

Số: /BC-VPH

Thành phố Huế, ngày 15 tháng 04 năm 2025

DỰ THẢO

BÁO CÁO TẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2025

**V/v: Kết quả hoạt động SXKD năm 2024; Một số chỉ tiêu kế hoạch SXKD và
Giải pháp thực hiện kế hoạch năm 2025 của Công ty CP Vinatex Phú Hưng**

Kính gửi: Đại hội đồng Cổ đông Công ty CP Vinatex Phú Hưng

Thay mặt Cơ quan Điều hành Công ty CP Vinatex Phú Hưng, tôi xin báo cáo về Kết quả hoạt động SXKD năm 2024 và một số chỉ tiêu kế hoạch SXKD và giải pháp thực hiện kế hoạch năm 2025 của Công ty. Nội dung cụ thể như sau:

I. KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SXKD CỦA CÔNG TY NĂM 2024

1. Các yếu tố tác động đến kết quả sản xuất kinh doanh năm 2024

1.1 Thuận lợi

- Tỷ lệ hàng tồn kho của các nhãn hàng quốc tế có xu hướng giảm. Doanh số bán lẻ của các nhãn hàng ghi nhận những mức tăng trưởng mới là cơ sở để phục hồi cầu dệt may nói chung và ngành sợi nói riêng.
- Các đơn hàng sợi cải thiện cả nhu cầu và giá cả là yếu tố giúp hiệu quả kinh doanh được cải thiện đáng kể so với năm 2023.
- Trong quý 1 và 2/2024, công ty nhận được nhiều đơn hàng tái chế quy mô lớn với mức giá tốt giúp cải thiện hiệu quả sản xuất kinh doanh chung của năm 2024.

1.2 Khó khăn/ Thách thức

- Các xung đột địa chính trị vẫn chưa có dấu hiệu hạ nhiệt: Trung Quốc – Mỹ, Ukraina - Nga, Biển Đỏ,... khiến giá nguyên liệu và giá cước vận chuyển liên tục biến động.
- Cầu dệt may có cải thiện nhưng chưa mạnh mẽ và rõ ràng. Các đơn hàng từ quý 3/2024 quay trở lại mức giá thấp vì tình hình nhu cầu chững lại. Chỉ có các đơn hàng tái chế, đáp ứng các tiêu chí xuất xứ nguyên liệu với yêu cầu chất lượng cao có mức giá tốt; hàng phổ thông có mức giá bán duy trì ở mức thấp vì tính cạnh tranh cao.
- Năm 2024, các doanh nghiệp sợi Việt Nam chỉ được duyệt hạn mức thấp hơn 20% so với năm 2023. Do đó, đơn vị phải tích cực làm việc với nhiều tổ chức tín dụng để đảm bảo hạn mức nguồn.
- Chi phí về điện và lương tăng cao theo chính sách của nhà nước trong năm 2024. Giá điện sau khi tăng 2 lần vào năm 2023 (lần lượt tháng 5/2023 tăng 5%, tháng 11/2023 tăng 4.5%), tiếp tục chứng kiến mức tăng mới thêm 4.8% từ tháng 10/2024. Áp lực tăng chi phí khiến giá thành sản xuất ngày càng cao trong bối cảnh ngành sợi còn khó khăn, khiến giá sợi Việt Nam khó cạnh tranh với các quốc gia khác vốn có chi phí sản xuất rẻ hơn như Ấn Độ, Indonesia, Bangladesh.

2. Đánh giá kết quả SXKD năm 2024

Trong bối cảnh năm 2024 vẫn còn nhiều khó khăn, Công ty đã chủ động linh hoạt ứng phó, thực hiện đồng thời nhiều giải pháp về Quản trị sản xuất; Công tác thị trường; Cơ cấu đơn hàng và Kế hoạch sản xuất... để đạt các mục tiêu SXKD đặt ra. Cụ thể như sau:

STT	Chỉ tiêu	ĐVT	Kế hoạch thực hiện năm 2024	Thực hiện năm 2024	Thực hiện/ Kế hoạch 2024
1	Giá trị sản xuất công nghiệp	Triệu đồng	660,009	653,242	98.97%
2	Sản lượng sản xuất	Tấn sợi	11,150	10,981	98.48%
	Sản lượng sản xuất - theo chỉ số Ne30	Tấn sợi	9,897	10,138	102.44%
3	Tổng Doanh thu	Triệu đồng	762,000	821,943	107.87%
4	Kim ngạch xuất khẩu	1000 USD	28,335	28,574	100.84%
5	Lợi nhuận trước thuế	Triệu đồng	2,000	9,867	493.35%
6	Tỷ lệ chia cổ tức	%			

