

*Thành phố Hồ Chí Minh, ngày 03 tháng 4 năm 2017*

## **BÁO CÁO**

### **TỔNG KẾT HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2016 VÀ KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2017**

#### **PHẦN I**

#### **TỔNG KẾT HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2016**

##### **I. ĐÁNH GIÁ TÌNH HÌNH:**

###### **a. Thuận lợi:**

- Chính sách tăng lãi suất của Fed. GDP thế giới năm 2016 tăng trưởng 3,16%, tăng nhẹ so với mức tăng 3,09% của năm 2015.
- Hiệp định Thương mại tự do Việt Nam – EU (EVFTA) và Hiệp định Thương mại tự do Việt Nam- Liên minh Kinh tế Á- Âu (EAEU) cũng được đánh giá sẽ mang lại thuận lợi cho doanh nghiệp dệt may. Hơn nữa, sau khi EVFTA có hiệu lực, dệt may Việt Nam sẽ có cùng mặt bằng cạnh tranh với các nước đang hưởng GSP như: Campuchia, Bangladesh trong một số chủng loại mặt hàng nên đây cũng là dấu hiệu tốt cho tăng trưởng tại khối thị trường này.
- Hiệp định EAEU cũng được kỳ vọng sẽ giúp ngành tăng thị phần tại thị trường truyền thống - Nga từ 2% lên 10%, với giá trị khoảng hơn 1 tỷ USD.

###### **b. Khó khăn:**

- Nhu cầu chung của cả thế giới về hàng dệt may bị suy giảm, tất cả các quốc gia nhập khẩu đều nhập khẩu thấp hơn năm 2015, nên các nước xuất khẩu đều gặp khó khăn về phát triển thị trường.
- Bên cạnh đó, các sản phẩm dệt may Việt Nam cũng phải cạnh tranh gay gắt với các đối thủ đến từ: Trung Quốc, Ấn Độ, Pakistan, Bangladesh... Các nước này đang được hưởng nhiều chính sách ưu đãi từ chính phủ, đặc biệt là về tỷ giá so với đồng USD để phát triển ngành dệt may và thu hút đơn hàng. Hơn nữa, giá gia công ngành may trong 3 năm gần đây của các nước này lại không tăng.
- Thị trường xuất khẩu chính hàng dệt may của Việt Nam trong năm 2016 vẫn là Trung Quốc với hơn 50% tổng lượng xuất khẩu. Điều này cũng tiềm ẩn nguy cơ khiến doanh nghiệp xuất khẩu sợi có thể gặp rủi ro khi quá phụ thuộc vào thị trường này.

##### **II. KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NĂM 2016:**

Những khó khăn, thách thức trong năm 2016 đã ảnh hưởng trực tiếp đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Tổng Công ty, tuy nhiên bằng những giải pháp đúng đắn và sự chủ động, quyết liệt, linh hoạt trong công tác chỉ đạo, điều hành của Hội

đồng quản trị và Ban điều hành Tổng Công ty, cùng với sự sáng tạo, đoàn kết thống nhất trên dưới một lòng của toàn thể CBCNV Phong Phú là sức mạnh nội lực to lớn giúp Tổng Công ty vượt qua khó khăn để thực hiện nhiệm vụ sản xuất kinh doanh năm 2016 với kết quả như sau:

### 1. Kết quả hoạt động kinh doanh năm 2016 (Hợp nhất):

Stt	Chỉ tiêu	ĐVT	Kế hoạch năm 2016	Thực hiện năm 2016	% so với kế hoạch năm 2016
1	Tổng doanh thu	Tỷ đồng	4.250	3,573	84.00%
2	Lợi nhuận trước thuế	Tỷ đồng	220	277	125.91%
3	Lợi nhuận sau thuế	Tỷ đồng	204	272	133.33%

