CÔNG TY CỔ PHẦN GIỐNG CÂY TRỒNG MIỀN NAM

BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN 2018

MỤC LỤC

01 Thông tin chung

Thông tin khái quát
Quá trình hình thành và phát triển
Ngành nghề và địa bàn hoạt động
Mô hình quản trị, cơ cấu tổ chức
Định hướng phát triển
Yếu tố rủi ro

02 Tình hình hoạt động trong năm

Tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh
Tổ chức và nhân sự
Tình hình đầu tư, tình hình thực hiện dự án
Tình hình tài chính
Cơ cấu cổ đông
Báo cáo phát triển bền vững

03 Báo cáo của Ban Tổng Giám đốc

Đặc điểm môi trường kinh doanh
Đánh giá kết quả sản xuất kinh doanh
Tình hình tài chính
Những cải tiến về cơ cấu tổ chức, chính sách, quản lý

04 Báo cáo của Hội đồng quản trị

Đánh giá của Hội đồng quản trị về tình hình hoạt động sản xuất của Công ty
Đánh giá về tình hình hoạt động của Công ty
Đánh giá của Hội đồng quản trị về hoạt động của Ban Tổng Giám đốc Công ty

05 Quản trị công ty

Hội đồng quản trị
Ban kiểm soát
Các giao dịch, thù lao và các khoản lợi ích của Hội đồng quản trị, Ban Kiểm soát và Ban Tổng Giám đốc

06 Báo cáo tài chính

Ý kiến của kiểm toán
Báo cáo tài chính đã kiểm toán

PHẦN I
Thông tin chung

Thông tin khái quát

Tên giao dịch: CÔNG TY CỔ PHẦN GIỐNG CÂY TRỒNG MIỀN NAM

Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp số: 0302634683 do Sở Kế hoạch Đầu tư Tp.HCM cấp ngày 24/6/2002, thay đổi lần thứ 9 ngày 09/05/2018

Vốn điều lệ: 149.923.670.000 VNĐ

Địa chỉ: 282 Lê Văn Sỹ – Phường 1 – Quận Tân Bình – TP. Hồ Chí Minh

Số điện thoại: (028) 3844.2414

Số fax: (028) 3844.2387

Website: ssc.com.vn

Mã cổ phiếu: SSC

Lịch sử hình thành và phát triển

1976

Công ty Giống cây trồng phía Nam được thành lập

1978 - 1981

Hợp nhất và trở thành Chi nhánh I trực thuộc Công ty Giống cây trồng Trung Ương

Đổi tên thành Xí nghiệp Giống cây trồng I

1989 - 1993

Thành lập Công ty Giống cây trồng Trung Ương II

Đổi tên thành Công ty Giống cây trồng miền Nam

2002 - 2005

Cổ phần hóa thành Công ty cổ phần Giống cây trồng miền Nam, vốn điều lệ 60 tỷ đồng

Chính thức niêm yết tại Trung tâm Giao dịch chứng khoán Tp.HCM với mã chứng khoán là SSC

2007 - 2010

Phát hành 4.000.000 cổ phiếu nâng vốn điều lệ lên 100.000.000.000 đồng

Phát hành thêm 4.499.427 cổ phiếu thưởng cho cổ đông hiện hữu và 492.940 cổ phiếu ưu đãi cho Hội đồng quản trị, Ban kiểm soát, Cán bộ công nhân viên, nâng vốn điều lệ lên 149.923.670.000 đồng

2012

Công ty được công nhận là Doanh nghiệp Khoa học Công nghệ. Đồng thời thành lập chi nhánh Campuchia và chi nhánh miền Trung

2013 - 2014

Thành lập văn phòng đại diện tại Lào và chi nhánh Trung tâm Giống Rau Hoa – SSC

Thành lập Nhà máy chế biến Trà Vinh, đón nhận huân chương Độc lập Hạng Ba

2015

Thành lập Phòng Marketing và Phát triển sản phẩm, Sáp nhập Trung tâm Giống Rau Hoa vào Trung tâm Nghiên cứu Giống cây trồng miền Nam. Thành lập trại Giống cây trồng Tân Hiệp (Bình Dương)

2016 - 2017

Tiếp nhận Chi nhánh Đồng Bằng Sông Cửu Long của NSC

Bộ trưởng Bộ Nông nghiệp & Phát triển Nông thôn tặng Bằng khen Doanh nghiệp đã có thành tích xuất sắc trong công tác nghiên cứu, chọn tạo, sản xuất, kinh doanh giống cây trồng góp phần phát triển nông nghiệp nông thôn (theo Quyết định số 5077/QĐ-BNN-TC, ngày 06/12/2017)

2018

Chủ tịch UBND TP.HCM tặng Chứng nhận Doanh nghiệp TP. Hồ Chí Minh Tiêu biểu năm 2018 (Quyết định số 4386/QĐ-BNN-TCCB, ngày 06/10/2018)

Bộ trưởng Bộ Nông nghiệp & Phát triển Nông thôn tặng Danh hiệu Doanh nghiệp vì Nhà nông (Quyết định số 4263/QĐ-BNN-TCCB, ngày 30/10/2018)

Bộ trưởng Bộ Nông nghiệp & Phát triển Nông thôn tặng Giải thưởng Bông lúa vàng Việt nam 2018 (Quyết định số 4264/QĐ-BNN-TCCB, ngày 30/10/2018)

Những thành tích nổi bật

1980 Chủ Tịch nước tặng thưởng Huân chương Lao động Hạng 3 cho Công ty

1998 – 2003 Giải thưởng Bông Lúa Vàng Hội chợ Nông nghiệp Quốc tế Cần Thơ 5 năm liền

2001 Chủ Tịch nước tặng thưởng Huân chương Lao động Hạng 1 cho Công ty

2005 Chủ Tịch nước phong tặng danh hiệu Anh hùng Lao động cho tập thể Cán bộ công nhân viên Công ty

2008 Cúp vàng "Thương hiệu Chứng khoán uy tín và Công ty Cổ phần hàng đầu Việt Nam". Danh hiệu "Doanh nghiệp tiêu biểu Việt Nam – Lào – Campuchia" do Hiệp hội Doanh nghiệp vừa và nhỏ công nhận

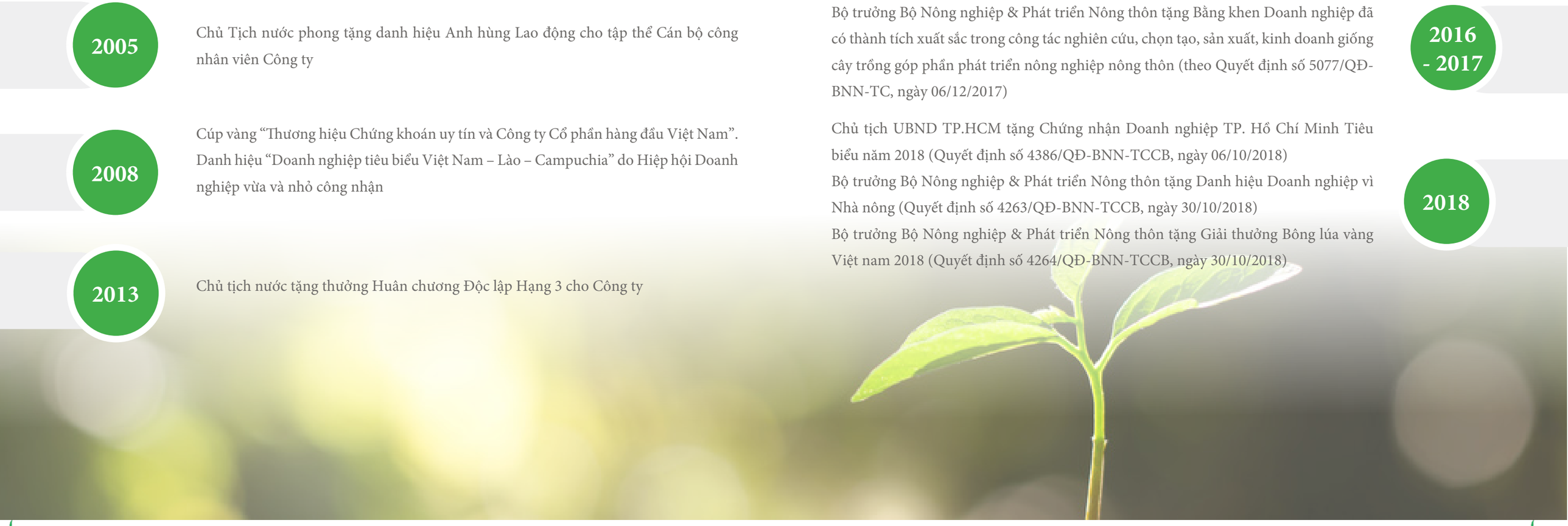
2013 Chủ tịch nước tặng thưởng Huân chương Độc lập Hạng 3 cho Công ty

2014 Đón nhận Huân chương Độc lập Hạng ba và Lễ khánh thành Trung tâm Giống Rau Hoa – SSC

2015 Thủ tướng Chính phủ tặng Bằng khen Doanh nghiệp đã có đóng góp tích cực Xây dựng Nông thôn mới từ năm 2010 – 2015, góp phần vào sự nghiệp xây dựng chủ nghĩa xã hội và bảo vệ Tổ quốc (theo Quyết định số 1142/QĐ-TTg, ngày 21/07/2015) Thủ tướng Chính phủ tặng Bằng khen đã có thành tích trong phong trào thi đua "Cả nước chung sức xây dựng Nông thôn mới" giai đoạn từ năm 2011 đến năm 2015, góp phần vào sự nghiệp xây dựng Chủ nghĩa xã hội và bảo vệ Tổ quốc (theo Quyết định số 1687/QĐ-TTg, ngày 01/10/2015) SSC nhận giải thưởng Doanh nghiệp vì Nhà Nông; giải thưởng Bông Lúa Vàng; bằng khen Bộ trưởng Bộ Nông nghiệp và phát triển nông thôn

2016 - 2017 Bộ trưởng Bộ Nông nghiệp & Phát triển Nông thôn tặng Bằng khen Doanh nghiệp đã có thành tích xuất sắc trong công tác nghiên cứu, chọn tạo, sản xuất, kinh doanh giống cây trồng góp phần phát triển nông nghiệp nông thôn (theo Quyết định số 5077/QĐ-BNN-TC, ngày 06/12/2017)

2018 Chủ tịch UBND TP.HCM tặng Chứng nhận Doanh nghiệp TP. Hồ Chí Minh Tiêu biểu năm 2018 (Quyết định số 4386/QĐ-BNN-TCCB, ngày 06/10/2018)
Bộ trưởng Bộ Nông nghiệp & Phát triển Nông thôn tặng Danh hiệu Doanh nghiệp vì Nhà nông (Quyết định số 4263/QĐ-BNN-TCCB, ngày 30/10/2018)
Bộ trưởng Bộ Nông nghiệp & Phát triển Nông thôn tặng Giải thưởng Bông lúa vàng Việt nam 2018 (Quyết định số 4264/QĐ-BNN-TCCB, ngày 30/10/2018)



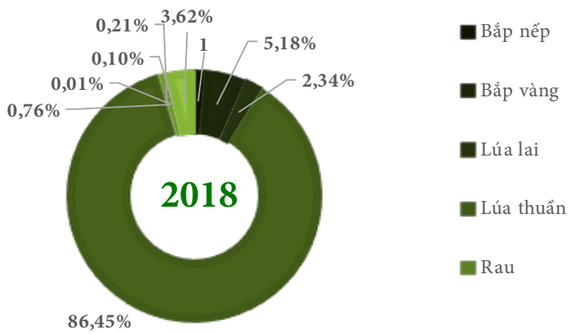
Ngành nghề và địa bàn kinh doanh

Ngành nghề kinh doanh

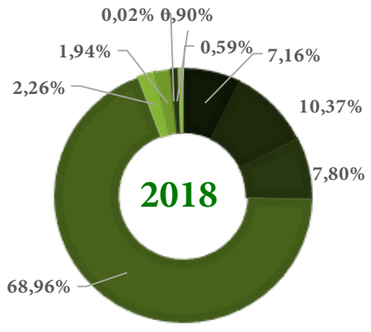
- Nghiên cứu, sản xuất, kinh doanh, xuất nhập khẩu giống cây trồng các loại;
- Sản xuất kinh doanh, xuất nhập khẩu nông sản, vật tư nông nghiệp;
- Sản xuất gia công, đóng gói thuốc bảo vệ thực vật;
- Kiểm tra hạt giống cây trồng. Kiểm nghiệm và chứng nhận chất lượng giống cây trồng nông nghiệp.

STT	Nhóm sản phẩm	Khối lượng (kg)	Doanh thu (triệu đồng)	Tỉ trọng (%)
1	Bắp nếp	449.067	43.578	7,16%
2	Bắp vàng	1.741.282	63.086	10,37%
3	Lúa lai	784.854	47.460	7,80%
4	Lúa thuần	29.054.895	419.714	68,96%
5	Rau	70.452	13.780	2,26%
6	Đậu	254.226	11.801	1,94%
7	Cỏ	1.709	137	0,02%
8	Vật tư NN	34.225	5.508	0,90%
9	Sản phẩm khác	1.217.774	3.567	0,59%
	Tổng cộng	**33.608.484**	**608.631**	**100,00%**