Nhận xét:

- Sản lượng: Năm 2024, các chỉ tiêu về Sản lượng sản xuất và Giá trị sản xuất công nghiệp không đạt so với kế hoạch đề ra, trong đó: (1) Giá trị sản xuất công nghiệp đạt 98.97% so với kế hoạch, (2) Sản lượng sản xuất thực tế đạt 98.48% so với kế hoạch. Tuy nhiên, sản lượng quy về chỉ số Ne30 đạt 102.44% so với kế hoạch vì chỉ số bình quân thực tế chạy cao hơn chỉ số bình quân kế hoạch. Cụ thể: Sản lượng thực tế năm 2024 là 10,981 tấn chỉ số bình quân Ne27.48, sản lượng quy về Ne30 đạt 10,138 tấn, vượt sản lượng kế hoạch quy về Ne30 là 9,897 tấn. Trong năm 2024, công ty duy trì sản xuất với 100% công suất, không đóng máy hay cắt giảm sản lượng sản xuất để tối ưu chi phí chế biến/kg sợi. Đồng thời, thực hiện chuyên đề “Tăng tốc độ máy con - Cải thiện hiệu suất máy” giúp năng suất, sản lượng thực tế quy về Ne30 cao hơn so với kế hoạch đặt ra.

- Tổng doanh thu năm 2024 đạt 107.87% so với kế hoạch nhờ vào giá bán cải thiện hơn với kế hoạch đặt ra.

- Kim ngạch xuất khẩu đạt 100.84% so với kế hoạch. Thị trường chính của công ty vẫn là xuất khẩu và xuất khẩu tại chỗ, chiếm đến 99% doanh thu bán sợi nên nguồn ngoại tệ thu về đảm bảo theo kế hoạch đặt ra.

- Lợi nhuận trước thuế là 9,867 tỷ đồng. Với đơn giá nguyên liệu thấp hơn so với năm 2023, đồng thời tận dụng tình hình thị trường sợi bước đầu ổn định trở lại sau thời kỳ suy thoái của ngành Dệt May và khai thác được các đơn hàng giá tốt, kết quả lợi

nhuận sản xuất kinh doanh của công ty vượt kế hoạch đề ra trong năm 2024, đạt 493.35% so với kế hoạch.

3. Một số đánh giá về công tác thị trường, sản xuất của Công ty trong năm 2024

3.1. Công tác thị trường

- **Về cơ cấu thị trường:** Các thị trường xuất khẩu chủ lực chiếm 99%. Quy mô giá trị xuất khẩu tại các thị trường của công ty trong năm 2024 được thể hiện ở bảng sau:

Thị trường	Năm 2023	Năm 2024
	Tỷ trọng (%)	Tỷ trọng (%)
Philippines	37%	21%
China	33%	48%
Korea	21%	14%
Taiwan	4%	2%
Xuất khẩu tại chỗ	3%	8%
Khác	2%	7%
Tổng	100%	100%

+ Tỷ trọng xuất khẩu đi thị trường Trung Quốc có sự thay đổi lớn nhất, từ tỷ trọng xuất khẩu chỉ đạt 8% - vị trí thứ 4 trong năm 2022, tăng mạnh đến 33% trong năm 2023 và tiếp tục tăng đến 48% - dẫn đầu tỷ trọng thị trường xuất khẩu của công ty trong năm 2024. Nhu cầu đơn hàng CVC chỉ số từ 20-32s đến từ Trung Quốc dồi dào, quy mô đơn hàng lớn, đặc biệt là nhu cầu về sợi tái chế. Đây được đánh giá là thị trường tiềm năng của công ty nhờ nhóm khách hàng mục tiêu có yêu cầu chất lượng cao, phục vụ đơn hàng vải xuất khẩu sang Mỹ và Nhật Bản. Mặc dù nhu cầu và đơn giá sợi có sự biến động theo xu hướng chung của toàn cầu, nhưng với lợi thế số lượng đơn hàng lớn, yêu cầu chứng chỉ sợi đặc biệt và có sự ổn định trong tiêu thụ hạ nguồn nhất định giúp cho tỷ trọng thị trường xuất khẩu này đứng đầu trong năm 2024.

