

Giải pháp gỗ nội thất cho mọi nhà

BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN 2018



MỤC LỤC

KIẾN TẠO NỀN TẢNG	04
BÁO CÁO CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ	06
I. THÔNG TIN CHUNG	
1. Thông tin chung	08
2. Quá trình hình thành và phát triển	10
3. Ngành nghề và địa bàn kinh doanh	12
4. Cơ cấu cổ đông, sơ đồ tổ chức và bộ máy quản lý	16
5. Các Công ty con	26
6. Định hướng phát triển	28
7. Sản phẩm và Dịch vụ	32
8. Chứng nhận chất lượng	50
9. Các nhân tố rủi ro	52
II. BÁO CÁO VÀ ĐÁNH GIÁ CỦA BAN ĐIỀU HÀNH	
1. Đánh giá kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh	57
2. Tình hình tài chính	57
3. Tình hình đầu tư và thực hiện các dự án đầu tư	58
4. Cơ cấu tổ chức, nhân sự và chính sách quản lý	60
5. Kế hoạch kinh doanh năm 2019	63
6. Báo cáo đánh giá liên quan đến trách nhiệm về môi trường và xã hội của công ty	66
IV. BÁO CÁO TÀI CHÍNH NĂM 2018 ĐÃ ĐƯỢC KIỂM TOÁN	68

KIẾN TẠO NỀN TẢNG

Trải qua hơn 24 năm hình thành và phát triển, An Cường ngày một khẳng định hơn nữa vị thế tiên phong trong ngành vật liệu, giải pháp và nội thất làm từ gỗ công nghiệp tại thị trường Việt Nam và Đông Nam Á. Hiện nay, An Cường có 4.139 nhân viên và 15 showroom trên toàn quốc cùng với hệ thống đại diện thương hiệu khắp nơi trên thế giới như Mỹ, Úc, Canada, Nhật, Malaysia, Campuchia...

Trong năm 2018, An Cường đầu tư xây dựng nhà máy mới với diện tích trên 100.000m² cùng với trang thiết bị máy móc hiện đại với giá trị đầu tư gần 1.000 tỷ đồng. Đồng thời mở rộng nhà máy cũ nâng tổng diện tích lên trên 240.000m².

Năm 2018-2019, An Cường khai trương và nâng cấp hàng loạt showroom mới, bao gồm showroom tại Hà Nội (hơn 3.500m²), showroom tại Đà Nẵng (1.200m²), 2 showroom tại Tp. Hồ Chí Minh (tại Nguyễn Văn Trỗi 2.000m² và Phú Mỹ Hưng gần 500m²) và hàng loạt Showroom “One-Stop Shopping Center” nhượng quyền trên toàn quốc. Tại đây, các ứng dụng thực tế của căn hộ từ 2 đến 3 phòng ngủ được hiện thực hóa trên nền tảng hàng ngàn màu gỗ và giải pháp mới nhất và toàn diện nhất mà An Cường đang hướng đến.



► BÁO CÁO CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

Năm 2018, kinh tế thế giới nói chung có nhiều biến động, nổi bật nhất là ảnh hưởng từ cuộc chiến tranh thương mại giữa 2 cường quốc, Mỹ và Trung Quốc, nổ ra vào tháng 4 năm 2018. Các chính sách trừng phạt và đáp trả về thuế quan mà cả hai bên đưa ra diễn ra liên tục trong cả năm 2018 gây nên sự bất ổn cho môi trường kinh tế vĩ mô, thương mại và dòng vốn đầu tư toàn cầu, dấy lên sự lo ngại về triển vọng phát triển kinh tế thế giới.

Bên cạnh đó, Brexit diễn ra giữa Anh và Châu Âu tạo thêm áp lực và lo ngại về việc ổn định của nền kinh tế Châu Âu, vốn đã có nhiều rạn nứt và khó khăn trong việc giữ vai trò động lực tăng trưởng kinh tế.

Báo cáo Triển vọng kinh tế thế giới 2018 của Quỹ tiền tệ quốc tế ("IMF") đã điều chỉnh mức tăng trưởng kinh tế thế giới năm 2018 và 2019 xuống 3,7%, thấp hơn 0,2% so với mức được dự báo vào tháng 4 năm 2018.

Mặc dù nền kinh tế thế giới tồn tại nhiều thách thức, kinh tế Việt Nam nhìn chung vẫn ổn định. Năm 2018, GDP đạt 7,1% với các chỉ số kinh tế tích cực. Riêng đối với ngành gỗ và sản phẩm gỗ, theo số liệu của Tổng Cục Hải quan, kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam trong năm 2018 tăng khá mạnh, tiếp tục thiết lập kỷ lục mới, đạt 8.909 tỷ USD, tăng 15,7% so với năm 2017.

Một gam màu xám ánh hưởng đến ngành sản xuất gỗ và nội thất là từ thị trường bất động sản trong nước. Nhiều dự án đã, đang và sắp triển khai phải tạm dừng để rà soát lại thủ tục pháp lý. Điều này làm ảnh hưởng đến tiến độ thực hiện dự án cũng như thực hiện các hợp đồng mà Công ty đã ký kết.

Ngành xuất khẩu gỗ và sản phẩm gỗ của Việt Nam được đánh giá là hưởng lợi từ cuộc chiến tranh thương mại giữa Mỹ và Trung Quốc. Theo đó, các nhà nhập khẩu từ Mỹ đã tăng cường sang Việt Nam để tìm nguồn hàng. Một số nhà xuất khẩu có nhà máy tại Trung Quốc cũng sang Việt Nam để gia công hoặc tìm cơ hội đầu tư mới hoặc dịch chuyển nhà máy về Việt Nam. Tuy nhiên, việc dịch chuyển ồ ạt này cũng gây áp lực cạnh tranh về nguồn nhân lực ở thị trường nội địa làm tăng chi phí đầu vào của doanh nghiệp đang hoạt động tại Việt Nam.

ĐÁNH GIÁ KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG NĂM 2018

VỀ CHIẾN LƯỢC PHÁT TRIỂN:

Hội Đồng Quản Trị (HĐQT) theo đuổi định hướng chiến lược dài hạn và có những điều chỉnh kịp thời theo tình hình thực tế trong nước và trên thế giới. HĐQT đã xem xét và phê duyệt một số quyết định:



ÔNG LÊ ĐỨC NGHĨA

Chủ tịch - Tổng Giám đốc

- Hoàn thành dự án xây dựng nhà máy mới và đưa nhà máy mới vào hoạt động đúng kế hoạch;
- Mở rộng thị trường xuất khẩu có trọng tâm;
- Phát triển các dòng sản phẩm hiện tại và dòng sản phẩm mới theo phân khúc trung cao cấp;
- Mở rộng hệ thống phân phối theo mô hình "One Stop Shopping Center";
- Đẩy mạnh chuyển đổi số theo hướng tối ưu hóa hệ thống SAP-ERP, phát triển C4C và các phân hệ hỗ trợ khác;

HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH

- Về kết quả kinh doanh:

So với kế hoạch hợp đồng năm 2018 chưa bao gồm Công ty TNHH Sản Xuất Gỗ An Cường (Nhà máy Đất Cuốc), Tập Đoàn đạt 120,5% kế hoạch doanh thu thuần (DTT) và 112,9% kế hoạch lợi nhuận sau thuế (LNST) cả năm 2018.

So với số liệu hợp nhất thực hiện năm 2017, DTT của Tập Đoàn (bao gồm cả Nhà máy Đất Cuốc) tăng 21,7% và LNST của Tập Đoàn (bao gồm cả Đất Cuốc) giảm 2%. Trong kế hoạch kinh doanh năm 2018 không bao gồm doanh thu và chi phí của Nhà máy Đất Cuốc. Trên thực tế, Nhà máy Đất Cuốc được hoàn thành vượt tiến độ đề ra, do đó chi phí của Nhà máy Đất Cuốc được ghi nhận và hợp nhất vào năm 2018 làm ảnh hưởng đến kế hoạch chung của cả Tập Đoàn.

Đvt: tỷ đồng

Chi tiêu	Năm 2016	Năm 2017	Năm 2018	Tăng trưởng so với cùng kỳ năm trước	
				2017 so với 2016	2018 so với 2017
Tổng tài sản	1.696,47	2.795,07	3.568,83	64,8%	27,7%
Doanh thu thuần	1.859,04	3.183,53	3.872,99	71,2%	21,7%
Lợi nhuận từ HĐKD	415,96	659,51	648,60	58,6%	-1,7%
Lợi nhuận trước thuế	426,85	662,56	654,00	55,2%	-1,3%
Lợi nhuận sau thuế	333,26	515,32	505,18	54,6%	-2,0%

Nguồn: Công ty

- Về thị phần

Tiếp tục khẳng định vị thế dẫn đầu với trên 55% thị phần nguyên vật liệu trang trí nội thất và vật liệu décor trung và cao cấp tại Việt Nam.

VỀ CỔ TỨC

Trong năm 2018, Công ty thực hiện chi trả cổ tức năm 2017 và tạm ứng cổ tức năm 2018 như sau:

- Chi trả cổ tức năm 2017 bằng cổ phiếu với tỷ lệ chi trả: 35,96%, tương đương tổng khối lượng phát hành là 15.869.565 cổ phần.
- Chi trả tạm ứng cổ tức năm 2018 bằng tiền mặt với tỷ lệ chi trả là 30%/cổ phần, tương ứng mỗi cổ phần nhận được 3.000 đồng. Tổng số tiền chi trả cổ tức là 132.391.305.000 đồng.

Nguồn vốn chi trả: Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối lũy kế đến ngày 31/12/2017 theo báo cáo tài chính đã được kiểm toán.



THÔNG TIN CHUNG

- **Tên công ty:** CÔNG TY CỔ PHẦN GỖ AN CƯỜNG
- **Tên tiếng Anh:** AN CUONG WOOD – WORKING JOINT STOCK COMPANY
- **Tên viết tắt:** AN CUONG WOOD – WORKING JSC
- **Trụ sở chính:** Thửa đất số 681, Tờ bản đồ số 05, Đường DT 747B, Khu phố Phước Hải, Phường Thái Hòa, Thị Xã Tân Uyên, Tỉnh Bình Dương, Việt Nam
- **Số điện thoại:** (0274) 362 6282 – (0274) 362 6283
- **Số Fax:** (0274) 362 6284
- **Email:** infoacc@ancuong.com
- **Website:** www.ancuong.com

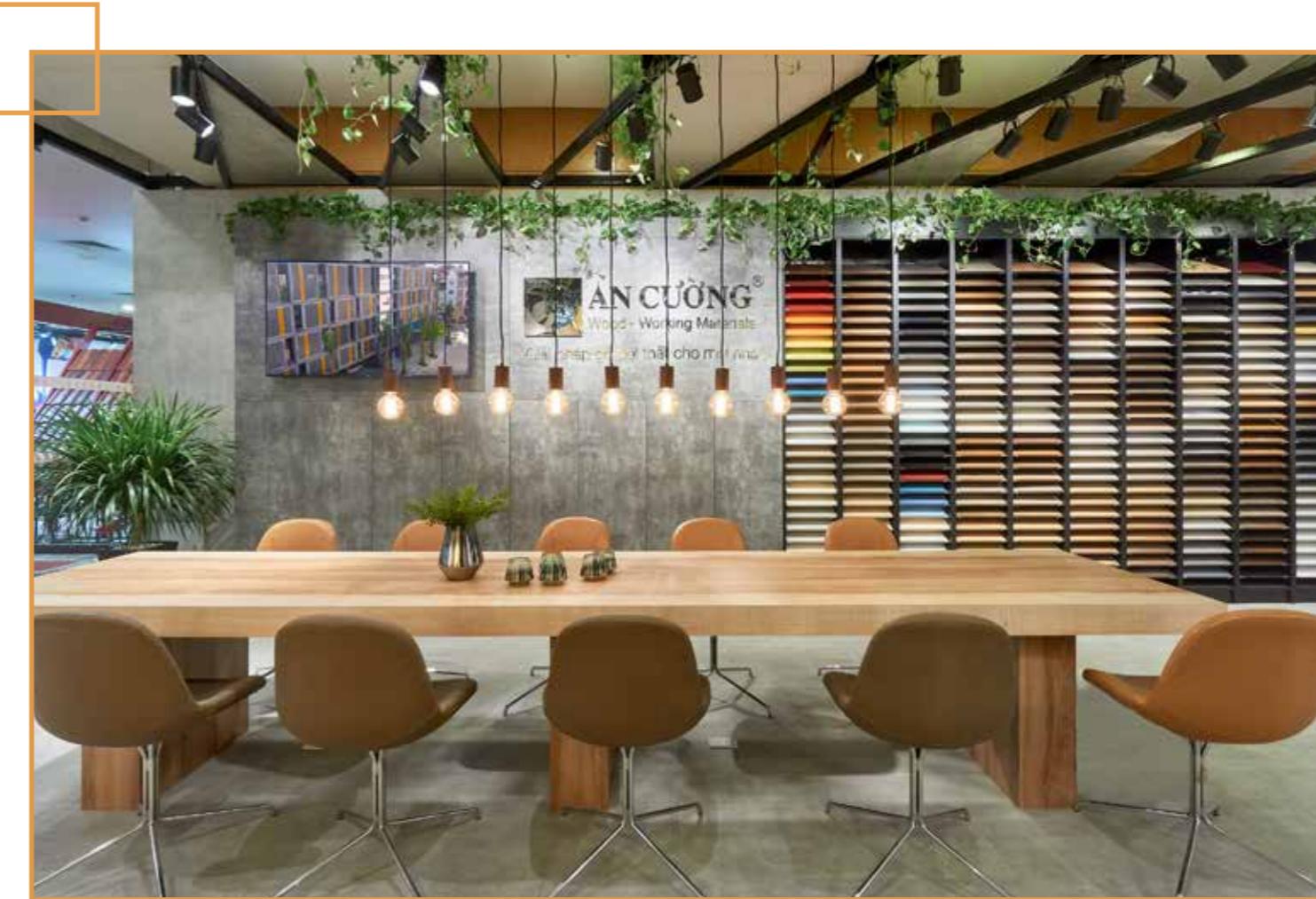


AN CƯỜNG[®]
Wood - Working Materials

- **Biểu tượng (logo):**

Giải pháp gỗ nội thất cho mọi nhà

- **Vốn điều lệ:** 803.160.690.000 (Tám trăm lẻ ba tỷ một trăm sáu mươi triệu sáu trăm chín mươi ngàn) đồng.
- **Giấy CN ĐKDN:** Số 3700748131 do Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh Bình Dương cấp lần đầu ngày 20/09/2006.