Cơ cấu các sản phẩm theo khối lượng

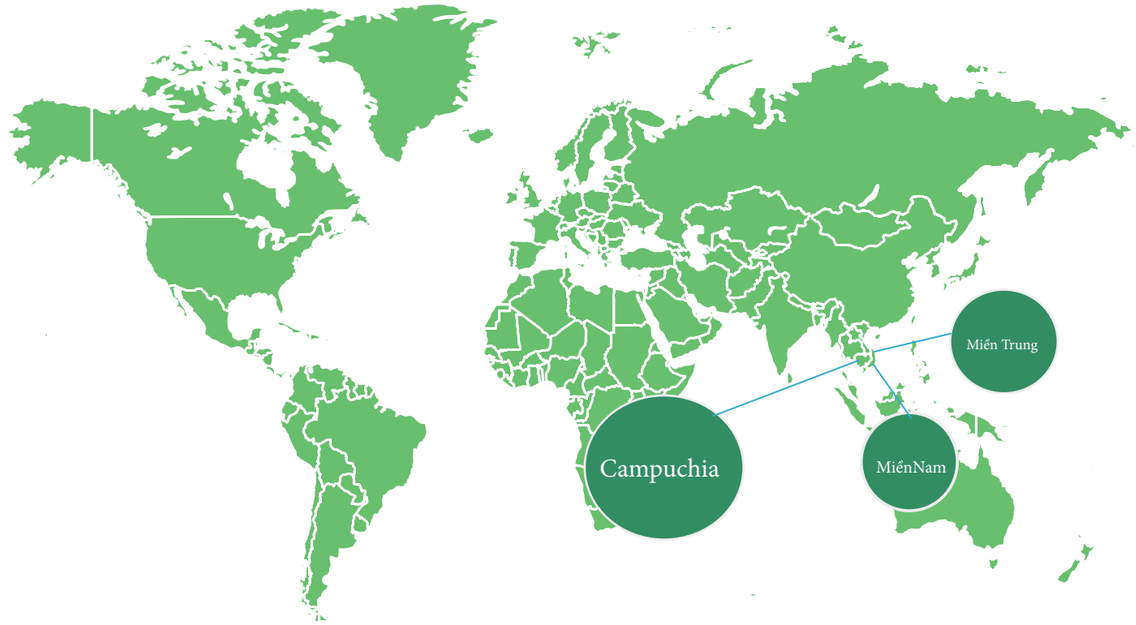


Cơ cấu các sản phẩm theo doanh thu



Địa bàn hoạt động

- Các tỉnh Đồng bằng Sông Cửu Long;
- Các tỉnh Đông Nam bộ
- Cambodia



Hạt giống lúa

Hạt giống bắp

Hạt giống rau

Hạt giống đậu

Phân bón

Thuốc bảo vệ thực vật

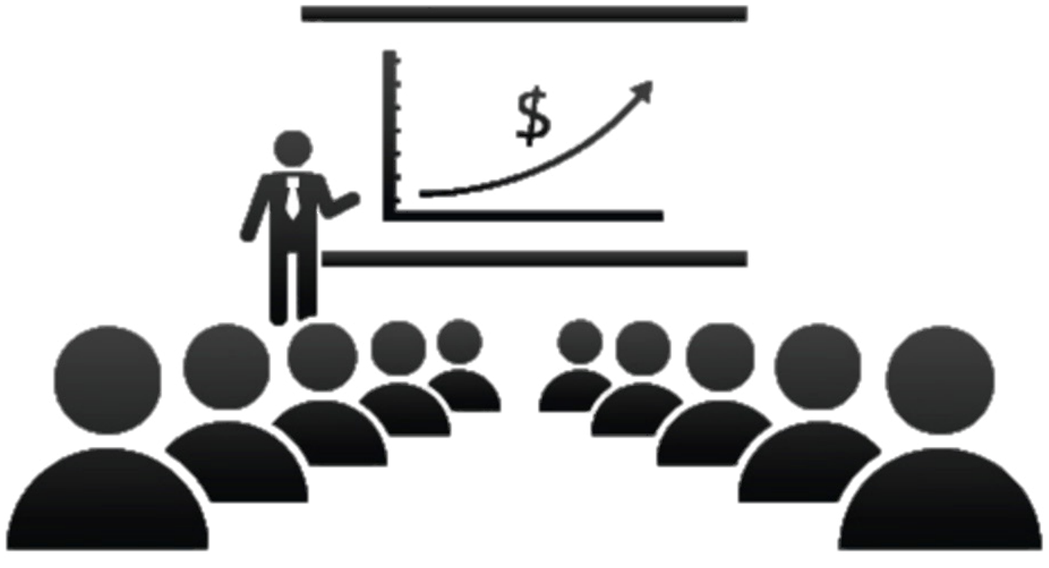
Giống cỏ chăn nuôi

Sản phẩm khác

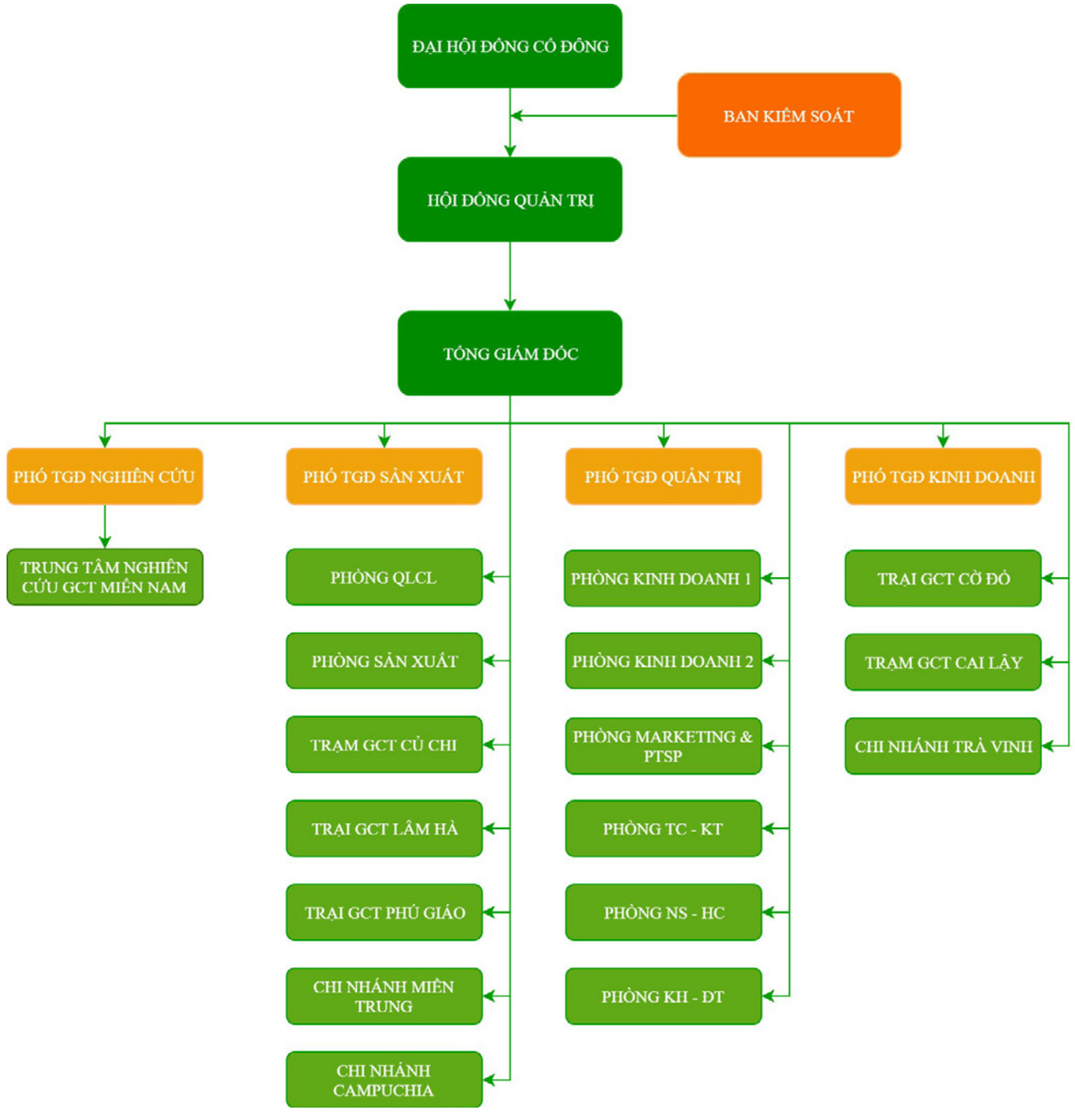
Mô hình quản trị, cơ cấu tổ chức

Mô hình quản trị

- Công ty cổ phần Giống cây trồng miền Nam hoạt động theo mô hình quản trị được xây dựng và tổ chức hoạt động theo Luật doanh nghiệp 2014 với các thiết chế quan trọng gồm Đại hội đồng cổ đông, Hội đồng quản trị, Ban kiểm soát và Ban Tổng Giám đốc. Là một Công ty đại chúng niêm yết khá lâu trên thị trường chứng khoán, Công ty áp dụng chặt chẽ, bám sát quy định, hướng dẫn của các Quy định hiện hành về cấu trúc Hội đồng quản trị cũng như vai trò của Ban kiểm soát.
- Hiện nay, Hội đồng quản trị của Công ty gồm 05 thành viên, trong đó có 02 thành viên là thành viên độc lập. Hội đồng quản trị chịu trách nhiệm giám sát và chỉ đạo các mặt hoạt động của Công ty.
- Bên cạnh Hội đồng quản trị, Ban Kiểm soát cũng là một thiết chế quan trọng đóng vai trò kiểm tra, giám sát hoạt động của Hội đồng quản trị và các thành viên trong Hội đồng quản trị và Ban Tổng Giám đốc.
- Trong SSC, Ban kiểm soát là một cơ quan độc lập thực sự gồm 02 thành viên không phải là người có liên quan đến các thành viên Hội đồng quản trị, Ban Điều hành, hoạt động độc lập với bộ máy điều hành và có chức năng quan trọng là thực hiện công tác giám sát để bảo vệ quyền lợi cho cổ đông, bảo vệ công ty và những người có quyền lợi liên quan đến SSC. Nhiệm kỳ hoạt động của Ban kiểm soát là 05 năm.



Cơ cấu tổ chức



Công ty con, công ty liên kết

- Công ty cổ phần Cơ khí Giống cây trồng miền Nam (SSE)
- Địa chỉ: 282 Lê Văn Sỹ – Phường 1 – Quận Tân Bình – TP. Hồ Chí Minh

Định hướng phát triển

Mục tiêu chủ yếu của công ty

- Duy trì tốc độ tăng trưởng dương.
- Tập trung phát triển sản phẩm mới:
  - Bắp nếp: CX 247, Bắp vàng: P2P;
  - Lúa lai: KC06-1, Nam ưu 209 KBL, Nam ưu 604KBL;
  - Lúa thuần: Đài Thơm 8, Kim Cương 111;
- Doanh thu tăng trưởng bình quân: hơn 10% (tỷ lệ sản phẩm độc quyền đến 2020 là 70 -80%).
- Lợi nhuận biên (lãi gộp): trên 30%
  - Chi phí bán hàng: tối đa 8% trên doanh thu thuần hàng năm;
  - Chi phí quản lý doanh nghiệp: tối đa 10% trên doanh thu thuần hàng năm;
- Mục tiêu thị phần:
  - Chi phối thị trường ngô nếp, tăng sản phẩm lúa thuần ở ĐBSCL;
  - Phát triển lúa lai nội địa và giảm dần lúa lai nhập khẩu; các sản phẩm rau lai.

Chiến lược phát triển trung và dài hạn

Xác định nguồn nhân lực là yếu tố cốt lõi phát triển doanh nghiệp trong thời gian tới. Công ty tập trung nguồn lực đào tạo các thế hệ kỹ sư nông học trình độ chuyên môn cao, tâm huyết với ngành giống;

Tập trung công tác nghiên cứu thị trường, thổ nhưỡng để tạo ra những giống cây phù hợp nhu cầu thực tế, đảm bảo chất lượng tốt.

Củng cố công tác hoạch định kế hoạch sản xuất kinh doanh của SSC, từ đó xác lập kế hoạch, mục tiêu, chỉ tiêu cho các hoạt động, các đơn vị của Công ty.

Đầu tư nâng cấp, đổi mới thiết bị, xây dựng mở rộng cơ sở vật chất kho tàng, máy móc thiết bị phục vụ công tác nghiên cứu, sản xuất – chế biến – bảo quản và công tác quản lý.

Củng cố và mở rộng các vùng nguyên liệu có điều kiện sinh thái phù hợp để sản xuất hạt giống bắp lai, lúa lai và hạt giống rau.

Triển khai công tác kế toán quản trị và kiểm soát nội bộ nhằm ngăn ngừa và hạn chế các rủi ro trong toàn Công ty.

Mục tiêu đối với môi trường, xã hội và cộng đồng của công ty

- Đối với hoạt động sản xuất: quy trình sản xuất sản phẩm hạt giống, không gây ô nhiễm và thân thiện với môi trường; hạn chế sử dụng thuốc bảo vệ thực vật trên giống cây trồng, hạn chế phun các loại thuốc diệt sâu bệnh, mà chủ yếu là phòng ngừa;
- Đối với người lao động: Công ty đặc biệt quan tâm đến đời sống vật chất và tinh thần của người lao động trong Công ty, tạo môi trường làm việc thân thiện, hòa đồng, cơ hội phát triển bản thân. Tuân thủ các quy định của Pháp luật hiện hành đối với người lao động. Đặc biệt, Công ty luôn đặt sự an toàn sản xuất lên hàng đầu, đảm bảo người lao động được trang bị đầy đủ thiết bị bảo hộ lao động cần thiết trong quá trình sản xuất.
- Đối với khách hàng: khách hàng của SSC chủ yếu người nông dân, công ty về lĩnh vực nông nghiệp, do đó, Công ty luôn tiếp cận sâu sát, hướng hoạt động sản xuất của Công ty đến nhu cầu chung của người nông dân, làm người bạn đồng hành cùng nông dân qua mỗi mùa vụ…
- Đối với Nhà đầu tư/Cổ đông hiện hữu của Công ty: SSC luôn công khai minh bạch thông tin theo đúng các quy định của luật chứng khoán, thị trường chứng khoán cũng như đáp ứng thông tin được truyền tải đầy đủ đến Nhà đầu tư.

Yếu tố rủi ro

Rủi ro về tăng trưởng kinh tế

Năm 2018, nền kinh tế Việt Nam tiếp tục ấn tượng khi đạt mức tăng trưởng GDP cao nhất trong 10 năm qua. Điều đó cũng cho thấy Chính phủ và cộng đồng các doanh nghiệp đang rất nỗ lực trong việc thực hiện kế hoạch phát triển kinh tế - xã hội 5 năm 2016-2020. Ý nghĩa hơn, dù tăng trưởng cao nhưng Việt Nam vẫn duy trì được ổn định kinh tế vĩ mô với việc giữ được mục tiêu CPI, thâm hụt ngân sách giảm, chất lượng môi trường kinh doanh đứng vị trí 69/190 nền kinh tế. Tuy nhiên, nền kinh tế vẫn luôn tiềm ẩn nhiều rủi ro khi năm 2018 là năm chứng kiến tình hình thế giới diễn biến phức tạp, chiến tranh thương mại gia tăng ngày càng phức tạp và khó lường.

Tốc độ tăng trưởng kinh tế: Tổng sản phẩm trong nước (GDP) năm 2018 đạt mức tăng trưởng 7,08%. Trong đó, ngành nông nghiệp tiếp tục khẳng định xu hướng phục hồi rõ nét khi đạt mức tăng 2,89%, là mức tăng cao nhất của giai đoạn 2012-2018, đóng góp 0,36 điểm phần trăm vào tốc độ tăng tổng giá trị tăng thêm của toàn nền kinh tế; tuy đạt mức tăng trưởng khá cao nhưng nền nông nghiệp nói chung và SSC nói riêng năm 2018 vẫn chịu ít nhiều ảnh hưởng tiêu cực từ thiên tai, bão lũ. Ngoài ra chuỗi liên kết giá trị nông sản trong sản xuất còn lỏng lẻo, quy mô nhỏ lẻ dẫn đến khó kiểm soát được về chất lượng, chưa kể năng suất lao động thấp, hiệu quả kinh tế thấp và rủi ro về mặt thị trường.

