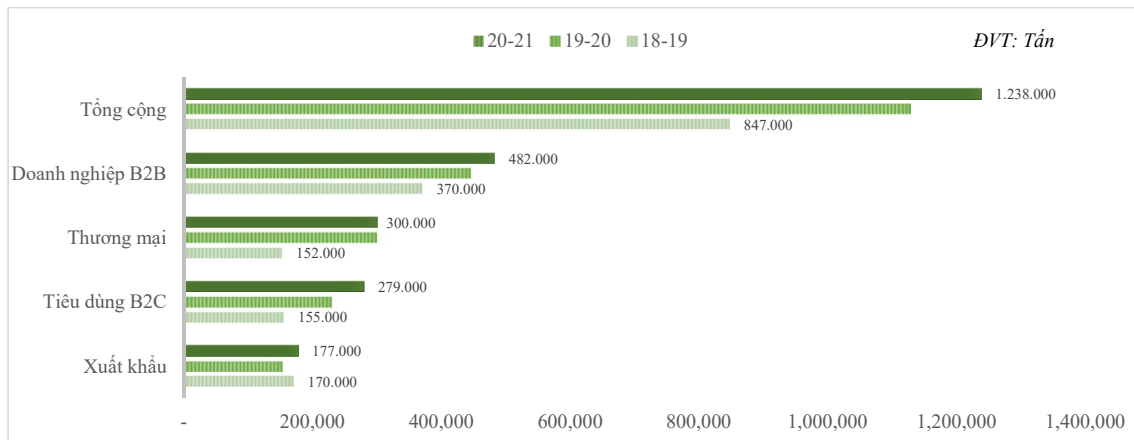


SBT KIẾN ĐỊNH VỚI MỤC TIÊU THỊ PHẦN, CHỦ ĐỘNG HỘI NHẬP

“*Lợi nhuận là nhất thời, thị phần là vĩnh cửu*” là thông điệp mà Ban Lãnh đạo (BLĐ) Công ty Cổ phần Thành Thành Công Biên Hòa (TTC Biên Hòa, Công ty, SBT) chia sẻ đến với Cổ đông (CĐ), Nhà đầu tư (NDT) trong Đại hội đồng cổ đông (ĐHĐCĐ) Niên độ (ND) 18-19 mới đây. Chiến lược hoạt động này có thể giúp SBT hòa nhập tốt nhất với các đối thủ cạnh tranh tại thị trường khu vực khi ATIGA chính thức có hiệu lực vào năm 2020. Dự kiến ND 18-19, TTC Biên Hòa sẽ tiêu thụ gần 847 nghìn tấn Đường và tỷ lệ tăng trưởng kép sẽ đạt 23% để đưa sản lượng tiêu thụ ND 20-21 lên 1,23 triệu tấn Đường, chiếm 50% thị phần tại Việt Nam so với 40% thị phần hiện nay.

