

Số: 203/BC-HCVT
V/v báo cáo công tác sản xuất kinh
doanh và đầu tư xây dựng năm 2024,
phương hướng nhiệm vụ năm 2025

Việt Trì, ngày 04 tháng 04 năm 2025

Kính gửi: Đại hội đồng cổ đông

Công ty Cổ phần Hóa chất Việt Trì báo cáo công tác sản xuất kinh doanh và đầu tư xây dựng năm 2024, phương hướng nhiệm vụ năm 2025 như sau:

I. Tình hình sản xuất kinh doanh năm 2024

1. Thuận lợi, khó khăn

1.1. Thuận lợi:

Trong bối cảnh nền kinh tế Việt Nam đang có những tín hiệu phục hồi với đà tăng trưởng GDP năm 2024 ước tính đạt khoảng 7%. Điều này tạo điều kiện thuận lợi, khuyến khích các doanh nghiệp mạnh dạn hơn trong việc đầu tư sản xuất và kinh doanh.

Từ tháng 5 năm 2024, dây chuyền sản xuất Vi-CHLORINE chính thức đi vào hoạt động. Điều này giúp công ty cân bằng được sản lượng các sản phẩm gốc Clo, tối ưu hóa quá trình sản xuất và kinh doanh.

Khối khách hàng ngành Dệt may đã có những đơn hàng xuất khẩu mới trong năm 2024 làm tăng nhu cầu sử dụng Javen, tạo điều kiện để Công ty tăng công suất sản xuất với giá bán Javen hiện tại đang ở mức cao so với các năm trước.

Sản phẩm PAC lỏng của Công ty đang dẫn đầu và chiếm lĩnh hoàn toàn thị trường Miền Bắc giúp Công ty vượt kế hoạch sản xuất và bán hàng sản phẩm PAC lỏng trong năm 2024.

1.2. Khó khăn:

Từ Quý IV/2024 giá bột nhôm trong nước và trong khu vực Châu Á tăng cao do các nhà sản xuất xây dựng các kịch bản đối phó với các chính sách tăng thuế của Mỹ đã gây nên tình trạng khan hàng bột Nhôm, đẩy giá bán trong nước tăng cao và ưu tiên cho xuất khẩu làm trong nguồn cung thị trường trong nước

giảm đột ngột. Hệ lụy làm cho giai đoạn cuối năm 2024 Việt Nam thiếu nguyên liệu bột nhôm trầm trọng, Công ty phải dừng dây chuyền sản xuất PAC để chờ nguyên liệu, điều này làm dư thừa gốc Clo tạo ra sự mất cân bằng trong sản xuất, buộc công ty phải tìm kiếm giải pháp tạm thời bằng cách đẩy mạnh tiêu thụ axit HCl vào thị trường phía Nam do các ngành công nghiệp sử dụng nhiều gốc Clo tại miền Bắc đã bão hòa.

Việc sản phẩm Vi-CHLORiNE chuyển sang giai đoạn vận hành khai thác thương mại đã kéo theo sự gia tăng đáng kể về chi phí. Điều này bao gồm chi phí khấu hao cơ bản và chi phí bán hàng, đặc biệt là các khoản chi cho truyền thông, quảng cáo và khuyến mãi, nhằm thúc đẩy sự thâm nhập thị trường của sản phẩm mới.

Vào cuối năm 2024, ngành nuôi trồng thủy sản gặp phải những khó khăn do dịch bệnh, dẫn đến sự suy giảm nhu cầu đối với sản phẩm Vi-CHLORiNE. Đồng thời, sự cạnh tranh mạnh mẽ từ các nhà sản xuất trong nước và hàng nhập khẩu cũng tạo ra những thách thức lớn đối với việc tiêu thụ sản phẩm này.

Tình trạng cạnh tranh ngày càng gay gắt trên thị trường hóa chất là do các nhà sản xuất trong nước đồng loạt mở rộng công suất sản xuất, trong khi nhu cầu thị trường không tăng tương ứng, tạo ra áp lực lớn về nguồn cung và sự phân chia thị phần.

2. Kết quả SXKD năm 2024

- Giá trị sản xuất công nghiệp (theo giá cố định): 413,2 tỷ đồng bằng 108,9% so với năm 2023 và bằng 92,6% so với kế hoạch năm 2024;

- Giá trị sản xuất công nghiệp (theo giá thực tế): 1.340,9 tỷ đồng bằng 113,5% so với năm 2023 và bằng 93,8% so với kế hoạch năm 2024;

- Tổng doanh thu: 1.616,7 tỷ đồng bằng 117,8% so với năm 2023 và bằng 103,6% so với kế hoạch năm 2024;

- Lợi nhuận: 106,02 tỷ đồng bằng 123,6% so với năm 2023 và bằng 100% so với kế hoạch năm 2024.

3. Tổng kết công tác ĐTXD năm 2024

Năm 2024, Công ty đã hoàn thành trước thời hạn kế hoạch 80 ngày và bàn giao công trình dự án “Đầu tư dây chuyền công nghệ sản xuất chất khử trùng các nguồn nước phục vụ sinh hoạt và nuôi trồng thủy sản, công suất 9.000 tấn/năm-

tương đương 30 tấn/ngày”. Công trình đảm bảo các yêu cầu về công suất, chất lượng và môi trường theo đúng dự án đã phê duyệt. Tổng giá trị vốn đầu tư thực hiện và giải ngân trong năm 2024 là 172,5 tỷ đồng.

