

BÁO CÁO NGÀNH ĐƯỜNG

Tháng 07/2019

ÁP LỰC CẠNH TRANH VỚI ĐƯỜNG THÁI LAN, NGÀNH ĐƯỜNG CÒN NHIỀU BẤT CẬP

“...Trong bối cảnh ngành đường thế giới và trong nước dần bước vào giai đoạn bão hòa, sức ép cạnh tranh từ nhà xuất khẩu đường thứ 2 thế giới đối với Việt Nam là vô cùng lớn. Nội tại ngành đường Việt Nam vẫn chưa đủ sức cạnh tranh, cả về quy mô lẫn chất lượng sản phẩm. Trong ngắn hạn, ngành đường Việt Nam kém khả quan sau hội nhập. Những nỗ lực thay đổi từ duy sản xuất tại các nhà máy đường và các chính sách của Chính phủ nhằm hỗ trợ nông dân - doanh nghiệp, định hướng phát triển đường và phụ phẩm, được kỳ vọng sẽ mang lại tương lai sáng hơn cho ngành đường giai đoạn 2020 - 2030...”

Dương Bích Ngọc

Chuyên viên Phân tích

Email: ngocdb@fpts.com.vn

Điện thoại: (8424) – 3773 7070

Ext: 4312

TIÊU ĐIỂM

NGÀNH ĐƯỜNG THẾ GIỚI

Ngành đường thế giới được phát triển từ rất sớm tại Châu Âu, Châu Á và Châu Mỹ. Do tính chất thâm dụng lao động, các quốc gia sản xuất đường đã và đang thực hiện các cơ chế khác nhau để bảo hộ ngành đường, nhằm đảm bảo đời sống, trật tự, an ninh xã hội cho người dân.

Hiện nay, ngành đường thế giới đang trong giai đoạn bão hòa. Theo dự báo của OECD-FAO, cung đường thế giới sẽ đạt mốc 205 triệu tấn đường vào năm 2027, với tốc độ tăng trưởng kép giai đoạn 2018 – 2027 đạt 1,5%. Hoạt động sản xuất tại Thái Lan, Brazil và Ấn Độ được kỳ vọng sẽ là động lực thúc đẩy chính cho sự phát triển của cung đường thế giới, nhu cầu sử dụng đường sẽ đến từ Châu Á và Châu Phi.

Cung đường thế giới vụ 2018/19 giảm khoảng 8% yoy, còn khoảng 179 triệu tấn, do (1) Diễn biến thời tiết xấu: Hiện tượng El Nino sẽ diễn ra từ đầu năm tới mùa thu 2019, với xác suất xảy ra lên tới hơn 80%. Sau đó, thời tiết sẽ chuyển sang trạng thái trung lập vào cuối năm. (2) Xu hướng sản xuất ethanol từ mía tại Brazil – quốc gia sản xuất đường thứ 1 thế giới.

Dòng chảy thương mại đường trong giai đoạn 2018 – 2027 được dự đoán sẽ dịch chuyển do thay đổi trong chính sách sản xuất và sử dụng đường tại các quốc gia, vùng sản xuất chính. Xuất khẩu đường sẽ tập trung cao độ tại các quốc gia Brazil, Thái Lan, Úc, EU. Nhập khẩu được kỳ vọng sẽ phân tán hơn. Các quốc gia dẫn đầu nhập khẩu được dự đoán là Trung Quốc, Indonesia và các quốc gia thuộc Châu Á, Châu Phi. Trong khi đó EU sẽ giảm nhập khẩu so với giai đoạn trước.

Do ngành đường được dự báo tiếp tục tình trạng thặng dư, giá đường thế giới sẽ chỉ tăng nhẹ với tốc độ CAGR 1,4% trong giai đoạn 2018 – 2027 và đạt \$392/tấn đường thô vào năm 2027.

NGÀNH ĐƯỜNG VIỆT NAM

Trong bối cảnh chung của ngành đường thế giới, ngành đường Việt nam đang dần bước vào giai đoạn bão hòa. Sản lượng tiêu thụ đường trong nước tăng với tốc độ trung bình khoảng 24%, từ 0,64 triệu tấn/năm giai đoạn 1994 – 1998 lên tới 1,6 triệu tấn/năm trong giai đoạn 2013 – 2018. Tuy nhiên, tốc độ tăng trưởng đang giảm dần qua từng giai đoạn. Theo dự báo của OECD-FAO, tiêu thụ đường nội địa tại Việt nam sẽ đạt khoảng 1,8 triệu tấn vào năm 2023, mức tiêu thụ trung bình ước đạt khoảng 1,76 triệu tấn/năm cho giai đoạn 05 năm từ 2019 – 2023.

Ngành đường Việt Nam hiện đang gặp áp lực cạnh tranh từ Hiệp định thương mại ATIGA cũng như áp lực đến từ đường lậu Thái Lan giá rẻ tràn vào nước ta. Niên vụ 2017/18, sản lượng đường lậu được thống kê ước đạt hơn 33% thị phần đường toàn quốc, và đường Thái Lan trở thành đối thủ cạnh tranh chính đối với các doanh nghiệp đường trong nước. Để có thể giữ vững vị thế trong bối cảnh này, các doanh nghiệp mía đường Việt Nam buộc phải giải được bài toán hạ giá thành sản xuất, cũng như định hướng phát triển các sản phẩm cạnh và sau đường.

KHUYẾN NGHỊ ĐẦU TƯ VÀO NGÀNH

► **Ngắn hạn (dưới 12 tháng - niên vụ 2019/20): KÉM KHẢ QUAN**

(1) Áp lực cạnh tranh đến từ lượng lớn đường lậu Thái Lan nhập vào Việt Nam khiến giá đường trong nước giảm sâu, ảnh hưởng đến lợi nhuận toàn ngành; (2) Ngành đường thế giới được dự báo tiếp tục tình trạng thặng dư, giá đường thế giới sẽ chỉ tăng nhẹ trong ngắn hạn.

► **Trung hạn (2 – 5 năm) và dài hạn (trên 5 năm): THEO DÕI**

Trong trung và dài hạn, ngành đường Việt Nam sẽ có sự phân hóa lớn giữa các doanh nghiệp. Những doanh nghiệp nhỏ với sức cạnh tranh kém sẽ bị đào thải và nhường lại thị phần cho những doanh nghiệp có khả năng giảm được giá thành sản xuất cũng như phát triển các sản phẩm đem lại giá trị gia tăng cho doanh nghiệp.

MỤC LỤC

A. NGÀNH ĐƯỜNG THẾ GIỚI.....	1
I. QUÁ TRÌNH HÌNH THÀNH VÀ PHÁT TRIỂN NGÀNH ĐƯỜNG THẾ GIỚI	1
II. CHUỖI GIÁ TRỊ NGÀNH ĐƯỜNG THẾ GIỚI	4
1. Đầu vào.....	4
2. Đặc điểm sản xuất của ngành đường thế giới.....	7
3. Đầu ra	11
III. TÌNH HÌNH VÀ XU HƯỚNG CUNG – CẦU NGÀNH ĐƯỜNG THẾ GIỚI.....	13
1. Xu hướng cung – cầu đường thế giới và các hoạt động thương mại	13
2. Dự báo giá đường thế giới	18
B. NGÀNH MÍA ĐƯỜNG VIỆT NAM	19
I. QUÁ TRÌNH HÌNH THÀNH VÀ PHÁT TRIỂN NGÀNH MÍA ĐƯỜNG VIỆT NAM	19
II. MÔI TRƯỜNG KINH DOANH TẠI VIỆT NAM	23
1. Môi trường pháp lý	23
2. Các hiệp định thương mại tự do và tác động của hiệp định ATIGA	24
III. CHUỖI GIÁ TRỊ NGÀNH MÍA ĐƯỜNG VIỆT NAM	26
IV. TÌNH HÌNH CUNG – CẦU NGÀNH MÍA ĐƯỜNG VIỆT NAM	27
1. Cung đường Việt Nam cạnh tranh gay gắt với đường lậu Thái Lan	27
2. Giá đường Việt Nam phụ thuộc vào giá đường Thái Lan, khó có thể giảm dưới 9.000 đồng/kg	33
3. Xuất khẩu phụ thuộc vào thị trường Trung Quốc, gặp khó khăn do không cạnh tranh được về giá	34
V. MỨC ĐỘ CẠNH TRANH NGÀNH MÍA ĐƯỜNG VIỆT NAM.....	35
C. TRIỂN VỌNG NGÀNH TẠI VIỆT NAM.....	36
I. TRIỂN VỌNG NGẮN HẠN.....	36
II. TRIỂN VỌNG DÀI HẠN	36
III. KHUYẾN NGHỊ ĐẦU TƯ VÀO NGÀNH	37
D. CÁC DOANH NGHIỆP MÍA ĐƯỜNG VIỆT NAM.....	38
I. HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT CỦA MỘT SỐ DOANH NGHIỆP MÍA ĐƯỜNG NIÊM YẾT	38
II. HOẠT ĐỘNG KINH DOANH.....	39
III. CẬP NHẬT THÔNG TIN DOANH NGHIỆP.....	42
1. SBT – Doanh nghiệp đầu ngành với quy mô sản xuất lớn	42
2. QNS – Đa dạng hóa các sản phẩm kinh doanh, thế mạnh ở mảng sữa đậu nành.....	44
3. LSS – Kiểm soát chi phí chưa hiệu quả	46
4. SLS – Lợi thế về điều kiện tự nhiên và giá mua mía thấp	48
5. KTS – Dịch chuyển cơ cấu doanh thu sang thương mại đường	51
E. PHỤ LỤC	53

DANH MỤC CÁC TỪ VIẾT TẮT VÀ THUẬT NGỮ NGÀNH

ATIGA	Hiệp định Thương mại hàng hóa ASEAN
Bộ NN&PTNT	Bộ Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn
CAGR	Tốc độ tăng trưởng kép hàng năm
CCS	Chỉ đường, hàm lượng % đường có trong mía
ENSO	Hiện tượng thời tiết El Nino và La Nina
FAO	Tổ chức Lương thực và Nông nghiệp Liên Hợp Quốc
FAO-STAT	Thống kê của Tổ chức Lương thực và Nông nghiệp Liên Hợp Quốc
FTA	Hiệp định thương mại tự do
HFCS	Xi rô bắp (đường lỏng) – High Fructose Corn Syrup
ISO	Tổ chức đường Thế giới
NMĐ	Nhà máy đường
OSCB	Hiệp hội Mía đường Thái Lan
OECD	Tổ chức Hợp tác và Phát triển Kinh tế
TMN	Tấn mía/ngày (Công suất ép mía)
UNICA	Hiệp hội mía đường Brazil
USDA	Bộ Nông nghiệp Mỹ
VSSA	Hiệp hội Mía đường Việt Nam
WTO	Tổ chức thương mại thế giới
Niên vụ (crop year)	Tại Việt Nam, niên vụ bắt đầu từ tháng 7 và kết thúc vào tháng 6 năm sau
Tỷ lệ tiêu hao mía/đường (tấn/tấn)	Số lượng tấn mía cần thiết để sản xuất 01 tấn đường. Tỷ lệ tiêu hao mía/đường thấp, tương ứng với hiệu quả cao
Hiệu suất thu hồi đường (kg/tấn)	Số kg đường được sản xuất từ 01 tấn mía

A. NGÀNH ĐƯỜNG THẾ GIỚI

I. QUÁ TRÌNH HÌNH THÀNH VÀ PHÁT TRIỂN NGÀNH ĐƯỜNG THẾ GIỚI

1. Sơ lược về ngành đường thế giới

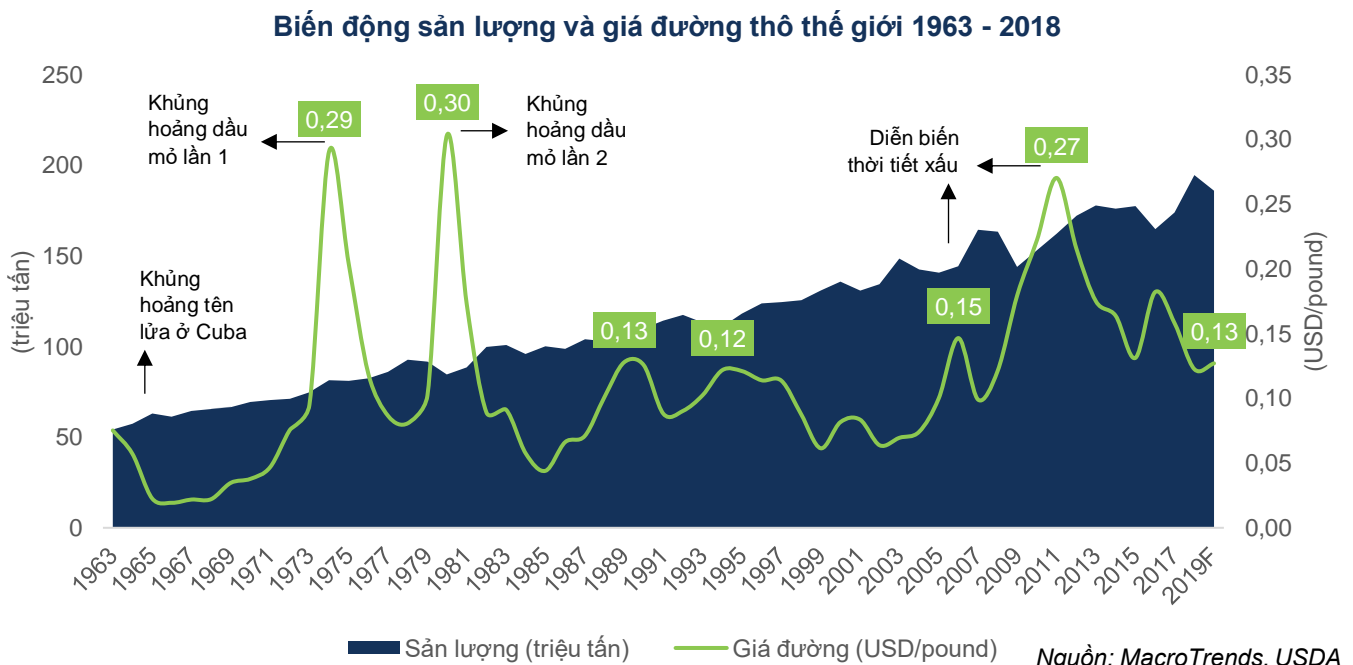
Đường là một trong những hàng hóa lâu đời nhất trên thế giới, là hàng hóa cơ bản và thiết yếu, được sử dụng trực tiếp trong đời sống hàng ngày, cũng như là nguyên liệu đầu vào cho ngành công nghiệp thực phẩm, sản xuất nhiên liệu. Ngành công nghiệp sản xuất đường bắt nguồn từ những thế kỷ đầu tiên và hiện có hơn 100 quốc gia và vùng lãnh thổ tham gia vào chuỗi giá trị. Đường được sản xuất từ 02 loại nguyên liệu chính: Mía đường (~80%) và củ cải đường (~20%). Mía được trồng chủ yếu ở các quốc gia nhiệt đới (Brazil, Ấn Độ, Thái Lan, Việt Nam...); trong khi đó, củ cải đường được trồng ở các quốc gia ôn đới (khối EU, Nga...). Một số khu vực có lãnh thổ rộng lớn như Mỹ, Trung Quốc có thể trồng cả 02 loại cây này.

Ngành đường cũng gián tiếp có vai trò quan trọng trong phát triển kinh tế quốc gia khi là đầu vào của ngành công nghiệp Thực phẩm – đồ uống. Năm 2018, ngành Thực phẩm – đồ uống đã đóng góp tỷ trọng không nhỏ vào GDP của các quốc gia sản xuất và sử dụng đường lớn trên thế giới như: Brazil (23%), Thái Lan (20%), Mỹ (16%), Việt Nam (15%), Trung Quốc (12%) và Ấn Độ (10%) (theo World Bank).

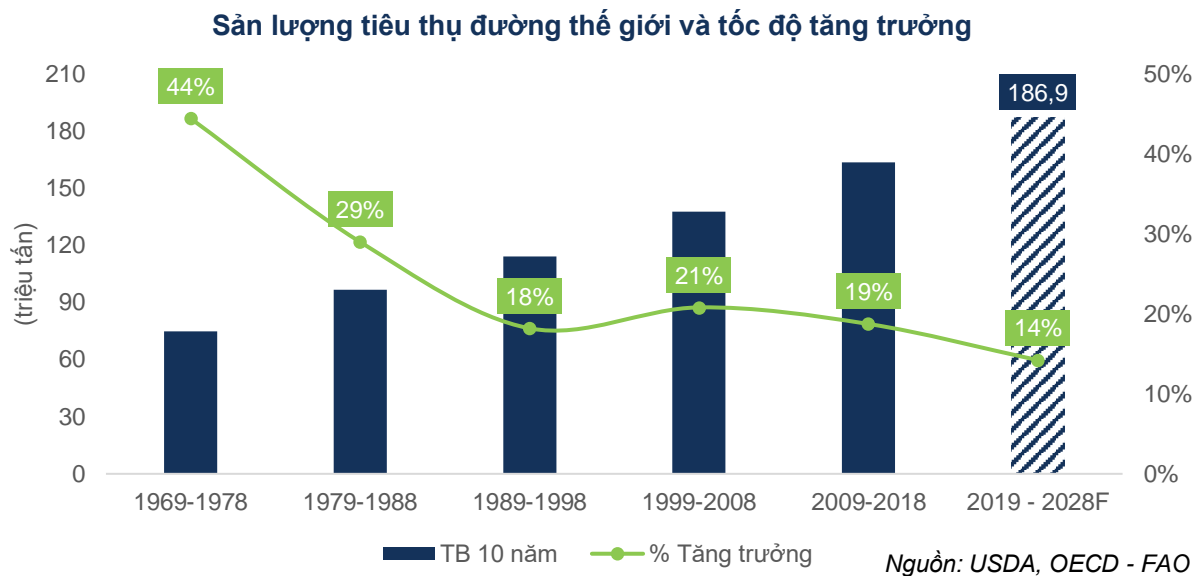
Bên cạnh đó, do tính chất thâm dụng lao động, các quốc gia sản xuất đường đã và đang thực hiện các cơ chế khác nhau để bảo hộ ngành đường. Ở một số quốc gia như Thái Lan, việc trồng mía sản xuất đường được coi là một trong những công cụ chính trị nhằm đảm bảo đời sống, trật tự, an ninh xã hội cho người dân tại những khu vực xa xôi, miền núi, khó khăn trong nền kinh tế. Do đó, ngành mía đường tại quốc gia này nhận được sự quan tâm và bảo hộ chặt chẽ của chính phủ.

2. Lịch sử ngành đường thế giới

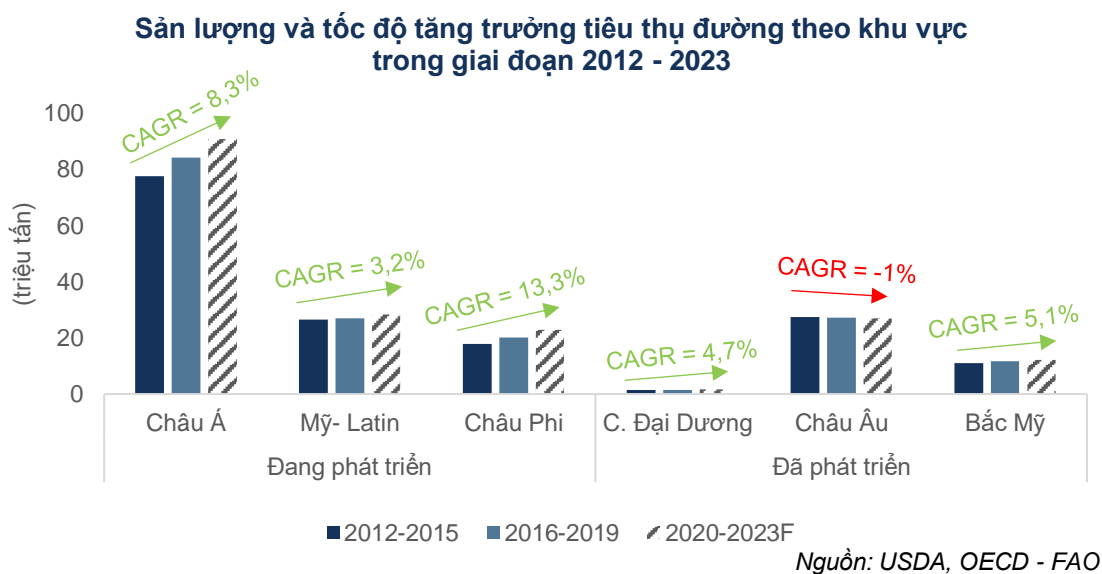
Cây mía là một trong những cây nông nghiệp lâu đời trên thế giới. Theo những bằng chứng khảo cổ học, mía được trồng lần đầu tiên ở New Guinea (Châu Phi) và sau đó được trồng tại Đông Nam Á, Trung Quốc, Ấn Độ từ những năm 8.000 TCN. Cho tới tận năm 800 TCN, người Trung Quốc đã chế biến được mật ngọt từ mía. Trải qua những biến động lịch sử, đường được sản xuất vào thế kỷ 11 – 13 tại Châu Âu. Tới tận thế kỷ thứ 18, đường vẫn là mặt hàng khan hiếm và xa xỉ ở khu vực Châu Âu và Châu Mỹ. Đây cũng là giai đoạn công nghiệp hóa ngành đường, các nhà máy sản xuất đường được xây dựng, và đường được sử dụng trong chế biến thực phẩm, thức ăn. Sang thế kỷ 19, người Châu Âu lần đầu chế biến đường từ củ cải. Từ đó, đường không chỉ phổ biến mà còn được coi là nguyên liệu quan trọng trong ngành thực phẩm trên toàn thế giới. Từ thế kỷ 20, ngành đường thế giới đã trải qua các biến động về sản lượng và giá đường, thể hiện ở biểu đồ sau:



3. Vòng đời của ngành đường thế giới



Ngành đường thế giới đang trong giai đoạn bão hòa, tốc độ tăng trưởng sản lượng tiêu thụ giai đoạn 2019 – 2028 ước giảm còn 14%, so với mức 19% của giai đoạn trước. Sản lượng tiêu thụ đường toàn cầu phụ thuộc vào nhiều yếu tố, như: tốc độ tăng trưởng dân số, tốc độ tăng trưởng ngành thực phẩm đồ uống, mức độ tiêu thụ đường bình quân, văn hóa tiêu thụ đường, biến động giá đường... Do đó, mỗi quốc gia hay khu vực sẽ có sự phân hóa khác nhau về tốc độ tiêu thụ đường.



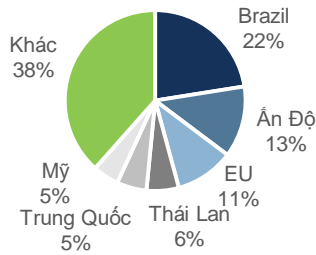
Nhìn chung, ngành đường tại các quốc gia đang phát triển có tốc độ tăng trưởng kép trong tiêu thụ cao hơn khu vực đã phát triển, và cao hơn trung bình thế giới (6,3%) trong giai đoạn 2012 - 2023. Nổi bật nhất là khu vực Châu Phi và Châu Á, với CAGR lần lượt đạt 13,3% và 8,3%. Đây là những khu vực có dân số đông, kinh tế đang phát triển và mức tiêu thụ đường bình quân đầu người chỉ ở mức 18,6 kg/năm (Châu Á) và 16 kg/năm (Châu Phi), thấp hơn nhiều so với trung bình thế giới (~22 kg/năm). Các khu vực này chính là động lực tăng trưởng của ngành đường thế giới.

Trong khi đó, tiêu thụ ở các quốc gia phát triển đã có dấu hiệu chậm lại, thậm chí là tăng trưởng âm, như khu vực Châu Âu (CAGR -1% trong giai đoạn 2012 – 2023). Tại các quốc gia đã phát triển, tốc độ gia tăng dân số và thu nhập đã chậm lại, mức độ tiêu thụ đường bình quân ở mức cao (Châu Đại Dương: 37,2 kg/năm; Châu Âu: 36 kg/năm; Bắc Mỹ: 32,1 kg/năm). Bên cạnh đó, người dân cũng dần chú ý đến những tác động của đường tới sức khỏe và giảm thiểu việc sử dụng đường.

4. Các quốc gia có ảnh hưởng lớn tới ngành đường thế giới

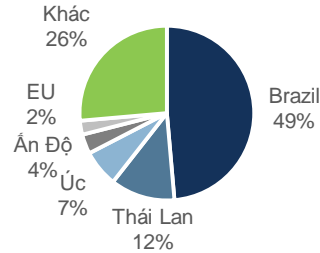
Niên vụ 2017/18, sản lượng đường toàn cầu tăng hơn 20 triệu tấn (+11,8% yoy), đạt mức kỷ lục gần 195 triệu tấn đường (theo USDA), từ 27 triệu ha mía và 05 triệu ha củ cải. Tiêu thụ đường toàn cầu tăng nhẹ, đạt hơn 174 triệu tấn (+1,7% yoy). Trong đó, các quốc gia có ảnh hưởng lớn đến ngành đường thế giới là:

Top các quốc gia sản xuất đường



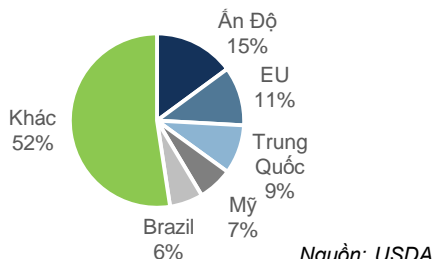
Nguồn: USDA

Top các quốc gia xuất khẩu đường



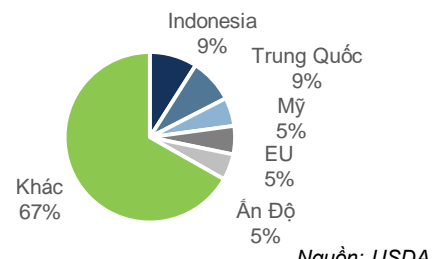
Nguồn: USDA

Top các quốc gia tiêu thụ đường



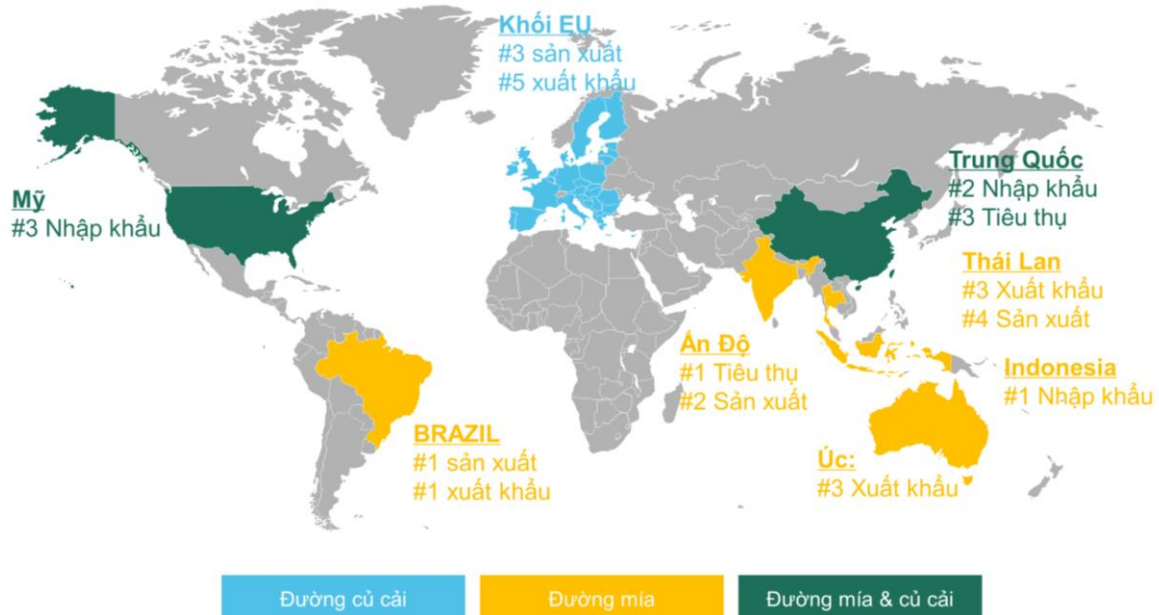
Nguồn: USDA

Top các quốc gia nhập khẩu đường



Nguồn: USDA

Các quốc gia có ảnh hưởng lớn đến ngành đường thế giới niên vụ 2017/18



Nguồn: USDA, FPTs Tổng hợp

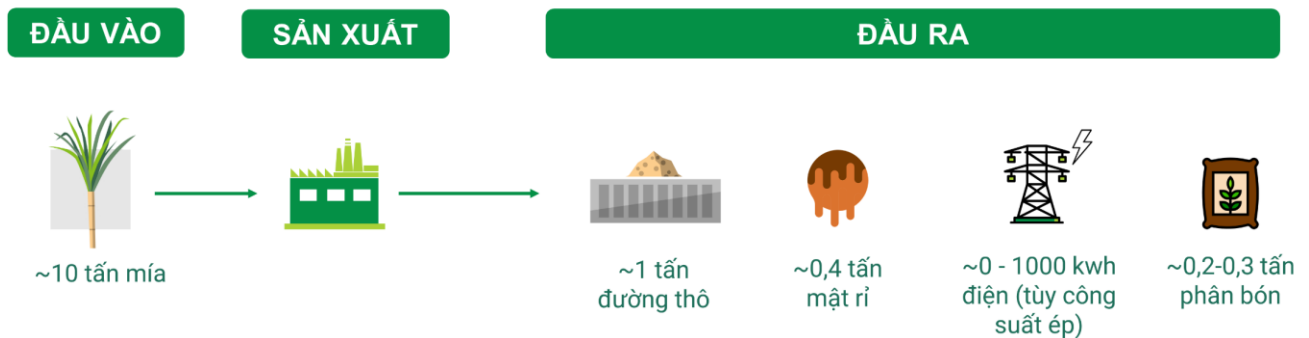
Đường được giao dịch từ 55 – 60 triệu tấn mỗi năm (~30% sản xuất). Các quốc gia có nhu cầu tiêu thụ đường lớn hơn sản lượng sản xuất nội địa như Trung Quốc, Ấn Độ, Indonesia phải nhập khẩu đường hàng năm, phụ thuộc vào nguồn cung đường từ các quốc gia xuất khẩu như Brazil và Thái Lan.

Bên cạnh đó, ngành sản xuất đường là ngành thâm dụng lao động, cũng như mặt hàng đường được nhiều quốc gia đưa vào danh sách hàng hóa nhạy cảm, do vậy, ngành đường được bảo hộ tại nhiều quốc gia với các phương thức khác nhau. Đặc biệt, những chính sách bảo hộ tại các quốc gia sản xuất, thương mại đường lớn sẽ ảnh hưởng tới giá đường thế giới ([chi tiết](#)).

II. CHUỖI GIÁ TRỊ NGÀNH ĐƯỜNG THẾ GIỚI

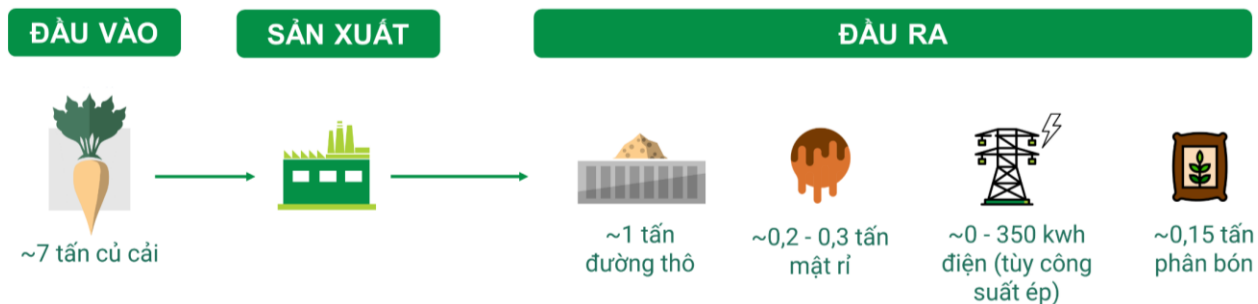
Chuỗi giá trị ngành đường mía

Nguồn: FPTS Tổng hợp



Chuỗi giá trị ngành đường củ cải

Nguồn: FPTS Tổng hợp



Mía và củ cải đường là hai loại nguyên liệu chính được sử dụng trong quá trình sản xuất đường. Tùy theo điều kiện địa lý và tự nhiên của mỗi khu vực để phát triển vùng nguyên liệu. Hàng năm, sản lượng đường từ mía chiếm khoảng 80% tổng cung đường thế giới, còn lại là đường củ cải. Đối với những quốc gia không phát triển được vùng nguyên liệu, những nhà máy luyện đường tại đây có thể nhập khẩu đường thô và tinh luyện đường để phục vụ nhu cầu đường nội địa.

Về cơ bản, kỹ thuật luyện đường từ mía và củ cải không quá phức tạp, sản phẩm đầu ra tương đồng, rào cản kỹ thuật thấp. Điểm khác biệt duy nhất là luyện đường từ mía cần nhà máy hoặc dây chuyền tinh luyện đường riêng biệt. Trong khi đó, đường củ cải có thể được tinh luyện trực tiếp ngay trên cùng một dây chuyền sản xuất đường thô.

