

BÁO CÁO ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG
VỀ KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SXKD NĂM 2024 VÀ KẾ HOẠCH NĂM 2025

Thay mặt Ban Điều hành Công ty, tôi xin báo cáo trước Đại hội về kết quả sản xuất kinh doanh năm 2024 và kế hoạch, nhiệm vụ năm 2025.

Phần 1.

ĐÁNH GIÁ TÌNH HÌNH THỰC HIỆN KẾ HOẠCH SXKD NĂM 2024

Năm 2024 là một năm có sự biến động rất lớn về lực lượng lao động và cơ cấu tổ chức Ban Điều hành; Công ty tiếp tục duy trì ngành nghề truyền thống là sản xuất kinh doanh giống ngô.

Sự biến động xấu của thời tiết ảnh hưởng trực tiếp đến hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty (cụ thể là cơn bão số 3 năm 2024 mạnh nhất trong 30 năm qua, được gọi là Yagi vào thời điểm 3/9/2024 ảnh hưởng trực tiếp đến công tác kinh doanh vụ Đông 2024); Việc suy giảm nhanh, đột ngột của thị trường giống Ngô truyền thống trong nước, nhu cầu của thị trường thay đổi theo hướng các giống Ngô nước ngoài, giống chuyển gen, kháng sâu; Biến động tăng giá vật tư (phân bón, thuốc BVTV,...). Năm 2024 là một năm có quá nhiều khó khăn, biến động lớn đối với hoạt động kinh doanh của Công ty. Mặc dù Ban Điều hành và tập thể người lao động trong Công ty đã rất nỗ lực phấn đấu, nhưng vẫn không hoàn thành các chỉ tiêu kế hoạch SXKD năm 2024; chúng ta cũng còn rất nhiều việc phải làm trong năm 2025 này.

1.1. Về công tác nhân sự

Trong năm 2024, nhân sự của công ty đã có sự thay đổi rất lớn: việc thay đổi nhân sự cấp cao trong lãnh đạo công ty, cũng như việc thay đổi giảm nhiều nhân sự của các phòng chức năng của công ty cả về hành chính, tài chính, sản xuất và kinh doanh.

1.2. Sản xuất hạt giống

Kế hoạch sản xuất luôn gắn liền với nhiệm vụ triển khai kế hoạch kinh doanh. Năm 2024 Công ty đã ký Hợp đồng với các đơn vị tại Ninh Thuận, Sơn La. Về công tác sản xuất hạt giống năm 2024, Công ty đạt được những kết quả, cụ thể như sau:

- Sản xuất, nhân dòng đảm bảo theo kế hoạch sản xuất đã được ĐHĐCĐ thông qua tại đại hội thường niên năm 2024.

- Chuyển vùng thành công giống LVN4 từ sản xuất ở vùng đồng bằng và trung du bắc bộ vào Ninh Thuận. Kết quả có năng suất chất lượng và giá thành tương đương. Giảm được công kỹ thuật, chủ động được kế hoạch sản xuất và đảm bảo chất lượng giống.

- Chọn lọc dòng bố mẹ LVN99.

- Hợp tác với đơn vị tại Sơn La để sản xuất giống LVN61 cho vụ Xuân Hè 2024: Bước đầu ghi nhận những mô hình thành công về sinh trưởng phát triển, năng suất và chất lượng.

Kết quả sản xuất cụ thể như sau:

- Triển khai các thí nghiệm chọn lọc và nhân dòng bố mẹ các giống ngô LVN99, LVN4 và LVN61 theo kế hoạch, đáp ứng yêu cầu về chất lượng sản phẩm;

- Sản xuất các giống ngô phục vụ nhu cầu kinh doanh: Diện tích sản xuất thực tế cả năm khoảng 74 ha; đạt 54,8% so với kế hoạch 135 ha (kế hoạch đã được ĐHĐCĐ thông qua là 120 ha - 135,0 ha). Diện tích sản xuất giảm là do HĐQT, Ban điều hành cân đối sản lượng hàng tồn năm 2023, sản lượng nhập kho, kinh doanh thực tế năm 2024 và kế đặt hàng sản xuất năm 2025 của Phòng kinh doanh.