Mục tiêu sản lượng theo chiến lược của TTC Biên Hòa



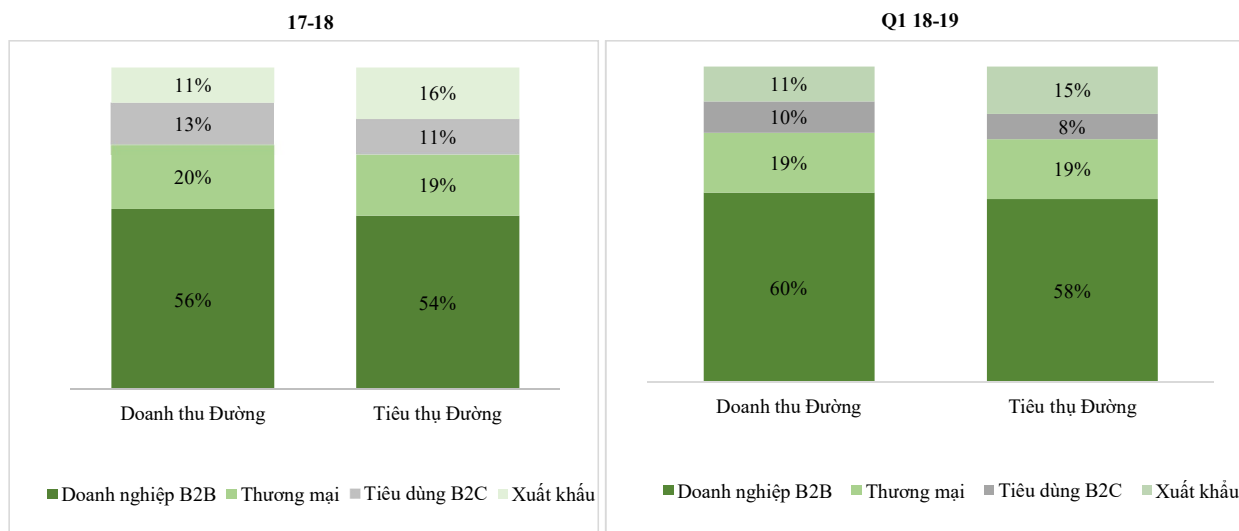
Nguồn: TTC Biên Hòa

Về công nghệ sản xuất, hệ thống nhà máy của SBT hiện đang đạt các tiêu chuẩn công nghệ Châu Âu, vượt trội hơn hẳn so với các quốc gia lớn về sản xuất Đường như Brazil, Ấn Độ và thậm chí cao hơn cả mặt bằng chung của Thái Lan. **Về chất lượng**, SBT sở hữu hàng chục các Chứng nhận quốc tế quan trọng như Chứng nhận của Cục Quản lý thực phẩm, dược phẩm Mỹ (FDA), Chứng nhận hữu cơ theo tiêu chuẩn của Bộ Nông nghiệp Mỹ (USDA) và EU do tổ chức Control Union cấp, Chứng nhận An toàn thực phẩm tại Trung Đông do HCA cấp, Chứng nhận Kosher, Chứng nhận FSSC 22000, ISO 9001:2008, ISO 14001:2004... và vượt qua hàng loạt các cuộc kiểm tra chất lượng nghiêm ngặt của các đối tác Dược phẩm hay Nước giải khát cao cấp. **Về sản phẩm**, Công ty luôn hướng tới mục tiêu cung cấp những sản phẩm sạch, chất lượng cao góp phần cải thiện các chỉ số về năng lượng cơ thể, chiều cao, thể trạng... đặc biệt phù hợp với nhu cầu lao động của người Việt Nam cũng như thị trường khu vực như Đường hữu cơ, Đường phèn, Đường ăn kiêng, Đường bổ sung vitamin... Đây mới chỉ là số ít trong hơn 45 sản phẩm Đường đang được lưu hành trên thị trường nội địa cũng như xuất khẩu mang thương hiệu TTC Biên Hòa.

Về thị trường tiêu thụ, Công ty chủ động tiếp cận, mở rộng các thị trường xuất khẩu lớn như Châu Âu, Mỹ, Singapore...; từ đó đưa tổng số các thị trường nhập khẩu Đường của SBT lên con số 14 từ Khu vực Bắc Mỹ (Mỹ) đến Châu Âu (Anh, Cộng hòa Séc) cũng như Châu Á (Trung Quốc, Hàn Quốc, Singapore, Philippines, Campuchia, Sri Lanka, Myanmar) và kể cả Châu Phi (Kenya) cho tới các Quốc đảo thuộc Khu vực Thái Bình Dương (Samoa, Tahiti, Nauru). Ngoài ra, SBT cũng hợp tác với các đối tác lớn trên thế giới như ED&F Man về tiêu thụ sản phẩm, John Deere về thiết bị cơ giới. Chi tiết hơn về việc hợp tác với đối tác ED&F Man gần đây, họ không chỉ cam kết tiêu thụ Đường Organic thương hiệu TTC Biên Hòa sản xuất tại Lào và bán các loại Đường ND 18-19 sang

thị trường Châu Âu mà còn thực hiện tư vấn để Nhà máy TTC Attapeu - Lào chuyển đổi từ sản xuất một mặt hàng tiêu dùng đơn thuần thành một sản phẩm cao cấp, có lợi cho sức khỏe và giá trị gia tăng cao. Từ một quốc gia phải nhập khẩu Đường, 10 năm sau, Việt Nam không chỉ đáp ứng được nhu cầu tiêu dùng trong nước mà còn có tên trên bản đồ xuất khẩu Đường thế giới. Cũng chia sẻ gần đây tại ĐHQĐ, BLĐ Công ty có kế hoạch về việc mở rộng phạm vi hoạt động sản xuất không chỉ trong Khu vực Đông Nam Á mà còn vươn tới các quốc gia có Ngành Mía Đường phát triển ở trình độ cao như Mỹ và Úc. Có thể nói, SBT là Công ty Đường duy nhất tại Việt Nam có thể thực hiện được những bước đi chủ động nhằm đưa khoa học kỹ thuật hiện đại vào sản xuất, đa dạng hóa các loại hình sản phẩm nhằm đẩy mạnh doanh số bán hàng cũng như đưa thương hiệu Đường Việt đi khắp thế giới.

