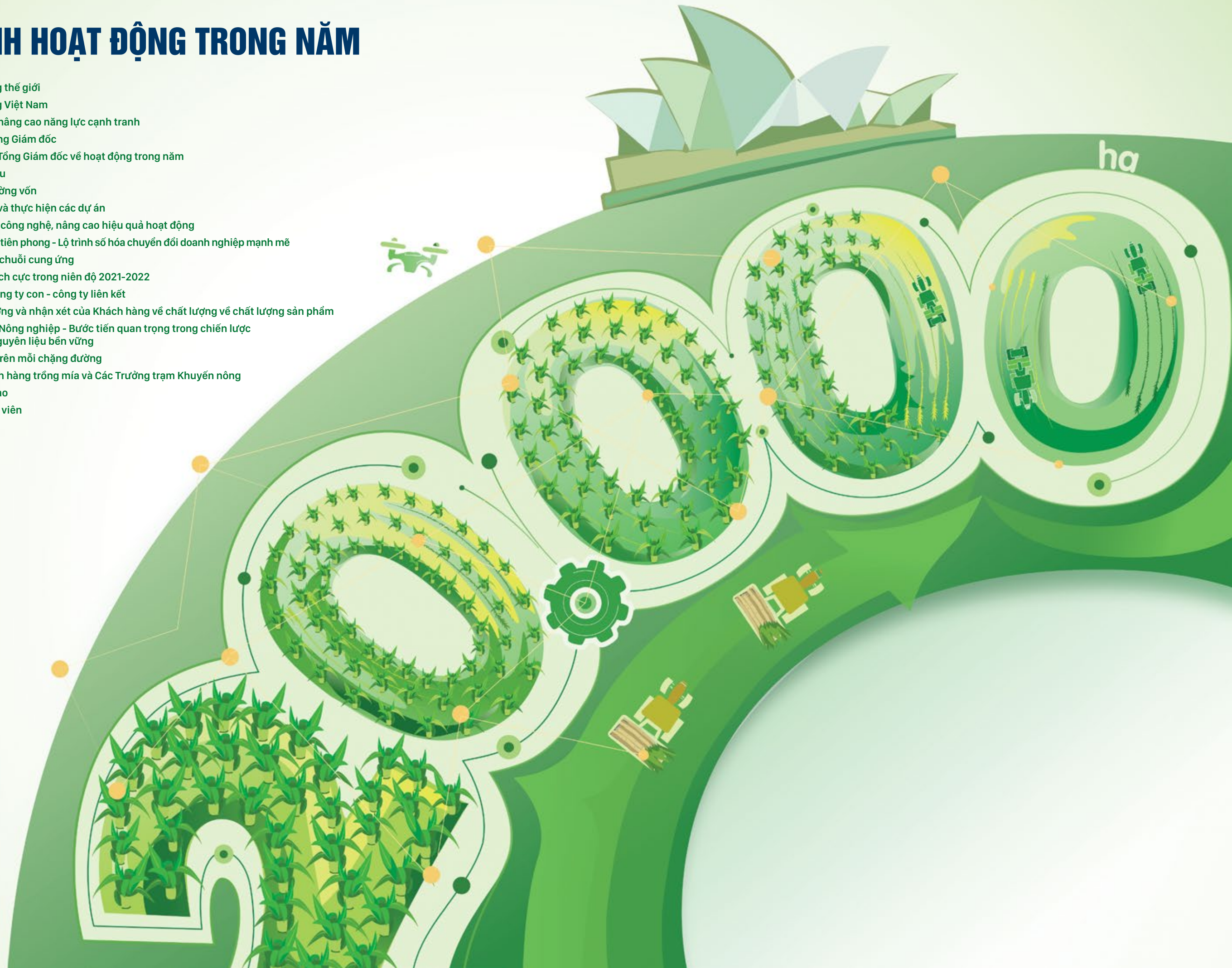


TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG TRONG NĂM

- 145 Triển vọng Đường thế giới
- 150 Triển vọng Đường Việt Nam
- 154 Tận dụng lợi thế, nâng cao năng lực cạnh tranh
- 156 Giới thiệu Ban Tổng Giám đốc
- 158 Báo cáo của Ban Tổng Giám đốc về hoạt động trong năm
- 163 Thông tin cổ phiếu
- 169 Hoạt động thị trường vốn
- 172 Tình hình đầu tư và thực hiện các dự án
- 174 Đầu tư phát triển công nghệ, nâng cao hiệu quả hoạt động
- 176 Mô hình vận hành tiên phong - Lộ trình số hóa chuyển đổi doanh nghiệp mạnh mẽ
- 182 Quản lý hiệu quả chuỗi cung ứng
- 188 Hoạt động R&D tích cực trong niên độ 2021-2022
- 192 Hoạt động của công ty con - công ty liên kết
- 194 Đảm bảo chất lượng và nhận xét của Khách hàng về chất lượng về chất lượng sản phẩm
- 204 Viện Nghiên cứu Nông nghiệp - Bước tiến quan trọng trong chiến lược xây dựng vùng nguyên liệu bền vững
- 212 Người nông dân trên mỗi chặng đường
- 218 Chia sẻ của Khách hàng trồng mía và Các Trưởng trạm Khuyến nông
- 222 Nhân sự và đào tạo
- 228 Chia sẻ của Nhân viên



TỔNG QUAN VÀ TRIỂN VỌNG NGÀNH ĐƯỜNG THẾ GIỚI

Niên độ 2021-2022 chứng kiến sự tăng trưởng tích cực của giá Đường thế giới, cụ thể, sau khi mở đầu niên độ tại mức giá 17 cents/lb vào tháng 7/2021, giá Đường thế giới đã nhanh chóng tăng lên mức 20 cents/lb vào tháng 10/2021 và tiếp tục duy trì tốt trong vùng giá 18-20 cents/lb trong cả niên độ.



Một số yếu tố hỗ trợ giá Đường có thể kể đến như

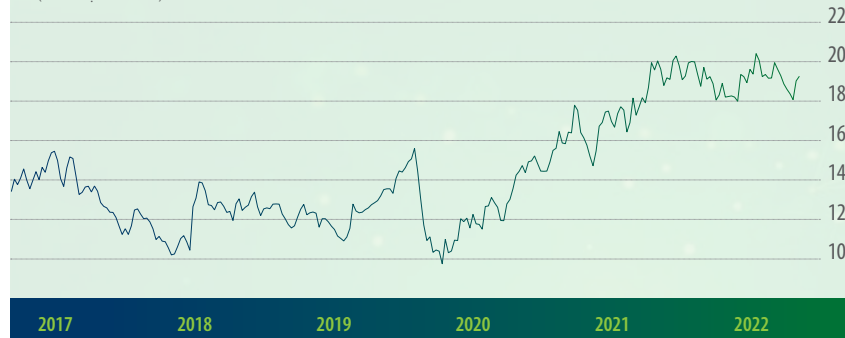
- 1 Giá dầu thô tăng cao đang hỗ trợ nhất định cho giá Đường trên thị trường thế giới trong bối cảnh các quốc gia sản xuất chuyển qua sản xuất ethanol;
- 2 Khủng hoảng chuỗi cung ứng toàn cầu do Trung Quốc - Đại công xưởng số 1 của thế giới áp dụng chính sách Zero Covid;
- 3 Việc hạn chế xuất khẩu của các quốc gia xuất khẩu lớn đến từ nhu cầu hồi phục hậu đại dịch, cũng như chủ nghĩa bảo hộ lương thực toàn cầu trở lại càng thêm mạnh mẽ tại nhiều quốc gia trên thế giới;
- 4 Căng thẳng chính trị (xung đột Nga - Ukraine và các nước đồng minh) và bất lợi thời tiết ảnh hưởng đến nguồn cung của các quốc gia xuất khẩu Đường lớn trên thế giới.

Theo phân tích của Tổ chức Đường thế giới (ISO) về diễn biến giá Đường qua các năm, ở thời điểm hiện tại, giá Đường thô hiện tại đang đạt mức cao nhất trong 5 năm kể từ năm 2017.



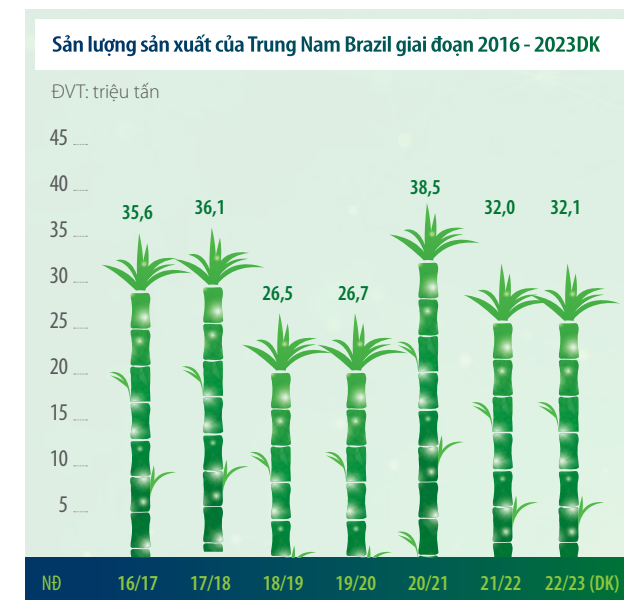
Diễn biến giá Đường thô thế giới giai đoạn Tháng 7/2017 – tháng 7/2022

(Đơn vị: USD/lb)



Nguồn: tradingeconomics.com/ISO

TÌNH HÌNH CỦA NHỮNG QUỐC GIA XUẤT KHẨU ĐƯỜNG LỚN THẾ GIỚI NIÊN ĐỘ 2021-2022 VÀ DỰ BÁO NIÊN ĐỘ 2022-2023



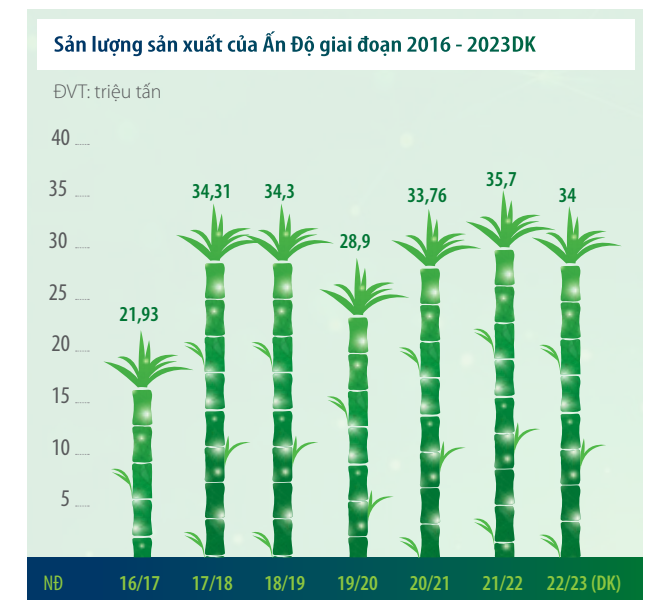
Sản lượng niên độ 2022-2023 của Brazil dự kiến giảm nhẹ vì bất lợi thời tiết

Niên độ 2021-2022

Lũy kế cả vụ thu hoạch, lượng mía nghiền đạt **187,6** triệu tấn, giảm **11,7%** so với cùng kỳ

Niên độ 2022-2023

- Diện tích trồng mía tại nước này dự kiến giảm 1,3% trong niên độ 2022-2023, do nông dân chuyển sang trồng ngô, đậu tương. Dự kiến 56,4% lượng mía trong niên độ 2022-2023 sẽ được sử dụng cho sản xuất ethanol do giá nhiên liệu tăng cao;
- Hiện tượng La Nina dự báo sẽ xuất hiện năm thứ 3 liên tiếp tại Trung Nam Brazil dẫn đến khả năng sản xuất giảm do hạn hán khắc nghiệt và sương giá. Brazil sẽ cần có thời gian để khôi phục lại cây trồng về mức bình thường trong mùa vụ tới, điều này sẽ khiến sản xuất khó phục hồi nhanh trong niên độ tới này;
- Brazil cũng đang chuẩn bị cho đợt bầu cử tháng 10/2022, giúp đồng BRL tăng lên, dự kiến yếu tố này cũng đẩy giá Đường thế giới tăng.



Sản lượng của Ấn Độ tăng nhờ khí hậu gió mùa thuận lợi

Niên độ 2021-2022

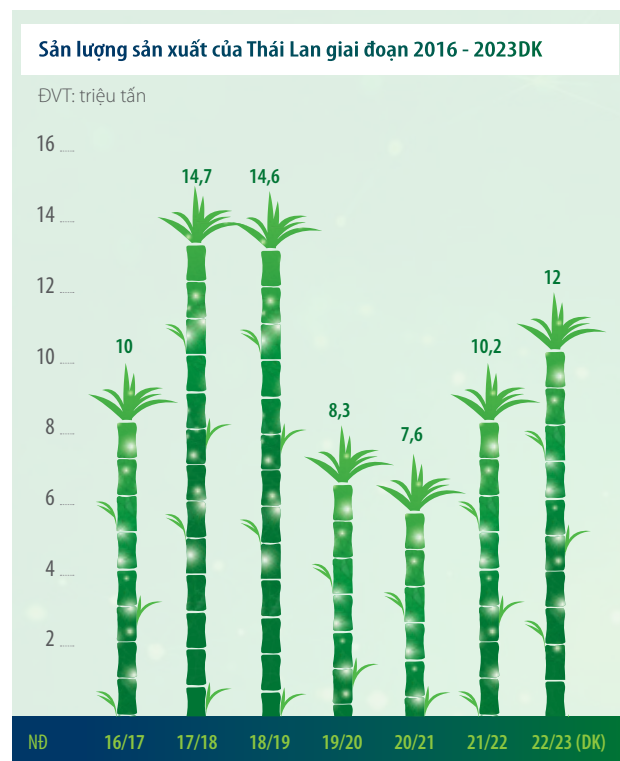
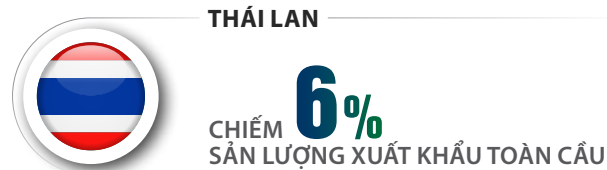
Sản lượng của Ấn Độ tăng nhờ khí hậu gió mùa thuận lợi. Quốc gia này đã xuất khẩu 10,21 triệu tấn Đường, vượt so với hạn ngạch xuất khẩu 10 triệu tấn đã được Chính phủ hạn chế

Niên độ 2022-2023

Gió mùa tháng 7 - 10 đang giảm, có khả năng ảnh hưởng đến sản lượng niên độ tới. Đồng thời, 5 triệu tấn Đường dự kiến được sẽ chuyển hướng pha trộn xăng E10 nhờ giá dầu toàn cầu tăng cao, khiến sản lượng sản xuất dự kiến của niên độ 2022-2023 ở mức 34 triệu tấn.



TRIỂN VỌNG ĐƯỜNG THẾ GIỚI



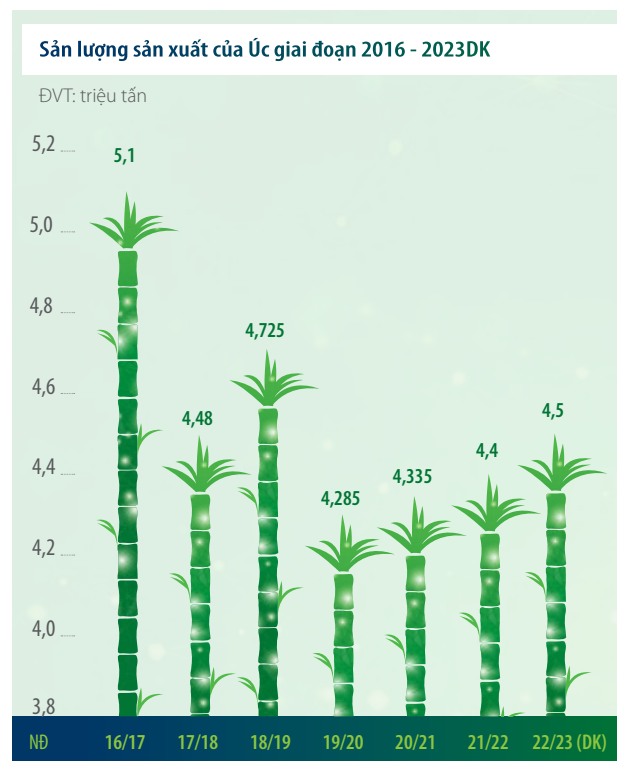
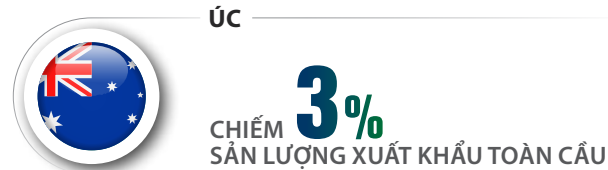
Sản lượng sản xuất của Thái Lan đang trên đà hồi phục

Niên độ 2021-2022

Hoạt động ép mía ở Thái Lan diễn ra thất thường trong hai tháng đầu niên độ, sản lượng mía cơ bản giảm đáng kể, công suất cao điểm mới đạt 1,2 triệu tấn/ngày, cho thấy việc thu hoạch đang chậm lại; Tuy nhiên, kết quả ghi nhận cuối niên độ lại khá khả quan. Niên độ 2021-2022, các nhà máy Thái Lan cho biết sản lượng ép mía ở mức cao, đạt 93 triệu tấn, hồi phục mạnh so với 66,7 triệu tấn của niên độ trước nhờ khí hậu gió mùa tốt và điều kiện thời tiết thuận lợi.

Niên độ 2022-2023

Ngành Mía Đường Thái Lan đang cải thiện và có những triển vọng sáng, với sản lượng mía nhiều hơn và giá tốt hơn trên thị trường thế giới. Ông Chalush Chinthammit, Chủ tịch Câu lạc bộ Công nghiệp Đường của FTI, tin rằng ngành Mía Đường đã chạm đáy sau nhiều năm sụt giảm và sẽ bắt đầu chu kỳ tăng trưởng mới từ bây giờ.



Sản lượng sản xuất của Úc đang tăng trưởng tích cực 4 niên độ gần đây

USDA dự báo sản lượng sản xuất của Úc trong niên độ 2022-2023 sẽ tăng 330.000 tấn lên 4,5 triệu tấn Đường. Sản lượng sản xuất tăng nhờ năng suất mía tăng, chủ yếu là ở các vùng nhiệt đới phía Bắc của Queensland. Khoảng 80% lượng Đường sản xuất của Úc sẽ được xuất khẩu, dự kiến sẽ đến các quốc gia Indonesia, Nhật Bản và Hàn Quốc.



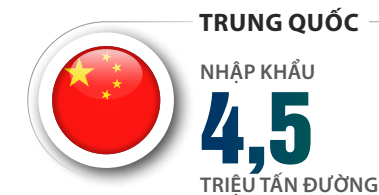
Nguồn: : Bộ Nông nghiệp Hoa Kỳ - USDA và Green Pool, TTC Biên Hòa tổng hợp



TÌNH HÌNH SẢN XUẤT CỦA NHỮNG QUỐC GIA NHẬP KHẨU ĐƯỜNG LỚN THẾ GIỚI NIÊN ĐỘ 2021-2022 VÀ DỰ BÁO NIÊN ĐỘ 2022-2023

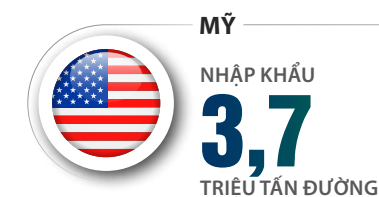


Indonesia nhập khẩu 5,53 triệu tấn Đường trong niên độ 2021-2022, trở thành quốc gia đứng đầu thế giới về nhập khẩu Đường. Trong niên vụ 2022-2023 sắp tới, USDA dự báo nhập khẩu Đường của Indonesia sẽ ở mức 5,4 triệu tấn, chủ yếu là Đường thô cho các nhà máy tinh luyện. Tăng trưởng tiêu thụ Đường trong năm 2022-2023 của quốc gia này dự báo sẽ tiếp tục tăng lên 7,9 triệu tấn Đường thô.



Trung Quốc tiếp tục là một trong những nước tiêu thụ Đường lớn và đồng thời cũng là nhà nhập khẩu lớn trên thế giới, với tổng sản lượng Đường nhập khẩu trong niên vụ 2021-2022 đạt 4,5 triệu tấn. Trong đó, Trung Quốc chủ yếu nhập khẩu Đường từ Brazil, chiếm tới 82% tỷ trọng. Mặc dù Ấn Độ là nước xuất khẩu Đường lớn trên thế giới nhưng lại chỉ chiếm tỷ trọng nhỏ 1,8% trong tổng lượng Đường nhập khẩu của quốc gia này.

Niên độ vừa qua, Trung Quốc cũng chịu ảnh hưởng của hiện tượng La Nina, với nguy cơ băng giá gia tăng và thời tiết bất lợi, khiến sản lượng Đường sản xuất của nước này chịu nhiều ảnh hưởng tiêu cực. Báo cáo của Bộ Nông nghiệp và Nông thôn Trung Quốc cho biết nhập khẩu Đường ở Trung Quốc dự kiến sẽ tiếp tục tăng trong 10 năm tới, đạt 5,52 triệu tấn vào năm 2030, tăng với tốc độ hàng năm là 5,8%. Mức tiêu thụ Đường sẽ tăng 0,9% hàng năm, đạt 16,44 triệu tấn vào năm 2030. Riêng trong niên độ 2022-2023, USDA dự báo nhập khẩu Đường tại quốc gia này sẽ đạt 4,4 triệu tấn.



USDA nâng dự báo nhập khẩu Đường trong giai đoạn 2021-2022 thêm 217.200 tấn lên gần 3,7 triệu tấn dựa trên việc nhập khẩu hạn ngạch thuế quan tăng 39.000 tấn, nhập khẩu thuế cao tăng gần 44.000 tấn và 135.000 tấn nhập khẩu từ Mexico.

Chính phủ Mỹ đã công bố quyết định cho phép nhập khẩu thêm 235.000 tấn Đường thô để thúc đẩy nguồn cung Đường đang ở mức cực thấp trong niên vụ 2021-2022. Trong niên độ 2022-2023, USDA cũng dự báo sản lượng Đường nhập khẩu của Mỹ đạt 2,7 triệu tấn.

TRIỂN VỌNG NGÀNH ĐƯỜNG THẾ GIỚI NIÊN ĐỘ 2022-2023

TÌNH HÌNH CUNG CẦU CỦA THỊ TRƯỜNG ĐƯỜNG THẾ GIỚI

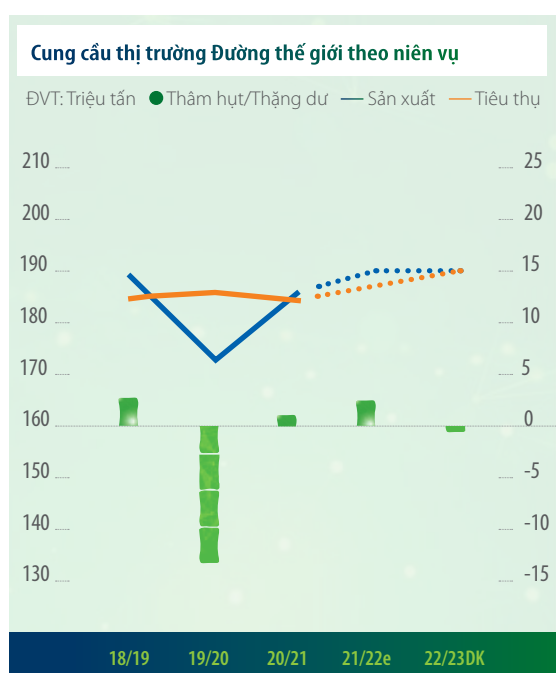


Dữ liệu của Green Pool cho thấy, niên độ 2022 - 2023 bắt đầu từ tháng Bốn và kết thúc vào tháng Ba năm sau, ngành Đường đã chuyển từ thặng dư sang thâm hụt 685 ngàn tấn Đường, trong cập nhật mới nhất vào tháng 26/7/2022.

Nhìn chung, nhu cầu niên vụ 2022-2023 vẫn được bảo đảm do sản lượng các quốc gia châu Á như Ấn Độ, Thái Lan,... hồi phục. Trong khi đó, sản lượng Brazil, liên minh châu Âu (EU) vẫn gặp khó khăn do rủi ro thời tiết.

Cung cầu thế giới theo niên vụ dựa trên thống kê của Green Pool

ĐVT: Triệu tấn	2018/19	2019/20	2020/21	2021/22	2022/23DK
Sản xuất	187.864	172.367	185.634	190.364	190.039
Tiêu thụ	184.753	185.534	184.457	187.098	189.724
Thâm hụt/thặng dư trước điều chỉnh	3.111	-13.167	1.177	3.266	315
Thâm hụt/thặng dư sau điều chỉnh	2.823	-13.234	985	2.266	-685



GIÁ ĐƯỜNG THẾ GIỚI VẪN CÒN NHIỀU DƯ ĐỊA TĂNG TRƯỞNG

Theo USDA và Green Pool, dự báo trong trung hạn giá Đường thô năm 2022-2023 có thể dao động trong biên độ từ 17 - 23 cents/lb, hợp lý sẽ dao động quanh 19 cents/lb.

Dư địa cho sự tăng giá của ngành Đường vẫn còn nhờ một số lý do sau

- Một vài tổ chức gần đây mạnh mẽ báo hiệu sản lượng Trung Nam Brazil niên vụ 2022-2023 có thể sẽ giảm xuống 29 triệu tấn, so với dự báo ban đầu 32,8 triệu tấn.
- Sản lượng Đường tại Trung Quốc giảm, trong khi các gói kích thích nền kinh tế và việc xem xét lại chính sách "Zero Covid" sẽ thúc đẩy nhu cầu và nhập khẩu đường.
- Ấn Độ đã chuyển 3 triệu tấn Đường cho sản xuất ethanol với mục tiêu sản xuất xăng E20 vào 2025.
- Dầu thô dự báo vẫn giữ trên 100 USD/thùng trong năm 2022, giúp giá ethanol duy trì mức cao, thúc đẩy việc sản xuất ethanol thay vì Đường tại Brazil.
- Chuỗi cung ứng toàn cầu dự báo sẽ tiếp tục khó khăn đến hết năm 2022, giá phân bón và các chi phí đầu vào tăng cao làm tăng chi phí sản xuất Đường.
- Xu hướng tích trữ lương thực và hàng hóa, đặc biệt là hàng thiết yếu như Đường vẫn là mặt hàng được quan tâm nếu xảy ra khủng hoảng.

Ngược lại, ngành Đường vẫn tồn tại một số rủi ro như

- Chi phí logistics cao khiến thị trường bị phân mảnh, khó lưu thông dẫn đến nhu cầu nhập khẩu các quốc gia giảm.
- Khủng hoảng tài chính, suy thoái kinh tế có nguy cơ dẫn đến giảm nhu cầu sử dụng Đường.



QUỸ TIỀN TỆ QUỐC TẾ (IMF)
DỰ BÁO TĂNG TRƯỞNG CỦA
VIỆT NAM

7%

TRONG NĂM 2022

NGÂN HÀNG THẾ GIỚI (WB)
DỰ BÁO TĂNG TRƯỞNG GDP CỦA
VIỆT NAM ĐẠT

7,2%

TRONG NĂM 2022
VÀ 6,7% TRONG NĂM 2023



Các doanh nghiệp Mía Đường Việt Nam vừa vượt qua một niên độ tài chính nhiều biến động, khi những yếu tố thuận lợi trong giai đoạn đầu niên độ nhạt dần, thay vào đó là nhiều thách thức với cả khâu sản xuất và tiêu thụ. Một trong những yếu tố nổi bật trợ lực cho đà hồi phục và phát triển của ngành Đường có thể kể đến sự tăng trưởng của giá Đường thế giới, và các chính sách bảo vệ thị trường trước tình trạng bán chống phá giá, gian lận thương mại của nhiều quốc gia trong khu vực.

Đặc biệt trong năm 2022, dịch bệnh Covid-19 vẫn còn nhiều diễn biến phức tạp, tuy vậy, với những biện pháp phù hợp, Việt Nam tiếp tục giữ vững vị thế là một trong số ít quốc gia tiếp tục duy trì tăng trưởng tích cực và được đánh giá cao từ các tổ chức quốc tế trong những năm tới. Theo đó, Quỹ tiền tệ quốc tế (IMF) nâng dự báo tăng trưởng của Việt Nam lên 7% trong năm 2022. Việt Nam là quốc gia duy nhất được điều chỉnh tăng đáng kể trong số các nền kinh tế lớn ở châu Á. Bên cạnh đó, Ngân hàng Thế giới (WB) dự báo tăng trưởng GDP của Việt Nam đạt 7,2% trong năm 2022 và 6,7% trong năm 2023.



NHU CẦU TIÊU THỤ TỐT NGÀNH ĐƯỜNG ĐƯỢC KỶ VỌNG TĂNG TRƯỞNG DÀI HẠN

THEO THỐNG KÊ CỦA HIỆP HỘI
MÍA ĐƯỜNG VIỆT NAM (VSSA),
trong niên vụ qua,
toàn ngành ép được
(ĐVT: Triệu tấn mía)

7,5

Lượng Đường này đáp ứng được khoảng 35% nhu cầu tiêu thụ trong nước. Điều này cho thấy một sự thiếu hụt lớn về cung nội địa trong khi nhu cầu tiêu thụ Đường của Việt Nam vẫn rất cao.

Trên thực tế, để đáp ứng nhu cầu tiêu thụ trong nước lên đến khoảng ~2,1 – 2,3 triệu tấn/ năm, Việt Nam dự kiến phải cần nhập khẩu thêm hơn 1 triệu tấn Đường trong năm 2022 và những năm tới khi sản lượng trong nước dự báo chỉ đạt khoảng 800.000 tấn và tăng trưởng chậm trong những năm tới, nguyên nhân chủ yếu do khả năng mở rộng vùng nguyên liệu còn khó khăn đặc biệt tại các nhà máy ở một số khu vực như Đồng bằng Sông Cửu Long, Miền Trung và Miền Bắc.

Có thể thấy, sự thiếu hụt này thực sự là một thách thức lớn cho ngành Đường trong nước, tuy nhiên cũng là cơ hội đối với các doanh nghiệp có năng lực, lợi thế cạnh tranh để phát triển và mở rộng thị phần mới.

SẢN LƯỢNG ĐƯỜNG
SẢN XUẤT
(ĐVT: Nghìn tấn)
tăng hơn 11,6%
về sản lượng mía ép
và tăng 7,5% về sản lượng Đường so với ND 2020 - 2021

742

CHÍNH PHỦ TRỢ LỰC CHO NGÀNH ĐƯỜNG CÁC DOANH NGHIỆP TRONG NƯỚC ĐÓN ĐẦU CƠ HỘI BỨ PHÁ

Theo báo cáo cập nhật ngành Đường của Trung tâm Phân tích Chứng khoán SSI (SSI Research), giá Đường trong nước thời gian qua chịu nhiều áp lực do lượng Đường nhập lậu và Đường nhập khẩu từ các nước ASEAN có nguồn gốc từ Thái Lan. Chính vì vậy, việc áp thuế suất 47,6% đối với Đường nhập khẩu (từ Thái Lan và các nước ASEAN khác) sẽ nâng cao năng

lực cạnh tranh của ngành Mía Đường Việt Nam. Các chính sách hỗ trợ và góp phần bảo vệ ngành Mía Đường trong nước được đánh giá sẽ là các yếu tố hỗ trợ lâu dài cho ngành, đồng thời cũng đặt ra yêu cầu, trách nhiệm cho ngành Mía Đường nội địa trong việc nâng cao năng lực sản xuất để làm chủ sản phẩm trong cuộc chơi toàn cầu hóa.

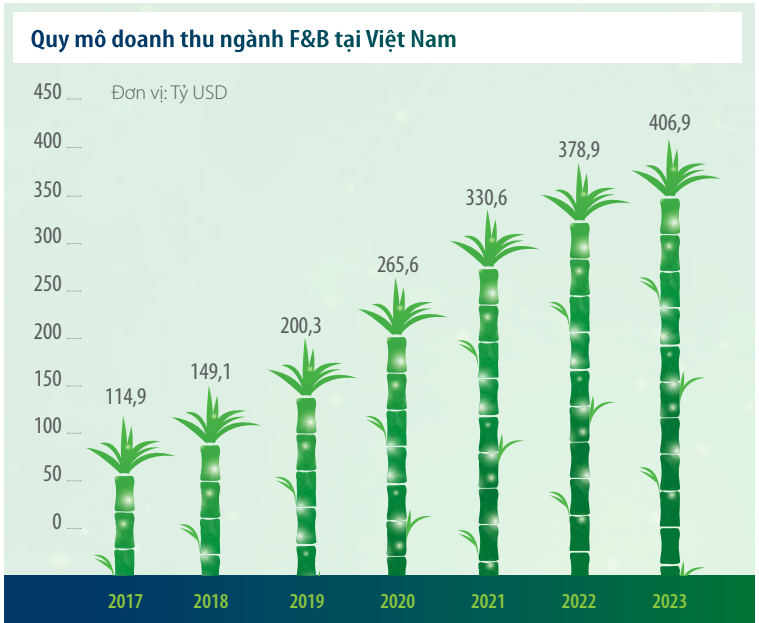
TRIỂN VỌNG ĐƯỜNG VIỆT NAM

Các chính sách hỗ trợ và góp phần bảo vệ ngành Mía Đường trong nước

1	Ngày 1/1/2020	Việt Nam chính thức tham gia hiệp định ATIGA, thuế nhập khẩu 5%, không kiểm soát hạn ngạch.
2	Ngày 9/2/2021, Bộ Công Thương ký Quyết định số 477/QĐ-BCT	Việt Nam chính thức áp thuế tạm thời chống bán phá giá (CBPG), chống trợ cấp (CTC) với các mặt hàng Đường nhập khẩu có xuất xứ từ Thái Lan, có hiệu lực 4 tháng. Theo đó, mức thuế với Đường tinh luyện là 48,88% và Đường thô là 33,88%.
3	Ngày 9/6/2021 Bộ Công Thương ban hành quyết định số 1578/QĐ-BCT	Về việc áp dụng thuế chống bán phá giá và thuế chống trợ cấp 47,64% đối với một số sản phẩm Đường mía (Đường luyện và Đường thô) có nguồn gốc xuất xứ từ Vương quốc.
4	Ngày 25/9/2021	Bộ Công Thương tiếp nhận hồ sơ điều tra áp thuế chống lẩn tránh với Đường Thái nhập qua nước thứ 02 trước khi vào Việt Nam.
5	Ngày 8/11/2021	Bộ Công Thương quyết định tạm thu 40% thuế nhập khẩu đối với Đường nhập C/O form WO, RVC 100% từ các nước ASEAN.
6	Ngày 9/3/2022	Bộ Công Thương thực hiện buổi trực tiếp hiệp thương áp thuế chống lẩn tránh đối với Đường nhập khẩu có nguồn gốc xuất xứ từ Thái Lan.
7	Ngày 18/3/2022	Quyết định 348/QĐ-BCT gia hạn thời gian điều tra áp thuế chống lẩn tránh đến ngày 21/5/2022 (lần 1).
8	Ngày 16/5/2022	Quyết định 943/QĐ-BCT gia hạn thời gian điều tra áp thuế chống lẩn tránh đến ngày 21/7/2022 (lần 2).
9	Ngày 14/7/2022	Bộ Công Thương chính thức ban hành Dự thảo Áp thuế chống lẩn tránh biện pháp phòng vệ thương mại.
10	Ngày 1/8/2022	Bộ Công Thương ban hành Quyết định số 1514/QĐ-BCT áp dụng biện pháp chống lẩn tránh biện pháp phòng vệ thương mại đối với một số sản phẩm Đường mía nhập khẩu từ Vương quốc Campuchia, Cộng hòa Indonesia, Cộng hòa dân chủ nhân dân Lào, Malaysia và Cộng hòa liên bang Myanmar.

