

## NGHỊ QUYẾT

### ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NIÊN ĐỘ 2018-2019

(V/v thông qua Báo cáo hoạt động niên độ 2018-2019 và kế hoạch niên độ 2019 – 2020 của Hội đồng Quản trị)

- Căn cứ Luật doanh nghiệp và các văn bản hướng dẫn thi hành;
- Căn cứ Điều lệ Công ty Cổ phần Thành Thành Công – Biên Hòa;
- Căn cứ toàn bộ tài liệu họp Đại hội đồng cổ đông thường niên niên độ 2018-2019 đã được cung cấp cho các cổ đông;
- Căn cứ Biên bản họp Đại hội đồng cổ đông thường niên niên độ 2018-2019 số 04/2019/BB - ĐHĐCĐ/TTCBH ngày 14/10/2019 của Công ty Cổ phần Thành Thành Công – Biên Hòa;

## QUYẾT NGHỊ

**Điều 1.** Thông qua Báo cáo hoạt động niên độ 2018-2019 và kế hoạch niên độ 2019 – 2019 của Hội đồng Quản trị.

(Nội dung chi tiết báo cáo theo Phụ lục 01 đính kèm)

**Điều 2.** Nghị quyết này có hiệu lực kể từ ngày ký.

**Điều 3.** Hội đồng quản trị, Ban điều hành Công ty có trách nhiệm triển khai, giám sát và báo cáo việc thực hiện Nghị quyết này./.

### Nơi nhận:

-HĐQT, BTGD;

-Lưu VPCT.

TM. ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG

CHỦ TỌA



PHẠM HỒNG DƯƠNG

**BÁO CÁO HOẠT ĐỘNG NIÊN ĐỘ 2018-2019  
VÀ KẾ HOẠCH NIÊN ĐỘ 2019-2020 CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ**

**PHẦN 1 – TÌNH HÌNH THỰC HIỆN NHIỆM VỤ NIÊN ĐỘ 2018-2019**

**1. Công tác quản trị**

Thực hiện trách nhiệm của mình trước Đại hội đồng cổ đông và tập thể người lao động của Công ty, trong niên độ tài chính 2018 - 2019, HĐQT đã tổ chức 48 phiên họp, đã ban hành các Nghị quyết và Quyết định liên quan nhằm phục vụ cho công tác quản trị Công ty, triển khai kịp thời Nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông.

**2. Định hướng trọng tâm Công ty năm 2018-2019**

Căn cứ định hướng trọng tâm, Hội đồng quản trị đã chỉ đạo triển khai các vấn đề phát triển nguồn lực, hoạt động đầu tư, điều chỉnh cơ cấu tổ chức quản trị, giám sát chặt chẽ hoạt động của Ban điều hành trong việc thực thi Nghị quyết của ĐHĐCĐ thông qua các quyết định quan trọng:

- Tiếp tục dẫn đầu thị trường Đường trong nước về sản lượng tiêu thụ, cụ thể, sản lượng tiêu thụ đạt 749 ngàn tấn, đồng thời đã chuyển từ việc cung cấp một mặt hàng hàng tiêu dùng đơn thuần trở thành những sản phẩm tốt, có lợi cho sức khỏe, gắn bó bền vững với khách hàng, người tiêu dùng bằng cách đa dạng hóa danh mục sản phẩm, đặc biệt các sản phẩm “Xanh - Sạch – Tốt cho sức khỏe” như Đường hữu cơ, Đường ăn kiêng, Đường phèn cao cấp...
- Phần nào đã làm giảm nạn đường lậu, thay thế bằng các sản phẩm Đường phù hợp.
- Hội đồng Khoa học Nông nghiệp đã hoàn thành và trình bày cảm nang canh tác mía, trong đó hướng dẫn chi tiết các bước: cày ngâm, tưới, cơ giới hóa hiệu quả, canh tác giới hạn, thiệt kê đông ruộng... Dự kiến ban hành cho toàn bộ BU trong niên độ 2019 – 2020.
- Quản lý tốt định mức và chi phí chế luyện, thực hiện tốt công tác bảo trì dự báo
- Phát triển hệ thống phân phối, tối ưu hóa chi phí vận chuyển, xây dựng đội ngũ nhân viên bán hàng chuyên nghiệp, chủ động đồng hành cùng khách hàng
- Tập trung đào tạo đội ngũ kế thừa, tạo điều kiện phát triển và trọng dụng nhân tài.
- Xây dựng cấu trúc tài chính theo IFRS, phù hợp chuẩn mực quốc tế, đã hoàn thiện và đưa vào sử dụng các dự án CNTT như: FRM, CRM-DMS, ERP, BI...