Quy trình tinh luyện đường mía



Quy trình tinh luyện đường củ cải

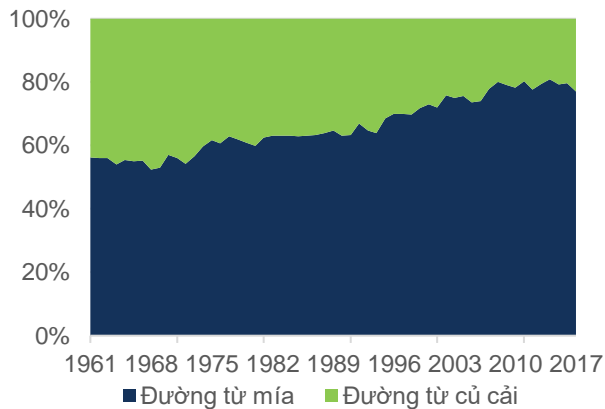


Nguồn: AB Sugar

1. Đầu vào

1.1. Đặc điểm của nguyên liệu mía và củ cải

Tỷ trọng đường sản xuất từ mía và củ cải trên thế giới



Nguồn: USDA

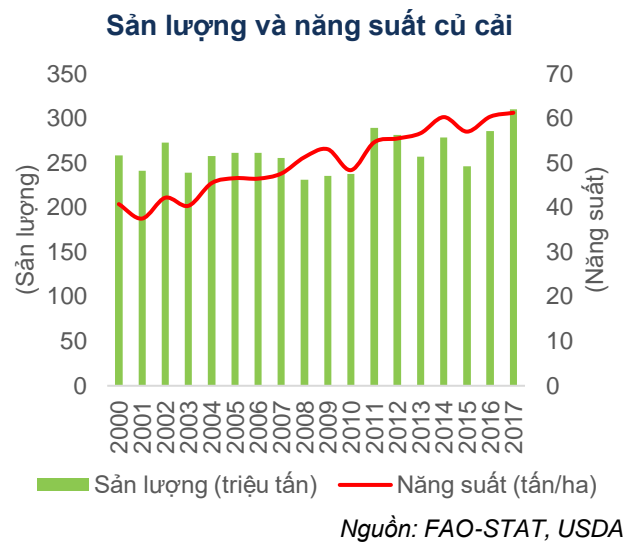
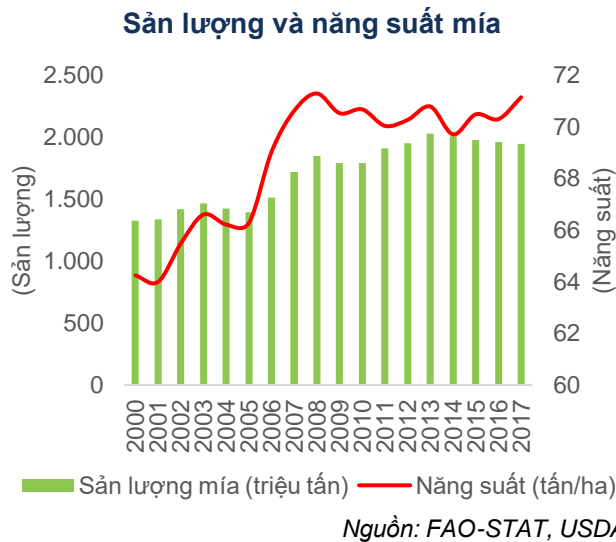
Sau thế kỷ 19, khi người châu Âu luyện được đường từ củ cải, nguyên liệu này trở thành nguồn đầu vào chính trong ngành đường của Châu Âu. Những năm đầu của thập niên 60, thế kỷ 20, đường từ củ cải chiếm tới hơn 40% cung đường thế giới. Tuy nhiên, đường mía vẫn chiếm ưu thế hơn trong sản xuất do các thành phần trong cây mía có thể được tận dụng tối đa để sản xuất phụ phẩm cạnh đường và sau đường. Theo nghiên cứu của FAO, mỗi cây mía sẽ chỉ bỏ đi 5% chất thải không dùng tới, trong khi sản xuất đường củ cải sẽ bỏ đi ~20% thành phần củ cải. Bên cạnh đó, diện tích các khu vực có thể trồng được mía nhiều hơn và được đẩy mạnh phát triển (Brazil, Thái Lan, Ấn Độ). Do đó, đường mía chiếm hơn 80% sản lượng đường thế giới tại thời điểm hiện tại.

Đặc điểm của nguyên liệu mía và củ cải

	Mía	Củ cải
Hàm lượng đường (%)	10 – 12%	15 – 18%
Năng suất cây	50 - 70 tấn/ha	50 – 60 tấn/ha
Tỷ lệ trung bình tạo ra 1 tấn đường	10 - 14 tấn mía	7 – 8 tấn củ cải
Vùng trồng	Khu vực có khí hậu nhiệt đới và cận nhiệt đới (Châu Á, Mỹ - Latin, Châu Phi...)	Khu vực có khí hậu ôn đới, lạnh (Châu Âu, Mỹ, Trung Quốc...)
Yêu cầu lượng mưa trung bình	Từ 1.200 – 1.300 mm/năm	Từ 400 – 500 mm/năm
Kỹ thuật thu hoạch	Thủ công hoặc cơ giới hóa	Thủ công đơn giản
Tuổi thu hoạch	12 – 18 tháng	5 – 6 tháng
Giá thu mua nguyên liệu trung bình	30 - 35 USD/tấn mía ~65 - 70% chi phí sản xuất	35 - 40 USD/tấn củ cải ~70 - 75% chi phí sản xuất
Vụ ép mía/củ cải	<div> <div>Brazil</div> <div> <i>Trung – Nam:</i> T05 – T10 <i>Đông Bắc:</i> T01 – T03 hoặc T09 – T12 </div> </div> <div> <div>Ấn Độ</div> <div>Tháng 09 - 04</div> </div> <div> <div>Thái Lan</div> <div>Tháng 06 - 11</div> </div> <div> <div>Trung Quốc</div> <div>Tháng 11 – 04</div> </div> <div> <div>Việt Nam</div> <div>Tháng 12 – 04</div> </div>	Tháng 05 – 01 Hoặc tháng 01 - 09
Giá thành sản xuất đường	~350 USD/tấn	~450 USD/tấn
Lợi nhuận gộp từ sản phẩm đường	15 – 20%	10 – 15%

Nguồn: Tạp chí nghiên cứu khoa học Ấn Độ, LMC, OECD, FAO-STAT, USDA, FPTs Tổng hợp

1.2. Đánh giá vùng nguyên liệu của các khu vực sản xuất đường trọng điểm

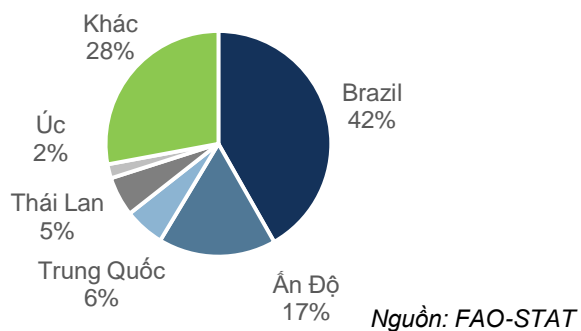


Các quốc gia trồng mía và củ cải đường lớn nhất thế giới năm 2017

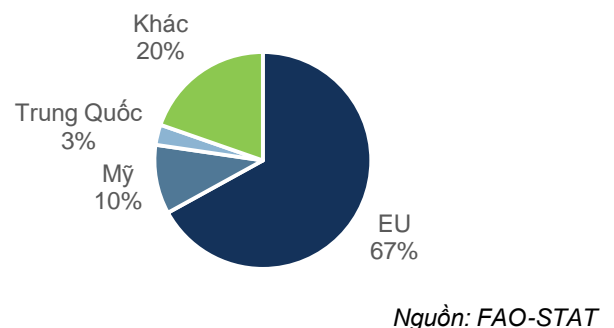
SẢN XUẤT MÍA					CỦ CẢI				
Quốc gia Đơn vị	Diện tích (triệu ha)	Sản lượng (triệu tấn)	Năng suất (tấn/ha)	Tỷ lệ mía/đường (tấn/tấn)	Quốc gia	Diện tích (triệu ha)	Sản lượng (triệu tấn)	Năng suất (tấn/ha)	Tỷ lệ củ cải/đường (tấn/tấn)
Brazil	10,2	758,5	74,48	9,0*	EU	3,3	207,9	62,2	11,5
Ấn Độ	4,4	306,1	69,74	13,8	Mỹ	0,5	32,0	71,1	6,9
Trung Quốc	1,4	104,8	76,10	12,7	Trung Quốc	0,2	9,4	53,9	8,9
Thái Lan	1,4	102,9	75,24	10,0*	Thế giới	5,1	310,4	61,2	7,8
Pakistan	1,2	73,4	60,32	10,8					
Mexico	0,8	57,0	73,78	9,0					
Úc	0,5	36,6	80,63	7,2					
Thế giới	27,4	1.946,3	71,20	14,5					

Nguồn: USDA, FAO-STAT, FPTs Tổng hợp
(*Tỷ lệ mía/đường đã điều chỉnh với sản lượng mía dùng để sản xuất ethanol tại Brazil và Thái Lan)

Tỷ trọng sản xuất mía theo khu vực



Tỷ trọng sản xuất củ cải theo khu vực



Diện tích các khu vực trồng mía trên thế giới hiện đang ở mức 27,4 triệu ha (+2% CAGR giai đoạn 2002 – 2017). Trong đó, vùng nguyên liệu mía ở Brazil chiếm hơn 40% diện tích mía toàn thế giới, nhờ điều kiện thổ nhưỡng thuận lợi cho phát triển mía nguyên liệu, cũng như các chính sách hỗ trợ và đẩy mạnh ngành mía đường của Chính phủ nước này. Theo sau là Ấn Độ, Trung Quốc, Thái Lan và Úc. Đây đều là những quốc gia đầu ngành trong sản xuất và xuất khẩu đường thế giới.

Củ cải đường được trồng chủ yếu ở châu Âu do thời tiết và thổ nhưỡng hỗ trợ việc trồng trọt và sản xuất củ cải đường. Tổng diện tích đạt 5,1 triệu ha. Các quốc gia có diện tích trồng củ cải lớn nhất là Nga (23%), Mỹ (10%), Đức (8%)... Diện tích trồng củ cải trên thế giới đã giảm 2% CAGR trong giai đoạn 2002 – 2017.

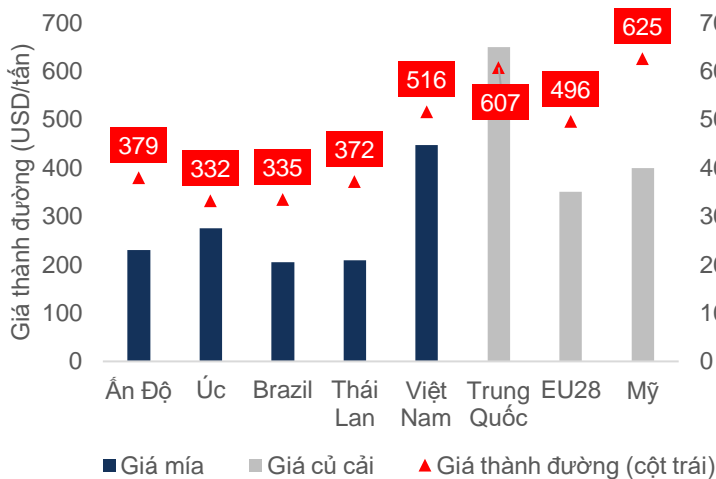
2. Đặc điểm sản xuất của ngành đường thế giới

2.1. Giá thành sản xuất phụ thuộc chính vào giá mua nguyên liệu mía và củ cải

Chi phí mía/củ cải thường chiếm từ 60 – 70% giá thành sản xuất đường. Theo báo cáo của OECD, các quốc gia sản xuất đường từ mía có giá thành thấp hơn khoảng 20% so với sản xuất đường từ củ cải. Nguyên nhân chủ yếu là do giá thu mua mía và củ cải chênh lệch nhau.

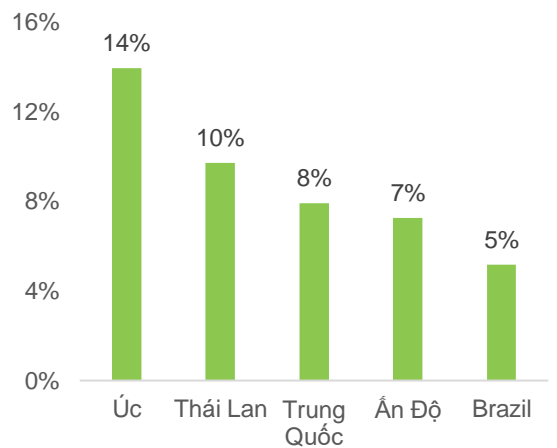
Trong các quốc gia sản xuất đường mía, Úc và Brazil đang có ưu thế về giá thành sản xuất. Tại Úc, việc áp dụng cơ giới hóa trong sản xuất đã giúp quốc gia này có giá thành sản xuất đường thấp nhất thế giới, cũng như tỷ lệ thu hồi đường cao tới 14%. Trong khi đó, Brazil có lợi thế vì điều kiện tự nhiên thuận lợi cho phát triển nguyên liệu và tối ưu được năng suất sản xuất mía, sản xuất đường.

Giá thành sản xuất đường và giá thu mua mía/củ cải nguyên liệu (2016/17)



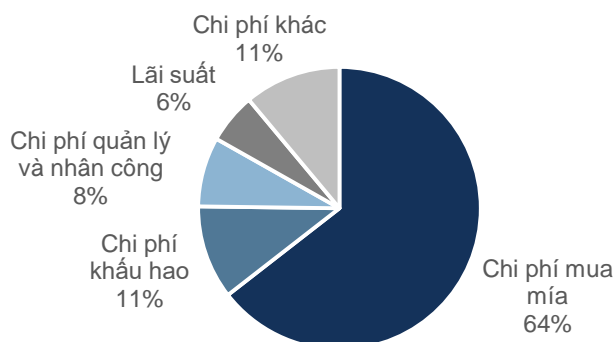
Nguồn: OECD, FAO-STAT, EURO-STAT, FPTS Tổng hợp

Hiệu suất thu hồi đường từ mía



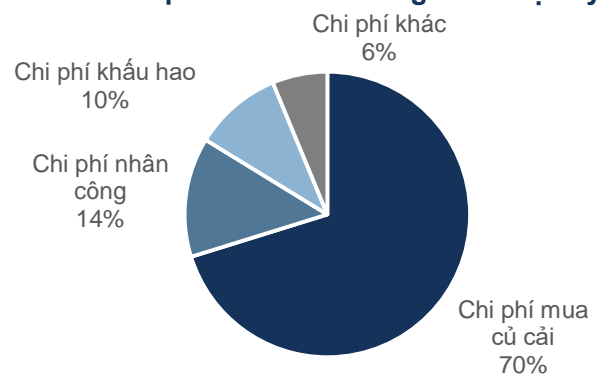
Nguồn: USDA

Cơ cấu chi phí sản xuất đường mía thế giới



Nguồn: Tạp chí Nghiên cứu Khoa học Ấn Độ, LMC, FPTS Ước tính

Cơ cấu chi phí sản xuất đường củ cải tại Mỹ



Nguồn: USDA, FPTS Ước tính

2.2. Hiện tượng El Nino và La Nina làm giảm sản lượng đường, tăng giá đường thế giới

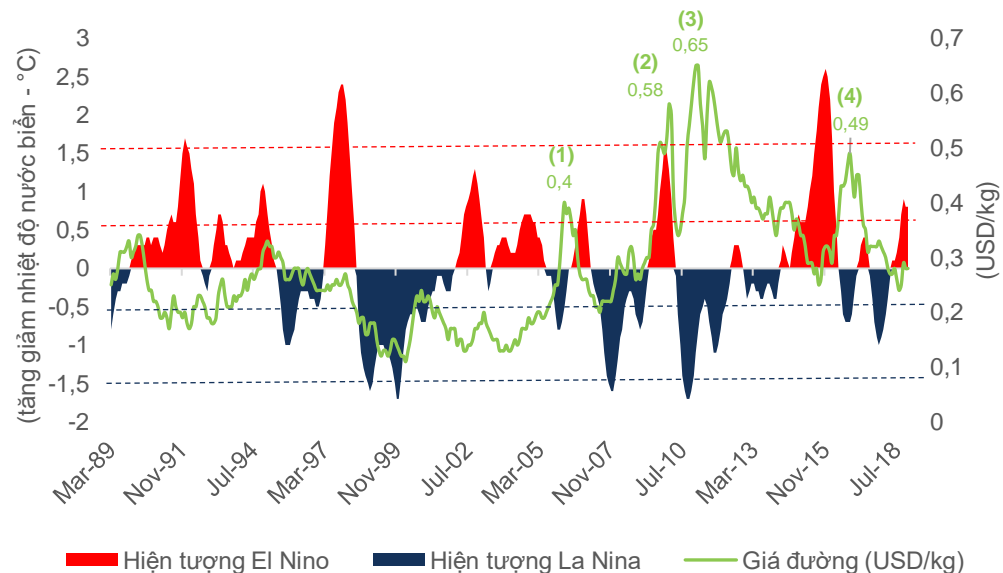
Với đặc thù là một ngành nông nghiệp, ngành đường không tránh khỏi những tác động của thời tiết lên vùng nguyên liệu. Các đợt El Nino và La Nina là những hiện tượng thời tiết cơ bản, ảnh hưởng tới nhiệt độ và lượng mưa tại các khu vực trên thế giới. Khi những hiện tượng này xảy ra với cường độ cao sẽ khiến cho sản lượng mía, củ cải sụt giảm, hoặc làm giảm hàm lượng đường trong cây nguyên liệu, khiến cho tỷ suất thu hồi kém. Trong đó:

- **El Nino:** Gây mưa cho nửa Tây bán cầu (Brazil, Peru); gây khô hạn cho nửa đông bán cầu (Thái Lan, Việt Nam, Úc, Indonexia, Philippines). Nếu như hiện tượng El Nino cực mạnh diễn ra, các vùng mía ở Brazil sẽ bị mưa lớn, làm lượng đường trong mía cây giảm. Trong khi đó, ở những vùng bị hạn hán sẽ không đủ nước cung cấp cho mía, ngoài ra hàm lượng đường mía cũng dễ bị tiêu hao, thường xuyên xảy ra hiện tượng mía cháy. El Nino thường kéo dài từ 8 – 12 tháng, xuất hiện 3 – 4 năm một lần.
- **La Nina:** Ngược lại với El Nino. Hiện tượng La Nina gây khô hạn cho nửa Tây bán cầu, và gây mưa cho bán cầu Đông. La Nina xảy ra với chu kỳ tương tự như El Nino, hoặc thưa hơn.
- Như vậy, một chu kỳ bao gồm El Nino và La Nina (còn gọi là **Chu kỳ ENSO**) thường bắt đầu vào các tháng hè, đạt cực đại vào các tháng cuối năm (Tháng 10), sau đó suy yếu và kết thúc vào các tháng đầu năm sau (Tháng 4). Trong quá khứ, El Nino xuất hiện mỗi 2 hoặc 7 năm, tuy nhiên, tần suất xuất hiện El Nino đang dần dày đặc trong những năm gần đây (3 – 4 năm một lần).

Phụ lục 01: Tần suất diễn ra El Nino trên thế giới (1990 – 2020F)

Khi các hiện tượng thời tiết này xảy ra, cung đường thế giới sẽ sụt giảm, và giá đường tăng lên. Theo nghiên cứu của Rabobank, không chỉ giá đường, mà giá của các hàng hóa nông nghiệp khác (đậu tương, café,...) đều bị ảnh hưởng bởi yếu tố thời tiết.

Chỉ số ONI và diễn biến giá đường thô thế giới



Nguồn: Cục dự báo thời tiết, đo lường đại dương và khí quyển Mỹ (NOAA)

Biểu đồ trên cho biết chỉ số ONI – Chỉ số Nino đại dương (Ocean Nino Index). Thời tiết ở dạng trung tính khi chỉ số ONI giao động trong khoảng -0,5°C tới 0,5°C. Chỉ số ONI cao hơn 0,5°C chỉ hiện tượng El Nino, cao hơn 1,5°C là El Nino cực đại ; dưới -0,5°C là hiện tượng La Nina, dưới -1,5 °C là La Nina cực đại.

Một số tác động của thời tiết lên giá đường thế giới trong 15 năm trở lại đây:

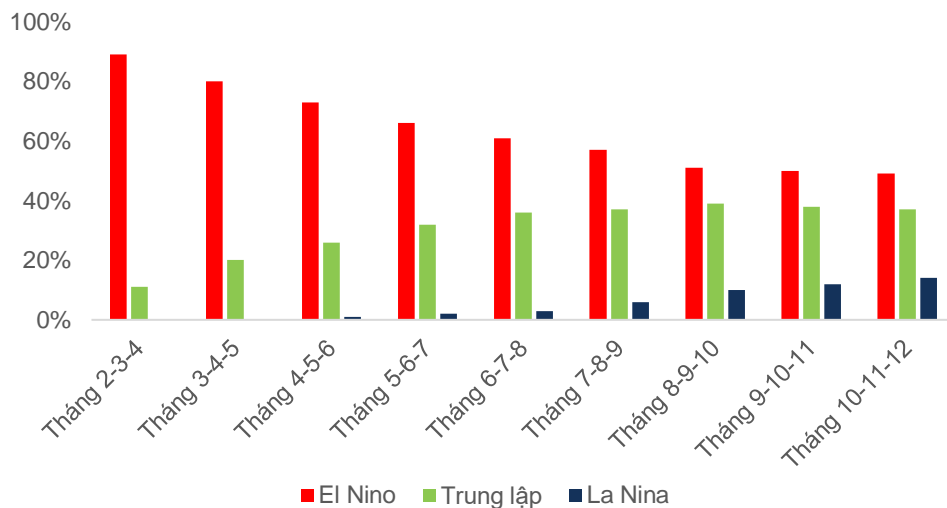
(1) Niên vụ 2005/06: Hiện tượng La Nina mạnh diễn ra (T10/2005 – T3/2006) dẫn đến tình trạng mưa lớn kéo dài, gây ra lũ lụt tại các quốc gia phía Đông bán cầu (Việt Nam, Thái Lan, Philippines), hạn hán ở phía Tây (Brazil). Sản lượng mía toàn cầu giảm hơn 2%, sản lượng đường mía đạt 103 triệu tấn (-4% yoy). Toàn thế giới thâm hụt khoảng 2 triệu tấn đường. Giá đường tăng gấp đôi cùng kỳ và đạt 0,4 USD/kg vào T4/2006.

(2&3) Niên vụ 2009/10 và 2010/11: Diễn biến thời tiết xấu không chỉ ảnh hưởng tới các quốc gia trồng mía như Brazil, Thái Lan, Ấn Độ mà còn khiến sản lượng củ cải ở khu vực EU sụt giảm. Cụ thể: Sản lượng mía giảm 3% yoy, sản lượng đường mía đạt ~120 triệu tấn (-10% yoy). Sản lượng đường củ cải giảm 8%, đạt ~30 triệu tấn đường. Toàn thế giới thâm hụt khoảng 11 triệu tấn đường (~7%). Giá đường do đó tăng mạnh lên 0,58 USD/kg (gấp 2 lần cùng kỳ) vào T1/2010, và đạt mức cao kỷ lục 0,65 USD/kg vào T2/2011.

(4) Niên vụ 2015/16: El Nino cực đại (T10/2014 đến T04/2016) dẫn tới tình trạng khô hạn kéo dài tại các quốc gia khu vực Đông bán cầu. Nổi lên sau đó là hiện tượng La Nina (T6/2016 – T11/2016) khiến các quốc gia này bị lụt nặng. Brazil ở phía Tây bị ảnh hưởng theo hướng ngược lại. Hai hiện tượng này diễn ra liên tiếp, khiến cho sản lượng mía giảm ~2%, lượng đường sản xuất toàn cầu giảm ~7% yoy, chỉ đạt 174 triệu tấn đường. Trong khi ấy, nhu cầu đường thế giới tăng 1,5% yoy và đạt ~182 triệu tấn đường, toàn cầu thiếu hụt 6 triệu tấn đường (~3%). Do đó, giá đường thế giới tăng mạnh (+58% yoy) và đạt 0,49 USD/kg vào tháng 10/2016.

Theo dự báo ngày 14/03/2019 của Cục dự báo thời tiết Mỹ (NOAA): **Hiện tượng El Nino sẽ diễn ra từ đầu năm tới mùa thu năm 2019, và chuyển biến dần sang trạng thái thời tiết trung lập vào cuối năm.**

Dự báo xác suất xảy ra El Nino và La Nina năm 2019



Nguồn: Cục dự báo thời tiết, đo lường đại dương và khí quyển Mỹ (NOAA) (14/03/2019)

2.3. Chính sách ngành đường tại các khu vực trọng điểm

Với vị thế là những quốc gia dẫn đầu trong sản xuất đường thế giới, chính sách sản xuất và tiêu thụ ngành đường và những phụ phẩm liên quan của Brazil, Ấn Độ, EU, Thái Lan và Trung Quốc có tác động không nhỏ đến nguồn cung đường, cũng như dòng chảy thương mại đường toàn cầu.

Một số chính sách có tác động tới ngành đường thế giới

Quốc gia	Chính sách	Tác động
Brazil	<p>► Chương trình RenovaBio của chính phủ Brazil với mục tiêu tăng cường sử dụng nhiên liệu sạch, với tham vọng giảm 37% khí nhà kính vào năm 2025 và 43% vào năm 2030. Áp dụng tiêu chuẩn xăng sinh học E27 từ tháng 3/2015 (27% ethanol pha lẫn trong xăng), tăng 2% so với trước kia.</p>	<p>► Nhu cầu sản xuất ethanol từ mía tăng lên, cung đường mía tại Brazil giảm, ảnh hưởng tới cung đường toàn cầu.</p>
Ấn Độ	<p>► Trợ giá mía tối thiểu cho nông dân. Giá mua mía được ấn định bởi Chính phủ.</p>	<p>► Việc trợ giá mía cũng như hỗ trợ xuất khẩu đường của Ấn Độ khiến cho giá thành sản xuất đường của nước này rầy cạnh tranh, làm giảm giá đường thế giới. Năm 2018, Brazil đã kiện lên WTO và yêu cầu Ấn Độ phải làm rõ những chính sách trong ngành mía đường của mình. Nếu như Ấn Độ không hỗ trợ giá mía, người dân nước này có thể bỏ mía, khiến cho cung đường thế giới giảm.</p>
EU	<p>► Bỏ hạn ngạch sản xuất đường từ tháng 10/2017. Năm 2006, Brazil, Úc và Thái Lan khiếu nại về chính sách trợ cấp xuất khẩu đường của EU lên WTO. Do đó, WTO đã áp hạn ngạch sản xuất lên EU. Tuy nhiên, hạn ngạch này đã chính thức được gỡ bỏ vào năm 2017.</p>	<p>► Sau khi gỡ bỏ hạn ngạch sản xuất, cung đường củ cải tại EU được dự báo sẽ tăng mạnh. Nhu cầu nhập khẩu đường sẽ giảm xuống. Ngoài ra, EU sẽ thúc đẩy xuất khẩu, cạnh tranh với các quốc gia khác và làm thay đổi vị thế của mình trong các hoạt động thương mại ngành đường thế giới.</p>
Thái Lan	<p>► Chính sách chia lợi nhuận: Giá mía được Hiệp hội Mía đường Thái Lan ấn định vào đầu niên vụ. Lợi nhuận thu được chia cho nông dân và nhà máy với tỷ lệ 70:30. Vào cuối vụ, nếu có chênh lệch với giá mía thực tế, Quỹ Mía và Đường nước này sẽ hỗ trợ nông dân.</p> <p>► Áp thuế tiêu thụ đặc biệt lên các nhà sản xuất nước giải khát có đường (tháng 9/2017) và chính thức có hiệu lực vào tháng 09/2019.</p>	<p>► Giá mua mía thấp khiến cho giá thành sản xuất đường của nước này cạnh tranh lớn với các quốc gia khác. Năm 2017, Brazil đã kiện lên WTO, cho rằng việc trợ giá của Chính phủ Thái Lan khiến cho giá đường thế giới giảm xuống, thị phần đường Thái Lan tăng lên. Đầu năm 2018, Chính phủ Thái Lan đã đưa ra một số thay đổi tạm thời trong cơ chế và chính sách ngành đường nước này để xoa dịu căng thẳng với Brazil. Những thay đổi này có thể khiến cung đường tại Thái Lan sụt giảm, và tăng giá đường.</p> <p>► Nhu cầu sử dụng đường công nghiệp tại Thái Lan được kỳ vọng giảm 2%. Cùng với sản lượng đường dư thừa trong nước tăng cao, Thái Lan sẽ đẩy mạnh xuất khẩu đường trong thời gian tới.</p>
Trung Quốc	<p>► Đẩy mạnh sản xuất đường trong nước. Cơ chế đánh thuế nhập khẩu mới đối với các cường quốc ngành đường từ năm 2017.</p>	<p>► Mức thuế tự vệ cho đường nhập khẩu ngoài hạn ngạch lên tới 95% trong năm 2018 (2019: còn 90%, 2020: còn 85%) làm ảnh hưởng lớn tới nhập khẩu đường của Trung Quốc (-34% yoy trong niên vụ 2017/18), đặc biệt là nhập khẩu từ Brazil (-92% yoy).</p>

[\(Quay lại: Các quốc gia trọng điểm ngành đường\)](#)

3. Đầu ra

3.1. Đường thô chiếm tỷ trọng lớn trong sản xuất và các hoạt động thương mại đường

Sau khi qua các công đoạn như sơ chế nguyên liệu, cắt/ép nguyên liệu để lấy nước đường, chưng cất và ly tâm đường, sản phẩm thu được cuối cùng trong giai đoạn kết tinh được gọi là đường. Tuy nhiên, các loại đường này có tính chất và chất lượng khác nhau. Chia làm 02 loại cơ bản:

(1) Đường chưa qua tinh luyện (còn gọi là đường thô)

(2) Đường tinh luyện (còn gọi là đường trắng)

Sản phẩm đường từ mía và củ cải không có nhiều sự khác biệt về màu sắc hay hương vị. Điểm khác biệt cơ bản là đường thô từ củ cải có đậm mùi củ cải, nên bắt buộc phải được tinh luyện.

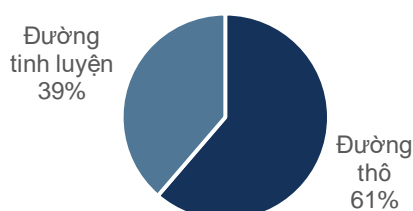
Ngoài ra, trên thế giới hiện nay đang phát triển sản phẩm **đường Organic** (đường tự nhiên). Mía và củ cải được trồng tự nhiên, vùng nguyên liệu phải đảm bảo không sử dụng hóa chất trong quá trình chăm bón, thu hoạch. Đường Organic cũng có thể chia thành đường chưa qua tinh luyện và đã qua tinh luyện. Loại đường này có yêu cầu về sản xuất cũng như hàm lượng chất dinh dưỡng cao hơn, nên có giá thành cao.

Phân loại đường cơ bản

Đường chưa qua tinh luyện (Unrefined Sugar / Raw Sugar) (Đường mía)	Đường tinh luyện / Đường trắng (Refined Sugar / White Sugar) (Đường mía và củ cải)
Vẫn còn lẫn mật rỉ trong đường	Không chứa mật rỉ trong đường, ít chất dinh dưỡng
Chứa khoáng chất và chất dinh dưỡng	Màu trắng, dễ tan trong nước, vị ngọt
Có màu nâu, vị hơi đắng do lẫn mật rỉ	Độ trắng và kích cỡ của tinh thể đường phụ thuộc vào quá trình tinh luyện. Ví dụ như 02 loại đường thường thấy:
Được sử dụng trong tiêu dùng hàng ngày	<ul style="list-style-type: none"> ► Đường trắng RS (Refined Standard): dùng trong chế biến thực phẩm công nghiệp cơ bản, tiêu dùng hàng ngày ► Đường tinh luyện RE (Refined Extra): tinh khiết hơn, độ trắng cao hơn, đáp ứng được những yêu cầu đầu vào trong sản xuất các loại thực phẩm, đồ uống như nước có gas, sữa, bánh kẹo cao cấp...

Nguồn: FPTs Tổng hợp

Tỷ trọng đường giao dịch toàn cầu (2018)



Nguồn: USDA

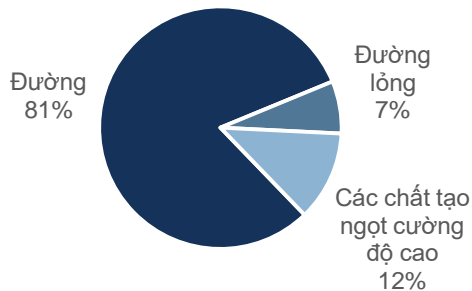
Trong năm 2018, sản lượng đường toàn cầu đạt ~195 triệu tấn đường (+12% yoy). Khoảng 30% đường sản xuất mỗi năm được giao dịch trên thị trường đường thế giới với 02 loại hợp đồng phổ biến: **Hợp đồng tương lai đường thô số 11 tại sàn New York (NY No. 11)** và **Hợp đồng tương lai đường tinh luyện số 5 tại sàn London (LD No.5)**.

Trong đó, **đường thô** chiếm khoảng 60 - 65% tổng giao dịch trong ngành đường, do sản phẩm này có **giá thành rẻ hơn** và **dễ bảo quản hơn** trong quá trình vận chuyển, lưu kho. Một số quốc gia không có vùng nguyên liệu mía/củ cải có thể nhập khẩu đường thô và tinh luyện thành đường trắng, phục vụ cho nhu cầu nội địa.

3.2. Cạnh tranh trong thị trường chất tạo ngọt

Đường không phải là sản phẩm duy nhất được dùng để tạo vị ngọt trong chế biến thực phẩm và tiêu dùng hàng ngày. Theo báo cáo của Rabobank, đường hiện nay chiếm 81% trong thị trường chất tạo ngọt, và đang cạnh tranh cùng với đường lỏng (7%), và các chất tạo ngọt cường độ cao khác (12%).

Thị trường chất tạo ngọt (2017)



Nguồn: ISO, F.O Litch, Rabobank ước tính

Đường lỏng được làm chủ yếu từ ngô và được sản xuất phần lớn tại các quốc gia ôn đới (EU, Mỹ, Trung Quốc, Hàn Quốc). Các chất tạo ngọt cường độ cao khác còn được gọi là chất tạo ngọt hóa học.

Tùy vào mỗi quốc gia mà mức độ cạnh tranh của đường trong thị trường chất tạo ngọt là khác nhau. Mức độ cạnh tranh phụ thuộc vào giá thành sản xuất, các quy định về thực phẩm, nhu cầu sử dụng chất tạo ngọt.

Đường lỏng có giá thấp hơn đường mía và củ cải từ 10 – 15%. Trong khi độ ngọt có thể lên tới 1,2 – 1,5 lần đường thường. Do đó, xu hướng sử dụng đường lỏng trong chế biến thực phẩm – đồ uống tăng nhanh, đặc biệt tại các quốc gia đang phát triển. Tuy nhiên, hiện đang có những tranh luận về việc các chất tạo ngọt hóa học có thể gây tác động xấu tới sức khỏe người tiêu dùng do độ ngọt vượt mức của loại đường này (theo Tạp chí Dinh dưỡng quốc tế).

3.3. Sản xuất phụ phẩm từ mía: nhu cầu sản xuất ethanol tăng cao

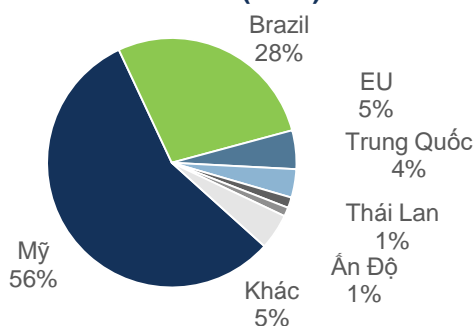
Bên cạnh đường, quá trình luyện đường từ mía còn sản xuất các loại phụ phẩm khác như mật rỉ; điện đồng phát từ đốt bã mía có thể cung cấp cho hoạt động của nhà máy hoặc bán lên lưới điện quốc gia; phân bón, phân vi sinh từ bã bùn.

Trong đó, mật rỉ được sử dụng để sản xuất xăng sinh học ethanol. Ethanol có nguồn gốc từ cồn, được dùng làm nhiên liệu đốt và là chất phụ gia cho xăng sinh học, sử dụng trong các phương tiện gắn máy.

Hiện nay, Mỹ (56%) và Brazil (28%) là hai quốc gia sản xuất ethanol chính trên thế giới. Từ năm 2014 – 2018, sản lượng Ethanol toàn cầu đã tăng với tốc độ kép 4%, đạt ~108 tỷ lít. Sản lượng ethanol thế giới năm 2018 tăng 6%, chủ yếu đến từ tăng trưởng tại: Ấn Độ (+57%), Trung Quốc (+22%) và Brazil (+15%).

