

Hà Nội, ngày 14 tháng 06 năm 2016

TỜ TRÌNH**ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG BẤT THƯỜNG NĂM 2016**

V/v: Đề nghị thông qua chủ trương chuyển nhượng nhãn hiệu VICOSTONE cho Công ty cổ phần Phượng Hoàng Xanh A&A

- Căn cứ Luật Doanh nghiệp số 60/2005/QH11 đã được Quốc hội nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam khóa XI, kỳ họp thứ 8 thông qua ngày 29/11/2005;
- Căn cứ Điều lệ của Công ty cổ phần Vicostone đã được Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2008 thông qua ngày 26/03/2008; sửa đổi ngày 04/08/2015;
- Căn cứ Nghị quyết số 12/2016 NQ/VCS-HĐQT ngày 26/04/2016 của Hội đồng quản trị Công ty CP VICOSTONE v/v triệu tập họp Đại hội đồng cổ đông bất thường năm 2016.

Hội đồng quản trị kính trình Đại hội đồng cổ đông biểu quyết thông qua chủ trương cho phép chuyển nhượng nhãn hiệu VICOSTONE, cụ thể như sau:

I. Phân tích bối cảnh hiện tại:

1. Tháng 08/2014, Công ty CP Vicostone (Công ty) được tái cơ cấu trở thành công ty con của công ty CP Phượng Hoàng Xanh A&A (Tập đoàn Phenikaa). Với sự hỗ trợ nhiều mặt từ công ty mẹ về vốn, nguồn lực, kinh nghiệm trong công tác quản trị doanh nghiệp, kết quả SXKD của VICOSTONE đã có sự tăng trưởng vượt bậc:

Chỉ tiêu	ĐVT	2013	2014	Tăng trưởng 2014/2013	2015	Tăng trưởng 2015/2014
Tổng doanh thu	Tỷ đồng	1.324,52	2.106,81	59,06	2.648,23	25,70%
Kim ngạch xuất khẩu	Triệu USD	60,45	83,77	38,58	93,87	12,06%
Lợi nhuận sau thuế	Tỷ đồng	68,27	212,19	210,81	404,63	90,69%

(Nguồn BCTC hợp nhất đã kiểm toán)

2. Tập đoàn Phenikaa sau khi trở thành công ty mẹ của VICOSTONE, đã đầu tư mở rộng hệ thống hạ tầng cơ sở bán hàng tại Mỹ và Canada, với tổng mức đầu tư trên 15 triệu USD để phục vụ bán hàng cho toàn tập đoàn, trong đó VICOSTONE là đầu mối xuất khẩu

chính. Điều này tạo lợi thế lớn cho VICOSTONE, đặc biệt là VICOSTONE không cần phải đầu tư cho nguồn lực bán hàng, chi phí tiếp thị và hưởng lợi từ việc làm đầu mỗi xuất khẩu.

3. Kết quả là chi phí bán hàng và quản lý doanh nghiệp được tiết giảm, phương thức quản trị và kinh doanh được thống nhất trên toàn tập đoàn, các hoạt động đầu mỗi nhập nguyên vật liệu đầu vào và xuất khẩu thành phẩm giúp cho VICOSTONE tiết kiệm chi phí và tăng lợi nhuận.

4. Mức độ nhận biết nhãn hiệu VICOSTONE (theo nghiên cứu của công ty tư vấn tại Mỹ) chưa tương xứng với quy mô của cả Tập đoàn Phenikaa nếu VICOSTONE là đầu mỗi xuất khẩu. Trong những năm qua, chi phí cho nhận diện thương hiệu của Công ty gần như không đáng kể. Với quy mô công suất của toàn Tập đoàn Phenikaa lớn như hiện tại và kế hoạch đã định, việc xây dựng nhận diện thương hiệu sản phẩm trên quy mô thống nhất toàn tập đoàn là cần thiết đồng thời đảm bảo cho VICOSTONE tăng trưởng bền vững ít nhất 20%/năm về dài hạn.

