



BÁO CÁO NGÀNH MÍA ĐƯỜNG



THAY ĐỔI ĐỂ TỒN TẠI

“... Số lượng nhà sản xuất trên thị trường cung đường nội địa sẽ giảm, những doanh nghiệp có lợi thế nhất định và biết thay đổi tư duy sản xuất sẽ có thể tồn tại và phát triển...”



04/2014

Phạm Lê Duy Nhân

Chuyên viên Phân tích

E: nhanpld@fpts.com.vn

P: (08) – 6290 8686 – Ext: 7593

MỤC LỤC

Tiêu điểm	3
I. Ngành đường thế giới	5
1. Tổng quan ngành đường	5
2. Vùng nguyên liệu	6
3. Sản xuất đường thô và tinh luyện đường	7
4. Sản lượng sản xuất toàn cầu	8
5. Tiêu thụ đường toàn cầu	9
6. Giao dịch đường toàn cầu	10
7. Mối quan hệ giữa nhiên liệu ethanol và đường mía	12
8. Triển vọng ngành trong tương lai	12
9. Thị trường các sản phẩm thay thế vẫn ở quy mô nhỏ	14
II. Ngành mía đường Việt Nam	16
1. Lịch sử và mục tiêu phát triển ngành	16
2. Vị thế ngành mía đường Việt Nam trong phạm vi toàn cầu	16
3. Vùng nguyên liệu	17
4. Tổng cung đường	21
5. Tổng cầu đường	26
6. Cung vượt cầu khiến tồn kho tăng cao	29
7. Tác động của một số chính sách đối với các doanh nghiệp mía đường trong ngắn và trung hạn	30
8. Triển vọng dài hạn	30
9. Mô hình 5 áp lực cạnh tranh M.Porter	31
III. Các doanh nghiệp mía đường đang niêm yết	33
1. Các công ty niêm yết	34
2. Quy mô sản xuất khác biệt	34
3. Thị trường tiêu thụ: B2B là chủ yếu	37
4. Tình hình kinh doanh 2013: Chưa thấy điểm sáng	37
5. Khuyến nghị đầu tư: Đang bị định giá thấp so với thị trường	41
Phụ lục	45

THẾ GIỚI

Ngành công nghiệp sản xuất đường do thâm dụng lao động nên được bảo hộ rộng rãi trên toàn thế giới. Đường có thể được sản xuất từ hai loại nguyên liệu chính là mía và củ cải đường và trong giai đoạn 10 năm qua, hoạt động sản xuất đường có sự chuyển dịch về phía các quốc gia sản xuất đường mía trong khi diện tích củ cải đường ngày càng bị thu hẹp. Đường mía có sức cạnh tranh hơn đường củ cải.

Trong giai đoạn 10 năm qua, tổng cung đường tăng trưởng với tốc độ 2,1%/năm trong khi nhu cầu tiêu thụ chỉ tăng trung bình khoảng 1,9%/năm. Trong 4 vụ liên tiếp gần đây, sản xuất đường lớn hơn tiêu thụ dẫn đến tồn kho tích lũy tăng cao. Tuy nhiên **thị trường đường thế giới được dự báo sẽ có dấu hiệu cải thiện nhẹ từ niên vụ 2013/14 trở đi** khi tiêu dùng tăng trong khi sản lượng sản xuất lại giảm (2,3% so với -0,7%).

Triển vọng tăng trưởng của ngành đường toàn cầu phụ thuộc vào những yếu tố sau:

- Về ngắn hạn, **nguy cơ xảy ra thảm họa thời tiết El Nino trong năm 2014 lên đến hơn 75%**, có thể gây ảnh hưởng rất lớn đến hoạt động trồng mía tại các quốc gia nhiệt đới như Brazil, Thái Lan, Ấn Độ và Indonesia. Nhiều khả năng **giá đường sẽ tăng** trong giai đoạn nửa sau năm 2014.
- Giá đường đang trong xu hướng giảm trong khi giá ethanol lại tăng là động lực để các nhà máy tại Brazil **chuyển dịch cơ cấu sử dụng mía nguyên liệu từ sản xuất đường sang sản xuất ethanol**. Sản lượng ethanol dự kiến tăng bình quân 6%/năm cho đến năm 2022.
- Nhu cầu tiêu thụ tại các quốc gia phát triển sẽ chậm lại do nhận thức tiêu dùng và những nền kinh tế mới nổi hay đang phát triển, có dân số trẻ và đông như **Trung Quốc, Ấn Độ, Indonesia sẽ tạo động lực chính cho tăng trưởng**. Tổng sản lượng đường dự báo đạt 210 triệu tấn trong vụ 2020/21.
- Thị trường các sản phẩm thay thế vẫn còn ở quy mô nhỏ và chưa giải quyết được vấn đề cơ bản là ảnh hưởng đến sức khỏe khi tiêu dùng đường.

VIỆT NAM

Sức cạnh tranh kém của ngành mía đường Việt Nam bắt nguồn từ phương thức sản xuất nông nghiệp lạc hậu: giống mía nhập nội chiếm đa số nên tính thích nghi không cao, chi phí nghiên cứu khoa học và kỹ thuật ứng dụng còn thấp, vùng trồng bị phân tán nên khó có điều kiện cơ giới hoá canh tác, số lượng nhà máy đường nhiều nhưng năng lực sản xuất thấp. Các doanh nghiệp mía đường cần sự thay đổi về tư duy sản xuất để có thể tồn tại trước làn sóng đào thải sắp tới.

Tồn kho tích lũy vào cuối vụ 2013/14 dự kiến rất cao do sản xuất nội địa đã vượt nhu cầu tiêu thụ, xuất khẩu đang ách tắc và chỉ phụ thuộc vào một thị trường Trung Quốc trong khi đường nhập lậu từ Thái Lan dễ dàng tràn về Việt Nam do có giá thành sản xuất rẻ hơn và trốn thuế. **Tình trạng chênh lệch cung cầu sẽ khó có thể được giải quyết trong ngắn hạn.**

Triển vọng của các doanh nghiệp mía đường nội địa phụ thuộc vào:

- Cung đường nội địa và nhập khẩu từ Thái Lan sẽ bị ảnh hưởng nếu El Nino xảy ra.
- Nhu cầu ngày càng lớn từ Trung Quốc** tạo điều kiện giải phóng bớt hàng tồn kho.
- Đường nhập lậu từ Thái Lan chiếm đến hơn 15% tổng cung đường cả nước**. Giải quyết được vấn đề đường nhập lậu sẽ giúp cung cầu nội địa tự cân bằng.
- Giá bán sỉ đường tại kho và bán lẻ có sự chênh lệch lớn. Giải quyết được khâu trung gian phân phối sẽ giúp biên lãi gộp được cải thiện.
- Chi phí mía nguyên liệu cao do canh tác manh mún. **Nâng cao tỷ lệ cơ giới hoá** sẽ giúp giảm giá thành, tăng sức cạnh tranh.
- Nhu cầu tiêu thụ sẽ còn tăng do **mức tiêu thụ bình quân hiện khá thấp**, khoảng 16 kg/người/năm. Trung bình thế giới đạt 20 kg/người/năm.
- Bên cạnh lợi ích kinh tế, ngành mía đường còn gắn liền với các mục tiêu an sinh – xã hội nên sẽ còn tiếp tục nhận được **nhều hỗ trợ từ phía Chính phủ** kể cả khi bảo hộ được dỡ bỏ hoàn toàn.

TIÊU ĐIỂM (tiếp theo)

Trên thị trường hiện có tổng cộng 8 doanh nghiệp niêm yết có mảng hoạt động sản xuất và kinh doanh mía đường. Trong đó, **SBT** và **BHS** là hai doanh nghiệp sản xuất đường lớn nhất khu vực kinh tế trọng điểm Đông Nam Bộ; **LSS** có công suất nhà máy lớn nhất cả nước và vùng trồng rộng lớn; những doanh nghiệp còn lại như **NHS**, **SEC**, **KTS** và **SLS** có quy mô trung bình và nhỏ nhưng hiệu quả hoạt động khác nhau. Ngoài ra, còn có **HAG** là tập đoàn đa ngành có vùng trồng mía và nhà máy đường tại Attapeu, Lào. Tiềm năng của các doanh nghiệp này khác nhau dẫn đến định giá khác biệt.

