



CÔNG TY CỔ PHẦN VẬT TƯ NÔNG NGHIỆP TIỀN GIANG
TIEN GIANG JOINT STOCK COMPANY OF AGRICULTURAL MATERIALS
2,3,4 - QL1A - KP. Trung Lương - Phường 10 - TP. Mỹ Tho - Tỉnh Tiền Giang
Điện thoại: 0273. 3855475 - 3855467 - 3855532 Fax: 0273. 3855479
Website: www.tigicam.vn Email: tigicam@vnn.vn

Mỹ Tho, ngày 12 tháng 6 năm 2025

CHƯƠNG TRÌNH ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2025

SỐ TT	THỜI GIAN	NỘI DUNG
1	13h 20'	Đón tiếp Cổ đông tham dự Đại hội.
2	14h 00'	Khai mạc Đại hội: - Tuyên bố lý do, giới thiệu đại biểu. - Thông qua Chương trình Đại hội (biểu quyết). - Thông qua Quy chế Đại hội (biểu quyết). - Giới thiệu Đoàn Chủ tịch, Thư ký, Tổ kiểm tra tư cách Cổ đông, Tổ kiểm phiếu (biểu quyết).
3	14h 20'	- Báo cáo của Tổ kiểm tra tư cách Cổ đông. - Báo cáo hoạt động của HĐQT năm 2024 & phương hướng năm 2025 - Báo cáo kết quả SXKD năm 2024 & phương hướng SXKD năm 2025 của Công ty. - Báo cáo của Ban Kiểm soát năm 2024. - Thông qua Tờ trình phân phối lợi nhuận năm 2024 của HĐQT.
4	15h 00'	- Bầu bổ sung thành viên Ban kiểm soát nhiệm kỳ 2022 – 2027.
5	15h 30'	- Giải lao.
6	15h 45'	- Thảo luận và Biểu quyết các nội dung trên.
7	16h 40'	- Công bố kết quả bầu bổ sung thành viên Ban kiểm soát - Ban kiểm soát ra mắt Đại hội - Thông qua Nghị quyết Đại hội. - Thông qua Biên bản Đại hội.
8	17h 00'	- Bế mạc Đại hội



Phạm Ngọc Em



CÔNG TY CỔ PHẦN VẬT TƯ NÔNG NGHIỆP TIỀN GIANG
TIEN GIANG JOINT STOCK COMPANY OF AGRICULTURAL MATERIALS
2,3,4 - QL1A - KP. Trung Lương - Phường 10 - TP. Mỹ Tho - Tỉnh Tiền Giang
Điện thoại: 0273. 3855475 - 3855467 - 3855532 Fax: 0273. 3855479
Website: www.tigicam.vn Email: tigicam@vnn.vn

Số: 01/QC-HĐQT

Mỹ Tho, ngày 12 tháng 6 năm 2025

QUY CHẾ

ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN

NĂM 2025



Nhằm qui định những vấn đề cần thiết giúp cho Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2025 đạt kết quả tốt. Hội đồng quản trị xây dựng Quy chế gồm các vấn đề cơ bản sau:

1. Trong suốt thời gian Đại hội: Cổ đông không hút thuốc, hạn chế nói chuyện riêng, sử dụng điện thoại di động ở chế độ rung (không chuông).
2. Biểu quyết tất cả các vấn đề phải đảm bảo đúng Pháp luật, Điều lệ Công ty.
3. Phát biểu ngắn gọn và phải được sự đồng ý của Chủ tọa Đại hội, không có ý kiến liên quan đến cá nhân, không phát biểu những vấn đề đã được Cổ đông khác phát biểu.
4. Ý kiến có thể gửi cho Chủ tọa Đại hội bằng văn bản có chữ ký họ tên đầy đủ.
5. Phát biểu theo thứ tự và sẽ được Chủ tọa Đại hội trả lời, giải đáp đầy đủ.
6. Những phát biểu phù hợp với chương trình Đại hội mới được ghi vào Biên bản Đại hội.
7. Chủ tọa Đại hội có quyền thực hiện các biện pháp cần thiết để điều hành Đại hội đúng chương trình và nội dung được thông qua.
8. Quy chế này có hiệu lực và được áp dụng cho Đại hội đồng Cổ đông thường niên năm 2025.
9. Tất cả những vấn đề thực hiện và thông qua trong Đại hội phải đúng với Điều lệ Công ty hiện hành./.

TM.HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

CHỦ TỊCH



Phạm Ngọc Em



CÔNG TY CỔ PHẦN VẬT TƯ NÔNG NGHIỆP TIỀN GIANG
TIEN GIANG JOINT STOCK COMPANY OF AGRICULTURAL MATERIALS
2,3,4 - QL1A - KP. Trung Lương - Phường 10 - TP. Mỹ Tho - Tỉnh Tiền Giang
Điện thoại: 0273. 3855475 - 3855467 - 3855532 Fax: 0273. 3855479
Website: www.tigicam.vn Email: tigicam@vnn.vn

Số: 02/BC-HĐQT

Mỹ Tho, ngày 12 tháng 6 năm 2025

BÁO CÁO HOẠT ĐỘNG CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ NĂM 2024 VÀ PHƯƠNG HƯỚNG HOẠT ĐỘNG NĂM 2025

Kính gửi: - Đại hội đồng cổ đông thường niên Công ty

I. ĐÁNH GIÁ CHUNG

Trong năm 2024 xuất khẩu nông sản có những thuận lợi khi Trung Quốc tăng nhập khẩu nông sản đặc biệt là sầu riêng, thị trường xuất khẩu gạo đạt ở mức cao. Song bên cạnh đó lĩnh vực kinh doanh vật tư nông nghiệp, thuốc BVTV kém khởi sắc khi giá thị trường có chiều hướng giảm mạnh sau đợt tăng giá vào cuối năm 2023, dịch hại trên đồng ruộng thấp dẫn đến nhu cầu giảm.

Diễn biến thời tiết, mùa vụ năm 2024 mùa khô kéo dài, nông dân thay đổi tập quán trồng trọt hàng năm, thời tiết không thuận lợi dẫn đến vụ lúa Hè Thu xuống giống trễ.

