

Phụ lục VI

Appendix VI

CÔNG BỐ THÔNG TIN BẤT THƯỜNG

EXTRAORDINARY INFORMATION DISCLOSURE

(Ban hành kèm theo Quyết định số 21/QĐ-SGDVN ngày 21/12/2021 của Tổng Giám đốc Sở Giao dịch Chứng khoán Việt Nam về Quy chế Công bố thông tin tại Sở Giao dịch Chứng khoán Việt Nam)

(Issued with the Decision No.21/QĐ-SGDVN on December 21st, 2021 of the CEO of Vietnam Exchange on the Information Disclosure Regulation of Vietnam Exchange)

**CÔNG TY CỔ PHẦN
THÀNH THÀNH CÔNG - BIÊN HÒA
THANH THANH CONG – BIEN HOA
JOINT STOCK COMPANY**

**CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc lập - Tự do - Hạnh phúc
THE SOCIALIST REPUBLIC OF VIETNAM
Independence - Freedom - Happiness**

Số: **194**./2022/CV-TTCBH

No.: **194**./2022/CV-TTCBH

Tây Ninh, ngày 26 tháng 10 năm 2022

Tay Ninh, October 26th, 2022

CÔNG BỐ THÔNG TIN BẤT THƯỜNG

EXTRAORDINARY INFORMATION DISCLOSURE

**Kính gửi: Sở Giao dịch Chứng khoán Việt Nam/ Sở Giao dịch Chứng khoán Hà Nội/
Sở Giao dịch Chứng khoán thành phố Hồ Chí Minh**

To: Vietnam Exchange/ Hanoi Stock Exchange/ Hochiminh Stock Exchange

1. Tên tổ chức/Name of organization: Công ty Cổ phần Thành Thành Công – Biên Hòa

- Mã chứng khoán/Mã thành viên/ Stock code/ Broker code: **SBT**

- Địa chỉ/Address: Xã Tân Hưng, Huyện Tân Châu, Tỉnh Tây Ninh

- Điện thoại liên hệ/Tel.: (0267) 3753.250

Fax: (0276) 3839.834

- E-mail: **ttes@ttesugar.com.vn**

2. Nội dung thông tin công bố/Contents of disclosure:

Cập nhật tài liệu họp Đại hội đồng cổ đông thường niên niên độ 2021-2022, gồm:

- Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh niên độ 2021-2022 và kế hoạch niên độ 2022-2023 của Ban điều hành (cập nhật nội dung kết quả hoạt động kinh doanh niên độ 2021-2022) / *Report on the business results in the fiscal year 2021-2022 and action plan in the fiscal year 2022-2023 of the Board of Management (updating content of business results for the year 2021-2022).*

3. Thông tin này đã được công bố trên trang thông tin điện tử của công ty vào ngày **26**./10/2022 tại đường dẫn: <https://www.ttesugar.com.vn/quan-he-co-dong/thuong-nien/1865.aspx>. This



information was published on the company's website on 26../10/2022, as in the link:
<https://www.tcsugar.com.vn/quan-he-co-dong/thuong-nien/1865.aspx>.

Chúng tôi xin cam kết các thông tin công bố trên đây là đúng sự thật và hoàn toàn chịu trách nhiệm trước pháp luật về nội dung các thông tin đã công bố/*We hereby certify that the information provided is true and correct and we bear the full responsibility to the law.*

Đại diện tổ chức

Organization representative

Người đại diện theo pháp luật

Legal representative



HUỲNH BÍCH NGỌC

Chủ tịch HĐQT

Chairwoman of BOD

(Ký, ghi rõ họ tên, chức vụ, đóng dấu)

(Signature, full name, position, and seal)

Tài liệu đính kèm/Attached documents:

Tài liệu liên quan đến nội dung thông tin công bố/ *Documents on disclosed information:*

- Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh niên độ 2021-2022 và kế hoạch niên độ 2022-2023 của Ban điều hành / *Report on the business results in the fiscal year 2021-2022 and action plan in the fiscal year 2022-2023 of the Board of Management.*



**BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH
NIÊN ĐỘ 2021-2022 CỦA BAN ĐIỀU HÀNH**

Kính thưa Quý Cổ đông,

Kính thưa Đại hội,

Thực hiện Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông của Công ty niên độ 2021 – 2022, Ban Tổng giám đốc xin báo cáo trước Đại hội kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh niên độ 2021 – 2022 của Công ty với những nội dung chính như sau:

