

## **BÁO CÁO ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG VỀ KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SXKD NĂM 2025 VÀ KẾ HOẠCH NĂM 2026**

Thay mặt Ban Điều hành Công ty, tôi xin báo cáo trước Đại hội về kết quả sản xuất kinh doanh năm 2025 và kế hoạch, nhiệm vụ năm 2026.

### **Phần 1.**

### **ĐÁNH GIÁ TÌNH HÌNH THỰC HIỆN KẾ HOẠCH SXKD NĂM 2025**

Năm 2025 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 trong năm qua ngoài việc chịu ảnh hưởng bởi các đợt áp thấp nhiệt đới, việc xuất hiện của 7 cơn bão từ số 5 đến số 11 trong khoảng thời gian từ cuối tháng 8/2025 đến đầu tháng 10/2025 ảnh hưởng trực tiếp đến công tác kinh doanh vụ Đông 2025; 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 2025 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 2025.

#### **1. Về công tác nhân sự, hành chính**

Trong năm 2025, nhân sự của công ty đã có sự thay đổi rất lớn về nhân sự: việc bổ sung nhân sự cấp cao trong lãnh đạo công ty tại vị trí Phó Tổng giám đốc, cũng như việc thay đổi giảm nhiều nhân sự của các phòng chức năng của công ty cả về hành chính, tài chính (đặc biệt vị trí kế toán trưởng) và kinh doanh gây rất nhiều khó khăn cho Ban lãnh đạo công ty trong công tác điều hành, ổn định, sắp xếp lại các vị trí nhân sự. Năm 2025, công ty cũng đã bổ nhiệm vị trí kế toán trưởng mới và 1 vài nhân sự để thay thế nhân sự đã xin nghỉ để hạn chế gián đoạn đến mức tối đa trong công tác sản xuất và kinh doanh.

Trong năm 2025, công ty cũng đã ký Hợp đồng cho thuê chi nhánh Sơn La, cùng với thanh lý Hợp đồng với nhân sự bảo vệ của chi nhánh để giảm chi phí.

#### **2. Sản xuất hạt giống**

Kế hoạch sản xuất luôn gắn liền với nhiệm vụ triển khai kế hoạch kinh doanh.

##### **2.1. Về công tác nhập kho hạt giống**

- Năm 2025, Công ty tiến hành nhập kho công ty sản lượng dòng bố mẹ, ngô giống theo diện tích sản xuất của vụ Đông 2024 Xuân 2025 (công ty ký Hợp đồng sản xuất, nhân dòng bố mẹ LVN4, LVN61 với Trung tâm sản xuất giống cây trồng Nha Hồ và Công ty Cổ phần giống cây trồng Nha Hồ), với tổng tổng sản lượng nhập kho 140,36 tấn/150 tấn kế hoạch.

Sản lượng nhập kho về nhân dòng, hạt giống đảm bảo theo kế hoạch sản xuất đã được ĐHĐCĐ thông qua tại đại hội thường niên năm 2025.

Chất lượng sản phẩm nhập kho LVN61, LVN4 đáp ứng yêu cầu về chất lượng sản phẩm.

## **2.2. Về diện tích sản xuất hạt giống**

Tại ĐHĐCĐ năm 2025, Ban điều hành có đề xuất với ĐHĐCĐ thông qua diện tích sản xuất vụ Đông Xuân 2025-2026: 20-50 ha;

Tuy nhiên theo thực tế năm 2025, do lượng hàng hóa tồn kho công ty còn rất nhiều, sản lượng tiêu thụ của Phòng kinh doanh không đạt theo kế hoạch đề ra nên Ban điều hành công ty thống nhất tạm dừng sản xuất các giống của Công ty ở Ninh Thuận, Sơn La để tập trung cho công tác kinh doanh, tiêu thụ sản phẩm tồn kho.

Năm 2025, công ty không tiến hành sản xuất mới diện tích hạt giống của các giống cũ.

## **2.3. Về công tác phát triển giống mới ĐA98 (tên thương mại của Công ty)**

- Ngày 19/6/2025, Cục trồng trọt và Bảo vệ thực vật – Bộ Nông nghiệp và Môi trường đã có Quyết định số: 68/QĐ-TTTV-QLGCT về việc công nhận lưu hành giống cây trồng giống ngô lai F1 ĐA98 cho Công ty CP ĐTPT Ngô Việt Nam.

