

TỔNG CÔNG TY NÔNG NGHIỆP SÀI GÒN
TNHH MỘT THÀNH VIÊN
CÔNG TY CỔ PHẦN
BẢO VỆ THỰC VẬT SÀI GÒN
Số 274/BVTVSG-TCKT
V/v Giải trình việc cổ phiếu SPC
bị đưa vào diện cảnh báo, kiểm soát

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc lập – Tự do – Hạnh phúc

Thành phố Hồ Chí Minh, ngày 10 tháng 4 năm 2025

Kính gửi: Sở Giao dịch Chứng khoán Hà Nội

Công ty cổ phần Bảo vệ Thực vật Sài Gòn, mã chứng khoán SPC xin gửi tới quý Sở lời chào trân trọng.

SPC nhận được thông báo số 1329/TB-SGDHN ngày 01/4/2025 của Sở Giao dịch Chứng khoán (GDCK) Hà Nội về tình trạng chứng khoán của cổ phiếu SPC:

- ✓ Cảnh báo theo Quyết định số 253/QĐ-SGDHN ngày 01/4/2025 do Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối tại ngày 31/12/2024 trên Báo cáo tài chính (BCTC) Hợp nhất năm 2024 được kiểm toán là số âm;
- ✓ Kiểm soát theo Quyết định số 254/QĐ-SGDHN ngày 01/4/2025 do Lợi nhuận sau thuế công ty mẹ năm 2023 và năm 2024 trên Báo cáo tài chính Hợp nhất năm 2024 được kiểm toán là số âm.

Định kỳ hàng quý, SPC giải trình, báo cáo tình hình khắc phục tình trạng chứng khoán bị cảnh báo, kiểm soát như sau:

1. Tình trạng lợi nhuận sau thuế (LNST):

- ✓ Về LNST hợp nhất chưa phân phối trên BCTC hợp nhất:

	31/12/2023 BCTC Kiểm toán	31/12/2024 BCTC Kiểm toán
LNST hợp nhất chưa phân phối	- 22.297.069.372 đồng	- 70.980.439.093 đồng

- ✓ Về LNST công ty mẹ năm 2023 và năm 2024 trên BCTC hợp nhất :

	Năm 2023 BCTC hợp nhất kiểm toán	Năm 2024 BCTC hợp nhất kiểm toán
LNST công ty mẹ	- 33.481.640.682 đồng	- 48.499.527.359 đồng

Năm 2024, số liệu kiểm toán, báo cáo tài chính hợp nhất doanh thu thuần đạt 863,6 tỷ đồng, lợi nhuận sau thuế là -48,2 tỷ đồng, lũy kế lợi nhuận sau thuế chưa phân phối là -70,9 tỷ đồng; lợi nhuận sau thuế công ty mẹ năm 2023 và năm 2024 trên Báo cáo tài



chính hợp nhất năm 2024 lần lượt là 33,4 tỷ đồng và 48,4 tỷ đồng, do các nguyên nhân chính sau:

- Sự cạnh tranh gay gắt giữa các doanh nghiệp trong ngành thuốc bảo vệ thực vật, thời tiết không thuận lợi... khiến doanh thu không đạt kế hoạch, lợi nhuận gộp năm 2024 là 145,5 tỷ không đủ bù đắp chi phí hoạt động
- Tình hình khô hạn nắng nóng kéo dài trên cả nước và tình trạng xâm nhập mặn diễn biến phức tạp tại các tỉnh đồng bằng sông Cửu Long trong những tháng đầu năm đã ảnh hưởng rất lớn đến hoạt động sản xuất nông nghiệp dẫn đến thị trường thuốc BVTV giảm sút đáng kể.
- Quý 3/2024, công ty tiếp tục chịu ảnh hưởng tiêu cực bởi cơn bão Yagi gây thiệt hại nặng nề đến các địa phương phía Bắc, nhiều diện tích canh tác nông nghiệp đã ngập nặng. Điều này làm giảm doanh số bán ra và dòng tiền thu về.
- Quý 4/2024, doanh thu thuần riêng và hợp nhất chỉ đạt 88,4 tỷ và 178 tỷ chỉ bằng 37,6% và 53% so với cùng kỳ năm ngoái; đại lý không còn lấy hàng số lượng lớn như cùng kỳ.
- Tăng chi phí tiền thuê đất thêm 5.098.003.416 đồng trong năm 2024, do nhà nước điều chỉnh tăng đơn giá đất tính tiền thuê đất:
Tiền thuê đất 7.720,8 m² tại trụ sở công ty, KPI Nguyễn Văn Quỳ P. Tân Thuận Đông Quận 7, hạch toán trong năm 2024 tăng thêm là 5.098.003.416 đồng theo thông báo nộp tiền số 20669/TB-CCTKVQ7NB, 20670/TB-CCTKVQ7NB, 20671/TB-CCTKVQ7NB, 20672/TB-CCTKVQ7NB ngày 08/11/2024 của Cục thuế TP Hồ Chí Minh.

