CÔNG TY CỔ PHẦN **THÀNH THÀNH CÔNG – BIÊN HÒA**	**CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM** **Độc lập - Tự do - Hạnh phúc**
Số: 10 /2026/NQ-ĐHĐCĐ	*TP. Hồ Chí Minh, ngày 02 tháng 11 năm 2026*

NGHỊ QUYẾT
ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NIÊN ĐỘ 2025 – 2026

(V/v Thông qua Báo cáo hoạt động sản xuất kinh doanh niên độ 2025 - 2026 và kế hoạch niên độ 2026 - 2027 của Ban điều hành)

- *Căn cứ Luật Doanh nghiệp số 59/2020/QH14 được Quốc hội thông qua vào ngày 17 tháng 06 năm 2020, Luật số 76/2025/QH15 được Quốc hội thông qua vào ngày 17 tháng 06 năm 2025 sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật Doanh nghiệp và các văn bản hướng dẫn thi hành;*
- *Căn cứ Luật Chứng khoán số 54/2019/QH14 được Quốc hội thông qua ngày 26 tháng 11 năm 2019, và các văn bản hướng dẫn thi hành;*
- *Căn cứ Điều lệ của Công ty Cổ phần Thành Thành Công – Biên Hòa, được sửa đổi và bổ sung tùy từng thời điểm; và*
- *Căn cứ Biên bản họp Đại hội đồng cổ đông thường niên niên độ 2025 - 2026 số 02/2026/BBH-ĐHĐCĐ ngày 02/11/2026 của Công ty Cổ phần Thành Thành Công – Biên Hòa ("**Công ty**").*

QUYẾT NGHỊ

Điều 1. Thông qua Báo cáo hoạt động sản xuất kinh doanh niên độ 2025 - 2026 và kế hoạch niên độ 2026 - 2027 của Ban điều hành.

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

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

Hội đồng quản trị, Ban Tổng Giám đốc và các chủ thể có liên quan khác trong Công ty có trách nhiệm triển khai, giám sát và báo cáo việc thực hiện Nghị quyết này./.

TM. ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG
CHỦ TỌA

M.S.D.N: 3900244... C.T.C.P CÔNG TY CỔ PHẦN THÀNH THÀNH CÔNG - BIÊN HÒA TỈNH TÂY NINH

ĐẶNG HUỲNH ỨC MY

Nơi nhận:
- *HĐQT, BTGĐ;*
- *Lưu: TKCT.*

CÔNG TY CỔ PHẦN	**CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM**
THÀNH THÀNH CÔNG - BIÊN HÒA	**Độc lập – Tự do – Hạnh phúc**

Tây Ninh, ngày 03 tháng 10 năm 2026

BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NIÊN ĐỘ 2025-2026 CỦA BAN ĐIỀU HÀNH

Kính gửi: **ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG**

Kính thưa Quý Cổ đông,

Kính thưa Đại hội,

Thực hiện Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông của Công ty niên độ 2024 - 2025, Ban điều hành xin báo cáo trước Đại hội kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh niên độ 2025 - 2026 của Công ty với những nội dung chính như sau:

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

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

- Theo đánh giá từ Green Pool và Czarnikow, thị trường đường toàn cầu niên vụ 2025–2026 tiếp tục duy trì áp lực thặng dư nguồn cung với mức chênh lệch cung – cầu ghi nhận khoảng 4,9 triệu tấn. Mặc dù nhu cầu tiêu thụ tại khu vực Châu Á ghi nhận sự tăng trưởng ổn định, tốc độ hấp thụ thực tế vẫn chưa bắt kịp quy mô gia tăng sản lượng xuất khẩu từ các cường quốc mía đường như Brazil, Thái Lan, Ấn Độ, trong bối cảnh sản lượng thu hoạch tại Trung Quốc đạt kết quả tích cực và nhu cầu nhập khẩu của quốc gia này có xu hướng sụt giảm.
- Trước sức ép dư cung mang tính hệ thống trên phạm vi toàn cầu, mặt bằng giá đường thế giới trong niên độ 2025–2026 vận động theo xu hướng điều chỉnh giảm rõ nét, lùi sâu từ ngưỡng 17 cent/lb về dao động chủ yếu trong biên độ 14 – 15 cent/lb phản ánh áp lực giảm giá kéo dài đối với toàn ngành hàng hóa nông sản quốc tế.

2. Tình hình ngành đường Việt Nam niên vụ 2025-2026

- Sức mua trên thị trường trong nước duy trì ở mức yếu và kéo dài trong nhiều tháng, khiến nhu cầu tiêu thụ toàn ngành sụt giảm đáng kể. Trong khi đó, sản lượng sản xuất nội địa trong niên độ tiếp tục tăng, tạo ra tình trạng cung vượt cầu và lượng hàng tồn kho chuyển vụ ở mức cao. Đứng trước bối cảnh này, phần lớn doanh nghiệp trong ngành buộc phải hạn chế nhập thêm hàng mới, tập trung giải phóng lượng hàng tồn kho hiện hữu nhằm bảo đảm an toàn dòng tiền và giảm thiểu áp lực tài chính.
- Cạnh tranh gay gắt từ đường nhập lậu giá rẻ: Nguồn đường nhập lậu liên tục tràn vào với giá bán giảm sâu, tạo ra áp lực cạnh tranh khốc liệt và trực tiếp kéo mặt bằng giá bán trên thị trường trong nước xuống thấp. Diễn biến này không chỉ thu hẹp biên lợi nhuận của

các doanh nghiệp chế biến sản xuất, mà còn làm suy giảm động lực mở rộng sản xuất cũng như các kế hoạch đầu tư mới trong ngắn và trung hạn của ngành đường.

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

Kính thưa Đại hội,

Niên độ 2025–2026 khép lại trong bối cảnh nền kinh tế toàn cầu đối mặt với nhiều biến số bất định từ địa chính trị, chi phí vốn và tỷ giá neo cao, trong khi ngành đường thế giới bước vào chu kỳ dư cung kéo dài với nhiều áp lực điều chỉnh về giá bán. Trước những thách thức đa chiều của thị trường, AgriS đã chủ động thích ứng, chuẩn bị và củng cố nền tảng nhằm thực thi chiến lược SEAP 2031 từ niên độ 2026–2027 bằng các giải pháp quản trị tập trung, tối ưu chuỗi giá trị và linh hoạt chính sách thương mại. Kết thúc niên độ 2025–2026, AgriS tiếp tục duy trì sản lượng Đường tiêu thụ trên một triệu tấn, duy trì vị thế dẫn dắt trong hoạt động kinh doanh của Công ty. Doanh thu thuần hợp nhất đạt 26.733 tỷ đồng, hoàn thành 101% kế hoạch niên độ; Lợi nhuận trước thuế đạt 911 tỷ đồng, hoàn thành 96% chỉ tiêu kế hoạch, bảo toàn năng lực sinh lời ổn định và chất lượng dòng tiền trước các biến động lớn của ngành.

