

ĐỊNH HƯỚNG HOẠT ĐỘNG NĂM 2020

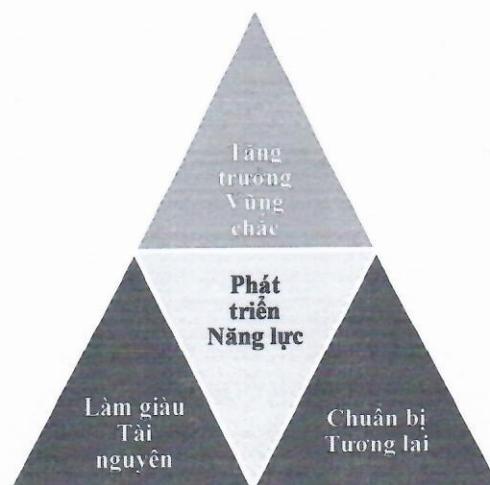
CÔNG TY CỔ PHẦN VÀNG BẠC ĐÁ QUÝ PHÚ NHUẬN

Năm 2019 với những thách thức không nhỏ từ điều kiện thị trường khi nền kinh tế Việt Nam chịu ảnh hưởng của các sự kiện địa chính trị bất lợi của thế giới, ngành Bán lẻ bắt đầu chững lại; đồng thời nội tại của công ty PNJ phải vượt qua khúc quanh quan trọng liên quan đến một số trực trặc khi mới go-live hệ thống ERP. Trong tình hình đó, sự chỉ đạo nhanh chóng của Hội đồng quản trị và Ban điều hành cùng với sự đoàn kết và quyết tâm của tập thể người lao động đã giúp công ty hoàn thành chi tiêu lợi nhuận năm 2019 đã được đặt ra từ đầu năm.

Năm 2020, Hội đồng quản trị (HĐQT) và Ban điều hành công ty đã phân tích và dự báo sẽ là một năm thách thức hơn nữa đối với nền kinh tế Việt Nam khi tình hình kinh tế thế giới sẽ tiếp tục có những diễn biến phức tạp với ảnh hưởng chiến tranh thương mại giữa các cường quốc, các vấn đề kinh tế tiềm tàng tích lũy trong nhiều năm qua chưa được giải quyết và gần đây là tình hình dịch bệnh nCoV (Covid-19) được dự báo sẽ gây nhiều ảnh hưởng tiêu cực đến nền kinh tế toàn cầu và Việt Nam.

Để vượt qua thách thức, năm 2020 PNJ sẽ tiếp tục kiên định với 4 định hướng chiến lược của giai đoạn 2017 – 2022 đã đề ra:

- **Tăng trưởng vững chắc**
- **Phát triển năng lực**
- **Làm giàu tài nguyên**
- **Chuẩn bị tương lai**



ĐỊNH HƯỚNG CHIẾN LƯỢC 2017 – 2022

Trong năm 2020, PNJ sẽ cân đối hài hòa giữa tăng trưởng trong ngắn hạn với việc “Nhấn nút tái tạo” lại chính mình để chuẩn bị các nền tảng vững chắc mới giúp cho PNJ phát triển bền vững – tăng trưởng vững chắc trong dài hạn để mang lại lợi ích bền lâu cho cổ đông.

1. TĂNG TRƯỞNG VỮNG CHẮC:

Năm 2020 PNJ chinh phục các mục tiêu tăng trưởng vững chắc thông qua các động lực tăng trưởng như:

- Liên tục đổi mới và sáng tạo để phát triển thị trường theo chiều sâu.
- Tập trung tái cơ cấu danh mục sản phẩm – giới thiệu thêm nhiều dòng sản phẩm mới.
- Tăng tốc cho các mảng kinh doanh mới.

2. PHÁT TRIỂN NĂNG LỰC:

Song song với việc tăng trưởng vững chắc, việc củng cố nền tảng năng lực và phát triển về chiều sâu nội lực là nhiệm vụ trọng tâm của năm 2020 nhằm giúp cho PNJ liên tục “Tái tạo chính mình”, tiên phong sáng tạo để bứt phá nhằm xây chắc vị trí dẫn đầu thị trường và vươn tầm quốc tế.

- Năng lực về công nghệ tiếp tục được đầu tư và nâng tầm tạo sức bật vượt trội trong dài hạn.
- Năng lực Marketing tiếp tục được nâng cao và “tiến hóa sáng tạo”.
- Năng lực sản xuất sẽ được tập trung đầu tư để giúp PNJ trở thành công ty sản xuất mạnh tầm cỡ hàng đầu khu vực.
- Năng lực quản trị Bán lẻ hiện đại để giúp PNJ duy trì vị thế dẫn đầu trong ngành.

