

Số: 338/BVTVSG-TCKT
V/v Giải trình việc cổ phiếu SPC
bị đưa vào diện cảnh báo, kiểm soát Q1.2025

Thành phố Hồ Chí Minh, ngày 24 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	30/3/2025 BCTC tự lập
LNST hợp nhất chưa phân phối	- 22.297.069.372 đồng	- 70.980.439.093 đồng	- 74.240.940.130 đồng

✓ **Về LNST công ty mẹ năm 2023 và năm 2024:**

	Năm 2023 BCTC hợp nhất kiểm toán	Năm 2024 BCTC hợp nhất kiểm toán	Quý 1 năm 2025 BCTC Công ty mẹ tự lập
LNST công ty mẹ	- 33.481.640.682 đồng	- 48.499.527.359 đồng	- 5,981,887,303 đồng

Quý 1 năm 2025, báo cáo tài chính hợp nhất doanh thu thuần đạt 195,5 tỷ đồng, lợi nhuận sau thuế là -2,9 tỷ đồng, lũy kế lợi nhuận sau thuế chưa phân phối là -74,2 tỷ đồng; lợi nhuận sau thuế công ty mẹ quý 1 năm 2025 là -5,9 tỷ đồng do nguyên nhân sau:

Lợi nhuận sau thuế TNDN trên Báo cáo tài chính công ty mẹ và hợp nhất quý 1 năm 2025 của SPC ghi nhận lỗ lần lượt là 5,9 tỷ đồng và 2,9 tỷ đồng. Mặc dù công ty tập trung vào bán hàng các dòng sản phẩm có hiệu quả, lãi gộp công ty mẹ và hợp nhất đạt lần lượt 20,6 tỷ đồng và 33,2 tỷ đồng nhưng không bù đắp được chi phí hoạt động sản xuất kinh doanh, do còn bước đầu trong quá trình tinh giảm bộ máy hoạt động:

- Về lợi nhuận gộp: tỉ suất lợi nhuận gộp công ty mẹ và hợp nhất đạt 18%, 17% so với cùng kỳ là 12% và 14%, đạt lần lượt 20,6 tỷ đồng, 33,2 tỷ đồng so với năm 2024 là 13,4 tỷ đồng, 22,8 tỷ đồng. Sang năm 2025, công ty tập trung kinh doanh các dòng

sản phẩm có lợi nhuận cao phù hợp với nhu cầu thị trường, giảm tỉ trọng dòng sản phẩm không hiệu quả.

- Về tinh gọn bộ máy: Quý 1 năm 2025, công ty bước đầu xếp nhân sự, tinh gọn bộ máy hoạt động nhằm giảm chi phí sản xuất kinh doanh: hiện tinh giảm lao động gián tiếp, tăng tỷ lệ lao động trực tiếp, tập trung tất cả cho công tác bán hàng, thu tiền, phát triển thị trường; sắp xếp lại bộ máy chi nhánh: chấm dứt hoạt động các văn phòng đại diện, địa điểm kinh doanh không hiệu quả, sát nhập kho các chi nhánh (cụ thể sát nhập kho Daklak vào kho Gia Lai, kho Nghệ An vào kho Hà Nội, kho Đồng Nai vào kho XNHP)... Kết quả quý 1 doanh thu thuần tăng 4,1%, chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp giảm 7,8% so với cùng kỳ.

Từ đó làm lợi nhuận sau thuế chưa phân phối tại ngày 31/12/2024 từ mức -70,9 tỷ đồng theo BCTC đã kiểm toán, lên mức -74,2 tỷ đồng tại ngày 30/3/2025 theo BCTC tự lập.

2. Giải pháp và lộ trình khắc phục:

2.1 . Giải pháp khắc phục

a. Rà soát danh mục sản phẩm, phân loại nhóm sản phẩm theo hiệu quả:

Mục đích:

- Xác định sản phẩm nào có lợi nhuận cao, sản phẩm nào đang lỗ hoặc không hiệu quả.
- Loại bỏ hoặc giảm sản xuất, kinh doanh những sản phẩm kém hiệu quả.
- Tập trung vào các sản phẩm có biên lợi nhuận tốt và phù hợp với nhu cầu thị trường.

