

Số: /BC-HCVT

Phủ Thọ, ngày 20 tháng 03 năm 2026

V/v báo cáo tình hình thực hiện
SXKD năm 2025 và kế hoạch
năm 2026

Kính gửi: Đại hội đồng cổ đông

Công ty Cổ phần Hóa chất Việt Trì báo cáo tình hình thực hiện sản xuất kinh doanh năm 2025 và kế hoạch năm 2026 như sau:

I. Tình hình sản xuất kinh doanh năm 2025

1. Đánh giá một số mặt thuận lợi

Năm 2025, ngành hóa chất cơ bản Việt Nam tiếp tục duy trì đà phục hồi tích cực, kế thừa động lực tăng trưởng từ nửa đầu năm. Môi trường kinh tế vĩ mô ổn định, tăng trưởng khả quan, lạm phát và lãi suất được kiểm soát đã tạo nền tảng thuận lợi cho hoạt động sản xuất kinh doanh. Các ngành công nghiệp chủ lực như Dệt may và Giấy bước vào cao điểm đơn hàng cuối năm, kéo theo nhu cầu tiêu thụ mạnh đối với các sản phẩm thiết yếu như Xút, Javen và PAC.

Bên cạnh đó, việc Chính phủ thúc đẩy giải ngân vốn đầu tư công, đặc biệt trong các dự án môi trường và hạ tầng cấp nước, tiếp tục tạo thêm nhu cầu đối với nhóm hóa chất chuyên dụng. Những yếu tố này góp phần củng cố đà tăng trưởng của toàn ngành và hỗ trợ hoạt động kinh doanh trong giai đoạn cuối năm.

2. Một số khó khăn, hạn chế:

Bên cạnh những yếu tố thuận lợi, thị trường cũng ghi nhận nhiều khó khăn và áp lực cạnh tranh như sau:

Từ đầu năm 2025, giá nguyên liệu Bột nhôm tăng khoảng 16% so với quý IV năm 2024, làm tăng chi phí sản xuất kinh doanh và ảnh hưởng đến lợi nhuận của Công ty. Khi giá nguyên liệu bột nhôm tăng trong khi nguồn cung cấp trong nước không đủ để đáp ứng nhu cầu sản xuất, dẫn đến áp lực dư thừa gốc Clo và gây mất cân bằng trong sản xuất. Các ngành sử dụng nhiều gốc Clo hồi phục chậm, đồng thời một số khách hàng sử dụng lớn dừng máy nhân dịp Tết Nguyên

đán, khiến Công ty phải giảm công suất sản xuất để đảm bảo kho chứa các sản phẩm gốc Clo như HCl. Để khắc phục tình trạng thiếu xút và dư gốc Clo, Công ty phải mua bổ sung xút lỏng, xút vảy để đảm bảo an toàn cho công tác bán hàng làm tăng chi phí, giảm lợi nhuận của Công ty.

Bên cạnh đó, việc điều chỉnh giá điện tăng 4,8% từ ngày 10/05/2025 đã tạo áp lực rất lớn lên chi phí sản xuất các sản phẩm hóa chất do điện năng chiếm 30-40% giá thành của sản phẩm nên khi giá điện tăng đã làm giá thành sản xuất tăng lên ảnh hưởng rất lớn đến hoạt động kinh doanh của Công ty so với cùng kỳ.

Sản phẩm Vi-CHLORINE đã chuyển sang giai đoạn vận hành khai thác thương mại, điều này làm tăng chi phí, bao gồm khấu hao cơ bản và chi phí bán hàng (truyền thông, quảng cáo, khuyến mãi...). Từ cuối năm 2024, tình hình dịch bệnh trong nuôi trồng thủy sản đã ảnh hưởng đến nhu cầu sử dụng sản phẩm Vi-CHLORINE. Ngoài ra, sự cạnh tranh mạnh mẽ từ các nhà sản xuất trong nước và nhập khẩu cũng tác động tiêu cực đến tình hình tiêu thụ sản phẩm này.

Tương tự, sản lượng HCl tại miền Bắc gần như bão hòa, khiến Công ty phải vận chuyển vào miền Nam tiêu thụ với giá thấp, gây giảm hiệu quả kinh doanh. Từ quý III, giá một số sản phẩm hóa chất trong khu vực có dấu hiệu giảm nhẹ do nguồn cung vượt cầu, cùng với chi phí logistics quốc tế tăng cao vì các xung đột địa chính trị, càng tạo thêm sức ép lên thị trường trong nước.

Mặt khác, Trung Quốc tiếp tục thực hiện chính sách đẩy mạnh xuất khẩu hàng hóa, trong đó có các sản phẩm hóa chất cơ bản như xút vảy và xút lỏng, sang các thị trường trong khu vực châu Á nhằm tiêu thụ sản lượng dư thừa và hỗ trợ tăng trưởng sản xuất trong nước. Do chịu áp lực giảm xuất khẩu sang Mỹ bởi các rào cản thuế quan và địa chính trị, Trung Quốc tăng cường bán hàng sang ASEAN, trong đó có Việt Nam, với mức giá cạnh tranh. Sản lượng xút nhập khẩu tăng mạnh trong quý II và quý III/2025, trước tình hình đó, Công ty buộc phải điều chỉnh giảm giá bán Xút nhằm duy trì thị phần, điều này đã ảnh hưởng tiêu cực đến doanh thu và lợi nhuận dự kiến kéo dài đến cuối năm 2025.