III. Tình hình thực hiện các công tác trọng tâm

Kính thưa Đại hội,

Niên độ 2025–2026 đóng vai trò quan trọng là năm tiền đề, chuẩn bị và củng cố nền tảng nhằm thực thi chiến lược SEAP 2031 từ niên độ 2026–2027, tạo cơ sở cho bước chuyển mình từ doanh nghiệp nông nghiệp thuần túy sang kiến tạo một hệ sinh thái nông nghiệp công nghệ cao tuần hoàn, đa giá trị, hiện đại và bền vững. Nhằm vượt qua những biến số bất định từ chu kỳ thị trường hàng hóa và áp lực chi phí vốn gia tăng, Ban Điều hành đã quyết liệt triển khai các giải pháp trọng tâm trên toàn hệ thống với kết quả cụ thể như sau:

1. Công tác điều hành, Cơ cấu tổ chức và Hoàn thiện hệ thống quản trị

- Niên độ 2025-2026, mô hình Chuỗi Giá trị Thương mại tuần hoàn của AgriS tiếp tục được vận hành đồng bộ, thông qua sự phối hợp xuyên suốt của 3 trung tâm vận hành (Trung tâm Kinh doanh – Trung tâm Sản xuất – Trung tâm Nông nghiệp), những đơn vị trực tiếp củng cố năng lực vận hành và chuẩn bị nền tảng thực thi chiến lược SEAP 2031 trên từng mắt xích của chuỗi giá trị. Sự liên kết từ thị trường đến sản xuất và vùng nguyên liệu giúp AgriS nâng cao hiệu quả vận hành, tối ưu nguồn lực và gia tăng khả năng thích ứng, hướng đến mục tiêu nâng cao năng lực cạnh tranh và kiến tạo tăng trưởng bền vững cho toàn hệ sinh thái.
- AgriS đồng thời chuẩn hóa chính sách quản trị công ty, đầu tư, tài chính, mua sắm và quản lý đơn vị thành viên, củng cố cơ chế giám sát, tuân thủ. Nền tảng quản trị này hỗ trợ Công ty mở rộng ngành hàng, địa bàn và quan hệ với các đối tác vốn trên cơ sở minh bạch và hiệu quả.
- Trong niên độ, AgriS tiếp tục thúc đẩy hợp tác với đối tác công nghệ, thị trường và các định chế tài chính trong nước, quốc tế nhằm mở thêm khả năng tiếp thị trường, khách hàng và nguồn vốn để chuẩn bị nguồn lực thực thi chiến lược SEAP 2031.

2. Trung tâm Nông nghiệp: Chủ động nguồn nguyên liệu và dẫn dắt giải pháp nông nghiệp

- Chủ động nguồn cung**:** Vận hành hiệu quả mô hình "Nhà cung cấp trọn gói giải pháp cho sản xuất nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao, tuần hoàn bền vững". Cả diện tích vùng trồng đầu tư và sản lượng thu hoạch mía sạch đều vượt kế hoạch đề ra, tạo cột mốc thu hoạch vững chắc bảo đảm năng lực cung ứng nguyên liệu cho toàn bộ các cụm nhà máy ép.
- Phát triển nông học và canh tác hữu cơ: Nhân rộng các giải pháp bảo vệ sinh học như sử dụng ong mắt đỏ phòng trừ sâu bệnh trên diện rộng, giảm thiểu tối đa hóa chất nhằm bảo vệ thổ nhưỡng và đáp ứng các tiêu chuẩn chứng nhận mía hữu cơ.
- Thương mại hóa dịch vụ nông nghiệp: Phát huy nền tảng các nông trường mẫu (Demofarm) để nhân rộng gói giải pháp chuyển đổi giống, phân bón hữu cơ vi sinh, cơ giới hóa đồng ruộng và dịch vụ nông học chuyên sâu, củng cố mối liên kết hợp tác bền vững với người nông dân.
- Ở lĩnh vực nông sản Chuối, tiếp tục hoàn thiện mô hình vận hành khi toàn bộ nông trường đạt tiêu chuẩn Dole và chứng nhận Global G.A.P, tạo nền tảng để tiếp tục nâng cao chất lượng vùng nguyên liệu trong thời gian tới.

3. Trung tâm Sản xuất: Tối ưu hóa hiệu suất, nâng chuẩn công nghệ và hạ tầng vận hành

- Vận hành chế biến ổn định và kiểm soát hiệu suất thu hồi: Các nhà máy duy trì nhịp độ sản xuất liên tục, bảo đảm công suất luyện và ép đồng thời từ cả nguồn mía cây sạch và đường thô nhập khẩu. Hiệu suất thu hồi kỹ thuật tiếp tục giữ vững ở mức cao, bảo đảm chất lượng thành phẩm đạt chuẩn quốc tế và đáp ứng kịp thời đơn hàng cho toàn hệ thống phân phối.

- Đầu tư nâng cấp, tự động hóa hạ tầng và mở rộng kho bãi: Hoàn thành nghiệm thu và đưa vào vận hành hàng loạt dự án trọng điểm phục vụ chiến lược sản phẩm, bao gồm xưởng đóng đường bao lớn chuyên dụng phục vụ khách hàng công nghiệp, dây chuyền máy đóng gói túi nhỏ cho thị trường tiêu dùng, cùng hệ thống kho chứa thành phẩm quy mô lớn. Đồng thời, các dự án tự động hóa kho hàng và nâng cấp năng lực luyện đường tại các đơn vị thành viên tiếp tục được đẩy nhanh tiến độ để tối ưu hóa công suất.