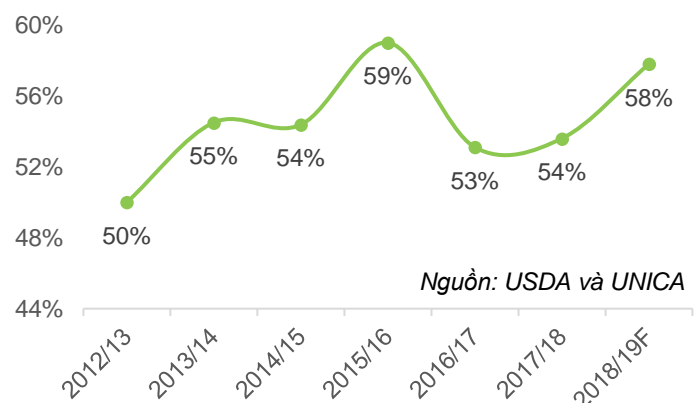
Tại Brazil, mía là nguyên liệu chính dùng để sản xuất ethanol. Phần lớn các nhà máy luyện đường mía tại Brazil có thể sản xuất được ethanol, nên các nhà sản xuất ở nước này thường linh hoạt giảm tỷ trọng mía để sản xuất đường xuống nếu như giá ethanol cao. Theo thống kê của USDA, có thể thấy, tỷ trọng mía sử dụng để sản xuất ethanol tại Brazil tăng lên tới 54% trong vụ 2017/18 vừa qua, và dự kiến sẽ lên đến 58% trong niên vụ 2018/19. Bên cạnh Brazil, 02 quốc gia là Ấn Độ và Thái Lan cũng đang tích cực đẩy mạnh sản xuất nguồn năng lượng sạch ethanol từ mía. Với vị thế là các quốc gia dẫn đầu sản xuất đường thế giới, việc định hướng sản xuất của những khu vực này sẽ có tác động không nhỏ tới cung đường toàn cầu.

Tỷ trọng sản xuất ethanol trên thế giới (2018)



Nguồn: Hiệp hội nhiên liệu tái tạo Mỹ (RFA)

% mía dùng để sản xuất ethanol tại Brazil

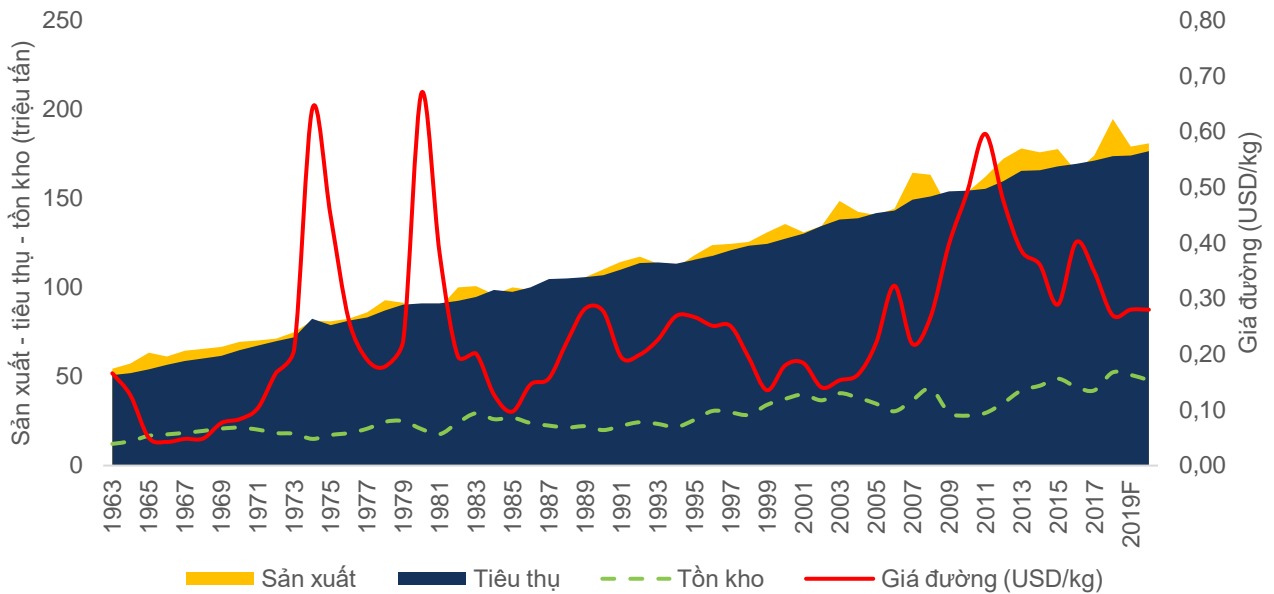


Nguồn: USDA và UNICA

III. TÌNH HÌNH VÀ XU HƯỚNG CUNG – CẦU NGÀNH ĐƯỜNG THẾ GIỚI

1. Xu hướng cung – cầu đường thế giới và các hoạt động thương mại

Diễn biến cung - cầu và giá đường thô thế giới



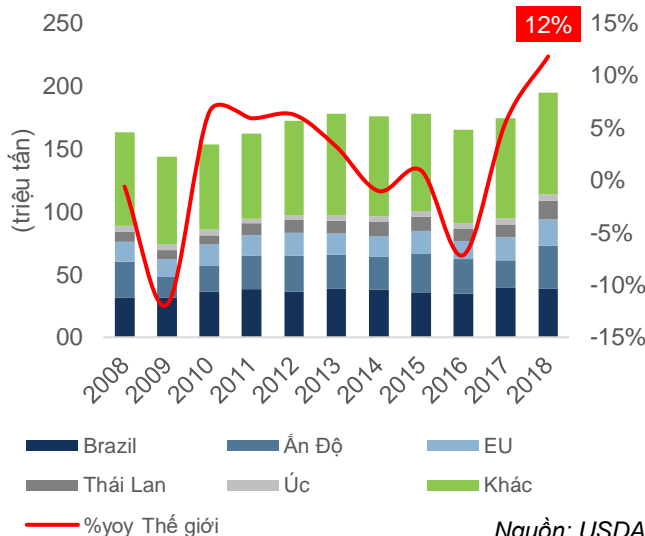
Nguồn: USDA, MacroTrend, FPTs Tổng hợp

1.1. Nguồn cung được thúc đẩy nhờ hoạt động sản xuất tại Thái Lan, Brazil và Ấn Độ

Nguồn cung đường toàn cầu hiện nay chủ yếu đến từ các quốc gia sản xuất đường mía (~80%) như Brazil, Ấn Độ, Thái Lan, Úc, và khối EU với đường củ cải (~20%). Trong giai đoạn 1963 – 2018, cung đường thế giới tăng trưởng với tốc độ CAGR 2%. Trong giai đoạn 10 năm gần đây, sản lượng đường thế giới được thúc đẩy bởi hoạt động sản xuất tại Thái Lan, Brazil và Ấn Độ.

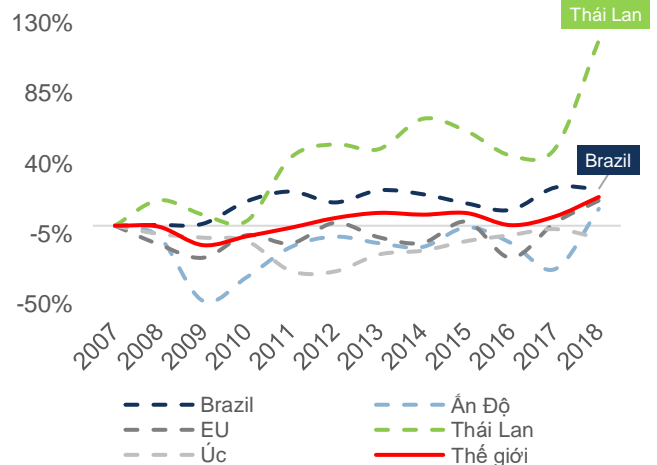
Năm 2018, sản lượng đường sản xuất trên thế giới đạt khoảng 195 triệu tấn (+12% yoy) do sản lượng kỷ lục tại Ấn Độ (+54% yoy), Thái Lan (+47% yoy) và EU (+14% yoy) nhờ điều kiện thời tiết thuận lợi cho vụ mùa mía và củ cải.

Sản lượng sản xuất thế giới



Nguồn: USDA

Diễn biến tăng trưởng trong sản xuất (năm gốc 2007)



Nguồn: USDA, FPTs Tổng hợp

(1) Xu hướng ngắn hạn: Cung đường giảm 8% trong niên vụ 2018/19 và tăng nhẹ 1% trong 2019/20

Theo báo cáo của USDA (T06/2019), sản lượng đường sản xuất thế giới ước đạt 179 triệu tấn đường, giảm khoảng 8% yoy trong niên vụ 2018/19, do:

i) Diễn biến thời tiết xấu
ii) Xu hướng sản xuất ethanol từ mía làm giảm cung đường từ Brazil

Tăng trưởng trong sản xuất đến từ Trung Quốc và Úc. Ngoài ra, đây là lần đầu tiên trong 16 năm, Ấn Độ vượt qua Brazil để trở thành nhà sản xuất đường hàng đầu thế giới. Cụ thể như sau:

**Ước tính sản lượng đường sản xuất niên vụ 2018/19
và dự báo cho niên vụ 2019/20 (đơn vị: triệu tấn)**

Nguồn: USDA (tháng 06/2019), FPTS Tổng hợp

Quốc gia	Tỷ trọng vụ 2018/19	Ước tính 2018/19	% yoy	Dự báo 2019/20	% yoy	Nguyên nhân
Ấn Độ	18,5%	33,1	-3,6%	30,3	-8,4%	<ul style="list-style-type: none"> - Diện tích vùng nguyên liệu giảm 8% yoy. - Hạn hán kéo dài ảnh hưởng tới hoạt động tưới tiêu tại Ấn Độ, tác động tiêu cực tới năng suất mía, dự báo kéo dài tới vụ 2019/20. - Tỷ trọng mía dùng để sản xuất ethanol tăng từ 22% lên 28,6% trong vụ 2018/19 và dự kiến đạt 29% trong 2019/20.
Brazil	16,5%	29,5	-24,1%	32,0	+8,5%	<ul style="list-style-type: none"> - Thời tiết khô hạn kéo dài từ tháng 4 đến tháng 7/2018 tại các vùng trồng mía chính làm ảnh hưởng xấu đến sản lượng mía trong vụ 2018/19. Niên vụ 2019/20, thời tiết được kỳ vọng sẽ thuận lợi hơn. - Tỷ trọng mía dùng để sản xuất ethanol tăng từ 53,6% lên 57,8% vụ 2018/19 và 62% vụ 2019/20.
EU28	10,2%	18,2	-12,7%	19,4	+6,9%	<ul style="list-style-type: none"> - Hạn hán trên diện rộng trong vụ 2018/19 khiến sản lượng củ cải dự kiến giảm còn 21,7 triệu tấn (-6% yoy). Thời tiết được dự báo sẽ ổn định hơn trong vụ 2019/20.
Thái Lan	7,9%	14,2	-3,5%	13,9	-2,0%	<ul style="list-style-type: none"> - Sản lượng mía giảm 4% do lượng mưa thấp tại các vùng trồng mía chính (miền Bắc & miền Trung Thái Lan). - Một bộ phận người trồng mía ở phía Đông Bắc đã chuyển sang trồng lúa do giá gạo tăng khoảng 50 – 70% từ tháng 3/2018.
Trung Quốc	5,9%	10,6	+2,9%	10,7	+0,9%	<ul style="list-style-type: none"> - Điều kiện thời tiết thuận lợi. - Diện tích mía tăng 3 – 5% nhờ các chính sách hỗ trợ mua giống mía, máy móc, phân bón... cho nông dân. - Sản lượng củ cải tăng nhờ mở rộng vùng nguyên liệu tại Nội Mông Cổ từ năm 2016.
Mỹ	4,5%	8,1	-3,7%	8,3	+1,9%	<ul style="list-style-type: none"> - Sản lượng đường củ cải giảm 5,2% do thời tiết quá lạnh tại vùng trồng củ cải, làm đóng băng củ cải khiến cho công đoạn sản xuất gặp khó khăn, hiệu suất thu hồi đường giảm. - Sản lượng đường mía tăng nhẹ 4% nhờ điều kiện thời tiết thuận lợi, tăng hiệu suất thu hồi.
Úc	2,7%	4,9	+2,1%	4,9	0%	<ul style="list-style-type: none"> - Diện tích vùng nguyên liệu mía vụ 2018/19 tăng 4,2% yoy, phần lớn vùng nguyên liệu đều tận hưởng thời tiết thuận lợi. - Chính sách trợ giá mía của Chính phủ đã tăng 10% so với mức trợ giá cho niên vụ 2018/19. - Áp dụng thành công giống mía ngắn ngày mới đã tăng sản lượng và hiệu suất thu hồi đường.
Thế giới	100%	178,9	-8,0%	180,7	+1,0%	

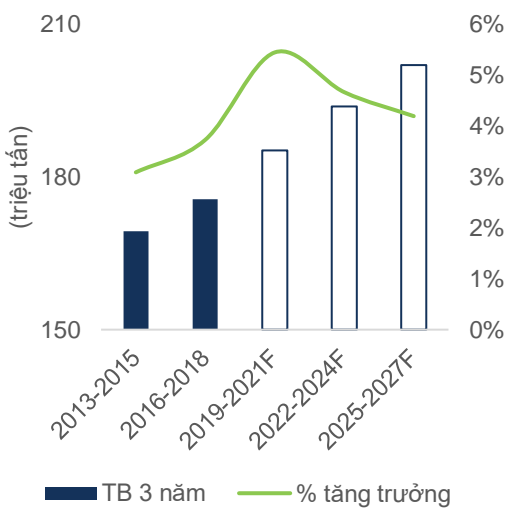
(2) Xu hướng trung và dài hạn: Sản lượng tăng nhờ các quốc gia đang phát triển

Theo báo cáo của OECD-FAO, cung đường thế giới sẽ đạt mốc 205 triệu tấn đường vào năm 2027, với tốc độ tăng trưởng giai đoạn 2018 – 2027 đạt 1,5%.

Brazil dự kiến sẽ vẫn là nhà sản xuất chính, cung cấp ~20% sản lượng đường của thế giới, mặc dù ngành đường của nước này có thể phải đối mặt với sự cạnh tranh gia tăng từ việc sử dụng mía cho sản xuất ethanol. Sản lượng tăng trưởng chậm hơn so với thập kỷ trước được dự báo ở Châu Á (Ấn Độ, Pakistan và Thái Lan) và Châu Âu, điều này giải thích sự tăng trưởng hàng năm chậm hơn trong sản xuất đường toàn cầu trong giai đoạn 2018 – 2027 (tốc độ tăng trưởng kép CAGR đạt +1,5%) so với giai đoạn 2008 - 2017 (CAGR đạt +2,6%).

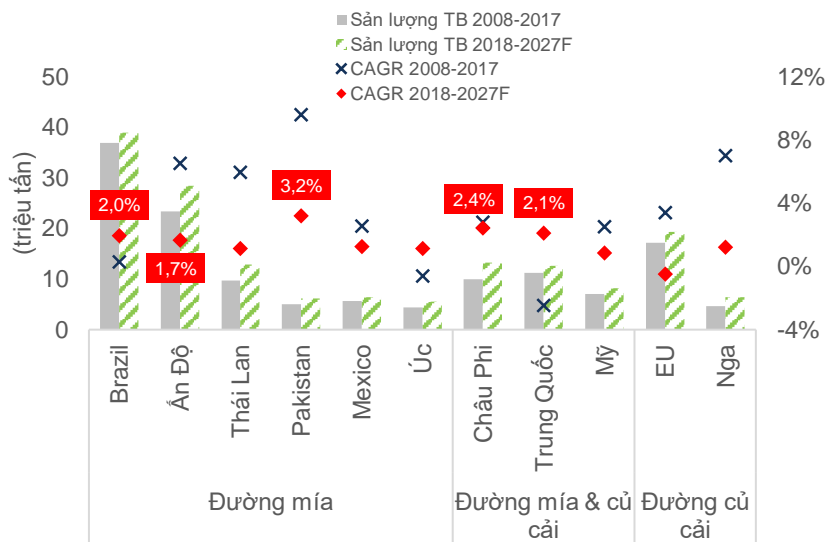
Hơn 80% sản lượng đường tăng lên nhờ vào sản xuất của các nước đang phát triển: Pakistan (CAGR 2018-2027 đạt +3,2%), Châu Phi (+2,4%), Brazil (+2,0%), Trung Quốc (+2,1%) và Ấn Độ (1,7%).

Dự phóng cung đường thế giới



Nguồn: OECD-FAO, FPTs Tổng hợp

Dự phóng sản lượng tại một số quốc gia



Nguồn: OECD-FAO, FPTs Tổng hợp

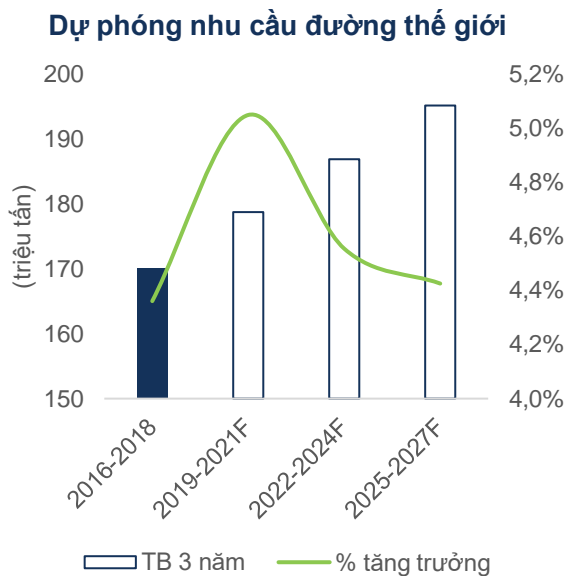
Ngoài ra, như đã phân tích ở mục [Chính sách ngành đường tại các quốc gia trong điểm](#), nguồn cung đường thế giới được thúc đẩy bởi hoạt động sản xuất tại các quốc gia như Brazil, Thái Lan và Ấn Độ. Hiện nay, ngành đường Thái Lan và Ấn Độ đang được Chính phủ các nước này áp dụng các chính sách hỗ trợ sản xuất và trợ giá mía nguyên liệu. Những chính sách này giúp cho Thái Lan và Ấn Độ có giá thành và giá xuất khẩu thấp, cạnh tranh với các khu vực khác. Trong năm 2017 và 2018, Brazil khiếu nại những chính sách này của Thái Lan và Ấn Độ lên WTO. Việc hai quốc gia này điều chỉnh các chính sách sản xuất của mình trong tương lai sẽ là một trong những yếu tố quan trọng cần được theo dõi. Chúng tôi sẽ tiếp tục cập nhật khi có những thay đổi ảnh hưởng tới xu hướng sản xuất ngành đường toàn cầu.

1.2. Xu hướng cầu: Triển vọng đến từ các quốc gia đang phát triển

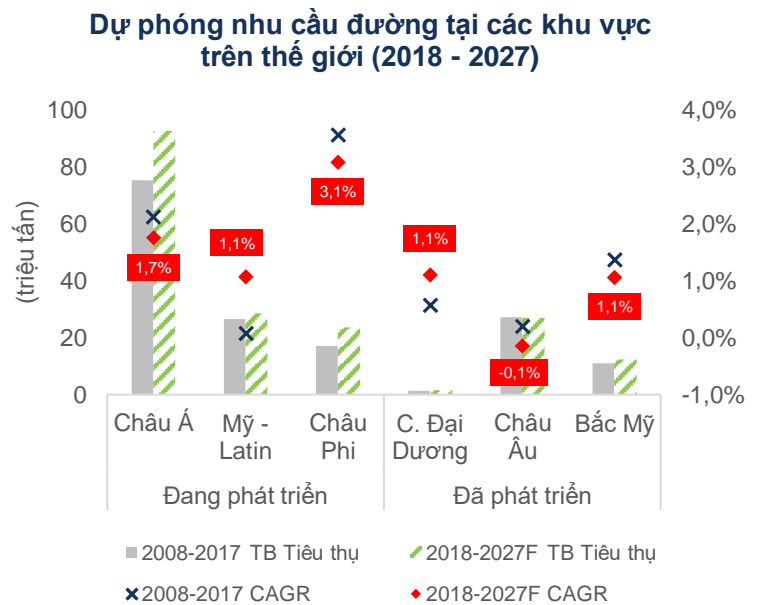
Do ngành đường thế giới đã bước vào giai đoạn bão hòa, nhu cầu tiêu thụ đường toàn cầu được dự báo tăng với tốc độ CAGR 1,5% trong giai đoạn 2018 – 2027 (thấp hơn mức 1,6% của giai đoạn 2008 – 2017), đạt sản lượng tiêu thụ 198 triệu tấn đường vào năm 2027, theo dự báo của OECD.

Tốc độ tăng trưởng thấp hơn đến từ (1) Sự suy giảm tăng trưởng dân số toàn cầu và (2) Sự giảm tiêu thụ đường bình quân đầu người tại các nước phát triển (Mỹ, EU, Nga...) và một số nước đang phát triển (Brazil, Ai Cập, Mexico...). Mức tiêu thụ bình quân đầu người ở những quốc gia này đã đạt đến mức bão hòa cho mỗi quan tâm về sức khỏe (béo phì, tiểu đường và các vấn đề sức khỏe khác – theo WHO).

Triển vọng tăng trưởng đến từ Châu Á và Châu Phi: Tốc độ tăng trưởng dân số và đô thị hóa dự kiến sẽ duy trì tăng trưởng tiêu thụ đường. Bên cạnh đó, hai khu vực này cũng sẽ đẩy mạnh tiêu thụ đường do nhu cầu tiêu thụ ngành thực phẩm – đồ uống tăng nhanh cùng với sự gia tăng dân số.

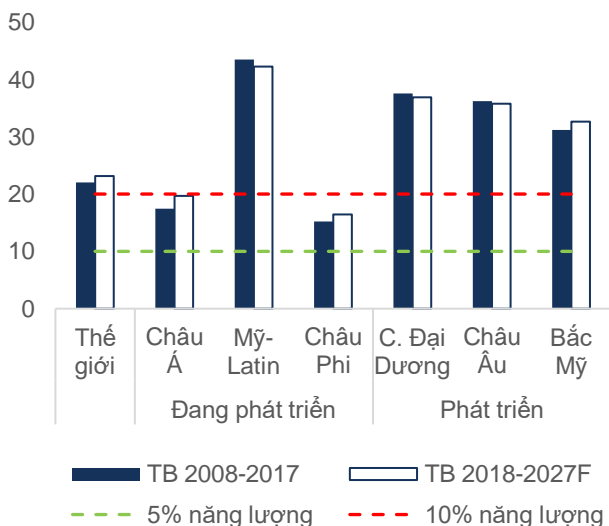


Nguồn: OECD-FAO, FPTs Tổng hợp



Nguồn: OECD-FAO, FPTs Tổng hợp

Dự phóng bình quân tiêu thụ đường (kg/người/năm)



Nguồn: OECD-FAO, WHO, FPTs Tổng hợp

Hiện nay, mức độ tiêu thụ đường bình quân đầu người trên thế giới ở mức 22 kg/người/năm. Trong đó, mức tiêu thụ tại Châu Á (17,5 kg/người/năm) và Châu Phi (15,2 kg/người/năm) vẫn còn ở mức dưới trung bình. Theo Tổ chức Y tế thế giới WHO, mức tiêu thụ đường cho người bình thường được khuyến cáo ở mức 5 – 10% năng lượng sử dụng mỗi ngày, tương ứng với 10 – 20 kg/người/năm. Như vậy, mức tiêu thụ trung bình thế giới hiện nay đang vượt quá mức khuyến nghị khoảng 10%.

Trong 10 năm tới, tiêu thụ trung bình toàn cầu ước đạt 23 kg/người/năm (+5% so với hiện nay). Xu hướng tiêu dùng tại Châu Á và Châu Phi được kỳ vọng sẽ là động lực chính cho tăng trưởng nhu cầu sử dụng đường trên thế giới.

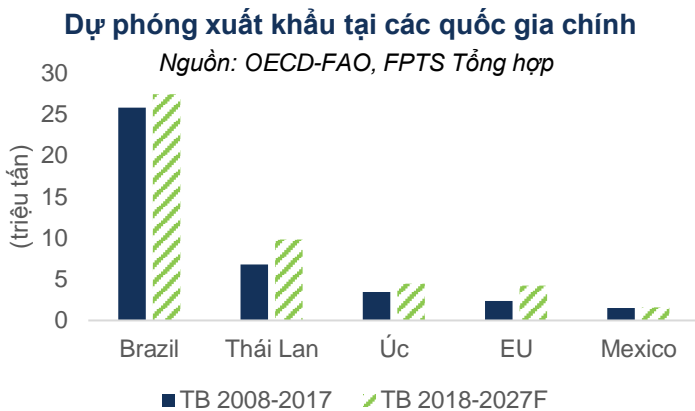
Tại các quốc gia đang phát triển, nhu cầu sử dụng đường đang ở mức cao và được dự báo sẽ giảm trong 10 năm tới. Mức giảm này là do xu hướng lo ngại về sức khỏe, cũng như tốc độ gia tăng dân số chững lại tại những khu vực này.

1.3. Xu hướng thương mại đường thế giới

(1) Xuất khẩu: Thái Lan, Úc và EU sẽ đẩy mạnh xuất khẩu do dư thừa cung đường nội địa

Theo dự báo của OECD, xuất khẩu đường dự kiến sẽ vẫn tập trung cao độ trong thập kỷ tới. Brazil giữ vị trí là nhà xuất khẩu hàng đầu. Sự suy yếu của đồng tiền Real (Brazil) so với đô la Mỹ trong thời gian tới sẽ giúp nước này duy trì khả năng cạnh tranh trong xuất khẩu. Tuy nhiên, OECD cũng dự báo, Brazil sẽ gặp nhiều thách thức đến từ những đối thủ cạnh tranh từ Châu Á, như Thái Lan và Ấn Độ.

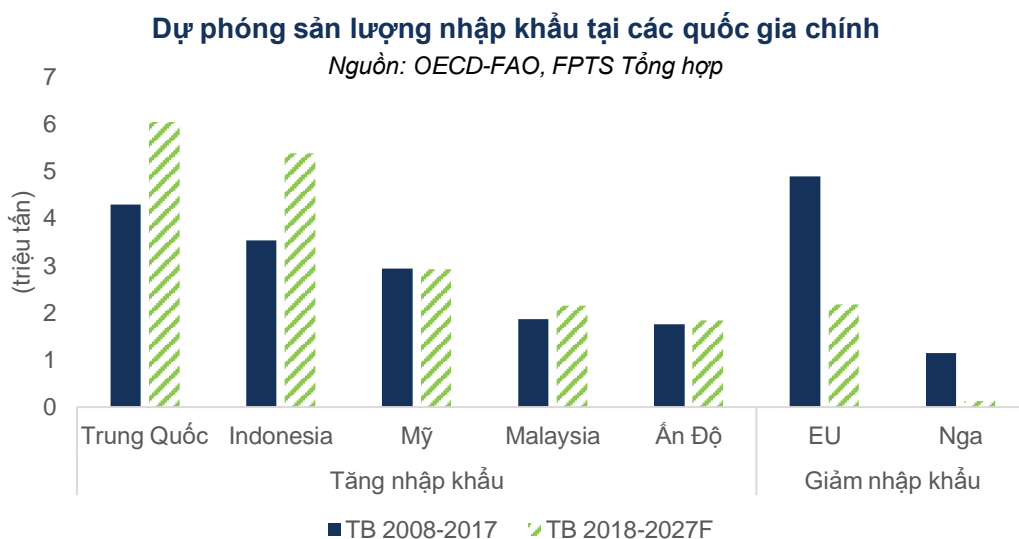
Thái Lan (#2 xuất khẩu), sẽ được hưởng lợi từ tăng trưởng sản xuất ổn định và sẽ tiếp tục giành thị phần, chiếm 16% xuất khẩu của thế giới vào năm 2027 (cao hơn so với mức 13% trong giai đoạn 2008 – 2017). Ngoài ra, việc Úc đầu tư vào thủy lợi, mở rộng diện tích trồng mía và tăng công suất ép tại các nhà máy sẽ dẫn đến sản lượng cao hơn, từ đó sẽ thúc đẩy xuất khẩu trong trung hạn.



Tại EU, việc bãi bỏ hạn ngạch sản xuất đường và các chất tạo ngọt sẽ dẫn đến sản lượng sản xuất cao hơn, gia tăng xuất khẩu đường củ cải tinh luyện. OECD dự báo, dòng chảy xuất khẩu từ EU sẽ hướng đến các quốc gia thâm hụt đường chủ yếu ở các khu vực Trung Đông - Bắc Phi, và sẽ cạnh tranh với các nhà máy đường mía ở khu vực này.

(2) Nhập khẩu: EU giảm nhập khẩu, điểm đến hướng về Châu Á và Châu Phi

Cũng theo OECD, nhập khẩu đường thế giới phân tán hơn so với xuất khẩu. Do Châu Á và Châu Phi sẽ có sự tăng trưởng mạnh nhất về nhu cầu đường, điều này sẽ ảnh hưởng đến tăng trưởng nhập khẩu cho các khu vực đó. Trong giai đoạn 2015 - 2017, Trung Quốc và Indonesia là những nhà nhập khẩu hàng đầu thế giới, theo sau là Mỹ và EU. Tuy nhiên, dòng chảy này sẽ thay đổi trong tương lai. Trung Quốc được dự kiến trở thành quốc gia nhập khẩu đường hàng đầu, tiếp theo là Indonesia và Mỹ. Nhập khẩu đường của EU được dự báo sẽ giảm mạnh trong giai đoạn 2018 - 2027 sau khi bãi bỏ hạn ngạch sản xuất đường.



2. Dự báo giá đường thế giới

Từ những dự báo về xu hướng cung – cầu và các hoạt động thương mại của ngành đường thế giới, **OECD kỳ vọng giá đường sẽ tăng nhẹ với tốc độ CAGR 1,4% trong giai đoạn 2018 – 2027, và đạt \$392/tấn đường thô vào năm 2027.**

Do ngành đường được dự báo tiếp tục tình trạng thặng dư, giá đường thế giới sẽ chỉ tăng nhẹ trong ngắn hạn. Trong trung hạn, giá đường dự kiến sẽ phục hồi do nhu cầu gia tăng ở các quốc gia có mức tiêu thụ bình quân đầu người thấp so với mức trung bình của thế giới (Châu Á và Châu Phi). Tuy nhiên, mức tăng sẽ khiêm tốn vì nguồn cung dự kiến sẽ vẫn dồi dào sau khi ngành đường thế giới trải qua những giai đoạn giá cao trong những năm gần đây.

Dự phóng giá đường thế giới (USD/tấn)



Nguồn: OECD-FAO, FPTS Tổng hợp

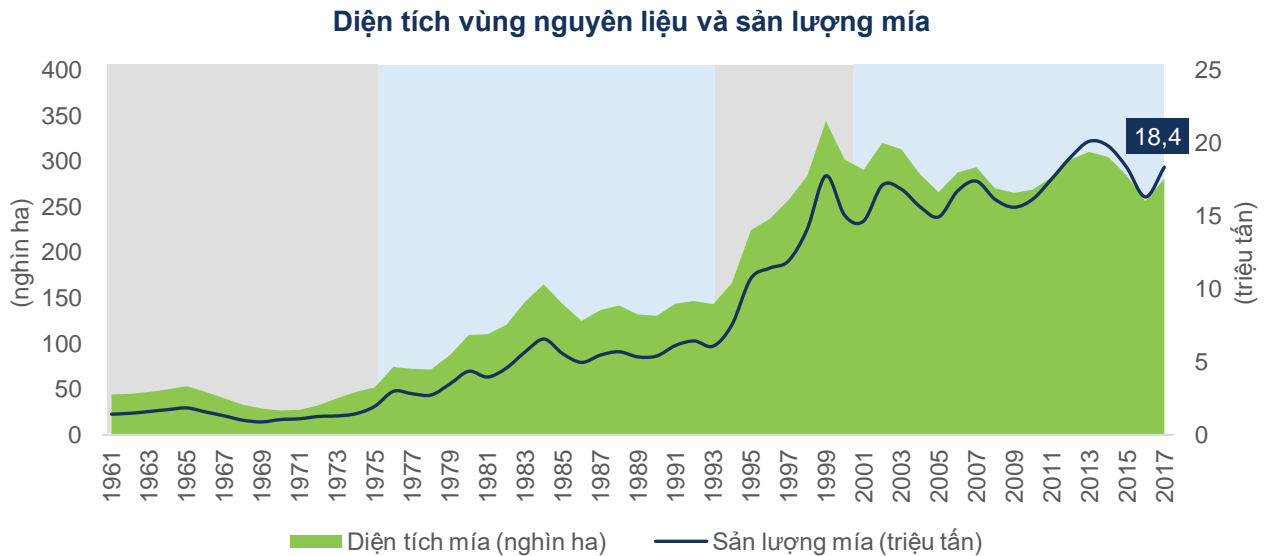
B. NGÀNH MÍA ĐƯỜNG VIỆT NAM

I. QUÁ TRÌNH HÌNH THÀNH VÀ PHÁT TRIỂN NGÀNH MÍA ĐƯỜNG VIỆT NAM

1. Lịch sử ngành mía đường Việt Nam

Theo ghi chép, nghề làm đường phèn và mật thủ công từ mía đã được phát triển tại Việt Nam khoảng 200 năm TCN. Việt Nam là quốc gia nhiệt đới, do đó điều kiện thổ nhưỡng và tự nhiên phù hợp cho sản xuất cây mía. Mặc dù đã có từ lâu đời, ngành đường Việt Nam chỉ được thực sự phát triển từ năm 1995, khi chương trình công nghiệp hóa – hiện đại hóa ngành mía đường được khởi động.

Ngành đường Việt Nam đã trải qua 04 giai đoạn phát triển chính sau:



Nguồn: VSSA, USDA

(1) Giai đoạn trước 1975: Quy mô rất nhỏ, chưa phát triển do chiến tranh

(2) Giai đoạn 1975 – 1994: Nền móng ngành mía đường được xây dựng

Sau khi thống nhất đất nước, ngành đường được mở rộng và được nhà nước quản lý. Kinh phí xây dựng nhà máy đến từ viện trợ của Chính phủ và các quốc gia khác. Các NMĐ có quy mô lớn được xây dựng tại mỗi vùng miền, là bước xây dựng nền móng cho giai đoạn phát triển thần tốc của ngành đường Việt Nam ở giai đoạn kế tiếp. Tính đến năm 1995, cả nước đã sản xuất được khoảng 450 nghìn tấn đường, đạt tốc độ tăng trưởng kép 14% trong giai đoạn 1975 – 1995.

(3) Giai đoạn 1995 – 2000: Tăng trưởng nhanh cùng chương trình “01 triệu tấn đường”

Trước năm 1995, cả nước chỉ sản xuất được dưới 500 nghìn tấn đường mỗi năm, và phải nhập khẩu 200.000 – 300.000 tấn/năm để phục vụ nhu cầu trong nước. Để đảm bảo nhu cầu nội địa, ngành đường tiến hành chương trình “01 triệu tấn đường” bắt đầu từ năm 1995 và kết thúc vào năm 2000.

Chương trình “01 triệu tấn đường” không chỉ có ý nghĩa về mặt kinh tế mà còn giải quyết được các vấn đề xã hội, như đáp ứng việc làm cho hơn 700.000 lao động, đưa diện tích đất đồi vào sử dụng có hiệu quả.