### 2. Kết quả hoạt động kinh doanh năm 2016 (của Tổng Công ty mẹ):

Stt	Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Kế hoạch năm 2016	Thực hiện năm 2016	% so với kế hoạch năm 2016
01	Tổng doanh thu	Tỷ đồng	3.550	3,125	88.0%
02	Lợi nhuận trước thuế	Tỷ đồng	180	233	129.7%
03	Lợi nhuận sau thuế	Tỷ đồng	172	233	136%
04	Tỷ lệ chia cổ tức	Tỷ đồng	12-15%	18%	120%

Bên cạnh những kết quả kinh doanh đạt được nói trên, trong năm 2016 Ban lãnh đạo và tập thể CBCNV Tổng Công ty đã thực hiện nhiều hoạt động để củng cố hơn nữa nội lực của Tổng Công ty chuẩn bị cho chiến lược phát triển trong thời gian tới, cụ thể:

- Thiết lập tổ chức hệ thống quản trị, xây dựng chức năng nhiệm vụ quyền hạn và mối quan hệ từ lãnh đạo đến Phòng, Ban, Trạm, Ngành và với sản xuất, đảm bảo quyền và nghĩa vụ trong chức trách và nhiệm vụ của từng bộ phận, nhằm phát huy tối đa năng lực của từng CBCNV trên mỗi vị trí.

- Thực hiện nhiều dự án đầu tư chiều sâu thay thế các máy móc thiết bị, công nghệ sản xuất không còn phù hợp và đầu tư mở rộng tăng năng lực sản xuất.

- Phát huy sáng kiến, hợp lý hóa dây chuyền sản xuất, thực hiện phong trào tiết giảm các chi phí bất hợp lý, thực hành kiệm .v.v... Nhiều cải tiến của các phòng ban, đặc biệt là tăng năng suất lao động, giảm lao động đã được thực thi và phát huy.

- Thực hiện nhiều chương trình marketing, PR, hoạt động xã hội, từ thiện... để củng cố, nâng cao hình ảnh, thương hiệu Tổng Công ty.

- Phát triển sản phẩm mới trên 250 mặt hàng khăn, trên 150 mặt hàng vải và hàng trăm mẫu sợi fancy cho thị trường nội địa và xuất khẩu.
- Thực hiện chính sách tiền lương và phúc lợi dựa vào năng lực và hiệu quả căn cứ vào thị trường tiền lương để linh hoạt cho từng cá nhân, từng vị trí, xem trọng đội ngũ kỹ sư, kỹ thuật, chuyên viên để trả lương tương xứng với đội ngũ quản lý.

### III. PHƯƠNG ÁN PHÂN PHỐI LỢI NHUẬN NĂM 2016:

Căn cứ Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối thuộc quyền sử dụng của cổ đông Tổng Công ty trên Báo cáo tài chính hợp nhất năm 2016 đã được kiểm toán và Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối trên Báo cáo tài chính tổng hợp năm 2016 đã được kiểm toán của Tổng Công ty mẹ, phương án phân phối lợi nhuận năm 2016 dự kiến như sau:

Stt	Khoản mục	Đvt	Số tiền
1	Lợi nhuận sau thuế của cổ đông Tcty mẹ trên báo cáo tài chính hợp nhất 2016	Đồng	300,398,280,404
2	Lợi nhuận được sử dụng để phân phối	Đồng	233,468,015,414
3	Các khoản giảm trừ	Đồng	426,666,668
4	Lợi nhuận dự kiến phân phối:	Đồng	233,041,348,746
a	Dự kiến chia cổ tức cho cổ đông bằng tiền (18%/Mệnh giá cổ phiếu)	Đồng	132,031,045,800
b	Trích thưởng HĐQT. BKS. Ban điều hành và kinh phí ngoại giao (3%LNPP)	Đồng	6,991,240,000
c	Trích thưởng vượt kế hoạch (10% LN vượt)	Đồng	5,304,135,000
d	Trích quỹ khen thưởng phúc lợi (6%LNPP)	Đồng	13,982,481,000
e	Trích quỹ đầu tư phát triển (8%LNPP)	Đồng	18,643,308,000
5	Lợi nhuận còn lại	Đồng	56,089,138,946

**Ghi chú:** Các khoản trích trên có thể có sự thay đổi tùy thuộc vào kết quả quyết toán thuế năm 2016 của Cơ quan thuế làm ảnh hưởng đến lợi nhuận để phân phối. Tổng Công ty sẽ báo cáo khi có sự thay đổi cho Quý cổ đông trong thời gian sớm nhất.

