu. Tại thị trường này, đá thạch anh vẫn được coi là vật liệu mới được biết đến, do vậy, thị phần vẫn còn khá khiêm tốn với khoảng 13,5% ở Mỹ và 18% ở Canada (năm 2017). Tuy nhiên, theo kết quả nghiên cứu về xu hướng thiết kế nội thất của NKBA 2017 – một tạp chí Nội thất nổi tiếng tại Mỹ, việc sử dụng đá thạch anh trong ngành countertop đang là xu hướng phổ biến nhất hiện nay và sẽ tiếp tục phát triển trong những năm tới. Như vậy, việc phát triển hệ thống bán hàng trực tiếp ngay từ những năm 2011 và coi đây là một thị trường trọng điểm là một chiến lược hoàn toàn đúng đắn của VICOSTONE.

▪ Thị trường châu Âu: Tại thị trường châu Âu, đặc biệt là khu vực Tây Âu, đá thạch anh cũng được dự báo là vật liệu có mức tăng trưởng tốt nhất so với các loại vật liệu khác với tốc độ trung bình 3,7%/ năm trong giai đoạn 2016-2021. Đá thạch anh đang chiếm khoảng 10,7% thị phần năm 2016 và dự kiến tăng lên 12,5% vào năm 2021. Trong đó, đáng chú ý nhất là các thị trường Đức, UK, Ý và Pháp – chiếm 66% tổng mức tiêu thụ các sản phẩm bếp của châu Âu. Có thể thấy, nhu cầu sử dụng vật liệu countertop nói chung và đá nhân tạo nói riêng tại thị trường châu Âu đã tăng trưởng trở lại sau những ảnh hưởng nặng nề của khủng hoảng kinh tế 2008, tuy nhiên, vẫn chưa thể đạt đến mức đỉnh cao như những năm 2006-2007. Tuy nhiên, thị trường châu Âu khởi sắc trở lại cũng mở ra nhiều cơ hội phát triển mới cho các nhà cung cấp đá thạch anh trên thế giới nói chung và VICOSTONE nói riêng.

▪ Thị trường Úc: Đây là một trong những thị trường sử dụng phổ biến đá thạch anh làm mặt bàn bếp và các ứng dụng bề mặt khác. Mặc dù thâm nhập vào thị trường Úc tương đối muộn so với những vật liệu khác (khoảng những năm cuối thế kỷ 20) nhưng với những ưu việt về cơ lý tính so với đá tự nhiên, sự đa dạng về màu sắc, lợi thế về giá cả, đá thạch anh dần dần chiếm lĩnh và dẫn đầu thị trường với khoảng 45% thị phần năm 2016. Con số này được dự báo sẽ tiếp tục tăng lên và đạt 50% thị phần vào năm 2020. Với Vicostone, Úc là thị trường xuất khẩu lô hàng đầu tiên vào năm 2004 và hiện nay là thị trường lớn thứ 2 trong cơ cấu doanh thu, chỉ sau thị trường Mỹ.

3. Báo cáo của Ban Tổng Giám đốc

3.1. Báo cáo Kết quả hoạt động năm 2017

3.1.1. Hoạt động sản xuất kinh doanh

Kết quả các chỉ tiêu chính về SXKD

TT	Chỉ tiêu	ĐVT	TH năm 2015	TH năm 2016	TH năm 2017	(%) Tăng/giảm 2017 so với năm 2016
1	Tổng giá trị SXKD	Tr.đồng	1.671.040	1.768.944	1.993.499	12,69
2	Kim ngạch XNK hàng hóa	Tr.USD	135,54	146,97	186,90	27,17
	<i>Trong đó:</i>					

	<i>Giá trị kim ngạch nhập khẩu</i>	<i>Tr.USD</i>	<i>41,67</i>	<i>31,89</i>	<i>47,73</i>	<i>49,68</i>
	<i>Giá trị kim ngạch xuất khẩu</i>	<i>Tr.USD</i>	<i>93,87</i>	<i>115,08</i>	<i>139,17</i>	<i>20,93</i>
3	Tổng doanh thu	Tr.đồng	2.648.228	3.242.148	4.408.080	35,96
4	Tổng lợi nhuận trước thuế	Tr.đồng	479.214	813.762	1.125.012	38,25
5	Tổng lợi nhuận sau thuế	Tr.đồng	404.633	675.982	1.121.778	65,95
6	Nộp ngân sách nhà nước: số đã nộp	Tr.đồng	187.920	214.818	172.137	-19,87
7	Khấu hao Tài sản cố định	Tr.đồng	68.703	67.589	69.627	3,02
8	Vốn chủ sở hữu có đến cuối kỳ	Tr.đồng	998.591	1.447.136	2.395.890	65,56
9	Đầu tư xây dựng cơ bản	Tr.đồng	78.271	200.105	62.746	-68,64
10	Lao động & Tiền lương					
	<i>Lao động có đến cuối kỳ báo cáo</i>	<i>Người</i>	<i>585</i>	<i>614</i>	<i>640</i>	<i>4,23</i>
	<i>Thu nhập bình quân người/tháng</i>	<i>1.000 đ</i>	<i>15.179</i>	<i>16.128</i>	<i>17.020</i>	<i>5,54</i>

(Nguồn: BCTC hợp nhất đã kiểm toán, riêng năm 2017 là báo cáo riêng vì không có công ty con)

3.1.2. Hoạt động Marketing

Năm 2017 là năm VICOSTONE đầu tư mạnh vào các hoạt động marketing nhằm quảng bá thương hiệu VICOSTONE®. Mục đích của các hoạt động marketing là tăng mức độ nhận diện thương hiệu với mọi đối tượng khách hàng (người tiêu dùng, các chuyên gia trong ngành như đơn vị chế tác, lắp đặt...); hỗ trợ công tác bán hàng của các đại lý phân phối cũng như lôi kéo người tiêu dùng đến với thương hiệu VICOSTONE®.

Một trong những dự án trọng điểm của Công ty năm 2017 là xây dựng hệ thống nhận diện thương hiệu nhằm đẩy mạnh mức độ nhận biết của thương hiệu VICOSTONE® cũng như nâng cao sức cạnh tranh trên thị trường quốc tế.

Đặc biệt, thương hiệu VICOSTONE® cùng bộ nhận diện thương hiệu mới đã được chính thức ra mắt tại thị trường Việt Nam, cụ thể tại **Lễ kỉ niệm 15 năm thành lập VICOSTONE** ngày 15/12/2017. Đây chính là mốc quan trọng đánh dấu sự khởi đầu mới của thương hiệu VICOSTONE® và cũng là một bước tiến mạnh mẽ và nghiêm túc của Công ty trong việc chính thức đẩy mạnh hình ảnh và công tác kinh doanh tại thị trường Việt Nam. Tiếp theo, các hoạt động ra mắt thương hiệu sẽ được triển khai tại các thị trường trọng điểm như Mỹ và Canada.

Về **công tác nghiên cứu thị trường**, Công ty đã triển khai khảo sát thị trường Hà Nội và TP. Hồ Chí Minh bao gồm đánh giá tiềm năng thị trường, xu hướng, thói quen người tiêu dùng và mức độ nhận diện thương hiệu VICOSTONE® và đã thu thập được những số liệu hữu ích, làm cơ sở cho việc xây dựng chiến lược phát triển thị trường Việt Nam.

Đồng thời, năm 2017, VICOSTONE đã tập trung đẩy mạnh các hoạt động truyền thông tại các thị trường trọng điểm, đặc biệt các hoạt động Digital Marketing. Bắt đầu từ tháng 8/2017, VICOSTONE đã triển khai chạy Chương trình quảng cáo **Google Adwords** cho thị trường Canada và đang lên kế hoạch triển khai cho các thị trường khác như Mỹ, Việt Nam. VICOSTONE cũng đã xây dựng, cập nhật và quản lý nội dung bài viết, hình ảnh, video, vv. trên các kênh **mạng xã hội** như Facebook, Instagram, Pinterest. Sau một thời gian đẩy mạnh hoạt động, số lượng tương tác trên các kênh này đã tăng từ 10-25%. Đặc biệt, VICOSTONE đã hoàn thành dự án triển khai xây dựng, nâng cấp website của Công ty (<http://vicostone.com/>). Website của VICOSTONE sẽ cung cấp các thông tin cập nhật về sản phẩm, ứng dụng sản phẩm và thông

tin về hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty nhằm nâng cao sự minh bạch đối với cổ đông và các đối tác thương mại.

Bên cạnh việc đẩy mạnh Digital Marketing, Công ty vẫn duy trì các hoạt động marketing truyền thống. Việc tham gia các triển lãm quốc tế tại các thị trường trọng điểm như KBIS (Mỹ); IDS (Canada), Vietbuild (Hà Nội & TP. Hồ Chí Minh) cũng được Công ty chú trọng và coi đây là cơ hội để giới thiệu sản phẩm mới ra thị trường.

3.1.3. Tình hình thực hiện các dự án trọng điểm trong năm 2017

a. Dự án Nhà ở cho CBCNV VICOSTONE

Năm 2017, Công ty đã hoàn thành thủ tục chuyển nhượng toàn bộ Dự án Nhà ở cho CBCNV VICOSTONE cho CTCP Tập đoàn Phương Hoàng Xanh A&A theo Quyết định số 169/QĐ-UBND ngày 09/01/2017 của UBND Thành phố Hà Nội; VICOSTONE không còn là Chủ đầu tư Dự án xây dựng Nhà ở cho CBCNV kể từ ngày 02 bên ký Hợp đồng chuyển nhượng (ngày 21/01/2017).

Giá chuyển nhượng: **277,4 tỷ đồng**

b. Dự án Đầu tư dây chuyền mài bóng bổ sung

- Tổng mức đầu tư được duyệt: **147.573.972.025 đồng**
- Nguồn vốn: Vốn tự có của Công ty và vốn vay tín dụng thương mại
- Mục tiêu đầu tư: Nâng cao năng lực sản xuất, tăng công suất dây chuyền mài, mài các sản phẩm khó, đáp ứng tiến độ giao hàng và nâng cao doanh thu.
- Thời gian thực hiện: Từ tháng Quý II/2017 đến Quý II/2018
- Địa điểm thực hiện: Nhà máy 2, Công ty CP VICOSTONE, Khu công nghệ cao Hòa Lạc, xã Thạch Hòa, huyện Thạch Thất, thành phố Hà Nội
- Tình hình thực hiện: Hiện tại Công ty đã ký Hợp đồng mua dây chuyền mài với nhà cung cấp, dự kiến tháng 3/2018 sẽ nhận bàn giao máy móc, thiết bị theo Hợp đồng để thực hiện lắp đặt; Về phần xây dựng, Công ty đã thực hiện thi công xây dựng phần móng dây chuyền mài và hệ thống thoát nước để lắp đặt thiết bị.
- Tổng giá trị đã thanh toán đến hết tháng 12 năm 2017 là: **37,8 tỷ đồng**

c. Dự án Cải tạo hệ thống xử lý nước thải tuần hoàn

- Tổng mức đầu tư được duyệt: **14,7 tỷ đồng**
- Nguồn vốn: Vốn tự có của Công ty
- Mục tiêu đầu tư: Đầu tư thay thế nhà đặt máy ép bùn, băng tải chuyên bùn, bổ sung silo xử lý nước thải tuần hoàn và cải tạo 06 Silo cũ đảm bảo chất lượng nước cấp lên dây chuyền mài, ổn định chất lượng sản phẩm, bảo vệ môi trường và sự phát triển bền vững của Công ty.
- Thời gian thực hiện: Từ tháng 08/2016 đến tháng 12/2017
- Địa điểm thực hiện: Công ty Cổ phần VICOSTONE - Khu công nghệ cao Hòa Lạc, xã Thạch Hòa, huyện Thạch Thất, thành phố Hà Nội
- Tổng giá trị đã thanh toán đến hết tháng 12 năm 2017 là: **10,3 tỷ đồng**

d. Các dự án và hạng mục đầu tư nhỏ khác

Trong năm 2017, Công ty cũng đã tiến hành đầu tư mua sắm, xây dựng, cải tạo, sửa chữa một số hạng mục nhỏ nhằm đáp ứng yêu cầu, nâng cao năng lực sản xuất, kinh doanh như: Đầu tư xe tải thùng kín phục vụ bán hàng nội địa; Nâng cấp hệ thống máy chủ SAP-ERP; Cải tạo Nhà kho hóa chất và cải tạo hạ tầng trong Công ty.... với tổng mức đầu tư **2,7 tỷ đồng**.

Giá trị giải ngân tính đến hết tháng 12 năm 2017 là **2,2 tỷ đồng**

3.2. Phân tích tình hình tài chính năm 2017

3.2.1. Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu

Chỉ tiêu	Năm 2015	Năm 2016	Năm 2017 (*)	Ghi chú
1. Chỉ tiêu về khả năng thanh toán				
Hệ số thanh toán ngắn hạn:				
TSLĐ/Nợ ngắn hạn	1,38	1,59	2,33	
Hệ số thanh toán nhanh:				
(TSLĐ-Hàng tồn kho) / Nợ ngắn hạn	0,61	0,74	1,26	
2. Chỉ tiêu về cơ cấu vốn				
Hệ số Nợ/Tổng tài sản	0,64	0,57	0,37	
Hệ số Nợ/Vốn chủ sở hữu	1,79	1,31	0,59	
3. Chỉ tiêu về năng lực hoạt động				
Số ngày hàng tồn kho:				
360*Hàng tồn kho bình quân/Giá vốn hàng bán	196	209	173	
Số ngày phải thu tiền bán hàng				
360*(Khoản phải thu bình quân - Người mua trả tiền trước bình quân)/Doanh thu thuần	60	64	65	
Số ngày phải trả cho người bán				
360*(Khoản phải trả bình quân - Ứng trước cho người bán bình quân)/Giá vốn hàng bán	25	52	54	
Doanh thu thuần/Tổng tài sản	0,94	0,96	1,14	
4. Chỉ tiêu về khả năng sinh lời				
Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần	0,15	0,21	0,26	
Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu	0,41	0,47	0,47	
Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản	0,15	0,20	0,29	
Hệ số Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh/Doanh thu thuần	0,19	0,25	0,26	

(*) Do năm 2017 Công ty không còn công ty con nên số liệu được trình bày trong năm và cuối năm 2017 là số liệu của báo cáo tài chính riêng, số liệu đầu năm 2017 là số liệu báo cáo tài chính hợp nhất

Bảng số liệu trên chỉ ra mức độ cải thiện rất lớn ở hầu hết các chỉ tiêu đánh giá, cho thấy hoạt động sản xuất kinh doanh trong năm 2017 của Công ty rất hiệu quả.

3.2.2. Khả năng sinh lời, khả năng thanh toán

TT	Chỉ tiêu	Đơn vị	2013	2014	2015	2016	2017 (*)
1	Tỷ suất lợi nhuận trước thuế/Doanh thu thuần	%	5,39	12,67	18,32	25,34	25,85
2	Tỷ suất lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần	%	5,21	10,28	15,47	21,05	25,77

3	Tỷ suất lợi nhuận trước thuế/Tổng tài sản	%	2,55	9,87	17,23	24,38	29,53
4	Tỷ suất lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu bình quân (ROAE)	%	6,62	22,97	45,35	55,28	58,38
5	Tỷ suất lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản bình quân (ROAA)	%	2,52	7,84	14,91	22,09	31,39
6	Hệ số khả năng thanh toán hiện hành	Lần	1,62	1,42	1,56	1,77	2,69
7	Hệ số khả năng thanh toán nợ ngắn hạn	Lần	1,03	1,24	1,38	1,59	2,33
8	Hệ số khả năng thanh toán nhanh	Lần	0,45	0,64	0,61	0,74	1,26
9	Lãi cơ bản trên cổ phiếu (EPS)	Đồng	1.351	4.029	8.637	10.813	13.461
10	Giá trị sổ sách	Đồng/ CP	20.040	18.528	23.547	24.119	29.949

(Nguồn: BCTC hợp nhất đã kiểm toán, riêng năm 2017 là báo cáo riêng vì không có công ty con)

(Do năm 2017 Công ty không còn công ty con nên số liệu được trình bày trong năm và cuối năm 2017 là số liệu của báo cáo tài chính riêng, số liệu đầu năm 2017 là số liệu báo cáo tài chính hợp nhất*

Năm 2017 là năm Công ty gặp không ít thách thức do biến động của giá nguyên vật liệu chính và giá cước vận chuyển. Tuy nhiên, từ đầu năm, công ty đã theo dõi thông tin thị trường và lập kế hoạch nhập khẩu để hạn chế rủi ro về hàng hóa. Bên cạnh đó, Công ty đẩy mạnh công tác bán hàng cả ở hai thị trường xuất khẩu và nội địa, sản xuất đáp ứng yêu cầu của khách hàng, đưa ra các biện pháp tiết kiệm chi phí, rà soát lại mức thuế suất đã áp dụng, Công ty đã đạt được kết quả kinh doanh tốt hơn so với năm trước.

- Lợi nhuận trước và sau thuế năm 2017 tăng hơn so với năm 2016 do những nguyên nhân chủ yếu sau:

+ Số lượng hàng bán tăng dẫn đến doanh thu thuần tăng 1.141.034,31 triệu đồng, làm lợi nhuận gộp tăng 275.780,64 triệu đồng. Năm 2017 mặc dù đơn giá nguyên vật liệu chính và cước vận chuyển tăng nhưng Công ty đã áp dụng các biện pháp tiết kiệm chi phí, nâng cao năng suất lao động và lập kế hoạch nhập khẩu (như đã trình bày ở trên) làm cho giá thành sản phẩm giảm so với năm 2016.

+ Doanh thu tài chính tăng 28.443,29 triệu đồng do năm 2017 Công ty phát sinh khoản lãi do chuyển nhượng khoản đầu tư vào Công ty CP Chế Tác Đá 20.055,75 triệu đồng; lãi tiền gửi, tiền cho vay tăng 6.906,01 triệu đồng; lãi chênh lệch tỷ giá tăng 4.753,21 triệu đồng; cổ tức, lợi nhuận được chia giảm 3.271,68 triệu đồng,

+ Chi phí tài chính giảm 22.138,79 triệu đồng chủ yếu do lỗ chênh lệch tỷ giá giảm 12.553,77 triệu đồng; lãi tiền vay giảm 9.646,89 triệu đồng.

+ Phần lãi được chia từ công ty liên doanh liên kết giảm 3.854,48, đây là khoản lãi được chia từ Công ty CP Chế tác đá Việt Nam được trình bày trên BCTC hợp nhất năm 2016; năm 2017 Công

ty không có công ty con nên không phải lập BCTC hợp nhất, do đó không trình bày khoản lãi được chia này trên báo cáo tài chính

+ Chi phí bán hàng tăng 18.804,47 triệu đồng, nguyên nhân chủ yếu do chi phí vật liệu đóng hàng, cước vận chuyển, phí THC và các chi phí khác cho hàng xuất bán tăng lên cùng với sự tăng lên của doanh thu

+ Chi phí quản lý doanh nghiệp giảm 7.192,52 triệu đồng, nguyên nhân chủ yếu do chi phí bảo trì phần mềm giảm 2.122 triệu đồng và do năm 2016 phát sinh khoản ủng hộ để xây dựng trường học được ghi nhận vào chi phí quản lý doanh nghiệp, số tiền là: 3.662 triệu đồng.

+ Chi phí thuế thu nhập hiện hành giảm 136.374,54 triệu đồng nguyên nhân do Công ty đã xác định lại thuế TNDN năm 2015, 2016 đối với thu nhập phát sinh từ dự án “Đầu tư mở rộng nhà máy đá ốp lát cao cấp Vinaconex” (Nhà máy số 2). Theo đó số thuế TNDN năm 2015, 2016 đã nộp được điều chỉnh vào năm 2017 làm lợi nhuận tăng thêm 109.237,68 triệu đồng.

Từ những nguyên nhân trên làm cho Lợi nhuận kế toán trước thuế, Lợi nhuận sau thuế năm 2017 tăng lên đáng kể so với năm 2016 và Tỷ suất lợi nhuận trước thuế/Doanh thu thuần, Tỷ suất lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần cũng tăng lên.

- Các chỉ số ROAE, ROAA năm 2017 cao hơn năm 2016 thể hiện hiệu quả sử dụng đồng vốn tăng lên đáng kể
- Khả năng thanh toán hiện hành năm 2017 là 2,69 lần, cao hơn nhiều so với năm 2016: 1,77 lần
- Khả năng thanh toán nợ ngắn hạn năm 2017 là 2,33 lần, cao hơn so với năm 2016. Tốc độ tăng của tài sản ngắn hạn nhanh hơn so với tốc độ tăng Nợ phải trả ngắn hạn làm hệ số khả năng thanh toán nợ ngắn hạn tăng, cụ thể như sau:

+ Tài sản ngắn hạn tăng:	562.262	triệu đồng
<u>Do:</u>		
Vốn bằng tiền tăng:	222.307	triệu đồng
Đầu tư tài chính ngắn hạn tăng:	30.000	triệu đồng
Hàng tồn kho tăng:	55.761	triệu đồng
Các khoản phải thu tăng:	251.887	triệu đồng
Thuế GTGT được khấu trừ, thuế và các khoản phải thu NN tăng:	3.815	triệu đồng
Tài sản ngắn hạn khác giảm:	(1.509)	triệu đồng
Nợ ngắn hạn giảm:	(300.772)	triệu đồng
<u>Do:</u>		
Phải trả cho người bán và người mua ứng tiền trước giảm:	(111.619)	triệu đồng
Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước giảm:	(49.896)	triệu đồng
Phải trả người lao động tăng:	954	triệu đồng
Vay và nợ thuê tài chính ngắn hạn giảm:	(128.328)	triệu đồng
Các khoản phải trả khác giảm:	(11.883)	triệu đồng

- Hệ số khả năng thanh toán nhanh năm 2017 là 1,26 lần, cao hơn so với năm 2016 do (Tài sản ngắn hạn - Hàng tồn kho) tăng 506.500,55 triệu đồng và Nợ ngắn hạn giảm 300.771,86 triệu đồng.

Các hệ số về khả năng thanh toán hiện hành, khả năng thanh toán nợ ngắn hạn và khả năng thanh toán nhanh đều tăng giúp cho Công ty chủ động về tình hình tài chính, đảm bảo khả năng thanh toán.

- Giá trị sổ sách năm 2017 tăng so với năm 2016 với giá trị tuyệt đối là: 948.755 triệu đồng

- Giá trị sổ sách của 1 cổ phiếu năm 2017 tăng 5.830 đồng so với năm 2016. Chủ yếu do các biến động làm tăng vốn chủ sở hữu:

+ Lợi nhuận sau thuế năm 2017:	1.121.778	triệu đồng
+ Giảm lợi nhuận sau thuế chưa phân phối do trả cổ tức:	(120.000)	triệu đồng
+ Giảm lợi nhuận sau thuế chưa phân phối do trích quỹ khen thưởng phúc lợi:	(42.526)	triệu đồng

3.2.3. Giá trị sổ sách

ĐVT: VNĐ

TT	Chỉ tiêu	Số cuối năm (31/12/2013)	Số cuối năm (31/12/2014)	Số cuối năm (31/12/2015)	Số cuối năm (31/12/2016)	Số cuối năm (31/12/2017)	Tăng/Giảm 2017 so với 2016 (+/-)
A	TÀI SẢN						
1	Tài sản ngắn hạn	1.270.113.223.421	1.876.334.812.963	2.010.925.147.284	2.729.081.767.293	3.291.343.374.668	562.261.607.375
1.1	Tiền và các khoản tương đương tiền	109.344.586.246	77.338.056.411	295.395.072.292	433.971.607.316	656.279.062.859	222.307.455.543
1.2	Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn	11.499.128.765	-	6.153.333.333	-	30.000.000.000	30.000.000.000
1.3	Các khoản phải thu ngắn hạn	355.903.487.911	757.899.635.969	496.457.054.880	699.403.325.617	951.290.523.619	251.887.198.002
1.4	Hàng tồn kho	721.947.337.940	905.679.941.802	1.122.033.575.196	1.458.170.374.347	1.513.931.435.283	55.761.060.936
1.5	Tài sản ngắn hạn khác	71.418.682.559	135.417.178.781	90.886.111.583	137.536.460.013	139.842.352.907	2.305.892.894
2	Tài sản dài hạn	1.496.724.872.194	771.606.795.605	770.555.114.830	608.848.996.604	518.411.252.031	(90.437.744.573)
2.1	Các khoản phải thu dài hạn		30.000.000	30.000.000	30.000.000	30.000.000	-
2.2	Tài sản cố định	1.133.622.057.644	655.703.872.782	597.265.777.339	548.377.023.352	483.762.757.473	(64.614.265.879)
2.3	Chi phí xây dựng cơ bản dở dang	37.015.722.452	78.246.658.959	123.070.832.393	4.674.389.078	20.669.627.555	15.995.238.477
2.4	Các khoản đầu tư tài chính dài hạn	156.331.170.287	29.976.856.783	35.207.382.225	38.248.003.359	-	(38.248.003.359)
2.5	Tài sản dài hạn khác	43.037.251.215	7.649.407.081	14.981.122.873	17.519.580.815	13.948.867.003	(3.570.713.812)
2.6	Lợi thế thương mại	126.718.670.596	-	-	-	-	-
	TỔNG CỘNG TÀI SẢN	2.766.838.095.615	2.647.941.608.568	2.781.480.262.114	3.337.930.763.897	3.809.754.626.699	471.823.862.802

B	NGUỒN VỐN						
I	Nợ phải trả	1.704.303.400.473	1.862.145.236.939	1.782.888.942.313	1.890.794.978.521	1.413.864.163.277	(476.930.815.244)
1.1	Nợ ngắn hạn	1.231.582.591.981	1.507.151.540.475	1.457.948.384.373	1.714.188.084.146	1.413.416.219.225	(300.771.864.921)
1.2	Nợ dài hạn	472.720.808.492	354.993.696.464	324.940.557.940	176.606.894.375	447.944.052	(176.158.950.323)
II	Nguồn vốn chủ sở hữu	1.062.117.734.749	785.567.368.348	998.362.316.520	1.447.135.785.376	2.395.890.463.422	948.754.678.046
2.1	Vốn chủ sở hữu	1.062.117.734.749	785.567.368.348	998.362.316.520	1.447.135.785.376	2.395.890.463.422	948.754.678.046
2.2	Nguồn kinh phí và quỹ khác	-	-	-	-	-	-
C	LỢI ÍCH CỔ ĐÔNG THIỆU SỐ	416.960.393	229.003.281	229.003.281	-	-	-
	TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN	2.766.838.095.615	2.647.941.608.568	2.781.480.262.114	3.337.930.763.897	3.809.754.626.699	471.823.862.802

(Nguồn: BCTC hợp nhất đã kiểm toán, riêng năm 2017 là báo cáo riêng vì không có công ty con)

Tổng tài sản năm 2017 tăng so với năm 2016: 471.823,86 triệu đồng bao gồm: Tài sản ngắn hạn tăng: 562.261,61 triệu đồng; Tài sản dài hạn giảm: 90.437,74 triệu đồng.

Tài sản ngắn hạn tăng, lý do:

- Tiền và các khoản tương đương tiền tăng: 222.307,46 triệu đồng do vào thời điểm cuối năm Công ty đã thu hồi được các khoản công nợ.
- Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn tăng 30.000 triệu đồng là do cuối năm Công ty vẫn còn khoản tiền gửi tiết kiệm có thời gian đáo hạn trên 3 tháng.
- Các khoản phải thu ngắn hạn tăng 251.887,20 triệu đồng cụ thể:

	<u>Đầu năm</u>	<u>Cuối năm</u>	<u>Cuối năm - đầu năm</u>
Phải thu ngắn hạn của khách hàng	685.811.581.102	906.612.938.608	220.801.357.506
Trả trước cho người bán ngắn hạn	11.942.373.761	42.045.333.801	30.102.960.040
Phải thu về cho vay ngắn hạn	50.129.329	50.129.329	-
Các khoản phải thu khác	2.356.286.894	3.487.430.653	1.131.143.759
Dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi	(757.045.469)	(905.308.772)	(148.263.303)
Tổng	699.403.325.617	951.290.523.619	251.887.198.002

Phải thu ngắn hạn của khách hàng tăng 220.801,36 triệu đồng từ 685.811,58 triệu đồng đầu năm lên 906.612,94 triệu đồng vào cuối năm. Đây là việc tăng lên thông thường theo tỷ lệ tăng của doanh thu. Số ngày phải thu tiền bán hàng trung bình không thay đổi đáng kể: năm 2017 và năm 2016 lần lượt là 68 ngày và 67 ngày. Các khách hàng được trả chậm đều là khách hàng truyền thống, có năng lực tài chính tốt, có lịch sử luôn thanh toán đúng hạn.

Trả trước cho người bán ngắn hạn tăng 30.102,96 triệu đồng từ 11.942,37 triệu đồng đầu năm lên 42.045,33 triệu đồng vào cuối năm, khoản ứng trước này bao gồm 31.467,58 triệu đồng là khoản ứng trước cho nhà cung cấp nước ngoài để mua máy móc thiết bị phục vụ sản xuất.

Các khoản phải thu khác tăng 1.131,14 triệu đồng do Công ty phát sinh khoản ký quỹ mở LC số tiền 2.200,00 triệu đồng; Phải thu khác của người lao động giảm 732,09 triệu đồng; tạm ứng cho CBCNV giảm 336,76 triệu đồng.

Dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi giảm 148,26 triệu đồng do Công ty đã trích lập thêm cho những khoản nợ phải thu khó đòi đã được trích lập từ những năm trước.

- Hàng tồn kho tăng	55.761	triệu đồng
<i>Bao gồm:</i>		
Hàng mua đang trên đường tăng:	29.853,55	triệu đồng
Nguyên liệu. vật liệu giảm:	(4.868,38)	triệu đồng
Công cụ. dụng cụ tăng:	16.452,08	triệu đồng
Chi phí sản xuất kinh doanh dở dang giảm:	(286.130,44)	triệu đồng

	<i>Trong đó: chi phí xây dựng nhà ở giảm:</i>	(275.356,57)	triệu đồng
	Thành phẩm do Vicostone sản xuất tăng:	28.997,20	triệu đồng
	Hàng hóa tăng:	261.957,32	triệu đồng
	Dự phòng giảm giá hàng tồn giảm:	9.499,73	triệu đồng

Hàng mua đang đi trên đường, công cụ dụng cụ tăng lần lượt là: 29.853,55 và 16.452,08 triệu đồng để đáp ứng các kế hoạch sản xuất của Công ty. Chi phí xây dựng nhà ở giảm 275.356,57 triệu đồng do Công ty đã chuyển nhượng dự án nhà ở cho CBCNV cho CTCP Tập đoàn Phương Hoàng Xanh A&A. Tồn kho của thành phẩm, hàng hóa tăng lên lần lượt là 28.997,20 và 261.957,32 triệu đồng để đáp ứng cho các đơn đặt hàng của khách hàng. Dự phòng giảm giá hàng tồn kho giảm 9.499,73 triệu đồng do một số thành phẩm trích lập dự phòng của Công ty đã được xử lý, làm mới lại và đã bán được ra thị trường hoặc sử dụng được cho các dự án của Công ty.

- Tài sản ngắn hạn khác tăng:	2.306	triệu đồng
<i>Do:</i>		
Chi phí trả trước ngắn hạn giảm:	(1.509)	triệu đồng
Thuế GTGT được khấu trừ giảm:	(37.567)	triệu đồng
Thuế và các khoản phải thu Nhà nước tăng:	41.382	triệu đồng
Tài sản dài hạn giảm:	(90.438)	triệu đồng, gồm:
- Tài sản cố định giảm:	(64.614)	triệu đồng
<i>Do:</i>		
Giảm do trích khấu hao trong năm:	(69.627)	triệu đồng
Tăng do mua mới. XDCB hoàn thành trong kỳ:	5.013	triệu đồng
- Chi phí xây dựng cơ bản dở dang giảm :	15.995	triệu đồng
Nguyên nhân:		
Hạng mục: Nâng cấp, cải tạo hệ thống SAP-ERP giảm do đã hoàn thành và được ghi tăng tài sản cố định vô hình	(1.268)	triệu đồng
Hạng mục: Cải tạo hệ thống xử lý nước thải tuần hoàn tăng	8.276	triệu đồng
Dự án dây chuyền nghiền tăng	2.311	triệu đồng
Dự án khác tăng	6.676	triệu đồng
- Các khoản đầu tư tài chính dài hạn khác giảm	(38.248)	triệu đồng
Do Công ty đã chuyển nhượng toàn bộ khoản đầu tư vào CTCP Chế Tác Đá Việt Nam		
- Tài sản dài hạn khác giảm:	3.571	triệu đồng
<i>Do:</i>		
+ Chi phí trả trước dài hạn giảm:	(1.741)	triệu đồng
+ Tài sản Thuế TNDN hoãn lại giảm:	(1.830)	triệu đồng
Nguồn vốn bù đắp cho số tài sản tăng lên do:		
- Nợ phải trả tăng:	(476.931)	triệu đồng

Trong đó:

Phải trả người bán ngắn hạn và Người mua trả tiền trước ngắn hạn giảm:	(111.619)	triệu đồng
Vay vốn lưu động phục vụ SXKD giảm:	(128.328)	triệu đồng
Vay dài hạn giảm do trả nợ:	(176.159)	triệu đồng
Các khoản phải trả, phải nộp ngắn hạn, dài hạn còn lại giảm:	(60.825)	triệu đồng
- Vốn chủ sở hữu tăng:	948.755	triệu đồng

Trong đó:

+ Lợi nhuận từ kết quả hoạt động SXKD năm 2017:	1.121.778	triệu đồng
+ Giảm lợi nhuận sau thuế chưa phân phối do trả cổ tức:	(120.000)	triệu đồng
+ Giảm lợi nhuận sau thuế chưa phân phối do trích quỹ khen thưởng phúc lợi:	(42.526)	triệu đồng

Như vậy Tài sản tăng do Tài sản ngắn hạn tăng, Nguồn bù đắp cho phần tài sản tăng thêm chủ yếu là do Vốn chủ sở hữu tăng

3.2.4. Chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp

ĐVT: Đồng

Chỉ tiêu	Năm 2013	Năm 2014	Năm 2015	Năm 2016	Năm 2017 (*)
Doanh thu thuần	1.310.782.715.314	2.063.513.380.958	2.616.164.952.027	3.211.489.780.383	4.352.524.092.876
Tổng chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp					
Chi phí nhân viên	53.391.453.208	40.762.916.041	28.672.664.199	26.918.224.498	27.380.348.589
<i>Tỷ lệ %</i>	<i>4,07%</i>	<i>1,98%</i>	<i>1,10%</i>	<i>0,84%</i>	<i>0,63%</i>
Chi phí vật liệu, CCDC	16.560.500.659	15.675.804.844	8.773.098.358	9.358.263.710	13.321.939.880
<i>Tỷ lệ %</i>	<i>1,26%</i>	<i>0,76%</i>	<i>0,34%</i>	<i>0,29%</i>	<i>0,31%</i>
Chi phí khấu hao	9.298.979.483	9.506.074.441	8.157.887.278	8.188.359.761	8.494.440.007
<i>Tỷ lệ %</i>	<i>0,71%</i>	<i>0,46%</i>	<i>0,31%</i>	<i>0,25%</i>	<i>0,20%</i>
Chi phí bảo hành	-	-	-	-	-
<i>Tỷ lệ %</i>	<i>0,00%</i>	<i>0,00%</i>	<i>0,00%</i>	<i>0,00%</i>	<i>0,00%</i>
Thuế, phí, lệ phí	447.412.956	981.752.451	311.740.940	344.118.401	362.583.440
<i>Tỷ lệ %</i>	<i>0,03%</i>	<i>0,05%</i>	<i>0,01%</i>	<i>0,01%</i>	<i>0,01%</i>
Chi phí dự phòng, thương hiệu, lợi thế thương mại	16.966.023.544	12.791.260.526	737.209.696	163.670.575	280.673.174
<i>Tỷ lệ %</i>	<i>1,29%</i>	<i>0,62%</i>	<i>0,03%</i>	<i>0,01%</i>	<i>0,01%</i>
Chi phí dịch vụ mua ngoài	33.539.496.156	62.660.964.664	70.582.464.832	72.610.662.579	81.005.720.128

Tỷ lệ %	2,56%	3,04%	2,70%	2,26%	1,86%
Chi phí bằng tiền khác	22.840.347.578	13.283.550.555	15.254.938.718	18.652.619.067	17.002.160.943
Tỷ lệ %	1,74%	0,64%	0,58%	0,58%	0,39%
Cộng chi phí bán hàng, chi phí QLDN	153.044.213.584	155.662.323.522	132.490.004.021	136.235.918.591	147.847.866.161
Tỷ lệ %	11,68%	7,54%	5,06%	4,24%	3,40%

(Nguồn: BCTC hợp nhất đã kiểm toán, riêng năm 2017 là báo cáo riêng vì không có công ty con)

(*) Do năm 2017 Công ty không còn công ty con nên số liệu được trình bày năm 2017 là số liệu của báo cáo tài chính riêng, thay vì số liệu của báo cáo tài chính hợp nhất như các năm trước.

Chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp năm 2017 tăng 11.611,95 triệu đồng so với năm 2016 tuy nhiên tỷ lệ trên Doanh thu thuần tương ứng lại giảm từ 4,24% xuống 3,40% chi tiết việc tăng giảm như sau:

- Chi phí nhân viên tăng 462,12 triệu đồng tương ứng với 1,72%. Tỷ lệ trên Doanh thu thuần giảm từ 0,84% xuống 0,63%. Thu nhập bình quân của nhân viên tăng từ 16,13 triệu đồng/ tháng lên 17,02 triệu đồng/ tháng.

- Chi phí vật liệu, công cụ dụng cụ tăng 3.963,68 triệu đồng tương ứng với 42,35%. Tỷ lệ trên Doanh thu thuần tăng từ 0,29% lên 0,31%, do trong năm, số lượng hàng bán tăng lên nên chi phí vật liệu bán hàng cũng tăng tương ứng. Ngoài ra, trong năm Công ty đã đẩy mạnh công tác bán hàng trong nước nên các chi phí này cũng tăng lên so với năm 2016.

- Chi phí khấu hao tài sản cố định tăng 306,08 triệu đồng tương ứng với 3,74%. Tỷ lệ trên Doanh thu thuần giảm từ 0,25% xuống 0,20%.

- Chi phí dịch vụ mua ngoài tăng 8.395,06 triệu đồng tương ứng với 11,56%; tỷ lệ trên Doanh thu thuần giảm từ 2,26% xuống 1,86%. Trong đó, nguyên nhân chủ yếu là chi phí vận chuyển cho bán hàng tăng 10.625,71 triệu đồng.

Như vậy, năm 2017 bằng việc khởi động chương trình tiết kiệm chi phí, Công ty đã quản lý hiệu quả chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp.

3.2.5. Nợ phải trả

ĐVT: Đồng

Chỉ tiêu	Nợ cuối năm 2013	Nợ cuối năm 2014	Nợ cuối năm 2015	Nợ cuối năm 2016	Nợ cuối năm 2017	Tăng/giảm 2017 so 2016
Vay và nợ thuê tài chính ngắn hạn	892.413.336.820	1.212.957.606.689	1.178.560.448.863	1.083.352.550.815	955.024.601.355	(128.327.949.460)
Nợ ngắn hạn khác	339.169.255.161	294.193.933.786	279.387.935.510	630.835.533.331	458.391.617.870	(172.443.915.461)
Nợ dài hạn	472.720.808.492	354.993.696.464	324.940.557.940	176.606.894.375	447.944.052	(176.158.950.323)
Tổng nợ	1.704.303.400.473	1.862.145.236.939	1.782.888.942.313	1.890.794.978.521	1.413.864.163.277	(476.930.815.244)

(Nguồn: BCTC hợp nhất đã kiểm toán, riêng năm 2017 là báo cáo riêng vì không có công ty con)

Biến động nợ phải trả cụ thể như sau:

- Vay và nợ ngắn hạn:	(128.327.949.460)	đồng
Vay ngắn hạn giảm:	(68.577.949.460)	đồng
Nợ dài hạn đến hạn trả giảm:	(59.750.000.000)	đồng
- Nợ ngắn hạn khác:	(172.443.915.461)	đồng
Phải trả người bán ngắn hạn giảm:	(109.279.551.999)	đồng
Người mua trả tiền trước giảm:	(2.339.069.619)	đồng
Thuế và các khoản nộp Nhà nước giảm:	(49.896.294.308)	đồng
Phải trả người lao động tăng:	954.271.842	đồng
Doanh thu chưa thực hiện giảm:	(9.149.724.373)	đồng
Phải trả ngắn hạn khác giảm:	(5.103.311)	đồng

Quỹ khen thưởng, phúc lợi giảm:	(2.728.443.693)	đồng
- Nợ dài hạn:	(176.158.950.323)	đồng
Vay và nợ dài hạn giảm:	(176.047.133.246)	đồng
Quỹ Phát triển khoa học và Công nghệ giảm:	(111.817.077)	đồng

3.2.6. Hàng tồn kho

ĐVT: Đồng

Chỉ tiêu	Năm 2013	Năm 2014	Năm 2015	Năm 2016	Năm 2017
Giá vốn hàng bán	915.143.308.341	1.349.492.723.408	1.857.540.589.728	2.220.055.820.303	3.085.309.497.515
Hàng mua đang đi đường	7.459.362.313	35.627.698.367	36.923.516.159	26.704.251.421	56.557.798.286
Nguyên nhiên vật liệu	141.892.870.528	167.558.753.431	162.387.381.159	110.092.084.679	105.223.708.093
Công cụ dụng cụ	29.344.336.207	28.312.433.681	31.008.735.399	27.377.003.498	43.829.087.955
Bán thành phẩm	33.453.929.182	62.755.579.973	30.595.300.853	318.277.186.910	32.146.742.719
<i>Trong đó: Chi phí xây dựng nhà ở</i>				275.356.571.531	-
Thành phẩm	531.345.650.211	656.563.865.520	894.876.239.640	996.355.217.321	1.287.309.735.495
Hàng gửi bán	14.003.812.729	-			
Dự phòng giảm giá hàng tồn kho	(35.552.623.230)	(45.138.389.170)	(33.757.598.014)	(20.635.369.482)	(11.135.637.265)
Cộng	721.947.337.940	905.679.941.802	1.122.033.575.196	1.458.170.374.347	1.513.710.022.786

(Nguồn: BCTC hợp nhất đã kiểm toán, riêng năm 2017 là báo cáo riêng vì không có công ty con)

3.2.7. Hệ số quay vòng hàng tồn kho

ĐVT: Lần

Chỉ tiêu	Năm 2013	Năm 2014	Năm 2015	Năm 2016	Năm 2017
Hệ số quay vòng hàng tồn kho	1,23	1,66	1,88	1,72	2,08

Hệ số quay vòng hàng tồn kho năm 2017 cao hơn so với năm 2016 và các năm trước. Công ty quản trị hàng tồn kho ngày càng hiệu quả, duy trì lượng tồn kho tối ưu, không bị ứ đọng nhiều nhưng vẫn đảm bảo khả năng đáp ứng nhu cầu của thị trường.