Trong đó: Vụ Xuân, Xuân Hè và Thu Đông: 3,3 ha

Vụ Đông Xuân 2024-2025: 70,7 ha

Sản lượng nhập kho là 597,02 tấn/600 tấn kế hoạch, đáp ứng theo kế hoạch sản lượng nhập từ sản xuất được ĐHĐCĐ, HĐQT công ty thông qua. Công tác sản xuất hạt giống năm 2024 đáp ứng tốt kế hoạch đã đề ra.

1.3. Kinh doanh

Công tác kinh doanh năm 2024 của Công ty gặp rất nhiều khó khăn, không đạt kế hoạch đề ra. Các yếu tố tự nhiên, kinh tế xã hội tác động đến kết quả kinh doanh, cụ thể do những nguyên nhân sau:

- Diện tích đất nông nghiệp giảm do chuyển đổi cơ cấu cây trồng, chuyển dịch kinh tế, sản xuất từ nông nghiệp sang công nghiệp, tiểu thủ công nghiệp.

- Thiếu hụt lao động địa phương do sản xuất nông nghiệp chưa đem lại hiệu quả kinh tế cao.

- Người dân chuyển đổi sang gieo trồng các loại giống ngô của nước ngoài, các loại ngô biến gen đem lại năng suất, hiệu quả kinh tế cao hơn và giảm được nhiều chi phí công lao động nên sản lượng tiêu thụ giống của công ty giảm sâu rõ rệt.

- Giá ngô thương phẩm giảm mạnh thấp hơn so với những năm trước.

- Do Công ty thiếu hụt, không đáp ứng được nhu cầu giống của thị trường đối với 2 sản phẩm giống ngô LVN4, LVN61 trong 2 năm liên tiếp (từ 2022 đến 2024) đã làm mất thị trường. Vụ Xuân, Xuân hè 2024 Công ty vẫn không có giống để bán ra thị trường.

- Bộ sản phẩm ngô giống của Công ty đã được sản xuất và kinh doanh rất nhiều năm như giống ngô: LVN99, LVN4, LVN10 nhưng đã mất ưu thế về phân khúc giá rẻ, trong khi đó hiệu quả năng suất chưa được nâng lên.

- Các sản phẩm ngô giống nội địa có đặc tính, hiệu quả năng suất tương đương đang được kinh doanh cạnh tranh trực tiếp với sản phẩm của Công ty.

- Ảnh hưởng của cơn bão số 3 Yagi và lũ lụt (Từ 8 – 11/9/2024):

+ Tháng 8, tháng 9 là chính vụ gieo trồng của vụ Thu Đông 2024, nhưng do ảnh hưởng của bão lũ xảy ra đúng vào khung thời vụ gieo trồng của vụ Đông gây mưa lớn kéo dài ngập lụt, sạt lở các tỉnh khu vực miền Bắc làm ảnh hưởng đến các hoạt động

sản xuất nông nghiệp. Các diện tích đất gieo trồng sớm trong tháng 8, đầu tháng 9 đều bị ngập úng và thiệt hại. Do bị ngập lụt dài ngày, lượng bùn, đất phù sa dày đặc nên các diện tích đất nông nghiệp ven sông vẫn còn úng nước, đất vẫn nổi bóng nước, chưa khô; diện tích đất lúa vẫn còn úng nước nên không thể canh tác, gieo trồng và không kịp thời vụ gieo trồng cho vụ Đông 2024 (đến 25/9/2024), đất để chờ cho vụ Xuân 2025.

+ Bảo lũ đi qua để lại hậu quả nặng nề, để hỗ trợ người dân khắc phục hậu quả sau thiên tai chính quyền các cấp cũng nhiều đơn vị đã hỗ trợ, giúp đỡ người dân. Các đơn vị trong ngành sản xuất kinh doanh dịch vụ nông nghiệp đã hỗ trợ người dân về: Giống cây trồng, vật tư phân bón, thuốc bảo vệ thực vật,...

- Ban điều hành Công ty đã triển khai áp dụng nhiều biện pháp hỗ trợ kinh doanh, điều chỉnh chính sách bán hàng, cơ chế thưởng khách hàng. Tuy nhiên, việc thực hiện nhiệm vụ kinh doanh năm 2024 vẫn không đạt chỉ tiêu kế hoạch.