- Tự chủ năng lượng sinh khối và phát triển kinh tế tuần hoàn: Khai thác triệt để nguồn bã mía sau ép để làm nhiên liệu biomass vận hành hệ thống lò hơi phát điện. Giải pháp này giúp tự chủ phần lớn lượng điện năng tiêu thụ phục vụ toàn bộ hoạt động chế biến tại nhà máy, đồng thời đóng góp sản lượng điện thương phẩm hòa lưới điện quốc gia vượt xa mục tiêu đề ra, trực tiếp hỗ trợ tiến trình giảm phát thải của Tập đoàn.

- Đặc biệt bên cạnh việc mở rộng công suất và hiện đại hóa sản xuất, AgriS tiếp tục khẳng định định hướng phát triển bền vững. Nhà máy TTCS của AgriS chính thức đạt chứng nhận EDGE Advanced do IFC cấp, trở thành nhà máy sản xuất đường đầu tiên tại Việt Nam đạt cấp độ này. Đây là nền tảng để AgriS tiếp tục nhân rộng các tiêu chuẩn sản xuất xanh, hướng tới mục tiêu Net Zero vào năm 2035

4. Trung tâm Dịch vụ Đổi mới Sáng tạo (BIS): Đa dạng hóa danh mục F&B và phát triển kinh tế tuần hoàn

- Nghiên cứu và phát triển danh mục F&B tự nhiên: BIS đẩy mạnh nghiên cứu các dòng sản phẩm có nguồn gốc tự nhiên và tốt cho sức khỏe; hoàn thiện và ra mắt thị trường chuỗi sản phẩm đồ uống giải khát từ nước dừa. Đồng thời, tiếp tục thử nghiệm và chuẩn bị thương mại hóa các dòng sản phẩm dinh dưỡng mới dựa trên các cây trồng chủ lực là mía, dừa, gạo
- Phát triển chuỗi kinh tế sinh học (Bioeconomy) và kinh tế tuần hoàn: Khai thác triệt để giá trị gia tăng sau đường từ cây mía; thương mại hóa các giải pháp vật liệu sinh học thân thiện với môi trường như pallet bã mía phục vụ đóng gói và logistics xanh, nghiên cứu ứng dụng than sinh học (biochar) và phân bón hữu cơ vi sinh, đóng góp trực tiếp vào lộ trình giảm phát thải và mục tiêu phát triển bền vững của Tập đoàn.

5. Trung tâm Kinh doanh (Commercial Center - ComC): Khẳng định vị thế dẫn đầu ngành đường , tiếp tục đa dạng hóa thương mại nông sản thực phẩm và thâm nhập thị trường F&B

- Khẳng định vị thế dẫn dắt ngành mía đường: Bước qua niên độ 2025–2026 trong bối cảnh thị trường chịu áp lực lớn từ dư cung và cạnh tranh gay gắt từ nguồn hàng tiểu ngạch, AgriS tiếp tục khẳng định vững chắc vị thế dẫn dắt ngành mía đường trong nước với sản lượng tiêu thụ vượt kế hoạch, quy mô duy trì trên một triệu tấn đường các loại.
- Thương mại hóa mảng Gạo – Trụ cột tăng trưởng mới: Tận dụng hạ tầng logistics, hệ thống kho bãi và mạng lưới quan hệ quốc tế sẵn có của Tập đoàn để đẩy mạnh hoạt động xuất khẩu và phân phối. Ngành hàng Gạo đã nhanh chóng khẳng định vai trò là động lực tăng trưởng mới với đóng góp doanh thu quan trọng, đưa Công ty xác lập vị thế vững chắc trong nhóm doanh nghiệp xuất khẩu gạo chuyên biệt hàng đầu cả nước.
- Phát triển chuỗi sản phẩm Thực phẩm & Đồ uống (F&B): Từng bước thương mại hóa các dòng sản phẩm có nguồn gốc tự nhiên. Phân phối rộng rãi các sản phẩm nước cốt dừa, nước dừa đóng hộp và các dòng nước giải khát tự nhiên vào cả kênh tiêu dùng truyền thống, kênh hiện đại lẫn phân khúc dịch vụ ẩm thực (HORECA).
- Mở rộng kênh Tiêu dùng và Thương mại điện tử: Bước đầu phát triển mảng gia công theo đơn đặt hàng (OEM) cho các đối tác bán lẻ trong và ngoài nước, đồng thời đặt nền móng xây dựng các kênh bán lẻ trực tiếp tới người tiêu dùng (D2C) và các sàn thương mại điện tử nhằm tối ưu hóa khả năng tiếp cận thị trường.
- Kích hoạt thương hiệu và Xúc tiến thương mại: Tăng cường độ phủ và hiện diện hình ảnh thông qua việc tham gia các sự kiện xúc tiến thương mại quốc gia, diễn đàn ngành và hoạt động kết nối giao thương đối ngoại. Triển khai đồng bộ các chiến dịch tại các chuỗi siêu thị bán lẻ lớn và mở rộng mạng lưới điểm bán trưng bày ngành hàng đồ uống, qua đó kết nối trực tiếp với người tiêu dùng và thúc đẩy sức mua.

6. Công tác Cung ứng (Supply Chain Control Tower - SCCT): Chuẩn hóa quy trình kế hoạch kinh doanh tích hợp, tối ưu hóa chi phí logistics và gia tăng tính liên kết toàn chuỗi

- Chuẩn hóa cân bằng Cung – Cầu và luân chuyển hàng tồn kho: Hoàn thiện và chuẩn hóa quy trình kinh doanh tích hợp giữa dự báo nhu cầu thị trường với kế hoạch sản xuất tại các nhà máy, qua đó rút ngắn đáng kể thời gian lưu kho và nâng cao tốc độ quay vòng tồn kho đối với nhóm sản phẩm đường. Thiết lập chiến lược tồn kho an toàn, chủ động xây dựng các kịch bản ứng phó kịp thời trước nguy cơ gián đoạn vận chuyển hay biến động giá cả thị trường.
- Đổi mới mua sắm theo mô hình Tổng chi phí sở hữu (Total cost ownership): Triển khai áp dụng mô hình Tổng chi phí sở hữu nhằm kiểm soát giá và chi phí theo sát biến động thị trường nguyên vật liệu đầu vào, tạo cơ sở dữ liệu vững chắc cho đàm phán thương mại và tối ưu hóa chi phí mua sắm đối với các nhóm vật tư trọng yếu gồm phân bón, bao bì và dịch vụ vận tải. Đồng thời, ban hành đồng bộ bộ tài liệu quản lý mua sắm theo mô hình phân tầng vận hành và quy trình xác minh danh tính nhà cung cấp (KYC), nâng cao tính minh bạch và chuẩn mực tuân thủ trong toàn bộ hoạt động mua sắm.
- Tối ưu hóa mạng lưới kho bãi, logistics và liên vận quốc tế: Tái cấu trúc mạng lưới kho bãi thông qua việc chuyển đổi sang hệ thống tổng kho trung tâm quy mô lớn hơn tại khu vực phía Nam nhằm đáp ứng năng lực lưu trữ và phân phối ngày càng mở rộng, đồng thời hoàn thiện tính năng tính toán chi phí vận chuyển tự động trên nền tảng phần mềm quản lý vận tải.