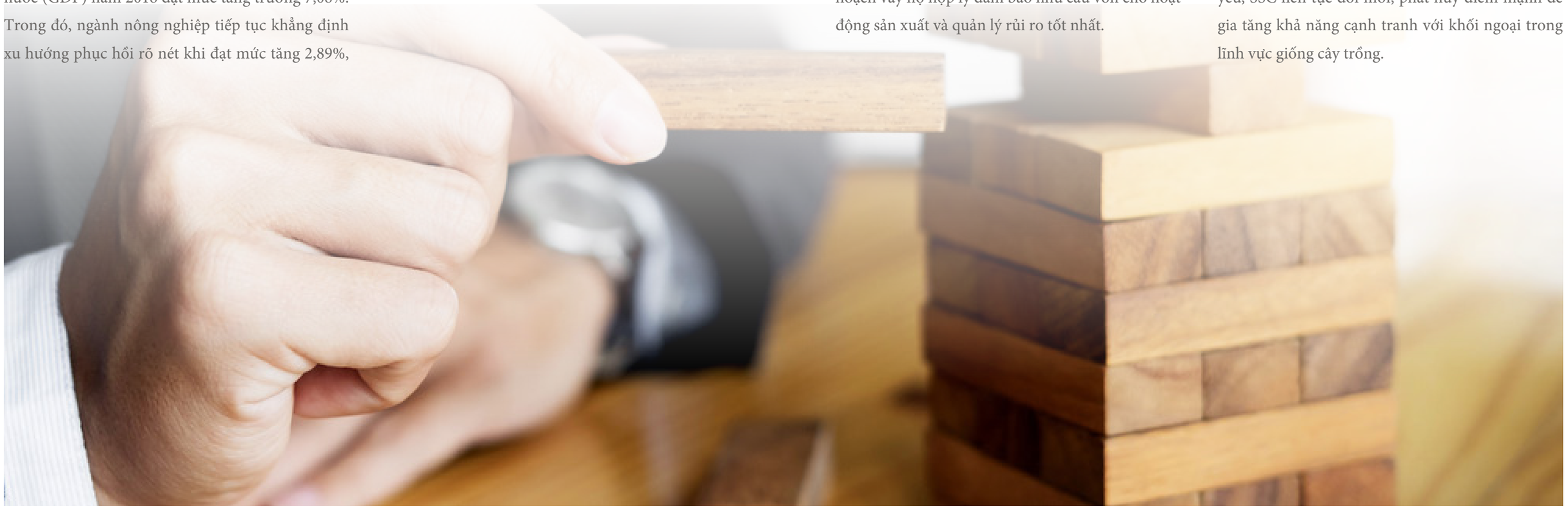
Rủi ro về biến động lãi suất

Theo báo cáo của Ủy ban Giám sát Tài chính Quốc gia, lãi suất tiền gửi bình quân tăng từ 5,11% năm 2017 lên 5,25% năm. Lãi suất cho vay bình quân khoảng 8,91% (năm 2017: 8,86%). Lãi suất có xu hướng tăng chủ yếu do các yếu tố: kỳ vọng lạm phát tăng trong bối cảnh giá hàng hóa thế giới biến động và các tổ chức tín dụng cơ cấu lại nguồn vốn nhằm đảm bảo các tỷ lệ an toàn trong năm 2019 như tỷ lệ vốn ngắn hạn cho vay trung dài hạn giảm xuống 40% và chuẩn bị tăng vốn cấp 2 theo Basel II.

Trong năm 2018, Công ty hạn chế vay nợ vì thế Công ty có thể tránh được các biến động lãi suất ngân hàng, nhờ đó hạn chế gây ra những rủi ro nhất định. Tuy nhiên, để phục vụ nhu cầu phát triển trong năm tới, Công ty tiếp tục nỗ lực đề ra kế hoạch vay nợ hợp lý đảm bảo nhu cầu vốn cho hoạt động sản xuất và quản lý rủi ro tốt nhất.

Rủi ro về thị trường

Trong nền kinh tế hội nhập, việc cạnh tranh gay gắt giữa các công ty giống trong và ngoài nước là không thể tránh khỏi. Trong số 10 tập đoàn phát triển hạt giống, cây giống chiếm khoảng 70% thị phần hạt giống rau thế giới, đã có 6 tập đoàn hiện diện tại Việt Nam với những tên tuổi như: Syngenta (Thụy Sĩ), Takii và Sakata (Nhật Bản), East West (Hà Lan) ... và các công ty này đang dần chiếm lĩnh thị trường giống Việt Nam vì những thế mạnh về vốn và công nghệ. Thực tế cho thấy, vốn và công nghệ cũng chính là hai nút thắt của các doanh nghiệp Việt Nam; mặc dù, không phải doanh nghiệp nào cũng yếu, thiếu năng lực, khi mà SSC là một trong các doanh nghiệp trực tiếp đầu tư nghiên cứu và cung ứng giống. Nhận thức được điểm mạnh và điểm yếu, SSC liên tục đổi mới, phát huy điểm mạnh để gia tăng khả năng cạnh tranh với khối ngoại trong lĩnh vực giống cây trồng.



Yếu tố rủi ro

Rủi ro đặc thù ngành

Hoạt động kinh doanh của Công ty chịu ảnh hưởng bởi các yếu tố như quy hoạch kinh tế vùng, cơ cấu cây trồng, thời tiết, dịch bệnh, biến đổi khí hậu, những điều này tác động trực tiếp đến mức tiêu thụ sản phẩm của SSC.

Nguyên vật liệu: Vì nguyên vật liệu chính của Công ty là hạt giống, vì thế khi giá hạt giống biến động, đều gây ảnh hưởng mạnh đến kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của SSC. Tuy nhiên, Công ty là đơn vị hoạt động lâu đời, thiết lập và duy trì mối quan hệ khá dài và bền vững với các nhà cung cấp thông qua các hợp đồng cung ứng dài hạn, không lo về thiếu nguyên liệu; thêm vào đó là tốc độ tăng giá hạt giống đầu vào luôn ở hợp lý. Nhờ đó, việc tăng giá cả nguyên vật liệu không phải là thách thức lớn đối với Công ty.

Thời tiết: Thời tiết được đánh giá là rủi ro quan trọng ảnh hưởng trực tiếp đến hoạt động sản xuất của Công ty cũng như đến việc gieo trồng của nông dân, từ đó ảnh hưởng đến chất lượng và sản lượng tiêu thụ hạt giống của SSC. Một số hiện tượng tiêu biểu: (1) Sương giá: là hiện tượng hơi nước đóng băng thành các hạt nhỏ, gây cháy lá, rụng lá, lâu dần cây sẽ héo dần ảnh hưởng sự tăng trưởng cây trồng; (2) Hạn hán, xâm nhập mặn, mưa bão cũng ảnh hưởng không tốt tới năng suất, chất lượng cây trồng, thời vụ gieo trồng và thu hoạch. Để đối phó với rủi ro này Công ty luôn nỗ lực có những giải pháp chủ động ứng phó với diễn biến thời tiết cực đoan: Hoạch định chiến lược trong hoạt động nghiên cứu phát triển: tập trung phát triển các dòng sản phẩm phạm vi thích ứng rộng, chống chịu hạn, lụt, chịu mặn và kháng sâu bệnh. Phát triển sản xuất nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao, sản xuất trong nhà kính, nhà màng đảm bảo chủ động điều kiện môi trường sản xuất.

Sâu bệnh: Sâu bệnh có ảnh hưởng xấu đến đời sống cây trồng. Khi bị sâu, bệnh phá hoại thì cây trồng sinh trưởng phát triển kém, năng suất và chất lượng nông sản giảm, thậm chí ảnh hưởng đến khả năng thu hoạch. Sâu bệnh thường tập trung phá hoại thân, rễ cây, biến đổi màu sắc quả, hạt… nắm được tình hình sâu bệnh đang phát sinh và gây hại ngày càng nghiêm trọng, phức tạp gây ảnh hưởng tới năng suất, chất lượng; Công ty đã và đang gia tăng phòng trừ sâu bệnh bằng cách giám sát thường xuyên, bẫy bắt côn trùng, sử dụng thuốc sâu có nguồn gốc tự nhiên…

Xu hướng diện tích đất nông nghiệp bị thu hẹp: Bởi vì cơ cấu kinh tế Việt Nam đang chuyển dịch tích cực theo xu hướng công nghiệp hóa - hiện đại hóa, phù hợp với xu thế chung của thế giới nên sẽ dẫn đến sự thu hẹp dần của diện tích đất nông nghiệp. Bình quân mỗi năm cả nước mất đi 7.000 ha diện tích đất trồng lúa. Do đó, việc duy trì được diện tích 3,81 triệu ha đất trồng lúa đến năm 2020 theo như quy hoạch là khó khăn, thách thức khá lớn.

Rủi ro về luật pháp

Là một Công ty cổ phần, hoạt động của SSC chịu sự chi phối trực tiếp của các văn bản pháp luật như Luật Doanh nghiệp, Luật Chứng khoán và các Nghị định, Thông tư, Công văn hướng dẫn liên quan. Luật và các văn bản dưới luật tại Việt Nam trong quá trình hoàn thiện, khi có sự thay đổi sẽ ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Bên cạnh đó, việc áp dụng pháp luật vào cuộc sống thực tế còn nhiều bất cập, tính thực thi không cao, do vậy sẽ ảnh hưởng tới công tác hoạch định chiến lược phát triển dài hạn. Cụ thể là các chính sách về thay đổi cơ cấu, chuyển đổi giống cây trồng đã ảnh hưởng đến tâm lý nông dân cũng như tác động gây khó khăn cho doanh nghiệp trong việc hoạch định chiến lược, chính sách kinh doanh, thiết lập mạng lưới phân phối sản phẩm và hệ thống bán hàng. Do vậy, Ban Lãnh đạo Công ty cần chủ động cập nhật, nắm bắt những thay đổi trong chính sách và pháp luật để đề ra kế hoạch kinh doanh và định hướng phù hợp với tình hình.

Rủi ro khác

Ngoài các rủi ro nêu trên, một số rủi ro bất khả kháng ít khi xảy ra nhưng một khi phát sinh thì thường gây thiệt hại lớn cả về người và tài sản cho Công ty, như thiên tai, bão lũ, hỏa hoạn ... Với phương châm hoạt động thận trọng, SSC đã mua bảo hiểm tài sản (nhà xưởng, hàng hóa, phương tiện vận tải…) và bảo hiểm tai nạn đối với người lao động nhằm hạn chế phần nào những rủi ro khách quan nói trên.

PHẦN II
Tình hình hoạt động trong năm

Tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh

Tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh

ĐVT: Triệu đồng

STT	Chỉ tiêu	2017	2018	Tăng/Giảm 2018
1	Doanh thu thuần	550.546	608.631	10,55%
2	Giá vốn hàng bán	391.640	422.349	7,84%
3	Doanh thu hoạt động tài chính	2.608	605	-76,79%
4	Chi phí tài chính	1.009	2.854	182,89%
5	Chi phí bán hàng	36.418	37.879	4,01%
6	Chi phí quản lý doanh nghiệp	51.930	45.843	-11,72%
7	Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh	72.158	100.311	39,02%
8	Lợi nhuận khác	1.965	1.205	-38,69%
9	Lợi nhuận trước thuế	74.122	101.516	36,96%
10	Lợi nhuận sau thuế	64.681	92.482	42,98%
11	EPS (đồng)	4.025	6.295	56,40%

Trong năm 2018, Công ty có tăng trưởng doanh thu thuần đạt mức 10,55%, nhờ lượng tiêu thụ đơn hàng trong năm tăng cao, SSC đã phát triển được hàng chục ngàn tấn giống mới cùng với các sản phẩm khoa học công nghệ, ngoài ra việc tiết kiệm các chi phí đầu vào cũng như quản lý các chi phí khác như: chi phí quản lý doanh nghiệp, chi phí bán hàng, giúp lợi nhuận sau thuế Công ty tăng trưởng mạnh mẽ đạt 92.482 triệu đồng, tăng gần 43% so với năm 2017.

Tình hình thực hiện các chỉ tiêu, kế hoạch

ĐVT: Triệu đồng

STT	Chỉ tiêu	Thực hiện 2018	Kế hoạch 2018	Thực hiện/ Kế hoạch
1	Doanh thu thuần	608.631	612.940	99,30%
2	Lợi nhuận trước thuế	101.516	86.207	117,76%
3	Lợi nhuận sau thuế	92.482	73.420	125,96%

Với nhiều biến động từ tình hình kinh tế vĩ mô cùng diễn biến thất thường của thời tiết, cạnh tranh gay gắt từ các đối thủ trong nước lẫn nước ngoài, trong năm qua kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty. Cụ thể, doanh thu thuần đạt 608.631 triệu đồng hoàn thành 99,30% kế hoạch; tuy nhiên, công tác quản lý chi phí được cải thiện nên lợi nhuận sau thuế đạt 92.482 triệu đồng, vượt 25,96% so với kế hoạch. Đó là kết quả mà Ban Điều hành cùng cán bộ nhân viên đã cố gắng trong phấn đấu hoàn thành kế hoạch.

Tổ chức và nhân sự

Thành viên Ban Điều hành

Các thành viên Ban Tổng Giám đốc vào ngày lập báo cáo này như sau

STT	Thành viên	Chức vụ	Số lượng CP nắm giữ	Tỷ lệ sở hữu/ Số lượng cổ phiếu đang lưu hành
1	Ông Nguyễn Hoàng Anh	Tổng Giám Đốc	0	0%
2	Ông Lê Minh Chánh	Phó Tổng Giám đốc	0	0%
3	Ông Nguyễn Quốc Phong	Phó Tổng Giám đốc	0	0%
4	Ông Nguyễn Đình Nam	Phó Tổng Giám đốc	0	0%

(Ghi chú: Từ ngày 01/3/2019, ông Trịnh Minh Hợp thôi giữ chức vụ Phó Tổng Giám đốc Công ty)

Những thay đổi trong Ban Điều hành

Trong năm 2018, Ban Điều hành có sự thay đổi như sau:

- Ngày 24/02/2018, bổ nhiệm Ông Nguyễn Quốc Phong giữ chức vụ Phó Tổng Giám đốc;
- Ngày 04/05/2018, bổ nhiệm Ông Nguyễn Hoàng Anh giữ chức vụ Quyền Tổng Giám đốc thay thế cho Ông Bùi Quang Sơn;
- Ngày 01/08/2018, bổ nhiệm Ông Nguyễn Đình Nam giữ chức vụ Phó Tổng Giám đốc.

Cơ cấu lao động

Cơ cấu lao động tính đến ngày 31/12/2018

STT	Tính chất phân loại	Số lượng (người)	Tỷ lệ (%)	Tăng/Giảm 2018
A	**Theo trình độ**	**257**	**100%**	**10,55%**
1.	Trình độ trên đại học	11	4%	7,84%
2.	Trình độ đại học	130	51%	-76,79%
3.	Trình độ cao đẳng, trung cấp	51	20%	182,89%
4.	Công nhân kỹ thuật	19	7%	4,01%
5.	Lao động phổ thông	46	17%	-11,72%
B	**Theo bộ phận**	**257**	**100%**	**39,02%**
1	Bộ phận trực tiếp	192	75%	-38,69%
2	Bộ phận gián tiếp	65	25%	36,96%

Chính sách người lao động

Công ty luôn thực hiện đầy đủ các chính sách, chế độ đối với người lao động theo quy định của Pháp luật (BHXH, BHYT, BHTN theo tiền lương thực nhận), duy trì các hoạt động tổ chức đoàn thể (Đảng bộ, Công đoàn, Đoàn Thanh niên). Ngoài ra Công ty còn thực hiện tốt các chính sách liên quan người lao động như Bảo hiểm Tai nạn con người (24/24), khám sức khỏe định kỳ, duy trì trợ cấp nghỉ việc cho các cán bộ hưu trí, nâng lương, xét thưởng định kỳ các ngày Lễ trong năm; xét thưởng thi đua 6 tháng một lần, tham quan du lịch, CBNV được tham gia các chương trình đào tạo trong và ngoài nước.

Tiếp tục thay đổi mạnh mẽ hơn, các vị trí quản lý không đáp ứng thì chuyển công tác, thay thế hoặc luân chuyển. Xây dựng chế độ tiền lương, phúc lợi để khuyến khích/thu hút cấp lãnh đạo/quản lý. Tiếp tục đào tạo, quy hoạch nhóm cán bộ kế thừa để chuẩn bị nguồn lực thay thế cho các năm sau theo yêu cầu phát triển.