- Việc sản xuất hạt giống đáp ứng tốt kế hoạch nhưng công tác kinh doanh không đảm bảo với những nguyên nhân, lý do kể trên dẫn đến việc hàng hóa tồn kho trong công ty rất nhiều. Mặc dù công tác kiểm tra, kiểm soát được thực hiện thường xuyên với sự có mặt của Ban kiểm soát, ban điều hành công ty; bố trí các điều kiện tốt nhất để phục vụ công tác lưu giống trong kho để giữ gìn chất lượng hạt giống, tuy nhiên việc hạt giống giảm chất lượng theo từng năm là điều không thể tránh khỏi.

- Tổng sản lượng xuất tiêu thụ là 193,75 tấn, đạt 48,4 % so với kế hoạch (400,0 tấn); giảm 206,25 tấn, tương ứng giảm 51,6% so với kế hoạch.

- Doanh thu bán hàng sau giảm trừ: 17,431 tỷ đồng, đạt 52,9% so với kế hoạch (32,945 tỷ đồng).

- Việc áp dụng mô hình hợp tác kinh doanh với Công ty cổ phần Thương mại Thái Thành từ năm 2019, kết quả không đạt như dự kiến ban đầu, phát sinh khoản nợ dây dưa kéo dài và đến nay vẫn chưa thể xử lý dứt điểm.

1.4. Hoạt động tài chính (theo báo cáo tài chính đã được kiểm toán)

- Tổng doanh thu bán hàng, cung cấp dịch vụ và hoạt động tài chính: 18.791,06 tr.đồng đạt 57,04% so với kế hoạch (32.945,0 tr.đồng).

- Tổng chi phí: 22.932,07 tr.đồng; giảm 29,2% so với kế hoạch (32.392,17 tr. đồng).

- Lợi nhuận: Lỗ 4.141,01 triệu đồng (Kế hoạch lợi nhuận trước thuế là 552,83 triệu đồng).

- Thuế thu nhập doanh nghiệp 0 triệu đồng.

- Đánh giá kết quả hoạt động tài chính năm 2024 so với Kế hoạch: các tiêu chí doanh thu và lợi nhuận đều không đạt chỉ tiêu kế hoạch được giao, do sản lượng tiêu thụ trong năm không đạt.

- Xử lý nợ xấu: Năm 2024, Công ty đã thường xuyên nhắc nhở bộ phận kinh doanh tích cực bám sát, đôn đốc kịp thời thu hồi tiền hàng; đồng thời áp dụng nhiều biện pháp nhằm giảm tới mức thấp nhất rủi ro.

- Hoàn thành công tác quyết toán thuế với Cục thuế Hà Nội giai đoạn 5 năm từ 2018 đến 2022.

Trong việc thực hiện hợp đồng phân phối sản phẩm của Công ty Thái Thành từ năm 2019, khoản nợ tiền hàng và các khoản trả hộ khác vẫn chưa được đối tác thống nhất

đối chiếu, việc thanh toán rất chậm trễ. Đây là khoản nợ dây dưa kéo dài, đã nhiều năm, Ban Điều hành Công ty sẽ kiên quyết tiếp tục đốc thúc giải quyết.

- Thanh toán công nợ: Công ty đang cố gắng huy động các nguồn kinh phí (vay vốn của công ty CP Doinco Việt Nam) để thực hiện thanh toán công nợ trả các đối tác.

1.5. Phát triển sản phẩm mới

- Cán bộ chuyên gia luôn nỗ lực trong việc điều hành bộ phận kỹ thuật triển khai chọn lọc, cải tạo và phục tráng dòng bố mẹ giống ngô LVN99; đảm bảo độ thuần di truyền; đồng thời triển khai nhân dòng bố mẹ giống ngô LVN61, cung cấp sản phẩm dòng bố mẹ theo kế hoạch của Công ty.

- Hợp tác với nhóm tác giả, chuyên gia để nghiên cứu, khảo nghiệm phát triển giống mới, để bổ sung vào bộ sản phẩm kinh doanh của Công ty khi đủ điều kiện.

- Hợp tác, phối hợp với Viện nghiên cứu Ngô để khảo sát, đề xuất giống ngô lai mới triển vọng làm giống hàng hoá để Công ty được tiếp nhận, chuyển nhượng quyền phân phối theo nhu cầu sản xuất kinh doanh.

