

SBT - SẢN LƯỢNG ĐƯỜNG TIÊU THỤ TĂNG TRƯỞNG 11% SO VỚI CÙNG KỲ, NỢ VAY GIẢM MẠNH

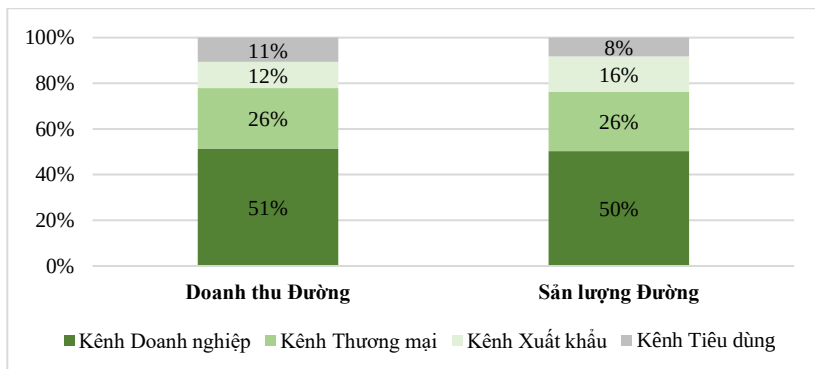
Tổng sản lượng Đường duy trì đà tăng trưởng ổn định từ tất cả các Kênh tiêu thụ chủ đạo

Mặc dù Ngành Đường vẫn trong xu hướng chưa thuận lợi, nhưng với vị thế Công ty đầu Ngành, SBT đã ghi nhận Doanh thu thuần (DTT) lũy kế 6 tháng là 5.300 tỷ đồng, đạt gần 50% kế hoạch năm. Tiếp tục khẳng định thông điệp “*Lợi nhuận là nhất thời, Thị phần là vĩnh cửu*”, trong nửa đầu Niên độ (ND) 18-19, Công ty đã tích cực sử dụng chiến lược điều chỉnh giá nhằm tăng cường mở rộng thị trường, gia tăng thị phần trước khi ATIGA chính thức hiệu lực vào năm 2020. Kết thúc 6 tháng, tổng sản lượng Đường tiêu thụ của SBT đạt gần 362 ngàn tấn, tăng 11% so với cùng kỳ và đạt gần 50% kế hoạch. Đặc biệt, Kênh tiêu thụ chủ chốt góp phần quan trọng trong cơ cấu DT cũng như định hướng phát triển dài hạn của SBT bao gồm Doanh nghiệp B2B, Xuất khẩu, Tiêu dùng B2C được Công ty đẩy mạnh các công tác bán hàng hiệu quả.