Trên cơ sở đó, Công ty thực hiện các mục tiêu chủ chốt trong năm 2018-2019 như sau:

| TT | Chỉ tiêu | ĐVT | KH 2018 - 2019 | TH niên độ 2018 - 2019 | % TH/KH | Niên độ 2017 - 2018 | % 1819 so 1718 |
|----|----------|-----|----------------|------------------------|---------|---------------------|----------------|
|----|----------|-----|----------------|------------------------|---------|---------------------|----------------|

|   |                      |     |      |            |            |    |            |     |
|---|----------------------|-----|------|------------|------------|----|------------|-----|
| 1 | Doanh thu thuần nhất | hợp | Tr.đ | 11.545.100 | 10.857.000 | 94 | 10.285.000 | 106 |
| 2 | LNTT nhất            | hợp | Tr.đ | 680.000    | 422.000    | 62 | 682.000    | 62  |

Trước tình hình khó khăn chung của ngành đường thế giới và trong nước, khi cục diện đang nằm ở giai đoạn dư thừa trong 2 vụ liền kề 1718 khiến giá đường thế giới giảm sâu nhất trong vòng 7 năm trở lại đây, BĐH đã có những điều chỉnh thích nghi, nỗ lực không ngừng biến khó khăn thành thế mạnh khi tập trung mở rộng thị phần với sản lượng tiêu thụ tăng 31% so với cùng kỳ.

### 3. Thù lao của HĐQT niên độ 2018-2019

Thù lao của HĐQT niên độ 2018-2019 được ĐHCĐ phê duyệt là 6 tỷ đồng. Trong đó đã chi:

| TT | Họ và tên             | Vị Trí                  | Thời gian làm việc trong niên độ |            | Chi phí (triệu đồng) |
|----|-----------------------|-------------------------|----------------------------------|------------|----------------------|
|    |                       |                         | Từ                               | Đến        |                      |
| 1  | Ông Phạm Hồng Dương   | Chủ tịch HĐQT           | 01/07/2018                       | 30/06/2019 | 360                  |
| 2  | Bà Đặng Huỳnh Úc My   | Thành viên HĐQT         | 01/07/2018                       | 30/06/2019 | 1,200                |
| 3  | Lê Ngọc Thông         | Thành viên HĐQT         | 15/11/2018                       | 27/05/2019 | 270                  |
| 4  | Nguyễn Thùy Vân       | Thành viên HĐQT         | 01/07/2018                       | 30/06/2019 | 360                  |
| 5  | Ông See Beow Tean     | Thành viên độc lập HĐQT | 01/07/2018                       | 30/4/2019  | 300                  |
| 6  | Ông Henry Chung       | Thành viên độc lập HĐQT | 01/07/2018                       | 30/06/2019 | 360                  |
| 7  | Bà Đinh Thị Ngọc Thảo | Thư ký                  | 01/07/2018                       | 30/06/2019 | 120                  |

### 4. Đánh giá của Thành viên độc lập HĐQT về hoạt động của HĐQT và BTGD Công ty

Trong ND 18-19, HĐQT đã tổ chức một cách có trách nhiệm các cuộc họp định kỳ để đưa ra các quyết định mang tính chất định hướng, chỉ đạo cho BĐH triển khai hoạt động kinh doanh theo đúng chiến lược phát triển của Công ty. HĐQT đã ban hành các Nghị quyết và Quyết định trong phạm vi trách nhiệm và thẩm quyền của mình; theo đúng trình tự và thủ tục của Luật Doanh nghiệp, Điều lệ và Quy chế QTCT, phù hợp với thực tiễn kinh doanh, đáp ứng được yêu cầu quản trị và nhu cầu phát triển. Đây là một năm đầy thách thức của Ngành Đường khi đứng trước ngưỡng cửa hội nhập, cũng là năm thứ 2 rơi vào chu kỳ đáy, các cuộc họp kịp thời đã đưa ra những quyết sách nhằm:

- Giao chỉ tiêu bán hàng 6 tháng cuối niên độ 1819
- Thành lập Ban phụ trách phát triển bền vững môi trường xã hội (E&S)
- Thành lập Ban phát triển đầu tư dự án Kinh doanh sản phẩm sau đường
- Điều chỉnh thành viên Tiểu ban nhân sự
- Thông qua phát hành trái phiếu, kế hoạch sử dụng vốn thu được từ việc phát hành cổ phiếu ưu đãi có quyền chuyển đổi
- Phê duyệt hợp đồng về quản lý, bảo dưỡng và khai thác tài sản

Bên cạnh đó, BTGD Công ty cũng đã linh động trong công tác điều hành trước những biến động không ngừng của thị trường và tuân thủ các định hướng, chỉ đạo chiến lược của HĐQT diễn hình:

- Điều chỉnh Quy chế lựa chọn nhà thầu
- Ban hành quy chế thanh lý tài sản
- Tiếp tục phát triển đa dạng hóa sản phẩm có margin cao
- Phân công, phân nhiệm cho các thành viên BDH
- Hoàn thiện và ban hành KPI cho các Khối phòng ban, CTTV

Theo đánh giá của TV HĐQT độc lập thì nhìn chung trong ND 18-19, BDH Công ty đã nỗ lực thực hiện các mục tiêu về DT, LN được ĐHCĐ giao phó trong bối cảnh thị trường đầy phức tạp.

