

BÁO CÁO

TỔNG KẾT HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2013 VÀ KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2014

PHẦN I

TỔNG KẾT HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2013

I. ĐÁNH GIÁ TÌNH HÌNH

a. Thuận lợi

- Chính phủ đã cơ bản bình ổn được thị trường tiền tệ: lãi suất, tỷ giá, vàng... sau nhiều năm bất ổn, đồng Việt Nam dần lấy lại được sự ổn định và lòng tin của cộng đồng xã hội và doanh nghiệp.
- Chính phủ đã ban hành kịp thời những chính sách hỗ trợ nhằm tháo gỡ khó khăn cho các doanh nghiệp, triển khai nhiều chương trình xúc tiến thương mại trong và ngoài nước để giúp các doanh nghiệp thuận lợi hơn trong công tác phát triển thị trường.
- Được sự quan tâm lãnh đạo, chỉ đạo sâu sát đầy trách nhiệm và sự hỗ trợ hiệu quả của Lãnh đạo Tập Đoàn Dệt May Việt Nam và Hội đồng quản trị Tổng Công ty.
- Được sự ủng hộ nhiệt tình của các khách hàng truyền thống, đối tác, bạn bè, cổ đông, nhà đầu tư, cộng đồng địa phương, cơ quan quản lý nhà nước các cấp, đơn vị truyền thông...
- Có được một đội ngũ cán bộ quản lý, CBCNV nhiều kinh nghiệm, tâm huyết, đoàn kết, trung thành.

b. Khó khăn

- Kinh tế Việt Nam trong năm 2013 vẫn còn nhiều khó khăn do vẫn còn trong thời kỳ thực hiện chính sách thắt chặt tiền tệ và tài khóa của Chính phủ nhằm kiềm chế lạm phát, ổn định tỷ giá dẫn đến nguồn vốn bị hạn chế, sức mua xã hội tiếp tục giảm sút nghiêm trọng, hàng hóa tồn kho nhiều.
- Thị trường bất động sản tiếp tục gặp nhiều khó khăn, giá vẫn tiếp tục sụt giảm, cung nhiều hơn cầu.
- Xu hướng toàn cầu hóa dẫn đến cạnh tranh ngày càng khốc liệt, việc trợ giá cho hàng hóa sản xuất trong nước của một số quốc gia cũng như việc bán tháo hàng hóa của các doanh nghiệp sản xuất trong và ngoài nước để giảm tồn kho, thu hồi vốn đã làm cho sự cạnh tranh ngày một khó khăn hơn.

- Tình hình xuất khẩu của các doanh nghiệp Việt Nam ngày càng khó khăn do không chỉ phải đối mặt với các rào cản thương mại/kỹ thuật của các quốc gia, mà còn mất dần các lợi thế cạnh tranh do các quốc gia khác cũng đang thực hiện nhiều chính sách hỗ trợ các doanh nghiệp trong nước bằng nhiều biện pháp tích cực hơn.
- Ngày càng có nhiều doanh nghiệp FDI vào Việt Nam để đầu tư mở rộng sản xuất kinh doanh nên dẫn đến sự cạnh tranh về lao động trong lúc lao động ngành dệt may ngày càng khó tuyển dụng.
- Các yếu tố đầu vào như chi phí nhân công, giá điện, nước, giá xăng dầu, hóa chất thuốc nhuộm... ngày một tăng cao.

II. KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NĂM 2013

Những khó khăn, thách thức trong năm 2013 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 2013 với kết quả như sau:

1. Kết quả hoạt động kinh doanh năm 2013 (Hợp nhất)

TT	Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Kế hoạch theo NQ ĐHĐCĐ năm 2013	Thực hiện năm 2013	% so với kế hoạch
01	Tổng doanh thu hợp nhất	Tỷ đồng	4.500	4.580,70	102%
02	Lợi nhuận hợp nhất trước thuế	Tỷ đồng	360	280,93	78%
03	Lợi nhuận hợp nhất sau thuế	Tỷ đồng	279	244,72	88%

2. Kết quả hoạt động kinh doanh năm 2013 (của Tổng Công ty mẹ)

TT	Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Kế hoạch theo NQ ĐHĐCĐ năm 2013	Thực hiện năm 2013	% so với kế hoạch
01	Tổng doanh thu	Tỷ đồng	1.600	1.830	114%
02	Lợi nhuận trước thuế	Tỷ đồng	210	112,13	53%
03	Lợi nhuận sau thuế	Tỷ đồng	187	112,13	60%

Bên cạnh những kết quả kinh doanh đạt được nói trên, trong năm 2013 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, nhất là khi Hiệp định TPP được ký kết, cụ thể:

- Xây dựng và phát triển đội ngũ CBCNV trong toàn Tổng Công ty để toàn tâm, toàn ý phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh của Tổng Công ty thông qua các chương trình:
 - + Đầu tư xây dựng chung cư, nhà ở phục vụ cho CBCNV, đồng thời nâng cao thu nhập cho toàn thể CBCNV trong toàn Tổng Công ty đảm bảo phù hợp với mặt bằng xã hội.
 - + Chăm lo bữa ăn giữa ca, sức khỏe và tinh thần cho CBCNV.
 - + Đào tạo, huấn luyện nâng cao tay nghề, trình độ chuyên môn, trình độ quản lý cho CBCNV.
 - + Tuyển dụng các nhân sự có chuyên môn cao về dệt may, bất động sản phục vụ cho chiến lược kinh doanh, chiến lược phát triển của Tổng Công ty.
- Thực hiện nhiều dự án đầu tư chiều sâu thay thế các máy móc thiết bị, công nghệ sản xuất không còn phù hợp.
- 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.
- Thực hiện các chương trình tái cấu trúc hệ thống từ Tổng Công ty đến các công ty thành viên để tối ưu hóa mô hình tổ chức quản lý nhằm phục vụ tốt nhất cho hoạt động của Tổng Công ty.

III. PHƯƠNG ÁN PHÂN PHỐI LỢI NHUẬN NĂM 2013

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 2013 đã được kiểm toán và Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối trên Báo cáo tài chính tổng hợp năm 2013 đã được kiểm toán của Tổng Công ty mẹ, phương án phân phối lợi nhuận năm 2013 dự kiến như sau:

TT	Khoản mục	Đvt	Số tiền
1	Lợi nhuận được sử dụng để phân phối	Đồng	112.131.495.912
2	Các khoản giảm trừ	Đồng	(549.313.541)
3	Lợi nhuận dự kiến phân phối:	Đồng	109.784.965.471
a	Trích quỹ khen thưởng phúc lợi	Đồng	8.000.000.000
b	Trích thưởng HĐQT, BKS, Ban điều hành và kinh phí ngoại giao (3%)	Đồng	3.347.465.471
c	Chia cổ tức cho cổ đông bằng tiền mặt (15%/Mệnh giá cổ phiếu)	Đồng	98.437.500.000
4	Lợi nhuận còn lại	Đồng	1.797.216.900

Ghi chú: Các khoản trích trên có thể có sự thay đổi tùy thuộc vào kết quả quyết toán thuế năm 2013 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 2014

I. NHẬN ĐỊNH TÌNH HÌNH

- Tình hình kinh tế và chính trị trên thế giới vẫn diễn biến không ổn định, tốc độ phục hồi kinh tế thế giới khá chậm.
- Theo nhận định của nhiều chuyên gia kinh tế, triển vọng của nền kinh tế Việt Nam năm 2014 sẽ vẫn đối mặt với rất nhiều khó khăn, thách thức. Mục tiêu chính trong năm 2014 của Chính phủ vẫn là giữ ổn định kinh tế vĩ mô, ổn định lạm phát và giữ lãi suất ở mức hợp lý với chỉ tiêu tăng trưởng GDP và tốc độ tăng giá tiêu dùng (CPI) tương đương năm 2013. Có thể nói chính sách tiếp tục ưu tiên ổn định kinh tế vĩ mô, kiềm chế lạm phát là đúng đắn, tuy nhiên hệ quả của nó lại dẫn đến việc tăng trưởng chậm lại của nền kinh tế, nhu cầu tiêu dùng giảm, ... nên doanh nghiệp sẽ tiếp tục gặp nhiều khó khăn trong phát triển sản xuất kinh doanh.
- Hiệp định đối tác xuyên Thái Bình Dương (TPP) kỳ vọng được ký kết trong năm 2014 sẽ mở ra cơ hội rất lớn cho ngành dệt may Việt Nam nói chung và Phong Phú nói riêng, song nó cũng là thách thức rất lớn nếu doanh nghiệp không có sự chuẩn bị chu đáo.
- Đầu tư nước ngoài (FDI) vào lĩnh vực dệt may tăng mạnh gây áp lực cạnh tranh về thị trường nội địa, lao động.
- Thị trường bất động sản mặc dù được đánh giá có nhiều chuyển biến tốt nhưng các tín hiệu vẫn chưa rõ ràng.

II. CÁC GIẢI PHÁP THỰC HIỆN

1. Chiến lược, định hướng phát triển

- Đầu tư phát triển Tổng Công ty CP Phong Phú theo hướng sản xuất kinh doanh đa lĩnh vực 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.