3.2.8. Những thay đổi về vốn cổ đông

ĐVT: Tỷ đồng

	Năm 2013	Năm 2014 (*)	Năm 2015 (*)	Năm 2016	Năm 2017
Vốn góp của cổ đông	529,99	423,99	423,99	600,00	800,00

(*) Cuối năm 2014 và 2015, Công ty nắm giữ cổ phiếu quỹ với số lượng là 10.599.800 cổ phiếu

Tổng số cổ phần theo từng loại: Tính đến ngày 31/12/2017, số cổ phiếu lưu hành trên thị trường là 80.000.000 cổ phiếu.

3.2.9. Phân tích các chỉ tiêu trong Báo cáo KQKD

a. Báo cáo kết quả kinh doanh qua các năm

ĐVT: Đồng

CHỈ TIÊU	NĂM 2013	NĂM 2014	NĂM 2015	NĂM 2016	NĂM 2017
Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	1.310.782.715.314	2.098.540.444.526	2.618.277.734.889	3.211.964.848.407	4.352.524.092.876
Các khoản giảm trừ	-	35.027.063.568	2.112.782.862	475.068.024	-
Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	1.310.782.715.314	2.063.513.380.958	2.616.164.952.027	3.211.489.780.383	4.352.524.092.876
Giá vốn hàng bán	915.143.308.341	1.349.492.723.408	1.857.540.589.728	2.220.055.820.303	3.085.309.497.515

Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ	395.639.406.973	714.020.657.550	758.624.362.299	991.433.960.080	1.267.214.595.361
Doanh thu hoạt động tài chính	8.283.922.689	31.283.820.499	25.512.052.408	25.934.115.295	54.377.404.040
Chi phí tài chính	174.522.415.637	334.075.827.746	169.979.978.711	70.953.282.040	48.814.490.753
Trong đó: chi phí lãi vay	94.884.247.641	89.362.215.715	81.066.518.606	50.242.971.449	40.596.080.433
Phân lãi hoặc lỗ trong công ty liên kết, liên doanh	288.255.608	6.511.095.899	5.724.536.337	3.854.482.424	-
Chi phí bán hàng	56.959.044.034	67.650.545.428	76.966.485.013	76.843.762.966	95.648.232.925
Chi phí quản lý doanh nghiệp	96.085.169.550	88.011.778.094	55.523.519.008	59.392.155.625	52.199.633.236
Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	76.644.956.049	262.077.422.680	487.390.968.312	814.033.357.168	1.124.929.642.487
Thu nhập khác	5.163.564.867	813.647.218	826.873.115	869.766.648	1.178.903.601
Chi phí khác	11.128.028.717	1.418.695.777	9.004.133.907	1.140.985.779	1.096.988.069
Lợi nhuận khác	(5.964.463.850)	(605.048.559)	(8.177.260.792)	(271.219.131)	81.915.532
Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	70.680.492.199	261.472.374.121	479.213.707.520	813.762.138.037	1.125.011.558.019
Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hiện hành	14.634.551.736	31.056.941.093	74.582.447.525	139.608.246.117	3.233.701.436
Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hoãn lại	(12.221.846.561)	18.228.165.745	(2.118.943)	(1.827.825.932)	-
Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp	68.267.787.024	212.187.267.283	404.633.378.938	675.981.717.852	1.121.777.856.583
Lợi nhuận sau thuế của cổ đông của công ty mẹ	71.621.638.954	212.071.949.472	404.633.378.938	675.981.717.852	1.121.777.856.583
Lợi nhuận sau thuế của cổ đông không kiểm soát	(3.353.851.930)	115.317.811	-	-	-
Lãi cơ bản trên cổ phiếu	1.351	4.029	8.637	10.813	13.461

(Nguồn: BCTC hợp nhất đã kiểm toán, riêng năm 2017 là báo cáo riêng vì không có công ty con)

b. Dữ liệu tài chính khác

ĐVT: Đồng

CHỈ TIÊU	NĂM 2013	NĂM 2014	NĂM 2015	NĂM 2016	NĂM 2017
1. Lợi nhuận kế toán sau thuế TNDN (1)	68.267.787.024	212.187.267.283	404.633.378.938	675.981.717.852	1.121.777.856.583
2. Chi phí thuế TNDN hiện hành và hoãn lại (2)	2.412.705.175	49.285.106.838	74.580.328.582	137.780.420.185	3.233.701.436
3. Khấu hao và hao mòn tài sản cố định (3)	116.486.796.182	101.717.228.375	68.702.778.929	67.588.776.716	69.627.210.979
4. Chi phí tài chính	174.522.415.637	334.075.827.746	169.979.978.711	70.953.282.040	48.814.490.753
Trong đó:					
- Chi phí lãi vay (4)	94.884.247.641	89.362.215.715	81.066.518.606	50.242.971.449	40.596.080.433
- Lỗ chênh lệch tỷ giá đã thực hiện và chưa thực hiện (5)	27.658.941.565	16.268.047.303	88.913.460.105	20.710.310.591	8.156.543.240
- Lỗ do thanh lý các khoản đầu tư (6)	50.871.823.163	224.983.938.827			
- Chi phí tài chính khác (7)					61.867.080
5. Doanh thu tài chính	8.283.922.689	31.283.820.499	25.512.052.408	25.934.115.295	54.377.404.040
Trong đó:					
- Lãi tiền gửi, tiền cho vay (8)	1.897.913.595	24.283.998.362	9.940.115.018	5.365.302.094	12.271.399.748
- Lãi chênh lệch tỷ giá đã thực hiện và chưa thực hiện (9)	6.218.009.094	6.999.822.137	15.571.937.390	17.297.046.372	22.050.257.892
Lãi thanh lý các khoản đầu tư (10)					20.055.746.400
6. EBITDA điều chỉnh (9)=(1)+(2)+(3)+(4)+(5)+(6)+(7)-(8)-(9)-(10)	352.466.378.061	662.519.983.842	692.384.412.752	929.641.848.327	1.189.075.855.711
7. EBITDA Margin (%)	26,89%	32,11%	26,47%	28,95%	27,32%

EBITDA phản ánh thu nhập trước thuế, trả lãi và khấu hao, là một chỉ tiêu đánh giá tỷ suất sinh lợi của doanh nghiệp, bằng thu nhập trừ các chi phí, nhưng chưa trừ tiền trả lãi, thuế và khấu hao.

Công ty đưa ra chỉ tiêu EBITDA điều chỉnh như một thước đo hiệu suất bổ sung vì nó giúp quá trình so sánh hiệu suất hoạt động giữa các giai đoạn và giữa các công ty trở nên dễ dàng hơn bằng cách chỉ ra những chênh lệch gây ra bởi sự thay đổi kết cấu vốn (ảnh hưởng chi phí lãi vay), sự thay đổi tỷ giá hối đoái (ảnh hưởng tới chi phí tài chính, doanh thu tài chính), sự khác nhau của thuế suất thuế TNDN (tác động tới các giai đoạn và các công ty có sự khác biệt về thuế suất), sự khác nhau về giá trị của tài sản cố định (ảnh hưởng đến chi phí khấu hao). EBITDA đã điều chỉnh không bao gồm khoản lãi, lỗ do thanh lý các khoản đầu tư vì Công ty tin rằng nó giúp so sánh tốt hơn hiệu suất kinh doanh của hoạt động chính qua các giai đoạn.

EBITDA đã điều chỉnh thường được sử dụng bởi các nhà phân tích chứng khoán, người cho vay và một số đối tượng khác trong quá trình đánh giá về Công ty. EBITDA đã điều chỉnh không được sử dụng để thay thế cho các thước đo như: Lợi nhuận sau thuế TNDN, lưu lượng tiền mặt từ quá trình hoạt động, khả năng sinh lời, khả năng thanh toán hay bất cứ thước đo hiệu suất nào, vì nó có những hạn chế giống như các công cụ phân tích, và không nên xét tới chúng một cách riêng biệt hay là sự thay thế cho quá trình phân tích kết quả.

3.2.10. So sánh hiệu quả của các giai đoạn

Bảng dưới đây thể hiện kết quả hoạt động theo tỷ lệ phần trăm theo doanh thu trong các giai đoạn

ĐVT: Tỷ đồng

CHỈ TIÊU	NĂM 2013		NĂM 2014		NĂM 2015		NĂM 2016		NĂM 2017	
	Số tiền	Tỷ lệ trên doanh thu thuần	Số tiền	Tỷ lệ trên doanh thu thuần	Số tiền	Tỷ lệ trên doanh thu thuần	Số tiền	Tỷ lệ trên doanh thu thuần	Số tiền	Tỷ lệ trên doanh thu thuần
Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	1.310,78		2.098,54		2.618,28		3.211,96		4.352,52	
Các khoản giảm trừ	-		35,03		2,11		0,48		-	
Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	1.310,78		2.063,51		2.616,16		3.211,49		4.352,52	
Giá vốn hàng bán	915,14		1.349,49		1.857,54		2.220,06		3.085,31	
Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ	395,64	30,18%	714,02	34,60%	758,62	29,00%	991,43	30,87%	1.267,21	29,11%
Doanh thu hoạt động tài chính	8,28	0,63%	31,28	1,52%	25,51	0,98%	25,93	0,81%	54,38	1,25%
Chi phí tài chính	174,52	13,31%	334,08	16,19%	169,98	6,50%	70,95	2,21%	48,81	1,12%
Trong đó: chi phí lãi vay	94,88	7,24%	89,36	4,33%	81,07	3,10%	50,24	1,56%	40,60	0,93%
Phản lãi hoặc lỗ trong công ty liên kết, liên doanh	0,29	0,02%	6,51	0,32%	5,72	0,22%	3,85	0,12%	-	0,00%
Chi phí bán hàng	56,96	4,35%	67,65	3,28%	76,97	2,94%	76,84	2,39%	95,65	2,20%
Chi phí quản lý doanh nghiệp	96,09	7,33%	88,01	4,27%	55,52	2,12%	59,39	1,85%	52,20	1,20%

Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	76,64	5,85%	262,08	12,70%	487,39	18,63%	814,03	25,35%	1.124,93	25,85%
Thu nhập khác	5,16	0,39%	0,81	0,04%	0,83	0,03%	0,87	0,03%	1,18	0,03%
Chi phí khác	11,13	0,85%	1,42	0,07%	9,00	0,34%	1,14	0,04%	1,10	0,03%
Lợi nhuận khác	(5,96)	-0,46%	(0,61)	-0,03%	(8,18)	-0,31%	(0,27)	-0,01%	0,08	0,00%
Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	70,68	5,39%	261,47	12,67%	479,21	18,32%	813,76	25,34%	1.125,01	25,85%
Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hiện hành	14,63	1,12%	31,06	1,51%	74,58	2,85%	139,61	4,35%	3,23	0,07%
Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hoãn lại	(12,22)	-0,93%	18,23	0,88%	(0,00)	0,00%	(1,83)	-0,06%	-	0,00%
Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp	68,27	5,21%	212,19	10,28%	404,63	15,47%	675,98	21,05%	1.121,78	25,77%
Lợi nhuận sau thuế của cổ đông thiểu số	(3,35)	-0,26%	0,12	0,01%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%
Lợi nhuận sau thuế của cổ đông của công ty mẹ	71,62	5,46%	212,07	10,28%	404,63	15,47%	675,98	21,05%	1.121,78	25,77%
Lãi cơ bản trên cổ phiếu (đồng)	1.351		4.029		8.637		10.813		13.461	

(Nguồn: BCTC hợp nhất đã kiểm toán, riêng năm 2017 là báo cáo riêng vì không có công ty con)

3.2.11. Kết quả kinh doanh năm 2017 so với năm 2016

Năm 2017 Công ty đạt được mức tăng trưởng cao cả về doanh thu thuần và lợi nhuận sau thuế, với mức tăng trưởng lần lượt là: 35,53% và 65,95%

- Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ tăng 1.141,03 tỷ đồng tương ứng 35,53%, trong đó:

Doanh thu thành phẩm tăng 711,16 tỷ đồng (26,46%) do việc đẩy mạnh công tác bán hàng cả ở thị trường nước ngoài và trong nước, năng suất và chất lượng được nâng cao; gia tăng số lượng bán, làm tăng doanh thu thành phẩm của Công ty.

Doanh thu nguyên vật liệu tăng 151,97 tỷ đồng (29,04%)

Doanh thu chuyển nhượng dự án nhà ở cho CTCP Tập đoàn Phụng Hoàng Xanh A&A là: 277,90 tỷ đồng.

- Lợi nhuận gộp tăng 275,78 tỷ đồng tương ứng 27,82%, tỷ lệ lợi nhuận gộp/ doanh thu thuần giảm từ 30,87% xuống 29,11%; nguyên nhân do trong năm 2017, Công ty chuyển nhượng dự án nhà ở cho CTCP Tập đoàn Phụng Hoàng Xanh A&A không có lợi nhuận. Nếu không tính doanh thu chuyển nhượng dự án thì mức lợi nhuận gộp của năm 2017 là 31,10%

Lợi nhuận gộp của thành phẩm tăng 256,33 tỷ đồng (27,14%) tỷ suất lợi nhuận tăng từ 35,13% lên 35,32%. Nguyên nhân do năm 2017 mặc dù giá nguyên vật liệu đầu vào và cước vận chuyển hàng nhập khẩu tăng nhưng Công ty đã lập kế hoạch nhập khẩu phù hợp, áp dụng các biện pháp tiết kiệm chi phí nâng cao năng suất lao động nên giá thành sản phẩm giảm so với năm 2016.

Lợi nhuận gộp của nguyên vật liệu, phụ tùng tăng 12,09 tỷ đồng (52,97%) tỷ suất lợi nhuận tăng từ 4,36% lên 5,17%.

Năm 2017, khoản hoàn thuế nhập khẩu của Công ty tăng 6,30 tỷ đồng (47,95%)

+ Doanh thu tài chính tăng 28,44 tỷ đồng do năm 2017 Công ty phát sinh khoản lãi do chuyển nhượng khoản đầu tư vào CTCP Chế tác Đá Việt Nam 20,06 tỷ đồng; lãi tiền gửi, tiền cho vay tăng 6,91 tỷ đồng; lãi chênh lệch tỷ giá tăng 4,75 tỷ đồng; cổ tức, lợi nhuận được chia giảm 3,27 tỷ đồng,

+ Chi phí tài chính giảm 22,14 tỷ đồng chủ yếu do lỗ chênh lệch tỷ giá giảm 12,55 tỷ đồng; lãi tiền vay giảm 9,65 tỷ đồng.

+ Phần lãi được chia từ công ty liên doanh liên kết giảm 3.854,48, đây là khoản lãi được chia từ CTCP Chế tác đá Việt Nam được trình bày trên BCTC hợp nhất năm 2016; năm 2017 Công ty không có công ty con nên không phải lập BCTC hợp nhất, do đó không trình bày khoản lãi được chia này trên báo cáo tài chính

+ Chi phí bán hàng tăng 18.804,47 triệu đồng, nguyên nhân chủ yếu do chi phí vật liệu đóng hàng, cước vận chuyển, phí THC và các chi phí khác cho hàng xuất bán tăng lên cùng với sự tăng lên của doanh thu

+ Chi phí quản lý doanh nghiệp giảm 7.192,52 triệu đồng, nguyên nhân chủ yếu do chi phí bảo trì phần mềm giảm 2.122 triệu đồng và do năm 2016 phát sinh khoản ủng hộ để xây dựng trường học được ghi nhận vào chi phí quản lý doanh nghiệp, số tiền là: 3.662 triệu đồng.

+ Chi phí thuế thu nhập hiện hành giảm 136,37 tỷ đồng nguyên nhân do Công ty đã xác định lại thuế TNDN năm 2015, 2016 đối với thu nhập phát sinh từ dự án “Đầu tư mở rộng nhà máy đá

óp lát cao cấp Vinaconex” (Nhà máy số 2). Theo đó số thuế TNDN năm 2015, 2016 đã nộp được điều chỉnh vào năm 2017 làm lợi nhuận tăng thêm 109,24 tỷ đồng.

Từ những nguyên nhân trên làm cho Lợi nhuận kế toán trước thuế, Lợi nhuận sau thuế năm 2017 tăng lên đáng kể so với năm 2016 và Tỷ suất lợi nhuận trước thuế/Doanh thu thuần, Tỷ suất lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần cũng tăng lên.

3.2.12. Khả năng thanh toán và nguồn vốn

Nguồn thu chủ yếu trong năm 2017 của Công ty đến từ: tiền thu từ hoạt động bán hàng hóa, thành phẩm; tiền thu từ thuế giá trị gia tăng được hoàn và tiền vay ngắn hạn nhận được từ các tổ chức tín dụng.

Các yêu cầu vốn chủ yếu năm 2017 của Công ty nhằm tài trợ cho các nhu cầu vốn lưu động, đáp ứng yêu cầu thanh toán nợ vay, nợ phải trả nhà cung cấp và trả cổ tức cho cổ đông. Các yêu cầu về vốn lưu động của Công ty bị tác động bởi một số yếu tố, trong đó chủ yếu là nhu cầu về nguyên vật liệu đầu vào, máy móc thiết bị cho sản xuất, dịch vụ vận chuyển, hàng hóa và các yếu tố đầu vào khác.

Chiến lược hàng tồn kho của Công ty là nhằm duy trì mức độ tồn kho đầy đủ để đáp ứng ngay nhu cầu sản phẩm và khách hàng. Với phương châm cung cấp hàng một cách nhanh nhất, Công ty luôn duy trì lượng thành phẩm và hàng hoá đủ lớn để cung cấp ngay cho khách hàng khi nhận được đơn hàng. Hàng tồn kho của Công ty bị ảnh hưởng đáng kể bởi doanh số bán hàng tại Mỹ, Úc và Canada, những thị trường lớn nhất của Công ty hiện nay. Trong những năm tới, Công ty vẫn tiếp tục duy trì chính sách hàng tồn kho này và tiếp tục tập trung vào việc đáp ứng yêu cầu về số lượng và chất lượng sản phẩm bằng cách thực hiện các quy trình để nâng cao hiệu quả quá trình lập kế hoạch sản xuất, quản lý sản xuất.

Dựa trên kế hoạch kinh doanh hiện có, tiền và các khoản tương đương tiền, khoản tiền từ hoạt động kinh doanh và các khoản vay sẵn có theo hợp đồng tín dụng ngắn hạn và dài hạn, Công ty tin rằng có thể đáp ứng các yêu cầu về vốn cho quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty cho năm 2018 và các năm tiếp theo.

Bảng dưới đây trình bày các thành phần của luồng tiền mặt được sử dụng và cung cấp trong các hoạt động kinh doanh, đầu tư và tài chính trong các giai đoạn:

ĐVT: Đồng

Mã chỉ tiêu	Chỉ tiêu	Năm 2015	Năm 2016	Năm 2017
I. Lưu chuyển tiền từ hoạt động kinh doanh				
01	Tổng lợi nhuận trước thuế	479.213.707.520	813.762.138.037	1.125.011.558.019
	<i>Điều chỉnh cho các khoản</i>			
02	Khấu hao TSCĐ (bao gồm phân bổ lợi thế thương mại)	68.646.037.359	67.435.699.472	69.515.393.902
03	Các khoản dự phòng	(10.722.497.240)	(16.578.241.215)	(9.351.468.914)
04	(Lãi)/lỗ chênh lệch tỷ giá hối đoái chưa thực hiện	37.369.290.590	13.424.918.995	(2.542.157.433)
05	(Lãi)/lỗ từ hoạt động đầu tư	(15.664.651.355)	(12.491.551.347)	(32.427.146.147)
06	Chi phí lãi vay	81.066.518.606	50.242.971.449	40.596.080.433

08	Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh trước thay đổi vốn lưu động	639.908.405.480	915.795.935.391	1.190.802.259.860
09	(Tăng)/giảm các khoản phải thu	(29.668.229.785)	(233.527.256.967)	(253.598.141.064)
10	(Tăng)/giảm hàng tồn kho	(204.972.842.238)	(47.657.999.088)	(46.261.328.719)
11	Tăng/(giảm) các khoản phải trả	(4.693.381.172)	356.252.170.802	(12.968.875.438)
12	(Tăng)/giảm chi phí trả trước	(3.200.734.318)	(5.635.150.221)	3.250.173.887
14	Tiền lãi vay đã trả	(81.066.518.606)	(50.242.971.449)	(40.596.080.433)
15	Thuế thu nhập doanh nghiệp đã nộp	(62.158.703.926)	(120.588.242.688)	(88.050.389.739)
16	Tiền thu khác từ hoạt động kinh doanh		-	-
17	Tiền chi khác cho hoạt động kinh doanh	(23.206.173.090)	(29.228.660.947)	(45.254.691.969)
20	Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động kinh doanh	230.941.822.345	785.167.824.833	707.322.926.385
II. Lưu chuyển tiền từ hoạt động đầu tư				
21	Tiền chi để mua sắm, xây dựng TSCĐ và các tài sản dài hạn khác	(81.824.693.737)	(138.362.224.710)	(83.893.283.198)
22	Tiền thu từ thanh lý, nhượng bán TSCĐ và các tài sản dài hạn khác			110.000.000
23	Tiền chi cho vay, mua các công cụ nợ của đơn vị khác	(14.000.000.000)	(161.150.483)	(32.200.000.000)
24	Tiền thu hồi cho vay, bán lại các công cụ nợ của đơn vị khác	321.923.811.796	6.314.483.816	2.200.000.000
25	Tiền chi đầu tư góp vốn vào đơn vị khác			-
26	Tiền thu hồi đầu tư góp vốn vào đơn vị khác trừ đi tiền do đơn vị bị thanh lý nắm giữ	8.585.780.000	9.090.698.130	40.487.040.000
27	Tiền thu lãi cho vay, cổ tức và lợi nhuận được chia	26.932.562.910	8.799.058.839	12.271.399.748
30	Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động đầu tư	261.617.460.969	(114.319.134.408)	(61.024.843.450)
III. Lưu chuyển tiền từ hoạt động tài chính				
31	Tiền thu từ phát hành cổ phiếu, nhận vốn góp của chủ sở hữu		4.642.749.000	-
32	Tiền chi trả vốn góp cho các chủ sở hữu, mua lại cổ phiếu của doanh nghiệp đã phát hành			-
33	Tiền vay ngắn hạn, dài hạn nhận được	1.775.277.336.036	1.568.640.501.271	1.651.455.987.647
34	Tiền chi trả nợ gốc vay	(1.879.879.559.769)	(1.829.927.542.985)	(1.956.498.149.142)
35	Tiền chi trả nợ thuê tài chính			-
36	Cổ tức, lợi nhuận đã trả cho chủ sở	(169.571.493.275)	(275.186.472.700)	(120.012.199.500)

	hữu			
40	Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động tài chính	(274.173.717.008)	(531.830.765.414)	(425.054.360.995)
50	Lưu chuyển tiền thuần trong năm (50 = 20+30+40)	218.385.566.306	139.017.925.011	221.243.721.940
60	Tiền và tương đương tiền đầu năm	77.338.056.411	295.395.072.292	433.971.607.316
61	Ảnh hưởng của thay đổi tỷ giá hối đoái quy đổi ngoại tệ	(328.550.425)	(441.389.987)	1.063.733.603
70	Tiền và tương đương tiền cuối năm (70 = 50+60+61)	295.395.072.292	433.971.607.316	656.279.062.859

Tiền từ hoạt động kinh doanh

Tiền từ hoạt động kinh doanh được xác định bằng tổng lợi nhuận kế toán trước thuế điều chỉnh cho các hạng mục: khấu hao và hao mòn tài sản cố định, các khoản dự phòng, chi phí lãi vay, lỗ chênh lệch tỷ giá hối đoái chưa thực hiện, lãi/lỗ từ hoạt động đầu tư tài chính, thanh lý tài sản cố định (được gọi là các khoản mục không phải bằng tiền và không thuộc hoạt động kinh doanh). Ngoài ra, tiền từ hoạt động kinh doanh chịu tác động bởi sự thay đổi của các khoản phải thu, phải trả, hàng tồn kho, chi phí trả trước, tiền lãi vay và chi phí phát sinh.

Năm 2017 so với năm 2016: Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động kinh doanh giảm 77,84 tỷ đồng do lợi nhuận trước thuế sau khi trừ các khoản mục không phải bằng tiền và không thuộc hoạt động kinh doanh tăng 275,01 tỷ đồng (trong đó tổng lợi nhuận kế toán trước thuế tăng 311,25 tỷ đồng) và sự thay đổi của vốn lưu động giảm 352,85 tỷ đồng.

Trong năm 2017 lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động kinh doanh là 707,32 tỷ đồng bao gồm tổng lợi nhuận kế toán trước thuế là 1.125,01 tỷ đồng, lợi nhuận trước thuế này sau khi trừ các khoản mục không phải bằng tiền và không thuộc hoạt động kinh doanh 65,79 tỷ đồng, sau đó được tiếp tục điều chỉnh với sự thay đổi của các khoản mục với tổng giá trị là -483,48 tỷ đồng.

Sự thay đổi của các khoản mục cụ thể như sau:

Các khoản phải thu tăng 253,6 tỷ đồng

Hàng tồn kho tăng 46,26 tỷ đồng

Các khoản phải trả giảm 12,97 tỷ đồng

Chi phí trả trước giảm 3,25 tỷ đồng

Tiền lãi vay đã trả 40,6 tỷ đồng

Thuế thu nhập doanh nghiệp đã nộp 88,05 tỷ đồng

Tiền chi khác cho hoạt động kinh doanh 45,25 tỷ đồng

Tiền từ hoạt động đầu tư

Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động đầu tư năm 2017 là -61,02 tỷ đồng, cụ thể như sau:

- Tiền chi để mua sắm, xây dựng TSCĐ và các tài sản dài hạn khác là: 83,89 tỷ đồng, trong đó: 33,53 tỷ đồng đầu tư cho Dự án nhà ở cho CBCNV; 29,41 tỷ đồng là tạm ứng cho nhà cung cấp để mua dây chuyền sản xuất; 20,95 tỷ đồng còn lại là mua sắm máy móc thiết bị nhỏ và thực hiện các hạng mục xây dựng, cải tạo, nâng cấp tài sản của Công ty.

Cho năm tài chính tiếp theo Công ty sẽ tiếp tục đầu tư thêm dây chuyền mài phục vụ sản xuất, hệ thống năng lượng mặt trời, đầu tư và cải tạo hệ thống máy móc thiết bị cho sản xuất, đảm bảo mục tiêu tạo ra sản phẩm khác biệt, đáp ứng nhu cầu của khách hàng.

- Tiền chi cho vay, mua các công cụ nợ của đơn vị khác là: 32,2 tỷ đồng. Đây là khoản tiền Công ty gửi tiết kiệm kỳ hạn từ sáu đến chín tháng.

- Tiền thu hồi cho vay, bán lại các công cụ nợ của đơn vị khác là: 2,2 tỷ đồng, là khoản chuyển từ hợp đồng tiền gửi có kỳ hạn lớn hơn ba tháng để cầm cố, thế chấp mở LC.

- Tiền thu hồi đầu tư góp vốn vào đơn vị khác trừ đi tiền do đơn vị bị thanh lý nắm giữ là: 40,49 tỷ đồng, là khoản tiền Công ty đã nhận được từ việc chuyển nhượng toàn bộ vốn góp của Công ty tại CTCP Chế tác Đá Việt Nam.

- Tiền thu lãi cho vay, cổ tức và lợi nhuận được chia là: 12,27 tỷ đồng là lãi tiền gửi ngân hàng.

Tiền từ hoạt động tài chính

Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động tài chính năm 2017 là -425,05 tỷ đồng, cụ thể như sau:

- Tiền vay ngắn hạn, dài hạn nhận được trong năm là 1.651,46 tỷ đồng, toàn bộ số tiền vay nhận được đều là các khoản vay vốn lưu động ngắn hạn phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh có thời hạn dưới 9 tháng của Công ty.

- Tiền chi trả nợ gốc vay trong năm là 1.956,50 tỷ đồng.

- Năm 2017 Công ty đã giảm dư nợ vay cuối năm so với đầu năm là: 304,38 tỷ đồng, Tiền và tương đương tiền cuối năm tăng so với đầu năm 222,31 tỷ đồng.

- Cổ tức, lợi nhuận đã trả cho chủ sở hữu trong năm là 120,01 tỷ đồng. Đây chủ yếu là khoản cổ tức được chia từ lợi nhuận sau thuế cho cổ đông theo nghị quyết Hội đồng quản trị số 14/2017 NQ/VCS-HĐQT ngày 27/05/2017.

3.3. Kế hoạch và nhiệm vụ trọng tâm năm 2018

3.3.1. Một số chỉ tiêu kế hoạch chính năm 2018

TT	Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2017	Kế hoạch năm 2018	Tăng trưởng (%)
1	Tổng doanh thu	Tỷ đồng	4.408,08	5.290,00	20,01
2	Tổng lợi nhuận trước thuế	Tỷ đồng	1.125,01	1.355,00	20,44
3	Khấu hao	Tỷ đồng	69,63	81,99	17,75
4	Lao động & tiền lương				
4.1	Lao động có đến cuối kỳ báo cáo	Người	640	666	4,06

3.3.2. Các nhiệm vụ trọng tâm năm 2018

- Thực hiện nghiêm túc các Nghị quyết, quyết định của ĐHĐCĐ, hoàn thành kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2018;
- Chỉ đạo hoàn thiện chiến lược Quản trị nguồn nhân lực; Kiện toàn và tái cơ cấu tổ chức bộ máy Công ty phù hợp với tình hình và nhiệm vụ năm 2018, tầm nhìn 2020;

3. Chỉ đạo triển khai các hoạt động truyền thông tích hợp theo chiến lược thương hiệu nhằm tăng mức độ nhận biết thương hiệu VICOSTONE tại Việt Nam và các thị trường trọng điểm như Mỹ và Canada. Tiếp tục đẩy mạnh công tác marketing, công tác truyền thông thương hiệu, nghiên cứu thị trường;
4. Chỉ đạo nghiên cứu, áp dụng các ứng dụng công nghệ vào các hoạt động, sản xuất nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh;
5. Chỉ đạo triển khai chương trình quản lý chi phí hiệu quả, đảm bảo giá thành sản xuất thấp nhất, nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh;
6. Đẩy mạnh các hoạt động xã hội - từ thiện; Gắn hiệu quả sản xuất kinh doanh với công tác chăm sóc, nâng cao đời sống vật chất, tinh thần cho người lao động;
7. Nâng cao năng lực quản trị của Ban Tổng Giám đốc.

QUẢN TRỊ DOANH NGHIỆP

I. BÁO CÁO CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

1. Thành viên và cơ cấu của Hội đồng quản trị

1.1. Danh sách thành viên HĐQT và số cổ phiếu nắm giữ tại VICOSTONE

TT	Thành viên HĐQT	Chức danh	Thời gian được bổ nhiệm/bầu/miễn nhiệm	Số cổ phiếu nắm giữ tại VICOSTONE	Tỷ lệ (%)
1	Ông Hồ Xuân Năng	Chủ tịch HĐQT không điều hành	Được bầu vào HĐQT 12/06/2014	2.017.897	2,52%
2	Ông Phạm Anh Tuấn	Ủy viên HĐQT – Tổng Giám đốc	Được bầu vào HĐQT ngày 15/12/2016	9.432	0,01%
3	Ông Nguyễn Quốc Trường	Ủy viên HĐQT không điều hành	Được bầu vào HĐQT 04/08/2015	0	0
4	Bà Nghiêm Thị Ngọc Diệp	Ủy viên HĐQT độc lập	Được bầu vào HĐQT 25/08/2015	0	0
5	Bà Nguyễn Diệu Thúy Ngọc	Ủy viên HĐQT không điều hành	Được bầu vào HĐQT 30/06/2016	0	0

Tính đến ngày 31/12/2017, HĐQT Công ty có: 02 thành viên độc lập, đảm bảo tuân thủ quy định của pháp luật về tỷ lệ thành viên độc lập trong công ty niêm yết và có 04 thành viên HĐQT không tham gia điều hành.

(Thông tin chi tiết về các thành viên HĐQT được trình bày tại phần Cơ cấu tổ chức, nhân sự)

1.2. Danh sách các thành viên HĐQT có chứng chỉ đào tạo về quản trị công ty

Toàn bộ thành viên HĐQT của Công ty đã tham gia chương trình về quản trị công ty.

2. Hoạt động của Hội đồng quản trị năm 2017

2.1. Đánh giá chung về hoạt động của HĐQT

Trong năm 2017, thông qua Ban TGD, các báo cáo của Ban Quản trị rủi ro - kiểm toán nội bộ và các bộ phận có liên quan, HĐQT đã chỉ đạo kịp thời nắm bắt thông tin, tình hình sản xuất kinh doanh thực tế của Công ty, tình hình biến động của thị trường nguyên vật liệu, thị trường tiêu thụ sản phẩm quốc tế và nội địa để kịp thời điều chỉnh chiến lược sản xuất kinh doanh. Đồng thời HĐQT trong năm 2017 đã chỉ đạo sát sao đẩy mạnh công tác nhận diện thương hiệu của Công ty, duy trì việc giám sát chặt chẽ công tác điều hành của Ban TGD Công ty.

Một số hoạt động tiêu biểu của HĐQT trong năm 2017, cụ thể:

❖ *Chỉ đạo đẩy mạnh công tác nhận diện thương hiệu đối với thị trường trong nước và Quốc tế*
Trong năm 2017, HĐQT đã chỉ đạo xây dựng chiến lược phát triển thị trường trong nước cũng như xây dựng và triển khai kế hoạch Truyền thông marketing tích hợp (IMC) trong năm 2018.

Chi đạo nhanh chóng hoàn thành Bộ nhận diện thương hiệu sản phẩm VICOSTONE và đã chính thức ra mắt tại lễ kỷ niệm 15 năm thành lập Công ty giúp nâng tầm vị thế, tạo dựng diện mạo mới cho sản phẩm VICOSTONE trên thị trường trong nước và quốc tế

❖ *Chi đạo công tác Quản trị nhân sự, quy hoạch nguồn nhân sự kế cận*

Trong năm 2017, để đáp ứng tình hình sản xuất kinh doanh của Công ty, HĐQT đã bổ nhiệm lại 02 Phó TGD và bổ nhiệm thay thế 01 Phó TGD. Các thành viên Ban TGD được bổ nhiệm đều là những người có chuyên môn sâu về kỹ thuật, có bề dày kinh nghiệm và gắn bó với công ty nhiều năm vì vậy rất am hiểu tình hình sản xuất kinh doanh và hoàn thành tốt nhiệm vụ điều hành trực tiếp hoạt động sản xuất kinh doanh.

HĐQT phối hợp cùng với Ban TGD tập trung đẩy mạnh công tác phát triển nguồn nhân lực chất lượng cao để đáp ứng được nhu cầu nhân sự ngày càng khắt khe và đáp ứng được nhu cầu nguồn nhân lực phục vụ cho các chiến lược tương lai của Công ty.

❖ *Chi đạo công tác Quản trị rủi ro và kiểm toán nội bộ theo yêu cầu tích hợp Quản trị rủi ro vào tất cả các quy trình sản xuất kinh doanh.*

Chi đạo kiểm tra rà soát lại thuế TNDN các năm giúp Công ty được hoàn thuế gần 130 tỷ đồng.

Chi đạo thực hiện và giám sát quá trình quản trị rủi ro xuyên suốt tất cả các quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh để đảm bảo tính chủ động trong việc quản trị rủi ro ở từng cấp độ quản lý.

Chi đạo không ngừng hoàn thiện, cải thiện hệ thống quản trị rủi ro, kiểm toán nội bộ nhằm tối ưu hóa tất cả các quá trình, cắt giảm chi phí, nâng cao kết quả sản xuất kinh doanh.

❖ *Tổ chức thành công Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2017*

Các nội dung tại Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2017 bao gồm:

- ✓ Phê chuẩn Báo cáo của Hội đồng quản trị về tình hình hoạt động năm 2016;
- ✓ Phê chuẩn kết quả kinh doanh năm 2016;
- ✓ Phê chuẩn kế hoạch Sản xuất kinh doanh năm 2017;
- ✓ Phê chuẩn Báo cáo tài chính kiểm toán năm 2016, lựa chọn đơn vị thực hiện việc kiểm toán Báo cáo tài chính năm 2017;
- ✓ Phân phối lợi nhuận năm 2016 và kế hoạch phân phối lợi nhuận năm 2017;
- ✓ Thông qua việc miễn nhiệm và bổ nhiệm thay thế thành viên Hội đồng quản trị (miễn nhiệm bà Nguyễn Thị Nga, bổ nhiệm ông Phạm Anh Tuấn);
- ✓ Thông qua việc đổi tên Công ty (Từ CTCP Đá thạch anh cao cấp VCS thành CTCP VICOSTONE);
- ✓ Thông qua việc bổ sung ngành nghề kinh doanh của Công ty;
- ✓ Thông qua việc sửa đổi Điều lệ Công ty;
- ✓ Thông qua chủ trương nhận chuyển nhượng vốn góp tại Công ty TNHH Một thành viên Đầu tư và Chế biến khoáng sản Phenikaa Huế;
- ✓ Ủy quyền cho Hội đồng quản trị chịu trách nhiệm xem xét phê duyệt các dự án đầu tư thuộc thẩm quyền quyết định của Đại hội đồng cổ đông, các giao dịch, hợp đồng kí giữa Công ty và các bên có liên quan, đảm bảo quyền lợi của cổ đông;
- ✓ Thông qua việc điều chỉnh thời gian phát hành cổ phiếu cho người lao động;
- ✓ Thông qua phương án phát hành cổ phiếu để trả cổ tức cho cổ đông hiện hữu;
- ✓ Thống nhất chi trả thù lao HĐQT và Ban kiểm soát năm 2017.

2.2. Các cuộc họp của HĐQT

Trong năm 2017, HĐQT đã tổ chức 37 cuộc họp để thông qua các nội dung quan trọng của Công ty. Đối với các cuộc họp có tính chất đặc biệt quan trọng và cần có sự trao đổi của Ban Tổng Giám đốc, HĐQT đều mời Ban TGD tham dự họp và cho ý kiến.

Tỷ lệ tham dự họp của các thành viên HĐQT trong năm 2017 cụ thể như sau:

TT	Thành viên HĐQT	Chức vụ	Số buổi họp HĐQT tham dự	Tỷ lệ tham dự họp	Lý do không tham dự họp	Ghi chú
1	Ông Hồ Xuân Năng	Chủ tịch	37	100%		
2	Ông Phạm Anh Tuấn	Ủy viên HĐQT	37	100%		
3	Ông Nguyễn Quốc Trường	Ủy viên HĐQT	37	100%		
4	Bà Nghiêm Thị Ngọc Diệp	Ủy viên HĐQT	37	100%		
5	Bà Nguyễn Diệu Thúy Ngọc	Ủy viên HĐQT	37	100%		

Trong năm 2017, HĐQT đã thông qua những nội dung quan trọng sau:

STT	Số Nghị quyết	Ngày tháng	Nội dung
I	Lĩnh vực tài chính		
1	01/2017 NQ/VCS-HĐQT	05/01/2017	Thông qua hợp đồng nguyên tắc năm 2017 về việc mua bán hàng hóa giữa các CTCP Phương Hoàng Xanh A&A, CTCP Style Stone và CTCP Chế tác đá Việt Nam
2	04/2017 NQ/VCS-HĐQT	13/02/2017	Thông qua kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2017
3	05/2017 NQ/VCS-HĐQT	14/02/2017	Điều chỉnh kế hoạch phân phối lợi nhuận năm 2017
4	28/2017 NQ/VCS-HĐQT	27/12/2017	Thông qua các hợp đồng nguyên tắc vv mua bán hàng hóa với công ty TNHH 1 TV Đầu tư và chế biến khoáng sản Phenikaa Huế
5	18/2017 NQ/VCS-HĐQT	27/06/2017	Quyết định điều chỉnh kê khai và quyết toán thuế thu nhập doanh nghiệp theo mức thuế suất ưu đãi đối với thu nhập phát sinh từ dự án Đầu tư mở rộng nhà máy đá ốp lát Vinaconex (Nhà máy 2)
II	Lĩnh vực đầu tư		
1	03/2017 NQ/VCS-HĐQT	21/01/2017	Thông qua các nội dung chính của Hợp đồng chuyển nhượng toàn bộ "Dự án xây dựng nhà ở cho cán bộ công nhân viên VICOSTONE"
2	10A/2017 NQ/VCS-HĐQT	21/04/2017	Phê duyệt chủ trương đầu tư dây chuyền mài bóng bổ sung
3	12/2017 NQ/VCS-HĐQT	06/05/2017	Thoái vốn tại CTCP chế tác đá Việt Nam

III	Lĩnh vực quản trị công ty		
1	06/2017 NQ/VCS-HĐQT	27/02/2017	Triệu tập họp ĐHĐCĐ thường niên 2017
2	07/2017 NQ/VCS-HĐQT	22/03/2017	Quyết định thời gian tổ chức ĐHĐCĐ
3	09A/2017 NQ/VCS-HĐQT	25/03/2017	Thông qua hồ sơ họp ĐHĐCĐ thường niên 2017
4	13/2017 NQ/VCS-HĐQT	08/05/2017	Ban hành Quy định phân công quyền hạn và trách nhiệm trong HĐQT Công ty
5	17/2017 NQ/VCS-HĐQT	26/06/2017	Lựa chọn đơn vị thực hiện soát xét Báo cáo tài chính bán niên và kiểm toán BCTC năm 2017 của Công ty
6	21/2017 NQ/VCS-HĐQT	28/07/2017	Hoàn tất đợt chi trả cổ tức bằng cổ phiếu, sửa đổi Điều lệ Công ty và thay đổi giấy chứng nhận đăng ký chứng khoán, giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp
7	16/2017 NQ/VCS-HĐQT	19/06/2017	Thành lập Văn phòng đại diện của Công ty tại TP Hồ Chí Minh
8	11/2017 NQ/VCS-HĐQT	03/05/2017	Thông qua phương án phát hành cổ phiếu để trả cổ tức
9	14/2017 NQ/VCS-HĐQT	27/05/2017	Quyết định thời gian thực hiện chi trả cổ tức bằng cổ phiếu và thông qua việc tạm ứng cổ tức bằng tiền năm 2017
IV	Lĩnh vực nhân sự		
1	15/2017 NQ/VCS-HĐQT	17/06/2017	Bổ nhiệm lại Phó Tổng Giám đốc (<i>Ông Lưu Công An và ông Phạm Trí Dũng</i>)
2	22/2017 NQ/VCS-HĐQT	02/08/2017	Thay đổi nhân sự Ban TGD (<i>Miễn nhiệm ông Nguyễn Quang Anh thôi giữ chức danh PTGD, bổ nhiệm ông Nguyễn Chí Công</i>)

2.3. Hoạt động của thành viên Hội đồng quản trị độc lập, không điều hành

Tính đến ngày 31/12/2017, HĐQT Công ty có: 02 thành viên độc lập là Bà Nghiêm Thị Ngọc Diệp và Bà Nguyễn Diệu Thúy Ngọc, đảm bảo tuân thủ quy định của pháp luật về tỷ lệ thành viên độc lập trong công ty niêm yết; và có 04 thành viên HĐQT không tham gia điều hành: Ông Hồ Xuân Năng, ông Nguyễn Quốc Trường, bà Nguyễn Diệu Thúy Ngọc, Bà Nghiêm Thị Ngọc Diệp.

