

Số: /BC-TGD

Hà Nội, ngày 22 tháng 03 năm 2019

**BÁO CÁO KẾT QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2018,
PHƯƠNG HƯỚNG KẾ HOẠCH NĂM 2019**

Kính gửi: Đại hội đồng cổ đông

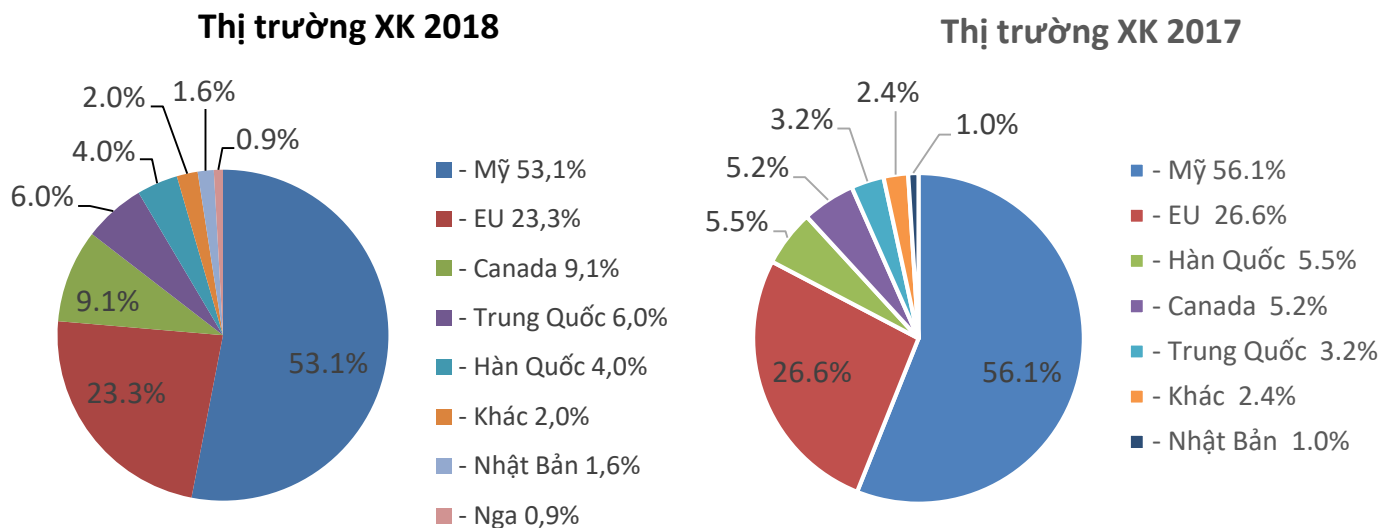
Ban điều hành TCT Đức Giang xin báo cáo Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2019 về kết quả sản xuất kinh doanh năm 2018, mục tiêu và giải pháp năm 2019, cụ thể như sau:

PHẦN THỨ NHẤT: KẾT QUẢ SXKD NĂM 2018**I- Thực hiện một số chỉ tiêu chính**

Chỉ tiêu	ĐVT	TH 2018	KH 2018	TH 2017	SS KH (%)	SS CK (%)	Tỉ trọng 2018	Tỉ trọng 2017
TỔNG DOANH THU	Tỷ đồng	3.113	3.116	2.957	100	105		
- DT Thương mại, trong đó	Tỷ đồng	403	451	516	89	78	13%	17%
+ TIDG	Tỷ đồng	321	361	450	89	71		
+ TTTT	Tỷ đồng	82	90	65.2	92	126		
TỔNG KIM NGẠCH XK	Triệu USD	116	115	105	101	111		
- FOB và ODM	Triệu USD	104	100	88	104	119	90%	84%
- CM, trong đó	Triệu USD	12	15	17	80	71	10%	16%
LỢI NHUẬN trước thuế	Tỷ đồng	48,1	48	45	100	107		