7. Công tác vận hành Tối ưu (Operational Excellence - OPE.E)

- Kỷ luật tài chính, tối ưu cấu trúc vốn và huy động nguồn lực quốc tế: Triển khai thành công gói phát hành trái phiếu chuyển đổi, đồng thời thu hút các dòng vốn thương mại quy mô lớn và các khoản tín dụng xanh dài hạn từ các định chế tài chính quốc tế uy tín. Ký kết hợp tác chiến lược toàn diện với các ngân hàng lớn trong nước, chủ động quản trị rủi ro biến động tỷ giá – lãi suất và chuẩn bị kỹ lưỡng lộ trình áp dụng chuẩn mực kế toán quốc tế IFRS.
- Triển khai chương trình tài trợ chuỗi cung ứng (SCF): phối hợp với các ngân hàng, định chế tài chính nhằm kết nối nhu cầu vốn của nông dân, nhà cung cấp, khách hàng và nhà phân phối với các giải pháp tín dụng phù hợp. Nguồn vốn hỗ trợ nông dân đầu tư canh tác đúng thời vụ, nhà cung cấp duy trì tiến độ giao hàng và đối tác thương mại bảo đảm nguồn lực kinh doanh. Chương trình góp phần ổn định vùng nguyên liệu và tăng tính liên tục của chuỗi cung ứng. Việc mở rộng được gắn với kiểm soát giao dịch, nghĩa vụ thanh toán và rủi ro của từng nhóm đối tác.
- Chuyển đổi số toàn diện và ứng dụng Trí tuệ Nhân tạo (AI): Trong niên độ vừa qua, AgriS tiếp tục đẩy mạnh chuyển đổi số trên toàn hệ thống, vận hành mô hình kinh doanh với ba Trung tâm tích hợp trên nền tảng ERP Oracle, đồng thời triển khai đồng bộ các hệ thống bổ trợ như DigiO, DigiFactory, DigiRetail và DigiFarm, kết nối toàn bộ hoạt động sản xuất – kinh doanh trên nền tảng dữ liệu số hóa.. Ứng dụng trợ lý ảo AI thông minh phục vụ tra

cứu số liệu vận hành và báo cáo quản trị tức thì, vinh dự nhận giải thưởng chuyển đổi số tiêu biểu tại Vietnam i4 Impact Awards.

- Quản trị nguồn nhân lực, văn hóa hiệu suất và gắn kết nhân tài: Kiện toàn cơ cấu tổ chức theo mô hình quản trị hiệu quả, quy mô nhân sự được mở rộng tương xứng với tốc độ tăng trưởng của Tập đoàn. AgriS tiếp tục được vinh danh trong nhóm Nơi làm việc tốt nhất Châu Á (HR Asia Award). Chính sách nhân sự được gắn chặt với thành tích và hiệu quả công việc, trong đó hoàn tất triển khai chương trình cổ phiếu ESOP gắn với kết quả KPI, tạo động lực làm chủ và chia sẻ giá trị tăng trưởng bền vững với đội ngũ cán bộ nhân viên.

Biến động hoạt động kinh doanh: *(đvt tỷ đồng)*

Chỉ tiêu	Niên độ 2025-2026	Niên độ 2024-2025	% biến động
Doanh thu thuần	26.733	28.482	-6%
Lợi nhuận từ HĐKD	701	1.009	-31%
Lợi nhuận trước thuế	911	950	-4%
Lợi nhuận sau thuế	846	834	1%

(Nguồn BCTC hợp nhất kiểm toán)

Niên độ 2025–2026, AgriS ghi nhận doanh thu thuần đạt 26.733 tỷ đồng, hoàn thành 101% kế hoạch niên độ. Lợi nhuận trước thuế đạt 911 tỷ đồng, giảm nhẹ 4% so với cùng kỳ. Tuy nhiên, trong bối cảnh áp lực từ chu kỳ điều chỉnh giá của ngành đường, biến động kinh tế vĩ mô do bất ổn địa chính trị toàn cầu ảnh hưởng trực tiếp đến nền kinh tế Việt Nam, đặc biệt là nguyên liệu đầu vào cho hoạt động sản xuất, thị trường giảm sức tiêu thụ thì kết quả này là một thành tựu đáng kể. Thành quả trên khẳng định năng lực thích ứng linh hoạt, hiệu quả quản trị chi phí và khả năng bảo toàn hiệu quả sinh lời bền vững của Công ty trước những biến động khó lường của thị trường trong nước và quốc tế.

Về Tình hình tài sản

Tại thời điểm 30/06/2026, tổng tài sản của Công ty đạt 37.799 tỷ đồng, tăng 5.120 tỷ đồng (tương ứng 16%) so với đầu niên độ.