Từ đó làm lợi nhuận sau thuế chưa phân phối tại ngày 31/12/2023 từ mức -22,2 tỷ đồng theo BCTC đã kiểm toán, lên mức -70,9 tỷ đồng tại ngày 31/12/2024 theo BCTC kiểm toán; LNST công ty mẹ trên BCTC hợp nhất kiểm toán từ mức -33,4 tỷ đồng năm 2023 lên mức -48,4 tỷ đồng năm 2024.

2. Giải pháp và lộ trình khắc phục:

a. Giải pháp khắc phục

➤ Về công tác thị trường, sản phẩm, chính sách bán hàng:

- Tập trung đẩy mạnh công tác phát triển thị trường, tăng cường phát triển hệ thống phân phối, đặc biệt là thị trường Campuchia, Lào bởi uy tín và thương hiệu của SPC ở 2 thị trường này đang phát triển rất tốt, đánh giá nếu đầu tư cao hơn cho 2 thị trường này thì doanh số sẽ tăng trưởng nhiều trong thời gian tới.
- Đẩy mạnh công tác truyền thông qua mạng internet (tiktok, youtube, zalo,..) trong công tác tiếp thị, xây dựng và quảng bá thương hiệu. Thông qua mạng xã hội Công ty đẩy mạnh công tác truyền thông đến với người tiêu dùng, nông dân, các đại lý. Giới thiệu sản phẩm thông qua công tác hỗ trợ cập nhật kiến thức sử dụng an toàn, hiệu quả thuốc BVTV bằng các buổi livestream với chủ đề thiết thực, nhà nông theo dõi có thể áp dụng vào sản xuất, các đại lý tham gia các kênh truyền thông

được tiếp cận kiến thức bổ ích cho công tác kinh doanh và thực hiện nhiều hoạt động có ích cho xã hội và cộng đồng.

- Xây dựng, điều chỉnh chính sách bán hàng linh hoạt theo 04 khu vực địa bàn, nhóm khách hàng; chính sách bán hàng giữ xuyên suốt theo niên vụ, trong khi giá bán thay đổi theo thị trường, đáp ứng nhanh theo yêu cầu thay đổi của thị trường và mục tiêu Công ty hướng đến.

➤ Về quản lý nợ phải thu

- Triển khai phương thức trả lương cho CBNV theo hiệu suất làm việc, ngoài chỉ tiêu chính là thực hiện kế hoạch doanh số còn kèm theo chỉ tiêu thu hồi công nợ, tỷ lệ nợ quá hạn và các chỉ tiêu quản lý khác của từng cá nhân và tập thể.
- Đẩy mạnh ứng dụng công nghệ 4.0 trong công tác quản lý khách hàng như: module quản lý hợp đồng, module quản lý tín dụng (cấp tính dụng theo năng lực tài chính của từng khách hàng), module kiểm soát nợ quá hạn, phần mềm tin nhắn quản lý giao dịch kinh doanh với khách hàng (bán hàng và thu tiền).
- Tăng cường công tác thu hồi nợ, đôn đốc thu hồi nợ quá hạn; theo dõi chặt chẽ, cập nhật tình hình tài chính của khách hàng, hạn chế tối đa phát sinh mới nợ quá hạn, nợ xấu nhằm đảm bảo nguồn vốn lưu động phục vụ sản xuất kinh doanh.

➤ Về quản lý hàng tồn kho

- Lập và dự báo kế hoạch nhu cầu hàng hóa để mua dự trữ, công tác mua và dự trữ được thực hiện theo định mức tồn kho tối đa, định mức một lần nhập cho tất cả các nguyên vật liệu đầu vào (nguyên liệu, bán thành phẩm nhập, bao bì, phụ gia,...) và định mức tồn trữ bán thành phẩm trộn, nhập hàng nguyên vật liệu và bán thành phẩm, dự trữ mức tồn kho hợp lý và kiểm soát giá đầu vào, đảm bảo cung ứng cho thị trường kịp thời.
- Thường xuyên phân tích, đánh giá tình hình hàng tồn kho, xử lý giải quyết kịp thời hàng tồn kho tồn đọng, chậm luân chuyển phát sinh, tập trung đẩy nhanh tiến độ bán lượng hàng tồn kho chậm luân chuyển có thời gian lớn hơn 6 tháng. Hàng tồn kho chậm luân chuyển là nguyên liệu, bán thành phẩm, hàng B cần rà soát, đánh giá lại chất lượng, quy cách, hàm lượng kỹ thuật theo quy định để phối hợp với các nguyên liệu khác tạo ra các sản phẩm mới phù hợp với việc thay đổi tập quán và môi trường canh tác của người nông dân hiện nay và đồng thời hướng đến thị trường Campuchia, Lào,... với phân khúc chất lượng ổn định, giá bán phù hợp
- Tiến hành thành lập hệ thống cung ứng nguyên liệu sản xuất, bao bì, phụ gia,... thông qua hình thức đấu thầu đối với mua hàng trong nước (bao bì, phụ gia,...), đấu giá mua hàng nhập khẩu (nguyên liệu, bán thành phẩm,...) nhằm tìm kiếm nhà cung cấp với giá cả phù hợp, chất lượng hàng hóa tốt, nguồn hàng cung cấp ổn định.