- Ban điều hành được HĐQT quan tâm tăng cường năng lực bộ máy lãnh đạo: Bổ nhiệm đ/c Nguyễn Văn Tuấn - Phó TGĐ, Đ/c Phạm Tùng Linh - GĐĐH từ T4/2018.
- TGD cải tiến trong quản trị điều hành, hạn chế xử lý công việc sự vụ. Điều hành theo 4 bước: 1- Theo dõi lưu ý; 2 - Đơn đốc nhắc nhở; 3 – Trực tiếp hỗ trợ anh em về phương pháp; 4- Trực tiếp xử lý công việc.
- Công tác quản trị của BĐH được cải tiến. Các đ/c trong BĐH phối hợp tốt và thường xuyên trong công việc cũng như khi có các tình huống phát sinh có liên quan đến nhiều lĩnh vực như XTTM, Sản xuất, XNK.
- Ban điều hành phân công công việc chi tiết cho bộ máy thực hiện, đi đôi với kiểm tra đơn đốc tiến độ và chất lượng công việc.
- Thực hiện nghiêm túc, quyết liệt theo chỉ đạo của HĐQT về sắp xếp tinh giảm gián tiếp và LĐ không trực tiếp may. Năm 2018 giảm 85 LĐ gián tiếp và chuyển 50 LĐ sang may. Từ đó sẽ tiết kiệm được tiền lương, bảo hiểm ~11 tỷ đồng /năm.

1. Ổn định Thị trường, đẩy mạnh XTTM và đảm bảo đơn hàng cho SX:



XTTM tăng cả lượng và chất. Năm 2018 có hơn **33 chuyển XTTM**.

- **Đặc biệt tập trung TT Nga** với kim ngạch hơn 1 triệu USD tăng 6 lần so với 2017. Tham dự Hội chợ; xúc tiến khách hàng mới; Lần đầu tiên ĐG có đại diện thương mại tại nước ngoài để đẩy mạnh XTTM.
- **Phát triển ODM:** Thực hiện 3 BST với 200sp, gấp 5 lần 2017. Doanh thu ODM đạt khoảng 1,3 triệu USD, tăng 2,2 lần.
- Một số khách hàng truyền thống tăng trưởng tốt từ 17% đến 76%.
- **FOB tăng thêm 16 triệu USD chiếm tỉ lệ 89,5% KNXK. Đây là tỉ lệ FOB cao nhất từ trước đến nay.**
- **Vệ tinh SX 1,1 triệu SP ~ 20triệu usd chiếm 20% KNXK, sơ mi 500k SP ~ 2,5tr usd;** Thể hiện vai trò quan trọng trong kết quả chung của TCT cũng như định hướng tăng trưởng các năm tiếp theo.
Đưa TT1 đi hỗ trợ các Vệ tinh cải tiến nâng cao NS. Các Vệ tinh đánh giá cao sự hỗ trợ của Đức Giang từ cấp phát NPL, cải tiến công nghệ, thanh toán tiền GC.
- Thực hiện nhiều giải pháp đảm bảo cung ứng NPL cho SX trong điều kiện thời gian triển khai đơn hàng ngắn hơn, tình hình NPL phức tạp hơn.
- Các Team trực tiếp làm việc với khách hàng, các NCC tại NN để đáp ứng KHSX. Sourcing chào giá nhanh hơn khi có yêu cầu phát triển ODM, FOB. Kiểm soát chi phí FOB như định mức, trực tiếp đàm phán giảm giá với NCC kể cả nhà cung cấp chỉ định.