+ Tỷ trọng xuất khẩu đi thị trường Philippines năm 2024 có sự giảm sút so với năm 2023 khi công ty chỉ tập trung khai thác các đơn hàng CVC để tăng cường hiệu quả kinh doanh, hạn chế các đơn hàng TC giá thấp, không hiệu quả bằng những năm trước đó. Điều này dẫn khiến tỷ trọng thị trường của Philippines từ 37% năm 2023 xuống còn 21% vào năm 2024.

+ Thị trường Hàn Quốc đứng thứ 3 về tỷ trọng xuất khẩu của Công ty với tỷ trọng 14% trong năm 2024. Nhu cầu nhập sợi năm 2024 của Hàn Quốc chứng kiến sự suy giảm nặng nề dưới tác động của giá bông giảm sâu, nhu cầu hạ nguồn yếu kém và cạnh tranh gay gắt đến từ các nhà máy sản xuất khác từ Việt Nam nói riêng và các quốc gia cạnh tranh nói chung. Các đơn hàng của công ty tại thị trường Hàn Quốc tập trung vào các khách hàng truyền thống, có nhu cầu ổn định hàng tháng/ hàng quý, tạo cơ sở tiêu thụ sợi đầu ra, đặc biệt là mặt hàng chải thô CVC carded với mức giá tốt hơn so với các thị trường khác.

+ Tỷ trọng xuất khẩu thị trường Đài Loan năm 2024 chỉ còn 2% so với 13% của năm 2022 và 4% của năm 2023. Tỷ trọng thị trường này dần bị thu hẹp khi ngành dệt nhuộm Đài Loan dần dịch chuyển sang các nước đang phát triển để có chi phí sản xuất hiệu quả hơn.

+ Tỷ trọng xuất khẩu tại chỗ năm 2024 đạt 8%, tăng trưởng so với năm 2023 chỉ có 3%. Xuất khẩu tại chỗ là xu hướng tất yếu của ngành sợi Việt Nam khi các công ty dệt nhuộm FDI Trung Quốc, Hàn Quốc, Đài Loan ngày càng mở rộng quy mô để đảm bảo tiêu chí về nguồn gốc xuất xứ tường minh. Công ty tận dụng cơ hội này để tăng tỷ trọng thị trường xuất khẩu tại chỗ, xây dựng thương hiệu sợi tại thị trường nội địa để thúc đẩy tăng trưởng vào kênh thị trường này trong dài hạn.

+ Các thị trường khác như: Nhật Bản, Malaysia, các nước Nam Mỹ, Bồ Đào Nha,... có đơn hàng nhỏ lẻ nhưng công ty tích cực duy trì đơn hàng đều đặn để tăng sự nhận diện thương hiệu tại các thị trường này, tránh sự phụ thuộc vào các thị trường truyền thống.

- Về cơ cấu sản phẩm

+ Tạo giá trị gia tăng cho các mặt hàng sợi phổ thông bằng cách đáp ứng các chứng chỉ quốc tế như USCTP, CMIA,... để có đơn giá bán tốt hơn, nâng cao doanh thu và tạo ra lợi nhuận.

+ Thực hiện nghiên cứu, tìm hiểu và từng bước tiếp cận thị trường cho Sợi Compact, tạo cơ sở đầu tư – sản xuất – phát triển đơn hàng cho mặt hàng này trong năm 2025.

3.2. Công tác quản trị sản xuất

- Các đề về chất lượng đã được xây dựng và thực hiện nhanh chóng, hiệu quả, triệt để giúp nâng cao chất lượng sợi, đảm bảo yêu cầu nhuộm 1 thành phần/ hàng tẩy trắng. Năm 2024, số lượng khiếu nại lặp lại của cùng một lỗi sợi từ phía khách hàng đã giảm rõ rệt so với năm 2023.

- Đội ngũ sản xuất có thái độ đúng đắn về khiếu nại của khách hàng để không ngừng cải thiện chất lượng sợi.

- Thực hiện tốt công tác tiết kiệm điện với mức độ cam kết cao tại tất cả các công đoạn để tiết giảm chi phí sản xuất trong năm 2024.

- Tối đa năng lực sản xuất của dây chuyền bằng cách (1) cân đối chuyền với chỉ số bình quân tối ưu, đòi hỏi bán thành phẩm huy động luôn ở mức cao nhất để tối đa sản lượng thành phẩm, (2) tăng tốc độ máy sợi con từ 100–200 vòng/phút ở phân xưởng 1.

- Xây dựng, duy trì và thực hiện hiệu quả Phong trào Sáng kiến – Cải tiến 2024.

