

SBT CHÀO BÁN RIÊNG LẺ 60 TRIỆU USD CỔ PHẦN ƯU ĐÃI CỔ TỨC CÓ QUYỀN CHUYỂN ĐỔI CHO NHÀ ĐẦU TƯ CHIẾN LƯỢC NƯỚC NGOÀI

Ngày 12/12/2018, Hội đồng Quản trị (HDQT) Công ty Cổ phần Thành Thành Công Biên Hòa (TTC Biên Hòa, Công ty, SBT) đã chính thức thông báo Phương án chào bán riêng lẻ Cổ phần ưu đãi cổ tức có quyền chuyển đổi (CPUĐ) cho Nhà đầu tư (NDT) chiến lược nước ngoài. Theo đó, Công ty dự kiến sẽ thực hiện phát hành riêng lẻ 44.466.667 CPUĐ có quyền chuyển đổi, tương đương gần 8% tổng số lượng cổ phần sau khi phát hành thành công. Giá bán dự kiến thấp nhất cho NDT chiến lược là 30.000 đồng/cổ phần và cao nhất là 45.000 đồng/cổ phần. Như vậy, SBT có thể huy động tối thiểu 60 triệu USD sau đợt phát hành này. Thời gian ưu đãi cổ tức của CPUĐ sẽ được kéo dài 6,5 năm, với mức cổ tức cố định là 5,5%/năm trong 1,5 năm đầu tiên, và các năm tiếp theo sẽ theo thỏa thuận giữa Công ty và NDT.

Toàn bộ số lượng CPUĐ này sẽ không có quyền biểu quyết nhưng có thể được chuyển đổi thành cổ phần phổ thông theo yêu cầu của NDT vào bất kỳ thời điểm sau ngày phát hành. Giá chuyển đổi sẽ do Công ty và NDT thỏa thuận tại thời điểm chuyển đổi và không vượt quá 38.000 đồng/cổ phiếu. Với tiềm năng hiện tại của Công ty, NDT chiến lược đang đánh giá giá trị hợp lý của cổ phiếu SBT trong dài hạn cao hơn gần 90% so với mức giá đóng cửa tại ngày 12/12/2018. Điều này không chỉ góp phần khẳng định giá trị nội tại của SBT mà còn thể hiện kỳ vọng của NDT chiến lược vào tương lai của Công ty nói riêng và Ngành Đường nói chung. CPUĐ sẽ bị hạn chế chuyển nhượng tối thiểu 1 năm kể từ ngày phát hành. Hiện Công ty đang trong quá trình đăng ký phát hành CPUĐ với Ủy ban Chứng khoán Nhà nước và việc phát hành sẽ được hoàn thành trong vòng 90 ngày kể từ ngày được chấp thuận.

Việc tái cấu trúc tài chính nhằm tối ưu hóa cơ cấu vốn có thể được thực hiện dưới nhiều hình thức khác nhau, bao gồm việc thay đổi kỳ hạn, thời gian khoản vay; huy động các khoản vay mới dưới các hình thức khác nhau như vay ngân hàng, phát hành trái phiếu, trái phiếu chuyển đổi; vốn hóa một phần hay toàn bộ khoản vay... Tuy nhiên, những cách thức này sẽ không giải quyết được tận gốc của vấn đề bởi việc cơ cấu lại nợ mà không gắn liền với những thay đổi trong doanh nghiệp thì cũng chỉ là về mặt hình thức. Vì vậy, BLĐ SBT đã quyết định chọn hướng đi Phát hành CPUĐ cho đối tác chiến lược. HDQT đang hướng tới việc tìm kiếm và hợp tác với các NDT chiến lược sẽ đi cùng Công ty trong chặng đường dài, sẵn sàng hỗ trợ về mặt chiến lược, kinh nghiệm quản trị, vốn cũng như phương thức vận hành và hoạt động kinh doanh, đồng thời giúp Công ty có những bước đi phù hợp, đảm bảo cho việc phát triển bền vững (PTBV). Lần đầu tiên, một Công ty Mía đường Việt Nam thực hiện một thương vụ huy động vốn chiến lược mang tầm quốc tế khi cái bắt tay hợp tác này không chỉ có ý nghĩa cho sự phát triển bền vững (PTBV) của SBT nói riêng mà còn là của Ngành Mía đường Việt Nam nói chung.