2. Kết quả SXKD các đơn vị thành viên khối Sản xuất :

Doanh thu CM bình quân đầu người

TT	Đơn vị	Tổng CBCNV bình quân (người)	Tổng doanh thu CM (Triệu đ)	DT CM/người/năm (Triệu đ)
	TỔNG	7.631	837.110	109.7
1	Máy Đức Giang	1.398	217.977	155.9
2	Việt Thành 1	268	35.555	132.7
3	Hưng Nhân 1	488	61.974	127.1
4	Việt Thành 2	517	58.207	112.6
5	HDF	977	101.302	103.7
6	Đức Hạnh	1.157	118.356	102.3
7	Hưng Nhân 2	1.114	110.599	99.3
8	Thanh Hóa	381	37.016	97.1
9	Chuyên may TT	62	5.992	96.6
10	Đô Lương	602	44.235	73.5
11	Lạc Thủy	667	45.896	68.8
12	Giặt là Tiệt trùng	8	2.798	349.8

- Đưa xưởng Veston vào hoạt động tại Đô Lương; HN2 chuyển đổi sang chuyên cụm; Lạc Thủy vận hành 3 chuyên treo trong 2T cuối năm.
- Toàn TCT tiết kiệm được **1,696 tỷ đ** (trong đó than 853trđ, điện 843 trđ). Tiết kiệm chi phí vận chuyển ~ **425 triệu đ** (giảm giá 5-10 %, tối đa xe 2 chiều, kết hợp với **EcoTruck**).
- Toàn TCT có **186** sáng kiến tiêu biểu.

3. Kết quả kinh doanh khối thương mại TIDG và TTTT

ĐVT: Tỷ đồng

TT	Diễn giải	TIDG					TTTT				
		TH 2018	KH 2018	TH 2017	SS KH (%)	SS CK (%)	TH 2018	KH 2018	TH 2017	SS KH (%)	SS CK (%)
	Cộng	321,6	360,5	450,1	89	71	82,3	90,3	65,2	91	126
1	BHLĐ, ĐPVP	107,1	150	132,4	71	81	58,3	60,2	42,1	97	139
2	Hàng Thời trang	25,4	37,5	22,9	68	111	24	30,1	23,1	80	104
3	Thang máy	117,8	116,2	122,4	101	96					
4	MMTB	44,2	30,2	110,7	146	40					
5	DT khác (vận tải, phí dv, thanh lý NPL)	26,2	26,6	61,7	98	42					

4. Hiệu quả đầu tư máy móc thiết bị

Năm 2018			KH 2019 (tỷ đ)	SS 2018
Thực hiện (tỷ đ)	KH (tỷ đ)	SS KH		
31.2	20.84	150%	23.227	74%

Các loại MMTB hiện đại phát huy hiệu quả như: Máy lập trình khổ lớn, máy nhồi lông, máy cắt viền, máy trần đèn, máy vắt số 2 kim 5 chỉ, máy thừa đầu tròn... giúp tăng năng suất từ 4 – 6%, đồng thời tiết kiệm lao động. Chuyên treo giúp tăng NS 15 – 20%.

5. Một số tồn tại, hạn chế và nguyên nhân

5.1. Một số hoạt động của Tổng công ty

- ODM tăng trưởng so với 2017 nhưng còn chậm, mẫu mã chưa có sự đột phá.
- Chưa xúc tiến được khách hàng FOB lớn; dệt kim chưa có khách XK chủ lực.
- Cơ cấu khách hàng Somi chưa tốt, còn tới 25 khách hàng, tỷ lệ FOB thấp chỉ chiếm 17,5%.
- Quản lý các vệ tinh chưa tốt để hàng giao máy bay tại một số Vệ tinh có hệ thống quản lý chất lượng yếu, không kiểm soát được NS.
- Công tác hạch toán kế toán còn chậm, chưa cung cấp thông tin kịp thời để Ban điều hành điều chỉnh các hoạt động KD.

5.2. Kinh doanh nội địa

- TIDG: Quản trị còn yếu, chưa bám sát và chăm sóc khách hàng chưa tốt, bán hàng online triển khai chậm.
- TTTT: Hệ thống bán hàng tại VinDS đóng cửa từ T2/2018 làm giảm DT hàng TT 8,2 tỷ.