II. Giải pháp và chỉ tiêu thực hiện kế hoạch năm 2025

1. Thuận lợi, khó khăn

Tình hình thế giới đang diễn biến phức tạp và khó lường. Trung Đông chìm trong bất ổn, xung đột Nga-Ukraine vẫn chưa có dấu hiệu hạ nhiệt, tạo ra những rủi ro đáng kể cho kinh tế toàn cầu, trong đó có Việt Nam.

Nguy cơ leo thang chiến tranh thương mại giữa các cường quốc, đặc biệt là khi tân Tổng thống Hoa Kỳ nhậm chức, đang tạo ra những bất ổn cho nền kinh tế thế giới. Tuy nhiên, Việt Nam có thể hưởng lợi từ xu hướng dịch chuyển dòng vốn đầu tư từ các quốc gia khác sang.

Tăng trưởng kinh tế Việt Nam năm 2024 đạt được mục tiêu đề ra, tạo tiền đề vững chắc cho sự tăng trưởng tiếp tục trong năm 2025.

Yêu cầu về an toàn môi trường ngày càng khắt khe, thúc đẩy các doanh nghiệp tăng cường sử dụng hóa chất xử lý, từ đó dự báo sẽ gia tăng nhu cầu tiêu thụ hóa chất trên thị trường.

Giá nguyên liệu bột nhôm vào đầu năm 2025 đã hạ nhiệt nhưng vẫn còn tồn tại nhiều nguy cơ bất ổn do các chính sách thuế áp cho ngành sản xuất sắt, nhôm thường có sự thay đổi đột ngột, bất ngờ. Nếu kịch bản giá bột nhôm tăng cao như cuối năm 2024 sẽ gây áp lực lên giá thành sản xuất PAC. Điều này có thể ảnh hưởng đến kết quả tiêu thụ sản phẩm do công ty chưa thể tăng giá bán để bù đắp chi phí khi các đối thủ cạnh tranh đang gồng mình chịu lỗ để có thể cân bằng sản xuất.

2. Các chỉ tiêu SXKD

- Giá trị SXCN (theo giá cố định): 444 tỷ đồng;
- Giá trị SXCN (theo giá thực tế): 1.643 tỷ đồng;
- Tổng doanh thu : 1.827 tỷ đồng;
- Lợi nhuận : 102 tỷ đồng.

3. Kế hoạch đầu tư xây dựng

Năm 2025, Công ty tiếp tục triển khai dự án đầu tư chuyển tiếp từ năm 2024: " Thiết bị phản ứng sản xuất PAC dung dịch 17%". Công tác lựa chọn nhà thầu

và ký kết hợp đồng đã hoàn tất. Hiện tại, Công ty đang phối hợp chặt chẽ với nhà thầu để đẩy nhanh tiến độ mua sắm và bàn giao thiết bị, nhằm sớm đưa vào lắp đặt và vận hành sản xuất. Bên cạnh đó, Công ty cũng đang chuẩn bị đầu tư cho 11 hạng mục khác trong năm 2025.

4. Tổ chức thực hiện

Để đảm bảo hoàn thành các chỉ tiêu kế hoạch năm 2025, Công ty tập trung vào các giải pháp chính như sau:

- Nâng cao khả năng nắm bắt thông tin thị trường một cách nhanh nhạy, từ đó xây dựng các chính sách bán hàng linh hoạt và phù hợp với từng thời điểm, từng đối tượng khách hàng và từng khu vực thị trường cụ thể;

- Đầu tư mạnh mẽ vào dịch vụ khách hàng, bao gồm cả trước, trong và sau bán hàng, là yếu tố then chốt để duy trì mối quan hệ với khách hàng hiện tại và mở rộng mạng lưới khách hàng mới. Đặc biệt, với đối tượng khách hàng chủ yếu là các đơn vị thương mại, việc cung cấp thông tin chi tiết và hỗ trợ chính sách hiệu quả sẽ là chìa khóa để thu hút thêm khách hàng tiềm năng;

- Tập trung nguồn lực để mở rộng thị trường cho sản phẩm Vi-CHLORiNE là ưu tiên hàng đầu. Thành công trong việc phát triển thị trường này không chỉ giúp gia tăng doanh thu mà còn giải quyết triệt để vấn đề cân bằng sản phẩm gốc Clo của công ty;

- Thực hiện kiểm tra định kỳ và bảo dưỡng kỹ lưỡng các dây chuyền sản xuất nhằm đảm bảo hoạt động ổn định, liên tục và an toàn cho toàn bộ nhà máy;

- Không ngừng nâng cao và duy trì chất lượng sản phẩm, đặc biệt là Vi-CHLORiNE, để tạo ra sự khác biệt rõ rệt so với các đối thủ cạnh tranh trên thị trường;

- Rà soát và cắt giảm các chi phí không cần thiết hoặc các chính sách không hiệu quả, nhằm tối ưu hóa hiệu quả sản xuất kinh doanh của công ty;

- Tìm kiếm và áp dụng các giải pháp để giảm định mức tiêu hao nguyên vật liệu trong quá trình sản xuất, góp phần giảm chi phí và tăng lợi nhuận;

- Tích cực đàm phán với các nhà cung cấp để đạt được mức giá nguyên vật liệu tốt nhất và duy trì mức tồn kho hợp lý, đảm bảo sự ổn định trong sản xuất;

- Cải tiến công tác quản lý lao động và xây dựng chế độ tiền lương phù hợp, nhằm tạo động lực cho cán bộ công nhân viên, khuyến khích đóng góp sáng kiến và nâng cao năng suất lao động.

5. Đề xuất, kiến nghị: Không

Nơi nhận:

- Đại hội đồng cổ đông;
- HĐQT, BKS;
- Lưu: VT, P. Bán hàng.

TỔNG GIÁM ĐỐC

Văn Đình Hoan