

**CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ
VÀ PHÁT TRIỂN ĐỨC QUÂN**

**CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc lập - Tự do - Hạnh Phúc**

Số: 27 / CV - ĐQ

V/v: Giải trình nguyên nhân và phương án khắc phục liên quan tới việc cổ phiếu FTM bị hạn chế giao dịch theo quyết định số 282/QĐ-SGDHN

Thái Bình, ngày 22 tháng 04 năm 2023

Kính gửi: - SỞ GIAO DỊCH CHỨNG KHOÁN HÀ NỘI

- Tên công ty: CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN ĐỨC QUÂN
- Mã chứng khoán: FTM
- Địa chỉ: Lô A3 – KCN Nguyễn Đức Cảnh – Đường Trần Thái Tông – P. Tiền Phong – TP. Thái Bình – Tỉnh Thái Bình.

Theo quyết định số 282/QĐ-SGDHN ngày 04/04/2023 của Sở giao dịch chứng khoán Hà Nội với nội dung hạn chế giao dịch với mã chứng khoán FTM. Công ty CP đầu tư và phát triển Đức Quân xin gửi công văn giải trình các nội dung liên quan như sau:

1. Những nguyên nhân ảnh hưởng tới KQSX Kinh doanh của Công ty thời gian qua:

Ảnh hưởng nặng nề kéo dài từ cuối năm 2019 – 2021 do tác động kép giữa thương chiến Mỹ - Trung và dịch bệnh Covid đã gây ảnh hưởng nặng nề tới KQKD của công ty. Tiếp sau năm 2019 nhiều khó khăn, ngay đầu năm 2020 nhiều đơn hàng của công ty bị đề nghị giãn, hoãn hoặc hủy, trong khi đó giá bán sụt giảm từ 20%-25% khiến doanh thu của công ty chỉ còn bằng 8% so với năm 2019. Sau năm 2021, mặc dù có lỗ lũy kế và chưa hoàn thành so với kế hoạch đặt ra tuy nhiên doanh thu đã tăng trưởng mạnh mẽ so với năm 2020. Tuy nhiên sự suy yếu sau khoảng thời gian chịu tác động kép nêu trên đã khiến sức khỏe tài chính của công ty suy yếu nghiêm trọng. Việc KQKD liên tục không hiệu quả làm cho công ty không thể tiếp cận được các khoản vay của ngân hàng thương mại, việc thiếu hụt vốn lưu động khiến công ty không chủ động được trong việc hoạch định KQSX kinh doanh, bỏ lỡ những thời điểm thuận lợi của thị trường như không mua được nguyên liệu khi giá tốt để đầu cơ và đợi hưởng lợi khi giá sợi tăng cao, từ đó làm lỡ cơ hội gia tăng sản lượng để tiết giảm chi phí chế biến giúp tăng biên lợi nhuận.

Bước sang năm 2022 mặc dù 2 quý đầu năm thường là khoảng thời gian chững lại của ngành dệt may nói chung và ngành sợi nói riêng tuy nhiên Quý 1 và Quý 2 doanh thu của công ty vẫn tăng trưởng khi tăng lần lượt từ 56 tỷ lên 58 tỷ. Tuy nhiên khó chông khó tạo nên một thách thức lớn để hồi phục kết quả SXKD của công ty. Theo chu kỳ kinh doanh



bình thường thì Quý III và Quý IV thường là khoảng thời gian bùng nổ đơn hàng của ngành dệt may. Tuy nhiên do các thị trường lớn là Hoa Kỳ và Liên minh châu Âu (EU)... có lạm phát cao làm giảm chi tiêu của người dân, trong đó may mặc là mặt hàng được cắt giảm chi tiêu nhiều. Ngoài ra, các thị trường là đối tác thương mại quan trọng của Việt Nam như Trung Quốc, Nhật Bản, Đài Loan (Trung Quốc)... vẫn áp dụng các biện pháp nghiêm ngặt chống Covid-19, ảnh hưởng không nhỏ đến chuỗi cung ứng nguyên, phụ liệu và tiêu thụ sản phẩm dệt may của Việt Nam. Bằng chứng là kim ngạch xuất khẩu dệt may giảm 20,4% so với cùng kỳ trong Q4/22. Trong đó, giá trị xuất khẩu vải và hàng may mặc giảm 10,2% so với cùng kỳ xuống còn 8,5 tỷ USD, trong khi giá trị xuất khẩu xơ và sợi giảm 50,5% so với cùng kỳ % so với cùng kỳ. Điều này khiến doanh thu của công ty bắt đầu suy giảm mạnh từ 58 tỷ trong quý II/23 xuống 38 tỷ trong quý III/23, và xuống 37 tỷ trong quý IV/23.

Các khoản hợp tác đầu tư là các dự án bất động sản thì liên tục gặp khó do khó khăn chung của thị trường bất động sản khiến tiến độ triển khai dự án bị ngưng trệ, kéo dài thời gian thu hồi các khoản đầu tư này. Mặc dù công ty đã liên tục trao đổi, yêu cầu đối tác đẩy nhanh tiến độ nhưng những khó khăn về cơ chế, sự đóng băng tạm thời của thị trường BĐS khiến những nỗ lực rút ngắn thời gian gặp nhiều khó khăn.

2. Kế hoạch và giải pháp của Công ty trong thời gian tới.

2.1 Giải pháp và định hướng về sản xuất

Tiếp tục thực hiện việc đa dạng các mặt hàng sản xuất theo hướng bán các sản phẩm mà thị trường cần, các sản phẩm hướng tới bao gồm: sợi 100% cotton, sợi 100% Polyester nguyên sinh và đặc biệt là sợi 100% Polyester tái sinh thân thiện với môi trường, các dải chi số đa dạng đáp ứng theo nhu cầu của khách hàng.