5.3. Khối Sản xuất

5.3.1. Tỷ lệ cán bộ gián tiếp, LĐ không may/LĐ may tại các đơn vị khá cao

Tổng CBCNV (bao gồm cả nghỉ TS)	SS (%)		
	SS LĐ Ko may với LĐ May	SS LĐ gián tiếp với khối SX (LĐ May+Ko may)	SS tổng (LĐ Ko may, CB chuyên, gián tiếp) với LĐ trực tiếp may
7.640	34 %	12%	69%

- LĐ không may/ LĐ may tại HN2 39.4%; tại HDF 47.4%.
- LĐ gián tiếp/ khối SX tại VT1 19.5%; HN1 16%; Thanh Hóa 16.2%.
- LĐ không may, cán bộ chuyên, gián tiếp/ LĐ trực tiếp may tại HN2 88%; HDF 83%; ĐH 86%.

5.3.2. Tỷ lệ chi lương/Doanh thu cao

Tỷ lệ chi lương/doanh thu một số đơn vị rất cao so với bình quân 69% toàn TCT: CM thời trang 109%; HN2 74,5%; Lạc Thủy 73.3%; Đức Hạnh 72%.

5.3.3. Quản lý sản xuất chưa tốt

- Trình độ quản lý SX từ quản đốc, chuyên trưởng, cụm trưởng yếu.
- Vẫn để xảy ra khiếu nại về chất lượng tại AK+TDT+TLH, TB1, Lạc Thủy.
- Chuẩn bị sx chưa tốt và chia nhỏ đơn hàng làm giảm doanh thu 216.609 usd.

PHẦN THỨ HAI: PHƯƠNG HƯỚNG KẾ HOẠCH NĂM 2019

A/ TÌNH HÌNH CHUNG; CƠ HỘI VÀ THÁCH THỨC.

- Căng thẳng thương mại Mỹ - Trung đã hạ nhiệt, TQ giảm giá để hút đơn hàng làm cho VN thiếu hụt đơn hàng.
- Cách mạng CN 4.0 sẽ tác động lớn đến dệt may, buộc phải thay đổi và đầu tư mạnh mẽ hơn cho thiết bị cũng như nhân sự, thiết kế, marketing.
- Lương tối thiểu tăng trung bình 5,3%; Giá điện tăng 8,36% từ 20/3.

1/ Cơ hội và thách thức:

a/ Cơ hội:

- Với những đổi mới, nỗ lực trong năm 2018, sang năm 2019 Đức Giang tiếp tục nhận được sự ủng hộ các bạn hàng truyền thống trong tình hình thị trường rất phức tạp. Đặc biệt khách Mỹ đã đặt gần 850.000 jacket – SL lớn nhất trong các năm trở lại đây.
- Với kết quả sắp xếp lại nhân sự các bộ phận, phối hợp tác nghiệp tốt hơn, sức cạnh tranh của ĐG tăng lên, làm được các chương trình lớn, giá cạnh tranh.
- Thị trường EU, Nga không chịu ảnh hưởng cuộc chiến thương mại Mỹ - Trung là cơ hội.
- Sự hỗ trợ của HĐQT xúc tiến một số chương trình ĐP rất lớn.

