



**THƯ MỜI HỌP**  
**ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2015**

**Kính gửi:** Quý cổ đông.....

Mã số cổ đông...../MĐG; Số cổ phiếu nắm giữ:.....CP  
Địa chỉ:.....

Hội đồng Quản trị Tổng công ty Đức Giang trân trọng kính mời Quý vị cổ đông đến dự họp Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2015, nội dung như sau:

**1- Thời gian: 8h00 đến 10h30 thứ Hai ngày 20/4/2015**

*(Đón tiếp và làm thủ tục cho đại biểu từ 7h30)*

**2- Địa điểm: Số 59 phố Đức Giang, Quận Long Biên, TP Hà Nội**

**3- Nội dung:**

- 1- Báo cáo của TGD về tình hình thực hiện nhiệm vụ năm 2014 và phương hướng nhiệm vụ năm 2015;
- 2- Báo cáo của HĐQT về tình hình SXKD năm 2014 và phương hướng nhiệm vụ năm 2015;
- 3- Thông qua báo cáo tài chính năm 2014;
- 4- Thông qua Báo cáo của Ban Kiểm soát năm 2014;
- 5- Thông qua Phương án chia cổ tức năm 2014;
- 6- Bầu mới HĐQT và ban KS nhiệm kỳ 2015-2020;

\* Ngày chốt Danh sách cổ đông dự họp Đại hội đồng cổ đông 31/3/2015.

\* Nếu không tham dự họp Quý vị cổ đông có thể uỷ quyền cho người khác tham dự (theo mẫu uỷ quyền của Tổng công ty; người được uỷ quyền không được uỷ quyền lại cho người khác).

\* Đề nghị Quý vị cổ đông đăng ký dự họp, uỷ quyền dự họp, đăng ký phát biểu và đóng góp ý kiến (nếu có) chậm nhất là ngày 16/4/2015 bằng fax 04.38271896.

***Khi tham dự họp Đại hội đồng Cổ đông, đề nghị Quý vị cổ đông lưu ý:***

Mang theo CMND, thư mời họp (hoặc giấy uỷ quyền) để công tác kiểm tra tư cách đại biểu đảm bảo đúng theo qui định của Pháp luật và Điều lệ Tổng công ty.

***Trân trọng kính mời !***

**TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ  
CHỦ TỊCH**

**Hoàng Vệ Dũng**



**GIẤY ỦY QUYỀN**  
**THAM DỰ ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2015**

Tên tôi là: .....Mã số cổ đông...../MĐG; số CP nắm giữ:.....CP

Địa chỉ : .....

Số CMND : .....ngày cấp.....nơi cấp : .....

Điện thoại : .....Fax .....Email .....

Do không có điều kiện tham gia trực tiếp cuộc họp Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2015 Tổng công ty Đức Giang, nay tôi.

**ĐỒNG Ý ỦY QUYỀN CHO:**

Ông (bà) : .....

Địa chỉ : .....

Số CMND: .....ngày cấp.....nơi cấp : .....

Điện thoại: .....Fax .....Email .....

Thay mặt tôi tham dự và biểu quyết tại Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2015 Tổng công ty Đức Giang, với tư cách là đại diện cho tất cả các số cổ phần mà tôi đang sở hữu.

Ông (bà).....có nghĩa vụ thực hiện đúng nội dung qui chế làm việc của Đại hội, không được uỷ quyền lại cho người khác và có trách nhiệm thông báo lại kết quả Đại hội cho người uỷ quyền.

Giấy uỷ quyền này chỉ có hiệu lực tại Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2015 Tổng công ty Đức Giang, được lập thành 2 bản, mỗi bên giữ một bản và có giá trị pháp lý như nhau./.

**NGƯỜI ĐƯỢC ỦY QUYỀN**  
*(Ký & ghi rõ họ tên)*

**NGƯỜI ỦY QUYỀN**  
*(Ký & ghi rõ họ tên)*

**CHƯƠNG TRÌNH LÀM VIỆC  
CỦA ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2015**

THỜI GIAN	NỘI DUNG	NGƯỜI THỰC HIỆN
7 <sup>h</sup> 00 – 8 <sup>h</sup> 00	Tiếp đón đại biểu (kiểm tra tư cách cổ đông)	Ban tổ chức
8 <sup>h</sup> 00 – 8 <sup>h</sup> 15	Khai mạc: - Chào cờ, tuyên bố lý do, giới thiệu đại biểu	Đ/c Đạt CVP
	- Ban tổ chức thông qua chương trình Đại hội	Đ/c Đạt CVP
	- <b>Ban tổ chức kính mời Chủ tịch HĐQT lên làm chủ tọa Đại hội</b>	Đ/c Đạt CVP
8 <sup>h</sup> 15 – 8 <sup>h</sup> 20	Chủ tọa đọc Tờ trình Đại hội: <b>Thành viên Ban chủ tọa, tổ thư ký, Ban kiểm tra tư cách CD, tổ bầu cử</b>	Đoàn chủ tịch
8 <sup>h</sup> 20 – 8 <sup>h</sup> 25	Báo cáo của ban kiểm tra tư cách cổ đông	Ban kiểm tra
8 <sup>h</sup> 25 – 8 <sup>h</sup> 30	Thông qua Quy chế ĐHĐCĐ thường niên 2015	Tổ thư ký
8 <sup>h</sup> 30 – 8 <sup>h</sup> 50	BC của TGĐ về tình hình hoạt động SXKD năm 2014 và phương hướng nhiệm vụ năm 2015 của TCT	Đ/c Lâm TGĐ
8 <sup>h</sup> 50 – 9 <sup>h</sup> 00	BC công khai tài chính năm 2014, lợi nhuận và dự kiến chia cổ tức năm 2014	Đ/c Khánh nguyên KTT
9 <sup>h</sup> 00- 9 <sup>h</sup> 10	Báo cáo của ban kiểm soát năm 2014	Đ/c Mai TB KS
9 <sup>h</sup> 10- 9 <sup>h</sup> 25	Các cổ đông phát biểu ý kiến (đã đăng ký trước với Ban tổ chức)	
9 <sup>h</sup> 25- 9 <sup>h</sup> 50	BC của HĐQT về đánh giá tình hình sxkd năm 2014 và nhiệm vụ năm 2015. BC của CT HĐQT về hoạt động của HĐQT nhiệm kỳ 2010-2014	Đ/c Dũng CT
9 <sup>h</sup> 50- 10 <sup>h</sup> 00	Chủ tịch đoàn lấy ý kiến biểu quyết kết quả SXKD 2014, nhiệm vụ 2015, Lợi nhuận và chia cổ tức 2014, KH lợi nhuận 2015.	Đ/c Dũng CT
	<b>Phần bầu cử HĐQT và Ban KS:</b>	
10 <sup>h</sup> 00-10 <sup>h</sup> 10	Chủ tịch đoàn trình Đại hội: <b>-Lấy ý kiến biểu quyết: Số thành viên HĐQT và BKS; -HĐQT giới thiệu các ứng cử viên HĐQT và BKS và xin ý kiến CD giới thiệu thêm. -HĐQT lấy ý kiến biểu quyết danh sách ứng cử viên để ĐH bầu vào HĐQT và Ban KS nhiệm kỳ mới.</b>	Đoàn Chủ tịch
10 <sup>h</sup> 10-10 <sup>h</sup> 25	Tổ trưởng tổ bầu cử thông qua Quy chế bầu cử và xin ý kiến CD về Quy chế. Và tiến hành bỏ phiếu kín theo PP cộng dồn	Tổ trưởng tổ bầu cử
10 <sup>h</sup> 25-10 <sup>h</sup> 35	Đại biểu cấp trên phát biểu ý kiến chỉ đạo	
10 <sup>h</sup> 35-10 <sup>h</sup> 50	Tổ bầu cử công bố kết quả bầu HĐQT và BKS	Tổ bầu cử
10 <sup>h</sup> 50-11 <sup>h</sup> 20	<b>Đại biểu nghỉ giải lao(HĐQT bầu CT HĐQT và BKS bầu trưởng ban KS)</b>	Tổ bầu cử

11 <sup>h</sup> 20-11 <sup>h</sup> 25	Tổ bầu cử công bố kết quả bầu CT HĐQT và Trưởng ban KS	Tổ bầu cử
11 <sup>h</sup> 25-11 <sup>h</sup> 35	HĐQT và BKS mới ra mắt trước ĐH	Các thành viên HĐQT và BKS
11 <sup>h</sup> 35-11 <sup>h</sup> 50	CT HĐQT mới thay mặt HĐQT phát biểu ý kiến	Đ/c CT HĐQT mới
11 <sup>h</sup> 50-12 <sup>h</sup> 10	Tổ thư ký thông qua Biên bản ĐH; CT đoàn lấy ý kiến biểu quyết Biên bản ĐH.	Tổ trưởng thư ký và CT đoàn
12 <sup>h</sup> 10-12 <sup>h</sup> 15	Bế mạc Đại hội	Đ/c Đạt CVP

**Chủ tịch HĐQT**  
**Trưởng ban tổ chức ĐHCĐ**



ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG TH- ỜNG NIÊN NĂM 2015  
TỔNG CÔNG TY ĐỨC GIANG-CTCP

038

## PHIẾU BIỂU QUYẾT

TÊN CỔ ĐÔNG : **LÊ ĐỨC CHIẾN**  
TỔNG SỐ CỔ PHẦN SỞ HỮU VÀ ĐẠI DIỆN SỞ HỮU

**17.329**

**BÁO CÁO CỦA TỔNG GIÁM ĐỐC  
VỀ TÌNH HÌNH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2014  
VÀ KẾ HOẠCH NĂM 2015**

-----

**I - MỘT SỐ TÌNH HÌNH CHUNG**

+ Kinh tế thế giới tăng trưởng chậm do có nhiều biến động và xung đột khu vực. Diễn biến phức tạp ở Biển Đông. Tiêu dùng sụt giảm, hàng tồn kho nhiều do thời tiết ẩm đã ảnh hưởng làm giảm đơn hàng.

