

Số: ...BC/HĐQT-VPH

**DỰ THẢO**

**BÁO CÁO**

**Kết quả thực hiện Kế hoạch sản xuất kinh doanh (SXKD) năm 2025,  
Triển khai Kế hoạch Sản xuất kinh doanh 2026 của Công ty CP Vinatex Phú Hưng**

Kính gửi: Đại hội đồng cổ đông Công ty Cổ phần 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 2025 và một số chỉ tiêu kế hoạch SXKD và giải pháp thực hiện kế hoạch năm 2026 của Công ty. Nội dung cụ thể như sau:

**I. Báo cáo tình hình sản xuất kinh doanh năm 2025**

**1. Hiệu quả Sản xuất kinh doanh năm 2025**

**1.1. Kết quả SXKD đầu năm 2025**

TT	Chỉ tiêu	ĐVT	Thực hiện 2025	Kế hoạch dự kiến thực hiện năm 2025	% Thực hiện/ Kế hoạch
1	Giá trị sản xuất công nghiệp	Triệu đồng	663,792	707,740.00	94%
2	Sản lượng sản xuất	Tấn sợi	11,428	11,340.00	101%
	Sản lượng sản xuất- theo chỉ số Ne30	Tấn sợi	10,221	10,145.00	101%
3	Tổng Doanh thu	Triệu đồng	832,660	806,280.00	103%
4	Kim ngạch xuất khẩu	1000 USD	26,347	29,773.00	88%
5	Lợi nhuận trước thuế	Triệu đồng	11,095	10,500.00	106%
6	Tỷ lệ chia cổ tức	%			

Năm 2025, hoạt động sản xuất kinh doanh của đơn vị nhìn chung duy trì ổn định, bảo đảm tiến độ sản xuất và chất lượng sản phẩm. Hầu hết các chỉ tiêu chủ lực như sản lượng sợi, doanh thu, lợi nhuận đều vượt kế hoạch, đặc biệt lợi nhuận trước thuế vượt 6% so với kế hoạch. Trong đó, giá trị sản xuất công nghiệp thấp hơn, chỉ bằng 94% so với kế hoạch vì giá nguyên liệu đưa vào sản xuất thấp hơn dự kiến do thị trường nguyên liệu giảm giá trong năm 2025 so với năm 2024. Thị trường

giảm giá toàn ngành nói chung và tỷ lệ bán sợi nội địa tăng trong năm 2025 cũng dẫn đến kim ngạch xuất khẩu của năm 2025 chỉ đạt 88% so với kế hoạch.

## 1.2. Đánh giá cơ cấu doanh thu và thị trường tiêu thụ năm 2025

### a. Đánh giá về cơ cấu mặt hàng năm 2025

- Phân xưởng 1 (PX1) tập trung vào các dòng sợi CVC thường và CVC recycled từ các đơn hàng yêu cầu truy xuất nguồn gốc nguyên liệu, yêu cầu chất lượng cao – đạt tiêu chuẩn dệt nhuộm 1 thành phần gồm các chỉ số tối ưu về sản lượng qua đó bảo đảm hiệu suất thiết bị và tối ưu chi phí chế biến.

- Phân xưởng 2 (PX2): Từ tháng 8/2025, PX2 đã triển khai thêm hệ thống Compact, mở rộng danh mục sản phẩm và bước đầu triển khai phát triển các đơn hàng sợi cao cấp, tạo nền tảng cho chiến lược phát triển dài hạn định hướng phân khúc sợi chất lượng cao.

### b. Đánh giá về tỷ trọng thị trường năm 2025

STT	THỊ TRƯỜNG	NĂM 2025	NĂM 2024
1	XUẤT KHẨU	86%	93%
2	XUẤT KHẨU TẠI CHỖ	6%	6%
3	NỘI ĐỊA	8%	1%

**Bảng 1: So sánh tỷ trọng xuất khẩu, xuất khẩu tại chỗ và nội địa năm 2025 và 2024**

Nhận xét: Cơ cấu thị trường trong năm 2025 có sự chuyển dịch so với cùng kỳ 2024: Tỷ trọng xuất khẩu giảm từ 93% xuống 86%, Thị trường nội địa tăng mạnh từ 1% lên 8%, cùng với xuất khẩu tại chỗ đạt 6%, cho thấy nỗ lực đa dạng hóa đầu ra và mở rộng kênh tiêu thụ trong nước. Sự chuyển dịch này tuy nhẹ nhưng góp phần ổn định dòng doanh thu, giảm thiểu rủi ro trước biến động toàn cầu và khẳng định định hướng phát triển bền vững.