Các chính sách của Chính phủ được đánh giá là đúng đắn, kịp thời nhằm đảm bảo môi trường cạnh tranh công bằng giữa hàng hóa sản xuất trong nước với hàng hóa nhập khẩu, bảo vệ lợi ích chính đáng của ngành Mía Đường trong nước và người nông dân trồng mía. Để đón đầu cơ hội từ chính sách trợ lực của Chính phủ, các doanh nghiệp Mía Đường cần tiếp tục chủ động mở rộng vùng nguyên liệu, tăng quy mô sản xuất để đáp ứng nhu cầu tiêu thụ đối đảo trong nước.

Nhờ việc chủ động vùng nguyên liệu trong bối cảnh giá Đường được kỳ vọng sẽ có đà tăng và áp lực cạnh tranh với Đường nhập khẩu giảm bớt khi chính sách phòng vệ thương mại có hiệu lực từ tháng 8/2022, doanh nghiệp Mía Đường trong nước sẽ có cơ hội tăng trưởng đáng kể.



Nguồn: Statista

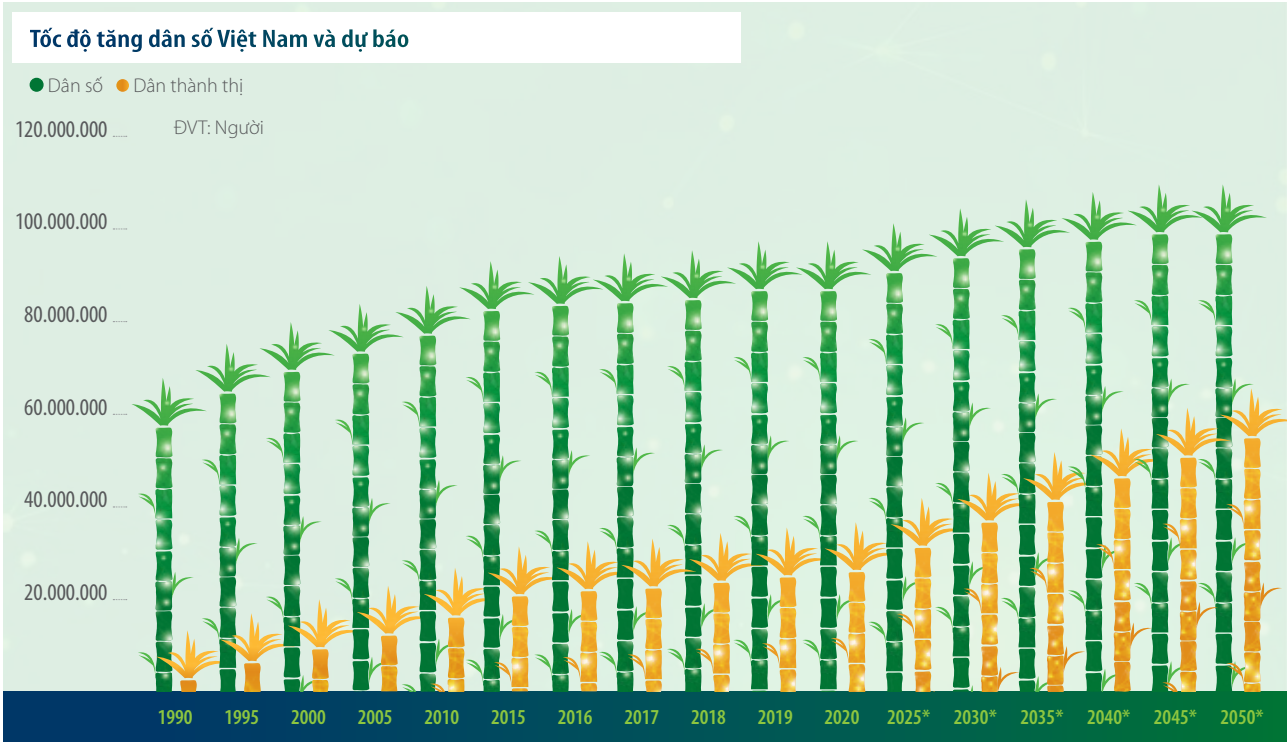
Việt Nam vẫn là một thị trường tiềm năng khi nhu cầu tiêu thụ Đường dự kiến tiếp tục tăng mạnh

Việt Nam được kỳ vọng sẽ trở thành thị trường lớn thứ ba về số lượng người tiêu dùng và lớn thứ năm về tổng chi tiêu ở Đông Nam Á vào năm 2030, nguyên nhân:

Theo dữ liệu thống kê, tổng doanh thu bán hàng thực phẩm và đồ uống đạt 975.867 tỷ đồng (tăng 3,8% so với cùng kỳ) vào năm 2020. Chiếm 35% tổng chi tiêu/tháng của người dân và đóng góp 15,8% vào GDP Việt Nam.

Việt Nam có cơ cấu dân số Vàng với trên 100 triệu dân vào 2025. Dự kiến trên 50% dân số thành thị vào 2040.

Theo BMI, Việt Nam là một trong những thị trường thực phẩm và đồ uống hấp dẫn nhất trên toàn cầu (xếp thứ 10 ở châu Á) vào năm 2019.



DỰ BÁO TRIỂN VỌNG NGÀNH ĐƯỜNG VIỆT NAM

Niên độ 2022-2023, Việt Nam dự kiến sẽ có 26 nhà máy tham gia sản xuất Đường trong nước, so với 41 nhà máy như các năm về trước. Kể từ sau hiệp định ATIGA đã dẫn đến việc nhập khẩu tràn lan vào Việt Nam, dẫn đến các nhà máy phải dừng hoạt động do không đảm bảo được lợi nhuận. Hiện, vùng nguyên liệu Việt Nam đạt 151.000 ha, với 126.000 hộ tham gia trồng mía, không tăng so với năm trước nhưng nhờ thời tiết thuận lợi, năng suất tăng lên và dự báo sản lượng đạt 760.860 tấn. Nhưng con số này vẫn rất nhỏ so với nhu cầu nội địa gần 2.000.000 tấn.

Diễn biến giá Đường trong nước sẽ gắn liền với giá Đường thế giới. Trong đó, dự báo giá Đường trong nước sẽ tiếp tục duy trì ở mức cao, giá Đường có thể đạt 18.000 - 20.000 đồng (chưa bao gồm VAT) vào cuối năm 2022, hay thậm chí là vượt trên mức này nếu tình hình nội địa xảy ra thiếu hụt cục bộ trong một số thời điểm.

Trong dài hạn đến 2025 với nhu cầu trong nước thiếu hụt và việc áp thuế phòng vệ lẩn tránh Đường từ các quốc gia như Thái Lan, Indonesia, Malaysia, Myanmar, Campuchia, Lào sẽ làm hạn chế Đường nhập khẩu chính ngạch vào Việt Nam, đồng thời chính phủ điều tiết lượng Đường nhập khẩu thông qua đấu giá hạn ngạch thuế quan sẽ giúp giá Đường trong nước tiếp tục duy trì mức cao trong dài hạn.

TẬN DỤNG LỢI THẾ NÂNG CAO NĂNG LỰC CẠNH TRANH

Trước những biến động của dịch bệnh và chiến tranh đã tác động trực tiếp đến ngành Đường thế giới và Việt Nam cũng không ngoại lệ. Là một doanh nghiệp đầu ngành Mía Đường, TTC Biên Hòa đã có những định hướng và sự chuẩn bị kỹ lưỡng để bắt kịp xu hướng hội nhập của ngành nông nghiệp. Nỗ lực chuyển đổi thành Công ty nông nghiệp công nghệ cao phát triển bền vững, tối ưu hóa chuỗi giá trị gia tăng của cây mía và biến thách thức thành cơ hội, đẩy mạnh sự phát triển của Công ty trên bản đồ thế giới. Đồng thời tận dụng lợi thế và cơ hội để tiếp tục bứt phá, đạt được các mục tiêu đã đề ra và giữ vững vị thế của một doanh nghiệp đầu ngành.



Vùng nguyên liệu Organic của TTC Biên Hòa tại Attapeu, Lào



TTC Biên Hòa đã sớm nhận thấy triển vọng của ngành Đường, và sớm có những bước chuẩn bị khi tiên phong trong việc tối ưu hóa chuỗi cung ứng trên nền tảng số, xây dựng thành công lưỡng dữ liệu xuyên suốt, áp dụng công nghệ trong tất cả các hoạt động quản lý từ nông trường đến sản xuất, phân phối sản phẩm đến tay Người tiêu dùng.

Tiếp tục đẩy mạnh phát triển hệ thống VNL xuyên biên giới với tổng diện tích gần 68.000 ha tại Việt Nam, Lào, Campuchia và Úc, trong đó diện tích VNL tại Lào tiếp tục được tập trung mở rộng để phát triển trồng mía hữu cơ và sản xuất Đường Organic với tiêu chuẩn chất lượng quốc tế đã được các tổ chức uy tín công nhận và có giá trị thương phẩm cao.



Bên cạnh đó, tháng 3/2022, TTC Biên Hòa chính thức thảo luận chiến lược hợp tác chuyên sâu trong việc thúc đẩy phát triển nông nghiệp 4.0 bền vững và hợp tác toàn diện song phương với Chính quyền bang Queensland, Úc. Theo đó, TTC Biên Hòa cũng là doanh nghiệp Mía Đường đầu tiên của Việt Nam được mời sang thảo luận cùng chính phủ Úc, đặt nền móng cho mối quan hệ đối tác chiến lược sâu rộng nhằm phát triển nông nghiệp 4.0 tiên tiến giữa 2 quốc gia.

Với chiến lược dài hạn là đa dạng hóa danh mục sản phẩm dựa trên khai thác tối ưu Chuỗi giá trị cây Mía, giảm thiểu rủi ro nguồn thu khi giá Đường thế giới có biến động, niên độ 2021-2022 TTC Biên Hòa đã phát triển chất lượng của 75 dòng sản phẩm Đường, 12 dòng sản phẩm cạnh Đường và sau Đường, 6 sản phẩm nước uống,... đặc biệt chú trọng đến yêu cầu khắt khe của Người tiêu dùng về chất lượng sản phẩm. TTC Biên Hòa đang sở hữu 10 nhà máy, trong đó có 1 nhà máy ở Lào và 1 nhà máy ở Campuchia, với tổng công suất sản xuất 4.690 tấn Đường/ngày.

Tất cả yếu tố trên được xem là lợi thế cạnh tranh và là bệ phóng cho công cuộc đẩy mạnh, nâng cao vị thế của Công ty không chỉ trong ngành Đường nội địa mà còn ở thị trường quốc tế.

Kiên định với chiến lược phát triển nông nghiệp bền vững giai đoạn 2021-2025, TTC Biên Hòa đặt mục tiêu sẽ mở rộng diện tích VNL tại Úc lên 20.000 hecta ứng dụng công nghệ canh tác số thông qua nền tảng quản trị FRM (Farmer Relationship Management), nâng tổng diện tích VNL toàn cầu lên gần 90.000 ha, đặt mục tiêu đảm bảo đủ nguồn cung ứng cho nhu cầu sản xuất kinh doanh phục vụ các thị trường trong nước và quốc tế.



Đại diện của SBT cùng đại diện Farmacist ký kết Biên bản ghi nhớ dưới sự chứng kiến của Lãnh đạo cấp cao của Bộ Nông nghiệp bang Queensland cùng Phòng Thương mại và Đầu tư Queensland (TIQ), Cục trưởng Cục Chế biến và Phát triển thị trường nông sản (Bộ NN&PTNT), Tập đoàn TTC và SBT.



GIỚI THIỆU BAN TỔNG GIÁM ĐỐC



Ông NGUYỄN THANH NGŨ

Tổng Giám đốc

Năm sinh: 1987

Thời điểm được bổ nhiệm Tổng Giám đốc: Tháng 11/2014

Tỷ lệ sở hữu cổ phần có quyền biểu quyết của Công ty:

4.847.118 cổ phần, chiếm 0,74%

Trình độ chuyên môn:

- Cử nhân Quản trị Kinh doanh – Đại học Quốc tế – Đại học Quốc gia TPHCM
- Hoàn thành chương trình Phát triển Hạt giống Lãnh đạo Doanh nghiệp – PACE

QUÁ TRÌNH CÔNG TÁC

- 2014 – Nay: TGĐ CTCP Thành Thành Công – Biên Hòa
- 2014 – 2017: TGĐ CTCP Mía Đường Thành Thành Công – Tây Ninh
- 2016 – 2017: Chủ tịch Công ty Mía Đường TTC Attapeu
- 2016 – 2018: Chủ tịch HĐQT CTCP Tanisugar
- 2014 – 2014: TGĐ CTCP Mía Đường Nhiệt điện Gia Lai
- 2013 – 2014: Phó TGĐ Thường trực CTCP Đường Ninh Hòa

THÀNH TỰU NỔI BẬT

- Với hơn 12 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực Quản trị và Điều hành từ lĩnh vực Tài chính ngân hàng cho đến hoạt động sản xuất kinh doanh trong lĩnh vực Mía Đường, ông Ngũ đã tạo ra nhiều tiếng vang với tư cách là một trong những gương mặt Lãnh đạo Doanh nghiệp tiêu biểu đại diện cho thế hệ 8x đầy huyết quan, nhiệt huyết và mang tinh thần sẵn sàng cho những bước chuyển đổi mạnh mẽ của TTC Biên Hòa.
- Đảm nhiệm vai trò TGĐ của TTC Biên Hòa từ năm 2014, Ông đưa ra những quyết sách kịp thời, ông đã từng bước dẫn dắt TTC Biên Hòa vượt qua các thách thức và bất ổn của thị trường để hoàn thành xuất sắc các nhiệm vụ của HĐQT giao phó, xây dựng niềm tin cho Cổ đông và các Bên liên quan.
- Bên cạnh lĩnh vực Mía Đường, Ông còn có hơn 8 năm kinh nghiệm trong công tác điều hành và quản trị tại các mảng Năng lượng, Cao su, Nông nghiệp, Thực phẩm... Nhờ những kinh nghiệm của mình, Ông đã giúp TTC Biên Hòa thực hiện đa dạng hóa danh mục đầu tư thông qua việc đầu tư vào các đơn vị, ngành nghề tiềm năng và phù hợp với chiến lược phát triển của Công ty.

MỘT SỐ THÀNH TỰU NỔI BẬT CỦA ÔNG TRONG NIÊN ĐỘ 2021-2022

- Niên độ 2021-2022, với cương vị TGĐ, Ông đã kịp thời, linh hoạt trong các chỉ đạo, dẫn dắt TTC Biên Hòa thích ứng với bối cảnh kinh tế khó khăn của Đại dịch Covid-19, giữ vững vị thế cạnh tranh trong ngành Mía Đường, xuất sắc đạt kết quả kinh doanh kỷ lục khi ghi nhận 1.002 tỷ đồng LNTT;
- Ông đã có những chỉ đạo xuyên suốt vào các chính sách hỗ trợ Nông dân và Khách hàng trồng mía với chủ trương ký hợp đồng hợp tác trực tiếp không qua thương lái, từ đó định hướng họ canh tác theo khoa học kỹ thuật vào từng giai đoạn trồng và chăm sóc mía, dẫn chuyển sang mục tiêu canh tác xanh;
- Chỉ đạo Ứng dụng công nghệ canh tác số thông qua nền tảng quản trị FRM, chỉ đạo vận hành FRM để kiểm soát định mức đầu tư, chính sách khoán cho Nông dân, Khách hàng trồng mía tự canh tác;
- Chỉ đạo Vận hành dự án Quản lý xe vận chuyển mía TMS (Truck Management System) nhằm nâng cao khả năng kiểm soát vận chuyển mía phát hiện kịp thời mía nhiễm thuốc, mía xen lẫn, mía bán ngoài và phân tích cải thiện hoạt động;
- Chỉ đạo vận hành dự án quản lý Flycam trong nông nghiệp giúp lập kế hoạch, giám sát thực tế để kịp thời phát hiện tỷ lệ nảy mầm, trồng dặm kịp thời và dễ dàng phát hiện xử lý sâu bệnh hại;
- Đẩy mạnh phát triển, mở rộng vùng nguyên liệu của TTC Biên Hòa tại 4 nước gồm Việt Nam, Lào, Campuchia và Úc;
- Ông cùng với Ban Điều hành đã xuất sắc hoàn thành các mục tiêu kinh doanh khi doanh thu đạt 18.319 tỷ đồng, tăng 23% so với cùng kỳ và hoàn thành 108% kế hoạch cả năm. LNTT đạt 1.046 tỷ đồng, tăng 33% so với niên độ trước và hoàn thành vượt 39% kế hoạch, LNST đạt 873 tỷ đồng, đạt mức kỷ lục từ trước đến nay. Sản lượng Đường tiêu thụ tiếp tục duy trì trên 1 triệu tấn Đường.

CÁC CHỨC VỤ HIỆN ĐANG NẮM GIỮ TẠI CÁC TỔ CHỨC KHÁC (TRỪ CÔNG TY MẸ, CÔNG TY CON)

- Không.



Bà ĐOÀN VŨ UYÊN DUYÊN

Phó Tổng Giám đốc thường trực

Năm sinh: 1987

Thời điểm được bổ nhiệm Phó Tổng Giám đốc: Tháng 2/2020

Tỷ lệ sở hữu cổ phần có quyền biểu quyết của Công ty:

6.929.425 cổ phần, chiếm 1,06%

Trình độ chuyên môn:

- Thạc sỹ Kinh doanh Quốc tế và Quản lý công nghệ – Viện Công nghệ Châu Á, Thái Lan
- Cử nhân Kinh tế và Kế toán – Đại học Greenwich, Anh

QUÁ TRÌNH CÔNG TÁC

- 2020 – Nay: Phó TGĐ Thường trực CTCP Thành Thành Công – Biên Hòa
- 2022 – Nay: Giám đốc điều hành Công ty TSU Australia Pty. Ltd.
- 2022 – Nay: Phó Giám đốc Thường trực CTCP Hàng Tiêu Dùng Biên Hòa
- 2018 – 2020: Giám đốc Tài chính CTCP Thành Thành Công – Biên Hòa
- 2018 – 2018: Trợ lý Tài chính Chủ tịch HĐQT CTCP Thành Thành Công – Biên Hòa
- 2017 – 2018: Đối tác Tài chính Kinh doanh CTCP Giáo dục Thành Thành Công
- 2014 – 2017: Kiểm soát Tài chính Công ty TNHH Hella Vietnam
- 2012 – 2014: Phân tích Tài chính CTCP Quản lý quỹ Thăng Long

THÀNH TỰU NỔI BẬT

- Trong niên độ 2021-2022, trên cương vị Phó TGĐ Thường trực, Bà Duyên đã dẫn dắt hoàn thiện hệ thống quản trị tài chính trên nền tảng Oracle Fusion Cloud ERP và tổ chức triển khai tái cấu trúc hoạt động các đơn vị trực thuộc phù hợp mô hình chuyển đổi theo định hướng chiến lược 2025 của TTC Biên Hòa.

MỘT SỐ THÀNH TỰU NỔI BẬT CỦA BÀ TRONG NIÊN ĐỘ 2021-2022

- Dẫn dắt vận hành thành công dự án Chuyển đổi số bao gồm: Core ERP – Oracle Fusion Cloud, Go-live phần hệ Hợp nhất báo cáo tài chính – Financial Consolidation Cloud System (FCCS);
- Phân hệ Lập kế hoạch ngân sách (Planning Budgeting Cloud System), và Phân hệ Phân tích báo cáo (OAC – Oracle Analytic Cloud) giúp toàn diện Hệ thống Báo cáo, Dự báo và quản trị tài chính tuân thủ chuẩn mực IFRS và các Local GAAP theo định hướng chiến lược phát triển kinh doanh và cấu trúc quản trị công ty;
- Đồng nhất Hệ thống hạch toán và báo cáo cho các quốc gia (Việt Nam, Singapore, Lào) theo Chuẩn mực Báo cáo tài chính quốc tế (IFRS – International Financial Reporting Standards), đồng tiến hạch toán chung USD cũng như đồng nhất niên độ tài chính giúp gia tăng minh bạch và giảm các rủi ro tài chính;
- Thực hiện cơ cấu vốn nội và vốn ngoại, trong đó mở mới hạn mức tín dụng 100 triệu USD tại các Ngân hàng nước ngoài và thành công tăng hạn mức vốn nội tại các Ngân hàng trong nước đến 3.500 tỷ đồng;
- Tham gia thực hiện định giá thương hiệu “TTC Sugar” tăng lên AAA- từ AA+, đạt 115 triệu USD do Brand Finance xếp hạng;
- Dẫn dắt cải tiến các hoạt động quản trị nguồn nhân lực và vận hành trên nền tảng quản trị rủi ro và phát triển bền vững giúp TTC Biên Hòa tiếp tục đạt được giải thưởng quốc tế danh giá “HR Asia – Best Companies to Work for in Asia 2022 – Những nơi làm việc tốt châu Á 2022” lần thứ 2 liên tiếp.

CÁC CHỨC VỤ HIỆN ĐANG NẮM GIỮ TẠI CÁC TỔ CHỨC KHÁC (TRỪ CÔNG TY MẸ, CÔNG TY CON)

- Giám đốc điều hành Công ty TSU Australia Pty. Ltd.
- Phó Giám đốc Thường trực CTCP Hàng Tiêu Dùng Biên Hoà



Ông HUỖNH VĂN PHÁP

Phó Tổng Giám đốc Khối Kinh doanh

Năm sinh: 1979

Thời điểm được bổ nhiệm Phó Tổng Giám đốc Khối Kinh doanh: Tháng 6/2021

Tỷ lệ sở hữu cổ phần có quyền biểu quyết của Công ty:

660.099 cổ phần, chiếm 0,10%

Trình độ chuyên môn:

- Cử nhân Quản trị kinh doanh

QUÁ TRÌNH CÔNG TÁC

- 2021 – Nay: Phó TGĐ Khối Kinh doanh CTCP Thành Thành Công – Biên Hòa
- 2022 – Nay: Giám đốc CTCP Hàng Tiêu Dùng Biên Hòa
- 2015 – 5/2021: Giám đốc Kinh doanh và Giám đốc khối Kinh doanh CTCP Thành Thành Công – Biên Hòa
- 2018 – 2020: Phó Chủ tịch HĐQT và Chủ tịch HĐQT CTCP Thương mại Xuất Nhập Khẩu Biên Hòa và Công ty TNHH MTV Đường TTC Biên Hòa – Đồng Nai
- 2010 – 2014: Phó Giám đốc Kinh doanh Công ty TNHH Đặng Thành và CTCP Bao Bì Thành Thành Công
- 2004 – 2009: Phó phòng Kinh doanh CTCP Bánh Kẹo Hải Hà – Chi nhánh phía Nam

THÀNH TỰU NỔI BẬT

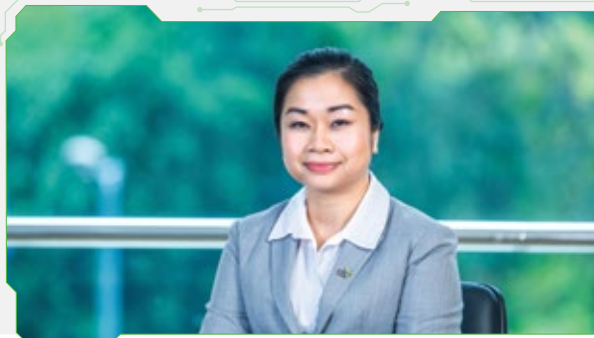
- Với trên 20 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực Kinh doanh Mía Đường và ngành hàng FMCG, Ông Pháp đã có những đóng góp lớn trong việc xây dựng hệ thống Khách hàng (Khách hàng doanh nghiệp – B2B, Khách hàng tiêu dùng – B2C, Khách hàng Thương mại – Trader, Khách hàng Xuất khẩu), đồng thời mở rộng mạng lưới các kênh phân phối, cũng như đẩy mạnh thương hiệu Đường Biên Hòa trên thị trường nội địa và quốc tế. Từ đó góp phần đưa Công ty liên tục tăng trưởng về doanh thu và duy trì vị thế dẫn đầu ngành Đường nội địa và từng bước tham gia sâu rộng hơn trên thị trường Đường quốc tế, bao gồm hoạt động giao dịch Đường trên sàn giao dịch hàng hóa thế giới. Trong thời gian qua, Ông đã triển khai hàng loạt chiến lược kinh doanh phù hợp với định hướng của Công ty trong từng thời điểm và liên tiếp hoàn thành xuất sắc mục tiêu kinh doanh để ra bất chấp những diễn biến bất ổn của ngành Đường Việt Nam và thế giới.

MỘT SỐ THÀNH TỰU NỔI BẬT CỦA ÔNG TRONG NIÊN ĐỘ 2021-2022

- Thành công tiếp tục duy trì tăng trưởng doanh thu của TTC Biên Hòa và đồng thời đóng góp và hiệu quả kinh doanh với 1 năm kết quả lợi nhuận kỷ lục của TTC Biên Hòa;
- Tiếp tục duy trì vị thế là đơn vị dẫn đầu về thị phần tại ngành Đường Việt Nam của TTC Biên Hòa trên tất cả các kênh bán hàng;
- Tiếp tục duy trì sản lượng tốt tại thị trường Trung Quốc mặc dù gặp cạnh tranh rất gay gắt từ các quốc gia có thế mạnh về Đường như Thái Lan, Ấn Độ, Brazil cũng như chính sách Zero-Covid từ thị trường này;
- Xây dựng và phát triển đội ngũ nhân sự Khối Kinh doanh chất lượng cao, sẵn sàng đổi mới và vượt qua các thách thức, từ đó giúp duy trì tốc độ tăng trưởng cho TTC Biên Hòa trong dài hạn.

CÁC CHỨC VỤ HIỆN ĐANG NẮM GIỮ TẠI CÁC TỔ CHỨC KHÁC (TRỪ CÔNG TY MẸ, CÔNG TY CON)

- Giám đốc CTCP Hàng Tiêu Dùng Biên Hoà.



Bà LÂM THỊ CẨM LỆ

Phó Tổng Giám đốc Khối Cung ứng

Năm sinh: 1975

Thời điểm được bổ nhiệm Phó Tổng Giám đốc Khối Cung ứng: Tháng 6/2022

Tỷ lệ sở hữu cổ phần có quyền biểu quyết của Công ty:

0 cổ phần, chiếm 0 %

Trình độ chuyên môn:

- Cử nhân Kinh doanh Quốc tế, Đại học Ngoại Thương Cơ sở II tại Thành phố Hồ Chí Minh

QUÁ TRÌNH CÔNG TÁC

- 2022 – Nay: Phó TGĐ Khối Cung ứng CTCP Thành Thành Công – Biên Hòa
- 2019 – 2022: Giám đốc Cung ứng khu vực Đồng Dương Công ty TNHH Sanofi Aventis Vietnam
- 2015 – 2019: Giám đốc Kế hoạch Công ty TNHH Nước Giải Khát Suntory PepsiCo Việt Nam
- 2010 – 2015: Quản lý chuỗi cung ứng ngành hàng Consumer Care Công ty TNHH Johnson & Johnson Vietnam
- 1999 – 2010: Trưởng các phòng Kế hoạch nhu cầu, Kế hoạch cung ứng, điều độ, Logistics, Xuất nhập khẩu và các vị trí khác nhau trong hoạt động Quản trị chuỗi cung ứng cho các ngành hàng khác nhau (Granule, Haircare, Personal Care, Baby Care, Feminine Care) tại Công ty TNHH Procter & Gamble Việt Nam

THÀNH TỰU NỔI BẬT

- Với hơn 20 năm kinh nghiệm hơn trong lĩnh vực điều phối Chuỗi cung ứng, sự đồng hành của Bà Lệ từ tháng 5/2022 cùng đội ngũ TTC Biên Hòa được kỳ vọng sẽ mang lại những điểm sáng nổi bật cho chiến lược phát triển Chuỗi cung ứng toàn diện và phát triển bền vững của Công ty.

Mặc dù mới gia nhập tổ chức không lâu, nhưng Bà đã có những đóng góp quan trọng như:

- Tham gia điều phối và xây dựng Chuỗi cung ứng toàn diện trong giai đoạn cuối niên độ 2021-2022. Góp phần đảm bảo hoạt động Logistics vận hành ổn định, củng cố và kiện toàn đội ngũ nhân sự nội bộ Khối cung ứng có thể đáp ứng mục tiêu phát triển của Công ty;
 - Cải tiến và tiếp tục phát triển Chuỗi cung ứng xanh, bền vững, ứng dụng công nghệ 4.0 và các giải pháp cân đối, tiết kiệm chi phí, nâng cao giá trị sản phẩm cũng như chất lượng dịch vụ cho Khách hàng;
 - Định hướng TTC Biên Hòa phát triển Chuỗi cung ứng có khả năng đáp ứng nhanh chóng nhu cầu của các ngành hàng tiêu dùng nhanh, cũng như các giải pháp cho sản phẩm nông nghiệp của Công ty trên thị trường trong nước và quốc tế;
 - Giữ vững sự linh hoạt trong hoạt động phân phối và chủ động trong đàm phán giá nguyên vật liệu, dịch vụ đầu vào, từ đó giúp TTC Biên Hòa kiểm soát tốt chi phí, chủ động trong việc gia tăng khả năng cạnh tranh;
 - Chú trọng phát triển mạng lưới nhà cung ứng trong và ngoài nước bằng việc duy trì cung cấp các sản phẩm Đường bảo đảm chất lượng tốt, đi kèm dịch vụ bán hàng luôn cải tiến;
 - Tiến hành hàng loạt các biện pháp phân loại nhà cung cấp, tái đánh giá năng lực cung ứng và mức độ sẵn sàng hợp tác với các đối tác chiến lược, cũng như tìm thêm các nhà cung cấp mới;
 - Chỉ đạo xây dựng và thực hiện các chiến lược phát triển ngắn, trung và dài hạn với các nhà cung cấp tại từng thị trường nội địa và nước ngoài phù hợp với định hướng phát triển của Công ty.
- ### CÁC CHỨC VỤ HIỆN ĐANG NẮM GIỮ TẠI CÁC TỔ CHỨC KHÁC (TRỪ CÔNG TY MẸ, CÔNG TY CON)
- Không.

BÁO CÁO CỦA BAN TỔNG GIÁM ĐỐC VỀ HOẠT ĐỘNG TRONG NĂM



MỤC TIÊU TRỞ THÀNH
CÔNG TY NÔNG NGHIỆP 4.0

hàng đầu Việt Nam & khu vực

KHI TRIỂN KHAI KINH DOANH
CÁC GIẢI PHÁP NÔNG NGHIỆP
CHUYÊN SÂU, ÁP DỤNG CƠ GIỚI HÓA
VÀ CÔNG NGHỆ HIỆN ĐẠI VÀO
MỌI MẶT CỦA HOẠT ĐỘNG

Đứng trước bối cảnh tình hình kinh tế thế giới và Việt Nam còn nhiều bất ổn, tập thể Ban lãnh đạo và CBNV TTC Biên Hòa đã không ngừng nỗ lực chủ động và linh hoạt mọi hoạt động để thích ứng với mọi hoàn cảnh, 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. TTC Biên Hòa tiếp tục giữ vững vị thế đầu ngành Mía Đường khi chiếm 46% thị phần nội địa với sản lượng hợp nhất đạt 18.319 tỷ đồng, tăng 23% so với cùng kỳ, và hoàn thành 108% kế hoạch đã đặt ra, LNTT đạt 1.046 tỷ đồng, tăng 33% so với cùng kỳ năm trước và đạt hơn 139% kế hoạch năm. Kết quả trên nhờ vào việc Công ty đã xây dựng các chính sách bán hàng hiệu quả, mở rộng thị phần cũng như tập trung triển khai nâng cao các hoạt động sản xuất, gia tăng hiệu quả hoạt động kinh doanh lõi. Đây cũng là lần đầu tiên TTC Biên Hòa đạt lợi nhuận trên nghìn tỷ đồng trong một niên độ kể từ khi hoạt động.

DOANH THU THUẦN HỢP NHẤT
(ĐVT: Tỷ đồng)

18.319

TĂNG 23% SO VỚI CÙNG KỲ
VÀ HOÀN THÀNH 108% KẾ HOẠCH ĐÃ ĐẶT RA

LỢI NHUẬN TRƯỚC THUẾ
(ĐVT: Tỷ đồng)

1.046

TĂNG 33% SO VỚI CÙNG KỲ NĂM TRƯỚC
VÀ ĐẠT HƠN 139% KẾ HOẠCH NĂM

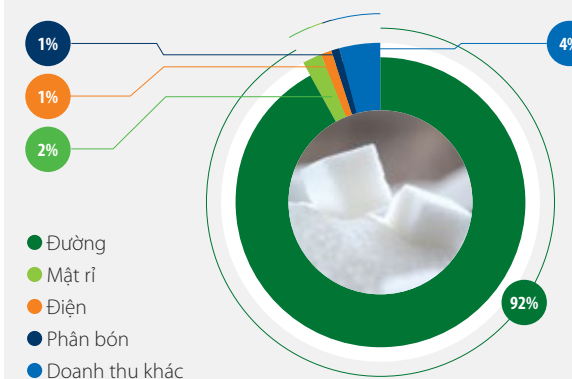


Ban Tổng Giám đốc TTC Biên Hòa

miền Bắc của TTC Biên Hòa cũng tích cực mở rộng thị trường và hệ thống Khách hàng đã giúp sản lượng tiêu thụ ở miền Bắc tăng trưởng hơn 400%, miền Tây tăng hơn 5% so với niên độ trước. Bên cạnh đó, sản lượng tiêu thụ của các kênh bán hàng khác cũng ghi nhận tăng trưởng, cụ thể, kênh Tiêu dùng B2C tăng 10% so với cùng kỳ. Đặc biệt, với lợi thế trong việc sở hữu một đơn vị "Trading house", 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.

TTC Biên Hòa hiện cũng là Công ty sở hữu số lượng lớn và đa dạng nhất các dòng sản phẩm Đường tại Việt Nam với hơn **75 sản phẩm gồm 29 dòng Đường RE, 14 dòng Đường RS, 11 dòng Đường Phèn, 8 dòng Đường Organic, 4 dòng Thực phẩm chức năng, và 4 dòng Đường Lỏng, 3 dòng Đường Vàng và 2 dòng sản phẩm Đường Mix.** Nhờ vậy, TTC Biên Hòa có thể phục vụ tối đa nhu cầu đa dạng và chuyên biệt của mọi nhóm Khách hàng, từ các kênh trọng điểm là Khách hàng doanh nghiệp B2B và Khách hàng tiêu dùng B2C, đến các kênh Xuất khẩu và Thương mại. Trước những biến động liên tục của giá Đường quốc tế và nhu cầu của thị trường trong nước, việc tối ưu Chuỗi giá trị cây mía trong chiến lược đa dạng hóa danh mục sản phẩm được TTC Biên Hòa tiếp tục khai thác và phát triển với 12 dòng sản phẩm Cạnh Đường - Sau Đường bao gồm 2 dòng nước uống Míaqua, bã mía, mật rỉ, điện thương phẩm sinh khối, 3 dòng nước màu và 4 dòng phân bón. Trong niên độ vừa qua, Doanh thu bán Mật rỉ và Điện đóng góp lần lượt là 445 tỷ đồng và 204 tỷ đồng vào tổng Doanh thu của Công ty.