- **Kênh Doanh nghiệp B2B:** Sản lượng tăng hơn 9% so với cùng kỳ, tiếp tục đóng vai trò quan trọng trong cơ cấu sản lượng và DT Đường khi lần lượt chiếm tới 50% và 51%. Chỉ mới trong 6 tháng đầu ND nhưng Kênh B2B đã hoàn thành chốt sản lượng dài hạn với nhiều khách hàng Kênh Công nghiệp lớn - MNC như Nestle, Masan, Nutifood, Tân Hiệp Phát... là những tập đoàn đa quốc gia cũng như các tên tuổi lớn trong lĩnh vực Sữa kem, Bánh kẹo, Đồ uống... tại Việt Nam. Ngoài ra, Kênh Khách hàng vừa và nhỏ - SME cũng cập nhật hơn 90 khách hàng mới, đạt 60% kế hoạch cả ND;
- **Kênh Thương mại:** Sản lượng tăng hơn 16% so với cùng kỳ, chiếm 26% tổng sản lượng Đường cũng như DT Đường đóng góp cho nửa đầu ND;
- **Kênh Xuất khẩu:** Tăng trưởng sản lượng gần 6% so với cùng kỳ, chiếm 16% tổng sản lượng Đường và đạt 12% DT Đường. 6 tháng đầu ND 18-19, SBT đã chinh phục thêm 1 thị trường xuất khẩu mới là Bungary. SBT hiện có 7 nhóm sản phẩm Đường xuất đi tổng cộng 14 quốc gia bao gồm những thị trường khó tính nhất như Mỹ, Châu Âu, Hàn Quốc, Singapore... Trong tháng 10 vừa qua, SBT cũng đã ký kết hợp tác chiến lược với Công ty ED&F Man Sugar - Anh Quốc về việc tiêu thụ Đường Organic sản xuất tại TTC Attapeu - Lào và bán các loại Đường của TTC Sugar niên vụ 18-19 sang thị trường châu Âu. ED&F Man được biết đến là 1 trong 3 công ty kinh doanh Đường lớn nhất thế giới với quy mô DT mỗi năm khoảng 10 tỷ USD và hiện có văn phòng đại diện tại 60 quốc gia. Việc SBT ký hợp tác thành công với ED&F Man kỳ vọng sẽ là động lực cho Kênh Xuất khẩu tiếp tục tăng trưởng mạnh mẽ trong thời gian tới;
- **Kênh Tiêu dùng B2C:** Sản lượng tăng hơn 22% so với cùng kỳ năm ngoái, chiếm 8% tổng sản lượng và đóng góp 11% DT mảng Đường. SBT đang tận dụng tốt nhất hệ thống phân phối rộng khắp của BHS sau sáp nhập để đưa sản phẩm đến đa dạng người tiêu dùng. Kết thúc 6 tháng, SBT đang sở hữu 95 Nhà phân phối, 3.600 Cửa hàng tiện lợi, Siêu thị và Chuỗi cửa hàng, đồng thời hệ thống Cửa hàng bán lẻ cũng liên tục được SBT mở rộng và liên tục tăng trưởng.

Cơ cấu Đường theo Doanh Thu

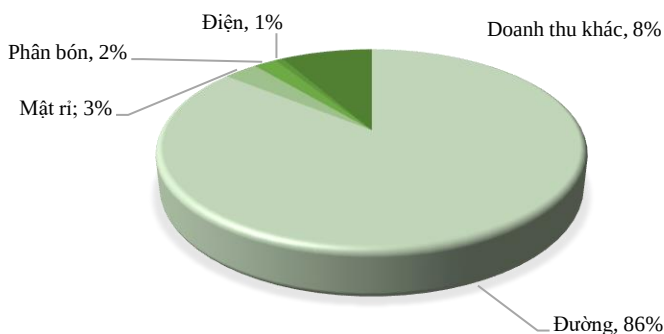
và Sản lượng Lũy kế Quý 2 ND 18-19



Nguồn: BCTC hợp nhất Q2 ND 18-19, TTC Biên Hòa

Kết thúc Quý 2, DTT sản phẩm Đường ghi nhận khoảng 4.561 tỷ đồng chiếm 86% tổng DT, tương đương so với cùng kỳ và vẫn nằm trong hoạch định của BLĐ nhằm thực hiện chiến lược chiếm lĩnh thị phần trong nước, mở rộng thị trường xuất khẩu. Bên cạnh đó, SBT tiếp tục phát huy thế mạnh chuỗi giá trị Cây Mía trong đó sản phẩm Cạnh Đường-Sau Đường đều có sự tăng trưởng ấn tượng, cụ thể là DT Điện thương phẩm tăng 233%, Mật ri tăng 202%, Phân bón tăng 111% và DT khác tăng 50%. Ngoài ra, DT hoạt động tài chính cũng ghi nhận tăng 6% so với cùng kỳ, đạt 458 tỷ đồng, trong đó chủ yếu đến từ lãi thanh lý các khoản đầu tư và lãi tiền gửi ngân hàng.