Tuy vậy, do xây dựng “nóng” các NMĐ trong thời gian ngắn, chương trình không tránh khỏi hạn chế:

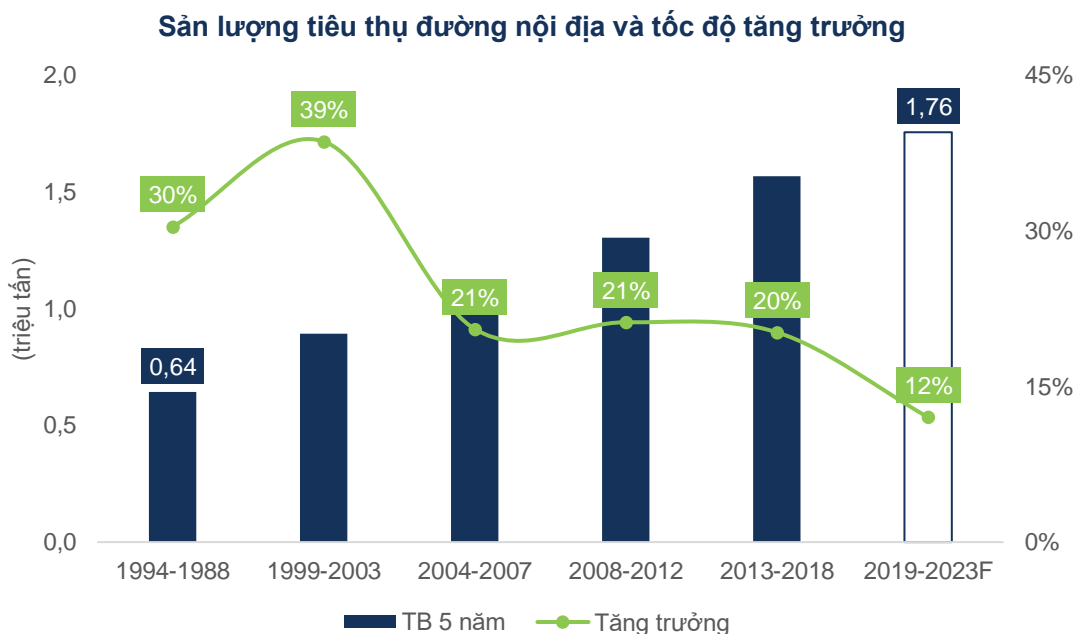
- ▶ Vùng nguyên liệu phát triển chậm hơn so với tốc độ xây dựng của nhà máy
- ▶ Quy hoạch nhà máy không hợp lý tại các khu vực không có khả năng phát triển vùng nguyên liệu hoặc vùng nguyên liệu có hiệu quả sản xuất thấp
- ▶ Các nhà máy vay ngoại tệ để nhập khẩu thiết bị, cũng như sử dụng vốn vay để xây dựng dẫn đến tình trạng giá thành sản xuất cao. Nhiều NMĐ gặp thua lỗ, nông dân thiệt hại khi giá đường thế giới giảm sâu trong năm 1999 – 2000.

(4) Giai đoạn 2001 – nay: Sản lượng quanh mốc 01 triệu tấn đường, tiến hành hội nhập, cạnh tranh với đường nhập khẩu trong khu vực

Trong giai đoạn này, các doanh nghiệp không chỉ chú trọng phát triển đầu vào sản xuất, mà còn phát triển các sản phẩm đường, sản phẩm sau đường và cạnh đường; tái cấu trúc hình thành các tập toàn, công ty lớn; tiến hành hội nhập với các quốc gia trong khu vực và toàn cầu. Tính tới niên vụ 2017/18, toàn ngành đường ép hơn 14 triệu tấn mía, sản xuất được hơn 1,4 triệu tấn đường, nhập khẩu gần 500.000 tấn đường, bao gồm cả đường lậu.

Như vậy, trong quá trình phát triển hơn 70 năm từ năm 1945, ngành đường Việt Nam đã có những bước tiến và thành tựu nhất định. Tuy nhiên, ngành đường trong nước vẫn còn gặp phải khó khăn sau khi hội nhập, khi phải cạnh tranh với lượng đường lậu nhập khẩu từ Thái Lan. Chúng tôi sẽ phân tích chi tiết tại các mục tiếp theo.

2. Vòng đời ngành mía đường Việt Nam



Nguồn: OECD - FAO

Ngành mía đường Việt Nam đang dần bước vào giai đoạn bão hòa, tốc độ tăng trưởng giảm dần. Sản lượng tiêu thụ đường trong nước tăng với tốc độ trung bình khoảng 24%, từ 0,64 triệu tấn/năm giai đoạn 1994 – 1998 lên tới 1,57 triệu tấn/năm trong giai đoạn 2013 – 2018. Tuy nhiên, tốc độ tăng trưởng đang giảm dần qua từng giai đoạn.

Theo dự báo của OECD-FAO, tiêu thụ đường nội địa tại Việt Nam sẽ đạt khoảng 1,8 triệu tấn vào năm 2023, mức tiêu thụ trung bình ước đạt khoảng 1,76 triệu tấn/năm cho giai đoạn 5 năm từ 2019 – 2023. Tốc độ tăng trưởng tiêu thụ của giai đoạn này so với 5 năm trước ước đạt ~12%.

3. Vị thế ngành mía đường Việt Nam trên thế giới và khu vực ASEAN

Ngành mía đường Việt Nam có vị thế rất khiêm tốn trên bản đồ đường mía thế giới. Theo số liệu năm 2017, cả nước sản xuất được:

- ~18,4 triệu tấn mía (+13% yoy), đứng thứ #14 trên thế giới,
- Năng suất mía trung bình chỉ đạt 65 tấn mía/ha (+3% yoy), thấp hơn so với mức trung bình thế giới 71,2 tấn/ha
- Sản lượng đường mía sản xuất trong nước đạt ~1,5 triệu tấn (+14% yoy), tương đương với 1,1% sản lượng đường mía toàn cầu.

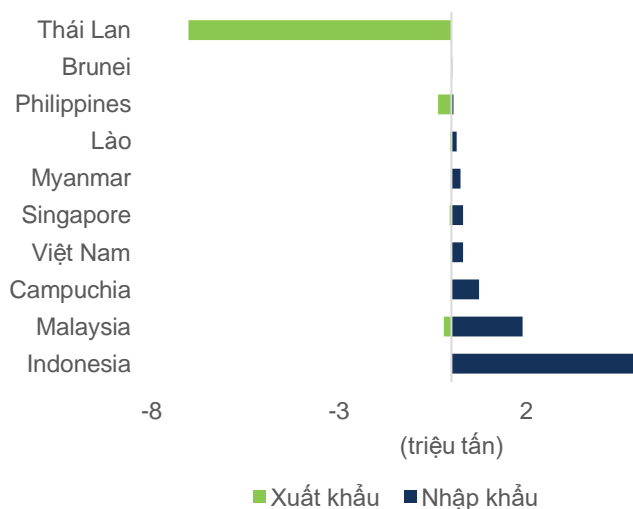
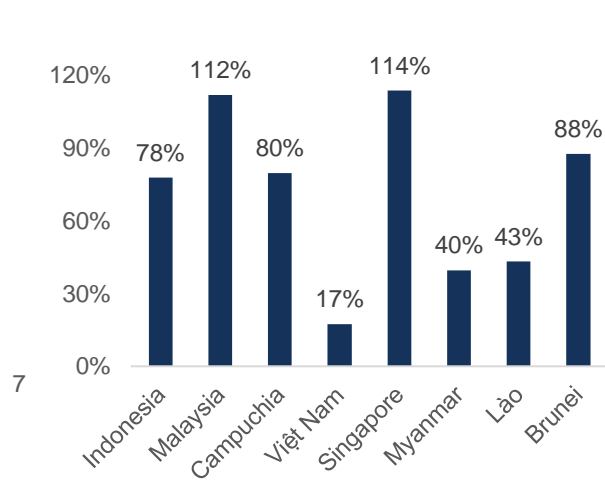
So sánh Việt Nam với các quốc gia sản xuất mía đường trên thế giới năm 2017

Quốc gia	Diện tích mía (nghìn ha)	SL mía (triệu tấn)	Năng suất mía (tấn/ha)	SL đường mía (triệu tấn)	Năng suất đường (tấn/ha)	Tỷ lệ mía/đường
Brazil	10.184,3	758,5	74,5	39,2	3,8	9,0*
Ấn Độ	4.389,0	306,1	69,7	22,2	5,1	13,8
Trung Quốc	1.377,1	104,8	76,1	8,3	6,0	12,7
Thái Lan	1.368,3	102,9	75,2	10,0	7,3	10*
Pakistan	1.216,9	73,4	60,3	6,8	5,6	10,8
Mexico	772,0	57,0	73,8	6,3	8,2	9,0
Úc	453,5	36,6	80,6	5,1	11,2	7,2
Philippines	437,5	29,3	66,9	2,5	5,7	11,7
Indonesia	430,1	21,2	49,3	2,1	4,8	10,3
Colombia	397,4	34,6	87,2	2,3	5,8	15,1
Cuba	387,7	16,1	41,5	1,8	4,6	8,9
Argentina	378,8	19,2	50,6	2,1	5,4	9,3
Mỹ	365,9	30,2	82,4	3,5	9,6	8,6
Việt Nam	281,1	18,4	65,3	1,5	5,4	12,1
Thế giới	27.354,0	1.946,3	71,2	134,0	4,9	14,5

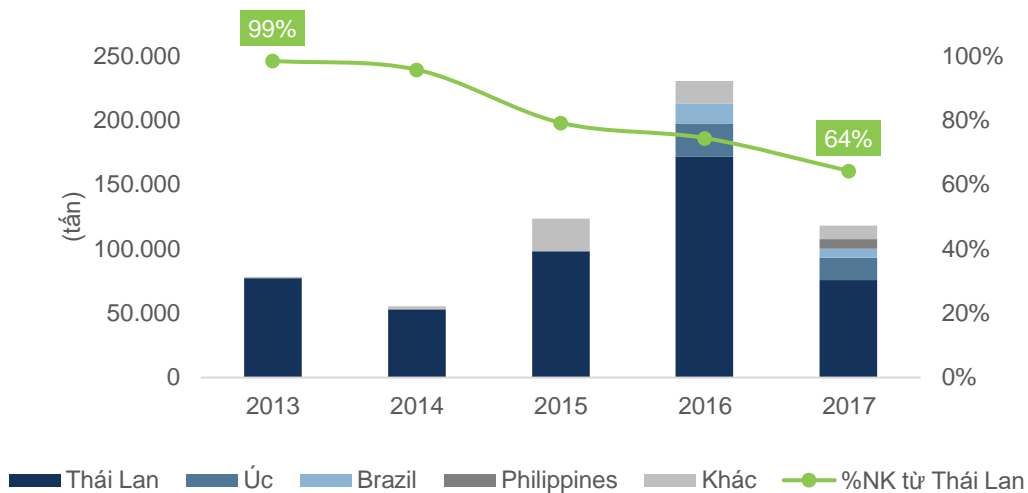
Nguồn: FPTS Tổng hợp

(*Tỷ lệ mía/đường đã điều chỉnh với sản lượng mía dùng để sản xuất ethanol tại Brazil và Thái Lan)

Tại khu vực ASEAN, Việt Nam đứng thứ 4 trong sản xuất đường mía, xếp sau Thái Lan, Philippines và Indonesia, nhưng đứng thứ 2 về hiệu quả sản xuất. Tại Thái Lan, với mỗi ha vùng nguyên liệu mía, quốc gia này có thể thu về 7,3 tấn đường, trong khi ở Việt Nam chỉ đạt 5,4 tấn đường/ha. Xét về quy mô sản xuất, ngành đường Việt Nam chỉ bằng khoảng 15% quy mô ngành đường Thái Lan.

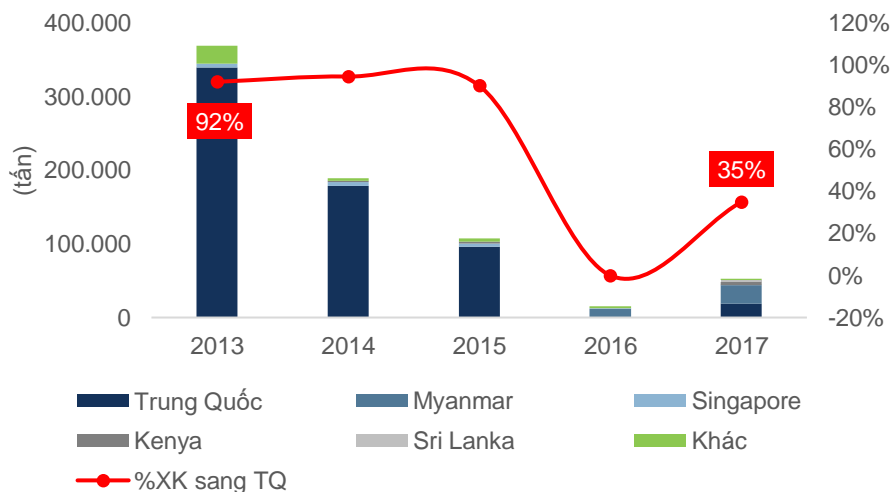
Xuất - nhập khẩu đường tại ASEAN năm 2017

Tỷ trọng nhập khẩu/tiêu thụ đường tại ASEAN năm 2017


Nguồn: FPTS Tổng hợp, USDA, UNComTrade

Sản lượng đường nhập khẩu vào Việt Nam theo quốc gia


Nguồn: FPTs Tổng hợp, UNComTrade
(Bao gồm đường từ mía và củ cải, mã HS 1701, không bao gồm các chất tạo ngọt khác)

Tương tự như phần lớn các quốc gia ASEAN, ngành đường Việt Nam ở trong tình trạng nhập siêu. Do vị trí địa lý gần với quốc gia xuất khẩu đường thứ 2 thế giới là Thái Lan, tỷ trọng đường Thái Lan nhập khẩu vào nước ta chiếm chủ yếu, tuy đang có dấu hiệu giảm dần nhưng vẫn ở mức cao (64%). Kim ngạch nhập khẩu đường vào Việt Nam trong năm 2017 đạt 87 triệu USD, với sản lượng ước đạt khoảng 118.000 tấn đường (-49% yoy). Nguồn cung trong nước vẫn đủ đáp ứng nhu cầu nội địa. Tỷ trọng sản lượng đường nhập khẩu/tiêu thụ của Việt Nam thấp nhất (17%) trong các nước nhập siêu đường tại ASEAN.

Xuất khẩu đường Việt Nam qua các quốc gia khác


Nguồn: FPTs Tổng hợp, UNComTrade

Trong khi đó, xuất khẩu đường của Việt Nam phụ thuộc chính vào thị trường Trung Quốc. Các doanh nghiệp đường Việt Nam thường xuất khẩu đường qua Trung Quốc theo đường tiểu ngạch. Bắt đầu từ 2016, Chính phủ Trung Quốc thắt chặt việc nhập khẩu đường vào nước này, khiến xuất khẩu đường từ Việt Nam gặp khó khăn.

Nhìn chung, ngành đường Việt Nam vẫn chưa xây dựng được vị thế của mình trên bản đồ đường thế giới cũng như trong khu vực. Sản xuất đường trong nước vẫn mang tính chất tự cung tự cấp, chưa có khả năng cạnh tranh được với đường nhập khẩu, chưa xuất khẩu được đường Việt Nam ra trường quốc tế.

II. MÔI TRƯỜNG KINH DOANH TẠI VIỆT NAM

1. Môi trường pháp lý

Do đặc thù là ngành đầu vào của nền công nghiệp chế biến Thực phẩm – Đồ uống (15% GDP năm 2018) và là ngành thâm dụng lao động, ngành mía đường nhận sự quan tâm của Chính phủ, nhằm đảm bảo kinh tế và an sinh xã hội. Các chính sách có liên quan tới định hướng và quy hoạch ngành mía đường, liên kết sản xuất giữa doanh nghiệp và nông dân, hỗ trợ các sản phẩm sau đường như điện sinh khối.

Một số chính sách liên quan đến ngành đường Việt Nam bao gồm:

- **Quyết định 1369/QĐ-BNN-CBTTNS (18/04/2018):** Phê duyệt Đề án phát triển Mía đường đến năm 2020, định hướng đến năm 2030, với những mục tiêu cụ thể sau:

Chỉ tiêu	Thực hiện 2015	Định hướng 2020	Định hướng 2030
Diện tích mía:			
Phát triển vùng nguyên liệu, tập trung phát triển tại khu vực như Trung du và miền núi phía Bắc (tỉnh Tuyên Quang, Sơn La); Duyên hải Nam Trung Bộ (Quảng Ngãi, Khánh Hòa, Ninh Thuận) và Tây Nguyên (Gia Lai)...	231.374 ha	285.510 ha (+4% CAGR)	299.262 ha (+1% CAGR)
Công suất thiết kế:			
Không xây thêm NMD mới, nâng công suất nhà máy tại các khu vực có khả năng phát triển vùng nguyên liệu (Trung du và miền núi phía Bắc; Tây Nguyên...)	154.950 TMN	174.000 TMN (tốc độ tăng trưởng kép đạt +2%)	230.900 TMN (tốc độ tăng trưởng kép đạt +6%)
Số lượng nhà máy (cụm nhà máy) có công suất trên 4.000 TMN		Ít nhất 70% tổng số NMD	Ít nhất 90% tổng số NMD
Sản lượng mía		20 triệu tấn	24 triệu tấn
Sản lượng đường		2 triệu tấn	2,5 triệu tấn
Chế biến phụ phẩm			
<ul style="list-style-type: none"> - Hình thành cụm công nghiệp mía đường và điện năng đối với các NMD có công suất từ 6.000 TMN trở lên - Sử dụng 90% lượng bã mía ép để sản xuất điện, sản xuất được khoảng 1,1 triệu kwh/năm (năm 2020) và 1,6 triệu kwh/năm (năm 2030); phát vào lưới điện quốc gia từ 20 – 30% sản lượng - Sản xuất mật rỉ năm 2020 và 2030 lần lượt là 200.000 – 220.000 tấn/năm và 300.000 tấn/năm - Sản xuất khoảng 350.000 – 500.000 tấn phân vi sinh hữu cơ/năm 			

- **Quyết định 24/2014/QĐ-TTg (24/03/2014): Cơ chế hỗ trợ phát triển các dự án điện sinh khối tại Việt Nam.** EVN sẽ mua lại sản lượng điện còn dư tại các nhà máy sử dụng điện đồng phát từ các sản phẩm sinh khối (cụ thể là bã mía) với mức giá 5,8 Uscents/kwh (1.220 đồng/kwh – chưa bao gồm VAT và sẽ được điều chỉnh theo biến động tỷ giá VND/USD). Tuy nhiên, đây là mức giá thấp nhất so với các nguồn điện từ năng lượng sinh khối *không* đồng phát điện khác (được áp dụng theo biểu giá chi phí tránh được cho điện sinh khối ở mức trung bình 7,4 Uscents/kwh).

2. Các hiệp định thương mại tự do và tác động của hiệp định ATIGA

Biểu suất thuế nhập khẩu đường vào Việt Nam (%)

Mã HS	Mô tả	WTO		ATIGA	ACFTA	EVFTA	AANZFTA		
		Trong hạn ngạch	Ngoài hạn ngạch	2018 - 2022	2018 - 2022		2018	2019	2020
1701	Đường mía, đường củ cải								
1701.12	Đường củ cải thô (chưa pha hương liệu, chất màu)	25	80	0	20	15	5	3	0
1701.13	Đường mía thô (chưa pha hương liệu, chất màu)	25	80	5	50	15	5	3	0
1701.14	Các loại đường mía khác	25	80	5	50	15	5	3	0
1701.91	Đường đã pha thêm hương liệu hoặc chất màu	40	100	5	50	15	5	3	0
1701.99	Đường tinh luyện	40	85	5	50	15	5	3	0
1702	Chất tạo ngọt - đường lỏng	0-15	-	0	0	0-10	0-4	0	0
1703	Mật ri	10	-	0	0	10	0-4	0	0

Nguồn: FPTS Tổng hợp

► Các hiệp định thương mại:

Hiệp định WTO: Quy định Việt Nam cam kết nhập khẩu 55.000 tấn đường từ năm 2007, hạn ngạch nhập khẩu sẽ tăng 5%/năm. Do đó, hạn ngạch nhập khẩu đường năm 2019 sẽ ở mức ~99.000 tấn. **Hạn ngạch từ WTO tính chung cho các hiệp định thương mại khác.** Đường nhập khẩu trong hạn ngạch không bao gồm đường tạm nhập – tái xuất, và được hưởng mức thuế nhập khẩu ưu đãi (25% - 40%). Việt Nam bắt đầu tiến hành đấu giá hạn ngạch nhập khẩu từ năm 2016, mức giá này thường cao hơn giá đường trong nước, nên không có tác động tới giá bán đường nội địa.

Hiệp định ASEAN – Trung Quốc (ACFTA): Cắt giảm thuế nhập khẩu đường mía và củ cải từ Trung Quốc. Đặc biệt trong đó, việc (1) không giới hạn hạn ngạch và (2) thuế nhập khẩu 0% của mặt hàng các chất tạo ngọt đã dẫn đến tình trạng **đường lỏng HFCS giá rẻ**, thấp hơn đường mía khoảng 10%, tràn từ Trung Quốc về Việt Nam với số lượng lớn mỗi năm, ảnh hưởng tiêu cực tới ngành đường trong nước. Mức nhập khẩu đường lỏng về Việt Nam năm 2017 lên tới 89.434 tấn (7% nhu cầu sử dụng đường nội địa).

Hiệp định thương mại biên giới Việt – Lào: Thông tư số 08/2015/TT-BCT quy định hạn ngạch nhập khẩu cho đường có xuất từ Lào là 50.000 tấn/năm, với thuế suất 2,5% (thấp hơn mức thuế suất của ASEAN). Đường nhập khẩu từ Lào chủ yếu từ NMĐ Attapue thuộc CTCP Thành Thành Công – Biên Hòa.

Hiệp định Việt Nam – EU (EVFTA): Được dự định ký kết vào năm 2019, quy định hạn ngạch xuất khẩu 20.000 tấn đường (quy theo đường thô) từ Việt Nam sang EU sẽ được miễn thuế. Thuế xuất khẩu ngoài hạn ngạch sẽ được tính với thuế suất từ 33,9 – 41,9 EUR/100 kg đường. Trong khi đó, thuế nhập khẩu từ các quốc gia EU cũng được giảm, ở mức 15% (thấp hơn mức thuế suất của WTO). Sau khi được ký kết và có hiệu lực, hiệp định EVFTA được kỳ vọng sẽ tạo **cơ hội xuất khẩu** cho các doanh nghiệp đường Việt Nam trong thời gian tới. Tuy nhiên, trong tương lai, EU sẽ cắt giảm nhập khẩu do dư cung trong khu vực. Do đó, cơ hội xuất khẩu chỉ dành cho những doanh nghiệp có sản phẩm mang tính cạnh tranh cao như đường Organic.

Hiệp định ASEAN – Úc & New Zealand (AANZFTA): Hiệp định có hiệu lực từ ngày 01/01/2010. Thuế nhập khẩu đường từ Úc và New Zealand vào Việt Nam được giảm từ 20% (năm 2010) xuống còn 5% (năm 2018), 3% (2019) và 0% từ năm 2020 trở đi. Thị trường Úc là quốc gia sản xuất đường mía #7 thế giới. Năm 2017, Úc xuất khẩu ~17.000 tấn đường vào Việt Nam, chỉ chiếm 13% tổng xuất khẩu của nước này, và 7% tổng nhập khẩu đường của Việt Nam. Tuy nhiên, sản lượng nhập khẩu đường từ Úc vẫn nằm trong hạn ngạch nhập khẩu của WTO, nên tác động tới ngành đường Việt Nam là không lớn.

Hiệp định thương mại hàng hóa ASEAN (ATIGA): Trong số các hiệp định thương mại, hiệp định ATIGA có tác động lớn nhất tới toàn ngành đường trong nước, cả về mặt tích cực và tiêu cực. Tỷ trọng nhập khẩu đường từ ASEAN vào Việt Nam chiếm hơn 60% tổng hạn ngạch nhập khẩu mỗi năm. Hiệp định ATIGA

được ký kết từ 02/2009 và có hiệu lực từ năm 2010, cho phép các quốc gia trong khu vực ASEAN được tự do trao đổi hàng hóa, trong đó có mặt hàng đường, mà không bị rào cản bởi thuế và hạn ngạch nhập khẩu. Các nước trong khu vực sẽ giảm mức thuế nhập khẩu đường về 0%, trừ Việt Nam (5%), Philippines (5%), Indonesia (5-10%), Myanmar (0-5%) và Campuchia (5%).

► **Tác động của Hiệp định ATIGA đối với ngành đường Việt Nam:**

Trước khi hiệp định ATIGA có hiệu lực đối với mặt hàng đường, hạn ngạch nhập khẩu được tính chung bởi hạn ngạch WTO, tuy nhiên thuế nhập khẩu chỉ ở mức 5% (thay vì 25% của WTO); sản lượng nhập khẩu ngoài hạn ngạch vẫn sẽ chịu thuế nhập khẩu ở mức 85%.

ATIGA hiện được dự kiến có hiệu lực đối với mặt hàng đường vào ngày 01/01/2020. Toàn bộ hạn ngạch nhập khẩu đường từ các nước ASEAN sẽ bị xóa bỏ, do đó, thuế nhập khẩu sẽ ở mức 5% khi nhập khẩu đường từ các quốc gia ASEAN vào Việt Nam từ ngày 01/01/2020.

Cụ thể, tác động của ATIGA tới ngành đường Việt Nam như sau:

Trước ATIGA	Sau ATIGA
1. Hạn ngạch nhập khẩu: Hạn ngạch theo hiệp định WTO (năm 2018 là 94.000 tấn đường, tăng 5%/năm) và hiệp định giữa Việt Nam – Lào (50.000 tấn, thuế 2,5%)	1. Bỏ hạn ngạch nhập khẩu từ các nước ASEAN (không bị tính chung bởi hạn ngạch WTO).
2. Thuế nhập khẩu: Trong hạn ngạch: 5% Ngoài hạn ngạch: 80 - 85%	2. Thuế nhập khẩu từ các nước trong khu vực ASEAN vào Việt Nam sẽ chỉ còn 5% .

➔ **Tác động tiêu cực:**

Do vị trí địa lý nằm gần Thái Lan (quốc gia sản xuất đường #4, xuất khẩu #2 thế giới), đường nội địa sẽ gặp phải cạnh tranh lớn với đường Thái giá rẻ nhập khẩu chính ngạch về Việt Nam, bên cạnh đường lậu nhập khẩu từ nước này. **Đường Thái Lan là đối thủ chính của toàn ngành và các doanh nghiệp mía đường Việt Nam.**

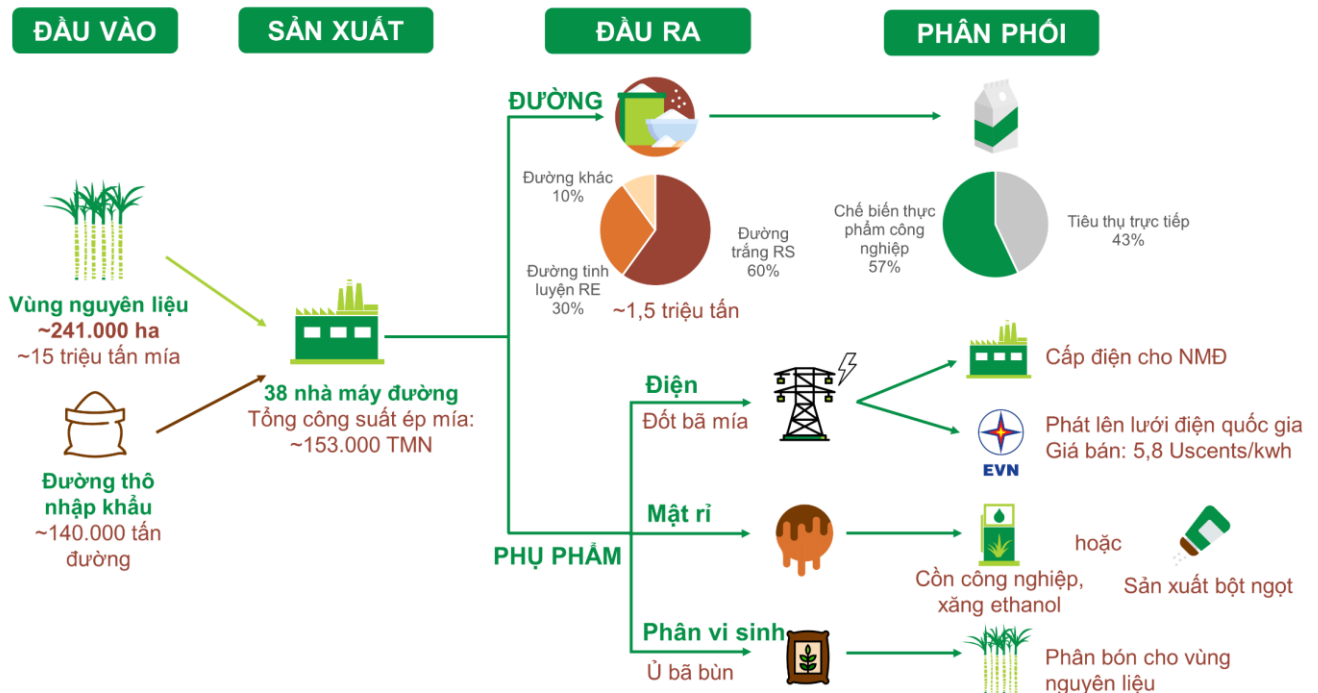
➔ **Tác động tích cực:**

- Một số doanh nghiệp ngành đường và doanh nghiệp chế biến thực phẩm – đồ uống có thể nhập khẩu trực tiếp đường thô giá rẻ từ Thái Lan để luyện đường, hoặc dùng làm nguyên liệu chế biến.
- Cơ hội để Việt Nam xuất khẩu đường sang các quốc gia thâm hụt đường trong khu vực như: Myanmar, Indonesia, Singapore... nếu có khả năng cạnh tranh về giá.

Để thấy được khả năng cạnh tranh, cũng như cơ hội cho toàn ngành và các doanh nghiệp đường nội địa, chúng tôi sẽ phân tích kỹ tại các phần tiếp theo của báo cáo.

III. CHUỖI GIÁ TRỊ NGÀNH MÍA ĐƯỜNG VIỆT NAM

Chuỗi giá trị ngành mía đường Việt Nam vụ 2017/18



Nguồn: FPTSS Tổng hợp

Chuỗi giá trị ngành mía đường Việt Nam không khác biệt so với ngành mía đường thế giới. Mía được cung cấp từ vùng nguyên liệu, bao gồm vùng nguyên liệu tự chủ của nhà máy và mía thu mua từ nông dân, chiếm hơn 90% tỷ trọng đầu vào trong quá trình sản xuất đường.

Sản xuất đường từ mía bao gồm các bước: Thu mua mía → Ép mía → Ly tâm mía ra đường và các phụ phẩm khác. Mía được trồng từ và thu hoạch sau 10 – 15 tháng, tùy thuộc vào giống mía và điều kiện tự nhiên của vùng nguyên liệu. Tại Việt Nam, mía chủ yếu được thu hoạch vào tháng 12 - tháng 1 hàng năm. Giá mua mía chiếm khoảng 70% cơ cấu sản xuất đường từ mía. Mỗi vụ ép mía sẽ kéo dài từ 4 - 5 tháng. Như vậy, vụ ép mía và luyện đường trong nước sẽ bắt đầu vào khoảng tháng 12 năm trước và kết thúc vào khoảng tháng 4 - tháng 5 năm sau. Khoảng thời gian còn lại trong năm là giai đoạn tiêu thụ đường và phát triển vùng nguyên liệu cho vụ mía tiếp theo.

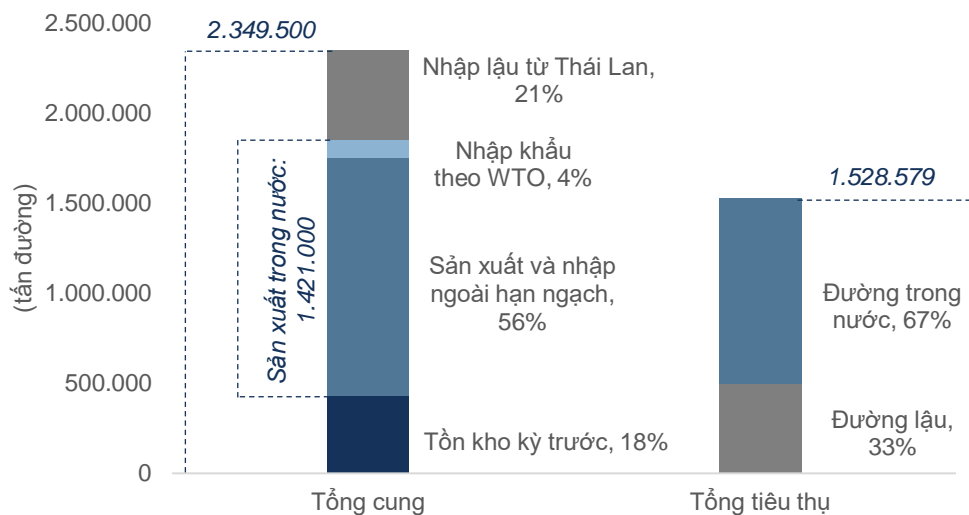
Phu lục 02: Các vụ trồng mía chính tại Việt Nam

Đường thô được các doanh nghiệp mía đường và sản xuất thực phẩm nhập khẩu mỗi năm và có thể luyện quanh năm để ra đường tinh luyện. Như vậy, những doanh nghiệp có khả năng luyện đường thô trực tiếp có thể tận dụng tối đa công suất để luyện đường. Trong năm 2018, sản lượng đường thô nhập khẩu đạt khoảng 115.000 tấn đường (8% đường sản xuất), chủ yếu là nhập khẩu theo hạn ngạch WTO và đường từ nhà máy Attapue (Lào) của CTCP Thành Thành Công – Biên Hòa.

IV. TÌNH HÌNH CUNG – CẦU NGÀNH MÍA ĐƯỜNG VIỆT NAM

1. Cung đường Việt Nam cạnh tranh gay gắt với đường lậu Thái Lan

Tình hình cung – cầu đường Việt Nam niên vụ 2017/18

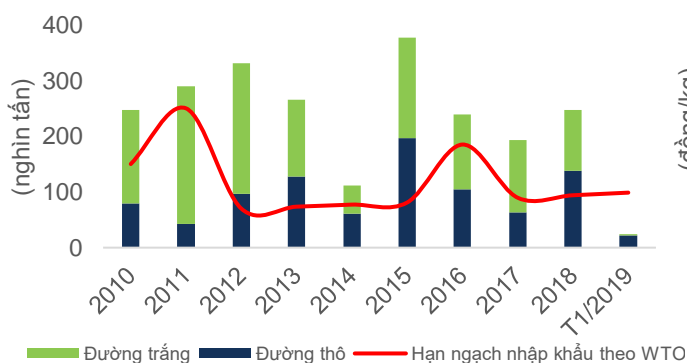


Nguồn: VSSA, FPTS Tổng hợp

Niên vụ 2017/18, toàn ngành đường Việt Nam cung cấp hơn 1,4 triệu tấn đường, trong đó có 94.000 tấn đường nhập khẩu theo hạn ngạch WTO và hơn 1,3 triệu tấn đường sản xuất trong nước từ mía và đường thô (theo dạng tạm nhập tái xuất). Cùng với lượng đường tồn kho từ vụ 2016/17 ở mức 430.000 tấn đường, ngành đường trong nước hoàn toàn có thể đáp ứng được nhu cầu 1,5 triệu tấn đường trong năm qua.

