

THÀNH THÀNH CÔNG - BIÊN HÒA TỔ CHỨC HỘI THẢO
“GẶP GỠ CỎ ĐỒNG VIP, NHÀ ĐẦU TƯ TIỀM NĂNG VÀ CHUYÊN GIA PHÂN TÍCH”

Ngày 28/6/2018, Công ty Cổ phần (CTCP) Thành Thành Công - Biên Hòa (TTC Sugar, SBT, Công ty) và Đơn vị tư vấn - Công ty CTCP Chứng khoán Sài Gòn (SSI) phối hợp tổ chức Hội thảo đầu tiên trong chuỗi hoạt động Quan hệ Nhà đầu tư 2018 nhằm đáp ứng tiêu chuẩn cao hơn về minh bạch thông tin trên thị trường chứng khoán. Hội thảo có sự tham gia của Ban Lãnh đạo (BLĐ) cấp cao Tập đoàn TTC, TTC Sugar, HOSE, SSI cùng với gần 120 Cổ đông (CĐ) VIP, Nhà đầu tư (NDT) tiềm năng và Chuyên gia phân tích trên thị trường.

Tại Hội thảo, Ông Phạm Hồng Dương - Chủ tịch Hội đồng Quản trị (HĐQT) SBT đã chia sẻ những điểm sáng trong hoạt động kinh doanh, đặc biệt là tác động cộng hưởng từ sau thương vụ M&A với CTCP Đường Biên Hòa; cập nhật vĩ mô ngành Đường và những chính sách mới có tác động thuận lợi cho TTC Sugar trong thời gian tới; chiến lược phát triển bền vững; và tiềm năng cũng như cơ hội khi đầu tư vào cổ phiếu SBT.

Là một trong những nhân tố của Ngành đường Việt Nam, TTC Sugar đã hoàn tất việc hỗ trợ đăng ký nhãn hiệu Đường Việt Nam để được giao dịch tại 2 Sàn Giao dịch hàng hóa New York (Đường thô) và London (Đường trắng). SBT hiện nay dẫn đầu ngành Đường Việt Nam với thị phần nội địa xấp xỉ 40%, 9 nhà máy luyện Đường từ Đường thô và Mía trong đó có 3 trung tâm luyện Đường thô lớn là Nhà máy TTCS - Tây Ninh, Nhà máy Biên Hòa - Ninh Hòa; đặc biệt Biên Hòa - Đồng Nai là Nhà máy Đường duy nhất luyện quanh năm sản xuất 400 tấn Đường/ngày. Với công suất ép mía 48.600 tấn/ngày (chiếm 33% tổng công suất cả nước) từ 9.800 tấn/ngày năm 2012, tổng sản lượng Đường tiêu thụ ước lượng cho niên độ 17-18 là 620.000 tấn, chiếm 44% cả nước và đạt 101% kế hoạch năm. Năng lực sản xuất dẫn đầu ngành trên hầu hết các phương diện nhờ vào việc sở hữu 9 nhà máy với 62.000 ha vùng nguyên liệu (VNL), chiếm ¼ diện tích VNL cả nước; bao gồm VNL nông trường (18%), cơ giới hóa 100% và thu hoạch hầu hết bằng máy lớn; VNL đầu tư (82%) trải dài 3 nước Đông Đương. Niên độ 17-18, VNL liên tục mở rộng với năng suất cải thiện lên 70 tấn/ha, tăng 21% sau 5 năm nhằm giảm giá thành và gia tăng năng lực cạnh tranh. Công ty hiện đang sở hữu cơ cấu sản phẩm đa dạng gồm các sản phẩm Đường (chiếm 85% cơ cấu Doanh thu 9 tháng 17-18) như Đường tinh luyện cao cấp; Đường RS vàng (Đường Organic, Đường vàng khoáng chất và tự nhiên); Đường lỏng Syrup và Syrup Flavour; Đường thời; Đường que; Đường phen RE và Đường ăn kiêng Isomalt. Đa dạng hóa nguồn sản phẩm và cải thiện hiệu quả hoạt động, những sản phẩm Cạnh đường - Sau đường như Mật ri, Điện thương phẩm, Nước đóng chai Míaqua, Phân vi sinh hữu cơ, Bã mía (chiếm 4% cơ cấu Doanh thu 9 tháng 17-18) cũng đang được Công ty quan tâm phát triển theo lộ trình chiến lược.