+ Chính phủ thực hiện đồng bộ các giải pháp kiềm chế lạm phát, ổn định kinh tế vĩ mô. CPI tiếp tục giảm so với năm 2013 còn 4% năm 2014. GDP 2014 tăng trưởng đạt 5,98%. XK 2014 đạt 154,4 tỷ USD tăng 17,3% so với năm 2013; tăng trưởng XK chủ yếu tập trung ở các DN FDI với mức tăng 23%, các DN trong nước tăng thấp. Hiệu quả, sức cạnh tranh của nền kinh tế còn thấp.

+ Đối với TCT : đơn hàng liên tục biến động và chậm; bị ép giá do giá của Trung Quốc giảm, giá tại Việt Nam cũng giảm do các đơn vị không có hàng muốn thu hút khách. Hàng nhập bị ùn tắc tại cảng do Hải quan thay đổi phần mềm mới.

**II – KẾT QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2014:**

**1/ Kết quả thực hiện một số chỉ tiêu chính**

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

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 somi, trong đó Levy, Seiden sụt giảm mạnh nhất (somi 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 somi. 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.

### 2.2 Công tác quản trị điều hành:

+ Chủ tịch HĐQT tiếp tục phân công lại nhiệm vụ trong Ban lãnh đạo TCT để điều hành công việc xuyên suốt và tự chịu trách nhiệm cá nhân trước HĐQT TCT về chất lượng và hiệu quả. Công tác điều hành quyết liệt, trách nhiệm hơn. Các phòng/trung tâm của TCT đều có lịch công tác hàng tuần để bám sát thực hiện. Công tác quản trị tại các đơn vị được quan tâm để tăng tính chủ động, hoạt động có bài bản và nề nếp hơn.

+ 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 linh hoạt 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 âm 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.

### **Các sự kiện, hoạt động nổi bật trong năm**

+ 21/7 : Khai trương nhãn hiệu thời trang HeraDG.

+ 25/7 : Thành lập chuyên may Thời trang của TCT.

+ 10/9 : Ký thỏa thuận hợp tác với HOJEON (Hàn Quốc)

+ 11/9 : Động thổ xây dựng Trung tâm may mặc XK Hòa Bình (may Lạc Thủy)

+ 27/9 : Hội nghị Năng suất – Kế hoạch.

+ 7/10 : Khai trương nhãn hiệu thời trang S.PEARL.



- + 20/10 : kỷ niệm ngày Phụ nữ Việt Nam và tặng quà một số CNV Nữ có hoàn cảnh đặc biệt khó khăn tại TCT và các cty thành viên.
- + 1/11 : Hội nghị Kế hoạch Tổng công ty.
- + 7/11 : Dự thi thiết kế trang phục cho TCT Đường sắt và đạt giải Nhì.
- + 10/11 : Ký thoả thuận nguyên tắc với Luen Thai (HK)
- + 12/11 : Kỷ niệm trọng thể 10 năm hợp tác với New M.
- + 21/11 : Tặng áo/chăn ấm, đồ dùng học tập tại Sơn La.
- + 22/11 : khai mạc giải bóng đá DG24 chào mừng 24 năm thành lập TCT.
- + 25/11 : Động thổ xây dựng nhà VP tại Gia Bình.
- + 26/11 : Kỷ niệm trọng thể 20 năm hợp tác với Textyle.
- + 27/11 : Đại hội đồng Cổ đông bất thường may Đức Hạnh.

### **2.3 Đào tạo, sắp xếp nguồn nhân lực**

+ Bổ nhiệm một số vị trí trưởng phó phòng như : TTTT, CU NPL. Tăng cường lực lượng CB tại các Cty thành viên : GD may Việt Thành, PGĐ HDF; phó phòng KTKH TIDG. Thường xuyên tuyển dụng bổ sung CB cho các phòng nghiệp vụ của TCT. Có cơ chế và thu hút một số CB giỏi, có kinh nghiệm về Thời trang, thiết kế mẫu.

+ Khối SX tăng 284 lao động (Đức Hạnh tăng 148, HN2 tăng 101, HDF tăng 99, Lạc Thủy tăng 164 lên 256 ld). Đơn vị đề mất nhiều lao động là Việt thanh ( 91 ld) và Việt Thành ( 97 ld).

+ Phối hợp với trường Kinh tế quốc dân mở lớp đào tạo nâng cao nghiệp vụ cho trên 30 Cán bộ KHTT, XNK của TCT và MĐG.

+ Đào tạo tại chỗ : CNCL tổ chức kèm cặp 6 CBNV kiểm hàng để nâng cao nghiệp vụ, bố trí CB chuyên trách chất lượng hàng veston. Các phòng KHTT, XNK , TTTK, TTTT đào tạo CB và chuyển đổi công việc tạo sự nhanh nhạy, thích nghi với nhiều nội dung công việc; qua đó có thể đánh giá và đưa CB vào diện quy hoạch, không bị động khi có biến động CB cũng như tạo cho CBNV mới tiếp thu nhanh công việc. Bố trí CB giỏi chuyên trách KHSX hàng của TIDG và TTTT.

### **2.4 Công tác đầu tư :**

- + Tổng công ty xây thêm mặt bằng cho TTTK; sửa chữa nâng cấp Showroom 47 TNT, 30 Tràng Tiền; cải tạo 193 phố Huế và chuyển VP TIDG sang địa điểm mới.
- + Công trình trọng điểm – Trung tâm may mặc XK Hòa Bình (may Lạc Thủy): Tập trung triển khai nhanh, bài bản và đảm bảo chất lượng từ thiết kế đến thi công. Sau 5 tháng đã đi vào hoạt động
- + May Hưng Nhân : hoàn thành xây dựng nhà ăn ca tại TB1, sửa tường rào NĐC
- + May Gia Bình : xây dựng Nhà văn phòng
- + Đầu MMTB chuyên dùng, phòng hút ẩm.
- + Đầu tư cho LEAN là 786 triệu đồng.
- + Đầu tư hệ thống chấm công, phần mềm tính lương tại TB3.

### **3/ Tóm tắt về hai dự án hợp tác với đối tác nước ngoài**

#### **3.1 Dự án hợp tác với Hojeon tại may Gia Bình :**

Tập đoàn HOJEON chuyên SX các sản phẩm quần áo thể thao cho các hãng nổi tiếng như: Adidas, Nike, Under Amour, The North Face. Sau 30 năm hoạt động Hojeon đã có 4 nhà máy may tại Indonesia với trên 20.000 lao động.

+ Tháng 6 /2014 TCT Đức Giang sang Hàn Quốc tiếp xúc trao đổi và thống nhất sơ bộ một số nội dung hợp tác.

+ Tháng 8/2014, TCT và GD Việt Thành đi tham quan SX tại Indonesia.

+ Ngày 10/9/2014 hai bên ký thỏa thuận hợp tác : Hojeon chuyển giao công nghệ, đầu tư bổ sung MMTB tiên tiến để SX các SP có GTGT cao. Bên đảm bảo nguồn hàng liên tục và doanh thu cho toàn bộ năng lực SX của may Gia Bình từ 1/2015.

#### **3.2 Dự án hợp tác với Luen Thai tại may Đức Hạnh :**

Luen Thai là tập đoàn may mặc lớn nhất của Hongkong với doanh số 2014 dự kiến 1,6 tỷ USD, SX khoảng 131 triệu SP/năm. Lực lượng lao động là 43.900 người, dây chuyền SX chuyên môn hóa cao, quản lý tốt. Khách hàng lớn gồm : Uniqlo, POLO, Adidas, GAP. SP chủ yếu là áo phông, somi nam, quần áo thể thao.

+ Tháng 7/2014 hai bên tiếp xúc lần đầu tiên.

+ Tháng 8/2014 TCT và GD may Đức Hạnh tham quan SX tại Philippin

+ Ngày 10/11/2014 hai bên ký thỏa thuận khung (Term Sheet)

+ Ngày 10/2/2015 hai bên ký thỏa thuận hợp tác : Luen Thai cam kết về thị trường ,chuyển giao công nghệ, đầu tư bổ sung MMTB, công nghệ thông tin, hỗ trợ đào tạo nguồn nhân lực, phương pháp quản lý tiên tiến để đưa công suất của may Đức Hạnh lên gấp đôi hiện nay (KH 5 năm 2015-2019 với mức tăng trưởng cao : Sản lượng tăng từ 3 triệu lên gần 6 triệu SP; DT tăng từ 8,6 triệu USD lên 28,4 triệu USD; Lợi nhuận tăng gần 5 lần; Năng lực SX tăng gấp rưỡi).

### **4/ Một số nét nổi bật của các Công ty thành viên**

1) **MDG** : DT 11,318.640usd đạt 95% KH và 109% cùng kỳ. Triển khai LEAN và 5S GD2 nhưng hiệu quả còn thấp. M1,M2 có thay đổi lãnh đạo XN nhưng năng suất và doanh thu chưa được cải thiện nhiều. Có nhiều nỗ lực ổn định lao động, cả năm chỉ biến động 29 lđ và thành lập thêm 2 tổ SX (M8,M6).

Là đơn vị đầu tiên được TCT giao nhiệm vụ đào tạo, phát triển năng lực SX tại nhà máy mới Lạc Thủy.