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

STT	Chỉ tiêu	30/06/2026		30/06/2025		% tăng giảm	
		Giá trị (tỷ đồng)	%	Giá trị (tỷ đồng)	%	Giá trị (tỷ đồng)	%
1	TS ngắn hạn	23.686	63%	20.054	61%	3.632	18%
2	TS dài hạn	14.113	37%	12.625	39%	1.488	12%
*	**Tổng tài sản**	**37.799**	100%	**32.679**	100%	**5.120**	16%

(Nguồn BCTC hợp nhất kiểm toán)

Về tình hình nợ phải trả và vốn chủ sở hữu

Tại thời điểm 30/06/2026, tổng nợ phải trả đạt 25.338 tỷ đồng trên nguyên tắc tối ưu hiệu quả dòng tiền và bảo đảm khả năng thanh toán tức thời. Song song đó, vốn chủ sở hữu tăng trưởng 15%, đạt 12.460 tỷ đồng, giúp cải thiện rõ rệt các chỉ số an toàn vốn và giảm tỷ lệ đòn bẩy tài chính toàn hệ thống, tạo đà nguồn lực vững chắc cho chiến lược phát triển đến năm 2031

Cơ cấu nợ phải trả và vốn chủ sở hữu cụ thể như sau:

STT	Chỉ tiêu	30/06/2026		30/06/2025		% tăng giảm	
		Giá trị (tỷ đồng)	%	Giá trị (tỷ đồng)	%	Giá trị (tỷ đồng)	%
1	Nợ ngắn hạn	19.236	76%	15.550	71%	3.686	24%
2	Nợ dài hạn	6.102	24%	6.279	29%	(177)	-3%
*	**Tổng nợ phải trả**	**25.338**	**100%**	**21.828**	**100%**	**3.510**	**16%**
1	Vốn góp	9.280	74%	8.362	77%	918	11%
2	LNST chưa phân phối	1.134	9%	1.047	10%	87	8%
3	Vốn khác	2.046	16%	1.442	13%	604	42%
*	**Vốn chủ sở hữu**	**12.460**	**100%**	**10.851**	**100%**	**1.609**	**15%**

(Nguồn BCTC hợp nhất kiểm toán)

IV. Kết luận

Vượt trên những thách thức của biến động địa chính trị và xu hướng ngành đường tiếp tục chu kỳ giảm, tập thể Ban Lãnh đạo và cán bộ nhân viên AgriS đã chủ động, linh hoạt biến thách thức thành cơ hội, khép lại niên độ 2025–2026 với dấu ấn chuyển mình quan trọng. AgriS kiên định hướng tới mục tiêu phát triển bền vững Net Zero, không ngừng hoàn thiện mô hình kinh doanh gắn liền với chuỗi giá trị có trách nhiệm.

Với chiến lược rõ ràng và quyết tâm đổi mới toàn diện, AgriS tiếp tục củng cố hệ sinh thái nông nghiệp tuần hoàn, đa giá trị, lấy công nghệ làm nền tảng và chia sẻ hài hòa lợi ích giữa các bên tham gia vào hệ sinh thái. Những nền tảng vững chắc đã tích lũy sẽ tạo đà cho Công ty sẵn sàng bứt phá, mở rộng giải pháp nông nghiệp công nghệ cao, tham gia sâu vào chuỗi giá trị thực phẩm – đồ uống (F&B) toàn cầu và hướng tới mục tiêu doanh thu 60.000 tỷ đồng.

Ban Điều hành trân trọng cảm ơn sự tin tưởng và đồng hành của Quý Cổ đông, sự chỉ đạo sát sao của Hội đồng Quản trị cùng tinh thần gắn kết, nỗ lực không ngừng của toàn thể cán bộ nhân viên trong suốt chặng đường vừa qua.

CÔNG TY CỔ PHẦN	**CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM**
THÀNH THÀNH CÔNG - BIÊN HÒA	**Độc lập – Tự do – Hạnh phúc**

Tây Ninh, ngày 03 tháng 10 năm 2026

ĐỊNH HƯỚNG HOẠT ĐỘNG NIÊN ĐỘ 2026-2027 CỦA BAN ĐIỀU HÀNH

Kính thưa Đại hội,

Niên độ 2025–2026 đóng vai trò quan trọng là năm tiền đề, chuẩn bị và củng cố nền tảng nhằm thực thi chiến lược SEAP 2031. Niên độ 2026–2027 là năm đầu tiên AgriS triển khai thực thi chiến lược này. Những nền tảng đã hình thành về thị trường, danh mục sản phẩm, vùng nguyên liệu và mô hình vận hành cần được chuyển thành kết quả có thể đo lường. Bài học điều hành quan trọng là quy mô doanh thu phải đi cùng lợi nhuận, dòng tiền và hiệu quả sử dụng vốn. Thay mặt Ban Điều hành, tôi xin trình Đại hội định hướng hoạt động niên độ 2026–2027 với tinh thần tăng trưởng chọn lọc, thị trường dẫn dắt và toàn hệ thống cùng chịu trách nhiệm về hiệu quả của chuỗi giá trị.

I. Tổng quan kinh tế vĩ mô và thị trường

1. Kinh tế thế giới và Việt Nam

Kinh tế toàn cầu năm 2026 tiếp tục tăng trưởng phân hóa. Các dự báo tăng trưởng kinh tế toàn cầu năm 2026 dao động từ khoảng 2,5% đến 3,2%, phản ánh mức độ bất định của môi trường kinh doanh. Xung đột địa chính trị, gián đoạn năng lượng và vận chuyển, thuế quan, đồng USD, lãi suất và thanh khoản đều có thể tác động trực tiếp đến giá đầu vào, chi phí vận chuyển và phân phối, tỷ giá và chi phí vốn của AgriS.

Tại Việt Nam, GDP sáu tháng đầu năm 2026 đạt 8,18%, riêng quý II đạt 8,39%; sản xuất, xây dựng và FDI là những động lực quan trọng. Cùng lúc, CPI ở mức 4,38%, tỷ giá quanh 26.250 đồng/USD và lãi suất huy động ở mức cao tạo áp lực lên biên lợi nhuận và dòng tiền. Mục tiêu tăng trưởng GDP từ 10% trở lên của Việt Nam trong năm 2026, cùng định hướng thúc đẩy sản xuất, đầu tư, tiêu dùng và cải cách môi trường kinh doanh, mở ra cơ hội thị trường nhưng không làm giảm yêu cầu kiểm soát rủi ro vĩ mô.

Về điều hành, AgriS bám sát sự chuyển hóa của đầu tư, FDI và sức mua thành nhu cầu thực tế của từng ngành hàng. Kế hoạch giá, nguồn nguyên liệu, công suất, nhập khẩu và vốn được cập nhật theo kịch bản năng lượng, tỷ giá, lãi suất và nhu cầu, chủ động bảo vệ biên lợi nhuận và dòng tiền trước khi biến động thị trường phản ánh vào kết quả.

