

-----  
Xuân Thới Sơn, ngày 03 tháng 04 năm 2026

**Kính gửi: ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG  
CÔNG TY CỔ PHẦN HÓC MÔN**

## **BÁO CÁO**

### **KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NĂM 2025**

#### **I/. TÌNH HÌNH KINH TẾ - XÃ HỘI NĂM 2025**

Năm 2025 thế giới tiếp tục diễn biến phức tạp, khó lường đã tác động toàn cầu về chính trị và địa chính trị bất ổn, chiến tranh và xung đột quân sự tiếp tục kéo dài tại Nga - Ukraina, thêm vào đó chiến tranh đã nổ ra tại Trung Đông giữa Mỹ-Israel tấn công Iran (vào tháng 6/2025) gây khó khăn lưu thông vận chuyển hàng hải. Kinh tế thế giới lạm phát, thay đổi toàn diện, áp thuế nhập khẩu tăng cao ... của Mỹ đã tác động đến tăng trưởng kinh tế thế giới.

Năm 2025, kinh tế Việt Nam tăng trưởng mạnh với GDP đạt 8,02%, quy mô 514 tỷ USD, trong đó nhiều ngành nghề phát triển mạnh mẽ: công nghiệp, dịch vụ, công nghệ xanh,... Tuy nhiên, thời tiết cực đoan thiên tai bão lũ, lụt xảy ra khắp nơi gây hậu quả nghiêm trọng về người và tài sản ảnh hưởng đến đời sống của dân cư và phát triển kinh tế - xã hội.

Trong nước có nhiều thay đổi, việc sáp nhập từ 63 tỉnh, thành còn 34 tỉnh, thành và thực hiện sáp nhập các địa phương thành chính quyền hai cấp. Đồng thời Quốc hội và Chính phủ ban hành nhiều Luật mới, Nghị định mới áp dụng ngay đã tác động không nhỏ đến hoạt động kinh doanh. Đặc biệt chính sách mới về thuế đối với hộ kinh doanh (cửa hàng vật tư nông nghiệp) bỏ thuế khoán và sẽ áp dụng thuế theo phương pháp kê khai nộp thuế điện tử làm cho nhiều cửa hàng tạm ngưng kinh doanh hoặc buôn bán cầm chừng.

Về sản xuất nông nghiệp, diện tích lúa cả năm 2025 đạt 7,13 triệu ha, giảm 2 nghìn ha so với năm 2024; diện tích cây trồng giảm thì việc tiêu thụ sử dụng phân bón, thuốc BVTV cũng giảm theo. Giá cả nông sản chỉ có mặt hàng cà phê, hạt điều, cao su có giá tốt, còn lại như giá lúa giảm 12% còn khoảng 5.800-6.500đ/kg tùy giống lúa. Xuất khẩu gạo cũng giảm bởi nhiều thị trường (Indonesia, Philippine) không ký hợp đồng nhập khẩu gạo VN. Sầu riêng thu hoạch rầm rộ nhưng không có thị trường tiêu thụ, xuất khẩu giảm bởi thị trường Trung Quốc siết chặt quy định, giảm mua. Các nông sản khác thanh long, cam, vải, khoai lang, các loại đậu... đều bị rớt giá bởi thị trường Trung Quốc giảm mua. Thời tiết không thuận hòa, nhiều cơn bão liên tiếp đã đổ bộ vào Miền Trung và phía bắc gây mưa, lũ ngập lụt tàn phá nhiều diện tích lúa, hoa màu, nhà cửa và cướp đi nhiều sinh mệnh, tài sản. Nhìn chung lĩnh vực nông nghiệp không thuận lợi thất thu và khó khăn từ việc nông sản khó tiêu thụ.

Thuốc bảo vệ thực vật, giá nguyên liệu nhập từ Trung Quốc tăng giảm tùy mặt hàng nhưng đa số nguyên liệu công ty nhập khẩu có xu hướng tăng (như Cartap từ 9USD/kg tăng lên 14USD/kg...); nguyên liệu nhập khẩu từ Ấn Độ tăng hơn 30-40% (Mancozeb vàng từ 2.50USD/kg tăng lên hiện nay 3.50USD/kg).

