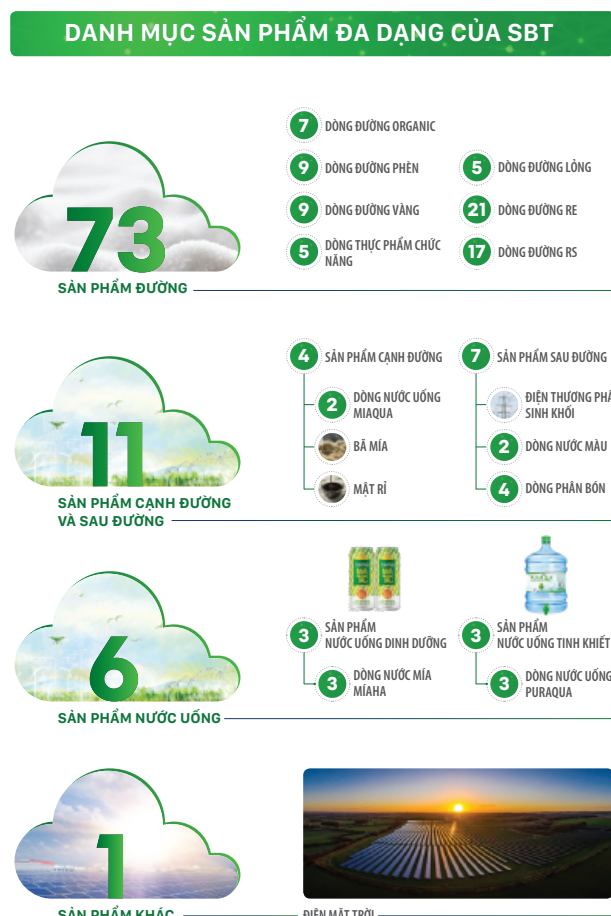
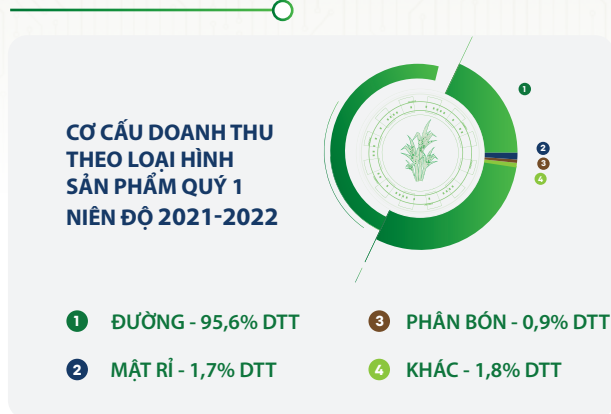


SBT QUÝ 1 NĐ 2021-2022 - LỢI NHUẬN SAU THUẾ TĂNG MẠNH 88% SO VỚI CÙNG KỲ



LỢI NHUẬN QUÝ 1 TĂNG TRƯỞNG MẠNH, HOÀN THÀNH 35% KẾ HOẠCH NĂM

Quý 1 Niên độ (NĐ) 2021-2022, Công ty cổ phần Thành Thành Công Biên Hòa (TTC Biên Hòa, SBT, Công ty) đã tiêu thụ gần 265 ngàn tấn Đường, ghi nhận **Doanh thu thuần đạt 4.312 tỷ đồng, tăng 18% so với cùng kỳ, hoàn thành 26% kế hoạch năm. Lợi nhuận trước thuế đạt 262 tỷ, tăng 96%, hoàn thành 35% kế hoạch năm và Lợi nhuận sau thuế đạt 195 tỷ, tăng 88% so với cùng kỳ.**

Kết thúc Quý 1, Đường vẫn đóng vai trò chủ lực trong cơ cấu Doanh thu khi các Dòng Sản phẩm Đường ghi nhận 4.124 tỷ đồng, chiếm gần 96%.