Tình hình đầu tư

Tình hình đầu tư năm 2018, cụ thể như sau:

ĐVT: Đồng

STT	Tên dự án đầu tư	Kế hoạch	TH 6TĐN	TH 6TCN	Tổng cộng thực hiện
1	Trại GCT Cờ Đỏ	12.500.000.000	8.187.748.000	1.924.588.800	10.112.336.800
2	Trạm GCT Cai Lậy	-	818.410.000	508.760.000	1.327.170.000
3	Trại GCT Phú Giáo	-	61.000.000	-	61.000.000
4	Trạm GCT Củ Chi	400.000.000	746.517.900	-	746.517.900
5	Trại GCT Lâm Hà	-	-	-	-
6	Chi nhánh Miền Trung	600.000.000	-	86.121.000	86.121.000
7	Chi nhánh Trà Vinh	-	-	117.600.000	117.600.000
8	TT Nghiên cứu GCT Miền Nam (SRC)	-	535.500.000	-	535.500.000
9	Trụ sở chính Công ty	-	-	128.656.550	128.656.550
	Tổng cộng	**13.500.000.000**	**10.349.175.900**	**2.765.726.350**	**13.114.902.250**

Tình hình thực hiện dự án

- Tên Dự án: Trung tâm Công nghiệp Chế biến Hạt giống và Nông sản
- Địa điểm đầu tư: Cụm Công nghiệp Trường Xuân, huyện Tháp Mười, tỉnh Đồng Tháp
- Diện tích sử dụng đất: 5 ha
- Quy mô Dự án: Chế biến 30.000 tấn hạt giống/năm
- Tổng mức đầu tư của Dự án: Từ 150-170 tỷ đồng với quy mô xây dựng, hệ thống máy móc thiết bị

Tình hình hoạt động của các Công ty con

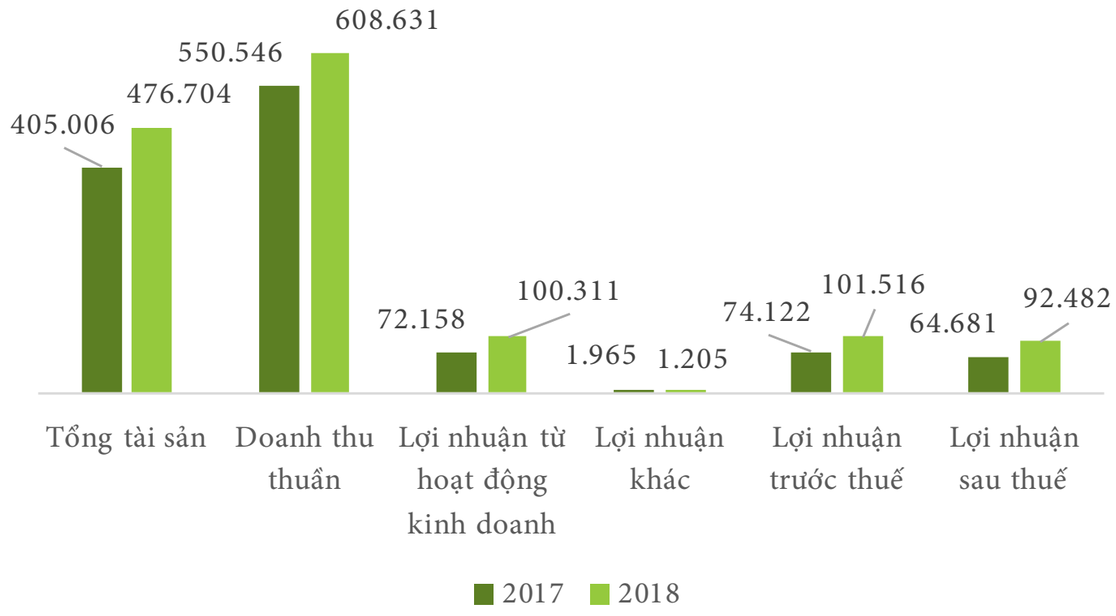
Công ty cổ phần Cơ khí Giống cây trồng miền Nam: Đang tiến hành thủ tục phá sản, chờ Tòa án Nhân dân TP/HCM ra phán quyết/quyết định phá sản nhưng tiến độ rất chậm, bị vướng thủ tục.

Tình hình tài chính

Tình hình tài chính

ĐVT: Triệu đồng

STT	Chỉ tiêu	2017	2018	Tăng / giảm 2018
1	Tổng tài sản	405.006	476.704	17,70%
2	Doanh thu thuần	550.546	608.631	10,55%
3	Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh	72.158	100.311	39,02%
4	Lợi nhuận khác	1.965	1.205	-38,69%
5	Lợi nhuận trước thuế	74.122	101.516	36,96%
6	Lợi nhuận sau thuế	64.681	92.482	42,98%



Tình hình tài chính

Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu

STT	Chỉ tiêu tài chính	ĐVT	2017	2018
I	**Chỉ tiêu về khả năng thanh toán**			
1	Hệ số thanh toán ngắn hạn	Lần	2,88	2,82
2	Hệ số thanh toán nhanh	Lần	1,94	1,78
II	**Chỉ tiêu về cơ cấu vốn**			
1	Hệ số Nợ/Tổng tài sản	%	25,83%	27,27%
2	Hệ số Nợ/Vốn chủ sở hữu	%	34,83%	37,49%
III	**Chỉ tiêu về năng lực hoạt động**			
1	Vòng quay Hàng tồn kho	Vòng	3,39	3,59
2	Doanh thu thuần/Tổng tài sản (bình quân)	Vòng	1,37	1,38
IV	**Chỉ tiêu về khả năng sinh lời**			
1	Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần	%	11,75%	15,20%
2	Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu (bình quân)	%	19,95%	28,58%
3	Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản (bình quân)	%	16,12%	20,98%
4	Hệ số Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh/Doanh thu thuần	%	13,11%	16,48%

Về khả năng thanh toán

Nhìn chung, các chỉ tiêu về khả năng thanh toán của Công ty trong năm 2018 không có biến động nhiều và luôn duy trì ở mức an toàn. Cụ thể, hệ số thanh toán ngắn hạn năm 2018 giảm nhẹ đạt 2,82 lần trong khi hệ số thanh toán nhanh cũng ở mức giảm nhẹ 1,78 lần so với mức 1,94 trong năm 2017. Nguyên nhân, vì trong năm, Công ty chủ động gia tăng hàng tồn kho để phục vụ cho các đơn hàng trong năm tới.

Về khả năng sinh lời

Nhờ thực hiện chính sách cải cách cùng với kế hoạch phát triển giai đoạn 2018 – 2021, các chỉ số về khả năng sinh lợi tăng trưởng nhanh, trong đó đặc biệt nhất là chỉ số ROE đạt mức 28,58%, một con số tăng trưởng tốt của một doanh nghiệp (>20%), các chỉ số khác như ROA đạt mức 20,98% (tăng 30,15%), Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh trên Doanh thu thuần đạt 16,48% (tăng 25,70%), Lợi nhuận sau thuế trên Doanh thu thuần đạt 15,20% (tăng 29,4%).

Về cơ cấu vốn

Trong năm, Công ty không thực hiện các khoản vay dài hạn, ngoài ra các chỉ số về cơ cấu vốn cũng không biến động nhiều. Cụ thể tỷ trọng nợ trên tổng tài sản, tỷ trọng nợ trên vốn chủ sở hữu đạt mức tăng nhẹ ở các mức lần lượt là 27,27% và 37,49%.

Về năng lực hoạt động

Vòng quay hàng tồn kho trong năm tăng lên so với năm 2017, đạt mức 3,59 vòng so với 3,39 năm 2017, chủ yếu do trong năm 2018, hàng tồn kho tăng hơn 38,4% so với cùng kỳ đồng thời giá vốn hàng bán tăng gần 7,84%. Ngoài ra, chỉ số về hiệu suất sử dụng tài sản trong năm cũng tăng không đáng kể đạt 1,39, doanh thu thuần Công ty tăng trưởng 10,55%.

Cơ cấu cổ đông

Cổ phần

- Cổ phần phổ thông

14.992.367 Cổ phần

- Cổ phiếu quỹ

1.475.512 cổ phần

- Số lượng cổ phần đang lưu hành

13.516.855 cổ phần

- Cổ phần ưu đãi
- Số lượng cổ phần hạn chế chuyển nhượng

0

Cơ cấu cổ đông năm 2018

Loại cổ đông	Số lượng	Số CP sở hữu	Tỷ lệ (%)
Cổ đông trong nước	638	14.829.420	98,91%
Tổ chức	27	14.272.435	95,20%
Cá nhân	611	556.985	3,72%
Cổ đông nước ngoài	131	162.947	1,09%
Tổ chức	7	26.886	0,18%
Cá nhân	124	136.061	0,91%
Tổng cộng	**769**	**14.992.367**	**100,00%**

Tình hình thay đổi vốn chủ sở hữu

Trong năm 2018, Công ty không thực hiện tăng vốn điều lệ.

Danh sách cổ đông lớn (tính đến ngày 13/03/2019)

Tổ chức/cá nhân	Số CMND/Hộ chiếu/ ĐKKD	Địa chỉ	Số lượng CP đang nắm giữ	Tỷ lệ (%)
Công ty cổ phần Tập đoàn Giống cây trồng Việt Nam	0101449271	Số 1 Lương Định Của, Phương Mai, Đống Đa, Hà Nội	12.794.862	85,34%

Báo cáo phát triển bền vững

Tuân thủ pháp luật bảo vệ môi trường

Với phương châm hoạt động "Vì cuộc sống nhà Nông", SSC kiên định hướng tầm nhìn, sứ mệnh và lựa chọn mục tiêu dài hạn, phạm vi hoạt động rộng khắp nhằm từng bước tạo dụng vị thế của một trong ba Công ty ngành giống hàng đầu Việt Nam, Công ty hướng đến sự bền vững để phát triển, chung tay xây dựng một nền nông nghiệp gắn liền với hiện đại hóa, công nghiệp hóa, ngay từ đầu đã xây dựng theo mô hình nghiên cứu – sản xuất và cung ứng tiên tiến, và đã thực sự trở thành một doanh nghiệp ngành giống có lịch sử gắn bó lâu dài với sự phát triển của ngành nông nghiệp và cuộc sống của người dân.

SSC tin rằng với quyết tâm vì mục tiêu chất lượng và dịch vụ cung ứng hạt giống tốt nhất để mang đến nhiều cơ hội tốt đẹp cho cuộc sống của nông dân, Công ty sẽ ngày càng khẳng định vị thế của mình cũng như tạo dựng một thương hiệu bền vững, gắn bó lâu dài với nhà nông, Lãnh đạo và cán bộ nhân viên SSC là những con người yêu nghề, luôn cam kết theo đuổi chất lượng sản phẩm.

Công ty luôn tuân thủ các pháp luật về bảo vệ môi trường, sử dụng tiết kiệm các nguồn nguyên liệu, vật liệu. Trong năm 2018, Công ty không vi phạm bất kỳ quy định nào của Nhà nước về bảo vệ môi trường.

Chính sách liên quan đến người lao động

- Tính đến ngày 31/12/2018 tổng số CBCNV của Công ty là 257 người, mức lương bình quân đối với người lao động là: 10,1 triệu đồng/tháng/người; Mức thu nhập bình quân đối với người lao động: là 17,5 triệu đồng/tháng/người.
- Bên cạnh đó, Công ty còn thể hiện sự quan tâm đối với người lao động bằng các chính sách về đảm bảo sức khỏe, an toàn và phúc lợi người lao động như: du lịch nghỉ mát, khám sức khỏe định kỳ, bảo hiểm tai nạn con người (24/24).
- Nhận thức được tầm quan trọng trong việc nâng cao kiến thức chuyên môn, nghiệp vụ của nhân viên, Công ty thường xuyên tổ chức các buổi tập huấn, đào tạo liên quan về an toàn lao động, PCCC, vận hành thiết bị an toàn sử dụng hóa chất…

Báo cáo liên quan đến trách nhiệm đối với cộng đồng xã hội

Bên cạnh những mục tiêu phát triển về doanh thu, lợi nhuận, SSC còn mong muốn đóng góp vào sự phát triển của địa phương, Công ty đã có những hành động thiết thực nhằm thể hiện trách nhiệm với cộng đồng, cụ thể như:

- Phụng dưỡng 01 bà mẹ Việt Nam Anh Hùng tại xã Phước Thạnh, huyện Củ Chi từ năm 2015; Mẹ Phạm Thị Cửu, sinh năm 1927, mức cấp dưỡng hàng tháng: 1.400.000 đồng/tháng cho đến cuối đời;
- Đóng góp Quỹ tương trợ 8 triệu đồng cho công đoàn Khối Bộ Nông nghiệp & Phát triển Nông thôn;
- Hỗ trợ UBND Phường 1, Quận Tân Bình, 5 triệu đồng chăm lo hộ chính sách Tết Nguyên đán 2019;
- Tặng 500 kg gạo Đài Thơm 8 và 5 triệu đồng cho Trung tâm Bảo trợ Người già và Trẻ em tỉnh Bến Tre; Tặng Hội khuyến học TP Trà Vinh 3 triệu đồng; mua vé 1,5 triệu đồng ủng hộ chương trình về nguồn của Hội Cựu Chiến binh Quận Tân Bình.

PHẦN III
Báo cáo của Ban Tổng Giám đốc

Đặc điểm môi trường kinh doanh

Đặc điểm môi trường kinh doanh

Bối cảnh chung

Năm 2018, ngành nông nghiệp tiếp tục khẳng định xu hướng phục hồi rõ nét khi đạt mức tăng trưởng 2,89%, là mức tăng cao nhất của giai đoạn 2012-2018. Tuy nhiên, nền sản xuất nông nghiệp tiếp tục gặp khó khăn do ảnh hưởng của biến đổi khí hậu diễn ra nhanh hơn dự đoán, các doanh nghiệp trong nước chịu sự áp lực cạnh tranh gay gắt từ các doanh nghiệp nước ngoài có thế mạnh về sản phẩm, tài chính. Bên cạnh đó là giá nông sản liên tục giảm, giá đầu vào tăng cao dẫn đến khó khăn trong sản xuất, tác động trực tiếp lên hoạt động của SSC. Trong năm 2018, Công ty tiếp tục đẩy mạnh công tác nghiên cứu, đặc biệt đối với các giống bắp và giống lúa mới để đáp ứng nhu cầu hiện tại của thị trường. Ngoài ra, Công ty còn đẩy mạnh hoạt động Marketing, hoạt động bán hàng để tăng cường sức mạnh cạnh tranh trên thị trường. Nhờ những nỗ lực không ngừng của tập thể Cán bộ công nhân viên, trong năm 2018 Công ty đã đạt những nhiều thành công.