I. Tổng quan tình hình kinh tế vĩ mô và ngành đường:

1. Tình hình dự báo thặng dư/thâm hụt qua các niên độ

- Niên vụ 2021 – 2022, tổng sản xuất toàn cầu đạt 191,47 triệu tấn, trong khi nhu cầu toàn cầu đạt 187,13 triệu tấn.
- Nhu cầu vẫn sẽ tiếp tục tăng chủ yếu nhờ tăng dân số tại các quốc gia nghèo/đang phát triển và sự hồi phục hậu đại dịch Covid.
- Giá đường đã bước vào giai đoạn hồi phục kể từ giữa năm 2020. Hiện giá đường đang gặp kháng cự và tích lũy tại vùng 18 – 20 cents/lb để chuẩn bị cho một chu kỳ mới.

2. Tình hình sản xuất vụ 2021 – 2022

- Tổng sản lượng đường sản xuất trong nước niên vụ 2021 – 2022 đạt khoảng 735.000 tấn đường với 26/41 nhà máy còn hoạt động.
- Nhà nước sẽ tổ chức đấu thầu quota đường nhập khẩu đáp ứng đủ nhu cầu tiêu dùng trong nước. Đối tượng tham gia là các nhà máy đường luyện và các khách hàng B2B có nhu cầu sử dụng đường để sản xuất để làm nguyên liệu sản xuất thành phẩm. Trong khi đó, nguồn đường nhập khẩu chính ngạch năm 2022 của các đơn vị trade nội địa sẽ bị hạn chế, giá vốn đường nhập sẽ được cộng thêm phí bidding (đấu thầu quota).
- Các chính sách áp thuế phòng vệ thương mại đối với đường có xuất xứ từ Thái Lan và áp thuế đối với đường mía nhập khẩu từ 5 nước Asean sẽ giúp duy trì và ổn định giá đường nội địa.

II. Đánh giá kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh

Kính thưa hội nghị,

Trong niên độ 2021 – 2022, Công ty TTC Biên Hòa đã đạt được những chỉ tiêu như sau:

Niên độ 2021 – 2022, tổng sản lượng tiêu thụ tiếp tục vượt mốc 1 triệu tấn. Doanh thu thuần đạt 18.319 tỷ đồng, hoàn thành 108% so với kế hoạch và tăng 23% so với cùng kỳ. Lợi nhuận trước thuế toàn Công ty đạt 1.046 tỷ đồng, hoàn thành 139% so với kế hoạch và tăng 33% so với cùng kỳ.

III. Tình hình thực hiện các công tác trọng tâm

Kính thưa hội nghị,

Để đạt được những kết quả khả quan và vượt kế hoạch lợi nhuận đề ra, Ban điều hành Công ty xin trình bày đến toàn thể Hội nghị những điểm đạt được trong niên độ 2021 – 2022 như sau:

1. Công tác nguyên liệu

- Niên độ 2021 – 2022 tổng sản lượng mía Việt Nam của 26 nhà máy đạt 7,3 triệu tấn, tăng 7%, trong đó sản lượng mía của toàn Công ty tăng 25% và chiếm 30% tổng sản lượng mía của Việt Nam.
- Về chất lượng mía nguyên liệu, CCS bình quân toàn Công ty tuy có sự sụt giảm nhẹ so với cùng kỳ nhưng vẫn duy trì ở mức cao.
- Công ty cũng đã ứng dụng công nghệ canh tác số thông qua nền tảng quản trị FRM để kiểm soát định mức đầu tư, khoán tự canh tác, giám sát quá trình giải ngân chăm sóc, hoàn thành dự án quản lý xe vận chuyển mía TMS và dự án quản lý Flycam giám sát vận hành để phát hiện ngập úng, sâu bệnh hại để khuyến nghị trạm, nông dân xử lý kịp thời.

2. Công tác tổ chức quản lý sản xuất

- Với chủ trương nâng cao hiệu suất thu hồi, giảm thiểu tổng mất mát trong khâu sản xuất, hoạt động vận hành nhà máy đã và đang được cải thiện tốt hơn.
- Một số dự án tiêu biểu được thực hiện trong năm như: dự án nâng công suất luyện đường tại BHNH từ 600 tấn RE/ngày lên 760 tấn RE/ngày, dự án cải tạo lò hơi đốt bã sang đốt than, dự án băng tải bã bùn. Các công ty thành viên đã hoàn thành các hạng mục đầu tư dự án và chuẩn bị tốt cho đợt vào vụ sản xuất. Chi phí dự án được kiểm soát tốt và không vượt chi phí được duyệt ban đầu.
- Công tác chuyển đổi số, tối ưu vận hành cũng được triển khai thông qua việc xây dựng phần mềm DigiFactory tích hợp các dữ liệu về ERP Oracle để theo dõi và quản lý các báo cáo sản xuất, lệnh sản xuất, xây dựng quy trình nghiệm thu, kiểm tra chất lượng vật tư sản xuất, bán thành phẩm, thành phẩm.