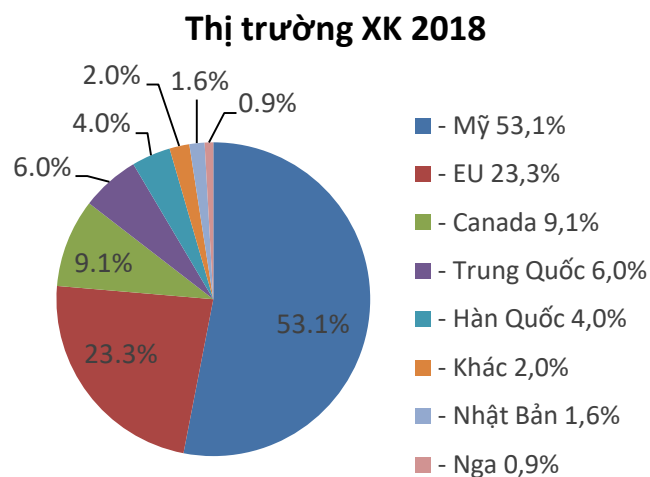
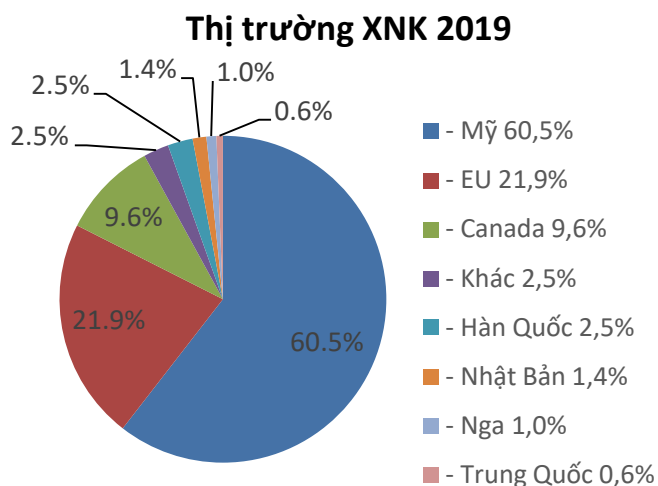
b/ Thách thức:

- FOB chiếm 89,5% KNXK còn ít dư địa tăng trưởng; không còn 2,3 tr USD từ GC sơ mi.
- Biến động của khách hàng truyền thống: KH đơn hàng chậm, giảm số lượng và đơn giá.
- Vệ tinh nhỏ có lợi thế về chi phí thấp nhưng NS đang ở mức thấp. Muốn có giá GC cạnh tranh thì ĐG cần tham gia sâu hơn giúp đơn vị nâng cao NS.
- Tình hình lao động tiếp tục diễn biến phức tạp.
- Kết cấu sản phẩm luôn thay đổi đòi hỏi cần đầu tư thiết bị hiện đại.
- Khối SX chậm bắt nhịp khi chuyển đổi khách hàng.

B/ PHƯƠNG HƯỚNG KẾ HOẠCH NĂM 2019

1. Một số chỉ tiêu chính

Chỉ tiêu	ĐVT	KH 2019	TH 2018	SS (%)	Tỉ trọng KH 2019	Tỉ trọng 2018
TỔNG DOANH THU	Tỷ đồng	3.268	3.113	105		
- DT Thương mại trong đó	Tỷ đồng	470	403	117	14%	13%
+ TIDG	Tỷ đồng	371	321	116		
+ TTTT	Tỷ đồng	99	82	120		
TỔNG KIM NGẠCH XK	Triệu USD	122	116	105		
- FOB và ODM	Triệu USD	84	75	112	68%	65%
- FOB đối trừ	Triệu USD	26	29	90	23%	25%
- CM	Triệu USD	12	12	100	10%	10%
LỢI NHUẬN trước thuế	Tỷ đồng	48	48,1	100		



KINH DOANH THƯƠNG MẠI TIDG VÀ TTTT

ĐVT: Tỷ đồng

TT	Diễn giải	TIDG			TTTT		
		KH 2019	TH 2018	SS 2018	KH 2019	TH 2018	SS 2018
	Cộng	371,2	321,6	115%	98,7	82,3	118%
1	BHLĐ, ĐPVP	250,0	107,1	233%	68,7	58,3	115%
2	Hàng Thời trang	31,2	25,4	123%	30,0	24	125%
3	Thang máy	70	117,8	59%			
4	MMTB	20	44,2	45%			
5	DT vận tải, phí dv, thanh lý NPL		26,2				