Những nhân tố ảnh hưởng tới kết quả hoạt động SXKD của Công ty

- Sản phẩm lúa thuần độc quyền của Công ty được phát triển mạnh, tỷ lệ sản phẩm khoa học công nghệ đạt trên 70% doanh thu nên hưởng chính sách ưu đãi thuế. Bên cạnh đó, việc kiểm soát tốt các chi phí, xử lý các vấn đề tồn đọng tài chính các năm trước góp phần cải thiện tình hình tài chính của Công ty;
- Công ty thực hiện sử dụng phương pháp Marketing trực tiếp, thiết thực gây hiệu ứng đúng mục tiêu của người nông dân mong đợi, hỗ trợ tốt cho khách hàng, linh hoạt trong điều hành, chính sách bán hàng tăng tính cạnh tranh;
- Xây dựng được vùng nguyên liệu sản xuất ổn định, đáp ứng nhu cầu tốt;
- Phương pháp định giá thu mua theo tuần phù hợp thị trường nông sản, tổ chức và quản lý tốt hao hụt khâu thu mua, nhập kho, Qui định tỷ lệ % hạt chắc dưới sàng, kiểm tra hạt dưới sàng trước khi bán tận thu;
- Phối hợp giữa kinh doanh và chế biến tốt hơn, giảm mức chế biến tồn trữ dưới dạng bán thành phẩm để cắt giảm chi phí;
- Thực hiện công tác dự báo thị trường tốt, điều chỉnh kế hoạch sản xuất thường xuyên, cơ cấu chủng loại, quy mô hàng hóa.

Đánh giá kết quả sản xuất kinh doanh

Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh

ĐVT: Triệu đồng

STT	Chỉ tiêu	2017	2018	% tăng/giảm
1	Doanh thu thuần	550.546	608.631	10,55%
2	Lợi nhuận trước thuế	74.122	101.516	36,96%
3	Lợi nhuận sau thuế	64.681	92.482	42,98%

Về doanh thu

Năm 2018, Công ty chịu ảnh hưởng từ sự cạnh tranh mạnh mẽ không chỉ đến từ các đối thủ nội địa mà còn có cả các đối thủ ngoại đang gia nhập vào thị trường giống cây trồng được đánh giá có tiềm năng của Việt Nam, tuy nhiên nhờ các chiến lược phát triển mang tính dài hạn, tham gia phát triển các giống cây trồng mới và tận dụng được vị thế lâu đời của mình, niềm tin khách hàng, SSC có đủ khả năng để cạnh tranh,kết quả doanh thu thuần trong năm tăng trưởng mức khá 10,55%.

Về chi phí

Xét về cơ cấu chi phí hoạt động, trong năm 2018, không có nhiều biến động về thứ tự tỷ trọng các yếu tố cấu thành tổng chi phí hoạt động của Công ty. Giá vốn hàng bán luôn là yếu tố chiếm tỷ trọng cao nhất trong tổng chi phí. Tiếp theo là chi phí quản lý doanh nghiệp là yếu tố có giá trị lớn thứ hai trong cơ cấu tổng chi phí, trong năm nay chi phí này giảm nhẹ 1,79%. Tiếp theo là chi phí bán hàng xếp thứ 3 và giảm 0,13% so với năm 2017. Các yếu tố chi phí còn lại chiếm tỷ trọng rất nhỏ trong cơ cấu tổng chi phí hoạt động của Công ty.

Cơ cấu chi phí sản xuất kinh doanh theo yếu tố

Tình hình tài chính

Tình hình tài sản

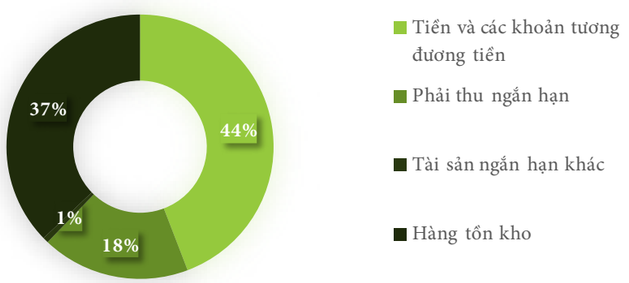
ĐVT: Triệu đồng

STT	Tiêu chí	2017	2018	% Tăng/ Giảm	Tỷ trọng 2018
1	Tài sản ngắn hạn	301.111	367.191	21,95%	77,03%
2	Tài sản dài hạn	103.895	109.514	5,41%	22,97%
3	Tổng tài sản	405.006	476.704	17,70%	100,00%

Năm 2018, tài sản ngắn hạn tăng mạnh 21,95% so với năm 2017, nguyên nhân do hàng tồn kho tăng 38,39% so với năm 2017; hàng tồn kho tăng do nhu cầu dự trữ của Công ty để phục vụ các đơn hàng trong năm tới. Trong cơ cấu tổng tài sản, tài sản ngắn hạn luôn chiếm tỷ trọng lớn, cụ thể trong năm nay chiếm 77,03%, tài sản dài hạn chiếm 22,97%.

Cơ cấu tài sản chi tiết năm 2018

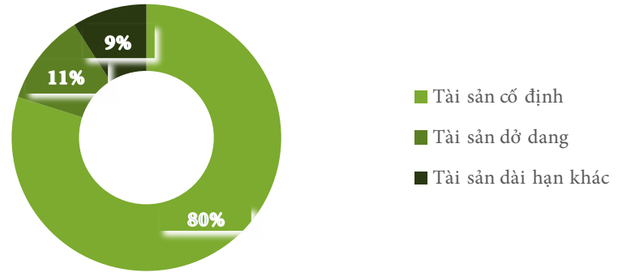
Cơ cấu tài sản ngắn hạn 2018



Về cơ cấu tài sản ngắn hạn: Tiền và các khoản tương đương tiền là khoản mục có tỷ trọng chủ yếu, chiếm gần 44% trong tổng giá trị tài sản ngắn hạn. Xếp thứ hai là khoản mục hàng tồn kho chiếm 37% trong cơ cấu và kế đến là 18% của khoản phải thu ngắn hạn. Tài sản ngắn hạn khác chiếm một tỷ trọng rất nhỏ trong tổng giá trị tài sản ngắn hạn.

Cơ cấu tài sản dài hạn 2018

Về cơ cấu tài sản dài hạn: giá trị tài sản cố định chiếm 80% tổng giá trị tài sản dài hạn, hai vị trí tiếp theo lần lượt là tài sản dở dang và tài sản dài hạn khác với tỷ trọng tương đương 11% và 9%.



Tình hình nợ phải trả

ĐVT: Triệu đồng

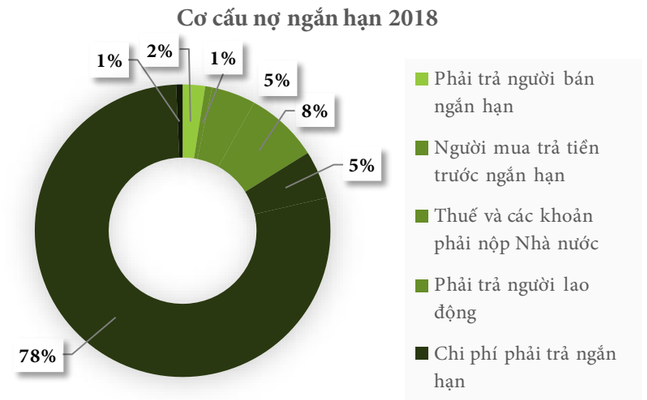
STT	Tiêu chí	2017	2018	% Tăng/ Giảm
1	Nợ ngắn hạn	104.626	129.980	24,23%
2	Nợ dài hạn	0	0	0,00%
3	Tổng nợ	104.626	129.980	24,23%

Trong cơ cấu nợ phải trả của Công ty, Công ty không sử dụng nợ dài hạn trong cả hai năm 2017 và 2018. Tuy nhiên, khoản mục nợ ngắn hạn tăng tương đối là 24,23%. Nợ ngắn hạn tăng do khoản mục phải trả ngắn hạn khác, tăng từ 44 tỷ đồng trong năm 2017 lên 101 tỷ đồng trong năm 2018, chủ yếu từ các khoản phải trả liên quan đến hợp đồng chuyển nhượng, hợp đồng liên doanh phục vụ cho hoạt động kinh doanh.

Cơ cấu chi tiết nợ phải trả ngắn hạn năm 2018

Trong cơ cấu nợ ngắn hạn, phải trả ngắn hạn khác là khoản mục chiếm tỷ trọng lớn nhất với 78% trong tổng giá trị. Xếp thứ 2 là khoản mục phải trả người lao động với 8% trong cơ cấu nợ phải trả ngắn hạn. Trong năm Công ty thực hiện trả hết các khoản vay ngắn hạn, vay dài hạn, nhờ đó Công ty có thể đảm bảo sản xuất kinh doanh và an toàn tài chính.

Cơ cấu nợ ngắn hạn 2018



Những cải tiến về cơ cấu tổ chức, chính sách, quản lý

Trong năm 2018, những cải tiến về cơ cấu tổ chức, chính sách và quản lý mà Công ty đã đạt được như sau:

Cơ cấu tổ chức

- Thành lập Phòng Kinh doanh 2, sắp xếp lại Trung tâm Nghiên cứu Giống cây trồng miền Nam, định biên lai lao động các đơn vị, bổ nhiệm thay đổi cán bộ quản lý đáp ứng theo yêu cầu phát triển Công ty.

Chính sách hoạt động

- Xây dựng vùng nguyên liệu sản xuất ổn định, kiểm soát được giá thành sản xuất, phát triển được thương hiệu SSC.

Công tác quản lý Công ty

- Xây dựng các quy chế quản trị Công ty: Bổ sung Quy chế đánh giá CBNV, Quy chế quản lý hành chính, Quy chế quản lý chất lượng giống cây trồng;
- Kiểm soát chí phí giá thành sản xuất;
- Kiểm soát chi phí liên quan đến hoạt động SXKD của Công ty.

Kế hoạch phát triển trong tương lai

Về sản phẩm

Nhóm lúa thuần

- Nâng tỷ trọng tiêu thụ hàng độc quyền từ 70% đến 80% của chiến lược để đảm bảo lợi nhuận;
- Dự báo tốt để điều chỉnh cơ cấu phù hợp cho SXKD;
- Linh hoạt chính sách bán hàng để thu hút khách hàng tập trung tiêu thụ;
- Bao bì riêng, chính sách riêng cho khách hàng là các công ty lương thực đầu tư bao tiêu;
- Phối hợp với đại lý, công ty thu mua nông sản, tổ chức nhiều sự kiện với chuyên đề "Thị trường nông sản – Đài Thơm 8, RVT";
- Chăm sóc khách hàng chiến lược.

Nhóm lúa lai

- Đảm bảo lượng giống HR182 cho đối tác xuất Philippines;
- Quảng bá HR182, KC06-1 ở Bán đảo Cà Mau trên vùng đất lúa tôm;
- Công nhận giống KC06-1 hoặc KC06-5 cho vùng ĐBSCL.

Bắp vàng

- Duy trì tiêu thụ sản phẩm bắp vàng tại thị trường Campuchia;
- Tăng cường công tác marketing cho thị trường Campuchia.

Bắp nếp

- Quảng bá CX247 Super;
- Linh hoạt chính sách bán hàng MX 2, MX4, MX6, MX10.

Nhóm rau - đậu

- Xây dựng mạng lưới Khảo nghiệm sản phẩm và tăng cường Hội thảo đầu bờ để nhanh chóng thiết lập danh mục sản phẩm Hạt giống Rau;
- Sản phẩm đã kinh doanh: Tiếp tục giải phóng tồn kho trong năm 2019 và phát triển sản phẩm mới;
- Đậu xanh 208 linh hoạt chính sách để dẫn dắt thị trường phía Nam và Campuchia.

Những cải tiến về cơ cấu tổ chức, chính sách, quản lý

Kế hoạch phát triển trong tương lai

Về quản trị

Quản lý chi phí

- Định mức chi phí dịch vụ vận chuyển (thu mua, kinh doanh);
- Chọn nhà cung ứng có giá cạnh tranh để sử dụng hiệu quả chi phí mua vật tư đầu vào;
- Kiểm soát thông tin giá nông sản để quyết định giá mua hợp lý;
- Sử dụng hiệu quả vòng quay hàng hóa, lưu kho, kho thuê.

Chế biến bảo quản

- Quản lý hao hụt sau thu hoạch (mùa nắng tổng hao hụt <15%, mùa mưa tổng hao hụt <20%);
- Định mức khoán nhân công trong từng phân đoạn trong chế biến bảo quản (cho từng đơn vị).

Nhân sự - Hành chính và Đầu tư

- Rà soát lại quy chế hành chính; các quy trình chế biến sản xuất, hợp đồng sản xuất; để điều chỉnh hợp lý cho tình hình hiện nay.
- Hệ thống kế toán phát huy công tác kiểm tra để phát hiện xử lý những bất cập kịp thời tại các cơ sở theo từng tháng;
- Phân quyền cho các cán bộ chủ chốt và có kiểm soát;
- Xây dựng và triển khai các chương trình đào tạo cho các cán bộ quản lý, nhân viên kinh doanh, marketing;
- Tuyển dụng, điều động, tăng cường nhân sự kịp thời cho các bộ phận; Kiện toàn bộ máy tổ chức phù hợp;
- Phối hợp với Tập đoàn Vinaseed thực hiện tốt Dự án xây dựng và sớm đưa vào hoạt động Trung tâm Công nghệ Chế biến Hạt giống & Nông sản Đồng Tháp;
- Đầu tư xây dựng cơ bản kịp thời đã được HĐQT thông qua.

PHẦN IV
Báo cáo của Hội đồng quản trị

Đánh giá của Hội đồng quản trị về tình hình hoạt động sản xuất của Công ty

Bối cảnh chung

- Biến đổi khí hậu toàn cầu làm cho thời tiết diễn biến thất thường như mưa lũ hay hạn hán xâm nhập mặn gây tác động lớn đến sản xuất nông nghiệp;
- Hội nhập kinh tế toàn cầu tạo ra nhiều cơ hội, đồng thời doanh nghiệp cũng phải vượt qua nhiều thách thức để tồn tại và phát triển;
- Tình hình cạnh tranh ngày càng gay gắt trên thị trường hạt giống nhất sự tăng cường tiếp thị của các công ty giống nước ngoài và sự ra đời của các công ty giống mới.

Đứng trước bối cảnh trên, hoạt động SXKD của Công ty có những thuận lợi và khó khăn sau:

Thuận lợi

Nhóm lúa:

- Lúa lai tiêu thụ khá tốt ở thị trường truyền thống;
- Chất lượng ổn định, thương hiệu từng bước được củng cố;
- Sở hữu trí tuệ được các ban ngành ủng hộ.

Nhóm rau – đậu

- Thương hiệu đậu xanh ĐX 208, một số nhóm rau OP được nông dân đánh giá khá cao và chuộng hơn.
- Dưa hấu không hạt Rồng Đỏ 118 được người tiêu dùng và thị trường chấp nhận, khả năng phát triển mạnh trong thời gian tới.

Nhóm bắp nếp

- Tiêu thụ và chiếm thị phần khá lớn trên thị trường Việt Nam và có khả năng duy trì trên thị trường, chờ sản phẩm mới bổ sung;
- Thị trường Campuchia, từng bước tiêu thụ có chiều hướng tăng nhẹ, tuy còn hạn chế lượng bán.

Bắp vàng

- Sản phẩm LVN10 thị trường Lào và Campuchia có thương hiệu nhất định, theo đánh giá cạnh tranh tốt sản phẩm LVN 10 của đối thủ.