Diễn biến dịch hại trên đồng ruộng diễn ra ở mức thấp, cục bộ nên nhu cầu phun xịt từ nông dân giảm. Ngoài gạo và sầu riêng là 2 mặt hàng nông sản đạt kim ngạch xuất khẩu cao trong năm qua, giá nông sản của một số loại cây trồng giảm mạnh, nông dân bỏ vườn không chăm sóc như: thanh long, xoài, cam sành, mít ...

Thị trường thuốc bảo vệ thực vật: Giá nguyên liệu đầu vào của các công ty giảm mạnh, dẫn đến giá thành phẩm liên tục giảm, hàng tồn kho trong hệ thống đại lý cao, giá bán thị trường nhiều loạn, bấp bênh, đại lý lo ngại bị lỗ vốn khi nhập thêm hàng mới. Khách hàng mua hàng nhỏ lẻ với tâm lý chờ giá xuống thấp hơn. Việc dự trữ hàng cũng như mua hàng với số lượng lớn không còn diễn ra như những năm trước đây. Năm 2024 rất nhiều công ty trong ngành thuốc BVTV rơi vào tình trạng khó khăn, thậm chí thua lỗ.

Nguồn tín dụng khó tiếp cận, dòng tiền trong hệ thống yếu, thanh khoản thấp, do đó phần nào việc bán hàng cũng trở lên chậm hơn do hoạt động kiểm soát công nợ. Kinh tế vĩ mô trong các tháng đầu năm của Việt Nam còn nhiều khó khăn, nhiều địa phương tăng trưởng âm, tăng trưởng chậm, người dân có tâm lý thắt chặt chi tiêu đã tác động ảnh hưởng đến ngành.

Hội đồng quản trị điều hành Công ty đúng theo quy định của Điều lệ và Pháp luật hiện hành. Hội đồng quản trị đã đoàn kết, nỗ lực và cố gắng để xem xét mọi tình hình sản xuất kinh doanh và đưa ra các giải pháp, nghị quyết kịp thời, đảm bảo hoạt động sản xuất kinh doanh luôn ổn định.



II. HOẠT ĐỘNG ĐIỀU HÀNH CHUNG

1. Kinh doanh – phát triển thương hiệu:

- Mặc dù có những thuận lợi về giá nông sản, nhưng bên cạnh đó khó khăn rất nhiều, do vậy việc hoàn thành các chỉ tiêu kế hoạch năm 2024 gặp nhiều thách thức. Với quyết tâm cao trong thực hiện các mục tiêu kế hoạch năm 2024, Công ty đã thường xuyên phân tích tình hình, nắm bắt cơ hội kinh doanh, dự phòng, dự trù đơn hàng, đưa ra các giải pháp kịp thời đúng thời điểm về chính sách bán hàng, chương trình khuyến mãi - hậu mãi, chia sẻ thông tin diễn biến thị trường với khách hàng, áp dụng chính sách giá bán tăng theo các bước phù hợp với giá nguyên liệu đầu vào và đảm bảo sự chấp nhận của thị trường.

- Kiểm soát chặt chẽ về dư nợ của khách hàng là một yếu tố quan trọng trong chính sách kinh doanh của Công ty. Chấp nhận rằng nếu khách hàng nào không đảm bảo về dư nợ, Công ty sẽ không tiếp tục bán hàng. Mặc dù việc này có thể dẫn đến mất doanh thu, Công ty xem đây là một biện pháp cần thiết để đảm bảo sự ổn định và bảo vệ lợi ích của Công ty, mà không để ảnh hưởng đến các khía cạnh khác của hoạt động kinh doanh.

- Tăng cường quảng cáo trên phương tiện online như Zalo, Facebook nhằm giới thiệu, quảng bá sản phẩm đến người nông dân. Và các hình thức quảng bá tác động trực tiếp đến nông dân như: trình diễn, hội thảo đầu bờ ... Bên cạnh đó, Công ty đã linh hoạt áp dụng các chính sách ngắn hạn hỗ trợ khách hàng và các chương trình hậu mãi, rút thăm trúng thưởng, khuyến mại cho khách hàng.

- Công tác cập nhật dự báo tình hình thời tiết, mùa vụ, dịch hại, việc nắm bắt thị trường được thực hiện thường xuyên, cùng với việc cập nhật thông tin biến động giá thị trường, nguyên liệu vật tư đầu vào tương đối kịp thời, chính xác giúp công tác chuẩn bị nguyên vật liệu phục vụ sản xuất - kinh doanh ổn định, hiệu chỉnh giá cả phù hợp với thị trường.

- Kiện toàn, sát nhập tổ chức nhân sự nhằm nâng cao hiệu quả các hoạt động kinh doanh.

- Kết quả sản xuất kinh doanh: (Kết quả doanh số, lợi nhuận, cổ tức và các kết quả khác thể hiện toàn bộ trên báo cáo của Giám đốc).

- Kết quả các chỉ tiêu chính trong năm qua như sau:

STT	Chỉ tiêu năm 2024	Đvt	Kế hoạch	Thực hiện	Tỷ lệ %
1	Doanh thu	Tỷ đồng	150,0	185,4	123,6
2	Lợi nhuận	Tỷ đồng	3,0	0,971	32,4
3	Cổ tức	%	Từ 5%	0	0

2. Công tác quản lý

- Hội đồng quản trị duy trì họp định kỳ Quý và đột xuất để xem xét kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh, thuận lợi, khó khăn để đưa ra phương hướng giải pháp, quyết định kịp thời, thúc đẩy hoạt động sản xuất kinh doanh vượt qua những giai đoạn khó khăn.

- Mặc dù thời gian của HĐQT và Ban Giám đốc có hạn chế, nhưng Hội đồng quản trị vẫn duy trì họp và trao đổi qua nhiều kênh như Zalo nhóm, email..... và đã ban hành Nghị quyết cho các vấn đề lớn sau đây:

- Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông thường niên hàng năm trong nhiệm kỳ.

