



BÁO CÁO

KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2025, VÀ KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH, ĐẦU TƯ NĂM 2026

I. TÌNH HÌNH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2025:

1. Những điểm thuận lợi:

- Tình hình thị trường về hàng hoá cho sản xuất:
 - + Thị trường xuất khẩu của Công ty chủ yếu là Châu Âu ("EU") và Nhật Bản nên ổn định.
 - + Duy trì khách hàng truyền thống (Decathlon, Teijin, Itochu...), phát triển thêm được khách hàng, nguồn hàng mới khi chuyển mùa (thị trường Trung Quốc, Mỹ).
- Tình hình tài chính thuận lợi, ổn định và góp phần tăng hiệu quả hoạt động kinh doanh:
 - + Lãi suất Công ty vay ổn định từ 3,5% - 3,6%; xuất hàng nhanh, không thanh toán chiết khấu, các khoản vay giảm nên giảm được chi phí tài chính, tăng hiệu quả lợi nhuận.
 - + Dòng tiền lớn, đạt được sự tín nhiệm cao nên được các ngân hàng sẵn sàng tài trợ vốn.
 - + Tỷ giá USD tăng khoảng 4% nên doanh thu CM bằng USD làm tăng mạnh lợi nhuận.
 - + Khấu hao thấp (=71% cùng kỳ) cũng làm tăng hiệu quả lợi nhuận cả năm của Công ty.
 - + Huy động được một phần tài chính tạm thời nhân đối để chuyển sang tiết kiệm.
- Công ty có năng lực sản xuất lớn đáp ứng cho khách hàng; khí thế thi đua lao động sản xuất tốt nên lần đầu tiên trong nhiều năm qua cả 12 tháng đều hoàn thành kế hoạch CM, trong đó:
 - + Lao động tăng 9% so cùng kỳ, nếu tính cả ĐPC đạt trên 6000 lao động.
 - + Đội ngũ quản lý có năng lực đáp ứng quản lý, điều hành sản xuất kinh doanh.
 - + Tăng 2 chuyên may và sắp xếp lại mặt bằng phát triển sẵn sàng đáp ứng sản xuất.
 - + Năng suất lao động tăng 3% so với cùng kỳ góp phần vào hoàn thành kế hoạch.

2. Những khó khăn thách thức:

Trong năm 2025 khó khăn chính yếu là về thị trường, hàng hoá có sự cạnh tranh cao:

- + Cạnh tranh mạnh về nguồn hàng khi Mỹ áp thuế đối ứng, dẫn đến các Công ty trong ngành tập trung về thị trường EU tạo áp lực cạnh tranh đơn hàng với Công ty (do Công ty chủ yếu làm hàng đi Châu Âu).
- + Cạnh tranh về giá CM ngày càng mạnh trước áp lực của khách hàng yêu cầu giảm giá.
- + Yêu cầu rất cao về thời gian giao hàng và các tiêu chuẩn sản xuất, kinh doanh phải áp dụng.

3. Những giải pháp điều hành đã thực hiện:

- Các giải pháp về thị trường và nguồn hàng hoá:
 - + Phát triển thị trường mới, khách hàng mới (*chủ yếu là Trung Quốc đã tăng thị phần trên 40% so cùng kỳ*), từ đó bù đắp được nguồn hàng thiếu hụt khi chuyển mùa.
 - + Đáp ứng đầy đủ các yêu cầu của khách hàng trong việc đánh giá và từng bước thực hiện các xu hướng "chuyển đổi số, chuyển đổi xanh và sản xuất thông minh". Trong đó, có các dự án điển hình: Phát triển bền vững, chuyển đổi nhanh trong sản xuất, sơ đồ chuỗi giá trị - VSM, đầu tư vào tự động hoá, giảm Leadtime từ 16 xuống 14 ngày.
- Xác định năng suất lao động là cốt lõi nên Công ty tập trung vào các giải pháp sau:
 - + Tiếp tục phát huy mạnh vai trò của của bộ phận công nghệ - IE để tập trung phân tích, xây dựng quy trình chuẩn cho sản xuất và hỗ trợ chuyển đổi nhanh mặt hàng cho các xí nghiệp.
 - + Tổ chức sản xuất tiên tiến (Admanri) bằng việc thiết lập các bộ phận tự động hoá – Automation ngày càng cao và sâu rộng hơn (đánh giá automation đạt gia tăng hiệu suất từ 10 - 20%).
 - + Tổ chức kế hoạch sản xuất hợp lý, linh hoạt và bố trí nhóm nhảy chuyên ứng phó tỷ lệ vắng mặt.