Khó khăn

- Mưa lũ kéo dài từ nửa năm 2018, thiếu đất canh tác, ảnh hưởng diện tích sản xuất lúa giống, diện tích gieo trồng, bán hàng giảm so mục tiêu đề ra;
- Giá lúa nông sản bắp vàng giảm, nông dân tiếp tục chuyển sang cây trồng lâu năm khác, cạnh tranh hạ giá, giải phóng hàng tồn kho, dẫn đến lợi nhuận giảm;
- Giá lúa lương thực giảm, nông dân giảm đầu tư;
- Bộ sản phẩm rau – bắp vàng chưa đủ mạnh, sản phẩm chiến lược dẫn dắt thị trường chưa có, các sản phẩm độc quyền còn hạn chế so nhu cầu kinh doanh;
- Chưa có chiến lược tốt về lúa thuần, đầu tư cơ sở vật chất chưa đáp ứng tốt cho sản xuất, kế hoạch sản xuất và kinh doanh chưa theo kịp thị trường, sản xuất thừa, thiếu;
- Nhân sự sản xuất nghỉ nhiều, ảnh hưởng đến kế hoạch sản xuất;
- Nhân sự kinh doanh marketing còn còn mỏng, kinh nghiệm còn hạn chế;
- Hệ thống quản trị chưa đồng bộ, sự kết nối các bộ phận chưa tốt, mất cơ hội sản xuất và kinh doanh.

Đánh giá về tình hình hoạt động của Công ty

Khó khăn

- Thiếu hụt nước và đất canh tác, ảnh hưởng diện tích sản xuất lúa giống, diện tích gieo trồng, bán hàng giảm so mục tiêu đề ra;
- Bộ sản phẩm rau – bắp vàng chưa đủ mạnh, sản phẩm chiến lược dẫn dắt thị trường chưa có, các sản phẩm độc quyền còn hạn chế so với nhu cầu kinh doanh;
- Nông sản phải đối mặt với các rào cản thương mại ngày càng phức tạp và khắt khe, cạnh tranh gay gắt với các nước đang đẩy mạnh sản xuất;
- Đầu tư cơ sở vật chất chưa đáp ứng hết cho sản xuất, kế hoạch sản xuất và kinh doanh chưa theo kịp thị trường, sản xuất thừa, thiếu;
- Các doanh nghiệp nước ngoài đầu tư, mở rộng thị trường trong nước;
- Nhân sự kinh doanh marketing còn còn mỏng, thu thập thông tin còn hạn chế;
- Hệ thống quản trị chưa đồng bộ, sự kết nối các bộ phận chưa tốt, mất cơ hội sản xuất và kinh doanh.

Đánh giá về tình hình hoạt động của Công ty

Hoạt động marketing

- Xây dựng cơ bản và củng cố hệ thống nhận diện thương hiệu.
- Cải thiện về thiết kế, trang trí và nội dung;
- Thay đổi tư duy và thực hiện giải pháp tiếp cận khách hàng phù hợp và hỗ trợ tốt cho kinh doanh;
- Loại bỏ giải pháp marketing không phù hợp, giảm chi phí rất cao;
- Kết nối các giữa đại lý – nông dân – nhà thu mua nông sản tốt.

Hoạt động nghiên cứu và phát triển sản phẩm

- Bộ môn lúa

Có nhiều sản phẩm chiến lược phù hợp biến đổi khí hậu, thị trường nông sản.

- Bộ môn bắp:

Thành công về sản phẩm mới và sẽ bổ sung kịp thời cho chiến lược (bắp vàng, bắp nếp).

- Bộ môn rau:

Chọn được vài sản phẩm có độ lớn thị trường lớn (khổ qua, bí, dưa hấu, dưa leo);

Công nhận giống mới kịp thời.

Hoạt động sản xuất, kinh doanh

- Dự báo thị trường tốt, điều chỉnh thường xuyên kế hoạch sản xuất, cơ cấu chủng loại, quy mô, không để hàng hóa tồn kho, khó bán;
- Đồng bộ chính sách bán hàng, không phân biệt đối tượng, chuyển đến tận tay khách hàng;
- Chính sách bán hàng linh hoạt, phù hợp thị trường, kích thích đại lý, đối thủ khó sao chép;
- Xây dựng hệ thống đại lý đủ mạnh cho hiện tại và tương lai;
- Cải thiện dịch vụ giao hàng, định mức chi phí vận chuyển, giảm phí so cùng kỳ trên 2 lần.

Đánh giá của Hội đồng quản trị về hoạt động của Ban Tổng Giám đốc Công ty

Những mặt làm được

HĐQT đã chỉ đạo Ban Điều hành tích cực triển khai các Nghị quyết, quyết định của HĐQT đã ban hành trong năm 2018, bao gồm:

- Hoạt động SXKD đã ổn định và tăng trưởng mạnh trong năm 2018; chỉ tiêu lợi nhuận trước thuế và sau thuế vượt kế hoạch đề ra;
- Tái cấu trúc về tổ chức theo địa bàn khu vực phù hợp theo hướng phát triển của Công ty (nhận chuyển giao Chi nhánh Đồng Bằng Sông Cửu Long của NSC, thành lập Phòng Kinh doanh 2, điều chỉnh nhiệm vụ Phòng Kinh doanh 1 để tổ chức lại hoạt động marketing, bán hàng;
- Tái cấu trúc hoạt động SXKD, xây dựng chiến lược kinh doanh giai đoạn 2018-2021, tập trung phát triển lúa thuần khu vực Đồng bằng sông Cửu Long;
- Xây dựng hệ thống nhận diện thương hiệu Công ty, thay đổi sản phẩm bao bì; Thiết lập được hệ thống đại lý, kênh phân phối bán hàng;
- Hợp tác với các Công ty thu mua lương thực trong chuỗi phát triển lúa thuần từ nghiên cứu, sản xuất đến tiêu thụ sản phẩm;
- Xây dựng được vùng nguyên liệu sản xuất lúa thuần đáp ứng chiến lược kinh doanh lúa thuần khu vực ĐBSCL, giai đoạn 2018-2021; Kiểm soát được các chi phí liên quan đến hoạt động sản xuất;
- Quy hoạch và phát triển đội ngũ nhân sự trẻ, kế thừa.

Những mặt còn hạn chế

Nghiên cứu

- Chưa xây dựng được hệ thống khu vực hóa bên ngoài (nhóm bắp, nhóm rau);
- Công tác kết nối nội bộ chưa làm tốt các sản phẩm của đối tác rau, bắp gửi cho Công ty để yêu cầu đánh giá giống mới;
- Thông tin về xu hướng sản phẩm thị trường vẫn còn hạn chế (bắp, rau);
- Công tác đối ngoại với các đơn vị nghiên cứu bên ngoài chưa phát huy thế mạnh.

Sản xuất

- Sản lượng thu hoạch lớn nhưng giống nhập kho không đạt chất lượng còn cao (lúa cỏ).

Marketing

- Thông tin thu thập dữ liệu còn quá ít. Không đo được hiệu quả, thường đề xuất sử dụng chi phí cao.

Kinh doanh

- Đội ngũ nhân sự chưa chủ động cao, thiếu kỹ năng tiếp cận, thuyết phục khách hàng, chưa đủ tự tin và khả năng dự báo chuyển dịch thị trường;
- Chưa quyết liệt tiêu thụ các mặt hàng bán chậm, khó bán.

Các kế hoạch định hướng của Hội đồng quản trị

Về đối nội

- Đẩy mạnh công tác nghiên cứu đưa giống mới vào đáp ứng yêu cầu kinh doanh;
- Xây dựng vùng nguyên liệu đáp ứng yêu cầu kinh doanh, bán hàng;
- Tiếp tục tăng cường công tác kiểm soát nội bộ về chi phí, giảm giá thành sản xuất;
- Mở rộng hệ thống phân phối, đại lý phục vụ cho hoạt động kinh doanh;
- Đầu tư cơ sở vật chất kỹ thuật, xây dựng kho, nhà máy để tăng công suất sấy, chế biến bảo quản hạt giống;
- Duy trì tỷ trọng tiêu thụ hàng độc quyền từ 70% đến 80% của chiến lược để đảm bảo lợi nhuận;
- Phát triển Công ty chuyên kinh doanh hạt rau thúc đẩy doanh thu hạt rau trong cơ cấu sản phẩm của Công ty;
- Dự báo tốt để điều chỉnh cơ cấu phù hợp cho SXKD, Linh hoạt chính sách bán hàng để thu hút khách hàng tập trung tiêu thụ;
- Bao bì riêng, chính sách riêng cho khách hàng là các công ty lương thực đầu tư bao tiêu;
- Phối hợp với đại lý, công ty thu mua nông sản, tổ chức nhiều sự kiện với chuyên đề "Thị trường nông sản – Đài Thơm 8, RVT";
- Chăm sóc khách hàng chiến lược.

Về đối ngoại

- Hợp tác với Viện, Trường về nghiên cứu, lai tạo giống mới; mua bản quyền các giống triển vọng đưa vào kinh doanh;
- Hợp tác với các đối tác nước ngoài về khảo nghiệm giống phù hợp để đưa vào kinh doanh;
- Phát triển Công ty chuyên kinh doanh hạt rau thúc đẩy doanh thu hạt rau trong cơ cấu sản phẩm của Công ty.

ĐVT: Triệu đồng

Chỉ tiêu	KH 2018	TH 2018	KH 2019	KH2019/ KH2018	KH2019/ TH2018
Khối lượng tiêu thụ (tấn)	37.372	33.608	39.901	107%	119%
Doanh thu thuần	612.940	608.631	720.000	117%	118%
Lợi nhuận gộp	188.168	186.281	217.477	116%	117%

Đánh giá của Hội đồng quản trị về hoạt động của Ban Tổng Giám đốc Công ty

Kế hoạch năm 2019

STT	Chỉ tiêu	Đơn vị tính (VNĐ)
1	Doanh thu	720.000.530.000
2	Lợi nhuận trước thuế	117.639.840.252
3	Lợi nhuận sau thuế	93.523.673.000
4	Cổ tức/Vốn điều lệ (%)	0%

Phương hướng nhiệm vụ 2019

Để có thể hoàn thành tốt kế hoạch năm đã đề ra, đồng thời hạn chế tối đa những khó khăn mới phát sinh trong quá trình sản xuất – kinh doanh, năm 2019 HĐQT đã đưa ra các phương hướng thực hiện kế hoạch như sau:

Kinh doanh

- Theo dõi diễn biến thị trường nông sản, điều chỉnh cơ cấu chủng loại kinh doanh để quyết định sản xuất kịp thời;
- Áp dụng KPI bán hàng từng tháng (miền Đông – ĐBSCL), từng vụ (miền Trung –Cambodia);
- Xây dựng Đại lý nòng cốt tập trung tiêu thụ lúa giống SSC từ 40% trở lên;
- Khai thác triệt để và nhanh giống bản quyền để mở rộng thị phần và tăng hiệu quả, đảm bảo doanh thu sản phẩm khoa học công nghệ chiếm trên 70% doanh thu Công ty;
- Khai thác tối đa lúa thuần Kim Cương 111 ở phía Bắc, Phát triển mạnh lúa thuần để nâng cao doanh thu ở miền Bắc và miền Trung;
- Tìm kiếm đối tác chiến lược về hạt giống rau nhằm đa dạng bộ sản phẩm hạt rau kinh doanh của Công ty;
- Đánh giá lại thị trường Lào, Campuchia để mở rộng phát triển bộ sản phẩm đa dạng hơn.

Marketing – Phát triển Sản phẩm

- Áp dụng hệ thống nhận diện Công ty đồng bộ (bao bì, bảng hiệu, vật liệu quản bá…), xây dựng thương hiệu SSC được nhiều người biết đến rộng khắp khu vực ĐBSCL;
- Cải tiến hoạt động trình diễn hội thảo, đặc biệt sản phẩm mới theo hướng marketing trực tiếp.

R&D

- Định hướng công tác nghiên cứu gắn liền mục tiêu kinh doanh;
- Xây dựng định mức các chi phí nghiên cứu;
- Đưa ra thị trường các giống rau màu mới: Dưa hấu không hạt (tháng 4), bí đỏ, khổ qua, ớt, bắp nếp (tháng 9);
- Sớm công nhận các giống lúa lai, lúa thuần theo kế hoạch;
- Tổ chức và quản lý nhân giống gốc, bố mẹ an toàn, đầy đủ và kịp thời cho công tác sản xuất giống;
- Tăng cường quan hệ hợp tác với các Viện Trường để cập nhật thông tin về giống mới triển vọng trong quá trình khảo nghiệm so sánh giống;
- Mở rộng quan hệ hợp tác khảo nghiệm giống hạt rau với các Công ty Giống hàng đầu trong khu vực.

Sản xuất

- Thực hiện giao khoán cho nhân viên sản xuất, cải tiến chế độ lương điểm và chế độ thưởng theo khối lượng, chất lượng và kết quả công việc của bộ phận, cá nhân;
- Từng bước xây dựng vùng nguyên liệu sản xuất ổn định, giảm chi phí vận chuyển, giảm giá thành;
- Hợp tác sản xuất với các đối tác gia công sản xuất có uy tín;
- Triển khai sản xuất rải vụ, đáp ứng kịp thời kinh doanh, giảm áp lực lưu kho và tồn kho, đảm bảo phải đủ hàng cho kinh doanh;
- Nghiên cứu các giải pháp xây dựng định mức giá thành trong sản xuất, đảm bảo tính cạnh tranh và lợi nhuận.

Chế biến Bảo quản

- Quản lý tốt chất lượng sản phẩm trong quá trình sấy, chế biến bảo quản để ngăn ngừa thiệt hại trong kho và thực hiện nghiêm chế độ trách nhiệm vật chất trong công tác sản xuất và chế biến bảo quản;
- Công tác quản lý chi phí chế biến bảo quản ở các đơn vị phải được kiểm soát tốt chi phí lao động trong các công đoạn. Bên cạnh đó, công tác quản lý bao bì, quản lý hao hụt sấy chế biến đóng gói cũng cần phải chú trọng hơn nữa.

Quản lý Chất lượng

- Tăng cường quản lý và chịu trách nhiệm chính trong việc quản lý chất lượng hàng hóa toàn Công ty;
- Tăng cường kiểm tra giám sát hoạt động kiểm định ở các đơn vị để phát hiện và ngăn ngừa rủi ro chất lượng ngay từ ngoài đồng;
- Tập huấn NVSX phương pháp kiểm định, kiểm nghiệm hạt giống để có thể tự đánh giá chất lượng ruộng giống và tự chịu trách nhiệm về chất lượng hạt giống khi nhập kho;
- Tập huấn công tác kiểm nghiệm, kiểm soát quá trình chế biến bảo quản cho NV QLCL/KCS để thực hiện tốt quy trình quản lý sau thu hoạch;
- Soát xét lại các thủ tục, hệ thống tài liệu/biểu mẫu và các quy định cho phù hợp với chức năng.

Đánh giá của Hội đồng quản trị về hoạt động của Ban Tổng Giám đốc Công ty

Phương hướng nhiệm vụ 2019 (tt)

Kế hoạch Đầu tư

- Nâng cấp hệ thống sấy của Trại Cờ Đỏ;
- Khảo sát và thuê kho khu vực ĐBSCL đáp ứng chiến lược phát triển lúa thuần;
- Đánh giá lại chiến lược Công ty, đề xuất đầu tư cơ sở vật chất cho các năm tiếp theo;
- Đề xuất các giải pháp quản trị, tiết kiệm chi phí và nâng cao chất lượng sản phẩm;
- Xây dựng hệ thống định mức: Định mức vận chuyển, hao hụt …

Tài chính Kế toán

- Hoàn thiện chương trình kế toán, áp dụng giải pháp FAST online, Quản lý kho để hỗ trợ cung cấp thông tin phục vụ quản trị;
- Phát huy vai trò bộ phận, tập trung kiểm soát tốt chi phí hoạt động sản xuất kinh doanh, giá thành từng lô trong hệ thống kế toán Chi nhánh, Trạm, Trại;
- Cập nhật những thay đổi của công tác tài chính, kế toán để kiểm soát tình hình triển khai chiến lược kinh doanh;
- Hệ thống, soát xét, sửa đổi, ban hành lại các quy định, quy trình trong công tác kế toán và các quy chế trong công tác quản lý tài chính để hệ thống TCKT được vận hành tốt hơn, giảm thiểu rủi ro;
- Đào tạo nghiệp vụ cho nhân sự TCKT trong toàn Công ty.