2. Ngành đường thế giới và trong nước

Thị trường đường thế giới phát tín hiệu chuyển chu kỳ khi mức dư cung dự báo cho niên độ 2026–2027 giảm, thu hẹp so với giai đoạn trước và bắt đầu chuyển sang chu kỳ thiếu hụt. Giá

đường thô có thể vận động trong vùng 16–18 cent/pound. Hiện tượng thời tiết El Niño, chi phí phân bón và nhiên liệu, cùng khả năng điều chỉnh diện tích mía có thể hỗ trợ giá. Ngược lại, vụ mùa thuận lợi tại Brazil và nguồn cung xuất khẩu bổ sung có thể kìm hãm đà phục hồi. Chênh lệch giá giữa đường trắng và đường thô có thể tiếp tục ở mức cao cho thấy tín hiệu cần nắm bắt cho một chu kỳ tăng giá sắp tới.

Tại Việt Nam, nửa đầu niên độ tiếp tục chịu áp lực tồn kho, dư cung và đường tiểu ngạch. Giá trong nước chịu ảnh hưởng xu hướng thế giới, song tốc độ và mức độ truyền dẫn còn phụ thuộc khả năng hấp thụ tồn kho và kiểm soát nguồn cung tiểu ngạch. Những mức giá này là giả định để xây dựng kịch bản, không phải cơ sở chốt giá cố định cho cả niên độ.

Từ góc độ quản trị, đối với hoạt động thị trường phải phân định rõ đơn hàng đã chốt giá, sản lượng còn mở và mức độ đóng góp của từng kênh. Đối với hoạt động vận hành, công tác sản xuất, cung ứng và tài chính cần xây dựng các kịch bản để cung cấp bức tranh về giá vốn, tồn kho, nguồn cung và chi phí vốn. Từ các yếu tố vĩ mô và nội tại của AgriS để xây dựng chiến thuật bán hàng, chiến thuật chăm sóc khách hàng, đồng thời bảo vệ biên lợi nhuận khi giá phục hồi hoặc đảo chiều.

3. Thị trường thực phẩm, đồ uống

Thị trường hàng tiêu dùng nhanh toàn cầu tiếp tục tăng về giá trị, trong đó châu Á là một trong những thị trường có dư địa tăng trưởng mạnh. Hành vi tiêu dùng cũng chuyển sang những sản phẩm có giá trị cao, chất lượng, sức khỏe và nguồn gốc minh bạch. Tại Việt Nam, phân khúc cao cấp chú trọng yếu tố tự nhiên, tốt cho sức khỏe; ở phân khúc đại trà, giá vẫn là yếu tố quan trọng, trong khi thương mại điện tử mở rộng vai trò tiếp cận người mua. Điều này đòi hỏi AgriS xác định rõ phân khúc và sản phẩm mục tiêu thay vì áp dụng một công thức sản phẩm cho mọi thị trường.

Đối với đồ uống, các nhóm đồ uống phục vụ nhu cầu sức khỏe, giải khát, sản phẩm có chức năng bổ sung, có nguồn gốc tự nhiên và đồ uống từ gạo, trong đó có trà đóng chai, là những cơ hội cần đánh giá. AgriS mở rộng từ kinh doanh hàng hóa sang cung cấp sản phẩm và giải pháp trong lĩnh vực thực phẩm, đồ uống và nguyên liệu, đồng thời duy trì vai trò của ngành hàng cốt lõi. Mọi danh mục mới phải được lựa chọn theo sức hấp dẫn thị trường, khách hàng mục tiêu, lợi thế cạnh tranh và hiệu quả vốn, không phát triển dàn trải chỉ vì thị trường có xu hướng tăng.

II. Chỉ tiêu kế hoạch niên độ 2026–2027

Kính thưa Đại hội,

Niên độ 2026-2027 AgriS quyết tâm tăng trưởng quy mô, mở rộng ngành hàng, đồng thời nâng cao giá trị tổng thể trên toàn hệ thống. Công ty đặt ra mục tiêu tiếp tục giữ vững thị phần ở các phân khúc kinh doanh đã xây dựng, đẩy mạnh mở rộng sang ngành hàng F&B, cũng như tối ưu hóa hoạt động vận hành. Doanh thu thuần kế hoạch dự kiến đạt 28.000 tỷ đồng và lợi nhuận trước thuế toàn Công ty ước đạt 956 tỷ đồng trong bối cảnh thị trường còn nhiều biến động, thách thức.

Chỉ tiêu	Đvt	KH 2026-2027	TH 2025-2026	% biến động
Doanh thu thuần	Tỷ đồng	28.000	26.733	5%
Lợi nhuận trước thuế	Tỷ đồng	956	911	5%

Kế hoạch được triển khai theo từng ngành hàng và đơn vị, đồng thời được kiểm soát về khả năng cung ứng, mức đóng góp lợi nhuận và hiệu quả vốn.. Mỗi đề xuất tăng trưởng phải trả lời bốn câu hỏi: khách hàng và thị trường ở đâu; lợi nhuận hình thành từ đâu; cần bao nhiêu vốn; và khi nào tạo ra dòng tiền. Đây là cơ sở để Ban Điều hành phân bổ nguồn lực và đánh giá chất lượng hoàn thành kế hoạch.

III. Kế hoạch hoạt động niên độ 2026–2027

Kính thưa Đại hội,

Để đạt được kế hoạch đã đề ra, Ban điều hành Công ty trình bày đến toàn thể Đại hội kế hoạch hoạt động niên độ 2026-2027 như sau:

1. Công tác điều hành và nguyên tắc thực thi SEAP 2031

Trong niên độ đầu tiên thực thi chiến lược SEAP 2031, AgriS tập trung vào năm định hướng: thị trường dẫn dắt quyết định, chuyển dịch sang giải pháp thực phẩm, đồ uống và nguyên liệu, tích hợp Nông nghiệp – Sản xuất – Kinh doanh thành một chuỗi giá trị, tăng trưởng trên cơ sở hiệu quả vốn và dòng tiền và ứng dụng trí tuệ nhân tạo để hỗ trợ ra quyết định. Đó là khung thống nhất để đánh giá danh mục, kế hoạch sản xuất, đầu tư và hiệu quả của từng đơn vị.

Song song đó, Ban điều hành xác định ba việc phải tạo chuyển biến rõ trong niên độ. Thứ nhất, vận hành quy trình lập kế hoạch kinh doanh thống nhất hằng tháng để thống nhất một bộ dữ liệu, một kế hoạch cung – cầu và một nhịp quyết định. Thứ hai, chọn đúng danh mục: sản phẩm mới phải đi qua các bước đánh giá về thị trường, kỹ thuật, tài chính và kết quả thương mại thực tế. Thứ ba, ứng dụng dữ liệu và trí tuệ nhân tạo vào các quyết định cụ thể từ nhu cầu đến giao hàng, hiệu quả thương mại và dự báo dòng tiền; mỗi ứng dụng có đơn vị chịu trách nhiệm và hiệu quả đầu tư rõ ràng.