SBT – CTCP Mía đường Thành Thành Công Tây Ninh

THÊM – GIÁ MỤC TIÊU: 13.700

SBT có công suất thiết kế lớn (9,800 tấn mía/ngày) và vùng nguyên liệu rộng lớn tại khu vực có khả năng áp dụng cơ giới hoá cao, là nhà cung cấp đường RE cho nhiều công ty lớn trong ngành công nghiệp thực phẩm khu vực Đông Nam Bộ, hoạt động bán sỉ chiếm đến 90-95% tổng doanh thu. Năm 2014 kỳ vọng sản lượng tiêu thụ xấp xỉ năm trước trong khi giá đường sẽ được hỗ trợ vào nửa cuối năm, về dài hạn có thể xem xét tiềm năng của dự án nhà máy sản xuất cồn thực phẩm Alcohol công suất 21 triệu lít/năm.

BHS – CTCP Đường Biên Hoà

GIẢM – GIÁ MỤC TIÊU: 10.400

BHS có kênh bán lẻ phát triển, giá bán lẻ đường RE cao hơn các doanh nghiệp khác do có lợi thế thương hiệu. Doanh nghiệp có doanh thu cao nhất trong số các công ty mía đường niêm yết do bên cạnh hoạt động sản xuất đường còn thu mua đường thô để tinh luyện hoặc thu mua đường tinh lưu kho bán dần trong mùa thấp điểm, điều này cũng khiến biên lãi gộp ở mức rất thấp so với mặt bằng chung. Chi phí tài chính, bán hàng và quản lý doanh nghiệp chiếm tỷ trọng quá lớn trên doanh thu khiến hoạt động không hiệu quả, lợi nhuận sau thuế năm 2013 chỉ đạt dưới 40 tỷ. Kỳ vọng năm 2014 nằm ở hoạt động tạm nhập đường từ HAG ở Lào về tinh luyện và tái xuất, nếu giá thu mua thấp (do giá thành sản xuất của HAG rất thấp) sẽ cải thiện đáng kể lợi nhuận.

LSS – CTCP Mía đường Lam Sơn

GIẢM – GIÁ MỤC TIÊU: 9.200

LSS có lợi thế về quy mô vùng trồng nguyên liệu (17.000 ha), công suất sản xuất (10.500 tấn mía ngày) và sản lượng đường sản xuất hàng năm. Vị trí nhà máy gần khu công nghiệp nên dễ thiết lập mối quan hệ trực tiếp và bền vững với các khách hàng, tỷ lệ đường RE chiếm tỷ trọng cao trên tổng sản lượng (80%). Hiện tại hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp đang rất thấp và chi trả hàng năm cũng không cao (5,5%/năm) do gánh nặng từ chi phí lãi vay quá lớn. Sang đến năm 2014, áp lực lãi vay sẽ giảm nhiều do vay nợ ngắn và dài hạn đều giảm.

NHS – CTCP Đường Ninh Hoà

THÊM – GIÁ MỤC TIÊU: 12.700

Vùng nguyên liệu của NHS có khả năng mở rộng được, không bị cạnh tranh thu mua bởi các nhà máy đường khác, sản lượng đầu ra ổn định do có liên kết chặt chẽ với hệ thống các doanh nghiệp trung gian thương mại đường và các bên liên quan. Tuy nhiên, doanh nghiệp hoạt động tại khu vực có năng suất mía thấp và ít cải thiện qua 3 vụ gần đây, tỷ lệ tiêu hao mía/đường chỉ ở mức bình quân. Triển vọng của doanh nghiệp nằm ở kế hoạch nâng công suất ép lên 6.000 tấn mía/ngày và đầu tư dây chuyền sản xuất đường RE có thể giúp tận dụng lợi thế quy mô và cải thiện biên lãi gộp cùng với dự án nhà máy nhiệt điện từ bã mía công suất 30.000 kwh.

