

**NGHỊ QUYẾT**

**ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NIÊN ĐỘ 2022-2023**

(V/v Thông qua chủ trương về định hướng chiến lược phát triển của công ty đến 2025 và tầm nhìn đến 2030)

- Căn cứ Luật doanh nghiệp số 59/2020/QH14 đã được Quốc hội nước Cộng hòa Xã hội Chủ nghĩa Việt Nam thông qua ngày 17/06/2020 và các văn bản sửa đổi, bổ sung tại từng thời điểm ("**Luật Doanh Nghiệp**");
- Căn cứ Điều lệ của Công ty Cổ phần Thành Thành Công – Biên Hòa ("**Điều Lệ**");
- Căn cứ Biên bản họp Đại hội đồng cổ đông thường niên niên độ 2022-2023 số 04/2023/BB-DHĐCĐ/TTCBH ngày 26/10/2023 của Công ty Cổ phần Thành Thành Công – Biên Hòa

**QUYẾT NGHỊ**

**Điều 1.** Thông qua định hướng chiến lược của công ty đến 2025 và tầm nhìn đến 2030, cụ thể:

**1. Định hướng chung về chiến lược phát triển:**

Công ty tiếp tục bám sát định hướng về ứng dụng mô hình Chuỗi giá trị Thương mại tuần hoàn – Circular Commercial Value Chain với mục tiêu trở thành Nhà cung cấp giải pháp nông nghiệp công nghệ cao, tham gia vào chuỗi giá trị thực phẩm và đồ uống (Food & Beverages) toàn cầu, tiên phong đón đầu nhu cầu Khách hàng để hoàn thiện hệ sinh thái sản phẩm dịch vụ xuyên suốt. Theo đó, thành công mở khóa các thị trường tiềm năng và đạt mức doanh thu 60.000 tỷ đồng năm 2030.

**2. Giải pháp chiến lược:**

a) Chiến lược phát triển bền vững:

- Về quản trị công ty (Corporate Governance): Xây dựng mô hình quản trị trên nguyên tắc quản trị tập trung đáp ứng các tiêu chuẩn quốc tế về quản trị tốt, đáp ứng chiến lược phát triển bền vững theo các tiêu chí ESG.
- Về chiến lược E&S: TTC AgriS hiện thực hóa cam kết phát triển bền vững nhằm cân bằng hệ sinh thái và môi trường thông qua việc gia tăng các khoản đầu tư nghiên cứu thúc đẩy tư duy kinh tế tuần hoàn ở từng công đoạn, chia sẻ tri thức và trách nhiệm với các bên liên quan, bao gồm tái sử dụng nguyên vật liệu, nước thải và lưu trữ năng lượng, giảm tiêu hao trong quá trình sản xuất cũng như đẩy mạnh canh tác hữu cơ và sản phẩm hữu cơ, thúc đẩy ứng dụng nền tảng trao đổi công nghệ và truy xuất nguồn gốc canh tác.