Thành viên HĐQT của VICOSTONE đều là những người có kinh nghiệm, đã từng tham gia hoạt động trong nhiều lĩnh vực như: tài chính, thương mại quốc tế, quản trị kinh doanh, công nghệ sản xuất... luôn đề cao tinh thần trách nhiệm trong thực hiện công tác của HĐQT, đặt lợi ích của người lao động và cổ đông Công ty lên hàng đầu, thực hiện hiệu quả và chặt chẽ trong công tác giám sát hoạt động của toàn Công ty.

2.3.1. Ông Hồ Xuân Năng – Chủ tịch HĐQT

Ông Hồ Xuân Năng là người đã xây dựng và hoạch định chiến lược phát triển cho VICOSTONE từ thời kỳ đầu tiên cho đến ngày nay trở thành một trong bốn thương hiệu đá nhân tạo lớn nhất trên thế giới. Tuy hiện nay không trực tiếp tham gia vào công tác điều hành nhưng với kiến thức sâu rộng và bề dày kinh nghiệm gắn bó với Công ty, ông Hồ Xuân Năng vẫn tiếp tục hỗ trợ Ban TGD và thể hệ CBQL kế cận trong công tác điều hành các hoạt động sản xuất kinh doanh của

Công ty, chủ động nắm bắt tình hình thị trường trong nước và trên thế giới để đưa ra những chỉ đạo đúng đắn và kịp thời.

2.3.2. Ông Nguyễn Quốc Trường – Thành viên HĐQT không điều hành

Là người từng đảm nhiệm các vị trí quan trọng trong Công ty như Phó Tổng Giám đốc, Tổng Giám đốc Công ty, ông Nguyễn Quốc Trường đóng vai trò quan trọng trong việc giám sát công tác điều hành các hoạt động sản xuất kinh doanh của Ban TGD đảm bảo thực hiện đúng đắn những mục tiêu Đại hội đồng cổ đông, HĐQT, Ban TGD đã đề ra.

2.3.3. Bà Nguyễn Diệu Thúy Ngọc – Thành viên HĐQT độc lập

Bà Nguyễn Diệu Thúy Ngọc được bầu vào HĐQT Công ty từ ngày 30/06/2016. Bà Ngọc đã có nhiều năm kinh nghiệm trong lĩnh vực tài chính, kế toán, đảm nhiệm vị trí Kế toán trưởng tại nhiều công ty. Đối với công tác của Hội đồng quản trị, bà Ngọc giữ vai trò quan trọng trong việc giám sát hoạt động tài chính – kế toán, giám sát việc lập và kiểm toán Báo cáo tài chính của Công ty đảm bảo chính xác, minh bạch và kịp thời.

2.3.4. Bà Nghiêm Thị Ngọc Diệp – Thành viên HĐQT độc lập

Được HĐQT bầu từ ngày 25/08/2014 với tư cách là thành viên HĐQT độc lập, bà Nghiêm Thị Ngọc Diệp đã có rất nhiều đóng góp trong việc giám sát các hoạt động đảm bảo tuân thủ theo pháp luật và điều lệ Công ty.

3. Hoạt động của các tiểu ban trực thuộc HĐQT

3.1. Tiểu ban Tổng hợp

Trong năm 2017, Tiểu ban Tổng hợp đã hỗ trợ đắc lực Hội đồng quản trị trong việc thực hiện một số công việc quan trọng như:

- ❖ Chủ trì công tác tổ chức các cuộc họp HĐQT, thu thập, kiểm tra và cung cấp các thông tin về tình hình sản xuất - kinh doanh và các thông tin khác của Công ty cho HĐQT khi có yêu cầu.
- ❖ Hỗ trợ về mặt pháp lý cho các thành viên HĐQT trong những vấn đề liên quan đến Quản trị công ty, các quy định của Luật Doanh nghiệp, Luật Chứng khoán và các văn bản pháp luật khác có liên quan đến hoạt động của Công ty.
- ❖ Phối hợp với Ban Quan hệ cổ đông và Phòng Pháp chế thực hiện công tác tổ chức họp ĐHĐCĐ; công bố thông tin, trả lời các thắc mắc của cổ đông Công ty và soạn thảo các báo cáo theo quy định của pháp luật về chứng khoán và thị trường chứng khoán (*Báo cáo thường niên, Báo cáo Phát triển bền vững, Báo cáo tình hình quản trị công ty...*).

3.2. Ban QTRR-KTNB

Trong năm 2017, Ban Quản trị rủi ro và Kiểm toán nội bộ đã thực hiện một số công việc quan trọng, cụ thể:

- ❖ Xây dựng, triển khai hệ thống quản trị rủi ro trong hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty, báo cáo định kỳ và đề xuất các khuyến nghị lên HĐQT.
- ❖ Hoàn thiện và cải tiến quy trình quản trị rủi ro.
- ❖ Xây dựng kế hoạch và triển khai công tác kiểm toán nội bộ đối với tất cả các quy trình trong hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.

4. Kết quả giám sát của HĐQT đối với Ban Tổng Giám đốc

Trong năm 2017, thông qua các cuộc họp định kỳ và đột xuất giữa HĐQT và Ban TGD, các báo cáo của Ban Quản trị rủi ro - kiểm toán nội bộ và các bộ phận có liên quan, HĐQT đã kịp thời nắm bắt thông tin, tình hình sản xuất kinh doanh thực tế của Công ty, tình hình biến động của thị trường nguyên vật liệu, thị trường tiêu thụ sản phẩm quốc tế và nội địa để kịp thời điều chỉnh chiến lược sản xuất kinh doanh. Đồng thời HĐQT trong năm 2017 đã chỉ đạo sát sao đẩy mạnh công tác nhận diện thương hiệu đối với thị trường trong nước và quốc tế.

Hoạt động giám sát của HĐQT đối với Ban TGD thể hiện cụ thể ở những điểm sau:

- **Trong hoạt động sản xuất kinh doanh:**

- ❖ Chỉ đạo Ban TGD trong công tác sản xuất kinh doanh, kịp thời đối phó với những biến động của thị trường.
- ❖ Chỉ đạo Ban TGD và các đơn vị trong Công ty thực hiện các dự án trọng điểm của Công ty đã được lập kế hoạch trong năm 2017:
 - Dự án Nhận diện thương hiệu
 - Dự án Năng lượng mặt trời
 - Dự án Chiến lược nguồn nhân lựcVà nhiều dự án khác.

- **Trong Công tác quan hệ cổ đông:**

- ❖ Chỉ đạo tổ chức thành công cuộc họp Đại hội đồng cổ đông thường niên diễn ra vào ngày 13/04/2017.
- ❖ Chỉ đạo Ban quan hệ cổ đông soạn thảo Báo cáo thường niên và Báo cáo phát triển bền vững năm 2016, theo đó, Báo cáo thường niên của Công ty đạt Top 30 Báo cáo thường niên tốt nhất năm 2016.
- ❖ Chỉ đạo thực hiện thành công phương án phát hành cổ phiếu để trả cổ tức cho cổ đông hiện hữu, tăng vốn điều lệ lên 800 tỷ đồng.
- ❖ Chỉ đạo công tác công bố thông tin đảm bảo tính tuân thủ pháp luật, minh bạch, chính xác, kịp thời đến với các cổ đông, nhà đầu tư.

- **Trong công tác quản trị nhân sự:**

- ❖ Hoạch định và thực hiện chiến lược phát triển nguồn nhân lực có trình độ kỹ năng, chuyên môn cao đáp ứng được nhu cầu nhân sự phục vụ sản xuất kinh doanh của Công ty trong dài hạn.
- ❖ Chỉ đạo thực hiện, phát triển các chính sách đãi ngộ về lương, thưởng... giúp tạo ra một môi trường làm việc tốt, thúc đẩy tinh thần phấn đấu trong công việc và nâng cao đời sống vật chất, tinh thần cho người lao động.

- **Trong công tác quản trị doanh nghiệp:**

Chỉ đạo thực hiện và giám sát quá trình quản trị rủi ro xuyên suốt tất cả các quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh để đảm bảo tính chủ động trong việc quản trị rủi ro ở từng cấp độ quản lý. Chỉ đạo không ngừng hoàn thiện, cải thiện hệ thống quản trị rủi ro, kiểm toán nội bộ nhằm tối ưu hóa tất cả các quá trình, cắt giảm chi phí, nâng cao kết quả sản xuất kinh doanh.

5. Kết quả thực hiện Nghị quyết ĐHĐCĐ 2017

Thực hiện Kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2017

TT	Chỉ tiêu	ĐVT	KH năm 2017	TH năm 2017 (*)	TH/KH năm 2017 (%)	Tăng trưởng 2017 so với năm 2016 (%)
1	Tổng doanh thu	Tỷ đồng	4.310,66	4.408,08	102,26	35,96
2	Tổng lợi nhuận trước thuế	Tỷ đồng	1.000,83	1.125,01	112,41	38,25
3	Lao động & Tiền lương					
3.1	Lao động có đến cuối kỳ báo cáo	Người	646	640	99,07	4,23

(*) Do năm 2017 Công ty không còn công ty con nên số liệu được trình bày trong năm và cuối năm 2017 là số liệu của báo cáo tài chính riêng, số liệu đầu năm 2017 là số liệu báo cáo tài chính hợp nhất.

Lựa chọn đơn vị thực hiện việc kiểm toán tài chính năm 2017:

Trên cơ sở được sự ủy quyền của ĐHĐCĐ, HĐQT Công ty đã thống nhất lựa chọn và ký hợp đồng với Công ty TNHH Ernst & Young Việt Nam (là một trong “Big Four” - bốn công ty kiểm toán lớn và có uy tín hàng đầu trên thế giới) để thực hiện công tác soát xét BCTC bán niên và kiểm toán BCTC năm 2017.

Sau 06 năm thực hiện kiểm toán BCTC cho VICOSTONE, Công ty TNHH Ernst & Young Việt Nam, bên cạnh việc luôn đảm bảo tiến độ, chất lượng kiểm toán theo quy định của hợp đồng, chi phí cho dịch vụ kiểm toán ở mức độ phù hợp, thì đội ngũ kiểm toán viên của E&Y còn có những ý kiến đóng góp nhằm nâng cao hiệu quả công tác quản lý tài chính của Công ty đảm bảo tuân thủ đúng chế độ chính sách của Nhà nước.

BCTC của VICOSTONE luôn đảm bảo số liệu chính xác, minh bạch, độ tin cậy, đảm bảo tuân thủ theo các quy định về lập BCTC, phản ánh trung thực về tình hình tài chính của Công ty và là nguồn thông tin hữu ích đối với các nhà đầu tư.

Phân phối lợi nhuận năm 2017

Trong năm 2017, Công ty đã thực hiện phân phối lợi nhuận vào các quỹ theo Nghị quyết của ĐHĐCĐ thường niên ngày 13/04/2017, cụ thể:

TT	Chỉ tiêu	Thực hiện	Tỷ lệ %	Ghi chú
I	Lợi nhuận năm trước chuyển sang	734.648.902.854		
II	Lợi nhuận kế toán trước thuế năm 2017	1.125.011.558.019		
III	Thuế thu nhập doanh nghiệp	3.233.701.436		
1	Thuế TNDN hiện hành	112.471.382.572		
2	Thuế TNDN điều chỉnh năm 2015+2016	(109.237.681.136)		
3	Thuế TNDN hoãn lại	-		
IV	Lợi nhuận sau thuế TNDN	1.121.777.856.583		
1	Trả cổ tức bằng tiền năm 2017	120.000.000.000	20,00%	Trích %/mệnh

	lần 1			giá cổ phiếu đang lưu hành
2	Trả cổ tức bằng tiền năm 2017 lần 2	160.000.000.000	20,00%	Trích %/mệnh giá cổ phiếu đang lưu hành
3	Trả cổ tức bằng cổ phiếu (tăng vốn điều lệ)	200.000.000.000		
4	Trích thưởng BQL điều hành Công ty	11.217.778.566	1,00%	Trích %/Lợi nhuận sau thuế
5	Trích Quỹ khen thưởng, Quỹ phúc lợi	67.306.671.395	6,00%	Trích %/Lợi nhuận sau thuế
V	Lợi nhuận đã phân phối	558.524.449.961		
VI	Lợi nhuận còn lại chưa phân phối	1.297.902.309.476		

Trong năm 2017, Hội đồng quản trị đã thông qua các đợt chi trả cổ tức bằng tiền với tỷ lệ như sau:

- Tháng 07/2017: Tạm ứng cổ tức bằng tiền - tỷ lệ 20%
- Tháng 08/2017: Phát hành cổ phiếu để trả cổ tức - tỷ lệ 33,33%
- Tháng 03/2018: Tạm ứng cổ tức bằng tiền đợt 2 năm 2017 - tỷ lệ 20%

Thay đổi nội dung đăng ký doanh nghiệp

Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2017 đã thông qua việc thay đổi nội dung đăng ký doanh nghiệp, cụ thể là đổi tên công ty từ “CÔNG TY CỔ PHẦN ĐÁ THẠCH ANH CAO CẤP VCS” sang tên “CÔNG TY CỔ PHẦN VICOSTONE”.

HĐQT đã chỉ đạo các đơn vị chức năng thực hiện việc thay đổi Giấy chứng nhận doanh nghiệp, Giấy chứng nhận đăng ký chứng khoán, Điều lệ Công ty và các hồ sơ, tài liệu liên quan khác.

Bổ sung ngành nghề kinh doanh

Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2017 đã thông qua việc bổ sung ngành, nghề kinh doanh và sửa đổi Điều lệ Công ty

HĐQT đã chỉ đạo các đơn vị chức năng thực hiện thủ tục đăng ký, thông báo bổ sung ngành, nghề kinh doanh của Công ty với Phòng Đăng ký kinh doanh và các cơ quan Nhà nước có thẩm quyền; và sửa đổi, bổ sung Điều lệ Công ty tương ứng.

Ủy quyền cho HĐQT chịu trách nhiệm xem xét phê duyệt các dự án đầu tư thuộc thẩm quyền quyết định của ĐHCĐ, các giao dịch, hợp đồng ký giữa VICOSTONE và các bên có liên quan

Ngày 27/12/2017, HĐQT đã thông qua các Hợp đồng nguyên tắc về việc mua bán hàng hóa với Công ty TNHH MTV Đầu tư và Chế biến khoáng sản Phenikaa Huế.

Ngày 09/01/2018, HĐQT đã thông qua các giao dịch năm 2018 về việc mua bán hàng hóa/dịch vụ giữa Công ty và CTCP Tập đoàn Phụng Hoàng Xanh A&A, CTCP Style Stone, CTCP Chế tác đá Việt Nam.

Nội dung cụ thể của các hợp đồng nguyên tắc đã được công bố thông tin trên trang web của Công ty và hệ thống công bố thông tin điện tử của Sở GDCK Hà Nội và Ủy ban chứng khoán Nhà nước để đảm bảo tính hợp pháp và minh bạch.

Thông qua Phương án phát hành cổ phiếu để trả cổ tức cho cổ đông hiện hữu

Ngày 28/07/2017, HĐQT Công ty đã chỉ đạo hoàn tất việc phát hành cổ phiếu để chi trả cổ tức cho cổ đông Công ty với tổng số cổ phiếu đã phát hành là 20.000.000 cổ phiếu và số cổ đông được phân phối cổ phiếu là 1.495 cổ đông.

Từ ngày 16/08/2017, toàn bộ số cổ phiếu phát hành mới chính thức đi vào lưu hành nâng số cổ phiếu lưu hành của VICOSTONE lên 80.000.000 Cổ phiếu, vốn điều lệ của Công ty đạt 800 tỷ đồng.

HĐQT cũng đã chỉ đạo Ban quan hệ cổ đông hoàn thiện các thủ tục cấp sổ chứng nhận cổ đông bổ sung cho các cổ đông có chứng khoán chưa lưu ký, tiến hành thay đổi giấy chứng nhận doanh nghiệp và giấy chứng nhận đăng ký chứng khoán.

Chi trả thù lao thành viên HĐQT và BKS năm 2017:

Trong năm 2017, Công ty đã tiến hành việc chi trả thù lao cho thành viên HĐQT và BKS Công ty theo Nghị quyết ĐHĐCĐ thường niên năm 2017. Tổng số tiền thù lao Công ty đã chi trả cho thành viên HĐQT và BKS trong năm 2017 là: **436.000.000 đồng**, cụ thể:

STT	Họ và tên	Chức danh	Số tháng	Số tiền (đồng)
1	Hồ Xuân Năng	Chủ tịch HĐQT	12	72.000.000
2	Phạm Anh Tuấn	Ủy viên HĐQT - TGD	12	60.000.000
3	Nguyễn Quốc Trường	Ủy viên HĐQT	12	60.000.000
4	Nguyễn Diệu Thúy Ngọc	Ủy viên HĐQT	12	60.000.000
5	Nghiêm Thị Ngọc Diệp	Ủy viên HĐQT	12	60.000.000
6	Lương Xuân Mẫn	Trưởng BKS	12	60.000.000
7	Nguyễn Quốc Tuấn	Thành viên BKS	4	16.000.000
8	Trần Lan Phương	Thành viên BKS	12	48.000.000
TỔNG CỘNG				436.000.000

Ngoài các khoản thù lao, các thành viên HĐQT và BKS làm việc chuyên trách tại Công ty còn được nhận tiền lương theo quy chế lương của Công ty

(Chi tiết thu nhập của HĐQT, BKS, Ban TGD tại phần Quản trị doanh nghiệp).

Đối với nội dung “*Nhận chuyển nhượng toàn bộ vốn góp tại Công ty trách nhiệm hữu hạn một thành viên Đầu tư và Chế biến khoáng sản Phenikaa Huế*” và “*Phát hành cổ phiếu cho người lao động*” HĐQT sẽ cân nhắc thời gian phù hợp để thực hiện và báo cáo tại ĐHĐCĐ thường niên năm 2018.

6. Kế hoạch, định hướng hoạt động của HĐQT năm 2018

6.1. Định hướng hoạt động năm 2018

Trên cơ sở báo cáo tổng quan về thị trường và các kết quả nghiên cứu khác (*xem mục 8. Tổng quan về ngành đá nhân tạo*), HĐQT đánh giá năm 2018 sẽ là một năm cạnh tranh khốc liệt của ngành Đá nhân tạo, đây sẽ là một thử thách lớn đối với hoạt động sản xuất, kinh doanh của Công ty.

Để tiếp tục hoàn thiện hệ thống quản trị doanh nghiệp, nâng cao năng lực cạnh tranh thông qua sản lượng và chất lượng sản phẩm, uy tín thương hiệu, HĐQT đã thống nhất định hướng hoạt động năm 2018 của Công ty tập trung vào một số nội dung trọng tâm sau:

6.1.1.Đẩy mạnh công tác truyền thông, nhận diện thương hiệu Công ty

Trong năm 2018 sự cạnh tranh đến từ các thương hiệu nổi tiếng có cùng phân khúc thị trường và sự phát triển nhanh chóng của sản phẩm và công nghệ sản xuất đá nhân tạo Trung Quốc sẽ tạo áp lực rất lớn tới tình hình sản xuất kinh doanh của Công ty. Việc đẩy mạnh chiến lược truyền thông thương hiệu để giữ vững và mở rộng thị trường, tăng khả năng cạnh tranh là nhiệm vụ cấp bách của VICOSTONE.

Trong năm 2017, Bộ phận Marketing của Công ty đã hoàn thành nghiên cứu thị trường Hà Nội và thị trường Thành phố Hồ Chí Minh. Đây là cơ sở quan trọng để VICOSTONE xây dựng và triển khai chiến lược phát triển thị trường trong nước cũng như xây dựng và triển khai kế hoạch Truyền thông marketing tích hợp (IMC) trong năm 2018.

6.1.2. Đẩy mạnh công tác nghiên cứu khoa học và phát triển sản phẩm mới

- Đẩy mạnh việc phát triển các dòng sản phẩm mới, độc đáo, tạo được ấn tượng với khách hàng và khác biệt với các đối thủ cạnh tranh là nhiệm vụ được ưu tiên hàng đầu sẽ quyết định lợi thế cạnh tranh và thị trường của Công ty.
- Đẩy mạnh công tác nghiên cứu khoa học, phát huy sáng kiến, cải tiến kỹ thuật, đặc biệt là đẩy mạnh nghiên cứu áp dụng các thành tựu khoa học kỹ thuật của cuộc cách mạng 4.0 giúp nâng cao năng suất và chất lượng sản phẩm, tạo sự độc đáo, khác biệt so với các đối thủ đáp ứng nhu cầu ngày càng khó tính của thị trường.
- Tìm kiếm, mở rộng phạm vi nhà cung cấp các loại NVL chính, kiểm soát chặt chẽ giá thành NVL chính như đá thạch anh, cát, resin, catalyst...; Đẩy mạnh công tác nội địa hóa nguồn cung đá thạch anh trong nước đáp ứng 100% các dải hạt phục vụ sản xuất để thay thế hoàn toàn nguồn nhập khẩu;

6.1.3. Nâng cao năng lực của đội ngũ Ban điều hành và Cán bộ quản lý cấp trung

Tiếp tục đẩy mạnh công tác đào tạo nguồn nhân lực chất lượng cao để đáp ứng được nhu cầu nhân sự thời điểm hiện tại và tương lai. Đầu tư vào các chương trình nâng cao kỹ năng cho toàn thể đội ngũ CBCNV để có đủ chuyên môn, kinh nghiệm thích ứng với những giai đoạn và chiến lược phát triển của Công ty.

6.2. Đề xuất kế hoạch phân phối lợi nhuận năm 2018

TT	Chỉ tiêu	ĐVT	Tỷ lệ trích % /Lợi nhuận sau thuế	Ghi chú
1	Quỹ khen thưởng và quỹ phúc lợi	%	6%	Trích %/lợi nhuận sau thuế
2	Trích thưởng Ban quản lý điều hành Công ty	%	Ủy quyền cho HĐQT quyết định tỷ lệ, tối đa không vượt quá 1,0% lợi nhuận sau thuế	Trích %/lợi nhuận sau thuế

II. BÁO CÁO CỦA BAN KIỂM SOÁT

1. Thành viên và cơ cấu Ban Kiểm soát

Danh sách thành viên BKS tính đến ngày 31/12/2017:

Stt	Họ tên	Chức vụ	Mức độ độc lập	Thời gian được bầu
1	Lương Xuân Mẫn	Trưởng Ban	<ul style="list-style-type: none">Không sở hữu cổ phiếu VCSLàm việc chuyên trách tại Công ty	04/08/2015
2	Trần Lan Phương	Thành viên	<ul style="list-style-type: none">Không sở hữu cổ phiếu VCSKhông phải là người lao động trong Công ty	04/08/2015

Thay đổi nhân sự thành viên BKS trong năm 2017

Ngày 03/05/2017, Ban Kiểm soát đã họp và biểu quyết thông qua đơn từ nhiệm chức vụ thành viên Ban kiểm soát của ông Nguyễn Quốc Tuấn. Nhằm kiện toàn bộ máy nhân sự Ban Kiểm soát, dự kiến HĐQT sẽ báo cáo tại Đại hội đồng cổ đông năm 2018 về phương án bầu bổ sung thành viên Ban Kiểm soát

2. Hoạt động của BKS trong năm 2017

a. Các cuộc họp chính của BKS trong năm 2017

Trong năm 2017, BKS đã tổ chức 04 cuộc họp để thông qua các nội dung quan trọng của Công ty. Tỷ lệ tham dự họp của các thành viên BKS trong năm 2017 cụ thể như sau:

TT	Thành viên BKS	Chức vụ	Số buổi họp BKS tham dự	Tỷ lệ tham dự họp	Lý do không tham dự họp	Ghi chú
1	Ông Lương Xuân Mẫn	Trưởng BKS	04/04	100%		
2	Bà Trần Lan Phương	Thành viên BKS	04/04	100%		
3	Ông Nguyễn Quốc Tuấn	Thành viên BKS	02/02	100%	Miễn nhiệm ngày 03/05/2017	

Trong năm 2017, BKS đã tổ chức các phiên họp với sự tham gia đầy đủ của tất cả các thành viên BKS nhằm thực hiện việc giám sát hoạt động của HĐQT và TGD trong việc quản lý và điều hành Công ty, rà soát hệ thống văn bản nội bộ và thẩm định BCTC của Công ty.

Ngoài ra, BKS cũng đã tổ chức một số cuộc họp để tiến hành cơ cấu lại nhân sự BKS, đảm bảo số lượng và tư cách của thành viên BKS phù hợp với quy định của pháp luật và Điều lệ Công ty, cụ thể:

STT	Ngày họp	Nội dung
1	15/02/2017	Thảo luận với đơn vị kiểm toán độc lập về Báo cáo tài chính năm 2016; Rà soát các việc cần thực hiện trong Quý I/2017
2	03/05/2017	Họp thông qua đơn từ nhiệm của ông Nguyễn Quốc Tuấn
3	20/06/2017	Họp báo cáo công tác của BKS 6 tháng đầu năm 2017 và kế hoạch công tác 6 tháng cuối năm
4	25/12/2017	Họp báo cáo công tác của BKS năm 2017 và định hướng nhiệm vụ năm 2018

Ngoài ra, BKS cũng duy trì công tác trao đổi thông tin thường xuyên với nhau thông qua các báo cáo, điện thoại và email và tham dự, đóng góp ý kiến tại một số cuộc họp quan trọng của HĐQT và Ban TGD, qua đó giúp thực hiện tốt hơn chức năng giám sát đối với HĐQT, Ban TGD Công ty trong việc quản lý và điều hành hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.

b. Công tác giám sát của BKS

Thực hiện chức năng, nhiệm vụ theo quy định của pháp luật, quy định tại Điều lệ Công ty và Quy chế tổ chức, hoạt động của BKS, trong năm 2017, BKS đã phân công nhiệm vụ cho các thành viên và phối hợp thực hiện tốt nhiệm vụ thay mặt cổ đông kiểm soát mọi hoạt động sản xuất kinh doanh, quản trị và điều hành của Công ty, cụ thể:

- Giám sát việc tuân thủ pháp luật, Điều lệ Công ty trong công tác điều hành; giám sát tình hình thực hiện Nghị quyết ĐHĐCĐ; giám sát thực hiện công tác quản trị điều hành và phối hợp hoạt động của HĐQT, Ban điều hành; Giám sát việc tổ chức thực hiện xin ý kiến các thành viên HĐQT đối với một số vấn đề thuộc thẩm quyền của HĐQT.
- Thường xuyên trao đổi nội bộ cũng như với HĐQT, Ban TGD nhằm mục đích bảo đảm các hoạt động của Công ty là phù hợp và đáp ứng quyền lợi của cổ đông.
- Xem xét tính phù hợp của các quyết định của HĐQT, Ban TGD trong công tác quản lý, điều hành; Kiểm soát trình tự, thủ tục ban hành các văn bản của Công ty đảm bảo phù hợp với quy định của pháp luật và Điều lệ hoạt động của Công ty; Giám sát việc thực thi pháp luật của Công ty.
- Thẩm định BCTC định kỳ quý, bán niên và năm của Công ty đã được soát xét, kiểm toán bởi tổ chức kiểm toán độc lập. Kiểm soát tính hợp lý, hợp pháp và trung thực trong việc quản lý và điều hành hoạt động SXKD, trong việc ghi chép và phản ánh các nghiệp vụ kinh tế trên sổ sách kế toán, BCTC.
- Chỉ đạo bộ phận Quản trị rủi ro – Kiểm toán nội bộ thực hiện xây dựng, sửa đổi, bổ sung và hoàn thiện các quy định liên quan đến hệ thống Quản trị rủi ro và kiểm toán nội bộ của Công ty góp phần tăng hiệu quả của hoạt động quản lý rủi ro, kiểm toán nội bộ và nâng cao chất lượng quản trị doanh nghiệp.
- Tham gia biên soạn và kiểm soát nội dung Báo cáo thường niên, Báo cáo phát triển bền vững của Công ty;

- Tham gia ý kiến với HĐQT trong việc lựa chọn đơn vị kiểm toán độc lập cho năm tài chính 2017;
- Giám sát công tác Công bố thông tin định kỳ và bất thường để đảm bảo minh bạch, kiểm chứng tính xác thực của các thông tin công bố tới cổ đông Công ty.

3. Kết quả giám sát hoạt động của HĐQT

Trong năm 2017, thông qua các cuộc họp định kỳ và đột xuất, các email, điện thoại trao đổi giữa HĐQT và Ban TGD, các báo cáo của Ban QTRR – KTNB và các bộ phận liên quan, HĐQT đã nắm bắt kịp thời thông tin, tình hình sản xuất kinh doanh thực tế của Công ty, tình hình biến động của thị trường nguyên vật liệu, thị trường tiêu thụ sản phẩm quốc tế và nội địa để kịp thời điều chỉnh chiến lược sản xuất kinh doanh.

Căn cứ vào báo cáo của Tổng Giám đốc và kết quả thực tế tình hình thực hiện sản xuất kinh doanh, HĐQT ghi nhận kết quả như sau:

- a- **Về việc thực hiện các mục tiêu kinh doanh năm 2017 đã đề ra:** Ban TGD đã hoàn thành các mục tiêu do ĐHCĐ thông qua (về doanh thu, lợi nhuận...). Ngoài ra trong năm 2017, Ban Tổng giám đốc đã phối hợp cùng các đơn vị chuyên môn trong Tập đoàn trong việc hoàn thiện và công bố bộ nhận diện thương hiệu. Đây là hoạt động thúc đẩy và có ảnh hưởng tích cực đến việc hoàn thành mục tiêu năm 2017 và chiến lược phát triển những năm tiếp theo của VICOSTONE.
- b- **Về công tác quản trị nhân sự:** Nhằm thực hiện mục tiêu phát triển bền vững, công tác quản trị nhân sự được xem là một trong những hoạt động trọng tâm của VICOSTONE. Trong bối cảnh cạnh tranh khốc liệt về nguồn nhân lực, năm 2017, Ban Tổng giám đốc VICOSTONE đã có những quyết định về việc điều chỉnh các chính sách lương, thưởng, các chính sách đãi ngộ và có sự sắp xếp, luân chuyển, bố trí nhân sự phù hợp nhằm tạo động lực cho người lao động, thúc đẩy tinh thần phấn đấu, đạt mục tiêu lãnh đạo đề ra.
- c- **Về quản trị doanh nghiệp:**
 - Ban TGD đã tổ chức triển khai kế hoạch nhân sự kế thừa cho cấp quản lý của Công ty. Hoàn thành bước đầu chương trình luân chuyển cán bộ tại một số vị trí chủ chốt cấp Giám đốc điều hành;
 - Bên cạnh đó tăng cường hoạt động Quản trị rủi ro (QTRR) doanh nghiệp bằng việc xây dựng cơ cấu QTRR, hệ thống tài liệu cho QTRR và tổ chức việc đào tạo về QTRR, áp dụng hệ thống quản trị rủi ro xuyên suốt trong tất cả các quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh để đảm bảo tính chủ động trong việc QTRR ở từng cấp độ quản lý.

KẾT LUẬN: Theo đánh giá của HĐQT, Ban TGD đã hoàn thành các nhiệm vụ được giao trong năm 2017, đồng thời tuân thủ nghiêm chỉnh các quy trình và quy định trong hoạt động điều hành doanh nghiệp theo điều lệ, quy chế Quản trị Công ty và các quy định pháp lý hiện hành.

4. Kết quả giám sát hoạt động của Ban TGD

Trong năm 2017, Ban Tổng Giám đốc đã nỗ lực trong công tác điều hành để duy trì ổn định hoạt động SXKD và sự phát triển ổn định của Công ty, góp phần bảo toàn và sinh lời vốn của các cổ đông. Bên cạnh đó, Ban Tổng Giám đốc đã chỉ đạo, điều hành theo đúng Nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông, các Nghị quyết của Hội đồng quản trị, tuân thủ các quy định của pháp luật và Điều lệ Công ty, cụ thể như sau:

- Thực hiện cơ cấu bộ máy nhân sự theo hướng tinh giảm để nâng cao năng suất lao động và tiết kiệm chi phí tiền lương;

- Đào tạo bộ máy quản lý kế thừa, thay thế và hỗ trợ cho nhau để đảm bảo vận hành kinh doanh một cách tốt nhất;
- Trực tiếp điều hành hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty theo chức năng, nhiệm vụ được quy định tại Điều lệ Công ty và quy định pháp luật;
- Thường xuyên theo dõi, đưa ra các quyết định điều hành một cách hợp lý, kịp thời, phù hợp với sự biến động của thị trường.

Trong năm 2017, Ban TGD đã có sự thay đổi về cơ cấu nhân sự căn cứ theo nghị quyết của HĐQT, cụ thể:

- Ông Nguyễn Quang Anh thôi giữ chức vụ PTGD Công ty (kể từ ngày 02/08/2017);
- Bổ nhiệm Ông Nguyễn Chí Công giữ chức vụ PTGD Công ty (kể từ ngày 02/08/2017)

5. Báo cáo đánh giá sự phối hợp hoạt động giữa BKS với HĐQT, Ban TGD

Trong năm 2017, Ban kiểm soát luôn nhận được sự hỗ trợ, phối hợp từ phía HĐQT, Ban TGD và các cán bộ quản lý khác để cùng thực hiện các mục tiêu của Đại hội đồng cổ đông đề ra trong năm 2017 nói chung và hoàn thành các chức năng, nhiệm vụ của BKS nói riêng; được cung cấp đầy đủ các thông tin về Nghị quyết, Quyết định HĐQT và được mời tham gia đầy đủ các phiên họp định kỳ và đột xuất của HĐQT và Ban TGD.

Các ý kiến phản hồi, những vấn đề thắc mắc cần làm rõ của BKS đối với HĐQT, Ban TGD luôn được phúc đáp đầy đủ, kịp thời;

Trong năm 2017, Ban kiểm soát thường xuyên cập nhật tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh, phân tích các dữ liệu thu được để kịp thời đưa ra các cảnh báo, khuyến nghị cho HĐQT và Ban TGD trong công tác quản trị doanh nghiệp và điều hành các hoạt động sản xuất, kinh doanh.

HĐQT và BKS Công ty đã cùng phối hợp, xây dựng mối quan hệ với cổ đông, thực hiện công bố thông tin của Công ty theo đúng quy định. Trong năm 2017, BKS không nhận được thắc mắc gì từ phía cổ đông đối với hoạt động điều hành Công ty của HĐQT và Ban TGD.

6. Kết quả giám sát tình hình hoạt động và tài chính của Công ty năm 2017

6.1. Kết quả hoạt động sản xuất năm 2017:

TT	Chỉ tiêu	ĐVT	KH năm 2017 (*)	TH năm 2017 (*)	TH/KH năm 2017 (%)	Tăng trưởng 2017 so với năm 2016 (%)
1	Tổng doanh thu	Tỷ đồng	4.310,66	4.408,08	102,26	35,96
2	Tổng lợi nhuận trước thuế	Tỷ đồng	1.000,83	1.125,01	112,41	38,25
3	Lao động & Tiền lương					
3.1	Lao động có đến cuối kỳ báo cáo	Người	646	640	99,07	4,23

(*) Do năm 2017 Công ty không còn công ty con nên số liệu được trình bày trong năm và cuối năm 2017 là số liệu của báo cáo tài chính riêng, số liệu đầu năm 2017 là số liệu báo cáo tài chính hợp nhất.

6.2. Kết quả thẩm định Báo cáo tài chính năm 2017

Trên cơ sở kiểm tra số liệu Báo cáo tài chính năm 2017 và giải trình chi tiết của Phòng Tài chính Kế toán, Ban kiểm soát Công ty đánh giá như sau:

- Báo cáo tài chính được lập tuân thủ đúng chế độ kế toán và chuẩn mực kế toán Việt Nam, được kiểm toán bởi Công ty TNHH Ernst and Young Việt Nam, đây là công ty kiểm toán độc lập được UBCK Nhà nước chấp thuận kiểm toán các công ty niêm yết.
- BCTC đã phản ánh đầy đủ tình hình hoạt động SXKD của Công ty; phản ánh trung thực, hợp lý trên các khía cạnh trọng yếu, tình hình tài chính tại thời điểm 31/12/2017.
- Công ty đã lập và công bố BCTC riêng năm 2017 phù hợp với các quy định của UBCK Nhà nước, Sở Giao dịch chứng khoán Hà Nội và pháp luật hiện hành.

6.3. Nhân sự và tiền lương

Số lao động bình quân trong năm 2017 là 640 người.

Các chế độ bảo hiểm được Công ty trích nộp đầy đủ, kịp thời cho cơ quan bảo hiểm nhằm đảm bảo quyền lợi cho người lao động.

Thu nhập bình quân hàng tháng của người lao động năm 2017 là 17,02 triệu đồng/người,

6.4. Công tác tài chính kế toán

- Công ty thực hiện đầy đủ các nghĩa vụ nộp ngân sách Nhà nước như nộp thuế thu nhập doanh nghiệp, thuế thu nhập cá nhân, không để xảy ra tình trạng nợ, đọng thuế;
- Chấp hành nghiêm chỉnh các Quy định của Pháp luật trong công tác hạch toán kế toán. Hoàn thành báo cáo tài chính và thực hiện chế độ công bố thông tin đúng thời hạn quy định.

7. Thu nhập của thành viên HĐQT, BKS, Ban TGD

7.1. Nguyên tắc chi trả

- Đối với các thành viên HĐQT, BKS làm việc chuyên trách tại Công ty và các thành viên Ban TGD, Công ty thực hiện chi trả tiền lương và tiền thưởng theo Quy chế lương do HĐQT Công ty ban hành và chi trả thù lao theo mức thù lao đã được Đại hội đồng cổ đông thông qua;
- Đối với các thành viên HĐQT và BKS không chuyên trách, Công ty thực hiện chi trả thù lao theo mức thù lao đã được Đại hội đồng cổ đông thông qua;
- Ngoài các khoản lương, thưởng và thù lao, thành viên HĐQT, BKS chuyên trách và thành viên Ban TGD được thanh toán định mức chi phí đi lại, thanh toán chi phí điện thoại và các chi phí hợp lệ khác phục vụ cho công việc.

7.2. Bảng kê thu nhập của các thành viên HĐQT, BKS, Ban TGD

TT	Họ tên	Thời gian nắm giữ tư cách thành viên HĐQT	Thời gian nắm giữ tư cách thành viên Ban TGD	Thời gian nắm giữ tư cách thành viên BKS	Thời gian hưởng lương + thưởng	Tổng thu nhập từ tiền lương, thưởng của HĐQT, Ban TGD	Hỗ trợ xăng xe	Tổng thu nhập từ tiền lương, thưởng tiền công của thành viên BKS	Thù lao HĐQT, BKS
1	Hồ Xuân Năng	Cả năm			Cả năm	2.417.279.957			72.000.000
2	Phạm Anh Tuấn	Cả năm	Cả năm		Cả năm	1.975.043.147	120.000.000		60.000.000
3	Nghiêm Thị Ngọc Diệp	Cả năm			Cả năm	26.820.000			60.000.000
4	Nguyễn Diệu Thúy Ngọc	Cả năm			Cả năm	26.820.000			60.000.000
5	Nguyễn Quốc Trường	Cả năm			Cả năm	1.518.263.673	120.000.000		60.000.000
6	Phạm Trí Dũng		Cả năm		Cả năm	1.823.647.998	120.000.000		-
7	Lưu Công An		Cả năm		Cả năm	1.827.247.998	120.000.000		-
8	Nguyễn Quang Anh		Từ 01.01 đến 02.08		Từ tháng 1 đến tháng 7	912.524.120	70.000.000		-
9	Nguyễn Chí Công		Từ 02.08		Từ tháng 8	576.720.635	50.000.000		-
10	Lương Xuân Mẫn			Cả năm	Cả năm	-		1.823.647.998	60.000.000
11	Trần Lan Phương			Cả năm	Cả năm	-			48.000.000
12	Nguyễn Quốc Tuấn			Từ 01.01 đến 03.05	Từ tháng 1 đến tháng 4	6.885.000			16.000.000
TỔNG						11.111.252.526	600.000.000	1.823.647.998	436.000.000

8. Tuân thủ các quy định về quản trị doanh nghiệp

Hệ thống quản trị doanh nghiệp của VICOSTONE và các quy định, quy chế của Công ty đều tuân thủ khung quản trị công ty quy định tại Luật Doanh nghiệp 2014 và Nghị định 71/2017/NĐ-CP ngày 06/06/2017 của Chính phủ hướng dẫn về quản trị công ty áp dụng đối với các công ty đại chúng và các quy định pháp luật khác có liên quan.

Hệ thống quản trị doanh nghiệp của VICOSTONE được xây dựng trên cơ sở 3 nguyên tắc cốt lõi:

- **Thượng tôn pháp luật:** Đảm bảo tuân thủ tuyệt đối các quy định của pháp luật;
- **Phù hợp với các chuẩn mực, thông lệ quốc tế về quản trị;**
- **Đảm bảo phát triển bền vững:** Chức năng, quyền hạn, việc phân cấp, phân quyền của các bên có liên quan trong mô hình quản trị doanh nghiệp được xây dựng gắn liền với nhiệm vụ phát triển bền vững của Công ty.

Bên cạnh việc xây dựng hệ thống quản trị doanh nghiệp vững mạnh trên cơ sở thượng tôn pháp luật Việt Nam đồng thời áp dụng các thông lệ quản trị quốc tế của OECD và IFC, VICOSTONE đã xây dựng và ban hành hệ thống các quy chế quản lý nội bộ nhằm tạo ra một cơ chế quản trị thống nhất và xuyên suốt để kiểm soát, giám sát hoạt động của Công ty một cách chuyên nghiệp, minh bạch và hiệu quả, đảm bảo lợi ích bền vững của các cổ đông, hài hòa với lợi ích của các bên liên quan.

Để đảm bảo tính minh bạch và quyền lợi của các bên liên quan, VICOSTONE luôn công bố các thông tin liên quan đến tình hình quản trị, hoạt động sản xuất kinh doanh và các thông tin bất thường khác theo đúng thời hạn quy định tại Thông tư 155/2015/TT-BTC ngày 06/10/2015 của Bộ Tài chính về việc hướng dẫn công bố thông tin trên thị trường chứng khoán.