Cơ cấu tiêu thụ Đường và Doanh thu theo Kênh của SBT



Nguồn: TTC Biên Hòa

Liên quan tới vấn đề hợp tác với CĐ chiến lược, BLĐ khẳng định tiến độ đang hết sức khả quan mặc dù các NĐT chiến lược nước ngoài luôn có những yêu cầu khắt khe khi thực hiện *Due Diligence*. Đây là một quá trình không chỉ dừng lại tại việc kêu gọi, đàm phán chiến lược kinh doanh như thế nào mà là hành trình thay đổi về quản trị doanh nghiệp, cơ cấu tổ chức và các chuẩn mực tài chính quốc tế, nghĩa là cải thiện tốt nhất về "chất" của Công ty... Mặc dù trong chu kỳ Ngành Đường đi xuống trong nhiều năm qua nhưng SBT vẫn có sức hấp dẫn riêng đối với NĐT ngoại. Người đứng đầu SBT khẳng định *"TTC Biên Hòa rất tự tin và chủ động trong việc mời sự tham gia lâu dài của NĐT chiến lược nước ngoài và chắc chắn thời gian đến Công ty sẽ kêu gọi được thêm nhiều sự hợp tác đầu tư quốc tế khác"*.

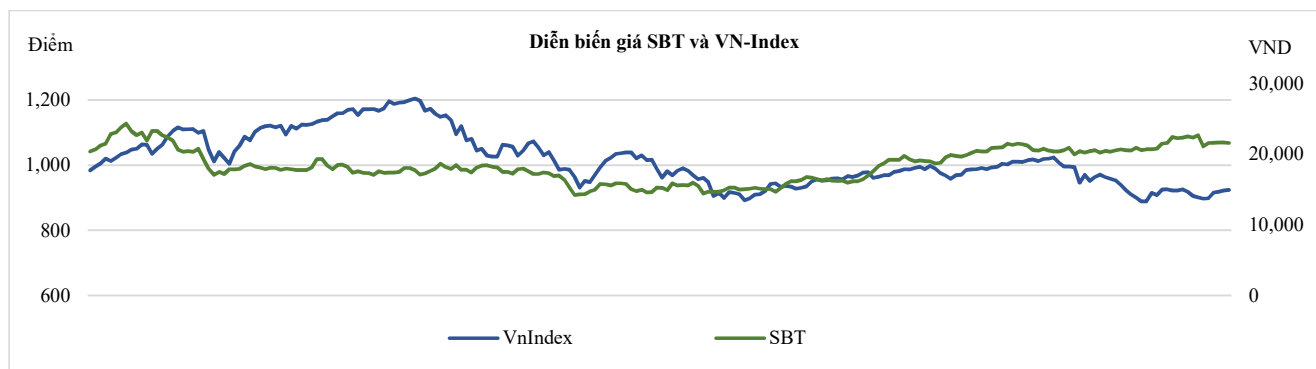
Về mối quan hệ cộng hưởng với các Bên liên quan, trước sự cạnh tranh của các loại cây trồng khác cũng như những tác động mang tính chu kỳ của bất kỳ ngành nghề nào và thời hạn hiệu lực đang tới gần của Atiga, không ít nhà máy thậm chí phải dùng sản phẩm để chi trả cho người nông dân thì SBT là một trong những doanh nghiệp Đường hiếm hoi vẫn luôn thực hiện cam kết tiêu thụ của người nông dân, đảm bảo cho họ có lợi nhuận, giữ vững thương hiệu Đường trong nước. Trong xu thế phát triển của nền kinh tế Việt Nam, khi mà lực lượng lao động phổ thông ngày càng khan hiếm thì cơ giới hóa, hiện đại hóa là một xu thế không thể đảo ngược và đây cũng là một thế mạnh của TTC Biên Hòa. Công ty đã thành công trong việc liên kết nông dân, hình thành nên các

