

**BÁO CÁO HOẠT ĐỘNG NĂM 2016**  
**VÀ ĐỊNH HƯỚNG CHIẾN LƯỢC 2017-2022, KẾ HOẠCH 2017**  
**CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ**  
**CÔNG TY CỔ PHẦN VÀNG BẠC ĐÁ QUÝ PHÚ NHUẬN**

**I. ĐÁNH GIÁ CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ VỀ CÁC MẶT HOẠT ĐỘNG CỦA CÔNG TY NĂM 2016:**

Theo như chiến lược đã đề ra, năm 2016 là năm sôi động của PNJ, đặc biệt là hoạt động bán lẻ trang sức vàng. Những thành tựu đạt được trong năm qua là niềm tự hào và là động lực to lớn cho nỗ lực của Hội đồng quản trị (HĐQT). Mặc dù gặp các tác động không mong muốn từ khoản đầu tư vào Ngân hàng Đông Á, nhưng sự kiện này không ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh cốt lõi của PNJ.

**1. Đánh giá Kết quả hoạt động:**

Trong năm 2016, PNJ đã thành công trong việc đẩy mạnh hoạt động bán lẻ bao gồm các mặt: mở rộng mạng lưới bán lẻ tăng mạnh doanh thu của các dòng hàng chiến lược cũng như củng cố toàn diện hệ thống bán lẻ. Nhờ đó, các chỉ tiêu về lợi nhuận doanh số và mở rộng hệ thống đều đạt và vượt so với kế hoạch năm 2016 đã được Đại hội đồng cổ đông thông qua. Kết quả cụ thể của một số chỉ tiêu chính là:

Năm 2016, Doanh thu tăng 11,3% so cùng kỳ, trong đó trang sức bán lẻ tăng 26%. Các chỉ tiêu quan trọng liên quan đến lợi nhuận hoạt động kinh doanh cốt lõi đều vượt kế hoạch đề ra. Lợi nhuận trước thuế (Báo cáo tài chính riêng) đạt 608 tỷ đồng, nếu loại trừ dự phòng tài chính và thu nhập bất thường thì lợi nhuận trước thuế đạt 650 tỷ đồng, tăng 26% so cùng kỳ.

Nguyên nhân của thành công này, bên cạnh sự cố gắng phấn đấu không ngừng của toàn thể cán bộ, nhân viên PNJ, phải kể đến các hoạt động tích cực và sâu sát của HĐQT nhằm thực hiện một chiến lược hoạt động toàn diện và hiệu quả; kết hợp giữa cơ cấu tổ chức phù hợp, kế hoạch phát triển mạng lưới được nghiên cứu kỹ lưỡng; chiến lược marketing hiệu quả cũng như các hoạt động đào tạo diễn ra mạnh mẽ và rộng khắp. Nhờ các hoạt động này, PNJ đã từng bước xây dựng nền tảng để phát triển mạnh mẽ và bền vững, vững bước xây dựng tầm nhìn **“Trở thành một trong những công ty trang sức hàng đầu Châu Á và giữ vững vị thế dẫn đầu trong phân khúc trang sức trung và cao cấp tại Việt Nam”**.

**2. Kết quả thực hiện các định hướng chiến lược đã đề ra:**

**a. Tạo nền tảng cho sự phát triển bền vững:**

**• Đảm bảo chất lượng nguồn nhân lực:**

- Bên cạnh việc xây dựng hệ thống các chỉ tiêu cá nhân gắn liền với chỉ tiêu của đơn vị, Công ty đã rà soát lại toàn diện năng lực lõi của các vị trí chủ chốt (cán bộ quản lý trung, cao cấp) giúp các nhân sự này bổ sung các điểm chưa toàn thiện để nâng cao năng lực bản thân. Công ty đã tổ chức đào tạo trên diện rộng cho các nhân sự thuộc lĩnh vực sản xuất và lĩnh vực kinh doanh để nâng cao năng lực lõi, năng lực chuyên môn của đội ngũ. Hoạt động đào tạo đã góp phần không nhỏ vào việc nâng cao chất lượng nguồn nhân lực của Công ty.