II. Mục đích chuyển nhượng nhãn hiệu VICOSTONE

Công ty hiện đang chịu áp lực cạnh tranh rất lớn từ các đối thủ chính. Thị phần, hiệu quả hoạt động, tốc độ tăng trưởng đều có thể bị tác động tiêu cực khi xuất hiện ngày càng nhiều đối thủ cạnh tranh mới có tiềm lực tài chính mạnh.

Trên cơ sở phân tích bối cảnh thực trạng của Công ty sau khi thực hiện tái cơ cấu vào tháng 08/2014, Hội đồng quản trị thống nhất việc chuyển nhượng nhãn hiệu VICOSTONE sang công ty mẹ - Phenikaa là cần thiết nhằm mục đích:

- Tận dụng các lợi thế sẵn có, nguồn lực về tài chính, kinh nghiệm quản trị doanh nghiệp của công ty mẹ để triển khai có hiệu quả các chiến dịch truyền thông, quảng cáo sản phẩm VICOSTONE Quartz Surfaces tại các thị trường trọng điểm, giúp tăng doanh thu và thị phần của Công ty;
- Tạo cơ sở để công ty mẹ có thể chủ động triển khai, điều phối kế hoạch truyền thông, quảng bá, bán hàng đối với sản phẩm đá nhân tạo, trong đó tiếp tục tập trung xuất khẩu sản phẩm của các công ty trong toàn Tập đoàn thông qua Công ty;
- Giúp giảm chi phí tài chính cho Công ty khi việc triển khai các chương trình, dự án truyền thông, quảng cáo sẽ do công ty mẹ đảm nhận, từ đó tạo nguồn vốn để nâng cấp, đầu tư bổ sung dây chuyền sản xuất mới (*với sự chấp thuận của công ty mẹ- đơn vị đang giữ độc quyền công nghệ từ Breton*), hạn chế các rủi ro về tụt hậu công nghệ;
- Hỗ trợ và đảm bảo duy trì tốc độ tăng trưởng trung bình 20-25%/năm cho Công ty trong những năm tiếp theo

III. Phương án chuyển nhượng

1. Bên chuyển nhượng: Công ty CP Vicostone

2. Bên nhận chuyển nhượng: Công ty CP Phụng Hoàng Xanh A&A

3. Thời gian thực hiện: Trong quý III-IV năm 2016

4. Ủy quyền cho HĐQT Công ty:

- Quyết định các nội dung của hợp đồng chuyển nhượng.
- Chỉ đạo thực hiện các thủ tục pháp lý liên quan đến quy trình chuyển nhượng tuân thủ các quy định của pháp luật Việt Nam, pháp luật các quốc gia khác đảm bảo quyền, lợi ích hợp pháp của cổ đông và của Công ty.

Sau khi hoàn tất các thủ tục chuyển nhượng, Công ty cổ phần Phụng Hoàng Xanh A&A chịu trách nhiệm:

- Thực hiện và chịu toàn bộ chi phí cho công tác xây dựng bộ nhận diện, phát triển, quảng bá nhãn hiệu sản phẩm VICOSTONE Quartz Surfaces tại thị trường quốc tế và Việt Nam;
- Chỉ đạo các công ty trong Tập đoàn tập trung đầu mối xuất khẩu chủ yếu về VICOSTONE, đảm bảo tăng trưởng ít nhất 20%/năm.
- Cam kết cho phép VICOSTONE sử dụng nhãn hiệu VICOSTONE QUARTZ SURFACES để bán hàng và không phải trả bất cứ khoản chi phí nào vĩnh viễn.

Trân trọng kính trình.

Nơi gửi:

- ĐHCĐBT2016
- Lưu QHCD, Hồ sơ ĐHCĐBT2016

**T/M HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
CHỦ TỊCH
(Đã ký)
HỒ XUÂN NĂNG**