3. Công tác kinh doanh

- Bằng chiến lược kinh doanh linh hoạt, trong niên độ 2021 – 2022 TTC-BH đã cung cấp đến khách hàng, người tiêu dùng hơn 1 triệu tấn đường các loại, tiếp tục giữ vững vị thế đầu ngành mía đường nội địa. Mặc dù chịu ảnh hưởng bởi dịch bệnh Covid-19 trong các tháng đầu niên độ, Công ty đã linh hoạt điều chỉnh chính sách bán hàng, chủ động nắm bắt thị trường nhằm giữ vững mục tiêu doanh thu và lợi nhuận đã đề ra.
- Với lợi thế trong việc sở hữu “Trading house” - Nhà thương mại hàng hóa quốc tế, TTC Biên Hòa tiếp tục đẩy mạnh tìm kiếm các thị trường xuất khẩu mới, chứng minh vai trò là một trong những đơn vị tiên phong trong việc chủ động tham gia giao dịch trên thị trường hàng hoá quốc tế, đem đường sạch Việt Nam vươn ra thế giới.
- Giá bán bình quân hầu hết các kênh cao hơn cùng kỳ nhờ xu hướng giá đường thế giới tăng và việc áp dụng chính sách áp thuế phòng vệ.
- Ngoài ra, trong niên độ vừa rồi Công ty cũng đã thành công tung ra dòng sản phẩm nước mía đóng lon Míaha. Mặc dù thời gian tung hàng nước mía vào đầu niên độ bị ảnh hưởng nặng nề của dịch Covid-19 khi nhiều thành phố lớn bị phong tỏa, chiến dịch quảng bá sản phẩm vẫn được triển khai rộng khắp trên các phương tiện truyền thông đại chúng với nội dung sáng tạo trẻ trung được truyền tải bởi các cá nhân nổi tiếng trên mạng xã hội, góp phần tăng độ nhận diện hình ảnh của nhãn hàng đến người tiêu dùng trong thời gian đầu ra mắt sản phẩm.



4. Công tác cung ứng

Trong niên độ 2021 – 2022, Khối cung ứng đã đạt được những nội dung sau:

- Đáp ứng đầy đủ và kịp thời nhu cầu tiêu thụ trong bối cảnh hạn chế về nguồn cung nội địa, đặc biệt là mảng đường túi với nhu cầu tăng mạnh.
- Ứng dụng công nghệ thông tin giúp thuận lợi hơn trong quản lý hàng tồn kho ở góc độ tổng thể.
- Triển khai công tác phân tích thị trường nguồn cung cho các ngành hàng trọng yếu, cập nhật điều chỉnh chiến lược, phương án kịp thời nhằm tối ưu chi phí, quản trị rủi ro để đảm bảo đáp ứng đủ nguồn cung cho cầu sản xuất, kiểm soát ngân sách trong bối cảnh thị trường biến động mất kiểm soát cung cầu và tắc nghẽn chuỗi cung ứng toàn cầu.

5. Công tác Tài chính - kế toán

- Trong niên độ 2021 – 2022, Công ty nâng cao tính tuân thủ và kiểm soát chi phí góp phần không nhỏ vào việc đạt mốc lợi nhuận trước thuế 1.046 tỷ. Công ty đã nỗ lực duy trì tỷ suất sinh lợi ổn định từ hoạt động kinh doanh mặc dù diễn biến thị trường ngành Đường niên độ 2021 – 2022 còn nhiều thách thức.
- Để đạt được kết quả kinh doanh như trên, Công ty đã đồng loạt triển khai các giải pháp số hóa hoạt động vận hành, triển khai thành công hệ thống ERP cho cả 2 chuẩn mực báo cáo tài chính VAS và IFRS, tích hợp Hóa đơn điện tử cho toàn bộ 14 công ty thành viên tại Việt Nam, thực hiện cơ cấu vốn nội và vốn ngoại phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh.

