

Số: /CV-TCTĐG

Hà Nội, ngày 10 tháng 4 năm 2015

BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN

Tên Công ty đại chúng: Tổng Công ty Đức Giang - CTCP
Năm báo cáo : 2014

I Thông tin chung

1. Thông tin khái quát

- Tên giao dịch: Tổng Công ty Đức Giang - CTCP
- Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp số: 0103010468
- Vốn điều lệ: 61.811.600.000đ
- Vốn đầu tư của chủ sở hữu: 61.811.600.000đ
- Địa chỉ: Số 59 Phố Đức Giang, Phường Đức Giang, Long Biên, Hà Nội.
- Số điện thoại: 04 38770643
- Số fax: 04 38271896
- Website: mayducgiang.com.vn

2. Quá trình hình thành và phát triển

– Quá trình hình thành và phát triển: Tổng Công ty Đức Giang – CTCP tiền thân là Công ty May Đức Giang trực thuộc Tổng Công ty Dệt May Việt Nam, được thành lập theo Quyết định số 221/CNN/TCLĐ ngày 24/3/1993 của Bộ trưởng Bộ Công nghiệp nhẹ và chính thức chuyển thành Công ty cổ phần từ ngày 01/01/2006 theo Quyết định số 2882/QĐ-BCN ngày 13/9/2005 của Bộ trưởng Bộ Công nghiệp (nay là Bộ Công thương) và hoạt động theo Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số: 0103010468 do Sở Kế hoạch và Đầu tư thành phố Hà Nội cấp đăng ký lần đầu ngày 28/12/2005.

- Các sự kiện khác.

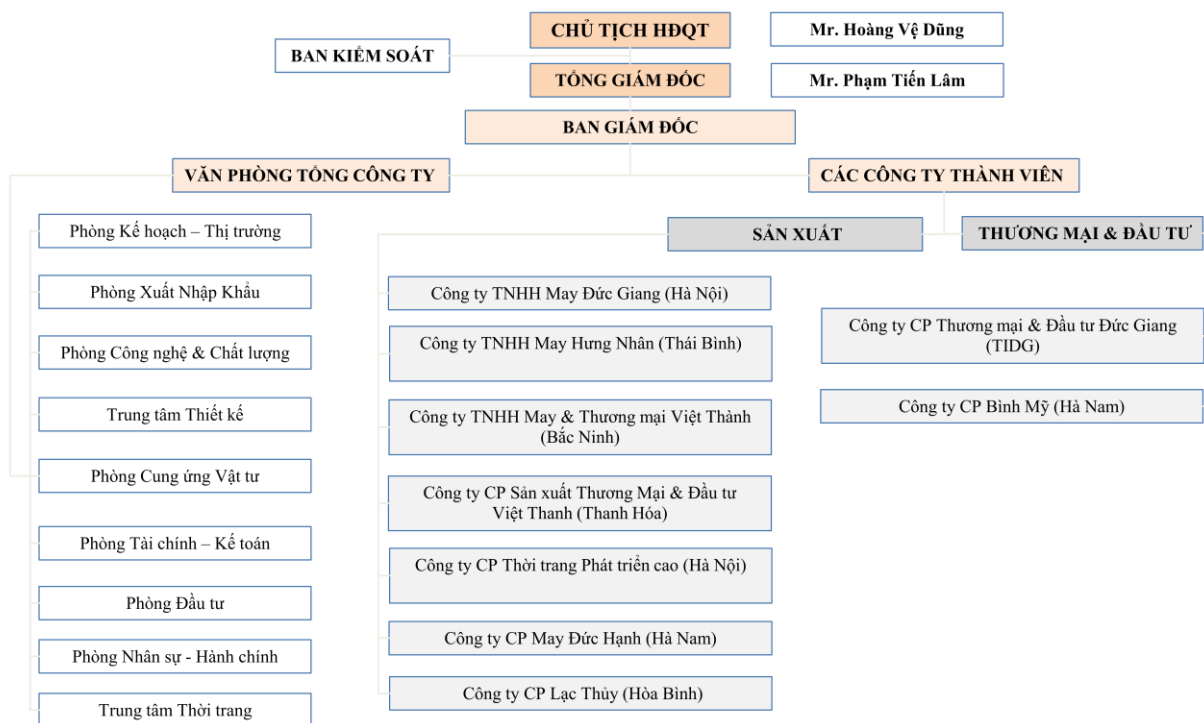
3. Ngành nghề và địa bàn kinh doanh

– Ngành nghề kinh doanh: Sản xuất, kinh doanh , xuất nhập khẩu sản phẩm dệt may, nguyên phụ liệu, máy móc thiết bị , phụ tùng, linh kiện ngành dệt may.

4. Địa bàn kinh doanh: Thông tin về mô hình quản trị, tổ chức kinh doanh và bộ máy quản lý

- Mô hình quản trị.

1. SƠ ĐỒ TỔ CHỨC



– Các công ty con, công ty liên kết:

+ Công ty con:

TT	Tên	Địa chỉ	Lĩnh vực SXKD	Vốn điều lệ thực góp (đồng)	Tỷ lệ sở hữu (%)
1	Công ty TNHH May Đức Giang	Số 59 Đức Giang, Long Biên, Hà Nội	SX KD hàng may mặc	10.000.000.000	100

Công ty TNHH May Đức Giang: vốn điều lệ : 10.000.000.000 đ; thực góp: 10.000.000.000 đ; tỷ lệ vốn góp: 100%.