2) **May Việt Thành** : DT 4.026.414usd chỉ đạt 93% cùng kỳ. 5 tháng đầu năm hoạt động kém hiệu quả, NSLĐ thấp, giảm 130 lđ. TCT đã thay đổi Giám đốc đơn vị. Từ tháng 6 tình hình cải thiện dần, công tác quản lý tốt hơn. Trong Quý 4 đơn vị đã triển khai nhiều công việc để chuẩn bị hợp tác với Hojeon : đánh giá khách hàng VF, xây nhà điều hành mới, chỉnh trang khuôn viên và nhà xưởng SX.

3) **May Hưng Nhân** : DT 10.678.784usd là đơn vị duy nhất hoàn thành KH; thể hiện tính chủ động rất rõ nét; trực tiếp làm việc với khách hàng kể cả XTTM nên chủ động hơn. M4 mới tách ra đã áp dụng mô hình SX chuyên cụm lớn do

Sumikin chuyên giao, ổn định SX và NS tăng 20%. M3 triển khai LEAN từ cuối 5/2014 do trung tâm NS hướng dẫn, có chuyên biến tích cực.

TB1 : những tháng đầu năm DT thấp do sức ỳ tâm lý nặng nề khi SX hàng Geox. Sau đó đã có chuyên biến tích cực, DT đã được cải thiện với khách hàng chủ lực là Bueltel. Áp dụng 5S : hàng hóa gọn gàng và không còn ứn hàng.

4) **Máy Việt Thanh** : DT 2.334.324usd chỉ đạt 94% cùng kỳ các tháng đầu năm DT thấp, giảm gần 100 lđ. Các tháng tiếp theo có tăng nhịp độ SX nhưng doanh thu vẫn thấp. Áp dụng 5S từ 7/2014. Kỹ thuật chậm và thụ động làm ảnh hưởng đến SX. Triển khai các điều kiện cho đánh giá khách hàng rất yếu nên không đánh giá được khách hàng tốt, không có đơn hàng tốt.

5) **HDF** : DT 3.662.993usd đạt 95% KH và 124% cùng kỳ. Lượng khách hàng tăng rất nhiều (có lúc tới 8 khách hàng) mới đủ cho SX và bù hàng Seiden sụt giảm. Có lúc phải SX cả Jacket, quần, somi 2 lớp. Quan tâm phát triển lực lượng SX, thành lập thêm 5 tổ ~ 120 lđ. HDF triển khai LEAN từ 4/2014, ngoài kết quả trực tiếp từ LEAN thì còn tạo thêm 1000m2 mặt bằng trống để phát triển thêm năng lực SX.

6) **Máy Đức Hạnh** : DT 2.677.801usd đạt 89% KH và 178% cùng kỳ; tốc độ tăng trưởng cao nhất khối SX. Lượng khách hàng nhiều so với trước đây (New M, HL). Tiếp tục phát triển SX thu hút thêm 148 lđ. Đơn vị có nhiều cố gắng để triển khai hệ thống phục vụ đánh giá khách hàng và các điều kiện để hợp tác với Luen Thai.

Triển khai LEAN từ 3/2014 tại M3 (M1,M2 chưa triển khai).

7) **Máy Lạc Thủy** : khởi công từ 11/9/2014, với tiến độ xây dựng lắp đặt hết sức khẩn trương, nhà máy đã đi vào hoạt động ngay trước Tết Nguyên đán ( 10/2/2015). Hiện có 6 chuyên với hơn 300 lđ và đang có tốc độ thu hút lao động nhanh.

8) **TIDG** : DT 265 tỷ trong đó KD hàng thời trang 44 tỷ, KD ĐP BHLĐ 79 tỷ, thang máy 81 tỷ, MMTB 41 tỷ, vải/xơ sợi 20 tỷ. KD ĐP BHLĐ tăng trưởng khá, giữ được khách hàng truyền thống và phát triển khách hàng mới, ĐPVP phát triển tốt. Tháng 10/2014 ra mắt thương hiệu thời trang S.Pearl tại showroom 30 Tràng Tiền, doanh thu đến 31/12/2014 (2 tháng) đạt 2,1 tỷ đồng.

### **Một số tồn tại và bài học kinh nghiệm :**

+ Phát triển nguồn lực còn chậm với tình hình thực tế. Thiếu nguồn lực ở một số lĩnh vực then chốt như XTTM ( cả XK và Nội địa), kinh doanh, thiết kế,... Quản trị còn yếu ở một số đơn vị như may Việt Thanh, may Việt Thành ( 6 tháng đầu năm).

+ XTTM : chưa có các khách hàng lớn, tầm cỡ để quy hoạch cho các Cty thành viên. Quá trình đàm phán còn kéo dài dẫn đến chậm ký kết hợp đồng nhất là các hợp đồng ĐP BHLĐ.

+ Triển khai FOB còn chậm do CB chưa có nhiều kinh nghiệm; Hiệu quả chưa cao do chủ yếu dùng nguồn cung NPL chỉ định, giá CM và định mức NPL còn cao.

+ Công tác kế hoạch còn yếu, hàng đi máy bay gây thiệt hại : TB1 hàng Bueltel, Geox. Hàng ĐP BHLĐ bị chậm do thông tin nội bộ chậm, chuẩn bị SX chậm, một số nhà máy năng lực SX nhỏ, chất lượng không ổn định dẫn đến giao hàng chậm.

+ Quản lý chất lượng chưa tốt ở một số đơn vị, dễ xảy ra khiếu nại về chất lượng như TB1, Đức Hạnh, MĐG, hàng nội địa. CB thiếu kinh nghiệm và năng lực, hướng dẫn ngay từ đầu để phòng ngừa rất hạn chế (như bài học về hàng somi, jacket bị ẩm mốc ở nhiều đơn vị). Phát hiện sai hỏng chủ yếu là tình thế. Phân công CB theo dõi các nhà máy khá bị động, có lúc không kiểm soát hết tình hình.

+ Triển khai LEAN còn chậm, hiệu quả thấp do nguồn lực thiếu và yếu.

+ Vẫn còn biểu hiện chủ quan, sơ suất khi đánh giá khách hàng (MĐG).

+ Thiếu quan tâm và chậm cập nhật văn bản chính sách (XNK).

### **III- NHIỆM VỤ NĂM 2015:**

#### **1/ Một số tình hình chung.**

Kinh tế thế giới phục hồi chậm và còn nhiều bất ổn do giá dầu giảm sâu, tăng trưởng thế giới dự báo khoảng 3,0% ; dự báo EU tăng trưởng nhẹ với mức tăng trưởng 1,4%, Mỹ 2,7% và Nhật 1,2%. Liên kết kinh tế quốc tế theo hướng tăng cường hợp tác và cạnh tranh thông qua các Hiệp định thương mại tự do. Hiệp định đối tác xuyên Thái Bình Dương TPP, các Hiệp định thương mại tự do với EU và với các đối tác lớn khác sẽ mở ra những thuận lợi và cơ hội phát triển.

Kinh tế trong nước được dự đoán có nhiều khả năng sẽ hồi phục nhưng thiếu bền vững nếu những tồn tại chưa được giải quyết như chất lượng nguồn nhân lực thấp, ngành công nghiệp hỗ trợ chưa phát triển, bất cập tồn tại trong hệ thống luật pháp, chính sách... GDP 2015 là 5,62%, lạm phát 5%, XK tăng 10%

**Cơ hội :** TCT có thêm kinh nghiệm từ 2014 khi triển khai XTTM với các khách hàng tầm lớn/vừa; nắm được quy trình của từng khách hàng về thương mại cũng như yêu cầu về SX, chất lượng. Các khách hàng Hojeon, Luen Thai, BUMA chuyển giao công nghệ, cam kết nguồn hàng với các sản phẩm đặc thù, GTGT cao. Phương pháp làm FOB mới với IDG là cơ hội để tăng mạnh nguồn hàng.

**Thách thức :** Sức tiêu thụ một số thị trường lớn vẫn chậm đặc biệt là EU và Hàn Quốc. Đơn hàng giảm mạnh và đột ngột.

Cơ cấu khách hàng lớn / trung bình / nhỏ vẫn đan xen trong 2015 trong lộ trình quy hoạch; đòi hỏi nguồn nhân lực để triển khai từ thương mại, KH đến kỹ thuật, sản xuất phải theo kịp (phản ứng nhanh). Việc cắt giảm nhân sự của khách hàng tăng thêm sức ép cho phòng nghiệp vụ của TCT.

Sức ép về giá vẫn rất lớn do khu vực cũng như trong nước tiếp tục cạnh tranh; dự kiến giá 2015 ở mức tương đương cuối 2014, thời điểm trái vụ có thể giảm 5% - 10% để cạnh tranh.

Thời gian triển khai đơn hàng có xu hướng ngắn hơn từ 90 ngày (FOB) rút xuống 75 ngày, nhiều trường hợp chỉ có 60 hoặc 45 ngày. Khách hàng yêu cầu thời hạn thanh toán tiền hàng kéo dài hơn ( 45 – 60 ngày).

## 2/ Xây dựng kế hoạch 2015

**2.1 Thay đổi cơ cấu mặt hàng** : tăng hàng quần, hàng dệt kim, jacket đặc thù. Tăng FOB thêm 6 triệu USD.

**2.2 Khách hàng** : Giữ quan hệ với khách hàng truyền thống. Các đối tác mới Hojeon, Luen Thai, BUMA triển khai thỏa thuận hợp tác : chuyển giao công nghệ và lắp đầy năng lực SX theo cam kết.