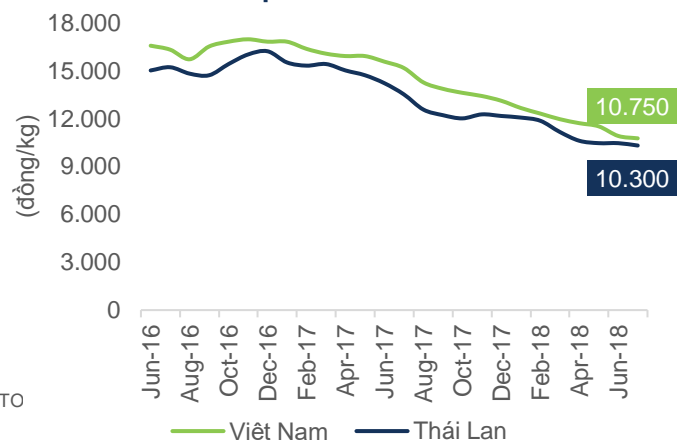
Tới thời điểm hiện tại, hạn ngạch nhập khẩu đường vào Việt Nam vẫn bị giới hạn bởi hạn ngạch WTO. Tuy nhiên, những số liệu về sản lượng đường xuất khẩu của Thái Lan sang Việt Nam mỗi năm đều lớn hơn mức hạn ngạch cho phép (Số liệu từ Bộ Thương mại Thái Lan), điều này cho thấy sản lượng đường nhập lậu vào Việt Nam từ Thái Lan luôn ở mức cao. Theo chia sẻ của VSSA, đường lậu được đưa vào Việt Nam với số lượng nhỏ mỗi lần, nhưng diễn ra liên tục và rất khó kiểm soát, khiến cho sản lượng đường lậu lên tới con số rất lớn. Sản lượng đường lậu được VSSA thống kê ước khoảng 300.000 – 500.000 tấn/năm, nhưng Hiệp hội cũng cho biết, con số này thực tế có thể lên tới gần 1 triệu tấn đường (~67% sản lượng đường sản xuất trong nước).

Sản lượng đường Thái Lan xuất khẩu sang Việt Nam và hạn ngạch nhập khẩu của Việt Nam



Nguồn: Bộ Thương mại Thái Lan, USDA, FPTS Tổng hợp

Giá bán đường RS Việt Nam và đường RS lậu từ Thái Lan



Nguồn: USDA, FPTS Tổng hợp

Đặc biệt, đường lậu Thái Lan bán tại Việt Nam luôn thấp hơn mức giá bán buôn trong nước (10 – 15%). Tới tháng 3/2019, giá đường trong nước đã giảm ngang bằng mức giá bán đường lậu. Có thể thấy, **giá đường trong nước phụ thuộc rất lớn vào giá đường lậu Thái Lan**.

Bên cạnh đó, như đã phân tích ở mục **"Tác động của Hiệp định ATIGA"**, trong tương lai ngành đường Việt Nam sẽ cạnh tranh thêm với đường nhập khẩu chính ngạch từ quốc gia này.

Công tác sản xuất mía và đường tại Việt Nam và Thái Lan (niên vụ 2017/18)

MÍA	Diện tích VNL (ha)	Năng suất (tấn/ha)	Sản lượng mía (tấn)	Chữ đường mía (CCS)	Giá mua mía trung bình (đồng/tấn)
Việt Nam	241.418	64	15,430,647	9,6	900.000 – 1.200.000
Thái Lan	1.846.808	73	134,929,298	12,5	600.000 – 700.000

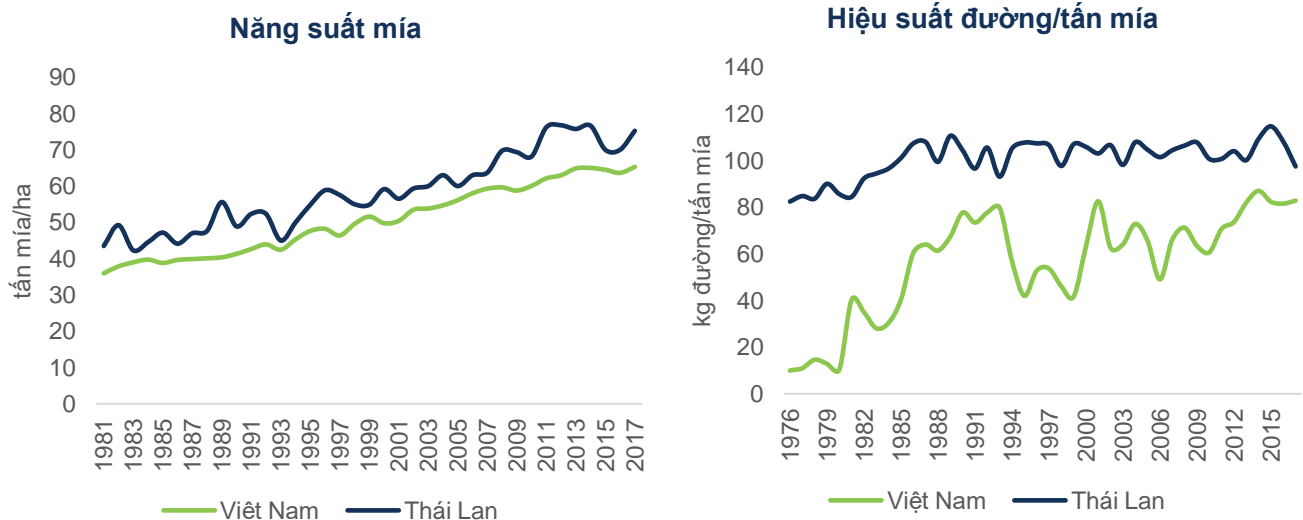
ĐƯỜNG	Số NMD	Công suất ép (TMN)	Công suất ép trung bình (TMN)	Sản lượng đường (tấn)	Kg đường / tấn mía	Giá thành (đồng/kg)
Việt Nam	38	153.750	4,145	1.476.499	96	13.000 – 15.000
Thái Lan	54	820.000	15,185	14.679.559	109	8.000 – 9.000

Nguồn: Hiệp hội mía đường Việt Nam (VSSA), Hiệp hội mía đường Thái Lan (OCSB), FPTs Tổng hợp

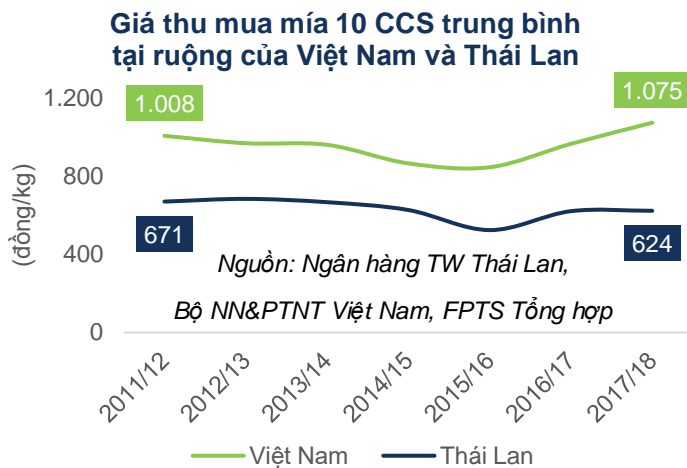
Sau khi so sánh về công tác sản xuất mía và đường giữa Thái Lan và Việt Nam, chúng tôi nhận thấy những điểm chính sau:

(1) Thái Lan có năng suất và chất lượng mía cao hơn:

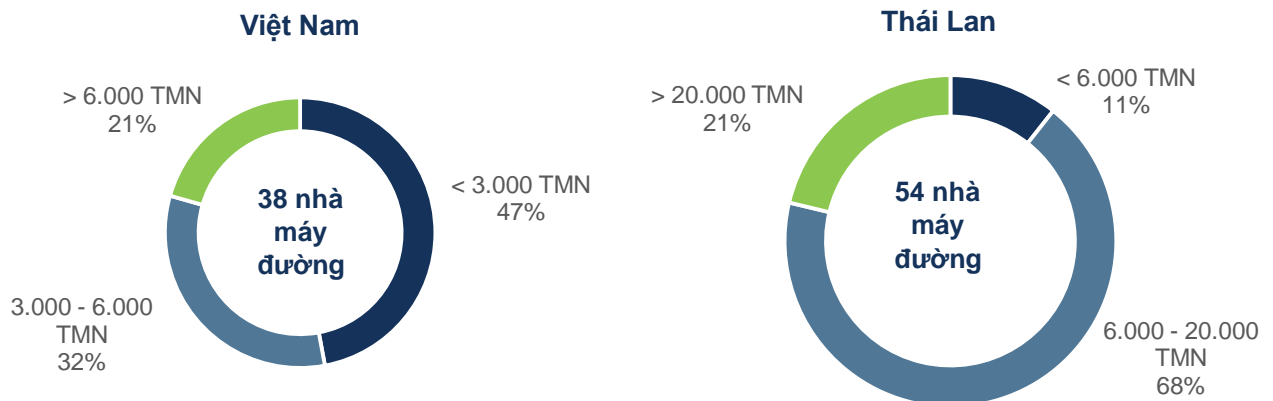
Vùng nguyên liệu mía Việt Nam đem lại mía có năng suất trung bình 65 tấn mía/ha, thấp hơn mức 77 tấn/ha của Thái Lan. Chữ đường ở mức 9,6 CCS, thấp hơn nhiều so với nước bạn. Do đó, hiệu suất sản xuất đường của Việt Nam không cao. Trong niên vụ 2017/18, tại Thái Lan, từ 1 tấn mía có thể sản xuất ra 109 kg đường, còn ở Việt Nam chỉ đạt 99 kg đường.



→ Nguyên nhân do điều kiện tự nhiên tại Việt Nam không thuận lợi bằng Thái Lan cũng như chưa phát triển được giống mía phù hợp với vùng nguyên liệu trong nước.

(2) Giá mía nguyên liệu của Thái thấp:


Chi phí sản xuất của các doanh nghiệp đường trong nước cao hơn nước bạn. Theo ước tính của FPTS, chi phí sản xuất đường từ mía của Việt Nam hiện đang ở mức khoảng từ 13.000 – 15.000 đồng/kg, cao hơn 30% - 40% so với Thái Lan (chỉ mất từ 8.000 – 9.000 đồng/kg đường). Nguyên nhân chủ yếu do giá mía của Việt Nam cao hơn giá mua mía của Thái Lan từ 60% - 62% và chi phí mía chiếm 75% cơ cấu chi phí sản xuất đường của mỗi nhà máy.

(3) Các nhà máy đường tại Thái Lan có lợi thế về quy mô hơn Việt Nam:
Số lượng các nhà máy theo công suất ép mía tại Việt Nam và Thái Lan


Nguồn: VSSA, OCSB Thái Lan

Một NMD có công suất ép mía đạt 6.000 TMN trở lên thì mới đạt lợi thế về quy mô. Tại Việt Nam hiện nay có tổng số 38 NMD, với công suất ép mía trung bình mỗi nhà máy đạt khoảng 4.100 TMN. Trong đó, có 47% số NMD có công suất dưới 3.000 TMN và chỉ có 21% NMD có quy mô lớn để đạt lợi thế cạnh tranh từ 6.000 TMN trở lên. Năm 2018, NMD có công suất lớn nhất Việt Nam là NMD An Khê với công suất ép mía đạt 18.000 TMN, mỗi năm có thể ép được khoảng 2 triệu tấn mía và sản xuất được khoảng 200.000 tấn đường mỗi năm (~14% sản lượng sản xuất cả nước).

Trong khi đó, tại Thái Lan, các NMD tại nước này chủ yếu có quy mô lớn từ mức 6.000 – 20.000 TMN, và đặc biệt có tới 21% tổng các nhà máy đường đạt công suất trên 20.000 TMN. Nhà máy có quy mô lớn nhất Thái Lan là NMD Kaset Thai (thuộc tập đoàn Thai Ekalak – KTIS Group) với công suất ép mía đạt hơn 40.000 TMN.

Như vậy, công suất trung bình của các nhà máy tại Việt Nam chỉ tương đương với 1/3 công suất trung bình tại nước bạn. Nguyên nhân đến từ việc quy hoạch NMD không hiệu quả trong giai đoạn 1995 – 2000. Điều này dẫn tới hiệu suất sản xuất đường của nước ta còn kém, chưa phát huy được khả năng cạnh tranh.

Phụ lục 03: So sánh một số doanh nghiệp đường tại Việt Nam và Thái Lan

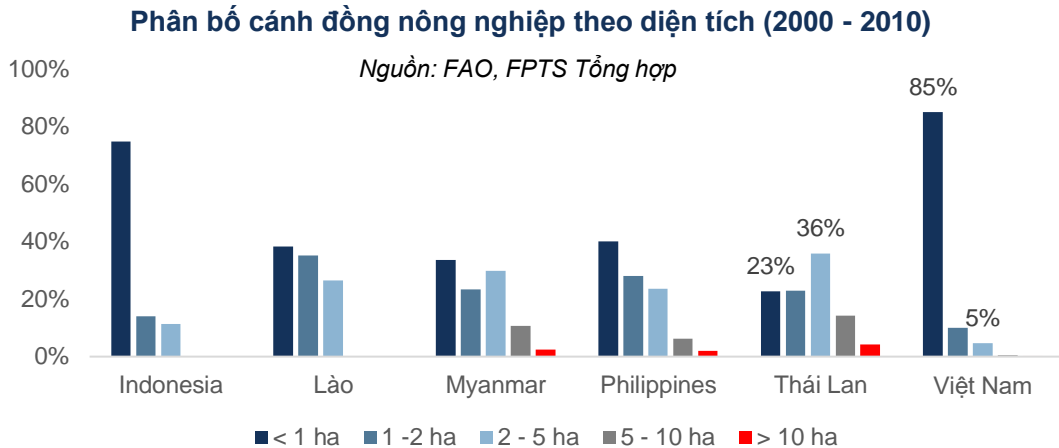
Để hiểu rõ hơn về ngành đường trong nước, chúng tôi sẽ phân tích rõ hơn các yếu tố dưới đây:

(1) Vùng nguyên liệu
(2) Các chính sách hỗ trợ ngành đường của Chính phủ

1.1. Vùng nguyên liệu nhỏ và manh mún, điều kiện tự nhiên ảnh hưởng tới chất lượng mía

(1) Vùng nguyên liệu phân hóa và manh mún; tỷ lệ cơ giới hóa thấp

Niên vụ 2017/18, diện tích vùng nguyên liệu toàn ngành mía đường Việt Nam đạt hơn 240 nghìn ha, trải dài khắp cả nước, chiếm khoảng 2% diện tích đất nông nghiệp Việt Nam. Con số này thấp hơn so với tại Thái Lan, khi vùng nguyên liệu mía chiếm tới ~8% tổng đất nông nghiệp (sau khi tiến hành chương trình “Phân vùng đất nông nghiệp” từ năm 2012).



Theo thống kê của FAO, diện tích các cánh đồng nông nghiệp của Việt Nam chủ yếu là những cánh đồng nhỏ hơn 1 ha. Với diện tích manh mún, rất khó để Việt Nam áp dụng được cơ giới hóa khiến năng suất và chất lượng các sản phẩm nông nghiệp của Việt Nam còn thấp. Quá trình sản xuất mía ở Việt Nam sử dụng cơ giới hóa chủ yếu ở giai đoạn làm đất. Quá trình trồng, chăm bón và gặt mía chỉ đạt mức cơ giới hóa từ 5 – 30%. Vùng nguyên liệu mía của nước ta chủ yếu thuộc khu vực miền Trung – Tây Nguyên, cung cấp hơn 48% sản lượng mía toàn quốc.

Tại Thái Lan, các cánh đồng trồng mía chủ yếu có diện tích vừa và nhỏ, với năng lực sản xuất hàng năm từ 1.000 – 2.000 tấn mía/năm. Chỉ có 17% vùng nguyên liệu là cánh đồng lớn với sản lượng 2.000 tấn mía/năm. Vùng nguyên liệu tại Thái phù hợp cho cơ giới hóa trong sản xuất và thu hoạch. Ngoài ra, nông dân được hỗ trợ mua máy móc với những ưu đãi lãi suất ở mức 0% (theo OCSB).

(2) Điều kiện tự nhiên ảnh hưởng đến năng suất và chất lượng mía mỗi vùng

Đánh giá công tác sản xuất mía tại các vùng Việt Nam (vụ 2017/18)

Vùng	Diện tích VNL (ha)	Năng suất mía (tấn/ha)	Chữ đường mía (CCS)	Sản lượng mía ép (tấn)	Hiệu suất đường/mía (kg/tấn)	Giá thu mua mía (đồng/kg)
Miền Bắc & Bắc Trung Bộ	66.917	59,7	10,13	3.993.225	102,7	800 - 950
Chất lượng mía và hiệu suất sản xuất cao nhất	<p>Vùng nguyên liệu mía tại miền Bắc và Bắc Trung Bộ chủ yếu nằm tại khu vực Tuyên Quang (NMĐ Sơn Dương), Sơn La (NMĐ Sơn La), Thanh Hóa (NMĐ Lam Sơn, NMĐ Việt - Đài), Nghệ An (NMĐ Nghệ An – Tate&Lyte). Các tỉnh trung du và miền núi phía Bắc có các đặc điểm thổ nhưỡng đáp ứng được điều kiện tự nhiên của trồng và sản xuất mía. Nhờ đó, mía nguyên liệu khu vực này có độ ngọt cao nhất cả nước, giúp cho hiệu suất thu hồi đường từ mía của vùng được cải thiện.</p> <p>Tuy nhiên, năng suất mía của khu vực này rất thấp vì:</p> <p>(1) Trung du miền núi phía Bắc có địa hình đồi núi, phân mảnh, nên vùng nguyên liệu nhỏ và manh mún, khó khăn trong canh tác và cơ giới hóa;</p> <p>(2) Bắc Trung Bộ có địa hình bằng phẳng hơn nhưng thường xuyên gặp ảnh hưởng của bão lũ, khiến năng suất sụt giảm.</p> <p>FPTS đánh giá:</p> <p>Thuận lợi: Điều kiện thổ nhưỡng; vị trí địa lý thuận lợi cho xuất khẩu đường tiểu ngạch qua Trung Quốc</p> <p>Khó khăn: Phát triển vùng nguyên liệu; Nhu cầu tiêu thụ đường tại miền Bắc và Trung thấp (bình quân tiêu thụ đường tại miền Bắc và miền Trung: 10kg/người/năm; miền Nam: 30kg/người/năm – nguồn: LMC)</p> <p>Tiềm năng phát triển: TRUNG BÌNH</p>					

Vùng	Diện tích VNL (ha)	Năng suất mía (tấn/ha)	Chữ đường mía (CCS)	Sản lượng mía ép (tấn)	Hiệu suất đường/mía (kg/tấn)	Giá thu mua mía (đồng/kg)
DH miền Trung - Tây Nguyên	123.242	60,3	9,44	7.433.706	95,0	900 – 1.000

Diện tích mía lớn nhất

Khu vực Duyên hải Miền Trung và Tây Nguyên là vựa mía đường của nước ta, VNL chiếm tới 51% và đóng góp gần 48% vào sản lượng đường của cả nước. VNL chủ yếu tập trung tại các tỉnh Gia Lai (NMĐ An Khê, NMĐ Gia Lai, NMĐ TTC – Gia Lai), Phú Yên (NMĐ KCP Phú Yên, NMĐ Tuy Hòa), Khánh Hòa (NMĐ Vietsugar – Vinamilk, NMĐ BH – Ninh Hòa).

Hiệu quả sản xuất đường tại khu vực này cũng rất cao nhờ khu vực Tây Nguyên có địa hình cao nguyên, thổ nhưỡng phù hợp với sản xuất mía, VNL ít bị chia cắt hơn so với Trung du và miền núi phía Bắc. Nhờ những thuận lợi về điều kiện tự nhiên và canh tác mà giá mua mía của khu vực này ở mức trung bình, vẫn có tiềm năng cải thiện giá thành sản xuất đường.

Bên cạnh đó, miền Trung – Tây Nguyên rất thuận tiện cho việc vận chuyển đường ra Bắc và vào Nam.

FPTS đánh giá:

Thuận lợi: Điều kiện thổ nhưỡng; vị trí địa lý thuận tiện cho hệ thống phân phối tại 03 miền

Khó khăn: Duyên hải miền Trung thường gặp bão lũ nên năng suất còn thấp

Tiềm năng phát triển: TỐT

Vùng	Diện tích VNL (ha)	Năng suất mía (tấn/ha)	Chữ đường mía (CCS)	Sản lượng mía ép (tấn)	Hiệu suất đường/mía (kg/tấn)	Giá thu mua mía (đồng/kg)
Đông Nam Bộ	25.476	81,1	8,98	2.065.535	89,8	950 – 1.000

Năng suất mía cao nhất

Đông Nam Bộ có lợi thế bởi điều kiện địa lý phù hợp cho hoạt động tưới tiêu và canh tác mía, nhờ đó mà năng suất mía của khu vực này cao nhất cả nước. Tuy nhiên, hiệu quả sản xuất đường của Đông Nam Bộ còn kém cạnh tranh do chữ đường trong mía tại đây khá thấp. Để có thể phát huy hết tiềm lực sản xuất của khu vực, việc phát triển được giống mía đặc thù và phù hợp với thổ nhưỡng của vùng là rất quan trọng. VNL tại Đông Nam Bộ chủ yếu nằm ở Tây Ninh (NMĐ TTC – Tây Ninh, NMĐ BH – Tây Ninh), Đồng Nai (NMĐ BH – Đồng Nai).

Ngoài ra, vị trí địa lý của khu vực Đông Nam Bộ khá thuận tiện trong việc mở rộng vùng nguyên liệu sang Lào và Campuchia (khu vực chưa phát triển ngành mía đường, VNL rộng, chưa bị ảnh hưởng bởi hóa chất, phù hợp cho phát triển các sản phẩm đường cao cấp). Các NMĐ tại Đông Nam Bộ cũng nằm gần các khu vực kinh tế lớn, nơi có nhiều khách hàng công nghiệp ngành thực phẩm – đồ uống với nhu cầu sử dụng đường cao.

FPTS đánh giá:

Thuận lợi: Công tác tưới tiêu và canh tác mía; NMĐ gần các khu vực kinh tế trọng điểm

Khó khăn: Chữ đường trong mía chưa cao dẫn tới hiệu suất thu hồi đường còn thấp

Tiềm năng phát triển: TỐT

Vùng	Diện tích VNL (ha)	Năng suất mía (tấn/ha)	Chữ đường mía (CCS)	Sản lượng mía ép (tấn)	Hiệu suất đường/mía (kg/tấn)	Giá thu mua mía (đồng/kg)
Đồng bằng Sông Cửu Long	25,783	75.2	9.89	1,938,181	90,2	1.100 – 1.200

Giá thu mua mía cao nhất

ĐBSCL là khu vực có năng suất và chất lượng mía tốt nhờ thuận tiện trong công tác tưới tiêu do gần các hệ thống sông ngòi lớn. Tuy nhiên, phần lớn VNL tại ĐBSCL lại gặp phải khó khăn do cạnh tranh gay gắt với các cây trồng khác. Bên cạnh đó, nhiều diện tích VNL bị tình trạng xâm nhập mặn, ảnh hưởng tới hiệu quả canh tác mía. Các NMĐ ở đây chỉ thực hiện công tác thu mua mía từ nông dân (chưa có hoạt động hỗ trợ đầu tư VNL) dẫn đến thiếu sự gắn kết với nông dân, gặp tình trạng cạnh tranh trong thu mua mía nguyên liệu khiến giá mua mía tại ĐBSCL thường ở mức cao từ 1,1 – 1,2 triệu đồng.

Hiện tại, có 05 NMĐ đang hoạt động tại khu vực này, các nhà máy có công suất ép mía trung bình ở mức thấp 3.400 TMN (trung bình cả nước: 4.261 TMN), khó đạt lợi thế cạnh tranh về quy mô.

FPTS đánh giá:

Thuận lợi: Công tác tưới tiêu và canh tác mía

Khó khăn: Mở rộng vùng nguyên liệu do cạnh tranh với cây trồng khác; giá mua mía cao

Tiềm năng phát triển: KÉM

Nguồn: Hiệp hội Mía đường Việt Nam (VSSA), FPTS Tổng hợp và Đánh giá

1.2. Chưa có chính sách hỗ trợ của Chính phủ đối với ngành mía đường

(1) Chính sách trợ giá mía:

Tại Thái Lan, các hộ nông dân trồng mía chỉ có thể bán được mía cho NMĐ khi là thành viên chính thức của các Hiệp hội trồng mía trực thuộc Hiệp hội Mía và Đường của Chính phủ Thái Lan. Các tổ chức và hiệp hội đóng vai trò cầu nối để bảo vệ quyền lợi cho các hộ nông dân cũng như xác định giá mua mía nguyên liệu của các nhà máy, phân bổ nguyên liệu mía để tránh trường hợp thiếu hụt hoặc dư thừa mía ép tại NMĐ.

Giá mua mía tại Thái Lan được Hiệp hội Mía và Đường nước này ấn định vào đầu niên vụ, nhằm giảm áp lực giá thành lên các doanh nghiệp sản xuất đường. Vào cuối vụ mía, lợi nhuận từ kinh doanh đường sẽ được chia cho nông dân & nhà máy với tỷ lệ 70:30. Ngoài ra, giá mía nguyên liệu cũng sẽ được tính lại khi kết thúc vụ mía. Trong trường hợp giá mua ban đầu thấp, Quỹ Mía và Đường của Thái Lan sẽ trả phần chênh lệch cho người dân. Nguồn thu của Quỹ này đến từ giá bán đường nội địa cao. Chính sách này của Thái Lan giúp giảm thiểu rủi ro cho nông dân trồng mía (trong những vụ được mùa, giá mía giảm) và cũng giảm được gánh nặng về chi phí đầu vào của các doanh nghiệp sản xuất đường (trong những vụ mất mùa, sản lượng mía giảm, giá mía tăng cao).

Phụ lục 04: Chi tiết chính sách ngành đường Thái Lan

Trong khi đó, Việt Nam không có những quy định chặt chẽ về hợp đồng mua – bán mía giữa hộ nông dân và nhà máy, cũng như thương lái. Các hộ trồng mía thường phá hợp đồng bán mía cho nhà máy nếu giá bán cho thương lái cao hơn, hoặc bỏ mía nếu đầu tư cây trồng khác đem lại lợi nhuận cao.

(2) Chính sách đất nông nghiệp:

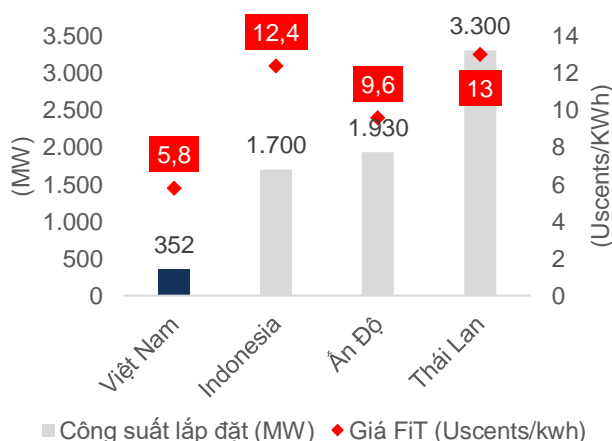
Thái Lan quy hoạch các Vùng nông nghiệp (Chương trình phân vùng đất nông nghiệp - Agricultural Crop Zoning System – năm 2012) với các cánh đồng lớn để trồng mía. Hỗ trợ chuyển đổi các loại cây trồng không hiệu quả sang trồng mía. Tại Việt Nam, việc dồn đất đổi thửa gặp nhiều khó khăn do chính sách đất nông nghiệp chưa chặt chẽ và gặp phải cạnh tranh với các cây trồng khác.

(3) Chính sách hỗ trợ phát triển các phụ phẩm sau đường:

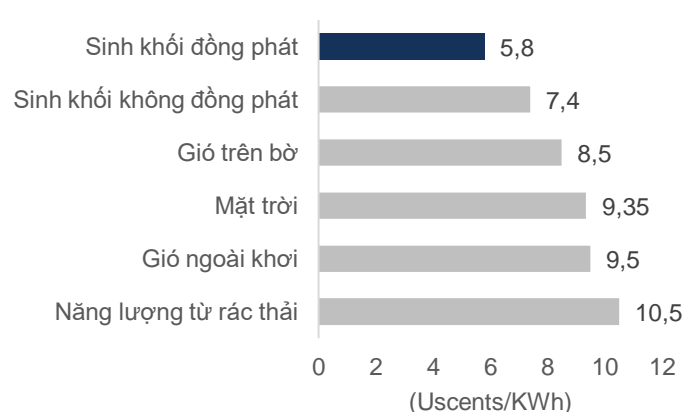
Ngoài đường thành phẩm, ngành mía đường còn có khả năng sản xuất phụ phẩm tiềm năng là điện đồng phát từ bã mía. Các NMĐ Việt Nam có thể sử dụng nguồn sinh khối sẵn có để vận hành nhà máy luyện đường cũng như phát điện lên lưới điện quốc gia để có thêm nguồn thu nhập. Công suất sản xuất điện từ năng lượng sinh khối của ngành mía đường Việt Nam hiện đang ở mức 352 MW, đây là con số rất khiêm tốn khi so sánh với các nước trong khu vực Đông Nam Á như Thái Lan (3.300 MW), Ấn Độ (1.930 MW) và Indonesia (1.700 MW) (theo GIZ-Bộ Công Thương).

Bên cạnh đó, giá bán điện đồng phát từ các NMĐ lên lưới điện tại Việt Nam hiện ở mức 5,8 Uscents/KWh, thấp hơn so với giá bán các loại điện sinh khối khác trong nước cũng như so với các quốc gia lân cận. Năm 2018, Hiệp hội VSSA đã kiến nghị Chính phủ tăng giá bán điện đồng phát ngang với mức điện sinh khối khác (+27%) nhằm tạo thêm giá trị gia tăng cho các doanh nghiệp mía đường.

So sánh công suất thiết kế và giá bán điện đồng phát của một số quốc gia



So sánh giá điện bán lên lưới quốc gia giữa các năng lượng tái tạo ở Việt Nam



Nguồn: GIZ, FPTS Tổng hợp

2. Giá đường Việt Nam phụ thuộc vào giá đường Thái Lan, khó có thể giảm dưới mức 9.000 đồng/kg

Như đã phân tích, giá đường trong nước phụ thuộc rất lớn vào giá đường lậu Thái Lan. Trước mắt, khi chỉ có đường lậu Thái Lan, các doanh nghiệp mía đường trong nước sẽ cạnh tranh với đường lậu tại phân khúc khách hàng tiêu dùng – bán lẻ (B2C) và doanh nghiệp vừa và nhỏ (SME). Từ năm 2020 (ATIGA có hiệu lực), đường Thái Lan được nhập khẩu chính ngạch với số lượng lớn, thì cạnh tranh ở phân khúc khách hàng công nghiệp lớn (B2B) sẽ gia tăng sau hội nhập.

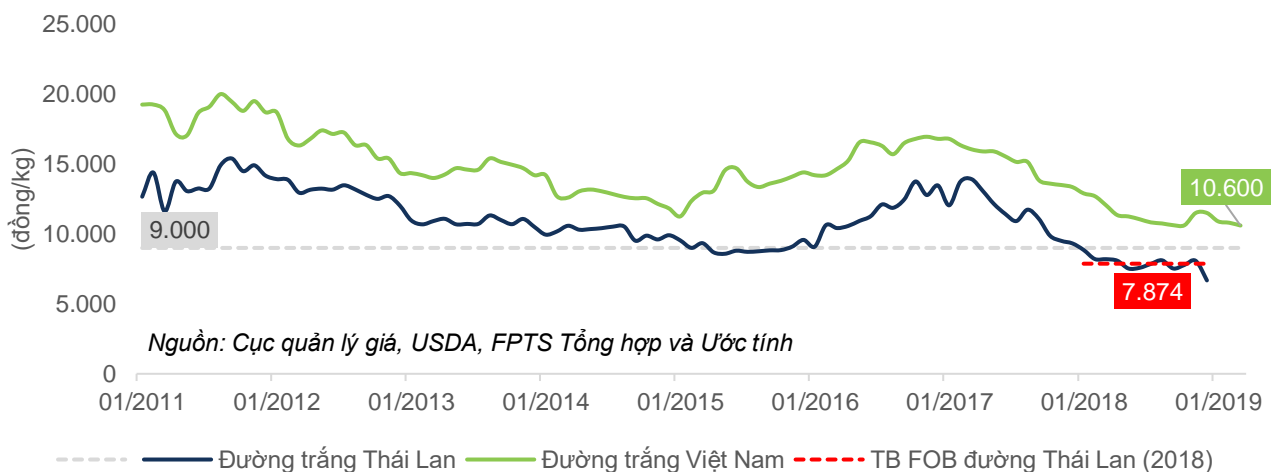
Giá thành sản xuất đường trắng RS trung bình

	Việt Nam	Thái Lan
Giá mía (đồng/tấn)	1.100.000	650.000
Hiệu suất đường/mía (kg đường/tấn mía)	99	109
Chi phí mía/kg đường	10.101	5.963
Giá thành sản xuất đường trắng (đồng/kg)	13.468	7.951

Nguồn: FPTs Tổng hợp và Ước tính

Theo ước tính của FPTs, giá thành sản xuất đường trắng tại Thái Lan đạt mức trung bình 8.000 đồng/kg đường trắng. Do giá mua mía tại nước này được ấn định ở mức trung bình 630.000 – 650.000 đồng/tấn. Giá xuất khẩu FOB đường trắng của Thái Lan trong năm 2018 đang ở mức trung bình 10,8 baht/kg (7.874 đồng/kg - theo USDA). Hiện tại giá xuất khẩu của Thái Lan đang thấp ngang với mức giá thành của họ, nhằm mục đích cạnh tranh trên thị trường xuất khẩu thế giới.

Giá xuất khẩu FOB đường trắng Thái Lan và giá bán đường trắng Việt Nam (2011 - 2018)



FPTS ước tính chi phí rào cản của đường Thái Lan nhập khẩu vào Việt Nam, chúng tôi ước tính giá bán tối thiểu đường trắng RS của Thái Lan tại Việt Nam ở mức 10.000 – 10.500 đồng/kg nếu nhập chính ngạch; đường lậu sẽ có giá khoảng 9.500 đồng/kg. Như vậy, **trong trường hợp thị trường đường tiếp tục diễn biến xấu do áp lực cạnh tranh với đường lậu Thái Lan, giá bán đường trắng RS của Việt Nam khó có thể giảm dưới mức 9.000 đồng/kg.**

Rào cản của đường Thái Lan nhập khẩu vào Việt Nam

(1) Thuế nhập khẩu ở mức 5%:

Đường nhập chính ngạch từ Thái Lan sẽ phải chịu mức thuế nhập khẩu 5% vào năm 2020. Chính phủ Việt Nam cũng đã cân nhắc đưa mặt hàng đường vào danh sách hàng hóa nhạy cảm để bảo hộ các doanh nghiệp đường trong nước. Trong trường hợp không thể tránh được việc gỡ bỏ hạn ngạch, thì việc duy trì mức thuế nhập khẩu sẽ một phần hỗ trợ được đường Việt Nam sau hội nhập.