Chính sách kê khai nộp thuế doanh thu, thuế thu nhập cho hộ kinh doanh làm đại lý hoang mang không nhận hàng, họ lo giải quyết hàng tồn kho tạm ngưng mua hàng mới hoặc dự trữ sẵn trong kho như trước.

Chỉ số giá đô-la mỹ tăng 3,92% từ đầu năm 25.500 và hiện nay là 26.500đ/USD, có giai đoạn tăng đến 26.700đ/USD



Nhìn chung, ngành thuốc BVTV và phân bón cạnh tranh khốc liệt, nhiều doanh nghiệp cùng ngành cũng gặp khó khăn. Công ty Cổ phần Hóc Môn cũng phải đối đầu với nhiều thách thức từ sự biến động của giá nguyên vật liệu đầu vào, tỷ giá ngoại tệ, thị trường cạnh tranh khốc liệt giữa các doanh nghiệp..., Công ty Cổ phần Hóc Môn đã đạt kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2025 như sau:

## II. KẾT QUẢ SẢN XUẤT, KINH DOANH NĂM 2025:

### 1- Kết quả kinh doanh BCTC riêng năm 2025:

ĐVT: triệu đồng

Chỉ tiêu tài chính riêng	Thực hiện năm 2024 (a)	Kế hoạch năm 2025 (b)	Thực hiện năm 2025 (c)	So CK % (c/a)	So KH % (c/b)
<b>Doanh thu</b>	<b>190.790</b>	<b>180.000</b>	<b>204.263</b>	<b>107%</b>	<b>113%</b>
+DT bán cho đại lý	101.562	110.000	83.781	82%	76%
+DT bán NL cho đối tác	89.228	70.000	120.482	135%	172%
<b>Giá vốn</b>	<b>168.298</b>	<b>156.500</b>	<b>190.643</b>	<b>113%</b>	<b>122%</b>
+Tỷ suất giá vốn/DT	88%	87%	93%		
<b>Lợi nhuận gộp</b>	<b>22.433</b>	<b>23.500</b>	<b>13.412</b>	<b>60%</b>	<b>57%</b>
D/thu HĐ tài chính	1.312	1.000	1.092	83%	109%
<b>Chi phí hoạt động</b>	<b>13.140</b>	<b>13.300</b>	<b>10.586</b>	<b>81%</b>	<b>80%</b>
+Cp tài chính	1.113	1.100,0	1.934	174%	176%
Trong đó: Cp lãi vay	997	1.000,0	1.567	157%	157%
+Cp bán hàng	10.817	10.500,0	7.223	67%	69%
+Cp quản lý DN	1.210	1.700,0	1.429	118%	84%
<b>LN thuần từ HĐKD</b>	<b>10.604</b>	<b>11.200</b>	<b>3.919</b>	<b>37%</b>	<b>35%</b>
Lợi nhuận khác	126		993	788%	
<b>Lợi nhuận trước thuế</b>	<b>10.730</b>	<b>11.200</b>	<b>4.913</b>	<b>46%</b>	<b>44%</b>
Thuế TNDN (20%)	2.146		820		
<b>Lợi nhuận sau thuế</b>	<b>8.584</b>	<b>8.960</b>	<b>4.092</b>	<b>48%</b>	<b>46%</b>
Cổ tức		12%			

(Nguồn số liệu: Thuyết minh báo cáo tài chính riêng Công ty cổ phần Hóc Môn)

Đánh giá, phân tích một số Chỉ tiêu tài chính riêng của Công ty CP Hóc Môn:

- + Về Doanh số thực hiện: So với kế hoạch 2025, đạt 113%;  
So với năm 2024, đạt 107%;  
So với CK bán cho Đại lý, đạt 82%

Phân tích nguyên nhân:

- Doanh số mua bán nguyên liệu cho các đối tác, doanh nghiệp trong nước tăng, chủ yếu hàng hóa nguyên liệu tồn kho của các doanh nghiệp tồn đọng cần phải thanh khoản để trả nợ ngân hàng;
- Doanh số sản phẩm của công ty bán cho đại lý giảm sút nghiêm trọng gần 18 tỷ đồng từ việc giảm sút doanh số các mặt hàng:
  - Hugo 95SP giảm 25 tấn tương ứng (#) giảm 11,6 tỷ doanh số,
  - Maingo 100EC giảm 1 tấn # 600 triệu,
  - Buprofezin giảm 6 tấn # 1,0 tỷ,
  - Hexaconazole giảm 13 tấn # 600 triệu.
  - Buffalo 360EC giảm 13 tấn # 1,7 tỷ

Midori 250SL giảm 8 tấn # 1,9 tỷ

c) Chính sách thuế khoán hộ kinh doanh bãi bỏ, thị trường tiêu thụ nông sản khó khăn nên nông dân đầu tư mua phân bón và thuốc BVTV cũng giảm theo.

+ Về chi phí hoạt động: So với kế hoạch 2025, tổng chi phí đạt 80%;  
So với năm 2024, tổng chi phí đạt 79%;

Phân tích nguyên nhân giảm tổng chi phí hoạt động:

- Doanh thu bán hàng cho đại lý giảm, thì chi phí bán hàng giảm tương ứng.
- Chi phí quản lý tăng, do phải hạch toán khấu hao các khoản đầu tư sửa chữa phân xưởng sản xuất, nhà kho, môi trường...; Chi phí logistic tăng khá nhiều;
- Chi phí tài chính vay ngân hàng năm 2025 (1567 triệu) tăng so năm 2024 (997 triệu) do chi phí lãi vay.

+ Về lợi nhuận sau thuế: So với kế hoạch 2025, đạt 46%;  
So với năm 2024, đạt 48%;

Phân tích nguyên nhân lợi nhuận sau thuế giảm:

- Doanh thu bán hàng cho đại lý giảm 18 tỷ đồng, trong đó lợi nhuận giảm chủ yếu từ việc không bán được các mặt hàng chiến lược của công ty;
- Giá vốn hàng bán tăng khá cao (tỷ suất giá vốn/DT từ 88% tăng lên 93% giảm mất 5% lợi nhuận), trong đó có các yếu tố giá nguyên vật liệu tăng, tỷ giá tăng gần 4% trong khi giá bán tăng không tương xứng (nếu tăng cao hơn thị trường rất khó tiêu thụ).

## 2/- Số liệu tình hình công nợ, tồn kho:

Chỉ số	Số dư đầu kỳ (01/01/2025)	Số dư cuối kỳ (31/12/2025)	Tăng/Giảm
Nợ phải thu khách hàng	21.950.339.286	24.180.807.585	+2.230.468.299
Nợ phải trả nhà cung cấp	13.035.596.146	21.192.169.913	+8.156.573.767
Giá trị tồn kho hàng hóa	55.759.453.277	61.320.172.863	+5.560.719.586
Nợ vay	<u>43.363.427.700</u>	<u>43.390.000.000</u>	<u>+26.572.300</u>
+ NH Agribank	39.053.427.700	40.380.000.000	+1.326.572.300
+ Huy động vốn	4.310.000.000	3.010.000.000	-1.300.000.000
Tổng lượng tiền vay trong năm	101.283.427.700	85.900.000.000	

Nguồn: Báo cáo nguồn Kế toán

Phân tích và đánh giá:

$$\text{HÀNG TỒN KHO} + \text{NỢ PHẢI THU} > \text{NỢ NGÂN HÀNG} + \text{NỢ PHẢI TRẢ}$$

[ 85,50 tỷ ] [ 64,58 tỷ ]

- Nợ phải thu khách hàng (TK131): tăng 2,23 tỷ, do cuối năm xuất hóa đơn bán hàng cho khách hàng nhưng chưa thu nợ về kịp trước ngày 31/12/2025, sang tháng 1/2026 đã thu nợ giảm xuống gần 1 tỷ đồng.
- Nợ phải trả nhà cung cấp (TK331): công ty mua nguyên liệu cung cấp cho đối tác trong nước và dự trữ nguyên liệu cho vụ Đông xuân 2026.