QUÁ TRÌNH HÌNH THÀNH VÀ PHÁT TRIỂN

Với bề dày hoạt động trong ngành từ năm 1994 đến nay, cùng với sự đồng lòng của Ban lãnh đạo và Cán bộ công nhân viên (CBCNV) đã giúp Công ty liên tục mở rộng và phát triển. Bên cạnh đó, năng lực tài lực tài chính của Công ty cũng liên tục được tăng cường thông qua việc tiếp nhận nguồn vốn đầu tư và tăng vốn điều lệ. Với số vốn điều lệ ban đầu là 3.000.000.000 đồng, đến ngày 31/12/2018 vốn điều lệ công ty đã tăng lên đến 803.160.690.000 đồng. Công ty bổ sung thêm nhiều chức năng sản xuất kinh doanh, không ngừng đổi mới và cải tiến kỹ thuật nhằm tạo ra những sản phẩm chất lượng và cạnh tranh trên thị trường, đáp ứng nhu cầu ngày càng cao và đa dạng của khách hàng.

NĂM 2008:

Công ty bắt đầu xây dựng nhà máy trên diện tích 40.000m² với trang bị dây chuyền máy móc hiện đại được nhập khẩu từ Châu Âu.

Bên cạnh đó, Công ty được chỉ định là công ty phân phối độc quyền các dòng sản phẩm Formica Laminate tại thị trường Việt Nam, phát triển dòng sản phẩm ván Melamine với nhiều sự lựa chọn về màu sắc và độ dày theo nhu cầu thị trường.

NĂM 2012:

Tiếp tục phát triển dòng sản phẩm Melamine và Laminate chất lượng cao, Công ty là công ty tiên phong trong khu vực Đông Nam Á trong việc đầu tư hơn 3 triệu USD trang bị dây chuyền dán tấm Acrylic bóng gương và dây chuyền dán chỉ không đường cạnh hiện đại của Đức. Các sản phẩm này được xuất khẩu sang Úc, Nhật, Singapore và Malaysia.

NĂM 2014:

Giữa năm 2014, Công ty TNHH Sản xuất Hàng Nội thất Phương Vân Anh đăng ký thay đổi loại hình doanh nghiệp và đổi tên thành Công ty Cổ Phần Gỗ An Cường, tăng vốn điều lệ lên 240 tỷ đồng; bộ sưu tập của An Cường lên đến 800 mẫu: Ván MFC, Tấm Laminates, Tấm Acrylic, Tấm Veneer...

Công ty đạt nhiều chứng nhận chất lượng quốc tế: Chứng nhận CQ do Viện Nghiên Cứu Rừng Malaysia cấp (Forest Research Institute Malaysia - FRIM); Chứng nhận Green Label do Singapore cấp (Chứng nhận danh giá nhất tại khu vực về sản phẩm xanh - sạch - thân thiện và bảo vệ môi trường). Bên cạnh đó, Công ty ký kết hợp tác toàn diện với Hettich về các phụ kiện giúp mang đến những giải pháp gỗ nội thất toàn diện và hiện đại.



NĂM 2015-2016:

Ký kết hợp tác toàn diện với Imundex về khóa cửa và các phụ kiện ngành cửa.

Cung cấp hàng loạt các giải pháp hoàn thiện sản phẩm: Dán, uốn mặt top Laminate, ván sàn, len tường đồng màu Laminate và MFC, cửa đi bằng gỗ công nghiệp cao tới 3m, khoan cắt định hình bằng máy CNC của Đức, cắt dán cạnh viền chỉ, cánh tủ bếp và tủ áo bằng công nghệ laser không đường cạnh.

Được các Chủ đầu tư chỉ định là Nhà cung cấp cửa và nội thất bếp cho hầu hết các công trình trên lãnh thổ Việt Nam và khu vực.

An Cường vận hành hệ thống 10 Showroom, trên toàn quốc và các văn phòng đại diện nước ngoài: Campuchia, Malaysia, Myanma, Nhật Bản, Canada, Mỹ, Úc...

Mở rộng nhà máy lên hơn 130.000m², liên tục cải tiến, đầu tư hàng loạt máy móc và trang thiết bị hiện đại, lên đến vài chục triệu USD. Công ty đầu tư hơn 3 triệu USD vào dây chuyền sơn cánh cửa tủ áo, tủ bếp, sơn bóng. Đây là dây chuyền đồng bộ của hãng Cefla Italy bao gồm hệ thống sơn tự động bằng công nghệ Rô-bốt, máy lót, máy thổi, máy sấy, máy chà nhám, máy đánh bóng...

NĂM 2017-2018:

An Cường nhận được khoản đầu tư hơn 28 triệu USD từ liên doanh giữa VinaCapital - DEG và nhận khoản đầu tư hơn 21 triệu USD từ Tập đoàn Sumitomo Forestry.

An Cường mở rộng diện tích nhà máy lên hơn 240.000m², trong đó diện tích nhà xưởng là 120.000m².

An Cường liên tục cải tiến, đầu tư hàng triệu đô la cho hoạt động sản xuất, công nghệ, máy móc và thiết bị hiện đại để đưa ra các giải pháp gỗ nội thất tốt nhất cho khách hàng. Tiếp tục khẳng định vị thế là công ty số 1 về bề mặt vật liệu, cung cấp giải pháp và sản xuất nội thất tại Việt Nam.

An Cường là nhà cung cấp cung cấp vật liệu bề mặt cho hơn 100 dự án tại Việt Nam và xuất khẩu sang Nhật Bản, Mỹ, Úc...

Hiện nay, An Cường sản xuất hơn 1.000 cánh cửa gỗ công nghiệp mỗi ngày và là một trong những nhà nhà cung cấp cửa gỗ công nghiệp hàng đầu tại Việt Nam.

3. NGÀNH NGHỀ VÀ ĐỊA BÀN KINH DOANH

3.1 NGÀNH NGHỀ KINH DOANH

Để có được vị thế dẫn đầu hiện nay trên thị trường, Công ty đã kiên trì thực hiện chiến lược đúng đắn là tập trung vào ngành nghề kinh doanh cốt lõi: sản xuất và kinh doanh các sản phẩm gỗ và nội thất và các dịch vụ hỗ trợ đi kèm, bao gồm:

- (i) Cưa, xẻ, bào gỗ và bảo quản gỗ;
- (ii) Sản xuất sản phẩm khác bằng kim loại chưa được phân vào đâu (Chi tiết: Sản xuất, lắp ráp bếp gas, máy hút mùi, thiết bị nhà bếp);
- (iii) Sản xuất giường, tủ, bàn, ghế (Chi tiết: Sản xuất các mặt hàng gỗ gia dụng, hàng trang trí nội thất);
- (iv) Gia công hàng trang trí nội thất;
- (v) Sản xuất gỗ dán, gỗ lạng, ván ép và ván mỏng khác (Chi tiết: Sản xuất ván nhân tạo, bề mặt ván nhân tạo);
- (vi) Sản xuất sản phẩm khác từ gỗ;
- (vii) Hoàn thiện công trình xây dựng;
- (viii) Vận tải hàng hóa bằng đường bộ...



3.2 ĐỊA BÀN KINH DOANH

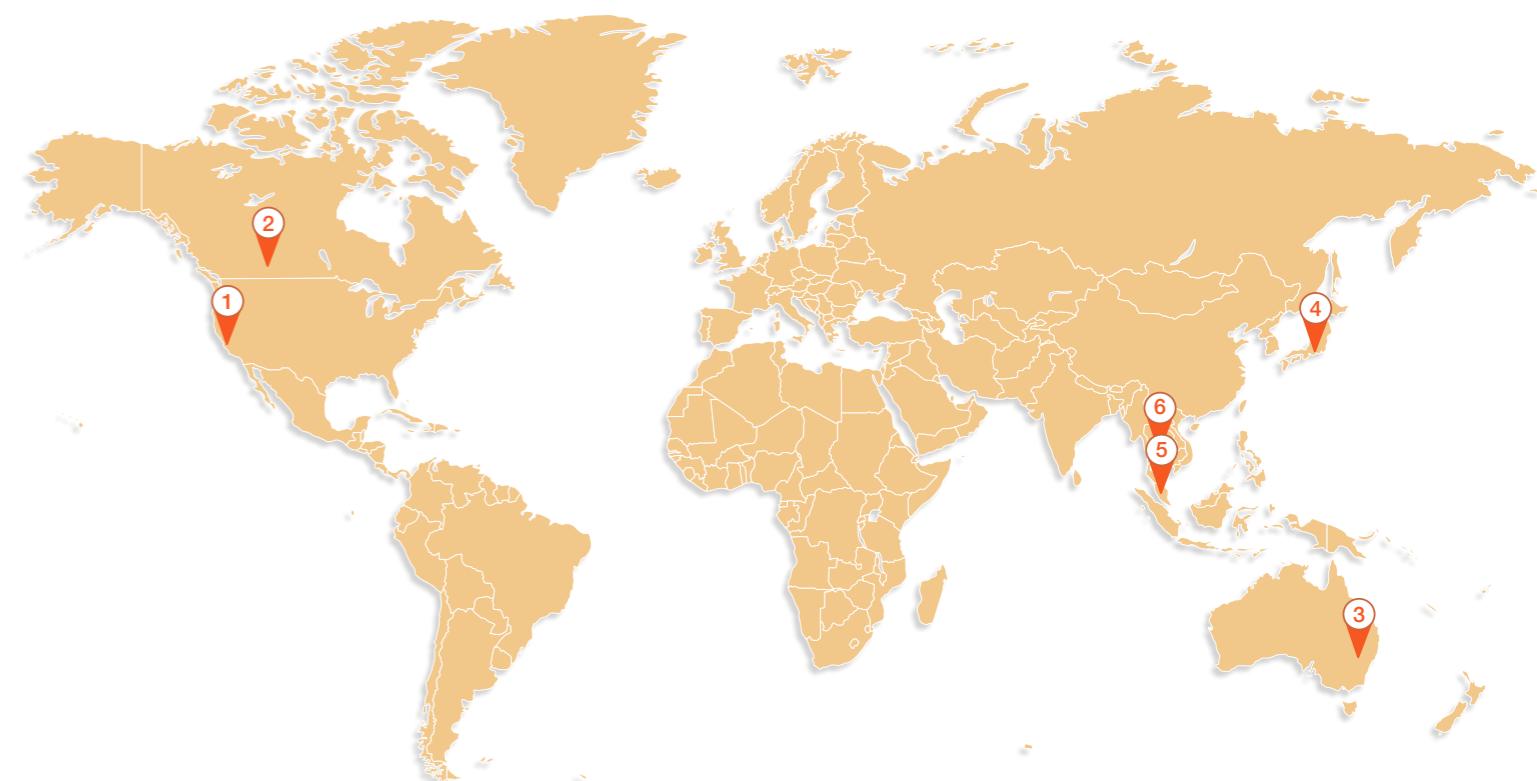
HỆ THỐNG PHÂN PHỐI

a/ Đối với thị trường quốc tế.

Công ty chọn kênh phân phối là các hệ thống showroom hàng đầu của từng quốc gia như Campuchia, Malaysia, Nhật Bản, Canada, Mỹ, Úc...

Mạng lưới kinh doanh đại diện nước ngoài: Công ty đã xây dựng khá thành công mạng lưới đại diện tại một số nước phát triển và có kế hoạch mở rộng sang các thị trường tiềm năng khác, đặc biệt là ở các nước trong khu vực Đông Nam Á có trình độ phát triển, thị hiếu và hành vi tiêu dùng phù hợp với sản phẩm của Công ty. Mạng lưới đại diện hiện nay bao gồm:

- **Cambodia Office and Showroom:** S.I Building, #93, Preah Sihanouk Blvd. Phnom Penh.
- **Japan Office:** Haysaka BLDS.4F, 30-4, Ojima 1 – Chome, Koto-ku, Tokyo, 136-0072.
- **Australia Office:** 35 Keira Street, Port Kembla, NSW, 2505.
- **Canada Office-Zen Living:** Bay 1 – 4216 61 Avenue S.E.
- **America Office:** 752 Breen Ct Woodland CA 95778, USA.



3.2 ĐỊA BÀN KINH DOANH

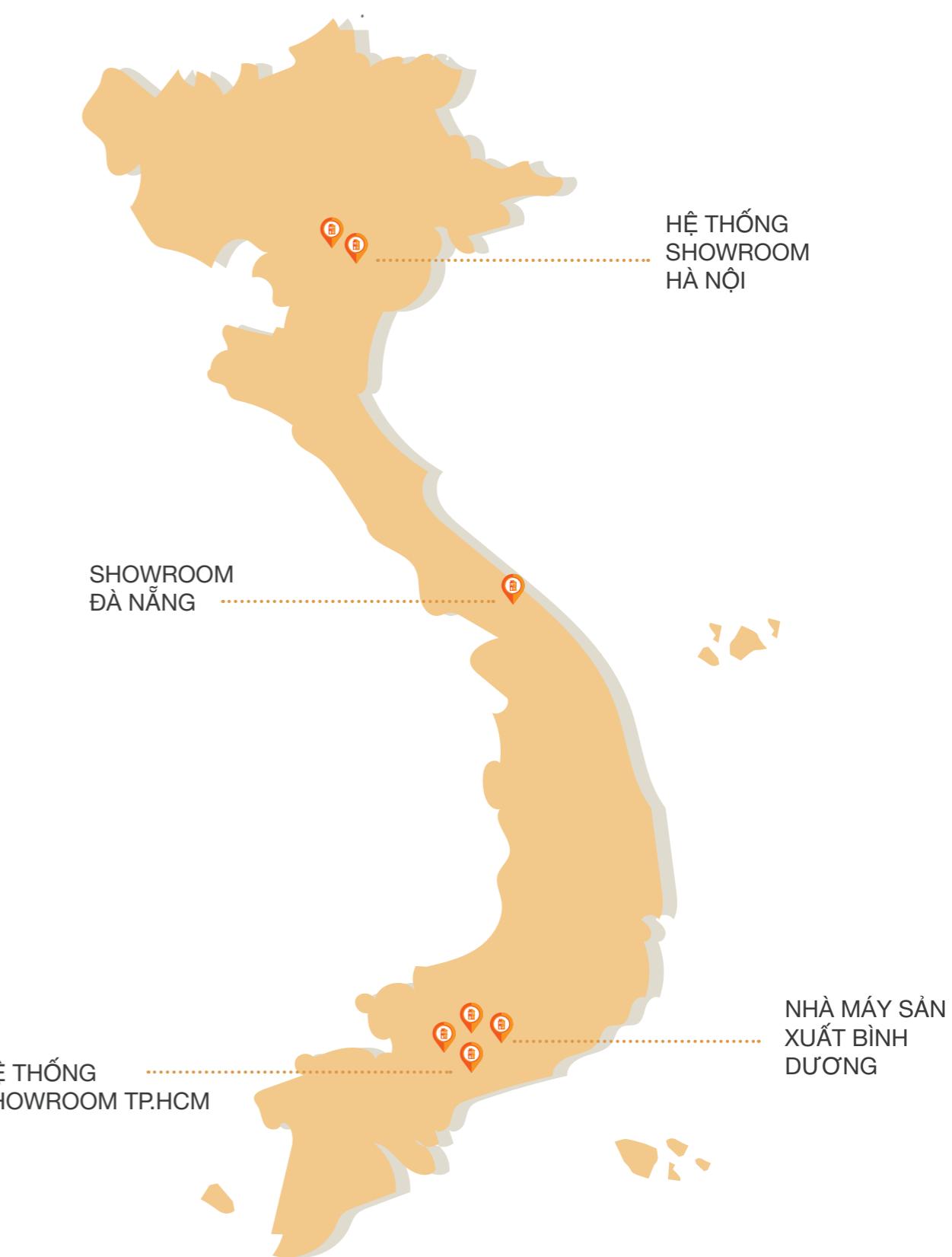
HỆ THỐNG PHÂN PHỐI

b/ Đối với thị trường trong nước

Công ty đã thiết lập được mạng lưới gồm hơn 15 showroom, show depot, văn phòng đại diện và điểm bán hàng trên toàn quốc. Bên cạnh đó, Công ty đã và đang là nhà cung cấp sản phẩm và dịch vụ thi công trang trí nội thất lớn và thường xuyên cho nhiều công ty bất động sản lớn tại Việt Nam như Vingroup (Vincom), Novaland, Capital Land, Gamuda Land Vietnam, Keppel Land...