Biến động hoạt động kinh doanh

| Chỉ tiêu | Đvt | Niên độ 2020-2021 | Niên độ 2021-2022 | % biến động |
|----------------------|---------|-------------------|-------------------|-------------|
| Doanh thu thuần | Tỷ đồng | 14.925 | 18.319 | 23% |
| Lợi nhuận từ HĐKD | Tỷ đồng | 791 | 1.170 | 48% |
| Lợi nhuận trước thuế | Tỷ đồng | 784 | 1.046 | 33% |
| Lợi nhuận sau thuế | Tỷ đồng | 650 | 873 | 34% |

(Nguồn BCTC hợp nhất kiểm toán)

Quy mô về doanh thu thuần đạt 18.319 tỷ đồng, tăng 23%, lợi nhuận trước thuế đạt 1.046 tỷ đồng, tăng 33% so với cùng kỳ. Đây cũng là lần đầu tiên TTC Biên Hòa đạt lợi nhuận trên nghìn tỉ trong một niên độ kể từ khi thành lập.

Về Tình hình tài sản

Tổng tài sản tại thời điểm 30/06/2022 đạt 27.730 tỷ đồng, tăng 35% so với thời điểm 30/06/2021, tương ứng tăng 7.259 tỷ đồng. Trong đó, tài sản ngắn hạn đạt 18.027 tỷ đồng, tăng 5.449 tỷ, tương đương 43% và tài sản dài hạn đạt 9.704 tỷ đồng, tăng 23% so với thời điểm 30/06/2021. Phải thu khách hàng và Hàng tồn kho tăng lần lượt là 825 tỷ và 1.467 tỷ.

Cơ cấu tỷ trọng tài sản ngắn và dài hạn, cụ thể như sau:

| STT | Chỉ tiêu | 30/06/2021 | 30/06/2022 | % tăng giảm |
|-----|----------|------------|------------|-------------|
|-----|----------|------------|------------|-------------|

| | | Giá trị (tỷ đồng) | % | Giá trị (tỷ đồng) | % | Giá trị (tỷ đồng) | % |
|---|---------------------|----------------------|-------------|----------------------|-------------|----------------------|------------|
| 1 | TS ngắn hạn | 12.577 | 61% | 18.027 | 65% | 5.449 | 43% |
| 2 | TS dài hạn | 7.894 | 39% | 9.704 | 35% | 1.810 | 23% |
| * | Tổng tài sản | 20.471 | 100% | 27.730 | 100% | 7.259 | 35% |

(Nguồn BCTC hợp nhất kiểm toán)

Về tình hình nợ phải trả và vốn chủ sở hữu

Tổng nợ tại thời điểm 30/06/2022 là 18.061 tỷ đồng, tăng 48% so với thời điểm 30/06/2021, trong đó, nợ dài hạn giảm 24% từ 3.661 tỷ đồng cùng kỳ xuống 2.767 tỷ đồng và nợ ngắn hạn tăng 78% từ 8.572 tỷ đồng lên 15.295 tỷ đồng, chủ yếu đến từ việc giảm nợ vay dài hạn, tăng nợ vay ngắn hạn. Việc chuyển dịch cơ cấu nợ, tăng tỷ trọng vay ngắn hạn, giảm tỷ trọng vay dài hạn đối với một doanh nghiệp sản xuất như TTC Biên Hòa cho thấy Công ty đang theo đúng lộ trình hướng đến một cấu trúc tài chính khỏe mạnh, sẵn sàng bước vào giai đoạn mở rộng đầu tư mới, đa dạng hóa ngành nghề kinh doanh.

| STT | Chỉ tiêu | 30/06/2021 | | 30/06/2022 | | % tăng giảm | |
|-----|-------------------------|----------------------|-------------|----------------------|-------------|----------------------|------------|
| | | Giá trị (tỷ đồng) | % | Giá trị (tỷ đồng) | % | Giá trị (tỷ đồng) | % |
| 1 | Nợ ngắn hạn | 8.572 | 70% | 15.295 | 85% | 6.723 | 78% |
| 2 | Nợ dài hạn | 3.661 | 30% | 2.767 | 15% | -895 | -24% |
| * | Tổng nợ phải trả | 12.233 | 100% | 18.061 | 100% | 5.829 | 48% |
| 1 | Vốn góp | 6.388 | 78% | 6.508 | 67% | 120 | 2% |
| 2 | LNST chưa phân phối | 844 | 10% | 1.435 | 15% | 591 | 70% |
| 3 | Vốn khác | 1.007 | 12% | 1.727 | 18% | 720 | 71% |
| * | Vốn chủ sở hữu | 8.238 | 100% | 9.669 | 100% | 1.431 | 17% |

(Nguồn BCTC hợp nhất kiểm toán)

III. Kết luận

Đứng trước bối cảnh tình hình kinh tế thế giới và Việt Nam còn nhiều bất ổn, tập thể Ban lãnh đạo và CBCNV TTC Biên Hòa đã không ngừng chủ động, linh hoạt thích ứng để biến thách thức thành cơ hội, bứt phá ngoạn mục và xuất sắc khép lại Niên độ 2021 – 2022 với những thành quả đột phá.