3. Thực hiện kết quả SXKD năm 2025

- Giá sản xuất công nghiệp (theo giá thực tế): 1.422,4 tỷ đồng bằng 106,1% so với thực hiện năm 2024 và bằng 86,6% so với kế hoạch năm 2025;

- Tổng doanh thu: 1.816,4 tỷ đồng bằng 112,4% so với thực hiện năm 2024 và bằng 99,4% so với kế hoạch năm 2025.

- Lợi nhuận: 123,8 tỷ đồng bằng 116,8% so với thực hiện năm 2024 và bằng 121,4% so với kế hoạch năm 2025;

II. Giải pháp và chỉ tiêu thực hiện kế hoạch năm 2026

1. Một số thông tin dự báo tình hình thị trường

Bước sang năm 2026, do căng thẳng thương mại giữa các nền kinh tế lớn và tình hình chiến tranh xung đột địa chính trị trên thế giới, nguy cơ gây mất ổn định thị trường nguyên liệu, năng lượng và chi phí vận tải ảnh hưởng đến giá bán và vấn đề cung cầu các sản phẩm hóa chất cơ bản.

Đối với sản phẩm Xút lỏng, nguồn cung trên thị trường khu vực tiếp tục ở mức cao trong khi nhu cầu từ các ngành tiêu thụ lớn như nhôm và hóa chất cơ bản tăng trưởng chậm. Điều này khiến mặt bằng giá Xút lỏng duy trì ở mức thấp, gây áp lực trực tiếp đến hiệu quả kinh doanh của các doanh nghiệp sản xuất trong nước.

Đối với sản phẩm Axit HCl, thị trường trong nước sẽ chịu áp lực cạnh tranh khi sản phẩm HCl của Công ty CP Supe Phốt phát và Hóa chất Lâm Thao chính thức đưa ra thị trường từ tháng 5 năm 2026 với công suất khoảng 20.000 tấn/năm, trong đó khoảng 10.000 tấn HCl thương mại. Nguồn cung mới này bước đầu làm gia tăng cạnh tranh về thị phần và giá bán trong bối cảnh nhu cầu thị trường chưa có sự tăng trưởng tương ứng.

Ngoài ra, các yêu cầu về môi trường, an toàn hóa chất và quản lý tiền chất ngày càng được siết chặt theo quy định của Nhà nước, buộc doanh nghiệp phải tiếp tục đầu tư cho hệ thống quản lý môi trường, công nghệ xử lý và giám sát an toàn. Điều này làm gia tăng chi phí vận hành trong khi biên lợi nhuận của ngành có xu hướng thu hẹp.

Trong bối cảnh cạnh tranh ngày càng gay gắt, yêu cầu đặt ra đối với Công ty là phải nâng cao hiệu quả quản trị, kiểm soát chi phí sản xuất, đồng thời chủ động thích ứng với biến động của thị trường nhằm duy trì năng lực cạnh tranh và hiệu quả sản xuất kinh doanh.

2. Chỉ tiêu kế hoạch năm 2026

Công ty phân đầu hoàn thành các chỉ tiêu kế hoạch năm 2026 như sau:

- Giá sản xuất công nghiệp (theo giá thực tế): 1.650 tỷ đồng;
- Tổng doanh thu : 2.100 tỷ đồng;
- Doanh thu thuần : 1.905 tỷ đồng;
- Lợi nhuận : 130 tỷ đồng.

3. Tổ chức thực hiện

Để đảm bảo hoàn thành các chỉ tiêu kế hoạch năm 2026 Công ty tập trung vào các giải pháp chính như sau:

Thứ nhất, tăng cường công tác phân tích và dự báo thị trường, chủ động điều chỉnh chính sách bán hàng linh hoạt theo từng khu vực và từng nhóm khách hàng; đồng thời nâng cao chất lượng dịch vụ trước, trong và sau bán hàng nhằm giữ vững hệ thống khách hàng truyền thống và mở rộng thị trường.

Thứ hai, tập trung phát triển thị trường cho sản phẩm Vi-CHLORiNE – sản phẩm chiến lược của Công ty trong giai đoạn hiện nay. Việc đẩy mạnh tiêu thụ sản phẩm này không chỉ mang lại hiệu quả kinh doanh trực tiếp mà còn góp phần hỗ trợ tiêu thụ và ổn định giá bán đối với các sản phẩm gốc Clo khác.

Thứ ba, duy trì vận hành ổn định các dây chuyền sản xuất thông qua công tác kiểm tra, bảo dưỡng định kỳ; đồng thời tiếp tục tối ưu hóa chi phí sản xuất, giảm định mức tiêu hao nguyên vật liệu, đàm phán với nhà cung cấp để kiểm soát giá đầu vào và quản lý tồn kho hợp lý.

Thứ tư, tiếp tục cải tiến công tác quản trị lao động, tiền lương và khuyến khích sáng kiến cải tiến kỹ thuật nhằm nâng cao năng suất lao động và hiệu quả sản xuất kinh doanh.

III. Kết luận

Trong năm 2025, Công ty CP Hóa chất Việt Trì đã nỗ lực vượt qua nhiều khó khăn, duy trì tăng trưởng doanh thu và lợi nhuận trong bối cảnh đầy biến động. Để đạt được kế hoạch năm 2026, Công ty cần tiếp tục triển khai đồng bộ các giải pháp nêu trên, phát huy tinh thần chủ động, sáng tạo và đoàn kết nội bộ, hướng tới hiệu quả phát triển bền vững.

Nơi nhận

- TGD;
- Lưu BH, VT.

TỔNG GIÁM ĐỐC

Văn Đình Hoan