9. Kiến nghị của BKS

- Đẩy mạnh công tác đào tạo và phát triển nguồn nhân lực, nhanh chóng ổn định tổ chức, tăng cường công tác quản trị và điều hành tạo điều kiện để Công ty phát triển ổn định, đạt và vượt các chỉ tiêu tài chính đề ra đảm bảo lợi ích tối đa cho Công ty và cổ đông của Công ty;
- Tiếp tục nâng cao và hoàn thiện công tác Quản trị rủi ro, đưa hệ thống Quản trị rủi ro vào các quy trình tác nghiệp trong sản xuất, kinh doanh;
- Tiếp tục rà soát; thực hiện xây dựng, sửa đổi, bổ sung kịp thời các quy chế, quy định để phù hợp với các quy định Nhà nước hiện hành, đồng thời đáp ứng yêu cầu nâng cao chất lượng quản trị Công ty theo Nghị định 71/2017/NĐ-CP ngày 06/06/2017 của Chính phủ và các quy định khác có liên quan;
- Kiểm soát chặt chẽ hơn nữa các quy trình mua, bán trong Công ty nhằm tiết giảm lãng phí, nâng cao hiệu suất lao động,
- Hoàn chỉnh các quy định nội bộ, đặc biệt trong công tác đầu tư nhằm không ngừng nâng cao hiệu quả sử dụng vốn của Công ty.

10. Kế hoạch hoạt động của BKS năm 2018

Nhiệm vụ trọng tâm trong năm 2017 của BKS sẽ tập trung vào các mặt hoạt động sau:

- Kiện toàn cơ cấu tổ chức BKS, chú trọng đào tạo nâng cao trình độ cán bộ kiểm toán nội bộ và tăng cường việc hỗ trợ công nghệ thông tin cho hoạt động giám sát, kiểm toán;

- Thực hiện công tác thẩm định các báo cáo thẩm định về các báo cáo tài chính, báo cáo tình hình kinh doanh và báo cáo đánh giá công tác quản lý của Hội đồng quản trị Công ty trình Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2018.
- Kiểm tra, giám sát tình hình thực hiện các Nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2018 đề ra;
- Giám sát sự phối hợp hoạt động giữa Hội đồng quản trị, Ban tổng giám đốc và Ban kiểm soát Công ty.
- Theo dõi, nắm tình hình công bố thông tin, tham dự các cuộc họp với Hội đồng quản trị Công ty.
- Tăng cường công tác giám sát, kiểm toán nội bộ, rà soát đánh giá hệ thống kiểm soát nội bộ trong các lĩnh vực nghiệp vụ tiềm ẩn nhiều rủi ro để góp phần nâng cao tính minh bạch, nâng cao hiệu quả hoạt động của Công ty;
- Thường xuyên phối hợp với Ban điều hành Công ty rà soát các quy chế quy định hiện hành của nội bộ đã ban hành, để kiến nghị hoàn chỉnh các quy định của Pháp luật và Điều lệ Công ty.

III. QUAN HỆ CỔ ĐÔNG

1. Thông tin cổ đông

1.1. Số lượng và loại cổ phần lưu hành

(Căn cứ danh sách cổ đông tính đến ngày 13/02/2018 do Trung tâm Lưu ký chứng khoán Việt Nam cung cấp)

TT	Cổ đông	Số cổ phần	Giá trị cổ phần	Tỷ lệ (%)
1	Chưa lưu ký	43.941.810	439.418.100.000	54,93
2	Lưu ký	36.058.190	360.581.900.000	45,07
Tổng		80.000.000	800.000.000.000	100.00
1	Tổ chức	66.436.552	664.365.520.000	83
2	Cá nhân	13.563.448	135.634.480.000	17
Tổng		80.000.000	800.000.000.000	100.00
1	Trong nước	77.968.601	779.686.010.000	97,5
2	Nước ngoài	2.031.399	20.313.990.000	2,5
Tổng		80.000.000	800.000.000.000	100.00

1.2. Số lượng cổ phiếu dự trữ, cổ phiếu quỹ theo từng loại:

Tính đến ngày 13/02/2018, cơ cấu cổ phần của VICOSTONE như sau:

- Tổng số cổ phần của Công ty: **80.000.000 cổ phần**
- Số lượng cổ phần đang lưu hành: **80.000.000 cổ phần**
- Số lượng cổ phiếu quỹ: **0 cổ phần**

1.3. Cơ cấu cổ đông

Tính đến ngày 13/02/2018, cơ cấu cổ đông của VICOSTONE như sau:

STT	Cổ đông	Số lượng
1	Tổng số cổ đông	2047
2	Cổ đông trong nước	1983
3	Cổ đông nước ngoài	64
4	Cổ đông cá nhân	1998
5	Cổ đông tổ chức	49

1.4. Danh sách cổ đông sáng lập

TT	Tên cổ đông	Địa chỉ	Số cổ phần sở hữu	Tỷ lệ sở hữu (%)
1	Tổng công ty CP Xuất nhập khẩu & Xây dựng Việt Nam (VINACONEX)	Tòa nhà Vinaconex - 34 Láng Hạ, Đống Đa, Hà Nội	0	0
2	Công ty CP Xây dựng số 1 (VINACONEX 1)	D9, đường Khuất Duy Tiến, Phường Thanh Xuân Bắc, Quận Thanh Xuân, Hà Nội	0	0
3	Công ty CP Xây dựng số 2 (VINACONEX 2)	Số 52, đường Lạc Long Quân, Phường Bưởi, Quận Tây Hồ, Hà Nội	0	0
4	Công ty CP Xây dựng số 15 (VINACONEX 15)	Số 8, đường Ngô Quyền, Phường Máy Chai, Quận Ngô Quyền, Hải Phòng	0	0
	Tổng cộng		0	0

1.5. Danh sách cổ đông lớn

TT	Tên cổ đông	Địa chỉ	Số cổ phần sở hữu	Tỷ lệ sở hữu (%)
1	CTCP Tập đoàn Phụng Hoàng Xanh A&A	Số 167 phố Hoàng Ngân, P.Trung Hòa, Q. Cầu Giấy, Hà Nội	64.000.000	80,00
	Tổng cộng		64.000.000	80,00

(Căn cứ danh sách cổ đông tính đến ngày 13/02/2018 do Trung tâm Lưu ký chứng khoán Việt Nam cung cấp)

1.6. Thông tin sở hữu cổ phần của người nội bộ (thành viên HĐQT, BKS, Ban TGD)

TT	Tên cá nhân	Chức vụ tại công ty	Số cổ phiếu sở hữu đến cuối kỳ	Tỷ lệ sở hữu (%)
1	Hồ Xuân Năng	Chủ tịch HĐQT	2.017.897	2,52
2	Nghiêm Thị Ngọc Diệp	UV HĐQT	0	0
3	Nguyễn Diệu Thúy Ngọc	UV HĐQT	0	0
4	Phạm Anh Tuấn	UV HĐQT - TGD	9.432	0,01
5	Nguyễn Quốc Trường	UV HĐQT	0	0
6	Lương Xuân Mẫn	Trưởng Ban Kiểm soát	0	0
7	Trần Lan Phương	Thành viên BKS	9	0
8	Lưu Công An	Phó TGD	149.490	0,19
9	Phạm Trí Dũng	Phó TGD	167.974	0,21
10	Nguyễn Chí Công	Phó TGD	4.266	0,005
	Tổng		1.758.629	2,94

(Căn cứ danh sách cổ đông tính đến ngày 13/02/2018 do Trung tâm Lưu ký chứng khoán Việt Nam cung cấp)

1.7. Giao dịch cổ phiếu của người nội bộ và người có liên quan:

Danh sách các giao dịch của người nội bộ và người có liên quan đối với cổ phiếu của Công ty phát sinh trong năm 2017 như sau:

T T	Người thực hiện giao dịch	Quan hệ với người nội bộ	Số cổ phiếu sở hữu đầu kỳ		Số cổ phiếu sở hữu cuối kỳ		Lý do tăng, giảm
			Số cổ phiếu	Tỷ lệ % vốn điều lệ	Số cổ phiếu	Tỷ lệ % vốn điều lệ	
1	CTCP Tập đoàn Phụng Hoàng Xanh A&A	Công ty mẹ	43.493.343 cổ phiếu	72,49 % vốn điều lệ	64.000.000 cổ phiếu	80% vốn điều lệ	- Tăng số cổ phiếu sở hữu do nhận chuyển nhượng vào ngày 02/03/2017 (tăng tỷ lệ sở hữu lên 76,66%) và nhận chuyển nhượng từ ngày 21/12/2017 đến ngày 25/12/2017 (tăng tỷ lệ sở hữu lên 80,00%). - Được nhận cổ tức bằng cổ phiếu

1.8. Chính sách cổ tức và tỷ lệ chi trả cổ tức

Việc chi trả cổ tức cho các cổ đông được Công ty thực hiện sau khi đã trích lập các quỹ. Tỷ lệ, hình thức chi trả cổ tức hàng năm do ĐHCĐ phê chuẩn trên cơ sở đề xuất của HĐQT và tuân thủ các nguyên tắc cơ bản sau:

- Đảm bảo được hai mục tiêu cơ bản: quyền lợi cho các cổ đông và nhu cầu vốn mở rộng sản xuất kinh doanh của Công ty;
- Chỉ được trả cổ tức cho các cổ đông khi Công ty kinh doanh có lãi, hoàn thành nghĩa vụ nộp thuế và nghĩa vụ tài chính khác theo quy định của pháp luật;
- Sau khi trả hết số cổ tức đã định, Công ty vẫn đảm bảo thanh toán đủ các khoản nợ và các khoản nghĩa vụ tài sản khác đến hạn phải trả;
- Cổ đông được chia cổ tức theo tỷ lệ sở hữu cổ phiếu.

Năm	Tỷ lệ cổ tức	Số tiền cổ tức đã trích trong năm (đồng)	Số tiền cổ tức đã thanh toán trong năm (đồng)	Ghi chú
2007	14%	3.354.483.463	3.284.483.463	Trích từ LNST năm 2006
2008	20%	14.717.824.240	14.787.824.240	Trích từ LNST năm 2007
2009		1.497.600.000	1.497.600.000	Trích từ LNST năm 2008
2010	35%	53.625.000.000	53.625.000.000	Trích 20% từ LNST năm 2009 Trích 15% từ LNST năm 2010

2011	5%	9.942.391.000	10.533.300.000	Trích từ LNST năm 2010
2012	20%	105.998.502.000	106.427.397.000	Trích từ LNST năm 2011
2013		-	124.536.000	
2014	25%	111.298.527.500	26.495.156.100	Trích 5% từ LNST năm 2013 + 20% từ LNST năm 2014
2015	40%	169.597.804.000	169.571.493.275	Trích từ LNST năm 2015
2016	40,00%	190.797.404.000	275.186.472.700	Trích từ LNST năm 2016
	~ 13,21%	70.007.490.000		Trả cổ tức bằng cổ phiếu
2017	20,00%	120.000.000.000	120.012.199.500	Trích từ LNST năm 2017
	~ 33,33%	200.000.000.000		Trả cổ tức bằng cổ phiếu

2. Tình hình thực hiện công tác Quan hệ cổ đông trong năm 2017

Trong những năm qua, có được sự hỗ trợ mạnh mẽ, niềm tin của các cổ đông, nhà đầu tư, VICOSTONE đã phát triển vượt bậc trở thành công ty hàng đầu trên thế giới ngành đá nhân tạo cao cấp. VICOSTONE luôn chú trọng nâng cao chất lượng công tác quan hệ nhà đầu tư, đặt lợi ích của cổ đông, nhà đầu tư song song với mục tiêu phát triển bền vững của Công ty. Ban Quan hệ cổ đông luôn cố gắng hết mình đáp ứng mọi nhu cầu thông tin cần thiết của các cổ đông, nhà đầu tư trên tinh thần tuân thủ nghiêm túc các quy định về CBTT theo Thông tư 155/2015/TT-BTC ngày 06/10/2015 của Bộ Tài chính về việc hướng dẫn công bố thông tin trên thị trường chứng khoán, quy định của UBCKNN và Sở GDCK Hà Nội. Các thông tin liên quan đến tình hình quản trị, hoạt động kinh doanh của Công ty và các thông tin, sự kiện bất thường đều được Công ty công bố thông tin theo đúng thời hạn quy định, đảm bảo tính minh bạch, chính xác, trung thực, đầy đủ và kịp thời.

Năm 2017, VICOSTONE tiếp tục chú trọng đẩy mạnh và nâng cao chất lượng công tác quan hệ nhà đầu tư theo các mục tiêu:

- Nâng cao tính minh bạch và mức độ chính xác, trung thực, tin cậy của thông tin cung cấp đảm bảo quyền và lợi ích bình đẳng giữa các cổ đông, nhà đầu tư, tuân thủ pháp luật.
- Nâng cao trình độ chuyên môn, sự tận tụy, trách nhiệm của các thành viên phụ trách quan hệ cổ đông, công bố thông tin, quan hệ khách hàng.

Các hoạt động quan hệ nhà đầu tư nổi bật trong năm 2017 gồm:

- ❖ Năm 2017 Báo cáo thường niên của Công ty lọt vào Top 30 Báo cáo thường niên tốt nhất 2017. Báo cáo thường niên của Công ty được đánh giá cao về tính minh bạch, cung cấp đầy đủ thông tin về chiến lược, định hướng phát triển của Công ty, chính sách đối với môi trường, xã hội, cộng đồng, người lao động...
- ❖ Năm 2017 là năm thứ 4 liên tiếp VICOSTONE được vinh danh trong Top 30 Doanh nghiệp minh bạch nhất HNX. Kết quả này là sự ghi nhận lớn lao đối với những cố gắng của

VICOSTONE, góp phần không nhỏ vào việc củng cố niềm tin của cổ đông, nhà đầu tư, đối tác và các bên liên quan.

- ❖ Tuân thủ nghiêm túc các quy định của Thông tư 155/2015/TT-BTC bằng việc cung cấp đầy đủ, kịp thời và chính xác những thông tin về tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty, các thông tin có thể ảnh hưởng đến quyền và lợi ích của cổ đông trên trang web của Công ty (<http://vicostone.com>), hệ thống công bố thông tin IDS của Ủy ban Chứng khoán Nhà nước và hệ thống CIMS của Sở Giao dịch chứng khoán Hà Nội.
- ❖ Bên cạnh việc tổ chức thành công Đại hội đồng cổ đông thường niên 2017, Công ty còn tổ chức các cuộc họp, tiếp đón các nhà đầu tư, các cổ đông, các quỹ đầu tư trong và ngoài nước, công ty chứng khoán, đối tác chiến lược... nhằm trao đổi, thảo luận những thông tin liên quan đến quyền lợi của các bên liên quan và các thông tin về Công ty, kết quả hoạt động kinh doanh, kế hoạch các dự án và chiến lược phát triển trung và dài hạn.
- ❖ Công ty luôn đảm bảo đối xử bình đẳng với cổ đông thông qua việc cung cấp đầy đủ các thông tin liên quan đến hoạt động của Công ty cho tất cả các bên liên quan như nhau, tạo điều kiện cho cổ đông (đặc biệt là cổ đông nước ngoài) thực hiện biểu quyết thông qua việc ủy quyền tham dự ĐHĐCĐ thường niên.

3. Kế hoạch hoạt động Quan hệ cổ đông trong năm 2018

Mục tiêu trọng tâm của hoạt động Quan hệ nhà đầu tư trong năm 2018 bao gồm:

- Tiếp tục đẩy mạnh mối quan hệ tốt với các cổ đông, đối tác nhà đầu tư và các bên liên quan ở tất cả các kênh thông tin website, điện thoại, fax... nhằm cung cấp thông tin tình hình sản xuất kinh doanh đảm bảo đầy đủ, chính xác và kịp thời nhất trên tinh thần thượng tôn pháp luật và tối đa hóa lợi ích của các cổ đông, đối tác, nhà đầu tư và các bên liên quan.
- Tiếp tục cải tiến và không ngừng nâng cao chất lượng công bố thông tin, tính minh bạch, độ trung thực và tin cậy. Nâng cao tính chuyên nghiệp trong các hoạt động Quan hệ nhà đầu tư, đặc biệt chú trọng vào việc bồi dưỡng, nâng cao kỹ năng nghiệp vụ cho Ban Quan hệ cổ đông, đội ngũ công bố thông tin và tất cả các lĩnh vực liên quan đến sản xuất kinh doanh của Công ty.

PHÁT TRIỂN BỀN VỮNG

Phát triển bền vững sẽ được trình bày trong Báo cáo riêng, phần này sẽ tóm tắt những điểm chính trong chính sách và thực thi phát triển bền vững của công ty.

I. Gắn kết với các bên liên quan

Một trong những mục tiêu tối trọng mà VICOSTONE luôn hướng đến là hài hòa lợi ích của cổ đông, đối tác, người lao động, cộng đồng và xã hội; do đó VICOSTONE luôn chú trọng đến các vấn đề mà các bên liên quan quan tâm, tiếp cận sâu sát, hiệu quả nhất để gắn kết các bên liên quan. Trên cơ sở xem xét, đánh giá tính đặc thù của từng bên liên quan, xác định chính xác các vấn đề mà các bên liên quan quan tâm cũng như mục tiêu mà Công ty mong muốn đạt được, VICOSTONE xác định các phương pháp tiếp cận các bên liên quan phù hợp và hiệu quả nhất và xây dựng các kế hoạch gắn kết và truyền thông.

Bên liên quan	Mối quan tâm của các bên liên quan	Mục tiêu Vicostone hướng đến	Hành động của Vicostone	Giá trị mang lại
Cổ đông và nhà đầu tư	<ul style="list-style-type: none"> + Hiệu quả sử dụng vốn đầu tư + Minh bạch thông tin + Đảm bảo quyền lợi của nhà đầu tư + Giá trị thị trường của cổ phiếu và giá trị của doanh nghiệp + Năng lực quản trị doanh nghiệp của Công ty tốt 	<ul style="list-style-type: none"> + Duy trì và mở rộng quan hệ với các cổ đông và các nhà đầu tư; + Tuân thủ tốt nghĩa vụ công bố thông tin theo quy định, đảm bảo minh bạch trong mọi công việc 	<ul style="list-style-type: none"> + Tổ chức họp Đại hội đồng cổ đông thường niên và bất thường; + Lấy ý kiến cổ đông bằng văn bản; + Tăng cường hiệu quả hoạt động của Ban Quan hệ cổ đông; + Đảm bảo thực hiện đầy đủ các quyền của cổ đông theo quy định của pháp luật và Điều lệ Công ty; + Đảm bảo cung cấp đầy đủ, minh bạch, kịp thời các thông tin về hoạt động SXKD cho các cổ đông, các nhà đầu tư. + Đảm bảo việc đối xử bình đẳng giữa các cổ đông. + Thực hiện và tuân thủ đầy đủ các nghĩa vụ, trách nhiệm của một công ty niêm yết 	<ul style="list-style-type: none"> + Tốc độ tăng trưởng bình quân bền vững: tăng trưởng lợi nhuận hàng năm đạt tối thiểu trên 20%/năm + Thông tin được công bố kịp thời, công khai, minh bạch + Luôn đem lại mức cổ tức cao cho nhà đầu tư

			phù hợp với quy định của pháp luật chứng khoán, quảng bá thương hiệu Vicostone đến các nhà đầu tư trên thị trường chứng khoán.	
Khách hàng và người tiêu dùng	<ul style="list-style-type: none"> + Mẫu mã sản phẩm đa dạng, phong phú, phù hợp với thị hiếu khách hàng, thường xuyên phát triển sản phẩm mới + Sản phẩm độc đáo, khác biệt mà các đối thủ không có + Chất lượng sản phẩm ổn định, các tính chất cơ lý đảm bảo theo yêu cầu kỹ thuật + Chất lượng dịch vụ: bán hàng, bảo hành, các dịch vụ sau bán hàng ... + Giá cả cạnh tranh hợp lý. 	<ul style="list-style-type: none"> + Củng cố và mở rộng hệ thống phân phối; + Duy trì và tăng cường sự trung thành của khách hàng đối với thương hiệu; + Nâng cao mức độ hài lòng của khách hàng và người tiêu dùng đối với sản phẩm. 	<ul style="list-style-type: none"> + Thu thập các thông tin phản hồi của khách hàng từ nhân viên bán hàng của Công ty, các đại lý và các nhà phân phối. + Tiến hành các cuộc điều tra, khảo sát thị trường; + Không ngừng sáng tạo, cải tiến nghiên cứu và phát triển sản phẩm + Liên tục cải tiến công nghệ, kỹ thuật hiện đại để đem lại sản phẩm chất lượng. + Giải đáp thắc mắc phát sinh và hỗ trợ khách hàng. 	<ul style="list-style-type: none"> + Giao hàng nhanh, kịp thời theo yêu cầu của khách hàng; + Chứng từ nhanh chóng, chính xác; + Phản hồi, chăm sóc khách hàng online 24/7 + Chính sách bán hàng, chính sách hậu mãi, chăm sóc khách hàng trước, trong và sau bán hàng nhằm phục vụ khách hàng tốt nhất, tiến tới sự hài lòng cao nhất từ khách hàng.
Nhà cung cấp	<ul style="list-style-type: none"> + Những lợi ích về tài chính mà nhà cung cấp đạt được; + Không tiết lộ thông tin bí mật của nhà cung cấp cho đối thủ cạnh tranh của họ; + Sự cạnh tranh bình đẳng giữa các nhà cung cấp với nhau. 	<ul style="list-style-type: none"> + Củng cố và mở rộng hệ thống các nhà cung cấp, tạo chuỗi giá trị cung ứng bền vững; + Đảm bảo đôi bên cùng có lợi; + Đảm bảo việc thực thi và tuân thủ các nghĩa vụ liên quan; 	<ul style="list-style-type: none"> + Trao đổi thông tin thông qua quá trình đàm phán Hợp đồng. + Gặp gỡ trực tiếp; + Đánh giá nhà cung cấp định kỳ hàng năm, trong đó chú trọng khía cạnh an toàn, đảm bảo môi trường; + Tham dự hội chợ, triển lãm chuyên ngành; + Nhận ý kiến trực tiếp thông qua 	<ul style="list-style-type: none"> + Đảm bảo chất lượng sản phẩm, giá cả cạnh tranh, thời gian giao hàng nhanh giúp Công ty có được sản phẩm, dịch vụ chất lượng như mong muốn với giá cả hợp lý, đủ sức cạnh tranh trên thương trường.

			email và số điện thoại của công ty.	
Người lao động	<ul style="list-style-type: none"> + Môi trường làm việc an toàn, tự do, không phân biệt đối xử. + Chính sách lương, thưởng hấp dẫn, chế độ phúc lợi đa dạng, cạnh tranh so với các doanh nghiệp khác; + Cơ hội đào tạo, phát triển nghề nghiệp. + Những thành tựu và đóng góp của cá nhân được ghi nhận. 	<ul style="list-style-type: none"> + Tăng cường tinh thần đoàn kết và hợp tác trong công việc, kỷ luật, tác phong công nghiệp cho người lao động; + Tăng cường và nâng cao sự gắn bó, trung thành của người lao động; + Đánh giá nhằm cải thiện các chính sách phúc lợi cho người lao động; + Tuyên truyền CBCNV tham gia hoạt động cộng đồng. 	<ul style="list-style-type: none"> + Đảm bảo điều kiện làm việc an toàn, quyền tự do bình đẳng, và chăm lo sức khỏe nghề nghiệp. + Duy trì và không ngừng nâng cao chính sách phúc lợi và thu nhập tốt. + Không ngừng cải thiện môi trường làm việc, mang lại cho nhân viên cơ hội học tập và phát triển. + Tất cả các nhân viên được đánh giá kết quả công việc, được tạo điều kiện tối đa để phát huy năng lực. + Xây dựng môi trường làm việc gắn bó, cùng học tập và phát triển bền vững. 	<ul style="list-style-type: none"> + Luôn duy trì môi trường làm việc an toàn, tỷ lệ bệnh nghề nghiệp, tai nạn lao động được kiểm soát và giảm thiểu. + Trong năm 2017, tổ chức 77 khóa đào tạo. + Chính sách lương dựa trên nguyên tắc đảm bảo công bằng, cạnh tranh và hợp lý theo phương pháp 3P (đánh giá theo năng lực, vị trí, hiệu quả công việc).
Xã hội, cộng đồng, địa phương	<ul style="list-style-type: none"> + Chất lượng, mức độ an toàn đối với người sử dụng, tính thân thiện với môi trường của sản phẩm + Không gây ô nhiễm môi trường, không gây ảnh hưởng đến cộng đồng xung quanh + Vấn đề việc làm của người dân địa phương; + Kinh tế địa phương phát triển; + Những đóng góp cho xã hội của công ty 	<ul style="list-style-type: none"> + Phối hợp với chính quyền địa phương tiếp nhận các ý kiến phản hồi về Công ty. + Hỗ trợ phát triển kinh tế xã hội của địa phương, đảm bảo môi trường an toàn, lành mạnh. 	<ul style="list-style-type: none"> + Thực hiện giải quyết công ăn việc làm với thu nhập tốt cho số lượng lao động phần lớn là người địa phương, góp phần ổn định trật tự xã hội và đời sống tại địa phương. + Tham gia các hoạt động về môi trường, các hoạt động vì cộng đồng xã hội tại địa phương; 	<ul style="list-style-type: none"> + Số lượng lao động là người địa phương tại Công ty là 510 người (chiếm 79,7 %) + Liên tục cải tiến để đạt chất lượng tốt nhất, thân thiện với môi trường, góp phần bảo vệ môi trường bền vững.

Cơ quan nhà nước	<ul style="list-style-type: none"> + Tuân thủ các quy định pháp luật nói chung và các quyết định của cơ quan quản lý địa phương nói riêng; + Sự tham gia tích cực của công ty vào các hoạt động do cơ quan nhà nước tổ chức; 	<ul style="list-style-type: none"> + Tham gia hoàn thiện các quy định pháp luật, quy định quản lý nhà nước liên quan đến lĩnh vực hoạt động của công ty; + Xây dựng uy tín Công ty tạo điều kiện trong quá trình hoạt động; 	<ul style="list-style-type: none"> + Liên tục cập nhật các VBPL mới có liên quan đến lĩnh vực hoạt động của công ty; + Tham vấn ý kiến của cơ quan nhà nước về các vấn đề liên quan đến hoạt động SXKD của Công ty; + Tham gia ý kiến đối với các chính sách, quy định của nhà nước; + Tham gia các chương trình nâng cao nhận thức cho cộng đồng về phát triển bền vững, bảo vệ môi trường, các chương trình của Chính phủ nhằm nâng cao chất lượng cuộc sống của người dân 	<ul style="list-style-type: none"> + Góp phần minh bạch hóa thông tin, quảng bá thương hiệu và sản phẩm, dịch vụ tới đông đảo khách hàng thông qua việc cập nhật kịp thời các quy định của pháp luật và hoạt động theo đúng quy định của Pháp luật. + Đóng góp ngày càng nhiều cho xã hội bằng việc thực hiện tốt nghĩa vụ thuế với cơ quan nhà nước
Cơ quan thông tấn báo chí	Cung cấp thông tin nhanh chóng và trung thực cho cơ quan báo chí;	Tăng cường trao đổi và chia sẻ thông tin với báo chí, xây dựng hình ảnh doanh nghiệp uy tín, minh bạch;	<ul style="list-style-type: none"> + Tổ chức họp báo; + Cung cấp thông tin kết quả hoạt động của Công ty một cách chính xác, thường xuyên và kịp thời để đảm bảo tính minh bạch. + Xây dựng và duy trì “văn hóa chia sẻ” để đảm bảo quyền tiếp cận thông tin công bằng giữa các cơ quan báo chí. 	<ul style="list-style-type: none"> + Góp phần minh bạch hóa thông tin, nâng cao sự nhận biết thương hiệu, sản phẩm, dịch vụ tới khách hàng nói riêng và công chúng nói chung. + Cung cấp những tin tức, bài viết với góc nhìn đa chiều, là một kênh để Công ty thu thập thông tin, nắm bắt thị trường, nhu cầu của khách hàng...,

II. Bảo vệ môi trường để phát triển bền vững

Trong quá trình sản xuất, kinh doanh, VICOSTONE đã và đang từng bước hiện thực hóa chiến lược phát triển bền vững qua việc xây dựng, duy trì chính sách môi trường với cam kết: *Không thải chất gây ô nhiễm, độc hại ra môi trường, xây dựng môi trường làm việc xanh, sạch và tiết kiệm tài nguyên*. Để thực hiện những cam kết trên, Công ty đã triển khai nhiều giải pháp đồng bộ để bảo vệ môi trường trong và ngoài khu vực sản xuất.

1. Xây dựng hệ thống pháp lý và hệ thống quản lý về an toàn, môi trường theo các tiêu chuẩn quốc tế

Về hệ thống pháp lý: Ngay từ giai đoạn chuẩn bị đầu tư xây dựng, Công ty đã thực hiện đánh giá tác động môi trường được các cơ quan Nhà nước có thẩm quyền xem xét, phê duyệt, cấp giấy chứng nhận, giấy phép môi trường. Trong quá trình sản xuất, kinh doanh, VICOSTONE luôn tuân thủ các cam kết bảo vệ môi trường. Hàng năm, VICOSTONE đều mời các đơn vị độc lập, đủ năng lực để thực hiện giám sát môi trường định kỳ. Các kết quả đánh giá đều đáp ứng theo Quy chuẩn kỹ thuật quốc gia về môi trường.

Về hệ thống quản lý an toàn môi trường: Hiện tại, VICOSTONE đã áp dụng và cải tiến liên tục Hệ thống quản lý môi trường theo tiêu chuẩn ISO 14001:2004, Hệ thống quản lý an toàn và sức khỏe nghề nghiệp OHSAS 18001:2007, Hệ thống Trách nhiệm xã hội SA 8000. Hoạt động đánh giá và kiểm tra công tác bảo vệ môi trường được duy trì thực hiện hàng ngày, kịp thời xử lý tình huống phát sinh, không để xảy ra ô nhiễm.

2. Đầu tư hệ thống xử lý chất thải đồng bộ, hiện đại

Hoạt động chủ yếu trong các nhà máy sản xuất tại Công ty là sản xuất đá tấm thạch anh, quá trình sản xuất sử dụng nguyên liệu chính là đá hạt thạch anh, cát silic, nhựa polyester không no và chất thải phát sinh chủ yếu là bụi, nước thải sinh hoạt, bùn từ quá trình mài và nước mài được xử lý nước tuần hoàn, rác sinh hoạt.

Xác định công tác bảo vệ môi trường phải luôn song hành với hoạt động sản xuất, ngay từ giai đoạn xây dựng hạ tầng, lắp đặt dây chuyền thiết bị sản xuất, VICOSTONE đã trang bị các hệ thống xử lý chất thải phát sinh gồm: bụi, khí thải, nước tuần hoàn sản xuất, nước thải sinh hoạt.

Hệ thống xử lý bụi: Duy trì và cải tiến hệ thống lọc bụi sử dụng túi vải lọc polyester chịu nước, chịu dầu, toàn bộ các vị trí phát sinh bụi đều được lắp đầu hút, đưa về hệ thống xử lý. Khí thải vô cơ ở đầu ra hệ thống xử lý bụi đáp ứng tiêu chuẩn QCVN 19:2009 – yêu cầu về khí thải công nghiệp đối với bụi và khí vô cơ.

Hệ thống xử lý khí thải: Duy trì hệ thống xử lý khí styren, toàn bộ các vị trí phát sinh mùi hay khí thải đều được lắp đầu hút, khí thải được hút về và lọc qua các tấm màng lọc than hoạt tính trước khi thải ra ngoài không khí. Khí thải Styren ở đầu ra hệ thống xử lý đáp ứng tiêu chuẩn QCVN 20:2009 – yêu cầu về khí thải công nghiệp đối với một số khí hữu cơ.

Chất lượng không khí xung quanh sau hệ thống xử lý

Stt	Thông số phân tích	Khu vực công Nhà máy	Khu vực giáp dân Nhà máy	QCVN 05:2013/ BTNMT	QCVN 06:2009/ BTNMT
1.	Bụi lơ lửng	165	154	300	-
2.	Bụi PM10	54	90	150 (24 giờ)	-
3.	Bụi PM 2.5	10.9	8.00	50 (giờ)	-

4.	SO ₂	30	23	350	-
5.	CO	<5000	<5000	30.000	-
6.	NO ₂	23	35	200	-
7.	O ₃	19	27	200	-
8.	Styren	KPHĐ	KPHĐ	-	260 (24 giờ)
9.	Aceton	KPHĐ	KPHĐ	-	-

Nguồn: Kết quả QTMT tháng 10/2017 do Trạm quan trắc và môi trường lao động thực hiện

KPHĐ: Không phát hiện được

Hệ thống xử lý nước tuần hoàn khép kín: Nước thải phát sinh từ quá trình mài được xử lý bởi hệ thống Silo. Cặn bùn phát sinh từ quá trình xử lý nước tuần hoàn khép kín được giải quyết bởi đặt hệ thống ép bùn. Bùn từ trạng thái lỏng được ép khô, chuyển sang trạng thái rắn, lưu giữ tạm thời trong khoang chứa có mái che trong thời gian chờ vận chuyển và xử lý cuối.

Hệ thống xử lý nước thải sinh hoạt: Áp dụng hệ thống xử lý theo công nghệ AAO+MBR. Để đáp ứng yêu cầu thực tế, năm 2017, Công ty đã đầu tư nâng cấp hệ thống xử lý nước thải sinh hoạt, với công suất tổng từ 90m³/ngày đêm lên 115m³/ngày đêm.

Kết quả phân tích chất lượng nước thải sinh hoạt sau xử lý

Stt	Thông số phân tích	Đơn vị	Kết quả	QCVN 14:2008/BTNMT
1.	pH		7,13	5-9
2.	COD	mg/l	63.6	*
3.	BOD5	mg/l	21.7	30
4.	TSS	mg/l	11	50
5.	TDF	mg/l	132	500
6.	As	mg/l	<0,0005	*
7.	Hg	mg/l	<0,0005	*
8.	Pb	mg/l	<0,009	*
9.	Cd	mg/l	<0,0015	*
10.	Fe	mg/l	0,072	*
11.	Dầu mỡ khoáng	mg/l	0,49	5
12.	Sulfua tính theo H ₂ S	mg/l	<0.014	1.0
13.	Amonia tính theo N (NH ₃)	mg/l	3.46	5
14.	Nitrat tính theo N (NO ₃)	mg/l	27.5	30
15.	PO ₄ ²⁻	mg/l	1.65	6
16.	Chất hoạt động bề mặt	mg/l	0.49	5
17.	Coliform	MPN/100ml	1600	3000

Nguồn: Kết quả QTMT tháng 10/2017 do Trạm quan trắc và môi trường lao động thực hiện

*: Kết quả được so sánh với QCVN40/2011/BTNMT

Các thông số đo đạc đều đạt QCVN 14:2008/BTNMT Quy chuẩn kỹ thuật quốc gia về nước thải sinh hoạt và QCVN 40/2011/BTNMT Quy chuẩn kỹ thuật quốc gia về nước thải công nghiệp.

3. Chú trọng công tác đầu tư cải tiến, nghiên cứu khoa học để cải thiện điều kiện làm việc, hướng đến nền sản xuất xanh gắn với bảo vệ môi trường.

Với định hướng sản xuất xanh gắn với bảo vệ môi trường, công tác nghiên cứu khoa học nhằm cải thiện môi trường luôn được Ban Lãnh đạo Công ty và Tập đoàn quan tâm và được coi là nhiệm vụ trọng yếu gắn liền với sản xuất. Trong những năm qua, Bộ phận R&D VICOSTONE đã triển khai nhiều đề tài nghiên cứu khoa học để bảo vệ môi trường, điển hình là đề tài “*Nghiên cứu tái sử dụng bột đá thải từ quá trình sản xuất đá nhân tạo để sản xuất các loại nguyên vật liệu thân thiện môi trường*”.

Bên cạnh đó, Bộ phận R&D VICOSTONE đã triển khai nghiên cứu và sản xuất nhiều loại sản phẩm như: vữa khô trộn sẵn sử dụng làm keo lát nền. Năm 2016, VICOSTONE đã sản xuất thành công keo lát nền và đưa vào sử dụng tại dự án Nhà ở cho cán bộ công nhân viên. Đây là loại nguyên liệu tuyệt đối an toàn cho người sử dụng. Tính đến nay, Công ty đã sản xuất trên 300 tấn keo lát nền, giúp Công ty tiết kiệm được gần 2,5 tỷ đồng so với việc mua sản phẩm tương tự trên thị trường. Ngoài ra, Công ty vẫn đang tiếp tục triển khai nghiên cứu sản xuất sản phẩm keo chít mạch, keo ốp tường và gạch không nung theo công nghệ Geopolymer có thành phần chủ yếu là bột đá thải trong quá trình sản xuất đá nhân tạo. Đề tài được áp dụng thành công là tiền đề để giải quyết các vấn đề về thuê đơn vị bên ngoài vận chuyển và xử lý bột đá thải, giảm thiểu ảnh hưởng xấu đến môi trường.

Nhằm không ngừng nâng cao điều kiện làm việc cho người lao động, toàn bộ các Nhà máy sản xuất trong Công ty đều đã lắp đặt hệ thống làm mát và cấp khí tươi vào nhà xưởng, tạo không gian làm việc thoáng khí, giảm nồng độ khí thải, tăng cường sự lưu thông không khí trong nhà xưởng, giúp cải thiện điều kiện làm việc rõ rệt.

Song song với đó, Công ty luôn chú trọng đẩy mạnh các chương trình Kaizen-5S trong hoạt động sản xuất kinh doanh. Năm 2017, hàng trăm ý tưởng Kaizen về môi trường và an toàn được triển khai, mang lại hiệu quả thực sự, góp phần vào sự phát triển bền vững của Công ty, điển hình như:

- + Lắp đồng hồ báo áp suất khí nén tại hộp điều khiển van khí nén xả bùn khu vực silo bùn trạm nước, giúp kiểm soát hoàn toàn, không để bùn tràn ra ngoài;
- + Thay đường ống mềm dẫn catalyst bằng đường ống inox, loại bỏ hoàn toàn việc rò rỉ hóa chất lỏng ra ngoài nền;
- + Thay đổi cơ cấu cấp nước giàn mài bóng, nâng cao chất lượng và tiết kiệm nước sạch trong sản xuất...

4. Áp dụng hiệu quả hệ thống quản lý năng lượng, tài nguyên

Xác định quản lý năng lượng là vấn đề trọng yếu trong hoạt động phát triển bền vững, Công ty đã triển khai hệ thống quản lý năng lượng theo tiêu chuẩn ISO 50001. Toàn bộ các công đoạn sử dụng năng lượng điện, gas, dầu diesel, nước sạch đều có định mức sử dụng rõ ràng trong quy định, quy trình ban hành; có bộ phận chuyên môn theo dõi, giám sát, phân tích dữ liệu năng lượng để cảnh báo và đưa ra các giải pháp kịp thời về việc sử dụng năng lượng, tránh lãng phí mà vẫn đảm bảo sản xuất. Ngoài ra, Công ty cũng đã ban hành các chế tài cụ thể đối với những trường hợp vi phạm về sử dụng năng lượng.

Mặc dù cơ cấu sản phẩm của công ty có sự chuyển dịch lớn sang nhóm sản phẩm có giá trị cao, tiên tiến, nguyên vật liệu, nhiên liệu cũng cao hơn song do sự kiểm soát chặt chẽ, tiêu hao năng lượng trên m² sản phẩm tạo thành vẫn thấp hơn năm 2016, cụ thể:

Năm	Năng lượng điện			Gas			Diezel		
	Lượng tiêu thụ (KWh)	M2 rung ép	Lượng tiêu thụ TB	Lượng tiêu thụ (Kg)	M2 sản phẩm nhập kho	Lượng tiêu thụ TB	Lượng tiêu thụ (Lít)	M2 sản phẩm nhập kho	Lượng tiêu thụ TB
2016	11.290.872	666.352	16,94	160.262	639.027	0,25	109.150	639.027	0,17
2017	12.867.154	801.413	16,06	184.339	787.199	0,23	110.243	787.199	0,14

Hiện tại, Công ty đang bước đầu triển khai lắp đặt hệ thống năng lượng mặt trời, hòa vào mạng lưới điện Quốc gia. Đây là một trong những giải pháp năng lượng xanh tiên tiến nhất trên thế giới, dự kiến tổng công suất điện từ hệ thống năng lượng mặt trời là 1,6 MW với mức đầu tư khoảng 35 tỷ đồng.

Việc sử dụng nguyên vật liệu sản xuất được tối ưu, các sản phẩm được tính toán mức tiêu hao nguyên vật liệu đầu vào phù hợp với công nghệ, hoạt động quản lý nguyên liệu từ kho tới khu vực sản xuất được thực hiện tốt, quy trình sản xuất được giám sát nghiêm ngặt nên tỷ lệ nguyên liệu rơi vãi, hỏng trong quá trình sản xuất giảm tối đa, do đó việc sử dụng tiết kiệm tài nguyên phù hợp, không lãng phí.

5. Đẩy mạnh công tác tuyên truyền, giáo dục, phổ biến kiến thức nhằm nâng cao nhận thức cho người lao động về công tác bảo vệ môi trường.

Với mục đích góp phần cải thiện môi trường làm việc, tiết kiệm nguyên vật liệu, bảo vệ môi trường..., VICOSTONE định kỳ mở các lớp đào tạo, tập huấn, diễn tập về vệ sinh, an toàn lao động với quy mô toàn Công ty, tổ chức tuyên truyền tới CBCNV sử dụng hợp lý nguồn tài nguyên, năng lượng ở tất cả các đơn vị. Tại khu vực sản xuất, mỗi nhà máy có hòm đựng phiếu đề xuất cải tiến để CBCNV đóng góp ý tưởng, kiến nghị, đề xuất cải tiến về chất lượng, an toàn, môi trường... Bên cạnh đó, Công ty cũng duy trì các hoạt động về vệ sinh công nghiệp ở mọi khu vực sản xuất, chú trọng đến công tác trồng mới, chăm sóc cây xanh, tạo cảnh quan, bóng mát, góp phần hạn chế phát tán bụi ra môi trường.

6. Các hoạt động khác: ngoài các hoạt động trên, VICOSTONE còn xây dựng và thực hiện các hoạt động, chương trình khác nhằm bảo vệ môi trường với mục tiêu rõ ràng, kế hoạch cụ thể, nổi bật như:

- Phát triển các dòng sản phẩm đá nhân tạo sử dụng nguyên liệu từ Bio-resin, một loại nhựa có nguồn gốc thực vật, hoàn toàn thân thiện với môi trường đang dần được đưa vào sử dụng trong sản xuất, thay thế cho resin gốc dầu mỏ;
- Sử dụng các nguyên vật liệu tái chế như sứ phế thải, kính gương phế thải, đá thạch anh tái chế... để sản xuất các vật liệu composite cao cấp, giảm nhu cầu đối với nguyên vật liệu gốc;
- Trang bị kho lưu chứa tạm thời đối với nhóm chất thải nguy hại phát sinh trong quá trình sản xuất, đảm bảo các tiêu chuẩn đối với kho chứa chất thải nguy hại.