- Bên cạnh đó, hoạt động tuyển dụng cơ bản đã đáp ứng được nhu cầu bổ sung nhân sự của Công ty theo mô hình cơ cấu tổ chức mới, đặc biệt là các vị trí: Giám đốc chiến lược, Giám đốc IT, Giám đốc sáng tạo và các vị trí quan trọng khác.

- **Đánh giá, đo lường và cải tiến quy trình:**

- Hoạt động đánh giá, đo lường và cải tiến quy trình được thực hiện đúng kế hoạch đã đề ra, đi vào chiều sâu giúp cho việc tăng hiệu quả hoạt động của các đơn vị. Đây là hoạt động cần duy trì thường xuyên trong suốt quá trình hoạt động của Công ty.
- Hệ thống quản trị chất lượng đã đẩy mạnh công tác kiểm soát tính tuân thủ trong toàn Công ty thông qua công tác tự đánh giá và các đợt đánh giá chất lượng nội bộ giúp cho hệ thống được kiểm soát chặt chẽ và vận hành ổn định.
- Đã xây dựng được chiến lược phát triển công nghệ thông tin trong giai đoạn mới và tái cấu trúc Khối Công nghệ thông tin đủ về số lượng, đúng về chất lượng làm đổi tác chiến lược cho các đơn vị của Công ty.

- b. Tạo ưu thế vượt trội về sản xuất:**

- Thông việc khai thác tối đa các công nghệ và thiết bị đầu tư trong năm 2015 – 2016 và đẩy mạnh công tác nghiên cứu và phát triển, Xí nghiệp nữ trang đã tổ chức lại sản xuất một cách hợp lý hơn; tạo ra nhiều sản phẩm mới, chất lượng cao, cung cấp cho hệ thống kinh doanh. Các dòng hàng chiến lược được đẩy mạnh theo đúng kế hoạch đã đề ra và cung cấp nhiều sản phẩm thay thế hàng nhập khẩu tạo ra thế chủ động cho Công ty.

- c. Nâng cao sự hài lòng của khách hàng:**

- Tăng độ phủ các cửa hàng bán lẻ:
  - Năm 2016 tiếp tục mở thêm 30 cửa hàng mới (kế hoạch là 25 cửa hàng). Với việc nhanh chóng mở rộng mạng lưới, Công ty đã nhanh chóng chiếm lĩnh thị trường tại 47 tỉnh/thành trong cả nước và tạo nhiều điều kiện thuận lợi cho kế hoạch tiếp cận với hệ thống bán lẻ của PNJ.
- Tăng chỉ số hài lòng của khách hàng:
  - Công tác đánh giá mức độ hài lòng của khách hàng (NPS) tiếp tục được đẩy mạnh và chỉ ra các vấn đề cần cải tiến, bổ sung nhằm nâng cao sự hài lòng của khách hàng trên toàn hệ thống.
  - Điểm NPS của PNJ trong năm 2016 đã tăng so với năm 2015 (năm 2015: 8.35, năm 2016: 8.56). Chứng tỏ khách hàng đã hài lòng hơn đối với sản phẩm, dịch vụ của PNJ. Chỉ số này biểu thị một mức độ hài lòng khá cao của khách hàng, cần được giữ vững và nâng cao.
- Hiệu quả tài chính:
  - Nhờ các cố gắng toàn diện và vượt trội của PNJ, hiệu quả tài chính năm 2016 đã vượt so với kế hoạch đề ra. Đây là một kết quả ấn tượng, mang lại sự thỏa mãn của cả bốn bên: Cổ đông, Cán bộ - nhân viên, Khách hàng và Xã hội.
  - Các kết quả cụ thể là:

ĐVT: Triệu Đồng

Stt	CHỈ TIÊU	Thực hiện 2015	2016		+/- (%) SSKK	+/- (%) SSKH
			Kế hoạch	Thực hiện		
1	Tổng doanh thu	7,695,629	8,781,963	8,566,097	111.3%	97.5%
2	Lợi nhuận gộp bán hàng và CCDV	1,136,032	1,296,376	1,381,055	121.8%	106.5%