- Nợ vay ngân hàng: số dư nợ Agribank đến 31/12/2025 là 40,38 tỷ đồng trong đó nhận nợ hộ ngân hàng 18 tỷ đồng, sang ngày 7/1/2026 nộp trả nợ vay, nên thực nợ dư 22,38 tỷ đồng.

### 3/- Tình hình đầu tư:

- 1) Văn phòng mới đã hoàn thiện và hoạt động tròn 1 năm.
  - 2) Nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông cho phép Ban Điều hành thoái vốn bất động sản Chi nhánh An Giang, tại xã An Châu (huyện Châu Thành cũ) tỉnh An Giang nhưng cho đến nay chưa có cá nhân, tổ chức nào đặt vấn đề mua bán chuyển nhượng.  
Theo thẩm định giá do ngân hàng Vietinbank thực hiện để đưa vào diện thế chấp tài sản vay thì giá trị thẩm định là 7,395 tỷ đồng.
  - 3) Năm 2025 có 01 tên thương mại vào danh mục thuốc BVTV – Wingo 480SL. Công ty tiếp tục đầu tư khảo nghiệm thêm 07 hoạt chất mới (Gallup 25EC, GoClean 20SL, Sala 70WP, Babo 77WP, Hostile 80WG, Hotocid 10EC) để chuẩn bị xin Đăng ký tên thuốc bảo vệ thực vật bổ sung trong thời gian tới.
  - 4) Báo cáo tình hình sản xuất kinh doanh công ty con- Công ty TNHH Minh Long
- Công ty TNHH Minh Long năm nay tiếp tục có lợi nhuận sau thuế **939.955.074 đồng**.

ĐVT: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2024	Năm 2025	So sánh
<b>Doanh thu</b>	<b>115.458.643.845</b>	<b>51.172.808.263</b>	44%
<b>Giá vốn</b>	<b>112.968.547.457</b>	<b>48.081.200.909</b>	43%
<b>DT hoạt động tài chính</b>	<b>825.472</b>	<b>209.994</b>	25%
<b>Chi phí hoạt động</b>	<b>1.690.948.255</b>	<b>1.829.120.364</b>	108%
<b>Lợi nhuận trước thuế</b>	<b>840.155.393</b>	<b>1.186.112.387</b>	141%
<b>Lợi nhuận sau thuế</b>	<b>672.108.098</b>	<b>939.955.074</b>	139%

- Công ty TNHH Minh Long đã có đủ Giấy phép đủ điều kiện sản xuất thuốc bảo vệ thực vật và Giấy phép đủ điều kiện sản xuất phân bón.
- Đã hoàn thiện đầu tư hệ thống sản xuất thuốc BVTV dạng lỏng SC đặt tại công ty Minh Long.
- Đã ký hợp đồng lắp đặt hệ thống điện NLMT tại Minh Long, công suất 50kwP (84 tấm pin x 585watt) - Biến tần 30kw (2 biến tần x 15kw loại 3 pha) - 3 pin lưu trữ 16.6kw/pin. Tổng kinh phí đầu tư 523 triệu đồng, mỗi tháng tiết kiệm tiền điện từ 12-15 triệu đồng, sau 3 năm có thể hoàn vốn.

### 5/- Tình hình nhân sự, người lao động

Tổng số lao động đầu năm 49 người, cuối năm 45 người.

- 1) Số lao động giảm trong năm: 5 người (2 về hưu + 3 xin nghỉ việc).
- 2) Số lao động tăng trong năm: 1 người (bảo vệ).