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 Mỹ, Nhật, EU,... cần tăng cường xuất khẩu vào các thị trường mà Việt Nam đang có lợi thế cạnh tranh như: Thổ Nhĩ Kỳ, Brazil, Hàn Quốc,... và tận dụng tối đa cơ hội tại các thị trường ở những quốc gia tham gia Hiệp định đối tác xuyên Thái Bình Dương (TPP).
- 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 trong thời kỳ khủng hoảng, 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 Hiệp định TPP.
- 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 tối đa các cơ hội chiếm lĩnh thị trường, hạn chế rủi ro, đảm bảo phát triển bền vững và:
 - + Duy trì và đẩy mạnh việc chăm sóc khách hàng trong và ngoài nước;
 - + Chuẩn bị đội ngũ và các nguồn lực cần thiết để triển khai đồng bộ các giải pháp marketing, kinh doanh sản phẩm bất động sản từ các dự án Nhân Phú,

Tăng Phú House, cụm công nghiệp Phong Phú tại Lê Minh Xuân và các dự án khác.

- + Chú trọng công tác xây dựng và phát triển văn hóa doanh nghiệp thông qua các phong trào thi đua sản xuất, kinh doanh và các hoạt động đoàn thể.
- + Tiếp tục thực hiện trách nhiệm xã hội của doanh nghiệp thông qua việc tài trợ, ủng hộ các chương trình từ thiện hướng về cộng đồng.

c. Giải pháp về thương hiệu

- Tiếp tục đầu tư xây dựng, quản lý và phát triển thương hiệu Tổng Công ty CP 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 Jeans, Kaki, Kate,...
 - + Các sản phẩm may mặc từ vải dệt kim.
 - + Các sản phẩm từ khăn bông.

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.
- 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

- Sắp xếp lại nguồn nhân lực sau sáp nhập đảm bảo khoa học, hợp lý, hệ thống, nhằm phát huy hiệu quả, năng động, sáng tạo và phù hợp văn hóa Phong Phú.
- Xây dựng tiêu chuẩn hóa đội ngũ cán bộ quản lý, kỹ thuật, công nghệ, kinh doanh, tài chính,... nhằm sắp xếp hợp lý để có kế hoạch đào tạo, đào tạo lại lực lượng cán bộ của Tổng Công ty, tăng cường liên kết hợp tác chặt chẽ với các trường Đại học, Cao đẳng dạy nghề trong và ngoài nước để xây dựng kế hoạch đào tạo thích hợp với yêu cầu cán bộ của Tổng Công ty.
- Đổi mới công tác tuyển dụng lao động bằng nhiều hình thức thích hợp, bằng nhiều kênh khác nhau 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 cán bộ cấp cao về Tổng Công ty.

- Tiếp tục nghiên cứu để không ngừng hoàn thiện các quy chế về tiền lương, tiền thưởng, các phúc lợi của Tổng Công ty nhằm xây dựng được các chính sách đãi ngộ hợp lý, tương xứng với khả năng và đóng góp của cán bộ công nhân viên đồng thời làm cơ sở để thu hút nhân tài làm việc tại 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:
 - + Thực hiện chương trình đầu tư giặt ủi liên doanh với đối tác Nhật.
 - + 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:
 - + Phát triển may để góp phần giải quyết tiêu thụ vải, đồng thời để phát triển hoạt động chuỗi khép kín và chuẩn bị cho TPP.
 - + Tận dụng hết nguồn lực cho nâng cấp, phát triển mẫu mã.

g. Giải pháp về bất động sản

- Định vị sản phẩm bất động sản phù hợp với phân khúc thị trường, thời điểm và phù hợp với năng lực hiện có.

- Chuyên nghiệp hóa hoạt động marketing, bán hàng bất động sản.
- Khai thác tối ưu quỹ đất hiện có để mang lại giá trị gia tăng cao nhất cho Tổng Công ty.

h. Quản trị hệ thống thông tin

- Xây dựng hệ thống thông tin xuyên suốt giữa các đơn vị trong toàn 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 2014

Mặc dù năm 2014 được đánh giá là vẫn tiếp tục khó khăn, tuy nhiên Tổng Công ty sẽ quyết tâm với nỗ lực cao nhất để vượt qua mọi khó khăn, thách thức nhằm đạt được mục tiêu kế hoạch đề ra cho năm 2014 với những chỉ tiêu cơ bản như sau:

TT	Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Kế hoạch năm 2014 (Tổng Công ty mẹ)	Kế hoạch năm 2014 (Hợp nhất)
01	Tổng doanh thu	Tỷ đồng	3.200	4.485
02	Lợi nhuận trước thuế	Tỷ đồng	180	317
03	Lợi nhuận sau thuế	Tỷ đồng	150	276
04	Tỷ lệ chia cổ tức	%	15 → 20	

Trên đây là báo cáo tổng kết hoạt động sản xuất kinh doanh trong năm 2013, dự kiến phương án phân phối lợi nhuận năm 2013 và kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2014, kính báo cáo Đại hội đồng cổ đông xem xét thông qua.

Trân trọng báo cáo.

Thành phố Hồ Chí Minh, ngày 18 tháng 03 năm 2014

TỔNG GIÁM ĐỐC



PHẠM XUÂN TRINH