STT	THỊ TRƯỜNG	NĂM 2025	NĂM 2024
1	CHINA	38%	47%
2	PHILIPPINES	32%	24%
3	KOREA	23%	14%
4	KHÁC ( MALAYSIA, JAPAN, TAIWAN, ECUADOR, POTUGAL)	7%	14%

**Bảng 2: So sánh tỷ trọng theo thị trường xuất khẩu**

**Nhận xét:** Cơ cấu thị trường xuất khẩu trong năm 2025 cho thấy sự dịch chuyển đáng kể giữa các thị trường chính so với cùng kỳ năm 2024.

- Thị trường Trung Quốc tiếp tục giữ vị thế là thị trường xuất khẩu lớn nhất của đơn vị năm 2025, chiếm 38% tổng kim ngạch xuất khẩu, dù đã giảm so với mức 47% của cùng kỳ năm 2024. Sự sụt giảm này phản ánh xu hướng chủ động tái cân bằng và giảm phụ thuộc vào một thị trường duy nhất, phù hợp với định hướng đa dạng hóa của Công ty. Nhu cầu nhập khẩu từ Trung Quốc tập trung chủ yếu ở dòng sợi CVC có chỉ số từ Ne20 đến Ne32, với quy mô đơn hàng lớn và ổn định, đặc biệt là nhóm sợi tái chế (Recycled) – mặt hàng đang được các đối tác Trung Quốc ưu tiên sử

dụng để phục vụ sản xuất vải xuất khẩu sang Mỹ và Nhật Bản. Điều này cho thấy Trung Quốc vẫn là thị trường có tiềm năng lớn, với yêu cầu kỹ thuật và tiêu chuẩn chất lượng cao, góp phần nâng cao giá trị thương mại của sản phẩm sợi Phú Hưng. Mặc dù nhu cầu và đơn giá có xu hướng giảm nhẹ theo biến động chung của thị trường toàn cầu, nhưng nhờ lợi thế về quy mô đơn hàng, tính ổn định và mức độ hợp tác lâu dài, thị trường Trung Quốc vẫn duy trì vị trí dẫn đầu trong cơ cấu xuất khẩu của Công ty năm 2025.

- Thị trường Philippines tiếp tục khẳng định vai trò là một trong ba thị trường xuất khẩu chủ lực của Công ty Phú Hưng trong năm 2025. Trong năm 2025, tỷ trọng xuất khẩu sang thị trường này tăng mạnh từ 24% của cùng kỳ năm 2024 lên 32%, thể hiện sự mở rộng ổn định và hiệu quả trong công tác phát triển thị trường. Đây là thị trường có nhu cầu tiêu thụ ổn định, giá bán duy trì ở mức hợp lý ngay cả trong giai đoạn ngành Dệt May toàn cầu chịu nhiều biến động về giá nguyên liệu và nhu cầu may mặc sụt giảm. Tuy nhiên, bước sang các tháng cuối năm 2025, ảnh hưởng từ xu hướng giảm chung của thị trường toàn cầu đã khiến sản lượng đơn hàng và tỷ trọng xuất khẩu sang Philippines giảm nhẹ, dù vẫn duy trì ở mức cao hơn so với cùng kỳ năm trước.