**2.3 Năng suất và năng lực vệ tinh** : năng suất các đơn vị tăng từ 20-25%, riêng HDF + ĐH từ 30-50%. Năng suất, năng lực SX ( trong và ngoài hệ thống ) tăng thêm 9-10 triệu USD

### Các chỉ tiêu chính 2015

Chỉ tiêu	Đơn vị	2014	KH 2015	So sánh
Tổng doanh thu	Tỷ đ	2.068	<b>2.400</b>	116%
Kim ngạch XK	Tr.usd	79,8	<b>96</b>	120%
TIDG	Tỷ đ	265	<b>400</b>	151%
TTTT	Tỷ đ	4,6	<b>30</b>	652%
Doanh thu CM	Tr.usd	34,34	<b>42,66</b>	124%
Lợi nhuận	Tỷ đ	42	<b>43</b>	105%
Đầu tư , trong đó :				
+ Xây dựng cơ bản		55,2	<b>40</b>	72%
+ MMTB (đ/vị đầu tư)	Tỷ đ	40,6	<b>36</b>	87%
Khách hàng đầu tư (Hojeon, Sumikin)			<b>15,6</b>	-
+ LEAN		786 triệu	<b>1</b>	127%

### Khối sản xuất

Đơn vị	TH 2014	KH 2015	SS	Đơn vị	TH 2014	KH 2015	SS
MĐG	10.728.427	<b>12.600.000</b>	117.0%	TB1	2.784.860	<b>3.350.000</b>	120.3%
VT1	1.921.360	<b>2.600.000</b>	135.3%	TB2	7.892.264	<b>9.450.000</b>	119.7%
VT2	2.158.131	<b>2.900.000</b>	134.4%	HDF	3.650.001	<b>4.750.000</b>	129.9%
Việt Thanh	2.306.893	<b>2.860.000</b>	124.0%	Đức Hạnh	2.766.198	<b>4.200.000</b>	151.8%
Lạc Thủy		<b>1.170.000</b>					

### 3/ Tình hình Quý I / 2015 :

TCT đã dự báo sớm về thị trường sẽ rất ảm đạm, nhất là thị trường châu Âu, Hàn Quốc; ZARA đột ngột ngừng đặt hàng somi từ Tháng 2, Bueltel thiếu jacket so với cam kết, DFA giảm IZOD từ tháng 3 do IZOD đóng cửa 120 cửa hàng tại Mỹ, LEVY cắt giảm ngân sách và nhân viên. Khách Hàn Quốc hầu như không có đơn hàng hoặc có một số đơn hàng nhỏ từ khách EU. Nguồn hàng thiếu hụt không những ở các đơn vị nhỏ mà cả đơn vị lớn, đơn vị FDI.

Giá dầu thô xuống thấp nhất trong 5 năm qua; đồng Euro xuống mức rất thấp, đồng USD tăng giá mạnh sẽ ảnh hưởng lớn đến kinh tế chung trong đó có dệt may.

Lương tối thiểu tăng 15% từ 1/1/2015, giá điện tăng 7,5% từ 16/3 sẽ ảnh hưởng đến hiệu quả SXKD trong năm 2015.

*Thực hiện một số chỉ tiêu chính*

<i>Chỉ tiêu</i>	<i>Đơn vị</i>	<i>Ước Q1.15</i>	<i>KH</i>	<i>Cùng kỳ</i>	<i>SS KH</i>	<i>SS cùng kỳ</i>
Tổng doanh thu	Tỷ đ	438,6	560	391	78%	112%
Kim ngạch XK	Tr.usd	17.270	22.166	17.455	78%	99%
TIDG	Tỷ đ	56	93	17,6	60%	318%
TTTT	Tỷ đ	2,5	3	-	84%	-
Doanh thu CM	Tr.usd	8.113	9.333	7.744	87%	105%

*Một số hoạt động nổi bật*

- + 30/1 : ký thỏa thuận hợp tác 2015~2020 với Itochu.
- + 10/2 : ký thỏa thuận hợp tác liên doanh với Luen Thai (HK).
- + 16/3 ~ 18/3 : TCT và HDF khảo sát công nghệ SX vấy dệt kim tại Indonesia và thảo luận với BUMA về hướng hợp tác.
- + TCT hướng dẫn và chuyên giao nghiệp vụ Xuất khẩu cho HN2 , VT2.

**4/ Bốn nhóm giải pháp lớn**

**1/ Tăng cường Quản trị doanh nghiệp**

**Triển khai thực hiện chiến lược phát triển TỬ THỊ giai đoạn 2015-2020 gồm 1- Phát triển Thị trường, 2- Đầu tư theo Thị trường, 3- Quản trị theo Thị trường, 4- Đào tạo và tuyển dụng nguồn nhân lực theo Thị trường.**

Tăng cường năng lực hoạt động của Ban điều hành, đề xuất bổ sung một số vị trí trong Ban điều hành. Tuyển CB giỏi vào vị trí Trợ lý TGD.

Đ/c Giám đốc công ty thành viên trực tiếp phụ trách Kế hoạch của đơn vị để chỉ đạo sát sao, quyết liệt hơn.

Xây dựng phương án tiền lương theo kết quả, hiệu quả công việc để kích thích lực lượng CB cống hiến.

Quản trị Tài chính tốt trước áp lực vốn lưu động tăng cao khi tăng FOB, thanh toán chậm. Giám sát tài chính, kiểm soát nội bộ cần làm thường xuyên. Thực hiện tiết giảm chi phí từ 5 đến 10 tỷ đồng.

**2/ Đẩy mạnh Xúc tiến thương mại**

Xây dựng KH XTTM sớm, tập trung tiếp cận các khách hàng lớn theo thứ tự ưu tiên Mỹ, Nhật, Hàn Quốc, Châu Âu,... để dần quy hoạch cho HDF, Lạc Thủy, VT1, TB1, TH. Phải luôn đi đầu để nắm bắt nhịp điệu thị trường, cử người theo dõi bám sát để có chỉ đạo kịp thời.

Theo dõi, hỗ trợ hoạt động các đơn vị có hợp tác với nước ngoài.

**Với TIDG :** bổ sung CB có năng lực làm XTTM. XTTM bài bản hơn.

**Với TTTT:** Các hợp đồng giá trị lớn từng bước triển khai cần có báo cáo lãnh đạo để kịp thời xử lý những phát sinh, trong quan hệ khách hàng cần giữ chữ tín.

### **3/ Đầu tư bao gồm đầu tư mở rộng và đầu tư chiều sâu;**

Các Cty thành viên tập trung vào cải tiến SX để nâng cao NSLĐ, triển khai LEAN, 5S. Đầu tư thêm MMTB chuyên dùng, thiết bị cho quần, hàng dệt kim.

Tập trung để ổn định và phát triển may Lạc Thủy; phấn đấu lấp đầy giai đoạn 1 trong năm 2015 làm tiền đề cho khởi động giai đoạn 2 trong Quý IV.

Đầu tư đón đầu, cụ thể là tổ chức đánh giá khách hàng sớm, khi khách đến là làm được ngay. Lựa chọn các Vệ tinh tốt để đầu tư cho đánh giá khách hàng.

Đầu tư củng cố và xây dựng chuỗi Cung ứng NPL cho cả XK và Nội địa. Phát triển vải từ vải mộc.

### **4/ Đào tạo và phát triển nguồn nhân lực;**

Cử CB có năng lực vào các Cty hợp tác với nước ngoài để quản lý tốt hơn.

Bổ sung nhân lực cả về số lượng và chất lượng cho các lĩnh vực như XTTM (XK và Nội địa), Merchandiser giỏi nghiệp vụ và ngoại ngữ, Kế hoạch, Kỹ thuật làm mẫu rập, NV Thiết kế, Quản lý chất lượng, Quan hệ Cộng đồng; đối với khối SX cần Quản đốc giỏi, Tổ trưởng, Kỹ thuật (đặc biệt là may Lạc Thủy).

Tổng giám đốc TCT chỉ đạo tổ chức thí điểm bộ máy XTTM, XNK tại các đơn vị: Hưng Nhân, Việt Thành, Đức Hạnh và HDF theo cơ chế giao cho Giám đốc đơn vị tự chọn người, Tcty hỗ trợ về đào tạo và đãi ngộ.

Chú trọng đào tạo và đào tạo tại chỗ. Tổ chức các khóa đào tạo chuyên đề về quản lý SX, LEAN. Tổ chức đi tham quan các đơn vị bạn để học hỏi./.

#### **Nơi nhận :**

- HĐQT - Đề BC
- Lưu Thư ký, VP.

**TỔNG GIÁM ĐỐC**

**Phạm Tiến Lâm**

*Hà Nội, ngày 20 tháng 4 năm 2015*

**BÁO CÁO CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ**  
**TRÌNH ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN**  
**TỔNG CÔNG TY ĐỨC GIANG – CTCP NĂM 2015**

***Kính thưa : Các vị Đại biểu khách Quý!***  
***Quý vị cổ đông Công ty!***

Hôm nay, tại Đại hội cổ đông thường niên năm 2015 của Tổng Công ty Đức Giang thay mặt HĐQT tôi xin báo cáo trước ĐHĐCĐ thường niên về đánh giá tình hình sản xuất kinh doanh năm 2014, nhiệm kỳ 2010-2014 và kế hoạch hoạt động trong năm 2015 như sau:

**Phần I. ĐÁNH GIÁ TÌNH HÌNH THỰC HIỆN 2014:**

Năm 2014 với tình hình nền kinh tế thế giới và trong nước tiếp tục khó khăn, tuy có phục hồi nhưng chậm và 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 cùng kỳ	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 XDCB	Tr VNĐ	55.200 LT 46.300	29.300	-	189%	-

**1. Công tác tổ chức, tái cơ cấu, nhân sự:**

- Tiếp tục ổn định nhân sự HĐQT và phát triển CTY CP TM&ĐT 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.