Stt	CHỈ TIÊU	Thực hiện 2015	2016		+/- (%) SSCK	+/- (%) SSKH
			Kế hoạch	Thực hiện		
3	Doanh thu hoạt động tài chính	25,202	12,000	12,797	50.8%	106.6%
4	Chi phí hoạt động tài chính	430,803	229,000	161,892	37.6%	70.7%
5	Chi phí bán hàng	414,552	490,724	537,302	129.6%	109.5%
6	Chi phí quản lý doanh nghiệp	115,421	128,697	130,525	113.1%	101.4%
7	Lợi nhuận thuần HĐKD	200,458	459,955	564,132	281.4%	122.6%
8	Tổng Lợi nhuận trước thuế	189,961	459,955	608,069	320.1%	132.2%
9	Lợi nhuận sau thuế	82,862	361,405	470,278	567.5%	130.0%
10	Phát triển hệ thống bán lẻ	48	25	30	62.5%	120.0%

(Nguồn: Báo cáo tài chính riêng năm 2016)

### 3. Về thực hiện Nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2016:

Trong năm 2016, Hội đồng quản trị đã tổ chức 36 phiên họp định kỳ, ban hành 36 biên bản, nghị quyết thực hiện các nhiệm vụ theo nghị quyết Đại hội đồng cổ đông/Hội đồng quản trị năm 2016 như sau:

- Thực hiện chi trả cổ tức đợt 2 năm 2015 bằng tiền mặt: 10% và trích lập các quỹ theo Điều 9 của Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông năm 2016.
- Thực hiện việc tạm ứng cổ tức đợt 1 năm 2016 bằng tiền mặt: 10% vào ngày 08/12/2016.
- Chuyển nhượng quyền sử dụng đất, quyền sở hữu nhà ở và tài sản khác gắn liền với đất tại địa chỉ 16-18-20-24/2 Thủ Khoa Huân, Phường Bến Thành, Quận 1, TP HCM
- Ký kết hợp đồng thương mại với tổ chức là người liên quan với thành viên HĐQT
- Ngày 02/04/2016, Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2016 đã bầu bổ sung ông Nguyễn Thành Dur làm Kiểm soát viên Công ty với nhiệm kỳ 5 năm, kể từ ngày được bổ nhiệm. Và được Ban kiểm soát bầu làm Trưởng Ban kiểm soát kể từ ngày 01/07/2016
- Miễn nhiệm chức danh thành viên Hội đồng quản trị theo nguyện vọng cá nhân của bà Phạm Vũ Thanh Giang; đồng thời bổ nhiệm bà Phạm Thị Mỹ Hạnh làm thành viên Hội đồng quản trị của Công ty Cổ phần Vàng bạc đá quý Phú Nhuận với nhiệm kỳ 5 năm và trình Đại hội đồng cổ đông gần nhất thông qua.
- Lựa chọn Công ty TNHH Deloitte Việt Nam thực hiện kiểm toán cho năm tài chính 2016.
- Sửa đổi Điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty Cổ phần Vàng bạc đá quý Phú Nhuận phù hợp với Luật Doanh nghiệp 2014 và phù hợp với hoạt động của doanh nghiệp.
- Xây dựng và ban hành quy chế quản trị công ty
- Xây dựng và ban hành Quy định tổ chức và hoạt động của HĐQT
- Xây dựng và ban hành Quy định tổ chức và hoạt động của Ban điều hành.

### 4. Về tổ chức các cuộc họp Hội đồng quản trị:

- Trong năm 2016, Hội đồng quản trị Công ty đã tổ chức 36 cuộc họp; qua đó đã ban hành 36 biên bản, nghị quyết Hội đồng quản trị công ty. Các cuộc họp đã được thực hiện đúng trình tự, thủ tục theo quy định của Luật Doanh nghiệp và Điều lệ công ty.

- Biên bản các cuộc họp Hội đồng quản trị được lập đầy đủ có chữ ký của các thành viên Hội đồng quản trị tham gia dự họp, đảm bảo đúng hình thức theo quy định của pháp luật; hồ sơ, tài liệu đã được gửi đầy đủ đến các thành viên Hội đồng quản trị dự họp để tham khảo, nghiên cứu theo Điều lệ.