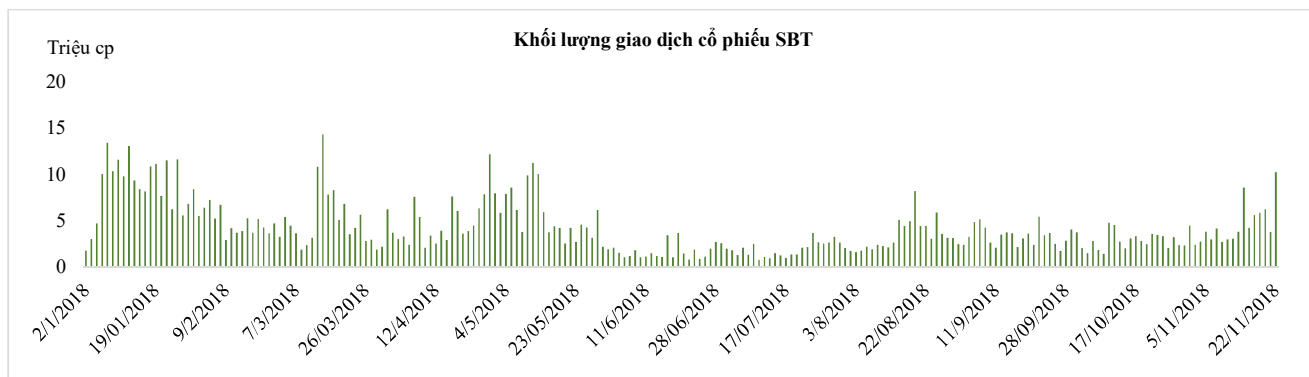
cánh đồng mẫu lớn để có thể thuận tiện trong việc triển khai cơ giới hóa. Bên cạnh đó, các dự án về sản xuất Điện sinh khối, Sấy bã mía để nâng cao hiệu quả sản xuất đã đưa số lượng sản phẩm Cánh Đường - Sau Đường trong Chuỗi giá trị Cây mía lên 5 sản phẩm là Mật ri, Phân hữu cơ, Điện, Nước uống Miaqua và Nước tinh khiết Puraqua.

Về vĩ mô Ngành Đường, theo Hiệp hội Mía Đường Việt Nam, giá Đường trong nước đang trên đà hồi phục tốt trở lại sau khi chạm đáy vào Tháng 5/2018. Đặc biệt trong Tháng 10 vừa qua, giá bán buôn Đường kính trắng từ 10.400-10.800 đồng/kg, đến cuối tháng đã tăng lên ở mức 11.400-11.900 đồng/kg. Nguyên nhân chủ yếu giúp giá Đường trong nước tăng là nhờ giá Đường trên thế giới tăng cũng như sự vào cuộc sát sao hơn của các cơ quan chức năng khi tăng cường kiểm soát Đường nhập lậu. Ngày 22/11/2018 vừa qua, Ngành Đường Việt Nam cũng đón nhận tin vui khi Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn đã chính thức ban hành Quyết định 4612/QĐ-BNN-CBTTNS về Kế hoạch nâng cao năng lực cạnh tranh Ngành Mía Đường 2018-2020. Theo đó, Bộ chỉ đạo để đảm bảo lợi ích của người dân trồng mía thông qua việc triển khai thực hiện các chính sách ưu đãi hỗ trợ với các hợp đồng liên kết sản xuất và tiêu thụ sản phẩm Mía Đường của người nông dân như hỗ trợ xây dựng dự án liên kết, hạ tầng; hỗ trợ khuyến nông, giống vật tư trồng mía... Mục tiêu đến năm 2020, diện tích sản xuất mía ổn định 300.000 ha, sản lượng mía trên 20 triệu tấn; năng suất mía bình quân 68-70 tấn/ha; chữ đường bình quân 11-12 CCS; năng suất 7 tấn Đường/ha. Nghị Quyết này đóng vai trò rất quan trọng giúp Ngành Đường Việt Nam có cơ hội phát triển mạnh hơn, cũng như tăng khả năng cạnh tranh với Đường nhập, đặc biệt là từ Thái Lan.