**2. 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 là đã vượt ngưỡng DTGC là 1 triệu USD/tháng; 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 350 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 (bằng 125% so với cùng kỳ)
- 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, đạt lợi nhuận gần 4 tỷ đồng năm 2014.
- Tại May Đức Hạnh 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;
- Ổn định hoạt động tại CTY CP Bình Mỹ : bằng việc cho cty Hàn quốc (sx đồ chơi) thuê 48.800m<sup>2</sup> (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 với lợi nhuận 2014 đạt dự kiến 18 tỷ đồng (61%), chia cổ tức 60% trong đó có phát hành thêm cp bằng 50% cổ tức chi trả. 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 kang trang.
- Tại Cty TNHH May Hưng Nhân (Thái bình) đã đạt giá trị gia công đạt ngưỡng 1,000,000USD/tháng. Chủ động áp dụng CN Lean production, đạt lợi nhuận 2014 dự kiến 28 tỷ đồng (bằng 92% cùng kỳ).
- Tại Cty TNHH May Việt Thành (Bắc Ninh): quý I/2014 hoạt động khó khăn. 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 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, hạ tầng và máy móc thiết bị với giá trị trên 10 tỷ đồng , trong đó khách hàng hỗ trợ đến 90%.

- 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 LD và tâm lý của người lao động. HĐQT tiếp tục tìm mọi giải pháp để ổn định may VT về lâu dài.

### **3. 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.
- TTTK 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;

### **4. 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.
- Đóng vai trò nòng cốt trong công tác cơ cấu vốn tại các đơn vị đảm bảo hiệu quả hoạt động cao hơn.
- *Đảm bảo lợi nhuận 42 tỷ đồng năm 2014(tăng 210% so với 2013) và chia cổ tức 35% trên vốn theo NQ ĐHDCĐ năm 2014.*

### **5. 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: 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%)*. Đặc biệt là sự ra đời của các thương hiệu HERADG và S.PEARL.

## **6. 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 và 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.*

## **7. Đánh giá hoạt động của HĐQT:**

- HĐQT đã tổ chức họp thường kỳ, các cuộc họp đều có sự tham gia, chứng kiến đánh giá của BKS TCT, các vấn đề quan trọng thuộc thẩm quyền HĐQT đều được CT HĐQT và TGD báo cáo HĐQT xem xét quyết định.
- Các thành viên HĐQT đều được cung cấp thông tin đầy đủ, kịp thời các hoạt động của TCT ĐG;
- HĐQT đã hoạt động theo đúng chức năng, nhiệm vụ quyền hạn theo quy định của Điều lệ TCT. CT HĐQT ở một số đơn vị đã giao quyền đại diện pháp luật cho GD. Điều này chứng tỏ sự phân cấp tự chủ cho các đơn vị rất mạnh.
- HĐQT và ban TGD phối hợp tốt trong công tác quản lý, điều hành triển khai các giải pháp thực hiện các chỉ tiêu kế hoạch đảm bảo phát triển vốn và quyền lợi của cổ đông.

- Ban TGD TCT đã điều hành hoạt động của TCT theo đúng chức năng và nhiệm vụ, quyền hạn đồng thời có sự phối hợp, quan hệ tốt để hoàn thành các chỉ tiêu được giao theo kế hoạch và chỉ đạo của HĐQT.
- Ban TGD đã chủ động tích cực xử lý kịp thời, điều hành những vấn đề phát sinh trong quản lý. Tổ chức và thực hiện các giải pháp để hoàn thành kế hoạch.

## **Phần II. NHIỆM VỤ VÀ KẾ HOẠCH HOẠT ĐỘNG CỦA HĐQT NĂM 2015:**

Kế hoạch SXKD như sau:

<b>Chỉ tiêu</b>	<b>Đơn vị</b>	<b>TH 2014</b>	<b>KH 2015</b>	<b>SS 2014/2015 %</b>
Doanh thu	Tr VNĐ	2.068.000	2.400.000	116%
KN XK	USD	80.000.000	96.000.000	120%
KD NĐ	Tr VNĐ	265.000	400.000	151%
Lợi nhuận	Tr VNĐ	42.000	44.000	105%
Đầu tư MMTB	Tr VNĐ	40.600	36.000	90%
Đầu tư XDCB	Tr VNĐ	55.200	40.000	70%

Lưu ý: về đầu tư tính bao gồm cả khách hàng đầu tư.

Tình hình chung của năm 2015 có thể khái quát bằng mấy chữ “*cơ hội và cạnh tranh*”, ngay từ tháng 1 và 2 VN đã nhập siêu 1,2 tỷ USD cho thấy XK giảm mạnh ở khu vực các DN trong nước; đồng đô la mạnh lên sẽ tạo sức ép cạnh tranh giữa các nước và các doanh nghiệp. Do vậy, lại cần lưu ý mấy chữ trên “*cơ hội và cạnh tranh*”.

1. Tiếp tục tái cơ cấu TCT theo chiều sâu để nâng cao hiệu quả điều hành, quản lý và đầu tư. *Công ty mẹ tiếp tục là đầu mối hoạch định chiến lược phát triển ngắn hạn, trung hạn, dài hạn và tổ chức thực hiện. TCT sẽ tập trung vào việc phát triển thị trường, khách hàng mới; vào lĩnh vực cung ứng nguyên phụ liệu, thiết kế và hệ thống phân phối để nâng cao giá trị gia tăng sản phẩm trong toàn hệ thống; TCT chỉ đạo và các đơn vị chủ động đầu tư cơ sở hạ tầng, đào tạo nguồn nhân lực, chuyển giao tiến bộ về khoa học-công nghệ, tiêu thụ sản phẩm, quảng bá thương hiệu, ...*

Cụ thể là trên cơ sở tái cơ cấu giao quyền tự chủ mạnh hơn nữa cho các đơn vị, các đơn vị sẽ tự cân đối nguồn lực để XTTM, đầu tư phát triển về quy mô và số lượng lao động nhằm thu hút hiệu quả khách

hàng; một số đơn vị sẽ làm thủ tục XNK trực tiếp như Hưng Nhân, Đức Hạnh, HDF, Việt Thành.

2. Tăng cường Kiểm soát nội bộ ( giao cho TB KS đề xuất bộ máy) để định kỳ đánh giá hoạt động SXKD của từng đơn vị, trên cơ sở đó chỉ ra những yếu kém, rủi ro để kịp thời khắc phục. Trong năm 2015 khắc phục yếu kém trong quản lý thì Ban KSNB cần hoạt động hiệu quả hơn để tiết kiệm chi phí tối đa. Năm 2015 phấn đấu tiết kiệm 5-10 tỷ đồng.
3. Nhiệm vụ trọng tâm của TCT trong năm 2015 là phải *đẩy mạnh được chuỗi giá trị cung ứng từ cung cấp nguyên phụ liệu, thiết kế, sản xuất cho đến phân phối. Sự lớn mạnh của chuỗi này sẽ tiết kiệm được chi phí, chủ động trong sản xuất và nâng cao giá trị gia tăng và phát triển bền vững cho toàn TCTy. Đẩy mạnh hơn nữa hoạt động Phòng cung ứng NPL, Trung tâm thiết kế để tăng sức mạnh cho hệ thống trên cơ sở bổ sung nguồn nhân lực chất lượng chuyên môn cao kết hợp với đào tạo và thực tế.*
4. Công tác XTTM năm 2015 cần rút kinh nghiệm của 2014 , đi sâu nghiên cứu, dự báo, phân tích thị trường, tranh thủ đón bắt khách hàng khi VN hội nhập TPP, FTA,.. Tiếp tục lộ trình tái cơ cấu mặt hàng của các đơn vị để mang lại hiệu quả cao hơn: Ổn định khách hàng và mặt hàng cho HDF, Lạc Thủy. Tìm phương án nâng cao cho Việt Thành 1, Hưng nhân1 và Việt Thanh.
5. TIDG phải tiếp tục ổn định tổ chức, hoạt động bài bản trên cơ sở đó mới đẩy mạnh *các hình thức* XTTM và mở rộng gấp đôi mạng lưới phân phối . Cần tổ chức phát triển thương hiệu mới trên cơ sở đầu tư bài bản vào hoạt động này.
6. Phát huy mọi nguồn lực đất đai sẵn có của các đơn vị để đẩy mạnh sx tiết kiệm chi phí cụ thể là tăng năng lực của Hưng Nhân, HDF, Việt thành, Việt Thanh và Đức hạnh. Lựa chọn phương án đầu tư và nhà đầu tư vào thực hiện Khu hỗn hợp TTTM-VP-Nhà ở tại 59 ĐG trên cơ sở quy hoạch của TPHN.
7. Đồng ý lợi nhuận năm 2014 là 42 tỷ đồng ( theo kết quả kiểm toán) và chia cổ tức năm 2013 là 35% trên vốn điều lệ.
8. *HDQT đánh giá cao quyết tâm của Ban điều hành trong kế hoạch doanh thu và lợi nhuận năm 2014 trong điều kiện tiếp tục đầu tư chiều sâu khoảng 96 tỷ VNĐ(trong đó XDCCB là 55,2 tỷ, thiết bị là 40,6 tỷ), lương tiếp tục tăng 15-20%, trong điều kiện giá cả đầu ra và tỷ giá không biến động. Đây thực sự là thách thức đối với TCT*

trong năm 2014. Năm 2015 với những dự án tiếp của 2014 TCTy phần đầu tiếp tục đầu tư trên cơ sở vốn của TCTy, vốn của các cty thành viên, vốn vay, vốn của khách hàng hỗ trợ với mức như 2014 nhằm hoàn thành KH và chuẩn bị cho các năm sau. Cụ thể:

<b>STT</b>	<b>Công ty</b>	<b>ĐVT</b>	<b>MMTB</b>	<b>XDCB</b>	<b>Cộng</b>
1	May Đức Giang	Triệu Đ	4.000		4.000
2	May Lạc Thủy	-	10.000	20.000	30.000
3	May Việt Thành	-	10.000	5.000	15.000
4	May HDF	-	5.000		5.000
5	May Hưng Nhân	-	2.000	10.000	12.000
6	May Đức Hạnh	-	3.000	4.000	7.000
7	May Việt Thanh	-	2.000		2.000
8	CN LEAN	-	1.000		1,000
	<b>Tổng cộng</b>	-	37.000	39.000	<b>76.000</b>

9. Về công tác đào tạo phát triển nguồn nhân lực: TCT tiếp tục tổ chức các lớp đào tạo NNL trong năm 2014 tập trung vào công tác quản lý và XTTM. Đặc biệt tuyển dụng cán bộ quản lý cấp tổ, kỹ thuật và quản đốc tại chỗ cho May Lạc Thủy góp phần đẩy nhanh việc lắp đầy nhà xưởng đến tháng 6/2015. Bên cạnh đó tiếp tục tuyển dụng nhân sự cho XTTM, quản lý DN có trình độ ngoại ngữ chuyên môn có thể hoạt động độc lập và phối hợp tốt với bộ máy ĐG.