Thương hiệu TTC Sugar được định vị khắp Việt Nam với 5 Kênh khách hàng chính gồm Công nghiệp lớn (MNC) chiếm 45% như Coca-Cola, Nestle, Pepsi, Vinamilk, Vinacafe, Tân Hiệp Phát...; Xuất khẩu (16%); Thương mại (14%); Tiêu dùng (B2C) gồm 88 Nhà phân phối, 49.000 Cửa hàng tạp hóa bán lẻ, 2.035 Siêu thị và Cửa hàng tiện ích, chiếm 14%; và Tiểu thủ công nghiệp (SME) chiếm 11% bao gồm Nước giải khát, Thực phẩm, Bánh kẹo, Sữa kem, Dược Phẩm tiêu biểu Chương Dương, Yến Sào Khánh Hòa, Asiafood, Cholimex, Bibica, Phạm Nguyên, Kido, Nutifood, Cửu Long, Hậu Giang... Để hình thành chuỗi giá trị khép kín phục vụ hiệu quả cho các kênh phân phối, SBT đã đầu tư hệ thống 35 Kho bãi lưu trữ với tổng diện tích 115.000 m² từ Bắc vào Nam. Thị trường Mỹ với tổng mức tiêu thụ lên đến 12 triệu tấn/năm, là một trong những nước nhập khẩu Đường lớn nhất thế giới từ hơn 40 quốc gia, trong đó Mexico cung cấp khoảng 1/3 sản lượng. Sau các quan tâm về thương mại Đường từ đầu năm 2017, nhiều nhà nhập khẩu của Mỹ có ý định chuyển hướng tìm nguồn Đường thay thế từ các quốc gia khác. SBT là đơn vị đầu tiên xuất Đường sang Mỹ với khối lượng khởi động 29 tấn sau khi đảm bảo được các chỉ tiêu Giấy chứng nhận của Cục Quản lý Thực phẩm, Dược phẩm Mỹ (FDA) và chứng minh sản xuất bằng công nghệ châu Âu với các tiêu chuẩn nghiêm ngặt. Kênh xuất khẩu với sản phẩm chính bao gồm Đường tinh luyện cao cấp RE, Đường vàng và Đường thời còn được xuất vào những thị trường ngoài Mỹ như Trung Quốc, Sri Lanka, Myanmar, Singapore và Kenya.

Đề ngành Đường Việt Nam nói chung và SBT nói riêng phát triển bền vững, phân tích diễn biến vĩ mô về tình hình Đường thế giới và trong nước là điều kiện tiên quyết. Giá đường thế giới được cho là chạm đáy vào tháng 5/2018 và kỳ vọng sẽ bật tăng trở lại, phục hồi tại mức 14,5 cents/pound trong 3 tháng cuối năm 2018 theo dự báo của Rabobank. Bộ Nông nghiệp Hoa Kỳ (USDA) dự báo sản lượng Đường toàn cầu niên độ 18-19 sẽ sụt giảm 4 triệu tấn do hạn hán nghiêm trọng ở Brazil trong khi các Quỹ đầu cơ hàng hóa gia tăng mua vào và Ấn Độ xây dựng kho dự trữ Đường dẫn đến hạn chế xuất khẩu Đường ra thế giới. Đồng thời giá xăng dầu phục hồi mạnh khiến cho nhu cầu sử dụng xăng sinh học nhiều hơn và hoạt động sản xuất Ethanol tăng trở lại. Đây đều là những tín hiệu đáng mừng hỗ trợ cho ngành Đường Việt Nam.