Trong thời gian tới, Ban điều hành sẽ tiếp tục đẩy mạnh công tác nghiên cứu, cải tiến nhằm khắc phục các hạn chế còn tồn tại, cũng như phát huy các tiềm năng thế mạnh đưa Công ty từng bước chinh phục các mục tiêu chiến lược và hoàn thành kế hoạch mà cổ đông, nhà đầu tư kỳ vọng.

Ban điều hành Công ty chân thành cảm ơn sự ủng hộ của Quý cổ đông, chỉ đạo sát sao của Hội đồng quản trị, và sự tin tưởng, đồng lòng sát cánh của toàn thể cán bộ công nhân viên trong những năm qua.

ĐỊNH HƯỚNG HOẠT ĐỘNG NIÊN ĐỘ 2022 – 2023

CỦA BAN ĐIỀU HÀNH

Kính thưa Quý Cổ đông,

Kính thưa Đại hội,

Trên cơ sở tài liệu Báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh niên độ 2021 – 2022 đã công bố trên website của Công ty, hôm nay Ban Điều hành xin báo cáo trước Đại hội định hướng hoạt động niên độ 2022 – 2023 của Công ty với những nội dung chính như sau:

I. Tổng quan tình hình kinh tế vĩ mô và ngành đường:

1. Tình hình thị trường đường thế giới

- Sản lượng mía Brazil vụ 2022 – 2023 có thể sẽ giảm xuống mức 29 triệu tấn, so với dự báo ban đầu 32,8 triệu tấn, trong khi sản lượng đường tại Trung Quốc được dự báo cũng sẽ sụt giảm.
- Chính phủ Ấn Độ vừa chính thức quyết định hạn chế xuất khẩu đường trong niên vụ 2021 – 2022 (tháng 10/2021 – tháng 10/2022) ở mức 10 triệu tấn nhằm đảm bảo nguồn cung.
- Chuỗi cung ứng toàn cầu dự báo sẽ tiếp tục khó khăn trong NĐ 2022 - 2023, giá phân bón và các chi phí đầu vào dự báo còn tiếp tục tăng cao do áp lực lạm phát.
- Xu hướng tích trữ lương thực và hàng hóa, đặc biệt hàng thiết yếu như đường vẫn là mặt hàng được quan tâm nếu xảy ra khủng hoảng.
- Sản lượng tại các quốc gia châu Á gia tăng nhờ khí hậu gió mùa thích hợp cùng với sự phục hồi của giá đường thế giới
- Giá đường: Thị trường trung hạn giá đường thô năm 2022-2023 có thể dao động trong biên độ từ 17 – 23 cent/lb, với mức hợp lý quanh mức 19 cent/lb.

2. Tình hình thị trường đường trong nước

- Dự báo sản lượng đường trong nước khó tăng trưởng trong các năm tới do gặp khó khăn về vùng nguyên liệu, trong đó TTC Biên Hòa chiếm khoảng 40 – 45 % tổng sản lượng đường sản xuất nội địa từ mía. Như vậy, để đáp ứng nhu cầu trong nước Việt Nam phải nhập khẩu hơn 1 triệu tấn mỗi năm.
- Việc áp thuế phòng vệ lẫn tránh khiến đường từ Campuchia, Indonesia, Malaysia, Myanmar và Lào hạn chế nhập về Việt Nam, điều này giúp giá đường nội địa vẫn duy trì ở mức cao
- Tình hình tỷ giá USD/VNĐ dự báo sẽ tiếp tục tăng, điều này ảnh hưởng đến chi phí đầu vào đường nhập khẩu sẽ tăng lên.

II. Chỉ tiêu kế hoạch niên độ 2022 – 2023

Kính thưa hội nghị,

Trong niên độ 2022 – 2023, Công ty TTC Biên Hòa đặt ra những chỉ tiêu kế hoạch như sau:

Niên độ 2022 – 2023, tổng sản lượng tiêu thụ dự kiến tăng nhẹ và giữ vững thị phần ở các phân khúc kinh doanh đã xây dựng. Doanh thu mục tiêu kế hoạch là 17.017 tỷ đồng và lợi nhuận trước thuế toàn Công ty ước đạt 850 tỷ đồng.