Cơ cấu DT theo loại hình Sản phẩm Quý 2 ND 18-19



Nguồn: BCTC hợp nhất Q2 ND 18-19, TTC Biên Hòa

Cơ cấu vốn cải thiện rõ rệt, khởi đầu thuận lợi cho giai đoạn tái cấu trúc nguồn vốn

Tại thời điểm 31/12/2018, Tổng tài sản (TTS) giảm nhẹ 5% so với thời điểm đầu ND 18-19, đạt 16.722 tỷ đồng. 6 tháng đầu ND, SBT đã tiếp tục kiểm soát tốt Hàng tồn kho (HTK) khi chỉ tiêu này giảm tới 32%, tương đương giảm tới 1.272 tỷ đồng và đang duy trì ở mức 2.700 tỷ đồng, chỉ chiếm khoảng 16% TTS, giảm mạnh 31% so với 23% của đầu ND. Bên cạnh đó, Nợ phải trả giảm 959 tỷ đồng, tương đương giảm 8%, trong đó Nợ ngắn hạn giảm mạnh 10% tương đương 842 tỷ đồng; đặc biệt Nợ vay ngắn hạn giảm 13% tương đương giảm 1.014 tỷ đồng. Nợ dài hạn cũng có những cải thiện đáng kể khi ghi nhận giảm hơn 4% tương đương giảm 118 tỷ đồng; trong đó Nợ vay dài hạn giảm 123 tỷ đồng, tương đương 5%. Việc Nợ vay ngắn và dài hạn cùng giảm mạnh là một điểm sáng trong bức tranh tài chính trong 6 tháng đầu ND, chứng minh việc tái cấu trúc Công ty bước đầu theo đúng lộ trình, hỗ trợ giảm gánh nặng lãi vay và gia tăng hiệu quả hoạt động. Trong 6 tháng đầu năm, SBT đã tiết kiệm được tổng cộng 30 tỷ chi phí lãi vay trong kỳ, giảm 8% so với cùng kỳ năm trước. Chi phí tài chính, theo đó cũng giảm 25 tỷ đồng, tương đương giảm 6% so với cùng kỳ ND.

Ở chiều ngược lại, Tiền và các khoản tương đương tiền ghi nhận tăng hơn 129%, tương đương tăng 420 tỷ đồng, và ở mức 745 tỷ đồng. Việc duy trì một lượng tiền mặt hợp lý sẽ hỗ trợ Công ty linh hoạt hơn trong quá trình hoạt động, vừa đảm bảo tính thanh khoản, vừa giúp Công ty kịp thời nắm bắt các cơ hội kinh doanh.

Chỉ số tài chính tiếp tục được cải thiện nhằm giảm thiểu các rủi ro

Sự cải thiện về các chỉ số thanh toán chứng tỏ dòng tiền trong ngắn hạn của Công ty đang được đảm bảo nhằm hạn chế rủi ro, đảm bảo nguồn vốn lưu động cho các nghiệp vụ kinh tế phát sinh và hoạt động sản xuất kinh doanh. Hệ số thanh toán hiện hành, Hệ số thanh toán nhanh và Hệ số thanh toán tiền mặt đều ghi nhận tăng mức tăng trưởng tốt 7%, 27% và 82%; đạt lần lượt 1,2 lần, 0,9 lần và 0,2 lần. Với sự cải thiện đáng kể về Tiền mặt, Hàng tồn kho, Nợ vay..., tất cả các chỉ tiêu về Khả năng thanh toán đều cao hơn so với trung bình Ngành tại Việt Nam.

Hiệu quả của các hoạt động tái cấu trúc tài chính trong Q2 được thể hiện rõ qua chỉ số Cơ cấu vốn, ghi nhận sự cải thiện rõ nét cũng như tiệm cận trung bình Ngành; chủ yếu đến từ việc giảm các khoản Nợ phải trả và Nợ vay. Hệ số Nợ vay/VCSH và Hệ số Nợ vay/TTS cuối tháng 12/2018 đạt 1,5 lần và 0,5 lần, lần lượt giảm 12% và 17% so với đầu ND.