SLS – CTCP Mía đường Sơn La

MUA – GIÁ MỤC TIÊU: 36.300

SLS có quy mô nhỏ nhưng hoạt động hiệu quả nhất trong số các doanh nghiệp mía đường nội địa hiện tại đang niêm yết (ROE>30%), biên lãi gộp từ hoạt động bán đường rất cao (2013: 16,8%, 2012: 20,1%) và tỷ lệ mía/đường thấp (dưới 9,0). Doanh nghiệp hoạt động ở khu vực có mật độ nhà máy thưa thớt nên ít bị cạnh tranh, tập trung tiêu thụ tại thị trường Trung Quốc vốn đang có nhu cầu rất cao (95% sản lượng vụ 2012/13).

HAG – CTCP Hoàng Anh Gia Lai

TRIỂN VỌNG KHẢ QUAN

HAG có vùng trồng tập trung và rộng lớn tại Attapeu - Lào, có sông hồ bao quanh và hệ thống tưới tiêu hiện đại tới từng gốc mía giúp giải quyết vấn đề nước trong các tháng mùa khô, cơ giới hoá triệt để từ khâu làm đất tới thu hoạch dẫn đến năng suất và chi phí đường rất cao so với doanh nghiệp mía đường trong nước. Giá thành sản xuất đường rẻ (dưới 5 triệu đồng/tấn), biên lãi gộp rất cao (~60%) và đủ sức cạnh tranh với đường thế giới.

I. NGÀNH ĐƯỜNG THẾ GIỚI

1. TỔNG QUAN NGÀNH ĐƯỜNG

Đường đã từng là một mặt hàng xa xỉ vào giai đoạn cuối thế kỷ XV đầu thế kỷ XVI, khi người Tây Ban Nha và Bồ Đào Nha mở rộng trồng trọt mía ở Puerto Rico, Cuba và Brazil và vận chuyển ngược về Châu Âu để tinh luyện. Đến thế kỷ XVII, đế quốc Anh thiết lập vùng canh tác mía và sản xuất đường quy mô lớn tại quần đảo Tây Ấn, biến đường trở thành một sản phẩm phổ dụng cho mọi tầng lớp. Sang đến đầu thế kỷ XIX, củ cải đường bắt đầu được sử dụng để sản xuất đường ở Đức và gần một thế kỷ sau đó, nông sản này đã gần như thay thế cây mía và trở thành nguồn nguyên liệu chính cho ngành sản xuất đường trên khắp Châu Âu.

Tính đến nay, ngành sản xuất đường là một trong những ngành công nghiệp chế biến nông sản lâu đời nhất trên thế giới, với hơn 100 quốc gia và vùng lãnh thổ tham gia vào chuỗi giá trị. Quy mô sản lượng đường toàn cầu khoảng 174,8 triệu tấn trong mùa vụ 2013/14 (*USDA*) và đạt mức tăng trưởng trung bình khoảng 2%/năm (*Credit Suisse*). Đường có thể được sản xuất từ hai loại nguyên liệu chính: Mía (75-80% lượng cung toàn cầu, trồng chủ yếu tại các nước nhiệt đới) và Củ cải đường (25-30%, tại các nước ôn đới) (*Credit Suisse*). Một số quốc gia như Mỹ hoặc Trung Quốc có thể trồng được cả hai loại nông sản này do diện tích rộng lớn. Củ cải đường là cây ngắn ngày nên diện tích gieo trồng phụ thuộc lớn vào xu hướng giá của các loại nông sản khác, đặc biệt là ngũ cốc. Trong khi đó cây mía thông thường mất khoảng 12 tháng đến 16 tháng từ lúc gieo trồng đến lúc thu hoạch và một gốc mía có thể được sử dụng trong 5 năm, sau khoảng thời gian này chồi đường trong mía sẽ bị giảm sút.