Cơ cấu Doanh thu theo loại hình Sản phẩm
Niên độ 2021-2022



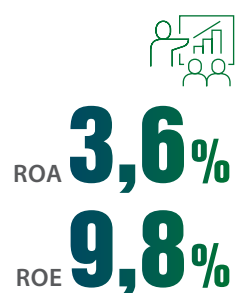
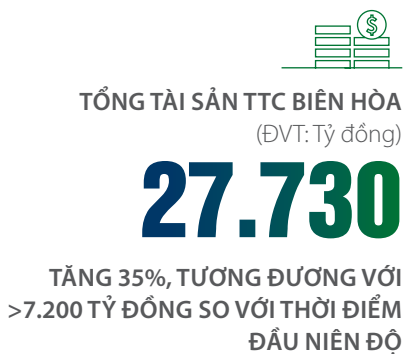
Nguồn: BCTC hợp nhất Kiểm toán niên độ 2021-2022, TTC Biên Hòa



BÁO CÁO CỦA BAN TỔNG GIÁM ĐỐC VỀ HOẠT ĐỘNG TRONG NĂM

Đối mặt với nhiều thách thức trong niên độ qua, TTC Biên Hòa vẫn thể hiện được tiềm lực vững vàng của doanh nghiệp đầu ngành, ghi nhận tăng trưởng tốt cho cả doanh thu và lợi nhuận, tiếp tục mở rộng thị phần nội địa, giữ vững diện tích VNL, tối ưu hóa công tác vận hành, đẩy mạnh đa dạng hóa nguồn thu là những thành quả rất đáng tự hào mà Công ty đã gặt hái được.

Tại thời điểm 30/6/2022, Tổng tài sản của Công ty đạt 27.730 tỷ đồng và tăng 35%, tương đương với hơn 7.200 tỷ đồng so với thời điểm đầu niên độ. Con số này giúp TTC Biên Hòa tiếp tục củng cố vị thế dẫn đầu ngành Mía Đường và là cái tên duy nhất trong ngành có tài sản đạt đến ngưỡng tỷ USD. Mặt khác, quy mô tài sản tăng mạnh trong khi nợ vay chỉ tăng 19%, tương đương 1.789 tỷ đồng và Vốn chủ sở hữu ghi nhận tăng 17%, tương đương hơn 1.430 tỷ đồng. Điều này cho thấy bên cạnh sự gia tăng vốn chủ, khả năng sử dụng vốn hiệu quả đã giúp Công ty tạo ra doanh thu đủ bù đắp cho chi phí phát sinh và đem về lợi nhuận khả quan.



Xét trên hiệu quả hoạt động, Biên lợi nhuận gộp có sự thu hẹp từ 14,8% xuống 12,6%, do giá vốn tăng tỷ lệ nhiều hơn doanh thu. Lạm phát tăng cao, các chi phí đầu vào tăng đã đẩy chi phí sản xuất gia tăng, trong khi nhu cầu đầu ra cũng còn bị ảnh hưởng bởi tình hình dịch bệnh diễn biến phức tạp trong nửa đầu Niên độ, các yếu tố vĩ mô và chính trị quốc tế diễn tiến phức tạp cũng ảnh hưởng lên các thị trường tiêu thụ của Công ty. Mặc dù vậy, tỷ trọng Chi phí bán hàng/Doanh thu thuần vẫn được Công ty kiểm soát ở mức 3,6%, tương đương với niên độ trước. Việc nỗ lực kiểm soát chi phí bán hàng là tiền đề để Công ty có thể tăng tính cạnh tranh với các doanh nghiệp trong khu vực, đặc biệt là trong bối cảnh nền kinh tế đang phục hồi hậu đại dịch Covid-19. Đáng chú ý, Doanh thu tài chính trong kỳ tăng cao gấp 2,2 lần cùng kỳ lên mức 1.086 tỷ đồng, trong đó phần lớn đến từ hoạt động giao dịch Đường trên sàn giao dịch hàng hóa quốc tế. Đây có thể xem là một nguồn thu quan trọng giúp đa dạng hóa lợi nhuận và cũng là lợi thế cạnh tranh của Công ty trong trường hợp thị trường tiêu thụ truyền thống bị ảnh hưởng tiêu cực. Với kết quả kinh doanh khả quan như kể trên, các chỉ số lợi nhuận đã có mức cải thiện đáng kể so với cùng kỳ, ghi nhận ROA đạt 3,6%, tương đương với niên độ trước và ROE đạt 9,8%, tăng so với cùng kỳ. Những thành quả đạt được đã cho thấy những định hướng của Công ty trong việc tái cấu trúc đã đi đúng lộ trình, gia tăng hiệu quả hoạt động kinh doanh lõi.

Cụ thể, Tài sản ngắn hạn, tăng 43%, đáng chú ý là từ các khoản Tiền mặt và tương đương tiền tăng 41% và Đầu tư tài chính ngắn hạn, tăng 64%, chủ yếu đến từ việc Công ty tăng mức đầu tư vào cổ phiếu GEG của Công ty Cổ phần Điện Gia Lai đồng thời tăng tiền gửi có kỳ hạn tại các ngân hàng trong nước. Điều này khẳng định tiềm lực tài chính mạnh mẽ của doanh nghiệp đồng thời phản ánh đúng định hướng tái cấu trúc hệ thống tài chính mà Công ty đã đề ra với mục tiêu đa dạng hóa nguồn thu và tận dụng tối đa các thể mạnh sẵn có, có thể chủ động nguồn vốn để phát triển các kế hoạch trung và dài hạn.

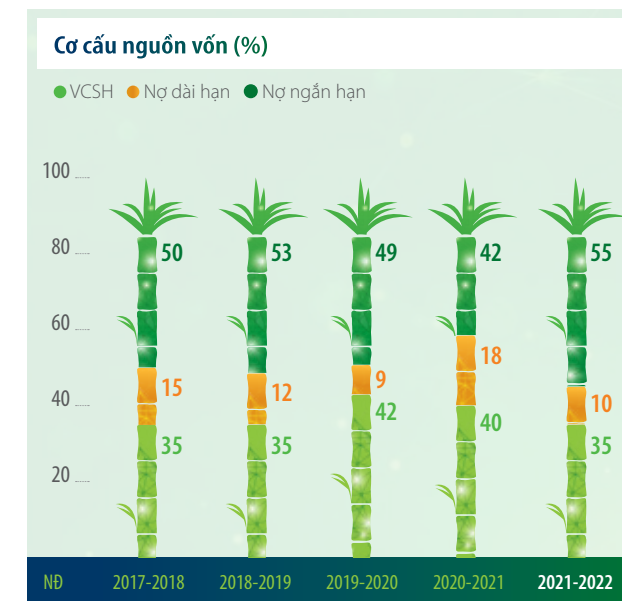
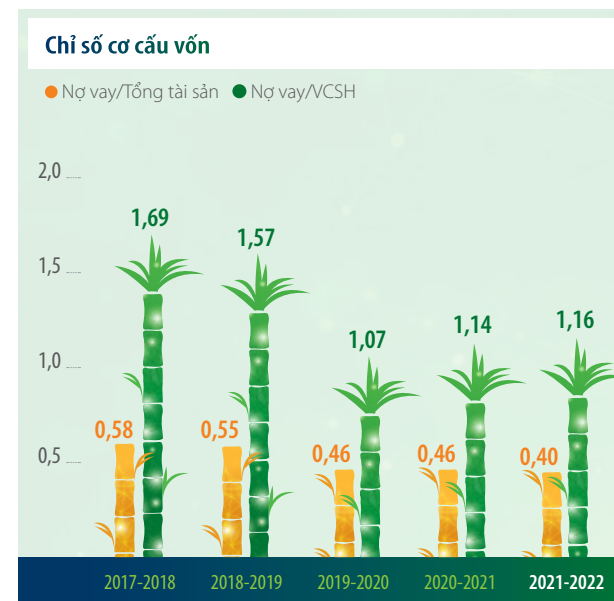
Hàng tồn kho của Công ty ghi nhận mức tăng lên 4.626 tỷ đồng, tăng lên hơn 46% so với thời điểm 30/6/2021, đồng thời số ngày hàng tồn kho có xu hướng tăng lên, từ 82 ngày lên mức 89 ngày. Tồn kho tăng lên mang yếu tố mùa vụ tại thời điểm chuẩn bị nguồn hàng cho vụ sản xuất kinh doanh mới, đáp ứng nhu cầu tăng lên của thị trường. Việc bảo đảm lượng tồn kho phù hợp giúp Công ty hạn chế tối thiểu sự biến động về giá Đường.

Xét về dòng tiền, báo cáo lưu chuyển tiền tệ đã thể hiện sự cải thiện mạnh mẽ trong hoạt động sản xuất kinh doanh lõi so với cùng kỳ. Lưu chuyển tiền thuần Niên độ 2021-2022 đã ghi nhận những mức tăng trưởng đáng kể so với cùng kỳ, đạt mức 742 tỷ đồng, ghi nhận tiền và tương tiền cuối kỳ tăng 41% so với niên độ trước. Mức tăng này phần lớn đến từ sự đóng góp của Dòng tiền lưu chuyển thuần từ Hoạt động kinh doanh, chủ yếu nhờ vào việc Công ty đã tận dụng uy tín của mình với nhà cung cấp để tối ưu hóa chi phí vốn. Việc sở hữu lượng Tiền mặt lớn đóng vai trò trọng yếu trong việc giúp Công ty gia tăng sức mạnh tài chính, đảm bảo thanh khoản khi có những vấn đề chi trả phát sinh cũng như nắm bắt những cơ hội đầu tư tiềm năng.



Chỉ tiêu (Tỷ đồng)	30/6/2021	30/6/2022
Lưu chuyển tiền thuần từ HĐKD	94	1.174
Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động đầu tư	-432	-2.619
Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động tài chính	1.161	2.187
Ảnh hưởng của thay đổi tỷ giá hối đoái quy đổi ngoại tệ		-2
Tiền và tương đương tiền đầu kỳ	1.000	1.823
Tiền và tương đương tiền cuối kỳ	1.823	2.563

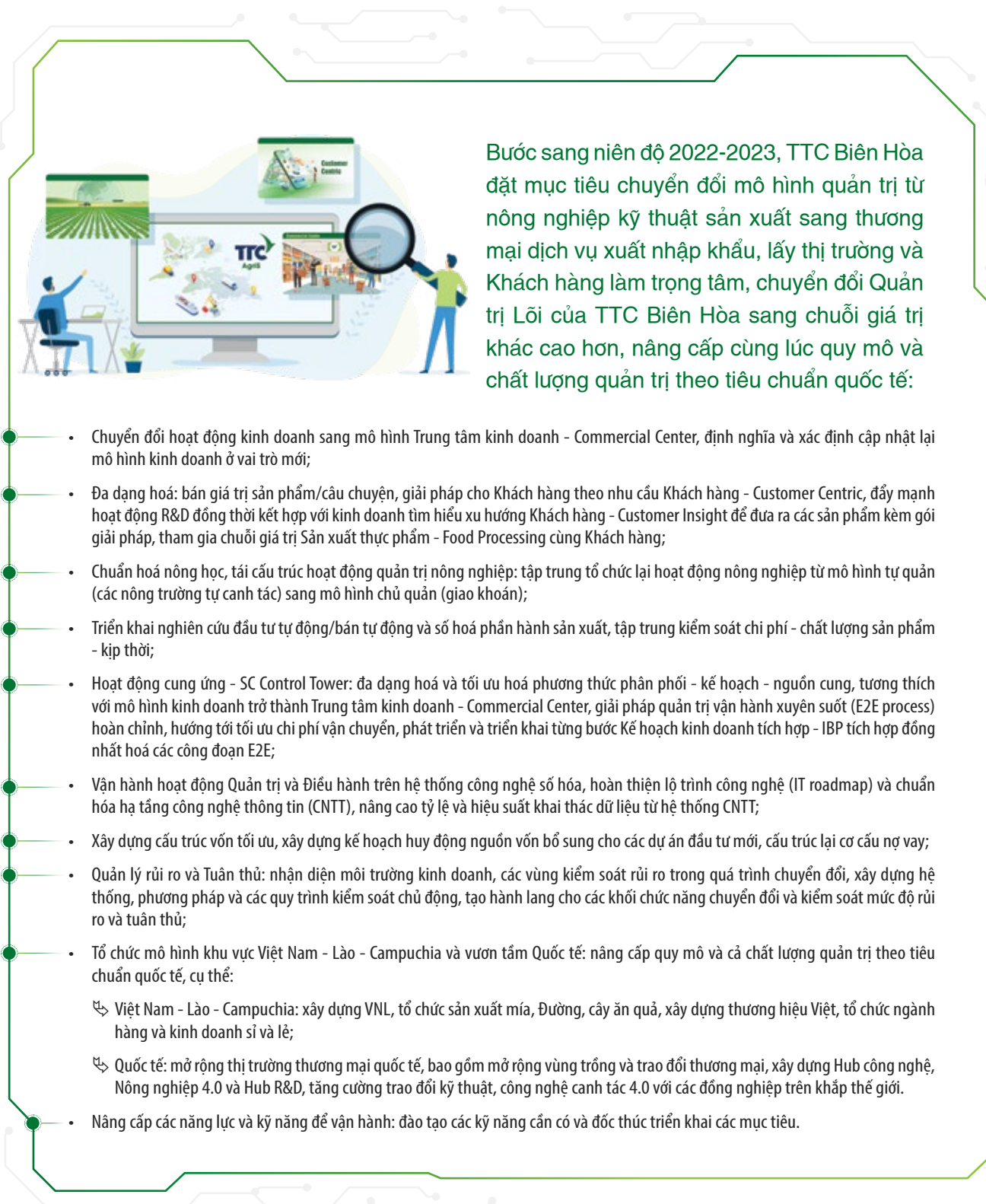
Nguồn: TTC Biên Hòa



Trong niên độ 2021-2022, Công ty đã hoàn thành kế hoạch thực hiện cơ cấu vốn nội và vốn ngoại, mở mới hạn mức tín dụng tại các Ngân hàng nước ngoài hoặc Chi nhánh tại Việt Nam. Cụ thể, Nợ vay của Công ty ghi nhận tăng 19%, tương đương khoảng 1.789 tỷ đồng, đến từ việc Nợ vay dài hạn giảm 874 tỷ đồng và Nợ vay ngắn hạn tăng 2.664 tỷ đồng, đáp ứng nhu cầu vốn lưu động tăng nhanh trong ngắn hạn, phục vụ hoạt động sản xuất kinh doanh. Hệ số Nợ vay/VCSH đạt 1,16 lần, tăng nhẹ so với đầu niên độ và hệ số Nợ vay/Tổng tài sản đạt 0,40 lần, giảm 13% so với đầu niên độ. TTC Biên Hòa nỗ lực xây dựng cấu trúc tài chính khỏe mạnh theo đúng lộ trình định hướng phát triển của Công ty, sẵn sàng bước vào giai đoạn mở rộng đầu tư mới, đa dạng hóa ngành nghề kinh doanh.

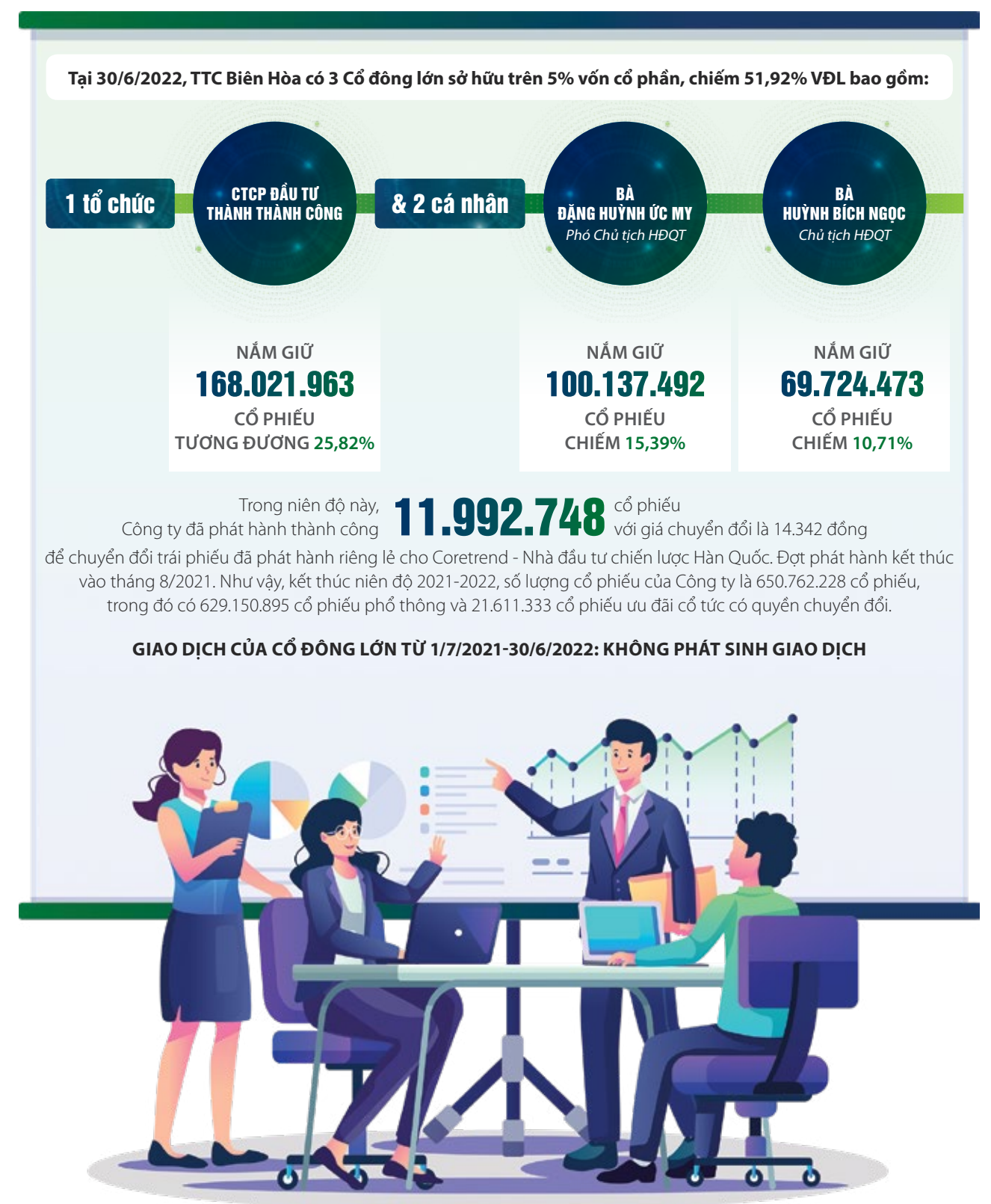
BÁO CÁO CỦA BAN TỔNG GIÁM ĐỐC VỀ HOẠT ĐỘNG TRONG NĂM

NHỮNG MỤC TIÊU CHÍNH CHO NIÊN ĐỘ 2022-2023



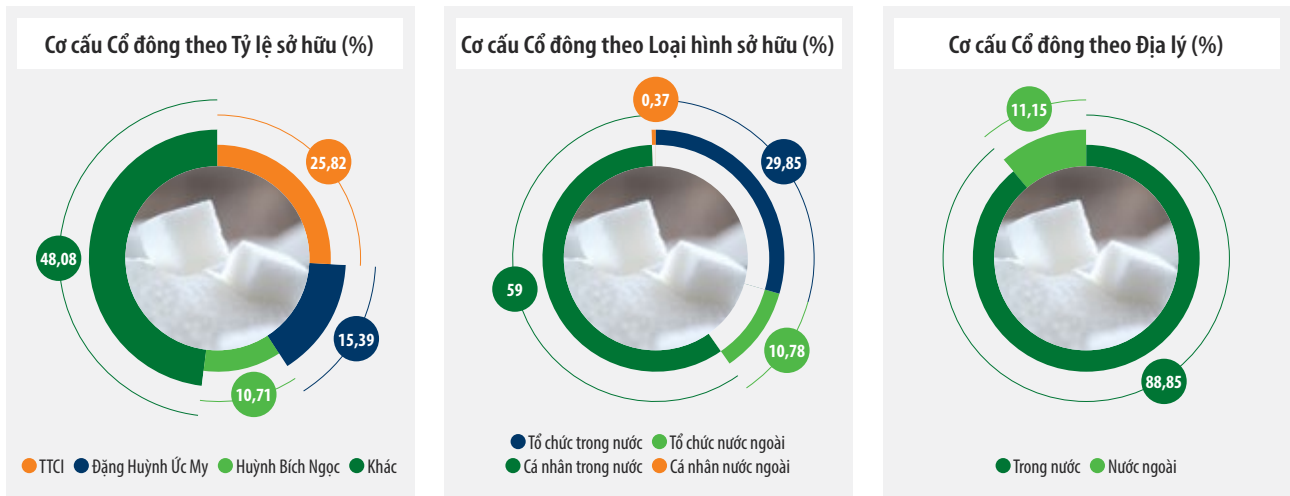
THÔNG TIN CỔ PHIẾU

TÌNH HÌNH CƠ CẤU CỔ ĐÔNG VÀ GIAO DỊCH CỦA NGƯỜI NỘI BỘ VÀ NGƯỜI CÓ LIÊN QUAN CỦA SBT



CƠ CẤU CỔ ĐÔNG SBT TẠI NGÀY 30/6/2022

STT	Cơ cấu Cổ đông theo tỷ lệ sở hữu	Số lượng cổ phần	Tỷ lệ sở hữu	Số lượng Cổ đông	
				Cá nhân	Tổ chức
I	Cổ đông lớn sở hữu từ 5% Vốn cổ phần	337.883.928	51,92%	2	1
1	Trong nước	337.883.928	51,92%	2	1
2	Nước ngoài	-	-	-	-
II	Cổ đông sở hữu từ 1% - 5% Vốn cổ phần	91.760.693	14,10%	4	3
1	Trong nước	39.171.498	6,02%	4	1
2	Nước ngoài	52.589.195	8,08%	-	2
III	Cổ đông sở hữu dưới 1% Vốn cổ phần	221.117.607	33,98%	22.363	133
1	Trong nước	201.123.881	30,91%	22.050	89
2	Nước ngoài	19.993.726	3,07%	313	44
TỔNG CỘNG		650.762.228	100%	22.369	137



Trong niên độ qua, Công ty cũng ghi nhận sự thay đổi về sở hữu cổ phiếu SBT của Người nội bộ và Người có liên quan. Thống kê tình hình biến động được nêu chi tiết tại bảng dưới.

GIAO DỊCH CỦA NGƯỜI NỘI BỘ VÀ NGƯỜI CÓ LIÊN QUAN ĐỐI VỚI CỔ PHIẾU SBT TỪ 1/7/2021 - 30/6/2022

STT	Người thực hiện giao dịch	Vị trí	Cổ phiếu sở hữu 1/7/2021 (*)		Cổ phiếu sở hữu 30/6/2022(**)		Lý do tăng, giảm
			Số cổ phiếu	Tỷ lệ	Số cổ phiếu	Tỷ lệ	
Người nội bộ							
1	Hoàng Mạnh Tiến	Thành viên độc lập HĐQT	1.572.000	0,25%	1.575.000	0,24%	Phát sinh mua
2	Đoàn Vũ Uyên Duyên	Phó TGĐ Thường trực	929.425	0,15%	6.929.425	1,07%	Phát sinh mua
3	Nguyễn Thị Phương Thảo	Giám đốc Tài chính	429.425	0,07%	419.625	0,06%	Phát sinh bán
4	Tăng Kim Tây	Giám đốc Chi nhánh	25.000	0,004%	0	0%	Phát sinh bán
5	Trương Văn Toại	Giám đốc Chi nhánh	45.100	0,007%	0	0%	Phát sinh bán
Người có liên quan đến Người nội bộ							
6	Đặng Văn Thành	Chồng Bà Huỳnh Bích Ngọc (Chủ tịch HĐQT)	9.997.000	1,57%	0	0%	Phát sinh bán
TỔNG CỘNG			12.997.950	2,05%	8.924.050	1,37%	

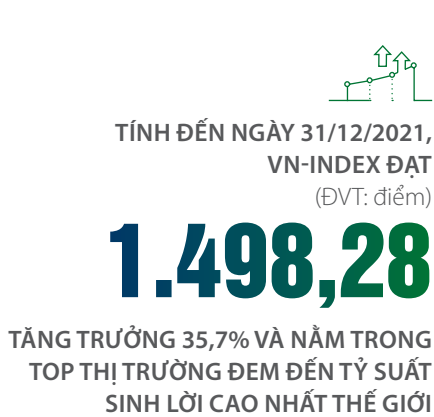
(*) Tổng số lượng cổ phiếu tại thời điểm 1/7/2021: 638.769.480 cổ phiếu
(**) Tổng số lượng cổ phiếu tại thời điểm 30/6/2022: 650.762.228 cổ phiếu

Nguồn: TTC Biên Hòa tổng hợp

DIỄN BIẾN GIAO DỊCH TRÊN THỊ TRƯỜNG CHỨNG KHOÁN

THỊ TRƯỜNG CHỨNG KHOÁN VIỆT NAM BÙNG NỔ TRONG 6 THÁNG CUỐI NĂM 2021

Trải qua một năm đầy biến động, cả nền kinh tế đối diện với nhiều khó khăn, tuy vậy thị trường chứng khoán Việt Nam (TTCK) đã ghi dấu một năm thăng hoa với các mốc kỷ lục mới được xác lập trên chặng đường phát triển, đặc biệt trong giai đoạn 6 tháng cuối năm 2021.



Mốc 1.500 điểm chính thức được chinh phục vào ngày 25/11/2021, đánh dấu đỉnh lịch sử mới về chỉ số trên TTCK Việt Nam. Tính đến ngày 31/12/2021, VN-Index đạt 1.498,28 điểm, tăng trưởng 35,7% và nằm trong Top thị trường đem đến tỷ suất sinh lời cao nhất thế giới. Với sự bùng nổ về tài khoản mở mới, thanh khoản thị trường cũng tăng trưởng chưa từng có. Thanh khoản thường xuyên ở mức 1 tỷ USD/ phiên, đặc biệt lập kỷ lục trong ngày 19/11/2021 với hơn 56 nghìn tỷ đồng, tương ứng gần 2,3 tỷ USD. Làn sóng Nhà đầu tư cá nhân mới tham gia thị trường là một trong những nhân tố quan trọng góp phần thúc đẩy tăng trưởng mạnh mẽ của thanh khoản thời gian qua. Trong năm 2021, tài khoản mở mới của nhà đầu tư ghi nhận hơn 1,5 triệu tài khoản, tăng gấp 4 lần so với 2020 và lớn hơn 5 năm trước cộng lại. Trong năm 2021, mặc dù tình hình kinh tế gặp nhiều thách thức nhưng với sự tăng trưởng của thị trường chứng khoán nhiều doanh nghiệp đã huy động thành công nguồn vốn để khôi phục sản xuất kinh doanh.

HẠ NHIỆT SAU THỜI GIAN BÙNG NỔ, THỊ TRƯỜNG MỞ RA NHIỀU CƠ HỘI ĐẦU TƯ



Bất chấp diễn biến không tích cực trong 6 tháng đầu năm 2022, TTCK Việt Nam vẫn được đánh giá lạc quan về triển vọng tăng trưởng được hỗ trợ bởi các yếu tố như:

- Theo công bố từ World Bank ngày 8/8/2022, tăng trưởng GDP dự kiến sẽ tiếp tục cải thiện trong nửa cuối năm nay và đạt mức 7,5%. Bên cạnh đó, trong tháng 7 vừa qua, Việt Nam là quốc gia duy nhất tại châu Á và khu vực ASEAN được IMF tăng dự báo tăng trưởng thêm 1% so với 3 tháng trước, lên 7% trong năm nay;
- Giá cổ phiếu giảm sâu kết hợp với tăng trưởng lợi nhuận của doanh nghiệp đã đưa định giá cổ phiếu trên TTCK Việt Nam trở nên hấp dẫn so với các thị trường trong khu vực với mức P/E của VN-Index dự phóng 11,5 lần trong khi tỷ lệ P/E dự phóng trung bình của các quốc gia ASEAN đang phát triển trong khu vực khoảng 16,2 lần;
- Chính phủ đang trong giai đoạn đẩy nhanh thực hiện gói kích thích kinh tế, bao gồm gói cấp bù lãi suất và thúc đẩy tiến độ các dự án đầu tư công cũng sẽ hỗ trợ cho thị trường từ nay tới cuối năm;
- Số lượng tài khoản mở mới kỷ lục cùng việc khối ngoại đặc biệt bền bỉ mua ròng khi thị trường chứng khoán giảm sâu với giá trị đạt 10.417 tỷ đồng cổ phiếu, chứng chỉ quỹ trong Quý 2 năm 2022 vừa qua cho thấy TTCK Việt Nam vẫn nhận được sự quan tâm từ các nhà đầu tư trong và ngoài nước.

Nguồn: TTC Biên Hòa tổng hợp

SBT

HOÀN THIỆN KHUNG QUẢN TRỊ ESG

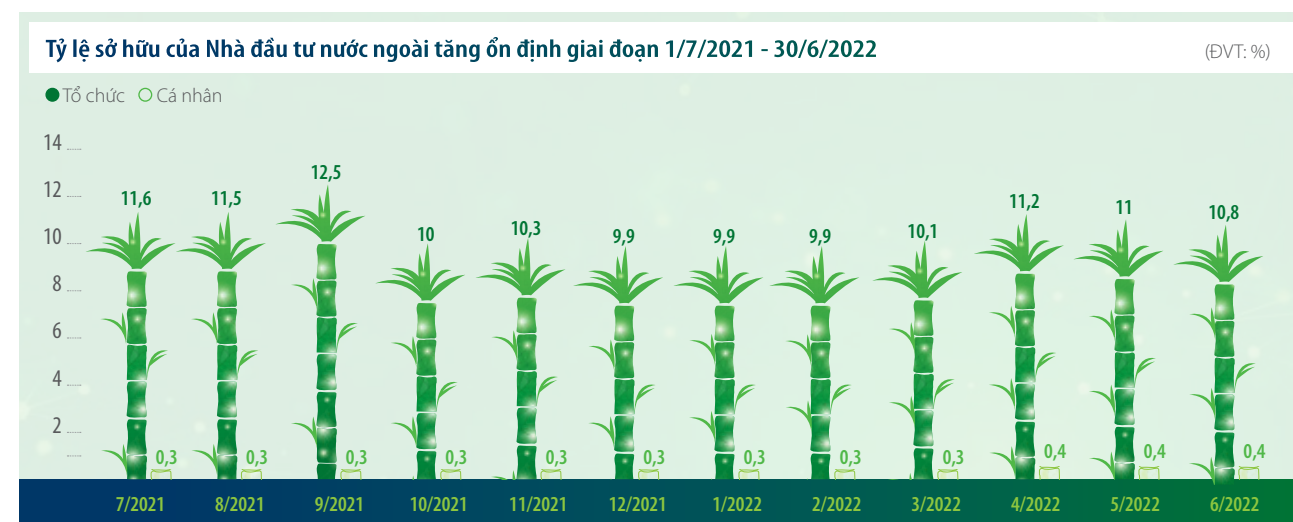
NẮM BẮT CƠ HỘI ĐẦU TƯ QUA XU HƯỚNG PHÁT TRIỂN BỀN VỮNG

Trước bối cảnh chu kỳ “tiền rẻ” sẽ không còn, dòng tiền chảy vào TTCK Việt Nam sẽ được chọn lọc một cách khắt khe, khả năng lựa chọn những cổ phiếu tốt sẽ là yếu tố trọng yếu quyết định hiệu suất của Nhà đầu tư. Để tồn tại và luôn là sự lựa chọn hàng đầu cho các Nhà đầu tư, cổ phiếu SBT vẫn luôn được giới đầu tư đánh giá là một cổ phiếu có nền tảng cơ bản tốt và uy tín trên thị trường.

Trong niên độ qua, SBT tiếp tục ghi dấu ấn trong hành trình phát triển bền vững, tiếp tục là Công ty Mía Đường duy nhất có tên 5 năm liên tiếp trong Top 20 doanh nghiệp niêm yết thuộc chỉ số phát triển bền vững VNSI20. Theo đó, SBT phải thỏa toàn bộ các điều kiện khắt khe trong khâu sàng lọc như: (1) Thuộc 20 doanh nghiệp trong số 100 doanh nghiệp vốn hóa lớn nhất trên thị trường (đáp ứng các yêu cầu về tư cách cổ phiếu, thanh khoản, tỷ lệ tự do chuyển nhượng và vốn hóa); (2) Không thuộc các ngành nghề thuộc danh sách không mang tính bền vững theo Quy tắc xây dựng, và (3) Quản lý bộ chỉ số HOSE-Index và có kết quả đánh giá PTBV

cao nhất (đánh giá sâu trên 3 tiêu chí ESG về môi trường, xã hội và quản trị). Đầu tư bền vững đang là xu hướng của thế giới khi các quỹ đầu tư lớn đang ưu tiên rót vốn vào các doanh nghiệp có xếp hạng cao về tiêu chí ESG. Theo nhà cung cấp dữ liệu Morningstar, tài sản trong các quỹ ESG đã tăng 53% hàng năm lên 2,7 tỷ USD vào cuối năm 2021. Đầu tháng 1, Bloomberg Intelligence nhận định rằng tài sản ESG toàn cầu có thể vượt qua 41.000 tỷ USD trong năm nay và đạt 50.000 tỷ USD vào năm 2025. Theo đó, việc SBT thuộc rổ VNSI20 là một cơ hội tốt để SBT có thể tiếp cận những dòng vốn đầu tư dễ dàng hơn, đặc biệt là các dòng vốn ngoại.

Bên cạnh đó, Công ty hiện cũng đang thỏa mãn nhiều tiêu chuẩn khắt khe về chất lượng kinh doanh, khối lượng giao dịch,... và được nhiều quỹ ETFs và Chỉ số (Index) lớn trong và ngoài nước lựa chọn trong các đợt cơ cấu danh mục hoặc giải ngân mới. Tính tới 30/6/2022, cổ phiếu SBT đang thuộc danh mục của hơn 9 Rổ chỉ số ETF và 9 chỉ số Index uy tín trong nước, ngoài nước với tổng sở hữu là hơn 12 triệu cổ phiếu. Nổi bật là Fubon FTSE Vietnam ETF-Quỹ ETF Đài Loan mới gia nhập thị trường Việt Nam đã liên tục gia tăng tỷ lệ sở hữu với gần 6 triệu cổ phiếu, The Hongkong and Shanghai Banking Corporation Limited với hơn 2,5 triệu cổ phiếu, Vaneck Vietnam ETF nắm giữ hơn 2,5 triệu cổ phiếu...