Phân loại:

STT	Phân loại nhóm sản phẩm theo hiệu quả	Số lượng mã sản phẩm	Nhiệm vụ
1	Nhóm sản phẩm có lợi nhuận ròng > 10%	162 sản phẩm/ qui cách	Cần tập trung bán đạt sản lượng mục tiêu đề ra nhằm đảm bảo đạt kế hoạch lợi nhuận
2	Nhóm sản phẩm có lợi nhuận ròng từ 1%-10%	178 sản phẩm/ qui cách	Cần tập trung bán nhằm đảm bảo đạt kế hoạch doanh thu cổ đông giao, bù đắp chi phí cố định
3	Nhóm sản phẩm có lợi nhuận ròng âm	64 sản phẩm/ qui cách	Bao gồm hàng tồn kho chậm luân chuyển nên tập trung bán dứt điểm tồn kho và hàng hiệu bán để giữ thị trường
4	Nhóm sản phẩm có lợi nhuận ròng > 1% và có doanh thu > 1 tỷ/năm	61 sản phẩm/ qui cách	Đây là nhóm sản phẩm mục tiêu cần đầu tư: đảm bảo không thiếu hàng cục bộ, tập trung công tác quảng bá, PR, đẩy mạnh công tác chăm sóc khách hàng đang phân phối nhóm sản phẩm này

b. Sắp xếp nhân sự, tinh gọn bộ máy hoạt động

Mục tiêu:

- Bộ máy nhân sự tinh gọn, chất lượng, hiệu quả, đáp ứng tốt nhu cầu sản xuất kinh doanh và thực hiện thành công các kế hoạch, chiến lược của Công ty.
- Đảm bảo không có lao động dư thừa do sắp xếp chưa hợp lý, lãng phí nguồn nhân lực.
- Số lượng lao động, chi phí tiền lương giảm nhưng năng suất lao động tăng và không làm ảnh hưởng đến mọi hoạt động của Công ty.
- Thu nhập của người lao động vẫn được đảm bảo và phần đầu tăng hơn so với năm 2023, 2024.

Nhiệm vụ:

- Rà soát lao động, công việc của từng vị trí, từng tổ, đội, bộ phận qua đó sắp xếp lại lao động tại tất cả các phòng ban, chi nhánh, đơn vị.
- Chú trọng, tăng số lượng lao động cho khối trực tiếp KD, SX nhưng phải đảm bảo đạt mức doanh số chuẩn giao/ người. Công nhân Xí nghiệp đủ định mức sản phẩm.
- Một số cá nhân thuộc khối gián tiếp cũng được giao trách nhiệm theo dõi, đơn đốc việc thực hiện kinh doanh tại đơn vị và hưởng lương theo mức doanh số được giao với một tỉ lệ nhất định.
- Phải xác định kỹ nhu cầu, chỉ tuyển dụng khi nội bộ không sắp xếp được nhân sự. Nếu lao động vượt quá định biên thì đồng thời doanh số được giao phải tăng tương ứng

c. Cắt giảm chi phí sản xuất, hạ giá thành sản phẩm

Nhiệm vụ:

- Chi phí sản xuất chung trong hạch toán giá thành xuất xưởng là rất cao trong đó chiếm một phần lớn là chi phí trả lương cho nhân công tại Xí nghiệp Hiệp Phước bao gồm trực tiếp và gián tiếp, làm ảnh hưởng đến giá bán. Do đó mục tiêu tinh giảm khoảng 30% nhân sự hiện nay cần được xem xét.