Ban Điều hành quyết định mở rộng, điều chỉnh hoặc dừng trên cơ sở kết quả đối với mỗi sáng kiến dựa trên mục tiêu đo lường, thời hạn và kỳ đánh giá. Nguồn lực được tập trung cho những đề xuất có tác động rõ đến thị trường, lợi nhuận và dòng tiền. Trong niên độ, các ưu tiên tạo tác động ngay gồm tăng trưởng theo thị trường, tái cấu trúc danh mục và phát triển sản phẩm mới, kế hoạch kinh doanh tích hợp và mạng lưới cung ứng, chuyển đổi số và trí tuệ nhân tạo. Các giải pháp bảo đảm chất lượng lợi nhuận gồm vùng nguyên liệu và năng suất, hiệu quả sản xuất, thương mại và biên lợi nhuận, tài chính và vốn lưu động. Các nền tảng tăng trưởng dài hạn gồm chế biến sâu và kinh tế tuần hoàn, danh mục đầu tư và vốn, tổ chức và nhân lực, phát triển bền vững và quản trị doanh nghiệp. Các nhóm được triển khai đồng thời nhưng mức cấp vốn và tốc độ mở rộng dựa trên tác động và mức sẵn sàng.

2. Trung tâm Nông nghiệp

Định hướng niên độ 2026 – 2027, Trung tâm Nông nghiệp tiếp tục phát triển vùng nguyên liệu mía, tối ưu vùng trồng tại Lào và Campuchia, nhân rộng các mô hình canh tác kiểu mẫu (Demofarm) và nền tảng giải pháp nông nghiệp. Quyết định chuyển giống, cơ giới hóa và chuẩn hóa đầu vào phải dựa trên phân tích theo năng suất, chất lượng mía, chi phí, công tác vận chuyển và rủi ro và chỉ thực hiện khi chứng minh được hiệu quả. Dữ liệu bản đồ vùng trồng, hồ sơ nông hộ, thời tiết, vệ tinh và thiết bị bay không người lái phục vụ dự báo sản lượng, điều hành thu hoạch và cảnh báo sớm, hỗ trợ công tác ra quyết định.

Với chuối, dứa và các cây trồng chiến lược, Trung tâm Nông nghiệp hoàn thiện mô hình kết hợp vùng trồng do Công ty quản lý, liên kết với nông dân, sản xuất theo đặt hàng và cung cấp giải pháp, xây dựng mô hình phù hợp với thị trường, nguồn lực và mức độ rủi ro của từng cây trồng. Các giải pháp về dinh dưỡng nông nghiệp (AgriNut) và dịch vụ sản xuất nông nghiệp (AgriPro) được phát triển thành nền tảng giải pháp khi chứng minh được giá trị cho nông dân và hiệu quả kinh doanh. Rủi ro khí hậu dẫn đến thiếu hụt nguyên liệu phải có phương án canh tác, tưới tiêu, thu hoạch và nguồn nguyên liệu thay thế theo từng vùng.

3. Trung tâm Sản xuất và đổi mới sáng tạo

Trung tâm Sản xuất tiếp tục nâng hiệu quả sử dụng tài sản thông qua quản trị hiệu suất thiết bị theo dây chuyền, tỷ lệ thu hồi, định mức tiêu hao và tổn thất theo công đoạn. Cải tiến quy trình, bảo trì chủ động, theo dõi kết quả vận hành hằng ngày và phân tích nguyên nhân sai lệch phải trở thành công cụ điều hành nhà máy. Hiệu quả cải tiến được lượng hóa bằng giá trị tiết giảm và năng lực giao hàng, đồng thời tiếp tục cải tiến chất lượng, an toàn thực phẩm và khả năng sản xuất liên tục.

Trung tâm Sản xuất mở rộng năng lực sản xuất theo đặt hàng và xuất khẩu, đặc biệt đầu tư và nghiên cứu về các giải pháp có giá trị gia tăng. Các sản phẩm như nguyên liệu phối trộn, ethanol, nhiên liệu sinh khối, than sinh học và sản phẩm từ phụ phẩm được đánh giá theo nhu cầu khách hàng, nguồn nguyên liệu, vốn đầu tư, chi phí vận hành, vận chuyển và khả năng thu hồi vốn. Ban Điều hành không quyết định mở rộng nhà máy trước khi xác nhận đầu ra và lợi thế cạnh tranh của dự án. Kinh tế tuần hoàn phải tạo giá trị thương mại cùng với hiệu quả môi trường.

4. Trung tâm Kinh doanh

Định hướng niên độ 2026 – 2027, Trung tâm Kinh doanh xác định ngành hàng nào là động lực tăng trưởng, ngành hàng nào giữ quy mô và dòng tiền. Kế hoạch khách hàng trọng điểm phải có nhu cầu, kênh, chính sách giá, biên lợi nhuận, vốn lưu động và tiềm năng giải pháp khách hàng doanh nghiệp. Việc phát triển khách hàng lớn, khách hàng doanh nghiệp vừa và nhỏ, thị trường ASEAN và quốc tế, sản xuất theo đặt hàng và sản phẩm mang thương hiệu phải gắn với cơ hội bán hàng và năng lực cung ứng. Ban Điều hành phân biệt tăng trưởng do sản lượng, giá và cơ cấu danh mục để nhìn đúng nguồn tạo giá trị.

Đối với sản phẩm mới, Trung tâm Kinh doanh cùng bộ phận đổi mới sáng tạo, Trung tâm Nông nghiệp và Trung tâm Sản xuất xác định nhu cầu thị trường, khách hàng, kênh bán, quy mô, biên lợi nhuận, năng lực sản xuất, và ngân sách trước từng quyết định thử nghiệm, đầu tư hoặc mở rộng. Hoạt động thương mại cần đo lợi nhuận theo khách hàng, toàn bộ chi phí phục vụ và hiệu quả chương trình bán hàng để bảo vệ biên lợi nhuận của toàn chuỗi.