#### **5. Về kết quả giám sát đối với Tổng Giám đốc và các cán bộ quản lý khác:**

- Trong năm 2016, Hội đồng quản trị đã thực hiện tốt chức năng giám sát công tác quản lý, điều hành của Tổng Giám đốc và các cán bộ quản lý của Công ty. Các thành viên Hội đồng quản trị kiêm nhiệm vai trò trong Ban điều hành có trách nhiệm tham dự các cuộc họp giao ban của Ban Tổng Giám đốc định kỳ. Từ đó, Hội đồng quản trị luôn nắm rõ tình hình hoạt động của Công ty và có sự phối hợp tốt với Ban Tổng Giám đốc để đưa ra các quyết sách đúng đắn, khắc phục khó khăn, nỗ lực đạt kế hoạch đã đề ra.
- Nhìn chung, công tác giám sát đối với Tổng Giám đốc và các cán bộ quản lý khác được duy trì thường xuyên và chặt chẽ, đảm bảo hoạt động của Công ty ổn định, an toàn, tuân thủ theo quy định của pháp luật, đạt được kế hoạch do Hội đồng quản trị và Đại hội đồng cổ đông đã đề ra.

## **II. HOẠT ĐỘNG, THÙ LAO VÀ CHI PHÍ HOẠT ĐỘNG CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ:**

### **1. Nhân sự của Hội đồng quản trị:**

- Hội đồng quản trị có tám thành viên, trong đó bà Cao Thị Ngọc Dung là Chủ tịch Hội đồng quản trị và ông Nguyễn Vũ Phan là Phó Chủ tịch Hội đồng quản trị. Các thành viên còn lại là Ủy viên Hội đồng quản trị, trong đó bà Phạm Thị Mỹ Hạnh là thành viên Hội đồng quản trị được Hội đồng quản trị bổ nhiệm để thay thế chỗ trống phát sinh từ ngày 24/11/2016. Việc bổ nhiệm thành viên mới sẽ được trình Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2017 thông qua. Sau khi được Đại hội đồng cổ đông chấp thuận, việc bổ nhiệm thành viên mới đó sẽ được coi là có hiệu lực vào ngày được Hội đồng quản trị bổ nhiệm. Nhiệm kỳ của thành viên Hội đồng quản trị mới là 05 (năm) năm được tính từ ngày việc bổ nhiệm có hiệu lực.

### **2. Hoạt động của Hội đồng quản trị:**

- Các thành viên Hội đồng quản trị có tinh thần đoàn kết, thể hiện tinh thần trách nhiệm cao và thực hiện tốt quyền, nghĩa vụ của thành viên Hội đồng quản trị theo quy định của Điều lệ.
- Trong nhiệm kỳ, Hội đồng quản trị Công ty đã thực hiện tốt các Nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông hàng năm, thực hiện đúng quyền hạn và nhiệm vụ của Hội đồng quản trị theo quy định của Điều lệ công ty và Luật doanh nghiệp.

### **3. Thù lao, chi phí hoạt động của Hội đồng quản trị:**

- Chủ tịch Hội đồng quản trị 26,600,000 đồng/tháng
- Phó Chủ tịch Hội đồng quản trị 20,600,000 đồng/tháng
- Ủy viên Hội đồng quản trị 16,600,000 đồng/tháng