- + Tổ chức các phong trào thi đua lao động sản xuất ngày từ đầu năm (4 đợt), giúp tăng năng suất lao động, đạt 722 USD/ người/ tháng (tăng ~ 3% so cùng kỳ); lần đầu tiên trong nhiều năm qua mà cả 12 tháng đều liên tục hoàn thành kế hoạch doanh thu CM.
- Các giải pháp về nguồn nhân lực đáp ứng cho sản xuất:
 - + Tập trung tuyển dụng lao động (cả năm tuyển dụng đạt 1151 lượt người/ nghỉ việc 960 lượt người, chênh lệch tăng 191 người) không chỉ bù đắp được lao động thiếu hụt ở XN May 1, May 2 mà còn mở thêm được 02 chuyên may mới cho XN May 3.
 - + Tổ chức tốt công tác khen thưởng kịp thời, nâng cao thu nhập cho người lao động (tăng 10% so cùng kỳ) giúp kích thích tăng năng suất và thu hút, giữ chân nguồn nhân lực, giảm tỷ lệ nghỉ việc (bình quân cả năm 2025 chỉ nghỉ việc 2%, trong khi cùng kỳ 2024 nghỉ việc là 4%).
 - + Thực hiện các chính sách giữ chân và thu hút lao động, như: Chi hỗ trợ cho người lao động chủ động tham quan du lịch 300.000 đồng/ người (tổng 1,044 tỷ đồng); áp dụng chế độ thưởng hoàn thành kế hoạch 2 tháng (T2, T3) từ 500.000 đồng – 1.000.000 đồng/ người/ tháng; thưởng hoàn thành kế hoạch 3 tháng (T5, T6, T7) với mức 500.000 đồng/ người/ tháng; thưởng 6 tháng đầu năm là 1.000.000 đồng/người, thưởng 6 tháng cuối năm khi hoàn thành kế hoạch năm 2025 là 2.000.000 đồng/ người; thưởng thi đua 2 tháng chuyên mùa hàng (T9, T10) là 500.000 đồng/ người/ tháng; tiếp tục áp dụng chế độ thưởng khuyến tuyển 200.000 đồng/ người LĐ giới thiệu được, thưởng gắn bó với Công ty 200.000 đồng/ người chi vào Tháng 6 và Tháng 12/2025.
 - + Quan tâm công tác ổn định tư tưởng và chăm lo đời sống vật chất, tinh thần cho người lao động, như: Tổ chức hội nghị người lao động, đối thoại định kỳ; khuyến khích các phòng ban, văn phòng Xí nghiệp tổ chức cho CBCNV đi tham quan du lịch gắn kết; tổ chức cho các cấp quản lý và cán bộ chủ chốt đi tham quan học tập trong nước và ngoài nước (Châu Âu, Trung Quốc, Hồng Kông, Hàn Quốc) và nhóm 151 lao động có thành tích đi tham quan Nha Trang; tiếp tục đầu tư cải tạo nhà hội nghị, nhà vệ sinh, nhà để xe cho người lao động đảm bảo môi trường làm việc xanh, sạch đẹp, hiện đại, an toàn và thân thiện.
- Các giải pháp về tài chính và điều hành kinh doanh khác:
 - + Tranh thủ ưu đãi của ngân hàng tài trợ vốn lãi suất thấp, hạn chế tối đa việc thanh toán chiết khấu cao của khách hàng Decathlon, dẫn đến giảm tối đa chi phí vốn.
 - + Đã tích cực xử lý nguyên phụ liệu, thành phẩm tồn kho (hiện chỉ còn khoảng 4,8 tỷ đồng).
 - + Theo dõi quản lý chặt chẽ công tác định mức và chi phí sản xuất, đầu tư và bảo trì.

4. Kết quả đạt được:

Nhờ quyết liệt thực hiện các giải pháp nêu trên, kết quả sản xuất kinh doanh năm 2025 của Công ty đạt được (theo các chỉ tiêu cơ bản), như sau:

Chỉ tiêu	Đơn vị tính	TH 2024	KH 2025	TH 2025	So với KH 2025	So với TH 2024
1. Doanh thu gia công	Triệu USD	23,9	24,7	26,9	109%	113%
2. Tổng Doanh thu	Tỷ đồng	1.868	1.900	2.085	110%	112%
3. Lợi nhuận trước thuế	Tỷ đồng	66,43	70	178,7	255%	269%
4. Đầu tư	Tỷ đồng	40,9	35	37,2	106%	91%
5. Khấu hao	Tỷ đồng	33,7	30	23,9	80%	71%
6. Năng suất lao động	USD/Ng/Thg	702	715	722	101%	103%
7. Lao động DS bình quân	Người	3.274	3.400	3.559	105%	109%
8. Thu nhập bình quân (gồm thưởng Tết Nguyên đán)	Tr.Đ/Ng/Thg	12,2	12,5	13,4	107%	110%