- Duy trì việc thực hiện 5S theo chiều sâu để nâng cao hiệu suất sản xuất, đồng thời nâng cao trình độ quản lý một cách khoa học và tiên tiến.

II. MỘT SỐ CHỈ TIÊU KẾ HOẠCH SXKD VÀ GIẢI PHÁP THỰC HIỆN NĂM 2025:

1. Dự báo tình hình thị trường, tài chính, lao động năm 2025:

1.1. Tình hình đơn hàng và thị trường năm 2025:

a. Thuận lợi:

- FED đi theo lộ trình cắt giảm lãi suất, giúp cho tâm lý tiêu dùng của người dân Mỹ tích cực hơn. Bên cạnh đó, thị trường Mỹ năm 2025 dự báo sẽ có sự khởi sắc do các

chính sách thúc đẩy nền kinh tế của Tổng thống Mỹ mới. Điều này làm thúc đẩy niềm tin vào sự hồi phục của nền kinh tế toàn cầu và dự kiến sức cầu dệt may tăng nhẹ vào năm 2025 so với năm 2024.

- Nếu Mỹ tiếp tục nỗ lực thực hiện chính sách về truy xuất nguồn gốc thì ngành sợi Việt Nam dự kiến thuận lợi hơn vì xuất xứ tường minh từ nguồn bông nhập khẩu phần lớn ngoài Trung Quốc.

- Lượng tồn kho của các hãng thời trang giảm xuống là tín hiệu tích cực, tạo điều kiện thuận lợi cho đơn hàng dệt may tăng trưởng về cầu.

- Xu hướng chuyển dịch đầu tư các dự án FDI chuỗi nhà máy sợi, dệt, nhuộm từ nước ngoài, đặc biệt là Trung Quốc để đảm bảo xuất xứ tường minh của sản phẩm dệt may vào Việt Nam tạo cơ hội cho ngành sợi Việt Nam tiếp cận đơn hàng mới dưới hình thức XKTC.

b. Khó khăn:

- Biến động địa chính trị và kinh tế toàn cầu vẫn tồn tại và tiếp diễn, tạo nên rủi ro lớn đến chi phí vận tải, giá nguyên liệu và nhu cầu Dệt May.

- Các chính sách áp thuế giữa Mỹ và các quốc gia sẽ gây ra sự xáo trộn đáng kể trong chuỗi cung ứng toàn cầu, buộc các đơn vị sản xuất sợi phải theo dõi sát sao thị trường, phân tích kỹ lưỡng những rủi ro, khó khăn, thách thức có thể xảy ra để tìm cơ hội đơn hàng trong bối cảnh chính trị toàn cầu bất ổn.

- Chi phí tăng dần hàng năm (đặc biệt là chi phí điện và nhân công) khiến Sợi Việt Nam ngày càng khó cạnh tranh về giá với các quốc gia có lợi thế chi phí rẻ, đặc biệt là Bangladesh, Pakistan và Ấn Độ.

1.2. Tình hình Tài chính năm 2025:

- Thuận lợi: Dự kiến đơn hàng sợi sẽ tích hơn về mặt số lượng trong năm 2025, giá nguyên liệu tồn kho xấp xỉ ở trạng thái cân bằng so với giá thị trường, giúp giảm bớt áp lực lên dòng vốn lưu động của đơn vị trong năm 2025.

- Khó khăn: Chính sách tài khóa khác biệt giữa các quốc gia hiện nay trên thế giới và căng thẳng chính trị cùng với nguy cơ chiến tranh thương mại lặp lại tạo áp lực lớn về rủi ro biến động tỷ giá. Chính vì thế, cần theo dõi diễn biến tỷ giá và tình hình kinh tế thế giới để có các quyết định vay vốn phù hợp giúp giảm bớt áp lực chi phí cho đơn vị cũng như tận dụng tốt chênh lệch tỷ giá để có thêm những khoản thu nhập tài chính hợp lý.

1.3. Tình hình lao động năm 2025:

- Dự kiến trong năm 2025 cạnh tranh lao động trong sẽ tăng so với năm 2024. Việc tuyển dụng khó khăn hơn do các công ty sản xuất mới cùng khu công nghiệp Phú Bài sẽ đi vào hoạt động với nhu cầu tuyển dụng lao động số lượng lớn. Rủi ro thiếu lao động đòi hỏi công ty cần có những chính sách giữ chân người lao động thiết thực, hiệu quả và ý nghĩa hơn để thông qua đó, đảm bảo được mục tiêu sản xuất kinh doanh đặt ra.