### **4. Lương của thành viên Hội đồng quản trị chuyên trách: 65,000,000 đồng/tháng**

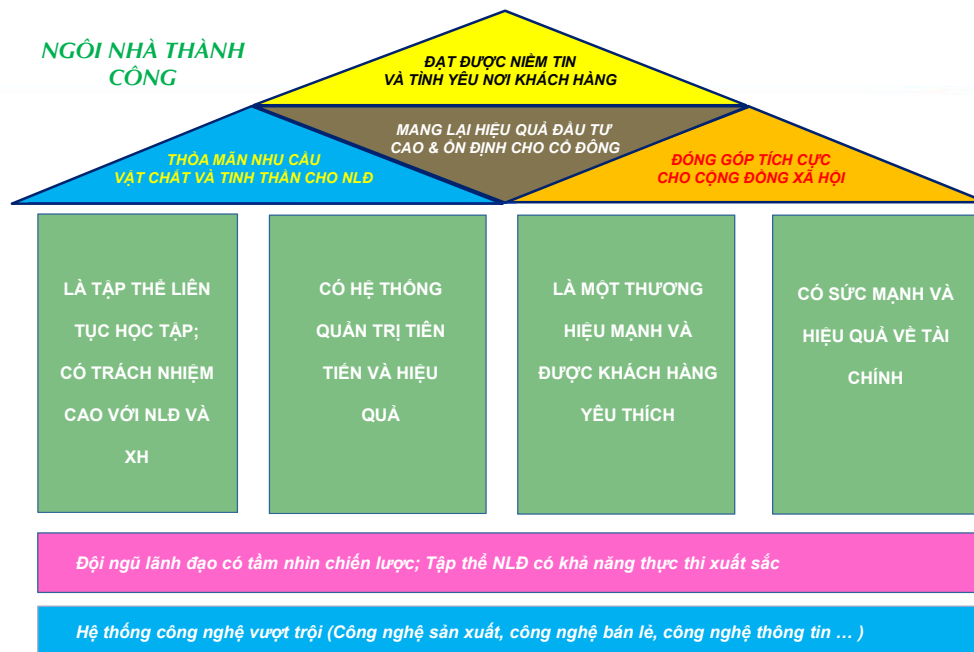
### **5. Lương, thưởng của thành viên Hội đồng quản trị kiêm nhiệm chức danh điều hành của Công ty:**

- Hiện nay, PNJ có bốn thành viên Hội đồng quản trị kiêm nhiệm chức danh điều hành của Công ty:
  - Chủ tịch Hội đồng quản trị kiêm Tổng Giám đốc được chi trả lương, trợ cấp được chi trả là: # 130,000,000 đồng/tháng và thưởng: # 2.5 tháng lương

- Ủy viên Hội đồng quản trị kiêm Phó Tổng Giám đốc thường trực hưởng lương, trợ cấp: # 92,500,000 đồng/tháng và thưởng: # 2.5 tháng Lương (Theo kế hoạch, Ủy viên HĐQT sẽ không kiêm nhiệm vụ PTGD thường trực kể từ ngày 01/04/2017)
  - Ủy viên Hội đồng quản trị kiêm Phó Tổng Giám đốc phụ trách kinh doanh hưởng lương, trợ cấp: # 73,507,000 đồng/tháng và thưởng: # 2.5 tháng Lương
  - Ủy viên Hội đồng quản trị kiêm Phó Tổng Giám đốc phụ trách marketing hưởng lương, trợ cấp: # 79,899,000 đồng/tháng và thưởng: # 2.5 tháng Lương (Theo kế hoạch, Ủy viên HĐQT sẽ không kiêm nhiệm vụ PTGD phụ trách marketing kể từ ngày 27/04/2017)
- PNJ có hai thành viên Hội đồng quản trị được phân công là người đại diện phần vốn góp của PNJ tại công ty con.

### III. ĐỊNH HƯỚNG CHIẾN LƯỢC GIAI ĐOẠN 2017 – 2022:

Giai đoạn 2017 – 2022 là giai đoạn cuối hoàn thành chiến lược 10 năm 2012 – 2022, đã được HĐQT xây dựng tiếp tục giữ vững sứ mệnh “mang lại niềm kiêu hãnh cho khách hàng bằng các sản phẩm tinh tế & chất lượng vượt trội” và tầm nhìn 2022. “*Là công ty chế tác và bán lẻ trang sức hàng đầu tại Châu Á, giữ vị trí số 1 trong phân khúc thị trường Trung – Cao cấp tại Việt Nam*”; Định hướng chiến lược của PNJ trong giai đoạn 2017 – 2022 được tóm tắt trong mô hình dưới đây:



Với mô hình này, sau khi hoàn thành giai đoạn 2, PNJ sẽ đạt được tầm nhìn 2022; là một công ty phát triển bền vững toàn diện và tạo được nền tảng vững chắc và mạnh mẽ cho bước phát triển tiếp theo.