- Theo dõi và giải quyết các khó khăn kịp thời cho Ban Giám đốc.

- Ổn định phát triển thị phần và hệ thống khách hàng của Công ty.

- Xem xét mọi nguồn lực và điều kiện để chuẩn bị xây dựng Nhà máy mới tại Đức Hòa - tỉnh Long An, đã hoàn chỉnh mọi thủ tục giấy phép, hồ sơ. Tuy nhiên do còn nhiều khó khăn khách quan lẫn chủ quan. Vì vậy Hội đồng quản trị đã quyết định tạm thời chưa triển khai một số công việc trong năm 2024.

- Thống nhất tiếp tục đầu tư đăng ký thêm nhiều sản phẩm thuốc BVTV, chế phẩm diệt côn trùng dùng trong gia dụng và y tế. Bổ sung vào bộ sản phẩm của Công ty nhằm đáp ứng yêu cầu của thị trường.

- Thống nhất chủ trương đầu tư thêm thiết bị mới và hiện đại để nâng cao năng suất trong sản xuất, kinh doanh.

- Đôn đốc thu hồi và quản lý công nợ.

- Đầu tư sửa chữa kho hiện có để cho thuê và đưa vào sản xuất, kinh doanh.

- Củng cố, ổn định nhân sự và có nghị quyết tuyển dụng nhân lực trẻ đáp ứng yêu cầu hoạt động sản xuất kinh doanh và phát triển Công ty.

3. Kế hoạch trọng tâm năm 2025

Năm 2024 và các năm tiếp theo kinh tế nói chung ngành nông nghiệp nói riêng vẫn tiếp tục đầy thách thức và khó khăn. Nguồn cung nguyên liệu bị gián đoạn, đứt gãy, thiếu hụt, cạnh tranh. Ngành thuốc BVTV cạnh tranh rất gay gắt, yêu cầu về quản lý môi trường ngày càng cao. Vì vậy Hội đồng quản trị cần thống nhất tập trung cao trong điều hành và triển khai các vấn đề chính trong năm 2025 như sau:

- Chỉ tiêu năm 2025:

. Doanh số:	185 tỷ
. Lợi nhuận:	3 tỷ.
. Cổ tức:	5%.

Hàng năm căn cứ vào tình hình thực tế, Hội đồng quản trị sẽ xem xét trình Đại hội cổ đông chỉ tiêu cụ thể. Đồng thời tập trung vào các vấn đề chính sau:

- Thường xuyên theo dõi sát mọi tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.

- Duy trì họp định kỳ hàng Quý và đột xuất khi cần thiết để đưa ra quyết định kịp thời nhằm thực hiện hoàn thành các Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông thống nhất hàng năm.

- Xây dựng chiến lược phát triển thị phần và hệ thống khách hàng của Công ty.

- Đầu tư đăng ký hoặc mua thêm sản phẩm mới phù hợp bổ sung bộ sản phẩm của Công ty để đáp ứng yêu cầu thị trường.

- Bổ sung ngành nghề kinh doanh theo yêu cầu phát triển Công ty. Hợp tác, liên kết kinh doanh, mở ngành nghề mới nhằm đảm bảo doanh số, đảm bảo cho yêu cầu phát triển bền vững của Công ty.

- Tiếp tục đầu tư thêm máy móc thiết bị để tăng năng suất, đảm bảo sản xuất kịp thời. Đảm bảo sử dụng lại được 100% khi di dời về Nhà máy mới.

- Duy trì và áp dụng hệ thống quản lý theo tiêu chuẩn ISO 9001 và 14001 trong sản xuất kinh doanh toàn Công ty. Chấp hành nghiêm Pháp luật về môi trường, PCCC.

- Thu hồi nợ tồn đọng và đảm bảo kiểm soát nợ hợp lý.

- Kiểm soát chặt chẽ mọi chi phí, tiết kiệm để tăng hiệu quả đảm bảo hoàn thành kế hoạch lợi nhuận trong kinh doanh. Kế toán hạch toán đúng theo qui định Pháp luật kế toán hiện hành.

- Duy trì củng cố, ổn định nhân sự, tổ chức gọn nhẹ. Đào tạo nâng cao trình độ chuyên môn và tuyển nhân lực trẻ đảm bảo cho hoạt động SXKD hiện tại và phát triển.

- Tiếp tục hoàn thiện qui chế tiền lương mới theo nguyên tắc: trả theo công việc và hiệu quả, chú trọng chính sách đãi ngộ và giữ nhân tài.

Hội đồng quản trị kêu gọi từng thành viên và toàn thể Ban Giám đốc cùng Cán bộ Công nhân viên Công ty đoàn kết, thống nhất, quyết tâm thực hiện hoàn thành các chỉ tiêu Nghị quyết hàng năm trong nhiệm kỳ mới, trước mắt là trong năm 2025.

Hội đồng quản trị xin chân thành cảm ơn Quý Lãnh đạo tỉnh, Quý Ngân hàng, Quý khách hàng, đối tác đã đồng hành, hợp tác và hỗ trợ và rất mong được Quý vị tiếp tục tin tưởng, tạo điều kiện, hỗ trợ, giúp đỡ, hợp tác, gắn bó, để Công ty ổn định và ngày càng phát triển.

Cảm ơn Quý Cổ đông đã tín nhiệm, tin tưởng đầu tư vào Công ty và rất mong Quý vị tiếp tục tin tưởng đầu tư trong tương lai.

Cảm ơn Ban Giám đốc cùng toàn thể Cán bộ Công nhân viên đã năng động, sáng tạo, đóng góp nhiều công sức, trí lực trong việc thực hiện hoàn thành kế hoạch năm 2024, đảm bảo cho sự phát triển bền vững của Công ty.

Xin kính chúc nhiều sức khỏe, hạnh phúc và thành đạt.

Trân trọng cảm ơn và kính chào./.

Nơi nhận:

- Cổ đông;
- HĐQT;
- BGĐ;
- BKS;
- Lưu VT.

**TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
CHỦ TỊCH**



Phạm Ngọc Em



CÔNG TY CỔ PHẦN VẬT TƯ NÔNG NGHIỆP TIỀN GIANG
TIEN GIANG JOINT STOCK COMPANY OF AGRICULTURAL MATERIALS
2,3,4 - QL1A - KP. Trung Lương - Phường 10 - TP. Mỹ Tho - Tỉnh Tiền Giang
Điện thoại: 0273. 3855475 - 3855467 - 3855532 Fax: 0273. 3855479
Website: www.tigicam.vn Email: tigicam@vnn.vn

Số: 59/BC-VTNN

Mỹ Tho, ngày 12 tháng 6 năm 2025

BÁO CÁO

KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2024 VÀ PHƯƠNG HƯỚNG HOẠT ĐỘNG NĂM 2025

Kính thưa: Quý vị Cổ đông, các ông/bà Hội đồng quản trị, Ban Kiểm soát. Thay mặt Ban Giám đốc Công ty Cổ phần Vật tư Nông nghiệp Tiền Giang, tôi xin nhiệt liệt chào mừng và cảm ơn toàn thể Quý vị đã dành thời gian tham dự buổi họp Đại hội đồng cổ đông ngày hôm nay. Căn cứ các quy định của pháp luật, căn cứ Điều lệ Công ty Cổ phần Vật tư Nông nghiệp Tiền Giang, thay mặt Ban Giám đốc, tôi xin báo cáo với các Quý vị cổ đông và các ông/bà Hội đồng quản trị, Ban Kiểm soát về công tác quản trị và điều hành hoạt động sản xuất, kinh doanh năm 2024; Kế hoạch triển khai thực hiện nhiệm vụ và định hướng hoạt động kinh doanh năm 2025 với các nội dung chính như sau:

I. TÌNH HÌNH CHUNG NĂM 2024:

Năm 2024 trong bối cảnh tình hình kinh tế, chính trị thế giới biến động khó lường, thuận lợi và khó khăn đan xen nhau đã tác động lớn đến nhiều mặt của nền kinh tế đất nước nói chung và của Công ty nói riêng; giá cả một số mặt hàng, nguyên nhiên liệu biến động không ổn định làm ảnh hưởng đến nhiều ngành, nhiều lĩnh vực, trong đó có ngành vật tư nông nghiệp và đã tác động đến đời sống của toàn xã hội cũng như đời sống của CBCNV Công ty. Cụ thể như sau:

- Giá một số nông sản tăng cao, giúp nông dân mạnh dạn đầu tư vào thuốc bảo vệ thực vật và phân bón đã thúc đẩy sản xuất.
- Giá nguyên liệu nhập khẩu không ổn định, giá nhập khẩu nguyên liệu có giảm vào những tháng đầu năm, làm giá bán thành phẩm giảm theo đã ảnh hưởng đến doanh số và lợi nhuận của công ty.
- Cạnh tranh trong ngành ngày càng gay gắt, các doanh nghiệp chủ yếu cạnh tranh về giá, khiến lợi nhuận của công ty bị thu hẹp.
- Xu hướng phát triển kinh tế xanh và nông nghiệp xanh đang trở thành yêu cầu tất yếu trong sản xuất và xuất khẩu nên việc giảm dần việc sử dụng thuốc bảo vệ thực vật hóa học đang được đẩy mạnh, thay thế bằng các sản phẩm sinh học thân thiện với môi trường.
- Nhìn chung nền kinh tế vẫn còn nhiều biến động khó lường, kinh doanh tiềm ẩn rất nhiều rủi ro khi đầu tư và sản xuất.
- Nhà máy của Công ty nằm ngoài khu công nghiệp tập trung và gần khu dân cư nên áp lực về môi trường, về phòng cháy và chữa cháy là rất lớn.

- Tuy có nhiều khó khăn nhưng Hội đồng quản trị cùng Ban Giám đốc, Cán bộ Công nhân viên đã đoàn kết, quyết tâm, đã không ngừng nỗ lực trong hoạt động sản xuất kinh doanh, tìm các giải pháp nhằm tiết kiệm chi phí, phát triển thị trường, duy trì doanh thu, đảm bảo việc làm cho người lao động, giữ vững và tăng cường hệ thống phân phối, cùng nhau cố gắng vượt qua khó khăn. Kết quả năm 2024 Công ty đã thực hiện hoàn thành vượt kế hoạch chỉ tiêu về doanh thu đạt 123,6% so với kế hoạch và đạt 96,9% so với cùng kỳ năm 2023; riêng chỉ tiêu về lợi nhuận sau thuế chỉ đạt 32,4% so với kế hoạch và đạt 68,8% so với cùng kỳ năm 2023; do lợi nhuận thấp nên năm 2024 công ty dự kiến không chi cổ tức để dồn vào năm 2025.

II. KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG NĂM 2024:

Stt	Chỉ tiêu chính	ĐVT	Năm 2023	Năm 2024			So năm 2023 (%)
				Kế hoạch	Thực hiện	TH/KH (%)	
1	Doanh thu	Tỷ đồng	191,3	150,0	185,4	123,6	96,9
2	Lợi nhuận sau thuế	Tỷ đồng	1,4	3,0	0,971	32,4	68,8
3	Cổ tức	%/vốn	2,0	5,0	0,0	0	0

(Các số liệu chi tiết được thể hiện trong báo cáo của Ban kiểm soát Công ty)

III. CÁC CÔNG VIỆC CHÍNH ĐÃ THỰC HIỆN:

1. Về đầu tư:

- Công ty đã đầu tư 185 triệu đồng vào Công ty Cổ phần Thuốc sát trùng Việt Nam.
- Công ty đã đầu tư 11,446 tỷ đồng vào Công ty Cổ phần TIGICAM Long An.
- Công ty đã đầu tư 3,75 tỷ đồng vào Công ty Cổ phần Vina G8; dự án kéo dài nhiều năm, do qui hoạch của tỉnh Tiền Giang thay đổi, kế hoạch công ty sẽ làm thủ tục giải thể để thu hồi vốn.
- Trong năm Công ty đã đầu tư, mua mới, sửa chữa, nâng cấp, cải tiến hệ thống máy móc, thiết bị với tổng chi phí là 744 triệu đồng để đảm bảo hoạt động sản xuất, kinh doanh của Công ty ổn định và cải thiện điều kiện làm việc cho CBCNV Công ty.