+ Công ty liên kết:

TT	Tên	Địa chỉ	Lĩnh vực SXKD	Vốn điều lệ thực góp (tỷ đồng)	Tỷ lệ sở hữu (%)
1	Công ty TNHH May Hưng Nhân	Khu Công nghiệp Nguyễn Đức Cảnh, Thành Phố Thái Bình	SX KD hàng may mặc	10.200.000.000	34
2	Công ty TNHH May và TM Việt Thành	Km22+200, tỉnh lộ 282, thôn Khoát Khê, xã Nhân Thắng, huyện Gia Bình, tỉnh Bắc Ninh	SX KD hàng may mặc	7.078.211.009	35
3	Công ty CP SXTM, đầu tư Việt Thanh	Số 355 Bà Triệu, phường Đông Thọ, thành phố	SX KD hàng may mặc		

		Thanh Hóa, tỉnh Thanh Hóa		2.299.010.000	23
4	Công ty CP thời trang phát triển cao	Vân Lô, Bình Yên, Thạch Thất, Hà Nội	SX KD hàng may mặc	5.600.000.000	28
5	Công ty CP May Đức Hạnh	Xã Trung Lương, Bình Lục, Hà Nam	SX KD hàng may mặc	9.000.000.000	30
6	Công ty TM và đầu tư Đức Giang	Số 59 Phố Đức Giang, Long Biên, Hà Nội		9.000.000.000	30
7	Công ty CP Bình Mỹ	Xã Trung Lương, Bình Lục, Hà Nam		8.576.450.000	21
8	Công ty CP Lạc Thủy			6.000.000.000	30

– *Định hướng phát triển:*

– Phát triển Thị trường: hay nói cách khác là đẩy mạnh XTTM bao gồm phân tích đánh giá đúng xu hướng thị trường từ đó tìm ra đúng hướng để xúc tiến cũng như đánh giá đúng đối tác tiềm năng để lựa chọn. Chủ động chuẩn bị cơ sở vật chất và nguồn lực để đáp ứng thị trường để không mất thời cơ và cơ hội như đầu tư xây dựng nhà máy, chuẩn bị các điều kiện để đánh giá khách hàng, đi XTTM, chăm sóc khách hàng,... Đẩy mạnh hoạt động thiết kế thời trang, chủ động xây dựng hình ảnh và quảng bá thương hiệu. Xây dựng hoàn thiện chuỗi giá trị từ thiết kế - cung ứng – sản xuất – tiêu thụ;

– Xây dựng KH phát triển 2015-2020: Đẩy mạnh phát triển mô hình FOB, ODM từ công ty Mẹ đến toàn hệ thống tạo ra chuỗi giá trị sản xuất liên tục với quy mô lớn, tận dụng thời cơ, đón đầu các Hiệp định tự do thương mại (TPP, FTA,...):

– Về doanh thu: phấn đấu đạt 3.000 tỷ đồng vào 2016 và 6.000 tỷ đồng vào năm 2020. Trong đó doanh thu nội địa đạt 1.000 tỷ đồng;

– Về Xuất khẩu: phấn đấu đạt kim ngạch 250 triệu USD vào năm 2020.

– Tổ chức bộ máy XTTM bao gồm: Bộ máy phòng KHTT-XNK trong nước xử lý xúc tiến các khách hàng, các đơn hàng, đặt NPL; Bộ phận đại diện tại các TT chính như Mỹ, Nhật, Châu Âu nghiên cứu dự đoán trước TT, tìm kiếm khách hàng tiềm năng, xúc tiến tạo chuỗi bán hàng thương hiệu của ĐG tại các TT này; Lãnh đạo chủ chốt CT HQQT, TGD, PTGD, GGDH phụ trách TT liên tục di chuyển để gặp gỡ, đàm phán khách hàng nhằm đưa ra QĐ kịp thời;

– Bộ máy tổ chức từ công ty mẹ TCTy đến các cty thành viên đều phải hợp tác phối hợp chặt chẽ và vẫn đảm bảo vai trò độc lập tác chiến;

– XTTM trong nước sẽ được củng cố và nâng mức chuyên nghiệp hơn thông qua việc đầu tư chuẩn bị bài bản Hồ sơ đấu thầu, chào hàng cạnh tranh nhằm giành được những HĐ lớn. Bên cạnh đó việc triển khai các đơn hàng đồng phục và thời trang cũng cần chuyên nghiệp hơn để đảm bảo chất lượng và thời gian cung cấp nhanh, tiện lợi nhằm thu hút khách hàng tốt hơn nữa thông qua việc củng cố chuỗi giá trị, xây dựng các xưởng may thời trang chuyên sâu với đội ngũ cán bộ quản lý, kỹ thuật và công nhân có trình độ tay nghề cao.

–

– Đầu tư theo thị trường: Đầu tư dù là mở rộng hay chiều sâu, công nghệ thiết bị hay con người đều phải căn cứ vào yếu tố thị trường. Hay nói cách khác thành bại của việc đầu tư không phải chỉ là vốn mà còn phụ thuộc vào thị trường. Các quyết định đầu tư phải được phân tích kỹ trên cơ sở phân tích kỹ thị trường, yếu tố cạnh tranh và quản trị.

– Xây dựng KH đầu tư 2015-2020:

- Tăng năng lực hệ thống đến năm 2020 tăng thêm 2 -3 nhà máy với số lao động khoảng 4.000 đến 5.000 người đưa tổng số lao động của toàn hệ thống lên 15.000 người. Với quy hoạch sản phẩm bao gồm: sơ mi - triệu sp; jacket- triệu sp; quần - triệu sp; hàng dệt kim và váy các loại - 3 đến 4 triệu sp; đồng phục - triệu sp; hàng thời trang các loại - triệu sp;
- Dự kiến các điểm sẽ mở rộng như sau: Thái bình – huyện Đông Hưng – đầu tư mới khoảng 1.500 – 2.000 lđ (May Hưng nhân); Hòa Bình - Lạc Thủy (May Lạc Thủy) – giai đoạn 2 khoảng 1.000 lđ; Hà nội – Thạch Thất (May HDF) đầu tư giai đoạn 2 khoảng 1.000 lđ; Bắc ninh – VT và GB (May Việt Thành) – tăng lên khoảng 300 – 500 lđ; Hà Nam – Bình Mỹ (May Đức hạnh) – tăng thêm khoảng 500 – 700 lđ;
- Xây dựng cơ cấu sản phẩm chủ lực thông qua việc xác định các bộ phận/dòng sản phẩm chuyên biệt (sơ mi, quần, váy, đồng phục VP,..) làm cơ sở cho việc xúc tiến, phát triển thị trường.
- Đẩy mạnh tự chủ trong đầu tư của các đơn vị, đồng thời tăng cường liên kết giữa các đơn vị trong và ngoài hệ thống TCT ĐG nhằm tạo sức mạnh tập trung, hình thành các chuỗi liên kết có quy mô lớn, đủ sức cạnh tranh.
-
-
- Quản trị theo thị trường: quản trị theo thị trường là quản trị chi phí sản xuất, phân tích doanh thu, lỗ lãi, phân tích tiền lương vì đây là yếu tố quan trọng liên quan đến con người. Quản trị theo thị trường là đảm bảo chất lượng ổn định ở mức cao, giảm tỷ lệ sửa chữa. Quản trị theo thị trường còn là đổi mới phương thức từ gia công qua FOB, ODM đó là những phương thức mang lại hiệu quả và tránh tụt hậu;
- Nghiên cứu cải tiến mô hình sản xuất đang thực hiện để có được hình thức mới năng động và hiệu quả hơn: cắt tập trung, quản lý KCS chặt chẽ, tin cậy, quản lý kho thông minh hợp lý,... khi doanh thu của ĐG ngày một tăng.
- Nghiên cứu áp dụng CN cao trong quản lý kế hoạch, đơn hàng, tiền lương, theo dõi công việc của các bộ phận,..
- Nghiên cứu kết hợp cùng khách hàng đầu tư CN ERP vào quản lý điều hành SXKD khi doanh thu ngày một tăng;
-
- Đào tạo và tuyển dụng nguồn nhân lực theo thị trường: Từ việc quản lý theo thị trường thì ta thấy cần phải đào tạo, tuyển dụng và duy trì đội ngũ nhân lực tốt. Với từng nhiệm vụ phát sinh để đảm bảo thành công thì phải chuẩn bị con người, bộ máy như nhóm, tổ, cao hơn là cấp các ban quản lý đầu tư, xây dựng hay chuẩn bị sản xuất. Muốn phát triển thị trường và đầu tư hiệu quả ta phải có lãnh đạo, cán bộ thị trường chuyên nghiệp, tận tâm và có năng suất tốt.
-
- Xây dựng chế độ đãi ngộ phù hợp nhằm thu hút nguồn nhân lực chất lượng cao (đặc biệt là khâu XTTM, TK và bán hàng trong nước) kết hợp công tác đào tạo, phát triển nguồn nhân lực hiện có.
- Tuyển dụng một số vị trí chủ chốt như điều hành SX ở cấp NM, thiết kế (may mẫu, làm mẫu rập, phối hợp thông tin nhận đơn hàng,...) , phụ trách khách hàng & thị trường là người có trình độ cao, người nước ngoài với mức lương từ 3.000 đến 10.000 USD/tháng;
- Xây dựng KH tiền lương 2015-2020 theo sát với yêu cầu của thị trường; Phân đấu theo tiêu chí thu nhập đạt mức khá trong ngành tăng từ 5-10%/năm và duy trì thời gian làm việc ở mức trả lương theo thời gian (vẫn đảm bảo năng suất); Phân đấu mức lương bình quân cả hệ thống là 200 US\$/ng/tháng, trong đó Hưng Nhân là 250 US\$ và MĐG là 290-300 US\$, đó cũng là mức vừa cạnh tranh và đảm bảo an toàn. Sau đó lấy mốc trong 5 năm tăng bình quân lên 50% tức là 300 US\$. Nếu 15.000 lao động thì doanh thu gia công phải đạt 9 triệu – 10 triệu US\$/tháng như vậy năng suất lao động cũng lên nhiều. Chế độ tiền lương phải rất hài hòa với năng suất lao động, cho nên cần phải nghiên cứu áp dụng trả lương thời gian trong những năm tới.

5. Các rủi ro: Dự kiến hiệp định thương mại tự do xuyên Thái Bình Dương (TPP) được ký kết , việc phát triển nguồn nguyên liệu trong nước của ngành Dệt May sẽ gặp khó khăn làm cho khách hàng cần nhắc việc đặt hàng tại Việt Nam hay lựa chọn các nước có nguồn nguyên liệu hoặc trong khối TPP.

II. Tình hình hoạt động trong năm

1. Tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh

Số TT	Chỉ tiêu chủ yếu	Đơn vị tính	Năm 2014		Tỷ lệ so sánh
			Kế hoạch	Thực hiện	Kế hoạch
1	Vốn điều lệ	Tỷ đồng		61,811.60	
2	Doanh thu		1,800,000	1,833,418	101.86%
2.1	DT thu Cấp HH& DV	Tỷ đồng		1.825.257	
2.2	DT Hoạt động tài chính			30.465	
2.3	Doanh thu khác, TN khác			1.031	
3	Lợi nhuận doanh nghiệp trước thuế	Tỷ đồng	40	42.2	105.50%
4	Số lao động b/q	Người	2.500	2.581	103%
5	Thu nhập b/q	1000đ/ng/th		6.5	
6	Cổ tức	%	30	35	116.67%

2. Tổ chức và nhân sự

– Danh sách Ban điều hành:

TT	Họ và tên	Chức vụ	Tỷ lệ sở hữu CP biểu quyết (%)
1	Phạm Tiến Lâm	Tổng giám đốc	0,123
2	Phạm Thanh Tùng	Phó Tổng giám đốc	0,010
3	Dương Văn Thảo	Phó Tổng giám đốc	0,002
4	Lê Đức Chiến	Phó Tổng giám đốc	0,028
5	Vũ Trung Đông	Phó Tổng giám đốc	0,075
6	Đào Thị Bích Khánh	Kế toán trưởng	0,078
7	Lê Huy Hoàng	Giám đốc điều hành	0

Những thay đổi trong ban điều hành: Không.