Nhân sự Hành chính

- Quy hoạch và sử dụng nguồn nhân sự hợp lý các bộ phận/đơn vị;
- Đánh giá năng lực nhân sự, tham mưu Ban TGĐ điều động, luân chuyển, đề bạt phát triển nguồn nhân sự kịp thời;
- Kiện toàn nhân sự sản xuất, kinh doanh, marketing;
- Tổ chức huấn luyện, kiến thức canh tác, đặc tính giống, Kỹ năng tiếp thị bán hàng cho CBNV Kinh doanh & Marketing;
- Tổ chức đào tạo kỹ năng quản trị cho cán bộ quản lý các cấp; đặc biệt đội ngũ cán bộ kế thừa;
- Chính sách khen thưởng thỏa đáng cho đội ngũ nghiên cứu đưa ra thị trường sản phẩm mới;
- Chính sách khen thưởng nhân viên kinh doanh đạt mục tiêu KPI tháng/quí/vụ;
- Nâng cao hiệu quả quy chế lương thưởng và đánh giá CBNV theo mục tiêu giao việc;
- Hệ thống lại, sửa đổi, bổ sung, ban hành mới hệ thống quy chế.

Quản trị

- Hệ thống phân quyền và chế độ trách nhiệm cán bộ lãnh đạo trong công tác quản lý điều hành;
- Quản trị theo mục tiêu, thực hiện giao mục tiêu – chỉ tiêu đến từng đơn vị- bộ phận- CBNV;
- Kiểm soát quá trình thực hiện của các Đơn vị, bộ phận, cá nhân bảo đảm tính tuân thủ, linh hoạt và tính trách nhiệm khi thực hiện nhiệm vụ/ kế hoạch công việc được giao;
- Tăng cường sự phối hợp giữa các Bộ phận và cá nhân thực hiện tốt chức năng – Nhiệm vụ của Đơn vị mình vì lợi ích của Công ty.

PHẦN V
QUẢN TRỊ CÔNG TY

Hội đồng quản trị

Thành viên Hội đồng quản trị

STT	Họ và tên	Chức vụ	Số lượng CP nắm giữ	Tỷ lệ sở hữu/Số lượng cổ phiếu đang lưu hành
1	Bà Lê Thị Lệ Hằng	Chủ tịch HĐQT	0	0%
2	Bà Trần Kim Liên	Phó Chủ tịch HĐQT	0	0%
3	Ông Hàng Phi Quang	UV. HĐQT	0	0%
4	Ông Đỗ Bá Vọng	UV. HĐQT	0	0%
5	Ông Nguyễn Hoàng Anh	UV. HĐQT	0	0%

Hoạt động của Hội đồng quản trị

Các Nghị quyết/Quyết định của HĐQT

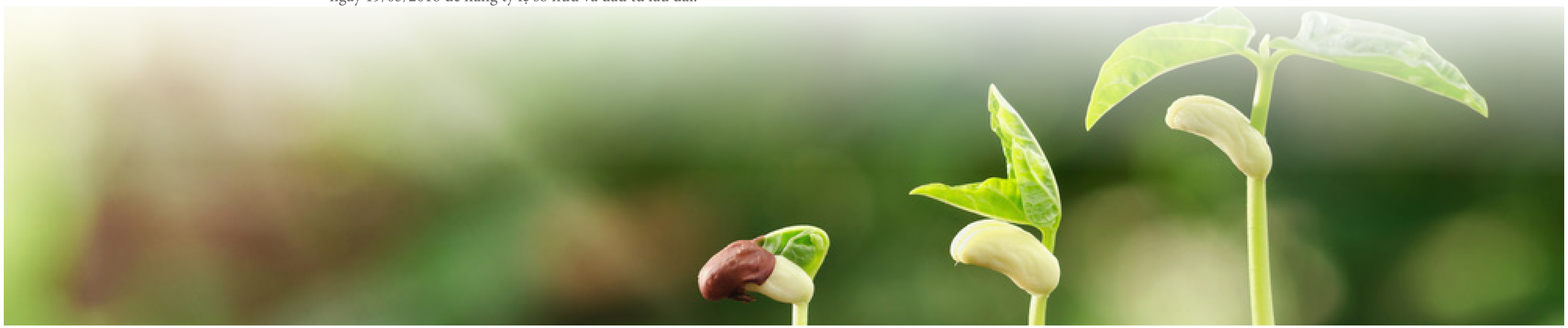
STT	Số Nghị quyết	Ngày	Nội dung
1	01/NQ-HĐQT	12/01/2018	- Thông qua kế hoạch kinh doanh năm 2018, dự kiến Doanh thu thuần 595 tỷ đồng, tăng trưởng 8% so với năm 2017, lợi nhuận sau thuế 68,6 tỷ đồng, tăng trưởng 9% so với năm 2017; - Thông qua việc khen thưởng cho Tổng Giám đốc và Ban Điều hành đối với kết quả kinh doanh 2017 đã vượt lợi nhuận sau thuế so với chỉ tiêu kế hoạch đề ra (dựa trên Báo cáo tài chính 2017 đã được xác nhận của Công ty kiểm toán); - Thông qua công tác kiện toàn tổ chức & nhân sự của Công ty, bổ nhiệm PTGĐ Phụ trách Kinh doanh; - Thông qua kế hoạch Đại hội đồng cổ đông thường niên 2017, tổ chức trong tháng 04/2018.
2	02/NQ-HĐQT	18/01/2018	- Kế hoạch chi trả cổ tức đợt 1/2018. - Kiện toàn sắp xếp nhân sự quản lý cấp trung của Công ty phù hợp với mục tiêu, định hướng chiến lược phát triển giai đoạn 2018-2021 theo Tờ trình của Tổng Giám đốc, ngày 18/01/2018;
3	03/NQ-HĐQT	31/01/2018	- Phê chuẩn bổ nhiệm ông Nguyễn Quốc Phong giữ chức vụ Phó Tổng Giám đốc Phụ trách Kinh doanh; - Phê chuẩn bổ nhiệm, miễn nhiệm Giám đốc Trại Lâm Hà, Trại Tân Hiệp, bổ nhiệm Giám đốc Marketing -PTSP, Giám đốc Chi nhánh miền Trung.
4	04/NQ-HĐQT	06/03/2018	- Thông qua việc NSC thực hiện chào mua công khai cổ phiếu SSC theo nội dung Bản đăng ký chào mua công khai, ngày 02/03/2018 để nâng tỷ lệ sở hữu và đầu tư lâu dài.

Hội đồng quản trị

Hoạt động của Hội đồng quản trị (tt)

Các Nghị quyết/Quyết định của HĐQT (tt)

STT	Số Nghị quyết	Ngày	Nội dung
5	05/NQ-HĐQT	13/03/2018	1. Thông qua các nội dung HĐQT sẽ trình ĐHĐCĐ thường niên 2017: a. Tờ trình phương án phân phối lợi nhuận trích lập Quỹ chi trả cổ tức năm 2017; b. Tờ trình quyết toán chi trả thù lao HĐQT & BKS năm 2017; c. Tờ trình phương án chi trả thù lao HĐQT, BKS năm 2018; d. Thông qua kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2018: • Doanh thu thuần: 612 tỷ đồng • Lợi nhuận sau thuế: 73 tỷ đồng e. Thông qua đề xuất ĐHĐCĐ ủy quyền cho BKS lựa chọn đơn vị kiểm toán độc lập năm 2018. 2. Thông qua kế hoạch Đầu tư Xây dựng cơ bản năm 2018, tổng giá trị đầu tư là 14.476.850.000 đồng. 3. Thông qua chủ trương đầu tư thành lập Trung tâm công nghiệp chế biến bảo quản hạt giống và nông sản tại khu vực Đồng bằng Sông Cửu Long.
6	06/NQ-HĐQT	19/03/2018	- Thông qua việc NSC thực hiện chào mua công khai cổ phiếu SSC theo nội dung Bản đăng ký chào mua công khai, ngày 19/03/2018 để nâng tỷ lệ sở hữu và đầu tư lâu dài.
7	07/NQ-HĐQT	09/04/2018	- Thông qua kết quả kinh doanh Quý 1/2018 (số liệu chưa kiểm toán) • Doanh thu thuần: 118,7 tỷ đồng • Lợi nhuận sau thuế: 16,6 tỷ đồng - Thông qua chủ trương đầu tư thành lập Trung tâm Công nghệ Chế biến giống lúa và Nông sản tại khu vực Đồng Bằng Sông Cửu Long, tại Cụm Công nghiệp xã Trường Xuân, huyện Tháp Mười, tỉnh Đồng Tháp; - Thông qua việc gia hạn thời gian thực hiện Hợp đồng Liên doanh với Công ty cổ phần phát triển Nhà Daewon Thủ Đức; - Thông qua chủ trương chuyển nhượng nhà, đất đã cấn nợ tại Đại lý Hà Đạt (Sơn La); chuyển nhượng Văn phòng Chi nhánh Hà Nội, địa chỉ 489/14 Nguyễn Văn Cừ, Quận Long Biên, TP Hà Nội.
8	08/NQ-HĐQT	03/05/2018	- Thông qua việc kiện toàn công tác nhân sự quản lý cấp cao của Công ty theo mục tiêu, định hướng chiến lược phát triển, giai đoạn 2018-2021: • Chấp thuận đơn nghỉ việc của ông Bùi Quang Sơn, Tổng Giám đốc Công ty theo nguyện vọng cá nhân; • Bổ nhiệm ông Nguyễn Hoàng Anh, Phó Tổng Giám đốc Phụ trách Quản trị kiêm Giám đốc Kế hoạch Đầu tư giữ chức vụ Quyền Tổng Giám đốc Công ty.
9	09/NQ-HĐQT	21/05/2018	- Phê duyệt mức lương của Quyền Tổng Giám đốc Công ty.



Hội đồng quản trị

Hoạt động của Hội đồng quản trị (tt)

Các Nghị quyết/Quyết định của HĐQT (tt)

STT	Số Nghị quyết	Ngày	Nội dung
10	10/NQ-HĐQT	20/07/2018	- Thông qua kết quả sản xuất kinh doanh 6 tháng đầu năm 2018: • Doanh thu thuần thực hiện: 319,1 tỷ đồng đạt 123% so với cùng kỳ và đạt 52% so với kế hoạch; • Lợi nhuận sau thuế thực hiện: 41,0 tỷ đồng, đạt 164% so với cùng kỳ và đạt 56% so với kế hoạch. - Thông qua kế hoạch doanh thu, lãi gộp 6 tháng cuối năm 2018: • Doanh thu thuần thực hiện: 294 tỷ đồng • Lãi gộp: 86,4 tỷ đồng - Thông qua nội dung hợp tác nghiên cứu và phát triển (R&D) giữa SSC và NSC, khai thác triệt để tiềm năng và lợi thế của 2 công ty, Hai bên được chủ động sử dụng nguồn vật liệu của nhau phục vụ nghiên cứu và chọn tạo, sản phẩm; - Ban Điều hành xây dựng phương án tổ chức lại Chi nhánh miền Trung nhằm định hướng lại hoạt động, mục tiêu đối với thị trường từ Duyên hải Nam Trung bộ, để trình HĐQT phê duyệt.
11	11/NQ-HĐQT	20/07/2018	- Phê duyệt đơn giá tiền lương 2018.
12	12/NQ-HĐQT	20/07/2018	- Thông qua việc thành lập Phòng Kinh doanh 2.
13	13/NQ-HĐQT	20/07/2018	- Thông qua kiện toàn nhân sự cán bộ quản lý Công ty để thực hiện chiến lược kinh doanh 2018-2021: 1. Bổ nhiệm ông Nguyễn Đình Nam - Thạc sỹ Tài chính, Kế toán trưởng Công ty giữ chức vụ Phó Tổng Giám đốc Phụ trách Quản trị kiêm Giám đốc Kế hoạch Đầu tư; 2. Bổ nhiệm bà Đoàn Xuân Khánh Quyên, Cử nhân Quản trị Kinh doanh, Phó Phòng Tài chính Kế toán giữ chức vụ Kế toán trưởng Công ty; 3. Bổ nhiệm ông Đỗ Thành Nhân, Kỹ sư Nông học, Phó Giám đốc Sản xuất giữ chức vụ Giám đốc Chi nhánh Trại Giống cây trồng Cờ Đỏ; 4. Bổ nhiệm ông Trần Văn Thuận, Kỹ sư Trồng trọt, Phó Giám đốc Kinh doanh giữ chức vụ Giám đốc Kinh doanh 2, sau khi Phòng Kinh doanh 2 được thành lập.
14	14/NQ-HĐQT	24/07/2018	- Phê duyệt chi phí mua xe bán tải theo Tờ trình của Tổng Giám đốc, ngày 23/7/2018, Tổng chi phí thực hiện mua : < 1,8 tỷ đồng (2 xe).
15	15/NQ-HĐQT	24/07/2018	- Thông qua việc chấp thuận đơn từ nhiệm thành viên Hội đồng quản trị (nhiệm kỳ 2015 -2019) của ông Bùi Quang Sơn theo nguyện vọng, hiệu lực kể từ ngày 01/8/2018.
16	16/NQ-HĐQT	23/08/2018	- Thông qua kế hoạch tổ chức Đại hội đồng cổ đông bất thường 2018, ngày 10/10/2018.
17	17/NQ-HĐQT	17/09/2018	- Thông qua việc tiếp tục thực hiện Hợp đồng liên doanh, Hợp đồng chuyển nhượng phần vốn góp với Công ty cổ phần Phát triển Nhà Daewon Thủ Đức.
18	18/NQ-HĐQT	09/10/2018	Trình ĐHĐCĐ bất thường 2018: 1. Thông qua việc chấp thuận đơn từ nhiệm ủy viên Ban Kiểm soát của ông Nguyễn Khánh Quỳnh; 2. Thông qua việc đề cử 02 nhân sự bầu bổ sung thành viên BKS tiếp tục nhiệm kỳ 2015-2019: • Ngô Thị Hoàng Giang - Giám đốc điều hành kiêm Giám đốc Tài chính Công ty cổ phần CSC Việt Nam; • Nguyễn Anh Tuấn - Thư ký Hội đồng quản trị & Phụ trách Quan hệ nhà đầu tư, Công ty cổ phần Tập đoàn PAN.