## PHẦN II

### KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2017

#### I. NHẬN ĐỊNH TÌNH HÌNH:

- Ngành Dệt may sẽ chưa nhận được sự hỗ trợ cần thiết từ các chính sách thuế do các Hiệp định EVFTA, TPP đều chưa có hiệu lực trong năm 2017.
- Tình hình cạnh tranh xuất khẩu ngày càng gay gắt, các quốc gia cạnh tranh xuất khẩu sẽ tiếp tục thu hút đơn hàng nhờ các chính sách hỗ trợ về thuế, tỷ giá.
- Tổng thống Mỹ mới đắc cử với những chính sách mới sẽ tiềm ẩn nhiều rủi ro cho ngành Dệt may thế giới nói chung.

- Sự bất ổn của nền kinh tế EU với việc Thủ tướng Ý từ chức; cuối quý 1/2017 sẽ chính thức thực hiện Brexit cũng sẽ ảnh hưởng đến cầu dệt may của thị trường EU trong năm 2017.

- Kinh tế Việt Nam 2017 được kỳ vọng sẽ có nhiều khởi sắc hơn khi các điều kiện cho tăng trưởng kinh tế về cơ bản vẫn thuận lợi, nhưng Chính phủ chưa có chính sách cụ thể hỗ trợ ngành Dệt may.

## **II. CÁC GIẢI PHÁP THỰC HIỆN:**

### **1. Chiến lược, định hướng phát triển:**

- Đầu tư phát triển theo hướng lấy chuỗi sản xuất, cung ứng “Sợi - Dệt - Nhuộm - May hoàn tất” làm cốt lõi, kết hợp với việc đầu tư phân bổ theo khu vực, theo hướng chuyên môn hóa, hiện đại hóa nhằm đảm bảo tăng trưởng nhanh, bền vững và hiệu quả.

- Trong đầu tư phát triển chú trọng xây dựng mối liên kết hợp tác chặt chẽ giữa các Công ty thành viên trong Tổng Công ty, đồng thời tăng cường xây dựng mối liên kết hợp tác với các Tập đoàn phân phối, bán lẻ lớn, với các khách hàng lớn có uy tín trên thế giới nhằm đảm bảo đầu tư đến đâu có khách hàng đến đó.

- Công tác đầu tư ưu tiên phát triển theo hướng thiết bị hiện đại; công nghệ tiên tiến; công tác quản lý các mặt: lao động, chất lượng, các định mức kinh tế kỹ thuật, bảo vệ môi trường... theo tiêu chuẩn quốc tế; đồng thời đảm bảo công khai minh bạch và thân thiện môi trường, giảm bớt sự phụ thuộc vào số lượng lao động.

- Cạnh tranh về giá ở cấp sản phẩm tốt.

- Tạo ra nhiều nhiều mẫu mã mới đẹp làm tiền đề cho đội ngũ bán hàng phát huy.

### **2. Giải pháp thực hiện:**

#### **a. Giải pháp về thị trường:**

- Tập trung khai thác, chiếm lĩnh thị trường xuất khẩu, coi đây là nhiệm vụ trọng tâm trong năm tới. Ngoài việc tiếp tục phát triển xuất khẩu sang các thị trường truyền thống như Nhật, Trung Quốc, Hàn Quốc, Asian... cần tăng cường xuất khẩu vào các thị trường mà Việt Nam đang có lợi thế cạnh tranh như: Mỹ, EU, Nga... và tận dụng tối đa cơ hội tại các thị trường ở những quốc gia tham gia các Hiệp định thương mại với Việt Nam.

- Duy trì khách hàng hiện tại, phát triển khách hàng mới, chú trọng dịch vụ chăm sóc khách hàng.