....

Trong bối cảnh nền kinh tế còn nhiều biến động, việc cân bằng lợi ích kinh tế và môi trường luôn là thách thức lớn đối với các doanh nghiệp. Bằng những nỗ lực không ngừng, Ban Lãnh đạo và CBCNV Tập đoàn PHENIKAA nói chung và VICOSTONE nói riêng đã, đang và sẽ tạo dựng được thế cân bằng giữa hai yếu tố tưởng như mâu thuẫn đó trên chiến lược phát triển bền vững – **“Sản xuất gắn liền với bảo vệ môi trường”**.

III. Trách nhiệm xã hội

Đôi với người lao động

Thể hiện sự chăm lo đến thế hệ tương lai là một trong các yếu tố góp phần tạo nên sự phát triển bền vững của Công ty. Ban lãnh đạo Công ty luôn quan tâm và hỗ trợ kịp thời đến mọi hoạt động của Nhà trẻ, do vậy cơ sở vật chất cho việc chăm sóc, giáo dục luôn được đáp ứng đầy đủ. Mọi kinh phí cho hoạt động của nhà trẻ đều được trích từ quỹ phúc lợi của Công ty. Tất cả các cháu đến nhà trẻ không chỉ được chăm sóc, giáo dục trong môi trường tốt mà các CBCNV có con ở nhà trẻ còn không phải đóng góp bất kỳ một khoản phí nào.

Không chỉ vậy, Công ty còn đầu tư xây dựng nhà ở, bán với giá ưu đãi cho CBCNV, nhằm đáp ứng nhu cầu về nhà ở cho người lao động, giúp người lao động “an cư, lạc nghiệp”. Dự án Nhà ở cho cán bộ công nhân viên được Công ty triển khai xây dựng tại Khu dân dụng Hòa Lạc, xã Thạch Hòa, huyện Thạch Thất, Hà Nội với tổng mức đầu tư là 686 tỷ đồng gồm 02 tòa nhà với 960 căn hộ, nhằm đáp ứng nhu cầu về nhà ở cho CBCNV, giúp cho CBCNV ổn định chỗ ở, yên tâm công tác, đồng thời tạo công ăn việc làm cho nhiều lao động trên địa bàn trong quá trình xây dựng và vận hành dự án. Hiện nay, Dự án đã hoàn thiện 01 tòa với 400 căn hộ và đã tiến hành mở bán cho người lao động trong quý I/2017 với giá ưu đãi.

Việc làm cho lao động địa phương

Bên cạnh việc phát triển sản xuất kinh doanh theo phương hướng nhiệm vụ đề ra, VICOSTONE còn quan tâm đến việc thực hiện nghĩa vụ đối với cộng đồng và xã hội: Thực hiện giải quyết công ăn việc làm với thu nhập tốt cho số lượng lao động phần lớn là người địa phương, góp phần ổn định một phần trật tự xã hội và đời sống tại địa phương.

Trong năm 2017, số lượng lao động là người địa phương tại Công ty là 510 người (chiếm 79,7%).

Công tác xã hội, từ thiện

Sự phát triển của VICOSTONE luôn được đặt cùng sự phát triển của cộng đồng địa phương. Trong những năm qua, Công ty đã có nhiều đóng góp thiết thực cho sự phát triển của địa phương như: đào tạo nghề, tạo công ăn việc làm cho lao động địa phương, đóng góp cho giáo dục, các hoạt động xóa đói giảm nghèo, các hoạt động bảo vệ môi trường....

Trong những năm qua Tập đoàn PHENIKAA nói chung và Công ty nói riêng đã tham gia tích cực vào các hoạt động từ thiện, xã hội, trong đó có những hoạt động tiêu biểu như:

- Xây dựng, bảo tồn các công trình tôn giáo: trên 32 tỷ đồng;
- Xây dựng 03 trường học phổ thông với kinh phí: 8 tỷ 323 triệu đồng;
- Ủng hộ xây dựng nông thôn mới trên địa bàn huyện Thạch Thất, Ba Vì - Hà Nội và địa bàn huyện Ý Yên tỉnh Nam Định là 4,8 tỷ đồng;
- Chi phí từ quỹ phúc lợi của Công ty cho nhà trẻ Vicostone mỗi năm là trên 01 tỷ đồng.
- Ủng hộ đồng bào miền Trung bị lũ lụt năm 2015 -2017 là 352 triệu đồng;
- Ủng hộ Tết cho người nghèo: 78,5 triệu đồng;
- Đầu tư xây dựng nhà trẻ VICOSTONE mới năm 2017 hơn 700 triệu đồng.
- Nhận phụng dưỡng suốt đời 05 Bà mẹ Việt Nam anh hùng từ năm 2004 của thành phố Hà Nội với mức trợ cấp là 1.000.000 đồng/người/tháng;

- Nhận đỡ đầu cho 2 cháu bị khuyết tật chất độc da cam đến năm 18 tuổi với mức trợ cấp là 1.000.000 đồng/người/tháng;
- Trợ cấp cho 2 cháu Đinh Tiến Đoàn, Đinh Tiến Đạt ở Ý Yên, Nam Định bị bại não 50 triệu đồng;
- Xây 10 căn nhà tình nghĩa cho các gia đình chính sách, gia đình có hoàn cảnh đặc biệt khó khăn của huyện Thạch Thất trị giá: 610 triệu đồng.

IV. Phát triển nguồn nhân lực

1. Đảm bảo nguồn nhân lực để phát triển bền vững

Tổng quan về nguồn nhân sự của VICOSTONE

Tính đến cuối năm 2017, VICOSTONE có tổng cộng 640 nhân sự, trong đó có 95,8% lao động đã qua đào tạo, đa phần là trình độ đại học và công nhân kỹ thuật lành nghề. Do đặc thù là đơn vị sản xuất công nghiệp vật liệu xây dựng nên tỷ lệ lao động nam chiếm đa số (85%). Tỷ lệ lao động thuộc bộ phận sản xuất trực tiếp chiếm 65,7%.

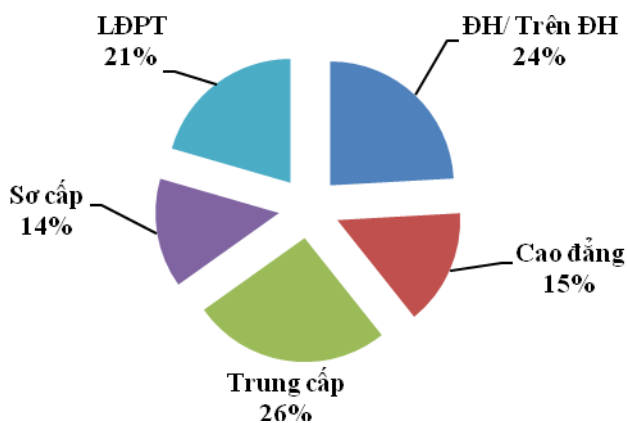
Chính sách tuyển dụng

Để đảm bảo xây dựng và phát triển nguồn nhân sự có chất lượng, chuyên nghiệp, gắn bó với Công ty, VICOSTONE luôn nỗ lực để người lao động được làm việc ở một môi trường tốt nhất với các hệ thống tiêu chuẩn SA8000, ISO14001, OHSAS 18001. Bên cạnh đó, Công ty luôn duy trì, phát huy và cải tiến môi trường phát triển nhân viên bởi đó là một trong những nhân tố cốt lõi để xây dựng nên một đội ngũ lao động vững chắc.

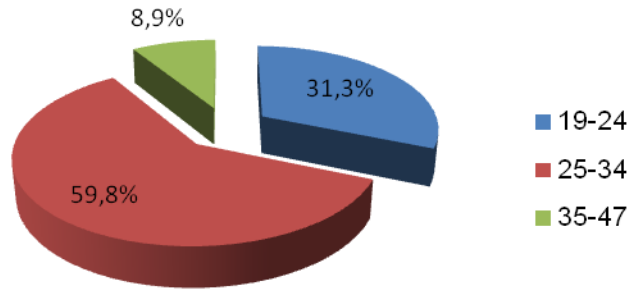
VICOSTONE luôn quan tâm, chú trọng đến công tác tìm kiếm và thu hút nhân tài. Nguyên tắc tuyển dụng của VICOSTONE là lựa chọn những ứng viên không chỉ đáp ứng yêu cầu về khả năng, kinh nghiệm mà trên hết là sự phù hợp với môi trường, văn hóa doanh nghiệp. Xây dựng thương hiệu tuyển dụng thông qua các chính sách và chương trình hành động để thu hút nhân tài.

Trong năm 2017, VICOSTONE đã tuyển dụng 112 CBCNV mới, trong đó tỷ lệ nhân sự tiếp nhận mới là 92,9% và tỷ lệ điều chuyển nhân sự trong nội bộ Tập đoàn PHENIKAA chiếm 7,1%. Tỷ lệ lao động nam chiếm 89,3% và lao động nữ là 10,7%. Do ngành nghề chính của Công ty là sản xuất trực tiếp nên tỷ lệ nam/nữ trong cơ cấu nhân sự có sự chênh lệch rất lớn, điều này hoàn toàn phù hợp với hoạt động thực tế của Công ty.

Công tác tuyển dụng năm 2017 của VICOSTONE cụ thể như sau:



Tỷ lệ lao động theo trình độ (2017)



Tỷ lệ lao động theo độ tuổi (2017)

Chính sách đào tạo

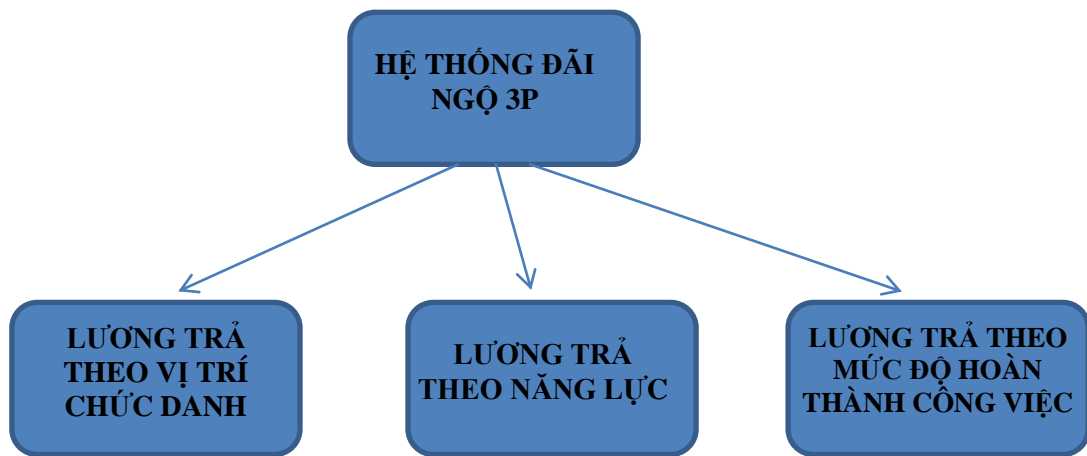
Ban Lãnh đạo Công ty luôn tạo điều kiện để mỗi nhân viên có thể phát huy tối đa năng lực và kinh nghiệm của mình trong công việc, tạo cơ hội phát triển sự nghiệp, góp phần kết tạo thành công của mỗi cá nhân. Không ngừng tạo lập và duy trì môi trường làm việc thân thiện, bình đẳng, hợp tác, đoàn kết và kỷ luật, trong đó mọi người đều có cơ hội phát triển, giúp CBCNV gắn bó làm việc vì sự phát triển chung của Công ty.

Với chính sách đào tạo rõ ràng, Công ty tạo điều kiện về thời gian và kinh phí để người lao động được đào tạo nâng cao khả năng làm việc, đồng thời khuyến khích người lao động áp dụng các kiến thức đã học được vào trong công việc. Việc đào tạo và phát triển nguồn nhân lực chú trọng nâng cao năng lực cho đội ngũ nhân lực chủ chốt, đặc biệt là những nhóm năng lực và công việc tạo ra giá trị cốt lõi cho Công ty.

Chi phí đào tạo của VICOSTONE được sử dụng theo hướng ưu tiên các nhóm năng lực và nhân sự cốt lõi. Bên cạnh đó các khóa đào tạo nâng cao năng lực cho cán bộ quản lý và kỹ năng dành cho nhân viên và công nhân sản xuất trực tiếp cũng được tổ chức liên tục để hướng đến một Công ty sản xuất chuyên nghiệp theo mô hình tiên tiến trên thế giới hiện nay. Trong năm 2017 Công ty đã tổ chức 77 khóa đào tạo với tổng chi phí trên 157 triệu đồng. Các chương trình đào tạo nổi bật trong năm 2017: An toàn lao động theo nghị định 44/2016/NĐ-CP, An toàn hóa chất dành cho Lãnh đạo, CBQL, Sơ cấp vận hành thiết bị áp lực. Đào tạo nội bộ để nâng cáo chuyên môn nghiệp vụ người lao động.

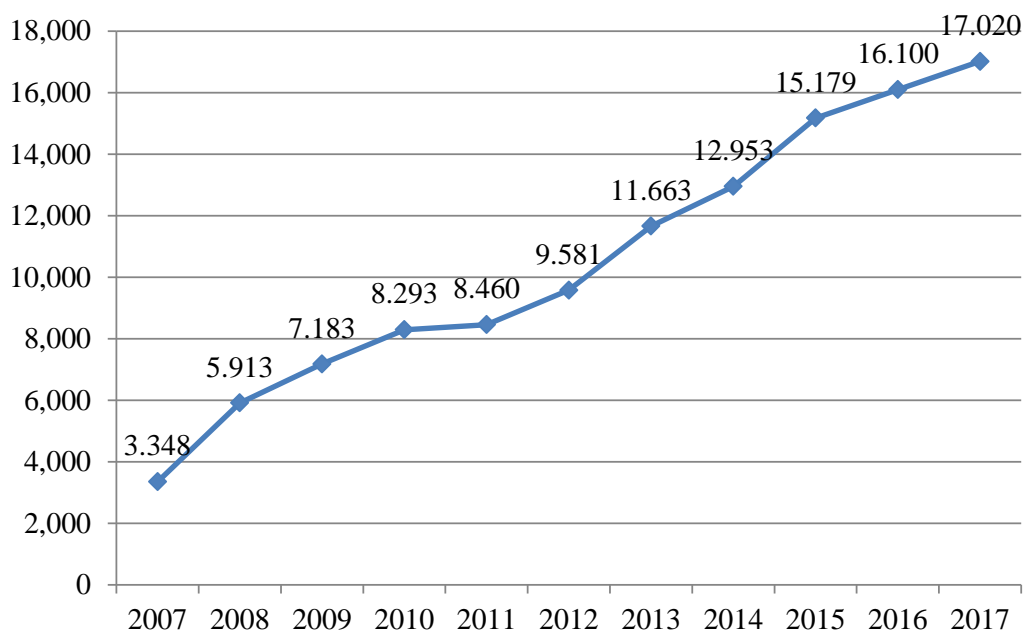
Chính sách lương, thưởng

Chính sách lương của VICOSTONE được xây dựng trên nguyên tắc đảm bảo công bằng, cạnh tranh và hợp lý theo phương pháp 3P (*đánh giá theo năng lực, vị trí, hiệu quả công việc*). Mức lương của CBCNV được xác định theo đúng vị trí chức danh công việc, dựa trên những tiêu chí đánh giá rõ ràng và mang tính định lượng, đảm bảo phù hợp với năng lực và kết quả công việc đạt được. Chế độ tăng lương định kỳ đảm bảo tính khuyến khích lao động có trình độ và tay nghề cao.



Bên cạnh đó là chính sách phụ cấp cộng thêm vào thu nhập hàng tháng như phụ cấp độc hại, phụ cấp chi phí công tác, điện thoại... giúp người lao động yên tâm làm việc.

Chính sách lương thưởng được gắn liền với thành tích công việc, hiệu quả sản xuất kinh doanh như thưởng thành tích, hiệu quả công việc hàng tháng, thưởng kinh doanh, thưởng sáng kiến cải tiến kỹ thuật, thưởng cho tập thể và CBCNV có thành tích xuất sắc, có công lao đóng góp cho Công ty. Ngoài ra còn chế độ thưởng các ngày Lễ lớn như (Tết Nguyên đán, lễ 30/4 và 1/5, Lễ Quốc khánh 2/9, nghỉ mát hàng năm, Thành lập công ty...)



Thu nhập bình quân 2007-2017 (ĐVT: Nghìn đồng/người/tháng)

Chính sách phúc lợi

Công ty cam kết và luôn thực hiện đầy đủ các quy định của Nhà nước về chế độ, chính sách đối với người lao động. Hàng năm, bên cạnh loại hình bảo hiểm bắt buộc (BHYT, BHXH, BHTN), Công ty còn đăng ký gói bảo hiểm sức khỏe đặc biệt cho người lao động nhằm đảm bảo sức khỏe của người lao động được chăm sóc tốt nhất, giảm thiểu mức độ rủi ro về tài chính khi không may bị bệnh, tạo cho người lao động cảm giác an toàn, được quan tâm chu đáo.

Tổng số tiền chi cho công tác bảo hiểm năm 2017 của Công ty như sau:

STT	Loại hình bảo hiểm	Số tiền (VND)
1	Bảo hiểm xã hội	7.858.262.141
2	Bảo hiểm y tế	1.375.500.033
3	Bảo hiểm thất nghiệp	611.333.348
4	Bảo hiểm sức khỏe (Lãnh đạo, CBQL)	193.377.000
5	Bảo hiểm kết hợp con người (CBCNV)	54.611.000
Tổng cộng		10.093.083.522

Năm 2017 đã giải quyết chế độ BHXH cho 222 lượt người, cụ thể:

TT	Chế độ	2017	
		Số trường hợp đã giải quyết	Số tiền (VND)
1	Con ốm	8	3.786.874
2	Khám thai	3	533.680
3	Thai sản	107	228.663.581
4	Ốm đau	100	77.230.225
5	Dưỡng sức sau sinh	4	8.256.000
Tổng cộng		222	318.470.360

V. Nghiên cứu khoa học, nhiệm vụ trọng yếu trong quá trình phát triển bền vững của VICOSTONE

Ngày nay, khoa học – kỹ thuật với sự phát triển như vũ bão đã có tác động trực tiếp và tức thì tới nền kinh tế toàn cầu. Các kết quả nghiên cứu hay các thành tựu của khoa học được áp dụng vào sản xuất cũng như đời sống hàng ngày một cách nhanh chóng giúp nâng cao năng suất, chất lượng, tiết kiệm năng lượng và bảo vệ môi trường góp phần thúc đẩy kinh tế có những bước tiến vượt bậc.

Tuy nhiên, đối với các doanh nghiệp sản xuất ở Việt Nam, hoạt động “*nghiên cứu khoa học*” còn khá mới mẻ và tương đối xa xỉ, các công ty ít dám đầu tư vào nghiên cứu khoa học một cách thực sự bài bản. Nhưng ở VICOSTONE, hoạt động này đã có từ rất sớm và được xác định là nhiệm vụ trọng yếu trong quá trình phát triển bền vững của công ty.

1. Thành lập Trung tâm R&D: Định hướng đầu tư chiến lược

VICOSTONE – tiền thân là một doanh nghiệp nhà nước, trực thuộc Tổng công ty Vinaconex được thành lập từ năm 2002 với dây chuyền thiết bị hiện đại, công nghệ mới nhập khẩu từ hãng Breton – Ý.

Tuy nhiên, giai đoạn những năm đầu, Công ty đã gặp rất nhiều khó khăn trong việc nắm bắt và làm chủ công nghệ để vận hành dây chuyền và sản xuất. Công tác nghiên cứu lúc này là tập trung vào tìm hiểu dây chuyền, làm chủ công nghệ, tìm các giải pháp, đánh giá và xử lý các yếu tố tác động trong quá trình sản xuất như: nguyên vật liệu, điều kiện môi trường... nhằm nâng cao năng suất, đạt chất lượng và phát triển sản phẩm mới để khai thác hết ưu thế của dây chuyền.

Ngay sau khi nhà máy đi vào sản xuất liên tục, đội ngũ nhân sự của VICOSTONE đã nắm bắt và làm chủ được dây chuyền công nghệ, Ban lãnh đạo công ty nhận thấy rằng: Để ổn định và phát triển bền vững; công tác nghiên cứu, phát triển và ứng dụng công nghệ mới, trong đó hoạt động nghiên cứu khoa học cần phải được đầu tư bài bản, có định hướng chiến lược lâu dài.

Từ những năm 2007, Ban lãnh đạo công ty đã bổ sung nhân sự cho đội ngũ R&D, nhiều kỹ sư trẻ chuyên ngành công nghệ vật liệu composit được tuyển dụng và định biên vào phòng công nghệ. Chức năng “*nghiên cứu khoa học*” cũng được xác lập cho đơn vị và nhiều đề tài khoa học được đề xướng và bắt đầu nghiên cứu.

Tháng 07 năm 2009, hoạt động nghiên cứu khoa học chính thức được xác định là nhiệm vụ trọng yếu của VICOSTONE, bằng chứng là Ban lãnh đạo của công ty đã thành lập Trung tâm Nghiên cứu và Ứng dụng Công nghệ mới (Trung tâm R&D) với đội ngũ nhân sự gồm 20 người, bên cạnh những việc nghiên cứu phát triển sản phẩm thì công tác nghiên cứu khoa học, định hướng ứng dụng vào phục vụ hoạt động sản xuất tại công ty được quy định trong chức năng – nhiệm vụ của Trung tâm. Đây được coi là dấu mốc quan trọng thể hiện chiến lược, tầm nhìn của Ban lãnh đạo về một doanh nghiệp công nghệ cao, lấy nghiên cứu khoa học làm nền tảng để phát triển bền vững.

2. Những thành quả đầu tiên của hoạt động nghiên cứu khoa học

Sau khi được thành lập, Trung tâm đã bổ sung nhân sự có trình độ chuyên môn sâu, chuyên trách làm công tác nghiên cứu khoa học, đồng thời công ty cũng đầu tư rất lớn vào hạ tầng, cơ sở vật chất. Nhiều thiết bị nghiên cứu được đầu tư, bên cạnh đó là việc hợp tác với các đơn vị nghiên cứu, các giáo sư uy tín đầu ngành đến từ Đại học Bách khoa Hà Nội, Đại học Khoa học Tự nhiên – Đại học Quốc gia Hà Nội, Viện Kỹ thuật Nhiệt đới, Viện Hóa học, Viện Khoa học Vật liệu... nhiều đề tài nghiên cứu khoa học được xúc tiến và triển khai bài bản.

Thành tích đầu tiên của hoạt động nghiên cứu khoa học phải kể đến là đề tài: “***Nghiên cứu sản xuất chất chống dính khuôn cao su sử dụng trong công nghệ sản xuất đá nhân tạo gốc thạch anh***”. Đề tài được bắt đầu từ năm 2009, đến tháng 10 năm 2010, đã cho kết quả tuyệt vời. Chất chống dính do nhóm nghiên cứu của Trung tâm R&D chế tạo ra đáp ứng đầy đủ các yêu cầu công nghệ, hoàn toàn tương đương với loại chất chống dính nhập khẩu từ hãng Breton – hãng độc quyền cung cấp cho tất cả các nhà sản xuất đá nhân tạo trên thế giới, nhưng với giá thành chỉ bằng 25% giá nhập khẩu. Thành công của đề tài không chỉ góp phần quan trọng vào hiệu quả của công ty khi mỗi năm tiết kiệm hàng chục tỷ đồng, chủ động hoàn toàn về nguồn cung, mà nó còn ý nghĩa to lớn, động viên khích lệ tinh thần của đội ngũ nghiên cứu khoa học, tạo động lực và khơi nguồn sáng tạo cho đội ngũ R&D vững vàng, tự tin trên con đường nghiên cứu khoa học.

Bên cạnh những đề tài gắn với việc tăng hiệu quả sản xuất kinh doanh, đem lại giá trị về kinh tế, các hoạt động nghiên cứu khoa học còn gắn với tầm nhìn chiến lược là “*sản xuất gắn liền với bảo vệ môi trường*”, nhiều đề tài nghiên cứu những vấn đề nóng bỏng, mang tính thời sự, đòi hỏi chuyên môn và hiểu biết sâu rộng, điển hình như đề tài: “***Nghiên cứu sản xuất đá thạch anh nhân tạo sinh thái sử dụng chất dính là dầu lanh epoxy hóa***”. Đây là đề tài thực sự rất phức tạp, bởi trên thế giới, tất cả các nhà sản xuất đá nhân tạo đang sử dụng chất kết dính là “*nhựa polyester – resin*” – loại nhựa có nguồn gốc từ dầu, mô có sử dụng dung môi styren. Trong khi đó nhu cầu và xu hướng tất yếu của thị trường sẽ hướng đến những dòng sản phẩm sinh thái, sử dụng nguồn nguyên liệu tái sinh, tái chế hoặc có khả năng tái tạo như dầu lanh epoxy hóa – loại nhựa đi từ dầu của hạt cây lanh.

Sau 4 năm với nhiều nghiên cứu và thử nghiệm trên dây chuyền, VICOSTONE đã có thể sản xuất ra loại đá nhân tạo sinh thái, sử dụng 100% chất kết dính từ dầu lanh, trở thành nhà sản xuất đá nhân tạo đầu tiên trên thế giới có khả năng sản xuất loại vật liệu sinh thái này. Kết quả của đề tài không chỉ có ý nghĩa về mặt thực tiễn nói riêng mà còn có nhiều đóng góp mới cho ngành khoa học và công nghệ vật liệu composit Việt Nam nói chung. Nhóm tác giả đề tài đã từng được mời tham gia báo cáo kết quả tại các Hội nghị chuyên ngành với sự có mặt của nhiều nhà khoa học uy tín hàng đầu trong nước và khu vực như: Hội nghị Hóa học toàn quốc về vật liệu composit (2015), Hội nghị Vật liệu xanh – vật liệu tiên tiến khu vực châu Á – Thái Bình Dương (2015), Hội nghị Vật liệu composit toàn quốc (2016)...và có nhiều bài báo khoa học liên quan đến đề tài được đăng trên các tạp chí chuyên ngành hàng đầu trong nước và khu vực.

3. Những hoạt động Nghiên cứu khoa học nâng cao tính năng sản phẩm và hoàn thiện quy trình công nghệ sản xuất đá “Xanh – Sạch – Bảo vệ môi trường”

Đá nhân tạo vốn có những tính năng ưu việt hơn đá tự nhiên như: độ bền cơ – lý, hóa vượt trội, màu sắc ổn định...tuy nhiên vẫn tồn tại một số hạn chế nhất định, đặc biệt là khả năng ứng dụng ngoài trời.

Với tham vọng trở thành nhà sản xuất đá nhân tạo đầu tiên trên thế giới, có thể sản xuất ra các loại đá ứng dụng cho các công trình ngoài trời, đội ngũ R&D đã tiến hành đề tài: ***“Nghiên cứu, sử dụng phụ gia chống tia UV cho hệ nhựa nền trong sản xuất đá nhân tạo nhằm mở rộng phạm vi ứng dụng sản phẩm cho các công trình ngoài trời”***. Để thực hiện đề tài này đòi hỏi đội ngũ nghiên cứu khoa học phải có kiến thức tổng hợp về ngành sản xuất đá nhân tạo và ngành sản xuất sơn, vật liệu màng phủ...

Sau thời gian nghiên cứu, đề tài đã được triển khai vào thực tế sản xuất và đem lại nhiều dấu hiệu khả quan. Kết quả đề tài cũng được công bố bằng hai bài báo khoa học trên tạp chí Hóa học – tạp chí chuyên ngành hàng đầu của Việt Nam về lĩnh vực vật liệu polyme – composit.

Ngoài ra, còn nhiều đề tài nghiên cứu khác như: ***“Nghiên cứu tái sử dụng bột đá thải từ quá trình sản xuất đá nhân tạo để sản xuất các loại vật liệu thân thiện môi trường”*** hay đề tài ***“Nghiên cứu sản xuất hệ keo dán đá ứng dụng trong gia công chế tạo đá nhân tạo gốc thạch anh”***. Đây là các đề tài tập trung nghiên cứu xử lý bùn thải từ quá trình sản xuất đá nhân tạo thành các loại vật liệu mới như: vật liệu không nung, keo dán đá, keo chít mạch...vừa góp phần xử lý môi trường, hạn chế phát thải từ quá trình sản xuất, vừa phát triển ra nhiều loại vật liệu mới, ứng dụng trong các công trình xây dựng và dân dụng. Điều này có ý nghĩa rất lớn về mặt môi trường đồng thời hiện thực hóa cam kết về ***“phát triển công ty gắn liền với bảo vệ môi trường bền vững”*** mà công ty đã tuyên bố.

Lịch sử hình thành VICOSTONE đã trải qua 15 năm trong đó hoạt động nghiên cứu khoa học đã đồng hành cùng sự phát triển của công ty. Hiện nay, đội ngũ những người làm công tác nghiên cứu khoa học ở VICOSTONE đã phát triển mạnh mẽ, với gần 30 nhân sự có trình độ chuyên sâu (bao gồm 01 Giáo sư, 01 Phó giáo sư, 02 Tiến sĩ, 05 Thạc sĩ và 20 kỹ sư), trong đó có những chuyên gia đầu ngành Việt Nam về lĩnh vực polyme, composit và những kỹ sư trẻ đầy đam mê, nhiệt huyết đang ngày đêm say mê với những dự án, những đề tài nghiên cứu khoa học để giải quyết các vấn đề của thực tiễn sản xuất cũng như vấn đề quan trọng mà khoa học và xã hội đang quan tâm.

Là một doanh nghiệp sản xuất sản phẩm công nghệ cao, VICOSTONE hiện nay dành hơn 1% doanh thu tổng doanh thu cho hoạt động R&D, trong đó có hoạt động nghiên cứu khoa học. Sự

đầu tư bài bản và mang tính chiến lược lâu dài là cần thiết bởi chúng tôi xác định nghiên cứu khoa học là nhiệm vụ trọng yếu trong quá trình phát triển bền vững của VICOSTONE.

**NGƯỜI ĐẠI DIỆN THEO PHÁP LUẬT
CHỦ TỊCH HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ**



HỒ XUÂN NĂNG

VICOSTONE – HÀNH TRÌNH 15 NĂM XOAY CHUYỂN NGHỊCH CẢNH

Để có được vị thế là một trong những công ty sản xuất đá thạch anh nhân tạo lớn nhất thế giới như ngày hôm nay, VICOSTONE đã trải qua chặng đường 15 năm với không ít thăng trầm và gian khó. Chặng đường 15 năm không chỉ ghi nhận sự trưởng thành vượt bậc của Công ty mà còn là dấu ấn cho sự nỗ lực của tập thể Ban lãnh đạo và Cán bộ công nhân viên Công ty trong việc vượt khó từ những nghịch cảnh bằng những giải pháp tái cấu trúc kịp thời và phù hợp để tăng trưởng, đưa Công ty từ tình thế đứng trên bờ vực phá sản trở thành doanh nghiệp có tốc độ phát triển mạnh mẽ và bền vững như ngày hôm nay. Dưới đây lược lại hành trình 15 năm lịch sử như một câu chuyện tái cấu trúc với tinh thần khởi nghiệp liên tục ở các giai đoạn khác nhau với những dấu ấn đầy thú vị cho từng thời kỳ.

1. Tái cơ cấu lần một (2004-2006) – Cấu trúc lại Công ty và chiến lược hoạt động

1.1. Cấu trúc lại Công ty - câu chuyện cổ phần hóa và bài toán vốn điều lệ.

Tháng 09 năm 2003, Nhà máy chính thức khánh thành và đi vào sản xuất, tuy nhiên, dây chuyền thiết bị hiện đại đồng bộ nhập từ Ý đã không được vận hành và bảo dưỡng đúng cách nên không phát huy được công suất. Quãng thời gian từ năm 2003 đến tháng 07 năm 2004 là một khoảng thời gian hoạt động bết tắc của VICOSTONE khi mà công nghệ sản xuất chưa làm chủ được, nguồn vật liệu đầu vào chất lượng thấp đã dẫn đến chất lượng sản phẩm kém, tỷ lệ phế phẩm cao. Công tác bán hàng trong nước trì trệ, sản phẩm làm ra không tiêu thụ được. Mặc dù liên tục có sự điều chỉnh về nhân sự lãnh đạo với 4 lần thay đổi Giám đốc Nhà máy, song các vấn đề nêu trên vẫn không được khắc phục, khả năng phá sản Nhà máy là cận kề.

Tháng 7 năm 2004, một lần nữa, Giám đốc mới của Nhà máy được bổ nhiệm để thay Giám đốc cũ và cùng với đó là quá trình tái cơ cấu toàn diện, một sự thay đổi bước ngoặt về mô hình hoạt động và chiến lược kinh doanh.

Về mô hình hoạt động, tiến hành cổ phần hoá Nhà máy. Phương án này lúc đó không ai dám nghĩ đến và không nằm trong kế hoạch. Trong bối cảnh rất khó khăn và đầy lo lắng của Tổng công ty chủ quản, ý tưởng về việc thay đổi mô hình hoạt động và hình thức công ty sang cổ phần là hướng đi hợp lý nhất nhằm thay đổi cơ chế trong quản trị và huy động vốn cho sản xuất kinh doanh, tạo điều kiện tiền đề phục hồi công ty nhanh nhất. Đây cũng là thời điểm Chính phủ đang đẩy mạnh chủ trương cổ phần hoá các doanh nghiệp Nhà nước. Tổng tài sản Nhà máy lúc đó vào khoảng gần 300 tỷ và từ đây phát sinh hai vấn đề khá nan giải: ai sẽ mua cổ phần và vốn điều lệ là bao nhiêu để có thể bán hết cổ phần.

Sau khi tham khảo ý kiến Lãnh đạo chủ quản và cân nhắc các điều kiện, Giám đốc Nhà máy đã đề xuất phương án vốn điều lệ là 30 tỷ và VINACONEX góp 60% bằng giá trị một phần tài sản cố định đã đầu tư và khấu trừ vào nghĩa vụ trả nợ, 40% vốn điều lệ sẽ phát hành cho CBCNV và bên ngoài theo phương án đấu giá. Tuy nhiên, ở thời điểm đó, cổ phần hoá là một việc mới, không có nhiều người quan tâm mua cổ phần, nhất là với một Nhà máy đang bên bờ phá sản. Việc bán hết 40% cổ phần của Nhà máy diễn ra hết sức khó khăn nhưng rồi cuối cùng thì việc phát hành cũng hoàn tất.

Ngày 17/12/2004, Bộ xây dựng ban hành quyết định số 2015/QĐ-BXD về việc chuyển Nhà máy đá ốp lát cao cấp VINACONEX thuộc Tổng công ty xuất nhập khẩu Việt Nam thành Công ty cổ phần. Căn cứ vào đó, ngày 27/12/2004, CTCP đá ốp lát cao cấp VINACONEX đã tổ chức phiên họp Đại hội đồng cổ đông lần thứ nhất nhằm thông qua Điều lệ Công ty, bầu Hội đồng quản trị,

Ban kiểm soát, bổ nhiệm Ban Giám đốc và thông qua kế hoạch sản xuất kinh doanh của Công ty năm 2005, 2006 và 2007.

Tại cuộc họp, Đại hội đồng cổ đông đã thống nhất bầu Hội đồng quản trị có 05 thành viên, Ban kiểm soát có 03 thành viên. Hội đồng quản trị cũng đã bổ nhiệm ông Hồ Xuân Năng là Giám đốc Công ty.

Theo kết quả cuộc họp của Đại hội đồng cổ đông, ông Hồ Xuân Năng đã chỉ đạo hoàn thiện các hồ sơ, thủ tục để vào ngày 02/06/2005, Nhà máy chính thức đi vào hoạt động dưới hình thức Công ty cổ phần với tên doanh nghiệp là Công ty cổ phần đá ốp lát cao cấp Vinaconex (VICOSTONE), số vốn điều lệ là 30 tỷ đồng.

1.2. Điều chỉnh chiến lược kinh doanh – vươn ra biển lớn

Qua rà soát và đánh giá toàn diện về thực trạng hoạt động, thị trường trong nước và quốc tế, Ban lãnh đạo mới của VICOSTONE đã nhìn ra sai lầm về mặt chiến lược của Nhà máy trước đây, và ngay lập tức đưa ra một loạt các điều chỉnh mang tính chiến lược, cụ thể:

- ***Tâm nhìn:*** Tiên phong áp dụng công nghệ mới, vật liệu mới thân thiện với môi trường để sản xuất vật liệu xây dựng cao cấp, có lợi thế cạnh tranh dài hạn, đảm bảo môi trường bền vững.
- ***Sứ mệnh:*** Trở thành công ty sản xuất kinh doanh quốc tế hàng đầu trong lĩnh vực đá nhân tạo và vật liệu cao cấp, tăng trưởng nhanh, bền vững kinh doanh hiệu quả, tối đa hoá lợi ích của cổ đông, không ngừng nâng cao đời sống vật chất và tinh thần cho người lao động, tham gia tích cực vào công tác xã hội, từ thiện.
- ***Chiến lược thị trường - Vươn ra biển lớn, Xuất khẩu là chủ đạo***

Việc lựa chọn thị trường mục tiêu là thị trường trong nước lúc bấy giờ không phù hợp. Nguyên nhân do giá thành sản phẩm lại quá cao so với các sản phẩm thay thế hiện đang được sử dụng phổ biến trong nước, làm cho giá thành xây dựng tăng lên, thu nhập của người dân Việt Nam tại thời điểm đó thấp, khách hàng Việt Nam chưa quen với sản phẩm đá thạch anh... dẫn đến nhu cầu thị trường rất thấp.

Do vậy, Công ty đã định hướng tới thị trường xuất khẩu. Úc, ở thời điểm đó là thị trường mà người tiêu dùng đã quen với sản phẩm đá thạch anh, tỉ lệ thị phần đá thạch anh so với các sản phẩm bề mặt chiếm tới 35%, nhu cầu thị trường cao. Mặt khác, giá thành sản phẩm sản xuất tại công ty rất cạnh tranh so với các đối thủ cùng công nghệ sản xuất ở các nước khác. Việc xuất khẩu thành công vào thị trường Úc sẽ là bước đệm cho VICOSTONE khi tiến vào các thị trường khó tính khác trên thế giới như Mỹ hay Châu Âu. Việc điều chỉnh này yêu cầu sự thay đổi tiếp theo về chiến lược nguyên vật liệu đầu vào và chiến lược sản phẩm, chiến lược R& D phù hợp.

- ***Chiến lược sản phẩm: phân khúc từ bình dân đến trung cao cấp tiêu chuẩn xuất khẩu, sản phẩm sinh thái, thân thiện môi trường***

Việc cạnh tranh sẽ dựa trên chiến lược hỗn hợp giữa giá (cho phân khúc bình dân và khác biệt sản phẩm (cho phân khúc cao cấp)

- ***Chiến lược nguyên vật liệu đầu vào – Nhập khẩu nguyên liệu chất lượng cao để sản xuất xuất khẩu.***

Theo kế hoạch trước khi tái cấu trúc, nguyên vật liệu được sử dụng để phục vụ sản xuất lúc bấy giờ là các nguyên vật liệu có sẵn trong nước, trữ lượng dồi dào, chất lượng đảm bảo yêu cầu. Tuy nhiên, những nguyên vật liệu trong nước này chỉ có thể sử dụng để sản xuất sản phẩm có chất lượng thấp và giá thành rẻ, quy mô khai thác và trình độ chế biến không đảm bảo chất lượng

và số lượng cho các sản phẩm xuất khẩu. Trước tình hình đó, Công ty đã quyết định thay vì sử dụng nguyên vật liệu trong nước giá rẻ, chất lượng thấp như trước đây, chuyển sang nhập khẩu nguyên vật liệu chất lượng cao từ nước ngoài mà cụ thể tại thời điểm này, đa số nguồn nguyên liệu chính là Quartz được nhập từ Thổ Nhĩ Kỳ, Ấn Độ.

▪ ***Chiến lược về tuyển dụng đào tạo nhân sự và hệ thống quản trị***

Khó khăn lớn nhất lúc ban đầu của VICOSTONE thời điểm bấy giờ là đội ngũ nhân sự còn non trẻ, chưa đủ kiến thức và kinh nghiệm để làm chủ bí quyết công nghệ sản xuất. VICOSTONE là công ty đầu tiên của Việt Nam và Đông Nam Á đầu tư công nghệ Breton nên nguồn nhân lực có kinh nghiệm trong lĩnh vực này gần như là con số không. Nhân lực quản lý cũng là một trở ngại lớn đối với một nhà máy ở xa trung tâm, điều kiện đi lại xa và khó khăn, không đảm bảo tính hấp dẫn đối với nguồn lực này.

Nhận thức được vấn đề này, Công ty đã hoạch định chiến lược tự đào tạo và phát triển nguồn tại chỗ đồng thời xây dựng và áp dụng hệ thống quản trị nhân lực hiện đại vào các quy trình nhân sự tại Công ty.

Triển khai các khóa đào tạo cấp tốc về công nghệ sản xuất để nâng cao trình độ, kiến thức và kinh nghiệm của đội ngũ kỹ sư, công nhân trẻ, đáp ứng nhu cầu nguồn nhân lực để vận hành dây chuyền, nắm bắt và làm chủ công nghệ sản xuất. Thời điểm này, các khóa đào tạo liên tục được tổ chức, không chỉ đội ngũ kỹ sư, công nhân mà cả đội ngũ Cán bộ quản lý và Ban Lãnh đạo cũng đều phải tham gia đào tạo để nắm bắt công nghệ sản xuất, học hỏi về quản trị và điều hành, VICOSTONE sục sôi không khí lao động và học tập hăng say. Cũng qua các khóa đào tạo này, không ít kỹ sư, cán bộ trẻ đã nhanh chóng nắm bắt kiến thức, học hỏi và trưởng thành, phát triển được năng lực của bản thân và được Ban lãnh đạo Công ty ghi nhận.

Phương thức quản lý tại VICOSTONE cũng được thay đổi, trao quyền mạnh mẽ cho những cá nhân có trình độ và năng lực thực sự, chấm dứt việc quản trị nhân sự theo thâm niên, “*sống lâu lên lão làng*” trước đây mà thay vào đó, những người trẻ tuổi, có năng lực và đam mê với công việc có thêm động lực và cơ hội thể hiện bản thân để cống hiến nhiều hơn nữa cho Công ty.

▪ ***Lĩnh hội know-how, làm chủ và cải tiến nó, biến thành know-how của riêng mình, coi R&D là hoạt động chìa khoá trong việc thực hiện thành công chiến lược cạnh tranh khác biệt***

Tại thời điểm năm 2004, VICOSTONE là công ty non trẻ trên thế giới sử dụng công nghệ sản xuất đá thạch anh nhân tạo của hãng Breton (Ý). Sau khi đã điều chỉnh chiến lược về thị trường và nguyên vật liệu, bài toán đặt ra với VICOSTONE là phải làm chủ được công nghệ sản xuất, cải tiến và biến công nghệ đó thành của riêng mình.