**10. Định hướng hoạt động của HĐQT năm 2015:**

- Tăng cường công tác quản lý, giám sát, chỉ đạo các hoạt động của ban TGD, đảm bảo thực hiện hiệu quả NQ của ĐHĐCĐ TCT;
- Nâng cao chất lượng hoạt động của HĐQT, tập trung vào hoàn thiện và bổ sung xây dựng, ban hành bổ sung các quy chế quản lý nội bộ, quy định đảm bảo hoạt động của bộ máy quản lý, điều hành thống nhất và hiệu quả;
- Hoàn tất việc giao quyền đại diện trước pháp luật cho TGD tại TCT và GD tại các đơn vị thành viên.
- Đẩy mạnh chiến lược phát triển thị trường, đầu tư phát triển, bảo vệ thương hiệu và xây dựng phát triển hệ thống phân phối sản phẩm;

### **Phần III. ĐỊNH HƯỚNG CHIẾN LƯỢC PHÁT TRIỂN TỔNG CÔNG TY ĐỨC GIANG GIAI ĐOẠN 2015-2020.**

**( CS Tứ Thị - TT)**

1. *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 hướng đi đúng để xúc tiến cũng như đánh giá đúng đối tác tiềm năng để lựa chọn. Một khi đã xác định mục tiêu thì cần chủ động chuẩn bị cơ sở vật chất và nguồn lực để đáp ứng thị trường trong thời gian nhanh nhất 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, gắn với 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;

Bên cạnh việc xúc tiến thương mại theo phương thức truyền thống mà ĐG đang làm cần nghiên cứu và tổ chức bộ máy XTTM theo hướng hiện đại có ứng dụng thương mại điện tử thông qua việc từng bước xây dựng và đầu tư hệ thống cơ sở hạ tầng về quản lý dữ liệu, nhận diện thương hiệu, ERP, hợp tác khách hàng,...

Xây dựng KH phát triển 2015-2020: Đẩy mạnh phát triển mô hình FOB đạt mức 80%, ODM đạt mức 10% 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 1.200 tỷ đồng;
- Về Xuất khẩu: phấn đấu đạt kim ngạch 220- 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 HĐQT, TGD, PTGD, GĐDH 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, Hồ sơ thiết kế, lựa chọn nguyên phụ liệu 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.

2. *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.
- Dự kiến các điểm sẽ mở rộng như sau: Thái bình – huyện Đông Hưng – đầu tư mới khoảng 1.500 – 2.000 lao động (May Hưng nhân); Hòa Bình - Lạc Thủy (May Lạc Thủy) – giai đoạn 2 khoảng 1.000 lao động; Hà nội – Thạch Thất ( May HDF) đầu tư giai đoạn 2 khoảng 1.000 lao động; Bắc ninh – VT và GB (May Việt Thành) – tăng lên khoảng 300 – 500 lao động; Hà Nam – Bình Mỹ (May Đức hạnh) – tăng thêm khoảng 500 – 700 lao động;
- 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.

3. *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,..
- Quản lý theo thị trường là yêu cầu tính minh bạch cao trong quản lý tạo ra sự tin cậy của khách hàng, đối tác và người lao động.
- Nghiên cứu kết hợp cùng khách hàng đầu tư CN ERP vào quản lý điều hành SXKD khi doanh thu ngày một tăng;



- Áp dụng phương thức trả lương thời gian trong toàn hệ thống.
4. *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. Đặc biệt khi VN gia nhập EVFTA với Liên minh châu Âu và TPP với Hoa kỳ cùng các nước khác thì rất cần nguồn nhân lực chất lượng cao để tăng khả năng cạnh tranh, đáp ứng được yêu cầu của khách hàng.
- 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 dập, 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 đầu 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 đầu mức lương bình quân cả hệ thống là 250 US\$/ng/tháng, trong đó Hưng Nhân là 300 US\$ và MĐG là 300-350 US\$, đó cũng là mức vừa cạnh tranh và đảm bảo an toàn. Sau đó lấy mốc trong 5 năm tăng bình quân lên 40- 50% tức là 300 US\$. 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.

#### **Phần IV. MỘT SỐ KIẾN NGHỊ ĐỂ ĐHCĐ XEM XÉT VÀ BIỂU QUYẾT.**

1. Thống nhất lợi nhuận của 2014 theo kết quả kiểm toán là 42 tỷ đồng và chia cổ tức 35% trên vốn điều lệ.
2. Dự kiến lợi nhuận 2015 là 43-44 tỷ đồng và chia cổ tức 35-40%;
3. Về nhân sự: bầu mới HĐQT và ban KS nhiệm kỳ 2015-2020; Nhiệm kỳ 2015-2020 HĐQT có 02 thành viên đến tuổi nghỉ chế độ, 01 UV HĐQT và 01 trưởng ban KS đã có đơn xin từ nhiệm gửi ĐHCĐ và HĐQT. Như vậy nếu được HĐQT miễn nhiệm, tổng số UV HĐQT chỉ còn 02 người và tổng số TV BKS chỉ còn 02 người. Để đảm bảo duy trì năng lực quản trị của HĐQT, BKS,

thì HĐQT cần thiết phải bổ sung thêm 03 thành viên để duy trì cơ cấu 05 UV HĐQT; BKS cần được bổ sung thêm 01 thành viên để duy trì cơ cấu 03 thành viên BKS theo đúng qui định tại Điều lệ TCT ĐG.

- Giới thiệu Nhân sự HĐQT 5 người gồm: Ông Hoàng Vệ Dũng; Ông Phạm Tiến Lâm; Ông Phạm Thanh Tùng (thay bà Đào Thị Bích Khánh); Ông Nguyễn Văn Tuấn (thay bà Nguyễn Thị Thanh Hà); Ông Nguyễn Đình Tú (Thay Ông Phạm Đức Long);
  - Giới thiệu nhân sự Ban KS 3 người gồm: Bà Đào Thị Bích Khánh (thay bà Phạm Hồng Mai); Ông Trần Anh Thương; Ông Tạ Hữu Doanh (Vinatex).
4. Thù lao của HĐQT, BKS:
- Hội đồng quản trị: Chủ tịch HĐQT - 4.000.000 đ/tháng.  
Thành viên HĐQT - 2.000.000 đ/tháng.
  - Ban Kiểm soát: Trưởng ban KS - 2.000.000 đ/tháng.  
Thành viên BKS - 1.000.000 đ/tháng.

5. Sửa đổi điều 41.1 của Điều lệ TCT thành Tổng giám đốc là người đại diện theo pháp luật của DUGARCO phù hợp với điều 46 và 48 Điều lệ quy định về Tổng giám đốc, Quyền và nhiệm vụ của Tổng giám đốc;
6. Để tiếp tục thực hiện NQ ĐHĐCĐ các năm trước về chuyển đổi mục đích sử dụng đất và xây dựng phương án sử dụng đất hiệu quả tại 59 phố Đức Giang, HĐQT trình ĐHĐCĐ thông qua NQ về việc ủy quyền cho HĐQT và Ban điều hành xây dựng phương án hợp tác đầu tư với nhà đầu tư có tiềm năng và kinh nghiệm trong lĩnh vực bất động sản. Việc phát triển bất động sản phải tuân thủ theo quy hoạch của TPHN và pháp luật VN. Phương án đầu tư sẽ dựa trên cơ sở đảm bảo chỗ làm việc kang trang hiện đại cho TCT ĐG và các đơn vị thành viên, phân phối nhà ở có điều kiện cho CB CNV theo giá thành xây dựng gốc ( tiêu chí cụ thể sẽ được ban hành sau), TCT sẽ không đầu tư tiền mà chỉ góp bằng quyền sử dụng đất của mình, BĐS sử dụng sẽ không phải nộp tiền thuế sử dụng đất hàng năm. Việc hợp tác cũng phải đảm bảo nguyên tắc bình đẳng cùng có lợi giữa TCT và nhà đầu tư.

***Kính thưa các quý vị cổ đông kính mến,***

Mặc dù năm 2015, dự báo nền kinh tế vẫn còn nhiều khó khăn thử thách, Hội đồng quản trị và Ban điều hành và toàn thể CBCNV tổng công ty quyết tâm đoàn kết, nỗ lực vượt khó để bảo đảm thành quả công ty và quyền lợi cổ đông. Rất mong quý cổ đông chia sẻ cho những khó khăn

mà tổng công ty chúng ta đã trải qua và mong được tiếp tục ủng hộ chúng tôi vượt qua những thách thức để triển khai những công việc mới tốt hơn. - Trên đây là nội dung Báo cáo đánh giá kết quả hoạt động kinh doanh năm 2014 và định hướng chiến lược hoạt động SXKD năm 2015, các năm 2015-2020, cùng các giải pháp thực hiện của HĐQT và BDH tổng công ty.