- Lấy khách hàng và sản phẩm làm trung tâm, xây dựng hệ thống hoạt động định hướng theo yêu cầu và nhu cầu của thị trường, của khách hàng.

- Đặt mục tiêu thâm nhập vào chuỗi cung ứng thế giới.

- Nhanh chóng đào tạo, tuyển dụng để bổ sung đội ngũ cán bộ kinh doanh, xuất nhập khẩu có đủ tâm, đủ tầm, có kỹ năng và nghiệp vụ giỏi trong lĩnh vực trên, am hiểu quy trình công nghệ sản xuất, linh hoạt, có khả năng xử lý công việc và đàm

phán với khách hàng để từng bước chiếm lĩnh và mở rộng thị trường kể cả nội địa và xuất khẩu.

**b. Giải pháp về marketing:**

- Tổng Công ty tiếp tục đẩy mạnh hoạt động kinh doanh và marketing, xem đây là hai khâu cần đột phá và đẩy mạnh, chú trọng xây dựng và phát triển chuỗi đại lý bán hàng rộng khắp cả nước để chiếm lĩnh thị trường, mở rộng thị phần đối với các sản phẩm có thương hiệu tốt. Riêng các sản phẩm như dệt gia dụng, Jeans và hàng may mặc cần phát triển hệ thống cửa hàng bán lẻ để vừa quảng bá thương hiệu, vừa củng cố, mở rộng thị trường nội địa.

- Tổng Công ty luôn thực hiện tốt các cam kết về cung ứng sản phẩm, cung cấp dịch vụ, củng cố mối quan hệ với các khách hàng truyền thống lâu năm của Tổng Công ty nhằm nâng cao doanh số xuất khẩu và doanh số nội địa. Mở rộng và phát triển thị trường xuất khẩu sang các quốc gia khối Nam Mỹ, Bắc Âu; đồng thời tập trung phát triển các thị trường xuất khẩu sợi chính như Hàn Quốc, Trung Quốc, Thổ Nhĩ Kỳ, Indonesia, Malaysia... và các quốc gia tham gia các Hiệp định thương mại.

- Bên cạnh đó Tổng Công ty cũng chú trọng công tác nghiên cứu, phân tích, đánh giá và dự báo về thị trường, về đối thủ cạnh tranh nhằm tận dụng tốt các cơ hội chiếm lĩnh thị trường, hạn chế rủi ro, đảm bảo phát triển bền vững.

**c. Giải pháp về thương hiệu:**

- Tiếp tục đầu tư xây dựng, quản lý và phát triển thương hiệu Tổng Công ty cổ phần Phong Phú.

- Tiếp tục xây dựng, phát triển các thương hiệu nhánh và thương hiệu sản phẩm.

- Đầu tư làm thương hiệu cho các dòng sản phẩm chiến lược của Tổng Công ty:

+ Các sản phẩm may mặc từ vải Denim, Denim dệt kim.

+ Các sản phẩm may mặc từ vải dệt kim.

+ Các sản phẩm từ khăn bông.

+ Sản phẩm gia dụng khác.

**d. Giải pháp về tài chính:**

- Năng động, linh hoạt trong việc tìm kiếm và sử dụng những nguồn vốn vay, vốn tài trợ có lãi suất ưu đãi, cạnh tranh. Cân đối vay ngoại tệ phù hợp để tiết giảm chi phí lãi vay. Bên cạnh đó, tùy theo tình hình thực tế sẽ cân nhắc lựa chọn các kênh huy động vốn tối ưu nhất, đảm bảo đủ nguồn vốn với chi phí hợp lý cho đầu tư khi thị trường phát triển mạnh.

- Nâng cấp hệ thống cung cấp thông tin, dữ liệu về tài chính, kế toán để phục vụ tốt nhất cho hoạt động quản trị, điều hành của Lãnh đạo Tổng Công ty.

- Cơ cấu lại danh mục đầu tư, tăng cường hiệu quả sử dụng vốn đầu tư bằng nhiều biện pháp như đầu tư theo từng giai đoạn phù hợp với nhu cầu thị trường.