Vào giữa năm 2004, sau 01 năm vận hành thiếu sự chăm sóc, bảo dưỡng, đội ngũ vận hành không làm chủ được công nghệ đã khiến cho dây chuyền sản xuất của VICOSTONE xuống cấp rất nhiều. Không có đủ chủng loại và số lượng vật tư dự phòng, kinh nghiệm của đội ngũ kỹ sư non trẻ và công nhân mới lần đầu tiếp xúc với dây chuyền không đủ để khai thác hết các tính năng của dây chuyền và không lĩnh hội được công nghệ sản xuất.

Đứng trước tình hình đó, Giám đốc Công ty đã quyết định tiếp tục tuyển dụng một loạt kỹ sư trẻ, có chuyên ngành được đào tạo về cơ khí, điện tử, tự động hoá, vật liệu xây dựng và đặc biệt là Công nghệ và Vật liệu Polimer. Các chuyên gia từ Ý, Tây Ban Nha, Isarael ... có am hiểu về công nghệ Breton đã được mời về để tiến hành đào tạo, hướng dẫn đội ngũ kỹ sư và công nhân, giúp họ dần nắm bắt được công nghệ sản xuất.

Sau khi lĩnh hội được những kiến thức từ chuyên gia nước ngoài, đội ngũ Lãnh đạo và kỹ sư đã không quản ngại vất vả ngày đêm bám dây chuyền, hăng say tìm hiểu công nghệ và từng bước cải tiến công nghệ Breton để nắm bắt và làm chủ hệ thống công nghệ hiện đại này.

Mỗi ngày đi qua, đội ngũ kỹ sư VICOSTONE dần trưởng thành, từ xuất phát điểm là con số không, không thể làm ra các sản phẩm đáp ứng yêu cầu kỹ thuật và chất lượng, sản phẩm còn tồn tại rất nhiều lỗi, VICOSTONE đã dần chế ngự được các yếu điểm, làm chủ công nghệ, thiết lập nguyên tắc trong xây dựng và điều chỉnh công thức phối liệu để tạo được sản phẩm đáp ứng chất lượng, nắm rõ bộ thông số vận hành giúp ổn định và đảm bảo chất lượng, sự đồng nhất về quy cách và chất lượng sản phẩm, hạn chế và khắc phục được những vấn đề ảnh hưởng của thiết bị sản xuất đến chất lượng sản phẩm, tạo ra những sản phẩm có chất lượng đáp ứng yêu cầu khắt khe nhất của thị trường.

Với những điều chỉnh chiến lược mang tính bước ngoặt như trên, cùng với các giải pháp đồng bộ về nhân sự, hệ thống sản xuất..., ngày 01/09/2004, những công-ten-nơ đầu tiên của Nhà máy được đưa xuống tàu sang Úc, đánh dấu thời điểm bắt đầu vươn ra biển lớn, bước đầu tạo nên sự phấn khích và động lực cho toàn bộ Lãnh đạo và CBCNV Công ty. Việc chuyển hướng sang thị trường xuất khẩu trong bối cảnh Công ty chưa hề có kinh nghiệm về marketing và bán hàng là ý tưởng hết sức táo bạo, thể hiện việc dám đương đầu với mạo hiểm và rủi ro của VICOSTONE.

Ngay sau khi đi vào hoạt động theo mô hình công ty cổ phần, riêng 6 tháng cuối năm 2005 của năm tài chính 2005 đã có lãi, tuy cả năm 2005 lũy kế vẫn lỗ.

Năm 2006 là năm tài chính đầu tiên có lãi sau thuế 5,6 tỉ đồng, con số khá lớn so với các công ty thành viên của Tổng công ty chủ quản VINACONEX lúc bấy giờ, chứng tỏ hiệu quả của việc tái cơ cấu lần đầu.

2. Tái cấu trúc lần hai (2007 -2010): Cơ cấu vốn và quy mô hoạt động

2.1. Tăng vốn điều lệ, đa dạng hoá cơ cấu sở hữu, huy động các nguồn vốn khác.

Với vốn điều lệ 30 tỷ đồng, tỉ lệ vốn chủ sở hữu trên tổng nợ là rất lớn (trên 90%), thiếu vốn lưu động trầm trọng, chi phí tài chính quá lớn, hiệu quả kinh doanh khó có thể cao. Bài toán vốn cho hoạt động và cải thiện đòn bẩy tài chính được đặt ra trước yêu cầu của tăng trưởng bền vững, đặc biệt là khi mở rộng sản xuất kinh doanh. Vì vậy yêu cầu phải tiếp tục đa dạng hoá cơ cấu sở hữu, tăng vốn chủ sở hữu, huy động thêm vốn từ các kênh khác nhau. Phát huy hiệu ứng tích cực của việc cổ phần hoá, niêm yết công ty trên thị trường chứng khoán là cách tốt nhất để huy động vốn và nâng cao tính minh bạch, cải thiện chất lượng quản trị từ đó nâng cao hiệu quả hoạt động.

Những tháng cuối năm 2010, kế hoạch nâng vốn điều lệ lên 100 tỷ đồng được Đại hội cổ đông thông qua và ngay lập tức, số cổ phần phát hành thêm đã được bán hết, trong đó có 1 triệu cổ phiếu được phát hành cho 02 cổ đông chiến lược là Quỹ Việt Nam Holding và Công ty cổ phần đầu tư IPA, chứng tỏ sự hấp dẫn của cổ phiếu Công ty và của thị trường chứng khoán. Số tiền thu được từ việc phát hành tăng vốn điều lệ giúp giảm phần nào áp lực từ việc thiếu vốn lưu động.

Ngày 30/10/2007, thực hiện nội dung Nghị quyết số 307A/QĐ/VCS – ĐHĐCĐ ngày 14/03/2007 của Đại hội đồng cổ đông thường niên CTCP Đá ốp lát cao cấp VINACONEX, Chủ tịch Hội đồng quản trị đã chỉ đạo các cá nhân và đơn vị có liên quan thực hiện thủ tục niêm yết 10.000.000 cổ phiếu của CTCP Đá ốp lát cao cấp VINACONEX tại Trung tâm giao dịch chứng khoán Hà Nội (*nay là Sở giao dịch chứng khoán Hà Nội*).

Ngày 17/12/2007, toàn bộ 10.000.000 cổ phiếu của VICOSTONE bước vào phiên giao dịch đầu tiên trên Trung tâm giao dịch chứng khoán Hà Nội đánh dấu một giai đoạn phát triển mới của VICOSTONE.

Tháng 5 năm 2008, VICOSTONE hoàn tất việc phát hành 100 tỷ đồng trái phiếu chuyển đổi cho quỹ đầu tư Beira Limited để bổ sung nguồn vốn cho hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty, tiếp đó vào tháng 12 năm 2009, VICOSTONE tiếp tục phát hành 165 tỷ đồng trái phiếu chuyển đổi cho quỹ đầu tư Red River Holding và CTCP Quản lý quỹ FPT.

Việc phát hành cổ phiếu và trái phiếu chuyển đổi đã thể hiện bước đi chiến lược trong việc huy động vốn đầu tư của Ban lãnh đạo VICOSTONE để giải quyết tình hình tài chính khó khăn của VICOSTONE lúc bấy giờ, đồng thời minh chứng cho việc VICOSTONE đã có được sự đánh giá và thừa nhận của các đối tác là các quỹ đầu tư trong và ngoài nước.

Giai đoạn từ năm 2007 đến cuối năm 2010 là giai đoạn đánh dấu bước chuyển dịch cơ cấu vốn của VICOSTONE, từ cơ cấu vốn với 60% vốn góp Nhà nước năm 2007, qua các năm, tỷ lệ vốn góp Nhà nước tại VICOSTONE giảm dần xuống còn 5% cuối năm 2010. Thay vào đó, tỷ lệ sở hữu cổ phiếu của cổ đông nước ngoài tại VICOSTONE cũng tăng lên, trong đó có hai quỹ đầu tư nước ngoài là Red River Holding và Beira Limited là 2 cổ đông lớn với tổng tỷ lệ sở hữu chiếm trên 30% vốn điều lệ của VICOSTONE.

Việc tăng vốn điều lệ để huy động vốn và tăng tỉ lệ sở hữu của cổ đông nước ngoài giúp giải quyết tình hình tài chính khó khăn của VICOSTONE, đòn bẩy tài chính Công ty được cải thiện tốt hơn nhiều, đảm bảo chủ động về dòng tiền hoạt động, nâng tầm Công ty khi nhận được sự thừa nhận của cổ đông nước ngoài.

Không chỉ vậy, việc có sự tham gia của cổ đông nước ngoài phân nào tạo động lực nâng cao năng lực quản trị của đội ngũ Ban lãnh đạo doanh nghiệp, thúc đẩy sự minh bạch trong hoạt động quản trị doanh nghiệp của VICOSTONE, đưa công tác quản trị và điều hành của VICOSTONE đáp ứng chuẩn mực quản trị quốc tế.

2.2. Mở rộng quy mô hoạt động

Theo dự báo nhu cầu thị trường, mặc dù kinh tế thế giới bắt đầu rơi vào chu kỳ khủng hoảng từ 2007 nhưng nhu cầu đá thạch anh mới đang bắt đầu chu kỳ tăng trưởng. Ngày 10/03/2008, Hội đồng quản trị VICOSTONE đã quyết định phê duyệt điều chỉnh Dự án mở rộng nhà máy đá ốp lát cao cấp VINACONEX với tổng mức đầu tư và được quyết toán lên đến 877 tỷ đồng với nhiều hạng mục bổ sung để đảm bảo đồng bộ cho hai dây chuyền hiện có và một dây chuyền mới của VICOSTONE hoạt động hết công suất. Dự án được hoàn thành và đưa vào sử dụng vào cuối 2010, nâng tổng công suất lên 1,5 triệu m²/năm.

Cùng thời gian đó, ngày 17/10/2007, VICOSTONE cùng với Công ty TNHH W.K.Marble & Granite (WK, Úc) thành lập Công ty liên doanh Style Stone (nay là CTCP Style Stone). Việc liên doanh với WK – khách hàng đầu tiên của VICOSTONE đã đánh dấu một bước phát triển vượt bậc của VICOSTONE về quy mô sản xuất, nâng tầm vị thế của VICOSTONE lúc bấy giờ, trở thành Công ty mang tầm quốc tế.

Như vậy sau khi tái cấu trúc vốn và mở rộng sản xuất kinh doanh, đến cuối 2010, Công ty đã nâng công suất tổng thể từ hai dây chuyền lên bốn dây chuyền sản xuất (bao gồm liên doanh Style Stone), tổng công suất xấp xỉ 2 triệu mét vuông/năm, trở thành một trong những công ty thuộc nhóm có công suất hàng đầu thế giới về đá tấm lớn thạch anh.

Tái cấu trúc lần 3 (2010-2013): Tạo sự khác biệt

3.1. Điều chỉnh tầm nhìn chiến lược, cạnh tranh bằng sự khác biệt.

Sau khi tái cấu trúc lần 2 kết thúc vào cuối 2010, VICOSTONE đã có được vị thế cao hơn nhiều trên thị trường đá thạch anh tằm lớn cả về quy mô sản xuất và đẳng cấp về sản phẩm. Bí quyết công nghệ đã được lĩnh hội và cải tiến với nhiều yếu tố độc đáo. Với thể và lực đã mạnh hơn, Lãnh đạo Công ty thấy cần và hoàn toàn có thể tạo ra những sản phẩm và dịch vụ mang đặc trưng VICOSTONE, bằng chính những know-how độc đáo của riêng mình. Và một cuộc tái cấu trúc mới lại bắt đầu từ việc điều chỉnh tầm nhìn, sứ mệnh và do đó chiến lược cạnh tranh cũng thay đổi theo phù hợp với định vị mới của sản phẩm cốt lõi.

- ***Tầm nhìn: Trở thành Top 3 thương hiệu đá thạch anh bằng việc không ngừng cải tiến và áp dụng công nghệ mới, vật liệu mới để tạo ra những sản phẩm đá thạch anh giàu tính nghệ thuật, độc đáo và truyền cảm hứng cho mọi đối tượng.***
- ***Sứ mệnh: Hiện thực hóa mọi cam kết, luôn tiên phong sáng tạo để mang đến những sản phẩm có giá trị nghệ thuật độc đáo với chất lượng hàng đầu, thỏa mãn tốt nhất nhu cầu của mọi đối tượng khách hàng và truyền cảm hứng sáng tạo trong cuộc sống của họ.***

Giai đoạn những năm 2004 đến năm 2008 là thời điểm VICOSTONE hoàn thiện công nghệ sản xuất, chưa hoàn toàn làm chủ được công nghệ, do vậy các sản phẩm do VICOSTONE sản xuất là theo các đơn hàng mẫu của khách hàng nước ngoài và phát triển trên ý tưởng từ những mẫu mã có sẵn (chiến lược ăn theo). Thời điểm này, VICOSTONE hoàn toàn chưa có danh tiếng trên thị trường đá nhân tạo thế giới mà chỉ được biết đến như một đơn vị “gia công” có lợi thế giá thành rẻ và giao hàng nhanh.

Đề đưa Công ty lên tầm cao mới với thương hiệu quốc tế thực sự của nhà sản xuất hàng đầu đá thạch anh, sau khi nghiên cứu kỹ nhu cầu thị trường, các phân khúc sản phẩm về giá, mẫu mã, đánh giá các thế mạnh và giá trị cốt lõi của Công ty và tiềm năng của công nghệ mà Công ty đang có, Công ty đã quyết định thay đổi chiến lược cạnh tranh của VICOSTONE, theo đó, **VICOSTONE phải tạo ra các dòng sản phẩm mới, độc đáo, khác biệt và mang thương hiệu riêng của VICOSTONE, tập trung cho phân khúc trung cao cấp.** Khó khăn đặt ra lúc này là sản phẩm mang phong cách riêng của VICOSTONE nhưng thỏa mãn được yêu cầu của khách hàng, trong khi VICOSTONE là công ty mới sử dụng công nghệ Breton, các nhà sản xuất đá nhân tạo khác trên thế giới đã có nhiều chục năm kinh nghiệm trong ngành sản xuất này, khẳng định được thương hiệu và phong cách riêng trên thị trường thế giới.

Sau quá trình tìm tòi, dưới sự chủ trì của Chủ tịch kiêm Tổng Giám đốc Công ty, đội ngũ R&D, phòng Kỹ thuật và một số bộ phận liên quan đã say mê nghiên cứu không ngừng nghỉ, và rồi một hướng đi đã được hình thành và các ý tưởng đã nhanh chóng đi vào cuộc sống. VICOSTONE đã chọn được hướng phát triển sản phẩm mới của riêng mình: lấy cảm hứng từ thiên nhiên, phát triển mẫu mã mới từ những mẫu đá đẹp và hiếm có, đang dần khan hiếm trong tự nhiên, lúc đầu là gắn liền với ý tưởng “*From nature to reality*”, tiếp theo là “*Thổi hồn vào đá*”. Với hướng phát triển này, VICOSTONE tham vọng sẽ đưa ra được những sản phẩm đá nhân tạo vừa mang tính nghệ thuật và vẻ đẹp của đá tự nhiên nhưng lại có cả những đặc tính cơ lý vượt trội, thân thiện với môi trường, làm từ cốt liệu thạch anh.

Năm 2011 tại triển lãm Marmomacc (Ý), sản phẩm BQ8270 Calacatta của VICOSTONE đã tạo được tiếng vang lớn trên thị trường đá nhân tạo thế giới khi lần đầu tiên trên thị trường đá nhân tạo xuất hiện sản phẩm đá nhân tạo mô phỏng thiết kế của đá tự nhiên Calacatta – loại đá được

mệnh danh là nữ hoàng của các loại đá trang trí tự nhiên. Đây là điểm khởi nguồn cho phong trào phát triển sản phẩm Calacatta rộng khắp thế giới, mang lại sức phát triển mạnh mẽ cho ngành đá Quartz nhân tạo.

Từ đó tới nay, VICOSTONE đã cho ra đời hàng loạt sản phẩm mang phong cách riêng, khắc định thương hiệu VICOSTONE Quarts Surface trên thị trường đá nhân tạo thế giới. Các bộ sưu tập sản phẩm như “*Marble effect*”, “*Granite looking*”, “*Exotic collection*”, các sản phẩm Fusion, Vein-cutthể hiện thiết kế độc đáo, tinh tế mà chỉ riêng Công ty có được.

VICOSTONE không chỉ trở thành một trong số 04 nhà sản xuất đá thạch anh tấm lớn lớn nhất trên thế giới mà còn là thương hiệu dẫn đầu trong việc sản xuất các sản phẩm độc đáo, khác biệt và có tính dẫn dắt, định hướng thị trường. Các đối thủ cạnh tranh đã làm theo các sản phẩm của VICOSTONE nhưng khó có thể bắt chước được những điểm cốt lõi của mẫu đá và càng không thể nhanh chóng sao chép do bí quyết riêng của mỗi sản phẩm.

3.2. Tái cấu trúc về quản trị để chuyên nghiệp và hiệu quả hơn (sử dụng công cụ ERP – Enterprise Resource Planning)

SAP-ERP là một trong những công cụ quản trị tiên tiến, hàng đầu trên thế giới, giúp cho doanh nghiệp hoạch định tối ưu các nguồn lực, quản trị tốt tài sản, nguồn vốn, doanh thu, chi phí và các hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Việc khai thác hiệu quả SAP-ERP cũng sẽ giúp doanh nghiệp tiếp cận được với tiêu chuẩn quản trị tiên tiến của quốc tế, nâng cao năng lực của đội ngũ nhân sự và đảm bảo cho sự phát triển bền vững của doanh nghiệp trong nền kinh tế hội nhập toàn cầu.

Tuy nhiên SAP-ERP cũng mang đến thách thức không nhỏ cho doanh nghiệp khi mà chi phí đầu tư cho SAP-ERP khá lớn, gấp nhiều lần các phương thức quản trị đang được sử dụng phổ biến tại Việt Nam. Quan trọng là để sử dụng được SAP-ERP, đòi hỏi người sử dụng phải được đào tạo bài bản, quy trình phải đầy đủ và bài bản, tác nghiệp phải đồng bộ và kịp thời, chi tiết và chuẩn mực với sự cẩn trọng cao nhất. Thêm vào đó, quy trình sản xuất hiện tại của VICOSTONE qua rất nhiều công đoạn, khối lượng dữ liệu lớn và phức tạp cũng là trở ngại cho việc vận hành hệ thống.

Để có thể đưa SAP-ERP đi vào vận hành, ngoài các nhân viên tư vấn trong nước, Công ty còn mời đội ngũ chuyên gia đến từ Ấn Độ để tham gia tìm hiểu quy trình, thiết kế hệ thống, chuyển đổi dữ liệu và đào tạo cho toàn bộ đội ngũ nhân sự có liên quan đến việc vận hành hệ thống.

Ngày 01/05/2011, sau một năm triển khai với quyết tâm cao từ Ban lãnh đạo Công ty xuống đến đội ngũ Cán bộ công nhân viên, VICOSTONE chính thức vận hành hệ thống, cho phép tích hợp nghiệp vụ của nhiều bộ phận khác nhau: Kế toán tài chính, kế toán quản trị, mua hàng, bán hàng, quản lý vật tư, quản lý chất lượng, sản xuất và bảo trì ... để tạo ra mối liên kết chặt chẽ và khoa học giữa các yếu tố của hệ thống kinh doanh, nhanh chóng đưa ra kết quả hoạt động và giúp kiểm soát hiệu quả các quá trình hoạt động.

Vượt qua những khó khăn trong giai đoạn đầu tiên, SAP-ERP đã thể hiện những ưu điểm nổi bật so với các phần mềm khác, hỗ trợ đắc lực trong công tác điều hành của Ban lãnh đạo, hỗ trợ hiệu quả công tác lập kế hoạch, công tác truy xuất báo cáo nhanh và đảm bảo tính chính xác, nâng cao năng suất, hiệu quả công việc và quan trọng nhất là tăng tính chuyên nghiệp của đội ngũ nhân sự VICOSTONE.

3.3. Tái cấu trúc hệ thống phân phối, bước đầu xây dựng hệ thống bán hàng trực tiếp tại các thị trường chủ yếu.

Từ năm 2004 đến năm 2010, VICOSTONE chỉ bán hàng thông qua kênh bán hàng duy nhất là các công ty, đại lý nước ngoài, các công ty này nhập hàng của VICOSTONE và bán dưới thương hiệu của các công ty đó tại các đại lý do họ mở ở thị trường quốc tế. Việc bán hàng thông qua hệ thống đại lý và kênh phân phối khiến cho VICOSTONE phần nào bị lệ thuộc vào đại lý, mất tính chủ động của doanh nghiệp và thương hiệu VICOSTONE® cũng khó được nhận biết bởi người tiêu dùng cuối cùng. Điều này là một thách thức và rủi ro rất lớn cho việc phát triển thương hiệu VICOSTONE và sự phát triển không chắc chắn.

Nhận thức được vấn đề trên, Ban lãnh đạo VICOSTONE đã đưa ra quyết định táo bạo mà vào thời điểm bấy giờ, ít có công ty kinh doanh xuất khẩu nào tại Việt Nam dám làm: năm 2010, thông qua công ty con là Style Stone, VICOSTONE đã đầu tư thành lập Công ty Stylen Quaza (VICOSTONE US) tại Dallas, Texas, Hoa Kỳ để phân phối trực tiếp sản phẩm VICOSTONE® tại thị trường Mỹ dưới thương hiệu VICOSTONE. Việc thành lập cơ sở bán hàng đầu tiên tại Dallas đã đánh dấu sự thay đổi trong chiến lược bán hàng của VICOSTONE, đưa VICOSTONE từ vị thế phải phụ thuộc vào các nhà phân phối lên vị thế trực tiếp bán các sản phẩm do VICOSTONE làm ra.

Từ năm 2010 đến nay, tại Mỹ, VICOSTONE US đã mở thêm 01 kho hàng tại Chicago vào năm 2014 và 02 kho hàng tại Atlanta và Houston vào năm 2015. Doanh số bán hàng của VICOSTONE US có tốc độ tăng trưởng rất tốt trong thời gian trở lại đây góp phần giúp cho thị trường Mỹ trở thành thị trường xuất khẩu lớn nhất của VICOSTONE.

Không chỉ dừng lại tại thị trường Mỹ, cuối năm 2015, hệ thống bán hàng trực tiếp sản phẩm dưới thương hiệu VICOSTONE tiếp tục được mở rộng sau khi công ty mẹ PHENIKAA thành lập công ty VICOSTONE CANADA đồng thời mở và đưa vào vận hành 01 kho hàng tại Toronto Canada từ tháng 3/2016, và tiếp tục mở thêm cơ sở bán hàng tại Montreal trong tháng 7 năm 2017, nâng tổng số kho hàng tại Bắc Mỹ lên con số sáu (6).

Không chỉ làm tăng doanh thu, việc mở các cơ sở bán hàng trực tiếp tại thị trường quốc tế còn góp một phần không nhỏ trong việc nâng cao năng lực cạnh tranh của VICOSTONE, giúp VICOSTONE chủ động về hệ thống thông tin thị trường được thu thập từ chính nhân sự của VICOSTONE tại các thị trường, giúp lãnh đạo Công ty kịp thời đưa ra các quyết sách kinh doanh, đưa thương hiệu VICOSTONE đến gần hơn với người tiêu dùng và quan trọng nhất là đào tạo đội ngũ nhân sự VICOSTONE có đủ năng lực, kinh nghiệm và sự chuyên nghiệp để trực tiếp bán hàng tại những thị trường khó tính nhất trên thế giới.

4. Tái cơ cấu lần bốn (2014 đến nay): tập trung vào kinh doanh cốt lõi, trở thành công ty con của Tập đoàn Phụng Hoàng Xanh để tăng trưởng bền vững.

4.1. Mâu thuẫn giữa các cổ đông nội bộ và các cổ đông chiến lược - Nhà đầu tư tài chính

Không thể không ghi nhận những đóng góp của các cổ đông lớn, cổ đông chiến lược đối với sự phát triển của VICOSTONE, việc góp vốn của các cổ đông nước ngoài đã tháo gỡ các khó khăn về tài chính của VICOSTONE và sự có mặt của cổ đông nước ngoài trong cơ cấu cổ đông đã thúc đẩy VICOSTONE nâng cao sự minh bạch trong quản trị công ty. Mặc dù vậy, các cổ đông nước ngoài này là các nhà đầu tư tài chính và điều mà các nhà đầu tư tài chính hướng đến chính là hoạt động đầu tư ngắn hạn và trung hạn tạo ra lợi nhuận càng lớn càng tốt. Chính điều này là nguyên nhân dẫn đến việc có sự mâu thuẫn giữa tham vọng của cổ đông nước ngoài và chiến lược phát triển dài hạn của Công ty.

Tại thời điểm đầu năm 2012, VICOSTONE được đánh giá là một trong những công ty tiêu biểu trên Sàn giao dịch chứng khoán Hà Nội, với hệ thống quản trị doanh nghiệp minh bạch, doanh thu và lợi nhuận tăng trưởng tốt qua từng năm, duy trì mức cổ tức khá lớn hằng năm để đảm bảo quyền lợi cổ đông.

Tuy nhiên, tại cuộc họp Đại hội đồng cổ đông (ĐHĐCĐ) các nội dung mà Hội đồng quản trị Công ty trình lên ĐHĐCĐ bao gồm Báo cáo của HĐQT, Ban Tổng Giám đốc về kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2011 và kế hoạch kinh doanh năm 2012; Báo cáo tài chính (BCTC) kiểm toán năm 2011 và lựa chọn đơn vị thực hiện việc kiểm toán tài chính năm 2012; Phân phối lợi nhuận 2011 và kế hoạch phân phối lợi nhuận 2012; Kế hoạch tăng vốn; Thù lao cho Hội đồng quản trị (HĐQT) và Ban Kiểm soát ... đều đã không được thông qua.

Điều này không những gây ra thiệt hại không nhỏ đối với hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty, sự đình trệ đối với các hoạt động tín dụng và huy động vốn từ các ngân hàng (do không có Kế hoạch sản xuất kinh doanh được ĐHĐCĐ thông qua), tạo cơ hội cho các đối thủ cạnh tranh vươn lên mà còn phủ nhận toàn bộ những cố gắng và nỗ lực của đội ngũ Ban lãnh đạo và người lao động VICOSTONE trong thời gian dài.

4.2. Trở thành công ty con của Tập đoàn Phụng Hoàng Xanh để nâng cao năng lực cạnh tranh, tăng trưởng bền vững.

Từ những kinh nghiệm VICOSTONE có được khi cơ cấu cổ đông có cổ đông lớn là cổ đông nước ngoài và những bài học rút ra từ các công ty trên thị trường chứng khoán, Ban lãnh đạo Công ty nhận thức được vai trò quan trọng của cơ cấu cổ đông đối với định hướng phát triển của Công ty, cơ cấu cổ đông tốt sẽ là nền tảng vững chắc để công ty phát triển tốt.

Ngày 12/08/2014 đánh dấu cột mốc tái cơ cấu quan trọng: VICOSTONE chính thức trở thành Công ty con của CTCP Tập đoàn Phụng Hoàng Xanh A&A (PHENIKAA)

Trước thời điểm tái cơ cấu lần 4, VICOSTONE gặp nhiều khó khăn do bị đe dọa về mặt thị phần, kết quả hoạt động và tăng trưởng chững lại khi gặp phải sự cạnh tranh gay gắt khi các đối thủ lớn của VICOSTONE liên tục đầu tư mở rộng quy mô sản xuất.

Lúc này, PHENIKAA được đánh giá là một công ty có tiềm lực rất mạnh về tài chính, cũng đã ký hợp đồng độc quyền nhập khẩu dây chuyền sản xuất đá thạch anh tím lớn theo công nghệ tiên tiến nhất với Breton và nắm giữ độc quyền trong vòng 06 năm, đồng nghĩa với việc VICOSTONE không còn quyền đầu tư thiết bị trong thời gian 06 năm tiếp theo.

Hơn nữa, PHENIKAA cũng đặt nhà máy sản xuất tại Khu công nghệ cao Hòa Lạc, điều này đã tạo áp lực cạnh tranh không nhỏ đối với VICOSTONE và nếu VICOSTONE không có quyết sách phù hợp thì có thể sẽ không đủ năng lực cạnh tranh và phát triển, việc tái cơ cấu VICOSTONE trở thành yêu cầu tất yếu để Công ty có thể tiếp tục tồn tại và phát triển.

Việc tái cơ cấu, trở thành công ty con của PHENIKAA đã giúp VICOSTONE giảm rủi ro cạnh tranh, phát triển nguồn lực để tăng thị phần, nâng cấp hệ thống và trình độ quản lý. Với đội ngũ nhân sự có kinh nghiệm lâu năm trong lĩnh vực kinh doanh đá ốp lát nhân tạo cao cấp, VICOSTONE được Tập đoàn PHENIKAA tin tưởng lựa chọn là đầu mối kinh doanh của cả tập đoàn, VICOSTONE vừa là đầu mối xuất khẩu, điều phối khách hàng, vừa là đầu mối điều phối nguyên vật liệu đầu vào để đảm bảo tính đồng nhất trong tiêu chuẩn chất lượng, tiết kiệm chi phí cho Toàn tập đoàn. Tầm nhìn và định hướng của Công ty mẹ PHENIKAA đã tạo cho VICOSTONE có được vị thế vững vàng, hoạt động sản xuất kinh doanh mang lại doanh thu và lợi nhuận cao, đảm bảo hoàn thành kế hoạch tăng trưởng kép trên 25% về doanh thu và lợi nhuận

từ năm 2014 đến nay, mở rộng thị trường tiêu thụ, nâng cao uy tín thương hiệu VICOSTONE® trên thị trường quốc tế.

5. VICOSTONE hôm nay và chặng đường phía trước.

Mười lăm năm qua là một quãng đường không dài nhưng giúp cho VICOSTONE trưởng thành, củng cố vững chắc năng lực tài chính, quản trị, tích lũy kinh nghiệm thương trường, và từ đó vị thế của thương hiệu VICOSTONE trên thị trường quốc tế được nâng cao, trở thành một trong những thương hiệu hàng đầu thế giới về đá thạch anh cao cấp.

Sau mỗi lần tái cấu trúc, Công ty lại phát triển lên một mức cao hơn và kết quả đạt được khá ấn tượng. Nếu so sánh các con số năm 2016 với năm 2006, doanh thu tăng 16 lần, lợi nhuận trước thuế tăng 145 lần, lợi nhuận sau thuế tăng 120 lần, tài sản tăng 7 lần, vốn chủ sở hữu tăng 41 lần.

Những con số về kết quả hoạt động chứng minh cho tính đúng đắn và hiệu quả của quá trình tái cơ cấu và điều chỉnh chiến lược một cách linh hoạt và kịp thời của VICOSTONE trong 15 năm qua, Công ty đã phát triển một cách ấn tượng, cuộc sống người lao động tốt hơn rất nhiều. Phía trước vẫn là những thử thách khắc nghiệt của quy luật cạnh tranh trên thương trường, nhưng những người VICOSTONE nay đã trưởng thành hơn, tự tin hơn và có đủ bản lĩnh để tiếp tục con đường chinh phục những mốc cao hơn, phấn đấu vì một thương hiệu VICOSTONE uy tín toàn cầu trong lĩnh vực đá thạch anh, vì tập đoàn PHENIKAA lớn mạnh, vững bền về mọi mặt, với một văn hoá kinh doanh chuyên nghiệp, đầy tính nhân văn và phát triển bền vững.

Phát triển bền vững và hiệu quả là một trong những yêu cầu chiến lược của Công ty nói riêng và của cả Tập đoàn nói chung. Tương lai của VICOSOTNE vẫn sẽ phát triển theo đúng tầm nhìn, sứ mệnh và định hướng chiến lược như đã vạch ra với yêu cầu tăng trưởng kép ít nhất 20% đến 2020 và tầm nhìn đến 2025:

- ***Tầm nhìn: Trở thành Top 3 thương hiệu đá thạch anh bằng việc không ngừng cải tiến và áp dụng công nghệ mới, vật liệu mới để tạo ra những sản phẩm đá thạch anh giàu tính nghệ thuật, độc đáo và truyền cảm hứng cho mọi đối tượng.***
- ***Sứ mệnh: Hiện thực hóa mọi cam kết, luôn tiên phong sáng tạo để mang đến những sản phẩm có giá trị nghệ thuật độc đáo với chất lượng hàng đầu, thỏa mãn tốt nhất nhu cầu của mọi đối tượng khách hàng và truyền cảm hứng sáng tạo trong cuộc sống của họ.***

Những gì chúng ta đã xây dựng, đã làm được và đã chuẩn bị sẽ là động lực và tiền đề cho việc tiến lên phía trước với nỗ lực không ngừng để hoàn thành được mục tiêu đề ra, và ***“Hiện thực hoá mọi cam kết”*** và tiếp tục hy vọng về một tương lai thịnh vượng hơn.

Công ty Cổ phần Vicostone

[tên trước đây là Công ty Cổ phần Đá thạch anh cao cấp VCS]

Báo cáo tài chính

Ngày 31 tháng 12 năm 2017

-

MỤC LỤC

	<i>Trang</i>
Thông tin chung	1
Báo cáo của Ban Tổng Giám đốc	2
Báo cáo kiểm toán độc lập	3 - 4
Bảng cân đối kế toán	5 - 7
Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh	8
Báo cáo lưu chuyển tiền tệ	9 - 10
Thuyết minh báo cáo tài chính	11 - 40

THÔNG TIN CHUNG

CÔNG TY

Công ty Cổ phần Vicostone (“Công ty”), tên trước đây là Công ty Cổ phần Đá thạch anh cao cấp VCS, là một công ty cổ phần được thành lập theo Luật Doanh nghiệp của Việt Nam theo Giấy Chứng nhận Đăng ký Doanh nghiệp Công ty Cổ phần số 0500469512 do Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh Hà Tây (nay là thành phố Hà Nội) cấp ngày 2 tháng 6 năm 2005 và theo các Giấy Chứng nhận Đăng ký Doanh nghiệp điều chỉnh sau đó với lần điều chỉnh gần nhất là lần thứ 17 vào ngày 7 tháng 8 năm 2017. Theo Giấy Chứng nhận Đăng ký Doanh nghiệp điều chỉnh lần thứ 16 vào ngày 19 tháng 4 năm 2017, Công ty được đổi tên từ Công ty Cổ phần Đá thạch anh cao cấp VCS thành Công ty Cổ phần Vicostone.

Hoạt động chính trong năm hiện tại của Công ty là sản xuất và kinh doanh đá ốp lát nhân tạo gốc thạch anh.

Công ty có trụ sở chính tại Khu công nghệ cao Hòa Lạc, xã Thạch Hòa, huyện Thạch Thất, thành phố Hà Nội, Việt Nam.

HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

Các thành viên Hội đồng Quản trị trong năm và vào ngày lập báo cáo này như sau:

Ông Hồ Xuân Năng	Chủ tịch
Ông Nguyễn Quốc Trường	Thành viên
Bà Nghiêm Thị Ngọc Diệp	Thành viên
Ông Phạm Anh Tuấn	Thành viên
Bà Nguyễn Diệu Thúy Ngọc	Thành viên

BAN KIỂM SOÁT

Các thành viên Ban kiểm soát trong năm và vào ngày lập báo cáo này như sau:

Ông Lương Xuân Mẫn	Trưởng Ban kiểm soát	
Bà Trần Lan Phương	Thành viên	
Ông Nguyễn Quốc Tuấn	Thành viên	Miễn nhiệm ngày 3 tháng 5 năm 2017

BAN TỔNG GIÁM ĐỐC

Các thành viên Ban Tổng Giám đốc trong năm và vào ngày lập báo cáo này như sau:

Ông Phạm Anh Tuấn	Tổng Giám đốc	
Ông Phạm Trí Dũng	Phó Tổng Giám đốc	
Ông Lưu Công An	Phó Tổng Giám đốc	
Ông Nguyễn Chí Công	Phó Tổng Giám đốc	Bỏ nhiệm ngày 2 tháng 8 năm 2017
Ông Nguyễn Quang Anh	Phó Tổng Giám đốc	Miễn nhiệm ngày 2 tháng 8 năm 2017

NGƯỜI ĐẠI DIỆN THEO PHÁP LUẬT

Người đại diện theo pháp luật của Công ty trong năm và vào ngày lập báo cáo này là Ông Hồ Xuân Năng, Chủ tịch Hội đồng Quản trị. Ông Phạm Anh Tuấn được ông Hồ Xuân Năng ủy quyền ký báo cáo tài chính kèm theo cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2017 theo Giấy Ủy quyền số 171/2017/UQ-Vicostone ngày 25 tháng 4 năm 2017.

KIỂM TOÁN VIÊN

Công ty Trách nhiệm Hữu hạn Ernst & Young Việt Nam là công ty kiểm toán cho Công ty.

BÁO CÁO CỦA BAN TỔNG GIÁM ĐỐC

Ban Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Vicostone (“Công ty”), tên trước đây là Công ty Cổ phần Đá thạch anh cao cấp VCS, trình bày báo cáo này và báo cáo tài chính của Công ty cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2017.

TRÁCH NHIỆM CỦA BAN TỔNG GIÁM ĐỐC ĐỐI VỚI BÁO CÁO TÀI CHÍNH

Ban Tổng Giám đốc chịu trách nhiệm đảm bảo báo cáo tài chính cho từng năm tài chính phản ánh trung thực và hợp lý tình hình tài chính, kết quả hoạt động kinh doanh và tình hình lưu chuyển tiền tệ của Công ty. Trong quá trình lập báo cáo tài chính này, Ban Tổng Giám đốc cần phải:

- ▶ lựa chọn các chính sách kế toán thích hợp và áp dụng các chính sách này một cách nhất quán;
- ▶ thực hiện các đánh giá và ước tính một cách hợp lý và thận trọng;
- ▶ nêu rõ các chuẩn mực kế toán áp dụng cho Công ty có được tuân thủ hay không và tất cả những sai lệch trọng yếu so với những chuẩn mực này đã được trình bày và giải thích trong báo cáo tài chính; và
- ▶ lập báo cáo tài chính trên cơ sở nguyên tắc hoạt động liên tục trừ trường hợp không thể cho rằng Công ty sẽ tiếp tục hoạt động.

Ban Tổng Giám đốc chịu trách nhiệm đảm bảo việc các sổ sách kế toán thích hợp được lưu giữ để phản ánh tình hình tài chính của Công ty, với mức độ chính xác hợp lý, tại bất kỳ thời điểm nào và đảm bảo rằng các sổ sách kế toán tuân thủ với chế độ kế toán đã được áp dụng. Ban Tổng Giám đốc cũng chịu trách nhiệm về việc quản lý các tài sản của Công ty và do đó phải thực hiện các biện pháp thích hợp để ngăn chặn và phát hiện các hành vi gian lận và những vi phạm khác.

Ban Tổng Giám đốc cam kết đã tuân thủ những yêu cầu nêu trên trong việc lập báo cáo tài chính kèm theo.

CÔNG BỐ CỦA BAN TỔNG GIÁM ĐỐC

Theo ý kiến của Ban Tổng Giám đốc, báo cáo tài chính kèm theo phản ánh trung thực và hợp lý tình hình tài chính của Công ty vào ngày 31 tháng 12 năm 2017, kết quả hoạt động kinh doanh và tình hình lưu chuyển tiền tệ cho năm tài chính kết thúc cùng ngày, phù hợp với các Chuẩn mực kế toán Việt Nam, Chế độ kế toán doanh nghiệp Việt Nam và các quy định pháp lý có liên quan đến việc lập và trình bày báo cáo tài chính.

Thay mặt Ban Tổng Giám đốc

(Đã ký) _____

Tổng Giám đốc

Phạm Anh Tuấn

Ngày 26 tháng 2 năm 2018

BÁO CÁO KIỂM TOÁN ĐỘC LẬP

Số tham chiếu: 60999244/19317793

Kính gửi: Các cổ đông của Công ty Cổ phần Vicostone

Chúng tôi đã kiểm toán báo cáo tài chính kèm theo của Công ty Cổ phần Vicostone (“Công ty”), tên trước đây là Công ty Cổ phần Đá thạch anh cao cấp VCS, được lập ngày 26 tháng 2 năm 2018 và được trình bày từ trang 5 đến trang 40, bao gồm bảng cân đối kế toán vào ngày 31 tháng 12 năm 2017, báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh và báo cáo lưu chuyển tiền tệ cho năm tài chính kết thúc cùng ngày và các thuyết minh báo cáo tài chính kèm theo.

Trách nhiệm của Ban Tổng Giám đốc

Ban Tổng Giám đốc Công ty chịu trách nhiệm lập và trình bày trung thực và hợp lý báo cáo tài chính theo các Chuẩn mực kế toán Việt Nam, Chế độ kế toán doanh nghiệp Việt Nam và các quy định pháp lý có liên quan đến việc lập và trình bày báo cáo tài chính và chịu trách nhiệm về kiểm soát nội bộ mà Ban Tổng Giám đốc xác định là cần thiết để đảm bảo việc lập và trình bày báo cáo tài chính không có sai sót trọng yếu do gian lận hoặc nhầm lẫn.

Trách nhiệm của Kiểm toán viên

Trách nhiệm của chúng tôi là đưa ra ý kiến về báo cáo tài chính dựa trên kết quả của cuộc kiểm toán. Chúng tôi đã tiến hành kiểm toán theo các Chuẩn mực kiểm toán Việt Nam. Các chuẩn mực này yêu cầu chúng tôi tuân thủ chuẩn mực và các quy định về đạo đức nghề nghiệp, lập kế hoạch và thực hiện cuộc kiểm toán để đạt được sự đảm bảo hợp lý về việc liệu báo cáo tài chính của Công ty có còn sai sót trọng yếu hay không.

Công việc kiểm toán bao gồm thực hiện các thủ tục nhằm thu thập các bằng chứng kiểm toán về các số liệu và thuyết minh trên báo cáo tài chính. Các thủ tục kiểm toán được lựa chọn dựa trên xét đoán của kiểm toán viên, bao gồm đánh giá rủi ro có sai sót trọng yếu trong báo cáo tài chính do gian lận hoặc nhầm lẫn. Khi thực hiện đánh giá các rủi ro này, kiểm toán viên đã xem xét kiểm soát nội bộ của Công ty liên quan đến việc lập và trình bày báo cáo tài chính trung thực, hợp lý nhằm thiết kế các thủ tục kiểm toán phù hợp với tình hình thực tế, tuy nhiên không nhằm mục đích đưa ra ý kiến về hiệu quả của kiểm soát nội bộ của Công ty. Công việc kiểm toán cũng bao gồm đánh giá tính thích hợp của các chính sách kế toán được áp dụng và tính hợp lý của các ước tính kế toán của Ban Tổng Giám đốc cũng như đánh giá việc trình bày tổng thể báo cáo tài chính.