– Tóm tắt chính sách và thay đổi trong chính sách đối với người lao động: không.

3. Tình hình đầu tư, tình hình thực hiện các dự án: Liên kết đầu tư xây dựng Trung tâm may mặc Hòa Bình tại Xã Cổ Nghĩa – Lạc Thủy.

a) Các công ty con, công ty liên kết: (Tóm tắt về hoạt động và tình hình tài chính của các công ty con, công ty liên kết).

TT	Chỉ tiêu	Cty TNHH May Việt Thành	Cty TNHH May Hưng nhân	Cty TNHH May Đức Giang	Việt thanh-Thanh hóa	Ct CP thời trang PT cao	Ct CP May Duc Hạnh	Công ty CPTM và đầu tư Đức Giang	CP Hàng Khôn g	Cty CP Bình Mỹ
1	Doanh thu	94.308	228.431	255.997	49.632	81.883	53.068	240.971	407	15.261
2	Lợi nhuận trước thuế	8.715	30.81	16.151	493	3.94	-10.033	23.34	38	44
3	Lợi nhuận sau thuế	6.677	22.689	12.524	385	3.104	-10.033	18.18	28.9	
4	% LNST/trên vốn	33%	92%	125%	4%	16%	-33%	61%	5,8%	

4. Tình hình tài chính

a) Tình hình tài chính:

Chỉ tiêu	Năm 2013	Năm 2014	% tăng giảm
<i>* Đối với tổ chức không phải là tổ chức tín dụng và tổ chức tài chính phi ngân hàng:</i>			
Tổng giá trị tài sản	582,642,915,498	641,359,832,722	110%
Doanh thu thuần	1,576,857,428,206	1,825,256,917,792	116%
Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh	19,842,226,217	41,168,608,450	207%
Lợi nhuận khác	564,112,951	1,030,709,811	183%
Lợi nhuận trước thuế	20,406,339,168	42,199,318,261	207%
Lợi nhuận sau thuế	15,390,958,902	37,642,535,715	245%
Tỷ lệ lợi nhuận trả cổ tức	30%	35%	117%

b) Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu

Các chỉ tiêu	Năm 2013	Năm 2014	Ghi chú
<i>Chỉ tiêu về khả năng thanh toán</i>			
+ Hệ số thanh toán ngắn hạn:	1.1	1.1	
TSLĐ/Nợ ngắn hạn	1.1	1.1	
+ Hệ số thanh toán nhanh:	0.71	0.84	
TSLĐ - Hàng tồn kho	325,153,185,889	430,405,996,135	
Nợ ngắn hạn	454,013,052,422	510,183,682,630	

<i>Chỉ tiêu về cơ cấu vốn</i>			
+ Hệ số Nợ/Tổng tài sản		0.78	0.80
+ Hệ số Nợ/Vốn chủ sở hữu		3.62	3.99
<i>Chỉ tiêu về năng lực hoạt động</i>			
+ Vòng quay hàng tồn kho:		9.36	15.58
<u>Giá vốn hàng bán</u>	1,479,552,386,661		1,697,348,900,822
Hàng tồn kho bình quân	115,171,870,154		142,816,338,184
+ Doanh thu thuần/Tổng tài sản		2.71	
<i>Chỉ tiêu về khả năng sinh lời</i>			
+ Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần		0.010	0.02
+ Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu		0.12	0.29
+ Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản		0.03	0.06
+ Hệ số Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh/Doanh thu thuần		0.01	0.02

5. Cơ cấu cổ đông, thay đổi vốn đầu tư của chủ sở hữu

a. Cổ phần:

Tổng số cổ phần : 61.811.600 cp

Số lượng cổ phần chuyển nhượng tự do: 61.811.600 cp

b. Cơ cấu cổ đông:

*Cổ đông là tổ chức:

Cổ đông lớn: Tập đoàn dệt may VN- Tỷ lệ sở hữu : 36,8% - Cổ đông nhà nước

Công ty CP chứng khoán Phố Wall - Tỷ lệ sở hữu : 15%

Công ty TNHH TM Đà Lạt - Tỷ lệ sở hữu : 3,07%

Cty TNHH du lịch TM Mỹ Việt - Tỷ lệ sở hữu : 4,3%

Vốn của các cổ đông khách - Tỷ lệ sở hữu : 40,8% - Cổ đông cá nhân

III. Báo cáo và đánh giá của Ban Giám đốc

Đánh giá chung toàn Tổng công ty đã hoàn thành tốt kế hoạch 2014; triển khai khá đồng bộ 2 giải pháp xuyên suốt là Quản trị và Thị trường tại TCT và một số công ty thành viên.

TCT được tặng Cờ Thi đua của Chính phủ năm thứ tư liên tục. Chủ tịch HĐQT, Tổng giám đốc được Chủ tịch nước tặng thưởng Huân chương Lao động hạng Ba (QĐ số 1270/QĐ-CTN ngày 12/6/2014).

2/ Thực hiện 4 nhiệm vụ trọng tâm

2.1 Công tác xúc tiến thương mại : Quý IV nguồn hàng không dồi dào kể cả jacket, quần và sômi, trong đó Levy, Seiden sứt giảm mạnh nhất (sômi thiếu hụt trong Tháng 7+8 là tháng cao điểm hàng năm). Diễn biến này chưa từng xảy ra ở các năm trước. Với sự chuẩn bị sớm, chủ động và linh hoạt, TCT đã bổ sung các nguồn hàng cho SX không để đứt chuyền, có thời điểm phải đưa quần, jacket vào SX ở năng lực sômi. Công tác XTTM được quan tâm triển khai, kiểm điểm thường xuyên mỗi tháng 2 lần; Thực hiện tương đối mạnh dạn, linh hoạt, có trọng tâm, dần quy hoạch được hệ thống khách hàng tốt, sản phẩm đa dạng. Mô hình XTTM trực tiếp tại nước ngoài như Hàn Quốc, Trung Quốc, Mỹ có hiệu quả tốt và tiết kiệm chi phí. Tốc độ xử lý công việc hàng FOB được đẩy nhanh hơn.