Hệ thống Showroom trong nước: Công ty cũng đã xây dựng thành công hệ thống showroom và hệ thống phân phối trong nước, tập trung ở các thành phố lớn. Đây là điểm đến tham quan và mua sắm của các khách hàng cả B2B và một số lượng người dùng cuối. Trong tương lai, Công ty tiếp tục mở rộng hệ thống phân phối để khách hàng có thể dễ dàng hơn trong việc tiếp cận và trải nghiệm các sản phẩm và ứng dụng của các sản phẩm của Công ty. Hệ thống Show room hiện nay bao gồm:

- ▶ **An Cường Factory Outlet:** ĐT 747 B Khu phố Phước Hải, Phường Thái Hòa, thị Xã Tân Uyên, Bình Dương.
- ▶ **Hà Nội Show Gallery and Design Center:** Villa C4-N08-B, Khu Đô Thị Mới Dịch Vọng, Quận Cầu Giấy, Hà Nội.
- ▶ **Đà Nẵng Office & Showroom:** Tầng 2, 112 Nguyễn Hữu Thọ, Phường Hòa Thuận Tây, Quận Hải Châu, Đà Nẵng.
- ▶ **An Cường Show Gallery And Design Center:** 702/3F Sư Vạn Hạnh, Phường 12, Quận 10, TP. HCM.
- ▶ **An Cường ShowHouse:** 279 Nguyễn Văn Trỗi, P.10, Q. Phú Nhuận, TP.HCM.
- ▶ **AConcept:** 206 Nam Kỳ Khởi Nghĩa, quận 3, TP.HCM.



4. CƠ CẤU CỔ ĐÔNG, SƠ ĐỒ TỔ CHỨC VÀ BỘ MÁY QUẢN LÝ.

4.1 CƠ CẤU CỔ ĐÔNG

Cơ cấu cổ đông Công ty tại ngày 31/12/2018*

Số thứ tự	Cổ đông	Số lượng cổ đông	Số lượng cổ phần	Giá trị cổ phần	Tỷ lệ (%)
I	Trong nước	295	56.448.729	564.487.290.000	70.28%
1	Cổ đông Nhà nước	-	-	-	-
2	Tổ chức	1	43.061.200	430.612.000.000	53,62
3	Cá nhân	294	13.387.529	133.875.290.000	16,66
II	Nước ngoài	2	23.865.740	238.657.400.000	29,72
1	Tổ chức	2	23.865.740	238.657.400.000	29,72
2	Cá nhân	-	-	-	-
	Tổng cộng	297	80.314.469	803.144.690.000	100%

Nguồn: Danh sách cổ đông Công ty Cổ phần Gỗ An Cường

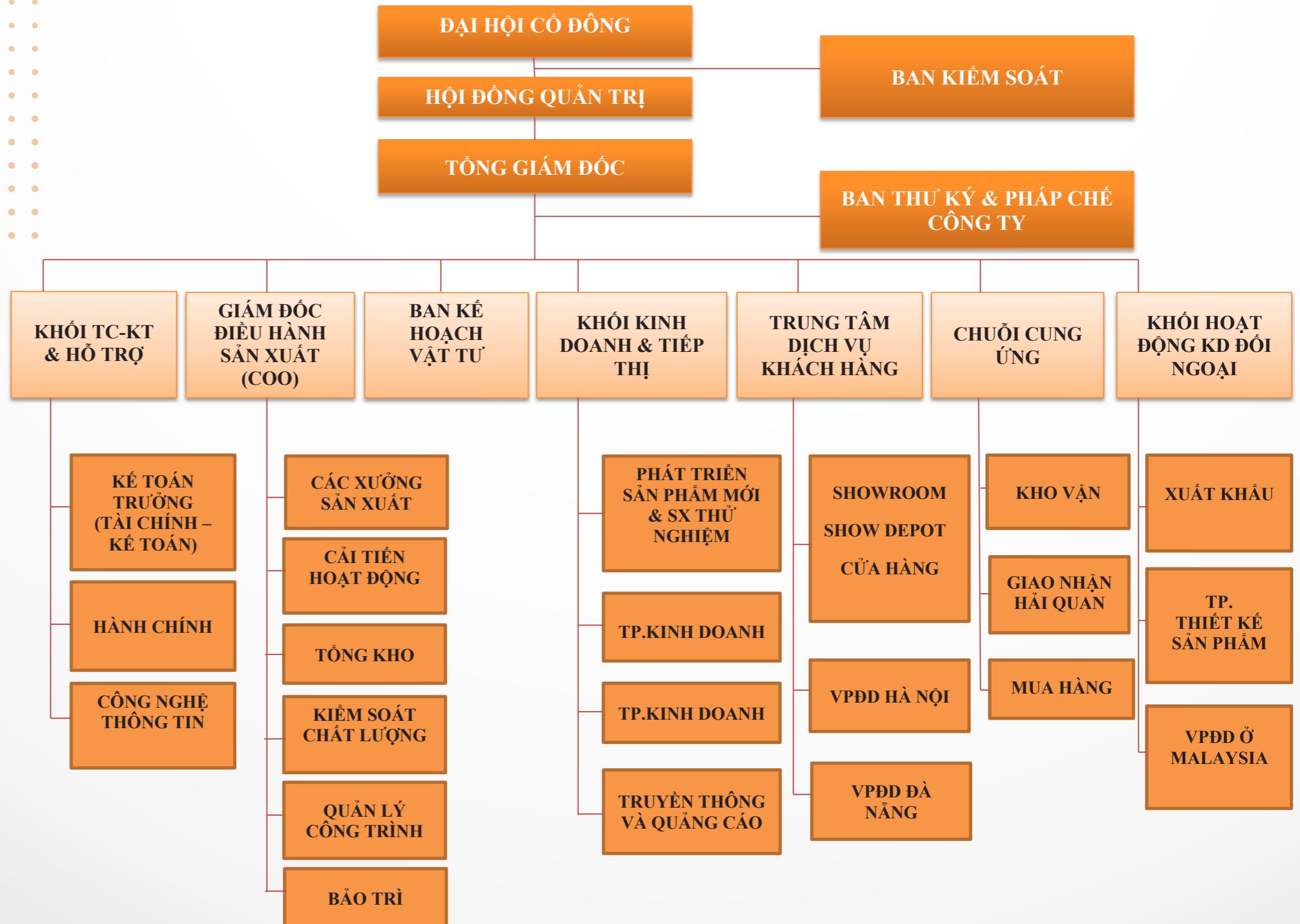
* Chưa bao gồm cổ phiếu quỹ.



4.2

SƠ ĐỒ TỔ CHỨC

*Sơ đồ tổ chức ban hành theo Nghị Quyết của HĐQT Số: 53 – 2015/NQ-GAC thay đổi lần thứ 2 ngày 28.7.2015.



4.3 HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ



ÔNG LÊ ĐỨC NGHĨA

Chủ Tịch - Tổng Giám Đốc

Ông Lê Đức Nghĩa có hơn 25 năm kinh nghiệm trong ngành gỗ công nghiệp và là một trong những chuyên gia hàng đầu tại Việt Nam và khu vực Đông Nam Á về vật liệu và giải pháp cho ngành gỗ công nghiệp.

Hiện nay, Ông Nghĩa đảm nhận nhiều chức vụ quan trọng trong Tập đoàn và một số tổ chức như:

- Chủ tịch HĐQT kiêm CEO tại Công ty Cổ phần Gỗ An Cường.
- Chủ tịch kiêm CEO tại Công ty TNHH Sản xuất Gỗ An Cường.
- Chủ tịch tại Công ty TNHH Malloca Vietnam.
- Chủ tịch kiêm CEO tại Công ty TNHH AConcept Vietnam.
- Chủ tịch Câu Lạc Bộ Doanh nhân 2030 trực thuộc Saigon Times Club.
- Ban Chấp Hành Hội Doanh Nhân Trẻ Tp.HCM (YBA-HCM).



ÔNG NGUYỄN MINH TUẤN

Thành viên HĐQT

Ông Nguyễn Minh Tuấn là một trong các cổ đông sáng lập của An Cường.

Ông Tuấn tốt nghiệp Kỹ sư cơ khí từ Học viện Kỹ thuật Belarusian (Belorussian) vào năm 1989.

Ngoài ra, Ông Tuấn tốt nghiệp Cử nhân Luật, Chuyên ngành Kinh tế tại Đại học Luật Hà Nội.

Trước khi thành lập An Cường, Ông Tuấn làm việc tại Tổng Công ty Cổ phần Máy tính, Truyền thông và Điều khiển tại Hà Nội và Tp. HCM.



BÀ ĐẶNG PHẠM MINH LOAN

Thành viên HĐQT

Bà Đặng Phạm Minh Loan có hơn 15 năm kinh nghiệm làm việc tại các tổ chức hàng đầu trong lĩnh vực tài chính và đầu tư. Hiện nay, Bà Loan là Phó Giám đốc Điều hành tại VinaCapital. Bà Loan gia nhập VinaCapital từ năm 2005 và phụ trách mảng đầu tư vốn cổ phần tư nhân (PE) của quỹ VOF. Bà Loan đã thực hiện nhiều thương vụ PE thành công cho quỹ VOF và giữ chức vụ Chủ tịch/thành viên HĐQT của một số công ty do VOF đầu tư vào như Công ty Cổ phần Sữa Quốc tế (IDP), Hòa Phát, Quốc Cường Gia Lai, Thực phẩm Cầu Tre...

Trước khi gia nhập VinaCapital, Bà Loan đã có nhiều năm công tác tại KPMG Vietnam và Unilever Vietnam. Bà Loan tốt nghiệp MBA từ University of Hawaii và là thành viên của FCCA (UK). Bà Loan cũng tốt nghiệp Khoa Tài chính Kế toán thuộc trường Đại học Kinh tế Tp.HCM.



ÔNG MASAMI KITAHASHI

Thành viên HĐQT

Ông Masami Kitahashi có hơn 27 năm kinh nghiệm trong ngành gỗ. Hiện nay, Ông Kitahashi là Tổng Giám đốc Công ty Sumitomo Forestry Vietnam, là thành viên của Tập Đoàn Sumitomo Forestry Co., Ltd.

Ông Kitahashi tốt nghiệp trường Đại học Kwansei Gakuin Nhật Bản.

4.3 HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ



ÔNG TRẦN BẢO MINH

Thành viên HĐQT - Thành viên Độc lập

Ông Trần Bảo Minh là chuyên gia hàng đầu trong lĩnh vực marketing ở Việt Nam. Hiện nay, Ông Minh là Giám đốc Điều hành tại Công ty Cổ phần Sữa Quốc tế (IDP).

Ông Minh đã kinh qua vị trí quản lý cấp cao tại các tổ chức lớn trong nước và trên thế giới như Công ty TNHH International Beverages Vietnam (IBC), Pepsi Vietnam, Vinamilk, TH Milk, Công ty Cổ phần Thực phẩm Á Châu (Asia-Foods Corporation).



BÀ TRẦN THỊ MỘNG THU

Thành viên HĐQT

Bà Trần Thị Mộng Thu có hơn 7 năm kinh nghiệm trong ngành gỗ nội thất và 3 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực pháp lý công ty.

Hiện nay, Bà Thu là Trưởng Ban Thư Ký và Pháp Chế của Công ty. Bà Thu tốt nghiệp chuyên ngành Kinh tế Đối ngoại trường Đại học Ngoại Thương Tp. Hồ Chí Minh.

4.4 BAN KIỂM SOÁT



BÀ TRẦN THỊ NGỌC TUỆ

Trưởng Ban Kiểm Soát

Bà Tuệ có hơn 16 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực tài chính, kế toán và kiểm toán.

Bà Tuệ tốt nghiệp Khoa Kiểm toán trường Đại học Kinh tế và tốt nghiệp Học viện Ngân hàng Tp. HCM.



BÀ MAI THỊ PHƯƠNG THẢO

Thành viên Ban Kiểm Soát

Bà Mai Thị Phương Thảo có hơn 13 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực tài chính và đầu tư. Hiện nay, Bà Thảo là Trưởng phòng Đầu tư tại VinaCapital phụ trách mảng đầu tư vốn cổ phần tư nhân.

Trước khi gia nhập VinaCapital vào năm 2014, Bà Thảo có 6 năm làm việc tại PXP Vietnam Asset Management và 3 năm làm việc tại Ngân hàng BIDV.

Bà Thảo tốt nghiệp MBA từ University of Hawaii và tốt nghiệp trường Đại học Ngoại Thương Tp. HCM.



BÀ TRẦN THỊ KIM ANH

Thành viên Ban Kiểm Soát

Bà Trần Thị Kim Anh có hơn 15 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực kế toán quản trị.

Bà Kim Anh tốt nghiệp chuyên ngành kinh tế từ trường Đại học Văn Lang.

4.5 BAN ĐIỀU HÀNH



Ông LÊ ĐỨC NGHĨA

Chức vụ: Chủ Tịch - Tổng Giám Đốc

25 năm trong ngành gỗ công nghiệp (được đào tạo tại Đức về gỗ công nghiệp). Là một trong những chuyên gia hàng đầu tại Việt Nam và khu vực về vật liệu và giải pháp cho ngành gỗ công nghiệp



Ông CHIA KWANG CHIEW

Chức vụ: Giám đốc Kỹ Thuật

34 năm kinh nghiệm trong ngành gỗ công nghiệp. Là một trong những chuyên gia hàng đầu tại Đông Nam Á về sản xuất các loại bề mặt gỗ công nghiệp (surface specialist). Đã từng làm việc cho các công ty của Đức & Singapore chuyên sản xuất đồ nội thất từ gỗ công nghiệp.