2. Một số chỉ tiêu cơ bản của kế hoạch SXKD năm 2025:

TT	Chỉ tiêu	ĐVT	Kế hoạch thực hiện năm 2025
1	Giá trị sản xuất công nghiệp	Triệu đồng	707,740

2	Sản lượng sản xuất	Tấn sợi	11,340
	Sản lượng sản xuất- theo chỉ số Ne30	Tấn sợi	10,145
3	Tổng Doanh thu	Triệu đồng	806,280
4	Kim ngạch xuất khẩu	1000 USD	29,773
5	Lợi nhuận trước thuế	Triệu đồng	10,500
6	Tỷ lệ chia cổ tức	%	-

3. Các giải pháp thực hiện kế hoạch năm 2025

3.1. Giải pháp về nguyên liệu

Nhóm thị trường nghiên cứu chuyên sâu thị trường nguyên liệu, tham mưu ban lãnh đạo Kế hoạch mua nguyên liệu đảm bảo các tiêu chí:

- + Chung loại đa dạng với mức giá và cấp chất lượng phù hợp;
- + Thời điểm mua phù hợp đảm bảo kế hoạch sản xuất và hiệu quả kinh doanh;
- + Đáp ứng chứng chỉ đầu ra cho sợi.

3.2 . Giải pháp về thị trường

a. Đối với thị trường truyền thống: củng cố và phát triển danh sách khách hàng trung thành tại các thị trường truyền thống.

Thị trường	Tỷ trọng năm 2024	Dự kiến trọng thị trường 2025	Giải pháp
China	48%	48%	- Giữ vững tỷ trọng đơn hàng của các khách hàng lớn, truyền thống tại thị trường Trung Quốc. - Tăng cường mở rộng tệp khách hàng cho đơn hàng sợi pha chất lượng cao tại thị trường Trung Quốc rộng lớn, tập trung vào các đơn hàng yêu cầu chứng chỉ truy xuất nguồn gốc để tìm kiếm lợi nhuận cao hơn.
Philippines	21%	25%	- Tăng cường năng lực cạnh tranh về giá bán và chất lượng tại Philippines để giữ ổn định đơn hàng CVC/TC từ hệ thống khách hàng truyền thống đã xây dựng. - Cân đối tối đa năng lực sợi TC có thể sản xuất với mức giá bán phù hợp để đáp ứng nhu cầu của thị trường này.
Hàn Quốc	14%	15%	- Bám sát nhu cầu của khách hàng tại Hàn Quốc cho dòng sợi dệt nhuộm 1 thành phần, sợi tái chế để giữ ổn định tỷ trọng đơn hàng thị trường này.

XKTC	8%	10%	- Tăng cường khai thác các đơn hàng từ kênh khách hàng XKTC truyền thống. - Cân đối năng lực sản xuất để đáp ứng có hiệu quả đơn hàng lớn đòi hỏi về cả số lượng và chất lượng ở để tăng cơ hội thâm nhập vào các chuỗi cung ứng dệt may lớn. - Dự kiến năm 2025 có sự chuyển dịch đơn hàng của khách hàng truyền thống của Trung Quốc về Việt Nam dưới hình thức XKTC để đáp ứng yêu cầu về xuất xứ hàng hóa. Vì vậy, công ty cần tìm hiểu kỹ lưỡng và sẵn sàng về mặt pháp lý, tận dụng tốt thời điểm để khai thác các cơ hội đơn hàng mang tính dịch chuyển.
------	----	-----	---

b. Đối với Thị trường tiềm năng:

- Tìm kiếm, tiếp cận thêm các khách hàng trong chuỗi cung ứng của các nhãn hàng. Mục tiêu năm 2025: nâng số lượng lên 2-3 khách hàng chuỗi, nâng tỷ trọng khách hàng chuỗi lên 60% trong cơ cấu thị trường.

- Thực hiện nghiên cứu, tìm hiểu nhu cầu sợi pha của các quốc gia nhập khẩu sợi lớn ngoài các thị trường truyền thống: Pakistan, Nam Mỹ, Bangladesh,... với mục tiêu xây dựng tệp khách hàng có nhu cầu sử dụng sợi pha chất lượng cao ở các thị trường này trong năm 2025.

c. Đào tạo, Nâng cấp phẩm chất của Đội ngũ bán hàng: Đội ngũ bán hàng đủ điều kiện tiếp cận, khai thác khách hàng, thị trường tốt hơn trong bối cảnh kinh doanh nhiều biến động và thách thức.