- Nâng cấp hệ thống kiểm soát chi phí nhằm kiểm soát tốt nhất toàn bộ chi phí hoạt động phát sinh. Ngoài ra còn chú trọng công tác thực hành tiết kiệm, chống lãng phí.

**e. Giải pháp về nhân sự:**

- Quản trị chặt chẽ và nâng cao nguồn nhân lực ở tất cả các cấp: không để lãng phí thời gian.

- Đổi mới công tác tuyển dụng và đối tượng tuyển dụng bằng nhiều hình thức thích hợp, bằng nhiều kênh khác nhau, tuyển ứng viên người nước ngoài cho những vị trí chưa có ứng viên Việt Nam đáp ứng được, làm cho các ứng viên thấy được Tổng Công ty luôn mở rộng cửa đón mời và tạo mọi điều kiện thuận lợi nhất về việc làm, thu nhập, cơ hội thăng tiến, các ưu đãi và phúc lợi... cho các ứng viên từ công nhân đến nhân sự cấp cao về Tổng Công ty.

- Tiếp tục duy trì và phát huy mạnh mẽ các nét đẹp văn hóa đã trở thành truyền thống quý báu của Tổng Công ty, tinh thần đoàn kết trên dưới một lòng, tính trung thực đạo đức trong sản xuất kinh doanh, sự thủy chung gắn bó với Tổng Công ty, sự chân thành cởi mở giúp đỡ lẫn nhau, ý thức tổ chức kỷ luật và tinh thần trách nhiệm trong công việc... Coi đây là nhiệm vụ quan trọng để xây dựng nền tảng vững chắc cho Tổng Công ty phát triển hiệu quả và bền vững.

**f. Quản trị sản xuất:**

- Tăng cường kiểm soát các định mức: năng suất, chất lượng, lao động, tiêu hao nguyên - nhiên - vật - phụ liệu, các chi phí phát sinh khác, đầu vào, đầu ra...

- Tiếp tục cải tiến bộ máy quản lý từ các ban, phòng đến các nhà máy sản xuất theo hướng giảm bớt đầu môi trung gian.

- Tái cấu trúc mô hình sản xuất của một số đơn vị không hiệu quả.

- Tập trung chỉ đạo, điều hành quyết liệt bằng các giải pháp đồng bộ, khoa học nhằm nhanh chóng chiếm ưu thế về khả năng cạnh tranh, về ổn định chất lượng.

- Quan tâm giải quyết nhanh, triệt để, quản lý chặt chẽ việc thực hiện các định mức kinh tế, kỹ thuật và các chuẩn mực của Tổng Công ty.

- Sản phẩm sợi:

+ Thực hiện các chương trình đầu tư nâng quy mô sản xuất sợi để ổn định việc cung ứng cho chuỗi sản xuất khép kín, đồng thời đáp ứng nhu cầu thị trường.

+ Tăng cường kiểm soát để ổn định chất lượng sợi.

- Sản phẩm khăn:

+ Đầu tư chiều sâu, hoàn thiện máy móc thiết bị để sản xuất mặt hàng chất lượng cao hơn, tiến thêm một bước mới về cấp chất lượng sản phẩm, tạo sự cách biệt về chất lượng giữa sản phẩm khăn Phong Phú với các sản phẩm cùng loại trên thị trường.

+ Tiếp tục củng cố và nâng cao thương hiệu khăn Mollis.

- Sản phẩm vải:
- + Di dời kết hợp đầu tư đồng bộ thiết bị hiện đại để tăng năng lực sản xuất và chất lượng sản phẩm.
- + Tận dụng hết nguồn lực cho nâng cấp, phát triển mẫu mã.
- Sản phẩm may mặc:
- + Đẩy mạnh phát triển may để góp phần giải quyết tiêu thụ vải, đồng thời để phát triển hoạt động chuỗi khép kín, tăng thêm giá trị gia tăng cho sản phẩm của Tổng Công ty.