Bà NGUYỄN THỊ DUYÊN

Chức vụ: Giám đốc Nhà Máy

13 năm kinh nghiệm ngành gỗ công nghiệp (được đào tạo tại Hàn Quốc). Chuyên viên về sản xuất các loại bề mặt gỗ công nghiệp.



Ông NGÔ TẤN TRÍ

Chức vụ: Giám đốc Cải tiến Hoạt động

12 năm kinh nghiệm trong ngành nội thất, được đào tạo bởi những chuyên gia của Ý và Đức về sản xuất đồ nội thất từ gỗ công nghiệp.



Bà THIỀU THỊ NGỌC DIỄM

Chức vụ: Kế Toán Trưởng

Hơn 17 năm kinh nghiệm về Quản trị Tài Chính – Kế Toán. Có kinh nghiệm về việc xây dựng hệ thống quản trị SAP-ERP, hệ thống kiểm soát và quản lý tài chính. Am hiểu về quy trình quản lý và tái cấu trúc doanh nghiệp.



Bà NGUYỄN THỊ KIM THOA

Chức vụ: Giám đốc Chuỗi Cung Ứng

16 năm kinh nghiệm sourcing về vật liệu trong ngành gỗ công nghiệp. Có nhiều năm kinh nghiệm làm việc với các hãng sản xuất dòng MDF, PB, tấm giấy bề mặt và các vật liệu, phụ kiện cho ngành nội thất.



Ông LÊ THANH PHONG

Chức vụ: Giám đốc Khối Kinh Doanh và Tiếp Thị

17 năm kinh nghiệm trong ngành gỗ công nghiệp. Là một trong những chuyên gia giỏi tại Việt Nam chuyên về Tấm Laminate, các loại gỗ công nghiệp và phụ kiện hoàn thiện nội thất.



Bà VÕ THỊ NGỌC ÁNH

Chức vụ: Giám đốc Trung Tâm Dịch Vụ Khách Hàng

20 năm kinh nghiệm trong ngành gỗ công nghiệp. Chuyên viên tư vấn các loại vật liệu nội thất và vật liệu décor, đặc biệt lõi gỗ công nghiệp.



Bà NGUYỄN THỊ HẢO

Chức vụ: Giám đốc Khối Hoạt Động Kinh Doanh Đối Ngoại

11 năm kinh nghiệm trong ngành gỗ công nghiệp. Có kinh nghiệm trong ngành kinh doanh sản phẩm nội thất xuất khẩu làm từ gỗ công nghiệp và làm việc với các tập đoàn bán lẻ từ Nhật, Anh, Đức, Mỹ...



Bà HUỲNH THỊ MINH QUYÊN

Chức vụ: Trưởng Ban Kế Hoạch Vật Tư

17 năm kinh nghiệm ngành gỗ công nghiệp, kinh nghiệm điều phối tất cả các vật liệu nội thất làm từ gỗ công nghiệp.



5. CÁC CÔNG TY CON

Số thứ tự	Tên Công ty	Địa chỉ	Vốn Điều lệ (triệu đồng)	Tỷ lệ sở hữu của Công ty mẹ	Tỷ lệ vốn đã góp thực tế
1	Công ty TNHH Malloca Việt Nam	279 Nguyễn Văn Trỗi, Quận Phú Nhuận, Tp.HCM.	60.000	100%	100,00%
2	Công ty TNHH Sản Xuất Gỗ An Cường*	Lô A17, khu công nghiệp Đất Cuốc - khu B, Xã Đất Cuốc, Huyện Bắc Tân Uyên, Tỉnh Bình Dương.	596.000	100%	100,00%
3	Công ty TNHH Aconcept Việt Nam**	206 Nam Kỳ Khởi Nghĩa, Quận 3, Tp.HCM	30.000	100%	100,00%

*Công ty TNHH Sản Xuất Gỗ An Cường thành lập từ tháng 9 năm 2017

**Công ty con gián tiếp. AConcept Việt Nam là công ty con của Malloca Việt Nam



6. ĐỊNH HƯỚNG PHÁT TRIỂN

Năm giữ hơn 55% thị phần nguyên vật liệu trang trí nội thất và vật liệu décor thuộc phân khúc trung và cao cấp tại Việt Nam. Mục tiêu đạt hơn 70% thị phần tại thị trường Việt Nam vào năm 2020 và trở thành:

- **Nhà thầu Xây dựng Nội thất Số 01 tại Việt Nam.**
- **Giữ vững ngôi vị số 01 là nhà sản xuất và cung cấp nguyên vật liệu trang trí nội thất và vật liệu décor hàng đầu tại Việt Nam, khu vực Đông Nam Á và vươn tầm Châu Á.**



TẦM NHÌN

Trở thành nhà cung cấp nguyên vật liệu trang trí nội thất và vật liệu décor hàng đầu tại Việt Nam và khu vực Đông Nam Á.



SỨ MỆNH

Chúng tôi mang đến các giải pháp cho ngành nội thất, phục vụ tối đa mọi nhu cầu trang trí của khách hàng.



GIÁ TRỊ CỐT LÕI



CON NGƯỜI

Chính là tài sản của doanh nghiệp. Công ty luôn có cơ chế tốt để thu hút nhân tài và dành nhiều thời gian để đào tạo, giúp họ tự phát huy sở trường để trở thành hiền tài phục vụ công ty.



TÍNH LIÊM KHIẾT

Đạo đức kinh doanh đó là liêm khiết và minh bạch. Đây chính là kim chỉ nam cho các hoạt động của An Cường.



TÍNH UU TÚ

Mọi nhân viên luôn được tuyển chọn, đào tạo, định hướng và sắp xếp công việc hợp lý nhằm giúp họ say mê sáng tạo và tận tâm trong công việc, điều đó sẽ góp phần mang lại những sản phẩm tốt cùng với chất lượng dịch vụ tốt nhất.



SỰ CẢI TIẾN

Cải tiến liên tục để luôn có phương pháp mới, hiệu quả hơn. Điều đó cũng giúp cho mỗi con người hạn chế tối đa “tính ì”, cải tiến đóng vai trò quan trọng và quyết định cho sự phát triển của An Cường.





VĂN HÓA DOANH NGHIỆP

Văn hóa doanh nghiệp là toàn bộ các giá trị văn hóa được gầy dựng trên suốt quá trình phát triển của An Cường. Nhờ đó, An Cường đã gắn bó và kết nối lâu dài với cả đội ngũ nhân viên và các đối tác, khách hàng trong suốt chặng đường dài.

Quy tắc ứng xử của công ty đối với nhân viên: Lương, thưởng & phúc lợi gắn liền với hiệu quả công việc. Tạo ra môi trường mà nhân viên đều cảm thấy thoải mái để nói lên suy nghĩ.

Quy tắc ứng xử với đối tác và khách hàng: Tác phong làm việc chuyên nghiệp, trọng chữ tín với phong cách “Nói được, làm được và làm ngay”. Nhân viên không gáy gẩm khách hàng, nhận tiền hoa hồng khách hàng cho mục đích cá nhân.



ĐỘI NGŨ NHÂN VIÊN

Các nhân viên cấp quản lý hầu hết có thâm niên công tác tại An Cường trên 10 năm. Rất nhiều người trong số đó là những người đã gắn bó với công ty từ ngày đầu thành lập. Đội ngũ nhân viên yêu mến và gắn bó với công ty. Không như các công ty khác trên tỉnh Bình Dương, từ lúc thành lập, công ty chưa ghi nhận những trường hợp đình công, lảng công hay biểu tình từ công nhân.



ĐỐI TÁC & KHÁCH HÀNG

Hầu hết các đối tác của An Cường có khoảng thời gian trung bình 10 năm hợp tác với Công ty. Thậm chí, có khoảng 10 nhà cung cấp lõi ván, chỉ nhựa, vật liệu Laminate và keo đã gắn bó với An Cường từ khi thành lập Công ty. An Cường cũng phát triển mối quan hệ bền vững với các khách hàng. Hầu hết những khách hàng làm việc với An Cường là các công ty thiết kế nội thất. 95% số lượng khách hàng làm việc với An Cường đã hơn 05 năm.



7. SẢN PHẨM VÀ DỊCH VỤ CÔNG TY



MFC & CÁC LOẠI VÁN PHỦ MELAMINE

Hiện 80% đồ gỗ nội thất dùng ván MFC vì giá cả phù hợp, màu sắc phong phú và hiện đại. Toàn bộ ván MFC của An Cường đều đạt tiêu chuẩn chất lượng Quốc Tế. Với hơn 300 màu MFC, An Cường mang đến sự lựa chọn đa dạng với MFC tiêu chuẩn, MFC phối 2 màu, MFC vượt khổ, MFC chống ẩm và các loại ván phủ Melamine.

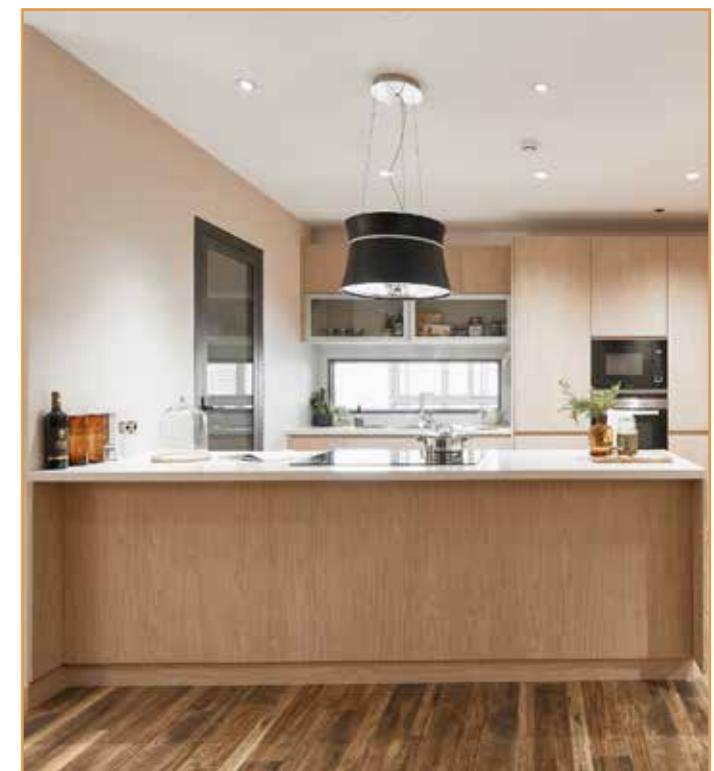


7. SẢN PHẨM VÀ DỊCH VỤ CÔNG TY

Laminate Kingdom®
High Pressure Laminate

LAMINATE KINGDOM

Thương hiệu Laminate Kingdom®, được An Cường sở hữu và phân phối độc quyền với hơn 700 màu gỗ các loại. Laminate đang mở ra nhiều khả năng ứng dụng đầy mê hoặc và đáng ngạc nhiên cho công nghiệp đồ gỗ và trang trí nội thất.

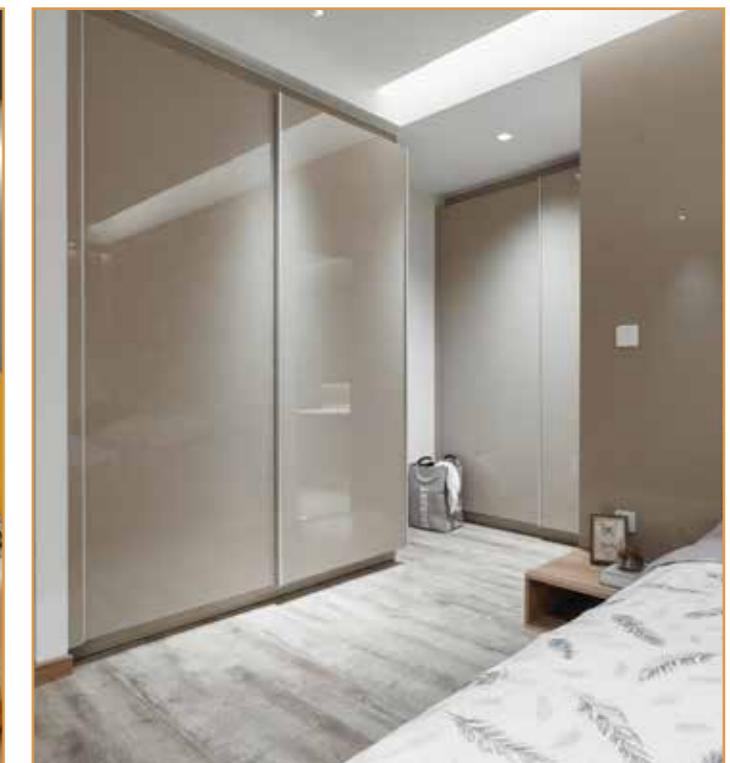


7. SẢN PHẨM VÀ DỊCH VỤ CÔNG TY

HIGH GLOSS
ACRYLIC PANEL ®

TẤM HIGH GLOSS ACRYLIC

Đặc tính của tấm Acrylic bóng gương là đẹp, sang trọng, hiện đại, xanh sạch, thân thiện với môi trường, thi công nhanh mà giá thành hợp lý. Bề mặt chất liệu Acrylic có độ nhẵn bóng và phản ánh cao hơn gấp 2 lần so với các loại ván gỗ phủ sơn. Màu sắc gỗ Acrylic rất phong phú với hơn 90 màu đủ loại, từ màu trơn, metallic đến những màu vân gỗ sang trọng.