(2) Chi phí vận chuyển ở mức ~20% giá thành sản xuất:

Đường là hàng hóa nặng, khó bảo quản và vận chuyển. Có 02 cách vận chuyển đường là: (1) Theo đường bộ và đường sông từ Thái Lan qua Campuchia và sang tới Việt Nam, (2) Theo đường biển, thuê container, nhập khẩu thông qua cảng. Chi phí vận chuyển ở mức khoảng 2.000 đồng/kg. Như vậy chi phí vận chuyển sẽ khiến giá bán đường Thái Lan tăng khoảng 20% nếu như nhập chính ngạch vào Việt Nam.

(3) Hệ thống phân phối và lợi thế địa phương ở mức 5% giá thành:

- **Kênh tiêu dùng:** Đường Thái Lan về Việt Nam sẽ không gặp quá nhiều khó khăn để tiếp cận với khách hàng tiêu dùng gia đình khi các chuỗi siêu thị và cửa hàng tiện lợi tại Việt Nam đang nằm trong tay người Thái như BigC, Metro Cash&Carry, FamilyMart, B'sMart.
- **Kênh công nghiệp:** đường trắng RS sẽ hướng tới các doanh nghiệp vừa và nhỏ (SME), trong khi đường RE sẽ được phục vụ cho khách hàng công nghiệp lớn (MNC). Việc lưu kho và bảo quản đường RE sẽ rất khó khăn. Chính vì thế, chúng tôi dự đoán Thái Lan sẽ chủ yếu xuất sang Việt Nam đường RS hoặc đường thô, sau đó tinh luyện và phân phối tại nhà máy đường ở Việt Nam. Có thể thấy, các doanh nghiệp tại Việt Nam sẽ có lợi hơn Thái Lan khi đã có sẵn nhà máy và các kho chứa hàng. Theo tính toán của FPTs, chi phí này sẽ chiếm khoảng 5%.

Giá bán đường lậu Thái Lan tại Việt Nam (2018)

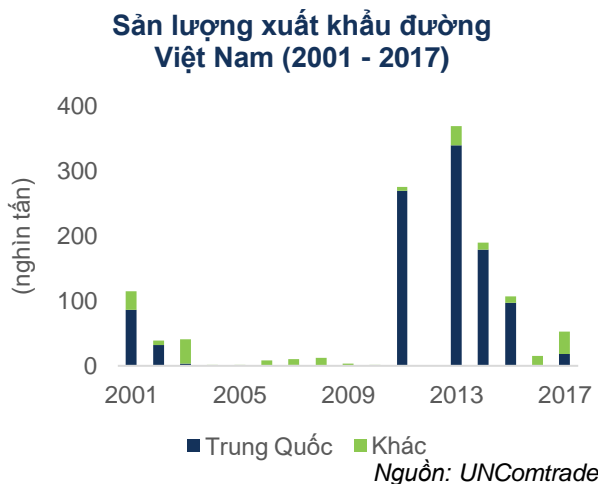
Giá bán tại	đồng/kg
Lao Bảo	10.300
Biên giới Tây Nam	10.200
TP Hồ Chí Minh	10.700
Huế	10.600
Miền Bắc	10.600
Giá thành sản xuất (FPTS Ước tính)	8.000

Nguồn: Hiệp hội Mía đường Việt Nam VSSA, FPTs Tổng hợp và Ước tính

Giá bán tối thiểu đường Thái Lan tại Việt Nam

Chi phí	đồng/kg
Giá thành sản xuất	8.000
Chi phí vận chuyển	1.500 - 2.000
Lợi thế địa phương và phân phối	400 - 1.000
Thuế nhập khẩu (5%)	400
Giá bán đường Thái nhập lậu	9.500
Giá bán đường Thái chính ngạch	10.000 - 10.500

Nguồn: FPTs Tổng hợp và Ước tính

3. Xuất khẩu phụ thuộc vào thị trường Trung Quốc, gặp khó khăn do không cạnh tranh được về giá


Sản lượng đường xuất khẩu của Việt Nam chiếm khoảng 1-3% tổng đường sản xuất. Trong đó, thị trường chính của đường Việt Nam là Trung Quốc với khoảng 90% tỷ trọng xuất khẩu (giai đoạn 2011 – 2015). Đường Việt Nam xuất khẩu qua Trung Quốc chủ yếu là đường thô và đường RS, xuất qua đường tiểu ngạch và phụ thuộc rất nhiều vào các chính sách biên mậu tại nước này.

Trong giai đoạn 2013 – 2017, xuất khẩu đường của Việt Nam giảm 39% từ 370 nghìn tấn năm 2013 xuống còn hơn 50 nghìn tấn trong năm 2017. Nguyên nhân chủ yếu do sự sụt giảm trong xuất khẩu tại thị trường Trung Quốc, khi quốc gia này thắt chặt chính sách nhập khẩu đường để bảo vệ các doanh nghiệp sản xuất đường nội địa.

Bên cạnh Trung Quốc, các doanh nghiệp đường trong nước còn xuất khẩu sang Singapore, Myanmar, Sri Lanka... nhưng tỷ trọng xuất khẩu rất nhỏ do không cạnh tranh được về giá với đường Thái Lan trong khu vực.

V. MỨC ĐỘ CẠNH TRANH NGÀNH MÍA ĐƯỜNG VIỆT NAM
Mô hình 5 áp lực cạnh tranh M. Porter

Yếu tố	Mức độ	Nhận định
Rủi ro từ đối thủ mới gia nhập ngành	Thấp	Rào cản gia nhập ngành cao do (1) Định hướng không xây dựng thêm nhà máy đường mới của Chính phủ (Quyết định 26/2007/QĐ-TTG) và định hướng ngành mía đường của Bộ NN&PTNT tới năm 2030. (2) Khả năng phát triển và mở rộng vùng nguyên liệu mía gặp khó khăn do liên quan tới quy hoạch vùng nguyên liệu của các cấp chính quyền, cũng như lợi ích kinh tế của cây mía so với các cây trồng khác.
Rủi ro từ sản phẩm thay thế	Trung bình	<p>Chất tạo ngọt thay thế đường ở Việt Nam chủ yếu là đường lỏng (HFCS) và được sử dụng bởi các cơ sở chế biến thực phẩm - đồ uống, đặc biệt ở phân khúc doanh nghiệp vừa và nhỏ. Trong năm 2017, sản lượng đường lỏng nhập khẩu vào Việt Nam đạt hơn 89 nghìn tấn (7% nhu cầu sử dụng đường nội địa).</p> <p>Theo các doanh nghiệp ngành đường, việc đường lỏng được nhập khẩu giá rẻ vào Việt Nam có tác động không nhỏ tới công tác tiêu thụ đường trong nước. Năm 2018, VSSA đã kiến nghị các biện pháp tự vệ đối với đường lỏng HFCS nhập khẩu từ Trung Quốc nhằm làm giảm tác động tiêu cực của đường lỏng lên ngành đường Việt Nam.</p>
Sức mạnh mặc cả của khách hàng	Cao	Mặc dù đường là mặt hàng tiêu dùng thiết yếu, nhưng hơn 57% nhu cầu sử dụng đường tại Việt Nam là các hoạt động công nghiệp phục vụ sản xuất thực phẩm – đồ uống (theo LMC International). Trong đó khách hàng là các doanh nghiệp lớn (MNC) và các doanh nghiệp tiểu thủ công nghiệp (SME). Khách hàng công nghiệp thường tiêu thụ đường với số lượng lớn, và đang có thêm nhiều sự lựa chọn hơn (đường lạt giá rẻ ngoại nhập tràn về Việt Nam), điều này khiến sức mạnh mặc cả của khách hàng tăng cao.
Sức mạnh mặc cả của nhà cung cấp	Trung bình	<p>Nhà cung cấp cho các doanh nghiệp mía đường là các hộ nông dân trồng mía với sự gắn kết và tập trung giữa các hộ còn thấp. Các hộ nông dân chủ yếu ký hợp đồng bán mía trực tiếp với các NMĐ tại khu vực, cũng như không có tổ chức chính thức nào đại diện và bảo vệ sức mạnh mặc cả về giá cho các hộ nông dân.</p> <p>Tuy nhiên, mía nguyên liệu là yếu tố sống còn của các NMĐ, do đó các NMĐ buộc phải đưa ra mức mua mía hợp lý để giữ ổn định vùng nguyên liệu, tránh trường hợp nông dân bỏ mía, chuyển đổi sang các loại cây trồng khác.</p>
Cạnh tranh giữa các công ty trong ngành	Cao	Áp lực cạnh tranh từ hội nhập và áp lực từ đường Thái Lan giá rẻ khiến cạnh tranh giữa các doanh nghiệp mía đường trong nước tăng cao. Các NMĐ buộc phải giải bài toán giá thành cũng như định hướng phát triển các sản phẩm đường và cạnh đường để tăng khả năng cạnh tranh trong ngành.

KẾT LUẬN: Chúng tôi đánh giá mức độ cạnh tranh của ngành mía đường Việt Nam là cao và tác động tiêu cực tới giá đường trong nước cũng như lợi nhuận của toàn ngành.

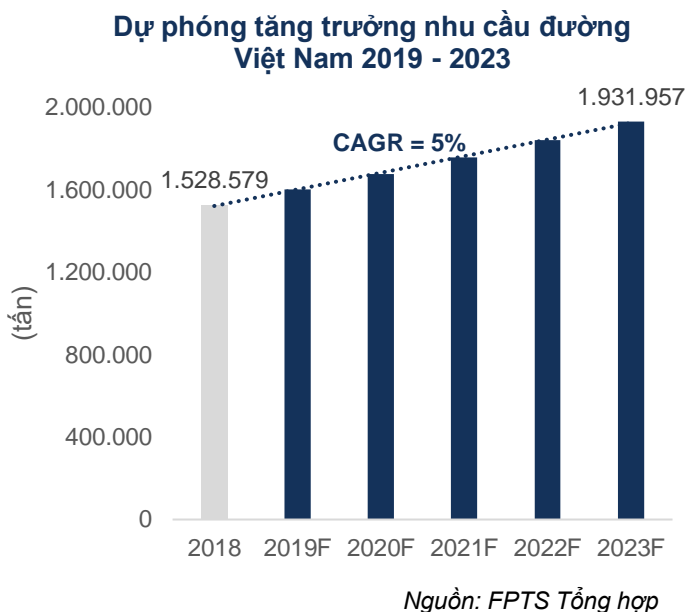
C. TRIỂN VỌNG NGÀNH TẠI VIỆT NAM

I. TRIỂN VỌNG NGẮN HẠN

Trong ngắn hạn, ngành đường Việt Nam tiếp tục gặp khó khăn do áp lực từ đường lậu Thái Lan nhập khẩu vào Việt Nam. Ngoài ra, Hiệp định ATIGA sẽ có hiệu lực vào 01/01/2020 sẽ khiến các doanh nghiệp tiêu thụ đường trong nước có tâm lý chờ đường giá rẻ nhập chính ngạch từ Thái Lan. Chúng tôi dự đoán giá đường trong nước khó có thể phục hồi trong ngắn hạn và sẽ tiếp tục giao động ở mức từ 10.000 – 10.500 đồng/kg trong niên vụ 2019/20.

II. TRIỂN VỌNG DÀI HẠN

(1) Nhu cầu đường nội địa tăng trưởng 5%/năm giai đoạn 2019 - 2023



Hiện nay, ngành đường Việt Nam đang tiêu thụ hơn 1,5 triệu tấn đường/năm, bình quân theo đầu người là 16 kg/người/năm, thấp hơn mức trung bình thế giới (22 kg/người/năm). Chúng tôi dự đoán, nhu cầu tiêu thụ đường cả nước sẽ tăng khoảng 5% so với hiện nay vào năm 2023, tiêu thụ khoảng gần 2 triệu tấn đường từ các yếu tố như:

- Tốc độ tăng dân số của Việt Nam trong giai đoạn 2019 – 2023 ở mức 1,12%/năm (IMF)
- Tốc độ tiêu thụ đường ở các nước đang phát triển là 2%/năm (OECD)
- Tốc độ tăng trưởng ngành thực phẩm – đồ uống tại Việt Nam là 11%/năm (OECD)
- Tăng trưởng tiêu thụ bình quân đạt 5%/năm (OECD)
- Tăng trưởng trong quá khứ là 5%/năm (USDA)

(2) Các chính sách hỗ trợ của Nhà nước đối với ngành mía đường

Trong 2018, Hiệp hội Mía đường Việt Nam VSSA đã có những hoạt động hỗ trợ ngành mía đường như:

- Xin hoãn hiệu lực của hiệp định ATIGA tới hết năm 2019 nhằm tăng thêm thời gian chuẩn bị cho các doanh nghiệp trong nước trước sức ép cạnh tranh;
- Ký kết thỏa thuận hợp tác tiêu thụ đường với Công ty TNHH Nước giải khát Coca Cola Việt Nam với cam kết Coca Cola Việt Nam sẽ sử dụng 100% đường nội địa là nguyên liệu sản xuất tới năm 2020.

Bên cạnh đó, Hiệp hội cũng đã kiến nghị với các cơ quan quản lý Nhà nước đề xuất xây dựng cơ chế chính sách để quản lý và phát triển ngành mía đường bền vững. Nếu được phê duyệt, các chính sách này sẽ có tác động tích cực đối với toàn ngành đường Việt Nam, trong đó có:

- Quy hoạch Mía đường đến 2020 và tầm nhìn 2030, hình thành cụm công nghiệp mía đường và điện năng đối với các NMD có công suất từ 6.000 TMN trở lên;
- Dự thảo Nghị định Mía đường với nội dung xây dựng “Quy hoạch phát triển mía đường”, chính sách phân chia lợi nhuận giữa nhà máy đường và nông dân;
- Kiến nghị điều chỉnh tăng giá điện sinh khối đồng phát (5,8 Uscents/KWh) lên ngang với giá bán điện sinh khối khác (7,4 Uscents/KWh);
- Biện pháp tự vệ và áp thuế tiêu thụ đặc biệt lên đường lỏng HFCS (mã HS 1702) từ Trung Quốc;
- Kiến nghị xem xét lại dự thảo sửa đổi thuế tiêu thụ đặc biệt và thuế thu nhập doanh nghiệp đối với nước ngọt có đường (Thuế TTĐB: 10%, thuế GTGT 12%) từ năm 2019;
- Hỗ trợ tiêu thụ đường qua đường mòn, lối mở (tiểu ngạch), cửa khẩu phụ tại Lào Cai.

III. KHUYẾN NGHỊ ĐẦU TƯ VÀO NGÀNH

(1) Khuyến nghị đầu tư

► Ngắn hạn (dưới 12 tháng - niên vụ 2019/20): **KÉM KHẢ QUAN**

Chúng tôi đưa ra khuyến nghị kém khả quan cho ngành đường Việt Nam trong giai đoạn ngắn hạn do (1) Áp lực cạnh tranh đến từ lượng lớn đường lậu Thái Lan nhập vào Việt Nam khiến giá đường trong nước giảm sâu, ảnh hưởng đến lợi nhuận toàn ngành; (2) Ngành đường thế giới được dự báo tiếp tục tình trạng thặng dư, giá đường thế giới sẽ chỉ tăng nhẹ trong ngắn hạn.

► Trung hạn (2 – 5 năm) và dài hạn (trên 5 năm): **THEO DÕI**

Trong trung và dài hạn, ngành đường Việt Nam sẽ có sự phân hóa lớn giữa các doanh nghiệp. Những doanh nghiệp nhỏ với sức cạnh tranh kém sẽ bị đào thải và nhường lại thị phần cho những doanh nghiệp có khả năng giảm được giá thành sản xuất cũng như phát triển các sản phẩm đem lại giá trị gia tăng cho doanh nghiệp.

(2) Rủi ro đầu tư ngành mía đường Việt Nam

► Rủi ro đường nhập từ Thái Lan

Thái Lan là quốc gia sản xuất đường #4 thế giới với các lợi thế về điều kiện địa lý tự nhiên, bảo hộ của Chính phủ đối với ngành đường, do đó có giá thành sản xuất đường cạnh tranh trên thị trường quốc tế. Hiện nay, các doanh nghiệp đường Việt Nam đang đối mặt với nạn đường Thái nhập lậu, nhưng sau năm 2020, đường Thái Lan còn có thể được nhập chính ngạch vào nước ta gây áp lực cạnh tranh lớn đến toàn ngành. Việc đường Thái Lan giá rẻ nhập khẩu vào Việt Nam với số lượng lớn mỗi năm sẽ ảnh hưởng tới giá bán đường và lợi nhuận của các doanh nghiệp ngành đường trong nước.

► Rủi ro biến động giá đường thế giới

Giá bán đường tại Việt Nam phụ thuộc chủ yếu vào biến động giá bán đường Thái tại Việt Nam và giá bán đường thế giới. Giá bán đường thế giới được tác động bởi cân đối cung cầu đường của mỗi niên vụ trên thế giới, đặc biệt tại các quốc gia sản xuất lớn như Brazil, EU, Thái Lan và Ấn Độ... và các yếu tố ảnh hưởng đến sản xuất như (1) thời tiết và (2) chính sách sản xuất và tiêu thụ của mỗi quốc gia.

► Rủi ro thời tiết

Với đặc thù ngành nông nghiệp, rủi ro thời tiết có ảnh hưởng lớn đến năng suất cũng như chất lượng mía nguyên liệu tại các vùng trồng mía của nước ta. Các khu vực thường xuyên bị ảnh hưởng bởi mưa bão hoặc hạn hán là Bắc Trung Bộ và Duyên hải miền Trung.

D. CÁC DOANH NGHIỆP MÍA ĐƯỜNG VIỆT NAM
I. HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT CỦA MỘT SỐ DOANH NGHIỆP MÍA ĐƯỜNG NIÊM YẾT

Kết quả sản xuất mía đường vụ 2017/18

Chỉ tiêu	Đơn vị	Thành Công – Biên Hòa (SBT)	Đường Quảng Ngãi (QNS*)	Đường Lam Sơn (LSS)	Đường Sơn La (SLS)	Đường Kon Tum (KTS)
Số nhà máy đường	NMĐ	09	02	02	01	01
Công suất ép	TMN	48.600	20.200	11.000	5.000	2.500
Diện tích vùng nguyên liệu	ha	62.000	27.650	13.470	7.865	1.166
Năng suất mía bình quân	tấn/ha	70	70	67	70	65
Sản lượng mía ép	tấn	3.521.587	1.672.313	964.400	544.980	164.875
Sản lượng đường sản xuất	tấn	620.000	158.529	89.309	62.937	16.669
Tỷ lệ mía/đường	tấn	10,7	10,5	10,8	8,7	9,9
Chữ đường mía	CCS	9,11	9,07	9,06	10,5	9,10
Khả năng luyện đường RE		✓	✗*	✓	✓	✗
Khả năng phát điện lên lưới điện quốc gia		✓	✓	✓	✗	✗

Nguồn: Hiệp hội Mía đường Việt Nam (VSSA), FPTs Tổng hợp, Số liệu lấy từ BCTC 04 quý gần nhất, tại thời điểm 30/06/2018)

*Doanh thu của QNS đã tách riêng mảng đường, dây chuyền sản xuất đường RE đang được xây dựng

Các nhà máy sở hữu:

SBT (TTC-Tây Ninh, TTC-Gia Lai, TTC-Attapue, BH-Tây Ninh, BH-Đồng Nai, BH-Trị An, BH-Ninh Hòa, Phan Rang, Nước Trong)

QNS (An Khê, Phổ Phong)

LSS (Lam Sơn, Nông Cống)

Trong niên vụ 2017/18, toàn ngành đường Việt Nam có 38 NMĐ hoạt động. Toàn ngành sản xuất được gần 1,5 triệu tấn đường (+14% yoy), trong đó có hơn 0,6 triệu tấn đường tinh luyện RE (~33%), còn lại là đường kính trắng RS. Đường RE tại Việt Nam được sản xuất tại các doanh nghiệp như SBT (~38% cung đường RE toàn quốc), KCP Phú Yên (23%), LSS (12%), Vietsugar (10%, tiêu thụ nội bộ bởi Vinamilk), Việt – Đài (7%), Cần Thơ – Phụng Hiệp (6%), Đường Nghệ An (Tate&Lyte) (3%, tiêu thụ bởi TH True milk).

Năm 2018, SLS đã hoàn thành dây chuyền sản xuất đường tinh luyện RE nhưng vẫn chưa tiêu thụ trên thị trường. QNS cũng đã tiến hành xây dựng dây chuyền sản xuất đường tinh luyện và dự kiến sẽ hoàn thành trong niên vụ 2018/19 và tiêu thụ trong 2019/20.

Trong các doanh nghiệp mía đường niêm yết, doanh nghiệp có quy mô sản xuất lớn nhất là SBT với 09 NMĐ tại Việt Nam và Lào. Sau đó là QNS sở hữu 02 NMĐ, đặc biệt có NMĐ An Khê là NMĐ có công suất lớn nhất cả nước (18.000 TMN). Tại khu vực miền Bắc và Bắc Trung Bộ, LSS là doanh nghiệp có quy mô lớn nhất với tổng công suất 11.000 TMN. Tính riêng 03 doanh nghiệp này, quy mô sản xuất đường lên tới hơn 800 nghìn tấn đường, tương đương với hơn 50% sản lượng đường sản xuất nội địa.

Bên cạnh đó, SLS và KTS là 02 doanh nghiệp đường có quy mô nhỏ hơn, NMĐ đặt tại khu vực Trung du miền núi phía Bắc và Tây Nguyên. Mặc dù có quy mô sản xuất nhỏ, nhưng 02 doanh nghiệp này đều có hiệu quả sản xuất khá cao.

II. HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

1. Cập nhật kết quả kinh doanh của một số doanh nghiệp mía đường niêm yết 9T 2018/19 (tỷ đồng)

Doanh nghiệp	Doanh thu thuần 9T 2018/19	Doanh thu thuần 9T 2017/18	% yoy	LNG 9T 2018/19	LNG 9T 2017/18	% yoy	LNST 9T 2018/19	LNST 9T 2017/18	% yoy
SBT	7.807	8.195	-4,7%	577	979	-41,1%	304	403	-24,6%
QNS*	6.054	5.317	+13,9%	1.796	1.488	+20,7%	835	716	+16,7%
LSS	1.040	719	+44,6%	107	119	-10,5%	(2)	19	-107,9%
SLS	575	457	+26,0%	85	126	-32,5%	42	101	-58,7%
KTS	258	295	-12,7%	16	13	+17,4%	8	6	+17,5%

Nguồn: FPTs Tổng hợp (*QNS chưa tách riêng mảng đường)

Kênh tiêu thụ chính là B2B tới các khách hàng công nghiệp

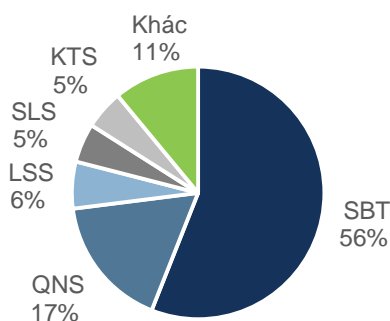
Sản phẩm của các doanh nghiệp mía đường Việt Nam được tiêu thụ chủ yếu tại thị trường nội địa qua kênh phân phối B2B tới các khách hàng công nghiệp là các công ty sản xuất bánh kẹo – thực phẩm – đồ uống và các công ty thương mại đường trung gian. Theo nghiên cứu của LMC International, nhu cầu tiêu dùng đường công nghiệp tại Việt Nam hiện chiếm hơn 57% nhu cầu đường nội địa. Tại kênh B2B có 02 phân khúc khách hàng chính:

- **Khách hàng công nghiệp lớn (MNC):** Các doanh nghiệp sản xuất thực phẩm – đồ uống lớn, có yêu cầu khắt khe về nguồn gốc và chất lượng sản phẩm, do đó, đường tinh luyện RE và đường trắng RS chất lượng cao được tiêu thụ phần lớn tại phân khúc khách hàng này. Các doanh nghiệp đường chính tại phân khúc này có thể kể tới SBT, LSS, KCP Phú Yên, NIVL, sắp tới sẽ có thêm SLS và QNS.
- **Khách hàng tiểu thủ công nghiệp (SME):** Cũng là những doanh nghiệp sản xuất thực phẩm nhưng với quy mô nhỏ hơn. Sản phẩm chủ yếu là đường trắng RS, với những đơn hàng có số lượng nhỏ, được phân phối chủ yếu qua các công ty thương mại trung gian. Đây là phân khúc có sự cạnh tranh gay gắt với đường Thái Lan nhập lậu.

Ngoài ra, với kênh B2C cho khách hàng tiêu dùng trực tiếp, các sản phẩm đường được đóng gói và tiêu thụ tại các điểm bán lẻ, cửa hàng, siêu thị. Khách hàng B2C chưa thật sự chú trọng tới thương hiệu cũng như xuất xứ của sản phẩm. Do đó, đây cũng là phân khúc cạnh tranh với đường Thái Lan giá rẻ được phân phối bởi các hộ kinh doanh nhỏ lẻ. Hiện tại chỉ có SBT đã phát triển kênh phân phối B2C với thương hiệu đường riêng và các sản phẩm đường hướng tới các nhu cầu sử dụng khác nhau của khách hàng.

Trong niên vụ 2017/18, tiêu thụ đường trong nước đạt hơn 1,5 triệu tấn đường, trong đó ước tính có khoảng 33% là đường lậu và 67% là đường của các doanh nghiệp nội địa. Cũng trong năm, ngành đường gặp nhiều khó khăn do giá đường thế giới giảm sâu cũng như áp lực cạnh tranh từ hiệp định ATIGA và đường lậu từ Thái Lan. Hiện nay SBT đang chiếm 56% thị phần đường nội địa, đứng đầu ngành đường cả nước. Theo sau là QNS, LSS, SLS và các doanh nghiệp khác.

Thị phần đường nội địa vụ 2017/18



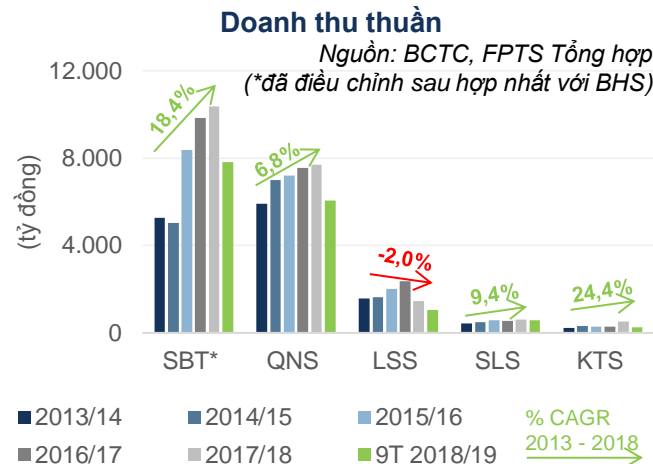
Nguồn: VSSA, FPTs Tổng hợp

Một số khách hàng lớn của các doanh nghiệp niêm yết

Doanh nghiệp	Khách hàng lớn
SBT	Pepsico, CocaCola, Nestlé, Kinh Đô, Café Trung Nguyên, Vinacafe Biên Hòa, Tribeco...
QNS	Tiêu thụ nội bộ (Vinasoy, bánh kẹo Biscafun, phân phối qua Thương mại Thành Phát)
LSS	Pepsico, Suntory,...
SLS	Các công ty thương mại (TNHH Kim Hà Việt, TNHH Thái Liên) và các doanh nghiệp SME
KTS	TNHH Kim Hà Việt

2. Một số chỉ tiêu tài chính

(1) Quy mô doanh thu

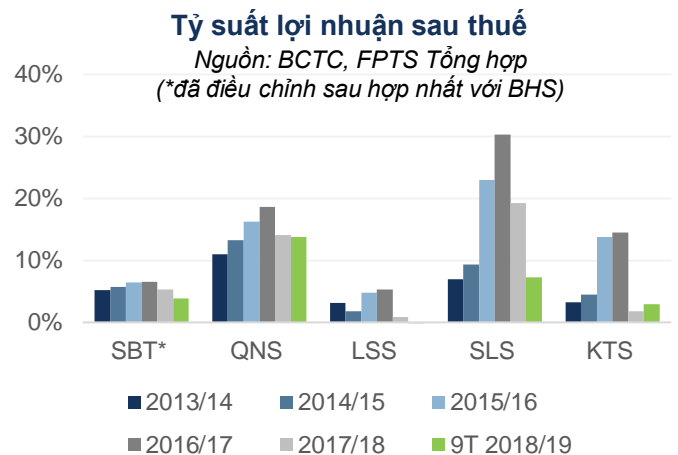
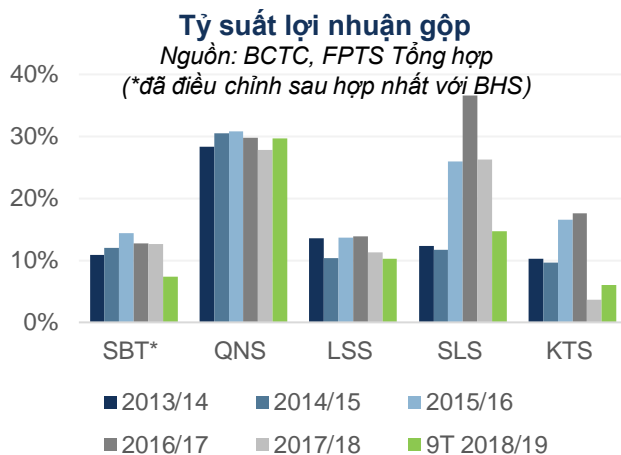


Giai đoạn 2013/14 – 2017/18, SBT là doanh nghiệp có quy mô doanh thu cao nhất trong các doanh nghiệp mía đường niêm yết. Sau khi sáp nhập với đường Biên Hòa (BHS), SBT trở thành doanh nghiệp có quy mô sản xuất và tiêu thụ dẫn đầu ngành đường.

Theo sau là QNS với 20 – 25% doanh thu từ sản xuất và kinh doanh đường. Nếu tính riêng hoạt động kinh doanh đường, LSS có quy mô doanh thu tương đương với QNS.

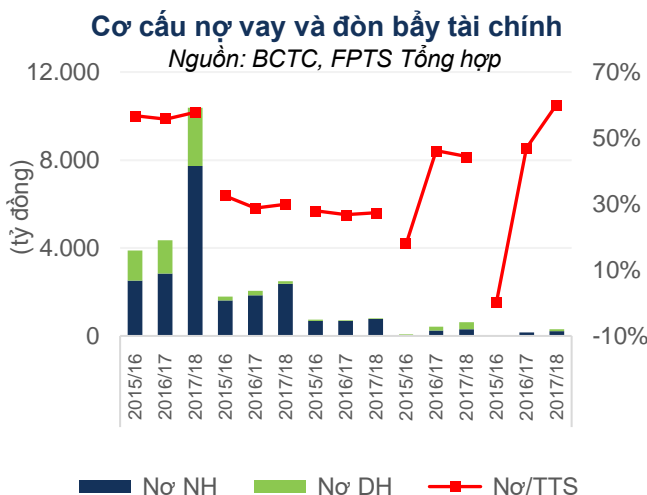
SLS và KTS có quy mô sản xuất và kinh doanh nhỏ nhưng đạt tốc độ tăng trưởng doanh thu khá cao.

(2) Tỷ suất lợi nhuận



Mặc dù quy mô doanh thu nhỏ, SLS có tỷ suất lợi nhuận gộp cao do lợi thế giá mua mía rẻ và hiệu quả sản xuất đường tốt nhất trong các doanh nghiệp niêm yết. Trong khi đó, lợi nhuận gộp của QNS chủ yếu đến từ mảng sữa đậu nành (60 – 70% cơ cấu lợi nhuận gộp). Tính riêng mảng đường, các doanh nghiệp niêm yết có tỷ suất LNG trung bình đạt từ 10 – 15%. Tỷ suất LNG của SBT và LSS ổn định hơn so với các doanh nghiệp còn lại do sản phẩm chủ yếu là đường tinh luyện RE với các khách hàng công nghiệp lớn quen thuộc. Tỷ suất LNST của các doanh nghiệp niêm yết đạt từ 6 – 10%. LSS có tỷ suất LNST thấp do kiểm soát chi phí chưa hiệu quả.

(3) Cơ cấu nợ vay

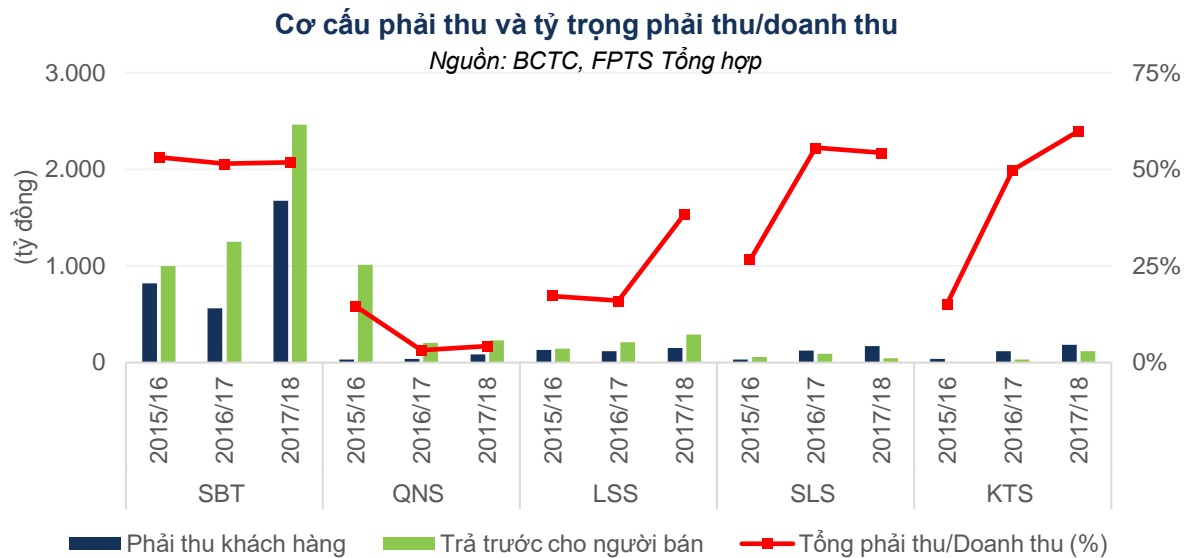


Với đặc thù ngành sản xuất trong 6 tháng và tiêu thụ trong những tháng còn lại, nợ vay của các doanh nghiệp mía đường chủ yếu là nợ ngắn hạn, phục vụ cho nhu cầu vốn lưu động. Nợ dài hạn được dùng để hỗ trợ tài chính cho các dự án nâng cấp nhà máy, dây chuyền luyện đường, đầu tư vùng nguyên liệu.

Trong các doanh nghiệp niêm yết, SBT sử dụng đòn bẩy tài chính lớn (~60%). SLS và KTS là những doanh nghiệp có nợ vay ít trong quá khứ (<20%), nhưng từ 2016/17, hai doanh nghiệp này vay nợ để đầu tư cho dự án nâng công suất nhà máy, khiến tỷ lệ nợ vay/TTS tăng cao.

QNS và LSS có tỷ lệ sử dụng nợ ở mức trung bình (~30%) và ổn định qua các năm.