### 6/- Thu nhập của Hội đồng quản trị, Ban Kiểm soát, Ban Giám đốc

Thu nhập	Năm 2024	Năm 2025	+/- (%)
Hội đồng quản trị	156.000.000	156.000.000	

Ban Kiểm soát	60.000.000	60.000.000	
Ban Giám đốc	741.736.000	764.594.000	+3%

### **7/- Thực hiện Nghị quyết 2025 của Đại hội đồng cổ đông thông qua**

Ban điều hành công ty đã thực hiện hoàn thành các nội dung của nghị quyết:

- + Kế hoạch kinh doanh doanh thu 180 tỷ đồng - thực hiện 204 tỷ, đạt 113%;
- + Lợi nhuận sau thuế kế hoạch 8,96 tỷ đồng - thực hiện 4,09 tỷ, đạt 46%;
- + Đã thực hiện chi cổ tức của năm 2024 đủ 10%/giá trị cổ phiếu;
- + Ký hợp đồng thuê công ty kiểm toán độc lập: Công ty TNHH Kiểm toán và Tư vấn KMF.
- + Chưa thoái vốn được Chi nhánh An Giang theo Nghị quyết số 02/NQ-ĐHĐCĐ/2022 ngày 5/4/2022 của Đại hội đồng cổ đông.

### **6/- Các vấn đề khác:**

- **Biến động cổ phần và cổ đông:**
  - + Tổng số cổ đông tại thời điểm 1/1/2025: 56 cổ đông
  - + Phát sinh số lượng cổ đông giảm: 05 cổ đông (HSC026, HSC044, HSC046, HSC050, HSC052) đã chuyển nhượng hết cổ phần.
  - + Phát sinh số lượng cổ đông mới: 02 cổ đông (HSC060, HSC061)
  - + Tổng số cổ đông tại thời điểm 31/12/2025: 53 cổ đông.
- Ngân hàng Agribank đã tái tục hợp đồng cho vay và tăng hạn mức tín dụng mới năm 2025 với hạn mức mới là: 50,0 tỷ đồng. Trong đó yêu cầu của Agribank là đưa bất động sản Công ty TNHH Minh Long được thẩm định giá là 53,9 tỷ đồng, đưa vào diện tài sản thế chấp tín dụng.
- Phân xưởng không còn Giấy chứng nhận đủ điều kiện sản xuất thuốc BVTV do hết hạn. Hiện nay tại Phân xưởng chỉ còn Giấy phép đủ điều kiện sản xuất phân bón có thời hạn đến tháng 10/2027. Công ty đã được cấp Giấy chứng nhận môi trường tại Phân xưởng đến năm 2035 đây là cơ sở để Công ty tiếp tục nộp đơn xin cấp lại Giấy chứng nhận đủ điều kiện sản xuất thuốc BVTV cho phân xưởng tại Dịch vụ công thành phố Hồ Chí Minh xem xét.
- Công ty đã nhận được thông báo số 2148/TB-UBND-KT ngày 17/10/2025 của UBND xã Hóc Môn (Thị trấn Hóc Môn cũ), thông báo thu hồi đất của Công ty cổ phần Hóc Môn, diện tích dự kiến thu hồi 36,4m<sup>2</sup> giải phóng mặt bằng mở rộng QL22/Xuyên Á. Ban này đã tiến hành đo đạc, vạch sơn, cắm mốc tới bậc thêm mặt tiền văn phòng, không ảnh hưởng đến cấu trúc xây dựng.

## **II/ PHƯƠNG HƯỚNG KẾ HOẠCH SẢN XUẤT, KINH DOANH NĂM 2025**

### **1. Dự báo khó khăn và thuận lợi trong năm 2026**

#### **Khó khăn:**

- Thế giới vẫn đang còn xung đột địa chính trị, chiến tranh giữa một số quốc gia làm tình hình kinh tế - xã hội bất ổn. Giá dầu mỏ tăng cao do chiến sự đã kéo theo tất cả giá nguyên vật liệu đầu vào tăng (như Xylene, dung môi tăng 220% từ 28.000đ tăng lên 62.000đ/kg; bao bì tăng 30-60%; cước vận chuyển tăng 5-10%,...). Thêm nữa, gần đây chính sách áp thuế của Tổng thống Mỹ với nhiều quốc gia phải đối mặt với giảm xuất khẩu, giá cả nguyên vật liệu biến động khó lường, hàng hóa vận chuyển logistic sẽ rủi ro tạo áp lực lên đầu vào sản xuất. Giá vàng thế giới tăng mạnh, lãi suất Fed tăng nên ngân hàng Agribank đã điều chỉnh lãi suất huy động và lãi suất cho vay trong nước

(hiện nay các ngân hàng thương mại cho vay từ 8,5% – 10%/năm), dự báo giá vốn đầu vào tăng.