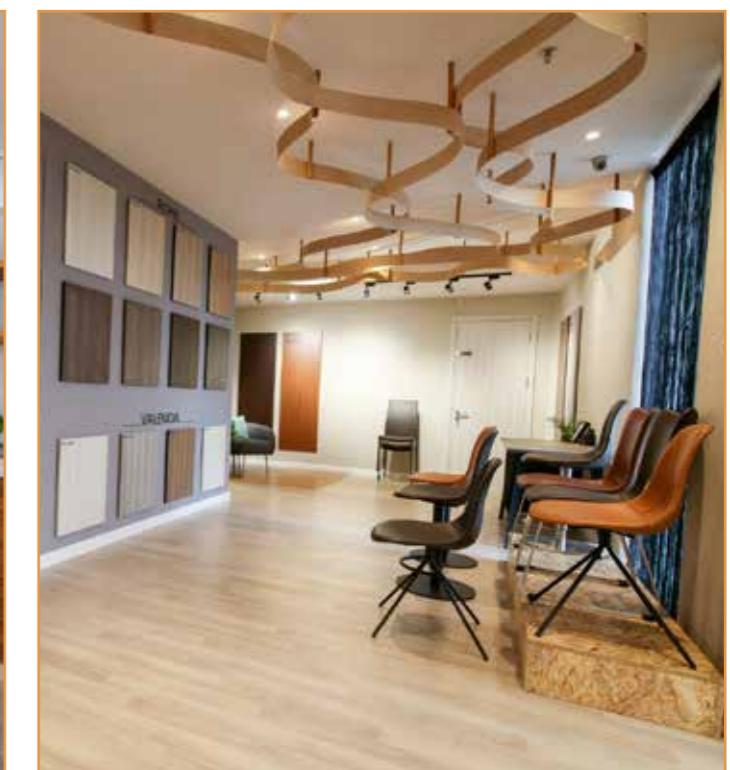


7. SẢN PHẨM VÀ DỊCH VỤ CÔNG TY

VENEER

VENEER

An Cường là đơn vị tiên phong ở Việt Nam cung cấp dòng sản phẩm gỗ lạng Veneer cao cấp nhất được nhập khẩu 100% từ Ý và Tây Ban Nha. Với sự chuyển giao công nghệ của các chuyên gia Ý cùng hàng loạt máy móc tối tân nhất nhập khẩu từ Châu Âu, sản phẩm Veneer của An Cường được đánh giá với tiêu chuẩn và chất lượng Châu Âu.



7. SẢN PHẨM VÀ DỊCH VỤ CÔNG TY

LAMINATE FLOORING®
TOUCH | NATURAL | MODERN

VÁN SÀN AN CƯỜNG

Bộ sưu tập Touch-Natural-Modern gồm có hơn 60 màu cement và vân gỗ cá tính, dày 8mm và 12mm. Bộ sưu tập cập nhật toàn bộ xu thế nội thất mới nhất của thế giới năm 2018 - 2019 với những vân gỗ, mắt gỗ to, vừa cổ kính vừa hiện đại. Kỹ thuật hèm khóa V-groove tạo điểm nhấn cho tổng thể sàn được quét sáp chống ẩm, mang lại vẻ đẹp đẳng cấp, sang trọng và bền bỉ cho ngôi nhà của bạn.



7. SẢN PHẨM VÀ DỊCH VỤ CÔNG TY

PIANO GLOSS

PIANO GLOSS

Piano Gloss (cao cấp hơn Acrylic) là dòng hàng cao cấp, được An Cường đầu tư dàn máy móc hiện đại lên đến hàng trăm triệu USD tự động từ A-Z, cho chất lượng sản phẩm đẹp hoàn hảo. Với diện tích phân xưởng hơn 6000m² và 100 công nhân do chuyên gia người Ý đảm trách, sản phẩm được đảm bảo đúng tiêu chuẩn quốc tế, chất lượng đẹp như nước sơn đàn piano, nội thất nhà bạn từ đó cũng hoàn hảo không kém những mẫu nội thất tại Ý, Đức ...

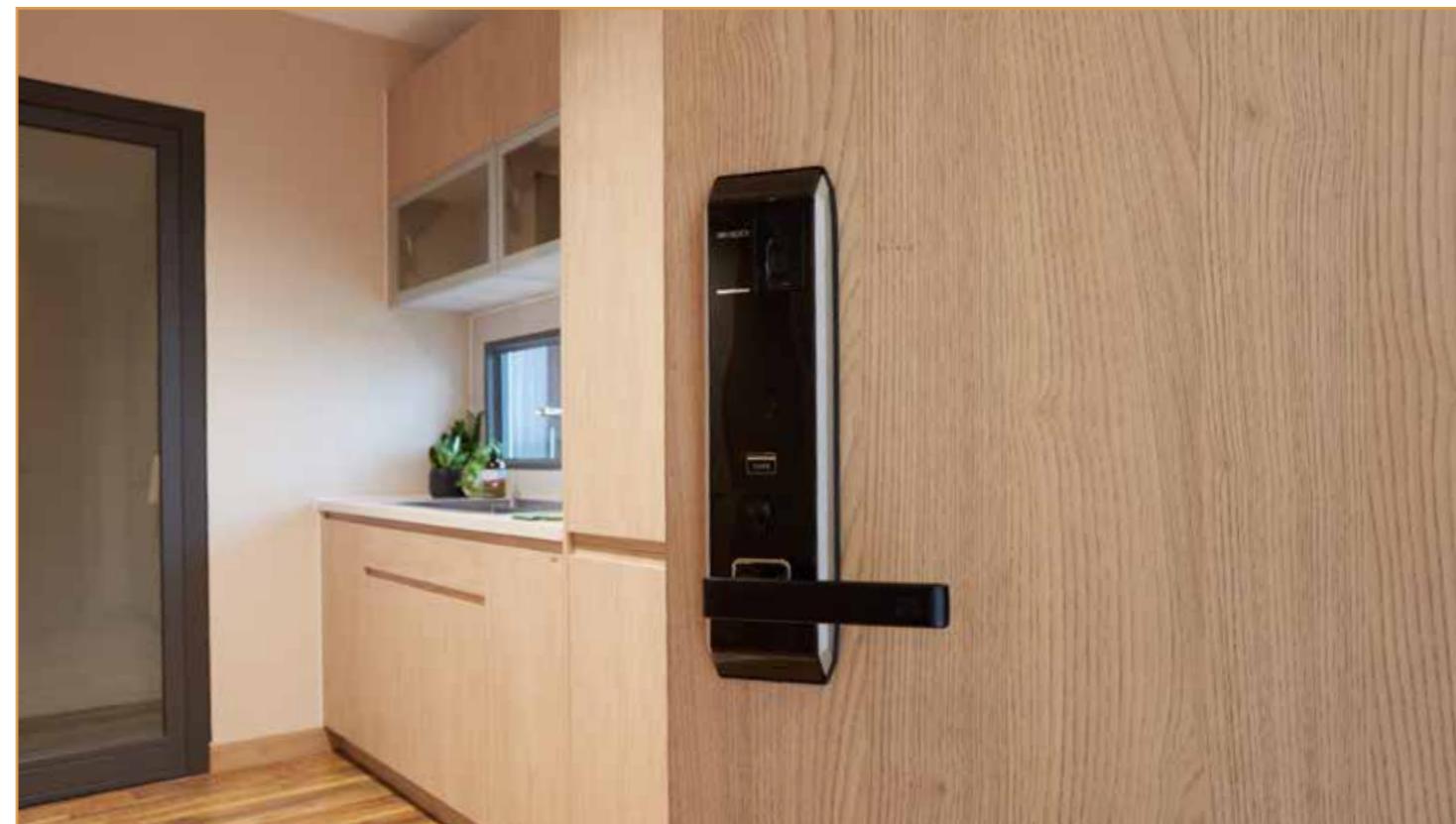
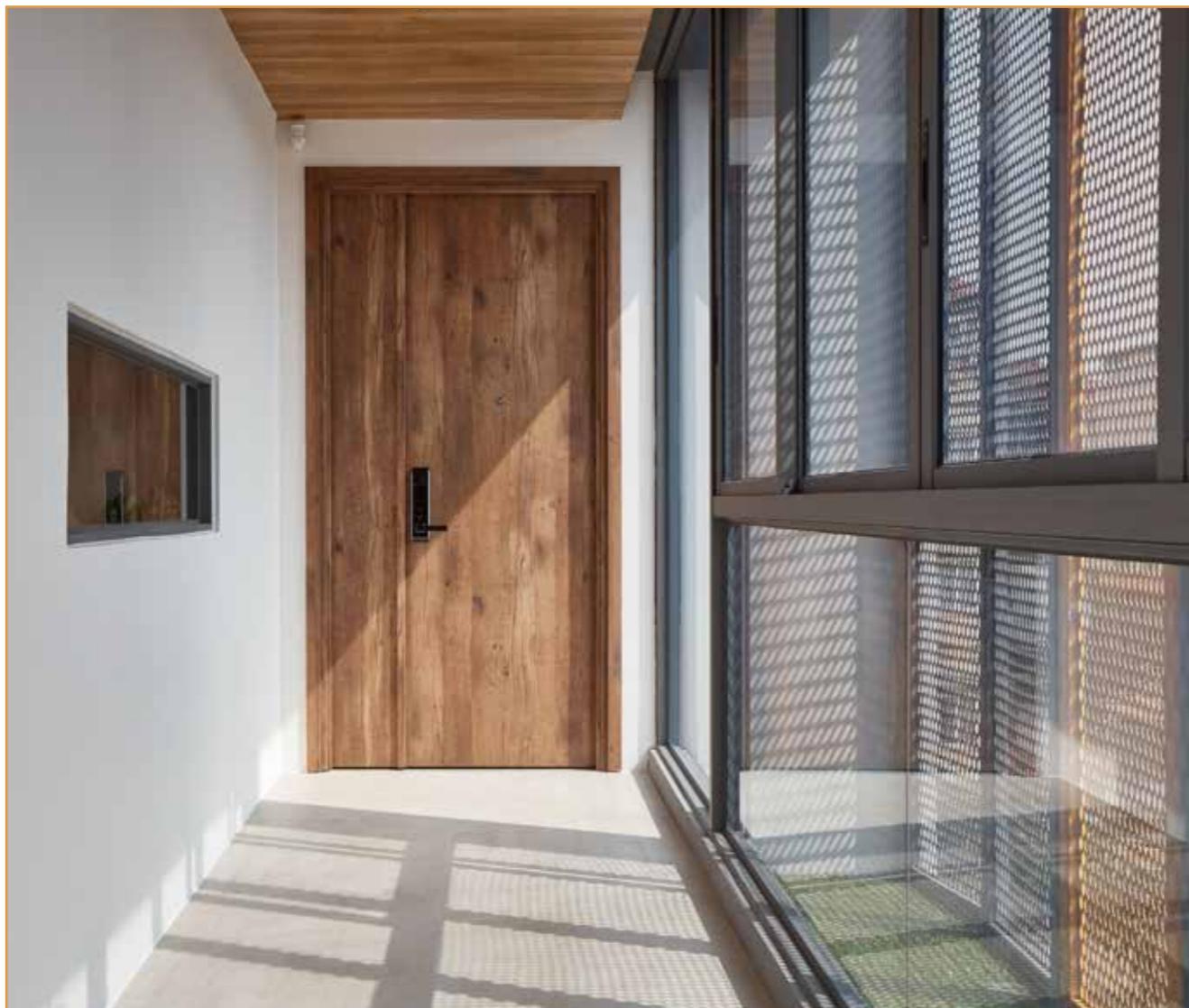


7. SẢN PHẨM VÀ DỊCH VỤ CÔNG TY



CỬA GỖ CÔNG NGHIỆP

An Cường đã phát triển dòng sản phẩm cửa với sự kết hợp của các chất liệu Veneer, Melamine, Laminate, Acrylic... mang kiểu dáng hiện đại và phong phú về màu sắc. Với hơn 1.300 màu đơn sắc và vân gỗ, An Cường mang đến các giải pháp cho sản phẩm cửa nhằm đa dạng hóa sự lựa chọn như: cửa phối màu, cửa vượt khổ 2.7m và giải pháp đồng màu sàn nhà - len tường - cửa.



7. SẢN PHẨM VÀ DỊCH VỤ CÔNG TY



NHÀ PHÂN PHỐI ĐỘC QUYỀN IMUNDEX

Tập đoàn Feddersen được thành lập năm 1949 tại Đức, kinh doanh nhiều lĩnh vực khác nhau như hóa chất, thép, sản phẩm kỹ thuật... với hệ thống chi nhánh, văn phòng đại diện và hơn 800 nhân viên trên toàn cầu.

Công ty Cổ phần Gỗ An Cường được chỉ định là nhà phân phối độc quyền về dòng hàng phụ kiện từ 01/05/2016 tại Việt Nam. Với sự cộng tác chiến lược giữa hai bên và với hệ thống hơn 10 showroom trên cả nước, Công ty tin rằng có thể đem đến những sản phẩm chất lượng cao và phục vụ khách hàng tốt nhất.



7. SẢN PHẨM VÀ DỊCH VỤ CÔNG TY

Technik für Möbel



HỢP TÁC TOÀN DIỆN GIỮA AN CƯỜNG - HETTICH

Công ty đã ký hợp đồng hợp tác kinh doanh toàn diện với tập đoàn Hettich, theo đó An Cường là Công ty độc quyền phân phối sản phẩm Hettich tại Việt Nam. Sự kết hợp giữa Công ty và Hettich sẽ tạo ra những giải pháp gỗ nội thất đẳng cấp và chất lượng bậc nhất.



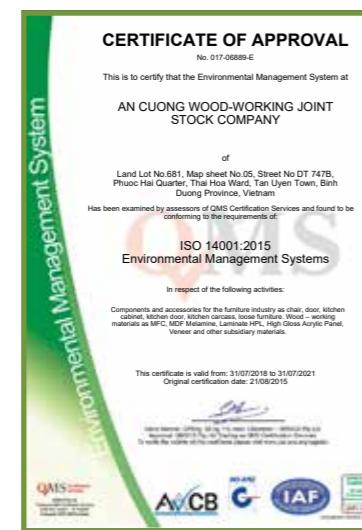
CHỨNG NHẬN CHẤT LƯỢNG

Tất cả sản phẩm của An Cường đã được Viện Nghiên Cứu Rừng Malaysia (FRIM) cấp chứng nhận CQ đạt chuẩn chất lượng quốc tế. Ngoài ra, An Cường là công ty duy nhất trong ngành gỗ Việt Nam đạt được chứng nhận Green Label do Singapore cấp – đây là giấy chứng nhận danh giá nhất tại khu vực về sản phẩm xanh, sạch, thân thiện và bảo vệ môi trường.

Với công nghệ và sản phẩm đạt tiêu chuẩn quốc tế, An Cường tự tin làm hài lòng mọi nhu cầu trang trí nội thất đa dạng, đảm bảo tính bền lâu của vật liệu và sức khỏe người tiêu dùng.



SA 8000:2014



ISO 14001:2015



ISO 9001:2015



CHỨNG NHẬN CHẤT LƯỢNG VỀ GỖ
CỦA FOREST INSTITUTION



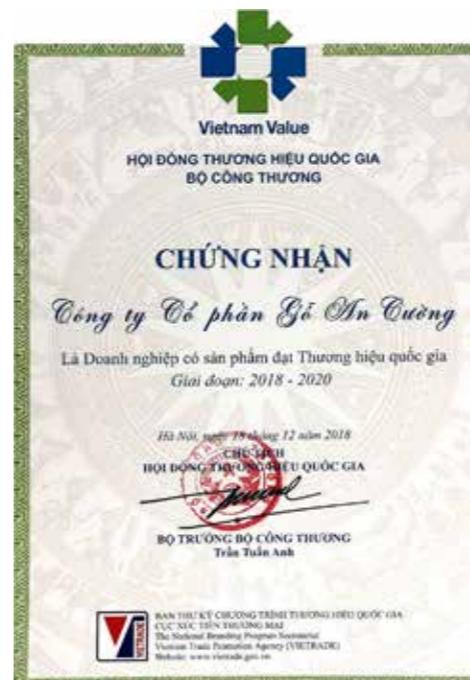
GREEN LABEL SINGAPORE



C.A.R.B.