(4) Cơ cấu phải thu



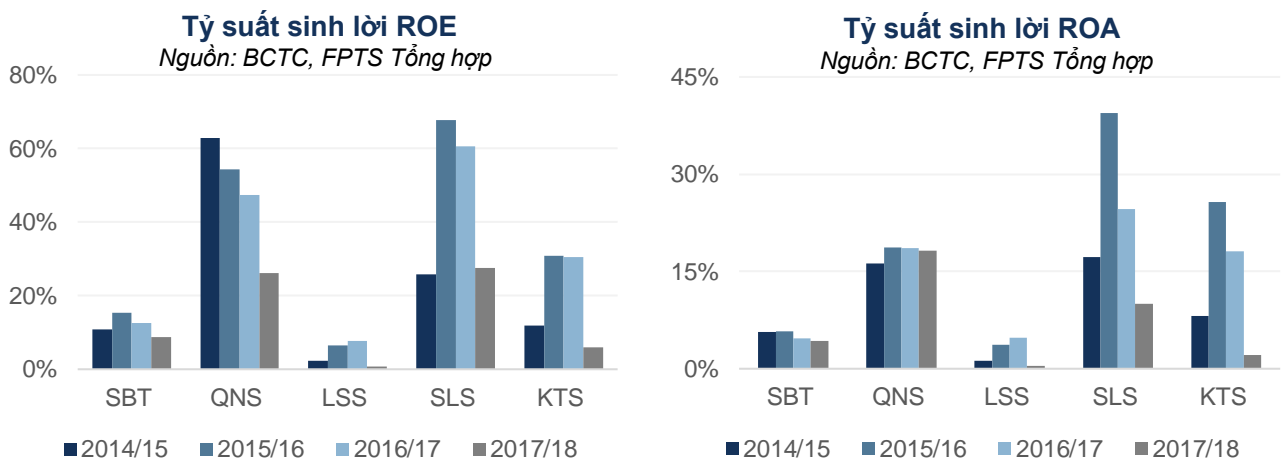
Trong 02 niên vụ 2016 – 2018, các doanh nghiệp đường gặp khó khăn trong tiêu thụ do cạnh tranh về giá bán với đường lậu từ Thái Lan. Điều này khiến các doanh nghiệp sản xuất và kinh doanh đường phải nới lỏng các chính sách phải thu của mình. SLS và KTS là những doanh nghiệp có khoản phải thu khách hàng chiếm tỷ trọng lớn trong tổng phải thu (lần lượt là 52% và 60% trong niên vụ 2017/18). Hai doanh nghiệp này phân phối đường thành phẩm chủ yếu qua các công ty thương mại đường có liên quan tới cổ đông lớn, do đó không tránh khỏi khả năng bị chiếm dụng vốn từ khách hàng.

Các doanh nghiệp như SBT, QNS và LSS có khoản trả trước cho người bán chiếm tỷ trọng lớn (niên vụ 2017/18 lần lượt là 46%, 70% và 51%). Các khoản trả trước cho người bán chủ yếu là tiền trả cho nông dân dưới dạng đầu tư vùng nguyên liệu, trả trước chi phí xây dựng nhà máy và các dự án của doanh nghiệp.

Trong các doanh nghiệp niêm yết, QNS ít có rủi ro bị chiếm dụng vốn nhất, do mảng kinh doanh sữa của doanh nghiệp ghi nhận doanh thu và được khách hàng thanh toán ngay khi xuất kho và phân phối tới các siêu thị, đại lý và người tiêu dùng.

(5) Hiệu quả sử dụng vốn

Tỷ suất sinh lời ROE của các doanh nghiệp niêm yết trong niên vụ 2017/18 đạt trung bình 14%, giảm so với mức 32% của niên vụ 2016/17 do giá đường giảm sâu, tác động tiêu cực tới lợi nhuận của ngành.



Nhờ lợi nhuận cao, SLS là doanh nghiệp có tỷ suất sinh lời ROE cao nhất trong các doanh nghiệp mía đường niêm yết. Bên cạnh đó, QNS cũng có tỷ suất sinh lời ROE khá cao, nhưng đang có xu hướng giảm dần do: (1) Cạnh tranh tăng cao tại mảng kinh doanh sữa đậu nành và đường có tác động tiêu cực tới lợi nhuận; (2) Tăng vốn nhanh từ phát hành cổ phiếu cho người lao động và trả cổ tức bằng cổ phiếu.

III. CẬP NHẬT THÔNG TIN DOANH NGHIỆP

1. SBT – Doanh nghiệp đầu ngành với quy mô sản xuất lớn

TỔNG QUAN DOANH NGHIỆP

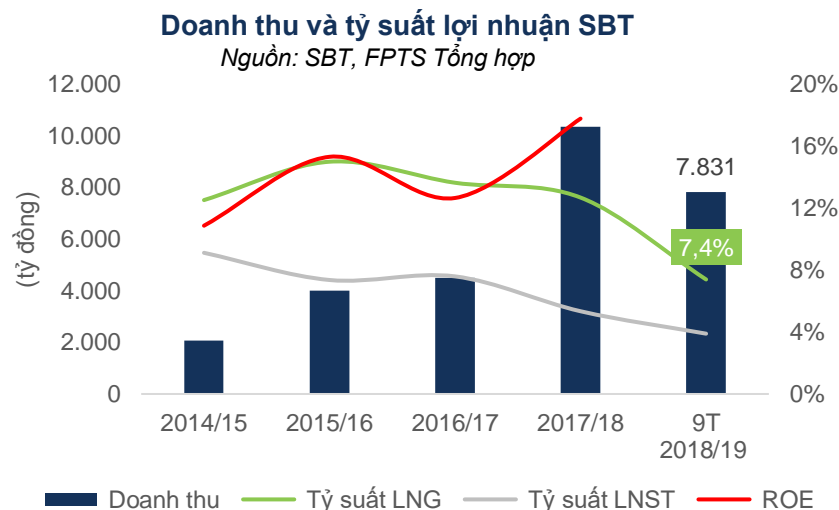
CTCP Thành Thành Công – Biên Hòa (gọi tắt: TTC-BH, mã cổ phiếu: SBT), là tên gọi mới của CTCP Mía đường Thành Thành Công – Tây Ninh sau sự hợp nhất giữa công ty này và CTCP Đường Biên Hòa từ tháng 06/2017. Sau sáp nhập, SBT sở hữu 09 nhà máy đường, sản xuất được hơn 620.000 tấn đường/năm (~30% năng lực sản xuất cả nước) và trở thành doanh nghiệp mía đường có quy mô lớn nhất Việt Nam.

Thông tin giao dịch: CTCP Thành Thành Công – Biên Hòa (HSX: SBT) – 18/07/2019			
Giá hiện tại (đồng/cp)	16.800	Cổ đông lớn	Tỷ lệ sở hữu
Giá cao nhất 52 tuần (đồng/cp)	22.700	CTCP ĐT Thành Thành Công	30,18%
Giá thấp nhất 52 tuần (đồng/cp)	14.700	Global Mind Việt Nam	18,85%
KLGD bình quân 30 ngày (cp)	1.641.184	Bà Đặng Huỳnh Ước My	12,29%
EPS trailing 12 tháng (đồng/cp)	865	CTCP XNK Bến Tre	5,22%
P/E trailing 12 tháng (lần)	19,4x	Agri Asia Pacific Ltd	4,84%

Nguồn: EzSearch

HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT VÀ KINH DOANH

SBT có lợi thế về quy mô, thương hiệu và hệ thống phân phối, hiện nay SBT đang có thị phần dẫn đầu cả nước với khoảng 56% thị phần đường nội địa trong niên vụ 2017/18. Trong 9T 2018/19, SBT đạt 7.831 tỷ đồng doanh thu (-4,6% yoy), trong đó doanh thu mảng đường chiếm 82,3%, đạt 6.436 tỷ đồng (-4,1% yoy). Sản lượng đường bán trong 9T 2018/19 đạt 540.000 tấn (+19% yoy), giá bán đường giảm 18% yoy do áp lực cạnh tranh với đường Thái Lan, cũng như diễn biến xấu của giá đường trong nước.



(1) Lợi thế sau hội nhập với khả năng sản xuất linh hoạt đường từ mía và đường thô

Sản lượng đường từ mía hiện tại chỉ đáp ứng được 60% khả năng sản xuất của SBT. Với công suất ép mía đạt 48.600 TMN, công ty có thể sản xuất hơn 350.000 tấn đường từ mía và luyện đường thô lên tới 830.000 tấn thành phẩm/năm.

Tỷ trọng luyện đường từ đường thô của công ty cũng tăng lên các qua năm. Niên vụ 2017/18, toàn công ty đã luyện khoảng 240.000 tấn đường thô ra đường trắng RS và đường tinh luyện RE (+54% yoy), tương ứng với 25% khả năng luyện đường thô. SBT luyện đường thô trong khoảng thời gian sau vụ ép mía mỗi năm, điều này giúp cho doanh nghiệp: (1) Tận dụng hiệu quả năng lực sản xuất của mỗi nhà máy, đồng thời phục vụ được nhu cầu lớn về sản lượng cũng như chất lượng từ các khách hàng công nghiệp và xuất khẩu; (2) Giảm giá thành sản xuất nhờ nhập đường thô giá rẻ từ Thái Lan và các nhà máy khác.

Dự kiến tới 2020, SBT sẽ có 03 trong số 09 nhà máy là trung tâm luyện đường thô lớn, đường tinh luyện RE chất lượng cao (TTC-Tây Ninh, BH-Đồng Nai, BH-Ninh Hòa).

(2) Kênh công nghiệp B2B với các khách hàng lớn và quen thuộc

Doanh thu từ B2B niên vụ 2017/18 (trong đó có khách hàng công nghiệp lớn MNC và tiểu thủ công nghiệp SME) đạt gần 4.900 tỷ đồng, chiếm 56% tỷ trọng doanh thu (+153% yoy). Các khách hàng của SBT trong kênh công nghiệp đa phần là các doanh nghiệp thực phẩm với yêu cầu rất khắt khe về chất lượng đường với những đơn hàng sản lượng lớn, có thể kể tới như: Pepsi, CocaCola, Nestle, Kinh Đô, Café Trung Nguyên, Vinacafé Biên Hòa, Tân Hiệp Phát, Tribeco, Red Bull Việt Nam, Friesland Campina... và nhiều thương hiệu khác.

Tại phân khúc này, SBT hiện đang cạnh tranh với những doanh nghiệp sản xuất đường được đường RE chất lượng cao trong nước (LSS, NIVL, KCP Việt Nam, Cần Thơ). Các doanh nghiệp này đều có quy mô nhỏ hơn so với SBT. Nhu cầu tiêu dùng đường công nghiệp hiện chiếm hơn 57% nhu cầu cả nước (theo LMC International). Như vậy, với quy mô lớn và các khách hàng quen thuộc, ít cạnh tranh, SBT vẫn chiếm được lợi thế tại phân khúc này.

(3) Phát triển thị trường nội địa với thị phần lấy từ các doanh nghiệp quy mô nhỏ và đường lậu

Hiện nay, ngành đường Việt Nam có 22/38 doanh nghiệp có năng lực sản xuất nhỏ hơn 3.000 TMN, với khoảng 300.000 tấn đường trên thị trường (28% thị phần). Những nhà máy này chủ yếu bán đường qua thương lái, cung cấp đường cho các khách hàng tiêu dùng, khách hàng tiểu thủ công nghiệp SME. Sau hội nhập, những doanh nghiệp này sẽ gặp khó khăn trong cạnh tranh về giá và chất lượng đường và có khả năng sẽ dừng hoạt động. Chúng tôi dự đoán SBT sẽ lấy được 150.000 tấn đường từ thị trường này (~15% thị phần).

Sản lượng đường nhập lậu từ Thái Lan khoảng 400.000 – 500.000 tấn/năm hướng tới Kênh tiêu dùng B2C và các doanh nghiệp tiểu thủ công nghiệp nhỏ lẻ SME. Việc thắt chặt các hoạt động nhập lậu đường qua biên giới sẽ khiến sản lượng đường nhập lậu giảm dần qua các năm. Cùng lúc, SBT chủ động hạ giá bán sản phẩm tiệm cận với mức giá nhập lậu của Thái Lan sẽ giúp cho SBT chiếm được khoảng 30% thị phần từ phân khúc này, tương đương với khoảng 150.000 tấn đường/năm.

CÁC YẾU TỐ CẦN THEO DÕI

Hoạt động tài chính của doanh nghiệp

Năm 2017/18, SBT ghi nhận 125 tỷ đồng lợi nhuận khác (20% LNTT) và 712 tỷ đồng doanh thu tài chính từ thoái vốn các khoản đầu tư và bất động sản. Trong 9T 2018/19, công ty đã ghi nhận gần 229 tỷ đồng lợi nhuận từ bán cổ phần CTCP XNK Bến Tre và dự kiến ghi nhận 350 tỷ đồng lợi nhuận tài chính trong năm 2018/19. Lợi nhuận từ hoạt động tài chính có ảnh hưởng lớn tới lợi nhuận và dòng tiền của doanh nghiệp, do đó cần theo dõi hiệu quả các hoạt động thoái vốn các khoản đầu tư và thanh lý tài sản cố định của SBT. Trong năm 2018/19 – 2019/20, lợi nhuận tài chính của doanh nghiệp dự kiến đến từ chuyển nhượng cổ phần, thanh lý các khoản đầu tư từ các đơn vị liên quan và thanh lý bất động sản.

[*\(Xem thêm báo cáo về SBT tại đây\)*](#)

2. QNS – Đa dạng hóa các sản phẩm kinh doanh, thế mạnh ở mảng sữa đậu nành

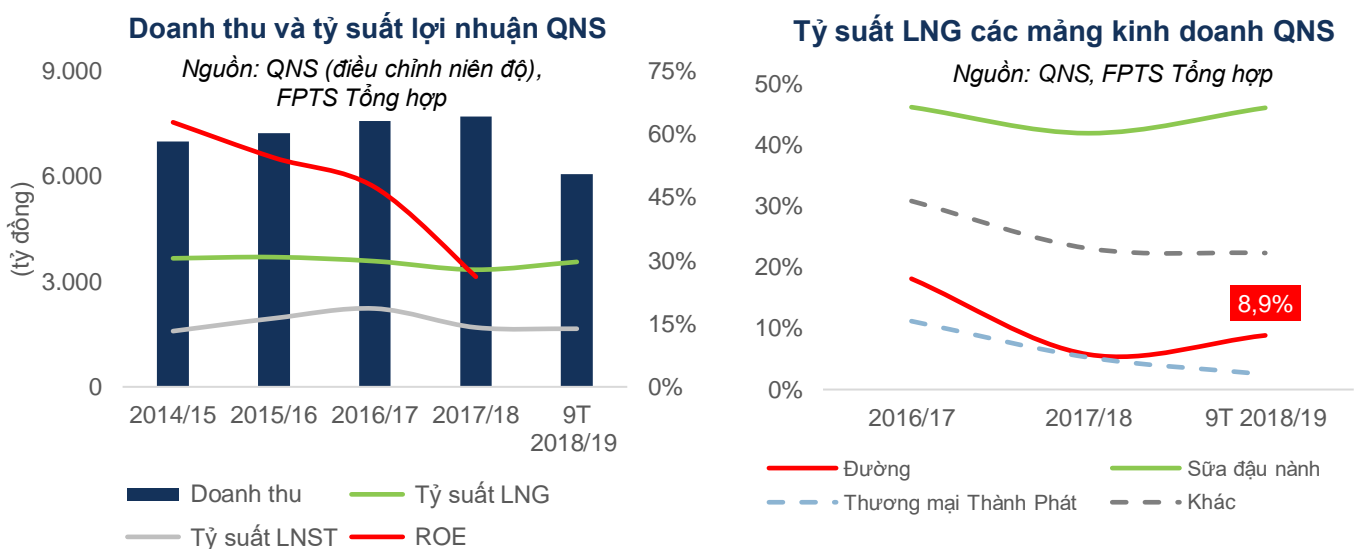
TỔNG QUAN DOANH NGHIỆP

CTCP Đường Quảng Ngãi (mã cổ phiếu: QNS), là doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực sản xuất thực phẩm và đồ uống, sản phẩm chủ lực là sữa đậu nành với 02 thương hiệu Vinasoy và Fami. QNS có 02 nhà máy đường với tổng công suất ép mía đạt 20.200 TMN trên ngày, mỗi năm sản xuất hơn 200.000 tấn đường (~13% năng lực sản xuất toàn quốc). Trong đó, nhà máy đường An Khê (Gia Lai) là NMD có công suất ép mía lớn nhất cả nước với công suất đạt 18.000 TMN. Trong năm 2018, QNS đã hoàn thành xây dựng nhà máy điện sinh khối An Khê sử dụng năng lượng từ bã mía, với tổng mức đầu tư khoảng 2.000 tỷ đồng, công suất thiết kế là 95MW điện.

Thông tin giao dịch: CTCP Đường Quảng Ngãi (UPCoM: QNS) – 18/07/2019			
Giá hiện tại (đồng/cp)	31.400	Cổ đông lớn	Tỷ lệ sở hữu
Giá cao nhất 52 tuần (đồng/cp)	44.633	CT Thương mại Thành Phát	15,56%
Giá thấp nhất 52 tuần (đồng/cp)	28.280	Ông Võ Thành Đăng	5,02%
KLGD bình quân 30 ngày (cp)	342.677	Foremost Worldwide Ltd	4,9%
EPS trailing 12 tháng (đồng/cp)	3.430	Bà Võ Thị Cẩm Nhung	2,97%
P/E trailing 12 tháng (lần)	9,2x	Ông Trần Ngọc Phương	2,05%

Nguồn: EzSearch

HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT VÀ KINH DOANH



Niên vụ 2017/18, QNS đạt kết quả kinh doanh khả quan với doanh thu đạt 7.695 tỷ đồng (+1,7% yoy), trong đó mảng sữa đậu nành chiếm 42% tỷ trọng doanh thu và đem lại lợi nhuận chính cho doanh nghiệp (74% tỷ trọng lợi nhuận gộp). Bên cạnh đó, cùng với những khó khăn trong tiêu thụ của toàn ngành đường và giá đường giảm sâu, mảng kinh doanh đường của QNS có tỷ suất lợi nhuận gộp giảm từ 18,1% (niên vụ 2016/17) xuống còn 5,7% (niên vụ 2017/18).

(1) Phát triển chuỗi giá trị phụ trợ nhau

QNS sở hữu những thương hiệu thực phẩm – đồ uống lớn như sữa đậu nành Vinasoy, bánh kẹo Biscafun, là những mảng kinh doanh có sử dụng đường là nguyên liệu đầu vào trong quá trình sản xuất. Do đó, sản xuất nội bộ có thể hỗ trợ đầu ra của mảng đường trong tình hình cạnh tranh khó khăn trong nước. Ngoài ra, trong 2018, QNS đã hoàn thành nâng công suất ép mía NMD An Khê lên 18.000 TMN và dự án nhà máy điện sinh khối An Khê với công suất 95MW, trở thành nhà máy điện sinh khối sử dụng bã mía lớn nhất cả nước. Việc sở hữu các nhà máy có công suất lớn với các mảng kinh doanh liên kết nhau giúp cho QNS có được lợi thế kinh tế theo quy mô và khả năng đa dạng hóa các sản phẩm doanh nghiệp.

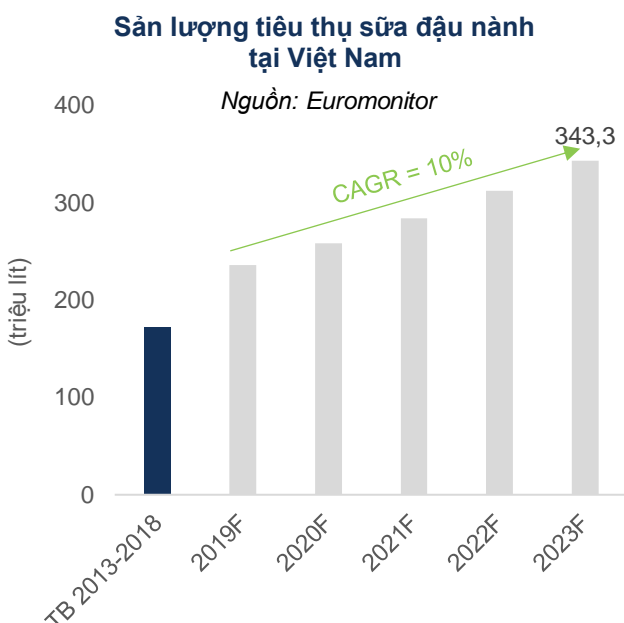
(2) Dẫn đầu thị phần sữa đậu nành thương hiệu

Do xu hướng tiêu dùng trong nước, các sản phẩm sữa đậu nành thương hiệu hiện chỉ chiếm 35% thị phần, còn lại chủ yếu là sữa đậu nành truyền thống không nhãn hiệu được bán lẻ tại chợ hoặc sản phẩm tự làm.

Với mảng sữa đậu nành, QNS sở hữu 03 nhà máy sản xuất sữa (Quảng Ngãi, Bắc Ninh, Bình Dương) với tổng công suất thiết kế đạt 390 triệu lít sữa/năm, thị phần đạt hơn 85% thị trường sữa đậu nành thương hiệu. Hai thương hiệu sữa đậu nành của QNS là Vinasoy và Fami. Trong Quý 4/2018, QNS tung ra thị trường sản phẩm mới Fami Go. Trước đó, sản phẩm gần nhất được ra mắt vào năm 2015 là sữa đậu nành Soy Men chưa thành công như kỳ vọng.

Hiện tại, các thương hiệu đối thủ trong mảng sữa đậu nành của QNS là các thương hiệu nước ngoài như Homesoy, Vitasoy, Lactasoy, Soysecretz... với thị phần khoảng 5 - 6%. Các doanh nghiệp sữa lớn trong nước như Vinamilk, TH True Milk chủ yếu tập trung vào sản phẩm sữa bò, các sản phẩm sữa hạt mới đã có phát triển nhưng chưa chiếm được thị phần lớn, chỉ đạt khoảng 5 - 10%.

(3) Triển vọng tăng trưởng 10% từ mảng sữa đậu nành giai đoạn 2019 - 2023



Theo báo cáo của Euromonitor, thị trường sữa đậu nành Việt Nam vẫn còn dư địa phát triển. Năm 2018, sản lượng tiêu thụ sữa đậu nành đạt 215,1 triệu lít, với tăng trưởng với tốc độ CAGR 10,4% trong giai đoạn 2013 – 2018. Euromonitor cũng kỳ vọng tốc độ này sẽ được tiếp tục trong giai đoạn 2019 – 2023, và đạt sản lượng 343,3 triệu lít vào năm 2023 nhờ những yếu tố sau:

- Mức sống cao hơn thúc đẩy nhu cầu về các sản phẩm sữa uống.
- Sản lượng tiêu thụ sữa đậu nành bình quân của Việt Nam đạt khoảng 6 lít/năm, thấp hơn so với các quốc gia khác trong khu vực (Thái Lan – 13 lít/người/năm, Trung Quốc – 10 lít/người/năm).
- Xu hướng tiêu dùng của người tiêu dùng Việt Nam đang dịch chuyển sang các sản phẩm có nhãn mác, chất lượng tốt, dinh dưỡng và tiện lợi hơn.

CÁC YẾU TỐ CẦN THEO DÕI

(1) Biến động giá đậu nành nguyên liệu

Chi phí nguyên liệu đậu nành chiếm khoảng 10 - 15% giá thành sản xuất sữa của doanh nghiệp. Do chưa phát triển được vùng nguyên liệu, QNS hiện đang nhập khẩu khoảng 70% đậu nành từ Canada, do đó doanh nghiệp chưa tự chủ được giá thành sản xuất cũng như chưa tạo được lợi thế cạnh tranh. Trong năm 2018, vùng nguyên liệu đậu nành trong nước của QNS đạt 5.000 ha, trong đó chỉ có 200 ha được đầu tư, ứng dụng công nghệ cao và sử dụng giống do QNS phát triển.

(2) Áp lực cạnh tranh trong thị trường sữa uống

Tại Việt Nam, các sản phẩm sữa trên thị trường hiện nay là sữa bò. Sữa đậu nành hiện chỉ chiếm khoảng 30% trong thị trường sữa uống trong nước, trong đó thị trường nông thôn chiếm phần lớn lượng tiêu thụ sữa đậu nành (~55%). Ngoài ra, các nghiên cứu thị trường tại Việt Nam cho thấy sự chững lại trong tiêu thụ của các sản phẩm sữa uống trong năm 2018 (theo Nielsen Vietnam). Do đó, để tăng khả năng cạnh tranh, QNS cần tập trung phát triển những sản phẩm mới phù hợp với thị hiếu người dùng cũng như đẩy mạnh các hoạt động marketing, quảng cáo nâng cao thương hiệu sản phẩm.

3. LSS – Kiểm soát chi phí chưa hiệu quả

TỔNG QUAN DOANH NGHIỆP

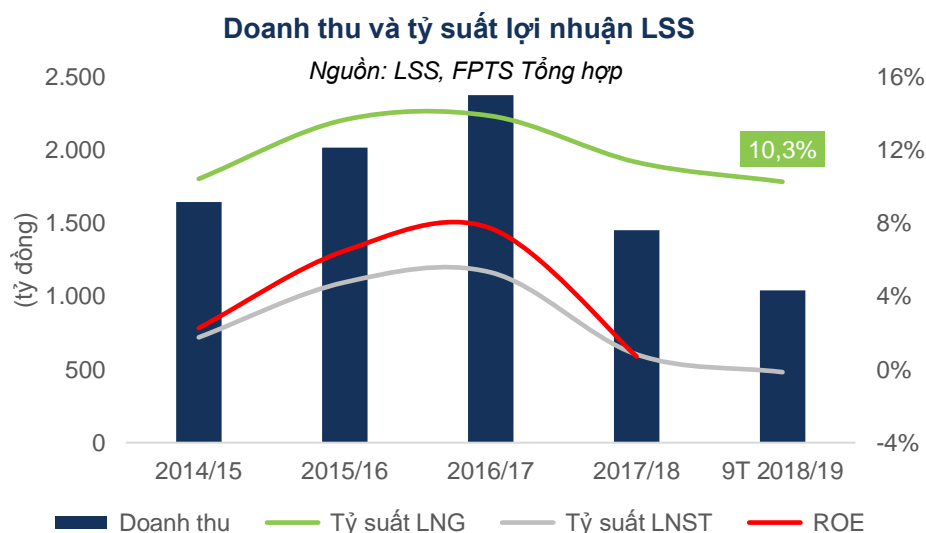
CTCP Mía đường Lam Sơn (mã cổ phiếu: LSS) được khởi công xây dựng năm 1980, công suất ép mía ban đầu là 1.500 TMN. Sau hơn 30 năm hoạt động, LSS hiện đã đạt công suất ép mía với 10.500 TMN, mỗi năm sản xuất được gần 90.000 tấn đường thành phẩm (~6% thị phần đường cả nước) và trở thành doanh nghiệp mía đường có quy mô lớn đứng thứ 03 trong ngành. Bên cạnh hoạt động sản xuất và kinh doanh mía đường, LSS hiện đang tập trung phát triển mảng nông sản chất lượng cao với các sản phẩm như gạo, dưa lưới...

Thông tin giao dịch: CTCP Mía đường Lam Sơn (HSX: LSS) – 18/07/2019			
Giá hiện tại (đồng/cp)	5.270	Cổ đông lớn	Tỷ lệ sở hữu
Giá cao nhất 52 tuần (đồng/cp)	8,200	Hiệp hội mía đường Lam Sơn	23,34%
Giá thấp nhất 52 tuần (đồng/cp)	5,230	Bà Nguyễn Thị Phương	7,22%
KLGD bình quân 30 ngày (cp)	66.954	CTCP TM&ĐT Thăng Long	6,77%
EPS trailing 12 tháng (đồng/cp)	(135)	Bà Lê Thị Phương Thảo	3,77%
P/E trailing 12 tháng (lần)	(39x)	Ông Lê Văn Tam	3,56%

Nguồn: EzSearch

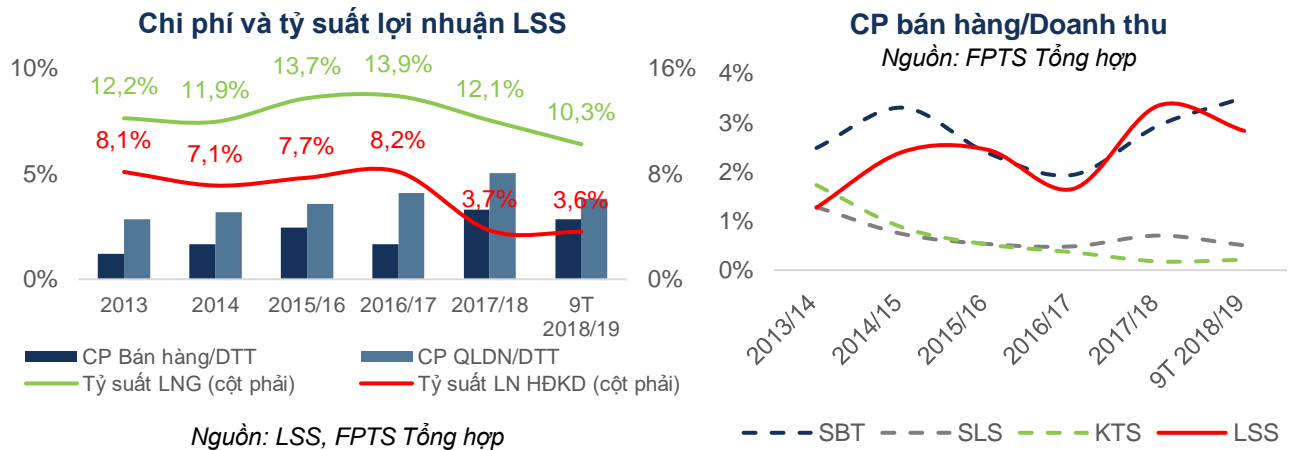
HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT VÀ KINH DOANH

Niên vụ 2017/18 là năm khó khăn của LSS với kết quả kinh doanh kém khả quan. Không tránh khỏi áp lực giá bán và tiêu thụ của toàn ngành, doanh thu của LSS đạt 1.343 tỷ đồng (-43% yoy). Cụ thể: sản lượng tiêu thụ đạt hơn 88 nghìn tấn (-26% yoy) và giá bán đường giảm ~18%. LNST chỉ đạt 4,1 tỷ đồng (-97%), chủ yếu do quản lý chi phí bán hàng và chi phí doanh nghiệp chưa hiệu quả. Trong 9T 2018/19, mặc dù doanh thu đã cải thiện với tăng trưởng 45% yoy nhưng LNG và LNST giảm lần lượt 11% và 135% so với cùng kỳ.



Ít cạnh tranh đường tinh luyện RE tại miền Bắc

Sản phẩm chính của LSS là đường tinh luyện RE (hơn 80%) và được tiêu thụ bởi các khách hàng công nghiệp lớn như Pepsico, Suntory... Tại khu vực miền Bắc, LSS hiện đang gặp phải ít cạnh tranh với các đối thủ khác do quy mô nhà máy của đối thủ khá nhỏ (như SLS, NIVL). Từ niên vụ 2014/15, LSS đã hoàn thành dự án đường tinh luyện với khả năng luyện 100% đường RE, giúp cho LSS có khả năng nhập khẩu đường thô giá rẻ về luyện và đáp ứng nhu cầu tiêu thụ. Tuy nhiên, nhu cầu sử dụng đường tại miền Bắc so với miền Nam nước ta còn thấp (LMC International: miền Bắc và miền Trung: 10kg/người/năm; miền Nam: 30kg/người/năm).

CÁC YẾU TỐ CẦN THEO DÕI
(1) Chi phí bán hàng ở mức cao


Theo chia sẻ của LSS, phần lớn chi phí bán hàng và quản lý doanh nghiệp của LSS là chi phí cố định. Năm 2017/18, chi phí bán hàng ở mức 44,4 tỷ đồng (+13,5% yoy), với tỷ trọng chi phí bán hàng/doanh thu đạt 3,3%. Tỷ suất LN từ HĐKD cốt lõi (không bao gồm hoạt động tài chính) giảm 4,5% (từ 8,2% còn 3,7%) trong khi tỷ suất LNG chỉ giảm 1,8%. So với các doanh nghiệp kinh doanh đường niêm yết, LSS và SBT bán hàng trực tiếp cho các khách hàng công nghiệp lớn, do đó có chi phí bán hàng lớn hơn SLS và KTS (bán hàng qua công ty thương mại có liên quan tới cổ đông lớn).

(2) Vùng nguyên liệu thường xuyên bị ảnh hưởng bởi thời tiết

Vùng nguyên liệu của LSS nằm ở tỉnh Thanh Hóa, thuộc Bắc Trung Bộ, nơi có địa hình khá bằng phẳng, phù hợp với cơ giới hóa và mở rộng cánh đồng lớn. Tuy nhiên, đây là khu vực thường xuyên chịu ảnh hưởng của bão lũ, khiến năng suất sụt giảm. Để hạn chế ảnh hưởng của thời tiết tới vùng nguyên liệu, cần chú trọng phát triển được giống mía phù hợp với đặc điểm thổ nhưỡng của vùng nguyên liệu.

(3) Hiệu quả các dự án đầu tư ngoài ngành

Bên cạnh hoạt động kinh doanh cốt lõi là sản xuất và kinh doanh các sản phẩm đường và nông sản, LSS đầu tư một số dự án ngoài ngành như:

- Dự án Công viên sinh thái Tre, Luồng Thanh Tam: tổng mức đầu tư dự kiến 500 tỷ đồng (~20% tổng tài sản). Giai đoạn 01 (2017 – 2020): 200 tỷ đồng; Giai đoạn 02 (2021 – 2025): 300 tỷ đồng.
- Dự án đầu tư ứng dụng công nghệ cao sản xuất tre ép khối công nghiệp: tổng mức đầu tư dự kiến 60 tỷ đồng.
- Dự án đầu tư phát triển vùng nguyên liệu Dó bầu (sản xuất tinh dầu Tràm và phụ phẩm): tổng mức đầu tư dự kiến 50 tỷ đồng.

Các dự án của doanh nghiệp hiện vẫn đang trong quá trình giải ngân và xây dựng, chúng tôi sẽ tiếp tục theo dõi và đánh giá hiệu quả của các dự án này.

4. SLS – Lợi thế về điều kiện tự nhiên và giá mua mía thấp

TỔNG QUAN DOANH NGHIỆP

CTCP Mía đường Sơn La (mã cổ phiếu: SLS), là doanh nghiệp sản xuất và kinh doanh mía đường tại khu vực Trung du và miền núi phía Bắc. Năm 2016/17, SLS đã hoàn thành dự án đầu tư nâng cấp dây chuyền sản xuất từ 2.500 TMN lên 5.000 TMN, sản lượng sản xuất đạt hơn 60.000 tấn đường/năm (~15% năng lực sản xuất miền Bắc và 4% năng lực sản xuất cả nước). Đồng thời trong năm, SLS đã hoàn thành dự án xây dựng dây chuyền sản xuất đường RE chất lượng cao, trở thành doanh nghiệp duy nhất có khả năng sản xuất đường RE tại miền Bắc.