Hội đồng quản trị

Hoạt động của Hội đồng quản trị (tt)

Các Nghị quyết/Quyết định của HĐQT (tt)

STT	Số Nghị quyết	Ngày	Nội dung
19	19/NQ-HĐQT	09/10/2018	Trình ĐHĐCĐ bất thường 2018: - Thông qua việc bầu bổ sung thành viên Hội đồng quản trị (tiếp tục nhiệm kỳ 2015 -2019), đối với ông Nguyễn Hoàng Anh, Quyền Tổng Giám đốc Công ty.
20	20/NQ-HĐQT	09/10/2018	- Thông qua chủ trương đầu tư Dự án Trung tâm Công nghệ Chế biến Hạt giống huyện Tháp Mười, tỉnh Đồng Tháp.
21	21/NQ-HĐQT	08/12/2018	- Phê duyệt bổ sung dự toán nâng cấp hệ thống thiết bị & chọn nhà cung ứng thiết bị tại Trại GCT Cờ Đỏ.
22	22/NQ-HĐQT	19/12/2018	1. Thông qua ước kết quả thực hiện năm 2018: - Doanh thu thuần: 585.039.078.549 đồng, đạt 95,45% so với kế hoạch và đạt 106% so với cùng kỳ; - Lợi nhuận trước thuế: 90.525.985.861 đồng, đạt 105% so với kế hoạch và đạt 122% so với cùng kỳ. 2.Thông qua kế hoạch sản xuất kinh doanh 2019: - Doanh thu thuần: 720.000.530.000 đồng, mức tăng trưởng 23% với cùng kỳ; - Lợi nhuận trước thuế: 105.976.809.924 đồng, mức tăng trưởng 17% với cùng kỳ; 3.Thông qua kế hoạch ngân sách Nghiên cứu & Phát triển sản phẩm năm 2019; 4. Thông qua việc khen thưởng cho Ban Điều hành đối với kết quả kinh doanh 2018 vượt lợi nhuận sau thuế so với chỉ tiêu kế hoạch đề ra, dựa trên Báo cáo tài chính 2018 đã được xác nhận của Công ty kiểm toán); 5.Thông qua chủ trương thành lập Đơn vị Nghiên cứu thống nhất trên cơ sở hợp nhất Trung tâm nghiên cứu (SRC) của SSC và các Trung tâm nghiên cứu của NSC.
23	23/NQ-HĐQT	19/12/2018	- Thông qua sử dụng nguồn vật liệu của 2 Trung tâm Nghiên cứu phục vụ nghiên cứu và chọn tạo, sản phẩm tạo

Các tiểu ban thuộc Hội đồng quản trị

STT	Tiểu ban	Thành viên	Số lượng CP nắm giữ	Tỷ lệ sở hữu/ Số lượng cổ phiếu đang lưu hành
1	Tiểu ban Tái cấu trúc và Đầu tư	Trưởng tiểu ban: Trần Kim Liên Thành viên: Hàng Phi Quang	0	0%
2	Tiểu ban Khoa học và Công nghệ	Thành viên: Đỗ Bá Vọng – Nguyễn Hoàng Anh	0	0%
3	Tiểu ban Nhân sự - Lương thưởng	Trưởng tiểu ban: Hàng Phi Quang Thành viên: Trần Kim Liên	0	0%

Hoạt động giám sát của của Hội đồng quản trị với Ban Tổng Giám đốc

- Giám sát việc thực hiện Nghị quyết của ĐHĐCĐ và Nghị quyết của HĐQT, Kết quả kinh doanh năm 2018: Doanh thu thuần thực hiện: 608,6 tỷ đồng đạt 99% sọ với kế hoạch và đạt 111% so với cùng kỳ; Lợi nhuận sau thuế thực hiện: 89,7 tỷ đồng đạt 122% so với kế hoạch và đạt 139% so với cùng kỳ;
- Giám sát công tác tổ chức Đại hội đồng cổ đông thường niên 2017, ngày 02/4/2018 của SSC, Đại hội đồng cổ đông bất thường ngày 10/10/2018, HĐQT, Tổng Giám đốc đã triển khai và quán triệt thực hiện các nội dung công tác tổ chức ĐHĐCĐ thường niên, ĐHĐCĐ bất thường 2018 theo đúng thời gian quy định;
- Giám sát các hoạt động đầu tư xây dựng cơ bản nhà Kho, mua sắm thiết bị tại Trại Cờ Đỏ năm 2018, chủ trương đầu tư Trung tâm Công nghệ chế biến hạt giống tại Đồng Tháp;
- Giám sát việc quản lý, điều hành sản xuất kinh doanh theo mục tiêu chiến lược của Công ty;
- Giám sát việc thực hiện Hợp đồng liên doanh với Công ty Phát triển Nhà Daevvon Thủ Đức trong việc triển khai Dự án 282 Lê Văn Sỹ (Dự án đầu tư đang gặp các vướng mắc chưa triển khai theo đúng tiến độ);
- Giám sát việc kiện toàn và sắp xếp bộ máy nhân sự cấp quản lý theo mục tiêu chiến lược kinh doanh 2018-2021;
- Giám sát công tác tài chính, quyết toán thuế với cơ quan thuế đến năm 2016.

Hội đồng quản trị

Hoạt động của thành viên Hội đồng quản trị độc lập

Tiểu ban Tái cấu trúc và Đầu tư

- Thảo luận xây dựng kế hoạch sản xuất kinh doanh 2018; kế hoạch sản xuất kinh doanh 2019;
- Thảo luận việc NSC thực hiện chào mua công khai cổ phiếu SSC để nâng tỷ lệ sở hữu và đầu tư lâu dài;
- Thảo luận việc thành lập Trung tâm Công nghệ Chế biến giống và Nông sản tại tỉnh Đồng Tháp;
- Thảo luận chủ trương chuyển nhượng nhà, đất đã cán nợ tại Đại lý Hà Đạt (Sơn La); chuyển nhượng Văn phòng Chi nhánh Hà Nội, địa chỉ 489/14 Nguyễn Văn Cừ, Quận Long Biên, TP Hà Nội;
- Thảo luận tái cấu trúc hệ thống tổ chức Chi nhánh miền Trung, thành lập Phòng Kinh doanh 2, sắp xếp bộ phận kinh doanh hạt giống rau theo chiến lược kinh doanh 2018-2021.

Tiểu ban Khoa học và Công nghệ

- Thảo luận chiến lược nghiên cứu giai đoạn 2018-2021 của Công ty;
- Thảo luận thống nhất phương án tổ chức, sắp xếp lại và nội dung hợp tác nghiên cứu và phát triển (R&D) giữa SSC và NSC, định hướng công tác nghiên cứu giai đoạn 2018-2021;
- Thảo luận việc thành lập Viện Nghiên cứu trên cơ sở sáp nhập Trung tâm Nghiên cứu của SSC và Tập đoàn Vinaseed.

Tiểu ban Nhân sự - Lương thưởng

- Thảo luận khen thưởng cho Ban Điều hành đối với kết quả kinh doanh 2017, năm 2018 đã vượt lợi nhuận sau thuế so với chỉ tiêu kế hoạch đề ra;
- Thảo luận quyết toán thù lao cho HĐQT, BKS năm 2017 & phương án chi trả HĐQT, BKS năm 2018;
- Thảo luận nhân sự bầu bổ sung thành viên HĐQT, nhân sự bầu bổ sung thành viên BKS tiếp tục nhiệm kỳ 2015-2019;
- Thảo luận bổ nhiệm, miễn nhiệm nhân sự Giám đốc các đơn vị: Chi nhánh Trại Lâm Hà, Chi nhánh Trại Phú Giáo; Chi nhánh Trại Cờ Đỏ, Chi nhánh miền Trung, Phòng Marketing -PTSP;
- Thảo luận nhân sự cấp quản lý, bổ nhiệm Kế toán trưởng Công ty, bổ nhiệm Phó Tổng Giám đốc Phụ trách Kinh doanh, Phó Tổng Giám đốc Quản trị,
- Thảo luận nhân sự thay đổi Tổng Giám đốc mới, từ tháng 5/2018;
- Thảo luận đề xuất lựa chọn Công ty kiểm toán để kiểm toán Báo cáo tài chính năm 2018 của SSC& các công ty con;
- Thảo luận tiền lương Tổng Giám đốc, Đơn giá tiền lương năm 2018.

Đào tạo về quản trị Công ty

Các khóa đào tạo về quản trị công ty mà các thành viên HĐQT, thành viên BKS, Ban Tổng Giám đốc, các cán bộ quản lý khác và Thư ký Công ty đã tham gia theo quy định về quản trị công ty: Không có

Ban kiểm soát

Thành viên ban kiểm soát

STT	Thành viên	Chức vụ	Số lượng CP nắm giữ	Tỷ lệ sở hữu/Số lượng cổ phiếu đang lưu hành CQBQ
1	Ông Phan Thế Tý	Trưởng ban	0	0%
2	Ông Nguyễn Anh Tuấn	Ủy viên	0	0%
3	Bà Ngô Thị Hoàng Giang	Ủy viên	0	0%

Hoạt động giám sát của BKS đối với HĐQT, Ban TGĐ và cổ đông

- Các phiên họp của ĐHĐCĐ thường niên, HĐQT và Hội nghị sơ kết, tổng kết Công ty đều có sự tham gia của Ban Kiểm soát để báo cáo việc kiểm soát các hoạt động của Công ty, đề xuất HĐQT;
- Ban kiểm soát đã tiến hành các hoạt động giám sát thường xuyên, định kỳ hàng quý đối với Ban Điều hành Công ty để đảm bảo hoạt động SXKD của Công ty tuân thủ đúng quy định của pháp luật, Điều lệ Công ty và các quy chế, quy định quản lý nội bộ hiện hành;
- Ban Kiểm soát tham gia ý kiến đối với Công ty kiểm toán độc lập Công ty TNHH Ernst & Young Việt Nam trong việc thực hiện soát xét báo cáo tài chính Quý 1, Quý 2, Quý 3, Quý 4 /2018 theo đúng quy định của pháp luật đối với Công ty niêm yết;
- Báo cáo tài chính Quý 1, Quý 2, Quý 3, Quý 4 (năm 2018) của Công ty được lập phù hợp với chuẩn mực kế toán, chế độ kế toán doanh nghiệp Việt Nam hiện hành và các quy định pháp lý có liên quan, Các khoản chi phí tồn đọng các năm trước, trích lập dự phòng công nợ, hàng tồn kho, khoản thu khó đòi theo đúng các Thông tư hướng dẫn của Bộ Tài chính và theo quy chế, quy định quản lý của Công ty đã ban hành.

Sự phối hợp hoạt động giữa BKS đối với hoạt động của HĐQT, Ban TGĐ và các cán bộ quản lý khác

- Ban Kiểm soát phối hợp với chặt chẽ với Hội đồng quản trị trong các phiên họp của HĐQT đều có báo cáo, tham gia phát biểu & đóng góp ý kiến về công tác kiểm soát;
- Ban Kiểm soát phối hợp với chặt chẽ với Ban Điều hành trong việc kiểm tra, kiểm soát định kỳ, Ban Điều hành bố trí nhân sự, tạo điều kiện làm việc cho Ban Kiểm soát thuận lợi, cung cấp các thông tin về báo cáo tài chính, hoạt động kinh doanh, chi phí đầy đủ, rõ ràng, kịp thời.

Các giao dịch, thù lao và các khoản lợi ích của Hội đồng quản trị, Ban Kiểm soát và Ban Tổng Giám đốc

Lương, thưởng, thù lao và các khoản lợi ích Hội đồng quản trị

STT	Họ và tên	Chức vụ	Thù lao (đồng)
1	Bà Lê Thị Lệ Hằng	Chủ tịch HĐQT	217.885.589
2	Bà Trần Kim Liên	Phó Chủ tịch HĐQT	217.885.589
3	Ông Hàng Phi Quang	UV. HĐQT	217.885.589
4	Ông Đỗ Bá Vọng	UV. HĐQT	217.885.589
5	Ông Nguyễn Hoàng Anh	UV. HĐQT	25.200.000

Lương, thưởng, thù lao và các khoản lợi ích Ban Kiểm soát, Ban Điều hành

STT	Thành viên	Chức vụ	Thù lao (đồng)
Ban Kiểm soát			
1	Ông Phan Thế Tý	Trưởng ban	115.180.702
2	Ông Nguyễn Anh Tuấn	Ủy viên	14.700.000
3	Bà Ngô Thị Hoàng Giang	Ủy viên	0
Ban Điều hành			
1	Ông Nguyễn Hoàng Anh	Q.Tổng Giám Đốc	1.225.043.846
2	Ông Lê Minh Chánh	Phó Tổng Giám đốc	848.922.615
3	Ông Trịnh Minh Hợp	Phó Tổng Giám đốc	786.485.653
4	Ông Nguyễn Đình Nam	Phó Tổng Giám đốc	877.053.923
5	Ông Nguyễn Quốc Phong	Phó Tổng Giám đốc	801.425.122

Giao dịch cổ phiếu của cổ đông nội bộ và người có liên quan đối với cổ phiếu Công ty

STT	Người thực hiện giao dịch	Quan hệ với người nội bộ	Số cổ phiếu sở hữu đầu kỳ		Số cổ phiếu sở hữu cuối kỳ		Lý do tăng, giảm (mua, bán, chuyển đổi, thưởng,,,)
			Số cổ phiếu (%)	Tỷ lệ (%)	Số cổ phiếu	Tỷ lệ	
1	Hàng Phi Quang	UV.HĐQT	24.887	0,18	0	0	Nhu cầu cá nhân
2	Lê Minh Chánh	Phó TGĐ	216	0,00	0	0	Nhu cầu cá nhân
3	Công đoàn cơ sở Công ty cổ phần Giống cây trồng miền Nam	Tổ chức	34.800	0,23	0	0	Nhu cầu của Công đoàn cơ sở
4	Công ty cổ phần Giống cây trồng Trung Ương	Công ty mẹ	10.123804	74,9	12.667.882	93,7	Tăng tỷ lệ nắm giữ cổ phiếu của Công ty con
5	Công ty cổ phần Giống cây trồng Trung Ương	Công ty mẹ	12.667.882	93,7	12.794.862	94,7	Tăng tỷ lệ nắm giữ cổ phiếu của công ty con

Hợp đồng hoặc giao dịch với cổ đông nội bộ

Không có.

Việc thực hiện các quy định về quản trị công ty

Công ty luôn duy trì công tác cập nhật các quy định do Ủy ban chứng khoán Nhà nước ban hành và nghiêm túc triển khai áp dụng vào công tác quản trị nội bộ công ty.

PHẦN VI
Báo cáo tài chính

Ý kiến kiểm toán

"Theo ý kiến của chúng tôi, báo cáo tài chính đã phản ánh trung thực và hợp lý, trên các khía cạnh trọng yếu, tình hình tài chính của Công ty tại ngày 31 tháng 12 năm 2018 cũng như kết quả hoạt động kinh doanh và tình hình lưu chuyển tiền tệ cho năm tài chính kết thúc cùng ngày, phù hợp với Chuẩn mực Kế toán, chế độ Kế toán doanh nghiệp Việt Nam và các quy định pháp lý có liên quan đến việc lập và trình bày báo cáo tài chính."

Báo cáo tài chính được kiểm toán

Báo cáo tài chính được kiểm toán năm 2018 của Công ty Cổ phần Giống cây trồng Miền Nam đã được công bố thông tin đúng quy định và đăng tải trên trang thông tin điện tử của Công ty theo website: www.ssc.com.vn

Địa chỉ: 282 Lê Văn Sỹ – Phường 1 – Quận Tân Bình – TP. Hồ Chí Minh

Số điện thoại: (028) 3844.2414 - Số fax: (028) 3844.2387

ssc.com.vn

southernseed@ssc.com.vn

XÁC NHẬN
CÔNG TY CỔ PHẦN GIỐNG CÂY TRỒNG MIỀN NAM

TP. HỒ CHÍ MINH, NGÀY 09 THÁNG 04 NĂM 2019
NGƯỜI ĐẠI DIỆN THEO PHÁP LUẬT

Nguyễn Hoàng Anh