Rất mong nhận được sự đóng góp của quý cổ đông.

*Trân trọng cảm ơn.*

**TM.HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ  
CHỦ TỊCH**

**Hoàng Vệ Dũng**

**BÁO CÁO CỦA BAN KIỂM SOÁT**  
(Trình Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2014)

Kính thưa Quý vị đại biểu!

Thưa toàn thể cổ đông!

- ❖ Căn cứ Luật doanh nghiệp Số 60/2005/QH 11 ngày 29/11/2005 của Quốc Hội (có hiệu lực từ ngày 01/7/2006 );
- ❖ Căn cứ quyền hạn và trách nhiệm của Ban Kiểm soát được quy định trong Bản Điều lệ và qui chế hoạt động Ban Kiểm soát Tổng công ty Đức giang – Cty cổ phần;
- ❖ Căn cứ Báo cáo tài chính năm 2014 do Công ty lập và Báo cáo kiểm toán của Công ty TNHH Kiểm toán và định giá Việt Nam thực hiện;
- ❖ Ban kiểm soát kính trình Đại hội đồng cổ đông thường niên 2014 kết quả giám sát các mặt chiến lược, hoạt động và tài chính của Tổng công ty Đức giang – Cty cổ phần cho niên độ kết thúc ngày 31/12/2014 như sau:

**I Tình hình thực hiện kế hoạch SXKD năm 2014**

Các chỉ tiêu chủ yếu (Theo Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông):

Số TT	Chỉ tiêu chủ yếu	Đơn vị tính	Thực hiện năm 2013	Năm 2014		Tỷ lệ so sánh	
				Kế hoạch	Thực hiện	Kế hoạch	Cùng kỳ (%)
1	Vốn điều lệ	Tỷ đồng	61,811.6		61,811.6		
2	Doanh thu		1,576,913		1,833,418		116,27
2.1	DT thu Cấp HH& DV	Tỷ đồng	1,576,857		1.825.257		115,75
2.2	DT Hoạt động tài chính		16.343		30.465		186,41
2.3	Doanh thu khác, TN khác		1.212		1.031		85,07
3	Lợi nhuận doanh nghiệp trước thuế	Tỷ đồng	20,390	40.000	42.199	105.55%	244.59
4	Số lao động b/q	Người	2.500		2.581		103,24
5	Thu nhập b/q	1000đ/ng/th	4.830		6.500		134,57
6	Cổ tức	%	30	30	35		116,66
7	Lãi cơ bản trên mỗi CP	VNĐ/CP	3.000		3.500		116,66

**2. Nhận xét:**

Năm 2014, kinh tế toàn cầu vẫn còn nhiều khó khăn, chanh chấp chủ quyền của một số quốc gia ảnh hưởng rất nhiều đến thị trường tài chính. Tuy nhiên, Tổng Công ty vẫn ổn định và không ngừng phát triển, đời sống CBCNV được nâng cao.

**2.1 Doanh thu:**

Năm 2014, doanh thu đạt 116.27% so cùng kỳ năm trước và đạt 100 % so với kế hoạch đặt ra.

## 2.2 Chi phí:

Tổng chi phí (Giá vốn hàng bán, chi phí tài chính, chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp) năm 2014 là 1.814 tỷ đồng, năm 2013 là 1.573 tỷ đồng, tăng 241 tỷ đồng tương ứng 15.33%, điều này cho thấy tỷ lệ tăng chi phí thấp hơn tỷ lệ tăng doanh thu.

Trong đó:

- Chi phí giá vốn hàng bán tăng 217,7 tỷ đồng tương ứng tăng 14.72%.
- Chi phí bán hàng tăng ít, chỉ tăng 282 triệu đồng tương ứng 0.71%
- Chi phí quản lý doanh nghiệp tăng 16,7 tỷ đồng tương ứng 34.42%. cho thấy chi phí này tăng cao hơn tỷ lệ tăng doanh thu chủ yếu do Tổng công ty tăng lương cho người lao động.
- Chi phí tài chính tăng 6,4 tỷ đồng tương ứng 111,92%. Chi phí này tăng do năm 2014 Tổng công ty thực hiện nhiều hàng FOB nên phần nhập nguyên phụ liệu và thanh toán nguyên phụ liệu có phát sinh chênh lệch tỷ giá.

## 2.3 Lợi nhuận:

Doanh thu năm 2014 tăng 16,27%, chi phí tăng 15.33% cho thấy tỷ lệ tăng doanh thu cao hơn tỷ lệ tăng chi phí chỉ 1%; song lợi nhuận của TCT năm 2014 là 42 tỷ tăng hơn hai lần so với năm 2013 là 22 tỷ lý do một phần LN tăng do doanh thu tăng và một phần LN tăng do năm 2014 các công ty thành viên chia LN cho TCT nhiều hơn năm 2013.

## 2.4 Phân phối lợi nhuận và chia cổ tức:

Tổng lợi nhuận sau thuế sau khi trích lập các quỹ, TCTy dự kiến chi trả cổ tức 35% trên vốn điều lệ tương đương 21,634 tỷ đồng.

## II. Tình hình tài chính:

Năm tài chính 2014 của Tổng Công ty bắt đầu từ ngày 01/01 hàng năm và kết thúc vào ngày 31/12 cùng năm, Ban Kiểm soát nhận thấy Báo cáo Tài chính năm 2014 do Tổng Công ty lập phản ánh hợp lý và trung thực hoạt động sản xuất kinh doanh của đơn vị.

Đơn vị tính: Tr.đồng

Mục	Nội dung	Năm 2013	Năm 2014	So sánh tăng giảm	Tỷ lệ (%)2014/2013
<b>1</b>	<b>Tổng tài sản</b>	<b>582.643</b>	<b>641.360</b>	<b>58.717</b>	<b>110.08%</b>
1.1	Tài sản ngắn hạn	493.653	547.538	53.885	110.92%
	<i>T.đó: Tiền và ĐT tài chính ngắn hạn</i>	<i>148.778</i>	<i>174.943</i>	<i>26.165</i>	<i>117.59%</i>
	<i>Các khoản phải thu</i>	<i>142.961</i>	<i>219.751</i>	<i>76.790</i>	<i>153.71%</i>
	<i>Hàng tồn kho</i>	<i>168.500</i>	<i>117.132</i>	<i>-51.368</i>	<i>69.51%</i>
	<i>Tài sản ngắn hạn khác</i>	<i>33.413</i>	<i>31.712</i>	<i>-1.702</i>	<i>94.91%</i>
1.2	Tài sản dài hạn	88.990	93.821	4.831	105.43%
	<i>T.đó: TSCĐ</i>	<i>22.404</i>	<i>24.857</i>	<i>2.453</i>	<i>110.95%</i>
	<i>ĐT tài chính dài hạn</i>	<i>65.547</i>	<i>67.336</i>	<i>1.789</i>	<i>102.73%</i>

	<i>Tài sản dài hạn khác</i>	<i>1.039</i>	<i>1.628</i>	<i>589</i>	<i>156.70%</i>
<b>2</b>	<b>Nguồn vốn</b>	<b>582.643</b>	<b>641.360</b>	<b>58.717</b>	<b>110.08%</b>
2.1	Nợ phải trả	456.505	512.706	56.201	112.31%
	<i>Nợ ngắn hạn</i>	<i>454.013</i>	<i>510.184</i>	<i>56.171</i>	<i>112.37%</i>
	<i>Nợ dài hạn(Trái phiếu:9,9tỷ)</i>	<i>2.491</i>	<i>2.522</i>	<i>31</i>	<i>101.24%</i>
2.2	Vốn chủ sở hữu	126.138	128.654	2.516	101,99%

- Về đầu tư tài chính:

Doanh thu từ hoạt động tài chính của TCty năm 2014 tăng 14,122 tỷ đồng do các công ty thành viên chia lợi nhuận về cho TCty .

Trong lĩnh vực đầu tư tài chính, Ban Kiểm soát nhận thấy hoạt động đầu tư của Tổng Công ty là minh bạch, hiệu quả, đảm bảo phát triển vốn và an toàn trong tổng giá trị tài sản hiện có.

Đơn vị tính: tr đồng

S T T	Chi tiêu	Đầu tư Cty liên kết (<51%)								
		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 Không	Cty CP Bình Mỹ
1	Tổng vốn ĐLê	<b>20,000</b>	<b>30,000</b>	<b>10,000</b>	<b>10,000</b>	<b>20,000</b>	<b>30,000</b>	<b>30,000</b>	<b>500,000</b>	<b>40,000</b>
2	Tđó: Số vốn Đức giang góp	7,078	10.200	10,000	2.759	5,600	9,000	9,000	5,000	8,576
3	Tỷ lệ %	35%	34%	100%	27%	28%	30%	<b>30%</b>	<b>1%</b>	21%
4	Kết quả HĐSXKD									
5	Doanh thu	94.308	228.431	255.997	49.632	81.883	53.068	240.971	407.000	15.261
6	Lợi nhuận trước thuế	8.715	30.810	16.151	493	3.940	-10.033	23.340	38.000	44
7	Lợi nhuận sau thuế	6.677	27.689	12.524	385	3.104	-10.033	18.180	28.900	
8	% LNST/trên vốn	33%	92%	125%	4%	16%	-33%	61%	5,8%	
9	Cổ tức	60%	100%			15%		60%		

Nhìn chung đầu tư góp vốn vào các liên doanh, liên kết của công ty có hiệu quả, riêng Công ty May Đức Hạnh lỗ do Cty mới thành lập và đầu tư ngay hai giai đoạn cùng một thời điểm.