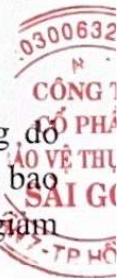
Giải pháp:

- Định mức lại đơn giá sản phẩm phù hợp với tình hình hiện nay của Công ty, định biên lại dây chuyền sản xuất giảm người nhưng vẫn đảm bảo sản xuất.
- Tiết kiệm 10% chi phí hoạt động của XNHP với các giải pháp tiết kiệm điện, giải pháp tiết kiệm nhiên liệu (xăng dầu), giải pháp tiết kiệm chi phí xử lý môi trường.

d. Cắt giảm chi phí hoạt động:

Nhiệm vụ:

- Rà soát và loại bỏ các khoản chi không cần thiết.
- Tối ưu hóa chi phí vận chuyển, kho bãi, điện nước, văn phòng phẩm...



- Đánh giá lại các hợp đồng thuê mặt bằng, dịch vụ.
- Cắt giảm chi phí tiền lương sau khi sắp xếp lại nhân sự, tinh gọn bộ máy hoạt động
- Tăng cường ứng dụng công nghệ để giảm chi phí quản lý.

Giải pháp:

- Thực hiện đề án giao hành hoặc liên kết các đơn vị vận chuyển bên ngoài để vận chuyển từ TP HCM đến khách hàng các đơn hàng nhỏ lẻ nhằm tối ưu hóa sử dụng các xe tải và giảm đi các chi phí không cần thiết.
- Thực hiện đấu thầu, chào giá các vật tư bao bì chiếm tỷ trọng cao nhằm tìm kiếm giá thấp nhất.
- Đối với hàng nhập khẩu: cân đối mua hàng theo số lượng nhu cầu thị trường cần và mua đều, không mua số lượng nhiều..
- Khoán công tác phí cho khối kinh doanh trực tiếp theo mức hiệu quả bán hàng.

e. Điều chỉnh chính sách bán hàng và kiện toàn hệ thống phân phối

- Cải tiến chính sách giá để kích thích tiêu thụ nhưng vẫn đảm bảo lợi nhuận.
- Không giao quyền quyết định mức chiết khấu, số lượng tối thiểu cho các Chi nhánh mà Công ty sẽ điều tiết các mức chiết khấu do Công ty quyết định đảm bảo mang lại hiệu quả.
- Đối với các sản phẩm đang bán dưới giá thành:
 - + *Đối với sản phẩm chiến lược:* Công ty sẽ điều chỉnh tăng giá bán và tăng mức chiết khấu tương ứng và có biên lợi nhuận phù hợp.
 - + *Đối với sản phẩm phổ thông có tính cạnh tranh cao:* thì Công ty sẽ điều chỉnh tăng giá chỉ cần hòa vốn để duy trì doanh số.
- Đối với sản phẩm có biên lợi nhuận cao: Công ty sẽ tập trung chính sách bán hàng và chính sách thưởng bán hàng cho nhóm sản phẩm này.
- Bãi bỏ các chương trình khuyến mãi đã cũ, không còn kích thích bán hàng như: chương trình đồng hành cùng SPC, chương trình phiếu cào hoặc tích điểm.
- Xem xét, đánh giá lại hiệu quả của từng đại lý và loại bỏ những đại lý không đạt yêu cầu.
- Phân nhóm khách hàng theo doanh số mua để điều tiết công tác chăm sóc khách hàng phù hợp hơn.

2.2 Lộ trình khắc phục:

Số liệu năm 2023 và 2024 đã kiểm toán, quý 1 năm 2025, báo cáo tài tính hợp nhất công ty thực hiện như sau:

	Doanh thu thuần	LNST công ty mẹ	LNST hợp nhất chưa phân phối
Năm 2023	1.048.010.681.603 đồng	-33.481.640.682 đồng (Kiểm toán)	-22.297.069.372 đồng
Năm 2024	863.686.430.659 đồng	-48.499.527.359 đồng (Kiểm toán)	-70.980.439.093 đồng
Quý 1 năm 2025	195.589.743.738 đồng	- 5,981,887,303 đồng (BC Riêng)	- 74.240.940.130 đồng

Với các giải pháp khắc phục trên, công ty phần đầu 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.

Trân trọng báo cáo!

Nơi nhận:

- Như trên
- Lưu: TCKT, VT

GIÁM ĐỐC



Nguyễn Quốc Dũng