Tiếp xúc, đàm phán và ký kết các thỏa thuận hợp tác với một số đối tác lớn. Đây là cách làm mới, chưa từng có không những đối với TCT Đức Giang mà cả VINATEX nói chung. Có thể nói năm 2014 là năm “hợp tác thành công !”, cụ thể về hai dự án hợp tác được báo cáo ở phần dưới.

Điều chỉnh tăng dần Tỷ lệ FOB-CM là 70%-30%, năm 2013 tỷ lệ này là 65%-35%. XK vào TT Mỹ và EU giảm so với 2013 lần lượt là : Mỹ 35% so với 48%; EU 32% so với 35%. Thị trường Nhật Bản, Trung Quốc, Hàn Quốc tăng mạnh.

1. *Đánh giá kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh:*

*Kết quả thực hiện một số chỉ tiêu chính

Chỉ tiêu	Đơn vị	Thực hiện 2014	Thực hiện 2013	KH 2014	SS cùng kỳ %	SS KH
Tổng Doanh thu	Tỷ Đ	2.068	1.668	2.000	124%	103,4%
Kim ngạch XK	Triệu USD	80	66	79	121%	101,3%
Dthu TIDG	Tỷ Đ	265	265	280	100%	95%
Lợi nhuận	Tỷ Đ	42	40	40	105%	105%
Đầu tư MMTB	Tỷ Đ	40,6	50,7	-	80%	-
Đầu tư XDCB	Tỷ Đ	55,2 (Lạc Thủy 46,3)	29,3	-	189%	-

*Công tác quản trị điều hành:

+Tiếp tục tái cơ cấu TCT theo chiều sâu : thành lập TTTT, Thành lập Chuyên may thời trang, tái cơ cấu TIDG.

+ Công tác kế hoạch – XNK : cơ bản triển khai tốt KH tuần, tháng các đơn vị, các khách hàng. Khả năng giải quyết tình huống phát sinh. Chủ động đơn đốc NPL cho SX kể cả đi Trung Quốc đơn đốc. Đảm bảo giao hàng đúng KH.

+ Phát triển tốt năng lực SX vệ tinh, 2014 đi GC 1,1 triệu SP (124% so với 2013); đặc biệt mạnh dạn lần đầu tiên đi GC quần trên 300.000sp

+ TCT nâng cấp Hội nghị Kỹ thuật hàng năm thành Hội nghị Năng suất – Kế hoạch vì 2 lĩnh vực có mối liên hệ hết sức quan trọng. Giao nhiệm vụ cho đ/c Giám đốc trực tiếp phụ trách công tác Kế hoạch và chịu trách nhiệm về doanh thu của đơn vị. Phó GD kỹ thuật là người phụ trách KT công nghệ, SX và chất lượng.

+ Công nghệ - Chất lượng : khối lượng công việc tăng 94% so với 2013, lực lượng CB tăng từ 19 lên 23 người; Vì vậy lúc cao điểm việc kiểm soát bị quá tải, không rà soát hết. Triển khai nhiều phòng hút ẩm ở MĐG, HN, Đức Hạnh, HDF.

+ Sản xuất tinh gọn LEAN : MĐG triển khai GD2, M3- HN2 được Viện Năng suất và Chất lượng hỗ trợ bước đầu đã tăng NS; May Việt Thành, HDF, Đức Hạnh triển khai LEAN có trọng điểm, làm gọn, chắc chắn, có hướng dẫn, theo dõi giám sát và đánh giá hiệu quả cụ thể hàng tuần, hàng tháng.

+ Trung tâm thiết kế : các nhóm vừa làm vừa kèm cặp hướng dẫn NV mới. Đáp ứng tốt mẫu cho các chương trình phát triển Thị trường của TCT và TIDG. Hỗ trợ TTTT, TIDG triển khai các mẫu thời trang mới. Đáp ứng định mức chào hàng FOB. Khảo sát quy cỡ đã rút kinh nghiệm và cải tiến cách làm; đủ năng lực triển khai các chương trình lớn trên phạm vi rộng như NH Liên Việt, NH An Bình, VN Post, VNA, ĐLMN.

+ Trung tâm thời trang thành lập ngày 7/3/2014; đánh dấu lần đầu tiên TCT có một trung tâm thời trang để phát triển hơn nữa thị trường nội địa gồm hàng ĐP VP, ĐP công sở và hàng Thời trang. Thương hiệu

HeraDG đã được người tiêu dùng biết và yêu mến. Triển khai thành công các chương trình ĐP VP, ĐP công sở đầu tiên như Coninco, Viglacera, Cục Hàng hải, trường Amsterdam, NH Liên Việt.

+ Lao động tiền lương : Toàn TCT tăng 17 tổ SX với 284 ld. Tiền lương bình quân đạt 3,4 triệu đến 5,6 triệu.

+ Đánh giá khách hàng : được làm thường xuyên tại các Cty thành viên với các tiêu chuẩn của Better work, PVH, WRAP, VF, CJ, Costco, BSCI, Kohl's, Charming, Sears. Ngoài ra còn quan tâm giúp vệ tinh đánh giá thành công như TB3, TDT.

+ Hoạt động cộng đồng được tổ chức thường xuyên và bài bản hơn : TCT quyên góp và ủng hộ 200 triệu đồng cho Cảnh sát Biển và Kiểm ngư Việt Nam ; tặng áo cho học sinh Hà Giang; đồng bào nghèo bản Sa Lai (Vân Hồ, Sơn La); tổ chức cho CB-CNV nghỉ mát tại Sầm Sơn; tặng quà cho CNV Nữ có hoàn cảnh đặc biệt khó khăn. Tổ chức tốt các hoạt động VH TDTT, giải bóng đá DG 24. Thăm và tặng cờ tổ quốc tại đồn Biên phòng Lũng Cú.