3.3. Giải pháp về sản phẩm:

- Cập nhật và hoàn thiện các chứng chỉ về truy xuất nguồn gốc, phát triển bền vững, sản xuất xanh trong bối cảnh kinh tế - chính trị có thể trở nên căng thẳng hơn sau bầu cử Tổng thống Mỹ.

- Tập trung khai thác các đơn hàng có giá trị gia tăng cho sản phẩm (chứng chỉ USCTP, CmiA...) để đảm bảo lợi nhuận mục tiêu trong bối cảnh cạnh tranh gay gắt của hàng phổ thông.

- Nâng cấp - ổn định chất lượng sợi với mục tiêu không có khiếu nại chất lượng từ những khách hàng, đơn hàng truyền thống.

- Phát triển Sợi Compact và Xây dựng thị trường cho Sợi Compact trong năm 2025.

- Tìm kiếm đơn hàng bám sát cơ cấu sản phẩm tối ưu đã xây dựng để đảm bảo lợi nhuận:

		Năm 2024	Năm 2025
Mặt hàng	Tỷ trọng sợi tái chế	30%	35%-40%
	Tỷ trọng sợi thường	70%	60-65%
Chỉ số bình quân tối ưu		27.5	26.5

3.4. Giải pháp về sản xuất

a. Quản trị chi phí:

- Tiết kiệm điện: Duy trì các giải pháp đã thực hiện tốt, tiếp tục tìm kiếm các dư địa mới cho công tác tiết kiệm điện trong năm 2025

- Vật tư, phụ tùng: Thực hiện chính sách mua chung của Tập đoàn để tối ưu về chi phí

- Tiêu hao: Rà soát, xây dựng lại các định mức tiêu hao tại nhà máy (tiêu hao chải thô, chải kỹ, bông hồi, sợi loại 2...) để đảm bảo vừa linh hoạt chủ động theo tình hình chất lượng các đơn hàng, vừa có mục tiêu bám sát để tối ưu tiêu hao toàn chuyên.

b. Quản trị chất lượng:

- Rà soát, đánh giá và ban hành lại các định mức chất lượng bán thành phẩm và thành phẩm với mục tiêu tiếp tục nâng cấp chất lượng trong năm 2025: đáp ứng yêu cầu chất lượng cho sợi nhuộm 1 thành phần, sợi chất lượng cao.

- Tăng cường việc kiểm tra đánh giá hệ thống sản xuất thông qua các bộ phận chức năng riêng biệt của phòng DHSX để phát hiện những lỗi hổng trên dây chuyền nhằm hướng đến một dây chuyền sản xuất hoàn thiện hơn, giảm thiểu lỗi hổng trên chuyền.

3.5. Về Lao động

a. Thực hiện đầu tư, cải tạo hệ thống thiết bị sản xuất để giảm thiểu sức lao động và hoàn thiện bộ máy tổ chức, quy trình sản xuất để tăng cường hiệu quả công tác sử dụng lao động.

b. Tuyển dụng, đào tạo và phát triển nguồn nhân lực:

- Xây dựng hệ thống đánh giá KPIs, xếp loại tiên tiến, ứng dụng công nghệ phù hợp để áp dụng cho tất cả các khối phòng ban.

- Công ty tiếp tục tuyển dụng và đào tạo các cán bộ chủ chốt và mong muốn được Tập đoàn hỗ trợ trong công tác đào tạo cán bộ nguồn đảm bảo có nhiều thế hệ cán bộ kế cận đạt về chất và lượng.

3.6. Về Tài chính:

- Ổn định và tiếp tục cải thiện hạn mức vay ở các ngân hàng:

+ Tiếp tục giữ lại lợi nhuận SXKD để cải thiện chỉ số tài chính cho đơn vị.

+ Mở thêm hạn mức các ngân hàng và mở rộng thêm ngân hàng quan hệ tín dụng để có gói lãi suất tốt giúp tối ưu chi phí và linh động trong hạn mức sử dụng.

- Cải thiện chỉ số tài chính bằng cách tái cơ cấu nợ

Nơi nhận:

- Cổ đông của Công ty;
- Thành viên HĐQT Công ty;
- Ban GD Công ty;
- Lưu HĐQT, VT

T/M CƠ QUAN ĐIỀU HÀNH

TỔNG GIÁM ĐỐC

NGUYỄN THỊ TỐ TRANG