CHỈ SỐ TÀI CHÍNH	ĐVT	16-17	17-18	Q2 18-19	Tăng/Giảm	Trung bình Ngành
Chỉ số về Khả năng thanh toán						
Hệ số thanh toán hiện hành	Lần	1,40	1,10	1,17	7%	1,16
Hệ số thanh toán nhanh	Lần	0,78	0,66	0,84	27%	0,80
Hệ số thanh toán tiền mặt	Lần	0,10	0,11	0,20	82%	0,19
Chỉ số về Cơ cấu vốn						
Hệ số Nợ vay/Tổng tài sản	Lần	0,6	0,6	0,5	17%	0,5
Hệ số Nợ vay/Vốn chủ sở hữu	Lần	1,4	1,7	1,5	12%	1,2

Nguồn: BCTC hợp nhất Q2 ND 18-19, TTC Biên Hòa

Đa dạng các loại sản phẩm Đường, đầu tư phát triển công nghệ - Chủ động hội nhập vào sân chơi Khu vực và Thế giới

Với trách nhiệm của 1 doanh nghiệp dẫn đầu Ngành trước ngưỡng cửa hội nhập ATIGA, SBT đã tập trung cho hoạt động R&D cũng như phát triển công nghệ trong nhiều năm trở lại đây nhằm tiết giảm chi phí và gia tăng cạnh tranh.

Chiến lược R&D - Phát triển thị trường, tạo đà tăng trưởng: 6 tháng đầu ND, SBT đã phát triển và tung ra thị trường hàng loạt sản phẩm mới như Đường phèn nguyên chất, Đường phèn thiên nhiên, Đường phèn vàng nguyên chất, Đường phèn vàng thiên nhiên, Đường tinh luyện cao cấp xuất khẩu, Đường trắng thượng hạng, Đường kính trắng, các Sản phẩm đường bao, Đường cây với giá cạnh tranh giúp bao phủ thị trường. Các sản phẩm mới bắt kịp những xu hướng của thị trường cũng như tối ưu hóa giá bán nhằm đáp ứng nhu cầu đa dạng của các đối tượng Khách hàng khác nhau, từ đó nhằm tiếp tục gia tăng thị phần như chiến lược đã hoạch định từ 40% hiện tại lên 50% ND 20-21.

Đầu tư phát triển công nghệ - Nâng cao hiệu quả hoạt động: Tháng 12/2018, Công ty đã đưa vào sử dụng Dự án đóng Đường Big Bag, qua đó tăng dung tích chứa Đường, giảm chi phí vận chuyển và bốc dỡ. Ngoài ra là Dự án Giảm tiêu thụ hơi trong sản xuất, giúp giảm suất tiêu hao hơi từ 0,57 xuống 0,52 tấn hơi/tấn mía. Theo đó, với sản lượng mía ép hơn 1 triệu tấn mía hàng năm tại Nhà máy TTCS, lượng hơi tiết kiệm được sẽ luyện thêm mỗi vụ từ 25.000 đến 26.000 tấn Đường thành phẩm.

Trong 6 tháng cuối năm, SBT sẽ tiếp tục tập trung cho hoạt động R&D cũng như đưa các dự án Đầu tư phát triển công nghệ vào vận hành. Bên cạnh đó, để đạt mục tiêu DT-LN cho ND 18-19, SBT sẽ tiếp tục tăng cường hoạt động mở rộng thị phần, đặc biệt là tại Miền Bắc, Trung và Tây, đồng thời xây dựng tổng kho tại Miền Bắc để hỗ trợ phát triển thị phần tại đây. Ngoài ra, Công ty sẽ sử dụng các sản phẩm mới với cơ chế giá theo thị trường để linh hoạt theo từng đặc tính thị trường, từng đối tượng khách hàng; đảm bảo cạnh tranh hiệu quả không chỉ với Ngành Đường trong nước mà còn tại Khu vực.

Mọi thông tin vui lòng liên hệ:

Bà Vũ Thị Lệ Giang

Phòng Quan hệ Nhà Đầu tư

Email: giangvtl@ttsugar.com.vn