Chuyển dịch và mở rộng thị trường tiêu thụ sợi tại Ấn độ, Hàn Quốc, Thái Lan,... đặc biệt là tăng cường mở rộng thị trường nội địa để giảm sự phụ thuộc lớn vào thị trường xuất khẩu như Trung Quốc .

- Nhà máy 1: Sản xuất 100% sợi PE nguyên sinh, tiếp tục mở rộng thị trường trong nước kết hợp với xuất khẩu.
- Nhà máy 2: Sản xuất song song hai loại mặt hàng là sợi 100% PE màu tái sinh không qua tẩy nhuộm và sợi 100% PE nguyên sinh.
- Nhà máy 5: Sản xuất sợi cotton.

Tăng cường tái đầu tư, bảo dưỡng máy móc thiết bị, thay thế các thiết bị, công cụ sản xuất nhằm đảm bảo sản lượng cũng như chất lượng các sản phẩm. Thực hiện chuyển

đổi đồng bộ thời gian sản xuất sang 12 tiếng tại cả 3 nhà máy, có sự đánh giá và điều chỉnh kịp thời nhằm giúp tháo gỡ 1 phần khó khăn do việc thiếu lao động gây ra, đồng thời giúp tăng sản lượng từ đó giúp tiết giảm chi phí chế biến.

2.2 Giải pháp công tác thị trường:

- Xây dựng kế hoạch marketing riêng biệt cho dòng sản phẩm sợi màu không qua tẩy nhuộm nhằm tăng cường công tác nhận diện sản phẩm. Qua nghiên cứu Công ty nhận thấy các thị trường tiềm năng của mặt hàng này bao gồm: Ai Cập, Syria, Ấn Độ, mục đích dệt tất và dệt vải, dải chỉ số tập trung gồm các loại 20, 24, 30. Công ty đang nghiên cứu giải pháp chạy quảng cáo của Google để phát triển các thị trường này trong năm 2023. Nếu phát triển thành công thị trường này thì toàn bộ sản lượng sợi màu của nhà máy 2 sẽ được tiêu thụ khi đủ nhân công để đẩy mạnh sản lượng tương đương từ 450T-510T/tháng.
- Tích cực xúc tiến, quảng bá, giới thiệu sản phẩm sợi màu tới các đối tác thông qua các triển lãm và hội nghị giao thương xúc tiến ngành dệt may.
- Duy trì, nâng cao ổn định chất lượng các loại sợi
- Đẩy mạnh bán hàng trong nước, đặc biệt là khu vực phía Nam kết hợp đa dạng, linh động phương thức và điều kiện thanh toán nhằm thúc đẩy bán hàng. Tăng cường công tác bán hàng các thị trường ngách như tại các làng nghề mặc dù đơn hàng có thể nhỏ nhưng ổn định.
- Năm 2023 sẽ là một năm nhiều thách thức với ngành dệt may nói chung và ngành sợi nói riêng nên việc tích cực dự báo biến động giá (Bông, sợi, xơ) thị trường để chủ động trong việc sản xuất và xây dựng phát triển thị trường cần đặc biệt coi trọng.

2.3 Giải pháp về tài chính

- Tiếp tục làm việc với các ngân hàng liên quan trong việc xây dựng kế hoạch tái cơ cấu về tổ chức, kinh doanh và quản lý tài chính bao gồm việc cơ cấu lại các khoản nợ vay quá hạn.
- Bổ sung vốn bằng cách hợp tác kinh doanh với các đối tác có tiềm lực tài chính để chủ động nguồn nguyên liệu cho sản xuất ổn định. Hiện tại công ty có đối tác cung cấp trước nguyên liệu đảm bảo sản xuất ổn định cho nhà 1 và nhà máy 2, nhiều khách hàng cũng sẵn sàng góp vốn hợp tác kinh doanh đảm bảo nguyên liệu sản xuất cho nhà máy thứ 3 ngay khi thị trường ấm lên.

- Tích cực làm việc liên quan tới việc đẩy nhanh tiến độ của khoản hợp tác đầu tư dự án khu đô thị phía Nam thành phố Thái Bình.
- Xây dựng hệ thống báo cáo quản trị phù hợp với thực tế tình hình sản xuất để từ đó có thể kịp thời quản lý vốn cũng như đưa ra các quyết định nhanh.
- Công ty tiếp tục rà soát, hoàn thiện các quy chế quản lý, quản trị doanh nghiệp phù hợp với những thay đổi mới của Luật doanh nghiệp, Luật Chứng khoán và các văn bản pháp luật liên quan bao gồm: Điều lệ tổ chức và hoạt động Công ty, Quy chế quản trị nội bộ, Quy chế hoạt động hội đồng quản trị, Quy chế hoạt động Ủy ban kiểm toán. Công ty chú trọng tăng cường công tác kiểm tra kiểm soát nội bộ, coi đây là công cụ quản lý quan trọng và bền vững.
- Tiếp tục tinh giản bộ máy quản lý, sáp nhập chức năng các phòng ban nhằm tăng cường công tác tác nghiệp.

**CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ VÀ
PHÁT TRIỂN ĐỨC QUÂN**



TỔNG GIÁM ĐỐC

Đỗ Văn Sinh

Nơi nhận:

- Như trên;
- Chủ tịch HĐQT (để b/c)
- HĐQT
- Thư ký;
- Lưu: VT, TCKT