SBT hiện là Công ty sở hữu nhiều và đa dạng nhất các Dòng Sản phẩm Đường tại Việt Nam với hơn 73 dòng sản phẩm phục vụ tối đa nhu cầu đa dạng và chuyên biệt của mọi nhóm Khách hàng từ các kênh trọng điểm như: Khách hàng doanh nghiệp B2B, Khách hàng tiêu dùng B2C, Xuất khẩu và Thương mại.

Với chiến lược dài hạn là tối đa hóa Chuỗi giá trị cây Mía, Công ty đang khai thác 11 dòng sản phẩm Cạnh Đường - Sau Đường bao gồm Nước uống tinh khiết chiết xuất từ hương Mía Miaqua, Bã Mía, Điện thương phẩm, Mật rỉ, Nước màu và Phân vi sinh. Và 6 dòng sản phẩm nước uống bao gồm nước uống dinh dưỡng và nước uống tinh khiết, nổi bật trong ND 2020-2021 là sự ra đời của dòng nước uống dinh dưỡng nước mía đóng lon MíaHa - 100% từ nước mía tự nhiên không biến đổi gen. Sản phẩm đã được thị trường nồng nhiệt đón nhận, đánh dấu sự khởi đầu lạc quan và tạo động lực cho Công ty tiếp tục mở rộng quy mô sản xuất sản phẩm. Trong 3 tháng đầu niên độ, doanh thu Mật rỉ tăng mạnh 288% so với cùng kỳ, đóng góp đáng kể vào cơ cấu doanh thu các sản phẩm Cạnh đường - Sau đường của SBT.

Trong 3 tháng đầu niên độ, **Doanh thu từ hoạt động tài chính cũng là một điểm sáng của SBT khi tăng gần 5 lần so với cùng kỳ, đạt 346 tỷ đồng, trong đó phần lớn doanh thu đến từ hoạt động giao dịch đường trên sàn giao dịch hàng hóa quốc tế.** Trong thời gian qua, SBT đã thành công gia nhập thị trường hàng hoá thế giới thông qua cánh tay nối dài "Trading house" - Nhà thương mại hàng hóa quốc tế. Nhờ vậy, Công ty có thể chủ động trong việc cân bằng "cán cân hàng hoá" với sản lượng, chi phí nguyên vật liệu đầu vào cạnh tranh, đảm bảo lượng tồn kho hợp lý, từ đó hạn chế tối thiểu sự biến động về giá.



SBT TỔ CHỨC THÀNH CÔNG ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NIÊN ĐỘ 2020-2021 THEO HÌNH THỨC TRỰC TUYẾN

Ngày 20/10/2021 vừa qua, SBT đã tổ chức Đại hội đồng cổ đông (ĐHĐCĐ) thường niên ND 2020-2021 theo hình thức trực tuyến 100%. Đại hội đã diễn ra thành công trong khuôn khổ hiện đại, công khai minh bạch và chuyên nghiệp.

Tại Đại hội, HĐQT đã trình Đại hội cổ đông **tất cả 18 vấn đề và đều được thông qua với tỷ lệ biểu quyết cao.** Nổi bật trong đó, Đại hội đã thông qua Kế hoạch sản xuất kinh doanh cho ND 2021-2022 với **Doanh thu thuần là 16.905 tỷ đồng, tăng 13% so với cùng kỳ. Lợi nhuận trước thuế ước đạt 750 tỷ đồng.** Kế hoạch cổ tức cho ND 2021-2022 dự kiến 8% đến 10% mệnh giá, bằng cổ phiếu hoặc tiền mặt. Đại hội cũng thông qua việc phát hành cổ phiếu riêng lẻ với số lượng dưới 20% số lượng cổ phiếu có quyền biểu quyết đang lưu hành tại thời điểm chào bán, nói về kế hoạch này, bà Đặng Huỳnh Ước My - Phó Chủ tịch HĐQT SBT chia sẻ "Với việc phát hành 20% cổ phần thông qua chào bán riêng lẻ, Công ty sẽ có đủ nguồn lực và nguồn vốn cho các dự án phát triển, mở rộng trong chiến lược 5 năm tới."