- Thị trường Hàn Quốc hiện đứng thứ ba trong cơ cấu xuất khẩu của đơn vị, chiếm 23% tổng kim ngạch xuất khẩu năm 2025. Đây là thị trường có mức tăng trưởng ấn tượng, phục hồi mạnh so với cùng kỳ năm 2024 (tăng từ 14% lên 23%). Các đơn hàng chủ lực xuất sang Hàn Quốc chủ yếu là sợi CVCd 60/40 và CVCm 60/40, với thành phẩm cuối cùng được xuất khẩu chủ yếu sang thị trường Mỹ. Tuy nhiên, năm 2025 cũng là giai đoạn biến động mạnh về chính sách thương mại quốc tế, đặc biệt là việc Mỹ gia tăng áp thuế đối với nhóm hàng Dệt May. Chính yếu tố này đã tác động gián tiếp đến nhu cầu nhập khẩu sợi từ Hàn Quốc, khiến lượng đơn hàng sụt giảm. Bên cạnh đó, cạnh tranh ngày càng gay gắt từ các quốc gia xuất khẩu sợi lớn như Trung Quốc, Ấn Độ, Pakistan... trong bối cảnh nhu cầu toàn cầu suy yếu đã gây sức ép kìm hãm lên cả sản lượng và giá bán, khiến thị trường Hàn Quốc chưa ghi nhận dấu hiệu phục hồi rõ rệt tính đến thời điểm hiện tại.

- Nhóm các thị trường còn lại, bao gồm Malaysia, Nhật Bản, Đài Loan, Ecuador và Bồ Đào Nha, ghi nhận tỷ trọng xuất khẩu giảm từ 14% xuống còn 7% trong năm 2025. Mặc dù vẫn duy trì được đơn hàng, song quy mô nhỏ lẻ và tần suất không ổn định, cho thấy xu hướng thu hẹp dần tỷ trọng xuất khẩu sang các thị trường này qua từng năm. Các khu vực Nam Mỹ và châu Âu vẫn tồn tại nhu cầu nhập khẩu sợi nhất định, tuy nhiên đơn giá giảm cùng chi phí logistics cao do khoảng cách vận chuyển xa khiến doanh nghiệp khó cạnh tranh về giá so với các quốc gia xuất khẩu sợi lớn như Trung Quốc, Ấn Độ và Pakistan.

- Tổng thể này đã phản ánh rõ định hướng cơ cấu thị trường hợp lý của Công ty trong năm 2025: tập trung củng cố và mở rộng các thị trường chủ lực có quy mô ổn định, biên lợi nhuận cao và tiềm năng tăng trưởng bền vững, thay vì phân tán nguồn lực vào các thị trường xa, hiệu quả thấp và chi phí vận hành cao.

### c. Đánh giá về tỷ trọng khách năm 2025

THỊ TRƯỜNG			

	<b>SỐ LƯỢNG</b>	<b>TỶ TRỌNG THEO SỐ LƯỢNG KH</b>	<b>TỶ TRỌNG THEO GIÁ TRỊ XK</b>
CHINA	10	24%	37.60%
PHILIPPINES	15	37%	32.20%
KOREA	10	24%	22.80%
TAIWAN	1	2%	2.20%
JAPAN	1	2%	1.00%
MALAYSIA	2	5%	2.20%
ECUADOR	1	2%	1.00%
PORTUGAL	1	2%	1.00%
<b>TỔNG CỘNG</b>	<b>41</b>	<b>100%</b>	<b>100.00%</b>

**Nhận xét:**

Cơ cấu khách hàng xuất khẩu trong năm 2025 cho thấy mức độ tập trung cao vào ba thị trường chủ lực, với sự phân bổ tương đối rõ nét giữa quy mô và giá trị:

- Thị trường Philippines chiếm 37% tổng số lượng khách hàng và 32.2% tổng giá trị xuất khẩu, khẳng định vị thế thị trường trọng điểm, ổn định và có sức mua tốt, đồng thời duy trì đơn hàng đều đặn trong suốt năm.
- Thị trường Trung Quốc tuy chỉ chiếm 24% về số lượng khách hàng, nhưng lại đóng góp 37.6% tổng giá trị xuất khẩu, phản ánh các đơn hàng ở thị trường này có đơn giá cao và chất lượng sản phẩm vượt trội, đặc biệt đối với các dòng sợi có giá trị gia tăng và tiêu chuẩn kỹ thuật khắt khe như sợi Recycled, Compact.
- Thị trường Hàn Quốc giữ tỷ trọng 24% về số lượng khách hàng và 22.8% về giá trị, thể hiện sự phát triển ổn định và cân đối giữa quy mô đơn hàng và giá trị thương mại.
- Nhóm các thị trường khác như Đài Loan, Nhật Bản, Malaysia, Ecuador và Bồ Đào Nha chỉ chiếm dưới 5%, chủ yếu đóng vai trò bổ trợ và đa dạng hóa kênh tiêu thụ cho đơn vị .
- Tổng thể, ba thị trường chủ lực – Philippines, Trung Quốc, Hàn Quốc chiếm hơn 90% tổng giá trị xuất khẩu, phản ánh chiến lược tập trung hợp lý của doanh nghiệp: củng cố vững chắc các thị trường có sức mua ổn định, thị trường truyền thống, khả năng tăng trưởng dài hạn, đồng thời duy trì sự linh hoạt tại các thị trường nhỏ để giảm thiểu rủi ro và mở rộng cơ hội kinh doanh trong bối cảnh thương mại toàn cầu biến động.

**1.3. Thuận lợi và thách thức của công tác SXKD năm 2025:**

**3.1. Thuận lợi:**

- Thị trường tiêu thụ đa dạng hơn: So với năm 2024, năm 2025 doanh nghiệp không còn phụ thuộc tuyệt đối vào xuất khẩu (giảm từ 99,74% xuống 85%), đồng thời mở rộng sang thị trường nội địa và xuất khẩu tại chỗ. Điều này giúp ổn định đầu ra, đặc biệt trong bối cảnh biến động thương mại toàn cầu.

- Tăng trưởng ở các thị trường tiềm năng: Các thị trường Philippines và Hàn Quốc ghi nhận tăng tỷ trọng mạnh (Philippines: 24% → 32%; Hàn Quốc: 14% → 23%), thể hiện hiệu quả mở rộng thị trường khu vực châu Á và khả năng đa dạng hóa đối tác nhập khẩu.

- Giá trị xuất khẩu cao ở thị trường trọng điểm: Dù số lượng khách hàng tại trường Trung Quốc không nhiều, nhưng giá trị xuất khẩu chiếm tới 37,6%. Đây là nhóm khách hàng mà công ty hướng đến và thực hiện các giải pháp để xây dựng quan hệ hợp tác lâu dài nhờ vào đơn hàng số lượng lớn, biên lợi nhuận cao.

- Lợi thế về xuất xứ Việt Nam được phát huy: Chính sách giảm phụ thuộc vào Trung Quốc và tăng cường truy xuất nguồn gốc của Mỹ đã mang lại lợi thế cạnh tranh cho ngành dệt may Việt Nam nói chung và ngành sợi nói riêng khi nhiều đối tác ưu tiên nguồn cung minh bạch và ổn định. Các đơn hàng xuất Mỹ, ưu tiên mua hàng có 100% bông Mỹ có giá bán tốt với nhu cầu ngày càng lớn được ghi nhận từ giữa cuối năm 2025 đến hiện tại.

### **3.2. Thách thức:**

- Phụ thuộc cao vào các thị trường chủ lực: Dù đã giảm dần tỷ trọng từ Trung Quốc, hơn 90% kim ngạch vẫn tập trung vào ba thị trường chính, khiến mức độ phân tán rủi ro thấp. Chỉ một biến động nhỏ về tỷ giá hoặc chính sách nhập khẩu tại các thị trường này cũng có thể ảnh hưởng trực tiếp đến doanh thu toàn ngành.

- Thị trường nội địa và xuất khẩu tại chỗ còn yếu: Dù đã có bước hình thành, tỷ trọng tiêu thụ nội địa (7%) và xuất khẩu tại chỗ (8%) vẫn còn thấp trong bối cảnh xu hướng dịch chuyển ngành dệt may toàn cầu ưu tiên Việt Nam là khu vực sản xuất an toàn và minh bạch.