2. Về bán hàng:

- Công ty luôn có chính sách khuyến mại bán hàng từng vụ và năm; giá cả theo thị trường, linh hoạt, nhất là trong dịp lễ, tết, thời điểm gần kết thúc vụ.
- Phát triển nhiều nhãn hàng riêng và cho thuê tên sản phẩm.
- Xây dựng hạn mức nợ bán hàng phù hợp theo từng thời điểm.

- Luôn mở rộng thêm một số khách hàng cấp 1 ở các tỉnh khắp cả nước, trong năm 2024 Công ty đã mở mới được 13 đại lý và đồng thời giảm 10 đại lý.
- Giới thiệu, gửi các sản phẩm thuốc BVTV đến các Đại lý cho nông dân sử dụng và tư vấn bán hàng tại các đại lý.
- Cục Trồng trọt và Bảo vệ thực vật đã cấp mới giấy chứng nhận đăng ký thuốc cho 01 đối tượng cây trồng là: Cỏ/cao su của sản phẩm thuốc trừ cỏ: Glutigi 200SL.
- Tiếp tục chờ Cục Trồng trọt và Bảo vệ thực vật cấp mới thêm giấy chứng nhận đăng ký thuốc cho 01 đối tượng là: Cỏ/cà phê của sản phẩm thuốc trừ cỏ: Glutigi 200SL.
- Duy trì thuê 04 tên thương phẩm để đa dạng hóa bộ sản phẩm trên thị trường, gồm:
 - + 01 thuốc trừ cỏ: Faquatrio 20SL.
 - + 03 tên thuốc trừ bệnh: Xiexie 200WP; BP Dimilgold 720WP; và Mekongvil 5SC.
 - + Tiếp tục gia hạn 04 giấy chứng nhận đăng ký lưu hành chế phẩm diệt côn trùng, diệt khuẩn trong lĩnh vực gia dụng và y tế gồm: Chim Yến 300EC; Fenapyr - Indo 350EC; Perthrin-Tigi 500EC; Sala 360EC.

3. Về sản xuất:

- Công ty chuẩn bị nguồn nguyên liệu đầu vào kịp thời, kiểm soát chặt chẽ chất lượng đầu vào và đầu ra, vì vậy sản phẩm của Công ty khi đưa ra thị trường luôn đảm bảo chất lượng và phù hợp với quy định của Nhà nước.
- Công ty thay đổi mẫu mã mới, nhận diện thương hiệu Công ty, đáp ứng ngày càng tốt hơn yêu cầu của khách hàng.
- Công ty kiểm soát chặt chẽ về môi trường trong sản xuất, chấp hành nghiêm các quy định của Pháp luật về môi trường. Thực hiện kiểm tra môi trường đầy đủ theo quy định. Trong năm các kết quả kiểm tra về môi trường đều đạt và nằm trong giới hạn cho phép theo tiêu chuẩn, quy chuẩn Việt Nam về môi trường. Môi trường được duy trì và được cấp giấy chứng nhận về môi trường ISO 14001.

4. Về quản lý:

- Duy trì việc quản trị Công ty theo hệ thống quản lý tích hợp Chất lượng và Môi trường theo ISO 9001 và 14001.
- Cải tiến các thủ tục nghiệp vụ, giảm các thủ tục văn bản, sổ sách không cần thiết.
- Quản trị tài chính tốt, quản lý chi phí hợp lý theo phương thức khoán.
- Tuân thủ nghiêm việc theo dõi, ghi chép sổ sách kế toán theo qui định hiện hành.
- Báo cáo quyết toán năm, thuê kiểm toán độc lập theo qui định của pháp luật và được Ban Kiểm soát Công ty giám sát, kiểm tra.
- Công ty thực hiện đúng việc nộp và thanh toán đầy đủ các chế độ Bảo hiểm xã hội bắt buộc, giải quyết đầy đủ các chế độ chính sách cho người lao động theo đúng quy định của pháp luật. Công ty đã tham gia bảo hiểm con người, tổ chức khám sức khỏe định kỳ, bồi dưỡng độc hại, chế độ ăn giữa ca đúng quy định và đúng đối tượng.



- Công tác bảo hộ lao động, an toàn trong sản xuất luôn được Công ty chú trọng và thực hiện đúng theo quy định của Nhà nước.

5. Về tổ chức:

- Tổng số lao động đầu năm 2024 là 47; tăng 05, giảm 06; cuối năm là 46.
- Tình hình nhân sự ổn định, nhân lực tinh gọn, đáp ứng yêu cầu hoạt động sản xuất, kinh doanh của Công ty.

- Trong năm 2024 nhìn chung Ban Giám đốc cùng toàn thể Cán bộ công nhân viên Công ty đã rất nỗ lực, cố gắng, quyết tâm cao để giữ vững ổn định sản xuất, kinh doanh, đảm bảo sản xuất, việc làm, thu nhập và đời sống cơ bản cho toàn thể Cán bộ Công nhân viên.

Năm 2024, trong bối cảnh tình hình thế giới và trong nước có nhiều khó khăn, thách thức, phức tạp, bất thường, đầy biến cố và các cuộc xung đột gây tác động toàn cầu, nhưng Hội đồng quản trị cùng Ban Giám đốc, Cán bộ Công nhân viên đã đoàn kết, quyết tâm vượt qua thử thách, khó khăn để đảm bảo việc làm, ổn định thu nhập cho người lao động, đảm bảo quyền lợi của cổ đông.