Riêng về ngành Đường Việt Nam cũng đang sở hữu nhiều cơ hội nhờ tăng trưởng kinh tế mở rộng với GDP dự kiến từ Ngân hàng Thế giới đạt 6,8% năm 2018, tầng lớp trung lưu và giàu có (MAC) với tỷ lệ tăng trưởng kép (CAGR) 2012-2035 đạt 13%. Ngoài ra cơ cấu dân số trẻ, độ tuổi bình quân là 31 tuổi và tốc độ đô thị hóa nhanh nhất Asean cũng sẽ là một trong những yếu tố cộng hưởng

hỗ trợ. Dự kiến đến năm 2035, Việt Nam có 54 triệu dân số thành thị, chiếm 50% tổng dân số và 21 triệu người ở độ tuổi 20 - nguồn cung lao động tiềm năng cho nền kinh tế và tỷ lệ dân số đô thị tăng lên 60% năm 2050 từ 36% của 2017. Những yếu tố này thúc đẩy nhu cầu sử dụng các sản phẩm Thực phẩm và Đồ uống (F&B) có giá trị cao như bánh kẹo, nước giải khát, sữa kem... Theo dự báo của Deloitte, Doanh thu Ngành F&B đạt 40 tỷ USD năm 2021 từ 27 tỷ USD năm 2017.

Trong bối cảnh mức tiêu thụ Đường đầu người Việt Nam chỉ đạt 17,5 kg năm 2017, thấp hơn rất nhiều so với các nước Khu vực Asean như Philipin (23,5 kg), Indonesia (24,6 kg), Thái Lan (43,4 kg) và Malaysia (57,9 kg); PwC dự báo đến năm 2026, tiêu thụ Đường bình quân đầu người Việt Nam sẽ đạt 26 kg, nhưng vẫn rất khiêm tốn so với các nước. Một điểm đáng lưu ý là phần lớn Đường tiêu thụ ở các Kênh tiêu dùng trong nước là Đường không có nhãn mác, không truy xuất được nguồn gốc sản xuất và tiêu chuẩn không đồng nhất. Để xây dựng Ngành đường Việt Nam phát triển bền vững và cạnh tranh được với Đường Thái Lan, Chính phủ quyết tâm gia tăng các hoạt động xử lý vấn nạn đường lậu và tăng cường kiểm soát giá và chất lượng trên thị trường. Hiệp hội Mía đường Việt Nam cũng đưa ra cơ chế khuyến khích doanh nghiệp phát triển đa dạng các sản phẩm từ cây mía bằng cách áp dụng các giải pháp đồng bộ để giảm giá mía nguyên liệu và chấp nhận đóng cửa những nhà máy không đảm bảo được mục tiêu này.

Bên cạnh đó, các sản phẩm Cạnh Đường - Sau Đường như Điện tử bã mía và Ethanol cũng sẽ có nhiều không gian phát triển nhờ nhu cầu sử dụng năng lượng ngày càng tăng ở Việt Nam cùng với sự thiếu hụt nguồn cung của các sản phẩm xăng dầu. Đi cùng với đó là thông tin tích cực và thuận lợi cho ngành Mía Đường khi Hiệp định Atiga được giãn thời gian áp dụng thêm 2 năm đến 2020, là cơ hội cho 11 vạn hộ nông dân trồng mía, 38 vạn người lao động thích ứng chuẩn bị cho hội nhập. Điều này được xem là phù hợp khi Chính phủ các quốc gia có thể mạnh về Đường trong khu vực như Thái Lan và Philippin đang trợ cấp mạnh mẽ ngành Đường của họ cũng như triển khai các hoạt động bảo hộ thương mại. Về kết quả kinh doanh niên độ 17-18 kết thúc cuối tháng 6/2018, BLĐ Công ty ước tính kết quả hoàn thành khả quan theo kế hoạch do Đại hội đồng cổ đông thông qua.