- Giống ĐA98 sau khi đã có Quyết định công nhận lưu hành, Ban điều hành đã giao nhiệm vụ cho Phòng Kỹ Thuật tiếp tục thực hiện công việc nhân dòng giống mẹ ĐA98 và tiến hành sản xuất thử hạt lai F1, cụ thể:

+ Vụ Xuân, Xuân Hè năm 2025, Phòng sản xuất của Công ty đã sản xuất hạt lai F1 và nhân dòng bố mẹ ĐA98.

+ Vụ Đông 2025, Công ty tiếp tục cho Phòng sản xuất nhân dòng bố mẹ, hạt lai F1 để kiểm tra, đánh giá.

Dòng mẹ giống ngô ĐA98 sau khi gieo trồng gặp thời tiết bất thuận, trời mưa kéo dài làm ảnh hưởng đến quá trình sinh trưởng, phát triển của cây ngô. Cây ngô sinh trưởng, phát triển chậm. Tuy nhiên, đến giai đoạn trổ cờ thụ phấn gặp điều kiện thời tiết thuận lợi, nên tỷ lệ kết hạt tốt.

Sản xuất hạt lai F1: Đầu tháng 9/2025, khi gieo hạt xong, trời mưa kéo dài liên tục đến cuối tháng 09/2025, nên cây sinh trưởng phát triển kém. Giai đoạn trổ cờ thụ phấn gặp điều kiện bất thuận, trời hanh khô, độ ẩm không khí thấp (35 - 40%) kéo dài nhiều ngày từ 25-27/11/2025 làm cho cây bố tung phấn nhanh, độ ẩm không khí thấp dẫn đến tỷ lệ kết hạt kém.

Công tác thí nghiệm đã được thực hiện chưa đánh giá được về vấn đề sản xuất thử F1 và chưa đáp ứng được nhu cầu về khối lượng hạt lai để tiến hành sản xuất với quy mô mở rộng.

Ban điều hành công ty tiếp tục giao cho Phòng Kỹ thuật sản xuất thử hạt lai F1 giống ĐA98 ở vụ Xuân 2026 để đánh giá chính xác hơn đặc tính của giống ngô ĐA98.

## **2.4. Về công tác Hợp tác phát triển giống ngô lai đơn LVN669 với Viện nghiên cứu Ngô**

Trong năm 2025, Công ty đã ký PLHD về việc Hợp tác phát triển và Hợp đồng đặt hàng sản xuất giống ngô lai đơn LVN669 với Viện nghiên cứu Ngô để công ty được ủy quyền phân phối sản phẩm giống ngô lai đơn LVN669.

Hiện tại Viện nghiên cứu Ngô đã cung cấp cho Công ty 5 tấn sản lượng hạt lai F1 ngô lai đơn LVN669 để công ty thực hiện các công tác phát triển sản phẩm với mục tiêu bổ sung vào bộ sản phẩm của công ty thêm mặt hàng giống có chất lượng theo xu thế và nhu cầu mong muốn của thị trường.

## **2.5. Về công tác thanh lý sản phẩm giống ngô VN8960**

Căn cứ theo tình hình kinh doanh thực tế sản phẩm ngô giống VN8960 của công ty, hiện tại sản lượng Phòng kinh doanh tiêu thụ sản phẩm ngô giống VN8960 là rất hạn chế, do vậy để giảm thiểu rủi ro về mặt tài chính cho công ty, Ban điều hành công ty đã làm việc và thống nhất ký biên bản thanh lý Hợp đồng hợp tác phát triển và Hợp đồng đã đặt hàng giống VN8960 với Viện nghiên cứu Ngô. Đối với sản lượng tồn kho giống VN8960 của công ty, công ty cũng đã được Viện nghiên cứu Ngô đồng ý cho xử lý, giải quyết trong năm 2026.

## **2.6. Phát triển sản phẩm mới**

- Ban điều hành luôn nỗ lực trong việc điều hành bộ phận kỹ thuật triển khai chọn lọc, cải tạo và phục tráng dòng bố mẹ; đảm bảo độ thuần di truyền; đồng thời triển khai nhân dòng bố mẹ, 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.

## **3. Kinh doanh**

### **3.1. Về tình hình kinh doanh năm 2025**

Công tác kinh doanh năm 2025 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:

- Do xu hướng của thị trường, nhu cầu của khách hàng và người dân chuyển đổi sang gieo trồng các loại giống ngô của nước ngoài, các loại ngô biến đổi gen, kháng sâu đem lại năng suất, hiệu quả kinh tế cao hơn và giảm được nhiều chi phí công lao động như: NK7328, NK6253, NK4300Bt/GT, NK67Bt/GT, NK6101BGT, DK6919s, DK9955s, CP511, CP501s, CP502, PAC339S, PAC999S, ...