Toàn bộ số tiền thu được từ việc chào bán riêng lẻ sẽ được Công ty sử dụng để tái tài trợ một phần cho các khoản vay được sử dụng bởi Công ty liên quan đến việc mua Vùng nguyên liệu (VNL) và Nhà máy Đường tại Attapeu, Lào; đồng thời tài trợ chi phí đầu tư cho mục đích cơ giới hóa, mở rộng sản xuất Đường Organic tại Nhà máy này. Với vị thế dẫn đầu trong Ngành Đường tại Việt Nam cùng với tham vọng đưa thương hiệu Đường SBT vượt ra khỏi lãnh thổ Việt Nam, hướng tới khu vực Đông Dương và trở thành Công ty Mía Đường mang tầm vóc Khu vực, đủ tầm hội nhập khi ATIGA chính thức có hiệu lực năm 2020, SBT đã sớm nhận ra được tiềm năng của VNL tại Attapeu và quyết định thực hiện M&A với Công ty TNHH Mía Đường Hoàng Anh Gia Lai (HAGL Sugar) vào năm 2017.

Đây là một Vùng nguyên liệu (VNL) tập trung, mía với Chứ đường cao, gần Nhà máy Luyện đường nhằm giảm chi phí vận chuyển; và đặc biệt là nguồn đất sạch duy nhất có khả năng phát triển dòng sản phẩm Đường hữu cơ (Đường Organic) với giá trị gia tăng cao để phục vụ phân khúc khách hàng cao cấp cũng như Biên lợi nhuận tốt hơn so với những dòng sản phẩm Đường khác; phù hợp với chiến lược tập trung phát triển diện tích Mía Đường hữu cơ giai đoạn 2018-2021 của Công ty. Nhà máy Luyện TTC-Attapeu với công suất ép mía 7.500 tấn mía/ngày, sản xuất 700 tấn Đường/ngày chỉ đứng sau Nhà máy TTCS có công suất lớn nhất là 9.800 tấn mía/ngày và sản xuất 1.000 tấn Đường/ngày; cùng với VNL nông trường với diện tích lên tới 7.000 ha tại Tỉnh Attapeu, Lào. Với hàng loạt những lợi thế cạnh tranh đang có, BLĐ SBT định hướng thương vụ sáp nhập Attapeu sẽ trở thành một mắt xích quan trọng để hoàn thiện chuỗi giá trị của Công ty. Máng Mía Đường Attapeu sẽ hỗ trợ đa dạng hóa danh mục sản phẩm, hạ giá thành sản xuất nhờ vào những thế mạnh về VNL, năng suất mía, sản lượng đường, hệ thống kho bãi lưu trữ và phân phối, từng bước đưa SBT cạnh tranh với đường Thái Lan,

trong chiến lược vươn ra Khu vực. Sau một khoảng thời gian được chuẩn bị chu đáo về hiện đại hóa hệ thống quản lý, ngày 5/12 vừa qua, những mẻ Đường Organic đầu tiên được sản xuất tại Nhà máy TTC Attapeu Lào đã được đóng gói sẵn sàng xuất đi thị trường Châu Âu, đón đầu chu kỳ phục hồi trở lại của Ngành Đường; theo Hợp đồng hợp tác chiến lược mà SBT đã ký với Công ty ED&F Man Sugar (Anh Quốc) về việc tiêu thụ Đường Organic sản xuất tại TTC Attapeu và bán các loại Đường khác của NĐ 18-19 sang thị trường Châu Âu.

Ngoài việc cụm công nghiệp Mía Đường tại Lào vẫn tiếp tục nhận được những ưu đãi lớn về chính sách như thuế, tiền sử dụng đất từ Chính phủ thì Lào vẫn thuộc một trong những nước được hưởng ưu đãi xuất khẩu hàng hóa vào thị trường Liên minh Châu Âu (EU) dựa trên chương trình ưu đãi thuế phổ cập mới đối với các nước chậm phát triển nhất. Việt Nam đã không còn thuộc nhóm này mà di chuyển lên nhóm những nước đang phát triển. Quy mô tiêu thụ đường của EU khá lớn không chỉ dành cho công nghiệp thực phẩm mà còn cả phi thực phẩm. Rõ ràng, nếu SBT có tham vọng xuất khẩu sản phẩm sang EU để đa dạng hóa thị trường tiêu thụ tránh phụ thuộc vào những thị trường hiện có bao gồm Việt Nam và 14 thị trường xuất khẩu ở Châu Mỹ, Châu Âu, Châu Á, Châu Phi và Quốc đảo Thái Bình Dương thì thương vụ mua lại HAGL Sugar tại Lào sẽ giúp chiến lược mở rộng địa bàn hoạt động ngày một vững chắc.

Mọi thông tin vui lòng liên hệ:

Bà Vũ Thị Lệ Giang

Phòng Quan hệ Nhà Đầu tư

Email: giangvtl@ttcsugar.com.vn

