

Số 20 /2024/TTF

Bình Dương, ngày 30 tháng 7 năm 2024

V/v Giải trình biện pháp và lộ trình
khắc phục tình trạng chứng khoán đưa
vào diện cảnh báo quý 2/2024

**Kính gửi: Ủy ban Chứng khoán Nhà nước
Sở Giao dịch Chứng khoán TP HCM**

Đầu tiên, Công ty Cổ phần Tập đoàn Kỹ nghệ Gỗ Trường Thành (mã CK TTF) xin gửi lời chào trân trọng đến Quý Cơ quan.

- Căn cứ Quyết định số 253/QĐ - SGDHCM ngày 19/4/2022 của Sở Giao dịch Chứng khoán TP HCM.
- Căn cứ khoản 3 điều 37 Quy chế Niêm yết và giao dịch chứng khoán niêm yết ban hành hành theo quy Quyết định số 17/QĐ – HĐTV ngày 31/3/2022 của Hội đồng thành viên Sở giao dịch Chứng khoán Việt Nam quy định tổ chức niêm yết phải giải trình, báo cáo tình hình khắc phục chứng khoán bị cảnh báo định kỳ hàng quý.
- Căn cứ Thông báo số 695/TB - SGDHCM ngày 03/4/2024 của Sở Giao dịch Chứng khoán TP HCM.

Bằng công văn này, Công ty Cổ phần Tập đoàn Kỹ nghệ Gỗ Trường Thành xin giải trình biện pháp khắc phục tình trạng chứng khoán bị cảnh báo như sau:

Năm 2023 và 6 tháng năm 2024, kinh tế thế giới tiếp tục phải đối mặt với nhiều khó khăn, thách thức. Cuộc chiến Nga – Ukraine tiếp tục leo thang căng thẳng, khó lường, trong khi xung đột mới bùng phát giữa Houthi – Hamas – Irasel và khủng hoảng Biển đỏ trong những tháng cuối năm đã làm gia tăng lạm phát và gây gián đoạn chuỗi cung ứng toan cầu. Trong bối cảnh ấy, nhiều quốc gia duy trì chính sách tiền tệ thắt chặt nhằm kiềm chế lạm phát, tăng trưởng thương mại yếu và niềm tin người tiêu dung chậm phục hồi. Nền kinh tế Việt Nam cũng không ngoại lệ, đã chịu tác động kép bởi biến động của nền kinh tế thế giới và trong nước.

Trong bối cảnh thị trường gặp nhiều khó khăn, TTF đã không ngừng nỗ lực và cố gắng để duy trì mối quan hệ với các đối tác, khách hàng lớn lẫn nhỏ, tại cả trong và ngoài nước, đảm bảo không phụ thuộc vào bất kỳ một thị trường cụ thể nào. Bất chấp việc các thị trường quốc tế ngày càng đặt ra những tiêu chuẩn và quy định nghiêm ngặt về chất lượng và nguồn gốc sản phẩm, Công ty vẫn thành công trong việc xây dựng và duy trì niềm tin với khách hàng. Điều này được thể hiện qua việc Công ty không chỉ đáp ứng được các tiêu chuẩn chất lượng cao mà còn khẳng định được vị thế là đối tác tin cậy, mở đường cho những hợp tác lâu dài và bền vững. TTF đã khẳng định được vị thế của mình trên thị trường quốc tế, tất cả các sản phẩm xuất khẩu sang các thị trường đều đáp ứng được các quy định khắt khe của khách hàng. Không phụ thuộc vào bất cứ thị trường nào, qua đó ngày càng nỗ lực mở rộng thị trường xuất khẩu.



Trong năm 2023, Công ty đã mạnh dạn xử lý các tồn đọng liên quan đến nợ thuế từ năm 2012 đến năm 2022, cản trở quá trình hoàn thuế và thụ hưởng các quyền lợi chính đáng khác trong thời gian dài. Đến nay, quá trình hoàn thuế GTGT của Công ty đã trở về bình thường giúp cải thiện đáng kể dòng tiền phục vụ hoạt động sản xuất kinh doanh, tồn kho giảm. Kết quả sản xuất kinh doanh năm 2023 với doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ đạt 1.567.371.979.837 đồng, TTF tiếp tục giữ vững danh hiệu FAST 500 - Top 500 doanh nghiệp có tốc độ tăng trưởng nhanh nhất Việt Nam trong năm 2024. Đây là nền tảng quan trọng và khẳng định vị thế của TTF trong giai đoạn mới ngày càng phát triển hơn, tạo đà cho kế hoạch năm 2024 và những năm tiếp theo, thúc đẩy doanh thu và lợi nhuận sẽ tăng trong thời gian tới. Theo báo cáo tài chính quý 2/2024 doanh thu thuần 6 tháng năm 2024 đạt **696.293.057.274 đồng**, lợi nhuận sau thuế TNDN đạt **7.595.005.505 đồng**, hoạt động sản xuất kinh doanh vẫn ổn định, tiếp tục khắc phục được những khó khăn trước đây. Trong năm 2024, Công ty tiếp tục thực hiện biện pháp và lộ trình khắc phục tình trạng chứng khoán bị cảnh báo như sau:

- Tiếp tục giữ vững khách hàng truyền thống và phát triển khách hàng tiềm năng, không ngừng cải tiến về mọi mặt, giữ uy tín và niềm tin với khách hàng. Quan tâm các công tác thiết kế sản phẩm, sản xuất các sản phẩm mẫu do chính công ty tự thiết kế, chủ động tìm kiếm khách hàng, đơn hàng có giá trị kinh tế cao.
- Tăng cường công tác quản lý, kiểm soát chặt chẽ về kỹ thuật, chất lượng sản phẩm và đảm bảo giao hàng đúng tiến độ, tạo uy tín với khách hàng là gia tăng cơ hội hợp tác. Chăm sóc tốt khách hàng là tiền đề để giữ vững những khách hàng truyền thống và tạo điều kiện thuận lợi gia tăng cơ hội hợp tác và tìm kiếm khách hàng mới.
- Đối với mảng dự án, sẽ tiếp tục khẳng định thương hiệu của mình và được nhiều Nhà phát triển Bất động sản hàng đầu Việt Nam và quốc tế như Vingroup, Tập Đoàn Gamuda, Capitalland ... tin tưởng giao cho hàng loạt các dự án trọng điểm.
- Về xuất khẩu, tiếp tục đẩy mạnh hợp tác với các khách hàng lớn: Natuzzi, Williams Sonoma, TJX, Four hands, Article, ... ở nhiều ngành hàng để tăng trưởng doanh thu, giá trị đơn hàng và từng bước đa dạng hóa thị trường xuất khẩu.
- Đa dạng hóa thị trường, bao gồm cả trong nước (tập trung đẩy mạnh thương hiệu Domini, Casadora) và ngoài nước (phát triển sâu rộng thị trường châu Âu, Mỹ) nhằm phòng tránh rủi ro và tối đa hóa lợi nhuận;
- Thường xuyên theo dõi diễn biến trên thị trường, có kế hoạch dự phòng các rủi ro có thể xảy ra với hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty. Chủ động các giải pháp phòng ngừa nếu thị trường Mỹ áp dụng chính sách thuế phòng vệ thương mại trong tương lai;
- Nghiên cứu và triển khai mở rộng các nhà máy ở Đắk Lắk, Bình Định và tìm kiếm những động lực tăng trưởng trong các ngành mới.
- Tăng cường hợp tác với các đối tác có tiềm năng và lợi thế bổ sung cho TTF để cùng nhau tạo ra chuỗi giá trị khép kín từ thiết kế, sản xuất đến thi công, tạo ra “giải pháp nội thất toàn diện” giúp nâng cao, hoàn thiện chất lượng sản phẩm, tối ưu chi phí và tiến độ thực hiện các dự án, mang lại lợi ích kinh tế tối đa cho khách hàng.
- Rà soát hệ thống nhà cung cấp, nắm rõ nguồn gốc xuất xứ và phương thức kinh doanh của từng nhà cung cấp để các biện pháp đối tác phù hợp. Đồng thời, mở rộng



tìm kiếm thêm nhiều nguồn nguyên vật liệu với chi phí tốt và ổn định nhằm cung cấp đồng bộ kịp thời cho nhu cầu sản xuất, kiểm soát định mức tiêu hao nguyên vật liệu và tiết kiệm chi phí nhằm tối ưu chi phí sản xuất và tăng sức cạnh tranh cho sản phẩm, qua đó giúp cải thiện kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh chính.

- Chuyển nhượng các công ty trồng rừng không phù hợp với định hướng phát triển công ty, tập trung thu hồi công nợ, thanh lý tài sản không đem lại hiệu quả để thu hồi vốn sản xuất kinh doanh.
- Tập trung kiểm soát quỹ lương, thường phù hợp với hiệu quả hoạt động của từng đơn vị và quy định của Chính phủ; Xây dựng các biện pháp kiểm soát chi phí hành chính theo hướng tiết giảm phù hợp với kế hoạch Công ty.
- TTF sẽ tiếp tục tổ chức triển khai, giám sát mọi diễn biến về tình hình thực tế hoạt động sản xuất kinh doanh Công ty, giám sát chặt chẽ chi phí sản xuất kinh doanh, tối đa hóa lợi nhuận, quyết liệt trong công tác khắc phục tình trạng lỗ của Công ty, duy trì cơ cấu tổ chức với mô hình quản lý theo hướng tinh gọn, hiệu quả để tiết giảm chi phí quản lý.

Với những kết quả kinh doanh đã đạt được trong 06 tháng đầu năm 2024 và cùng các giải pháp, kế hoạch cụ thể nêu trên, Công ty tin tưởng hoạt động sản xuất kinh doanh trong thời gian tới sẽ đạt được nhiều kết quả tích cực, từng bước giảm và xóa được lỗ lũy kế, khắc phục được nguyên nhân dẫn tới tình trạng chứng khoán bị đưa vào diện cảnh báo và tạo bước đệm cho hành trình phát triển bền vững của TTF trong các năm sau.

Trân trọng cảm ơn!

TẬP ĐOÀN KỸ NGHỆ GỖ TRƯỜNG THÀNH

Tổng Giám Đốc



Nguyễn Trọng Hiếu



Nơi nhận:

- Như trên;
- Lưu VT;