



VIFUTEX

CÔNG TY CỔ PHẦN DỆT VĨNH PHÚ
Số 9, Đ. Đại Nãi, P. Nông Trang, TP. Việt Trì, tỉnh Phú Thọ
Điện thoại: (+84)210 3846409 Fax: (+84)2103 846676
Website: vifutex.com.vn.

Số : 18 /2021/BC-ĐHCD

Việt Trì ngày 26 tháng 4 năm 2021

BÁO CÁO (dự thảo)
KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2020
KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2021

PHẦN I : KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2020:

I – Tổng quan tình hình hoạt động của công ty.

Do bị ảnh hưởng bởi dịch bệnh COVID và cuộc chiến tranh thương mại Mỹ - Trung nên năm 2020 là một năm khó khăn đối với ngành Sợi Dệt, trong bối cảnh chung của ngành, hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty CP dệt Vĩnh Phú cũng gặp rất nhiều khó khăn. Do thay đổi về cơ cấu sản phẩm nên chỉ tiêu về sản lượng sợi toàn bộ và doanh thu chưa đạt được mục tiêu mà đại hội đã đề ra nhưng công ty đã hoàn thành vượt mức chỉ tiêu về lợi nhuận, đây là sự nỗ lực của ban lãnh đạo công ty và là động lực để công ty phát triển trong giai đoạn tiếp theo.

II – Kết quả SXKD năm 2020.

1, Đối với sản xuất sợi :

Khi xây dựng kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2020, Ban giám đốc công ty vẫn đặt mục tiêu tiếp tục khai thác hai dây chuyền sợi cọc của Trung quốc (Năm 2000) và dây chuyền sợi Ấn độ (Năm 1996) với nhóm mặt hàng sợi 30/1 CD, 32/1 CD, 32/2 CD và sợi 20/1 P/C 83/17. Đồng thời khai thác dây chuyền kéo sợi OE mới đầu tư để phục vụ cho thị trường Xuất khẩu nhằm tăng sản lượng và tăng doanh thu;

Với những biến động không thể lường trước của thị trường, nếu tiếp tục triển khai sản xuất theo kế hoạch đã định thì công ty sẽ lâm vào tình thế cực kỳ khó khăn, vì đến hết tháng 8/2020 giá bán sợi trong nước sụt giảm mạnh, thị trường xuất khẩu đóng băng công ty sẽ phải ngừng sản xuất và sẽ thua lỗ nặng nề;

Trước tình hình đó Ban lãnh đạo công ty đã quyết liệt trong việc thay đổi cơ cấu mặt hàng để giảm thiểu những yếu tố bất lợi của thị trường và dịch chuyển một số sản phẩm sợi để phục vụ cho nhà máy Dệt, dệt các mặt hàng Vải mang lại hiệu quả



cao. Song song với việc thực hiện huy động tối đa dây chuyền sợi OE mới và cũ để cho ra sản lượng cao nhất, để tránh sự phụ thuộc vào thị trường Khăn nội địa công ty đã tiến hành dịch chuyển một phần sản phẩm sợi sang phục vụ cho thị trường Găng tay Xuất khẩu. Bên cạnh đó đối với dây chuyền Sợi Cọc ban lãnh đạo công ty cũng đã triển khai một số mặt hàng mới như sợi Visco, sợi TR (65/35) để dệt Vải cung cấp cho thị trường Quân đội và thị trường Đồng phục cao cấp. Chính sự dịch chuyển trên đã phát huy hiệu quả, mang lại sự ổn định cho công ty;

Thay đổi về định hướng trong việc mua nguyên liệu chính, lựa chọn nguyên liệu phù hợp với đặc thù thiết bị và phù hợp với từng nhóm mặt hàng để từ đó sản xuất ra các dòng sản phẩm phù hợp nhu cầu của khách hàng, có giá cả cạnh tranh. Chính việc đa dạng hóa sản phẩm tạo ra các dòng sản phẩm đáp ứng yêu cầu người dùng với chi phí thấp nhất đã tạo động lực cho việc mở rộng thị trường, dẫn đến ổn định sản xuất;