- Quỹ lương dự phòng năm 2025: 200,34 tỷ đồng. Trong đó chi tiết như sau:
 - + Lương dự phòng từ năm 2024 chuyển sang 2025 là: 82,57 tỷ đồng.
 - + Năm 2025 đã trích quỹ lương dự phòng và thưởng tháng 13 đạt: 117,77 tỷ đồng.

- => Tổng quỹ lương dự phòng và thưởng Tết năm 2025 là: 200,34 tỷ đồng. Trong đó chi:
 - + Chi thưởng dịp Tết nguyên đán 2025 (tháng lương thứ 13): 83,04 tỷ đồng.
 - + Chi phát động phong trào thi đua hoàn thành kế hoạch Quý I/2026: 19,3 tỷ đồng.
- => Tổng quỹ lương dự phòng năm 2025 kết chuyển sang 2026 là: 98 tỷ đồng (tăng 20% so cùng kỳ).

5. Các hoạt động khác đạt được:

- Duy trì tỷ trọng sản xuất hàng FOB thực chất với tổng giá trị thực hiện cả năm 2025 đạt: 186 tỷ đồng (~ 7 triệu USD), bằng 89% so cùng kỳ.
- Duy trì hoạt động cửa hàng kinh doanh, giới thiệu sản phẩm với 2 thương hiệu Panthera Leo và Bilancia cho 2 dòng sản phẩm đáp ứng thị trường trong nước.
- Hoạt động phòng Lab tạo được tín nhiệm của khách hàng yên tâm về chất lượng sản phẩm và duy trì được lợi ích tiết kiệm chi phí khoảng 3,5 tỷ đồng nêu phải đưa ra ngoài thử nghiệm.
- Các chỉ tiêu KPI thực hiện với khách hàng và đánh giá nhà máy (CSR, HRP, SSE, DPR, Quality...) đều cơ bản đạt yêu cầu.

6. Thực hiện kế hoạch đầu tư năm 2025:

Kế hoạch đầu tư được phê duyệt năm 2025 là 35 tỷ đồng. Công ty thực hiện đầu tư trong năm 2025 là: 37,2 tỷ đồng (đạt 106% kế hoạch). Các khoản đầu tư chủ yếu, như sau:

- Đầu tư chiều sâu, trang bị máy móc thiết bị chuyên dùng, tự động hoá cao: 24,25 tỷ đồng.
- Đầu tư nâng cấp trạm điện tại Trụ sở Công ty (site Amata), di dời nâng cấp trạm điện cho XN May 3 và cải tạo các hệ thống điện sản xuất, an toàn điện: 2,68 tỷ đồng.
- Đầu tư phần mềm chuyển đổi số: 1,52 tỷ đồng.
- Cải tạo nhà xưởng (nhà hội nghị, nhà vệ sinh văn phòng xí nghiệp và công ty): 2,33 tỷ đồng.
- Sửa chữa nhà xe CNV và các khoản bảo trì, bảo dưỡng công trình khác: 2,02 tỷ đồng.

II. KẾ HOẠCH SXKD NĂM 2026

1. Những thuận lợi và cơ hội:

- Về thị trường, nguồn hàng và quản lý sản xuất:
 - + Tình hình kinh tế chính trị Việt Nam ổn định nên xu hướng tiếp tục dịch chuyển nguồn hàng về Việt Nam là cơ hội cho công ty ổn định về thị trường.
 - + Công ty đã phát triển thêm khách hàng, nguồn hàng ổn định đáp ứng cho những thời điểm chuyển mùa hàng và độ co giãn đặt chuyên của các khách hàng truyền thống.
 - + Công ty định hướng sẽ tiếp tục phát động phong trào thi đua lao động sản xuất, ngay từ những tháng đầu năm 2026 để tạo khí thế sản xuất và tăng năng suất lao động.
- Tình hình tài chính lành mạnh, lãi suất ổn định, công ty có dòng tiền lớn và giữ được uy tín với các ngân hàng nên vẫn đảm bảo nguồn tài trợ vốn cho hoạt động sản xuất kinh doanh.
- Nguồn lao động ổn định, có xu hướng tăng từ đầu năm (2%), lao động có tay nghề, tự tin đáp ứng yêu cầu về năng lực sản xuất cho khách hàng ở đa dạng mặt hàng và thị trường EU, Nhật, Mỹ.