III. Kế hoạch hoạt động niên độ 2022 – 2023

Kính thưa hội nghị,

Đề đạt được kế hoạch đã đề ra, Ban điều hành Công ty trình bày đến toàn thể Đại hội định hướng giải pháp tổng thể hoạt động niên độ 2022 – 2023 như sau:

1. Công tác kinh doanh:

- **Tập trung chuyển đổi trở thành trung tâm kinh doanh tích hợp (Commercial Center) phát huy trên nền tảng công nghệ:** Trong đó:
 - ✓ Trọng tâm là dịch chuyển thế mạnh từ doanh nghiệp thuần sản xuất, phân phối sang doanh nghiệp thương mại, kinh doanh hàng tiêu dùng
 - ✓ Tập trung phát triển thị trường kinh doanh hàng tiêu dùng, trong đó định hình route to market theo định hướng commercial center, với mục tiêu đẩy mạnh triển khai hệ thống phân phối trong ND 22-23
- **Đổi mới phát triển thị trường và khách hàng mới:** tập trung khai thác tại các thị trường còn dư địa: Miền Bắc
- **Đổi mới thị trường xuất khẩu:**
 - ✓ Tận dụng chi phí logistic đang giảm mạnh ở các tuyến hàng hải từ Việt nam đi EU để gia tăng sản lượng xuất khẩu đường Organic đi EU trong thời gian tới
 - ✓ Phát huy các lợi thế của các Hiệp định thương mại giữa ASEAN-Úc -New Zealand (FTA AANZ)" để gia tăng sản lượng xuất khẩu tại chỗ GMA
- **Đổi mới ứng dụng công nghệ số:** tiếp tục triển khai công nghệ số hóa để quản trị hệ thống bán hàng và tối ưu kênh phân phối

2. Công tác nguyên liệu

- Tập trung mở rộng vùng nguyên liệu - **Tiên phong phát triển ứng dụng CNTT hướng đến “Mô hình kinh doanh kinh tế nông nghiệp thông minh tích hợp” tại Việt Nam, cụ thể:**
 - ✓ Với nền tảng sở hữu vùng nguyên liệu mía hơn 68 nghìn ha tại Việt Nam, Lào, Campuchia và Úc, Công ty đặt mục tiêu đến 2025 sẽ mở rộng vùng nguyên liệu đạt 90.000 ha.
 - ✓ Tiếp tục kiên định với chiến lược kinh doanh “xanh”, theo đó: vùng nguyên liệu của Công ty luôn được đầu tư phát triển mạnh mẽ theo hướng xanh và hiện đại là nền tảng cho quá trình chuyển đổi trở thành Commercial Center.
 - ✓ Hoạt động mở rộng vùng nguyên liệu tại Lào, Campuchia sẽ được đẩy mạnh theo hướng chuyển đổi mô hình canh tác hữu cơ, tối ưu hóa giá trị cây Mía.
 - ✓ Đẩy mạnh ứng dụng công nghệ số của TTC Biên Hoà trong sản xuất nông nghiệp sẽ góp phần tích cực giảm thiểu ảnh hưởng của biến đổi khí hậu, hạn chế những tác động đến môi trường, góp phần gia tăng lợi nhuận, cải thiện mức sống của cộng đồng và các bên liên quan trong chuỗi giá trị nông nghiệp.

- ✓ Bên cạnh đó, công ty tiếp tục chuẩn hoá nông học và tái cấu trúc mô hình quản trị Nông nghiệp. Đồng thời, đẩy mạnh hợp tác khoa học kỹ thuật với Famarciat – công ty hàng đầu trong lĩnh vực nông nghiệp của Úc, và triển khai chương trình hợp tác với Viện Nghiên cứu Mía Đường Úc và chương trình hợp tác với Đại học Nông Lâm Tp.HCM để tư vấn, chuyển giao công nghệ.