Chúng tôi tin tưởng rằng các bằng chứng kiểm toán mà chúng tôi đã thu thập được là đầy đủ và thích hợp để làm cơ sở cho ý kiến kiểm toán của chúng tôi.

Ý kiến của Kiểm toán viên

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 tại ngày 31 tháng 12 năm 2017, cũng như kết quả hoạt động kinh doanh và tình hình lưu chuyển tiền tệ cho năm tài chính kết thúc cùng ngày, phù hợp với các Chuẩn mực kế toán Việt Nam, Chế độ kế toán doanh nghiệp Việt Nam và các quy định pháp lý có liên quan đến việc lập và trình bày báo cáo tài chính.

Công ty Trách nhiệm Hữu hạn Ernst & Young Việt Nam

(Đã ký)

Trần Phú Sơn

Phó Tổng Giám đốc

Số Giấy CNĐKHN kiểm toán: 0637-2018-004-1

(Đã ký)

Trịnh Xuân Hòa

Kiểm toán viên

Số Giấy CNĐKHN kiểm toán: 0754-2018-004-1

Hà Nội, Việt Nam

Ngày 26 tháng 2 năm 2018

BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN

(ngày 31 tháng 12 năm 2017)

Đơn vị tính: VNĐ

<i>Mã số</i>	TÀI SẢN	<i>Thuyết minh</i>	Số cuối năm	Số đầu năm
100	A. TÀI SẢN NGẮN HẠN		3.291.343.374.668	2.729.081.767.293
110	I. Tiền và các khoản tương đương tiền	4	656.279.062.859	433.971.607.316
111	1. Tiền		131.779.062.859	204.816.602.288
112	2. Các khoản tương đương tiền		524.500.000.000	229.155.005.028
120	II. Đầu tư tài chính ngắn hạn		30.000.000.000	-
123	1. Đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn	5	30.000.000.000	-
130	III. Các khoản phải thu ngắn hạn		951.290.523.619	699.403.325.617
131	1. Phải thu ngắn hạn của khách hàng	6	906.612.938.608	685.811.581.102
132	2. Trả trước cho người bán ngắn hạn		42.045.333.801	11.942.373.761
135	3. Phải thu về cho vay ngắn hạn		50.129.329	50.129.329
136	4. Phải thu ngắn hạn khác		3.487.430.653	2.356.286.894
137	5. Dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi	6	(905.308.772)	(757.045.469)
140	IV. Hàng tồn kho	7	1.513.931.435.283	1.458.170.374.347
141	1. Hàng tồn kho		1.525.067.072.548	1.478.805.743.829
149	2. Dự phòng giảm giá hàng tồn kho		(11.135.637.265)	(20.635.369.482)
150	V. Tài sản ngắn hạn khác		139.842.352.907	137.536.460.013
151	1. Chi phí trả trước ngắn hạn		1.611.134.018	3.120.538.968
152	2. Thuế GTGT được khấu trừ		96.848.824.774	134.415.921.045
153	3. Thuế và các khoản khác phải thu Nhà nước	13	41.382.394.115	-

Đơn vị tính: VNĐ

Mã số	TÀI SẢN	Thuyết minh	Số cuối năm	Số đầu năm
200	B. TÀI SẢN DÀI HẠN		518.411.252.031	589.202.341.970
210	I. Các khoản phải thu dài hạn		30.000.000	30.000.000
216	1. Phải thu dài hạn khác		30.000.000	30.000.000
220	II. Tài sản cố định		483.762.757.473	548.377.023.352
221	1. Tài sản cố định hữu hình	8	470.008.133.033	533.661.513.018
222	Nguyên giá		1.179.779.154.597	1.178.284.256.783
223	Giá trị hao mòn lũy kế		(709.771.021.564)	(644.622.743.765)
227	2. Tài sản cố định vô hình	9	13.754.624.440	14.715.510.334
228	Nguyên giá		27.088.415.497	25.593.215.497
229	Giá trị hao mòn lũy kế		(13.333.791.057)	(10.877.705.163)
240	III. Tài sản dở dang dài hạn		20.669.627.555	4.674.389.078
242	1. Chi phí xây dựng cơ bản dở dang	10	20.669.627.555	4.674.389.078
250	IV. Đầu tư tài chính dài hạn		-	20.431.293.600
252	1. Đầu tư vào công ty liên kết		-	20.431.293.600
260	V. Tài sản dài hạn khác		13.948.867.003	15.689.635.940
261	1. Chi phí trả trước dài hạn	11	13.948.867.003	15.689.635.940
270	TỔNG CỘNG TÀI SẢN		3.809.754.626.699	3.318.284.109.263

Đơn vị tính: VNĐ

Mã số	NGUỒN VỐN	Thuyết minh	Số cuối năm	Số đầu năm
300	C. NỢ PHẢI TRẢ		1.413.864.163.277	1.881.645.254.148
310	I. Nợ ngắn hạn		1.413.416.219.225	1.705.038.359.773
311	1. Phải trả người bán ngắn hạn	12	431.409.986.668	540.689.538.667
312	2. Người mua trả tiền trước ngắn hạn		7.093.786.275	9.432.855.894
313	3. Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	13	1.011.270.925	50.907.565.233
314	4. Phải trả người lao động		3.771.949.853	2.817.678.011
319	5. Phải trả ngắn hạn khác		531.594.464	536.697.775
320	6. Vay và nợ thuê tài chính ngắn hạn	14	955.024.601.355	1.083.352.550.815
322	7. Quỹ khen thưởng, phúc lợi	15	14.573.029.685	17.301.473.378
330	II. Nợ dài hạn		447.944.052	176.606.894.375
338	1. Vay và nợ thuê tài chính dài hạn	14	-	176.047.133.246
343	2. Quỹ phát triển khoa học và công nghệ		447.944.052	559.761.129
400	D. VỐN CHỦ SỞ HỮU		2.395.890.463.422	1.436.638.855.115
410	I. Vốn chủ sở hữu	16	2.395.890.463.422	1.436.638.855.115
411	1. Vốn góp của chủ sở hữu		800.000.000.000	600.000.000.000
411 a	- Cổ phiếu phổ thông có quyền biểu quyết		800.000.000.000	600.000.000.000
412	2. Thặng dư vốn cổ phần		60.800.000	60.800.000
418	3. Quỹ đầu tư phát triển		88.958.137.122	61.780.736.819
421	4. Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối		1.506.871.526.300	774.797.318.296
421 a	- Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối lũy kế đến cuối năm trước		534.648.902.854	300.366.099.878
421 b	- Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối năm nay		972.222.623.446	474.431.218.418
440	TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN		3.809.754.626.699	3.318.284.109.263

(Đã ký)

Người lập biểu

Nguyễn Phương Anh

Ngày 26 tháng 2 năm 2018

(Đã ký)

Kế toán trưởng

Nguyễn Thị Nga

(Đã ký)

Tổng Giám đốc

Phạm Anh Tuấn

BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

(cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2017)

Đơn vị tính: VND

Mã số	CHỈ TIÊU	Thuyết minh	Năm nay	Năm trước
01	1. Doanh thu bán hàng	18.1	4.352.524.092.876	3.236.573.462.624
02	2. Các khoản giảm trừ doanh thu	18.1	-	475.068.024
10	3. Doanh thu thuần (10 = 01-02)	18.1	4.352.524.092.876	3.236.098.394.600
11	4. Giá vốn hàng bán	19	3.085.309.497.515	2.235.528.836.434
20	5. Lợi nhuận gộp về bán hàng (20 = 10 - 11)		1.267.214.595.361	1.000.569.558.166
21	6. Doanh thu hoạt động tài chính	18.2	54.377.404.040	25.934.028.466
22	7. Chi phí tài chính	20	48.814.490.753	70.953.282.040
23	<i>Trong đó:</i>		40.596.080.433	50.242.971.449
25	8. Chi phí bán hàng	21	95.648.232.925	76.843.762.966
26	9. Chi phí quản lý doanh nghiệp	21	52.199.633.236	59.392.068.796
30	10. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh {30 = 20 + (21 - 22) - (25 + 26)}		1.124.929.642.487	819.314.472.830
31	11. Thu nhập khác		1.178.903.601	869.766.648
32	12. Chi phí khác		1.096.988.069	1.140.985.779
40	13. Lãi/(lỗ) khác (40 = 31 - 32)		81.915.532	(271.219.131)
50	14. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế (50 = 30 + 40)		1.125.011.558.019	819.043.253.699
51	15. Chi phí thuế TNDN hiện hành	23.1	3.233.701.436	139.608.246.117
60	16. Lợi nhuận sau thuế TNDN (60 = 50 - 51)		1.121.777.856.583	679.435.007.582
70	17. Lãi cơ bản trên cổ phiếu	26	13.461	8.153
71	18. Lãi suy giảm trên cổ phiếu	26	13.461	8.153

(Đã ký)

Người lập biểu

Nguyễn Phương Anh

(Đã ký)

Kế toán trưởng

Nguyễn Thị Nga

(Đã ký)

Tổng Giám đốc

Phạm Anh Tuấn

Ngày 26 tháng 2 năm 2018

BÁO CÁO LƯU CHUYỂN TIỀN TỆ

(cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2017)

Đơn vị tính: VND

Mã số	CHỈ TIÊU	Thuyết minh	Năm nay	Năm trước
I. LƯU CHUYỂN TIỀN TỪ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH				
01	Tổng lợi nhuận trước thuế		1.125.011.558.019	819.043.253.699
	<i>Điều chỉnh cho các khoản:</i>			
02	Khấu hao và hao mòn		69.515.393.902	67.435.699.472
03	Các khoản dự phòng		(9.351.468.914)	(16.578.241.215)
04	(Lãi)/lỗ chênh lệch tỷ giá hối đoái do đánh giá lại các khoản mục tiền tệ có gốc ngoại tệ		(2.542.157.433)	13.424.918.995
05	Lãi từ hoạt động đầu tư		(32.427.146.147)	(8.636.982.094)
06	Chi phí lãi vay	20	40.596.080.433	50.242.971.449
08	Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh trước thay đổi vốn lưu động		1.190.802.259.860	924.931.620.306
09	(Tăng) các khoản phải thu		(253.598.141.064)	(233.526.888.855)
10	(Tăng) hàng tồn kho		(46.261.328.719)	(47.657.999.088)
11	(Giảm)/tăng các khoản phải trả		(12.968.875.438)	347.417.788.210
12	Giảm/(tăng) chi phí trả trước		3.250.173.887	(992.401.221)
14	Tiền lãi vay đã trả		(40.596.080.433)	(50.242.971.449)
15	Thuế thu nhập doanh nghiệp đã nộp	13	(88.050.389.739)	(120.588.242.688)
17	Tiền chi khác cho hoạt động kinh doanh		(45.254.691.969)	(29.228.660.947)
20	Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động kinh doanh		707.322.926.385	790.112.244.268
II. LƯU CHUYỂN TIỀN TỪ HOẠT ĐỘNG ĐẦU TƯ				
21	Tiền chi để mua sắm, xây dựng tài sản cố định và các tài sản dài hạn khác		(83.893.283.198)	(138.167.466.331)
22	Tiền thu do thanh lý, nhượng bán TSCĐ và các tài sản dài hạn khác		110.000.000	-
23	Tiền chi cho vay		(32.200.000.000)	(310.082.483)
24	Tiền thu hồi cho vay, bán lại các công cụ nợ của đơn vị khác		2.200.000.000	6.314.483.816
26	Tiền thu hồi đầu tư góp vốn vào đơn vị khác		40.487.040.000	9.095.756.852
27	Tiền thu lãi cho vay, cổ tức và lợi nhuận được chia		12.271.399.748	8.798.972.010
30	Lưu chuyển tiền thuần sử dụng vào hoạt động đầu tư		(61.024.843.450)	(114.268.336.136)

Đơn vị tính: VNĐ

Mã số	CHỈ TIÊU	Thuyết minh	Năm nay	Năm trước
III. LƯU CHUYỂN TIỀN TỪ HOẠT ĐỘNG TÀI CHÍNH				
33	Tiền thu từ đi vay		1.651.455.987.647	1.568.640.501.271
34	Tiền chi trả nợ gốc vay		(1.956.498.149.142)	(1.829.927.542.985)
36	Cổ tức, lợi nhuận đã trả cho chủ sở hữu		(120.012.199.500)	(275.186.472.700)
40	Lưu chuyển tiền thuần sử dụng vào hoạt động tài chính		(425.054.360.995)	(536.473.514.414)
50	Lưu chuyển tiền thuần trong năm		221.243.721.940	139.370.393.718
60	Tiền và các khoản tương đương tiền đầu năm		433.971.607.316	295.042.603.585
61	Ảnh hưởng của thay đổi tỷ giá hối đoái quy đổi ngoại tệ		1.063.733.603	(441.389.987)
70	Tiền và các khoản tương đương tiền cuối năm	4	656.279.062.859	433.971.607.316

(Đã ký)

Người lập biểu

Nguyễn Phương Anh

(Đã ký)

Kế toán trưởng

Nguyễn Thị Nga

(Đã ký)

Tổng Giám đốc

Phạm Anh Tuấn

Ngày 26 tháng 2 năm 2018

THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH

(vào ngày 31 tháng 12 năm 2017 và cho năm tài chính kết thúc cùng ngày)

1. THÔNG TIN VỀ DOANH NGHIỆP

Công ty Cổ phần Vicostone (“Công ty”), tên trước đây là Công ty Cổ phần Đá thạch anh cao cấp VCS, là một công ty cổ phần được thành lập theo Luật Doanh nghiệp của Việt Nam theo Giấy Chứng nhận Đăng ký Doanh nghiệp Công ty Cổ phần số 0500469512 do Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh Hà Tây (nay là thành phố Hà Nội) cấp ngày 2 tháng 6 năm 2005 và các Giấy Chứng nhận Đăng ký Doanh nghiệp điều chỉnh sau đó với lần điều chỉnh gần nhất là lần thứ 17 vào ngày 7 tháng 8 năm 2017. Theo Giấy Chứng nhận Đăng ký Doanh nghiệp điều chỉnh lần thứ 16 vào ngày 19 tháng 4 năm 2017, Công ty được đổi tên từ Công ty Cổ phần Đá thạch anh cao cấp VCS thành Công ty Cổ phần Vicostone.

Hoạt động chính trong năm hiện tại của Công ty là sản xuất và kinh doanh đá ốp lát nhân tạo gốc thạch anh.

Chu kỳ sản xuất, kinh doanh thông thường của Công ty là 12 tháng.

Công ty có trụ sở chính tại Khu công nghệ cao Hòa Lạc, xã Thạch Hòa, huyện Thạch Thất, thành phố Hà Nội, Việt Nam.

Số lượng nhân viên của Công ty tại ngày 31 tháng 12 năm 2017 là 640 (ngày 31 tháng 12 năm 2016 là: 614 nhân viên).

2. CƠ SỞ TRÌNH BÀY

2.1 Chuẩn mực và Chế độ kế toán áp dụng

Báo cáo tài chính của Công ty được trình bày bằng đồng Việt Nam (“VND”) phù hợp với Chế độ kế toán doanh nghiệp Việt Nam và các Chuẩn mực kế toán Việt Nam do Bộ Tài chính ban hành theo:

- ▶ Quyết định số 149/2001/QĐ-BTC ngày 31 tháng 12 năm 2001 về việc ban hành bốn Chuẩn mực kế toán Việt Nam (Đợt 1);
- ▶ Quyết định số 165/2002/QĐ-BTC ngày 31 tháng 12 năm 2002 về việc ban hành sáu Chuẩn mực kế toán Việt Nam (Đợt 2);
- ▶ Quyết định số 234/2003/QĐ-BTC ngày 30 tháng 12 năm 2003 về việc ban hành sáu Chuẩn mực kế toán Việt Nam (Đợt 3);
- ▶ Quyết định số 12/2005/QĐ-BTC ngày 15 tháng 2 năm 2005 về việc ban hành sáu Chuẩn mực kế toán Việt Nam (Đợt 4); và
- ▶ Quyết định số 100/2005/QĐ-BTC ngày 28 tháng 12 năm 2005 về việc ban hành bốn Chuẩn mực kế toán Việt Nam (Đợt 5).

Theo đó, báo cáo tài chính được trình bày kèm theo và việc sử dụng báo cáo này không dành cho các đối tượng không được cung cấp các thông tin về các thủ tục và nguyên tắc và thông lệ kế toán tại Việt Nam và hơn nữa không được chủ định trình bày tình hình tài chính, kết quả hoạt động kinh doanh và lưu chuyển tiền tệ theo các nguyên tắc và thông lệ kế toán được chấp nhận rộng rãi ở các nước và lãnh thổ khác ngoài Việt Nam.

2.2 Hình thức sổ kế toán áp dụng

Hình thức sổ kế toán được áp dụng của Công ty là Sổ nhật ký chung.

2.3 Kỳ kế toán năm

Kỳ kế toán năm của Công ty áp dụng cho việc lập báo cáo tài chính bắt đầu từ ngày 1 tháng 1 và kết thúc ngày 31 tháng 12.

2.4 Đơn vị tiền tệ trong kế toán

Báo cáo tài chính được lập bằng đơn vị tiền tệ trong kế toán của Công ty là VND.

3. TÓM TẮT CÁC CHÍNH SÁCH KẾ TOÁN CHỦ YẾU

3.1 Tiền và các khoản tương đương tiền

Tiền và các khoản tương đương tiền bao gồm tiền mặt tại quỹ, tiền gửi ngân hàng, các khoản đầu tư ngắn hạn có thời hạn gốc không quá ba tháng, có tính thanh khoản cao, có khả năng chuyển đổi dễ dàng thành các lượng tiền xác định và không có nhiều rủi ro trong chuyển đổi thành tiền.

3.2 Hàng tồn kho

Hàng tồn kho được ghi nhận theo giá thấp hơn giữa giá thành để đưa mỗi sản phẩm đến vị trí và điều kiện hiện tại và giá trị thuần có thể thực hiện được.

Giá trị thuần có thể thực hiện được là giá bán ước tính của hàng tồn kho trong điều kiện kinh doanh bình thường trừ chi phí ước tính để hoàn thành và chi phí bán hàng ước tính.

Công ty áp dụng phương pháp kê khai thường xuyên để hạch toán hàng tồn kho với giá trị được xác định như sau:

Nguyên vật liệu, công cụ dụng cụ và hàng hóa - chi phí mua theo phương pháp bình quân gia quyền.

Thành phẩm và chi phí sản xuất, kinh doanh dở dang - giá vốn nguyên vật liệu và lao động trực tiếp cộng chi phí sản xuất chung có liên quan được phân bổ dựa trên mức độ hoạt động bình thường theo phương pháp bình quân gia quyền.

Dự phòng giảm giá hàng tồn kho

Dự phòng giảm giá hàng tồn kho được trích lập cho phần giá trị dự kiến bị tổn thất do các khoản suy giảm trong giá trị (do giảm giá, hư hỏng, kém phẩm chất, lỗi thời v.v.) có thể xảy ra đối với nguyên vật liệu, thành phẩm, hàng hóa tồn kho khác thuộc quyền sở hữu của Công ty dựa trên bằng chứng hợp lý về sự suy giảm giá trị tại ngày kết thúc kỳ kế toán năm.

Số tăng hoặc giảm khoản dự phòng giảm giá hàng tồn kho được hạch toán vào giá vốn hàng bán trên báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh.

3.3 Các khoản phải thu

Các khoản phải thu được trình bày trên báo cáo tài chính theo giá trị ghi sổ các khoản phải thu từ khách hàng và phải thu khác sau khi trừ các khoản dự phòng được lập cho các khoản phải thu khó đòi.

Dự phòng nợ phải thu khó đòi thể hiện phần giá trị của các khoản phải thu mà Công ty dự kiến không có khả năng thu hồi tại ngày kết thúc kỳ kế toán. Tăng hoặc giảm số dư tài

khoản dự phòng được hạch toán vào chi phí quản lý doanh nghiệp trên báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh.

3.4 Tài sản cố định hữu hình

Tài sản cố định hữu hình được thể hiện theo nguyên giá trừ đi giá trị hao mòn lũy kế.

Nguyên giá tài sản cố định bao gồm giá mua và những chi phí có liên quan trực tiếp đến việc đưa tài sản vào sẵn sàng hoạt động như dự kiến.

Các chi phí mua sắm, nâng cấp và đổi mới tài sản cố định được ghi tăng nguyên giá của tài sản và chi phí bảo trì, sửa chữa được hạch toán vào báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh khi phát sinh.

Khi tài sản cố định hữu hình được bán hay thanh lý, các khoản lãi hoặc lỗ phát sinh do thanh lý (là phần chênh lệch giữa tiền thu thuần từ việc bán tài sản với giá trị còn lại của tài sản) được hạch toán vào báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh.

3.5 Tài sản cố định vô hình

Tài sản cố định vô hình được ghi nhận theo nguyên giá trừ đi giá trị hao mòn lũy kế.

Nguyên giá tài sản cố định vô hình bao gồm giá mua và những chi phí có liên quan trực tiếp đến việc đưa tài sản vào sử dụng như dự kiến.

Các chi phí nâng cấp và đổi mới tài sản cố định vô hình được ghi tăng nguyên giá của tài sản và các chi phí khác được hạch toán vào báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh khi phát sinh.

Khi tài sản cố định vô hình được bán hay thanh lý, các khoản lãi hoặc lỗ phát sinh do thanh lý tài sản (là phần chênh lệch giữa tiền thu thuần từ việc bán tài sản với giá trị còn lại của tài sản) được hạch toán vào báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh.

3.6 Khấu hao và hao mòn

Khấu hao tài sản cố định hữu hình và hao mòn tài sản cố định vô hình được trích theo phương pháp khấu hao đường thẳng trong suốt thời gian hữu dụng ước tính của các tài sản như sau:

Nhà xưởng và vật kiến trúc	6 - 15 năm
Máy móc, thiết bị	3 - 15 năm
Phương tiện vận tải	6 - 10 năm
Thiết bị văn phòng	3 - 7 năm
Tài sản cố định khác	5 - 8 năm
Phần mềm máy tính	5 - 12 năm

3.7 Chi phí đi vay

Chi phí đi vay bao gồm lãi tiền vay và các chi phí khác phát sinh liên quan trực tiếp đến các khoản vay của Công ty.

Chi phí đi vay được hạch toán như chi phí phát sinh trong năm ngoại trừ các khoản được vốn hóa như theo nội dung của đoạn tiếp theo.

Chi phí đi vay liên quan trực tiếp đến việc mua sắm, xây dựng hoặc hình thành một tài sản cụ thể cần có một thời gian đủ dài để có thể đưa vào sử dụng theo mục đích định trước hoặc để bán được vốn hóa vào nguyên giá của tài sản đó.

3.8 Chi phí trả trước

Chi phí trả trước bao gồm các chi phí trả trước ngắn hạn hoặc chi phí trả trước dài hạn trên bảng cân đối kế toán và được phân bổ trong khoảng thời gian trả trước hoặc thời gian các lợi ích kinh tế tương ứng được tạo ra từ các chi phí này.

Các loại chi phí sau đây được hạch toán vào chi phí trả trước dài hạn để phân bổ dần vào báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh.

- ▶ Công cụ dụng cụ xuất dùng trong nhiều năm với giá trị lớn;
- ▶ Chi phí sửa chữa tài sản cố định phát sinh với giá trị lớn; và
- ▶ Chi phí khác.

Tiền thuê đất trả trước

Tiền thuê đất trả trước bao gồm số dư chưa phân bổ hết của khoản tiền thuê đất đã trả theo hợp đồng thuê đất ký với Khu công nghiệp Bắc Phú Cát vào ngày 30 tháng 5 năm 2008 trong thời hạn 48 năm 7 tháng 19 ngày. Theo Thông tư 45/2013/TT-BTC ngày 25 tháng 4 năm 2013, khoản tiền thuê đất trả trước nói trên được ghi nhận như chi phí trả trước dài hạn và được phân bổ vào chi phí trong thời gian còn lại của hợp đồng thuê.

3.9 Các khoản đầu tư

Đầu tư vào công ty liên kết

Các khoản đầu tư vào công ty liên kết mà trong đó Công ty có ảnh hưởng đáng kể được trình bày theo phương pháp giá gốc.

Các khoản phân phối lợi nhuận từ lợi nhuận thuần lũy kế của công ty liên kết sau ngày Công ty có ảnh hưởng đáng kể được ghi nhận vào báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty. Các khoản phân phối khác được xem như phần thu hồi các khoản đầu tư và được trừ vào giá trị đầu tư.

Đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn

Các khoản đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn được ghi nhận theo giá gốc. Sau khi ghi nhận ban đầu, các khoản đầu tư này được ghi nhận theo giá trị có thể thu hồi. Các khoản suy giảm giá trị của khoản đầu tư nếu phát sinh được hạch toán vào chi phí tài chính trong báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh và giảm trừ trực tiếp giá trị đầu tư.

3.10 Các khoản phải trả và chi phí trích trước

Các khoản phải trả và chi phí trích trước được ghi nhận cho số tiền phải trả trong tương lai liên quan đến hàng hóa và dịch vụ đã nhận được không phụ thuộc vào việc Công ty đã nhận được hóa đơn của nhà cung cấp hay chưa.

3.11 Các nghiệp vụ bằng ngoại tệ

Các nghiệp vụ phát sinh bằng các đơn vị tiền tệ khác với đơn vị tiền tệ kế toán của Công ty (VND) được hạch toán theo tỷ giá giao dịch thực tế vào ngày phát sinh nghiệp vụ theo nguyên tắc sau:

- ▶ Nghiệp vụ làm phát sinh các khoản phải thu được hạch toán theo tỷ giá mua của ngân hàng thương mại nơi Công ty chỉ định khách hàng thanh toán.
- ▶ Nghiệp vụ làm phát sinh các khoản phải trả được hạch toán theo tỷ giá bán của ngân hàng thương mại nơi Công ty dự kiến giao dịch.

- ▶ Giao dịch mua sắm tài sản hoặc các khoản chi phí được thanh toán ngay bằng ngoại tệ (không qua các tài khoản phải trả) được hạch toán theo tỷ giá mua của ngân hàng thương mại nơi Công ty thực hiện thanh toán.

Tại ngày kết thúc kỳ kế toán năm, các khoản mục tiền tệ có gốc ngoại tệ được đánh giá lại theo tỷ giá giao dịch thực tế tại ngày của bảng cân đối kế toán theo nguyên tắc sau.

- ▶ Các khoản mục tiền tệ được phân loại là tài sản được hạch toán theo tỷ giá mua của ngân hàng thương mại nơi Công ty thường xuyên có giao dịch.
- ▶ Các khoản mục tiền tệ được phân loại là nợ phải trả được hạch toán theo tỷ giá bán của ngân hàng thương mại nơi Công ty thường xuyên có giao dịch.

Tất cả các khoản chênh lệch tỷ giá thực tế phát sinh trong năm và chênh lệch do đánh giá lại số dư tiền tệ có gốc ngoại tệ cuối năm được hạch toán vào báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh.

3.12 Phân chia lợi nhuận

Lợi nhuận thuần sau thuế thu nhập doanh nghiệp có thể được chia cho các cổ đông sau khi được Đại hội đồng cổ đông phê duyệt và sau khi đã trích lập các quỹ dự phòng theo Điều lệ Công ty và các quy định của pháp luật Việt Nam.

Công ty trích lập các quỹ dự phòng sau từ lợi nhuận thuần sau thuế thu nhập doanh nghiệp của Công ty theo đề nghị của Hội đồng Quản trị và được các cổ đông phê duyệt tại Đại hội đồng cổ đông thường niên.

Quỹ đầu tư và phát triển

Quỹ này được trích lập nhằm phục vụ việc mở rộng hoạt động hoặc đầu tư chiều sâu của Công ty.

Quỹ khen thưởng và phúc lợi

Quỹ này được trích lập để khen thưởng, khuyến khích vật chất, đem lại lợi ích chung và nâng cao phúc lợi cho công nhân viên, và được trình bày như một khoản phải trả trên bảng cân đối kế toán.

Quỹ phát triển khoa học và công nghệ

Quỹ này được trích lập để phục vụ việc nghiên cứu, thử nghiệm các nguyên vật liệu, hóa chất mới phục vụ cho hoạt động sản xuất, kinh doanh.

3.13 Ghi nhận doanh thu

Doanh thu được ghi nhận khi Công ty có khả năng nhận được các lợi ích kinh tế có thể xác định được một cách chắc chắn. Doanh thu được xác định theo giá trị hợp lý của các khoản đã thu hoặc sẽ thu được sau khi trừ đi các khoản chiết khấu thương mại, giảm giá hàng bán và hàng bán bị trả lại. Các điều kiện ghi nhận cụ thể sau đây cũng phải được đáp ứng khi ghi nhận doanh thu:

Doanh thu bán hàng và bất động sản

Doanh thu bán hàng được ghi nhận khi các rủi ro trọng yếu và các quyền sở hữu hàng hóa/bất động sản đã được chuyển sang người mua, thường là trùng với thời điểm chuyển giao hàng hóa/bất động sản.

Tiền lãi

Doanh thu được ghi nhận khi tiền lãi phát sinh trên cơ sở dồn tích (có tính đến lợi tức mà tài sản đem lại) trừ khi khả năng thu hồi tiền lãi không chắc chắn.

3.14 Thuế

Thuế thu nhập hiện hành

Tài sản thuế thu nhập và thuế thu nhập phải nộp cho năm hiện hành và các năm trước được xác định bằng số tiền dự kiến được thu hồi hoặc phải nộp cho cơ quan thuế, dựa trên các mức thuế suất và các luật thuế có hiệu lực đến ngày kết thúc kỳ kế toán năm.

Thuế thu nhập hiện hành được ghi nhận vào báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh ngoại trừ trường hợp thuế thu nhập phát sinh liên quan đến một khoản mục được ghi thẳng vào vốn chủ sở hữu, trong trường hợp này, thuế thu nhập hiện hành cũng được ghi nhận trực tiếp vào vốn chủ sở hữu.

Công ty chỉ được bù trừ các tài sản thuế thu nhập hiện hành và thuế thu nhập hiện hành phải nộp khi Công ty có quyền hợp pháp được bù trừ giữa tài sản thuế thu nhập hiện hành với thuế thu nhập hiện hành phải nộp và Công ty dự định thanh toán thuế thu nhập hiện hành phải nộp và tài sản thuế thu nhập hiện hành trên cơ sở thuần.

Thuế thu nhập hoãn lại

Thuế thu nhập hoãn lại được xác định cho các khoản chênh lệch tạm thời tại ngày kết thúc kỳ kế toán năm giữa cơ sở tính thuế thu nhập của các tài sản và nợ phải trả và giá trị ghi sổ của các khoản mục này trong báo cáo tài chính.

Thuế thu nhập hoãn lại phải trả được ghi nhận cho tất cả các khoản chênh lệch tạm thời chịu thuế, ngoại trừ:

- ▶ Thuế thu nhập hoãn lại phải trả phát sinh từ ghi nhận ban đầu của một tài sản hay nợ phải trả từ một giao dịch mà giao dịch này không có ảnh hưởng đến lợi nhuận kế toán và lợi nhuận tính thuế thu nhập (hoặc lỗ tính thuế) tại thời điểm phát sinh giao dịch;
- ▶ Các chênh lệch tạm thời chịu thuế gắn liền với các khoản đầu tư vào vào công ty liên kết và các khoản vốn góp liên doanh khi Công ty có khả năng kiểm soát thời gian hoàn nhập khoản chênh lệch tạm thời và chắc chắn khoản chênh lệch tạm thời sẽ không được hoàn nhập trong tương lai có thể dự đoán.

Tài sản thuế thu nhập hoãn lại cần được ghi nhận cho tất cả các chênh lệch tạm thời được khấu trừ, giá trị được khấu trừ chuyển sang các năm sau của các khoản lỗ tính thuế và các khoản ưu đãi thuế chưa sử dụng, khi chắc chắn trong tương lai sẽ có lợi nhuận tính thuế để sử dụng những chênh lệch tạm thời được khấu trừ, các khoản lỗ tính thuế và các ưu đãi thuế chưa sử dụng này, ngoại trừ:

- ▶ Tài sản thuế hoãn lại phát sinh từ ghi nhận ban đầu của một tài sản hoặc nợ phải trả từ một giao dịch mà giao dịch này không có ảnh hưởng đến lợi nhuận kế toán và lợi nhuận tính thuế thu nhập (hoặc lỗ tính thuế) tại thời điểm phát sinh giao dịch;
- ▶ Tất cả các chênh lệch tạm thời được khấu trừ phát sinh từ các khoản đầu tư vào các công ty liên kết và các khoản vốn góp liên doanh khi chắc chắn là chênh lệch tạm thời sẽ được hoàn nhập trong tương lai có thể dự đoán được và có lợi nhuận chịu thuế để sử dụng được khoản chênh lệch tạm thời đó.

Giá trị ghi sổ của tài sản thuế thu nhập doanh nghiệp hoãn lại phải được xem xét lại vào ngày kết thúc kỳ kế toán năm và phải giảm giá trị ghi sổ của tài sản thuế thu nhập hoãn lại

đến mức bảo đảm chắc chắn có đủ lợi nhuận tính thuế cho phép lợi ích của một phần hoặc toàn bộ tài sản thuế thu nhập hoãn lại được sử dụng. Các tài sản thuế thu nhập doanh nghiệp hoãn lại chưa được ghi nhận trước đây được xem xét lại vào ngày kết thúc kỳ kế toán năm và được ghi nhận khi chắc chắn có đủ lợi nhuận tính thuế trong tương lai để có thể sử dụng các tài sản thuế thu nhập hoãn lại chưa ghi nhận này.

Tài sản thuế thu nhập hoãn lại và thuế thu nhập hoãn lại phải trả được xác định theo thuế suất dự tính sẽ áp dụng cho năm tài chính khi tài sản được thu hồi hay nợ phải trả được thanh toán, dựa trên các mức thuế suất và luật thuế có hiệu lực vào ngày kết thúc kỳ kế toán năm.

Thuế thu nhập hoãn lại được ghi nhận vào kết quả hoạt động kinh doanh ngoại trừ trường hợp thuế thu nhập hoãn lại phát sinh liên quan đến một khoản mục được ghi thẳng vào vốn chủ sở hữu, trong trường hợp này, thuế thu nhập hoãn lại cũng được ghi nhận trực tiếp vào vốn chủ sở hữu.

Công ty chỉ được bù trừ các tài sản thuế thu nhập hoãn lại và thuế thu nhập hoãn lại phải trả khi Công ty có quyền hợp pháp được bù trừ giữa tài sản thuế thu nhập hiện hành với thuế thu nhập hiện hành phải nộp và các tài sản thuế thu nhập hoãn lại và thuế thu nhập hoãn lại phải trả này liên quan tới thuế thu nhập doanh nghiệp được quản lý bởi cùng một cơ quan thuế:

- ▶ đối với cùng một đơn vị chịu thuế; hoặc
- ▶ Công ty dự định thanh toán thuế thu nhập hiện hành phải nộp và tài sản thuế thu nhập hiện hành trên cơ sở thuần hoặc thu hồi tài sản đồng thời với việc thanh toán nợ phải trả trong từng kỳ tương lai khi các khoản trọng yếu của thuế thu nhập hoãn lại phải trả hoặc tài sản thuế thu nhập hoãn lại được thanh toán hoặc thu hồi.

3.15 Lãi trên cổ phiếu

Lãi cơ bản trên cổ phiếu được tính bằng cách chia lợi nhuận sau thuế thuộc về cổ đông sở hữu cổ phiếu phổ thông của Công ty (sau khi đã điều chỉnh cho việc trích lập quỹ khen thưởng, phúc lợi) cho số lượng bình quân gia quyền của số cổ phiếu phổ thông đang lưu hành trong năm.

Lãi suy giảm trên cổ phiếu được tính bằng cách chia lợi nhuận hoặc lỗ sau thuế phân bổ cho cổ đông sở hữu cổ phiếu phổ thông của Công ty cho số lượng bình quân gia quyền của số cổ phiếu phổ thông đang lưu hành trong năm và số lượng bình quân gia quyền của cổ phiếu phổ thông sẽ được phát hành trong trường hợp tất cả các cổ phiếu phổ thông tiềm năng có tác động suy giảm đều được chuyển thành cổ phiếu phổ thông.

3.16 Thông tin theo bộ phận

Một bộ phận là một cấu phần có thể xác định riêng biệt của Công ty tham gia vào việc cung cấp các sản phẩm hoặc dịch vụ liên quan (bộ phận được chia theo hoạt động kinh doanh) hoặc cung cấp sản phẩm hoặc dịch vụ trong một môi trường kinh tế cụ thể (bộ phận được chia theo khu vực địa lý). Mỗi một bộ phận này chịu rủi ro và thu được lợi ích khác biệt so với các bộ phận khác.

Bộ phận theo hoạt động kinh doanh của Công ty chủ yếu được xác định dựa trên việc bán đá ốp lát nhân tạo gốc thạch anh. Ban Tổng Giám đốc xác định bộ phận theo khu vực địa lý của Công ty dựa theo địa điểm mà Công ty xuất hàng bán.

4. TIỀN VÀ CÁC KHOẢN TƯƠNG ĐƯƠNG TIỀN

	Đơn vị tính: VND	
	Số cuối năm	Số đầu năm
Tiền mặt	502.612.218	368.026.848
Tiền gửi ngân hàng	131.276.450.641	204.448.575.440
Các khoản tương đương tiền	524.500.000.000	229.155.005.028
TỔNG CỘNG	656.279.062.859	433.971.607.316

Các khoản tương đương tiền tại ngày 31 tháng 12 năm 2017 bao gồm các khoản tiền gửi bằng VND tại ngân hàng, có kỳ hạn từ 1 đến 3 tháng và hưởng lãi suất từ 5% – 5,5%/năm (ngày 31 tháng 12 năm 2016: 4,5% – 5,5%/năm).

5. ĐẦU TƯ NĂM GIỮ ĐẾN NGÀY ĐÁO HẠN

Khoản đầu tư năm giữ đến ngày đáo hạn tại ngày 31 tháng 12 năm 2017 là khoản tiền gửi bằng VND, có kỳ hạn 6 tháng tại Ngân hàng TNHH Indovina – Chi nhánh Thiên Long, hưởng lãi suất là 6,3%/năm.

6. PHẢI THU NGẮN HẠN CỦA KHÁCH HÀNG

	Đơn vị tính: VND	
	Số cuối năm	Số đầu năm
Phải thu từ khách hàng	586.204.055.465	411.153.198.863
- Công ty Pental Granite & Marble	233.990.119.790	167.091.883.482
- Công ty Australian Stone Design Marble Work	195.066.593.236	145.034.272.586
- Công ty Vicostone Canada Inc	105.538.605.101	66.921.104.087
- Các khoản phải thu khách hàng khác	51.608.737.338	32.105.938.708
Phải thu từ các bên liên quan (Thuyết minh số 25)	320.408.883.143	274.658.382.239
TỔNG CỘNG	906.612.938.608	685.811.581.102
Dự phòng phải thu ngắn hạn từ khách hàng	(905.308.772)	(757.045.469)

7. HÀNG TỒN KHO

	Đơn vị tính: VND			
	Số cuối năm		Số đầu năm	
	Giá gốc	Dự phòng	Giá gốc	Dự phòng
Hàng đang đi trên đường	56.557.798.286	-	26.704.251.421	-
Nguyên liệu, vật liệu tồn kho	105.223.708.093	-	110.092.084.679	-
Công cụ, dụng cụ	43.829.087.955	-	27.377.003.498	-

cụ				
Chi phí sản xuất				
kinh doanh dở	32.146.742.719		- 42.920.615.379	-
dang				
Bất động sản để				
bán đang xây	-		- 275.356.571.531	-
dựng				
Thành phẩm	344.190.041.140	(11.135.637.265)	315.192.843.718	(20.635.369.482)
Hàng hóa	943.119.694.355		- 681.162.373.603	-
TỔNG CỘNG	1.525.067.072.548	(11.135.637.265)	1.478.805.743.829	(20.635.369.482)

Chi tiết tình hình tăng, giảm dự phòng giảm giá hàng tồn kho:

	<i>Đơn vị tính: VND</i>	
	<i>Năm nay</i>	<i>Năm trước</i>
Số đầu năm	(20.635.369.482)	(33.757.598.014)
<i>Cộng:</i> Dự phòng trích lập trong năm	-	-
<i>Trừ:</i> Sử dụng và hoàn nhập dự phòng trong năm	9.499.732.217	13.122.228.532
Số cuối năm (*)	(11.135.637.265)	(20.635.369.482)

(*) Đây là các khoản dự phòng được trích lập cho một số sản phẩm đá Breston. Các sản phẩm này, theo đánh giá của Phòng Vật tư, Phòng Quản lý Chất lượng và Ban Kinh doanh của Công ty, có chất lượng bị giảm sút, lỗi thời và không đáp ứng được yêu cầu bán hàng và thị hiếu của người tiêu dùng.