Sắp xếp, hợp lý hóa dây chuyền sản xuất, lựa chọn các mặt hàng phù hợp với đặc thù thiết bị để tiết giảm các chi phí sản xuất như điện, nhân công, ...vv. Cải tiến thiết bị, hợp lý hóa quy trình công nghệ, tính toán và quản lý chặt chẽ để giảm tiêu hao đặc biệt là tiêu hao Bông, Xơ. Sắp xếp lại lao động trực tiếp, tinh giảm lao động gián tiếp để giảm lao động bình quân tham gia làm việc, từ đó giảm chi phí tiền lương trong toàn công ty.

2, Đối với sản xuất vải:

Do sự thay đổi về cơ cấu sản phẩm Sợi đã tạo tiền đề thuận lợi cho việc sản xuất Vải, hầu hết các mặt hàng vải tiêu thụ trong năm đều có lợi nhuận. Lợi nhuận đó một phần được hình thành một phần từ các sản phẩm sợi cấp dệt, phần khác do quản lý chặt chẽ đối với các định mức tiêu hao và sự tăng cường quản lý chất lượng;

Bên cạnh đó sự chỉ đạo trực tiếp của Tổng Giám đốc để chủ động tính toán nhập khẩu sợi chi số cao từ Trung quốc với chất lượng tốt, giá cả cạnh tranh để dệt ra những sản phẩm đáp ứng yêu cầu của thị trường. Chính các yếu tố trên đã tạo tiền đề cho Nhà máy Dệt có thể huy động đến mức cao nhất các thiết bị hiện có, tạo điều kiện cho việc giảm tối đa các chi phí tăng sức cạnh tranh, tăng lợi nhuận cho công ty;

Trước sự cạnh tranh trong thị trường vải ngày càng khốc liệt, các doanh nghiệp nhỏ và các Làng Nghề mở ra nhiều nên năng lực sản vải xuất tăng lên. Tuy chất lượng của họ không cao nhưng chi phí của họ thấp hơn dẫn đến thị phần về các loại vải thông thường phục vụ cho mặt hàng bảo hộ lao động tại thị trường nội địa của công ty bị giảm sút;

Trong năm công ty đã triển khai đồng bộ và quyết liệt các giải pháp sau: Thực hiện việc lựa chọn đơn hàng, cắt giảm những mặt hàng sản xuất bị lỗ, tập trung vào những mặt hàng có mật độ cao, chất lượng cao, các mặt hàng không phải là lợi thế của các làng nghề và đơn vị nhỏ. Thay đổi chính sách giá bán cho phù hợp để tăng số lượng đơn hàng, tăng sản lượng sản xuất, giảm chi phí trên một đơn vị sản phẩm;

Việc thực hiện đồng bộ và thực hiện tốt các giải pháp này đã mang lại hiệu quả cho công ty.

3, Đối với hoạt động kinh doanh:

Để thích ứng với sự biến động của thị trường, trong năm vừa qua hoạt động kinh doanh đã chủ động trong việc đáp ứng nguyên liệu cho sản xuất đủ về số lượng, đảm bảo về chất lượng, hợp lý về giá cả đảm bảo cho sản xuất ổn định. Bên cạnh đó hoạt động kinh doanh đã thực hiện tốt việc lựa chọn và mở rộng thị trường, xác lập và duy trì các trụ cột căn bản đó là thị trường nội địa – xuất khẩu – phục vụ các nhóm hàng thiết yếu. Thực hiện tốt chính sách bán hàng và thu hồi công nợ quyết liệt, giảm công nợ phải thu của khách hàng xuống mức thấp nhất để đảm bảo dòng tiền cho hoạt động của công ty.