#### **Đánh giá của HĐQT về hoạt động của Ban Tổng giám đốc Công ty**

Trong niên độ 2018 - 2019: HĐQT luôn đồng hành và xuyên suốt cùng hoạt động của Ban điều hành. Bên cạnh đó, Ban Tổng giám đốc thường xuyên và định kỳ cung cấp thông tin, báo cáo cho HĐQT đầy đủ, phục vụ kịp thời cho công tác chỉ đạo, giám sát của HĐQT; đồng thời thường xuyên trao đổi để xử lý kịp thời và hiệu quả các vấn đề phát sinh.

Ban điều hành đã quan tâm hoàn thiện hệ thống văn bản lập quy, tạo hành lang pháp lý cho công tác điều hành hoạt động được thông suốt, minh bạch, rõ ràng và tuân thủ các quy chế, quy định công ty.

Ban điều hành đã triển khai xây dựng và ban hành kế hoạch nhân sự kế thừa cho cấp quản lý, khuyến khích và phát triển các hình thức đào tạo nhằm nâng cao trình độ, năng lực của CBNV, xây dựng chính sách khen thưởng kịp thời nhằm động viên tinh thần CBNV.

**Kết luận:** Theo đánh giá của HĐQT, Ban Điều hành trong điều kiện khó khăn, BDH đã nỗ lực hết sức, mặc dù chưa hoàn thành các chỉ tiêu nhưng thành công trong duy trì phát triển thị phần, là tiền đề cho những kế hoạch phát triển trung và dài hạn tiếp theo. Các nhiệm vụ được giao trong niên độ 2018 – 2019 cũng được hoàn thành trên tinh thần tuân thủ các quy trình và quy định trong hoạt động điều hành doanh nghiệp.

#### **5. Đánh giá của HĐQT về hoạt động của các Tiểu ban khác**

Trong niên độ 2018 - 2019, Tiểu ban Kiểm toán đã thực hiện tốt các công việc như: Giám sát lưu động của HĐQT và BTGD; Giám sát BCTC; Giám sát hệ thống KSNB; Giám sát hoạt động KTNB; Giám sát hoạt động QLRR; Giám sát dịch vụ KTĐL.

Trong niên độ 2018 – 2019, Tiểu ban Chiến lược đã hoàn thành tốt nhiệm vụ được giao trong việc cùng với đơn vị tư vấn Công ty TNHH Deloitte Consulting Việt Nam hoàn thiện chiến lược về giá bán phục vụ cho mục tiêu mở rộng thị trường ngành đường đến năm 2021.

Bên cạnh đó, Tiểu ban nhân sự trong niên độ 2018 - 2019 đã hoàn thiện tốt các công tác tinh gọn bộ máy sau M&A, tăng năng suất lao động qua những Quy chế tiền lương, Quy chế thi đua khen thưởng. Đồng thời, Tiểu ban nhân sự đã thực hiện tốt nhiệm vụ tham mưu cho HĐQT liên quan tới hơn quyết định bố trí những vị trí CBQL cấp cao phục vụ cho định hướng phát triển.

### **PHẦN 2 – KẾ HOẠCH HOẠT ĐỘNG NIÊN ĐỘ 2019 – 2020**

Sau 2 năm liên tiếp thặng dư cùng những diễn biến khí hậu khắc nghiệt, những dấu hiệu về sự thâm hụt đường trên toàn thế giới từ 2.5 đến 3.1 triệu tấn ngay trong niên vụ 1920. Giá đường vì vậy đã có những chiều hướng tích cực. Bên cạnh đó, ATIGA – hội nhập quốc tế, nếu không có gì thay đổi cũng sẽ được chính phủ hướng dẫn thực thi rõ nét vào đầu năm 2020. Đây sẽ là

cơ hội và cả thách thức cho TTC – BH sau những chuẩn bị từ hoạt động Nông nghiệp, Sản xuất đến Phát triển thị trường:

### **1. Hoạt động Nông nghiệp**

- Tiếp tục phát triển vùng nguyên liệu hướng đến qui hoạch các khách hàng có diện tích lớn, đảm bảo áp dụng cơ giới hóa trên các vùng nguyên liệu trọng điểm đồng thời sàng lọc các khách hàng nhỏ lẻ có năng suất cao, khuyến khích phát triển đối với những hộ có điều kiện về nước tưới đối với đối tượng này nhằm tăng năng suất, sản lượng
- Tiếp tục tăng tỷ trọng diện tích mía Organic của TTC Attapeu lên 5.000 ha thuộc các vùng nguyên liệu Samakhisay và Saysetha
- Đẩy mạnh hoạt động khuyến nông, đưa những kết quả nghiên cứu và ứng dụng đã được thực hiện kiểm nghiệm áp dụng ra những vùng trọng điểm của TTC – BH để đảm bảo mục tiêu tăng 15% năng suất mía
- Tiếp tục hoàn thiện FRM để phù hợp với hoạt động nông nghiệp, đảm bảo tính linh hoạt, ít giấy tờ và đúng đủ cho hoạt động canh tác, đầu tư, thu hoạch

### **2. Hoạt động Sản xuất**

- Tập trung nghiên cứu và phát triển các sản phẩm mới theo chiến lược đã ban hành. Sản phẩm mới như đường kim cương, mật organic, siro có màu, mùi...
- Thực hiện các giải pháp tiết kiệm hơi (đầu tư thiết bị, cải tiến vận hành...) để tiết kiệm bã nâng cao sản lượng luyện đường ngoài vụ mà không mua thêm nhiên liệu (TTCS, BHNH)
- Nghiên cứu cải tiến kích thước bao bì phục vụ các nhóm khách hàng khác nhau phù hợp cho việc tự động hoá, logistic bằng các giải pháp hiện đại không dùng bốc xếp thủ công
- Tiếp tục triển khai thực hiện các giải pháp tiết kiệm điện trong sản xuất
- Tiếp tục đẩy mạnh kiểm soát các nguồn phát thải trong sản xuất, từng bước tiến đến thực hiện mục tiêu Zero discharge trong sản xuất

### **3. Hoạt động Kinh doanh**

- Phát triển kênh B2C, trong đó tập trung nhóm khách hàng kênh Horeca và phát triển sản phẩm bao 12kg, 50kg làm kênh dẫn cho các sản phẩm đường túi có margin cao (Phèn, vàng, que, Đường đen, đường làm bánh...)
- Kiểm soát giá bán theo diễn biến thị trường, thực hiện vai trò dẫn dắt thị phần
- Ổn định, chuẩn hóa đội ngũ nhân sự bán hàng, đặc biệt đối với các kênh bán hàng phát triển trọng điểm như SME, B2C
- Hoàn thiện và cải tiến các phần mềm DMS, CRM, để hỗ trợ công tác quản lý khách hàng và đội ngũ

### **4. Công tác Supply chain**

- Xây dựng hệ thống CSDL về mua hàng, cung ứng vật tư hướng tới tiết kiệm chi phí mua hàng
- Quy hoạch hệ thống kho bãi, giảm chi phí kho bãi ít nhất 20%, tăng năng suất xuất nhập tại các kho.
- Tìm kiếm và triển khai các phần mềm quản lý phù hợp

## 5. Công tác Quản lý hệ thống

Đẩy mạnh cải tiến tính hiệu quả, tính tích hợp của các phần mềm: FRM, AX, SCM... để hoàn thiện ERP của ngành Đường, tiến tới thực hiện những báo cáo hợp nhất theo tiêu chuẩn. Tìm kiếm các giải pháp cho cung ứng (SCM), phát triển các ứng dụng di động (S2C) hỗ trợ công tác bán hàng B2C.

## 6. Hoạt động Tài chính

Tài cấu trúc lại nguồn vốn, giảm nợ ngắn hạn, đảm bảo tính thanh khoản, tuân thủ các tiêu chuẩn của IFRS về chỉ tiêu tài chính, chuẩn hóa hệ thống báo cáo theo cấu trúc chi phí mới.

Trên đây là các nhiệm vụ, chỉ tiêu chủ yếu và giải pháp quản trị của HĐQT cho xu hướng phát triển Công ty trong năm 2019 – 2020. Chúng tôi tin rằng với sự tin tưởng, sẻ chia và ủng hộ của quý cổ đông cùng sự đồng tâm đoàn kết thống nhất cao trong HĐQT, Ban kiểm soát, Ban điều hành và tập thể Cán bộ nhân viên Công ty, nhất định Công ty sẽ phát triển vùng vàng trong thời kỳ hội nhập.

Kính chúc Đại hội thành công tốt đẹp.

**TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ**



**CHỦ TỊCH**

**PHẠM HỒNG DƯƠNG**