1.6. Các dự án đầu tư

- Công ty vẫn tiếp tục sử dụng tài khoản chứng khoán tại Công ty chứng khoán VPS để triển khai công tác đầu tư chứng khoán.

- Chủ tịch HĐQT, người đại diện theo pháp luật của Công ty là người trực tiếp giao dịch qua tài khoản chứng khoán của Công ty; chủ động lựa chọn quy mô và phương án đầu tư tài chính phù hợp; triển khai thực hiện một cách kịp thời, đảm bảo tính hiệu quả; tuân thủ các quy định của pháp luật hiện hành.

1.7. Công tác đoàn thể quần chúng, chăm lo đời sống người lao động

- Các tổ chức đoàn thể, tổ chức chính trị-xã hội trong đơn vị như: Tổ chức Đảng, Công đoàn, Đoàn thanh niên, Phụ nữ, Cựu chiến binh..., là tổ chức cơ sở trực thuộc tổ chức đoàn thể của Viện Nghiên cứu Ngô, tham gia tốt các hoạt động chung của toàn Viện. Ban lãnh đạo Công ty đã tạo điều kiện và chỉ đạo các đoàn thể trong Công ty tham gia các hoạt động theo đúng điều lệ các tổ chức đoàn thể, góp phần hoàn thành nhiệm vụ chính trị đề ra.

- Việc thực hiện chế độ phúc lợi, chăm lo đời sống vật chất và tinh thần cho người lao động trong Công ty luôn được quan tâm.

- Năm 2024, mặc dù rất khó khăn, không đạt kế hoạch được giao, tuy nhiên Công ty vẫn đã chi trả tiền lương người lao động với mức 80% kế hoạch, chi trả tiền hỗ trợ người lao động nhân dịp đón mừng các ngày lễ lớn trong năm; Trích thưởng cho toàn thể người lao động trong Công ty nhân dịp đón mừng xuân mới (tết Dương lịch, Âm lịch) với mức 4,0 triệu đồng/người. Đây cũng là sự cố gắng, nguồn động lực lớn trong việc động viên, khích lệ người lao động nỗ lực phấn đấu hoàn thành tốt nhiệm vụ được giao.

Phần 2.

PHƯƠNG HƯỚNG, KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2025

Trên cơ sở kết quả thực hiện 2 năm trước liền kề (2023 và 2024) và dự báo thị trường năm 2025; Ban Điều hành Công ty báo cáo trước Đại hội đồng cổ đông về phương hướng nhiệm vụ và kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2025.

2.1. Phương hướng, nhiệm vụ

- Bổ sung một số giống mới: Căn cứ vào các quy định hiện hành, Công ty sẽ xây dựng kế hoạch và phương án đặt hàng các sản phẩm mới (đặc biệt là các giống có tính kháng sâu bệnh) với Viện Nghiên cứu Ngô khi đủ điều kiện pháp lý; Tìm hiểu và đề xuất tiếp nhận từ Viện Nghiên cứu Ngô một số tổ hợp lai triển vọng, tiến hành sản xuất thử, làm cơ sở lựa chọn và bổ sung giống mới (chất lượng và hiệu quả cao) vào bộ giống của Công ty, nâng cao năng lực cạnh tranh trong sản xuất, kinh doanh giống ngô;
- Hoàn thiện hồ sơ đề nghị công nhận giống, công bố thông tin về sản phẩm giống công ty nghiên cứu, khảo nghiệm trong những năm qua;
- Nghiên cứu, đề xuất và phối hợp với Viện nghiên cứu Ngô trong công tác cải tạo, phát triển 4 giống chủ lực của công ty để nâng cao năng suất, sản lượng và đặc biệt bổ sung thêm tính kháng sâu bệnh (đây là nhu cầu thực tế của thị trường) khi đủ điều kiện pháp lý;
- Tích cực khai thác các điểm sản xuất mới, tạo thế chủ động trong công tác sản xuất giống phục vụ nhu cầu kinh doanh;
- Thường xuyên tìm hiểu, sửa đổi, bổ sung để hoàn thiện hệ thống văn bản quản lý lao động tiền lương của Công ty cổ phần, nhằm phát huy tối đa năng lực, trí tuệ của người lao động, thúc đẩy hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty;
- Đẩy mạnh công tác Marketing, xây dựng mô hình trình diễn các giống mới, nâng cao năng lực trong việc quảng bá giới thiệu sản phẩm của Công ty, đẩy mạnh tiêu thụ sản phẩm;
- Khai thác mọi nguồn lực, đẩy mạnh hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty; Xây dựng thành công chiến lược về sản phẩm và tiêu thụ sản phẩm;
- Tăng cường quản lý chất lượng, áp dụng thành tựu của KHKT để không ngừng tăng năng suất lao động giảm giá thành sản phẩm, nâng cao năng lực cạnh tranh, tiến tới mục tiêu chủ động ổn định về sản lượng và chất lượng của sản phẩm.
- Phấn đấu đảm bảo quyền lợi cho các nhà đầu tư, nâng cao thu nhập và ổn định đời sống cán bộ công nhân viên, hoàn thành tốt các chỉ tiêu kế hoạch sản xuất kinh doanh.