IV. KẾ HOẠCH NĂM 2025:

- Bước vào năm 2025, nền kinh tế Việt Nam tiếp tục có những thuận lợi và khó khăn mới đan xen nhau; những tháng đầu năm 2025 tình hình hạn hán, xâm nhập mặn diễn ra sớm làm ảnh hưởng đến việc sản xuất của bà con nông dân; giá một số nông sản giảm mạnh do nguồn cung cao, xuất khẩu chậm và khó khăn, nhất là xuất sang thị trường Trung Quốc; tỷ giá biến động tăng, làm chi phí nhập khẩu cao hơn, giá thuốc bảo vệ thực vật có thể tăng tạo ra áp lực cho hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty trong năm 2025.

- Với kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của năm 2024, Công ty đề ra kế hoạch của năm 2025 như sau:

TT	CHỈ TIÊU CHÍNH	ĐVT	TỔNG SỐ
01	Doanh số	Tỷ đồng	185
02	Lợi nhuận sau thuế	Tỷ đồng	3
03	Cổ tức	%	5

V. CÁC GIẢI PHÁP CHÍNH:

1. Về bán hàng:

- Tiếp tục duy trì ổn định, mở rộng hệ thống khách hàng xây dựng chính sách bán hàng, giá cả thị trường cạnh tranh phù hợp và linh hoạt.

- Quản lý, kiểm soát chặt công nợ, đảm bảo xây dựng và thực hiện hạn mức nợ theo quy định.

- Áp dụng chính sách kích cầu ngắn hạn nhằm đẩy mạnh doanh số và thu tiền theo từng thời điểm mùa vụ và dịch hại.

- Tiếp tục đăng ký sản phẩm thuốc mới, mua thêm tên sản phẩm mới hoặc thuê tên sản phẩm nhằm xây dựng bộ sản phẩm của Công ty đa dạng đáp ứng yêu cầu thị trường, mở rộng và tăng thị phần bền vững.
- Mở rộng thêm ngành nghề, liên doanh, liên kết, hợp tác để phát triển thêm sản phẩm và doanh số.
- Thực hiện các hoạt động quảng bá trên các phương tiện thông tin đại chúng, mạng xã hội, Zalo, Facebook,...
- Tiếp tục ký gửi các sản phẩm thuốc BVTV của Công ty đến các Đại lý cấp 1 nhằm tăng cường số lượng bán hàng và mở rộng thị phần.
- Thường xuyên đến thăm, tiếp xúc, thúc đẩy bán hàng với các đại lý cấp 1 và mở rộng thêm đến đại lý cấp 2.

2. Về sản xuất:

- Xử lý nhanh các hàng tồn kho của năm 2024.
- Kiểm soát chặt chẽ nguồn nguyên vật liệu đầu vào và sản phẩm đầu ra để sản phẩm khi đưa ra thị trường luôn đảm bảo chất lượng và phù hợp với quy định của Nhà nước.
- Chấp hành nghiêm pháp luật về môi trường, đảm bảo quản lý môi trường đạt tiêu chuẩn, quy chuẩn theo qui định hiện hành.
- Tiếp tục cải tiến mẫu mã bao bì, ổn định chất lượng sản phẩm, giảm chi phí, hạ giá thành.
- Đầu tư khoảng 1,5 tỷ đồng mua máy móc, thiết bị cho sản xuất để tăng năng xuất, giảm giá thành, đủ sức cạnh tranh trên thị trường.
- Thực hiện kịp thời các thử nghiệm, khảo nghiệm về hiệu lực sinh học của sản phẩm để phục vụ cho việc đăng ký sản phẩm mới và đáp ứng yêu cầu kinh doanh của công ty.

3. Về quản lý:

- Duy trì thực hiện hệ thống quản lý tích hợp ISO 9001; ISO 14001 ổn định, hiệu quả.
- Xây dựng qui chế, nội qui khi có thay đổi.
- Xây dựng bảng lương theo công việc và hiệu quả; khoán lương kết hợp với khoán chi phí và doanh số trong khâu bán hàng, đảm bảo thu nhập hợp lý cho người lao động.
- Bên cạnh việc thúc đẩy bán hàng, công tác quản lý công nợ sẽ được ưu tiên hàng đầu, tích cực thu hồi, giải quyết các khoản nợ khó đòi.
- Đẩy mạnh công tác quản lý tài chính, xây dựng hệ thống kiểm soát tài chính chặt chẽ, kiểm soát chi tiêu theo bộ phận quản lý.
- Kiểm soát các khoản đầu tư, mua sắm tài sản.
- Kiểm soát nguồn vốn ổn định, lành mạnh và bền vững, đảm bảo chi phí sử dụng vốn hợp lý nhất.
- Trang bị thiết bị phục vụ cho văn phòng, nhà máy, áp dụng công nghệ, hạn chế tối đa việc phát hành văn bản giấy không cần thiết. Đảm bảo điều kiện môi trường làm việc tốt nhất cho CB.CNV, nhất là khâu sản xuất trực tiếp tại Nhà máy.



4. Về tổ chức:

- Tiếp tục ổn định nhân sự văn phòng và Nhà máy, đảm bảo tinh gọn, hiệu quả. Đảm bảo nguyên tắc đáp ứng yêu cầu tốt nhất trong công việc được phân công.

- Tuyển chọn nguồn nhân lực trẻ, đủ trình độ chuyên môn, đáp ứng yêu cầu phát triển của công ty. Dự kiến trong năm sẽ tuyển thêm nhân sự cho phòng Kinh doanh và Nhà máy Nông dược.

- Chú trọng công tác đào tạo, đặc biệt là đào tạo nội bộ, tạo điều kiện thuận lợi cho các cán bộ, nhân viên phát triển sự nghiệp thông qua các quy hoạch cán bộ khung của công ty.

- Xây dựng điều chỉnh chế độ phúc lợi, đãi ngộ mới cho cán bộ nhân viên phù hợp, đảm bảo tính linh hoạt, công bằng, tương xứng mức độ cống hiến và cạnh tranh trên thị trường lao động.

- Xây dựng chính sách đãi ngộ tốt để đảm bảo nguồn nhân lực, nhất là nhân lực trẻ cho phát triển lâu dài.