2. Các chỉ tiêu chính khối Sản xuất: Doanh thu CM bình quân đầu người năm 2019

TT	Đơn vị	Thực hiện 2018			KH 2019			So sánh		
		Tổng CBCNV bình quân	DT CM 2018 (tr USD)	DT CM/ người/ năm	Tổng CBCNV bình quân	DT CM 2019 (tr USD)	DT CM/ người/ năm	SS DT CM (%)	SS CM BQ (%)	SS LĐ (+/-)
1	2	3	4	5 = (4)/(3)	8	9	10 = (9)/(8)	11 = (9)/(4)	12 = (10)/(5)	13 = (8) - (3)
	TỔNG	7.631	837.110	110	7.279	905.202	124	108	113	(352)
1	MĐG	1.398	217.977	156	1.325	221.267	167	102	107	(73)
2	Việt Thành 1	268	35.555	133	264	37.879	143	107	108	(4)
3	Hưng Nhân 1	488	61.974	127	439	63.204	144	102	113	(49)
4	Việt Thành 2	517	58.207	113	511	59.103	116	102	103	(6)
5	HDF	977	101.302	104	974	113.200	116	112	112	(3)
6	Đức Hạnh	1.157	118.356	102	1.071	114.521	107	97	105	(86)
7	Hưng Nhân 2	1.114	110.599	99	930	111.752	120	101	121	(184)
8	Thanh Hóa	381	37.016	97	359	40.441	113	109	116	(22)
9	CMTT	62	5.992	97	57	7.200	126	120	131	(5)
10	Đô Lương	602	44.235	74	699	72.269	103	163	141	97
11	Lạc Thủy	667	45.896	69	650	64.366	99	140	144	(17)
12	Giặt là TT	8	2.798	350	9	4.580	509	164	145	1

II/ NHÓM CÁC GIẢI PHÁP ĐỂ THỰC HIỆN KẾ HOẠCH 2019:

1. Giải pháp thị trường

- ODM tiếp tục là trọng tâm hàng đầu để có nguồn hàng GTGT cao. Chủ động đề xuất các giải pháp mang tính đột phá. Khai thác TT Nga thông qua người đại diện tại Matxcova.
- Tăng tỉ trọng FOB thật từ 65% lên 68%, chuyển đổi trừ sang FOB thật.
- Đẩy mạnh Sourcing NPL. Kiểm soát chặt chẽ tỷ lệ tiêu hao NPL FOB ở mức 0,5 ~1,5/% (2018 ở mức 1,5~2%)
- Nâng cao năng lực bộ máy XTTM: Bồi dưỡng kỹ năng, tự học ngoại ngữ để nâng cao năng lực đàm phán và có cơ hội tiếp xúc với các khách hàng lớn.

2. Giải pháp kế hoạch

- Đẩy mạnh SX Jacket trong 6T đầu năm với nguồn hàng dồi dào từ thị trường Mỹ, EU. Chủ động bố trí năng lực SX, tranh thủ tối đa năng lực GC Jacket từ T1 đến T4; Về Nội địa: chủ động bố trí năng lực SX cho các chương trình ĐP rất lớn và đa dạng chủng loại SP.
- Đặc biệt chú ý NPL đầu vào để đơn vị chủ động bố trí KHSX; Phòng KHTT TCT phối hợp các Phòng KHVT các đơn vị hạn chế tối đa chia nhỏ đơn hàng, giảm thiểu thiệt hại cho SX.
- củng cố, phát triển năng lực SX vệ tinh; hỗ trợ đơn vị về: Công nghệ cải tiến, MMTB, kiểm soát CL, giảm thiểu tái chế kiểm mẫu, chi phí kiểm final. NPL đồng bộ, cấp phát gọn để giảm chi phí vận chuyển.