2.2. Chỉ tiêu kế hoạch hoạt động SXKD của Công ty

2.2.1. Nhân dòng bố mẹ các giống ngô

- Tiếp tục triển khai chọn lọc, căn cứ theo tình hình kinh doanh thực tế, xây dựng kế hoạch nhân dòng bố mẹ giống ngô LVN99 đáp ứng yêu cầu sản xuất;
- Đối với giống ngô LVN61, thời gian lưu dòng đầu nguồn đã nhiều năm, tỉ lệ nảy mầm đã suy giảm, công ty sẽ nghiên cứu kế hoạch phục tráng và duy trì chất lượng, đồng thời nhân dòng theo nhu cầu sản xuất.

2.2.2. Sản xuất hạt giống

Việc xác định chỉ tiêu về kế hoạch sản xuất hạt giống được căn cứ vào kế hoạch kinh doanh và dự báo những biến động của thời tiết theo từng thời kỳ cụ thể:

- Tổng diện tích sản xuất vụ Đông Xuân 2025-2026: 20-50 ha (diện tích sản xuất này sẽ được Ban điều hành điều chỉnh để phù hợp với tình hình thực tế).
- Tổng sản lượng nhập từ sản xuất là: 140-150 tấn các loại.

2.2.3. Công tác kinh doanh và doanh thu

* *Nhận định chung*

- Trong năm 2024, Công ty đã ký hợp đồng hợp tác phát triển đối với 4 giống ngô lai LVN99, LVN4, LVN10 và VN8960 trước khi các Hợp đồng phân phối hết hạn.
- Một số giống ngô đã được xã hội hoá, nhiều đơn vị cùng sản xuất kinh doanh nên tính cạnh tranh không cao (LVN10 và VN8960); 2 giống này có thời gian lưu hành quá lâu, lợi nhuận trong kinh doanh rất thấp; Do vậy định hướng là duy trì sản lượng tiêu thụ hợp lý để phân bổ chi phí, đồng thời kết hợp tiêu thụ các giống khác.
- Giống mới LVN669 sẽ tiếp tục chọn lọc, cải tạo để sớm có phương án hợp tác kinh doanh phù hợp và hiệu quả. Trong trường hợp Viện nghiên cứu Ngô không thể cung cấp sản phẩm giống LVN669, thì Công ty tiến hành thanh lý hợp đồng.
- Các giống LVN99, LVN61 và LVN4, mặc dù thời gian lưu hành khá lâu nhưng vẫn được xác định là giống chủ lực trong SXKD của chúng ta.
- Về cơ chế: Công ty điều chỉnh giá thành đầu vào và đầu ra ở mức hợp lý, đồng thời tăng quyền lợi được hưởng của đối tác để thúc đẩy tiêu thụ sản phẩm.

* *Chỉ tiêu kế hoạch kinh doanh*

Chỉ tiêu kế hoạch kinh doanh năm 2025 được xác định theo sản lượng cao nhất có thể (sản xuất và thu mua) cung ứng cho nhu cầu kinh doanh; Vì vậy, không thể so sánh với kết quả thực hiện của các năm trước liền kề.