FRIM 394/490/5/8 Kit:3(5)



9. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO

RỦI RO VỀ KINH TẾ

Hiện nay, nền kinh tế của Việt Nam có độ mở lớn với tất cả các Châu lục nên mức độ liên thông với kinh tế thế giới cũng rất lớn. Sự phát triển của nền kinh tế thường được đánh giá thông qua tốc độ tăng trưởng kinh tế, sự biến động về lạm phát, lãi suất hay tỷ giá hối đoái... Các yếu tố này có tác động mang tính hệ thống tới nền kinh tế. Vì vậy, biến động về kinh tế - chính trị, lạm phát, suy thoái hay khủng hoảng kinh tế trên thế giới sẽ ảnh hưởng nhanh và trực tiếp đến kinh tế trong nước, trong đó có ngành vật liệu xây dựng.

Nhìn chung, tình hình kinh tế trong nước và trên thế giới trong giai đoạn 2015 - 2018 hỗ trợ tích cực cho hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty. Công ty liên tục mở rộng quy mô sản xuất từ đó thúc đẩy sự tăng trưởng vượt bậc doanh thu trong giai đoạn này giúp Công ty ngày càng củng cố vị thế dẫn đầu của mình ở thị trường trong nước và trong khu vực Đông Nam Á. Bên cạnh đó, Công ty luôn chủ động đề ra và tuân thủ chương trình quản trị rủi ro (QTRR) và có phương án dự phòng cho các tình huống/biến động tiêu cực của môi trường vĩ mô. Công ty thường xuyên nâng cao năng lực tài chính và đảm bảo các chỉ số an toàn về tài chính và hoạt động.

RỦI RO VỀ TỶ GIÁ

Rủi ro về tỷ giá có ảnh hưởng đến chi phí/thu nhập của doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực sản xuất xuất khẩu. Hiện nay, Công ty sử dụng chủ yếu nguyên liệu từ nguồn cung cấp trong nước và các nhà cung cấp chính của Công ty cũng chủ yếu mua nguyên liệu đầu vào của họ ở thị trường trong nước, do đó Công ty cũng không bị ảnh hưởng "bắc cầu" rủi ro tỷ giá từ việc mua nguyên liệu đầu vào của các nhà cung cấp chính của mình. Ngoài ra, khoảng 20-25% doanh thu của Công ty là từ thị trường xuất khẩu nên Công ty cũng có nguồn thu ngoại tệ để cân bằng rủi ro tỷ giá khi phải nhập khẩu một số nguyên liệu và phụ kiện từ nước ngoài. Đây là điều kiện tốt để Công ty chủ động thực hiện việc QTRR tỷ giá góp phần giảm thiểu rủi ro và tạo ra thu nhập tài chính cho Công ty.

RỦI RO VỀ LUẬT PHÁP

Trong quá trình mở cửa và hội nhập với nền kinh tế thế giới, đặc biệt là các khu vực và các nước là thị trường xuất khẩu chính của Công ty, hệ thống văn bản pháp luật của Nhà nước trong lĩnh vực này không ngừng được chỉnh sửa, bổ sung, ban hành để phù hợp với các hiệp định thương mại, thông lệ quốc tế và cam kết của Việt Nam với các tổ chức quốc tế. Việc áp dụng không kịp thời các thay đổi của chính sách pháp luật và các văn bản pháp luật điều chỉnh sẽ dẫn tới rủi ro về pháp luật đối với Công ty.

Bên cạnh đó, là doanh nghiệp hoạt động theo hình thức công ty cổ phần đại chúng, Công ty chịu sự điều chỉnh của Luật Doanh nghiệp, Luật Chứng khoán và các văn bản pháp luật có liên quan. Luật và các văn bản dưới luật quy định về các vấn đề này vẫn cần hoàn thiện tiệm cận với thông lệ quốc tế, do đó nếu có sự thay đổi thì sẽ ảnh hưởng tới hoạt động của Công ty.

Để hạn chế rủi ro này, Công ty luôn chủ động trong việc cập nhật và hệ thống hóa các văn bản pháp luật, các hiệp định thương mại và phổ biến tới từng phòng ban hoặc toàn thể CBCNV.

RỦI RO ĐẶC THÙ NGÀNH

Nguyên liệu đầu vào của các công ty trong ngành chủ yếu là gỗ, chiếm tỷ trọng từ 40% đến 60% trong giá thành sản phẩm (tùy doanh nghiệp và sản phẩm). Sự biến động giá cả nguyên liệu tác động lớn đến lợi nhuận của các công ty trong ngành. Cũng như các doanh nghiệp cùng ngành, hoạt động kinh doanh của Công ty chịu ảnh hưởng của những rủi ro về giá nguyên liệu. Trong thời gian gần đây, giá nguyên liệu gỗ đầu vào ở Việt Nam có sự biến động mạnh theo xu hướng tăng. Việc tăng giá gỗ nguyên liệu chủ yếu là do giá mù cao su đang trên đà phục hồi làm giảm nhu cầu chặt và thanh lý vườn cây cao su. Bên cạnh đó, việc các nhà máy ván MDF đưa các dây chuyền đầu tư mới vào vận hành cũng tạo ra nhu cầu đột biến đối với gỗ nguyên liệu làm cho giá nguồn nguyên liệu gỗ đầu vào tăng mạnh. Tuy nhiên, các nhà máy chế biến gỗ nguyên liệu này chưa thể tăng giá bán đầu ra để bù đắp cho sự tăng giá đầu vào do (i) giá nhập khẩu gỗ từ các nước trong khu vực (chủ yếu là từ Thái Lan) không tăng và (ii) các dây chuyền sản xuất mới được đưa vào hoạt động dẫn đến việc dư thừa công suất sản xuất nên họ cần giữ thị phần đầu ra. Sản phẩm đầu ra của các nhà máy này là đầu vào của Công ty, do đó, việc tăng giá gỗ nguyên liệu chưa qua chế biến chưa làm ảnh hưởng nhiều đến giá đầu vào của Công ty.

Cần lưu ý thêm rằng, trong điều kiện kinh tế phát triển bình thường, nếu tình trạng tăng giá nguyên liệu đầu vào của Công ty diễn ra thì Công ty có thể chuyển dần chi phí tăng thêm này vào giá bán sản phẩm đầu ra. Nói cách khác, Công ty có thể chia sẻ khó khăn với người tiêu dùng và chỉ điều chỉnh tăng dần giá bán nhằm hạn chế được rủi ro tăng giá nguyên liệu có thể làm ảnh hưởng đến lợi nhuận của Công ty.

Ngoài ra, việc Mỹ rút khỏi Hiệp định Đối tác Kinh tế chiến lược xuyên Thái Bình Dương (TPP) là một rủi ro lớn. Mặc dù vậy, TPP vẫn đang tiếp tục được đàm phán dù không có sự tham gia của Mỹ. Phạm vi thị trường có thu hẹp và lợi ích của các nước tham gia có giảm so với các vòng đàm phán trước đây khi Mỹ vẫn tham gia đàm phán nhưng TPP sẽ đem lại nhiều cơ hội lớn cho nhiều ngành nghề của nền kinh tế Việt Nam, trong đó có ngành gỗ. Việc các nước trong TPP được hưởng chính sách thuế ưu đãi cũng sẽ tạo điều kiện cho Việt Nam không chỉ mua gỗ nguyên liệu từ các nước này để được hưởng thuế suất 0% khi xuất đi, mà còn mua các thiết bị công nghệ từ Liên minh châu Âu (EU) với thuế suất chỉ khoảng 3-5%, thay vì mức 17-20%.

Đối với thị trường trong nước, tốc độ tăng trưởng của ngành gỗ và nội thất có mối liên hệ khá chặt với sự phục hồi và phát triển của thị trường bất động sản, ngành xây dựng dân dụng và ngành du lịch nghỉ dưỡng. Ngành bất động sản và xây dựng dân dụng bùng nổ với tỷ lệ giao nhà cao sẽ thúc đẩy nhu cầu về hoàn thiện nhà và trang trí nội thất. Tương tự, ngành du lịch nghỉ dưỡng phát triển kéo theo nhu cầu phát triển hệ thống khách sạn, resort cũng như nhu cầu trang trí và hoàn thiện nội thất cho chính các hệ thống này. Nền kinh tế Việt Nam có tốc độ tăng trưởng cao trong các năm qua và dự kiến tiếp tục duy trì đà tăng trưởng cao trong thời gian tới, tuy nhiên, cũng như các nền kinh tế khác, nền kinh tế Việt Nam cũng có tính chu kỳ. Đối với thị trường bất động sản, tính chu kỳ thể hiện khá rõ nét. Tăng trưởng của ngành gỗ và nội thất nói chung và các sản phẩm của Công ty nói riêng có sự tương quan nhất định với "sức khỏe" của thị trường bất động sản. Công ty có thể giảm thiểu ảnh hưởng tiêu cực từ thị trường trong nước nhờ vào việc đa dạng hóa nguồn khách hàng, đặc biệt là nhóm khách hàng xuất khẩu và nhóm khách hàng doanh nghiệp tư vấn thiết kế có mối quan hệ gần gũi với người dùng cuối.

RỦI RO QUẢN TRỊ VÀ TÁC NGHIỆP CÔNG TY

Rủi ro quản trị và tác nghiệp là rủi ro liên quan đến những sự cố hoặc sai sót trong quá trình thực hiện các nghiệp vụ kinh doanh của Công ty làm thiệt hại cho khách hàng và đối tác dẫn đến Công ty có thể bị khởi kiện. Rủi ro tác nghiệp có thể xuất phát từ nguyên nhân con người (không cẩn trọng trong quá trình thực hiện các thao tác tác nghiệp, cố tình gian lận...), hoặc do sơ hở trong các quy trình tác nghiệp, sự yếu kém trong hệ thống công nghệ thông tin, kiểm soát nội bộ và QTRR.

Để hạn chế rủi ro trên, Công ty chú trọng công tác tuyển dụng và thường xuyên tổ chức đào tạo nghiệp vụ cho các phòng ban và toàn thể CBCNV. Bên cạnh đó, từ ngày 03/01/2017, Công ty đã chính thức vận hành hệ thống SAP ERP cho toàn bộ Tập Đoàn. Việc sử dụng hệ thống SAP ERP đã giảm thiểu được rủi ro hoạt động, tiết kiệm được thời gian truy xuất dữ liệu và phân tích dữ liệu, từ đó phục vụ tốt cho công tác quản trị của công ty, bao gồm QTRR hoạt động của toàn hệ thống.

RỦI RO HÀNG GIẢ HÀNG NHÁY THƯƠNG HIỆU CỦA CÔNG TY

Tính hiệu lực và răn đe của pháp luật trước nạn hàng giả hàng nhái thương hiệu và ăn cắp mẫu mã sản phẩm còn thấp, chưa hoàn toàn bảo vệ được những nhà sản xuất chân chính dẫn đến tình trạng hàng giả hàng nhái nhãn hiệu và ăn cắp mẫu mã sản phẩm trên thị trường, đe dọa nghiêm trọng không chỉ về doanh thu, lợi nhuận mà còn về niềm tin của người tiêu dùng đối với sản phẩm của An Cường. Công ty đã thành lập đội kiểm tra sản phẩm và chất lượng sản phẩm tại công trình hoặc nhà của khách hàng khi có yêu cầu, sử dụng mã QR để truy xuất nguồn gốc sản phẩm qua đó hạn chế việc giả mạo sản phẩm hoặc trộn lẫn sản phẩm An Cường với các sản phẩm kém chất lượng.

RỦI RO MÔI TRƯỜNG

Ngành chế biến gỗ có liên hệ mật thiết với ngành lâm nghiệp. Việc bảo tồn rừng, đặc biệt là rừng phòng hộ thượng nguồn, là vấn đề có ý nghĩa sống còn đối với chính địa bàn đó và các địa bàn lân cận. Khai thác rừng trái phép, tận thu, hỏa hoạn... làm giảm diện tích rừng sẽ gây lũ quét, xói mòn đất và ô nhiễm môi trường.

Khác với các công ty hoạt động trong lĩnh vực chế biến gỗ khác, An Cường là Công ty hàng đầu trong lĩnh vực sản xuất gỗ công nghiệp (Wood – Based Panel). Gỗ công nghiệp chủ yếu được làm từ gỗ tái sinh, ngọn cành của cây gỗ tự kết hợp với keo hay hóa chất và gia nhiệt để làm ra tấm gỗ. Ở Việt Nam, phần cành ngọn của gỗ chủ yếu được lấy từ cây cao su và cây tràm. Hai nguồn này chủ yếu là rừng trồng. Do đó, về bản chất, ngành gỗ công nghiệp không gây tổn hại đến môi trường xanh, trái lại còn tạo ra nguồn thu nhập lớn cho các hộ dân và các công ty trồng rừng, qua đó khuyến khích việc mở rộng diện tích rừng trồng.

Ngoài ra, An Cường là công ty duy nhất trong ngành gỗ Việt Nam đạt được chứng nhận Green Label do Singapore cấp – đây là giấy chứng nhận danh giá nhất tại khu vực về sản phẩm xanh, sạch, thân thiện và bảo vệ môi trường.

RỦI RO KHÁC

Các rủi ro khác như thiên tai, dịch bệnh, hỏa hoạn ... là những rủi ro bất khả kháng, nếu xảy ra sẽ gây thiệt hại cho tài sản, con người cũng như tình hình hoạt động chung của Công ty.

Công ty thường xuyên mua bảo hiểm nhà xưởng, hàng tồn kho, hàng thành phẩm, hàng vận chuyển, đóng đầy đủ bảo hiểm y tế cho CBCNV Công ty để giảm thiểu các rủi ro này (nếu có).



II. TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG TRONG NĂM 2018

1. ĐÁNH GIÁ KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH.

1.1 Kết quả kinh doanh của Tập Đoàn:

- So với kế hoạch hợp đồng năm 2018 chưa bao gồm Nhà máy Đất Cuốc, Tập Đoàn đạt 120,5% kế hoạch doanh thu thuần (DTT) và 112,9% kế hoạch lợi nhuận sau thuế (LNST) cả năm 2018.

- So với số liệu hợp nhất thực hiện năm 2017, DTT của Tập Đoàn (bao gồm cả Nhà máy Đất Cuốc) tăng 21,7% và LNST của Tập Đoàn (bao gồm cả Đất Cuốc) giảm 2%.