- Giá ngô thương phẩm thấp do nhập nguồn từ nước ngoài, giá ngô thương phẩm trong nước giảm mạnh, chỉ còn khoảng từ 5.800 - 6.000 đ/kg. Hiệu quả kinh tế thấp nên người dân chuyển đổi sang trồng những loại cây đem lại hiệu quả kinh tế cao như: Cà phê, dâu tây, cây ăn quả, mía, na, rau màu, quế, cây lấy gỗ như keo, bạch đàn, ...

- Bộ sản phẩm ngô giống của Công ty cũ, đã được sản xuất và kinh doanh 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.

- Cạnh tranh khốc liệt về giá giữa các sản phẩm ngô nội cùng trong phân khúc (giảm 5.000 – 8.000 đ/kg so với năm trước) như : LVN10, LVN092, LVN116,

LVN17, LVN885, VS89, TC141, LVN152, MK399 ... các sản phẩm ngô giống của Công ty đã mất ưu thế cạnh tranh về giá, về phân khúc giá rẻ. Khách hàng, đại lý chuyển sang phân phối, tiêu thụ các sản phẩm ngô nội khác cùng trong phân khúc nhưng có lợi nhuận cao hơn.

- Trong 3 năm trở lại đây, Viện nghiên cứu Ngô đã nghiên cứu, cải tạo nhiều sản phẩm và chuyển giao kỹ thuật cho nhiều đơn vị như: ĐH175, TC141, LVN98, LCH9, LVN66, TM181, HQ2000, LVN116, Ngô số 09, Ngô nếp Waxy 8, GP368, VS201, AP226, CS71, S510, ST889, Thịnh Vượng 9999, ...

- 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.

- Ảnh hưởng của cơn bão số 9, 10, 11 từ cuối tháng 9 đến tháng 10, phòng Kinh doanh đã tiến hành đi kiểm tra, đánh giá tình hình thực tế của các vùng thị trường:

+ Cuối tháng 9, tháng 10 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 trong tháng 9, tháng 10 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 2025 (đến 25/9/2024), đất để chờ cho vụ Xuân 2026.

+ Bão 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 2025 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.

### **3.2. Về sản lượng, doanh thu kinh doanh năm 2025**

Căn cứ vào kết quả kinh doanh năm 2025, tổng sản lượng phòng Kinh doanh đã thực hiện được:

- Tổng sản lượng xuất tiêu thụ là 121,626 tấn, đạt 35,25% so với kế hoạch đề ra (345.500 kg).

- Doanh thu bán hàng sau giảm trừ: 9,397 tỷ đồng, đạt 35,14% so với kế hoạch (26,742 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.

### **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: 10.025,09 tr.đồng đạt 38,16% so với kế hoạch (26.742,5 tr.đồng).

- Tổng chi phí: 15.934,5 tr.đồng;

- Lợi nhuận: Lỗ 5.729,37 triệu đồng.

- Thuế thu nhập doanh nghiệp 0 triệu đồng.

- Đánh giá kết quả hoạt động tài chính năm 2025 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 2025, 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.

- 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.

### **5. Công tác phát triển giống vào chương trình dự trữ Quốc Gia**

Trên cơ sở lượng hàng hóa nguyên vật liệu tồn kho rất lớn, Phòng Kinh doanh không đạt sản lượng kinh doanh theo kế hoạch được giao, Ban điều hành công ty đã chủ động liên hệ làm việc với các nguồn để tìm cách tháo gỡ, đưa hàng của công ty vào kênh dự trữ Quốc gia nhưng đến nay vẫn chưa đạt được kết quả.

### **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.

### **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 điều hành 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 2025, 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 cho 6 tháng đầu năm và tối đa đến 70% cho 6 tháng cuối năm (riêng Ban tổng giám đốc công ty, kế toán trưởng hưởng 50% mức lương theo KH của 6 tháng cuối năm); 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 2026

Trên cơ sở kết quả thực hiện 2 năm trước liền kề (2024 và 2025) và dự báo thị trường năm 2026; 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 2026.

#### 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;

- Nghiên cứu, đề xuất và phối hợp với Viện nghiên cứu Ngô trong công tác cải tạo, phát triển các 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.

- Phân đầu 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. Chỉ tiêu kế hoạch hoạt động SXKD của Công ty

##### 2.1. Về công tác nhân sự

Ổn định cơ cấu nhân sự, tổ chức của công ty để tinh gọn, thuận tiện cho công tác sản xuất, kinh doanh của công ty.