- Trong nước, thực hiện Nghị quyết 18 của Ban chấp hành TW về đổi mới, sắp xếp tinh gọn tổ chức bộ máy quản lý nhà nước vừa là niềm vui cho doanh nghiệp cũng kèm theo đó là những dự báo khó khăn khi bộ máy vận hành còn mới mẻ. Những chính sách, quy định ban hành chưa đồng bộ sẽ tác động lên sản xuất kinh doanh cho doanh nghiệp.
- Ảnh hưởng của sự biến đổi khí hậu tác động của môi trường, thời tiết thiên tai sẽ ảnh hưởng đến nông nghiệp và kinh doanh phục vụ nông nghiệp. Thị trường vẫn còn tình trạng kiêu được mùa mất giá, giải cứu nông sản, dư lượng thuốc trong hàng nông sản xuất khẩu,... Kèm theo những yêu cầu cao từ thị trường, xanh – sạch – an toàn, sản phẩm thân thiện môi trường ... sẽ dần loại bỏ thuốc BVTV truyền thống sử dụng hóa chất có nguồn gốc hoạt chất mạnh, đây sẽ là thách thức với Công ty khi đa số sản phẩm nằm trong danh mục thuốc Công ty đang kinh doanh.
- Nhập khẩu thuốc BVTV bán thành phẩm và thành phẩm phải có thư ủy quyền được hợp pháp hóa lãnh sự quán VN. Do vậy, nhiều hoạt chất thuốc thuộc danh mục của công ty rất khó có thư ủy quyền, nên công ty hoàn toàn phải nhập khẩu nguyên liệu về sản xuất trong nước
- Đối với Công ty việc Phân xưởng không còn hoạt động sản xuất gia công thuốc bảo vệ thực vật sẽ ảnh hưởng đến nguồn cung cấp sản phẩm thành phẩm, thu nhập của người lao động giảm, tăng chi phí đầu vào ảnh hưởng đến kết quả kinh doanh lợi nhuận.
- Các yếu tố tài chính tín dụng tăng, tỷ giá biến động khó lường sẽ ảnh hưởng đến giá vốn hàng nhập khẩu, v.v...

**Thuận lợi:**

- Công ty có hệ thống phân phối thị trường tiêu thụ sản phẩm từ Bắc đến Nam và các khách hàng lớn tại Campuchia đáp ứng theo mục tiêu nhỏ gọn, đảm bảo cho khách hàng từng khu vực ổn định lâu dài. Công ty tập trung vào thị trường ngách để tránh xung đột với các đối thủ cạnh tranh, để giữ vững thị phần.
- Công ty có bộ sản phẩm chưa nhiều, chưa đa dạng nhưng luôn đảm bảo chất lượng, khách hàng đại lý rất yên tâm giới thiệu cho bà con nông dân.
- Sản phẩm chất lượng uy tín, kèm theo giá bán cạnh tranh hợp lý được đại lý đánh giá cao, tạo sự tin tưởng bán hàng cho khách hàng.
- Công ty tạo dựng được sự uy tín trong nhiều năm và đã nhận được lòng tin của Ngân hàng và các nhà cung cấp nguyên vật liệu trong và ngoài nước cấp hạn mức trả nợ dài ngày.
- Bộ máy làm việc, nhân sự của Công ty gọn nhẹ không tạo gánh nặng cho tổng chi phí hoạt động.