+ Tài chính Kế toán cân đối các nguồn thu chi, cơ bản đáp ứng các hợp đồng FOB, đảm bảo nguồn cho các hoạt động của TCT và các Cty thành viên. Định kỳ có kiểm tra kết quả SXKD, kiểm tra sau hoàn thuế VAT; Hỗ trợ nghiệp vụ các cty thành viên nhất là các đơn vị mới như Đức Hạnh, Lạc Thủy. Tăng cường quản lý chi phí, hạn chế lãng phí có thể xảy ra trong cung ứng NPL. Hỗ trợ Đức Hạnh và Việt thành trong việc đánh giá tài chính để hợp tác với nước ngoài.

+ Cung ứng nguyên phụ liệu : TCT bổ nhiệm Trưởng phòng mới. Phát triển vải BHLĐ theo hướng mới là đi từ vải mộc với chất lượng và giá tốt. Phát triển vải ĐP VP với NCC có uy tín, chất lượng ổn định qua một số đơn hàng. Vải thời trang TIDG, TTTT cơ bản được đáp ứng kịp thời.

Đánh giá của Hội đồng quản trị về hoạt động của Công ty

Năm 2014 với tình hình nền kinh tế thế giới và trong nước tiếp tục khó khăn, tuy có phục hồi nhưng chậm nhưng tiềm ẩn nhiều bất ổn và cạnh tranh, được sự định hướng và chỉ đạo của HĐQT, sự điều hành năng động và quyết liệt của Tổng Giám đốc và ban điều hành, TCT Đức Giang đã đạt được những kết quả kinh doanh như sau:

Chỉ tiêu	Đơn vị	TH 2014	TH 2013	KH 2014	SS cùng kỳ %	SS KH %
Doanh thu	Tr VNĐ	2.068.000	1.668.000	2.000.000	124%	103,4%
KN XK	USD	80.000.000	66.000.000	79.000.000	121%	101,3%
KD nội địa	Tr VNĐ	265.000	265.000	280.000	100%	95%
Lợi nhuận	Tr VNĐ	42.000	20.000	40.000	210%	105%
Đầu tư MMTB	Tr VNĐ	40.600	50.700	-	80%	-
Đầu tư XD CB	Tr VNĐ	55.200 LT 46.300	29.300	-	189%	-

Công tác tổ chức, tái cơ cấu, nhân sự:

Tiếp tục ổn định nhân sự HĐQT (bầu CT HĐQT mới) và phát triển CTY CP TM&ĐT Đức Giang, tuy doanh thu đạt 95% KH bằng 265 tỷ đồng, nhưng rất hiệu quả, quảng bá được thương hiệu Đức Giang .

Tiếp tục hoàn thiện chuỗi cung ứng-thiết kế-chất lượng- công nghệ bằng việc ra đời, ổn định tổ chức Trung tâm thời trang và các thương hiệu mới của ĐG.

Sắp xếp bộ máy nhân sự chủ chốt tăng cường năng lực quản lý tại các đơn vị thành viên mang lại hiệu quả cụ thể: giám đốc May Việt Thành, phó giám đốc May HDF và Lạc Thủy, đội ngũ giám đốc, quản đốc các XN may tại ĐG, Hưng nhân,...

Công tác đào tạo, tuyển dụng lao động được làm rất thành công năm 2014 tại các đơn vị (đặc biệt là tại Đức hạnh, Hưng Nhân, HDF, Lạc Thủy) mặc dù trong năm 2014 diễn biến đơn hàng tại các đơn vị rất phức tạp.

Công tác XTTM và Đầu tư phát triển: dưới sự chỉ đạo của HĐQT các đơn vị đã đạt được những thành tích sau:

Thực hiện ổn định SXKD: Tại cty TNHH May Đức Giang doanh thu tiếp tục tăng và đã vượt ngưỡng DTGC là 1 triệu USD/tháng; tiếp tục là Cty đầu đàn của hệ thống. MĐG tham gia tích cực vào việc chuẩn bị SX cho May Lạc Thủy: góp phần đưa NM vào hoạt động trước và sau tết nguyên đán với 300 lao động; Đây là một sự kiện chính trị - kinh tế quan trọng của cả hệ thống ĐG trong năm 2014-2015; Năm 2014 MĐG đạt lợi nhuận 12,5 tỷ VNĐ (125%)

Tiếp tục bổ sung lao động cho giai đoạn 1 tại HDF (với hơn 1,000 lao động), tiết kiệm được hàng tỷ đồng đầu tư nhà xưởng do phát huy hạ tầng sx; Ngoài ra vẫn đạt lợi nhuận gần 4 tỷ đồng năm 2014 ;

Tại May Đức Hạnh (với hơn 1.000 lao động sau 3 năm) tiếp tục ổn định sản xuất và nhân sự điều hành. Cũng đã bán thành công 51% cho khách hàng HK LuenThai (LT) thông qua tăng vốn lên 61 tỷ đồng nhằm đảm bảo cân bằng tài chính cho cty và tranh thủ công nghệ và thị trường của LT. Từ 2015 MĐH sẽ có lãi 10% và tăng lên dần trong những năm tiếp theo; đời sống người lao động được nâng cao;

Ổn định hoạt động tại CTY CP Bình Mỹ : bằng việc cho cty Hàn Quốc (sx đồ chơi) thuê 48.800m² (khách hàng đã đặt cọc và đang làm thủ tục GPĐT) về cơ bản cty đã ổn định tài chính : năm 2014 lãi 44.561.203 VNĐ và 2015 dự kiến lợi nhuận sẽ khoảng 6 tỷ VNĐ. Phần đất còn lại là khoảng 11ha sẽ cho thuê theo giá mới nhằm mang lại lợi nhuận cao hơn.