➤ Về quản lý chi phí

- Rà soát lại doanh số, giá bán, giá thành và hiệu quả các sản phẩm bán ra, các chính sách bán hàng của từng khu vực, địa bàn, khách hàng kinh doanh về giá cả, chiết

3006
CÔNG
CỐ PI
VỆ TE
SÀI G
7. TR H

khấu, khuyến mãi, giảm giá ... để điều chỉnh cho phù hợp tình hình sản xuất kinh doanh và hiệu quả của Công ty.

- Công ty đang tập trung thực hiện rà soát, kiện toàn nhân sự theo vị trí, công việc được giao thực hiện sắp xếp tinh gọn bộ máy hoạt động tại văn phòng, xí nghiệp, các chi nhánh của Công ty phù hợp với tình hình hoạt động kinh doanh và năng suất thực tế hiện tại của SPC; tổ chức công tác kế hoạch sản xuất, bán hàng cho hợp lý tránh phát sinh chi phí ngoài kế hoạch, kiểm soát chặt chẽ chất lượng sản phẩm hàng hóa cung cấp ra thị trường, cắt giảm chi phí thuê nhà kho kinh doanh thiếu hiệu quả và thanh lý tài sản xe cộ dư thừa. Thực hành tiết kiệm tối đa các chi phí trong hoạt động sản xuất kinh doanh (chi phí điện nước- văn phòng phẩm, khoán công tác phí theo doanh số theo từng nhân viên, chi phí xăng dầu, cầu đường...) để hạn chế thấp nhất mức lỗ cho hoạt động của SPC.
- Đồng thời thành lập các tổ công tác thị trường gồm các trưởng phó các phòng ban cùng nhân viên phát triển thị trường được phân công cụ thể theo từng địa bàn như đi thăm viếng khách hàng để tập mối quan hệ, để thu thập thông tin về sản phẩm cũng như các phản ánh khác của khách hàng để xây dựng kế hoạch kinh năm 2025. Đồng thời rà soát và xây dựng kế hoạch doanh thu – tổng nhân sự - tổng chi phí và điều chỉnh chính sách trả lương cho nhân viên với mức lương phù hợp từng chi nhánh nhằm thực hiện việc tiết kiệm chi phí, đảm bảo thu nhập CB-CNV cùng với nâng cao doanh số và lợi nhuận.

➤ **Về công tác đầu tư**

- Đầu tư thay thế thiết bị nghiền dây chuyền sản xuất thuốc BVTV dạng SC có công nghệ vượt trội, năng suất cao thay thế máy móc, thiết bị cũ lạc hậu nhằm nâng cao năng lực sản xuất và chất lượng sản phẩm, đảm bảo đáp ứng kịp thời nhu cầu thị trường và năng lực cạnh tranh cho Công ty.

b. Lộ trình khắc phục:

Số liệu năm 2023 và 2024 đã kiểm toán, báo cáo tài chính hợp nhất công ty thực hiện như sau:

	Doanh thu thuần	LNST công ty mẹ trên BCTC hợp nhất	LNST hợp nhất chưa phân phối
Năm 2023	1.048.010.681.603 đồng	-33.481.640.682 đồng	-22.297.069.372 đồng
Năm 2024	863.686.430.659 đồng	-48.499.527.359 đồng	-70.980.439.093 đồng

Với các giải pháp khắc phục trên, công ty phấn đấu năm 2025 hoạt động sản xuất kinh doanh có lợi nhuận, từ đó từng bước giảm dần số lỗ lũy kế trên báo cáo tài chính. Kế hoạch doanh thu, lợi nhuận dự kiến sẽ trình tại ĐHĐCĐ thường niên năm 2025 như sau:

Stt	Chỉ tiêu	Đvt	TH 2024	Kế hoạch 2025	KH2025 /TH2024
1	Doanh thu thuần SXKD	1.000 đ	863,686,431	936,807,495	108.47%
2	Lợi nhuận trước thuế	1.000 đ	-45,942,453	10,000,000	
3	Lợi nhuận sau thuế	1.000 đ	-48,188,127	8,000,000	
4	Lợi nhuận sau thuế Cty mẹ	1.000 đ	-48,499,527	7,900,000	

Trên đây là nội dung giải trình, báo cáo biện pháp và lộ trình khắc phục tình trạng cổ phiếu vào diện cảnh báo, kiểm soát của Công ty cổ phần Bảo vệ Thực vật Sài Gòn. *Q*

Trân trọng báo cáo!

Nơi nhận:

- Như trên
- Lưu: TCKT, VT

GIÁM ĐỐC *mt*



Nguyễn Quốc Dũng