Nguồn: TTC Biên Hòa tổng hợp



Thông kê giao dịch cổ phiếu SBT 1/7/2021 - 30/6/2022	1 tháng gần nhất	3 tháng	6 tháng	12 tháng
Khối lượng giao dịch bình quân mỗi ngày (Cổ phiếu)	2.616.100	3.226.187	4.167.471	4.908.951
Tổng giá trị giao dịch bình quân mỗi ngày (Tỷ đồng)	43,95	60,09	90,77	109,17
Giá cổ phiếu				
• Giá cao nhất (VNĐ)	18.650	24.300	26.850	26.850
• Giá thấp nhất (VNĐ)	14.700	14.400	14.400	14.400
• Giá đóng cửa bình quân (VNĐ)	16.673	18.156	20.731	21.334

Nguồn: TTC Biên Hòa tổng hợp

THÔNG TIN CỔ PHIẾU

Tại thời điểm 30/6/2022, cổ phiếu SBT đạt 18.650, giảm 12,6% so với mức 21.350 đóng cửa ngày 1/7/2021. Trong niên độ qua, xu hướng tăng của SBT được hình thành và kéo dài bắt đầu từ tháng 8/2021. Tại nhịp tăng này, SBT đạt mức 23.600 ngày 6/9/2021 tạo đà cho nhịp tăng tiếp theo và đạt đỉnh cao nhất tại 26.850 ngày 10/1/2022. Xu hướng tăng vững chắc



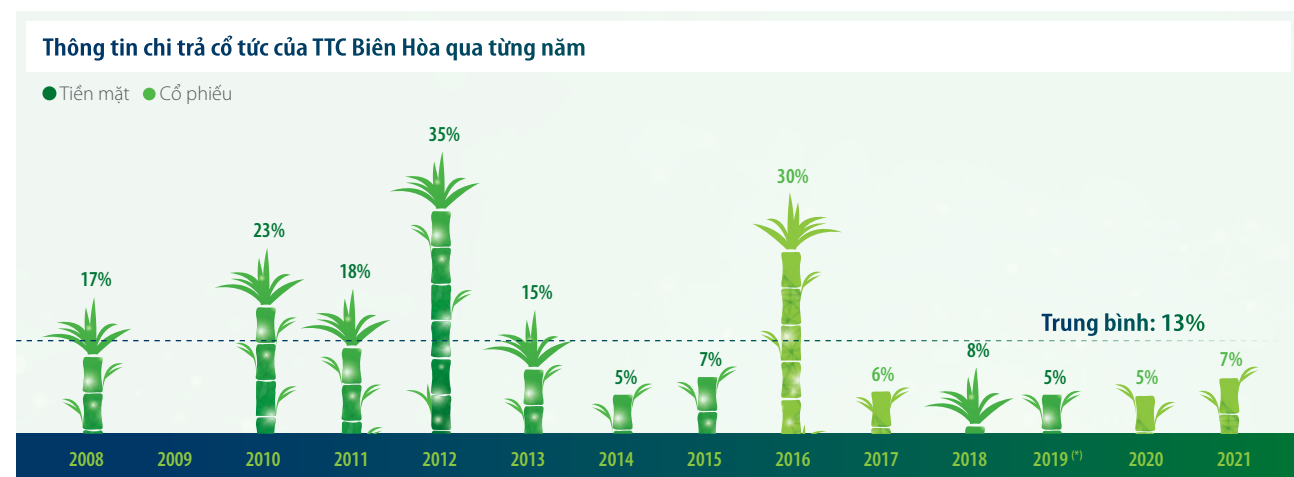
Thanh khoản của SBT và một số Doanh nghiệp cùng Ngành giai đoạn 1/7/2021 - 30/6/2022

STT	Công ty	Mã chứng khoán	Sàn giao dịch	Khối lượng giao dịch trung bình (cổ phiếu)	Giá trị giao dịch trung bình (tỷ đồng)
1	CTCP Thành Thành Công Biên Hòa	SBT	HSX	4.908.951	109,17
2	CTCP Mía Đường Lam Sơn	LSS	HSX	954.306	13,84
3	CTCP Đường Quảng Ngãi	QNS	UPCOM	753.337	37,45
4	CTCP Mía Đường Sơn La	SLS	HNX	14.660	2,23
5	CTCP Đường Kon Tum	KTS	HNX	8.896	0,26

Nguồn: Vietstock, TTC Biên Hoà tổng hợp

ĐẢM BẢO CHÍNH SÁCH CỔ TỨC CHO CỔ ĐÔNG, NHÀ ĐẦU TƯ

Liên tục các năm kể từ khi niêm yết vào 2008, TTC Biên Hoà luôn thực hiện đúng cam kết về chính sách chi trả cổ tức cho Cổ đông và Nhà đầu tư bằng cả 2 hình thức là tiền mặt và cổ phiếu. Ngày 26/8/2022 vừa qua, SBT đã công bố phương án chi trả cổ tức bằng cổ phiếu 7% cho ND 2020-2021 với hơn 44 triệu cổ phiếu tương đương 440 tỷ đồng và thời gian thực hiện chi trả dự kiến là quý IV/2022, qua đó tiếp tục hoàn thành nghĩa vụ cổ tức với Cổ đông.



(*) Theo Nghị quyết ĐHĐCĐ số 10/2020/NQ-ĐHĐCĐ ngày 28/10/2020, Công ty đã thực hiện nộp hồ sơ xin phép UBCK Nhà Nước thông qua Phương án chi trả cổ tức niên độ 2019-2020 bằng phương án phát hành cổ phiếu vào tháng 9/2021. Tuy nhiên, do có sự thay đổi trong quy định pháp luật liên quan (Luật Chứng khoán 2019 (có hiệu lực ngày 01/01/2021), Luật Doanh nghiệp 2020 (có hiệu lực ngày 01/01/2021)) nên hồ sơ chi trả cổ tức cần chỉnh sửa và phải được ĐHĐCĐ thông qua một số nội dung liên quan. Công ty sẽ thực hiện xin lại ý kiến cổ đông vào ĐHĐCĐ thường niên năm 2021-2022 tổ chức vào tháng 10/2022 và tiến hành hoàn tất thủ tục chi trả phần cổ tức này trong thời gian sớm nhất.

Nguồn: TTC Biên Hoà tổng hợp

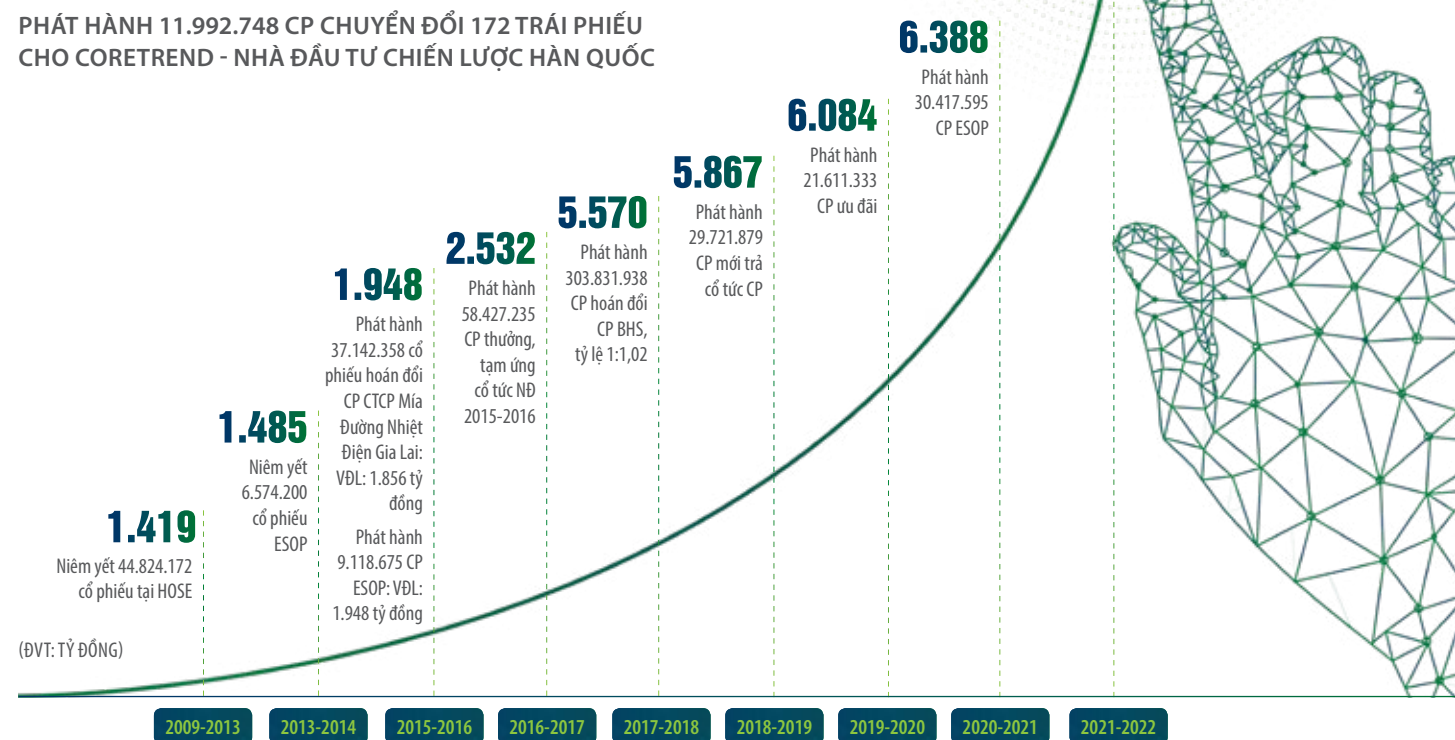
HOẠT ĐỘNG THỊ TRƯỜNG VỐN

TĂNG VỐN ĐIỀU LỆ QUA CÁC NIÊN ĐỘ

VỐN ĐIỀU LỆ NIÊN ĐỘ 2021-2022 (Tỷ đồng)

6.508

PHÁT HÀNH 11.992.748 CP CHUYỂN ĐỔI 172 TRÁI PHIẾU CHO CORETREND - NHÀ ĐẦU TƯ CHIẾN LƯỢC HÀN QUỐC



Khép lại niên độ 2021-2022 với nhiều hoạt động trên thị trường vốn, TTC Biên Hoà đã kế thừa và tiếp tục duy trì đà tăng trưởng từ các niên độ trước. Kể từ năm thành lập cho đến nay, TTC Biên Hoà không ngừng nỗ lực và kiên trì với mục tiêu đặt ra. Kết thúc niên độ 2021-2022 ghi nhận vốn điều lệ của Công ty đạt 6.508 tỷ đồng, tăng so với cùng kỳ chủ yếu đến từ quá trình chuyển đổi trái phiếu thành cổ phiếu phổ thông có quyền biểu quyết. Cụ thể, trong Quý 1 niên độ 2021-2022, TTC Biên Hoà đã chuyển đổi thành công 172 trái phiếu chuyển đổi SBT42004 thành gần 12 triệu cổ phiếu SBT. Tổng mệnh giá của giao dịch này là 172 tỷ đồng, số trái phiếu được chuyển đổi thành cổ phiếu sẽ không bị hạn chế quyền chuyển nhượng. Việc gia tăng vốn điều lệ mỗi năm minh chứng cho sự phát triển bền vững của Công ty, khẳng định năng lực tài chính vững mạnh và mở ra nhiều cơ hội đầu tư mới trong tương lai.

HOẠT ĐỘNG THỊ TRƯỜNG VỐN

Năm 2021 được xem là một năm đầy thăng hoa của thị trường chứng khoán Việt Nam. Tính đến ngày 31/12/2021, giá trị giao dịch cổ phiếu bình quân đạt 26.564 tỷ đồng/phiên tăng 258% so với bình quân năm trước. Thị trường chứng khoán Việt Nam được lọt vào "Top thị trường có tỷ suất sinh lợi cao trên thế giới". Nửa đầu năm 2022, thị trường chứng khoán bắt đầu hạ nhiệt, đa số dòng tiền đều được các doanh nghiệp phục vụ sản xuất kinh doanh và giảm đầu tư vào những kênh đầu tư mạo hiểm. Tính đến ngày 30/6/2022, chỉ số VN-index giảm 20,7% so với đầu năm, thanh khoản của toàn thị trường giảm nhẹ so với bình quân cả năm 2021, trung bình đạt 25.844 tỷ đồng/phiên. Trong khi đó, trong 6 tháng đầu năm 2022, khối lượng trái phiếu doanh nghiệp phát hành riêng lẻ đạt 257.857 tỷ đồng, tăng 21% so với cùng kỳ 2021. Cùng với đó, nhu cầu nguồn vốn tăng đẩy dư nợ tín dụng tăng cao trong nửa đầu năm 2022.

Cụ thể, tính đến ngày 30/6/2022, dư nợ tín dụng toàn nền kinh tế đạt trên 11,4 triệu tỷ đồng, tăng trưởng tín dụng đạt mức 9,35% so với đầu năm. Tuy thị trường chứng khoán từ đầu năm 2022 đến cuối tháng 6/2022 có nhiều biến động nhưng thị trường vốn vẫn được đánh giá lạc quan khi World Bank dự báo GDP Việt Nam tăng trưởng 7,5% vào cuối năm 2022. Song song, Chính phủ cũng đẩy nhanh thực hiện gói kích thích kinh tế, bao gồm gói cấp bù lãi suất và thúc đẩy tiến độ các dự án đầu tư công, có thể xem đây là giai đoạn vàng để thị trường vốn có thể tiếp tục phát huy vai trò của mình, trở thành kênh dẫn vốn hiệu quả, an toàn và tối ưu cho các doanh nghiệp và toàn bộ nền kinh tế. Có thể thấy, mặc dù thị trường vốn trong nửa đầu năm 2022 không diễn biến quá tích cực nhưng nửa cuối năm 2022 đã xuất hiện nhiều dấu hiệu hỗ trợ cho thấy thị trường sẽ có xu hướng phục hồi và cải thiện.

KIÊN ĐỊNH TRONG CHIẾN LƯỢC KINH DOANH XANH

TTC BIÊN HÒA

LÀ ĐỐI TÁC ĐÁNG TIN CẬY CỦA CÁC ĐỊNH CHẾ TÀI CHÍNH MỞ RỘNG HOẠT ĐỘNG HUY ĐỘNG VỐN HIỆU QUẢ

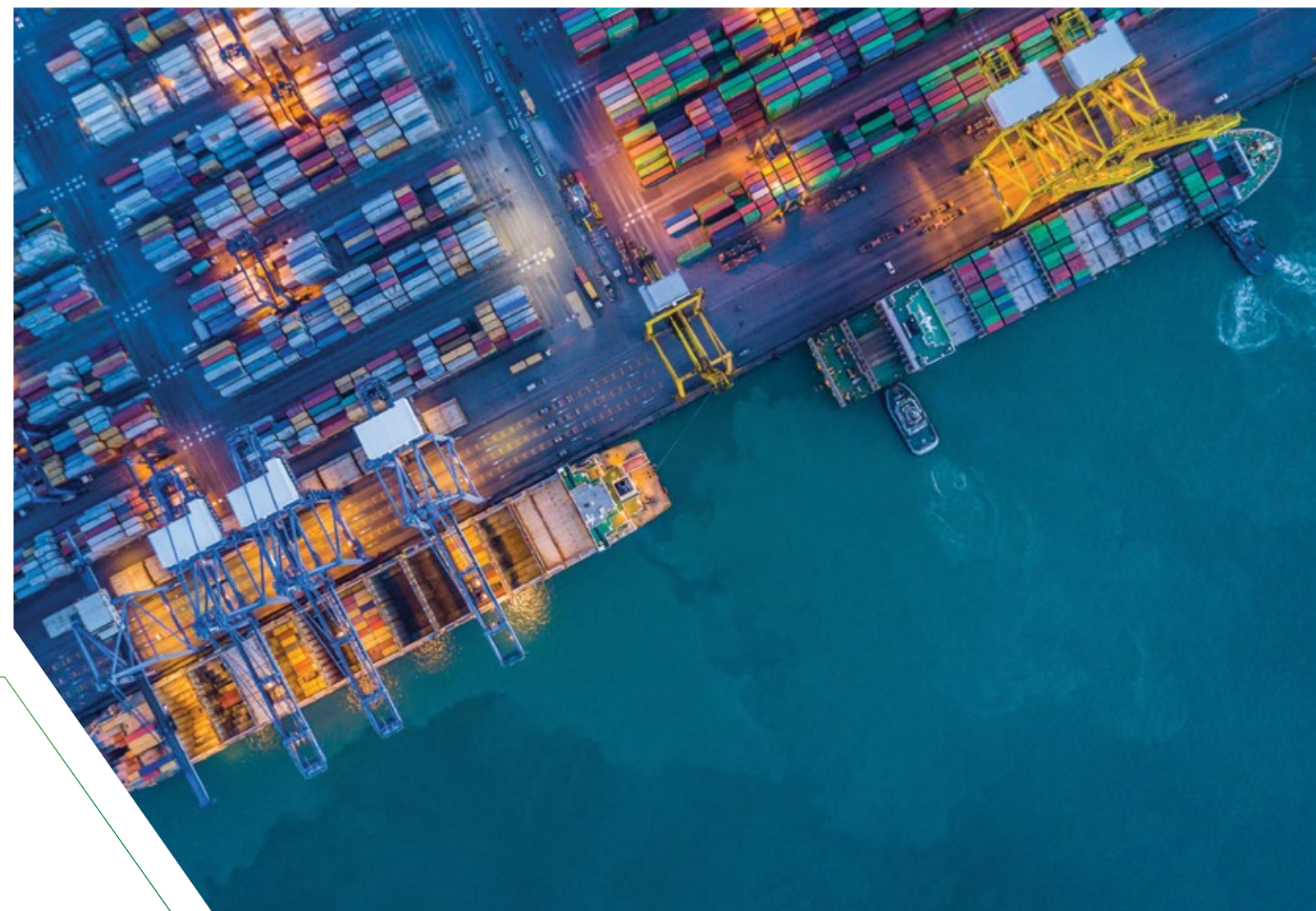
Hiện nay phát triển bền vững đang là xu hướng chung của thế giới, các quỹ đầu tư lớn đang ưu tiên rót vốn vào các doanh nghiệp có xếp hạng cao về tiêu chí ESG.



Luôn kiên định trên hành trình phát triển bền vững khi xây dựng chiến lược kinh doanh "xanh" làm nền tảng phát triển, tạo vị thế cạnh tranh và tạo điều kiện để tiếp cận các nguồn vốn từ các định chế tài chính quốc tế phát triển (DFI), được công chúng cũng như giới đầu tư biết đến là các tổ chức với quy chuẩn và điều kiện giải ngân liên quan tới tuân thủ ESG vô cùng khắt khe. Tháng 7/2021, TTC Biên Hòa tiếp tục

là Công ty Mía Đường duy nhất có tên trong sổ chỉ số VNSI20 - Top 20 cổ phiếu có điểm Phát triển bền vững tốt nhất thị trường. Nhờ đó, trong niên độ vừa qua, TTC Biên Hòa đã nhận được rất nhiều sự hợp tác đầu tư và phát triển với nhiều đối tác nội địa và quốc tế. Đặc biệt, trong tháng 3/2022, TTC Biên Hòa vinh dự có chuyến thăm và làm việc với chính quyền bang Queensland, Úc với tham vọng mở rộng quy mô ra khu vực Châu Á - Thái Bình Dương và phát triển nông nghiệp 4.0.

Là một trong những doanh nghiệp hàng đầu của ngành Mía Đường Việt Nam, TTC Biên Hòa luôn được các ngân hàng trong nước và quốc tế đánh giá cao, họ là những đối tác chiến lược đồng hành và phát triển cùng Công ty. Trong niên độ 2021-2022, Công ty đã thành công trong việc huy động vốn lưu động hơn 3.500 tỷ VND nhằm đáp ứng nguồn vốn cho hoạt động sản xuất kinh doanh. Bên cạnh đó, Công ty có nhiều **mối quan hệ hợp tác uy tín, chất lượng với các tổ chức tín dụng, các định chế tài chính lớn ở nhiều quốc gia khác nhau** như Sumitomo, OCB, ... Niên độ 2021-2022, TTC Biên Hòa được vinh danh tại hạng mục The Best Local Currency Bond 2021 cho thương vụ phát hành trái phiếu 1.900 tỷ với ngân hàng Techcombank, tiếp tục khẳng định vị thế và uy tín của TTC Biên Hòa trên thị trường vốn nội địa và quốc tế.



ĐA DẠNG HÓA DANH MỤC ĐẦU TƯ

TTC BIÊN HÒA TIẾP TỤC GẶT HÁI THÀNH CÔNG TRONG HOẠT ĐỘNG TÀI CHÍNH

TRONG NIÊN ĐỘ VỪA QUA, TTC BIÊN HÒA ĐẶC BIỆT CHÚ TRỌNG VÀO VIỆC ĐẦU TƯ CÁC CÔNG TY CON, CÔNG TY LIÊN KẾT. GIÁ TRỊ CỦA KHOẢN MỤC NÀY TRONG NIÊN ĐỘ 2021-2022 ĐƯỢC GHI NHẬN TĂNG 5,7 LẦN SO VỚI NIÊN ĐỘ TRƯỚC

Cụ thể, trong Quý 3 niên độ 2021-2022, TTC Biên Hòa đã hoàn tất việc mua 18,35 triệu cổ phần của CTCP Toàn Hải Vân (THV) nâng tổng tỷ lệ sở hữu lên gần 36% và trở thành Công ty liên kết của TTC Biên Hòa. THV sở hữu nhiều dự án lớn, và chuyên cung cấp dịch vụ kho bãi, có tiềm năng tăng trưởng trong tương lai khi tọa lạc tại vị trí chiến lược của Phú Quốc. Việc đầu tư vào THV giúp TTC Biên Hòa đa dạng hóa danh mục đầu tư, hỗ trợ nhiều cho hoạt động kho bãi (logistics), việc ưu tiên đầu tư vào BĐS kho bãi được xem là bước chuẩn bị phù hợp trong tình hình nhiều động hiện nay, góp phần cho sự phát triển trong dài hạn của Công ty.

Xét về danh mục chứng khoán kinh doanh của TTC Biên Hòa hiện đang ổn định với những công ty có nhiều triển vọng trên thị trường, phù hợp với ngành nghề, định hướng hoạt động và các chiến lược sắp tới của Công ty. Theo đó, TTC Biên Hòa vẫn tiếp tục gia tăng số lượng cổ phần CTCP điện Gia Lai (GEG) khi nắm giữ hơn 8 triệu cổ phần, duy trì định hướng đầu tư vào các lĩnh vực xanh, thân thiện với môi trường, đồng thời mang lại hiệu quả kinh tế cao và lợi nhuận ổn định trong dài hạn.

TÌNH HÌNH ĐẦU TƯ VÀ THỰC HIỆN CÁC DỰ ÁN

DỰ ÁN ĐẦU TƯ VÀO NÔNG TRƯỜNG ROCKINGHAM 1.244 HA TẠI

TULLY, ÚC



VNL mía tại Tully, Queensland

Chiến lược phát triển giai đoạn 2021-2025 của TTC Biên Hòa sẽ tập trung mở rộng VNL tại Úc lên đến 20.000 ha nâng tổng diện tích VNL toàn cầu đạt gần 90.000 ha, nhằm đảm bảo đáp ứng đủ nguồn cung ứng cho nhu cầu sản xuất kinh doanh, tiếp cận hơn trăm triệu Người tiêu dùng tại các thị trường sôi động trong nước và quốc tế.

Úc được biết đến là quốc gia sản xuất hàng hóa nông nghiệp hàng đầu thế giới, có khả năng nghiên cứu và sở hữu nền tảng khoa học vượt trội trong lĩnh vực nông nghiệp. Đặc biệt là VNL Queensland, nơi có thổ nhưỡng, lượng mưa và nước rất phù hợp để trồng mía. Theo Viện Kiểm toán Nông nghiệp, Queensland có 6,99 triệu ha diện tích đất có khả năng trồng mía, thực tế trong niên độ 2020-2021, diện tích đất thu hoạch mía chỉ đạt 350.000 ha, khoảng 5% trên tổng diện tích đất tiềm năng, vì vậy, TTC Biên Hòa nhìn thấy rất nhiều cơ hội tiềm năng để mở rộng VNL trồng mía, tiếp cận với nguồn nguyên liệu Đường thô chất lượng cao với quy mô lớn tại đây.



TỔNG MỨC ĐẦU TƯ
(ĐVT: Triệu đô la Úc)

~16,3



TIẾN ĐỘ THỰC HIỆN

Đã tiếp nhận và đưa vào vận hành từ tháng 8/2022

Qua quá trình hơn 4 tháng nghiên cứu, thẩm định và làm việc với các đơn vị tư vấn, cũng như được sự chấp thuận đầu tư của cơ quan chức năng tại vùng Tully, Queensland, TTC Biên Hòa đã đầu tư và sở hữu thành công VNL mía với tổng diện tích 1.244 ha. Đây được xem là bước tiến đầu tiên trong việc thực hiện hóa chiến lược mở rộng VNL mía 20.000 ha tại Úc. Trong niên độ 2022-2023, TTC Biên Hòa sẽ tiếp tục đẩy nhanh tiến độ đầu tư tại Tully với mục tiêu 5.000 ha và song song triển khai nghiên cứu để xúc tiến các dự án mới ở các VNL mía trọng điểm của Úc.



Ban lãnh đạo TTC Biên Hòa gặp gỡ Ban lãnh đạo Queensland Sugar Limited (QSL) và ghé thăm Cảng bốc dỡ Đường thô QSL tại Townsville



Hình ảnh về VNL mía tại Tully, Queensland



ĐẦU TƯ PHÁT TRIỂN CÔNG NGHỆ NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG



Với mục tiêu tiên phong trong hành trình trở thành Công ty nông nghiệp công nghệ cao, TTC Biên Hòa hiểu rằng công nghệ hiện đại đóng một vai trò rất quan trọng. Trong niên độ qua, bên cạnh việc thường xuyên cập nhật và đầu tư cải tiến công nghệ cho các dự án hiện hữu, TTC Biên Hòa không ngừng đầu tư các dự án mới hướng đến xu hướng phát triển xanh và bền vững. Nhìn lại quá trình thực hiện các chương trình cải tiến công nghệ trong niên độ 2021-2022 của TTC Biên Hòa để thấy được những hiệu quả thiết thực của việc đầu tư này mang lại:

ĐẦU TƯ NÂNG CÔNG SUẤT SẢN XUẤT DÂY CHUYỀN ĐƯỜNG TINH LUYỆN CỦA NHÀ MÁY ĐƯỜNG BIÊN HÒA - NINH HÒA

1



Hệ thống giải nhiệt nước tự nhiên công suất 2.000 m³/ngày đêm

Chi phí thực hiện: ~23 tỷ đồng

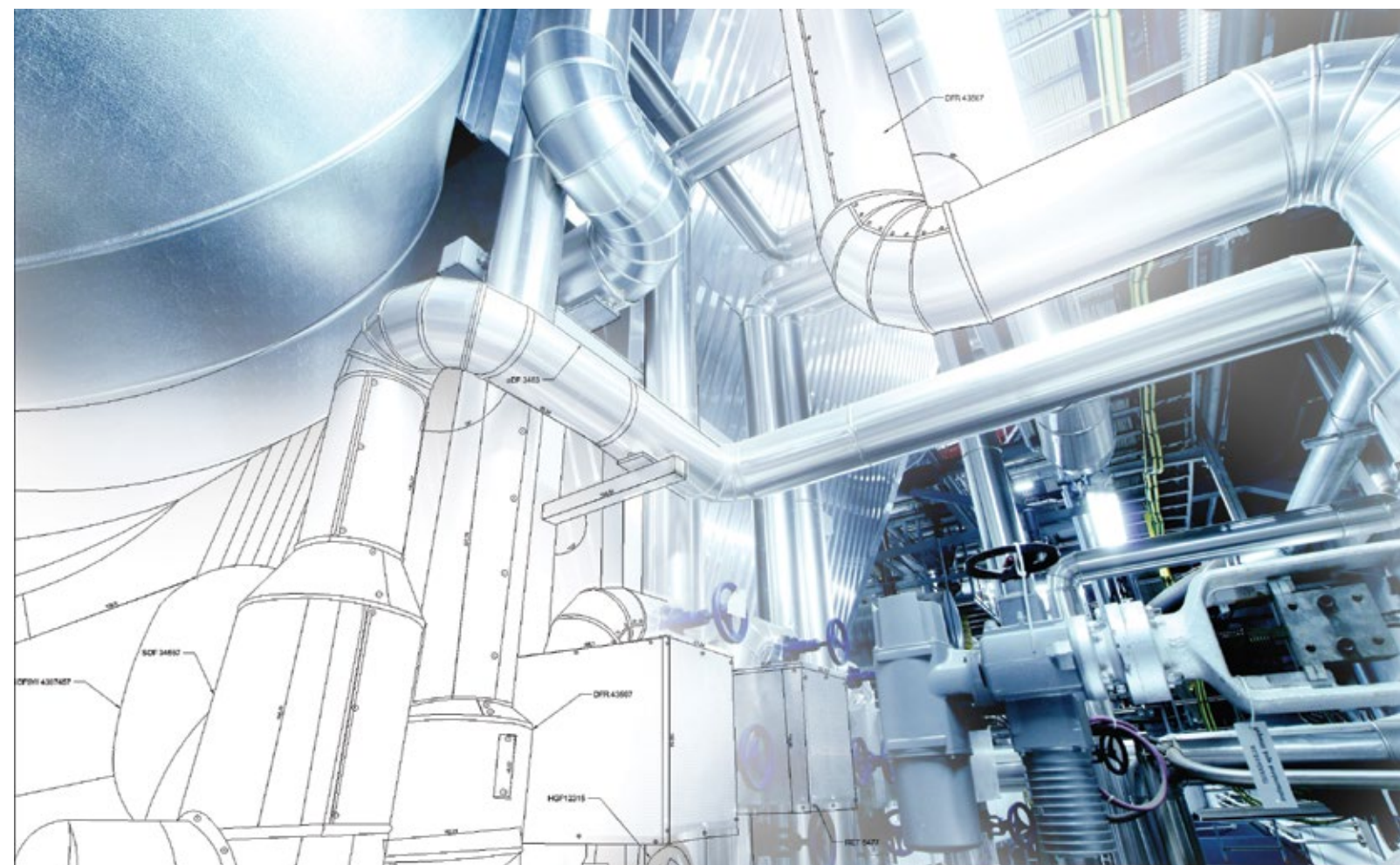
Tiến độ triển khai: Đã hoàn thành và đưa vào sử dụng từ tháng 9/2021.

Mục tiêu đầu tư

- Nâng công suất sản xuất từ 600 tấn Đường thành phẩm/ngày lên ~ 800 tấn Đường thành phẩm/ngày;
- Cải tạo hệ thống cân Đường thô nguyên liệu, đảm bảo công suất cân đo để đáp ứng công suất luyện Đường với số lượng lớn;
- Nâng cấp năng lực thiết bị làm sạch Đường, sấy Đường và đóng bao bì, đảm bảo đáp ứng công suất dây chuyền sản xuất;
- Nâng cấp hệ thống giải nhiệt bằng quạt gió sang giải nhiệt tự nhiên, mục đích giảm lượng điện tiêu thụ, tiết giảm chi phí sản xuất.

Hiệu quả dự án và tác động đến hoạt động kinh doanh

- Nâng cao khả năng sản xuất của nhà máy, đáp ứng tối đa nhu cầu cung ứng của thị trường, góp phần thúc đẩy năng lực cạnh tranh của Công ty;
- Tiết giảm thời gian sản xuất, đồng thời tiết kiệm chi phí lưu kho thành phẩm khi có những đơn đặt hàng lớn;
- Tiết kiệm năng lượng tiêu thụ dùng trong sản xuất một cách hiệu quả, làm giảm chi phí sản xuất và giảm giá thành sản phẩm.



2

ĐẦU TƯ DỰ ÁN TỔ HỢP CHẾ BIẾN NÔNG SẢN THỰC PHẨM THÀNH THÀNH CÔNG - BIÊN HOÀ

Chi phí thực hiện: ~1.800 tỷ đồng

Tiến độ triển khai: Các hạng mục công trình dự kiến sẽ hoàn thành trong 03 năm, cụ thể:

- Nhà máy sản xuất nước mía dự kiến đi vào hoạt động cuối năm 2024;
- Nhà máy sản xuất bao bì và hệ thống kho bãi dự kiến đi vào hoạt động giữa năm 2024.

Mục tiêu đầu tư

- Xây dựng nhà máy sản xuất nước mía và các thức uống từ nông sản;
- Xây dựng mới nhà máy sản xuất bao bì;
- Xây dựng hệ thống kho bãi;
- Tối ưu hóa việc tái sử dụng nước thải sau xử lý;
- Nâng cao diện tích phủ cây xanh, bảo vệ môi trường.

Hiệu quả dự án và tác động đến hoạt động kinh doanh

- Tối đa hóa chuỗi giá trị cây mía, đa dạng các dòng sản phẩm chất lượng cao với chi phí thấp, tăng sức cạnh tranh trên thị trường;
- Hoàn thiện quy trình sản xuất khép kín, tối đa hóa lợi nhuận cho Công ty, góp phần phát triển kinh tế địa phương, đóng góp vào sự phát triển chung của cộng đồng.

MÔ HÌNH VẬN HÀNH TIỀN PHONG LỘ TRÌNH CHUYỂN ĐỔI SỐ DOANH NGHIỆP MẠNH MẼ



TTC Biên Hòa vẫn luôn nỗ lực trong việc xây dựng và triển khai các chiến lược công nghệ số phù hợp và kịp thời, tận dụng tối đa lợi thế về cơ sở hạ tầng thông tin và tiên phong trở thành doanh nghiệp nông nghiệp dẫn đầu trong công cuộc chuyển đổi số tại Việt Nam.

TTC BIENHOA 4.0 ÁP DỤNG NỀN TẢNG CÔNG NGHỆ VÀO VẬN HÀNH DOANH NGHIỆP TIỀN PHONG TRONG LĨNH VỰC NÔNG NGHIỆP THÔNG MINH

Không nằm ngoài xu hướng toàn cầu, việc phát triển Nông nghiệp thông minh là ưu tiên hàng đầu cho quá trình Chuyển đổi số của TTC Biên Hòa. Chiến lược phát triển công nghệ số của Công ty giai đoạn 2021-2025 tập trung vào việc khai thác sức mạnh và sự đổi mới của công nghệ kỹ thuật số để đáp ứng yêu cầu phát triển của Ngành Nông nghiệp thông minh 4.0 và tự động hóa quy trình, và cũng là bộ phận phát triển của Công ty trên thị trường toàn cầu.

TTC Biên Hòa bắt đầu go-live Dự án Chuyển đổi số - ERP Oracle Fusion Cloud vào ngày 1/7/2021, sau một năm triển khai, hệ thống đã đi vào hoạt động ổn định và mang lại nhiều hiệu quả cho TTC Biên Hòa. Với một hệ sinh thái (Ecosystem) tích hợp toàn diện, hệ thống hóa quy trình E2E (End-to-end process) trong chuỗi quản trị của TTC Biên Hòa từ đầu vào Nông nghiệp (FRM), đến sản xuất (Smart Factory) và sản phẩm tiêu thụ trên thị trường đến tay Người tiêu dùng (CRM/DMS), một tập dữ liệu ngành (Master Data) được tích hợp xuyên suốt và đồng nhất. Theo đó, TTC Biên Hòa tiến hành hợp nhất toàn bộ dữ liệu trên Oracle Data Warehouse (Kho dữ liệu) và ứng dụng các công nghệ phân tích dữ liệu của Oracle như nghiên cứu ứng dụng Trí tuệ nhân tạo (AI), Máy học (ML) để đưa ra các quyết định quản trị một cách chính xác và kịp thời. Bên cạnh đó, hoạt động hạ tầng của TTC Biên Hòa cũng đã xây dựng tiêu chuẩn chung về bảo mật thông tin, chuẩn hóa hệ thống thông tin, chuẩn hóa hệ thống thiết bị chung cho tới thiết bị người dùng, đảm bảo hệ thống Ecosystem hoạt động mọi lúc mọi nơi.

LỘ TRÌNH THỰC HIỆN ĐỔI MỚI MÔ HÌNH KINH DOANH THÔNG QUA SẢN XUẤT TIỀN TIẾN VÀ MÔ HÌNH CHUỖI CUNG ỨNG KỸ THUẬT SỐ

Theo nghiên cứu, mặc dù chuyển đổi và đổi mới khác nhau về tốc độ, phạm vi và cách tiếp cận, nhưng đều thúc đẩy sản xuất tiên tiến để bước đầu thay đổi mô hình hoạt động, sau đó cho phép đổi mới mô hình kinh doanh của doanh nghiệp.