Cổ phiếu SBT hiện đang được khuyến nghị đầu tư Nắm giữ hoặc Mua từ các Công ty chứng khoán lớn trên thị trường - bên thứ 3 độc lập như HSC, Mirae Asset, FPTS với vùng giá từ 17.500 đến 30.000 đồng/cổ phiếu. Ngoài ra, Công ty nghiên cứu đầu tư nổi tiếng chuyên cung cấp dữ liệu thị trường và phân tích - Morningstar, Inc, Mỹ đã định giá giá trị thực của SBT vào khoảng 22.000 đồng, cao hơn nhiều so với thị giá hiện tại của SBT. Theo đó, giá cổ phiếu nên phản ánh đầy đủ giá trị dài hạn của Công ty cũng như mang đến lợi ích cho CĐ và NĐT. Với nội lực và tiềm năng phát triển trong trung và dài hạn, Chủ tịch HĐQT SBT cho biết thị giá cổ phiếu SBT trên thị trường chứng khoán sẽ còn rất nhiều dư địa để tăng trưởng trong bối cảnh hỗ trợ của Ngành Đường thế giới, trong nước, sự quyết tâm của Chính phủ Việt Nam và cuối cùng là nội lực cũng như định hướng chiến lược đường dài của SBT.

Tính đến hết tháng 6/2018, SBT đang nằm trong danh mục đầu tư của các Rổ Chỉ số có thương hiệu trên thị trường chứng khoán như FTSE Vietnam Index (1,07% - hạng 16), MCSI Vietnam Index (V.N.M ETF) (1,79% - hạng 19), iShares MSCI Frontier 100 ETF (0,12% - hạng 115), MSCI Frontier Market 100 (0,12% - hạng 115), MSCI Vietnam Small Cap Index (5,88% - hạng 4), FTSE Vietnam All-share Index (0,68% - hạng 27), DB Xtrackers FTSE Vietnam Swap UCITS ETF (1,25% - hạng 14) VFMVN30 ETF FUND (1,02% - hạng 21), SSIAM VN50 ETF FUND (0,77% - hạng 27) và VN30. BLĐ SBT cũng đã chia sẻ cởi mở thông tin Công ty đang trong giai đoạn cuối cùng của quá trình Due Diligence - Rà soát đặc biệt hoàn tất tìm kiếm NĐT chiến lược nước ngoài với mức giá chào bán hấp dẫn đúng với tiềm năng của Công ty. Trong Quý 4 niên độ 17-18, SBT đã được chấp thuận nâng tỷ lệ sở hữu NĐT nước ngoài lên 100% để hỗ trợ lộ trình tìm kiếm NĐT chiến lược như kỳ vọng. Tính đến 31/5/2018, CĐ nước ngoài chiếm 7,8%, Cổ phiếu quỹ 11,1%, CĐ trong nước khác là 42,7%. Công ty hiện có 3 Cổ đông lớn chiếm 38,4% là Đầu tư Thành Thành Công (19,3%), Xuất nhập khẩu Bến Tre (13,3%) và Bà Đặng Huỳnh Úc My (5,8%).

Thông qua Hội thảo lần này, BLĐ cao cấp của SBT một lần nữa khẳng định cam kết đồng hành, bảo vệ lợi ích CĐ và NĐT, tiếp tục chiến lược gia tăng giá trị trung dài hạn và không ngừng nâng cao tính minh bạch trong quá trình cung cấp thông tin của Công ty đến với các Bên liên quan của thị trường vốn.

Mọi thông tin vui lòng liên hệ:

Bà Vũ Thị Lệ Giang
Phòng Quan hệ Nhà Đầu tư
Email: giangvtl@ttcsugar.com.vn