2. Những khó khăn, thách thức.

- Về thị trường và hàng hoá:
 - + Ngay từ đầu năm 2026 tình hình xung đột quân sự thế giới phức tạp, chiến tranh đã xảy ra tại Trung Đông, dẫn đến bất ổn kinh tế toàn cầu và gia tăng chi phí sản xuất Công ty.
 - + Khách hàng luôn áp lực về giảm giá gia công khi có nhiều nhà cung ứng cạnh tranh.
 - + Chính quyền Mỹ đã dừng áp dụng về thuế đối ứng, nhưng vẫn theo đuổi chính sách giảm thâm hụt thương mại, áp thuế chống phá giá nên vẫn còn áp lực cạnh tranh về hàng hoá.
 - + Yêu cầu của thị trường EU về đánh giá ESG (môi trường-xã hội-quản trị) sẽ làm phát sinh tăng chi phí đầu tư, cải tạo nhà máy và chi phí nhân công trong ngành may mặc.
- Năng suất lao động còn thấp và chưa tạo được đà tăng đột phá.
- Việc tăng 7% mức lương tối thiểu vùng từ 01/01/2026 sẽ áp lực tăng chi phí.
- Công nghệ sản xuất ngành may phát triển mạnh buộc Công ty ngày càng phải đầu tư lớn vào công nghệ và tự động hoá cao.

3. Những giải pháp sẽ thực hiện từ năm 2026.

- Để vượt qua các khó khăn thách thức, công ty đặt ra các nhiệm vụ, giải pháp trọng tâm sau:
- Giải pháp về thị trường, nguồn hàng và điều hành sản xuất nhằm tăng mạnh năng suất:
 - + Sản sàng cạnh tranh, giữ nguồn hàng và khách hàng truyền thống thị trường EU, Nhật bản.
 - + Tiếp tục phát triển khách hàng mới, đơn hàng mới để chủ động mùa thấp điểm.
 - + Chuẩn bị nhân lực, tài chính để sẵn sàng hợp tác với khách hàng qua bất kỳ phương thức kinh doanh hiệu quả nào, như: CM, FOB hướng tới OBM.
 - + Tăng cường công tác tổ chức đoàn Công ty đi tham quan, học tập các mô hình, công nghệ và bố trí sản xuất ở các doanh nghiệp hiệu quả cao phía Bắc và cả ngoài nước.
 - + Đầu tư máy móc thiết bị, công nghệ sản xuất thông minh và tự động hoá; nâng cao công tác bảo trì, bảo dưỡng, phát triển phần mềm quản lý thiết bị.
 - + Đẩy mạnh phong trào thi đua tăng năng suất lao động, đảm bảo chất lượng sản phẩm để nâng cao thu nhập cho người lao động và thu hút khách hàng.
 - Giải pháp về tài chính và điều hành hoạt động kinh doanh:
 - + Phát huy quản trị tài chính lành mạnh và tranh thủ nguồn tài chính ổn định, lãi suất thấp.
 - + Xử lý triệt để hàng tồn kho, xuất hàng nhanh, thanh toán không chiết khấu.
 - + Kiểm soát chặt chẽ định mức nguyên phụ liệu và giao khoán các chi phí.
 - Các giải pháp về nguồn nhân lực và điều hành khác:
 - + Tuyển dụng đủ bù đắp lao động thiếu hụt và bổ sung lao động tăng từ 1 – 2% (không kể tăng năng lực khác thông qua đầu tư cho Công ty CP Đồng Phú Cường mở rộng sản xuất).
 - + Duy trì chính sách lao động; tiền lương, thưởng và thu nhập lao động tăng khoảng 3 – 5%.
 - + Đào tạo cán bộ quản lý nhằm nâng cao năng lực quản trị, nâng cao công tác tổ chức sản xuất; đào tạo đội ngũ phát triển hàng nội địa, hàng FOB, ODM xuất khẩu.
 - + Tổ chức các hoạt động phong trào và tập trung chăm lo đời sống CB. CNV để tạo sự gắn kết, thu hút và giữ chân lao động.
 - + Khảo sát cán bộ quản lý, khảo sát Livingwage, khảo sát EWB theo dự án của khách hàng để có các chỉ số đánh giá cán bộ và đánh giá sự gắn kết lao động.
 - + Phát huy hiệu quả chuyển đổi số về quản lý sản xuất, thiết bị và hành chính nhân sự.