##### 2.2. Công tác HCKTTH

- Hoàn thiện báo cáo tài chính năm 2025 để kiểm toán độc lập thực hiện.

- Trên cơ sở lượng nguyên vật liệu và hàng hóa tồn kho là rất lớn. Ban điều hành công ty thường xuyên chỉ đạo phòng HCKTTH tổ chức đoàn kiểm tra kho hàng hóa, nguyên vật liệu, lập biên bản kiểm tra gồm các thành phần Ban điều hành Công ty, Ban

Kiểm soát, Phòng HCKTTH để đánh giá chất lượng, phát hiện và đề xuất phương án xử lý kịp thời.

- Ban điều hành công ty chỉ đạo phòng HCKTTH thường xuyên kiểm tra chất lượng, ẩm độ, tỷ lệ nảy mầm của giống tại các kho hàng của Công ty.

- Ban điều hành công ty chỉ đạo phòng HCKTTH thực hiện các công tác liên quan đến nghiệm vụ tài chính, kế toán và các công tác khác theo chức năng nhiệm vụ của phòng.

### **2.3. Công tác sản xuất**

2.3.1. Công tác cải tạo, phục tráng các giống của Công ty đang kinh doanh như LVN61, LVN99, LVN4:

Bàn bạc với Viện nghiên cứu Ngô để ký Hợp đồng trong công tác cải tạo, phục tráng các giống của Công ty đang kinh doanh như LVN61, LVN99, LVN4 để tăng năng suất, tăng khả năng chống chịu sâu bệnh và tiến hành triển khai thực hiện khi đáp ứng đầy đủ các điều kiện.

2.3.2. Nhân dòng, sản xuất hạt lai F1 ĐA98

Để phát triển giống ĐA98, năm 2026 kế hoạch sẽ triển khai thực hiện:

- Tùy tình hình cụ thể, Ban điều hành công ty sẽ chỉ đạo phòng sản xuất tổ chức nhân dòng và sản xuất hạt lai F1 để lưu dòng, cung cấp nguồn hạt lai F1 cho Phòng kinh doanh đi sản xuất thử tại các vùng sinh thái để đánh giá.

- Căn cứ khối lượng hạt lai F1 phòng sản xuất đã sản xuất ở Vụ Đông 2025, Ban lãnh đạo công ty sẽ chỉ đạo phòng kinh doanh sẽ đi sản xuất thử tại 1 số vùng sinh thái.

2.3.3. Phát triển giống LVN669

Ban điều hành công ty sẽ chỉ đạo, đốc đốc phòng Sản xuất và kinh doanh để đi sản xuất thử tại một số vùng sinh thái. Thường xuyên theo dõi, đánh giá và có báo cáo chi tiết về việc phát triển giống LVN669.

2.3.4. Xử lý các tồn đọng của giống ngô VN8960

Ban điều hành công ty sẽ chỉ đạo phòng Sản xuất và kinh doanh để xử lý tối đa tồn đọng của giống VN8960 trong năm 2026.

2.3.5. Phát triển giống mới

Căn cứ vào tình hình cụ thể để nghiên cứu đề xuất phát triển thêm giống ngô nếp, đường, kháng sâu,... để bổ sung vào bộ giống của công ty.

2.3.6. Về công tác nhập kho hạt giống

Căn cứ theo kế hoạch đề ra, tổng sản lượng nhập từ sản xuất trong công ty năm 2026 là: 5-7 tấn các loại.

2.3.7. Về diện tích sản xuất hạt giống

Việc xác định chỉ tiêu về kế hoạch diện tích 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 2026-2027: 20-50 ha (diện tích sản xuất này sẽ được Ban điều hành điều chỉnh để phù hợp với tình hình thực tế).

### **2.4. Công tác kinh doanh và doanh thu**

- Căn cứ vào kết quả sản lượng tiêu thụ ngô giống của Công ty năm 2025.
- Căn cứ vào tình hình thực tế của thị trường và dự báo nhu cầu thị trường của cán bộ phòng Kinh doanh.
- Căn cứ vào đề xuất về kế hoạch kinh doanh năm 2026 của Phòng sản xuất và kinh doanh.
- Chỉ tiêu kế hoạch kinh doanh năm 2026 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, cụ thể:
  - + Sản lượng tiêu thụ các giống ngô: 305 tấn.
  - + Tổng doanh thu bán hàng sau giảm trừ: 24.630,0 triệu đồng.