TTC Biên Hòa đã thực hiện một hành trình gồm ba giai đoạn chính

Giai đoạn 1
CHUYỂN ĐỔI
ĐỂ BỨT PHÁ

Giai đoạn 2
ĐẨY MẠNH
CÁC MÔ HÌNH
KINH DOANH
MỚI

Giai đoạn 3
HỆ SINH THÁI
SỬ DỤNG
CÔNG NGHỆ MỚI
VÀ QUẢN TRỊ
BẰNG DỮ LIỆU

MÔ HÌNH VẬN HÀNH TIỀN PHONG LỘ TRÌNH CHUYỂN ĐỔI SỐ DOANH NGHIỆP MẠNH MẼ

Giai đoạn 1 CHUYỂN ĐỔI ĐỂ BỨT PHÁ

- Chuyển đổi ở quy mô lớn để mở ra đà tăng trưởng trong tiến độ thực hiện các giai đoạn tiếp theo, thiết lập giải pháp công nghệ số đặc trưng và mang tính khả thi cho chuỗi quy trình End to End (E2E) từ đầu đến cuối thông qua việc tích hợp tất cả các hệ thống ứng dụng (NonCore - Core) tạo thành một hệ sinh thái (Ecosystem) của TTC Biên Hòa mang tầm chiến lược.
- Thiết kế hệ sinh thái có cấu trúc liên kết mang lại kết quả cho hoạt động kinh doanh nông nghiệp rộng lớn của Công ty, đồng thời, TTC Biên Hòa cũng tiến hành lựa chọn giải pháp ERP Core và NonCore phù hợp, lựa chọn đối tác có kinh nghiệm và chuyên môn phù hợp để phát triển nhanh chóng và giải quyết tất cả các thách thức tiềm ẩn, xây dựng mô hình hợp tác và tích hợp hệ sinh thái có hiệu quả về chi phí và đạt được mục tiêu chuyển đổi số.

Giai đoạn 2 ĐẨY MẠNH CÁC MÔ HÌNH KINH DOANH MỚI

- Phát triển mọi thứ cần thiết để vận hành thành công và thiết lập đúng giao diện Người dùng cuối (End-user) bên trong hệ sinh thái Ecosystem từ cơ sở hạ tầng Cloud (nền tảng đám mây) và các yêu cầu kinh doanh, chuẩn hóa quy trình vận hành thông qua các ứng dụng ERP Core và hệ thống vận hành doanh nghiệp Front End, thực thi và đào tạo cho tất cả Người dùng cuối quy trình E2E, từ đó chuẩn hóa cấu trúc tổ chức, định nghĩa rõ vai trò và trách nhiệm của từng thành viên trong cấu trúc tổ chức, cũng như xây dựng quy trình giám sát hiệu suất hoạt động của hệ sinh thái.
- Tập trung vào kết quả hoạt động của hệ thống và vận hành của doanh nghiệp để liên tục cải tiến hệ sinh thái và quy trình chức năng xuyên quốc gia, đồng thời tập trung hóa việc sử dụng dữ liệu để phân tích dữ liệu tốt hơn nhằm tăng cường việc chia sẻ kiến thức của nhiều Đơn vị thành viên ở nhiều quốc gia khác nhau.

Giai đoạn 3 HỆ SINH THÁI SỬ DỤNG CÔNG NGHỆ MỚI VÀ QUẢN TRỊ BẰNG DỮ LIỆU

- Sử dụng các công nghệ mới như nền tảng Cloud, các thiết bị trong hệ sinh thái IoT, Vệ tinh (Satellite) cho bản đồ đất/bản đồ năng suất, ứng dụng AI/ML cho công nghệ chuỗi - khối (Blockchain), lấy Khách hàng làm trung tâm để truy xuất nguồn gốc trong hoạt động nông nghiệp và định tuyến đến thị trường. Đây là một chiến lược đa dạng hóa có thể giúp TTC Biên Hòa chuyển đổi số trong tất cả các ngành và các lĩnh vực kinh doanh dựa trên tầm nhìn và nguyện vọng của HĐQT.
- Chiến lược dữ liệu đặt ra một tầm nhìn chung để căn hướng dữ liệu phù hợp với các mục tiêu kinh doanh hiện tại và tương lai của doanh nghiệp. Những bước nhảy vọt trong việc xây dựng hệ thống cơ sở dữ liệu lớn (Data Lakehouse), dịch vụ Dữ liệu đám mây (PaaS) sẽ áp dụng công nghệ AI/ML để phân tích tự động.



TTC BIÊN HÒA KIÊN ĐỊNH VỚI LỘ TRÌNH SỐ HÓA 5 NĂM HƯỚNG ĐẾN MỤC TIÊU NIÊN ĐỘ 2024-2025

Niên độ 2021-2022, TTC Biên Hòa đã triển khai thành công Giai đoạn 1 trong Lộ trình số hóa 5 năm hướng đến mục tiêu niên độ 2024-2025, mở ra một khởi đầu đầy hứa hẹn với triển vọng tích cực trong công cuộc Chuyển đổi số toàn diện của Công ty.

Cụ thể, TTC Biên Hòa đã hoàn thành thiết lập các giải pháp chuyển đổi quy trình E2E từ 6 đến 18 tháng cho hệ thống Ecosystem tích hợp bao gồm: xây dựng Ứng dụng đám mây (SaaS), xây dựng dịch vụ Hạ tầng Đám mây (IaaS), bộ Master Data, Data Warehouse, Phân tích dữ liệu (Data Analyst) và

Quản lý chuỗi cung ứng (SCM). Hệ sinh thái được ứng dụng để số hóa tất cả quy trình trong chuỗi giá trị của TTC Biên Hòa từ nông nghiệp, cho tới các bộ phận chức năng thuộc các lĩnh vực như Đường, điện, nước, phân bón,... của các Công ty thành viên tọa lạc ở 5 quốc gia Việt Nam, Lào, Campuchia, Singapore và Úc.

Đặc biệt, hệ thống ERP Core trên nền tảng Oracle Fusion SaaS được sử dụng như một hệ thống quản trị tập trung, sẵn sàng kết nối với các giải pháp số của các Đơn vị thành viên (Giải pháp Front End - Các hệ thống vận hành Doanh nghiệp, Back End - Các hệ thống quản trị Doanh nghiệp, Giải pháp tài chính số,...) và tích hợp các giải pháp công nghệ như IoT, Robotics...

Sau khi hoàn thành Giai đoạn 1, các hoạt động trọng tâm dự kiến sẽ được TTC Biên Hòa triển khai trong các giai đoạn sắp tới là:

NIÊN ĐỘ 2022-2023

ĐẨY MẠNH MÔ HÌNH KINH DOANH MỚI TẬP TRUNG VÀO CÁC GIẢI PHÁP FRONT END HỖ TRỢ CHO SỐ HÓA CHUỖI CUNG ỨNG

Chiến lược đề ra bao gồm việc nâng tầm công nghệ kỹ thuật số của TTC Biên Hòa từ hoạt động của Nông nghiệp (DigiFarm), hoạt động vận hành Nhà máy (DigiFactory) và tối ưu hóa tập trung quản lý khách hàng (CRM - DMS - eRetail). Từ đó, hệ sinh thái được phát triển thành một giải pháp tích hợp E2E toàn diện, phác thảo cho chúng ta cách thức mà công nghệ kỹ thuật số được triển khai và ứng dụng ý nghĩa cho từng lĩnh vực chuyên đề tương ứng. Hệ thống được xây dựng dựa trên kinh nghiệm tinh túy nhất được vận hành thực tế tại từng Công ty thành viên, từng phòng ban chức năng, từng ngành nghề và hơn nữa là tầm nhìn của Ban Lãnh đạo về cơ hội phát triển của ngành, và đặc biệt là sự mở rộng đối mới có thể kết hợp kinh nghiệm từ các nhà cung cấp trong nước và bí quyết nông nghiệp của TTC Biên Hòa.

Các ứng dụng được tập trung cải tiến và phát triển

- Hệ thống DigiFarm trong vòng 6 đến 12 tháng;
- Hệ thống DigiFactory trong vòng 6 đến 12 tháng;
- Triển khai ERP cho các đơn vị thành viên mới và tích hợp vào hệ thống Front End mới trong vòng 6 đến 8 tháng;
- Triển khai ERP cho hệ thống Quản lý chuỗi cung ứng - SCM trong vòng 12 đến 18 tháng;
- Phân tích dữ liệu theo dõi từ nông trường đến nhà máy, từ nhà máy đến trạm trong vòng 6 tháng.

MÔ HÌNH VẬN HÀNH TIỀN PHONG LỘ TRÌNH CHUYỂN ĐỔI SỐ DOANH NGHIỆP MẠNH MẼ

HƯỚNG ĐẾN
2024-2025

XÂY DỰNG HỆ SINH THÁI VỚI CÁC CÔNG NGHỆ MỚI
VÀ QUẢN TRỊ BẰNG DỮ LIỆU



Xây dựng tầm nhìn của
Ban Điều hành TTC Biên Hòa
trong đó khẳng định tài sản dữ liệu
là yếu tố quan trọng đối
với sự thành công của Công ty.

TTC Biên Hòa tận dụng dữ liệu như một tài sản có thể lập chiến lược nhằm tăng doanh thu hoặc giảm rủi ro bằng cách triển khai phân tích dữ liệu trên các chức năng kinh doanh quan trọng từ vận hành, sản xuất, tài chính và chuỗi cung ứng đến bán hàng và tuân thủ. Xác định nhu cầu lưu trữ dữ liệu để tạo điều kiện thuận lợi cho việc chia sẻ thông tin và tích hợp dữ liệu. Với kiến trúc quản lý dữ liệu được xây dựng cho mô hình đã xác định trước, hỗ trợ người dùng phân tích dữ liệu trên cơ sở tự phục vụ. Các dự án được triển khai để nâng tầm hệ sinh thái Ecosystem của TTC Biên Hòa ở giai đoạn này tập trung vào sử dụng hiệu quả dữ liệu.

Các dự án được triển khai trong giai đoạn này

- 1 Xây dựng kiến trúc quản lý dữ liệu Data Lakehouse;
- 2 Bộ báo cáo quản trị của HĐQT, Ban Tổng Giám đốc (Nông nghiệp, Tài chính, Chuỗi cung ứng, Bán hàng);
- 3 Ứng dụng công nghệ AI/ML để phân tích, dự báo các kịch bản kinh doanh, chấm điểm tự động "Panorama" các cửa hàng trưng bày sản phẩm TTC Biên Hòa, xây dựng các kịch bản dự phòng mía cháy trên ruộng,...;
- 4 Ứng dụng mô hình nền tảng thương mại điện tử để bán hàng hóa hữu hình và vô hình. Mô hình này là sự kết hợp giữa doanh thu bán hàng trực tiếp, doanh thu trung gian từ thị trường và doanh thu quảng cáo. Đây có thể được định nghĩa là một mô hình phức hợp và được thể hiện đầy đủ nhất trong Bán hàng đa kênh (Omnichannel);
- 5 Xây dựng mô hình phức hợp trong Bán hàng đa kênh Omnichannel, ứng dụng mô hình nền tảng thương mại điện tử để bán hàng.

KẾ HOẠCH VÀ NHIỆM VỤ THỰC THI TRONG NIÊN ĐỘ 2022-2023 CỦA TTC BIÊN HÒA

Ở CẤP ĐỘ CÔNG TY

TTC Biên Hòa sẽ lãnh đạo và đóng vai trò như một đầu mối làm việc với các "Hub" và Công ty thành viên địa phương để tạo ra một hệ sinh thái mở rộng, xây dựng phương án tiếp cận có hệ thống và phối hợp hơn trong toàn tổ chức và cho các mối quan hệ với đối tác đối với những vấn đề liên quan đến kỹ thuật số.

Ở CẤP ĐỘ TRUNG TÂM

Theo đuổi lịch trình phát triển số hóa chung như công nghệ, lộ trình số hóa và tập trung hóa dữ liệu, với các ủy ban khu vực/trung tâm và các cơ quan khu vực thành các "Hub" để vận động cho chuyển đổi kỹ thuật số toàn diện. TTC Biên Hòa cũng sẽ tham gia với các tổ chức kỹ thuật số hàng đầu trong các khu vực để hỗ trợ và hợp tác trong các vấn đề chính.

Ở CẤP ĐỘ QUỐC GIA

Tại các đơn vị thành viên, TTC Biên Hòa tiến hành hợp tác với các nhà cung cấp phần mềm/kỹ thuật số, cũng như hợp tác chặt chẽ với các nhà cung cấp và điều phối viên quản trị để cung cấp kiến thức chuyên môn về phát triển kỹ thuật số của các Công ty thành viên với tư cách là một nhóm cán bộ cốt cán. TTC Biên Hòa cũng sẽ triệu tập, trao quyền và cộng tác với những chuyên gia trong hệ sinh thái kỹ thuật số tại địa phương.

Ở CẤP ĐỘ TOÀN CẦU

Tiến phong trong hành trình trở thành Công ty nông nghiệp với nền tảng công nghệ cao và vươn tầm ra toàn cầu, dựa trên lộ trình hợp tác kỹ thuật số của Công ty và Chương trình nghị sự chung để mang lại hiểu biết sâu sắc về giá trị nội tại và củng cố hoạt động kinh doanh Nông nghiệp của TTC Biên Hòa trong việc tối ưu hóa vận hành của tổ chức. TTC Biên Hòa cũng sẽ giữ vững quan hệ đối tác với các Công ty công nghệ toàn cầu để tiếp cận kiến thức chuyên môn về kỹ thuật số và tham gia vào các vấn đề liên quan đến việc sử dụng công nghệ một cách có trách nhiệm và bền vững.

QUẢN LÝ HIỆU QUẢ CHUỖI CUNG ỨNG

HOẠT ĐỘNG CHUỖI CUNG ỨNG NIÊN ĐỘ 2021-2022

CHUỖI CUNG ỨNG KHÉP KÍN VÀ TOÀN DIỆN



TTC Biên Hòa đặt mục tiêu trở thành công ty Nông nghiệp 4.0 ứng dụng công nghệ cao vào toàn diện chuỗi cung ứng khép kín được tích hợp và triển khai đồng bộ khắp mạng lưới Công ty, bắt đầu từ VNL, đến khâu sản xuất và cuối cùng là đóng gói thành phẩm chuyển đến Người tiêu dùng.

Niên độ 2021-2022 là một niên độ khó quên của chuỗi cung ứng toàn cầu khi bị đứt gãy ở nhiều khâu quan trọng do chịu tác động của rất nhiều cuộc khủng hoảng mang tính chất “thiên nga đen” như đại dịch Covid-19 đi liền với sự cạnh tranh gay gắt giữa các nước lớn về nguồn cung ứng các nguyên vật liệu đang bị khủng hoảng bởi cuộc chiến giữa Nga - Ukraine, chính sách zero Covid tại Trung Quốc, đã đẩy các khó khăn và thách thức của chuỗi cung ứng toàn cầu lên tới đỉnh điểm và TTC Biên Hòa cũng bị tác động không ít, nhưng với lợi thế sở hữu hệ thống VNL, mạng lưới nhà máy và hệ thống phân phối rộng khắp đã giúp TTC Biên Hòa giữ vững sự linh hoạt và chủ động trong hoạt động chuỗi cung ứng, vượt qua vùng nhiễu động và phát triển bền vững.

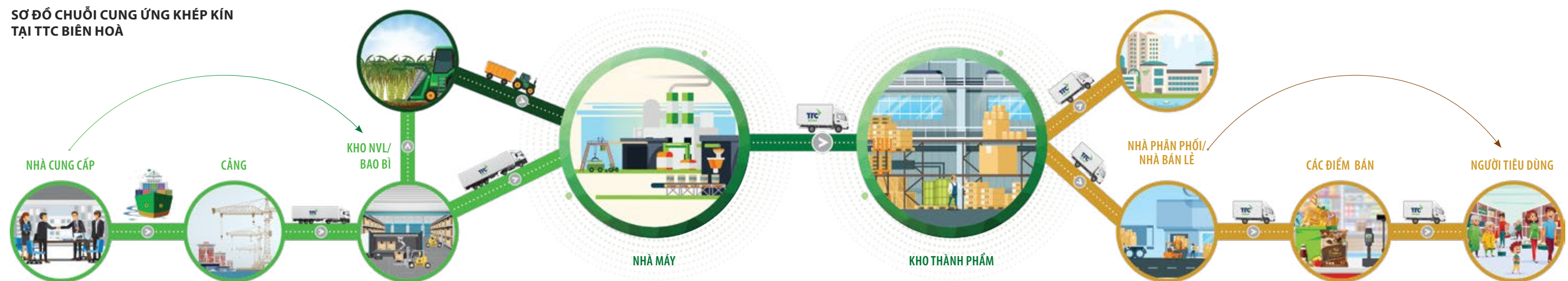


Bên cạnh việc sản xuất Đường từ mía, TTC Biên Hòa cũng kết hợp luyện thêm Đường thô ngoài vụ để phục vụ cho việc mở rộng nguồn cung ứng sản phẩm, đáp ứng nhu cầu ngày càng cao của thị trường trong nước và quốc tế. Hiện tại, TTC Biên Hòa là một trong số ít doanh nghiệp Việt Nam sở hữu 4 Nhà máy có khả năng sản xuất Đường thô nguyên liệu, vì vậy Công ty có thể tự tin kết nối với mạng lưới nguồn cung ứng Đường thô đa dạng từ các quốc gia Mía Đường lớn nhất thế giới như Thái Lan, Brazil, Úc,... Đồng thời, Công ty cũng đang sở hữu nguồn cung ứng các sản phẩm Đường thương mại từ các quốc gia trong khu vực Đông Nam Á, luôn đáp ứng nhu cầu của Khách hàng tại nhiều phân khúc thị trường.

Các sản phẩm của TTC Biên Hòa luôn đảm bảo chất lượng tốt, đi kèm dịch vụ bán hàng luôn cải tiến và được các doanh nghiệp lớn trong ngành chế biến thực phẩm, nước giải khát, sữa, chăn nuôi, trồng trọt, dược phẩm... ưu tiên lựa chọn để tham gia vào chuỗi giá trị sản phẩm của họ như Coca-Cola, Pepsi, Nestle, Vinamilk, Nutifood, Red Bull, Tân Hiệp Phát, Vinacafe, Trung Nguyên, Dược Hậu Giang, Dược phẩm Sanofi, Imexpharm,...

Việc sở hữu mạng lưới rộng lớn với 10 Nhà máy tại Việt Nam, 1 Nhà máy tại Lào, 1 Nhà máy Campuchia, tổng 44 Kho nguyên liệu và thành phẩm, trải dài từ Bắc - Trung - Nam Việt Nam và tại Attapeu, Lào, và đặc biệt là 2 Trung tâm phân phối lớn tại Biên Hòa và Tây Ninh đã giúp TTC Biên Hòa kiểm soát tốt chi phí và hoàn toàn chủ động trong việc gia tăng khả năng cạnh tranh, mở rộng hệ thống phân phối, chiếm lĩnh thị phần và hướng đến tầm nhìn Trở thành Nhà cung cấp giải pháp sản phẩm Nông nghiệp có nguồn gốc và bền vững hàng đầu Khu vực.

SƠ ĐỒ CHUỖI CUNG ỨNG KHÉP KÍN TẠI TTC BIÊN HÒA



CHUỖI CUNG ỨNG ĐẦU VÀO

- Quản lý chi phí mua hàng (không bao gồm Mía);
- Tối ưu hóa vòng xoay hàng tồn kho;
- Quản lý giao dịch thương mại quốc tế.

CHUỖI CUNG ỨNG MÍA NGUYÊN LIỆU

- Tối ưu chi phí quản lý hoạt động canh tác nông nghiệp;
- Tối ưu thời gian khi thu hoạch tới lúc ép Mía;
- Giảm thiểu chi phí vận chuyển Mía thô.

CHUỖI CUNG ỨNG SẢN XUẤT

- Giảm hao phí;
- Giảm thiểu chi phí sản xuất;
- Tối ưu năng suất chuyển đổi (Yield);
- Tối ưu OEE.

CHUỖI CUNG ỨNG PHÂN PHỐI

- Cải thiện tỷ lệ giao hàng đúng thời hạn;
- Giảm thiểu chi phí kho vận và hậu cần.

MỤC TIÊU CHỦ ĐẠO

TỐI ƯU HÓA NGUỒN CUNG VÀ NHU CẦU

QUẢN LÝ MÔ HÌNH CHUỖI CUNG ỨNG TÍCH HỢP

TỐI ƯU HÓA DỊCH VỤ KHÁCH HÀNG

Nguồn: TTC Biên Hòa

QUẢN LÝ HIỆU QUẢ CHUỖI CUNG ỨNG

NỖ LỰC CẢI TIẾN VÀ MỞ RỘNG CHUỖI CUNG ỨNG HIỆN ĐẠI ĐẨY MẠNH PHÁT TRIỂN NÔNG NGHIỆP 4.0

NIÊN ĐỘ 2021-2022, SẢN LƯỢNG ĐƯỜNG TIÊU THỤ TIẾP TỤC ĐƯỢC DUY TRÌ TRÊN

1.000.000

TẤN

Điều này chứng minh nỗ lực của TTC Biên Hòa trong việc cải tiến và mở rộng chuỗi cung ứng, hướng đến sứ mệnh kiến tạo nền Nông nghiệp hiện đại 4.0 và sánh vai cùng các Doanh nghiệp sản xuất hàng đầu thế giới



THỊ TRƯỜNG XUẤT KHẨU ĐƯỢC MỞ RỘNG LÊN ĐẾN

29+

QUỐC GIA TRÊN TOÀN CẦU

Đồng thời, sau khi go-live thành công hệ thống Oracle Cloud ERP triển khai đồng bộ 34 đơn vị tại 5 nước Việt Nam, Úc, Singapore, Lào và Campuchia, TTC Biên Hòa tiếp tục triển khai xuyên suốt hệ thống này trên toàn chuỗi giá trị cung ứng, nhờ vậy, Công ty đã bước đầu thành công trong việc tối ưu hóa chuỗi cung ứng trên nền tảng số, xây dựng thành công luồng dữ liệu xuyên suốt, áp dụng công nghệ trong tất cả các hoạt động quản lý từ nông trường đến sản xuất, phân phối sản phẩm đến tay Người tiêu dùng.

Việc triển khai tích hợp ứng dụng ERP vào quản lý chuỗi cung ứng giúp Công ty chuẩn hóa, nâng cao hiệu quả từng khâu trong toàn bộ chuỗi cung ứng như

- Cung cấp và đáp ứng các thông tin quản trị về hàng tồn kho trên chuỗi cung ứng tại các vị trí hoặc thời điểm theo thời gian thực (real time);
- Ghi nhận, phân tích và cung cấp thông tin các biến động, thay đổi về nhu cầu của thị trường và Khách hàng theo từng kênh phân phối, giúp chủ động quản lý hoạt động cung ứng và quản trị các rủi ro liên quan;
- Rút ngắn chu trình lập và cải thiện tính chính xác của kế hoạch Kinh doanh và Vận hành (S&OP), làm cơ sở cho việc điều hành hoạt động cung ứng, sản xuất theo tuần và ngày;
- Hoạt động kho bãi (Logistics) được hoạch định và tổ chức thực hiện xuyên suốt từ đầu vào đến đầu ra, giúp cải thiện hiệu suất, chi phí và chất lượng dịch vụ kho bãi, nâng cao năng lực cạnh tranh của TTC Biên Hòa;
- Hoạt động mua hàng được ghi nhận và kiểm soát xuyên suốt từ khâu lập kế hoạch nhu cầu mua hàng đến khâu nhập hàng vào kho, thanh toán, hoàn toàn đáp ứng nhu cầu quản trị xuyên suốt quá trình hoạt động của chuỗi cung ứng và kế hoạch mua hàng;
- Lập kế hoạch chuỗi cung ứng tích hợp theo các cấp độ, từng bước được triển khai bằng hệ thống, giúp tăng độ chính xác của các dữ liệu cơ sở và các kịch bản tương ứng, hiển thị nhanh chóng kết quả giả lập của các phương án vận hành, là cơ sở để Ban Lãnh đạo ra quyết định kịp thời, đầy đủ các góc nhìn quản lý.



Bà Huỳnh Bích Ngọc và Bà Đặng Huỳnh Úc My cùng các Lãnh đạo cấp cao trong buổi làm việc chính thức với Chính quyền bang Queensland, Úc

Tháng 3/2022 vừa qua

TTC Biên Hòa cũng chính thức thảo luận chiến lược hợp tác phát triển nông nghiệp 4.0 song phương với chính quyền bang Queensland, Úc. Mỗi quan hệ hợp tác với Chính quyền Queensland trong phát triển nông nghiệp hiện đại bền vững là nền tảng quan trọng cho hành trình toàn diện và tối ưu hóa chuỗi cung ứng của TTC Biên Hòa, từ đó tiếp tục đẩy mạnh hành trình chinh phục thế giới, cũng như củng cố vị thế của nền nông nghiệp Việt Nam 4.0.

KẾ HOẠCH CHUỖI CUNG ỨNG NIÊN ĐỘ 2022-2023

Với mô hình 3A

TTC BIEN HOA



Đã đề ra kế hoạch hoạt động chuỗi cung ứng niên độ 2022-2023 tập trung chủ yếu vào 2 mối quan tâm chính như sau:

1 Quản lý chi phí, dịch vụ và chất lượng sản phẩm

Thông qua các hoạt động phối kết hợp nhịp nhàng giữa các phòng ban theo các mô hình tương tác với nội dung đa dạng theo từng chủ đề chung.

2 Thống nhất và đồng bộ hóa các hoạt động trong nội bộ Chuỗi cung ứng

Thông qua việc thống nhất và đồng bộ hóa các hoạt động giữa các Phòng Kế hoạch, Kho vận và Mua hàng, với đầu tàu là Phòng Kế hoạch. Việc này nhằm hợp nhất nguồn dữ liệu trong các hoạt động của chuỗi cung ứng theo bộ số chính thống đã được đồng thuận của Ban Lãnh đạo TTC Biên Hòa qua các cuộc họp S&OP hàng tháng.

Trong quá trình chuyển đổi mô hình quản trị của TTC Biên Hòa từ Kỹ thuật - Sản xuất sang Thương mại - Dịch vụ - Xuất nhập khẩu, chuỗi cung ứng được xem như xương sống của tổ chức để thực thi sự chuyển đổi và kết nối các bộ phận để cùng đạt các mục tiêu trung hạn đến năm 2025 cũng như đề ra các định hướng và mục tiêu đến năm 2030.

KẾ HOẠCH CHUỖI CUNG ỨNG HƯỚNG ĐẾN MỤC TIÊU NĂM 2025

TTC Biên Hòa xây dựng định hướng phát triển cũng như Kế hoạch hành động của chuỗi cung ứng từ nay đến 2025 như sau:

Niên độ 2022-2023

XÂY DỰNG CÁC YẾU TỐ NỀN TẢNG

- Triển khai vận hành chuỗi cung ứng bằng mô hình 3A (Agility - Adaptability - Alignment), nhằm tập trung vào việc xây dựng và tái cấu trúc chuỗi cung ứng nhằm đưa hàng hóa và dịch vụ đến tay Người tiêu dùng và Khách hàng một cách nhanh nhất với chi phí tối ưu nhất;
- Xây dựng chuỗi cung ứng trên nền tảng ứng dụng Robot phù hợp, tăng năng suất vận chuyển hàng hóa, giảm thiểu sức người trong các hoạt động kho vận, quy trình vận hành và hệ thống quản lý;
- Triển khai các hoạt động hướng đến tối ưu chi phí, chất lượng hàng hóa và dịch vụ Khách hàng;
- Quản trị hiệu quả các dự án chuỗi cung ứng, tiếp quản hoạt động xuất nhập khẩu từ Khối Kinh doanh;
- Triển khai quy trình S&OP (Sale & Operation Planning) cho Nông nghiệp, bao gồm phân bón, cơ giới và canh tác mía.



Niên độ 2023-2024

TỐI ƯU HÓA VÀ TỰ ĐỘNG HÓA HOẠT ĐỘNG CỦA CHUỖI CUNG ỨNG

- Tự động hóa hoạt động lập kế hoạch lẫn vận hành của chuỗi cung ứng thông qua hệ thống ERP và Robot;
- Chuyển đổi mô hình hoạt động chuỗi cung ứng sang FMCG tại CTCP Hàng Tiêu Dừng Biên Hòa (BHC);
- Chuẩn bị dự án quy hoạch trung tâm phân phối mới, hỗ trợ đa kênh phân phối tại BHC;
- Nâng cao năng lực chuỗi cung ứng nhằm hỗ trợ mảng kinh doanh quốc tế, bao gồm các hoạt động kinh doanh tại Úc, được gộp trong quy trình quản trị S&OP;
- Hợp tác chặt chẽ với Khối Nông nghiệp để tối ưu hóa các hoạt động vận hành nông nghiệp.

Niên độ 2024-2025

HƯỚNG ĐẾN PHÁT TRIỂN BỀN VỮNG

- Thiết lập trung tâm phân phối mới cho đa kênh phân phối cho thị trường phía Nam, hoạch định hệ thống phân phối cho thị trường miền Trung và phía Bắc;
- Hỗ trợ thiết lập hoạt động của nhà máy nước Míaaha;
- Đa dạng hóa năng lực đội ngũ chuỗi cung ứng;
- Triển khai mô hình chuỗi cung ứng xanh với các KPIs đo lường cụ thể.

Nhằm đạt được mục tiêu của chiến lược 5 năm giai đoạn 2021-2025, Ban Lãnh đạo của TTC Biên Hòa cũng như toàn thể CBNV nói chung, và đội ngũ nhân sự Khối Cung ứng nói riêng sẽ nỗ lực hoàn thành các kế hoạch hoạt động đã đề ra, kiên định với mục tiêu toàn diện chuỗi giá trị, xây dựng chuỗi cung ứng phát triển bền vững dựa trên các tiêu chuẩn quốc tế, phục vụ cho chiến lược mở rộng thị trường và vươn ra biển lớn của TTC Biên Hòa.

HOẠT ĐỘNG R&D TÍCH CỰC TRONG NIÊN ĐỘ 2021-2022

TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG R&D NIÊN ĐỘ 2021-2022



Trong niên độ 2021-2022, dịch bệnh Covid-19 đã ảnh hưởng nhiều đến hoạt động xã hội và đặc biệt là làm thay đổi xu hướng tiêu dùng khi các sản phẩm tốt cho sức khỏe ngày càng lên ngôi và được Khách hàng tin tưởng lựa chọn. Nhận thấy điều này, trong niên độ qua, hoạt động R&D của TTC Biên Hòa tiếp tục được triển khai rất tích cực và tập trung nhiều vào các sản phẩm có tính tiện lợi cao và cung cấp các giải pháp năng lượng tốt cho sức khỏe Người tiêu dùng như: sản phẩm Đường Half Sugar, Đường Stevia, siro hương, mật mía,... Hiện Công ty đang lựa chọn thời điểm phù hợp để đưa ra thị trường phục vụ Khách hàng.



Đối với hoạt động nông nghiệp, TTC Biên Hòa đã và đang nghiên cứu, mở rộng thêm các sản phẩm nông sản như cây ăn trái,... Chính vì vậy công tác R&D bao bì cho các sản phẩm nông sản này cũng đã được triển khai và sản xuất dựa trên nhu cầu Khách hàng.

Trong niên độ 2021-2022, đội ngũ R&D của TTC Biên Hòa đã chủ động liên kết với các Trường Đại học và Viện nghiên cứu trong và ngoài nước để nghiên cứu các sản phẩm có giá trị gia tăng cao từ bã mía như:

THÁNG 9/2021

TTC Biên Hòa ký kết Biên bản ghi nhớ (MOU) với Viện Kỹ thuật tiên tiến (IAE) - Hàn Quốc trong việc phát triển dự án "Trình diễn và phát triển mô hình kinh doanh nước ngoài của nhà máy phát điện 6MW với năng lượng tái tạo chưa được sử dụng" với tổng chi phí dự án ước tính khoảng 28 tỷ Won, tương đương 506 tỷ đồng. Đây là bước đệm để TTC Biên Hòa tiếp cận được các phương án kỹ thuật tiên tiến nhằm gia tăng giá trị từ bã mía.



TTC Biên Hòa ký kết Biên bản ghi nhớ (MOU) với Viện Kỹ thuật tiên tiến (IAE) - Hàn Quốc vào tháng 9/2021

THÁNG 10/2021

Phối hợp với Viện Giấy Hà Nội nghiên cứu sản xuất bột giấy từ bã mía theo công nghệ sinh học.



Băng tải mía tại nhà máy sản xuất của TTC Biên Hòa



HOẠT ĐỘNG R&D TÍCH CỰC TRONG NIÊN ĐỘ 2021-2022



Kế hoạch R&D cho niên độ 2022-2023 và tiến đến 2024-2025, TTC Biên Hòa sẽ tập trung phân tích và nghiên cứu đảm bảo mục tiêu phát triển và đa dạng hóa các dòng sản phẩm bám sát chiến lược kinh doanh theo mô hình mới Trung tâm kinh doanh - Commercial Center, hoạt động R&D sẽ tập trung vào:

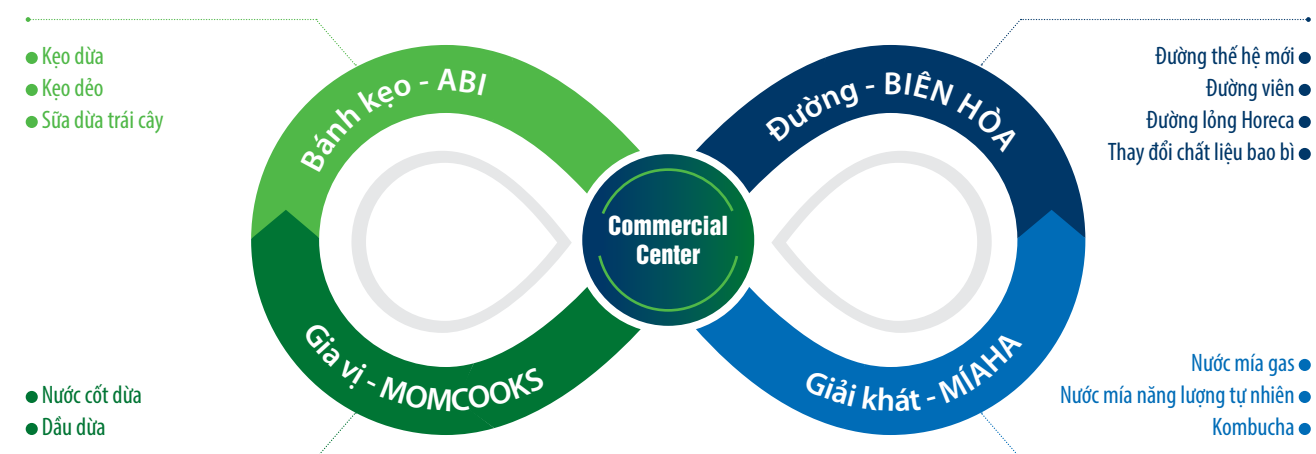
- Phát huy vai trò của R&D trong mô hình mới Commercial Center;
- Chuyển đổi chức năng của R&D từ Nghiên cứu R&D sang Kinh doanh R&D;
- Đa dạng hóa sản phẩm theo nhu cầu Khách hàng:
 - Phối hợp chặt chẽ với đội ngũ Kinh doanh, Marketing, Sản xuất và các Phòng ban liên quan để đẩy mạnh nghiên cứu phát triển các sản phẩm mà “Khách hàng cần” và xoay quanh chuỗi giá trị từ cây mía, cây dừa và các cây nông sản khác của TTC Biên Hòa;
 - Kết hợp giải pháp R&D và cùng tham gia vào chuỗi giá trị Sản xuất thực phẩm - Food Processing của Khách hàng.
- Gia tăng công tác R&D các phụ phẩm nông nghiệp của mía, dừa và các cây nông sản khác để tối ưu hóa giá trị gia tăng.



DANH MỤC CÁC SẢN PHẨM ĐANG PHÁT TRIỂN CỦA TTC BIÊN HÒA



Với thế mạnh và kinh nghiệm của Doanh nghiệp đầu ngành Mía Đường Việt Nam, TTC Biên Hòa đã và đang triển khai chiến lược nghiên cứu và phát triển đa dạng các dòng sản phẩm chất lượng cao, với quy trình công nghệ sản xuất tiên tiến nhằm tận dụng tối đa giá trị gia tăng từ cây mía và các nông sản khác, đưa ra giải pháp tối ưu cho các nhu cầu của Khách hàng.