4. Dự kiến kế hoạch SXKD năm 2026:

Qua đánh giá thuận lợi, khó khăn và tập trung vào các giải pháp nêu trên, Công ty đề ra các chỉ tiêu cơ bản cho kế hoạch năm 2026 như sau:

Các chỉ tiêu	Đơn vị tính	Kế hoạch năm 2026	So với thực hiện năm 2025
1. Doanh thu gia công	Triệu USD	26	97%
2. Doanh thu xuất khẩu	Tỷ đồng	2.100	101%
3. Lợi nhuận trước thuế	Tỷ đồng	100	56%
4. Đầu tư	Tỷ đồng	60	183%
5. Khấu hao	Tỷ đồng	25	105%
6. Năng suất lao động	USD/Ng/Thg	740	102%
7. Lao động DS bình quân	Người	3.600	101%
Dự kiến nhà máy mới DPC	Người (tính riêng)	~ 500	/
8. Thu nhập bình quân	Tr. Đ/Ng/Thg	13,8	103%

5. Kế hoạch đầu tư trong năm 2026:

Tổng mức đầu tư đề xuất cho năm 2026: 60 tỷ đồng (= 183% cùng kỳ 2025). Trong đó:

- Tập trung đầu tư, mua sắm máy móc thiết bị chuyên dùng, tự động hoá cao và lắp đặt chuyên treo cho các xí nghiệp.
- Cải tạo, sửa chữa nhà xưởng (vĩa hè, cảnh quan, hệ thống PCCC, điện, nước...) tại Trụ sở Công ty và XN May 3.

- Sửa chữa thường xuyên các công trình và cải tạo mặt bằng phòng làm việc.
- Cải tạo, sửa chữa nhà xưởng tại Công ty CP Đồng Phú Cường và đầu tư máy móc thiết bị để tăng năng lực sản xuất cho Công ty, giai đoạn đầu tuyển dụng khoảng 500 lao động (*dự kiến tổng chi phí đầu tư khoảng 30 tỷ*).

III. ĐỊNH HƯỚNG PHÁT TRIỂN VÀ ĐỀ XUẤT:

Để thực hiện nhiệm vụ điều hành, thực hiện kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2026 và những năm tiếp theo, Ban điều hành Công ty CP Đồng Tiến kính đề nghị Hội đồng quản trị và Đại hội đồng cổ đông thông qua các định hướng và quyết định các đề xuất sau:

1. Thông qua kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh cả năm 2025 (*phần I Báo cáo*).
2. Thông qua kế hoạch sản xuất kinh doanh và tổng mức đầu tư năm 2026 là 60 tỷ đồng (*phần II Báo cáo*). Trong đó, đầu tư mở rộng sản xuất trong năm 2026 thông qua việc đầu tư, cải tạo nhà xưởng cũ tại Công ty CP Đồng Phú Cường (*đơn vị thành viên*) làm cơ sở tăng năng lực sản xuất hàng cho Công ty CP Đồng Tiến (*Công ty CP Đồng Tiến sẽ ký hợp đồng cải tạo với tổng mức đầu tư khoảng 30 tỷ đồng, giai đoạn đầu tuyển dụng khoảng 500 lao động mới*).
3. Thông qua định hướng tiếp tục đầu tư mở rộng sản xuất trong giai đoạn từ 2027 – 2030: Chấp thuận chủ trương tìm kiếm mặt bằng để đầu tư, xây dựng nhà máy thông minh với tổng mức đầu tư từ 200 - 300 tỷ đồng, quy mô diện tích xây dựng khoảng 20.000 m² - 30.000m², có khoảng từ 1500 - 2000 lao động, có dây chuyền sản xuất hiện đại, thông minh, tự động hoá và xanh hoá để mở rộng sản xuất, phát triển bền vững.
4. Thông qua định hướng đầu tư chiều sâu tạo đột phá về năng suất trong giai đoạn từ 2026 – 2030. Chi tiết nguồn vốn và dự trù tổng mức đầu tư sẽ do Tổng Giám đốc báo cáo và trình Hội đồng quản trị quyết định từng kỳ hằng năm.

Trên đây là Báo cáo của Tổng Giám đốc Công ty CP Đồng Tiến về kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2025 và kế hoạch sản xuất kinh doanh và đầu tư năm 2026, kính trình Đại hội đồng cổ đông xem xét thông qua.

TỔNG GIÁM ĐỐC

Nơi nhận:

- Các TV.HĐQT;
- BKS, Ban TGD;
- Lưu VT, P.TCKT, Thư ký Cty.