5. Hoạt động tài chính: chấp hành nghiêm chế độ báo cáo tài chính theo đúng quy định của Nhà nước, tiếp tục thuê kiểm toán độc lập thực hiện theo quy định.

Ban Giám đốc Công ty xin chân thành cảm ơn Quý cổ đông đã tin tưởng và đầu tư vào Công ty. Rất mong Quý cổ đông chia sẻ, đóng góp ý kiến và tiếp tục ủng hộ Công ty, đặc biệt trong những lúc khó khăn.

Cám ơn và rất mong tiếp tục nhận được sự quan tâm, hỗ trợ và giúp đỡ về vốn của Quý Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam chi nhánh Tiền Giang; sự hợp tác, gắn bó bền vững của Quý khách hàng để Công ty ngày càng ổn định và phát triển.

Cám ơn Cán bộ Công nhân viên Công ty đã đoàn kết, phấn đấu, tận tâm trong công việc góp phần vào kết quả hoạt động sản xuất, kinh doanh trong năm 2024 và rất mong tinh thần này luôn được giữ vững và tiếp tục phát huy trong thời gian tới.

Cám ơn Hội đồng quản trị Công ty đã tạo mọi điều kiện cũng như theo dõi và có nghị quyết kịp thời để Ban Giám đốc thực thi và hoàn thành tốt nhiệm vụ.

Xin kính chúc Quý cổ đông, Hội đồng quản trị, Ban Giám đốc, Ban Kiểm soát cùng toàn thể Cán bộ công nhân viên Công ty nhiều sức khỏe, hạnh phúc và thành đạt.

Trân trọng kính chào./.

Nơi nhận:

- Quý Cổ đông;
- HĐQT;
- BGĐ;
- BKS;
- Lưu: VT.

GIÁM ĐỐC



Phạm Ngọc Em

BÁO CÁO BAN KIỂM SOÁT NĂM 2024

- Căn cứ Luật Doanh nghiệp và Điều lệ hoạt động Công ty Cổ phần Vật tư Nông nghiệp Tiền Giang
- Căn cứ Quy chế hoạt động của Ban kiểm soát
- Căn cứ theo Báo cáo tài chính năm 2024
- Ban kiểm soát Công ty cổ phần Vật tư Nông nghiệp Tiền Giang báo cáo tình hình hoạt động SXKD trong năm 2024 của Công ty như sau:

I./ KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH:

Năm 2024 báo cáo kết quả hoạt động sản xuất của Công ty Cổ phần Vật tư Nông nghiệp Tiền Giang như sau:

ĐVT: đồng

STT	CHỈ TIÊU	THỰC HIỆN		So sánh năm 2024/2023 (%)
		Năm 2023	Năm 2024	
1	Doanh thu thuần	191.251.658.124	185.402.695.498	96,94
2	Giá vốn hàng bán	178.173.593.860	171.675.886.743	96,35
3	Lãi gộp	13.078.064.264	13.726.808.755	104,96
4	Doanh thu hoạt động tài chính	2.225.365.674	913.139.683	41,03
5	Chi phí tài chính	4.660.244.053	3.284.626.778	70,48
6	Chi phí bán hàng	4.504.401.458	5.713.115.042	126,83
7	Chi phí quản lý doanh nghiệp	4.519.002.750	4.349.122.062	96,24
8	Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	1.619.781.677	1.293.084.556	79,83
9	Thu nhập khác	680.174.144	250.101.200	36,77
10	Chi phí khác	300.820	383.275	127,41
11	Lợi nhuận trước thuế	2.299.655.001	1.542.802.481	67,09
12	Lợi nhuận sau thuế TNDN	1.412.556.598 (0,74% Tổng doanh thu)	971.134.485 (0,52% Tổng doanh thu)	68,75
13	Thu nhập bình quân	10.055.363	11.067.898	110,07

II./ TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH:

Báo cáo tài chính năm 2024 đã được kiểm toán, phản ánh trung thực và hợp lý tình hình tài chính của Công ty, phù hợp với các quy định của pháp luật, với chuẩn mực và chế độ kế toán Việt Nam.



A. BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN

DVT: đồng

STT	CHỈ TIÊU	SỐ DƯ 31/12/2023	SỐ DƯ 31/12/2024	TỶ LỆ (%)
A	TÀI SẢN	131.042.693.092	128.156.059.037	100
I	TÀI SẢN NGẮN HẠN	91.290.647.970	90.503.773.403	70,62
1	Tiền và các khoản tương đương tiền	4.314.739.275	4.231.286.595	3,30
2	Các khoản phải thu ngắn hạn	9.575.432.872	28.494.541.844	22,23
3	Hàng tồn kho	75.603.053.104	57.276.967.145	44,69
4	Tài sản ngắn hạn khác	1.797.422.719	500.977.819	0,39
II	TÀI SẢN DÀI HẠN	39.752.045.122	37.652.285.634	29,38
5	Tài sản cố định	23.739.796.673	21.984.382.153	17,16
6	Các khoản đầu tư tài chính dài hạn	15.382.024.000	15.382.024.000	12,00
7	Tài sản dài hạn khác	630.224.449	285.879.481	0,22
B	NGUỒN VỐN	131.042.693.092	128.156.059.037	100
1	Nợ phải trả ngắn hạn	77.624.250.712	75.309.804.172	58,76
2	Nợ phải trả dài hạn	0	0	0,00
3	Vốn chủ sở hữu	53.418.442.380	52.846.254.865	41,24

B. PHÂN TÍCH MỘT SỐ CHỈ TIÊU VỀ TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH

STT	CHỈ TIÊU	NĂM 2023	NĂM 2024
1	Khả năng thanh toán hiện thời (lần): = Tài sản lưu động/Nợ lưu động	1,18	= 90.503.773.403/75.309.804.172 1,2
2	Khả năng thanh toán nhanh (lần): = Tài sản lưu động-hàng tồn kho/Nợ lưu động	0,20	= (90.503.773.403- 57.276.967.145)/75.309.804.172 0,44
3	Vòng quay các khoản phải thu (vòng): = Doanh thu /Phải thu bình quân	14,64	= 185.402.695.498/19.034.987.358 9,74
4	Thời gian thu tiền bình quân (ngày): = 365 ngày/ vòng quay các khoản phải thu	25	= 365/9,74 37
5	Vòng quay hàng tồn kho (vòng): = Doanh thu /Hàng tồn kho bình quân	2,59	= 185.402.695.498/66.440.010.125 2,79

- Khả năng thanh toán hiện thời và khả năng thanh toán nhanh đều nằm trong giới hạn cho phép.