- Sản lượng tiêu thụ các giống ngô: 345,5 tấn.
- Tổng doanh thu bán hàng sau giảm trừ: 26.742,5 triệu đồng.

2.2.4. Kế hoạch tài chính

- Tổng doanh thu: 26.742,5 triệu đồng;
- Tổng chi phí: 26.632,51 triệu đồng;
- Lợi nhuận sản xuất kinh doanh trước thuế (*chưa tính khoản đầu tư từ hoạt động đầu tư tài chính*): 110 triệu đồng (năm 2024 lợi nhuận - 4.141,01 triệu đồng).

2.2.5. Những dự án đầu tư

- Tìm hiểu, xây dựng và đề xuất các dự án mới không thuộc lĩnh vực sản xuất kinh doanh giống ngô; triển khai thực hiện khi được HĐQT Công ty phê duyệt;
- Hợp tác với Viện Nghiên cứu Ngô, tiếp nhận và đầu tư sản xuất thử, lựa chọn các tổ hợp lai mới, hiệu quả để từng bước thay thế những giống cũ;

- Nghiên cứu, xây dựng kế hoạch phục tráng dòng bố mẹ giống ngô LVN61, nhân dòng bố mẹ một số giống ngô theo nhu cầu sản xuất và dự phòng an toàn trong sản xuất kinh doanh;

- Tiếp tục hoàn thiện và ban hành các văn bản quản lý nội bộ của Công ty, nâng cao vai trò, trách nhiệm quản lý các khoản vốn đầu tư ra ngoài Công ty (khoản đầu tư vào DOINCO) nhằm bảo toàn nguồn vốn, nâng cao hiệu quả hoạt động của đơn vị.

2.2.6. Chăm lo đời sống người lao động

- Áp dụng cơ chế lương và thưởng gắn với kết quả thực hiện trong hoạt động của mỗi cá nhân người lao động;

- Phân đấu ổn định thu nhập cho người lao động, thực hiện các chế độ phúc lợi nhằm ổn định đời sống cán bộ công nhân viên như: tặng quà nhân ngày sinh nhật, ngày cưới và nhân dịp chào mừng những ngày lễ lớn của dân tộc.

- Kịp thời động viên khen thưởng đối với các lao động nhiệt tình hăng say phấn đấu đạt thành tích cao trong công tác; đối với người lao động có thành tích xuất sắc, điển hình trong các lĩnh vực hoạt động, có đóng góp lớn cho việc thực hiện thắng lợi nhiệm vụ của đơn vị, Công ty có thể áp dụng các hình thức khen cao (mức thưởng cao hơn các năm trước, hoặc được tham gia các chuyến du lịch tham quan học tập kinh nghiệm,...).

Phần 3. GIẢI PHÁP THỰC HIỆN

3.1. Công tác tổ chức, quản lý lao động

- Ổn định công tác tổ chức nhân sự, quản trị nguồn nhân lực; kiện toàn và xây dựng, quy hoạch đội ngũ cán bộ công nhân viên trong từng bộ phận và toàn Công ty, phù hợp với kế hoạch sản xuất kinh doanh, đảm bảo tính kế thừa và phát triển;
- Tổ chức tuyển dụng bổ sung lao động có phẩm chất tốt và năng lực chuyên môn theo nhu cầu công việc, phù hợp quy hoạch xây dựng và phát triển doanh nghiệp;
- Tích cực đào tạo và đào tạo lại nhằm bổ sung kiến thức mới trong kinh doanh;
- Giải quyết chế độ đối với một số lao động không đáp ứng được yêu cầu về phẩm chất và chuyên môn của đơn vị;
- Áp dụng chế độ đãi ngộ phù hợp, nhằm động viên khích lệ toàn thể lực lượng lao động trong đơn vị nỗ lực phấn đấu hoàn thành tốt nhiệm vụ được giao.