- Chính sách thương mại thuế quan từ chính Mỹ biến động phức tạp: Diễn biến khó lường trong việc áp thuế và kiểm soát hàng nhập khẩu vào Mỹ gây sức ép kép — vừa ảnh hưởng đến nhu cầu, vừa làm giảm biên lợi nhuận xuất khẩu ngành dệt may, ảnh hưởng đến biên lợi nhuận của ngành sợi.

## **2. Xây dựng Kế hoạch SXKD năm 2026**

### **2.1. Dự báo tình hình thị trường và Cơ cấu sản phẩm tối ưu**

#### **2.1.1. Dự báo tình hình thị trường tiêu thụ 2026**

##### **a. Thuận lợi:**

1. Xu hướng dịch chuyển chuỗi cung ứng và đơn hàng về Việt Nam

- Trong ngắn hạn, nhu cầu đơn hàng sợi chuyển dịch mạnh về Việt Nam do yêu cầu truy xuất nguồn gốc từ Mỹ và EU; Việt Nam được đánh giá là lựa chọn đáng tin cậy khi Bangladesh, Pakistan gặp bất ổn chính trị và hạn chế năng lực sản xuất.

- Xu hướng FDI chuỗi sợi–dệt–nhuộm từ Trung Quốc, Hàn Quốc, Đài Loan dịch chuyển vào Việt Nam nhằm giảm thiểu tác động thuế đối ứng của Mỹ, tạo cơ hội cho sản xuất sợi nội địa và xuất khẩu tại chỗ (XKTC) và cũng là cơ hội để xây dựng chuỗi cung ứng sợi – dệt – nhuộm hoàn chỉnh tại VN.

2. Việc tái cấu trúc mức thuế cho mỗi quốc gia từ chính quyền Mỹ sau một thời gian đã ổn định và được thị trường tiếp nhận, hấp thụ và chia sẻ sau một thời gian dài giúp ổn định ở các thị trường tiêu thụ sợi chính và tăng nhu cầu ở phân khúc sợi bền vững và minh bạch xuất xứ

3. Triển vọng tích cực của thị trường sợi và dệt may toàn cầu: Ngành dệt may thế giới dự kiến đạt 868 tỷ USD năm 2026, tăng 3,2% so 2025 nếu thuế giữ ở quanh mức hiện tại và thương mại Thế giới có sự phục hồi chậm.

**a. Khó khăn:**

1. Rủi ro thuế quan tạo áp lực đến toàn chuỗi sản xuất dệt may vẫn tồn tại

- Thuế đối ứng Mỹ (20%) và rủi ro về khả năng áp thuế trung chuyển tiếp tục tác động tiêu cực tới xuất khẩu sợi và hàng dệt may Việt Nam, Khách hàng khả năng sẽ yêu cầu chia sẻ thuế và gây áp lực về giá lớn cho nhà máy sợi

- Cầu dệt may thế giới phục hồi chậm; tổng cầu hàng dệt may 2026 chỉ tăng 3,2%, vẫn thấp hơn năm 2025 và giai đoạn trước Covid.

- Các nhà bán lẻ lớn (Mỹ, EU, Trung Quốc) thận trọng trong kế hoạch mua hàng, giảm lượng mua, tăng kiểm soát tồn kho do lạm phát và thuế quan cao.

2. Rủi ro cho thị trường tiêu thụ lẫn thị trường nguyên liệu bông xơ dưới tác động tiêu cực của xung đột chiến tranh các khu vực trên thế giới.

3. Cạnh tranh khu vực gay gắt

- Trung Quốc mở rộng chuỗi sợi – dệt – may tại Tân Cương, Ấn Độ và Pakistan củng cố thị trường nội địa, đẩy mạnh xuất khẩu sợi cotton. Sợi cotton đối mặt với áp lực cạnh tranh khốc liệt từ Ấn Độ, Pakistan và sợi nội địa Trung Quốc. Có thể bị ép giảm giá 3-5% khi XK sang Trung Quốc.