## 2.5. Kế hoạch tài chính

- Tổng doanh thu: 24.630,0 triệu đồng;
- Tổng chi phí: 25.964,0 triệu đồng;
- Lợi nhuận sản xuất kinh doanh trước thuế (*chưa tính khoản đầu tư từ hoạt động đầu tư tài chính*): -1.334,0 triệu đồng.

## 2.6. 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;
- 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.

## 2.7. 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.

- Về giá bán các loại ngô giống: Do sản lượng các giống ngô bán cho năm 2025 rất thấp (khoảng 120 tấn), nên sản lượng ngô tồn kho của công ty là rất lớn. Bên cạnh đó sản lượng ngô tồn kho của Công ty đã lâu, sản xuất nhập kho từ năm 2023, 2024 trở lại nên chất lượng Ngô đã bắt đầu đến giai đoạn đi xuống. Trên cơ sở tham khảo giá bán thị trường của những loại ngô giống tương tự, Ban điều hành sẽ có đề xuất cụ thể để HĐQT phê duyệt điều chỉnh giảm giá bán cho phù hợp với tình hình thực tế.

- Chính sách thưởng cho khách hàng: Ban điều hành sẽ rà soát và đề trình HĐQT về cơ chế thưởng khách hàng sao cho phù hợp, kịp thời, phân chia mức thưởng để thúc đẩy sản lượng tiêu thụ của khách hàng.

- Chi phí bán hàng: Ban điều hành sẽ căn cứ vào tình hình thực tế để đề xuất chi phí cho phù hợp, chia mức chi phí bán hàng theo sản lượng để thúc đẩy cán bộ trong công tác kinh doanh.

- Các nội dung khác:

+ Hỗ trợ về phương tiện, chi phí nhằm phục vụ công tác thị trường, công tác kinh doanh để phòng Kinh doanh triển khai và đạt hiệu quả.

+ Tìm các biện pháp kết nối với Dự trữ Quốc gia để đẩy hàng vào dự trữ nhằm nâng cao sản lượng tiêu thụ, giảm lượng hàng tồn kho. Bên cạnh đó, Ban điều hành

cũng kiến nghị với ĐHĐCĐ, HĐQT giới thiệu, giúp đỡ kết nối với các kênh thông tin, các nguồn dữ liệu và các mối quan hệ để tháo gỡ cho Ban điều hành trong việc tìm kiếm phương án đưa hàng của Công ty vào chương trình dự trữ Quốc gia để giảm lượng hàng hóa tồn kho, tăng thêm doanh thu để tháo gỡ, chi trả nguồn tài chính cho các đối tác sản xuất, cũng như các hoạt động thường xuyên của công ty.

- Bên cạnh đó, trên cơ sở lượng nguyên vật liệu và hàng hóa tồn kho các loại là rất lớn, căn cứ vào khả năng thực hiện kế hoạch của Phòng kinh doanh không đảm bảo yêu cầu đặt ra, chất lượng Ngô giống của Công ty nhập phần lớn đã từ năm 2024 nên chất lượng giống sẽ suy giảm và càng về sau chất lượng giống càng giảm rất nhanh. Ban điều hành công ty xác định được và báo cáo với ĐHĐCĐ, HĐQT về rủi ro rất lớn trong việc không bán hàng được theo kế hoạch sẽ tồn lớn lượng hàng hoá trong kho, phát sinh nhiều chi phí liên quan đến sấy, chế biến, xử lý hàng do tăng độ ẩm, môi mọt,.. và đặc biệt là lượng hàng hóa, nguyên vật liệu giảm chất lượng đến mức không đạt tiêu chuẩn kỹ thuật thì bắt buộc phải xử lý bán tận thu với đơn giá vài nghìn/1kg hoặc phải xử lý tiêu hủy sản phẩm. Do đó, Ban điều hành Công ty kính đề nghị ĐHĐCĐ, HĐQT xem xét phương án và có chủ trương giúp Ban điều hành công ty để tháo gỡ cho công tác kinh doanh để thu hồi vốn, giảm lượng hàng tồn kho tránh rủi ro.

- Ngoài ra, trên cơ sở nguồn lực về cơ sở hạ tầng đang có của công ty, nhân lực hiện hữu, Ban điều hành kiến nghị ĐHĐCĐ, HĐQT nghiên cứu, xem xét để tạo điều kiện phát triển thêm nguồn công việc mới ngoài lĩnh vực Ngô truyền thống để tăng doanh thu, cũng như có nguồn tài chính để duy trì hoạt động 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 2025, 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 tuy nhiên vẫn không hoàn thành 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 2026 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.



TỔNG GIÁM ĐỐC  
*ThS. Dương Anh Quân*