Cần lưu ý thêm rằng, việc xây dựng nhà máy mới trên diện tích 10ha từ đó gấp đôi công suất sản xuất so với trước đây trong một thời gian kỷ lục là nỗ lực rất lớn của toàn thể CBCNV của Công ty, đặc biệt là ở khía cạnh sản xuất. Giai đoạn xây dựng và lắp đặt máy của nhà máy Đất Cuốc diễn ra trong giai đoạn từ tháng 12/2017 đến tháng 9 năm 2018. Từ quý 4 năm 2018, nhà máy Đất Cuốc bước vào giai đoạn hoàn thiện và chạy thử sớm hơn so với kế hoạch nhưng đã làm phát sinh chi phí khấu hao, chi phí vận hành và đào tạo nhân sự. Các chi phí này đã ảnh hưởng đến kết quả hoạt động hợp nhất của Tập Đoàn trong năm 2018 nhưng hứa hẹn thúc đẩy sự tăng trưởng của doanh thu và lợi nhuận trong các năm tiếp theo.

1.2 Kết quả kinh doanh của Công ty Cổ phần Gỗ An Cường (Công ty mẹ):

Tính chung cả năm 2018, Công ty mẹ đạt 126,7% kế hoạch DTT và 120,6% kế hoạch LNST cả năm 2018. DTT lũy kế cả năm 2018 đạt 3.672 tỷ, tăng 668 tỷ đồng so với cùng kỳ năm trước, tương đương tăng 22,2%. Giá vốn hàng bán và chi phí bán hàng tăng mạnh hơn so với tốc độ tăng doanh thu trong khi đó, chi phí quản lý doanh nghiệp giảm 5,3% so với năm trước. Do đó, lợi nhuận sau thuế ở mức tương đương năm 2017. Kết quả đạt được trong năm 2018 là rất tốt trong điều kiện Công ty vừa vận hành nhà máy hiện tại vừa đầu tư nhà máy mới tại Đất Cuốc và đầu tư hệ thống showroom có quy mô hàng đầu khu vực Đông Nam Á.

2. TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH

Kết quả thực hiện SXKD năm 2018 hợp nhất của Công ty CP Gỗ An Cường ("Tập Đoàn"):

Đvt: tỷ đồng

CHỈ TIÊU	NĂM 2016	NĂM 2017	NĂM 2018	TĂNG TRƯỞNG SO VỚI CÙNG KỲ NĂM TRƯỚC	
				2017 SO VỚI 2016	2018 SO VỚI 2017
Tổng tài sản	1.696,47	2.795,07	3.568,83	64,8%	27,7%
Doanh thu thuần	1.859,04	3.183,53	3.872,99	71,2%	21,7%
Lợi nhuận từ HĐKD	415,96	659,51	648,60	58,6%	-1,7%
Lợi nhuận trước thuế	426,85	662,56	654,00	55,2%	-1,3%
Lợi nhuận sau thuế	333,26	515,32	505,18	54,6%	-2,0%

Nguồn: Công ty

Tăng trưởng ấn tượng, tình hình tài chính lành mạnh và tính minh bạch cao. Công ty đã đạt được những kết quả ấn tượng trong giai đoạn 2014-2018. Giai đoạn này, doanh thu ghi nhận tốc độ tăng trưởng kép hàng năm (CAGR) ở mức 47% và lợi nhuận sau thuế tăng trưởng ở mức CAGR là 43%. Các chỉ số tài chính về hiệu quả kinh doanh và chỉ số hoạt động đều ở mức cao hơn so với trung bình ngành. Ngoài ra, Công ty cam kết mạnh mẽ trong việc thực hiện và đảm bảo tính minh bạch tài chính cao nhất theo tiêu chuẩn quốc tế.

Như phân tích ở phần trên, tăng trưởng lợi nhuận năm 2018 có chững lại so với năm 2017 chủ yếu là do ảnh hưởng của việc xây dựng và đưa nhà máy mới tại Đất Cuốc vào vận hành cũng như việc đầu tư hệ thống showroom có quy mô lớn nhất và hiện đại nhất Đông Nam Á. Đây là nhân tố thúc đẩy sự tăng trưởng của Công ty trong trung và dài hạn.

3. TÌNH HÌNH ĐẦU TƯ VÀ THỰC HIỆN CÁC DỰ ÁN

Nhà máy Đất Cuốc

Trong năm 2018, Công ty TNHH Sản Xuất Gỗ An Cường (“Nhà máy Đất Cuốc”) đã hoàn thành công tác xây dựng cơ bản và lắp đặt máy móc thiết bị vượt kế hoạch tiến độ đề ra và bước đầu đi vào sản xuất. Nhà máy có diện tích hơn 10ha với quy mô 4 nhà xưởng lớn và 1 nhà kho đặt tại Khu Công nghiệp Đất Cuốc, huyện Bắc Tân Uyên, tỉnh Bình Dương. Với vốn đầu tư gần 1.000 tỷ đồng, Nhà máy Đất Cuốc được đầu tư xây dựng kiên cố với nhiều máy móc và trang thiết bị hiện đại, đáp ứng được các đơn hàng của các thị trường xuất khẩu khó tính như Mỹ, Canada, Nhật Bản...



Showroom Hà Nội - Showroom lớn nhất khu vực Đông Nam Á

Với diện tích hơn 3.500m², An Cường “One-Stop Shopping Center” tại số 10 Chương Dương Độ, phường Chương Dương, quận Hoàn Kiếm là showroom vật liệu, giải pháp và nội thất làm từ gỗ công nghiệp lớn nhất Việt Nam và khu vực Đông Nam Á.

An Cường “One-Stop Shopping Center” là không gian quy tụ hàng loạt các giải pháp cho ngành thiết bị, vật liệu, nội thất và phụ kiện hàng đầu thế giới như: giải pháp bếp thông minh 4.0 tích hợp toàn bộ nhu cầu ăn uống, vui chơi, giải trí trên mặt bếp được kết hợp giữa Eurokera (Pháp) và Malloca (Việt Nam), giải pháp Smarthome của Schneider, giải pháp về phụ kiện nội thất Hettich & Imundex (Đức), giải pháp nội thất thông minh cho căn hộ vừa và nhỏ của thương hiệu nội thất danh tiếng AConcept được ứng dụng thực tế trong một căn hộ cao cấp.



4. TỔ CHỨC VÀ NHÂN SỰ

4.1. Tình hình lao động năm 2018 – Tập đoàn An Cường

Đvt: người			
SỐ LƯỢNG LAO ĐỘNG	SỐ LƯỢNG LAO ĐỘNG TẠI NGÀY 01/01/2018	SỐ LƯỢNG LAO ĐỘNG TẠI NGÀY 31/12/2018	THAY ĐỔI
TỔNG CỘNG	3.111	4.139	1.028

Nguồn: Công ty

CHÍNH SÁCH ĐÀO TẠO, LƯƠNG THƯỞNG, PHÚC LỢI

Về tiền lương:

Mức lương và thu nhập Công ty áp dụng luôn cao hơn mức quy định tối thiểu về lương và các chế độ khác theo quy định của pháp luật tại từng thời điểm. Mức thu nhập bình quân đầu người của Công ty được đánh giá ở mức cao hơn so với bình quân của các doanh nghiệp cùng ngành cũng như các doanh nghiệp khác trong khu vực.

Bên cạnh đó, Công ty tổ chức đánh giá và xét nâng lương định kỳ 12 tháng/lần. Đối với cá nhân có đóng góp và thành tích công việc xuất sắc sẽ được đề xuất riêng theo từng quý dựa trên cơ sở kết quả đánh giá công việc của từng cá nhân cụ thể.

Về công tác đào tạo:

Thường xuyên tổ chức huấn luyện và đào tạo tại Công ty hoặc đào tạo bên ngoài góp phần giúp cho hệ thống quản trị của Công ty luôn bắt nhịp với yêu cầu đổi mới không ngừng của thị trường trên thế giới.

Các khóa đào tạo - huấn luyện xoay quanh các chủ đề sau:

- Kỹ năng lãnh đạo/Kỹ năng quản lý/Kỹ năng quản trị văn phòng/Kỹ năng quản lý kho.
- Kỹ năng soạn thảo hợp đồng kinh tế.
- Tiếng Anh giao tiếp.
- Quản trị chi phí.
- Quy trình và vận hành hệ thống SAP ERP.
- ISO 9001:2015; SA 8000.
- Quy trình sản xuất của các xưởng sản xuất tại nhà máy.
- Kỹ thuật chế biến sản phẩm gỗ.
- Kỹ năng sử dụng máy móc, thiết bị.
- Quản lý chất lượng sản phẩm.
- PCCC, An toàn lao động, An toàn khi sử dụng hoá chất.
- Kỹ năng mềm giúp gia tăng hiệu quả trong công việc như: Giao tiếp hiệu quả, Quản trị thời gian, Giải quyết vấn đề, Giải quyết mâu thuẫn, Làm việc đồng đội....

Tài trợ cho một số cán bộ, nhân viên đi học và tham quan trong nước và ở nước ngoài về các lĩnh vực như thiết kế, hoàn thiện sản phẩm gỗ, quản lý nguyên liệu thô, quản lý kho bã, tổ chức hậu cần, kế toán doanh nghiệp...

Chính sách thưởng:

Công ty đảm bảo thực hiện chế độ khen thưởng xứng đáng với đóng góp của toàn thể cán bộ nhân viên và người lao động trong Công ty. Ngoài lương tháng 13, Công ty còn nhiều khoản thưởng khác tùy thuộc vào kết quả kinh doanh hàng năm. Bên cạnh đó, để tăng sự gắn bó giữa người lao động với Công ty và thu hút nhân sự giỏi, Công ty có chính sách thưởng bằng cổ phiếu theo chương trình phát hành cổ phiếu cho người lao động (ESOP).

Công ty thường xuyên áp dụng khen thưởng đột xuất cho các cá nhân/tập thể hoàn thành tốt nhiệm vụ được giao hoặc có sự sáng tạo, sáng kiến cải tiến kỹ thuật, cải tiến quy trình, nâng cao chất lượng quản lý và vận hành... làm tăng cao hiệu suất trong công việc.

Công ty có chế độ thường khuyến khích cho nhân viên trong các dịp lễ Quốc Khánh, Tết dương lịch, Tết truyền thống tùy theo hiệu quả hoạt động kinh doanh.

Chính sách phúc lợi:

- Bảo hiểm xã hội và y Bảo hiểm tế cho CBCNV theo Quy định của Nhà nước.
- Bảo hiểm tai nạn 24/24 cho CBCNV theo đặc thù công việc.
- Tổ chức khám sức khỏe định kỳ 1 lần/năm cho CBCNV
- Thành lập Công đoàn để bảo vệ quyền lợi cho người lao động.
- Thường xuyên tổ chức các buổi sinh hoạt tập thể, “team building”, ngày hội văn hóa (hội thao, văn nghệ, thi nấu ăn, thi cắm hoa...) tham quan du lịch để giúp toàn thể cán bộ nhân viên thư giãn sau giờ làm việc căng thẳng, tăng cường sự gắn kết và giao lưu học hỏi giữa các phòng ban và các cá nhân trong công ty.

Các chế độ chính sách đãi ngộ, trợ cấp, phúc lợi khác cho người lao động phù hợp với qui chế của công ty và qui định của pháp luật lao động.

Môi trường - điều kiện làm việc:

Nhằm gắn kết hơn 4.000 nhân viên của Công ty và các công ty con với nhau, Công ty đã xây dựng và phát triển một văn hóa doanh nghiệp đặc trưng của mình với phương châm “làm hết sức, chơi hết mình”, giúp cho mọi người đoàn kết, thương yêu, tôn trọng và giúp đỡ lẫn nhau, tránh phân biệt đối xử và cùng chung hưởng niềm tự hào là thành viên của An Cường.

Một số điển hình của văn hóa An Cường:

- Phát triển văn hóa phản biện trong các cuộc họp, hội thảo và huấn luyện;
- Áp dụng chính sách “Open Door” đối với mọi cấp trong Công ty, nhưng vẫn trên tinh thần tôn trọng các cấp quản lý trung gian;
- Triển khai tinh thần và chủ trương “nói, làm, làm ngay, báo cáo”
- Khuyến khích xây dựng nhóm và tạo điều kiện để nhóm làm việc hiệu quả;
- Ghi nhận thành tích, tôn trọng và khen thưởng thành quả, sáng kiến của cấp dưới;
- Cấp trên gương mẫu đi đầu trong công việc và sinh hoạt, luôn nhiệt tình đào tạo và hướng dẫn cấp dưới;
- Đề cao sự trung thực, liêm chính và nói không với mọi tiêu cực;
- Công ty cấp đồng phục cho CBCNV và yêu cầu mặc đồng phục tại nơi làm việc theo qui định.

Về chế độ làm việc:

Thời giờ làm việc: Từ thứ 2 đến thứ 7

KHỐI NHÀ MÁY, SHOWDEPOT:

- Buổi sáng: từ 07 giờ 30 đến 12 giờ 00.
- Buổi chiều: từ 13 giờ 00 đến 16 giờ 30.

KHỐI VĂN PHÒNG:

- Buổi sáng: từ 08 giờ 00 đến 12 giờ 00.
- Buổi chiều: từ 13 giờ 00 đến 17 giờ 00.

Nghỉ lễ theo qui định của luật lao động

- Tết Dương lịch: 01 ngày.
- Tết Âm lịch: 05 ngày.
- Ngày 30/4: 01 ngày.
- Ngày Quốc tế lao động: 01 ngày.
- Ngày Quốc khánh: 01 ngày.
- Ngày Giỗ Tổ Hùng Vương: 01 ngày.

Nghỉ hưởng nguyên lương trong những ngày sau đây:

- Bản thân kết hôn: nghỉ 03 ngày.
- Con kết hôn: nghỉ 01 ngày.
- Bố đẻ, mẹ đẻ, bố vợ, mẹ vợ hoặc bố chồng, mẹ chồng chết, vợ chết hoặc chồng chết, con chết: nghỉ 03 ngày.

5. KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2019

5.1 Lĩnh vực sản xuất và thương mại

CÔNG TY MẸ:

Căn cứ tình hình/nhu cầu thị trường năm 2019 và các hợp đồng đang thực hiện, dự báo năm 2019 hoạt động sản xuất kinh doanh tiếp tục diễn biến tốt. Công ty mẹ tiếp tục thực hiện

- (i) rà soát lại danh mục khách hàng;
- (ii) đánh giá năng lực tài chính khách hàng;
- (iii) đa dạng hóa khách hàng;
- (iv) đẩy mạnh kênh xuất khẩu; và
- (v) phân bổ lại hoạt động sản xuất để đẩy mạnh công suất sản xuất thực tế ở Nhà máy Đất Cuốc.