- Ngoài Mỹ, xu hướng Trung Quốc mở rộng nhà máy sang EU và Nhật tăng cạnh tranh, khó khăn trong dịch chuyển thị trường.

- Bangladesh và Ấn Độ có chi phí điện, nhân công thấp hơn Việt Nam, gây áp lực cạnh tranh giá.

- Thị trường nội địa dự kiến phục hồi chậm khiến biên lợi nhuận nội địa thấp do cạnh tranh giá gay gắt và đơn hàng hạn chế.

4. Chi phí đầu vào tăng tạo áp lực lên biên lợi nhuận:

- Chi phí đầu vào tăng: lương tối thiểu vùng +7,25% từ 1/1/2026; chi phí thay thế vật tư phụ tùng cho Phân xưởng 1, chi phí điện EVN dự kiến tiếp tục tăng trong năm 2026.

**2.2. Dự báo tình hình tài chính**

- Chi phí tài chính: Chi phí lãi vay VND dự kiến năm 2026 tăng mạnh so với 2025

- Chi phí tiền lương: Dự kiến lương tối thiểu vùng tăng và tăng lương theo chính sách nâng bậc hàng năm làm tăng tổng chi phí lương và lương tháng 13 cho người lao động trong năm 2026.

- Chi phí tiền điện: Tiền điện dự kiến tiếp tục tăng 5% trong năm 2026

**2.3. Dự báo tình hình lao động**

- Lao động giữ quy mô như năm 2025

- Thu nhập bình quân thực nhận của NLĐ tăng tối thiểu 10%

**2.2. Xây dựng Kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2026**

TT	Chỉ tiêu	ĐVT	Thực hiện năm 2025	Kế hoạch thực hiện năm 2026	Tăng trưởng
1	Giá trị sản xuất công nghiệp	Triệu đồng	663,792	707,424	107%
2	Sản lượng sản xuất	Tấn sợi	11,428	11,758	103%
	Sản lượng sản xuất- theo chỉ số Ne30	Tấn sợi	10,221	10,370	101%
3	Tổng Doanh thu	Triệu đồng	832,660	878,100	105%
4	Kim ngạch xuất khẩu	1000 USD	26,347	26,266	100%
5	Lợi nhuận trước thuế	Triệu đồng	11,095	15,000	135%
6	Tỷ lệ chia cổ tức	%	-	-	

#### **Nhận xét:**

- Sản lượng 2026 tăng 3% so với cùng kỳ, quy về Ne30 tăng trưởng lên 1% so với cùng kỳ nhờ khai thác năng suất của các máy compact, đảm bảo giá trị sản xuất công nghiệp tương đương so với năm 2025 trong bối cảnh chi phí nguyên liệu thấp hơn, giá vốn hàng bán thấp hơn.
- Tổng doanh thu và Kim ngạch xuất khẩu tăng trưởng nhờ sản lượng tăng và giá bán gia tăng từ các mặt hàng compact, mặt hàng có giá trị gia tăng và các mặt hàng đáp ứng yêu cầu truy xuất nguồn gốc so với các mặt hàng sợi truyền thống.
- Mục tiêu lợi nhuận trước thuế năm 2026 tăng trưởng 35% so với năm 2025, đạt 15 tỷ đồng.

### **III. Giải pháp thực hiện kế hoạch SXKD năm 2026**

#### **1. Giải pháp thị trường:**

- **Đối với các thị trường truyền thống:** Công ty tiếp tục tập trung vào các thị trường truyền thống như Trung Quốc (trọng điểm), Philippines và Hàn Quốc bằng cách duy trì quan hệ khách hàng hiện hữu, mở rộng khách hàng mới và nâng cao chất lượng sản phẩm để tăng sức cạnh tranh và có được đơn giá bán tốt hơn thị trường. Bên cạnh xuất khẩu, Công ty cũng đẩy mạnh thị trường nội

địa và xuất khẩu tại chỗ để tận dụng xu hướng dịch chuyển đơn hàng vào Việt Nam, giảm rủi ro chi phí logistics và mở rộng mạng lưới khách hàng trong nước.