3.2. Sản xuất kinh doanh

- Tiếp tục duy trì các điểm sản xuất truyền thống, có uy tín, đảm bảo ổn định chất lượng sản phẩm và kế hoạch sản lượng phục vụ kinh doanh. Khai thác các điểm sản xuất mới tại các vùng sản xuất mới nhằm chủ động trong triển khai nhiệm vụ sản xuất, đồng thời rải vụ, hạn chế thiệt hại do thiên tai khi sản xuất tập trung;
- Song song với việc tăng cường quảng cáo, quảng bá sản phẩm, Công ty sẽ đưa vào áp dụng cơ chế linh hoạt trong bán hàng.
- Duy trì và củng cố mối quan hệ hợp tác chặt chẽ với Viện Nghiên cứu Ngô - Đơn vị cung cấp các sản phẩm cho Công ty được hợp tác phát triển, độc quyền phân phối và sẽ tiếp tục hợp tác để lựa chọn, bổ sung các sản phẩm giống ngô mới chất lượng cao vào bộ giống sản xuất kinh doanh của Công ty.

3.3. Tài chính kế toán

- Hoàn thiện cơ chế tài chính, quy chế nội bộ phù hợp với mô hình hoạt động mới;
- Tính toán để tham mưu điều chỉnh giá thành đầu vào và giá bán một số giống ngô một cách hợp lý trên cơ sở cân đối cung - cầu vào từng thời điểm thích hợp;
- Xây dựng định mức kinh tế kỹ thuật và nguồn vốn thực hiện cơ chế khoán mới trong đơn vị; ổn định đời sống cho người lao động, bảo toàn và phát huy lợi nhuận đồng vốn của các nhà đầu tư;
- Tăng cường kiểm tra giám sát nhằm hạn chế tối đa việc phát sinh nợ quá hạn; đề xuất phương án xử lý các khoản nợ xấu (nếu có) theo quy định của pháp luật hiện hành.

3.4. Công tác quản lý chất lượng

- Tiếp tục tăng cường công tác kiểm tra, giám sát việc tuân thủ nghiêm quy trình kỹ thuật trong sản xuất hạt giống, trong chế biến giống; xây dựng và bảo vệ uy tín, thương hiệu của đơn vị trên thị trường.
- Tiếp tục tăng cường công tác kiểm tra, kiểm soát thường xuyên với sự có mặt của Ban kiểm soát, ban điều hành công ty về việc kiểm tra chất lượng kho tàng, chất lượng hạt giống, khắc phục kịp thời những vấn đề phát sinh; đề ra phương án xử lý kịp thời,

duy trì chất lượng các lô giống bảo quản qua thời gian. Trong trường hợp chất lượng hạt giống không đảm bảo chất lượng theo yêu cầu kỹ thuật, không đủ điều kiện cung ứng ra thị trường, Ban điều hành sẽ có báo cáo tình trạng, đề xuất phương án xử lý để đảm bảo uy tín của công ty.

- Kiểm tra chất lượng sản phẩm trước khi đóng gói, đảm bảo chất lượng sản phẩm theo Quy chuẩn, đồng thời giám sát, xác định sự biến động chất lượng các lô hàng lưu thông trên thị trường.

Phần 4. KẾT LUẬN

Năm 2024, Công ty cổ phần Đầu tư phát triển Ngô Việt Nam đã thực hiện nhiệm vụ trong bối cảnh cực kỳ khó khăn. Dưới sự chỉ đạo sát sao của Hội đồng quản trị và Ban điều hành Công ty; cán bộ công nhân viên Công ty cổ phần Đầu tư phát triển Ngô Việt Nam đã nỗ lực phấn đấu thực hiện các chỉ tiêu kế hoạch sản xuất kinh doanh đã được ĐHĐCĐ, HĐQT Công ty phê duyệt. Nhiệm vụ chính là sản xuất kinh doanh được duy trì thường xuyên, đời sống của người lao động ổn định, tạo đà cho việc thực hiện các chỉ tiêu kế hoạch được giao trong thời gian tới.

Năm 2025 sẽ tiếp tục là một năm nhiều khó khăn thách thức. Với các giải pháp đã nêu trên Ban Điều hành Công ty cam kết với các cổ đông sẽ lãnh đạo, chỉ đạo toàn thể người lao động trong Công ty đoàn kết, không ngừng nâng cao ý thức trách nhiệm để hoàn thành tốt kế hoạch trên các mặt công tác của Công ty.

Nơi nhận:

- ĐHĐCĐ;
- HĐQT, BKS, BTGD;
- Lưu TCHC, VT.

TM. BAN TGD CÔNG TY



TỔNG GIÁM ĐỐC
ThS. Dương Anh Quân