8. TÀI SẢN CỐ ĐỊNH HỮU HÌNH

Đơn vị tính: VND

	<i>Nhà xưởng, vật kiến trúc</i>	<i>Máy móc, thiết bị</i>	<i>Phương tiện vận tải</i>	<i>Thiết bị văn phòng</i>	<i>Tài sản cố định khác</i>	<i>Tổng cộng</i>
Nguyên giá:						
Số đầu năm	156.502.943.525	974.908.464.454	27.838.870.233	13.483.580.475	5.550.398.096	1.178.284.256.783
- Mua trong năm	-	2.587.643.878	861.828.942	68.272.280	-	3.517.745.100
- Thanh lý trong năm	-	-	(2.022.847.286)	-	-	(2.022.847.286)
Số cuối năm	156.502.943.525	977.496.108.332	26.677.851.889	13.551.852.755	5.550.398.096	1.179.779.154.597
<i>Trong đó:</i>						
<i>Đã khấu hao hết</i>	<i>47.404.539.925</i>	<i>270.270.193.746</i>	<i>12.594.270.158</i>	<i>2.573.376.508</i>	<i>5.550.398.096</i>	<i>338.392.778.433</i>
Giá trị hao mòn lũy kế:						
Số đầu năm	86.240.913.599	524.855.620.340	19.611.690.074	8.364.121.656	5.550.398.096	644.622.743.765
- Khấu hao trong năm	8.503.103.700	54.656.912.558	2.080.993.729	1.930.115.098	-	67.171.125.085
- Thanh lý trong năm	-	-	(2.022.847.286)	-	-	(2.022.847.286)
Số cuối năm	94.744.017.299	579.512.532.898	19.669.836.517	10.294.236.754	5.550.398.096	709.771.021.564
Giá trị còn lại:						
Số đầu năm	70.262.029.926	450.052.844.114	8.227.180.159	5.119.458.819	-	533.661.513.018
Số cuối năm	61.758.926.226	397.983.575.434	7.008.015.372	3.257.616.001	-	470.008.133.033

9. TÀI SẢN CỐ ĐỊNH VÔ HÌNH

	<i>Đơn vị tính: VND</i>		
	<i>Phần mềm máy tính</i>	<i>Tài sản cố định vô hình khác</i>	<i>Tổng cộng</i>
Nguyên giá:			
Số đầu năm	25.555.215.497	38.000.000	25.593.215.497
- Mua trong năm	1.495.200.000	-	1.495.200.000
Số cuối năm	<u>27.050.415.497</u>	<u>38.000.000</u>	<u>27.088.415.497</u>
<i>Trong đó:</i>			
<i>Đã hao mòn hết</i>	1.300.827.400	38.000.000	1.338.827.400
Giá trị hao mòn lũy kế:			
Số đầu năm	10.839.705.163	38.000.000	10.877.705.163
- Hao mòn trong năm	2.456.085.894	-	2.456.085.894
Số cuối năm	<u>13.295.791.057</u>	<u>38.000.000</u>	<u>13.333.791.057</u>
Giá trị còn lại:			
Số đầu năm	<u>14.715.510.334</u>	-	<u>14.715.510.334</u>
Số cuối năm	<u><u>13.754.624.440</u></u>	<u>-</u>	<u><u>13.754.624.440</u></u>

10. CHI PHÍ XÂY DỰNG CƠ BẢN DỜ DANG

	<i>Đơn vị tính: VND</i>	
	<i>Số cuối năm</i>	<i>Số đầu năm</i>
Xây dựng cơ bản dở dang	19.081.401.704	4.246.154.512
Mua sắm	1.588.225.851	428.234.566
TỔNG CỘNG	<u>20.669.627.555</u>	<u>4.674.389.078</u>

11. CHI PHÍ TRẢ TRƯỚC DÀI HẠN

	<i>Đơn vị tính: VND</i>	
	<i>Số cuối năm</i>	<i>Số đầu năm</i>
Tiền thuê đất trả trước (*)	6.936.993.127	7.211.725.528
Công cụ, dụng cụ	2.523.846.756	2.174.060.957
Chi phí sửa chữa TSCĐ	1.275.170.015	1.547.608.434
Chi phí trả trước dài hạn khác	3.212.857.105	4.756.241.021
TỔNG CỘNG	<u>13.948.867.003</u>	<u>15.689.635.940</u>

(*) Đây là khoản thanh toán lần 2 tiền thuê 27.451 m² đất tại Lô 2A, Khu công nghiệp Bắc Phú Cát theo hợp đồng thuê hoạt động số 10/VC/HĐKT-TLĐKCNBPC ngày 30 tháng 5

năm 2008 với thời hạn thuê là 48 năm 7 tháng 19 ngày kể từ ngày ký hợp đồng. Tổng giá trị hợp đồng và thông tin cụ thể được trình bày cụ thể ở Thuyết minh số 27.

12. PHẢI TRẢ NGƯỜI BÁN NGẮN HẠN

	<i>Đơn vị tính: VND</i>			
	<i>Số cuối năm</i>		<i>Số đầu năm</i>	
	<i>Giá trị</i>	<i>Số có khả năng trả nợ</i>	<i>Giá trị</i>	<i>Số có khả năng trả nợ</i>
Phải trả người bán ngắn hạn				
- SHCP Pte, Ltd.	93.652.537.500	93.652.537.500	-	-
- Eternal Materials Co., Ltd.	60.847.424.000	60.847.424.000	80.020.248.000	80.020.248.000
- Phải trả cho các đối tượng khác	151.422.979.862	151.422.979.862	108.316.406.534	108.316.406.534
Phải trả cho các bên liên quan (<i>Thuyết minh số 25</i>)	125.487.045.306	125.487.045.306	352.352.884.133	352.352.884.133
TỔNG CỘNG	431.409.986.668	431.409.986.668	540.689.538.667	540.689.538.667
Số nợ quá hạn chưa thanh toán	-	-	-	-

13. THUẾ VÀ CÁC KHOẢN PHẢI NỘP/PHẢI THU NHÀ NƯỚC

	<i>Đơn vị tính: VND</i>			
	<i>Số đầu năm</i>	<i>Số phải nộp trong năm</i>	<i>Số đã nộp trong năm</i>	<i>Số cuối năm</i>
Thuế thu nhập doanh nghiệp (*)	43.434.294.188	3.233.701.436	(88.050.389.739)	(41.382.394.115)
Thuế xuất, nhập khẩu	4.968.504.464	4.816.491.112	(9.719.208.015)	65.787.561
Thuế thu nhập cá nhân	2.504.766.581	6.270.790.922	(7.830.074.139)	945.483.364
Thuế và các khoản phải nộp khác	-	66.537.127.114	(66.537.127.114)	-
TỔNG CỘNG	50.907.565.233	122.240.504.699	(172.136.799.007)	(40.371.123.190)
<i>Trong đó:</i>				
<i>Thuế phải nộp</i>	50.907.565.233			1.011.270.925
<i>Thuế phải thu</i>	-			(41.382.394.115)

(*) Xem thêm thuyết minh 23.1 về số thuế TNDN phải nộp trong năm.

14. VAY VÀ NỢ THUÊ TÀI CHÍNH

Đơn vị tính: VND

	<i>Số đầu năm</i>		<i>Trong năm</i>		<i>Số cuối năm</i>	
	<i>Giá trị</i>	<i>Số có khả năng trả nợ</i>	<i>Tăng</i>	<i>Giảm</i>	<i>Giá trị</i>	<i>Số có khả năng trả nợ</i>
Vay ngắn hạn	1.083.352.550.815	1.083.352.550.815	1.679.497.987.647	(1.807.825.937.107)	955.024.601.355	955.024.601.355
Vay dài hạn	176.047.133.246	176.047.133.246	-	(176.047.133.246)	-	-
TỔNG CỘNG	1.259.399.684.061	1.259.399.684.061	1.679.497.987.647	(1.983.873.070.353)	955.024.601.355	955.024.601.355

Chi tiết các khoản vay ngắn hạn như sau:

<i>Ngân hàng</i>	<i>Số cuối năm</i>		<i>Kỳ hạn trả gốc và lãi</i>
	<i>VND</i>	<i>Nguyên tệ (USD)</i>	
Ngân hàng TMCP Ngoại Thương Việt Nam – Chi nhánh Thành Công	187.137.227.590	8.227.620	Lãi phải trả hàng tháng, gốc phải trả từ tháng 3 năm 2018 đến tháng 7 năm 2018
Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam – Chi nhánh Hà Nội	162.652.615.159	7.151.137	Lãi phải trả hàng tháng, gốc phải trả từ tháng 1 năm 2018 đến tháng 7 năm 2018
Ngân hàng TMCP Quân Đội – Chi nhánh Hoàng Quốc Việt	136.511.251.722	5.997.858	Lãi phải trả hàng tháng, gốc phải trả từ tháng 2 năm 2018 đến tháng 8 năm 2018
Ngân hàng TNHH Indovina – Chi nhánh Thiên Long	131.698.799.773	5.790.231	Lãi phải trả hàng tháng, gốc phải trả từ tháng 3 năm 2018 đến tháng 9 năm 2018
Ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam – Chi nhánh Thạch Thất	127.514.036.839	5.606.245	Lãi phải trả hàng tháng, gốc phải trả từ tháng 1 năm 2018 đến tháng 8 năm 2018
Ngân hàng TMCP Bảo Việt – Chi nhánh Sở giao dịch	88.495.604.976	3.888.208	Lãi phải trả hàng tháng, gốc phải trả từ tháng 2 năm 2018 tới tháng 8 năm 2018
Ngân hàng TMCP Á Châu – Chi nhánh Hà Thành	53.404.890.000	2.348.500	Lãi phải trả hàng tháng, gốc phải trả trong tháng 1 năm 2018 đến tháng 8 năm 2018
Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam – Chi nhánh Láng Hòa Lạc	43.307.334.757	1.904.038	Lãi phải trả hàng tháng, gốc phải trả từ tháng 1 năm 2018 đến tháng 5 năm 2018
Ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng – Hội sở chính	23.526.667.414	1.033.685	Lãi phải trả hàng tháng, gốc phải trả từ tháng 1 năm 2018 đến tháng 2 năm 2018
Ngân hàng TMCP Quốc tế Việt Nam – Chi nhánh Hà Nội	776.173.125	34.125	Lãi phải trả hàng tháng, hạn trả nợ gốc là tháng 5 năm 2018
TỔNG CỘNG	955.024.601.355	41.981.647	

Các khoản vay ngắn hạn của Công ty tại ngày 31 tháng 12 năm 2017 là vay tín chấp.

15. QUỸ KHEN THƯỞNG, PHÚC LỢI

	<i>Đơn vị tính: VND</i>	
	<i>Năm nay</i>	<i>Năm trước</i>
Số đầu năm	17.301.473.378	10.847.183.801
Trích quỹ trong năm (Thuyết minh số 16.1)	42.526.248.276	35.682.950.524
Sử dụng quỹ trong năm	<u>(45.254.691.969)</u>	<u>(29.228.660.947)</u>
Số cuối năm	<u>14.573.029.685</u>	<u>17.301.473.378</u>

16. VỐN CHỦ SỞ HỮU

16.1 Tình hình tăng giảm nguồn vốn chủ sở hữu

Đơn vị tính: VND

	Vốn cổ phần	Thặng dư vốn cổ phần	Cổ phiếu quỹ	Quỹ đầu tư phát triển	Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối (*)	Tổng cộng
Năm trước						
Số đầu năm	529.992.510.000	322.060.800.000	(369.627.974.515)	86.528.858.029	414.730.008.543	983.684.202.057
- Tái phát hành cổ phiếu quỹ	-	(322.000.000.000)	369.627.974.515	(47.627.974.515)	-	-
- Trích lập quỹ đầu tư phát triển	-	-	-	22.879.853.305	(22.879.853.305)	-
- Trích lập quỹ khen thưởng phúc lợi	-	-	-	-	(35.682.950.524)	(35.682.950.524)
- Trả cổ tức bằng cổ phiếu	70.007.490.000	-	-	-	(70.007.490.000)	-
- Chia cổ tức	-	-	-	-	(190.797.404.000)	(190.797.404.000)
- Lợi nhuận trong năm	-	-	-	-	679.435.007.582	679.435.007.582
Số cuối năm	600.000.000.000	60.800.000	-	61.780.736.819	774.797.318.296	1.436.638.855.115
Năm nay						
Số đầu năm	600.000.000.000	60.800.000	-	61.780.736.819	774.797.318.296	1.436.638.855.115
- Trích lập quỹ đầu tư phát triển (*)	-	-	-	27.177.400.303	(27.177.400.303)	-
- Trích lập quỹ khen thưởng phúc lợi (*)	-	-	-	-	(42.526.248.276)	(42.526.248.276)
- Trả cổ tức bằng cổ phiếu (*)	200.000.000.000	-	-	-	(200.000.000.000)	-
- Tạm chia cổ tức năm 2017 (*)	-	-	-	-	(120.000.000.000)	(120.000.000.000)
- Lợi nhuận trong năm	-	-	-	-	1.121.777.856.583	1.121.777.856.583
Số cuối năm	800.000.000.000	60.800.000	-	88.958.137.122	1.506.871.526.300	2.395.890.463.422

(*) Việc trích lập các quỹ từ lợi nhuận sau thuế năm 2016 và 2017, trả cổ tức bằng cổ phiếu từ lợi nhuận sau thuế năm 2016, tạm ứng cổ tức từ lợi nhuận sau thuế năm 2017 được thực hiện theo Nghị quyết Đại Hội đồng Cổ đông thường niên năm 2017 số 01/2017/NQ/VCS-ĐHĐCĐ ngày 13 tháng 4 năm 2017 và các Nghị quyết của Hội đồng Quản trị Công ty được ban hành trong năm.

16.2 Chi tiết vốn chủ sở hữu

	Số cuối năm			Số đầu năm		
	Tổng số (VND)	Cổ phiếu phổ thông	%	Tổng số (VND)	Cổ phiếu phổ thông	%
Vốn góp cổ đông	800.000.000.000	80.000.000	100,00	600.000.000.000	60.000.000	100,00
- Vốn góp của CTCP Tập đoàn Phượng Hoàng Xanh A&A	640.000.000.000	64.000.000	80,00	434.933.430.000	43.493.343	72,49
- Vốn góp của các đối tượng khác	160.000.000.000	16.000.000	20,00	165.066.570.000	16.506.657	27,51
Thặng dư vốn cổ phần	60.800.000	-	-	60.800.000	-	-
TỔNG CỘNG	800.060.800.000	80.000.000	100,00	600.060.800.000	60.000.000	100,00

16.3 Cổ tức

	Đơn vị tính: VND	
	Năm nay	Năm trước
Cổ tức đã công bố trong năm	320.000.000.000	260.804.894.000
<i>Cổ tức trên cổ phiếu phổ thông</i>	320.000.000.000	260.804.894.000
Tạm chia cổ tức cho năm 2017 (2.000 VND/cổ phiếu)	120.000.000.000	-
Trả cổ tức năm 2016 bằng cổ phiếu (tỷ lệ phát hành 20.000.000/60.000.000 mệnh giá/cổ phiếu)	200.000.000.000	-
Tạm chia cho năm 2016 (4.000VND /cổ phiếu)	-	190.797.404.000
Trả cổ tức năm 2015 bằng cổ phiếu (tỷ lệ phát hành 7.000.749/52.999.251 mệnh giá/cổ phiếu)	-	70.007.490.000
Cổ tức đã công bố sau ngày kết thúc kỳ kế toán năm và chưa được ghi nhận là nợ phải trả vào ngày 31 tháng 12 năm 2017	160.000.000.000	-
<i>Cổ tức trên cổ phiếu phổ thông (2.000VND /cổ phiếu)</i>	160.000.000.000	-

16.4 Cổ phiếu

	<i>Số cuối năm</i>	<i>Số đầu năm</i>
	<i>Số lượng</i>	<i>Số lượng</i>
Cổ phiếu đã đăng ký phát hành	80.000.000	60.000.000
Cổ phiếu đã phát hành	80.000.000	60.000.000
<i>Cổ phiếu đã phát hành và được góp vốn đầy đủ</i>	<i>80.000.000</i>	<i>60.000.000</i>
Cổ phiếu phổ thông	80.000.000	60.000.000
Cổ phiếu ưu đãi	-	-
Cổ phiếu đang lưu hành	80.000.000	60.000.000
Cổ phiếu phổ thông	80.000.000	60.000.000
Cổ phiếu ưu đãi	-	-

Mệnh giá cổ phiếu đang lưu hành: VND 10.000/cổ phiếu (31 tháng 12 năm 2016: VND 10.000/cổ phiếu).

17. CÁC CHỈ TIÊU NGOÀI BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN

<i>CHỈ TIÊU</i>	<i>Số cuối năm</i>	<i>Số đầu năm</i>
Ngoại tệ các loại		
- Đô la Mỹ (USD)	2.163.103	6.752.934
- Euro (EUR)	421.691	1.090.643
- Đô la Canada (CAD)	2.890.692	-

18. DOANH THU

18.1 Doanh thu bán hàng

	<i>Đơn vị tính: VND</i>	
	<i>Năm nay</i>	<i>Năm trước</i>
Tổng doanh thu	4.352.524.092.876	3.236.573.462.624
<i>Doanh thu bán hàng</i>	<i>4.074.619.913.299</i>	<i>3.236.573.462.624</i>
<i>Doanh thu chuyển nhượng bất động sản</i>	<i>277.904.179.577</i>	-
Các khoản giảm trừ doanh thu	-	(475.068.024)
<i>Giảm giá hàng bán</i>	-	<i>(475.068.024)</i>
Doanh thu thuần	4.352.524.092.876	3.236.098.394.600

18.2 Doanh thu hoạt động tài chính

	<i>Đơn vị tính: VND</i>	
	<i>Năm nay</i>	<i>Năm trước</i>
Lãi từ chuyển nhượng khoản đầu tư vào công ty liên kết	20.055.746.400	-
Lãi chênh lệch tỷ giá	22.050.257.892	17.297.046.372
Lãi tiền gửi	12.271.399.748	5.365.302.094
Cổ tức được chia	-	3.271.680.000
TỔNG CỘNG	<u>54.377.404.040</u>	<u>25.934.028.466</u>

19. GIÁ VỐN HÀNG BÁN

	<i>Đơn vị tính: VND</i>	
	<i>Năm nay</i>	<i>Năm trước</i>
Giá vốn của thành phẩm đã bán	2.198.573.059.545	1.759.207.627.012
Giá vốn của nguyên vật liệu, phụ tùng đã bán	640.433.817.748	500.557.113.682
Giá vốn bất động sản chuyển nhượng	277.904.179.577	-
Thuế nhập khẩu được hoàn	(19.436.473.292)	(13.137.477.303)
Sử dụng dự phòng giảm giá hàng tồn kho	(9.499.732.217)	(10.776.200.411)
Giá vốn khác	(2.665.353.846)	(322.226.546)
TỔNG CỘNG	<u>3.085.309.497.515</u>	<u>2.235.528.836.434</u>

20. CHI PHÍ TÀI CHÍNH

	<i>Đơn vị tính: VND</i>	
	<i>Năm nay</i>	<i>Năm trước</i>
Lãi tiền vay	40.596.080.433	50.242.971.449
Lỗ chênh lệch tỷ giá	8.156.543.240	20.710.310.591
Chi phí tài chính khác	61.867.080	-
TỔNG CỘNG	<u>48.814.490.753</u>	<u>70.953.282.040</u>

21. CHI PHÍ BÁN HÀNG VÀ CHI PHÍ QUẢN LÝ DOANH NGHIỆP

	<i>Đơn vị tính: VND</i>	
	<i>Năm nay</i>	<i>Năm trước</i>
Các khoản chi phí bán hàng phát sinh trong năm		
- Chi phí vận chuyển xếp dỡ	66.361.469.288	53.908.449.538
- Chi phí đóng hàng	8.311.680.933	6.771.598.645
- Chi phí bán hàng khác	20.975.082.704	16.163.714.783
TỔNG CỘNG	<u>95.648.232.925</u>	<u>76.843.762.966</u>

Các khoản chi phí quản lý doanh nghiệp

phát sinh trong năm

- Chi phí lương quản lý	23.122.103.509	23.919.578.005
- Chi phí khấu hao	8.455.641.887	8.188.359.761
- Chi phí quản lý doanh nghiệp khác	20.621.887.840	27.284.131.030
TỔNG CỘNG	52.199.633.236	59.392.068.796

22. CHI PHÍ SẢN XUẤT, KINH DOANH THEO YẾU TỐ

	<i>Đơn vị tính: VND</i>	
	<i>Năm nay</i>	<i>Năm trước</i>
Chi phí nguyên liệu, vật liệu và hàng hóa	2.705.328.421.952	1.953.554.863.404
Chi phí chuyển nhượng bất động sản	277.904.179.577	-
Chi phí nhân công	84.860.973.789	81.348.818.257
Chi phí khấu hao và hao mòn tài sản cố định	69.515.393.902	67.435.699.472
Chi phí dịch vụ mua ngoài	106.245.762.064	96.740.007.751
Chi phí khác	17.376.448.211	17.577.134.122
TỔNG CỘNG	3.261.231.179.495	2.216.656.523.006

23. THUẾ THU NHẬP DOANH NGHIỆP

Công ty có nghĩa vụ nộp thuế thu nhập doanh nghiệp (“thuế TNDN”) như sau:

Đối với hoạt động bán sản phẩm của nhà máy 1 là dự án đầu tư ban đầu:

Thuế suất thuế TNDN áp dụng cho thu nhập từ hoạt động này là 15% lợi nhuận chịu thuế trong 12 năm bắt đầu từ khi Công ty đi vào hoạt động từ năm 2005 đến năm 2016, và 20% lợi nhuận chịu thuế trong các năm tiếp theo.

Công ty được miễn thuế TNDN trong 3 năm tính từ năm đầu tiên kinh doanh có lợi nhuận chịu thuế (năm 2006 đến năm 2008) và được giảm 50% thuế suất thuế TNDN trong 7 năm tiếp theo. Theo đó, thuế TNDN áp dụng cho hoạt động này trong năm là 20% lợi nhuận chịu thuế.

Đối với hoạt động bán sản phẩm của nhà máy 2 là dự án đầu tư mở rộng:

Dự án đầu tư vào nhà máy 2 của Công ty thỏa mãn điều kiện là dự án đầu tư mở rộng theo Thông tư 96/2015/TT-BTC do Bộ Tài chính ban hành ngày 22 tháng 6 năm 2015 (“Thông tư 96”). Theo đó, Công ty áp dụng thời gian miễn thuế, giảm thuế bằng với thời gian miễn thuế, giảm thuế áp dụng đối với dự án đầu tư mới trên cùng địa bàn, cụ thể là miễn thuế TNDN trong 4 năm tính từ năm đầu tiên kinh doanh có lợi nhuận chịu thuế và được giảm 50% thuế suất thuế TNDN trong 9 năm tiếp theo. Nhà máy 2 có lợi nhuận chịu thuế từ năm 2014. Tuy nhiên, Thông tư 96 chỉ áp dụng cho kỳ tính thuế thu nhập doanh nghiệp từ năm 2015, do đó, thời gian miễn thuế của Công ty được tính từ năm 2015 đến năm 2017 và Công ty được giảm 50% thuế suất thuế TNDN trong 9 năm tiếp theo (từ năm 2018 đến năm 2026). Do đó, thu nhập từ hoạt động bán sản phẩm của Nhà máy 2 của Công ty cho năm hiện tại được miễn thuế TNDN.

Đối với hoạt động thương mại:

Thuế suất thuế TNDN áp dụng cho thu nhập từ hoạt động này là 20% lợi nhuận chịu thuế. Các báo cáo thuế của Công ty sẽ chịu sự kiểm tra của cơ quan thuế. Do việc áp dụng luật và các quy định về thuế có thể được giải thích theo nhiều cách khác nhau, số thuế được trình bày trên báo cáo tài chính có thể sẽ bị thay đổi theo quyết định cuối cùng của cơ quan thuế.

23.1 Chi phí thuế TNDN hiện hành

	<i>Đơn vị tính: VND</i>	
	<i>Năm nay</i>	<i>Năm trước</i>
Chi phí thuế TNDN hiện hành	112.471.382.572	139.608.246.117
Điều chỉnh thuế TNDN trích thừa các năm trước (*)	<u>(109.237.681.136)</u>	<u>-</u>
TỔNG CỘNG	<u>3.233.701.436</u>	<u>139.608.246.117</u>

(*) Trong các năm 2015 và 2016, Công ty đã áp dụng thuế suất thuế TNDN cho thu nhập từ hoạt động bán sản phẩm của nhà máy 2 theo mức thuế suất thông thường là 20%. Như đã trình bày ở trên và dựa trên hướng dẫn của Thông tư 96, Công ty xác định đủ điều kiện để được miễn thuế TNDN đối với thu nhập chịu thuế từ nhà máy 2 trong các năm 2015 và 2016 và đã điều chỉnh giảm chi phí thuế TNDN của Công ty trong các năm này với tổng số tiền là 109.237.681.136 đồng.

23.2 Thuế TNDN hiện hành

Thuế TNDN hiện hành phải trả được xác định dựa trên thu nhập chịu thuế của kỳ hiện tại. Thu nhập chịu thuế của Công ty khác với thu nhập được báo cáo trong báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh vì thu nhập chịu thuế không bao gồm các khoản mục thu nhập chịu thuế hay chi phí được khấu trừ cho mục đích tính thuế trong các kỳ khác và cũng không bao gồm các khoản mục không phải chịu thuế hay không được khấu trừ cho mục đích tính thuế. Thuế TNDN hiện hành phải trả của Công ty được tính theo thuế suất đã ban hành đến ngày kết thúc kỳ kế toán.

Dưới đây là đối chiếu chi phí thuế TNDN và kết quả của lợi nhuận kế toán trước thuế nhân với thuế suất thuế TNDN:

	<i>Đơn vị tính: VND</i>	
	<i>Năm nay</i>	<i>Năm trước</i>
Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	<u>1.125.011.558.019</u>	<u>819.043.253.699</u>
Thuế TNDN theo mức thuế suất áp dụng cho Công ty	225.002.311.604	138.810.886.409
<i>Các khoản điều chỉnh tăng:</i>		
Các khoản phạt hành chính	1.206.231	211.732.922
Các khoản chi phí không được khấu trừ	105.491.909	515.294.358
Lỗ chênh lệch tỷ giá chưa thực hiện đánh giá lại cuối năm các khoản tiền, phải thu	-	81.908.814
<i>Các khoản điều chỉnh giảm</i>		

Hoàn nhập chênh lệch tỷ giá chưa thực hiện năm trước đã thực hiện trong kỳ này	(88.277.997)	-
Thuế TNDN được miễn, giảm	(112.549.349.175)	(11.576.386)
Điều chỉnh thuế TNDN trích thừa trong những năm trước	(109.237.681.136)	-
Chi phí thuế TNDN	3.233.701.436	139.608.246.117

24. THÔNG TIN THEO BỘ PHẬN

Công ty lựa chọn các bộ phận theo khu vực địa lý là bộ phận báo cáo chính yếu vì rủi ro và tỷ suất sinh lời của Công ty bị tác động chủ yếu bởi những khác biệt về địa điểm mà Công ty xuất hàng bán.

Các hoạt động kinh doanh của Công ty được tổ chức và quản lý theo địa điểm địa lý nơi Công ty cung cấp với mỗi một bộ phận là một thị trường kinh doanh chiến lược cung cấp các sản phẩm khác nhau.

24.1 Bộ phận theo khu vực địa lý

Hoạt động kinh doanh chủ yếu của Công ty được thực hiện trên các khu vực địa lý khác nhau chủ yếu bao gồm sản xuất và kinh doanh đá ốp lát nhân tạo gốc thạch anh, chuyên nhượng bất động sản. Thông tin về doanh thu và một số tài sản của bộ phận theo khu vực địa lý của Công ty như sau:

	<i>Đơn vị tính: VND</i>		
	<i>Hoạt động kinh doanh trong nước</i>	<i>Hoạt động kinh doanh xuất khẩu</i>	<i>Tổng cộng</i>
Tại ngày 31 tháng 12 năm 2017 và cho năm tài chính kết thúc cùng ngày			
Doanh thu			
<i>Doanh thu từ bán hàng ra bên ngoài</i>	1.195.757.526.414	3.156.766.566.462	4.352.524.092.876
<i>Doanh thu từ bán hàng cho các bộ phận</i>	-	-	-
Tổng doanh thu	1.195.757.526.414	3.156.766.566.462	4.352.524.092.876
Kết quả			
<i>Lợi nhuận gộp của bộ phận</i>	134.438.202.433	1.118.634.579.440	1.253.072.781.873
<i>Giá vốn hàng bán không phân bổ</i>	-	-	(14.141.813.488)
<i>Lợi nhuận gộp về bán hàng</i>	-	-	1.267.214.595.361
<i>Thu nhập, chi phí không phân bổ</i>	-	-	(142.203.037.342)
<i>Lợi nhuận thuần trước thuế</i>	-	-	1.125.011.558.019
<i>Chi phí thuế TNDN</i>	-	-	(3.233.701.436)
<i>Lợi nhuận thuần sau thuế</i>	-	-	1.121.777.856.583
Tài sản và nợ phải trả			

Tài sản bộ phận	98.903.181.595	806.804.448.241	905.707.629.836
Tài sản không phân bổ	-	-	2.904.046.996.863
Tổng tài sản	-	-	3.809.754.626.699
Nợ phải trả không phân bổ	-	-	1.413.864.163.277
Tổng nợ phải trả	-	-	1.413.864.163.277
Các thông tin bộ phận khác			
Chi phí hình thành tài sản cố định	-	-	5.012.945.100
Khấu hao	-	-	69.627.210.979

Tại ngày 31 tháng 12 năm 2016 và cho năm tài chính kết thúc cùng ngày

Doanh thu

Doanh thu từ bán hàng ra bên ngoài	664.661.568.871	2.571.911.893.753	3.236.573.462.624
Doanh thu từ bán hàng cho các bộ phận	-	-	-
Tổng doanh thu	664.661.568.871	2.571.911.893.753	3.236.573.462.624

Kết quả

Lợi nhuận gộp của bộ phận	61.452.259.756	911.944.260.278	973.396.520.034
Giá vốn hàng bán không phân bổ	-	-	(27.173.038.132)
Lợi nhuận gộp về bán hàng	-	-	1.000.569.558.166
Thu nhập, chi phí không phân bổ	-	-	(181.526.304.467)
Lợi nhuận thuần trước thuế	-	-	819.043.253.699
Chi phí thuế TNDN	-	-	(139.608.246.117)
Lợi nhuận thuần sau thuế	-	-	679.435.007.582

Tài sản và nợ phải trả

Tài sản bộ phận	49.240.242.967	635.814.292.666	685.054.535.633
Tài sản không phân bổ	-	-	2.633.229.573.630
Tổng tài sản	-	-	3.318.284.109.263
Nợ phải trả không phân bổ	-	-	1.881.645.254.148
Tổng nợ phải trả	-	-	1.881.645.254.148

Các thông tin bộ phận khác

Chi phí hình thành tài sản cố định	-	-	18.700.022.729
Khấu hao	-	-	67.588.776.716

Các khoản giá vốn hàng bán không phân bổ chủ yếu bao gồm hoàn nhập dự phòng giảm giá hàng tồn kho và một số giá vốn khác không phân bổ được theo khu vực địa lý.

Các khoản thu nhập và chi phí ngoài giá vốn hàng bán, các tài sản ngoài nợ phải thu khách hàng và dự phòng phải thu tương ứng và các khoản nợ phải trả, do không tách riêng được mục đích cho từng hoạt động mà không phân bổ theo khu vực địa lý.

25. NGHIỆP VỤ VỚI CÁC BÊN LIÊN QUAN

Những giao dịch trọng yếu của Công ty với các bên liên quan trong năm:

Đơn vị tính: VND

Bên liên quan	Mối quan hệ	Nội dung nghiệp vụ	Năm nay	Năm trước
Công ty Cổ phần Phượng Hoàng Xanh A&A	Công ty mẹ	Mua hàng hóa	756.383.493.613	363.715.759.080
		Bán nguyên vật liệu, vật tư	338.429.222.103	257.351.324.796
		Chuyển nhượng bất động sản	277.904.179.577	-
		Chia cổ tức	91.986.686.000	138.311.796.000
Công ty Cổ phần Style Stone	Công ty cùng chủ sở hữu	Mua hàng hóa	736.866.689.064	799.836.029.300
		Bán nguyên vật liệu, vật tư, thành phẩm	318.339.938.228	241.370.751.541
Công ty TNHH Stylenquaza	Công ty cùng chủ sở hữu	Bán đá thành phẩm, vật tư	515.991.134.652	365.242.168.280
Công ty Cổ phần Chế tác đá Việt Nam	Công ty liên kết (đến ngày 18 tháng 5 năm 2017)	Mua vật tư, thành phẩm	170.631.123.642	126.384.696.319
		Bán đá thành phẩm, vật tư	136.934.436.287	148.872.494.758
Công ty Cổ phần Công nghiệp Trần Long	Công ty cùng chủ sở hữu (từ ngày 28 tháng 9 năm 2017)	Bán đá thành phẩm	55.237.585.536	-
Công ty Cổ phần Tư vấn Quản lý Dự án VPM Hà Nội	Công ty cùng chủ sở hữu	Chuyển tiền thi công	22.164.815.001	39.593.098.557
Công ty Cổ phần Trung tâm Sec G3	Công ty cùng chủ sở hữu	Mua hàng hóa, văn phòng phẩm	2.966.142.532	-
		Thuê mặt bằng	1.798.163.526	667.967.400
		Bán đá thành phẩm	306.730.809	3.692.544.110

Công ty Cổ phần Tư vấn thiết kế và Công nghệ Sitetech Toàn cầu	Công ty cùng chủ sở hữu	Thanh toán tiền dịch vụ tư vấn thiết kế	221.845.837	144.299.000
Công ty TNHH MTV Đầu tư và Chế biến khoáng sản Phenikaa Huế	Công ty cùng chủ sở hữu	Bán đá thành phẩm	1.076.552.343	-

Các điều kiện và điều khoản của các giao dịch với các bên liên quan

Công ty mua/bán hàng, bất động sản, dịch vụ với các bên liên quan theo mức giá bán thỏa thuận với các điều khoản niêm yết thông thường trên thị trường.

Số dư các khoản phải thu, phải trả tại thời điểm cuối kỳ kế toán năm không cần bảo đảm, không có lãi suất và sẽ được thanh toán bằng tiền hoặc cán trừ công nợ. Các khoản phải thu từ bên liên quan như được trình bày ở Thuyết minh số 6 có thời hạn thanh toán từ 3 đến 12 tháng. Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2017, Công ty chưa trích lập bất cứ một khoản dự phòng nợ phải thu khó đòi nào liên quan đến số tiền các bên liên quan còn nợ Công ty. Việc đánh giá này được thực hiện cho mỗi năm tài chính thông qua việc kiểm tra tình hình tài chính của bên liên quan và thị trường mà bên liên quan đó hoạt động.

Vào ngày kết thúc kỳ kế toán năm, các khoản phải thu và phải trả với các bên liên quan như sau:

Đơn vị tính: VND

<i>Mối quan hệ</i>	<i>Nội dung nghiệp vụ</i>	<i>Số cuối năm</i>	<i>Số đầu năm</i>	
<i>Phải thu từ các bên liên quan (Thuyết minh số 6)</i>				
Công ty TNHH Stylenquaza	Công ty cùng chủ sở hữu	Phải thu về bán đá thành phẩm	237.703.684.130	238.555.698.877
Công ty Cổ phần Chế tác đá Việt Nam	Công ty liên kết (đến ngày 18 tháng 5 năm 2017)	Phải thu về bán vật tư, thành phẩm	18.025.132.459	36.102.683.362
Công ty Cổ phần Công nghiệp Trần Long	Công ty cùng chủ sở hữu (từ ngày 28 tháng 9 năm 2017)	Phải thu về bán vật tư, thành phẩm	63.495.858.977	-
Công ty TNHH MTV Đầu tư và Chế biến khoáng sản Phenikaa Huế	Công ty cùng chủ sở hữu	Phải thu về bán thành phẩm	1.184.207.577	-
		320.408.883.143	274.658.382.239	

Trả trước cho các bên liên quan

Công ty Cổ phần Tu vấn Quản lý Dự án VPM Hà Nội	Công ty cùng chủ sở hữu	Tạm ứng tiền thi công xây dựng	1.195.967.453	3.835.458.643
Công ty Cổ phần Tu vấn thiết kế và công nghệ Sitetech Toàn cầu	Công ty cùng chủ sở hữu	Tạm ứng phí dịch vụ	-	52.257.000
			1.195.967.453	3.887.715.643

*Đơn vị tính: VND**Mối quan hệ Nội dung nghiệp vụ**Số cuối năm**Số đầu năm***Phải trả cho các bên liên quan (Thuyết minh số 12)**

Công ty Cổ phần Style Stone	Công ty cùng chủ sở hữu	Phải trả tiền mua đá thành phẩm	83.643.900.069	157.052.363.211
Công ty Cổ phần Tập đoàn Phương Hoàng Xanh A&A	Công ty mẹ	Phải trả tiền mua đá thành phẩm	40.920.714.433	177.403.232.944
Công ty Cổ phần Tu vấn Quản lý Dự án VPM Hà Nội	Công ty cùng chủ sở hữu	Phải trả tiền thi công xây dựng	46.577.742	17.775.815.779
Công ty Cổ phần Tu vấn thiết kế và công nghệ Sitetech Toàn Cầu	Công ty cùng chủ sở hữu	Phải trả về tư vấn thiết kế	72.720.000	97.899.089
Công ty Cổ phần Trung tâm Sec G3	Công ty cùng chủ sở hữu	Phải trả tiền văn phòng phẩm, vật tư	803.133.062	23.573.110
			125.487.045.306	352.352.884.133

Các giao dịch với các bên liên quan khác

Thu nhập của các thành viên của Hội đồng Quản trị và Ban Tổng Giám đốc:

*Đơn vị tính: VND**Năm nay**Năm trước*

Lương và thưởng

12.016.367.526 10.486.535.567

TỔNG CỘNG**12.016.367.526 10.486.535.567**

26. LÃI TRÊN CỔ PHIẾU

Công ty sử dụng các thông tin sau để tính lãi cơ bản và lãi suy giảm trên cổ phiếu.

	<i>Đơn vị tính: VND</i>	
	<i>Năm nay</i>	<i>Năm trước</i>
Lợi nhuận sau thuế TNDN	1.121.777.856.583	679.435.007.582
Trích quỹ khen, thưởng phúc lợi (*)	(44.871.114.263)	(27.177.400.303)
Lợi nhuận sau thuế phân bổ cho cổ đông sở hữu cổ phiếu phổ thông sau khi đã điều chỉnh cho các yếu tố suy giảm	1.076.906.742.320	652.257.607.279
Bình quân gia quyền của số cổ phiếu phổ thông (không bao gồm cổ phiếu quỹ) được điều chỉnh để tính lãi cơ bản trên cổ phiếu (**)	80.000.000	80.000.000
Lãi trên cổ phiếu		
- <i>Lãi cơ bản</i>	13.461	8.153
- <i>Lãi suy giảm</i>	13.461	8.153

(*) Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2017, Công ty đã sử dụng số liệu quỹ khen thưởng, phúc lợi dự kiến được trích lập để xác định lợi nhuận dùng để tính lãi trên cổ phiếu căn cứ theo Nghị quyết Đại Hội đồng Cổ đông thường niên năm 2017 số 01/2017/NQ/VCS-ĐHĐCĐ ngày 13 tháng 4 năm 2017.

(**) Công ty cũng đã thực hiện điều chỉnh lại số bình quân gia quyền của cổ phiếu (không bao gồm cổ phiếu quỹ) để tính lãi cơ bản trên cổ phiếu cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2016 do ảnh hưởng của việc phát hành bổ sung cổ phiếu thưởng trong năm tài chính 2017.

Không có các giao dịch cổ phiếu phổ thông hoặc giao dịch cổ phiếu phổ thông tiềm năng nào xảy ra từ ngày kết thúc kỳ kế toán năm đến ngày hoàn thành báo cáo tài chính.

27. CÁC CAM KẾT VÀ CÁC KHOẢN NỢ TIỀM TÀNG

Cam kết thuê hoạt động

Công ty hiện đang thuê đất theo hợp đồng thuê hoạt động. Vào ngày kết thúc kỳ kế toán năm, các khoản tiền thuê phải trả trong tương lai theo hợp đồng thuê hoạt động được trình bày như sau:

	<i>Đơn vị tính: VND</i>	
	<i>Năm nay</i>	<i>Năm trước</i>
Đến 1 năm	226.210.950	226.210.950
Trên 1 – 5 năm	904.843.800	904.843.800
Trên 5 năm	2.035.898.550	2.262.109.500
TỔNG CỘNG	3.166.953.300	3.393.164.250

Ngoài ra, Công ty đang thuê 27.451 m² đất tại Lô 2A, Khu công nghiệp Bắc Phú Cát theo hợp đồng thuê hoạt động số 10/VC/HĐKT-TLĐKCNBPC ngày 30 tháng 5 năm 2008 với thời hạn thuê là 48 năm 7 tháng 19 ngày kể từ ngày ký hợp đồng. Tổng phí thuê đất và sử dụng hạ tầng là 14.686.208.747 đồng Việt Nam (đã bao gồm thuế GTGT 10%) và phí quản lý 3.500 đồng Việt Nam/m²/năm. Đến ngày 31 tháng 12 năm 2017, Công ty còn phải thanh toán tiền thuê đất với số tiền là 4.343.104.373 đồng Việt Nam khi Công ty hoàn tất các thủ tục nhận và bàn giao đất.

Cam kết mua máy móc thiết bị

Vào ngày 8 tháng 5 năm 2017, Công ty đã ký kết hợp đồng NR.VN-85/17 với Công ty Breton S.P.A liên quan đến việc mua dây chuyền mài bóng phục vụ hoạt động sản xuất. Theo đó, giá trị hợp đồng là 4,9 triệu Euro (tương đương 111,45 tỷ đồng Việt Nam). Trong năm, Công ty đã tạm ứng cho công ty Breton S.P.A với số tiền 1,23 triệu Euro (tương đương 31,48 tỷ đồng Việt Nam) và theo đó, Công ty còn phải thanh toán số tiền 3,67 triệu Euro (tương đương 79,97 tỷ đồng Việt Nam) sau khi nhận bảo giao và nghiệm thu máy móc, thiết bị.

Kiện tụng

Trong tháng 5 năm 2013, Công ty đã nhận được đơn kiện của Công ty TNHH Cambria (“Cambria”), một công ty được thành lập tại Mỹ, về việc Công ty đã vi phạm bản quyền sở hữu trí tuệ khi bán một số sản phẩm của Công ty tại thị trường Mỹ. Vụ kiện này đang được Tòa án Quận của tiểu bang Minnesota thụ lý giải quyết.

Công ty đã chỉ định Sapientia Law Group PLLC là đại diện của Công ty trong vụ kiện này. Vào ngày 6 tháng 11 năm 2013, tòa án Quận Minnesota đã ra quyết định tạm dừng xử lý vụ kiện. Ban Tổng giám đốc Công ty cho rằng, hiện tại, chưa có đầy đủ cơ sở để trích lập dự phòng cho các khoản chi phí bồi thường, nếu có, cho vụ kiện này tại ngày 31 tháng 12 năm 2017 và tại ngày lập báo cáo tài chính này.

28. CÁC SỰ KIỆN PHÁT SINH SAU NGÀY KẾT THÚC KỲ KẾ TOÁN NĂM

Theo Nghị quyết Đại Hội đồng Cổ đông thường niên năm 2017 số 01/2017/NQ/VCS-ĐHĐCĐ ngày 13 tháng 4 năm 2017 và Biên bản họp Hội đồng Quản trị số 0201/2018 BB/VCS-HĐQT ngày 2 tháng 1 năm 2018, Hội đồng Quản trị Công ty đã quyết định và thông qua việc tạm ứng cổ tức bằng tiền đợt 2 năm 2017 với tỷ lệ là 20%/cổ phiếu (tương đương 2.000 VND/cổ phần).

Không có các sự kiện nào khác phát sinh sau ngày kết thúc kỳ kế toán năm yêu cầu phải được điều chỉnh hay trình bày trong báo cáo tài chính của Công ty.

<u>(Đã ký)</u>	<u>(Đã ký)</u>	<u>(Đã ký)</u>
Người lập biểu	Kế toán trưởng	Tổng Giám đốc
Nguyễn Phương Anh	Nguyễn Thị Nga	Phạm Anh Tuấn

Ngày 26 tháng 2 năm 2018