Năm 2026 tình hình kinh tế xã hội có nhiều biến động khó lường, do vậy tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty sẽ có những thách thức, rủi ro và thuận lợi. Công ty định hướng kế hoạch doanh số và lợi nhuận như sau:

**2. Kế hoạch doanh số và lợi nhuận**

DVT: triệu đồng

Chỉ tiêu	TH năm 2025	Kế hoạch năm 2026	So CK %
	(a)	(b)	(b/a)
<b>Doanh thu</b>	<b>204.263</b>	<b>200.000</b>	<b>98%</b>
+DT bán cho đại lý	83.781	110.000	131%
+DT bán NL cho đối tác	120.482	90.000	75%
<b>Giá vốn</b>	<b>190.643</b>	<b>175.500</b>	<b>92%</b>

+Tỷ suất giá vốn/DT	93%	88%	
<b>Lãi gộp</b>	<b>13.412</b>	<b>20.500</b>	153%
Doanh thu HĐ tài chính	1.092	1.000	92%
<b>Chi phí hoạt động</b>	<b>10.586</b>	<b>12.700</b>	120%
+Cp tài chính	1.934	2.000,0	105%
Trong đó: Cp lãi vay	1.567	1.800,0	115%
+Cp bán hàng	7.223	9.000,0	125%
+Cp quản lý DN	1.429	1.700,0	119%
Lãi khác	993	500	50%
<b>Lãi trước thuế</b>	<b>4.913</b>	<b>9.300</b>	190%
<b>Lãi sau thuế</b>	<b>4.092</b>	<b>7.440</b>	182%
Cổ tức		10%	

(Nguồn: Phòng Kế toán cung cấp)



### 3. Phương hướng sản xuất kinh doanh năm 2026:

Công ty Cổ phần Hóc Môn sẽ phải thực hiện các công việc xuyên suốt:

- a. **Đầu vào nguyên vật liệu:** Công ty thường xuyên cập nhật thông tin thị trường giá cả nguyên liệu từ Trung Quốc và Ấn Độ để kịp thời tăng hoặc giảm lượng hàng nhập khẩu, kịp thời đảm bảo nguồn cung cho thị trường, tránh tình trạng thiếu hàng gián đoạn mất khách hàng và mất thị trường. Đảm bảo giá nguyên liệu nhập khẩu tương đương với các nguồn nhập khác để giá vốn hợp lý từ đó có giá bán cạnh tranh phù hợp.
- b. **Đầu ra sản phẩm thành phẩm:** Công ty phải thực hiện, kiểm soát quy trình sản xuất để đảm bảo sản phẩm luôn giữ vững chất lượng, hiệu quả sử dụng bảo vệ cây trồng. Thường xuyên nghiên cứu thị trường và tình hình dịch hại để có sản phẩm đầu ra phù hợp thị trường, thị hiếu của bà con nông dân, nhất là nghiên cứu chất phụ gia tốt, ổn định chất lượng sản phẩm và hiệu quả phòng trừ sâu bệnh.
- c. **Hệ thống phân phối, bán hàng:** Tiếp tục tìm kiếm và mở rộng thêm khách hàng ở những khu vực chưa có đại lý cung cấp sản phẩm của Công ty Cổ phần Hóc Môn đến khu vực này. Chọn lựa những khách hàng uy tín để ủy quyền phân phối độc quyền khu vực, ổn định sự tác động cạnh tranh, phá giá. Tạo cho khách hàng có nguồn sản phẩm độc quyền và thu nhập ổn định thì sẽ phát triển nhiều sản phẩm khác.  
Tìm thêm những khách hàng mới về gia công phân bón, thuốc bảo vệ thực vật. Tận dụng mặt bằng, kho bãi cho thuê tăng thu nhập cho Công ty.
- d. **Giá bán và chính sách bán hàng:** từ việc quản lý được chi phí giá đầu vào Công ty sẽ có giá bán cạnh tranh hợp lý giúp cho khách hàng có thu nhập ổn định và đảm bảo lợi nhuận cho Công ty. Chính sách bán hàng, khuyến mãi sẽ linh động tạo sự hấp dẫn mua hàng từ đại lý.
- e. **Sản phẩm mới:** Công ty sẽ tìm kiếm thêm sản phẩm mới bằng nhiều hình thức như đăng ký mới, đăng ký bổ sung, thuê tên sản phẩm hoặc nhượng quyền kinh doanh. Ngoài ra, Công ty sẽ nghiên cứu mới chất phụ gia, đây cũng được xem như sản phẩm mới phát triển ra thị trường sẽ thu hút đại lý nhận hàng. Công ty cần chú trọng đến sản phẩm phân bón vì tỷ trọng doanh số mặt hàng này còn thấp.
- f. **Nhân sự:** Công ty ổn định nhân sự hiện hữu, tuyển thêm nhân viên bán hàng quản lý từng khu vực vừa để tăng doanh số bán hàng và chăm sóc khách hàng, cũng như nắm bắt được nhu cầu tại thị trường đó. Công ty sẽ gắn kết giao KPI và đánh giá thưởng phạt nhằm khuyến khích sự sáng tạo, nâng cao hiệu quả làm việc của nhân