CHIẾN LƯỢC TẬP TRUNG PHÁT TRIỂN CÁC SẢN PHẨM CHỦ LỰC SAU

NHÓM SẢN PHẨM ĐƯỜNG

- **Đường thể hệ mới:** Đường Half Sugar với công thức phối trộn giữa Đường cỏ ngọt (Stevia) và Đường mía để tạo độ ngọt cho sản phẩm, độ ngọt sẽ cao bằng 2 lần so với Đường tinh luyện, và có mùi vị tương tự như Đường tinh luyện;
- **Đường mía lỏng:** dòng sản phẩm mới phục vụ cho kênh pha chế và tiêu dùng.

NHÓM SẢN PHẨM GIẢI KHÁT

- Phát triển thêm dòng sản phẩm nước mía có gas, tạo nét đột phá mới cho ngành giải khát từ mía của TTC Biên Hòa.

NHÓM SẢN PHẨM GIA VỊ

- Tung ra sản phẩm nước cốt dừa XIM, với công nghệ ép lạnh cho ra sản phẩm với hương vị tươi ngon, truyền thống từ Bến Tre.

Bên cạnh đó, với nỗ lực toàn diện chuỗi giá trị và theo đuổi chiến lược kinh doanh “Xanh” trên những giá trị bền vững, TTC Biên Hòa cũng tiếp tục nghiên cứu nâng cao giá trị các sản phẩm từ phụ phẩm trong quá trình sản xuất Mía Đường như dụng cụ bàn ăn từ bã mía, và các sản phẩm ứng dụng từ tro lò như gạch không nung... mục tiêu nâng cao hoạt động R&D nhằm tối ưu hóa giá trị sản phẩm, nâng cao trải nghiệm của Khách hàng và đặc biệt là bảo vệ môi trường.



HOẠT ĐỘNG CỦA CÔNG TY CON CÔNG TY LIÊN KẾT

Tại ngày 30/6/2022, TTC Biên Hòa sở hữu 17 Công ty con trực tiếp, 13 Công ty con gián tiếp và 4 Công ty liên kết. Lĩnh vực kinh doanh chi tiết của từng Công ty vui lòng xem tại trang 296-298 BCTC hợp nhất Kiểm toán bởi Công ty TNHH Kiểm toán Ernst & Young Việt Nam thuộc Báo cáo thường niên SBT ND 2021-2022.

I CÔNG TY CON TRỰC TIẾP

STT	Công ty	Trụ sở	Tỷ lệ lợi ích (%)	Tỷ lệ quyền biểu quyết (%)	VĐL (Tỷ đồng)
1	Công ty Cổ phần Phát triển Nông nghiệp Thành Thành Công	Tây Ninh	90		210
2	Công ty TNHH MTV Thành Thành Công Gia Lai	Gia Lai	100		540
3	Công ty Trách nhiệm hữu hạn Tư nhân Đầu tư TSU	Singapore	100		748
4	Công ty Cổ phần Hàng Tiêu Dùng Biên Hòa	Đồng Nai	90		3.578
5	Công ty TNHH Hải Vi	Tây Ninh	100		4,5
6	Công ty TNHH MTV Sản xuất Thương mại Dịch vụ TTC An Hòa	Tây Ninh	100		160
7	Công ty TNHH MTV Ý tưởng xanh Thành Công	Tây Ninh	100		5
8	Công ty TNHH Thực phẩm Thành Thành Công	TP. HCM	100		2
9	Công ty Cổ phần Đường Nước Trong	Tây Ninh	79,71	87,58	58
10	Công ty TNHH Nghiên cứu, Ứng dụng Mía Đường Thành Thành Công	Tây Ninh	100		30
11	Công ty TNHH MTV Nông nghiệp Xanh Thành Công	Tây Ninh	100		4
12	Công ty TNHH MTV Thành Công Xanh	Tây Ninh	100		4
13	Công ty TNHH MTV Đầu tư Nông nghiệp Thành Công	Tây Ninh	100		4
14	Công ty TNHH MTV Năng lượng Sạch Ninh Hòa	Khánh Hòa	100		5
15	Công ty TNHH MTV Năng lượng Xanh Ninh Hòa	Khánh Hòa	100		5
16	Công ty Cổ phần Mía Đường Tây Ninh	Tây Ninh	78,73		294
17	Công ty TNHH MTV Mía Đường Thành Thành Công - Biên Hòa	TP. HCM	100		1.116

17
CÔNG TY CON
TRỰC TIẾP

13
CÔNG TY CON
GIÁN TIẾP

4
CÔNG TY
LIÊN KẾT

II CÔNG TY CON GIÁN TIẾP

STT	Công ty	Trụ sở	Tỷ lệ lợi ích (%)	Tỷ lệ quyền biểu quyết (%)	VĐL (Tỷ đồng)
1	Công ty TNHH MTV Đường Biên Hòa - Ninh Hòa	Khánh Hòa	100		607,5
2	Công ty TNHH MTV Nhiệt điện Ninh Hòa	Khánh Hòa	100		300
3	Công ty TNHH MTV Nhiệt điện Gia Lai	Gia Lai	100		130
4	Công ty Cổ phần Đường Biên Hòa - Phan Rang	Ninh Thuận	95,79		45
5	Công ty Cổ phần Biên Hòa - Thành Long	Tây Ninh	88,2		20
6	Công ty Cổ phần Thương mại Xuất Nhập khẩu Biên Hòa	TP. HCM	90,2		7.750
7	Công ty TNHH Mía Đường TTC Attapeu	Gia Lai	93,58		2.165
8	Công ty TNHH MTV Mía Đường TTC Attapeu	Lào	93,58		1.440
9	Công ty Cổ phần Bò giống Miền Trung	Khánh Hòa	92,04		23,4
10	Global Mind Commodities Trading Pte. Ltd.	Singapore	75,73		658
11	Công ty TNHH MTV Nước Miaqua	Tây Ninh	75,73	100	4,5
12	Công ty Cổ phần Cao Su Nước Trong	Tây Ninh	66,04		64,5
13	Global Mind Australia Pty Ltd.	Úc	65,13		17.133

III CÔNG TY LIÊN KẾT

STT	Công ty	Trụ sở	Tỷ lệ lợi ích (%)	Tỷ lệ quyền biểu quyết (%)	VĐL (Tỷ đồng)
1	Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu Tân Định	TP. HCM	41,65		100
2	Công ty Cổ phần Khoai Mì Tây Ninh	Tây Ninh	23,62	30	112
3	Công ty TNHH Tapioca Việt Nam	Tây Ninh	23,62	30	75,8
4	Công ty Cổ phần Toàn Hải Văn	Kiên Giang	35,89	36,9	1.480



ĐẢM BẢO CHẤT LƯỢNG VÀ NHẬN XÉT CỦA KHÁCH HÀNG VỀ CHẤT LƯỢNG SẢN PHẨM

HOẠT ĐỘNG ĐẢM BẢO CHẤT LƯỢNG NIÊN ĐỘ 2021-2022 CỦA

TTC BIÊN HÒA



Với tầm nhìn kiến tạo nền nông nghiệp hiện đại và bền vững, TTC Biên Hòa luôn đề cao tiêu chí “**Chất lượng**” trong hơn 50 năm hoạt động, không ngừng nỗ lực mang lại nguồn năng lượng - dinh dưỡng có nguồn gốc tự nhiên, an toàn sức khỏe và chất lượng cho Khách hàng.

QUY TRÌNH KIỂM SOÁT CHẤT LƯỢNG



Lấy chất lượng làm nền tảng cho sự phát triển bền vững của thương hiệu Công ty, hàng năm, TTC Biên Hòa luôn thực hiện nhiều dự án cải tiến từ công nghệ, năng suất và hoạt động kiểm soát chất lượng nhằm hỗ trợ giảm thiểu chi phí, nâng cao chất lượng sản phẩm, điều chỉnh tỷ lệ Sản phẩm không phù hợp, duy trì các hệ thống đảm bảo chất lượng sản phẩm thân thiện với môi trường, gắn liền với trách nhiệm xã hội và mang đến những sản phẩm đảm bảo chất lượng cho Người tiêu dùng.

TTC Biên Hòa duy trì triển khai định kỳ các báo cáo nghiên cứu, phân tích và đưa ra các tiêu chuẩn riêng cho từng phân khúc Khách hàng cũng như đa dạng các kênh phân phối dựa trên thị hiếu, yêu cầu khắt khe và xu hướng của thị trường. Bên cạnh việc chủ động lắng nghe nhu cầu của Khách hàng và duy trì nâng cao chất lượng sản phẩm cho thị trường trong nước, TTC Biên Hòa nỗ lực hướng đến việc áp dụng các hệ thống quản lý chất lượng tiêu chuẩn quốc tế, góp phần hỗ trợ cho công tác kiểm soát vận hành sản xuất đi vào khuôn khổ, đưa TTC Biên Hòa ngày càng phát triển vững vàng xứng tầm là doanh nghiệp đầu ngành.





ĐẢM BẢO CHẤT LƯỢNG VÀ NHẬN XÉT CỦA KHÁCH HÀNG VỀ CHẤT LƯỢNG SẢN PHẨM



KIỂM SOÁT TẠP CHẤT VÀ AN TOÀN VỆ SINH THỰC PHẨM TRONG KHÂU SẢN XUẤT

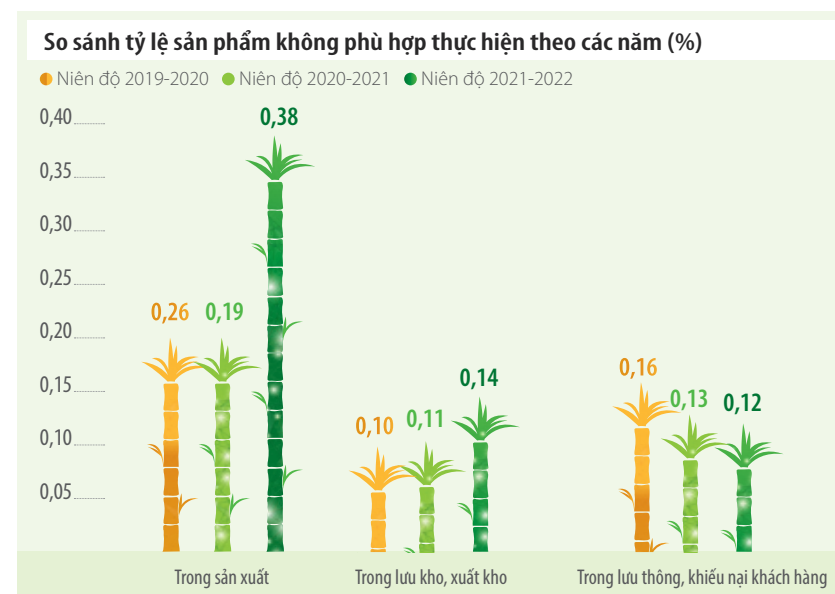
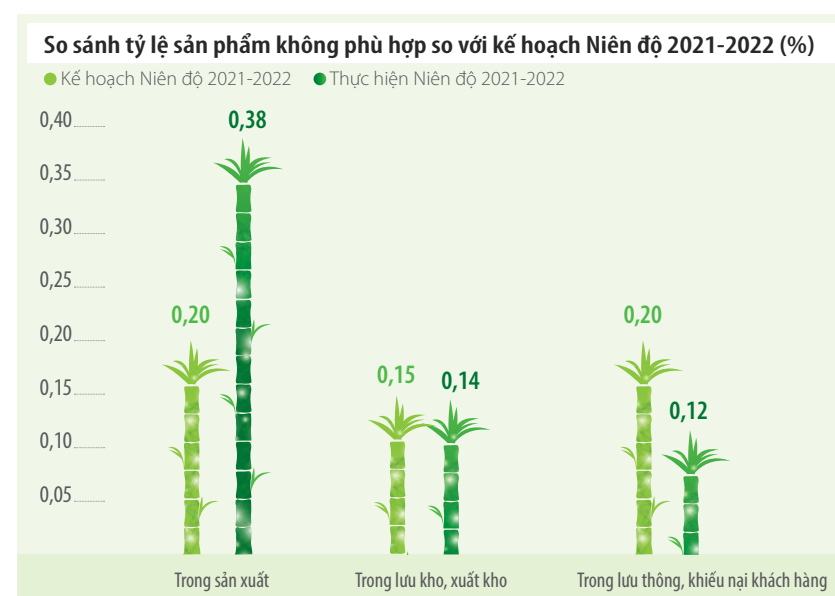
Ngành Công nghiệp nói chung và ngành Mía Đường nói riêng là một trong những ngành đòi hỏi quy trình sản xuất vô cùng phức tạp với các phần máy móc và thiết bị công kênh. Một sản phẩm đủ tiêu chuẩn để tung ra thị trường cần phải trải qua nhiều quy trình khắc nghiệt và khâu kiểm soát chặt chẽ. Bởi đó, kiểm soát tạp chất ngoại lai phát sinh trong quá trình sản xuất là vấn đề thiết yếu và giữ vai trò quan trọng trong việc quyết định chất lượng sản phẩm.

Là một trong những đơn vị cung cấp Đường vị trí số một cho các doanh nghiệp sản xuất trong lĩnh vực Nước giải khát, Dược phẩm và Thực phẩm, hàng năm Công ty thường xuyên triển khai việc kiểm soát tạp chất, nâng cao chất lượng sản phẩm thông qua việc nhận dạng các rủi ro đến từ máy móc thiết bị, cách thức vận hành,... Dựa vào đây, TTC Biên Hòa tiến hành xây dựng các kế hoạch kiểm soát cũng như cải tiến cho các thiết bị và quá trình sản xuất, đồng thời triển khai các chương trình đào tạo nội bộ nhằm nâng cao nhận thức của toàn thể nhân viên về đảm bảo chất lượng và an toàn vệ sinh thực phẩm trong quá trình sản xuất.

CÔNG TÁC KIỂM SOÁT SẢN PHẨM KHÔNG PHÙ HỢP

Trong niên độ 2021-2022, Công ty duy trì thực hiện nghiêm ngặt công tác kiểm soát chất lượng xuyên suốt từ nguyên vật liệu đầu vào đến dây chuyền sản xuất, chú trọng vào triển khai các công tác bảo quản hàng lưu kho như rà soát cải tạo kho, theo dõi chất lượng Đường lưu kho, tuân thủ quy trình nhập xuất hàng,... Đồng thời, Công ty cũng tăng cường cam kết của nhà vận chuyển đảm bảo hàng hóa được bảo quản trong suốt quá trình vận chuyển hàng nhằm hạn chế thấp nhất sản phẩm lỗi phát sinh. TTC Biên Hòa luôn lắng nghe, nắm bắt và đáp ứng kịp thời các yêu cầu của Khách hàng về chất lượng sản phẩm.

Công tác kiểm soát chất lượng sản phẩm của TTC Biên Hòa trong niên độ vừa qua gặt hái được nhiều kết quả tích cực. Kết quả tỷ lệ sản phẩm không phù hợp trong lưu và xuất kho đạt 0,14%, hoàn thành tốt khi thấp hơn 7% so kế hoạch đặt ra. Ngoài ra, tỷ lệ sản phẩm không phù hợp do khiếu nại Khách hàng cũng được ghi nhận thực tế đạt 0,12%, hoàn thành tốt khi thấp hơn 40% so kế hoạch giảm gần 8% so với niên độ 2020-2021, với những nỗ lực không ngừng để cải thiện chất lượng sản phẩm và dịch vụ, có sự phối hợp nhịp nhàng trong kế hoạch bán hàng và giao hàng, kịp thời giao đến Khách hàng những sản phẩm đảm bảo chất lượng tốt nhất, đây là lý do làm tỷ lệ sản phẩm không phù hợp do khiếu nại Khách hàng giảm dần theo các Niên độ.



Nguồn: TTC Biên Hòa



Nhờ việc tích cực cải tiến và xây dựng quy trình sản xuất toàn diện, TTC Biên Hoà đã chủ động tách được lô sản phẩm có số lượng hạt Đường vàng lẫn trong Đường trắng tinh luyện trước khi xuất sản phẩm này đến tay Khách hàng. Tỷ lệ sản phẩm không phù hợp do sản xuất trong Niên độ 2021-2022 ghi nhận đạt 0,38%, được đánh giá là hoàn thành tốt khi chỉ tăng nhẹ 0,18% so với kế hoạch. Việc phát hiện kịp thời và triển khai ngay kế hoạch khắc phục nhằm hạn chế phát sinh thêm sản phẩm không phù hợp là một thành quả nổi bật của công tác kiểm soát chất lượng sản phẩm tại TTC Biên Hòa, đặc biệt là trong giai đoạn Công ty đang nỗ lực đẩy mạnh quy mô sản xuất như hiện nay.



ĐẢM BẢO CHẤT LƯỢNG VÀ NHẬN XÉT CỦA KHÁCH HÀNG VỀ CHẤT LƯỢNG SẢN PHẨM

CÁC CHỨNG NHẬN, TIÊU CHUẨN QUỐC TẾ KHẮT KHE TTC BIÊN HÒA ĐÃ ĐẠT ĐƯỢC



Hiện tại, TTC Biên Hòa sở hữu nhiều Chứng nhận quốc tế quan trọng như Chứng nhận ISO 9001:2015, ISO 14001:2015, ISO/IEC 17025, Chứng nhận FSSC 22000 phiên bản 5.1, Chứng nhận An toàn thực phẩm tại Trung Đông do HCA cấp, Chứng nhận Kosher, tham gia các Chứng nhận hệ thống Sedex, URSA, SGP... Hơn hết, Công ty còn được cấp Chứng nhận của Cục Quản lý Thực phẩm và Dược phẩm Hoa Kỳ (FDA), Chứng nhận hữu cơ theo tiêu chuẩn của Bộ Nông nghiệp Hoa Kỳ (USDA), EU và China do tổ chức Control Union cấp, Chứng nhận về Fair Choice và Fair Trade. Đây là những chứng

nhận và là dấu mốc quan trọng giúp Công ty định hình chỗ đứng trên thị trường, đồng thời mở rộng cơ hội xuất khẩu sản phẩm sang những thị trường cao cấp với những tiêu chuẩn chất lượng khắt khe, nhất là Hoa Kỳ và EU.

Ngoài sự chú trọng các Chứng nhận về chất lượng sản phẩm thì TTC Biên Hòa còn triển khai áp dụng các Chứng nhận về Quản lý môi trường ISO 14001:2015 hay ISO 45001:2018 (Hệ thống quản lý về an toàn và sức khỏe nghề nghiệp) để hỗ trợ tốt nhất cho quá trình sản xuất và xu hướng phát triển bền vững.



FAIR CHOICE

Đơn vị cấp chứng nhận:
Control Union

Tiêu chuẩn Thương mại Công bằng và Xã hội

Chứng nhận này là sự đảm bảo rằng các doanh nghiệp cam kết phát triển bền vững và cải thiện các điều kiện xã hội, đáp ứng nhu cầu của người tiêu dùng có ý thức, những người đang ngày càng gia tăng ở mọi quốc gia và từ đó tạo ra các khả năng thị trường mới.



Chứng nhận EU, USDA và CHINA Organic

Đơn vị cấp chứng nhận:
Control Union

Chứng nhận Thương mại công bằng Tiêu chuẩn Hữu cơ Châu Âu, Châu Mỹ và Trung Quốc

Chứng nhận này xác nhận sản phẩm của tổ chức đáp ứng các yêu cầu của tiêu chuẩn Organic của Châu Âu, Châu Mỹ và Trung Quốc.



FAIR TRADE

Đơn vị cấp chứng nhận:
Control Union

Chứng nhận Thương mại công bằng được cấp bởi FLO - Tổ chức quốc tế về dân nhân Thương Mại Công Bằng (Fairtrade Labelling Organization International)

Chứng nhận này giải quyết bất công trong thương mại, giúp việc giao dịch thương mại có giá cả tốt hơn, điều kiện làm việc tốt hơn và phát triển bền vững.



FSSC 22000

Đơn vị cấp chứng nhận:
Bureau Veritas, BSI

Tiêu chuẩn Quản lý an toàn vệ sinh thực phẩm

Tiêu chuẩn quốc tế, nhằm tạo ra những sản phẩm an toàn cung cấp cho Khách hàng.



HALAL

Đơn vị cấp chứng nhận:
Văn phòng Chứng nhận HALAL tại Việt Nam (HCA)

Tiêu chuẩn quản lý chất lượng sản phẩm của Đạo Hồi

Chứng nhận này xác nhận tính phù hợp của sản phẩm với yêu cầu về các thành phần và hội đủ điều kiện về sản xuất và đáp ứng yêu cầu tiêu chuẩn Halal.



KOSHER

Đơn vị cấp chứng nhận:
KOF-K

Tiêu chuẩn quản lý chất lượng sản phẩm của Do Thái

Chứng nhận này xác nhận tính phù hợp của sản phẩm với yêu cầu về các thành phần và hội đủ điều kiện về sản xuất và đáp ứng yêu cầu tiêu chuẩn Kosher.



ISO 9001:2015

Đơn vị cấp chứng nhận:
Bureau Veritas, BSI

Tiêu chuẩn quốc tế về quản lý chất lượng, hướng tới đảm bảo chất lượng ổn định, đáp ứng yêu cầu của Khách hàng và cải tiến liên tục

Đưa ra yêu cầu về việc xác định các rủi ro nhằm hỗ trợ thiết lập, vận hành và cải tiến hệ thống quản lý chất lượng.



ISO 14001:2015

Đơn vị cấp chứng nhận:
Bureau Veritas, BSI

Tiêu chuẩn quốc tế về Quản lý Môi trường, nhằm đảm bảo giảm thiểu tối đa các tác động tiêu cực

Phát triển các tác động có lợi cho môi trường từ hoạt động của tổ chức đến môi trường xung quanh.



ISO 45001:2018

Đơn vị cấp chứng nhận:
Bureau Veritas

Tiêu chuẩn quốc tế về Hệ thống an toàn và sức khỏe nghề nghiệp, nhằm đảm bảo giảm thiểu tối đa các tai nạn lao động trong quá trình hoạt động

Đưa ra yêu cầu về việc xác định các rủi ro đối với con người nhằm thiết lập kế hoạch kiểm soát đảm bảo an toàn sức khỏe đối với người lao động.



ISO/IEC 17025

Đơn vị cấp chứng nhận:
Văn phòng công nhận chất lượng - Bureau of Accreditation (BoA)

Tiêu chuẩn về hệ thống quản lý chất lượng áp dụng chuyên biệt cho phòng thử nghiệm và hiệu chuẩn

Đưa ra các yêu cầu để quản lý và đảm bảo năng lực kỹ thuật, gồm những quy định về hệ thống quản lý chất lượng để đạt được khả năng đưa ra những kết quả đo lường/ thử nghiệm tin cậy cao và được quốc tế thừa nhận.



SEDEX

Đơn vị cấp chứng nhận:
SGS

Tiêu chuẩn về An sinh xã hội

Chứng nhận này xác nhận doanh nghiệp về việc thực hành đạo đức và trách nhiệm xã hội trong chuỗi cung ứng, một chứng nhận về phát triển bền vững.



SGP

Đơn vị cấp chứng nhận:
Công ty Coca-Cola chứng nhận thông qua SGS đánh giá

Tiêu chuẩn về An sinh xã hội của Coca-Cola

Chứng nhận này xác nhận doanh nghiệp về việc thực hành đạo đức và trách nhiệm xã hội trong chuỗi cung ứng, một chứng nhận về phát triển bền vững.



URSA

Đơn vị cấp chứng nhận:
Tập đoàn Unilever chứng nhận thông qua SGS đánh giá

Tiêu chuẩn về An sinh xã hội của Unilever

Chứng nhận này xác nhận doanh nghiệp về việc thực hành đạo đức và trách nhiệm xã hội trong chuỗi cung ứng, một chứng nhận về phát triển bền vững.



ĐẢM BẢO CHẤT LƯỢNG VÀ NHẬN XÉT CỦA KHÁCH HÀNG VỀ CHẤT LƯỢNG SẢN PHẨM

VỚI PHƯƠNG CHÂM

“Đáp ứng ngày càng nhiều mong muốn của Khách hàng”



TTC Biên Hòa tin rằng đảm bảo chất lượng phải đi đôi với sự hài lòng của Khách hàng. Chính vì vậy, định kỳ hàng năm, Công ty đều tổ chức khảo sát sự hài lòng Khách hàng về các vấn đề liên quan đến “Mức độ đáp ứng kịp thời các yêu cầu của Khách hàng, Chất lượng sản phẩm và Dịch vụ giao hàng”.

Bảng tổng hợp kết quả khảo sát sự hài lòng Khách hàng

	Mức độ đáp ứng kịp thời những vấn đề mà Khách hàng yêu cầu			Quá trình thực hiện giao hàng so với yêu cầu của Khách hàng			Chất lượng sản phẩm Đường		
	Tỷ lệ ND 2021-2022	Tỷ lệ ND 2020-2021	Tỷ lệ ND 2019-2020	Tỷ lệ ND 2021-2022	Tỷ lệ ND 2020-2021	Tỷ lệ ND 2019-2020	Tỷ lệ ND 2021-2022	Tỷ lệ ND 2020-2021	Tỷ lệ ND 2019-2020
Rất tốt	85%	39%	42%	70%	22%	35%	67%	17%	42%
Tốt	15%	55%	50%	30%	39%	52%	33%	83%	55%
Bình thường	0%	6%	8%	0%	39%	10%	0%	0%	3%
Khá kém	0%	0%	0%	0%	0%	3%	0%	0%	0%
Kém	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Tổng	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Nguồn: TTC Biên Hòa

Kết quả khảo sát cho thấy tỷ lệ đánh giá Rất tốt và Tốt của Khách hàng về Mức độ đáp ứng kịp thời những vấn đề mà Khách hàng yêu cầu tiếp tục được duy trì ở mức độ hài lòng cao, đạt 100% và cao hơn niên độ 2020-2021. Tương tự, tỷ lệ hài lòng về Quá trình thực hiện giao hàng so với yêu cầu của Khách hàng trong đơn hàng tiếp tục được cải thiện, đạt mức tối đa 100%, không còn mức đánh giá Bình thường, Khá kém và Kém. Đặc biệt, đối với chỉ tiêu Chất lượng sản phẩm, mức độ hài lòng được Khách hàng đánh giá Rất tốt và Tốt đạt tuyệt đối 100%, và tỷ lệ Rất tốt tăng 294% so với niên độ trước, hoàn toàn không có ý kiến khác tiêu cực về sản phẩm và dịch vụ của TTC Biên Hòa. Kết quả này là nhờ vào sự nỗ lực cải tiến chất lượng, cũng như tuân thủ và tăng cường kiểm soát chặt chẽ từ khâu sản xuất đến lưu trữ và chuyển giao sản phẩm đến tay Khách hàng.

Bên cạnh đó, Công ty cũng hoạt động sôi nổi trên trang Fanpage Đường Sạch Biên Hòa khi thường xuyên chia sẻ những hoạt động truyền thông ý nghĩa như “Mối Quan Hệ Bịch Đường”, đồng hành cùng Grab trong sự kiện thiện nguyện “Tiếp sức Bác tài - Cùng nhau vượt khó”,... và các bài đăng về sản phẩm cũng như công thức nấu những món ăn ngon từ sản phẩm của Công ty. Các bài đăng được chú trọng đầu tư về mặt nội dung và hình ảnh khiến Fanpage nhận được sự tin tưởng cũng như ủng hộ tích cực từ Người tiêu dùng. Theo thống kê cuối niên độ 2021-2022, Fanpage Đường Sạch Biên Hòa có 26.281 người theo dõi và 25.657 người thích trang. Mỗi bài viết về sản phẩm của Công ty đều ghi nhận những phản hồi tích cực, cũng như niềm yêu thích của Người tiêu dùng dành cho sản phẩm của TTC Biên Hòa.

KHÁCH HÀNG NÓI GÌ VỀ CHẤT LƯỢNG SẢN PHẨM CỦA TTC BIÊN HOÀ

KHÁCH HÀNG CÁ NHÂN



Chị Ngân - Nhà ở Tân Định, Quận 1, TP.HCM chia sẻ:

Nhà mình chỉ tin dùng Đường Biên Hòa vì đây là thương hiệu khá lâu đời và gắn liền mấy chục năm với bố mẹ mình, đồng thời khá tiện vì mua đâu cũng có và nhiều loại để chọn từ Đường phèn, Đường lỏng, Đường vàng, Đường Organic,... Nhưng quan trọng là thương hiệu uy tín và sản phẩm chất lượng cao. Đã nghĩ đến Đường là phải nghĩ đến Đường Biên Hòa thôi.



Chị Hoàng - Chủ tiệm chè ở Chợ Lớn, Quận 6, TP.HCM chia sẻ:

Chị luôn tin dùng Đường Biên Hòa trong tất cả các món chè mà tiệm chị bán, vì chị muốn mang đến những món chè ngọt thanh, chất lượng và đảm bảo an toàn sức khỏe cho Khách hàng và giữ vững uy tín của tiệm chè hơn 20 năm qua.

KHÁCH HÀNG XUẤT KHẨU



Đơn vị Sản xuất công nghiệp chia sẻ:

Chúng tôi đánh giá cao TTC Biên Hòa ở sự đa dạng trong chủng loại sản phẩm, chất lượng luôn đúng với cam kết. Bên cạnh đó, tiến độ giao hàng luôn được đảm bảo, chưa từng xảy ra trường hợp chậm trễ cũng là một trong những yếu tố khiến chúng tôi quyết định hợp tác dài hạn với Công ty. Và điều làm chúng tôi hài lòng nhất chính là sự linh hoạt trong việc tùy chỉnh bao bì theo trọng lượng từ thiết kế đến chất liệu, đáp ứng đa dạng các yêu cầu khác nhau.

KHÁCH HÀNG DOANH NGHIỆP



Nhà Phân phối kênh truyền thống, Quận Gò Vấp, TP.HCM chia sẻ:

Đường Biên Hòa là thương hiệu Đường nổi tiếng với uy tín, chất lượng tốt và hoạt động nhiều năm trên thị trường, chính vì vậy, Khách hàng của chúng tôi vẫn sẵn sàng sử dụng sản phẩm dù giá có cao hơn chút đỉnh so với một số sản phẩm đường không rõ nguồn gốc xuất xứ đang trôi nổi trên thị trường. Sức mua tốt, đều cùng những chính sách chiết khấu phù hợp nên tôi vẫn luôn tin tưởng hợp tác phân phối sản phẩm của Công ty nhiều năm nay.



Khách hàng Doanh nghiệp sản xuất Thực phẩm chia sẻ:

TTC Biên Hòa đáp ứng cả về số lượng và chất lượng cho mọi đơn hàng, chu đáo từ khâu đóng gói và giao hàng, điều này đủ để chúng tôi yên tâm lựa chọn sản phẩm Đường của TTC Biên Hòa trong nhiều năm qua. Cho đến hiện tại, TTC Biên Hòa là nhà cung cấp nguyên liệu chính cho sản phẩm của chúng tôi.



Khách hàng Doanh nghiệp sản xuất Dược phẩm chia sẻ:

Đặc thù ngành Dược phẩm có những yêu cầu rất khắt khe về chất lượng, độ tinh khiết của nguyên liệu dùng trong sản xuất thuốc, bởi vì đây là sản phẩm ảnh hưởng trực tiếp đến sức khỏe người sử dụng, trong đó có trẻ em. Chính vì vậy, chúng tôi đòi hỏi rất cao về chất lượng của nguồn nguyên liệu đầu vào, thật sự hiện tại chỉ có sản phẩm Đường RE thượng hạng của TTC Biên Hòa là đáp ứng rất tốt các yêu cầu này. Chúng tôi rất tin tưởng khi sử dụng Đường của TTC Biên Hòa làm nguyên liệu trong quá trình sản xuất dược phẩm.



ĐẢM BẢO CHẤT LƯỢNG VÀ NHẬN XÉT CỦA KHÁCH HÀNG VỀ CHẤT LƯỢNG SẢN PHẨM

KẾ HOẠCH HOẠT ĐỘNG ĐẢM BẢO CHẤT LƯỢNG SẢN PHẨM TRONG NIÊN ĐỘ 2022-2023



Niên độ 2022-2023, TTC Biên Hòa đặt mục tiêu cao hơn trong hoạt động Đảm bảo chất lượng, nỗ lực đáp ứng tất cả các nhu cầu của Khách hàng theo xu thế thị trường, nghiên cứu thêm các sản phẩm tinh khiết có nguồn gốc tự nhiên và có lợi cho sức khỏe cho Người tiêu dùng. Kế hoạch hành động sẽ bám sát chỉ đạo của Ban điều hành một cách hệ thống và đồng bộ.

Cụ thể các hoạt động như sau:

- Đồng bộ và điều tiết kế hoạch sản xuất và kinh doanh phù hợp xuyên suốt trong toàn hệ thống, giảm thiểu thời gian lưu trữ sản phẩm.
- Thực hiện rà soát cải tiến hệ thống máy móc thiết bị thường xuyên, nhằm ổn định và nâng cao chất lượng sản phẩm.
- Tiếp tục tập trung việc kiểm soát tạp chất thông qua việc nhận dạng rủi ro, đề xuất và thực hiện các giải pháp ngăn ngừa và khắc phục.
- Đẩy mạnh hoạt động Nghiên cứu và Phát triển (R&D), đa dạng hóa sản phẩm và bao bì, chủ động nắm bắt thị hiếu của Người tiêu dùng, đáp ứng các yêu cầu của thị trường một cách kịp thời.
- Tăng cường cam kết dịch vụ vận tải, tuân thủ các biện pháp bảo quản hàng hóa trong suốt quá trình vận chuyển, đảm bảo chất lượng hàng hóa tốt nhất từ nhà máy đến tay Khách hàng.
- Đẩy mạnh công tác cải tiến dịch vụ nhằm đảm bảo Khách hàng thấu hiểu từng đặc tính của sản phẩm và có sự lựa chọn phù hợp nhất nhu cầu.





VIỆN NGHIÊN CỨU NÔNG NGHIỆP BƯỚC TIẾN QUAN TRỌNG TRONG CHIẾN LƯỢC XÂY DỰNG VÙNG NGUYÊN LIỆU BỀN VỮNG



Vào tháng 4/2013, Công ty Cổ phần Nghiên Cứu, Ứng Dụng Mía Đường Thành Thành Công chính thức được thành lập với định hướng hoạt động nghiên cứu khoa học, phát triển công nghệ, sản xuất và dịch vụ theo hướng thiết thực, cụ thể và hiệu quả, đặc biệt là chú trọng kết hợp giữa nghiên cứu ứng dụng và nghiên cứu cơ bản, thúc đẩy phát triển các công nghệ, kỹ thuật, bảo vệ thực vật và giống mía.

Những năm gần đây, ngoài việc tiếp tục mở rộng quy mô sản xuất Mía Đường trong nước và quốc tế, TTC Biên Hòa còn mở rộng đối tượng cây trồng và định hướng phát triển ngành nông nghiệp theo hướng xanh và bền vững. Từ tiền thân là Công ty Cổ phần Nghiên cứu Ứng dụng Mía Đường Thành Thành Công, vào tháng 3/2021, Công ty đã thành lập Viện Nghiên cứu Nông nghiệp Thành Thành Công (TTC ARI) với tầm nhìn đến năm 2025,

TTC ARI trở thành đơn vị tiên phong về nghiên cứu ứng dụng đa ngành, xanh và bền vững trong nông nghiệp và nông nghiệp công nghệ cao. Viện Nghiên cứu thực hiện nghiên cứu khoa học ở trình độ cao; chuyển giao công nghệ, hợp tác quốc tế, tư vấn dịch vụ nông nghiệp công nghệ cao trong và ngoài nước; thực nghiệm và sản xuất giống cây trồng, vật nuôi ứng dụng công nghệ cao.

KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG NỔI BẬT NIÊN ĐỘ 2021-2022

Giống mía là nền tảng để áp dụng các tiến bộ kỹ thuật trong canh tác mía như tưới nước, bón phân, cơ giới hóa,... từ đó cải thiện năng suất, chất lượng và hiệu quả sản xuất mía nguyên liệu, góp phần hạ giá thành sản phẩm. Do đó, công tác nghiên cứu, tuyển chọn và phát triển giống mía là một trong những chương trình quan trọng được TTC ARI tập trung, đẩy mạnh thực hiện từ các thành quả trước đó.

Từ năm 2013 đến nay, TTC ARI đã thực hiện nhập nội 115 giống mía từ Tổ chức Nghiên cứu Phát triển Nông nghiệp Quốc tế của Pháp (CIRAD), Philippines, Ấn Độ, Mỹ, Thái Lan, Trung Quốc, Sri Lanka,... và thực hiện các bước tuyển chọn giống, khảo nghiệm giống mía của Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn (theo QCVN01-131:2013/BNNPTNT). Kết quả, TTC ARI đã chọn lọc được nhiều giống tiềm năng như: Co86-032, KK4, LK92-17, MPT 98-1832. Song song đó, từ năm 2014,

TTC ARI đã triển khai tuyển chọn giống với hơn 42.000 dòng lai có định hướng với các đặc tính: năng suất Đường cao, chín sớm, có khả năng chịu hạn hoặc chịu úng.

Bên cạnh nghiên cứu và phát triển giống, TTC ARI cũng là đơn vị đảm nhận nhiệm vụ đưa các thành tựu giống vào sản xuất đại trà tại các VNL thông qua chương trình sản xuất giống 3 cấp sạch bệnh. Thông qua các giải pháp nuôi cấy mô, mía giống một mắt mầm (Stump bầu) đã liên tục được triển khai hàng năm nhằm nhân nhanh giống mới, phục tráng các đặc điểm tốt các giống hiện có, giúp khắc phục hiện tượng thoái hóa giống, mía thuần chủng, sạch bệnh. Với ưu thế về chất lượng giống đồng nhất và giá thành sản xuất tối ưu, phương pháp sản xuất mía giống Stump bầu đã được TTC ARI chuyển giao trực tiếp đến Người nông dân tại các VNL, đem lại những hiệu quả rất khả quan.

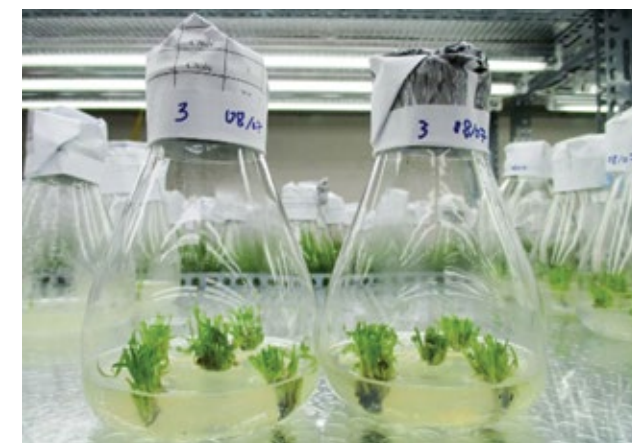


Nhờ tự chủ về sản xuất giống mía Stump bầu, người trồng mía có thể tăng năng suất từ 30-50%, hàm lượng CCS tăng 1-2%, kéo dài thời gian lưu gốc, góp phần giảm giá thành, tăng hiệu quả kinh tế từ cây mía

Niên độ 2021-2022, TTC ARI đã thực hiện nhân giống thông qua nuôi cấy mô 315.000 cây, sản xuất hơn 3 triệu cây mía giống bằng kỹ thuật mía Stump bầu kết hợp với phục tráng và nhân nhanh các giống mới như: KK3, K84-200, KK4, TTC16-14-112, VN08-259, LK92-11, MPT98-1832,...



Vườn ươm Stump bầu



Nuôi cấy mô Stump bầu trong phòng nghiên cứu



VIỆN NGHIÊN CỨU NÔNG NGHIỆP BƯỚC TIẾN QUAN TRỌNG TRONG CHIẾN LƯỢC XÂY DỰNG VÙNG NGUYÊN LIỆU BỀN VỮNG

QUẢN LÝ DINH DƯỠNG, SỨC KHỎE ĐẤT CHÌA KHÓA PHÁT TRIỂN BỀN VỮNG MÔI TRƯỜNG

Phát triển VNL mía bền vững từ “sức khỏe đất” là chương trình trọng tâm được TTC ARI quan tâm nghiên cứu và phát triển trong thời gian qua. Trong đó, Viện đề ra các hoạt động cụ thể như: cải thiện độ phì, quản lý dinh dưỡng đầu vào, khuyến nghị bón phân phù hợp, luân canh cây họ đậu, bổ sung hữu cơ cải tạo đất và các giải pháp thích ứng với thay đổi khí hậu khác.

Để phát triển chương trình này, TTC ARI đã thực hiện lấy mẫu đất hàng năm để phân tích đầy đủ các đặc tính lý, hoá của đất làm dữ liệu đầu vào. Nhờ hiểu biết sâu sắc về đặc tính đất

và nhu cầu dinh dưỡng của cây mía, TTC ARI đưa ra những khuyến cáo phù hợp về phân bón, chế phẩm và các kỹ thuật cải tạo đất phù hợp đến từng khu vực canh tác.

Các biện pháp xen canh, luân canh các loại cây họ đậu như đậu xanh, sục sặc,... được TTC ARI nghiên cứu phù hợp với thổ nhưỡng giúp tạo ra lợi ích kép: vừa tiết kiệm chi phí phân bón vô cơ, vừa tăng thêm thu nhập từ việc thu hoạch đậu. Đồng thời, đây cũng là giải pháp bền vững, thân thiện với môi trường giúp tạo ra sự đa dạng sinh học, giảm thiểu các dịch hại nhờ cân bằng sinh học.



Xen cây đậu xanh trên ruộng mía



Hiện nay chương trình này đang được người trồng mía trên VNL mía TTC Biên Hoà hưởng ứng mạnh mẽ. Từ niên độ 2021-2022, tổng diện tích áp dụng luân canh đạt trên 2.500 ha có thể mang lại lợi nhuận tăng thêm từ 15-20 triệu đồng/ha cho Người nông dân.



Bên cạnh đó, TTC ARI đã nghiên cứu thành công bộ chế phẩm bón lá chuyên dùng cho cây mía, bổ sung đầy đủ các yếu tố dinh dưỡng đa-trung-vi lượng, vi sinh vật có lợi. Bộ chế phẩm bao gồm: Root Booster, Grow Booster, CCS Booster, Bio Team,... phù hợp với từng giai đoạn sinh lý của cây mía giúp gia tăng hiệu suất sử dụng phân bón, kích thích mía phát triển tăng tốc qua từng giai đoạn sinh trưởng, đồng thời tăng sức đề kháng, chống chịu với sâu, bệnh hại. Đặc biệt, các sản phẩm chất lượng cao này có thể áp dụng công nghệ máy bay không người lái (Drone) giúp tăng hiệu quả trên cánh đồng lớn, tiết giảm chi phí vận hành.

Cánh đồng sục sặc của TTC ARI



Phun chế phẩm sinh học cho cây mía bằng Drone



VIỆN NGHIÊN CỨU NÔNG NGHIỆP BƯỚC TIẾN QUAN TRỌNG TRONG CHIẾN LƯỢC XÂY DỰNG VÙNG NGUYÊN LIỆU BỀN VỮNG

Quản Lý Dịch Hại Tổng Hợp Sử Dụng Thiên Dịch

Sâu đục thân mía là đối tượng gây hại nguy hiểm và thường xuyên, có thể làm giảm từ 10-30% năng suất trên cây mía. Trường hợp nghiêm trọng hơn, sự bùng phát của nó có thể gây thất thu hoàn toàn.

Kiểm soát sâu đục thân mía bằng thuốc hóa học thường rất khó khăn và tốn kém nhưng hiệu quả không cao. Bên cạnh đó, việc phun thuốc sẽ ảnh hưởng đến môi trường, độc hại cho con người và vật nuôi, làm giảm sự đa dạng sinh học. Đặc biệt, ở các VNL mía trồng theo tiêu chuẩn hữu cơ tuyệt đối không được sử dụng thuốc hóa học.

Kể từ năm 2018, sau quá trình nghiên cứu, TTC ARI đã sản xuất và áp dụng phương pháp Thiên dịch thả ong mắt đỏ trên diện rộng, **hơn 6.000 ha mía mỗi năm. Đến nay, các diện tích đã sử dụng ong mắt đỏ qua nhiều năm đều cho thấy tình hình sâu hại rất ổn định, tỷ lệ sâu hại chỉ xuất hiện khoảng 1-2%**, không có tình trạng bùng phát dịch hại trên hầu hết khu vực có sử dụng ong mắt đỏ.

Từ các kết quả này, TTC ARI đã mở nhiều lớp tập huấn cho nông dân và cán bộ nông vụ, cán bộ kỹ thuật để tuyên truyền về giải pháp này nhằm nâng cao nhận thức về biện pháp sinh học để có thể mở rộng phạm vi sử dụng trong tương lai.



Không chỉ phát huy tác dụng trên mía, các nghiên cứu và sản phẩm về thiên địch của TTC ARI còn được áp dụng trên các loại cây trồng đa dạng và còn nhiều tiềm năng. Sản phẩm ong mắt đỏ của TTC ARI đã được phân phối cho trên 200 ha VNL trồng dừa và 300 ha VNL trầm hương ở các tỉnh Bến Tre, Trà Vinh, ... mục đích kiểm soát sâu đục thân hại dừa, cũng như sâu ăn lá hại trầm hương.

Hiện nay, TTC ARI đã cải tiến phương pháp nhân nuôi ngài gạo để lấy trứng nhân nuôi ong mắt đỏ, phương pháp tồn trữ, phương pháp cho ký sinh và phương pháp thả ong trên ruộng. Từ đó, Viện có thể sản xuất được số lượng rất lớn ong ký sinh với chi phí cạnh tranh so với việc sử dụng thuốc trừ sâu. Với sự cải tiến này, TTC ARI có thể cung cấp đủ lượng ong cho diện tích lên đến 40.000 ha nhằm đáp ứng nhu cầu phát triển VNL xanh của TTC Biên Hòa trong tương lai.



Ong mắt đỏ được thả ở các vùng nguyên liệu

HỢP TÁC QUỐC TẾ CHÌA KHÓA TIẾP CẬN NHỮNG CÔNG NGHỆ MỚI



Tuy có tuổi đời khá trẻ so với các Viện nghiên cứu Nông nghiệp khác, TTC ARI đã có những bước tiến lớn trong hợp tác quốc tế nhằm nhanh chóng bắt kịp với xu hướng quốc tế hoá của TTC Biên Hoà. Trong niên độ 2021-2022, TTC ARI đã hợp tác với nhiều tổ chức quốc tế lớn cùng nghiên cứu, học hỏi và phát triển nông nghiệp 4.0 như:



DEG

Hợp tác với DEG - Quỹ đầu tư của Chính phủ Đức để thực hiện việc thả ong mắt đỏ trên 6.000 ha mía hữu cơ và 1.000 ha mía canh tác theo tiêu chuẩn cao. Dự án có mục tiêu nâng cao ý thức bảo vệ môi trường nông nghiệp, cải thiện sinh kế cho các hộ gia đình trồng Mía Đường quy mô nhỏ và nâng cao năng suất trồng mía, thông qua mở rộng và duy trì bền vững chiến lược Quản lý dịch hại tổng hợp (IPM). Theo đó, hàng loạt các buổi Hội thảo về chủ đề quản lý dịch hại tổng hợp bằng thiên địch đã được diễn ra các VNL. Tính đến hiện tại, TTC ARI và DEG đã phối hợp thực hiện 12 buổi tập huấn cho CBNV và 20 buổi tập huấn cho nông dân.

FARMACIST

Tháng 5/2022, TTC ARI phối hợp cùng Khối nông nghiệp TTC Biên Hoà làm việc cùng với Công ty tư vấn nông học Farmacist, Queensland, Úc cùng trao đổi, cải tiến các kỹ thuật canh tác Mía Đường tại các VNL của TTC Biên Hòa ở ba nước Việt Nam, Lào, Campuchia. Farmacist là nhà cung cấp các giải pháp nông học có trụ sở tại Mackay, Burdekin và Bắc Queensland, Úc có hơn 140 năm kinh nghiệm nông học tổng hợp, Farmacist chuyên về các giải pháp nông học chính xác thực tế. Sự hợp tác với Farmacist là một động lực quan trọng để TTC ARI củng cố năng lực nghiên cứu, ứng dụng kỹ thuật từ đó đóng vai trò hạt nhân trong một chiến lược phát triển VNL xanh, sạch đạt tiêu chuẩn quốc tế của TTC Biên Hoà.



Bộ trưởng Phát triển Nông nghiệp Queensland Mark Furner chia sẻ kỳ vọng về hợp tác phát triển nền nông nghiệp công nghệ cao, bền vững tại Việt Nam và Queensland



VIỆN NGHIÊN CỨU NÔNG NGHIỆP BƯỚC TIẾN QUAN TRỌNG TRONG CHIẾN LƯỢC XÂY DỰNG VÙNG NGUYÊN LIỆU BỀN VỮNG

ĐỊNH HƯỚNG NGHIÊN CỨU ĐẾN NĂM 2025



Đại diện TTC Biên Hòa cùng các chuyên gia nông học Farmacist, Úc trao đổi về các hoạt động nông nghiệp tại TTC Attapeu, Lào



Với mục tiêu dẫn đầu trong nghiên cứu ứng dụng và phát triển nông nghiệp công nghệ cao đến năm 2025 về **NGHIÊN CỨU ỨNG DỤNG ĐA NGÀNH, XANH VÀ BỀN VỮNG**, TTC AGRI sẽ tiếp tục đẩy mạnh các hoạt động nghiên cứu ứng dụng, góp phần vào việc phát triển và xây dựng VNL bền vững.

NGHIÊN CỨU GIỐNG MÍA

1

Tiếp tục lai tạo, thu nhập nguồn giống từ nước ngoài và kết hợp trong nước để tuyển chọn, đưa ra các giống mới có sinh trưởng khỏe, chống chịu sâu bệnh, tăng năng suất cho VNL. Mục tiêu tuyển chọn ít nhất 5 giống mía có năng suất hơn 100 tấn/ha, CCS trên 10% thích nghi ở từng địa phương khác nhau. Bên cạnh thực hiện phục tráng lại các giống tốt có năng suất tốt, chữ đường cao, thích hợp tại địa phương nhưng đã bị thoái hóa. Cùng với đó là chương trình xây dựng cơ cấu giống, sản xuất và cung cấp nguồn giống sạch bệnh 3 cấp cho các Đơn vị thành viên với mục tiêu 100% diện tích mía nguyên liệu được trồng bằng giống sạch bệnh, thuần chủng vào năm 2025.



VỀ KỸ THUẬT CANH TÁC

2

Cải tiến và hoàn thiện bộ chế phẩm chuyên dùng cho cây mía, nghiên cứu phát triển mới các sản phẩm giúp cải tạo đất, kiểm soát sâu bệnh và điều khiển sinh trưởng cây mía. Ngoài ra thực hiện nghiên cứu các giải pháp kỹ thuật canh tác mới như: giải pháp bổ sung về mật độ, khoảng cách, chế độ phân bón, tư vấn quy trình canh tác cho từng VNL tại các địa phương. Ngoài ra nghiên cứu giải pháp tăng chữ đường cho các vùng có chữ đường thấp, kích thích mía chín sớm để chủ động trong công tác thu hoạch. Nghiên cứu cải tiến các thiết bị cơ giới để ứng dụng hiệu quả cho cây mía (máy trồng Stump bấu, cào cỏ tích hợp sạ đậu, lấp hạt, công cụ trồng giảm năng suất lao động cao,...). Nghiên cứu các giải pháp để làm tăng độ phì nhiêu của đất (luân canh xen canh, cây che phủ, canh tác tối thiểu,...). Phối hợp với các cơ quan chuyên môn để tham mưu, thực hiện quy hoạch, thiết kế đồng ruộng tại các VNL.



VỀ BẢO VỆ THỰC VẬT

3

Phát triển mở rộng sản xuất ong mắt đỏ trên quy mô lớn, mục tiêu đáp ứng cho 40.000 ha/năm góp phần giảm thiểu việc sử dụng thuốc trừ sâu độc hại trên đồng ruộng. Bên cạnh đó tiếp tục nghiên cứu phát triển bộ thiên địch bản địa phục vụ cho nông nghiệp công nghệ cao trong tương lai như: bọ xít mắt to, bọ xít hoa gai,... Ngoài ra thực hiện nghiên cứu các các giải pháp kiểm soát cỏ hữu hiệu, hạn chế sử dụng thuốc trừ cỏ làm ảnh hưởng môi trường và sức khỏe con người. Các giải pháp xử lý bệnh trên mía từ đó giúp giảm lượng phân bón nhưng vẫn đảm bảo năng suất và chữ Đường.



VỀ CÔNG NGHỆ SINH HỌC

4

Thực hiện nghiên cứu cải tiến quy trình cấy mô, nhân nhanh giống sạch bệnh mục tiêu cung cấp đủ, kịp thời 100% diện tích mía giống đạt tiêu chuẩn. Tiếp tục thực hiện các nghiên cứu nhằm nâng cao giá trị các sản phẩm sau Đường như sử dụng bã mía để sản xuất nấm ăn giá trị cao, sử dụng bã mía làm giá thể phục vụ canh tác trong nhà lưới.



KHUYẾN NÔNG

5

Nghiên cứu các giải pháp khuyến nông phù hợp, thực hiện các mô hình nông trường để thông qua đó, tập huấn Cán bộ kỹ thuật, Cán bộ khuyến nông và Nông dân theo chương trình tập trung nhằm cung cấp các thông tin kỹ thuật, kết quả nghiên cứu, kiến thức mới vào thực tiễn nông nghiệp, từ đó nâng cao năng suất, chất lượng mía và kỹ thuật canh tác.



NGƯỜI NÔNG DÂN TRÊN MỖI CHẶNG ĐƯỜNG



Sau 2 năm chính thức thi hành Hiệp định thương mại hàng hoá ASEAN - ATIGA, ngành Mía Đường Việt Nam đã từng bước đứng vững trước thử thách hội nhập. Tuy nhiên, để ngành Mía Đường tiếp tục phát triển bền vững thì yếu tố con người đóng vai trò chính yếu. Do đó, đồng hành cùng Người nông dân với đích đến là xây dựng một thể hệ “Doanh nông” tự tin, bản lĩnh và chuyên nghiệp cả về kỹ thuật canh tác lẫn kỹ năng quản trị là một sứ mệnh được TTC Biên Hòa đặc biệt chú trọng.



Thấu hiểu
để đồng hành

1

Người
nông dân mới
của chặng đường
mới

2

Nâng cao
năng lực,
nâng tầm
Doanh nông

3



THẤU HIỂU ĐỂ ĐỒNG HÀNH

Cây mía được đánh giá là cây trồng tương lai nhờ lượng sinh khối vượt trội lên tới hàng trăm tấn/ha cùng với chuỗi giá trị sâu rộng nếu được khai thác triệt để sẽ tạo ra hiệu quả kinh tế vượt trội. Một đặc điểm nổi trội khác của cây mía là khả năng phát huy được lợi thế về quy mô cực kỳ hiệu quả.

Nhiều tiềm năng là vậy, tuy nhiên, trong một thời gian dài cây mía vẫn chỉ được xem là cây trồng “xoá đói giảm nghèo” và chưa được đầu tư phát triển đúng mức. Doanh nghiệp Mía Đường nội địa đối mặt với nhiều thách thức và khó khăn sau khi Việt Nam gia nhập ATIGA tuy nhiên đây cũng là cơ hội nhìn lại những khuyến điểm còn tồn tại.



Để cây mía phát huy được lợi thế của mình, **3** vấn đề cốt lõi cần phải được giải quyết TTC Biên Hòa nhìn nhận một cách có hệ thống và đồng thời:

1. QUY MÔ CANH TÁC

2. NGUỒN VỐN

3. QUẢN TRỊ CANH TÁC

Người nông dân đóng vai trò là chủ thể chính để giải quyết những vấn đề trên và TTC Biên Hòa đóng vai trò đồng hành trên hành trình phát triển bền vững của ngành Mía Đường.

Từ tầm nhìn đó, TTC Biên Hòa xác định rằng cần phải thực sự thấu hiểu về Người nông dân, bao gồm trình độ nông học lẫn hiểu biết về kinh tế và quản lý. Vào trung tuần tháng 5/2022, khối nông nghiệp TTC Biên Hòa đã triển khai chương trình khảo sát toàn diện năng lực người trồng mía với gần 1.000 mẫu khảo sát, phân bố theo số lượng khách hàng các nhà máy tại Tây Ninh, Gia Lai, Ninh Hòa (Khánh Hòa) và Phan Rang (Ninh Thuận). Bằng các thống kê khoa học, TTC Biên Hòa đã đưa ra một số nhận định về thực trạng trình độ nông dân, mối liên hệ giữa các yếu tố nhân khẩu học, mức độ hiểu biết, kỹ năng nông học và kinh tế với lợi nhuận trung bình hằng năm. Đây là cơ sở vững chắc để TTC Biên Hòa có cái nhìn đúng đắn về các Khách hàng trồng mía của mình, từ đó xây dựng được kế hoạch đào tạo phù hợp trong thời gian tới.

NGƯỜI NÔNG DÂN TRÊN MỖI CHẶNG ĐƯỜNG

2 NGƯỜI NÔNG DÂN CỦA CHẶNG ĐƯỜNG MỚI

Tại TTC Biên Hòa, Người nông dân trồng mía được xem là Khách hàng, gói đầu tư sản xuất mía là sản phẩm, còn sản lượng mía thu mua được chính là doanh thu cho hoạt động nông nghiệp. Với góc nhìn này, toàn bộ chính sách phát triển nguyên liệu của TTC Biên Hòa đều xoay quanh mục tiêu đáp ứng nhu cầu của Khách hàng, xây dựng mối quan hệ lâu dài và mang lại lợi ích cho cả đôi bên.



Đặc điểm của một “Khách hàng” nông dân là sở hữu đất nông nghiệp, kinh nghiệm và kỹ năng canh tác, có nhu cầu khai thác những tài sản này để tạo ra lợi nhuận. Sau nhiều năm hợp tác cùng TTC Biên Hòa, các chính sách đầu tư ứng vốn đã trở thành một phần không thể thiếu trong mỗi mùa vụ, giúp Người nông dân có đầy đủ nguồn lực để canh tác. Với một gói đầu tư ứng vốn cơ bản, TTC Biên Hòa sẽ cung cấp mía giống, dịch vụ cơ giới làm đất, phân bón, chi phí nhân công canh tác, chi phí đầu tư hệ thống tưới tiêu, phân vi sinh và chế phẩm sinh học,... Tùy theo mỗi địa phương với đặc thù khác nhau mà chi tiết các hạng mục này sẽ có sự khác biệt, tuy nhiên nhìn chung, gói đầu tư của TTC Biên Hòa bao phủ toàn bộ các yêu cầu của một mùa vụ trồng mía.

Trong niên độ 2021-2022 vừa qua Công ty đã hỗ trợ Người nông dân/ Khách hàng trồng mía thông qua 3 chính sách cốt lõi và nhất quán:

CHÍNH SÁCH HỖ TRỢ VỐN ĐẦU TƯ

Lợi thế của cây mía nằm ở khả năng canh tác theo quy mô lớn. Tuy nhiên, đặc thù của nông nghiệp Việt Nam là tình trạng manh mún, diện tích nhỏ lẻ, khó cơ giới hóa hiệu quả. Nhằm giúp Người nông dân có thể mở rộng thêm diện tích mía, từ đó tăng hiệu quả canh tác, tận dụng lợi thế kinh tế theo quy mô, TTC Biên Hòa cũng đưa ra mức hỗ trợ chi phí thuê đất từ nhiều diện tích nhỏ lẻ để hình thành cánh đồng lớn từ 15.000.000 – 20.000.000 đồng/ha/năm.

Và khi mở rộng diện tích canh tác, nhu cầu đầu tư cơ giới để chủ động phục vụ kịp thời sẽ nảy sinh. Lúc này, TTC Biên Hòa lại tiếp tục trợ lực Người nông dân bằng chính sách đầu tư máy móc thiết bị theo hình thức trả chậm sau 3 – 6 vụ thu hoạch. Việc TTC Biên Hòa là đại lý chính thức phân phối sản phẩm máy cơ giới thương hiệu John Deere (Hoa Kỳ) chính là lợi thế rất lớn, giúp khép kín hệ sinh thái nông nghiệp.

CHÍNH SÁCH HỖ TRỢ KỸ THUẬT TRONG CANH TÁC VÀ THU HOẠCH



Song song với cơ giới hóa, TTC Biên Hòa cũng liên tục đưa ra các tư vấn, khuyến nghị về kỹ thuật canh tác và thu hoạch để nâng cao hiệu quả sản xuất. Từ những khảo nghiệm, nghiên cứu của Trung tâm nghiên cứu ứng dụng Mía Đường TTC (SRDC), đội ngũ nhà khoa học đã triển khai chương trình giống mía sạch bệnh ứng dụng công nghệ

nuôi cấy mô, cung cấp mía giống stump bầu cho nhiều nông dân. Đối với công tác bảo vệ thực vật, SRDC tiếp tục hoàn thiện quy trình nhân nuôi ong mắt đỏ - một loài thiên địch giúp trị sâu đục thân hại mía, từng bước giảm giá thành trên mỗi hecta, giúp nông dân có giải pháp bền vững, thay thế dần việc sử dụng thuốc trừ sâu hóa học. Về dinh dưỡng, bộ 3 chế phẩm Root Booster, Grow Booster và CCS Booster được đặc chế phù hợp cho từng thời kỳ sinh trưởng của cây mía. Trong năm qua, dưới sự hướng dẫn của cán bộ nông vụ, một số nông dân đã tự tin sử dụng máy bay không người lái (drone) để phun các chế phẩm này trên diện rộng, góp phần nâng cao năng suất mía. Và để nhân rộng hơn nữa các mô hình thâm canh, kỹ thuật canh tác hiện đại trên, Câu lạc bộ Doanh nông Tây Ninh đã được thành lập, tạo ra diễn đàn để nhà khoa học, nhà nông và nhà máy cùng ngồi lại, trao đổi học hỏi kiến thức một cách thực tế, sinh động.

CHÍNH SÁCH THU MUA MÍA

Không chỉ hỗ trợ đầu vào, đối với đầu ra, trong nhiều năm qua cây mía luôn được xem là cây trồng ổn định nhất, công suất ép các nhà máy luôn đảm bảo bao tiêu toàn bộ sản lượng mía mỗi năm. Hướng đến mục tiêu tiếp sức tối đa cho người trồng mía, giai đoạn thị trường phục hồi như vừa qua, các nhà máy của TTC Biên Hòa đã chủ động nâng giá

mua mía, bám sát đà tăng của giá Đường thế giới để người nông dân có lợi nhuận tốt nhất. Tuy nhiên, nhằm phòng ngừa kịch bản ngành Đường đi xuống, TTC Biên Hòa cũng đưa ra chính sách “bảo hiểm giá” với việc đưa mức giá sàn (mức giá thu mua tối thiểu) để người trồng mía yên tâm, giúp họ giảm thiểu rủi ro và thiệt hại gây ra bởi thị trường.

Từ những chính sách trên, niên vụ vừa qua diện tích vùng nguyên liệu của TTC Biên Hòa không chỉ duy trì ổn định mà còn có sự tăng trưởng, phục hồi sau giai đoạn biến động.

NGƯỜI NÔNG DÂN TRÊN MỖI CHẶNG ĐƯỜNG

NÂNG CAO NĂNG LỰC NÂNG TẦM DOANH NÔNG

Có cơ hội canh tác trên quy mô hàng trăm hecta, quản lý nguồn vốn lớn cùng nhiều máy móc thiết bị, Người nông dân trồng mía đã bắt đầu mang những đặc điểm của một doanh nhân. Đây được xem là xu thế tất yếu trong quá trình phát triển nông nghiệp, khi các hoạt động canh tác được chuyên môn hóa và cơ giới hóa, với sản phẩm tạo ra phục vụ thị trường giao dịch hàng hóa quốc tế. Nhưng điều này cũng đồng nghĩa với việc Người nông dân Việt Nam phải chịu áp lực thay đổi, cải tiến chính mình nhằm thực sự trở thành những Doanh nông - Doanh nhân trong ngành nông nghiệp.



Vùng nguyên liệu mía của SBT tại Tully, bang Queensland, Úc



TTC Biên Hòa cùng các chuyên gia Farmacist thực hiện khảo sát VNL tại Lào

Với nguồn lực sẵn có cũng như công cụ hỗ trợ về tài chính, để tạo ra lợi nhuận hiệu quả và bền vững, Người trồng mía cần đặt mình ở vai trò một nhà quản trị doanh nghiệp. Lúc này, công việc lao động chân tay trên đồng ruộng sẽ dần thay bằng 4 đầu việc: hoạch định, tổ chức, lãnh đạo và kiểm tra, với bản chất là hành động ra quyết định. Kinh nghiệm canh tác lâu năm tuy quan trọng nhưng không giúp được nhiều cho các đầu việc trên. Ngược lại, Người nông dân cần phải tự trang bị cho mình những kiến thức, kỹ năng và phương pháp tư duy mới.

Thực tế tại Úc - đất nước có ngành Mía Đường phát triển hàng đầu thế giới và cũng là quốc gia SBT đang sở hữu vùng nguyên liệu mía, Người nông dân ở đây đã đạt đến trình độ gần như một doanh nhân. Với diện tích lên đến hàng ngàn hecta, mỗi hộ trồng mía tại Úc quản lý một nguồn lực rất lớn. Trong quá trình canh tác quy mô lớn, việc sắp xếp, điều phối nguồn lực này một cách khoa học là yêu cầu bắt buộc. Tuy nhiên, nhìn chung các nông dân Úc đã thể hiện sự chuyên nghiệp khi mọi khâu canh tác đều được cơ giới hóa một cách tối ưu. Không những vậy, trên

thương trường, các nông dân còn hành động như một thương gia khi biết chủ động tìm hiểu thông tin, đánh giá thị trường giao dịch Mía Đường để từ đó đưa ra quyết định canh tác phù hợp.

Sự phát triển thịnh vượng của ngành Mía Đường Úc sẽ là kinh nghiệm quý báu cho những bước đi sắp tới của TTC Biên Hòa và Người nông dân Việt Nam trên chặng đường xây dựng mô hình Doanh nông với các đặc điểm: chuyên nghiệp, bản lĩnh và cầu tiến.

Hiện thực hoá chiến lược đó, vào cuối tháng 5/2022, TTC Biên Hòa đã mời nhóm chuyên gia Farmacist (Úc) đến khảo sát và đánh giá các vùng nguyên liệu mía tại Tây Ninh, Attapeu (Lào) và Kratie (Campuchia). Bằng khả năng kết nối và học hỏi, đội ngũ khuyến nông TTC Biên Hòa đã tiến hành biên soạn lại các nội dung cốt lõi tư vấn bởi các chuyên gia để từng bước hỗ trợ Người nông dân phát triển theo mô hình chuẩn mực của ngành Mía Đường Úc.

Từ những nỗ lực này, TTC Biên Hòa tin rằng trong tương lai gần, các vùng nguyên liệu mía tại Việt Nam, Lào và Campuchia sẽ được quản lý bởi những Doanh nông có năng lực và luôn gắn bó cùng cây mía. Mắt xích trọng yếu nhất của chuỗi sản xuất kinh doanh Mía Đường sẽ trở nên vững chắc hơn, giúp toàn ngành nâng cao sức cạnh tranh trên thị trường thế giới.

CHIA SẺ CỦA KHÁCH HÀNG TRỒNG MÍA VÀ CÁC TRƯỞNG TRẠM KHUYẾN NÔNG

CHIA SẺ CỦA KHÁCH HÀNG TRỒNG MÍA



“Việc dặm mía là rất quan trọng. Nhưng để ước tính lượng hom và nhân công cần chuẩn bị để dặm thì đứng ở dưới ruộng rất khó chính xác. Nhờ nhân viên khuyến nông trạm 4 thường xuyên bay flycam, tôi có thể quan sát được bao quát ruộng mía của mình, từ đó lên kế hoạch dặm mía triệt để. Ngoài ra, trong mùa mưa, hình chụp từ flycam cũng giúp dễ nhận diện các điểm ngập để khai nước, chống úng cho cây mía.”

• Ông **Nguyễn Hữu Nghị** (đứng bên phải)
Thành Viên CLB Doanh Nông Tây Ninh - Khách hàng trồng mía, Trại Khuyến nông 4, TTC Biên Hòa, Tây Ninh

“Nhờ tích cực áp dụng cơ giới hóa vào sản xuất, bà con Tây Ninh chủ động được trồng và chăm sóc mía. Nhưng có một cái mà chúng tôi vẫn lo lắng là làm cỏ cho mía, cái này rất quan trọng và ảnh hưởng nhiều đến năng suất lợi nhuận của người trồng mía. Hiện nay Công ty khuyến khích chúng tôi để lại lá mía khi thu hoạch để che phủ cỏ, đưa máy làm cỏ mini vào hàng khi mía lớn, bay flycam giám sát tình hình cỏ bên trong ruộng. Chúng tôi cũng yên tâm phần nào. Hy vọng năm nay giá mía tiếp tục giữ ở mức cao, giúp chúng tôi tăng thêm thu nhập và sẽ phát triển thêm diện tích cho năm sau.”

Bà **Nguyễn Thị Hiệp** (đứng bên phải)
Khách hàng trồng mía, Trại Khuyến nông 5, TTC Biên Hòa, Tây Ninh



“Hiện nay làm mía ở vùng nguyên liệu khu vực Krông Pa chúng tôi đã cơ giới hoá nhiều rồi, từ làm đất, chăm sóc đến thu hoạch đều có máy móc hết. Vụ mùa 2021-2022, điều kiện thời tiết thuận lợi, gia đình chủ động chăm sóc mía nên cho năng suất cao, với diện tích 43,4 ha cho năng suất mía bình quân đạt 90 tấn/ha. Nhờ sự điều tiết thu hoạch của Nhà máy Đường TTCS Gia Lai tại Ayun Pa hợp lý và giá thu mua mía năm nay cao hơn năm trước nên sau khi trừ chi phí, lợi nhuận gia đình thu được bình quân khoảng 40 triệu đồng/ha.”

• Ông **Đinh Văn Tà**
Khách hàng trồng mía, Trại Khuyến nông 1, TTCS Gia Lai, Gia Lai

“Gia đình tôi trồng mía lâu rồi, chúng tôi thấy công tác quản lý công đồn và vận chuyển mía từ ruộng về nhà máy của Công ty rất phù hợp và kịp thời, đặc biệt là khi có hệ thống TMS giúp điều xe vận chuyển tự động. Cách làm này giúp chúng tôi yên tâm hơn trong mỗi vụ ép. Vụ 2021-2022, gia đình tôi có 14,5 ha mía. Sau khi trừ hết các khoản chi phí, năm nay thu nhập chúng tôi rất tốt, coi như là vụ mùa thắng lợi. Giá mía giữ ổn định thì việc trồng cây mía có thu nhập ổn định và đỡ vất vả hơn các loại cây trồng khác.”