4, Các chỉ tiêu sản xuất kinh doanh:

S T T	Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Kế hoạch năm 2020	Thực hiện		So sánh thực hiện năm 2020 với	
				Năm 2019	Năm 2020	Thực hiện 2019	Kế hoạch 2020
	A	B	(1)	(2)	(3)	4 =3/2	5 =3/1
1	Sản phẩm chủ yếu - Sợi toàn bộ (quy Ne 20) - Vải thành phẩm	Tấn 1000 m ²	6.784 17.022	5.920 14.860	4.976 17.068	84,1 % 114,9%	73,3% 100,3%
2	Doanh thu (không VAT)	Tỷ đồng	390,63	443,42	344,65	77,7 %	88,2 %
3	Lợi nhuận	Tỷ đồng	2,99	4,71	5,06	107,4%	169,2%
4	Nộp ngân sách (Bao gồm thuế và BHXH)	Tỷ đồng	17,9	17,59	22,91	130,2%	128 %
5	Thu nhập bình quân của người lao động	Triệu đ / ng/tháng	8,37	8,01	8,17	102 %	97,6 %



Với các chỉ tiêu cụ thể nêu trên, trong năm 2020 công ty cơ bản đã hoàn thành được các mục tiêu mà đại hội đã đề ra. Đến hết năm 2020 công ty đã khắc phục hết số lỗ lũy kế của các năm trước để lại tạo tiền đề cho hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty trong những năm tiếp theo.

5, Giải quyết những tranh chấp về pháp lý.

Vụ việc tranh chấp với công ty Pang rim về tiền sử dụng nhà xưởng từ 01/7/2012 đến nay: Đây là vụ kiện kéo dài và vẫn chưa được giải quyết dứt điểm. Công ty tiến hành khởi kiện với ba nội dung: (1) - Đòi tiền sử dụng tài sản; (2) – Đòi lại nhà xưởng; (3) – Đề nghị hủy một phần hợp đồng thuê đất ký giữa UBND Tỉnh Phú thọ với Công ty Pang Rim. Đến thời điểm hiện tại Tòa án nhân dân Tỉnh Phú thọ đang thụ lý xét xử lại theo trình tự sơ thẩm (Lần 3). Công ty đã làm việc với Tòa án nhân dân tỉnh Phú thọ, Tòa đã thuê Công ty Cổ phần Thẩm định giá IVC Việt Nam xác định giá trị nhà xưởng và giá trị tiền thuê để làm căn cứ đòi tiền. Theo kết quả thẩm định giá thì giá trị tiền sử dụng nhà xưởng từ 1/7/2012 đến 30/6/2019 là 51.091.989.288 đồng và giá trị của khối tài sản là : 74.727.052.403 đồng. Đến thời điểm hiện nay vụ án vẫn đang trong quá trình xét xử, do những vướng mắc liên quan đến thủ tục cho thuê đất của UBND Tỉnh Phú thọ nên khả năng Tòa án chỉ xét xử vấn đề liên quan đến tiền sử dụng tài sản mà chưa xem xét đến hai nội dung còn lại. Ban lãnh đạo công ty sẽ tiếp tục bám sát và kiên trì theo đuổi vụ việc để đảm bảo quyền lợi của công ty.

PHẦN II : KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2021

1, Đánh giá năm 2021.

Trước những diễn biến phức tạp của dịch bệnh COVID tại Việt Nam và trên Thế giới. Dịch bệnh đã làm kinh tế thế giới nói chung và Việt Nam nói riêng suy giảm nghiêm trọng, trong bối cảnh chung đó dự báo năm 2021 hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty Cổ phần Dệt Vĩnh phú sẽ vẫn còn gặp nhiều khó khăn, cụ thể:

- Thị trường nội địa giảm sút khiến cho việc tiêu thụ hàng hóa gặp nhiều khó khăn. Do không xuất khẩu được nên tập trung cạnh tranh tại thị trường nội địa dẫn đến giá bán hàng hóa giảm, và sự cạnh tranh ngày càng khốc liệt;

- Bên cạnh đó những vấn đề tồn tại của những năm trước chưa được giải quyết dứt điểm đó là vụ án tranh chấp nhà xưởng với Công ty Pang rim sẽ còn kéo dài và phức tạp, và chưa xác định rõ được kết quả như thế nào nên ảnh hưởng lớn đến việc hoạch định kế hoạch trong tương lai.

2, Kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2021:

STT	Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Thực hiện 2020	Kế hoạch 2021	So sánh KH 2020/ TH 2019
	A	B	1	2	3=2/1
1	Sản phẩm chủ yếu				
	Sợi toàn bộ (quy Ne 20)	Tấn	4.976	5.560	111,7 %
	Vải thành phẩm	1000 m ²	17.068	18.305	107,2 %
2	Doanh thu (Không VAT)	Tỷ đồng	344,65	436,13	126,5 %
3	Lợi nhuận	Tỷ đồng	5,06	5,31	104,9 %
4	Nộp ngân sách	Tỷ đồng	22,91	26,74	116,72 %
5	Thu nhập bình quân của người lao động	Triệu đ / người/ tháng	8,17	8,40	102,8 %

3, Các giải pháp thực hiện kế hoạch 2021.

Trước những dự báo về năm 2021, để đạt được những mục tiêu đã đề ra thì định hướng xuyên suốt trong hoạt động của công ty là chủ động thích ứng với những biến động của thị trường để giúp công ty tồn tại và đứng vững trong giai đoạn khó khăn. Muốn vậy công ty cần triển khai đồng bộ các biện pháp sau:

- Linh hoạt trong phương án Nguyên liệu để giảm chi phí, đáp ứng yêu cầu của khách hàng từ đó huy động tối đa sản lượng sản xuất của cả dây chuyền OE mới và cũ để tăng doanh thu, tạo lợi nhuận cho công ty;

- Phát huy các mặt hàng mới đã được hình thành, tăng độ phủ đối với các mặt hàng này trên thị trường. Huy động một cách linh hoạt nhất thiết bị sợi cọc và sợi xe để phục vụ cho nhà máy dệt và các đơn hàng có hiệu quả;

- Rà soát và có thứ tự ưu tiên cụ thể đối với các mặt hàng, ưu tiên các mặt hàng có lợi thế, phù hợp với đặc điểm thiết bị, có chi phí sản xuất thấp, tận dụng tối đa các nguồn nguyên liệu để mang lại hiệu quả cho công ty;

- Đối với các mặt hàng Vải, mục tiêu đặt ra là luôn duy trì sản lượng hàng tháng đạt mức 1 triệu mét vải. Phát triển khách hàng mới và duy trì hệ thống khách hàng cũ, giảm tối đa công nợ phải thu của các khách hàng mua vải. Lựa chọn cơ cấu mặt hàng phù hợp để có hiệu quả;

- Duy trì chiến lược kinh doanh, củng cố đội ngũ kinh doanh để đáp ứng yêu cầu mới. Mục tiêu đặt ra là: Lựa chọn nguyên liệu phù hợp, đáp ứng đủ nguyên liệu cho sản xuất. Tiếp tục mở rộng khách hàng, mở rộng thị phần. Gắn chặt nhiệm vụ bán hàng với thu tiền, giảm thiểu đến mức thấp nhất thành phẩm tồn kho;

- Tiếp tục theo đuổi và xử lý những tranh chấp Pháp lý liên quan đến hệ thống nhà xưởng đang tranh chấp với Công ty Pang rim theo hướng: Trước mắt thu được tiền sử dụng nhà xưởng, sau đó là đảm bảo tối đa lợi ích của công ty;

Năm 2021, xác định là năm vẫn còn nhiều khó khăn, thách thức, để thực hiện được những mục tiêu đề ra là khó khăn và thách thức lớn đối với tập thể lãnh đạo và cán bộ công nhân viên trong toàn công ty, Vì vậy ban lãnh đạo công ty mong muốn nhận được sự chỉ đạo sát sao của Hội đồng quản trị, sự chia sẻ các Quý cổ đông của công ty để Công ty tăng trưởng và phát triển.

Nơi gửi:

- TV HĐQT, TBKS
- Cổ đông Cty.

TỔNG GIÁM ĐỐC

Khuất Đăng Bình