Các mục tiêu chính của giai đoạn 2017 – 2022 cụ thể như sau:

- Là tập thể liên tục học tập. Có trách nhiệm cao với Người lao động và xã hội
- Có hệ thống quản trị tiên tiến và hiệu quả
- Là một thương hiệu mạnh và được khách hàng yêu thích
- Có sức mạnh và hiệu quả về tài chính

**Các chỉ tiêu cụ thể như sau:**

- Đạt trong TOP 10 Doanh nghiệp sản xuất – kinh doanh phát triển bền vững tại Việt Nam
- Đạt TOP 50 nói làm việc tốt nhất Việt Nam
- Toàn Công ty được đào tạo bình quân 72h/năm
- Có hệ thống quy trình vận hành tiên tiến và hiệu quả, tích hợp toàn bộ với ISO 9000, ISO 14000 và ISO 27000, được tin học hóa tối đa
- NPS không thấp hơn 8.7
- Doanh thu trang sức tăng bình quân 20% /năm
- Lợi nhuận gộp toàn Công ty tăng bình quân 20%/năm
- Lợi nhuận sau thuế tăng bình quân 20%/năm
- ROA tăng bình quân 5% /năm
- ROE tăng bình quân 5%/năm

**IV. KẾ HOẠCH HOẠT ĐỘNG CỦA HĐQT NĂM 2017:**

Năm 2017 sẽ là năm bản lề của chiến lược phát triển 10 năm 2012 – 2022 của PNJ. Các định hướng chính mà HĐQT đặt ra cho Ban điều hành như sau:

**1. Tạo nền tảng vững chắc cho sự phát triển bền vững tập trung vào 3 mảng chính:**

**a. Nâng cao chất lượng nguồn nhân lực:**

- Rà soát cải tiến và ban hành khung năng lực (năng lực lõi và năng lực chuyên môn) cho các vị trí trọng yếu đáp ứng đầy đủ năng lực thực hiện nhiệm vụ theo yêu cầu mới
- Tiếp tục đẩy mạnh công tác đào tạo giúp cho các nhân sự đáp ứng khung năng lực mới được ban hành
- Xây dựng PNJ trở thành 1 công ty học tập liên tục để các nhân sự không ngừng đổi mới sáng tạo, là yếu tố chính để nâng cao năng lực cạnh tranh của PNJ.

**b. Nâng cao chất lượng của hệ thống quy trình:**

- Chính thức áp dụng mô hình cơ cấu tổ chức mới đã được Hội đồng quản trị thông qua.
- Rà soát, chỉnh sửa lại hệ thống quy trình tương thích với cơ cấu tổ chức mới và yêu cầu mới của ISO-9000 phiên bản 2014.
- Nâng cao hiệu quả của công tác đo lường và cải tiến quy trình.

**c. Tin học hóa hệ thống quản lý:**

- Bổ sung nhân sự, tái cấu trúc toàn diện Khối Công nghệ thông tin theo Chiến lược phát triển công nghệ thông tin mới xây dựng.
- Áp dụng tối đa Công nghệ thông tin trong các quy trình quản lý và hoạt động nhằm đưa Công nghệ thông tin trở thành đối tác tin cậy của mọi đơn vị trong toàn công ty.
- Bước đầu xây dựng nền tảng để Công nghệ thông tin trở thành đơn vị tiên phong và lợi thế cạnh tranh của PNJ trong mọi hoạt động.

**2. Phát huy hiệu quả của Chuỗi cung ứng:**

- Bổ sung đầy đủ nhân sự theo mô hình Chuỗi cung ứng mới được tái cấu trúc
- Xây dựng, chỉnh sửa, áp dụng các quy trình nghiệp vụ theo mô hình mới
- Đo lường, đánh giá hiệu quả hoạt động với mục tiêu đáp ứng đúng – đủ – kịp thời hàng hóa cho kinh doanh và kiểm soát hiệu quả vòng quay của hàng hóa.