Ông **Đoàn Văn Bao**
Khách hàng trồng mía, Trại Khuyến nông 8, TTCS Gia Lai, Gia Lai



“Nhờ việc đầu tư hệ thống tưới và bón phân hữu cơ vi sinh trong vụ trước, năng suất mía thu hoạch năm nay rất tốt, một lần đầu tư nhưng hiệu quả kéo dài mấy năm. Vụ này Nhà máy cũng hỗ trợ cho Khách hàng trồng mía tiến làm đất bằng máy cơ giới giúp đất tơi xốp. Với chính sách hỗ trợ hàng năm của Công ty, kết hợp với chính sách giá bảo hiểm thu mua tối thiểu trong 3 năm với CCS bằng 10 là 850.000 đồng/tấn, Khách hàng trồng mía chúng tôi cảm thấy hợp lý và cũng thấy rất yên tâm trồng cây mía.”

• Ông **Trần Thái Hoàn**
Khách hàng trồng mía, Trại Khuyến nông 2, TTC Biên Hòa - Phan Rang, Ninh Thuận

“Mô hình trồng mía rãnh này được anh em nhà máy Đường hướng dẫn, chuyển giao cho gia đình tôi từ cuối năm 2020. Mía được trồng trong các rãnh, có tác dụng giữ nước và chất dinh dưỡng. Qua một số đợt nắng hạn, mía vẫn sinh trưởng tốt. Với đặc điểm địa hình đồi dốc cao, thiếu nguồn nước và khí hậu khô hạn như vùng đất Ninh Xuân này, tôi thấy rất khó để tìm được loại cây trồng hiệu quả hơn cây mía. Mà với giá mía như hiện nay nhà máy Đường cam kết thì không ai bỏ cây mía được. Tôi tự tin năm nay sản lượng cuối vụ có thể cao hơn gấp đôi so với trước đây và dự tính sau vụ này sẽ tiếp tục mở rộng thêm trồng chục ha nữa.”

Bà **Nguyễn Thị Thanh**
Khách hàng trồng mía, Trại Khuyến nông Ninh Thượng, TTC Biên Hòa - Ninh Hòa, Khánh Hòa



“Kể từ khi Công ty có chính sách đầu tư cho người trồng mía, thay vì trước đây chủ yếu chỉ trồng lúa nước hoặc bỏ hoang đất, người dân chúng tôi đã tận dụng được diện tích đất bỏ hoang đưa vào sản xuất. Mặc dù tôi chưa có kinh nghiệm về cây mía, nhưng với chính sách và hỗ trợ nhiệt tình của cán bộ Công ty đã giúp tôi hiểu về cây mía, tận dụng được nhiều thời gian rảnh trước đây của tôi để chăm sóc cho mía. Tôi cảm thấy rất vui khi trồng mía có thể nâng cao thu nhập của gia đình so với trồng lúa trước đây.”

• Ông **Sombun Phengsavan**
Khách hàng trồng mía, Trại Khuyến nông 3, TTCA, Attapeu

“Từ khi chuyển từ trồng lúa sang trồng mía, thu nhập của gia đình tôi được cải thiện nhiều, giúp tạo điều kiện để sửa chữa nhà cửa, mua sắm thêm vật dụng và cho con cái đi học. Tôi cảm ơn Công ty đã tạo điều kiện giúp đỡ người dân trồng mía, tạo công ăn việc làm kiếm thêm thu nhập cho gia đình.”

Ông **Khanthong Nhindavong**
Khách hàng trồng mía, Trại Khuyến nông 1, TTCA, Attapeu



THÔNG DIỆP BAN LÃNH ĐẠO TỔNG QUAN VỀ SBT QUẢN TRỊ CÔNG TY TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG TRONG NĂM PHÁT TRIỂN BỀN VỮNG BẢO CÁO TÀI CHÍNH

CHIA SẺ CỦA KHÁCH HÀNG TRỒNG MÍA VÀ CÁC TRƯỞNG TRẠM KHUYẾN NÔNG

CHIA SẺ CỦA TRƯỞNG TRẠM, NHÂN VIÊN KHUYẾN NÔNG



“ Trong những năm gần đây ngành sản xuất Mía Đường gặp rất nhiều thử thách. Để tồn tại và phát triển không chỉ riêng bản thân tôi mà tất cả anh em khuyến nông đã nỗ lực tuyên truyền, vận động Khách hàng trồng mía thay đổi tập quán canh tác, đầu tư thâm canh để canh tác mía hiệu quả trong thời kỳ hội nhập. Được sự đồng thuận và hưởng ứng của Khách hàng trồng mía, năng suất trọt 4 chúng tôi đạt kết quả bình quân 82 tấn/ha trong vụ 2021-2022, với năng suất mía này người trồng mía thu về lợi nhuận cao để đồng hành, gắn bó và phát triển cùng Công ty. ”

• Ông **Nguyễn Văn Trung**

Nhân viên khuyến nông, Trại Khuyến nông 8, TTC Gia Lai, Gia Lai

“ Trong những năm qua, Công ty đã đẩy mạnh các chính sách đầu tư không hoàn lại nhằm khuyến khích các giải pháp thâm canh như: cày耨, tưới, phun chế phẩm... Kết quả đã giúp năng suất mía được cải thiện đáng kể, người trồng mía yên tâm đồng hành cùng Công ty trong hợp tác phát triển dài. Để vùng nguyên liệu mía phát triển ổn định, bền vững về lâu dài, đội ngũ CBNV trại khuyến nông chúng tôi phải chủ động thay đổi tư duy và luôn học hỏi trau dồi thêm kiến thức, cập nhật công nghệ để quản lý địa bàn sẽ giúp nâng cao hiệu quả công việc, đồng hành và luôn đặt mục tiêu “làm giàu cho người trồng mía” để làm việc hết mình. ”

Ông **Trần Thanh Hải**

Trại trưởng, Trại Khuyến nông 1, TTC Gia Lai, Gia Lai



“ Bà con nông dân vùng mía Mỹ Hiệp đều hưởng ứng đồng tình với chính sách đầu tư và hỗ trợ không hoàn lại của Công ty hiện nay, tất cả các hạng mục đầu tư đều đi sát với nhu cầu và giải ngân kịp thời cho bà con. Cảm ơn Công ty đã tạo điều kiện giúp đỡ người dân trồng mía gia tăng thu nhập cho gia đình, chúng tôi cảm thấy rất yên tâm trong việc phát triển vùng nguyên liệu mía. ”

• Ông **Nguyễn Đức Nhơn**

Nhân viên, Trại Khuyến nông 2, TTC Biên Hòa - Phan Rang, Ninh Thuận



“ Công ty triển khai chính sách đầu tư phân thuốc tiền mặt và dịch vụ cày耨 nhanh chóng và kịp thời tới bà con Khách hàng trồng mía. Giá phân của TTCAD hiện nay cũng ổn định và thấp hơn các đại lý trong khu vực. Chính sách đầu tư tốt, người dân được hỗ trợ không hoàn lại 2 triệu đồng tiền phân hữu cơ, 1,5 triệu đồng tiền giống, 1 lượt cày耨 và cày耨 sâu bốn phần. Công ty cũng hỗ trợ phân cho các mô hình thử nghiệm phân bón trên địa bàn trạm, hỗ trợ 70% chi phí đào rãnh, khoan hố trồng mía chống hạn trên những vùng trũng đất và tưới bổ sung. Các mô hình trên bước đầu rất khả quan, mía phát triển tốt, tăng năng suất và lợi nhuận cho người trồng mía. Bên cạnh đó, đội ngũ nhân viên khuyến nông thường xuyên thăm đồng và kịp thời đưa ra giải pháp cho bà con về tình hình sâu bệnh, cỏ dại, bơm tưới và chăm sóc. ”

Ông **Nguyễn Ngọc Lâm**

Trại trưởng, Trại Khuyến nông 1, TTC Biên Hòa - Phan Rang, Ninh Thuận đang qua sông đến với bà con vùng mía



“ Trong giai đoạn đầu mở rộng đầu tư trồng mía cho Khách hàng trồng mía, chúng tôi gặp khó khăn khi thuyết phục nhiều hộ dân địa phương tại Attapeu bởi định kiến cho rằng trồng lúa mới có ăn, dẫn đến việc họ không quan tâm và không tuân thủ quy trình trồng mía. Tuy nhiên với sự nhẫn nại và hiệu quả thực tế của các “hộ điểm”, chúng tôi đã lan tỏa được năng suất và có lợi nhuận đến các hộ khác trên địa bàn. ”

• Ông **Phommavong Thitdavanh**

Trại phó, Trại khuyến nông 2, TTCA, Attapeu

“ Năm trong đội ngũ khuyến nông - người đồng hành trực tiếp với Khách hàng trồng mía, chúng tôi hiểu rõ sự lo lắng của nhiều hộ khi lần đầu tiếp xúc với loại cây trồng này. Tuy vậy bằng sự tin tưởng vào những định hướng, chính sách, giải pháp của Công ty, tôi và đồng đội luôn cố gắng truyền tải thông tin, vận động và đồng hành với Khách hàng trồng mía để giúp họ canh tác cây mía có hiệu quả. Niên độ 2021-2022 có thuận lợi, có khó khăn nhưng niềm vui và tự hào chúng tôi là lợi nhuận từ cây mía đem về cho Khách hàng trồng mía giúp họ cải thiện chất lượng cuộc sống tốt hơn, con cái có điều kiện học tập tốt hơn trước. ”

Ông **Phạm Công Nghiệp** (đứng bên phải)

Trại trưởng, Trại Khuyến nông 5, TTC Biên Hòa, Tây Ninh



“ Trong thời kỳ hội nhập kinh tế quốc tế, đội ngũ anh em tại TTC Biên Hòa - Phan Rang, Ninh Thuận tích cực xây dựng một tập thể có trình độ, làm việc chuyên nghiệp, tinh thần đoàn kết, tự tin để vượt qua mọi khó khăn thách thức. Trước những thay đổi và thách thức khi đối mặt với yêu cầu đổi mới trong tư duy, cách làm, quản lý công việc một cách khoa học, nâng cao hiệu quả công việc, đã có lúc tôi cảm thấy đuối sức. Thế nhưng, thay vì bỏ cuộc, tôi đã chọn đứng cảm ở lại để “chiến đấu” và vượt qua áp lực công việc, biến khó khăn thành sức mạnh thúc đẩy sự bứt phá và nhận ra năng lực của bản thân. ”

• Ông **Nguyễn Thanh Tuấn**

Nhân viên Tổng hợp, TTC Biên Hòa - Phan Rang, Ninh Thuận đang điều khiển flycam để giám sát vùng nguyên liệu mía

“ Người dân địa phương lâu nay có tập quán canh tác trồng lúa với diện tích nhỏ lẻ nên không nghĩ đến việc làm cỏ. Chính vì vậy, trong thời gian vừa qua công tác vận động Khách hàng trồng mía chăm sóc mía còn gặp nhiều khó khăn, đặc biệt công tác làm cỏ, mặc dù ứng vốn đầu tư nhưng một số người dân vẫn e ngại trong việc chi tiền làm cỏ và không muốn bỏ ra khoản chi phí này. Từng bước, Tôi cùng anh em khuyến nông vẫn thường xuyên theo sát công tác chăm sóc mía đối với Khách hàng trồng mía, đến nay đa phần đã thay đổi suy nghĩ trong việc chăm sóc mía, mang lại lợi nhuận và thu nhập đáng kể so với trước. ”

Ông **Khommanivong Ajing** (đứng bên phải)

Trại phó, Trại khuyến nông 3, TTCA, Attapeu



THÔNG ĐIỆP BAN LÃNH ĐẠO TỔNG QUAN VỀ SBT QUẢN TRỊ CÔNG TY TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG TRONG NĂM PHÁT TRIỂN BỀN VỮNG BẢO CẢO TÀI CHÍNH

NHÂN SỰ VÀ ĐÀO TẠO



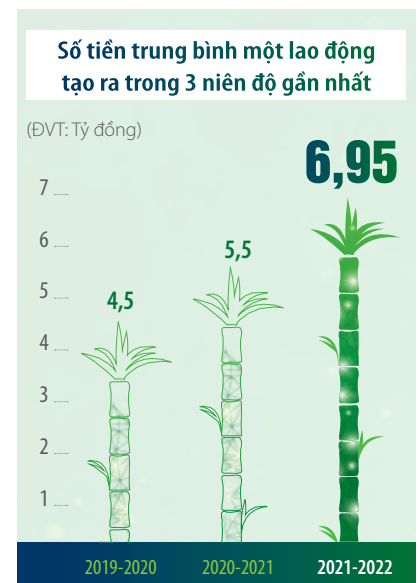
Với triết lý “**Con người phù hợp là tài sản quý giá nhất của doanh nghiệp**”, trong thời gian qua, TTC Biên Hòa luôn nỗ lực xây dựng đội ngũ nhân sự giàu năng lực, tận tâm và đoàn kết cùng nhau tạo ra những kết quả kinh doanh xuất sắc, những thành tích vượt bậc và những giá trị bền vững cho Công ty. Tại TTC Biên Hòa mỗi thành viên khi tham gia vào tổ chức đều luôn có rất nhiều cơ hội thăng tiến nghề nghiệp thông qua chương trình hoạch định phát triển cán bộ nguồn cùng với chuỗi chương trình hành động để nâng cao năng lực đội ngũ, sẵn sàng tạo mọi điều kiện tốt nhất giúp cho CBNV “**Kiến tạo sự nghiệp - Làm chủ tương lai**”.

Hai năm liên tiếp TTC Biên Hòa được vinh dự trở thành **Công ty có môi trường làm việc tốt nhất Châu Á - Best Companies to Work for in Asia năm 2021 và năm 2022** do HR Asia - Tạp chí Nhân sự uy tín nhất tại khu vực Châu Á tổ chức và chứng nhận **Nơi làm việc tuyệt vời năm 2022 - Great Place to Work 2022** của Cơ quan toàn cầu về văn hóa nơi làm việc tốt nhất trên thế giới (Great Place to Work), kết quả này là sự ghi nhận cho những nỗ lực của Công ty trong việc xây dựng một môi trường làm việc chuyên nghiệp, công bằng và thân thiện, thu hút và giữ chân những con người tài năng. Giải thưởng một lần nữa khẳng định uy tín, vị thế của TTC Biên Hòa trên thị trường lao động Việt Nam và khu vực.

Để ổn định, phát triển và duy trì nguồn nhân lực lâu dài, bền vững, công tác quản trị nhân sự luôn được Công ty xây dựng trên các tiêu chí hoàn chỉnh:

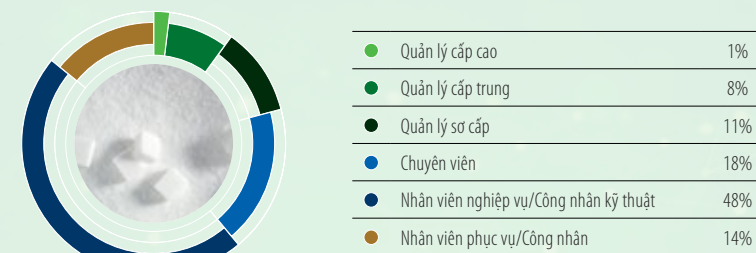
- Đảm bảo công bằng và hợp lý trong chi trả lương cho Người lao động, tạo tính cạnh tranh trong việc thu hút nguồn lực bên ngoài và giữ chân nguồn lực bên trong;
- Chuẩn hóa hệ thống chính sách nhân sự, tiền lương, hệ thống đánh giá KPI giúp tăng động lực và hiệu quả công việc;
- Xây dựng môi trường làm việc chuyên nghiệp, gắn kết và xây dựng thương hiệu Nhà tuyển dụng SBT trên thị trường;
- Mở rộng các kênh liên kết hợp tác với các trường Đại học, tìm kiếm nguồn ứng viên tiềm năng đồng thời quảng bá thương hiệu Nhà tuyển dụng;
- Công nghệ thông tin hóa trong lĩnh vực nhân sự và hướng đến xây dựng đội ngũ nhân sự TTC Biên Hòa 4.0 trên toàn hệ thống;
- Hoàn thiện và chuẩn hóa Mô hình tổ chức, Chức năng nhiệm vụ, Hệ thống chức danh, Mô tả công việc và Tiêu chuẩn năng lực;
- Nâng cao năng lực đào tạo nội bộ và chất lượng đội ngũ;
- Quy hoạch, xây dựng và phát triển đội ngũ giảng viên nội bộ và chương trình/ giáo trình đào tạo chất lượng;
- Nâng cao chuyên môn đội ngũ kế thừa, quy hoạch, xây dựng và phát triển đội ngũ nhân sự nguồn từ nội bộ cho các vị trí Cán bộ quản lý và vị trí trọng yếu; tạo nguồn ứng viên tiềm năng bên ngoài.

Niên độ 2021-2022 Doanh thu thuần của TTC Biên Hòa đạt **18.319 tỷ đồng, tăng hơn 23%** so với cùng kỳ và đạt hơn **134% kế hoạch đã đặt ra**. Để đạt được kết quả kinh doanh này trong bối cảnh ngành Nông nghiệp hiện tại còn nhiều khó khăn là cả một sự nỗ lực, cố gắng không ngừng nghỉ của tập thể Ban lãnh đạo và CBNV của Công ty. Tính tới thời điểm **30/6/2022, với 2.635 nhân sự, mỗi nhân sự đã tạo ra hơn 6,95 tỷ đồng doanh thu, tăng hơn 26% so với niên độ trước**, đặc biệt con số này đều tăng trưởng qua từng năm thể hiện sự cải thiện trong chất lượng nhân sự của Công ty.



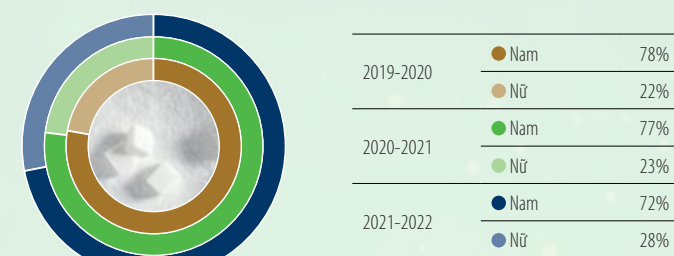
Là công ty hoạt động trong lĩnh vực Nông Nghiệp và đặc biệt là tiên phong trong việc ứng dụng công nghệ kỹ thuật vào sản xuất và canh tác, nên việc chọn lọc nguồn lực phù hợp là tiêu chí được Lãnh Đạo TTC Biên Hòa đặt lên hàng đầu, so với cùng kỳ năm ngoái tỷ lệ lao động thuộc nhóm Nhân viên nghiệp vụ/Công nhân kỹ thuật giảm 7%, đồng nghĩa với việc Công ty đang từng bước nâng cao trình độ đối với lực lượng lao động, tập trung vào nhóm có chuyên môn và kỹ thuật.

Cơ cấu Nhân sự theo cấp bậc trong Niên độ 2021-2022



Với đặc thù công ty hoạt động trong lĩnh vực Nông Nghiệp, vận hành thiết bị cơ giới, kỹ thuật canh tác,...nên tỷ lệ lao động nam cao hơn tỷ lệ lao động nữ. Theo định hướng tiến tới bình đẳng giới, một trong những tiêu chuẩn tốt của quản trị doanh nghiệp hiện đại, tỷ lệ lao động nam đã có sự cải thiện khi chiếm 72%, giảm 5% so với niên độ trước, đồng thời tỷ lệ lao động nữ chiếm 28% tăng 5% so với cùng kỳ.

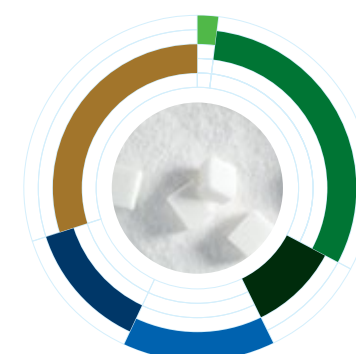
Cơ cấu Nhân sự theo giới tính trong 3 niên độ gần nhất



Lực lượng lao động của TTC Biên Hòa chủ yếu là lực lượng lao động trẻ nằm trong độ tuổi từ 25 đến dưới 35 tuổi, chiếm 41% trên tổng số nhân sự, đây là nguồn nhân sự nhiều nhiệt huyết, có chuyên môn và khả năng tiếp cận, thích ứng nhanh với công nghệ mới và đáp ứng tốt yêu cầu của đội ngũ kế thừa. Lực lượng lao động có trình độ từ Cao đẳng - Đại học trở lên chiếm 43% trên tổng số nhân sự, đây là nỗ lực của Khối Nhân sự trong việc đảm bảo chất lượng đầu vào của tất cả CBNV Công ty. Lao động phổ thông phục vụ cho hoạt động sản xuất hiện đang chiếm 30% tổng số nhân sự do tính đặc thù của Ngành và con số này cũng được Công ty cải thiện qua các năm, thể hiện nỗ lực của Công ty trong việc nâng cao chất lượng lao động.

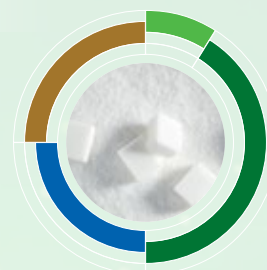
STT	Trình độ	Tỷ lệ (%)		
		NĐ 2019-2020	NĐ 2020-2021	NĐ 2021-2022
1	Trên đại học	2%	2%	2%
2	Đại học	28%	30%	31%
3	Cao đẳng	11%	9%	10%
4	Trung cấp	14%	16%	14%
5	Sơ cấp	11%	11%	13%
6	Lao động phổ thông	34%	32%	30%
Tổng		100%	100%	100%

Cơ cấu Nhân sự theo trình độ 3 niên độ gần nhất



Cơ cấu nhân sự theo độ tuổi niên độ 2021-2022

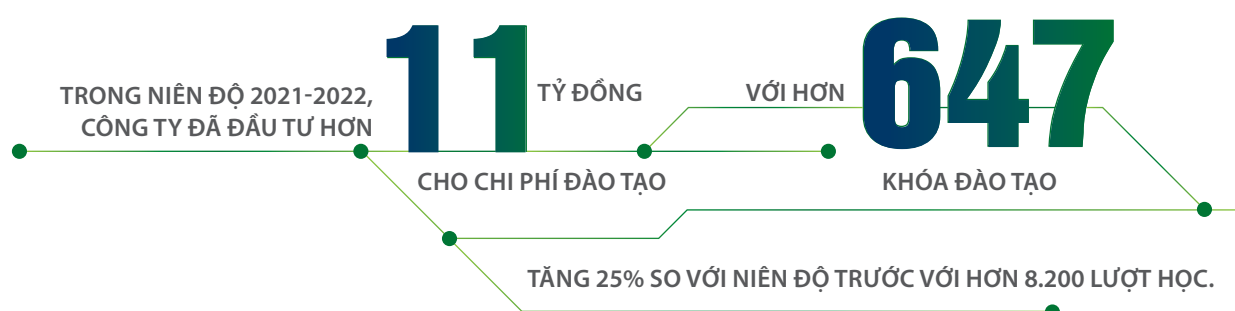
Từ 18 tuổi đến dưới 25 tuổi	9%
Từ 25 tuổi đến 35 tuổi	41%
Từ 35 tuổi đến dưới 45 tuổi	25%
Từ 45 tuổi trở lên	25%





ĐÀO TẠO

Song hành cùng tốc độ phát triển của Công ty, TTC Biên Hòa luôn chú trọng vào công tác Đào tạo và Phát triển nguồn nhân lực, các Chương trình đào tạo được thiết kế, điều chỉnh, tăng cường để phù hợp với chiến lược quản trị nhân sự của Công ty, tạo lập đội ngũ CBNV chất lượng và đồng bộ cho chặng đường toàn cầu hóa thông qua Chương trình phát triển Năng lực đội ngũ, bao gồm: Chuỗi đào tạo trước và sau go-live hệ thống ERP, Chương trình nâng cấp năng lực sử dụng ngoại ngữ cho phù hợp với giai đoạn chuyển đổi cùng những Chương trình đào tạo nội bộ do đội ngũ Cán bộ quản lý TTC Biên Hòa hoặc đội ngũ CBNV công tác lâu năm trực tiếp giảng dạy, đảm bảo kiến thức chuyên môn đào tạo được bám sát thực tế và phù hợp với yêu cầu tiêu chuẩn công việc.



Trong chiến lược 5 năm giai đoạn 2021-2025, xây dựng và phát triển năng lực đội ngũ là một trong những nhiệm vụ hàng đầu của TTC Biên Hòa. Với bộ máy kiện toàn, nguồn nhân lực tinh nhuệ, vững chuyên môn, giàu nhiệt huyết, đây sẽ là nền tảng để Công ty tự tin bứt phá trên chặng đường hội nhập toàn cầu hóa và khẳng định Thương hiệu Công ty.

CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO THỰC HIỆN TRONG NIÊN ĐỘ 2021-2022

1 • Đào tạo kỹ năng quản lý, lãnh đạo

Mục đích đào tạo

- Bồi dưỡng kiến thức và phát triển kỹ năng quản lý, lãnh đạo cho các cấp quản lý

Chủ đề đào tạo

- Quản trị nguồn lực dành cho Người lao động;
- Quản trị nhân sự chiến lược;
- Phát triển quản lý cấp trung;
- Giám đốc sản xuất.

Đối tượng

- Cấp bậc Quản lý các cấp

SỐ KHÓA HỌC **29**

2 • Đào tạo Kỹ năng vận hành Hệ thống ERP

Mục đích đào tạo

- Giúp nhân viên thành thạo trong việc thao tác tương tác trên hệ thống mới
- Trang bị kỹ năng, năng lực thích ứng với sự thay đổi để cùng thực hiện chuyển đổi với công ty

Chủ đề đào tạo

- Chuỗi đào tạo vận hành các Quy trình theo phân hệ trên hệ thống ERP (Enterprise Resources Planning);
- Tích hợp các hệ thống.

Đối tượng

- Quản lý cấp trung/ Quản lý sơ cấp
- Chuyên viên
- Nhân viên nghiệp vụ, công nhân,...

SỐ KHÓA HỌC **121**

3 • Đào tạo chuyên môn, nghiệp vụ

Mục đích đào tạo

- Cung cấp kiến thức, cải thiện kỹ năng có liên quan trực tiếp đến công việc/chuyên môn

Chủ đề đào tạo

- Kỹ thuật an toàn vận hành xe cơ giới tại vùng nguyên liệu;
- Kỹ thuật vận hành thiết bị, máy móc tại nhà máy;
- Kỹ thuật kiểm soát chất lượng sản phẩm và vận hành sản xuất;
- Kỹ thuật canh tác và Nghiên cứu giống mía;
- Kỹ năng quản lý và vận hành kho hàng;
- Chủ đề tài chính: Xây dựng ngân sách, Báo cáo tài chính theo tiêu chuẩn quốc tế IFRS;
- Nghiệp vụ kế toán: kiến thức thuế - kế toán TAFS;
- Nhận thức và phương pháp xác định rủi ro, cơ hội theo ISO;
- An toàn lao động các nhóm;
- Tập huấn về An toàn vệ sinh thực phẩm;
- Tiêu chuẩn canh tác hữu cơ theo tiêu chuẩn châu Âu (Organic EU);
- Kiến thức về Quản lý An toàn sức khỏe Nghề nghiệp và phòng chống Covid-19.

Đối tượng

- Chuyên viên
- Nhân viên nghiệp vụ, công nhân,...

SỐ KHÓA HỌC **207**

4 • Đào tạo Kỹ năng mềm

Mục đích đào tạo

- Bồi dưỡng kiến thức và phát triển kỹ năng mềm, nâng cao hiệu quả công việc cá nhân

Chủ đề đào tạo

- Đào tạo "Kỹ năng giao tiếp và tạo ấn tượng" dành cho đội ngũ nhân viên Lái xe và Bảo vệ;
- Chương trình Chứng nhận Thành viên HĐQT - DCP10 - Chương trình chứng nhận Thành viên HĐQT lần thứ 10;
- Khóa đào tạo đánh giá viên trưởng Hệ thống quản lý chất lượng theo ISO 9001:2015 (Không công nhận CQI-IRCA);
- Kỹ năng giảng dạy trực tuyến;
- Tập huấn chính sách thuế, quản lý thuế và thanh tra, kiểm tra thuế, hướng dẫn báo cáo tài chính;
- Tiếng anh chuyên ngành Tài chính Kế toán;
- TTC HR Webinar - đào tạo nội bộ về lĩnh vực Nhân sự do Tập đoàn tổ chức.

Đối tượng

- Quản lý cấp trung/ Quản lý sơ cấp
- Chuyên viên/ Nhân viên nghiệp vụ,

SỐ KHÓA HỌC **40**

5 • Đào tạo theo luật định và yêu cầu của các tổ chức cấp chứng nhận về tiêu chuẩn, chất lượng

Mục đích đào tạo

- Trang bị kiến thức an toàn lao động. Đáp ứng yêu cầu của pháp luật về tiêu chuẩn trình độ cũng như kiến thức cần thiết

Chủ đề đào tạo

- An toàn lao động các nhóm;
- Tập huấn về An toàn vệ sinh thực phẩm;
- Tiêu chuẩn canh tác hữu cơ theo tiêu chuẩn châu Âu;
- Kiến thức về Quản lý An toàn sức khỏe Nghề nghiệp và phòng chống Covid-19.

Đối tượng

- CBNV thuộc đối tượng theo luật định (Công nhân sản xuất, Nhân viên nghiệp vụ)



6 • Đào tạo hội nhập

Mục đích đào tạo

- Hỗ trợ CBNV mới dễ dàng hội nhập văn hóa và nắm bắt thông tin Công ty

Chủ đề đào tạo

- Đào tạo Hội nhập Tập đoàn;
- Đào tạo Hội nhập Ngành;
- Đào tạo Hội nhập Công ty.

Đối tượng

- CBNV mới

SỐ KHÓA HỌC **125**

7 • Đào tạo phát triển, kế thừa

Mục đích đào tạo

- Kết hợp nhiều nội dung đào tạo khác nhau nhằm phát triển các cá nhân có tiềm năng/năng lực vượt trội trở thành nhà quản lý cấp trung/cấp cao trong tương lai

Chủ đề đào tạo

- Đào tạo nội bộ: Kết hợp nhiều nội dung đào tạo, đặc biệt là các buổi chia sẻ kinh nghiệm từ những Người lãnh đạo đi trước;
- Các chương trình đào tạo bên ngoài với mục đích phát triển các cá nhân có tiềm năng/năng lực vượt trội.

Đối tượng

- Đội ngũ nhân sự tiềm năng

SỐ KHÓA HỌC **54**

TỔNG CỘNG

8.207 LƯỢT HỌC

647

KHÓA ĐÀO TẠO



CHIA SẺ CỦA NHÂN VIÊN



Chị Lê Thị Thanh Tâm - Chuyên viên An toàn, Sức khỏe và Môi trường (HSE) - TTCS Gia Lai

TTCS Gia Lai nơi tôi đã, đang làm việc, cống hiến và gắn bó suốt 10 năm qua như một gia đình thứ hai, một ngôi nhà chung ấm áp, chan hòa tình yêu thương. Cảm ơn Ban lãnh đạo cùng anh chị em đồng nghiệp đã tạo điều kiện cho tôi được làm việc tại đây và giúp đỡ, hỗ trợ cho tôi những kiến thức chuyên môn cũng như công việc tôi đang làm. Vui vì tôi cảm thấy với bất đi nỗi lo lắng cho ngày mai, có được thu nhập ổn định, thêm kinh phí chăm lo cho gia đình. Kính chúc TTCS Gia Lai ngày càng phát triển và hy vọng trên mỗi bước đi của TTCS Gia Lai để lại sẽ là những sự quan tâm tốt nhất với Người lao động, những giá trị tốt nhất cho Khách hàng, và những sự sẻ chia lớn nhất với cộng đồng.



Anh Quách Đức Tài - Trưởng phòng Tuyển dụng - TTC Biên Hòa

Với gần 2 năm đồng hành dưới ngôi nhà chung SBT, bên cạnh việc vận dụng những kiến thức, chuyên môn của mình vào công việc mà bản thân tôi còn được học tập và phát triển hơn về năng lực và kỹ năng để hoàn thiện bản thân thông qua các chương trình đào tạo nội bộ cũng như bên ngoài.

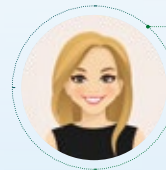
Tự hào là Công ty nông nghiệp hàng đầu Việt Nam đang chuyển mình mạnh mẽ với những đổi mới công nghệ hiện đại, SBT luôn nỗ lực mang đến cho nhân tài nền tảng vững chắc để hoạch định sự nghiệp tương lai và biến ước mơ nghề nghiệp thành hiện thực. Với nỗ lực không ngừng, chúng tôi tự hào khi được cộng đồng biết đến như một nơi có môi trường làm việc tốt nhất Châu Á trong 2 năm liên tục.

Ở SBT, Ban Lãnh đạo luôn dành sự quan tâm và tạo điều kiện để phát triển nguồn nhân lực thông qua hàng loạt các chương trình đào tạo và phát triển nhằm hoàn thiện năng lực chuyên môn cũng như kỹ năng từng thành viên SBTer và luôn nhất quán chiến lược phát triển nguồn nhân lực luôn đi đôi với chiến lược phát triển của Công ty, đó được xem là một phần quan trọng trong mỗi kế hoạch và có khả năng quyết định đến kết quả kinh doanh của Công ty.



Anh Vũ Duy Quang - Chuyên viên Pháp Chế

Mặc dù mới chỉ đồng hành với các anh chị được 1 năm 6 tháng, tôi đã thực sự được trải nghiệm rất nhiều điều, không chỉ riêng về chuyên môn pháp lý, nhưng còn là những kỹ năng mềm, đặc biệt là kỹ năng làm việc, tương tác giữa các phòng ban từ nhân sự, hành chính cho đến kinh doanh, tài chính, kế toán, ... không những thế tôi còn có dịp được biết thêm một nền văn hóa mới trong chuyến công tác Úc khi tham gia dự án phát triển của Công ty. Những điều này đã giúp tôi phát triển bản thân mình rất nhiều và tôi thật sự cảm kích vì những cơ hội gặp gỡ, làm việc và những phát triển bản thân trong giai đoạn vừa rồi tại SBT.



Chị Nguyễn Thị Ngọc Như - Trưởng Bộ phận Vận hành TTCAD

"Thanh xuân như một tách trà
Không đến với Đường nhạt nhòa thanh xuân"

Chặng đường 10 năm không quá ngắn cũng chưa đủ dài mà tôi đã dành thanh xuân của mình gắn bó cùng ngành Đường (SBT). Trong độ tuổi đầy nhiệt huyết của tuổi trẻ, rất nhiều bạn đã chọn cách nhảy việc đến nhiều Công ty khác nhau để học hỏi, tích lũy thêm kinh nghiệm cho bản thân. Tuy nhiên, tôi may mắn được là thành viên trong 1 Công ty với môi trường làm việc thân thiện, rộng mở cho từng cá nhân với nhiều định hướng công việc phù hợp để lựa chọn, chế độ phúc lợi thiết thực, ưu đãi cho CBNV. Tại SBT, tôi đã được trải nghiệm làm việc ở 3 Công ty thành viên với nhiều trải nghiệm khác nhau, mỗi nơi đều giúp tôi có cơ hội phát triển bản thân, phát triển chuyên môn và cả kỹ năng sống. Hiện, TTCAD là ngôi nhà thứ 3 tôi đã chọn và đã gắn bó được 3 năm. Tuy là Công ty mới thành lập nhưng TTCAD đã hội tụ được những thành viên có nhiều kinh nghiệm, năng lượng và tinh thần thép để sẵn sàng chiến đấu vì mục tiêu chung của Công ty. Nơi đây, tôi đã được "trưởng thành", tích lũy được nhiều kiến thức, kỹ năng thông qua các chương trình đào tạo, chia sẻ từ Lãnh đạo, các hoạt động vui chơi, thể thao. Tôi thật sự được là "chính mình" khi làm việc tại TTCAD nói riêng và SBT nói chung.