TIDG đã tiếp tục tăng vốn lên 30.000.000.000 đồng (ĐG góp 9 tỷ chiếm 30%) với lợi nhuận 2014 đạt dự kiến 18 tỷ đồng (61%), chia cổ tức 60% trong đó có phát hành thêm cp. Trong 2014 cty vừa đẩy mạnh kinh doanh hàng thời trang, hàng đồng phục, cho ra đời thương hiệu mới S.PEARL, vừa củng cố các cửa hàng bán sản phẩm và trụ sở làm việc khang trang, tạo tiền đề tốt cho 2015 và các năm tiếp theo.

- Tại Cty TNHH May Hưng Nhân (Thái Bình) đã phủ kín năng lực nhà xưởng, thiết bị với giá trị gia công đạt ngưỡng 1,000,000USD/tháng. Chủ động áp dụng CN Lean production và XTTM năng động nhằm thu hút và giữ khách hàng tốt. Có thể nói đây là đơn vị hoạt động nền nếp và hiệu quả nhất của cả hệ thống. Lợi nhuận 2014 dự kiến 28 tỷ đồng (92%).

- Tại Cty TNHH May Việt Thành (Bắc Ninh): trong quý I/2014 hoạt động khó khăn, đi xuống do năng lực điều hành của GD. Sang quý II HĐQT đã kịp thời thay thế vị trí giám đốc, được sự hỗ trợ tích cực từ TCT ĐG đơn vị đã lấy lại được đà phát triển. Trong các quý còn lại ổn định lao động và tăng doanh thu, đảm bảo lợi nhuận 6,67 tỷ đồng (33%). Đặc biệt là ổn định được đơn hàng thông qua việc hợp tác với cty Hojeon HQ: được hỗ trợ đơn hàng, công nghệ và tài chính. May Việt thành được đầu tư nhà điều hành, công, tường rào và máy móc thiết bị với giá trị trên 10 tỷ đồng, trong đó khách hàng hỗ trợ đến 90%. Đây là tiền đề rất tốt để cty phát triển trong những năm tới;

- Trong hệ thống có Cty CP sản xuất, TM và ĐT Việt Thanh (Thanh Hóa) là yếu nhất chỉ đạt 94% so với cùng kỳ lợi nhuận chỉ đạt 4% bằng 385 triệu VNĐ, do việc điều hành của ban LĐ và tâm lý của người lao động. HĐQT tiếp tục tìm mọi giải pháp để ổn định may VT về lâu dài.

Công tác Kỹ thuật-Công nghệ, Thiết kế và cung ứng:

Tiếp tục đẩy mạnh áp dụng công nghệ LEAN tại May Đức Giang và các đơn vị khác trong toàn hệ thống. Quan trọng là hệ thống đã thấy được hiệu quả từ việc áp dụng CN Lean tạo đột phá trong CN và khí thế SX của các đơn vị.

TTTTK của TCT đã thể hiện được vai trò quan trọng trong chuỗi TK-CU'-SX, đã có khả năng hoạt động chuyên nghiệp và phối hợp tốt với các đơn vị khác trong chuỗi;

Phòng Cung ứng hoạt động hiệu quả và bài bản hơn thể hiện qua rất nhiều giao dịch của TTTT, TIDG đều đáp ứng kịp thời.

Phòng CNCL đã thực hiện được một khối lượng công việc giám sát chất lượng, hướng dẫn cho các đơn vị trong sản xuất;

TTTT tuy mới ra đời nhưng đã đi từng bước vững chắc: vừa phát triển hàng thời trang mới HERADG, vừa kinh doanh hàng đồng phục VP góp phần xây dựng thương hiệu ĐG;

Công tác tài chính:

TCT điều hành cân đối nhu cầu vốn trong SXKD và đầu tư, ưu tiên vốn vào các lĩnh vực đang hoạt động hiệu quả, ngành nghề cốt lõi; có sự hỗ trợ lẫn nhau về tài chính giữa các đơn vị.

Thực hiện góp vốn vào các công ty: như tăng vốn tại TIDG bằng cổ tức được chia, tăng vốn tại May Hưng Nhân, Việt Thành, May Đức Hạnh, cty CP Bình Mỹ và Cty CP Lạc Thủy.

Đảm bảo lợi nhuận 42 tỷ đồng năm 2014 (tăng 210% so với 2013) và chia cổ tức 35% trên vốn theo NQ ĐHCĐ năm 2014.

Công tác kế hoạch thị trường:

Công tác XTTM là công tác nổi bật trong năm 2014: làm liên tục, đưa vào nhiều khách hàng đơn hàng mới thay thế những khách cũ khó khăn, các đơn hàng biến động; chuẩn bị tích cực triển khai các đơn hàng FOB, ODM. Có thể nói những thành tựu về XNK, thu hút đầu tư năm 2014 là kết quả của công tác XTTM không mệt mỏi của HĐQT và ban ĐH trong 2013-2014.

Đảm bảo doanh thu tăng 23% và XK tăng 24% so với cùng kỳ (cùng kỳ 2013 tăng thấp bằng một nửa). Đây là cố gắng rất lớn mặc dù đạt so không cao (104-106%) so với KH đề ra .

Công tác kinh doanh nội địa được đẩy mạnh khi TIDG ra đời: kinh doanh hàng thời trang và đồng phục tiếp tục được triển khai bài bản, mở rộng thị trường, tỷ trọng hàng may mặc trong doanh thu tăng hơn 2013, tuy tăng trưởng chỉ đạt 100%, chưa hoàn thành KH 2014 (chỉ được 95%). Có thể nói sự ra đời của các thương hiệu HERADG và S.PEARL, sự tăng doanh thu của hàng thời trang và đồng phục cũng là sự chỉ đạo sáng suốt của HĐQT và Ban ĐH trong năm 2014. Đây là tiền đề cho sự đột phá trong năm 2015;

TCT đã cùng các đơn vị thành viên xây dựng xong KH SXKD 2015 cùng các giải pháp thực hiện.