**- Đối với các thị trường mới cho sản phẩm mới của đơn vị:**

+ Tập trung phát triển và đẩy mạnh sản xuất các sản phẩm mới (sợi pha với Modal/ Viscro) và sản phẩm GTGT (sợi 1 thành phẩm, sợi truy xuất nguồn gốc, sợi compact) với mức giá tốt hơn bù đắp cho các áp lực chi phí giá tăng và đảm bảo lợi nhuận mục tiêu năm 2026.

+ Nhà máy cam kết thực hiện chuyển đổi sản xuất linh hoạt để đảm bảo tiến độ và đáp ứng các yêu cầu kỹ thuật từ phía đơn hàng.

+ Tập trung phát triển và khai thác thị trường, tệp khách hàng cho các sản phẩm mới, giám sự phụ thuộc và các thị trường, khách hàng chủ, tăng khả năng chủ động tiếp cận và chốt các đơn hàng hiệu quả.

**- Đẩy mạnh công tác bán hàng:**

+ Giúp đảm bảo khả năng tiêu thụ của các mặt hàng mới, mặt hàng GTGT để ổn định dòng tiền của công ty trong bối cảnh thị trường còn chưa ổn định trong năm 2026 và áp lực chi phí ngày càng gia tăng.

**2. Giải pháp sản xuất:**

**- Khai thác tối ưu hệ thống compact nâng cao tỷ trọng sản phẩm chất lượng cao**

**- Đẩy mạnh các chuyên đề cải tiến để nâng cao hiệu quả khai thác thiết bị:** Đẩy mạnh triển khai các chuyên đề cải tiến kỹ thuật nhằm ổn định chất lượng, giảm lỗi công nghệ, nâng hiệu suất máy và kéo dài tuổi thọ thiết bị, đặc biệt là thiết bị tại PX1.

**- Gắn công tác sản xuất với mục tiêu tiết kiệm chi phí và nâng cao hiệu quả SXKD**

+ Trong điều kiện thị trường vẫn còn nhiều rủi ro về nhu cầu không ổn định và diễn biến nguyên liệu khó lường, công tác sản xuất trong năm 2026 không chỉ dừng ở mục tiêu bảo đảm sản lượng mà cần gắn trực tiếp với mục tiêu tiết giảm chi phí và nâng cao hiệu quả SXKD.

+ Công ty tập trung kiểm soát chặt chẽ định mức nguyên liệu, vật tư phụ, điện năng, tỷ lệ hao hụt và các chi phí phát sinh trong sản xuất; đồng thời nâng cao kỷ luật vận hành, giảm lãng phí ở từng công đoạn, từng ca máy.

+ Bên cạnh đó, tăng cường phân tích hiệu quả theo từng mặt hàng, từng nhóm sản phẩm để làm cơ sở điều chỉnh cơ cấu sản xuất phù hợp, ưu tiên những mặt hàng vừa đáp ứng nhu cầu thị trường, khách hàng yêu cầu chất lượng cao vừa bảo đảm vận hành tài chính cho Công ty.

**- Phối hợp chặt giữa sản xuất – kỹ thuật – kinh doanh để phản ứng nhanh với thị trường**

+ Nâng cao tính liên kết giữa bộ phận sản xuất, kỹ thuật, chất lượng và kinh doanh. Trong bối cảnh khách hàng đặt hàng ngắn hạn, yêu cầu thay đổi nhanh về mặt hàng, chất lượng và tiến độ giao hàng, việc phối hợp nội bộ chặt chẽ sẽ giúp Công ty nâng cao tính linh hoạt trong điều hành sản xuất.

+ Việc gắn sản xuất với tín hiệu thị trường theo thời gian thực sẽ giúp đơn vị vừa bảo đảm thực hiện tốt đơn hàng, vừa hạn chế rủi ro tồn kho.