3. LÀM GIÀU TÀI NGUYÊN:

PNJ rất chú trọng vào việc làm giàu tài nguyên bên cạnh việc tăng trưởng bền vững và phát triển năng lực, thông qua những khía cạnh sau:

- Tiếp tục làm giàu nguồn “nhân tài” và “lãnh đạo” có chất lượng cho tương lai thông qua việc triển khai các chương trình phát triển đội ngũ theo kế hoạch phát triển cá nhân, triển khai các chương trình xây dựng đội ngũ kế thừa.
- Làm giàu nguồn năng lượng và năng lực cho Đổi Mới thông qua việc triển khai các chương trình Mentoring – Coaching để thúc đẩy “dòng chảy” chia sẻ kiến thức, kinh nghiệm giữa cấp trên – cấp dưới, đồng nghiệp.
- Tiếp tục làm giàu tài sản Thương hiệu PNJ – nhóm các thương hiệu PNJ thông qua việc tạo mối liên kết và sức cộng hưởng giữa các thương hiệu của hệ sinh thái PNJ, gia tăng tính tích hợp các chương trình, đẩy mạnh sự hiệu quả của các chương trình CSR.
- Tập trung làm giàu quan hệ đối ngoại.

4. CHUẨN BỊ TƯƠNG LAI:

Với sự thay đổi và phát triển của bối cảnh kinh doanh cũng như thị trường Việt Nam – Thế giới, PNJ cần một sự chuẩn bị chu đáo và sẵn sàng cho tầm nhìn dài hạn. Một số hành động cần thiết như sau:

- Cấu trúc lại cơ cấu tổ chức và mô hình vận hành của hội sở và mô hình vận hành bán lẻ.
- Hoàn thiện cơ chế quản trị và điều hành tập đoàn.
- Xây dựng kế hoạch tăng vốn để bổ sung nguồn vốn cho những đầu tư mới.

5. HOẠT ĐỘNG ĐẦU TƯ:

- Năm 2020, PNJ sẽ tiếp tục mở thêm 31 cửa hàng.

- Đầu tư cơ sở vật chất và máy móc thiết bị cho Công ty TNHH Một thành viên Chế tác và Kinh doanh Trang sức PNJ (PNJP – nhà máy số 2) nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động.
- Đầu tư một số dự án phát triển:
 - Tiếp tục tối ưu: ERP
 - Digital Transformation: HCM, RFID, CRM và các dự án khác.

6. KẾ HOẠCH HOẠT ĐỘNG CỦA TIỂU BAN CHIẾN LƯỢC VÀ TIỂU BAN KIỂM TOÁN NỘI BỘ:

❖ Tiêu ban chiến lược:

- Cập nhật bản kế hoạch triển khai chiến lược giai đoạn 2020 – 2022.
- Quy hoạch lại phát triển mạng lưới giai đoạn 2020 – 2022.
- Triển khai xây dựng định hướng chiến lược cho các hoạt động kinh doanh hiện hữu như PNJP, CAF, PNJL, CECL và nghiên cứu các định hướng chiến lược cho các hoạt động kinh doanh mới.
- Định hướng và theo dõi thực thi các dự án chiến lược nền tảng của quá trình Digital Transformation: tối ưu hóa hoạt động của ERP, tiếp tục dự án quản trị nguồn nhân lực tiên tiến – HCM, dự án Data Warehouse, dự án CRM...
- Tiếp tục đẩy mạnh việc phát triển năng lực chiến lược: năng lực phân tích dữ liệu, năng lực quản trị rủi ro, năng lực Bán lẻ và trải nghiệm khách hàng
- Xây dựng và chỉ đạo triển khai dự án Tái tạo văn hóa doanh nghiệp sâu rộng trong toàn Tập đoàn.

❖ Tiêu ban Kiểm toán nội bộ:

- Xây dựng quy chế, quy trình nghiệp vụ kiểm toán nội bộ trình Hội đồng quản trị phê duyệt.
- Kiểm soát việc chấp hành pháp luật và các quy định/quy trình nội bộ trên tất cả các lãnh vực tại trụ sở chính, chi nhánh, đơn vị, công ty con, công ty liên kết, đưa ra các hoạch định và thực hiện biện pháp khắc phục nhằm đảm bảo hệ thống luôn được theo dõi, đo lường, đánh giá thường xuyên và liên tục.
- Hoạch định và theo dõi thực thi kế hoạch tài chính niên độ 2020.
- Đánh giá việc kiểm soát nội bộ thông qua các quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh.
- Đánh giá hiệu quả quá trình hoạt động kiểm toán.
- Kiểm toán các công ty con, công ty liên kết, hợp đồng hợp tác.
- Đánh giá việc kiểm soát các biện pháp bảo vệ an toàn nguồn lực của Công ty.
- Báo cáo kết quả kiểm toán nội bộ và kiến nghị các biện pháp sửa chữa, khắc phục sai sót và đề xuất biện pháp hoàn thiện cũng như nâng cao hiệu lực và hiệu quả của quy trình quản trị, quản lý rủi ro (QLRR) và kiểm soát nội bộ.
- Thực thi cơ cấu và chính sách QLRR trong các hoạt động của công ty, thực hiện việc QLRR một cách nhất quán và đầy đủ.
- Xây dựng và triển khai các chương trình đào tạo về QLRR, xây dựng nhận thức về rủi ro, cung cấp hỗ trợ và đào tạo nội bộ trong công ty.
- Thực hiện đánh giá rủi ro, phân tích xử lý rủi ro hiện tại của công ty và so sánh các rủi ro tiềm ẩn với các tiêu chí do công ty đặt ra như chi phí và các yêu cầu pháp lý.

7. MỘT SỐ CHỈ TIÊU ĐƯỢC HOẠCH ĐỊNH NHƯ SAU (HỢP NHẤT):

Đvt: Triệu đồng

CHỈ TIÊU	THỰC HIỆN 2019	KẾ HOẠCH 2020	Tăng trưởng (%)
Doanh thu thuần	17.000.681	14.485.596	-15%
Lợi nhuận gộp bán hàng và CCDV	3.460.713	2.895.557	-16%
Lợi nhuận trước thuế	1.506.712	1.047.315	-30%
Lợi nhuận sau thuế	1.193.925	832.230	-30%
Cổ tức	18%	18%	

Do đại dịch Covid-19 là một sự kiện bất khả kháng, dẫn đến rất nhiều thay đổi so với điều kiện hoạt động kinh doanh thông thường, HĐQT kính trình Đại hội đồng cổ đông 2020 thông qua nếu đạt và vượt Kế hoạch lợi nhuận sau thuế năm 2020, thưởng cho HĐQT và lãnh đạo chủ chốt cụ thể như sau:

- **Nếu đạt kế hoạch lợi nhuận sau thuế:** thưởng cho HĐQT và lãnh đạo chủ chốt:
 - o Thưởng 1%/Lợi nhuận sau thuế.
- **Nếu vượt 115% kế hoạch lợi nhuận sau thuế:** phát hành cổ phiếu thưởng theo chương trình lựa chọn cho người lao động (ESOP) với tỷ lệ 0,85% số lượng cổ phiếu đang lưu hành.
- **Nếu vượt hơn 115% kế hoạch lợi nhuận sau thuế:** ngoài 0,85% số lượng cổ phiếu nêu trên, thưởng cho HĐQT và lãnh đạo chủ chốt: phát hành cổ phiếu theo chương trình chọn lựa cho người lao động: cứ vượt 1%/115% Kế hoạch lợi nhuận sau thuế 2020 thì được phát hành ESOP 0,06%/ Số lượng cổ phiếu đang lưu hành và không vượt quá 0,65%/Số lượng cổ phiếu đang lưu hành.

Ví dụ:

- o Nếu kết quả lợi nhuận sau thuế của PNJ là 957,06 tỷ đồng, tỷ lệ phát hành cổ phiếu ESOP là:
 - ⇒ Tỷ lệ ESOP = $0,85\% + 0,06\% \times [(957,06/832,23 - 115\%) \times 100] = 0,85\% SLCP lưu hành.$
- o Nếu kết quả lợi nhuận sau thuế của PNJ là 970 tỷ đồng, tỷ lệ phát hành cổ phiếu ESOP là:
 - ⇒ Tỷ lệ ESOP = $0,85\% + 0,06\% \times [(970/832,23 - 115\%) \times 100] = 0,94\% SLCP lưu hành.$
- Tổng cộng phát hành ESOP nếu đạt và vượt kế hoạch lợi nhuận sau thuế từ 115% trở lên không vượt quá 1,5%/Số lượng cổ phiếu đang lưu hành, với giá 10.000 đồng/cổ phiếu, hạn chế chuyển nhượng trong vòng 36 tháng kể từ ngày hoàn thành đợt phát hành.

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

Nơi nhận:

- HĐQT, BKS
- TGĐ
- Cổ đông PNJ
- Lưu HĐQT
- Lưu VT
- P