Những việc chưa làm được:

Về tổng thể tuy đã có những cố gắng tuy nhiên hiệu quả SXKD chưa đạt được như mong muốn với tiềm năng của ĐG. Phân tích về năng suất lao động cho thấy ngoại trừ MĐG, May Hưng nhân thì các đơn vị còn lại kể cả May Việt Thành và HDF hiệu quả chưa cao, ở mức TB. Nguyên nhân chính vẫn là quản trị và XTTM cơ cấu mặt hàng; Phân tích về kinh doanh FOB và thương mại: ĐG vẫn chưa cạnh tranh vì khả năng đáp ứng thị trường về NPL, thiết kế, phục vụ khách hàng vẫn còn chậm, chưa có đột phá. Đội ngũ merchandiser còn rất yếu, chưa chuyên nghiệp.

Chưa có giải pháp tiết kiệm chi phí trong quản lý, điều hành nên kết quả KD của ĐG chưa có đột phá;

Đã có giải pháp đột phá trong tái cơ cấu song Chuỗi TK - Cung ứng NPL và SX chưa phát huy mạnh nên hàng thời trang của ĐG vẫn còn ở một mức khiêm tốn .

Đặc biệt trong 2014 kinh doanh nội địa chưa đạt kết quả như mong muốn, mặc dù có tăng trưởng, có lợi nhuận tốt. Nhưng còn rất chậm do thiếu nguồn nhân lực quản lý, nhân lực vận hành bộ máy chưa chuyên nghiệp. TCT cần tiếp tục đầu tư thích đáng cho hoạt động rất quan trọng này.

Sức cạnh tranh của DN có tiến bộ, nhưng chưa cao thông qua hệ thống quản lý, kỹ thuật, nguồn nhân lực vẫn rất hạn chế, chưa áp dụng được ERP như dự kiến.

I. Quản trị công ty:

1. Hội đồng quản trị

Thành viên và cơ cấu của Hội đồng quản trị:

TT	Họ và tên	Chức vụ	Tỷ lệ sở hữu CP biểu quyết(%)	Ghi chú
1	Hoàng Vệ Dũng	Chủ tịch HĐQT	1,37	Có tham gia điều hành
2	Phạm Tiến Lâm	Ủy viên HĐQT	0,123	Có tham gia điều hành
3	Phạm Đức Long	Ủy viên HĐQT	0	Không tham gia điều hành
4	Đào Thị Bích Khánh	Ủy viên HĐQT	0,078	Có tham gia điều hành
5	Nguyễn Thị Thanh Hà	Ủy viên HĐQT	0,005	Có tham gia điều hành

Hoạt động của thành viên Hội đồng quản trị độc lập không điều hành: Ông Phạm Đức Long là phó Tổng Công ty CP Chứng khoán Phố Wall .

2. Ban Kiểm soát

a. Thành viên và cơ cấu của Ban kiểm soát:

TT	Họ và tên	Chức vụ	Tỷ lệ sở hữu CP quyết(%)	Ghi chú
1	Phạm Hồng Mai	Trưởng ban	0	
2	Tạ Hữu Doanh	Ủy viên	0	
3	Trần Anh Thương	Ủy viên	0	

b. Hoạt động của Ban kiểm soát:

Ban Kiểm soát đã thực hiện phân công nhiệm vụ cụ thể tới các thành viên BKS, thực hiện kiểm soát hàng quý trên các mặt hoạt động của Công ty; giám sát báo cáo tài chính theo các quý, năm có ý kiến trao đổi kịp thời với bộ phận nghiệp vụ khi cần thiết.

Trong năm 2014 không có thư yêu cầu của nhóm cổ đông hoặc nhóm cổ đông sở hữu trên 10% tổng số cổ phần phổ thông gửi Ban Kiểm soát.

3. Các giao dịch, thù lao và các khoản lợi ích của Hội đồng quản trị, Ban giám đốc và Ban kiểm soát:

TT	Họ và tên	Chức vụ	Lương, thưởng	Phụ cấp
1	Hoàng Vệ Dũng	Chủ tịch HĐQT	932,736,307	26,664,000
2	Phạm Tiến Lâm	Ủy viên HĐQT	737,732,738	20,000,000
3	Phạm Đức Long	Ủy viên HĐQT		20,000,000
4	Đào Thị Bích Khánh	Ủy viên HĐQT	426,737,243	20,000,000
5	Nguyễn Thị Thanh Hà	Ủy viên HĐQT	300,000,000	20,000,000
6	Phạm Thanh Tùng	Phó Tổng giám đốc	521,748,609	12,000,000
7	Dương Văn Thảo	Phó Tổng giám đốc	443,525,956	
8	Lê Đức Chiến	Phó Tổng giám đốc	441,945,956	
9	Vũ Trung Đông	Phó Tổng giám đốc	436,782,879	
10	Lê Huy Hoàng	Giám đốc điều hành	464,071,719	
11	Phạm Hồng Mai	Trưởng ban KS		20,000,000
12	Trần Anh Thương	Ủy viên Ban KS	183,617,403	12,000,000

III. Báo cáo tài chính

1. *Ý kiến kiểm toán:* Theo ý kiến của chúng tôi, báo cáo tài chính đã phản ánh trung thực và hợp lý, trên các khía cạnh trọng yếu tình hình tài chính của Công ty tại ngày 31/12/2015, cũng như kết quả hoạt động kinh doanh và tình hình lưu chuyển tiền tệ cho năm tài chính kết thúc cùng ngày, phù hợp với chuẩn mực kế toán, chế độ kế toán Việt Nam và các quy định pháp lý có liên quan đến việc lập và trình bày báo cáo tài chính.

2. Báo cáo tài chính đã được kiểm toán: Đã gửi theo quy định

**Xác nhận của đại diện theo pháp luật của
Công ty**