5. Công tác cung ứng

Trong niên độ 2026-2027, công tác cung ứng đặt ra những mục tiêu sau:

Vận hành quy trình rà soát nhu cầu, cân đối nguồn cung và ra quyết định điều hành hằng tháng trên cùng một phiên bản kế hoạch. Dự báo theo ngành hàng và khách hàng được cân đối với vùng nguyên liệu, công suất, nhập khẩu, tồn kho, hạn mức vốn và khả năng giao hàng. Tồn kho được phân loại theo vai trò chiến lược, chu kỳ, mức an toàn, chậm luân chuyển và lỗi thời, những quyết định mua hoặc sản xuất thêm phải tính chi phí giữ hàng và rủi ro giá.

Tối ưu mạng lưới trung tâm phân phối, kho, tuyến vận tải, thời gian cung ứng và tỷ lệ giao hàng đầy đủ và đúng hạn. Nâng chuẩn lựa chọn nguồn cung chiến lược, quản lý nhà cung cấp và quản lý nhóm hàng. Các công cụ quản lý kho, vận tải, phân phối và điều hành chuỗi cung ứng được triển khai theo khả năng cải thiện hiệu quả điều phối. Trước rủi ro địa chính trị hoặc gián đoạn vận chuyển và phân phối, chuẩn bị nguồn cung, tuyến vận chuyển và kịch bản nhập khẩu thay thế. Mục tiêu hướng đến là tối ưu chi phí, chất lượng giao hàng, tồn kho và thời gian luân chuyển hàng thành tiền.

6. Công tác vận hành tối ưu

Tiếp tục phát huy vai trò vận hành tối ưu, niên độ 2026-2027, hoạt động vận hành tập trung vào các nhóm mục tiêu sau:

Quản trị thanh khoản và nguồn vốn theo dự báo dòng tiền 18 tháng, kiểm soát thời gian thu hồi công nợ, luân chuyển hàng tồn kho và thanh toán cho nhà cung cấp, hạn mức khách hàng, cơ cấu kỳ hạn nợ, tỷ giá, lãi suất, rủi ro hàng hóa và các cam kết tài chính với bên cho vay. Năng lực huy động vốn và lộ trình nâng khả năng tiếp cận vốn và chuẩn bị cho thị trường vốn được xây trên kết quả hoạt động, tính minh bạch, định hướng quản trị và hiệu quả toàn chuỗi giá trị.

Tiếp tục chuẩn hóa dữ liệu và quản trị điều hành theo chuẩn mực báo cáo tài chính quốc tế (IFRS), quản trị thuế và phân tích dữ liệu kinh doanh hỗ trợ công tác ra quyết định chính xác và kịp thời.

Danh mục đầu tư được phân loại thành hoạt động cốt lõi, động lực tăng trưởng, cơ hội chiến lược, khoản cần cải thiện và khoản cần thoái vốn. Mọi đề xuất vốn đầu tư chỉ được thực hiện khi có khả năng kết nối và tạo giá trị cho hoạt động toàn chuỗi giá trị. Hoạt động đầu tư phục vụ SEAP 2031 phải chứng minh suất sinh lợi và thời điểm tạo dòng tiền.

Phát triển kế hoạch kế thừa, đào tạo và luân chuyển nhân sự. Chỉ tiêu KPIs đánh giá cá nhân phải gắn liền với kết quả toàn chuỗi giá trị.

Ứng dụng trí tuệ nhân tạo tập trung vào dự báo nhu cầu, phân tích thị trường và khách hàng, hỗ trợ bán hàng, tối ưu tồn kho và vận chuyển, mua hàng, dự báo dòng tiền và quản lý tri thức. Mỗi ứng dụng có đơn vị chịu trách nhiệm, mức kết quả trước triển khai, chỉ tiêu cải thiện và hiệu

quả đầu tư. Chất lượng dữ liệu, quyền truy cập, an ninh mạng và khả năng phục hồi hệ thống là điều kiện để mở rộng ứng dụng.

7. Phát triển bền vững và quản trị rủi ro

AgriS tích hợp tiêu chuẩn môi trường, xã hội và quản trị vào hoạt động vận hành, lựa chọn nhà cung cấp, chuỗi cung ứng và truy xuất nguồn gốc. Mô hình quản trị cùng vai trò Ủy ban phát triển bền vững và Ban Điều hành tiếp tục triển khai lộ trình chiến lược ESG, đây là nền tảng đáp ứng yêu cầu khách hàng quốc tế, phát triển nguồn vốn bền vững và hướng tới Net Zero 2035

Quản trị rủi ro không dừng ở kiểm tra sau sự việc. Mỗi rủi ro trọng yếu về thị trường, nguyên liệu, khí hậu, sản xuất, chất lượng, chuỗi cung ứng, vốn, dữ liệu, công nghệ và phát triển bền vững đề được xây dựng bộ chỉ báo, ngưỡng cảnh báo và phương án ứng phó. Ban Điều hành theo dõi mức độ rủi ro cùng với tiến độ thực hiện kế hoạch.

IV. KẾT LUẬN

Kính thưa Đại hội, định hướng niên độ 2026–2027 là tập trung đúng thị trường, chọn đúng danh mục và vận hành đồng bộ toàn chuỗi giá trị AgriS. Mỗi đơn vị phải trả lời bằng kết quả: tăng trưởng từ đâu, lợi nhuận như thế nào, cần bao nhiêu vốn và khi nào tạo dòng tiền. Đây là cách Ban Điều hành chuyển SEAP 2031 từ định hướng chiến lược thành các quyết định và vận hành cụ thể trong niên độ đầu tiên thực thi.

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

Với tinh thần một AgriS thống nhất và trách nhiệm đến cùng với kết quả, chúng ta sẽ hoàn thành kế hoạch niên độ và triển khai thực thi chiến lược SEAP 2031 trên nền tảng đã chuẩn bị và củng cố trong niên độ 2025–2026

Trên đây là kế hoạch hoạt động sản xuất kinh doanh năm tài chính 2026-2027 của Công ty Cổ phần Thành Thành Công - Biên Hòa, xin trình bày trước Đại hội đồng cổ đông.

Trân trọng kính trình Đại hội./.

TỔNG GIÁM ĐỐC

M.S.D.N: 3900244388 C.T.C.P CÔNG TY CỔ PHẦN THÀNH THÀNH CÔNG - BIÊN HÒA TỈNH TÂY NINH

THÁI VĂN CHUYỆN