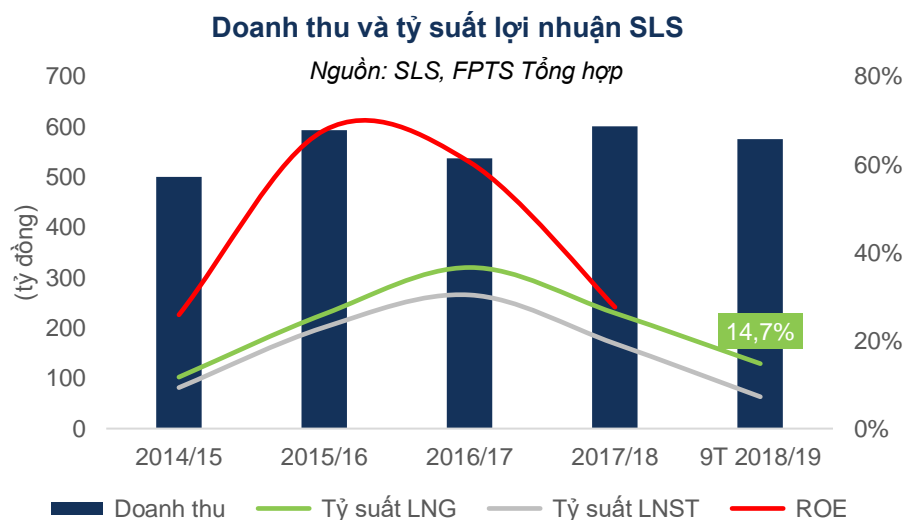
Thông tin giao dịch: CTCP Mía đường Sơn La (HNX: SLS) – 18/07/2019			
Giá hiện tại (đồng/cp)	39.000	Cổ đông lớn	Tỷ lệ sở hữu
Giá cao nhất 52 tuần (đồng/cp)	73.600	Bà Trần Thị Thái	22,86%
Giá thấp nhất 52 tuần (đồng/cp)	37.000	Công ty TNHH Thái Liên	10,42%
KLGD bình quân 30 ngày (cp)	5.706	Bà Tạ Ngọc Hương	2,41%
EPS trailing 12 tháng (đồng/cp)	5.812	Bà Trần Thị Liên	1,23%
P/E trailing 12 tháng (lần)	6,7x	Ông Trần Ngọc Hiếu	1,12%

Nguồn: EzSearch

HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT VÀ KINH DOANH

Trong 9T 2018/19, giá đường trong nước diễn biến xấu và ở mức thấp nhất trong 10 năm, đạt 10.600 đồng/kg (tháng 3/2019) do sản lượng lớn đường lậu từ Thái Lan qua Việt Nam hiện đang được giao dịch với mức giá 10.300 – 10.500 đồng/kg. Diễn biến tiêu cực của giá đường đã ảnh hưởng tới kết quả kinh doanh của SLS. Cụ thể trong 9T 2018/19:

- **Doanh thu:** của SLS đạt 577 tỷ đồng (+26,3% yoy), trong đó, doanh thu từ đường và mật rỉ đạt lần lượt là 546 tỷ đồng (+34% yoy) và 12 tỷ đồng (-52% yoy).
- **Sản xuất:** Ép 492.393 tấn mía, luyện 62.122 tấn đường (lũy kế tới 06/05/2019), tỷ lệ thu hồi đường tốt hơn 9% so với vụ 2017/18.
- **Tiêu thụ:** 55.781 tấn đường (+67% yoy).
- **Tỷ suất lợi nhuận gộp** mắg đường và mật rỉ chỉ đạt 14,4% (thấp hơn mức 28,7% cùng kỳ) do giá bán đường của SLS giảm 20% yoy, ở mức 9.877 đồng/kg. Giá thành sản xuất ước khoảng 8.600 đồng/kg (-11% yoy) do giá mua mía vụ 2018/19 giảm 6% và hiệu quả sản xuất đường tăng 9%.



(1) Lợi thế về thổ nhưỡng và điều kiện tự nhiên đem lại mía có năng suất và chữ đường cao

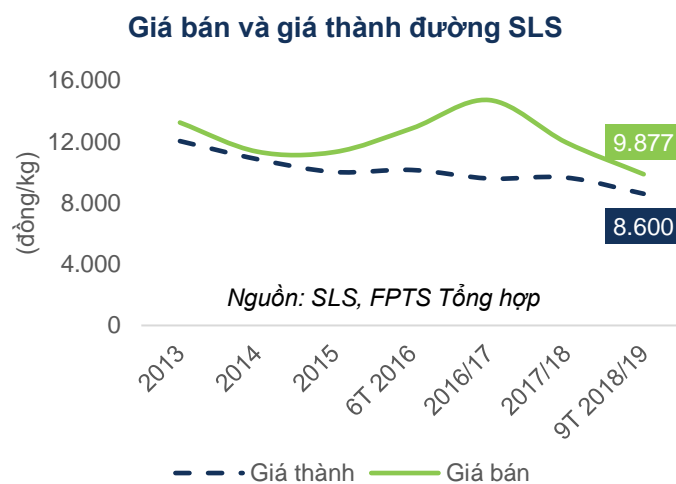
Niên vụ 2017/18, vùng nguyên liệu của SLS hơn 7.800 ha (~3,3% vùng nguyên liệu mía cả nước) và tập trung chủ yếu ở 02 huyện Mai Sơn và Yên Châu thuộc khu vực Trung du và miền núi phía Bắc. Mặc dù khu vực này gặp khó khăn trong phát triển vùng nguyên liệu và cơ giới hóa do địa hình đồi núi và manh mún, điều kiện thổ nhưỡng tại tỉnh Sơn La lại đáp ứng tương đối tốt các điều kiện sinh trưởng của cây mía.

Kết quả sản xuất mía của các doanh nghiệp niêm yết vụ 2017/18

Doanh nghiệp	Năng suất mía (tấn/ha)	Chữ đường (CCS)	Sản lượng mía ép (tấn)	Sản lượng đường (tấn)	Hiệu suất đường (kg đường/01 tấn mía)
SLS	70	10,5	511.352	58.607	114,61
LSS	67	9,06	950.817	89.412	94,04
QNS	70	9,07	2.107.987	211.805	100,48
SBT	70	9,11	3.651.129	338.300	92,66
KTS	65	9,10	171.500	16.669	97,20

Nguồn: VSSA, FPTS Tổng hợp

(2) Giá thành sản xuất thấp nhờ mua mía nguyên liệu giá rẻ



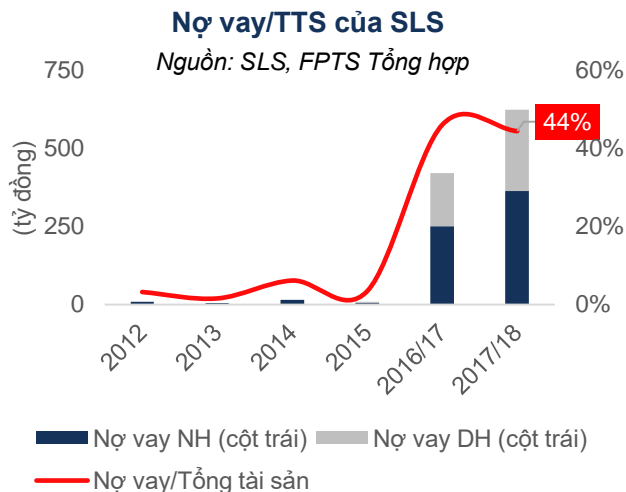
Giai đoạn 2013 – 2018, SLS đã cải thiện được hiệu quả sản xuất mía và đường. Giá thành sản xuất đường của doanh nghiệp đã giảm hơn 30% trong giai đoạn này, ở mức 9.600 đồng/kg (thấp hơn trung bình ngành khoảng 26%). Lợi thế của SLS đến từ (1) Vùng nguyên liệu đem lại mía có năng suất và chữ đường cao và (2) Giá mua mía rẻ (850 đồng/kg, so với trung bình cả nước ở mức 1.000 – 1.500 đồng/kg).

Giá thành sản xuất ước khoảng 8.600 đồng/kg (-11% yoy) do giá mua mía vụ 2018/19 giảm 6% và hiệu quả sản xuất đường tăng 9%.

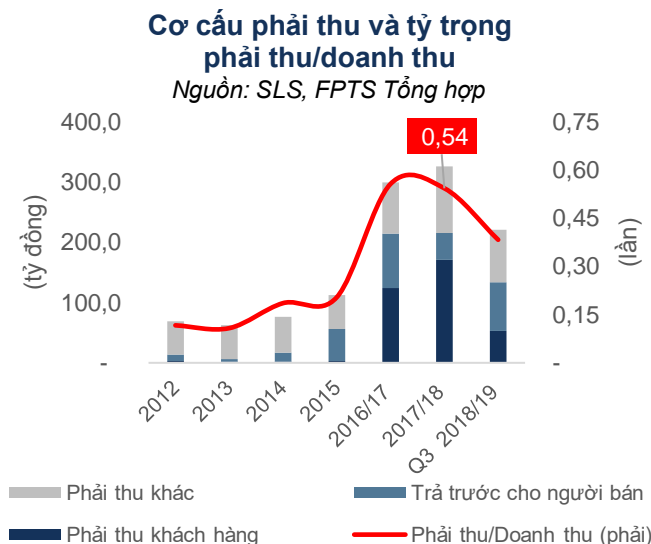
(3) Triển vọng từ tiêu thụ đường RE trong dài hạn

Hiện nay, cả nước chỉ có 5 doanh nghiệp có khả năng sản xuất đường RE (SBT, LSS, SLS, NIVL và KCP Việt Nam). Trong đó, SLS là doanh nghiệp duy nhất sản xuất đường RE tại khu vực miền núi phía Bắc và Đồng bằng Sông Hồng (các doanh nghiệp còn lại ở Bắc Trung Bộ và Đông Nam Bộ).

Sản lượng đường RE từ các nhà máy đạt hơn 430.000 tấn/năm trên toàn quốc (33% tổng cung đường), đáp ứng được khoảng 65% nhu cầu sử dụng đường RE trong nước. Bên cạnh đó, thị trường đường RE không gặp phải cạnh tranh với đường Thái Lan ở thời điểm hiện tại do đường nhập lậu từ Thái Lan chủ yếu là đường RS và đường thô. Theo chia sẻ của doanh nghiệp, SLS đang chuẩn bị cho công tác bán đường RE cho các khách hàng mới là các công ty thực phẩm – đồ uống khu vực phía Bắc, với khoảng 20.000 tấn, bắt đầu từ năm 2020/21.

CÁC YẾU TỐ CẦN THEO DÕI
(1) Áp lực tài chính tăng do vay nợ tài trợ dự án mới


Tỷ trọng nợ vay/tổng tài sản của SLS năm 2017/18 đạt 44,5%, tương đương với trung bình ngành (44%) và thấp hơn năm 2016/17 (46%). Giai đoạn 2012 – 2015, SLS sử dụng chủ yếu nợ vay ngắn hạn để phục vụ cho hoạt động sản xuất và kinh doanh trong niên vụ. Từ năm 2016/17, công ty thực hiện vay dài hạn cho các dự án nâng cấp dây chuyền sản xuất, với lãi vay trung bình khoảng 8%/năm. Năm 2017/18, tổng nợ vay của SLS là 625 tỷ đồng (+48% yoy). Sử dụng đòn bẩy tài chính lớn khiến chi phí lãi vay của doanh nghiệp tăng cao (+125% yoy). Chi phí lãi vay năm 2017/18 đạt 36 tỷ đồng (tương đương với 23% lợi nhuận gộp). Khả năng trả nợ vay và lãi vay của SLS giảm còn 0,25 lần và 4,34 lần, nhưng vẫn ở mức an toàn.

(2) Rủi ro chiếm dụng vốn


SLS bị chiếm dụng vốn bởi các khoản phải thu từ khách hàng, trong đó có các doanh nghiệp khách hàng liên quan tới cổ đông lớn. Trong 02 niên vụ gần đây, toàn ngành đường gặp khó khăn trong bán hàng do cạnh tranh về giá bán với đường lậu từ Thái Lan. Điều này ảnh hưởng không nhỏ tới SLS cũng như các công ty thương mại đường khác. Do bị chiếm dụng vốn khiến SLS phải vay vốn lưu động và vốn đầu tư dự án lớn. Tuy nhiên, tỷ trọng phải thu/doanh thu đã được cải thiện trong năm 2017/18, giảm còn 0,54 lần.

[\(Xem thêm báo cáo về SLS tại đây\)](#)

5. KTS – Dịch chuyển cơ cấu doanh thu sang thương mại đường

TỔNG QUAN DOANH NGHIỆP

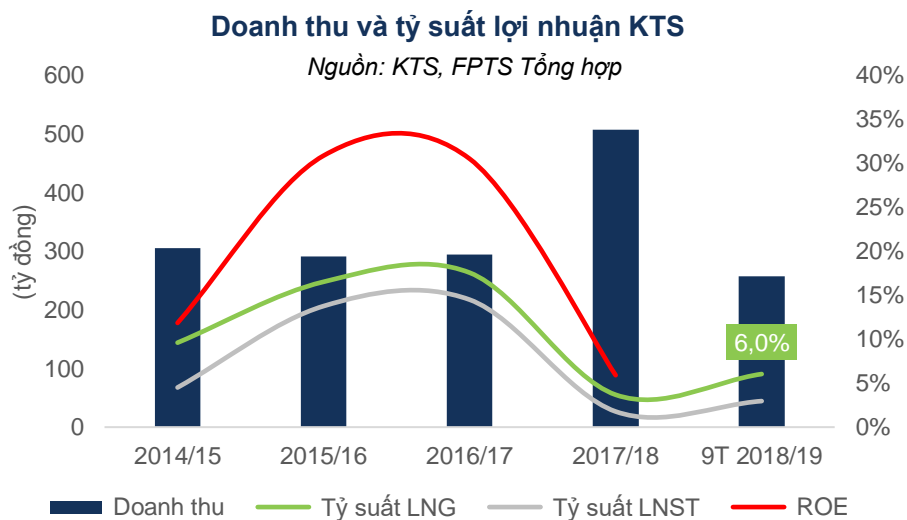
CTCP Đường Kon Tum (mã cổ phiếu: KTS) hoạt động trong lĩnh vực sản xuất, kinh doanh mía đường và các sản phẩm nông sản khác. KTS là nhà máy đường có quy mô nhỏ, vùng nguyên liệu rộng khoảng 1.500 ha tại tỉnh Kon Tum, công suất ép mía 2.500 TMN (1,5% năng lực sản xuất cả nước). Mỗi năm KTS sản xuất được từ 15.000 - 20.000 tấn đường kính trắng RS thành phẩm, được tiêu thụ bởi các công ty thương mại đường và các doanh nghiệp sản xuất bánh kẹo và đồ uống sử dụng.

Thông tin giao dịch: CTCP Đường Kon Tum (HNX: KTS) – 18/07/2019

Giá hiện tại (đồng/cp)	19.900	Cổ đông lớn	Tỷ lệ sở hữu
Giá cao nhất 52 tuần (đồng/cp)	24.100	Công ty TNHH Kim Hà Việt	15,0%
Giá thấp nhất 52 tuần (đồng/cp)	13.000	Ông Nguyễn Tất Đạt	7,08%
KLGD bình quân 30 ngày (cp)	0	America LLC	5,01%
EPS trailing 12 tháng (đồng/cp)	2.004	Bà Trần Thị Thái	3,0%
P/E trailing 12 tháng (lần)	9,9x	Ông Lê Quang Trường	2,1%

Nguồn: EzSearch

HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT VÀ KINH DOANH



Niên vụ 2017/18, doanh thu của KTS đạt 508 tỷ đồng (+72% yoy), cụ thể:

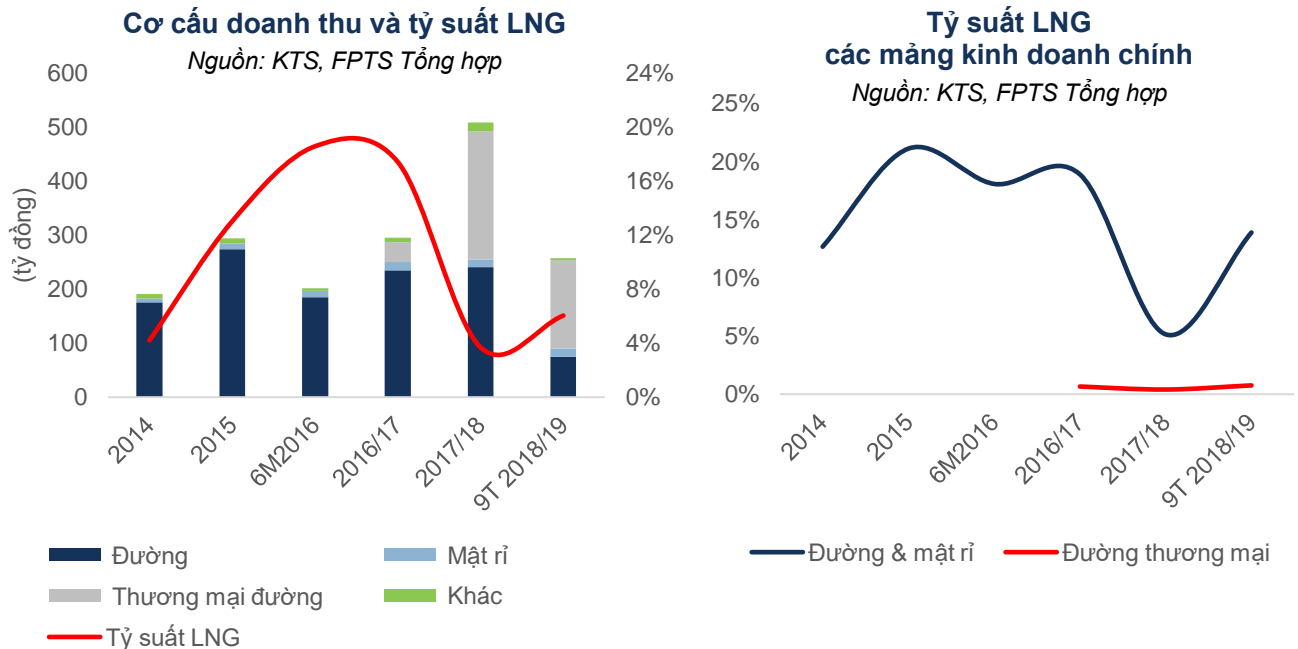
- **Màng đường:** đạt 240 tỷ doanh thu (+2% yoy), chiếm 47% cơ cấu doanh thu. Sản lượng bán đạt 22.024 tấn (+37% yoy). Trong năm, KTS đã đầu tư nâng công suất ép nhà máy đường từ 1.800 TMN lên 2.500 TMN, nhưng sản lượng mía ép giảm 19%, sản xuất được 16.669 tấn đường (-22% yoy) do (1) Vào vụ ép muộn vì chậm tiến độ dự án; (2) Giảm 35% sản lượng mía mua từ ngoài vùng đầu tư (các huyện tại Gia Lai) vì thời tiết xấu khiến chất lượng mía kém hơn, vận chuyển khó khăn.
- **Màng đường thương mại:** đạt 237 tỷ đồng (+560% yoy), cơ cấu doanh thu nâng từ 12% (2016/17) lên 47% năm 2017/18. KTS bán đường của các NMD Tuy Hòa, Trà Vinh và Sơn La, là các doanh nghiệp có liên quan tới cổ đông lớn.

Lợi nhuận gộp trong năm cũng giảm mạnh 63% yoy, còn 18,9 tỷ đồng với tỷ suất lợi nhuận gộp ở mức 3,7%, do (1) Giá bán đường trung bình đạt 11.180 đồng/kg (-24% yoy), áp lực cạnh tranh và tiêu thụ khiến giá bán đường trong nước giảm 35% trong 2017/18, (2) Màng đường thương mại có tỷ suất lợi nhuận gộp mỏng, chỉ đạt 0,8%.

(1) Vùng nguyên liệu nhỏ, chưa ổn định

Vùng nguyên liệu được đầu tư của KTS đạt khoảng 1.500 ha, cung cấp khoảng hơn 90.000 tấn mía nguyên liệu mỗi năm cho nhà máy. Tuy nhiên, sản lượng mía ép chỉ đáp ứng được gần 40% công suất thiết kế của nhà máy. Do đó, KTS thường xuyên phải mua mía từ ngoài vùng đầu tư (các huyện tại Gia Lai) với chất lượng và giá bán khó kiểm soát, ảnh hưởng tới hiệu suất cũng như giá thành sản xuất đường.

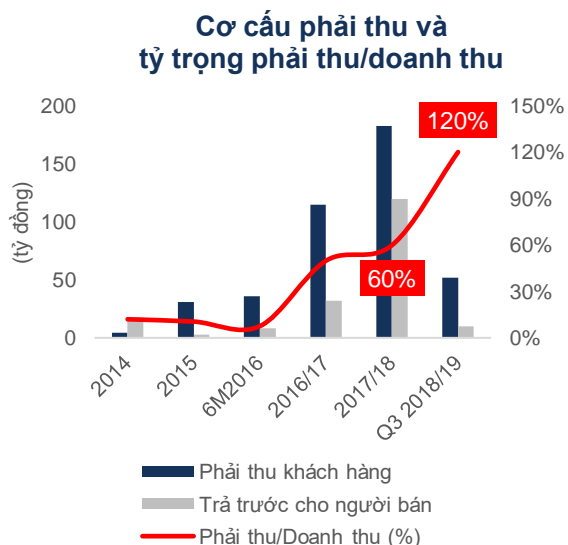
(2) Dịch chuyển cơ cấu doanh thu với mảng thương mại đường có tỷ suất sinh lời mỏng



KTS bắt đầu thương mại đường từ niên vụ 2016/17. Trong năm 2017/18, KTS nâng cơ cấu doanh thu mảng thương mại đường từ 12% lên 47%, đạt 237 tỷ đồng, lợi nhuận gộp đạt 2 tỷ đồng. KTS nhập đường của CTCP Mía đường Tuy Hòa, Mía đường Trà Vinh và Mía đường Sơn La, là các doanh nghiệp liên quan tới cổ đông lớn (Công ty TNHH Kim Hà Việt) và tiêu thụ đường (đường tự sản xuất, đường thương mại) thông qua các công ty liên quan tới cổ đông lớn (Kim Hà Việt, Thái Hằng Hà Tiên, Vương Quốc Việt, Nam Phương Hà Tiên). Do diễn biến tiêu cực của giá đường, hoạt động kinh doanh và thương mại đường của KTS chưa đạt hiệu quả. Niên vụ 2017/18, tỷ suất lợi nhuận gộp giảm từ 17% xuống còn 4%. Trong đó, mảng đường có tỷ suất lợi nhuận gộp 5% và mảng thương mại đường có tỷ suất lợi nhuận gộp chỉ đạt 0,4%.

CÁC YẾU TỐ CẦN THEO DÕI

Rủi ro chiếm dụng vốn từ hoạt động thương mại đường



KTS bị chiếm dụng vốn bởi các khoản phải thu từ khách hàng và người bán. Từ khi bắt đầu các hoạt động thương mại đường năm 2016/17, tỷ trọng phải thu/doanh thu của KTS tăng từ 11% (năm 2015) lên 50% (năm 2016/17).

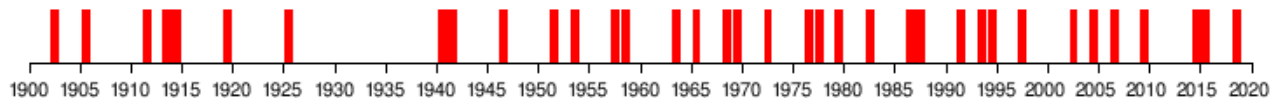
Năm 2017/18, phải thu ngắn hạn của KTS lên tới 304 tỷ đồng (+107%), chiếm 60% doanh thu, trong đó:

- Phải thu từ khách hàng: 183 tỷ đồng (+59%), chiếm tỷ trọng lớn, chủ yếu là từ các công ty thương mại khách hàng có liên quan tới cổ đông lớn.
- Trả trước cho người bán: 119 tỷ đồng (+270%), bao gồm trả trước cho công ty xây lắp (17 tỷ - dự án nâng cấp nhà máy), trả trước đầu tư vùng nguyên liệu (15 tỷ) và CTCP Mía đường Sơn La (50 tỷ).

[\(Xem thêm báo cáo về KTS tại đây\)](#)

E. PHỤ LỤC

Phụ lục 01: Tần suất diễn ra El Nino trên thế giới (1990 – 2020F) [\(Quay lại\)](#)



Nguồn: Cục dự báo thời tiết, đo lường đại dương và khí quyển Mỹ (NOAA) (14/03/2019)

Phụ lục 02: Các vụ trồng mía tại Việt Nam [\(Quay lại\)](#)

Vùng	Thời gian trồng (*năm sau)	Tuổi mía (tháng)	Đặc điểm
Miền Bắc	Vụ Đông Xuân: T11 – T3*	10 - 12	Tháng 01 âm trời rét, tránh trồng mía, vì rễ mía mọc mầm kém trong thời tiết lạnh
	Vụ Thu: T9	13 – 15	Thời gian sinh trưởng dài, năng suất tốt, nhiều bão ở đầu và cuối vụ khiến nhiều cây bị đổ ngã
Duyên hải miền Trung	Vụ Đông Xuân: T11 – T4*	10 – 12	
	Vụ Thu: T8 - T9	13 - 15	Trồng mía vào đầu mùa mưa giúp mía mọc mầm và sinh trưởng tốt, năng suất cao
Tây Nguyên	T4 – T6	8 – 10	Trồng mía vào đầu mùa mưa để chủ động nước tưới
Đông Nam Bộ	T5	10 – 12	Trồng vào đầu mùa mưa để tránh giai đoạn khô hạn kéo dài
	T10 – T11	12 - 15	Trồng cuối mùa mưa có năng suất mía và chữ đường cao hơn. Lưu ý chọn giống có khả năng chịu hạn

Nguồn: FPTS Tổng hợp

Phụ lục 03: So sánh một số doanh nghiệp mía đường lớn tại Việt Nam và Thái Lan ([Quay lại](#))

Việt Nam	Số NMD	Công suất ép mía (TMN)	Sản lượng đường (tấn)	Thái Lan	Số NMD	Công suất ép mía (TMN)	Sản lượng đường (tấn)
Đường TTC-BH	9	48.600	620.000	Mitr Phol Sugar	6	130.500	2.700.000
Đường Quảng Ngãi	2	20.200	160.000	Thai Roong Ruang	9	121.800	2.500.000
Đường KCP Phú Yên	1	11.000	118.000	Khon Kaen Sugar	6	124.000	1.200.000
Đường Lam Sơn	2	11.000	90.000	KTIS Group	3	88.000	1.185.000
Đường Nghệ An (Tate&Lyte)	1	9.000	76.000	Cristalla Sugar	3	58.000	913.000
Đường Việt Nam (Vietsugar)	1	9.000	55.000	Khonburi Sugar	1	35.000	437.000
Đường Sơn La	1	5.000	65.000	Buriram Sugar	1	24.000	378.000
Việt Nam	36	153.379	1.476.499	Thái Lan	54	820.000	14.000.000

Nguồn: VSSA, OCSB và FPTs Tổng hợp

Phụ lục 04: Chi tiết chính sách ngành đường Thái Lan ([Quay lại](#))

Ngành mía đường và công nghiệp đường ở Thái Lan được chính phủ nước này kiểm soát chặt chẽ kể từ khi phê duyệt Luật Mía đường năm 1984. Đạo luật này nhằm duy trì sự ổn định kinh tế của đất nước và bảo vệ lợi ích của nông dân trồng mía trong sản xuất và phân phối mía. Các biện pháp hỗ trợ khác nhau đã được đưa ra thông qua Hiệp hội mía đường Thái Lan (OCSB) thuộc Bộ Công nghiệp – đóng vai trò cầu nối giữa người nông dân trồng mía và nhà máy đường. Luật mía đường tại Thái Lan được xây dựng từ năm 1984 bao gồm các chính sách quan trọng như:

- (1) Kiểm soát sản xuất mía đường;
- (2) Phân bổ về hạn ngạch sản xuất – tiêu thụ;
- (3) Thiết lập giá mía, giá đường và hệ thống chia sẻ lợi nhuận.

Tháng 04/2016, Brazil kiện chính sách ngành đường của Thái Lan lên WTO, cho rằng chính sách hỗ trợ xuất khẩu của Thái Lan khiến giá đường xuất khẩu của nước này thấp hơn so với các quốc gia xuất khẩu đường khác. Để xử lý vụ kiện, ngày 15/01/2018, chính phủ Thái Lan đã đưa ra những thay đổi tạm thời trong cơ chế và chính sách ngành đường như sau:

Chính sách cũ (Luật Mía đường 1984)
Dự kiến thay đổi (2018)
Chính sách sản xuất
(1) Hạn ngạch sản xuất

Hạn ngạch theo thứ tự Quota A – B – C

► **Quota A: Sản lượng tiêu dùng nội địa** được OCSB tính hàng năm theo nhu cầu thị trường (1,2 – 1,3 triệu tấn/năm) và phân bổ về các nhà máy.

► **Quota B: Xuất khẩu 800.000 tấn đường thô**, trong đó các nhà máy tự xuất khẩu trực tiếp 400.000 tấn, còn lại OCSB sẽ xuất khẩu. Giá xuất khẩu của Quota B sẽ do OCSB đưa ra.

► **Quota C: Lượng đường còn lại được xuất khẩu** thông qua các công ty được cấp phép theo giá hợp đồng tương lai New York #11 (đường thô) và London #5 (đường tinh luyện).

Bỏ hạn ngạch và giá xuất khẩu theo hạn ngạch. Dự kiến, hạn ngạch duy nhất được giữ lại là 250.000 tấn đường nội địa tối thiểu được dự trữ hàng tháng để đảm bảo nhu cầu đường trong thị trường nội địa.

(2) Chính sách chia lợi nhuận

Giá mía được Hiệp hội mía đường Thái Lan ấn định vào đầu niên vụ. Các doanh nghiệp trả phí mua mía theo mức ấn định. Lợi nhuận thu được từ các nhà máy sẽ được chia cho nông dân với tỷ lệ 70:30 (nông dân – nhà máy). Vào cuối vụ, nếu có chênh lệch giá mía khiến nông dân bị thiệt hại thì Quỹ Mía và Đường sẽ hỗ trợ nông dân.

Bỏ chính sách trợ giá cho khoản chênh lệch mua mía đầu kỳ và cuối kỳ. Giá mía nguyên liệu dự kiến sẽ tăng nhẹ, khiến giá thành đường tăng.

(3) Mở rộng diện tích VNL và xây thêm nhà máy

Hiện có tổng số 54 nhà máy luyện đường. Các NMD chỉ được xây dựng khi được nhà nước cấp phép. NMD xây mới không được phép nhỏ hơn 6.000 TMN và chỉ được cách xa vùng nguyên liệu trong bán kính 50 km.

Lập các Vùng nông nghiệp (Agricultural Zoning) để giúp NMD xây dựng vùng nguyên liệu, chuyển dịch các loại cây trồng không hiệu quả sang trồng mía.

Chính sách tiêu thụ

(1) Thả nổi giá đường nội địa	Giá đường trong nước cố định ở mức 21 baht/kg (15.000 đồng/kg). Áp dụng mức thuế đặc biệt 5 baht/kg (3.500 đồng). Mức giá này cao hơn giá đường quốc tế khoảng 50%.	Thả nổi giá đường nội địa theo giá quốc tế. Bỏ mức thuế đặc biệt và thay bằng price premium ở mức 5 baht/kg. Khoản tăng thêm được sử dụng để hỗ trợ Quỹ Mía và Đường.
--------------------------------------	---	--

(2) Thuế tiêu thụ đặc biệt đối với ngành Đồ uống	Ngày 15/09/2017, luật thuế tiêu thụ đặc biệt của Thái Lan có hiệu lực. Các loại đồ uống có đường sẽ chịu mức thuế suất cao hơn 5 – 10% so với đồ uống không đường (hoặc chỉ sử dụng chất tạo ngọt nhân tạo). Các doanh nghiệp sản xuất đồ uống có 02 năm để thay đổi công thức sản xuất của doanh nghiệp. → Nhu cầu sử dụng đường công nghiệp tại Thái được kỳ vọng giảm 2%.
--	---

Ảnh hưởng	1) Nông dân trồng mía: sẽ không được hưởng trợ cấp nếu như giá mía nguyên liệu thấp hơn kỳ vọng 2) Người tiêu dùng Thái Lan: hưởng lợi từ đường nội địa giá rẻ 3) Nhà máy đường: giá thành sản xuất tăng nhẹ, cần tính lại giá mua mía để đảm bảo lợi nhuận
------------------	---

Nguồn: Hiệp hội mía đường Thái Lan OCSB, Bộ Nông nghiệp Mỹ USDA, Rabobank, Sách trắng về ngành mía đường Thái Lan (FairAgora), FPTS Tổng hợp

Những thay đổi trên chỉ là những động thái của Chính phủ Thái Lan đưa ra để xử lý vụ kiện với Brazil. Luật Mía đường mới vẫn chưa được chính thức ban hành và thực hiện, do đó có thể sẽ có những thay đổi khác. Chúng tôi sẽ cập nhật trong những báo cáo tiếp theo.

Tuyên bố miễn trách nhiệm

Các thông tin và nhận định trong báo cáo này được cung cấp bởi FPTS dựa vào các nguồn thông tin mà FPTS coi là đáng tin cậy, có sẵn và mang tính hợp pháp. Tuy nhiên, chúng tôi không đảm bảo tính chính xác hay đầy đủ của các thông tin này.

Nhà đầu tư sử dụng báo cáo này cần lưu ý rằng các nhận định trong báo cáo này mang tính chất chủ quan của chuyên viên phân tích FPTS. Nhà đầu tư sử dụng báo cáo này tự chịu trách nhiệm về quyết định của mình.

FPTS có thể dựa vào các thông tin trong báo cáo này và các thông tin khác để ra quyết định đầu tư của mình mà không bị phụ thuộc vào bất kỳ ràng buộc nào về mặt pháp lý đối với các thông tin đưa ra.

Tại thời điểm thực hiện báo cáo phân tích, FPTS nắm giữ 187 cổ phiếu SBT, 0 cổ phiếu QNS, 39 cổ phiếu LSS, 19 cổ phiếu SLS, 80 cổ phiếu KTS và chuyên viên phân tích không nắm giữ cổ phiếu nào của các doanh nghiệp trên.

Các thông tin có liên quan đến chứng khoán khác hoặc các thông tin chi tiết liên quan đến các cổ phiếu này có thể được xem tại <https://ezsearch.fts.com.vn> hoặc sẽ được cung cấp khi có yêu cầu chính thức.

Bản quyền © 2010 Công ty chứng khoán FPT

Công ty Cổ phần Chứng khoán FPT
Trụ sở chính
52 Lạc Long Quân, Phường Bưởi,
Quận Tây Hồ, Hà Nội, Việt Nam.
ĐT: (84.24) 3 773 7070 / 271 7171
Fax: (84.24) 3 773 9058

Công ty Cổ phần Chứng khoán FPT
Chi nhánh Tp.Hồ Chí Minh
Tầng 3, tòa nhà Bến Thành Times
Square, 136-138 Lê Thị Hồng Gấm,
Quận 1, TP. Hồ Chí Minh, Việt Nam.
ĐT: (84.28) 6 290 8686
Fax: (84.28) 6 291 0607

Công ty Cổ phần Chứng khoán FPT
Chi nhánh Tp.Đà Nẵng
100, Quang Trung, Phường Thạch
Thang, Quận Hải Châu, TP. Đà
Nẵng, Việt Nam.
ĐT: (84.236) 3553 666
Fax: (84.236) 3553 888