### **Cơ cấu vốn điều lệ của công ty đến 31/12/2014:**

<b>STT</b>	<b>Nội dung</b>	<b>01/1/2013</b>	<b>31/12/2014</b>	<b>tỷ lệ</b>
1	Vốn điều lệ	61.811.600.000	61.811.600.000	100%
1.1	Vốn góp của Tập đoàn DMVN	22.721.944.160	22.740.680.000	36,79%
1.2	Vốn góp của các đối tượng khác	39.089.655.840	39.070.920.000	63.21%
	T.đó: Cty CK phố Wall	8.344.566.000	8.344.566.000	13,50%
	: Cty TNHH du lịch Mỹ Việt	3.578.891.640	3.578.891.640	5,79%
	: Góp vốn của đối tượng khác	27.166.198.200	27.147.462.360	43,92%
2	Mệnh giá cổ phiếu đang lưu hành	10.000	10.000	
3	Số lượng cổ đông	650	650	

### **Đánh giá chung:**

Tuy kinh tế thế giới và trong nước còn nhiều khó khăn, phục hồi chậm, nhưng hoạt động kinh doanh của Tổng công ty vẫn giữ được hiệu quả, tình hình tài chính của công ty lành mạnh, chi phí của công ty hợp lý, tiết kiệm, chính sách huy động và sử dụng vốn của công ty tốt có hiệu quả.

### **III/ Tình hình hoạt động của Hội đồng quản trị và Ban điều hành:**

#### **1. Về hoạt động của Hội đồng quản trị:**

- Hội đồng quản trị đã đảm bảo duy trì các cuộc họp thường kỳ, theo sát tình hình hoạt động kinh doanh của đơn vị và có những chính sách kịp thời tạo điều kiện cho Ban Giám đốc điều hành kinh doanh phù hợp với những biến động của thị trường.

- Năm 2014 trong bối cảnh hoạt động sản xuất kinh doanh của Tổng công ty có những lúc gặp rất nhiều khó khăn do thay đổi khách hàng, thay đổi mặt hàng nhưng Hội đồng quản trị đã tìm được định hướng mới, chỉ đạo quyết liệt Ban điều hành triển khai thực hiện có hiệu quả định hướng đó và đã thực hiện tốt các mục tiêu chiến lược mà Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2014 thông qua.

#### **2. Về công tác quản lý, điều hành của Ban giám đốc:**

Ban giám đốc đã có sự phân công trách nhiệm cho từng người, phát huy sức sáng tạo của từng cá nhân và tập thể Ban Giám đốc, đoàn kết thống nhất cao nên hiệu quả SXKD đạt cao, các chỉ tiêu đặt ra đều vượt mức kế hoạch đặt ra.

#### **3. Công tác tài chính kế toán, thống kê:**

Đã chấp hành đúng Chế độ kế toán Doanh nghiệp; thực hiện lập Báo cáo tài chính đầy đủ và đúng thời hạn; quản lý tài chính đảm bảo chính xác, giúp Hội đồng quản trị và Ban Giám đốc nắm được tình hình tài chính để đưa ra những quyết định kinh doanh có hiệu quả.

### **IV. Đánh giá hoạt động của Ban kiểm soát :**

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

Tuy nhiên do điều kiện công tác nên các thành viên Ban Kiểm Soát hoạt động chưa đều và còn hạn chế nên sẽ khắc phục trong năm 2015 để nâng cao hiệu quả kiểm soát.

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.

Trên đây là Báo cáo của Ban Kiểm soát trình Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2014. Ban Kiểm soát xin chân thành cảm ơn HĐQT, Ban điều hành và các bộ phận phòng ban Tổng Công ty Đức Giang đã tạo điều kiện tốt để Ban kiểm soát hoàn thành nhiệm vụ của mình trong thời gian qua.

Kính chúc Đại hội thành công tốt đẹp!

**Thay mặt Ban kiểm soát**

**Trưởng ban  
Phạm Hồng Mai**



**NGHỊ QUYẾT**  
**ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2015**  
**TỔNG CÔNG TY ĐỨC GIANG-CTCP**

Hồi 8 giờ 00 ngày 20 tháng 4 năm 2015, phiên họp Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2015 Tổng công ty Đức Giang được tổ chức tại số 59 phố Đức Giang, Quận Long Biên, TP Hà Nội:

- Tổng số cổ đông của Tcty đến ngày 31/3/2015: **567** cổ đông;
- Tổng số cổ phần sở hữu: **6.181.160** cổ phần;
- Tổng số cổ đông dự họp: **59** cổ đông;
- Tổng số cổ phần biểu quyết của các cổ đông tham dự Đại hội là **5.932.746** cổ phần chiếm **95,9%** tổng số cổ phần biểu quyết.

Sau một thời gian làm việc khẩn trương với tinh thần trách nhiệm cao và có hiệu quả. Đại hội đã nhất trí Quyết nghị những nội dung sau :

**1. Kết quả thực hiện năm 2014**

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

**2. Lợi nhuận và chia cổ tức năm 2014:**

- Tổng lợi nhuận trước thuế năm 2014 : **42.199.318.261** đồng;
- Thuế thu nhập DN phải nộp : **4.556.782.546** đồng;
- Chia cổ tức cho các cổ đông (35% trên vốn điều lệ): **21.634.060.000** đồng;

**Trích lập các quỹ (số tạm trích):**

+ Trích quỹ phát triển sản xuất:

**5.365.101.142** đồng

+ Quỹ khen thưởng+Phúc lợi:

**6.403.390.286** đồng.**3. Một số chỉ tiêu chính năm 2015:**

Chỉ tiêu	Đơn vị	TH 2014	KH 2015	SS 2014/2015 %
Doanh thu	Tr VNĐ	2.068.000	2.400.000	116%
KN XK	USD	80.000.000	96.000.000	120%
KD NĐ	Tr VNĐ	265.000	400.000	151%
Đầu tư MMTB	Tr VNĐ	40.600	36.000	90%
Đầu tư XDCB	Tr VNĐ	55.200	40.000	70%
Lợi nhuận	Tr VNĐ	42.000	44.000	105%
Chia cổ tức 2015	%		35% - 40%	

**4. Công tác đầu tư**

STT	Công ty	ĐVT	MMTB	XDCB	Cộng
1	Máy Đức Giang	Triệu Đ	4.000		4.000
2	Máy Lạc Thủy	-	10.000	20.000	30.000
3	Máy Việt Thành	-	10.000	5.000	15.000
4	Máy HDF	-	5.000		5.000
5	Máy Hưng Nhân	-	2.000	10.000	12.000
6	Máy Đức Hạnh	-	3.000	4.000	7.000
7	Máy Việt Thanh	-	2.000		2.000
8	CN LEAN	-	1.000		1.000
	<b>Tổng cộng</b>	-	37.000	39.000	<b>76.000</b>

**5. Chuyển đổi mục đích sử dụng đất một phần tại số 59 phố Đức Giang để tiếp tục triển khai dự án xây dựng hỗn hợp (Văn phòng, Trung tâm thương mại và nhà ở):**

Để tiếp tục thực hiện NQ ĐHĐCĐ các năm trước về chuyển đổi mục đích sử dụng đất và xây dựng phương án sử dụng đất hiệu quả tại 59 phố Đức Giang, HĐQT trình ĐHĐCĐ thông qua NQ về việc ủy quyền cho HĐQT và Ban điều hành xây dựng phương án hợp tác đầu tư với nhà đầu tư có tiềm năng và kinh nghiệm trong lĩnh vực bất động sản.

(Việc phát triển bất động sản phải tuân thủ theo quy hoạch của thành phố Hà Nội và pháp luật Việt Nam. Phương án đầu tư sẽ dựa trên cơ sở đảm bảo chỗ làm việc kang trang hiện đại cho Tổng công ty Đức Giang và các đơn vị thành viên, phân phối nhà ở có điều kiện cho CB CNV theo giá thành xây dựng gốc (tiêu chí cụ thể sẽ được ban hành sau), Tổng công ty sẽ không đầu tư tiền mà chỉ góp bằng quyền sử dụng đất của mình, bất động sản sử dụng sẽ không phải nộp tiền thuế sử dụng đất hàng năm. Việc hợp tác cũng phải đảm bảo nguyên tắc bình đẳng cùng có lợi giữa tổng công ty và nhà đầu tư).

**6. Sửa đổi Điều lệ Tổng công ty:**

Sửa đổi điều 41.1 của Điều lệ tổng công ty thành **Tổng giám đốc là người đại diện theo pháp luật** của DUGARCO phù hợp với điều 46 và 48 Điều lệ quy định về Tổng giám đốc, Quyền và nhiệm vụ của Tổng giám đốc;

## **7. Thù lao Hội đồng quản trị và Ban kiểm soát**

- |                                       |                    |
|---------------------------------------|--------------------|
| - Hội đồng quản trị: + Chủ tịch HĐQT: | 4.000.000 đ/tháng. |
| + Thành viên HĐQT:                    | 2.000.000 đ/tháng. |
| - Ban Kiểm soát: +Trưởng ban KS:      | 2.000.000 đ/tháng. |
| + Thành viên BKS, thư ký HĐQT:        | 1.000.000 đ/tháng  |

Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2015 Tổng công ty Đức Giang được các Đại biểu cổ đông tham dự Đại hội nhất trí 100% và thông qua vào hồi 12giờ15phút cùng ngày.

ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN 2015

TỔNG CÔNG TY ĐỨC GIANG-CTCP

**CHỦ TỌA ĐẠI HỘI  
CHỦ TỊCH HĐQT**

**Hoàng Vệ Dũng**