### 3. Giải pháp tài chính:

<b>Giải pháp</b>	<b>Nội dung</b>
<b>Kiểm soát Biến động tỷ giá USD/VND</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Cân đối vay tỷ trọng USD và VND phù hợp để tận dụng tỷ giá trượt nhưng cũng tận dụng lãi vay USD thấp hơn lãi VND.</li><li>- Cân đối dòng tiền để nguồn doanh thu USD đủ cho dư nợ vay USD của đơn vị</li><li>- Xem xét hợp đồng kì hạn và hóa đổi lãi suất 3–6 tháng để linh động trong các lúc tỷ giá có xu hướng biến động để giữ tỷ giá kì vọng.</li></ul>
<b>Tận dụng lợi thế khi áp dụng chi phí điện hai thành phần (EVN)</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Tối ưu hiệu suất điện mặt trời mái nhà và (hoặc) xem xét pin lưu trữ để giảm công suất cực đại-&gt; để giảm cho phí cố định (nếu được).</li><li>- Do công suất cực đại là chi phí cố định nên có giải pháp để tối ưu cực đại cho dây chuyền trong tháng: huy động thiết bị phù hợp trong khung giờ ca 3 để không tạo cực đại lớn.</li></ul>
<b>Lãi suất &amp; tín dụng</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Duy trì và tăng thêm hạn mức tín dụng tại các ngân hàng để chủ động hơn trong quan hệ tín dụng các ngân hàng .</li><li>- Tăng vòng quay vốn lưu động thông qua tối ưu hàng tồn kho (giảm 10%).</li><li>- Dự báo dòng tiền hàng tuần, hàng tháng để chủ động nguồn thu nợ và cân đối thu nợ trung dài hạn giúp giảm chi phí tài chính.</li></ul>

### 4. Giải pháp lao động:

- Tiếp tục duy trì thực hiện việc nâng lương, thi nâng bậc, tăng tiền lương tối thiểu vùng vào tháng 01/2026 để cải thiện mức thu nhập của NLĐ, đặc biệt là lao động trực tiếp công nghệ sản xuất và bảo trì.
- Hoàn thiện và vận dụng hiệu quả các KPIs đã áp dụng trong năm 2025 đối với các vị trí: Trưởng, phó và chuyên viên các phòng ban; Giám đốc Nhà máy, Trưởng phó các công đoạn và hướng tới xây dựng, điều chỉnh thang bảng lương theo lương 3P.
- Thực hiện mục tiêu tinh giảm lao động ở bộ phận bảo trì. Nhà máy thực hiện các biện pháp tiết giảm lao động tại các công đoạn tạo cơ sở để tăng lương cho người lao động (lương tối thiểu vùng, lương nâng bậc, lương tháng 13)
- Đẩy mạnh Phát triển Văn hóa doanh nghiệp: 1- Kỷ luật; 2- Trung thành; 3- Tri ân; 4- Không đổ lỗi; 5- Hợp tác và Kết nối; 6- Đổi mới cải tiến liên tục; 7- Học tập và khắc phục nhanh từ những thất bại.

## IV. Chương trình đầu tư năm 2026

Trong năm 2026, Đơn vị thực hiện dự án đầu tư cải tiến hiệu suất sản xuất và chất lượng sản phẩm cho 2PX. Cụ thể như sau:

TT	Vật tư/ Phụ tùng	Phân xưởng	Hãng thiết bị	Đơn giá /Đơn vị (USD)	Số máy/ Số cọc	Tổng (USD)	Tỷ giá USD/ VND	Thành tiền (VND)
1	Máy vệ sinh trục nhung tự động	1 & 2	Kerry	2,800 USD/ máy	37 máy	103,600	26,313	2,726,026,800
2	Hệ thống pinter máy con Toyota	1	Pinter	6 USD/ cọc	21,600 cọc	129,600	26,313	3,410,164,800
3	Hệ thống compact	2	Lakshmi	21 USD/ cọc	4,800 cọc	100,800	26,313	2,652,350,400
4	Máy chải cotton SC8	2	Saurer	77000 USD/ máy	1 máy	77000	26,313	2,026,101,000
5	Máy chải kỹ LK69-C	2	Laskhmi	87000 USD/ máy	1 máy	87000	26,313	2,289,231,000
<b>TỔNG</b>								<b>13,103,874,000</b>

**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 TÓ TRANG**