3. Đối với công tác tổ chức quản lý sản xuất

- Xây dựng và nâng cấp năng lực sản xuất của TTC-BH trở thành trung tâm Production Center tích hợp cùng chuyên đổi mô hình Commercial Center của Công ty và đồng thời cung cấp các giải pháp kỹ thuật (food processing solution) cùng các đối tác khách hàng, cụ thể:
 - ✓ Tập trung chuẩn hóa quy trình và thường xuyên đưa ra sáng kiến để cải tiến trong hoạt động sản xuất;
 - ✓ Kiểm soát định mức chi phí sản xuất và đảm bảo chất lượng sản phẩm
 - ✓ Triển khai các dự án đầu tư công nghệ tự động/bán tự động và số hoá để nâng cao hiệu quả hoạt động, giảm lệ thuộc vào lao động thủ công; đồng bộ hoá với các Module thuộc Dự án quản trị nhà máy thông minh Digifactory.
 - ✓ Đẩy mạnh hoạt động R&D đa dạng hoá danh mục hàng hoá và các loại sản phẩm để đáp ứng nhu cầu công tác kinh doanh theo mô hình Commercial Center, trong đó lấy nhu cầu khách hàng làm trung tâm (Customer Centric).

4. Công tác cung ứng

- Tiếp tục phát triển bền vững trên nền tảng Chuỗi cung ứng xanh, tích hợp, cụ thể:
 - ✓ Xây dựng hệ thống Supply Chain Control Tower bao quát chuỗi cung ứng giúp thúc đẩy quy trình vận hành linh hoạt, liên tục cải tiến chất lượng dịch vụ và giúp kiểm soát chặt chẽ chi phí
 - ✓ Tiếp tục đẩy mạnh hoạt động quản lý chuỗi cung ứng tích hợp hướng đến áp dụng số hoá, tự động hóa cao độ giúp chuyển đổi từ mô hình cung ứng truyền thống sang các mô hình hiện đại, theo định hướng xây dựng chuỗi cung ứng xanh bền vững với mục tiêu tối ưu chi phí, thân thiện với môi trường và đáp ứng yêu cầu của thị trường
 - ✓ Đẩy mạnh triển khai chương trình tự động hóa giải quyết bài toán khan hiếm nguồn công lao động và tăng hiệu suất vận hành
 - ✓ Xây thêm kho để tăng năng lực phân phối đến người tiêu dùng

5. Công tác Tài chính - kế toán

- Triển khai hệ thống lập kế hoạch ngân sách PBCS và báo cáo quản trị OAC vào hoạt động vận hành. Đồng thời, kết hợp phân tích kịch bản khủng hoảng kinh tế, kiểm soát chi phí, kiểm soát và phòng ngừa rủi ro tỷ giá và kiểm soát ngân sách cho hoạt động đầu tư, đặc biệt là các dự án phát triển mới trong NĐ 22-23.
- Ngoài ra, để phục vụ cho việc mở rộng hoạt động sản xuất kinh doanh sẽ triển khai trong giai đoạn tới, Công ty đặt ra kế hoạch hành động phù hợp cho niên độ 2022 – 2023:
 - ✓ Thực hiện đồng bộ các giải pháp tài chính để cân đối nguồn vốn cho hoạt động đầu tư mới.
 - ✓ Tiếp tục thực hiện công tác gọi vốn cho chiến lược phát triển 5 năm với mục tiêu tăng vốn 20%.
 - ✓ Xây dựng cấu trúc vốn tối ưu, tiếp tục cấu trúc nợ vay giai đoạn 2 (ngắn – dài; VNĐ-USD), thực hiện tìm kiếm các gói tín dụng dài hạn để cân đối nợ ngắn hạn: thực

hiện các gói tín dụng quốc tế và tăng hạn mức tín dụng ngắn hạn để đảm bảo nguồn vốn cho hoạt động sản xuất kinh doanh.

- ✓ Tái cấu trúc mạnh mẽ danh mục đầu tư để đảm bảo cấu trúc tài chính khỏe mạnh, sẵn sàng bước vào giai đoạn mở rộng đầu tư mới.

Biến động hoạt động kinh doanh

| Chỉ tiêu | Đvt | KH 21-22 | TH 21-22 | KH 22-23 | % +/- KH 22-23 so với KH 21-22 |
|----------------------|---------|----------|----------|----------|--------------------------------|
| Doanh thu thuần | Tỷ đồng | 16.905 | 18.319 | 17.017 | +0,6% |
| Lợi nhuận trước thuế | Tỷ đồng | 750 | 1.046 | 850 | +13% |

Quy mô về doanh thu thuần ước đạt 17.017 tỷ đồng. Lợi nhuận trước thuế dự kiến đạt 850 tỷ, **tăng 13% so với kế hoạch 21-22**. Trong giai đoạn tình hình kinh tế vĩ mô còn nhiều bất ổn, ngành đường còn nhiều cạnh tranh và thách thức, Công ty đặt mục tiêu nỗ lực giữ vững thị phần, kiểm soát chi phí và đảm bảo tối ưu hiệu quả kinh doanh.