**g. Quản trị hệ thống thông tin:**

- Hoàn thành chương trình Rosy theo yêu cầu quản trị và tiến tới chuẩn theo định hướng chuyên nghiệp của Tổng Công ty.
- Hoàn thiện hệ thống thông tin bằng việc đầu tư trang thiết bị công nghệ thông tin tiên tiến, bảo mật.
- Sử dụng các phần mềm quản trị tiên tiến, rút ngắn thời gian, báo cáo kịp thời cho các cơ quan hữu quan và công tác công bố thông tin.

**III. CÁC CHỈ TIÊU KẾ HOẠCH NĂM 2017:**

Với nhiều giải pháp đã trình bày ở trên để quyết tâm nâng cao khả năng cạnh tranh trong việc dành thị trường xuất khẩu cũng như nội địa, tuy nhiên năm 2017 Phong Phú cần tập trung củng cố các mục tiêu cốt lõi sau:

1. Tập trung đổi mới toàn bộ dây chuyền sản xuất vải Denim. Dây chuyền đang sản xuất đã được đầu tư từ năm 1999 đến nay đã lạc hậu về công nghệ, cũ về thiết bị, năng suất chất lượng thấp, không đáp ứng được yêu cầu về mẫu mã, màu sắc, v.v... của thị trường. Việc đầu tư đòi hỏi vốn lớn, chuyên gia, kỹ thuật và thợ có tay nghề cao...

2. Đầu tư đổi mới máy dệt khăn: phần lớn trên 95% máy dệt là secondhand sản xuất trước năm 1995, hai phần ba máy nhuộm là máy có dung tích cao sản xuất trước năm 2005, làm tăng chi phí sản xuất, giá thành cao, khó cạnh tranh.

3. Thị trường cạnh tranh khốc liệt: Các Công ty FDI, nội địa, liên doanh,... để dành thị trường nội địa, với thị trường xuất khẩu việc cạnh tranh càng khốc liệt hơn đặc biệt về giá. Vì vậy, Tổng Công ty phải tăng cường đội ngũ bán hàng, quảng cáo, quảng bá, chi phí nghiên cứu, khuyến mãi, hạ giá.... làm lợi nhuận giảm.

4. Chi phí cho người lao động: Lương, bảo hiểm, phúc lợi,... ngày càng tăng, cạnh tranh quyết liệt về nhân sự có năng lực; chi phí điện, nước, xử lý nước thải, vận chuyển đều tăng hàng năm.

5. Dịch chuyển ngành dệt nhuộm ra các tỉnh để có điều kiện xây dựng mới hệ thống xử lý nước thải và nước cấp ngay từ đầu nhằm đảm bảo sản xuất thân thiện môi trường, đáp ứng tiêu chuẩn môi trường và bảo vệ môi trường. Việc dịch chuyển làm tăng chi phí sản xuất, do đầu tư, đào tạo, chi phí chuyên viên, khấu hao...

Với việc tập trung nhân lực, tài lực cho năm 2017 để Phong Phú phát triển lâu dài, bền vững, mục tiêu 2017 được đặt ra như sau:

<b>STT</b>	<b>Chỉ tiêu</b>	<b>Đơn vị tính</b>	<b>Kế hoạch năm 2017 (TCT mẹ)</b>	<b>Kế hoạch năm 2017 (Hợp nhất)</b>
01	Tổng doanh thu	Tỷ đồng	3,400	4,100
02	Lợi nhuận trước thuế	Tỷ đồng	180	200
03	Lợi nhuận sau thuế	Tỷ đồng	180	194
04	Tỷ lệ chia cổ tức	%	10- 12%	

Trên đây là báo cáo tổng kết hoạt động sản xuất kinh doanh trong năm 2016, dự kiến phương án phân phối lợi nhuận năm 2016 và kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2017, kính báo cáo Đại hội đồng cổ đông xem xét thông qua.

Trân trọng báo cáo./.

**TỔNG GIÁM ĐỐC**



**Phạm Xuân Trình**