viên trong công việc. Công tác tập huấn về vệ sinh an toàn lao động, PCCC, ISO, ... đảm bảo đúng định kỳ phòng tránh rủi ro tránh để xảy ra những sự cố đáng tiếc.

- g. **Kiểm soát hoạt động quản lý:** Công việc kiểm tra, kiểm soát và quản lý cần phải thường xuyên được kích hoạt, đó là quản lý tồn kho, quản lý công nợ, quản lý sản xuất, quản lý dòng tiền... phát hiện kịp thời và xử lý ngay những vướng mắc, ứ đọng, rủi ro từ đó nâng cao hiệu quả kinh doanh.

**TM. CÔNG TY CỔ PHẦN HỌC MÔN**

**Giám đốc**



**Nguyễn Công Chiến**

Nơi nhận:

- HĐQT, BKS, cổ đông

- Lưu

Xuân Thới Sơn, ngày 03 tháng 4 năm 2026

**Kính gửi: ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG**

## **BÁO CÁO VỀ VIỆC CHÀO BÁN CHI NHÁNH AN GIANG**

- Căn cứ vào Điều lệ Công ty Cổ phần Hóc Môn;
- Căn cứ vào Giấy chứng nhận quyền sử dụng đất quyền sở hữu nhà ở và tài sản gắn liền với đất (GCN QSDĐ) số BE 565315, số vào sổ cấp GCN: CH03799 ngày 14/11/2011 do Sở Tài nguyên và Môi trường tỉnh An Giang cấp;
- Căn cứ Nghị quyết số 02/NQ-ĐHĐCĐ-2022 ngày 05/4/2022 tại Điều 9 đã được ĐHĐCĐ thông qua đồng ý cho chuyển nhượng bán toàn bộ bất động sản và tài sản gắn liền với đất tại Giấy chứng nhận quyền sử dụng đất quyền sở hữu nhà ở và tài sản gắn liền với đất (GCN QSDĐ) số BE 565315, số vào sổ cấp GCN: CH03799 ngày 14/11/2011 do Sở Tài nguyên và Môi trường tỉnh An Giang cấp;
- **Kết quả thực hiện:**
  - Công ty đã yêu cầu thẩm định giá toàn bộ GCN QSDĐ và tài sản gắn liền với đất, các công ty thẩm định đưa kết quả giá trị tham khảo như sau:

1. Công ty EXIMVAS:	8.179.894.800 đồng
2. Công ty TOÀN CẦU:	7.946.000.000 đồng
3. Công ty Á ĐÔNG:	9.928.967.550 đồng
4. Vietinbank AMC:	7.395.335.000 đồng (10/11/2023)
  - Công ty thông báo giá khởi điểm và có thương lượng: 10 tỷ đồng để các cá nhân, doanh nghiệp có nhu cầu liên hệ.
  - Đến hiện nay vẫn chưa có cá nhân, doanh nghiệp nào liên hệ.

Công ty báo cáo để Đại hội đồng cổ đông được biết và đề nghị được tiếp tục rao bán, chuyển nhượng nếu có cá nhân, doanh nghiệp có nhu cầu.

Nơi nhận:  
- Cổ đông  
- Lưu

**TM. CÔNG TY CỔ PHẦN HÓC MÔN**  
Giám đốc



Nguyễn Công Chiến