### 3. Nâng cao sự hài lòng của khách hàng:

- Năm 2017 tiếp tục mở thêm 40 cửa hàng để nhanh chóng chiếm lĩnh thị trường và gia tăng mức độ nhận diện thương hiệu. Chú trọng mở thêm cửa hàng ở cả hai kênh: Cửa hàng độc lập và Cửa hàng trong các siêu thị, trung tâm thương mại.
- Tăng tỉ lệ cửa hàng đạt tiêu chuẩn “Cửa hàng chuẩn”, chú trọng cả hai phương diện: phần cứng và phần mềm
- Tăng chỉ số hài lòng của KH (NPS)

### 4. Nâng cao hiệu quả tài chính:

Đây là mục tiêu quan trọng, nêu lên kết quả hoạt động chung của toàn Công ty bằng các con số cụ thể:

#### • Tăng đều doanh thu của 3 ngành hàng:

- Doanh thu trang sức Vàng (bán lẻ và sỉ) tăng 23% so năm 2016
- Doanh thu trang sức Bạc tăng 30%
- Doanh thu Xuất khẩu tăng 20%

#### • Tỷ suất lợi nhuận gộp:

- Đảm bảo tỷ suất lợi nhuận gộp đối với từng ngành hàng nhằm cân đối giữa việc gia tăng doanh thu với đảm bảo hiệu quả tài chính
- Doanh thu dự kiến tăng 23%. Trong đó chú trọng đến tăng doanh thu bán lẻ của trang sức
- Chi phí hoạt động tăng tương ứng với công tác đầu tư phát triển mạng lưới và đẩy mạnh truyền thông, quảng bá thương hiệu
- Tăng cường kiểm soát các chỉ tiêu tài chính và có biện pháp điều chỉnh kịp thời khi cần thiết.

#### • Một số chỉ tiêu chính thức được hoạch định như sau (hợp nhất):

DVT: Triệu Đồng

CHỈ TIÊU	Thực hiện 2016	Kế hoạch 2017	Tăng trưởng (%)
<b>Doanh thu thuần</b>	8,564,590	10,202,424	<b>119%</b>
<b>Lợi nhuận gộp bán hàng và CCDV</b>	1,411,293	<b>1,663,715</b>	<b>118%</b>
Doanh thu hoạt động tài chính	5,265	11,566	220%
Chi phí hoạt động tài chính	181,560	102,159	56%
Chi phí bán hàng	553,623	665,306	120%
Chi phí quản lý doanh nghiệp	133,281	156,812	118%
<b>Lợi nhuận thuần HĐKD</b>	<b>548,093</b>	<b>751,004</b>	<b>137%</b>
<b>Lợi nhuận trước thuế</b>	<b>590,627</b>	<b>751,004</b>	<b>127%</b>
<b>Lợi nhuận sau thuế</b>	<b>450,488</b>	<b>600,803</b>	<b>133%</b>
<b>Tỷ suất Lợi nhuận gộp/Doanh thu</b>	<b>16.22%</b>	<b>16.30%</b>	
<b>Lợi nhuận sau thuế/Doanh thu</b>	<b>5.26%</b>	<b>5.90%</b>	
<b>Cổ tức</b>	<b>18%</b>	<b>18%</b>	

- Nếu đạt kế hoạch lợi nhuận sau thuế: thưởng 1,5% /Lợi nhuận sau thuế cho HĐQT và Ban điều hành (loại trừ các yếu tố bất thường từ đầu tư tài chính);

- Nếu vượt kế hoạch lợi nhuận sau thuế: thưởng 20%/phần vượt kế hoạch lợi nhuận sau thuế cho HĐQT và Ban điều hành (loại trừ các yếu tố bất thường từ đầu tư tài chính).

## **V. KẾT LUẬN:**

Nói tiếp thành quả đạt được trong giai đoạn 1 (2012 – 2017) của chiến lược 10 năm, năm 2017 được dự kiến sẽ là năm đột phá của PNJ trên mọi phương diện.

### Nơi nhận:

- HĐQT, BKS
- BTGD
- Cổ đông PNJ
- Lưu HĐQT
- Lưu VT

P

**CHỦ TỊCH HĐQT**  
*(Đã ký và đóng dấu)*  
**CAO THỊ NGỌC DUNG**