

Số: 125/NVC

TP HCM, ngày 24 tháng 03 năm 2025

V/v : giải trình biến động doanh thu,
lợi nhuận sau thuế TNDN năm 2024

**Kính gửi: - ỦY BAN CHỨNG KHOÁN NHÀ NƯỚC
- SỞ GIAO DỊCH CHỨNG KHOÁN HN**

Thực hiện Thông tư số 96/2020/TT-BTC ngày 16/11/2020 của Bộ Tài chính về hướng dẫn công bố thông tin trên thị trường chứng khoán, Công ty CP Thuốc thú y TW Navetco giải trình biến động của kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của năm 2024 so với năm 2023 như sau:

STT	Chỉ tiêu	Năm 2023	Năm 2024	Chênh lệch (2024-2023)
1	Doanh thu thuần	412.646.744.161	371.268.762.660	(41.377.981.501)
2	LN sau thuế	28.582.480.576	(39.596.363.586)	(68.178.844.162)

Năm 2024, tiếp tục là một năm với nhiều khó khăn và thách thức của nền kinh tế. Vì thế, hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty cũng không là ngoại lệ khi mà tình hình chăn nuôi cực kỳ ảm đạm, tổng đàn gia súc gia cầm của cả nước sụt giảm đáng kể do ảnh hưởng bởi mức độ nguy hiểm của dịch bệnh, thiên tai, bão lũ cũng như chi phí chăn nuôi đầu vào có giá cao hơn giá bán sản phẩm đầu ra; sự cạnh tranh ngày càng gay gắt và khốc liệt với các công ty đối thủ; chiến tranh ở một số quốc gia trên thế giới làm thị trường xuất khẩu bị thu hẹp; sự cố ngoài ý muốn xảy ra trên đàn bò sữa ở Lâm Đồng dẫn đến chỉ tiêu doanh thu và lợi nhuận của Công ty so với cùng kỳ sụt giảm đáng kể.

Năm 2024 Công ty ghi nhận khoản lỗ ròng 39,596 tỷ, lợi nhuận sau thuế TNDN năm 2024 so với năm 2023 giảm 239 % là do doanh thu giảm, chi phí tăng:

- Doanh thu bán hàng giảm 10% do thị trường chăn nuôi bị thu hẹp, sự cạnh tranh gay gắt giữa các công ty dẫn đến thị phần bị chia nhỏ.
- Doanh thu tài chính giảm 90% do Công ty không có nguồn tài chính nhàn rỗi, lãi từ chênh lệch tỷ giá thực hiện giảm.
- Chi phí bán hàng tăng 36% do:
- Khoản bồi thường, hỗ trợ sự cố vắc xin tại tỉnh Lâm Đồng. Đây là nguyên nhân chính làm ảnh hưởng lớn đến hoạt động kinh doanh của Công ty trong năm 2024.



- Chi phí chiết khấu, khuyến mãi tăng: tình hình cạnh tranh gay gắt giữa các công ty đối thủ và ảnh hưởng dây chuyền của sự cố tại Lâm Đồng làm cho khách hàng khá dè dặt với sản phẩm công ty, vì thế, Công ty Navetco phải xây dựng các chính sách kinh doanh linh hoạt, phù hợp với diễn biến của thị trường. Triển khai các chính sách bán hàng, tỷ lệ khuyến mãi, chiết khấu một cách hợp lý theo từng khu vực, từng đối tượng khách hàng tạo sức cạnh tranh cho các khu vực, đại lý để nâng cao năng lực cạnh tranh, tăng sản lượng bán, cải thiện doanh thu vừa để tăng niềm tin cho khách hàng.

- Sự cố bất lợi sau tiêm phòng là hiện tượng bất thường ngoài mong muốn xảy ra sau tiêm vắc xin, trong đó có rất nhiều yếu tố có thể là nguyên nhân nhưng không có thể dự báo được. Sự cố xảy ra là rủi ro, ngoài ý muốn mà cả công ty Navetco và người chăn nuôi đều không mong muốn. Với trách nhiệm của nhà sản xuất, Công ty Navetco đã rất nỗ lực, thể hiện tinh thần trách nhiệm cao để cố gắng cùng với bà con chăn nuôi giảm thiểu thiệt hại thông qua việc hỗ trợ nhanh chóng cung cấp vật tư, thuốc men có giá trị để cứu chữa đàn bò sữa bị bệnh, đây cũng là lý do khiến chi phí bán hàng tăng.

Công ty CP Thuốc thú y TW Navetco xin giải trình UBCK Nhà nước, Sở giao dịch chứng khoán HN và các nhà đầu tư được rõ.

Xin chân thành cảm ơn ./.

Nơi gửi: - Như trên
- Lưu VT, tài vụ

TỔNG GIÁM ĐỐC 



NGUYỄN THỊ KIM LAN