- b) Chiến lược Operation Excellency: Xây dựng và vận hành Mô hình kinh doanh chuỗi giá trị tuần hoàn cho giai đoạn 2023-2025 và 2026-2030, bao gồm:
- o Consumer Solution – ComC: Trung tâm kinh doanh, phân phối đa ngành hàng tham gia vào chuỗi sản phẩm nông sản Thực phẩm và Đồ uống (Food & Beverages) có nguồn gốc từ Mía - Dừa và các cây trồng của công ty, trên cơ sở kết nối khách hàng đa kênh tự động dựa trên nền tảng chuẩn hóa dữ liệu và tích hợp công nghệ, gia tăng trải nghiệm khách hàng.
  - o Processing Solution – ProC: Trung tâm cung cấp giải pháp và dịch vụ Quản lý vận hành sản xuất, Kiểm soát chất lượng sản phẩm và chế biến đa dạng các ngành hàng phục vụ đa dạng khách hàng trong lĩnh vực Thực phẩm và Đồ uống (Food & Beverages);
  - o Agriculture Solution – AgrC: Trung tâm cung cấp giải pháp vận hành nông nghiệp, tư vấn nông học và canh tác chính xác thông qua số hóa chuỗi giá trị nông nghiệp, đưa công nghệ thông minh vào quản lý hoạt động vận hành nông nghiệp cũng như dự báo chính xác các biến động thời tiết, dịch bệnh cây trồng nhằm thúc đẩy hiệu quả canh tác bền vững và tuần hoàn.
- c) Chiến lược khai thác vùng nguyên liệu: Xây dựng mô hình nông trường kiểu mẫu tại Việt Nam, Lào, Campuchia & Úc áp dụng canh tác chính xác gia tăng giá trị cây trồng và thúc đẩy mô hình khoán và khoán dịch vụ với các doanh nghiệp ở từng địa phương nhằm gia tăng giá trị kinh tế nông nghiệp tuần hoàn ở từng quốc gia và vùng lãnh thổ, tham gia sâu rộng gia tăng hiệu quả nông nghiệp và nông học cho cây mía và các cây trồng trong hệ sinh thái.
- d) Chiến lược Thương mại: Mở rộng thị trường tiêu dùng ở Việt Nam, Úc, Trung Quốc và các quốc gia ASEAN, đưa thương hiệu nông sản Việt tham gia vào thị trường thương mại khu vực thông qua việc tối đa hóa chuỗi giá trị thương mại từ cây Mía và các loại cây trồng, tối ưu lợi thế từ nguồn nguyên liệu sạch được canh tác trên diện tích hơn 70,000 ha tại Việt Nam – Lào – Campuchia – Úc.
- e) Chiến lược sản phẩm và công nghệ: đẩy mạnh hoạt động Nghiên cứu phát triển và ứng dụng công nghệ (R&D - Technology) nhằm cung ứng đa dạng các sản phẩm Thực phẩm và Đồ uống (F&B), khai thác tối đa giá trị dinh dưỡng và bảo toàn dinh dưỡng từ nguồn gốc thực vật, đa dạng các nguồn năng lượng tự nhiên và dưỡng chất thiết yếu cho cơ thể. Tạo lập Hệ sinh thái nền tảng chia sẻ (SBT Sharing Ecosystem) cho các chuyên gia chia sẻ trao đổi tri thức nhằm tham gia sâu hơn vào lĩnh vực chế biến thực phẩm - tiên phong đảm bảo uy tín dinh dưỡng, hướng đến mục tiêu Net Zero vào 2035, góp phần phát triển kinh tế, xã hội và chia sẻ thành quả.
- f) Chiến lược cung ứng toàn diện: đóng vai trò đối lưu hàng hóa và đảm bảo nguồn cung nội địa, nâng tầm thương hiệu nông sản Việt trên sàn giao dịch quốc tế; đồng thời mở rộng hệ sinh thái phân phối sản phẩm dịch vụ giữa các thị trường tiềm năng, củng cố lợi thế cạnh tranh thông qua tối ưu chi phí và gia tăng dịch vụ khách hàng.

g) Chiến lược phân bổ vốn và tài chính: Quản trị tài chính và phân bổ nguồn vốn nhằm tăng cường sự ổn định tài chính, thúc đẩy sự tham gia của các nguồn vốn xanh quốc tế cho lĩnh vực nông nghiệp, tiêu dùng và các lĩnh vực phụ trợ mà công ty theo đuổi. Theo đó, chính sách chia trả cổ tức, mua lại cổ phiếu, tối đa hóa các danh mục đầu tư thông qua các phương thức đầu tư và chào bán ra công chúng (IPO) theo chiến lược tài chính ở từng giai đoạn.

**Điều 2.** Ủy quyền và giao cho Hội đồng quản trị tổ chức triển khai đảm bảo thực thi thành công chiến lược phát triển nêu trên thông qua việc xác định rõ các mục tiêu, nhiệm vụ trọng tâm, lộ trình và kế hoạch thực hiện cụ thể.

**Điều 3.** Nghị quyết này có hiệu lực kể từ ngày ký.

Hội đồng quản trị, Ban điều hành Công ty có trách nhiệm triển khai, giám sát và báo cáo việc thực hiện Nghị quyết này./.

**Nơi nhận:**

- HĐQT, BTGD;
- Lưu Tổ TLTK.



**TM. ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG**  
**CHỦ TỌA**

**HUỲNH BÍCH NGỌC**