MALLOCA

Tiềm năng lớn để phát triển thị trường và sản phẩm. Trong năm 2019, Malloca tiếp tục (i) đẩy mạnh công tác branding và marketing, (ii) đa dạng hóa kênh bán hàng nhằm tăng độ nhận biết của thương hiệu Malloca và sản phẩm, (iii) mở rộng kênh bán hàng thông qua hệ thống One Stop Shopping Centers và kênh siêu thị trên cả nước và (iv) đẩy mạnh công tác nghiên cứu sản phẩm.

A CONCEPT

Tiếp tục đẩy mạnh công tác bán hàng và mở rộng kênh bán hàng thông qua hệ thống One Stop Shopping Center.

Tận dụng tốt cơ hội thị trường bất động sản đang phát triển mạnh mẽ, đặc biệt là phân khúc căn hộ trung và cao cấp thông qua việc:

- (i) Đẩy mạnh hoạt động R&D và Sourcing sản phẩm nhằm phát triển bộ sưu tập đa dạng và phù hợp với phân khúc khách hàng mục tiêu.
- (ii) Đẩy mạnh hoạt động marketing, trưng bày và tư vấn sản phẩm theo “concept”.
- (iii) Đẩy mạnh bán hàng B2B và B2C thông qua kênh đại lý hưởng chiết khấu và bán lẻ tại cửa hàng.
- (iv) Phối hợp với các công ty trong An Cường Group để cộng hưởng và được hỗ trợ từ khâu quản trị cho đến hoạt động R&D, Marketing và Bán hàng.

5.2 Hoạt động tài chính

- Công ty tiếp tục duy trì hạn mức tại các ngân hàng và thực hiện chiến lược tài chính như hiện nay nhằm tối đa hóa hiệu quả sử dụng nguồn vốn.
- Trong năm 2019 và 2020 khi điều kiện thuận lợi, có các cơ hội đầu tư tốt và an toàn, Công ty tham gia thị trường trái phiếu ngắn hạn và có bảo đảm nhằm gia tăng hiệu quả sử dụng vốn.
- Tìm kiếm cơ hội thực hiện M&A các doanh nghiệp cùng ngành để nhanh chóng mở rộng hoạt động, chiếm lĩnh thị trường và sử dụng hiệu quả các nguồn vốn.

5.3 Kế hoạch đầu tư năm 2019

5.3.1 Các dự án/khoản mục đầu tư bằng vốn của Công ty mẹ:

- Đầu tư bổ sung và tái đầu tư tại các nhà máy hiện tại.
- Tăng vốn điều lệ cho Công ty TNHH Sản Xuất Gỗ An Cường nhằm bổ sung vốn lưu động cho nhà máy mới. Vốn điều lệ mới là 796,6 tỷ đồng (Vốn điều lệ hiện nay: 596,6 tỷ đồng).
- Tăng vốn điều lệ cho Công ty TNHH Malloca Việt Nam nhằm tăng năng lực tài chính và kinh doanh. Vốn điều lệ mới là 120 tỷ đồng (Vốn điều lệ hiện nay: 60 tỷ đồng).

Cùng với việc tăng vốn tại Công ty TNHH Malloca Việt Nam, xây dựng và triển khai việc chuyển đổi loại hình doanh nghiệp của Công ty TNHH Malloca Việt Nam từ Công ty TNHH thành công ty cổ phần trong năm 2019 hoặc năm 2020.

Đvt: tỷ đồng

STT	Hạng mục đầu tư	Kế hoạch đến 31/12/2019	Tăng trong năm 2019	Lũy kế T/H đến 31/12/2018
I	Vốn đầu tư vào Cty con	916,6	260,0	656,6
	Công ty TNHH SX Gỗ An Cường	796,6	200,0	596,6
	Công ty TNHH Malloca Việt Nam	120,0	60,0	60,0
II	Đầu tư khác	40,0	40,0	-
	Vốn đầu tư bổ sung và tái đầu tư các nhà máy.	40,0	40,0	-
	Tổng cộng	956,6	300,0	656,6

Nguồn: Công ty

5.4 Phương án kinh doanh năm 2019

5.4.1 Mục tiêu:

- Tiếp tục chiếm lĩnh thị phần nội địa trong mảng nguyên vật liệu trang trí nội thất và vật liệu décor thuộc phân khúc trung và cao cấp.
- Tăng cường, tập trung nguồn lực tài chính, nhân lực để phát triển ngành kinh doanh chính và mở rộng tham gia vào mảng có giá trị gia tăng cao trong chuỗi giá trị ngành (tối ưu hóa hoạt động ở các nhà máy hiện tại nhằm phục vụ hoạt động kinh doanh chính, hoàn thiện dự án Capinet Pro để sớm triển khai đại trà, đẩy mạnh kênh bán lẻ).
- Tăng cường quản lý bằng hệ thống và công nghệ; tối ưu hóa việc sử dụng hệ thống công nghệ thông tin hiện có và bổ sung các ứng dụng mới vào thời điểm thích hợp nhằm cắt giảm các khoản chi phí trung gian, hao phí không cần thiết giúp cho công tác chỉ đạo thực hiện xuyên suốt từ HĐQT, Ban Giám đốc xuống tới khâu sản xuất và các khối/phòng/ban/bộ phận...
- Uy tín, chất lượng sản phẩm và dịch vụ là vấn đề sống còn của Tập đoàn. Các vấn đề này thể hiện qua việc đảm bảo về quy trình sản xuất, chất lượng sản phẩm, tiến độ công việc và các chính sách bảo hành, chăm sóc khách hàng...

5.4.2 Biện pháp cụ thể:

- Chú trọng công tác điều hành sản xuất ở các nhà máy, đảm bảo đẩy mạnh được công suất sản xuất và vận hành nhà máy một cách có hiệu quả.
- Tận dụng lợi thế về đầu tư công nghệ và chính sách khuyến khích đầu tư, chính sách ưu đãi thuế của địa phương nhằm tạo ra giá trị gia tăng cho Công ty và xã hội.
- Tập trung vào các sản phẩm có biên lợi nhuận tốt và phân khúc khách hàng hiện nay. Tìm kiếm và hợp tác chặt chẽ với chủ đầu tư, nhà thầu, đơn vị thiết kế và thi công các công trình lớn ở phân khúc truyền thống. Bên cạnh đó, Công ty kết hợp với khách hàng lớn triển khai các dự án nhằm vào phân khúc trung cấp.
- Mở rộng thị trường xuất khẩu trên cơ sở lựa chọn thị trường và khách hàng tốt.
- Xây dựng và áp dụng chiến lược và chính sách bán hàng hợp lý, khuyến khích và ghi nhận đóng góp của kênh bán hàng, bộ phận bán hàng và bộ phận hỗ trợ.
- Chủ động nâng cao năng lực quản trị chiến lược, quản trị tài chính và kiểm soát rủi ro trên phạm vi Tập đoàn và ở Công ty con. Tối ưu hóa dòng tiền và việc sử dụng nguồn vốn ở phạm vi Tập Đoàn. Tìm kiếm các nguồn vốn, cơ hội đầu tư vừa an toàn vừa tăng hiệu quả sử dụng vốn.
- Tăng mức độ ủy thác trong công việc và nâng cao trách nhiệm của các cấp quản lý trong công tác quản trị. Tổ chức và khuyến khích các cấp quản lý tham gia các khóa đào tạo bên ngoài và đào tạo nội bộ về kỹ năng quản trị, kỹ năng lãnh đạo, kỹ năng huấn luyện và ủy thác công việc.
- Nâng cao năng suất lao động, tăng cường sự gắn bó của người lao động thông qua chính sách lương thưởng và phúc lợi hợp lý.
- Đẩy mạnh kênh bán hàng thông qua đại lý và nhà phân phối nhằm tăng sản lượng và doanh số bán hàng, đồng thời tiết kiệm chi phí đầu tư cố định ban đầu. Nhanh chóng mở rộng thị phần và tăng độ nhận diện thương hiệu.
- Phân quyền và tạo cơ chế chủ động cho lãnh đạo các công ty con trong việc điều hành công việc hàng ngày. Tăng cường cơ chế giám sát và kiểm soát định kỳ cũng như bất thường nhằm phòng ngừa và xử lý các vấn đề phát sinh (nếu có).

6. BÁO CÁO TÁC ĐỘNG LIÊN QUAN ĐẾN MÔI TRƯỜNG VÀ XÃ HỘI CỦA CÔNG TY.

Trong quá trình phát triển của Công ty, trách nhiệm về môi trường và xã hội đi liền với các hành động cụ thể thể hiện rõ nét tinh thần này luôn được đề cao và triển khai ở từng đơn vị thuộc Tập Đoàn An Cường. Tinh thần này được truyền lửa và lan tỏa đến tất cả CBCNV của Tập Đoàn với sự đóng góp cả về vật chất, nhân lực và tinh thần từ đó nhiều hoạt động xã hội thường xuyên được tổ chức để giúp đỡ các hoàn cảnh khó khăn trên cả nước.

6.1 Về môi trường.

Công ty luôn chú trọng vấn đề môi trường, luôn tuân thủ và thực hiện đầy đủ các quy định của pháp luật về môi trường. Hàng năm, Công ty đều thực hiện cập nhật Báo cáo đánh giá tác động môi trường gửi đến cơ quan quản lý và các cổ đông. Ngoài ra, An Cường là công ty duy nhất trong ngành gỗ Việt Nam đạt được chứng nhận Green Label do Singapore cấp – đây là giấy chứng nhận danh giá nhất tại khu vực về sản phẩm xanh, sạch, thân thiện và bảo vệ môi trường.

6.2 Về hoạt động xã hội.

Thành lập từ năm 2016, trong 2 năm qua, Quỹ “NỤ CƯỜI HI VỌNG” đã giải ngân hơn 10 tỷ đồng cho các hoạt động xã hội và giúp đỡ cho các CBCNV An Cường có hoàn cảnh khó khăn, trẻ mồ côi, trẻ khuyết tật, người già neo đơn...

Một số hoạt động tài trợ nổi bật bao gồm:

- Chương trình “TRAO YÊU THƯƠNG – CÙNG EM ĐẾN TRƯỜNG” lần 1, tặng quà cho trẻ em nghèo tại trường Lũng Gà, huyện Hoà An, tỉnh Cao Bằng.
- Chương trình “TRAO YÊU THƯƠNG – CÙNG EM ĐẾN TRƯỜNG” lần 2, xây dựng trường mẫu giáo tại Thượng An, huyện Lục Yên, tỉnh Yên Bái với tổng ngân 500 triệu đồng.
- Tài trợ thường niên cho Chương trình “THƯ VIỆN 2030: THẮP SÁNG ƯỚC MƠ” do CLB Doanh nhân 2030 tổ chức nhằm mang đến ánh sáng tri thức cho học sinh nghèo trên khắp cả nước.
- Cùng Câu lạc bộ Doanh nhân trẻ Tp. HCM (YBA-HCM) chia sẻ và hỗ trợ các gia đình có hoàn cảnh khó khăn ăn Tết.
- Đóng góp hỗ trợ quỹ “HIỂU VỀ TRÁI TIM”.
- Tài trợ Chương trình thiện nguyện “NHỮNG TRÁI TIM KHÔNG KHUYẾT TẬT”.
- Xây dựng 2 chùa lớn tại Quảng Ngãi và Long An.



**III. BÁO CÁO TÀI
CHÍNH NĂM 2018
ĐÃ ĐƯỢC
KIỂM TOÁN**



VIETNAM OFFICES

HCM One-Stop Shopping Center
279 Nguyen Van Troi Street, Ward 10,
Phu Nhuan District, Ho Chi Minh City
T (84.28) 3844 1884
F (84.28) 3997 0135
E infoacc@ancuong.com

An Cuong Head Office
702/1K Su Van Hanh Street, Ward 12,
District 10, Ho Chi Minh City
T (84.28) 3862 5726
F (84.28) 3862 5727
E infoacc@ancuong.com

An Cuong Show Gallery and Design Center
Block A-Happy Valley, 816 Nguyen Van Linh Street,
Tan Phong Ward, District 7, Ho Chi Minh City
T (84.28) 7300 9822
E infoacc@ancuong.com

An Cuong Show Depot 1
162 Tan Huong Street, Tan Quy Ward,
Tan Phu District, Ho Chi Minh City
T (84.28) 3847 2078
F (84.28) 3847 2068
E infoacc@ancuong.com

An Cuong Show Depot 2
Section No. 2, Lot 5-1, M12 Street,
Extended Tan Binh Industrial zone, Binh Hung Hoa Ward,
Binh Tan District, Ho Chi Minh City
T (84.28) 3620 5633
F (84.28) 3620 5636

An Cuong Factory Outlet
DT 747 B Phuoc Hai, Thai Hoa,
Tan Uyen, Binh Duong
T (84.274) 3626 282
F (84.274) 3626 284
E infoacc@ancuong.com

Ha Noi Show Gallery and Design Center
Villa C4-N08-B The new urban area Dich Vong,
Cau Giay District, Ha Noi
T (84.24) 6281 4719
F (84.24) 6281 4729
E infoacc@ancuong.com

Ha Noi One-Stop Shopping Center
10 Chuong Duong Do Street,
Hoan Kiem District, Ha Noi
T (84.24) 3936 3388
F (84.24) 3823 8929
E infoacc@ancuong.com

Da Nang Show Gallery and Design Center
75 Hoang Dieu Street,
Hai Chau District, Da Nang
T (84.236) 388 6191
F (84.236) 383 9459
E infoacc@ancuong.com

Da Nang One-Stop Shopping Center
451 Dieu Bien Phu Street,
Hoa Khe Ward, Thanh Khe District, Da Nang
T (84.236) 730 7899
F (84.236) 362 5729
E infoacc@ancuong.com

INTERNATIONAL OFFICES

Malaysia Office
No.5, Jln SL17/14, Goodview
Bdr Sg Long, 43000 Kajang, Selangor
T +60 12 290 6486
E infoacc@ancuong.com

Japan Office via Sumitomo Forestry Group
Timber & Building Materials Division
Business Planning Department
Keidanren Kaikan, 3-2, Otemachi 1-chome, Chiyoda-ku
Tokyo 100-8270, Japan
T +81 3 3214 3280
E infoacc@ancuong.com

Australia Office via Antry Pty Ltd
45 Welshpool Road,
Welshpool Western Australia 6106
T +61 8 9472 8131
E infoacc@ancuong.com

Canada Office via Zen living
Bay 1- 4216 61 Avenue S.E
Calgary Alberta Canada, T2C 1Z5
T +1 403 720 928
E infoacc@ancuong.com

America Office
752 Breen Ct
Woodland CA 95776, USA
T +1 916 807 0475
E infoacc@ancuong.com

Cambodia Office and Showroom
S.I Building, # 93, Preah Sihanouk Blvd,
Phnom Penh
T +855 97 457 7658
E infoacc@ancuong.com