Trong bối cảnh chứng khoán Việt Nam chuẩn bị khép lại tháng 11 đầy khó khăn thì đối với SBT đây tiếp tục là 1 tháng với những giao dịch khá tích cực. Tại thời điểm ngày 26/11/2018, SBT đạt mức giá 21.600, tăng 52% so với mức giá đáy của năm 2018 là 14.250 tại 28/5/2018, với khối lượng giao dịch trung bình 52 tuần đạt 4,8 triệu cổ phiếu, tương đương gần 92 tỷ đồng một phiên. So với những Công ty cùng Ngành, thanh khoản của SBT là tốt nhất khi trong khoảng 7 tháng gần đây so với VN-Index thì chiếm khoảng 2% giao dịch mỗi ngày trong khi thanh khoản của QNS là 289.000 cổ phần/ngày và LSS là 71.100 cổ phần/ngày. Đây là một trong những nỗ lực đáng ghi nhận của cổ phiếu SBT trong bối cảnh thị trường chứng khoán Việt Nam liên tục đánh mất đà hồi phục và suy giảm thanh khoản; đặc biệt trong phiên giao dịch ngày 26/11, khối lượng khớp lệnh trên HOSE chỉ còn 89 triệu cổ phiếu, thấp nhất từ phiên 2/2/2017. Theo số liệu từ IndexQ, thị trường Việt Nam đứng thứ ba trong danh sách những thị trường giảm mạnh nhất thế giới trong 1 tháng trở lại đây, mức giảm 8,22%.

Giá và thanh khoản của SBT diễn biến tích cực trong nửa sau năm 2018

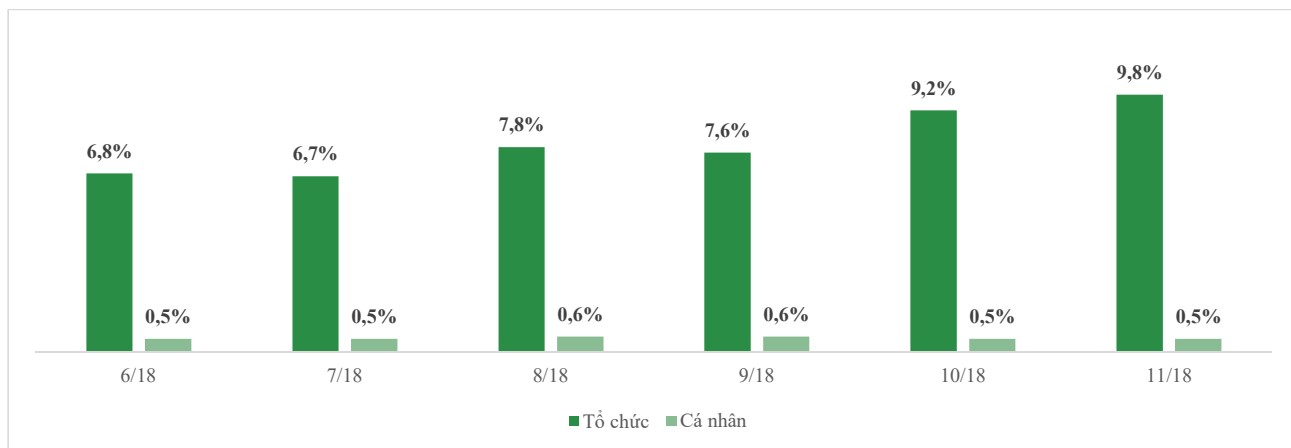




Nguồn: SBT tổng hợp, Vietstock.vn

Với những diễn biến khả quan gần đây, cổ phiếu SBT thu hút được sự quan tâm rất lớn từ các CĐ, NĐT, đặc biệt là nước ngoài. Chỉ tính riêng trong hai Tháng 10 và 11, trong khi khối ngoại tiếp tục bán ròng hơn 30,7 triệu cổ phiếu với áp lực bán khá lớn khi trị giá bán ròng hơn 3.600 tỷ đồng trên HOSE, thì SBT lại được khối ngoại mua ròng gần 15 triệu cổ phiếu, tương đương giá trị hơn 311 tỷ đồng. Hiện tại, SBT vẫn đang thuộc danh mục của các Quỹ ETF uy tín trên thị trường, cụ thể V.N.M ETF (8,9 triệu), DB x-Tracker FTSE Vietnam ETF (1,4 triệu), iShares MSCI Frontier 100 ETF (0,9 triệu), VFMVN30 ETF (2,1 triệu), SSIAM VNX50 ETF (43 ngàn) cũng như các quỹ danh tiếng như MSCI Frontier Market 100, MSCI VN Small Cap Index, FTSE Vietnam All-share Index, FTSE Vietnam Index, VN30, VN100, VNSI. Gần đây nhất, SBT đón nhận sự tham gia của một CĐ lớn nước ngoài là Công ty AGRI ASIA PACIFIC LIMITED với số lượng cổ phần nắm giữ lên tới gần 31,5 triệu, tương đương 6,36% số lượng cổ phần đang lưu hành.