Trong thời gian qua, SBT đã nhận được sự quan tâm rất lớn từ các Nhà đầu tư chiến lược trong nước và quốc tế, và Công ty cũng đã chủ động lựa chọn những Nhà đầu tư có thể đồng hành lâu dài và mang lại giá trị gia tăng cho SBT. Do ảnh hưởng của COVID-19, quy trình của các nhà đầu tư bị chậm trễ. Tuy nhiên tín hiệu tốt là đại dịch đang dần được kiểm soát trên toàn cầu, Việt Nam cũng đã ngăn chặn COVID-19 một cách kịp thời, do đó Bà My tự tin kế hoạch tăng vốn của SBT sẽ sớm được thực hiện, thời gian thực hiện dự kiến sẽ trong vòng 6 đến 9 tháng tới. Đối tượng mua cổ phần là các Nhà đầu tư nước ngoài, Nhà đầu tư chiến lược, cũng như Nhà đầu tư riêng lẻ.



NĂM BẮT XU THẾ, TIẾP TỤC ƯU TIÊN PHÁT TRIỂN NÔNG NGHIỆP HỮU CƠ, MỞ RỘNG THỊ TRƯỜNG XUẤT KHẨU MỚI

Những năm gần đây, sản phẩm hữu cơ đã và đang trở thành xu hướng tiêu dùng trên toàn thế giới nhờ vào các lợi ích đối với sức khỏe người tiêu dùng và tính thân thiện với môi trường, tạo nên sự bền vững trong sản xuất nông nghiệp. Tại Việt Nam, xu hướng sản xuất nông nghiệp hữu cơ cũng đang được doanh nghiệp, người sản xuất và người tiêu dùng quan tâm trong bối cảnh yêu cầu về an toàn thực phẩm và bảo vệ môi trường ngày càng gia tăng. Đón đầu xu thế đó, TTC Biên Hòa đã có những định hướng phát triển phù hợp, khi tập trung nghiên cứu và phát triển các sản phẩm nông nghiệp hữu cơ, gia tăng diện tích vùng nguyên liệu organic, đặc biệt vùng nguyên liệu ở Lào và Campuchia.

Tại buổi họp ĐHĐCĐ thường niên cho ND 2020-2021, bà Đặng Huỳnh Ước My cũng khẳng định "SBT đang phát triển vùng nguyên liệu Mía hữu cơ ở Lào để có thể **hướng tới sản xuất 100.000 ngàn tấn Đường organic mỗi năm**, diện tích mía organic hiện tại của SBT đạt hơn 6.000 ha. Ở tầm nhìn dài hạn, diện tích thu hoạch dự kiến ở đây sẽ tiếp tục được mở rộng trong các ND sau và **cán mốc 14.000 ha từ ND 2025-2026 trở đi**, việc kinh doanh sản phẩm organic sẽ không chỉ dừng lại ở sản phẩm Đường thông thường mà đi sâu vào các sản phẩm giá trị gia tăng tốt cho sức khỏe của Người tiêu dùng. SBT đặt mục tiêu làm tốt về mặt nông nghiệp để đưa ra sản phẩm organic theo đúng tiêu chuẩn trên thị trường thế giới".



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

Với định hướng chiến lược chuyển đổi mô hình canh tác nông nghiệp truyền thống sang canh tác hữu cơ, SBT luôn kiên định trên hành trình phát triển bền vững, **lấy chiến lược kinh doanh "xanh" làm nền tảng phát triển**, nâng cao vị thế cạnh tranh và tạo đà cho những tham vọng mở rộng thị trường quốc tế.

Mọi thông tin vui lòng liên hệ:

Bà VŨ THỊ LỆ GIANG

Phòng Quan hệ Nhà Đầu tư

giangvtl@ttsugar.com.vn