- Vòng quay các khoản phải thu năm 2024 thấp hơn năm 2023 là 4,9 vòng, thời gian thu tiền bình quân của năm 2024 chậm hơn năm 2023 là 12 ngày, vòng quay hàng tồn kho năm 2024 cao hơn năm 2023 0,2 vòng.

III./ TÌNH HÌNH VỐN CHỦ SỞ HỮU:

STT	CHỈ TIÊU	VỐN ĐIỀU LỆ	VỐN GÓP CHỦ SỞ HỮU	QUỸ ĐẦU TƯ PHÁT TRIỂN
1	Đầu năm 2024	47.645.300.000	47.645.300.000	8.911.555.782
	- Tăng trong năm	0	0	0
	- Giảm trong năm	0	0	130.765.402
2	Cuối năm 2024	47.645.300.000	47.645.300.000	8.780.790.380

- Số lượng Cổ phần đầu năm: 476.453 CP
- Số lượng CP đăng ký phát hành trong năm 2024: 0 CP
- Số lượng Cổ phần cuối năm: 476.453 CP
- Trong đó:
 - + Số lượng Cổ phần quỹ : 24.792 CP
 - + Số lượng Cổ phần được chia cổ tức: 451.661 CP



IV./ TÌNH HÌNH NHÂN SỰ

STT	CHI TIẾT	SỐ LAO ĐỘNG
1	Số LĐ đầu năm 2024	47
	Tăng trong kỳ	5
	Giảm trong kỳ	6
2	Số LĐ cuối năm 2024	46

V./ NHẬN XÉT VÀ ĐỀ NGHỊ CỦA BAN KIỂM SOÁT:

- Năm 2024, doanh thu của Công ty đạt 123,6% so với kế hoạch, đạt 96,94% so với năm 2023. Tuy nhiên, lợi nhuận sau thuế đạt 32,37% so với kế hoạch, đạt 68,75% so với lợi nhuận năm 2023, chiếm tỷ lệ 0,52%/ tổng doanh thu.
- Doanh thu tài chính giảm 58,97% là yếu tố ảnh hưởng đến tổng lợi nhuận.
- Chi phí bán hàng tăng 26,83% là yếu tố ảnh hưởng đến lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh.
- Trong năm 2025, với tình hình mua bán khó khăn, để đẩy mạnh việc bán hàng giải quyết hàng tồn kho, đề nghị Công ty cần phát huy thêm năng lực quản trị Doanh nghiệp nhằm đẩy mạnh bán hàng tăng lợi nhuận để đạt kế hoạch đề ra.
- Đến thời điểm năm 2024, tổng số tiền đã đầu tư vào Công ty Tigicam Long An là 11.446.200.000 đồng. Tuy nhiên, hiện tại Công ty vẫn chưa chính thức đi vào hoạt động. Kính đề nghị Hội đồng Quản trị và Ban Giám đốc quan tâm, chỉ đạo nhằm đẩy nhanh tiến độ triển khai các dự án đầu tư tại Công ty Tigicam Long An. Việc sớm đưa công ty vào hoạt động sẽ góp phần phát huy hiệu quả nguồn vốn đã đầu tư và nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh.
- Cần rà soát chặt chẽ chi phí bán hàng, đánh giá lại hiệu quả của hoạt động đầu tư tài chính.

Trên đây là báo cáo của Ban kiểm soát Công ty Cổ phần Vật Tư Nông Nghiệp Tiền Giang.

Xin báo cáo trước Đại hội đồng cổ đông.

Tiền Giang, ngày 14 tháng 05 năm 2025

TM BAN KIỂM SOÁT

TRƯỞNG BAN



Phạm Thị Anh Thi



CÔNG TY CỔ PHẦN VẬT TƯ NÔNG NGHIỆP TIỀN GIANG
TIEN GIANG JOINT STOCK COMPANY OF AGRICULTURAL MATERIALS
2,3,4 - QL1A - KP. Trung Lương - Phường 10 - TP. Mỹ Tho - Tỉnh Tiền Giang
Điện thoại: 0273. 3855475 - 3855467 - 3855532 Fax: 0273. 3855479
Website: www.tigicam.vn Email: tigicam@vnn.vn

Số: 03/TTr-HĐQT

Mỹ Tho, ngày 12 tháng 6 năm 2025

TỜ TRÌNH CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

V/V PHÂN PHỐI LỢI NHUẬN NĂM 2024

Căn cứ Điều lệ Công ty Cổ phần Vật tư Nông nghiệp Tiền Giang.

Căn cứ kết quả cuộc họp của Hội đồng Quản trị Công ty ngày 21/5/2025.

Hội đồng quản trị đề nghị Cổ đông xem xét biểu quyết thông qua Tờ trình phân phối lợi nhuận năm 2024 như sau:

ĐVT: đồng

STT	NỘI DUNG	TỶ LỆ %	SỐ TIỀN
I	Lợi nhuận sau thuế 2024 chưa phân phối		971.134.485
II	Tổng cộng số tiền phân phối	100	971.134.485
	Trong đó:		
1	- Chi cổ tức: năm 2024 không chi cổ tức, số tiền 331.134.485 chuyển chi cổ tức cho năm 2025	34	331.134.485
2	- Quỹ Phúc lợi	33	320.000.000
3	- Quỹ Khen thưởng	33	320.000.000

TM HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
CHỦ TỊCH

Nơi nhận:

- HĐQT;
- BGD;
- Cổ đông;
- BKS;
- Lưu: VT.



Phạm Ngọc Em