Tỷ lệ Cổ đông nước ngoài của SBT tăng nhanh trong thời gian gần đây



Nguồn: TTC Biên Hòa

Với sự quan tâm của các NĐT trong và ngoài nước với SBT, ngày 22/11/2018, HSC - một trong những CTCK hàng đầu trên thị trường đã tiếp tục phát hành báo cáo cập nhật sau kỳ rà soát Tháng 6 và 10/2018. Theo đó, HSC vẫn giữ quan điểm lạc quan về hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty và tin tưởng vào lợi thế dẫn đầu thị trường của SBT khi đưa ra khuyến nghị **Nắm giữ** với Giá mục tiêu là 21.724 đồng. Theo HSC, mặc dù triển vọng của ngành Đường NĐ 2018-2019 khá khiêm tốn, nhưng triển vọng của SBT trong dài hạn là tích cực vì: (1) SBT là doanh nghiệp lớn nhất Ngành Đường trong nước với 40% thị phần; (2) Công ty đang

ở vị thế thuận lợi để giành thêm thị phần ở hầu hết các phân khúc nhờ chiến lược giá thấp nhờ vào lợi thế kinh tế theo quy mô (economies of scale) giúp giảm giá thành xuống mức cạnh tranh hơn; (3) Danh mục sản phẩm đa dạng và sự linh hoạt trên thị trường nội địa đáp ứng được yêu cầu khác nhau từ tất cả đối tượng khách hàng như café, nhà hàng, doanh nghiệp vừa và nhỏ đến các tập đoàn đa quốc gia; và (4) Giá điện sinh khối đang được đề xuất chính sách để nâng từ 5,8 cent/kWh lên 7,5 cent/kWh.

Bên cạnh đó, ngày 10/11/2018, Công ty nghiên cứu đầu tư nổi tiếng chuyên cung cấp dữ liệu thị trường và phân tích - Morningstar, Inc, Mỹ cũng đã đưa ra định giá mới với Giá trị thực của SBT vào khoảng **27.416 đồng**, cao hơn gần 27% so với mức định giá cũ vào ngày 4/6/2018 là 21.666 đồng/cổ phiếu. Đồng thời mức định giá lần này cũng cao hơn gần 23% so với thị giá hiện tại của SBT vào thời điểm công bố báo cáo là 22.350 đồng/cổ phiếu. Các phân tích và đánh giá khả quan về tương lai SBT cũng như sự cộng hưởng về thông tin CĐ lớn nước ngoài mới gia nhập và thương vụ tìm kiếm NĐT chiến lược nước ngoài hoàn thành sẽ là đòn bẩy hỗ trợ tâm lý của CĐ và NĐT, những ai quan tâm đến Ngành Mía Đường Việt Nam nói chung và SBT nói riêng.

“Lợi nhuận là nhất thời, thị phần là vĩnh cửu”, chiến lược hoạt động này có thể giúp SBT hòa nhập tốt nhất với các đối thủ cạnh tranh tại thị trường khu vực khi ATIGA chính thức có hiệu lực vào năm 2020. Dự kiến ND 18-19, TTC Biên Hòa sẽ tiêu thụ gần 847 nghìn tấn Đường và tỷ lệ tăng trưởng kép sẽ đạt 23% để đưa sản lượng tiêu thụ ND 20-21 lên 1,23 triệu tấn Đường, chiếm 50% thị phần tại Việt Nam so với 40% thị phần hiện nay” - Ông Phạm Hồng Dương, Chủ tịch Hội đồng Quản trị của SBT chia sẻ tại ĐHĐCĐ ND 18-19 của SBT tháng 11/2018 vừa qua.

Mọi thông tin vui lòng liên hệ:

Bà Vũ Thị Lệ Giang

Phòng Quan hệ Nhà Đầu tư

Email: giangvtl@ttsugar.com.vn