3. Kinh doanh thương mại

- Giảm KD khác để tập trung vào KD cốt lõi là lĩnh vực Thời trang và lĩnh vực Đồng phục.
- Đối với KD Đồng phục thì bám sát và chăm sóc khách hàng là quan trọng nhất. Tổ chức các team làm việc để tăng tốc độ công việc và huy động được nguồn lực.
- Đối với KD Thời trang cần xây dựng KH rõ ràng từ thiết kế SP theo phân khúc thị trường, củng cố khâu cung ứng, SX đến tiêu thụ để theo kịp Thị trường và tiết kiệm chi phí. Các CH phát triển mới cần lựa chọn vị trí thuận lợi cho KD.
- Tích cực quảng cáo đẩy mạnh Marketing cho Bán hàng online.

4. Giải pháp quản trị và tiết kiệm chi phí

- Thực hiện thống kê doanh thu - chi phí hàng tháng của TCT và các đơn vị thành viên để có cảnh báo cũng như giải pháp kịp thời.
- Giảm LĐ gián tiếp để tiết kiệm chi phí tiền lương, BHXH và tăng sức ép cho bộ máy

<i>Mục tiêu giảm lao động 2019</i>	
<i>LĐ không may</i>	<i>LĐ gián tiếp</i>
87	38

- **Giảm thời gian làm việc:** Từ 1/1/2019 khối SX kết thúc lúc 17h (HN1, HDF sẽ thực hiện từ 1/4); Khối VP TCT, TIDG thực hiện nghỉ chiều thứ Bảy từ 4/2019.
- **Áp dụng lương thời gian:** Bắt đầu triển khai từ Tháng 4 tại Lạc Thủy; các đơn vị còn lại nghiên cứu và báo cáo thời gian triển khai trong Quý II.
- **Giảm chi phí XNK logistic:** Giảm tỷ lệ gửi hàng lẻ. Sử dụng forwarder cạnh tranh tiết kiệm **1,1 tỷ đ**; Giảm giá vận chuyển, kết hợp xe 2 chiều tiết kiệm **225 triệu đồng**.

- Đảm bảo an toàn trong thanh toán; bổ sung một số điều khoản hợp đồng đối với các HĐ thanh toán 45 - 90 ngày như: năng lực SX, thời gian đồng bộ NPL, xử lý NPL dư thừa; Cảnh báo cho KHTT, QLCL, nhà máy tuân thủ các điều kiện hợp đồng.

5. Giải pháp công nghệ, năng suất, quản lý chất lượng.

- **Nâng cao NS tại các đơn vị thành viên, các đơn vị Vệ tinh:**
 - Tập trung tinh giảm LĐ gián tiếp, cơ cấu giảm % LĐ không may/LĐ may, duy trì cải tiến, cũ giá, hướng dẫn thao tác, cân bằng chuyền (HS đạt 76 ~ 80% cân bằng lại).
 - Khai thác MMTB trên cơ sở cơ cấu nguồn hàng của từng đơn vị và tài chính cho phép đầu tư các thiết bị tự động hoá để tăng năng suất.
 - Hỗ trợ công nghệ cải tiến, MMTB cho các vệ tinh.
- **Cải tiến về phương pháp QLCL** tại các nhà máy nhằm thực hiện đúng và đầy đủ các chức năng NV được giao, nâng cao tay nghề thay vì số lượng như hiện nay.
- **Tập trung QLCL các đơn hàng ĐP rất lớn** để giữ uy tín của Đức Giang.

III/ Tóm tắt tình hình thực hiện Quý I, ước Quý II và 6 tháng 2019

1. Thực hiện một số chỉ tiêu chính

Các chỉ tiêu chính	Đ/vị	Quý I	KH Quý I	Cùng kỳ	SS KH %	SS CK %
Tổng doanh thu	Tỷ đ	652,3	619,1	647,9	105	101
Kim ngạch XK	USD	25.988.970	25.500.000	23.913.133	102	109
KD Nội địa	Tỷ đ	33,4	32,1	94,9	104	35
TIDG	Tỷ đ	24	25,1	67,6	96	35
<i>DT Đồng phục</i>	<i>Tỷ đ</i>	<i>8,9</i>	<i>9,6</i>	<i>6</i>	<i>93</i>	<i>147</i>
<i>DT Thời trang</i>	<i>Tỷ đ</i>	<i>5,9</i>	<i>6,8</i>	<i>5,8</i>	<i>86</i>	<i>102</i>
TTTT	Tỷ đ	9,4	7	27,3	134	34
<i>DT Đồng phục</i>	<i>Tỷ đ</i>	<i>4</i>	<i>1,2</i>	<i>21,3</i>	<i>333</i>	<i>19</i>
<i>DT Thời trang</i>	<i>Tỷ đ</i>	<i>5,4</i>	<i>5,8</i>	<i>6</i>	<i>93</i>	<i>90</i>