IV. Kết luận

Trước bối cảnh thị trường còn ngổn ngang nhiều bất ổn liên quan rủi ro địa chính trị, rủi ro thanh khoản và rủi ro khủng hoảng nợ công cho nền kinh tế khi lãi suất và tỷ giá USD/VNĐ đang liên tục tăng mạnh trong thời gian qua dưới sức ép tăng giá của đồng USD và dự báo đồng USD còn tiếp tục tăng giá đến cuối năm nay và sang năm sau.

Như vậy, tình hình kinh tế Việt Nam nói chung và SBT nói riêng còn chịu nhiều sức ép trước thách thức kinh tế vĩ mô. Tuy nhiên, bằng sự chuẩn bị kỹ lưỡng các giải pháp và kế hoạch hành động, các bước đi có cơ sở, Ban điều hành SBT cho rằng trong niên độ 2022-2023, tuy hoạt động kinh doanh còn nhiều thách thức nhưng SBT cũng sẽ nắm bắt các cơ hội và hiện thực hóa bằng một kết quả kinh doanh ấn tượng. Cụ thể, ban điều hành SBT phấn đấu hoàn thành mục tiêu đã trình ĐHCĐ ND 22-23 và nhiệm vụ trọng tâm của ND 22-23 là chuyển đổi mô hình quản trị Công ty từ kỹ thuật sản xuất sang thương mại dịch vụ xuất nhập khẩu, trong đó:

- **Một là**, chủ động bám sát chiến lược kinh doanh quốc tế và nâng cao năng lực cạnh tranh toàn cầu của SBT không chỉ tại Việt Nam mà còn tại thị trường quốc tế; lựa chọn Global Mind Agriculture Pte. Ltd. (công ty con của SBT tại Singapore) là công ty hạt nhân cho việc triển khai mở rộng, gia tăng quy mô cả về kinh doanh lẫn nguồn vốn của các dự án đầu tư quốc tế thông qua hình thức tái đầu tư từ việc sử dụng một phần hoặc toàn bộ lợi nhuận của chính các dự án này, đồng thời đẩy mạnh huy động nguồn vốn đầu tư thông qua các hoạt động phát hành cổ phần đối với Global Mind Agriculture Pte. Ltd. trên thị trường quốc tế, qua đó từng bước tạo tiền đề vững chắc cho việc niêm yết cổ phiếu tại thị trường Singapore hoặc quốc tế.
- **Hai là**, chuyển đổi từ doanh nghiệp có thế mạnh về kỹ thuật sản xuất thành doanh nghiệp thương mại quốc tế lấy công nghệ làm nền tảng phát triển, vững vàng để toàn diện Chuỗi giá trị sản phẩm.
- **Ba là**, đẩy mạnh hoạt động Nghiên cứu phát triển (R&D) nhằm đẩy mạnh lộ trình chuyển đổi mô hình kinh doanh mới của Công ty và cũng chính là nhiệm vụ xuyên suốt của Công ty.

- **Bốn là, và xuyên suốt** cho niên độ 2022-2023 là thực hiện chuyển đổi hoạt động kinh doanh thuần túy sang mô hình Commercial Center (Trung tâm thương mại) – *mô hình kinh doanh đa kênh* nhằm tối ưu sức mạnh của đội ngũ kinh doanh thông qua việc đa dạng các ngành hàng cho cùng nhóm khách hàng; mở rộng hệ thống phân phối đa kênh; tối ưu chuỗi cung ứng và chi phí logistics trên cơ sở kết hợp nhiều kênh giao hàng; tập trung vào hoạt động phân phối kèm dịch vụ hậu mãi, lấy khách hàng là trung tâm.

Với tinh thần tự tin và sự chuẩn bị kỹ lưỡng, Ban điều hành Công ty tin tưởng và kỳ vọng sẽ chinh phục được các mục tiêu đề ra và đạt được kỳ vọng của cổ đông và nhà đầu tư.

Ban điều hành Công ty chân thành cảm ơn sự ủng hộ của Quý cổ đông, chỉ đạo sát sao của Hội đồng quản trị, và sự tin tưởng, đồng lòng sát cánh của toàn thể cán bộ công nhân viên trong những năm qua.

Trên đây là kế hoạch hoạt động sản xuất kinh doanh năm tài chính 2022 – 2023 của Công ty Cổ phần Thành Thành Công - Biên Hòa, xin báo cáo trước Đại hội đồng cổ đông.

Trân trọng kính trình Đại hội.

TỔNG GIÁM ĐỐC



NGUYỄN THANH NGŨ