Các chỉ tiêu chính	Đ/vị	Ước Quý II	SS KH %	SS CK %	Ước 6T	SS KH %	SS CK %
Tổng doanh thu	Tỷ đ	970,7	100	126	1.623	102	114
Kim ngạch XK	USD	33.134.553	99	106	59.123.524	100	107
KD Nội địa	Tỷ đ	202,3	100	367	235,6	101	157
TIDG	Tỷ đ	190,6	100	442	214,6	100	194
<i>DT Đồng phục</i>	<i>Tỷ đ</i>	<i>126,5</i>	<i>100</i>	<i>728</i>	<i>135,3</i>	<i>100</i>	<i>578</i>
<i>DT Thời trang</i>	<i>Tỷ đ</i>	<i>7,2</i>	<i>100</i>	<i>120</i>	<i>13,1</i>	<i>93</i>	<i>111</i>
TTTT	Tỷ đ	11,7	100	97	21,1	113	54
<i>DT Đồng phục</i>	<i>Tỷ đ</i>	<i>4,9</i>	<i>100</i>	<i>86</i>	<i>8,9</i>	<i>146</i>	<i>33</i>
<i>DT Thời trang</i>	<i>Tỷ đ</i>	<i>6,8</i>	<i>100</i>	<i>107</i>	<i>12,2</i>	<i>97</i>	<i>99</i>

2. Doanh thu CM, doanh thu bình quân đầu người

Chỉ tiêu	Ước DT	KH	Cùng kỳ	SS KH	SS CK	DT BQ/ người (tr đ)	SS KH	SS CK
Quý I	8.009.006	8.339.819	7.774.774	96%	103%	25,75	98%	112%
Quý II	9.282.941	9.453.229	8.858.991	98%	105%			
6T	17.291.947	17.793.048	16.633.765	97%	104%			

3. Một số nét chính về thi trường, SX, KD nội địa, công tác quản trị

- **Tăng trưởng XK Q2** chậm hơn Q1 do chưa đủ sơ mi; Để tăng 6% trong quý II thì nguồn hàng cần XT là 1,6tr usd ~5% (Sơ mi 1,1tr usd ; Quần 0,5tr usd).
- **Cao điểm SX và giao hàng Tháng 5+6** : đã bố trí năng lực SX trong hệ thống và nhiều vệ tinh, có năng lực SX dự phòng đảm bảo an toàn kế hoạch giao hàng.
- **Cần khẩn trương ký hợp đồng** các chương trình đồng phục lớn. Kiểm soát chặt chẽ chất lượng; Cố gắng đẩy nhanh tiến độ giao hàng tháng 4+5 để đạt **131** tỷ DT hàng đồng phục.
- Đã đầu tư MMTB 6,1 tỷ ~30%, dự kiến quý II là 2,5 tỷ; 6T là 8,6 tỷ đạt 43% KH.
- Giảm 40 LĐ gián tiếp tại TCT (15 người) và các đơn vị thành viên trong Quý I.

Trên đây là báo cáo về kết quả thực hiện kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2018 và phương hướng năm 2019 của Tổng Công ty Đức giang - CTCP.

Kính trình Đại hội đồng cổ đông xem xét và thông qua.

Trân trọng cảm ơn./.

TỔNG GIÁM ĐỐC

Phạm Tiến Lâm