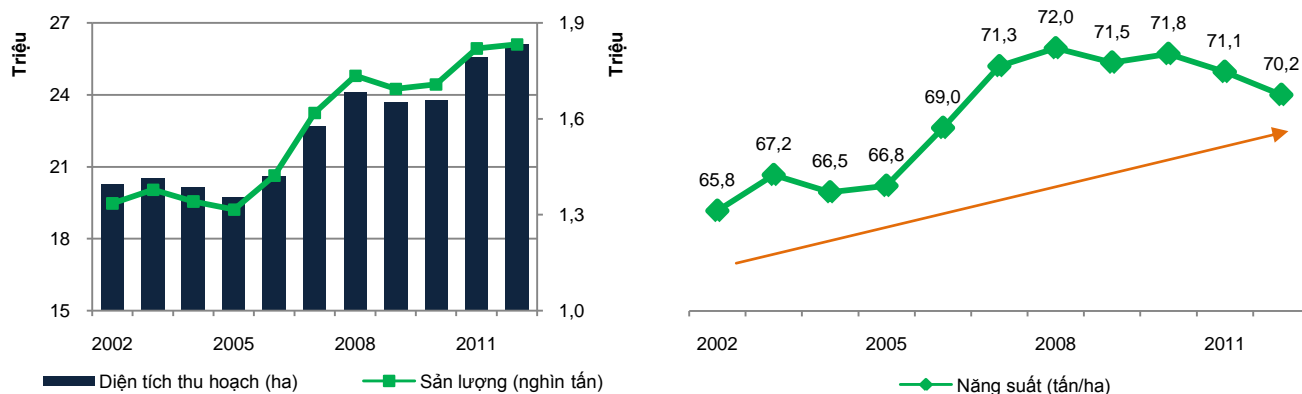
Ngành sản xuất đường là một ngành thâm dụng lao động nên rất nhiều quốc gia trên thế giới đã và đang thực hiện cơ chế bảo hộ thông qua các phương thức khác nhau. Tại Mỹ, chính phủ vẫn tiếp tục duy trì chương trình trợ cấp ngành sản xuất đường nội địa bằng cách hạn chế nhập khẩu, hạn chế diện tích trồng mía và trợ giá cho nông dân (*US Farm Bill*). Tại khối Liên Minh EU, chính sách quản lý sản xuất bằng quota cấp cho từng thành viên, quy định giá thu mua nguyên liệu tối thiểu và giá giao dịch tham chiếu cho đường trắng và đường thô (*EU Sugar Regime*) đã biến EU từ một khu vực xuất khẩu ròng đường thành một trong những khu vực nhập khẩu đường lớn trên thế giới. Trung Quốc, nước nhập khẩu đường lớn thứ hai thế giới năm 2013 (3,8 triệu tấn theo *USDA*) cũng đang duy trì một mức quota nhập khẩu khoảng 1,9 triệu tấn đường/năm theo thoả thuận với WTO, theo đó lượng đường nhập trong quota sẽ chỉ phải chịu thuế suất nhập khẩu 5% trong khi số lượng vượt quá quota bị áp thuế lên đến 50%.

Quy mô giao dịch đường trên thị trường thế giới vào khoảng 55-60 triệu tấn, trong đó những nước sản xuất lớn nhất là Brazil (22% tổng sản lượng), Ấn Độ (15%), Trung Quốc (8%) và Thái Lan (6%). Do tại Ấn Độ và Trung Quốc, nhu cầu tiêu thụ nội địa lớn hơn sản lượng sản xuất, cho nên nguồn cung đường trên thị trường quốc tế phụ thuộc lớn vào hai quốc gia còn lại là Brazil và Thái Lan.

2. VÙNG NGUYÊN LIỆU

Mía được trồng chủ yếu tại khu vực nhiệt đới và cận nhiệt đới, là cây công nghiệp lấy đường quan trọng của ngành công nghiệp đường, ưa sáng và cần nhiều nước. Đến mùa thu hoạch (khoảng 12-16 tháng), nông dân chặt mía thủ công hoặc bằng máy và vận chuyển đến nhà máy ép trong vòng 16 tiếng sau đó để tránh chữ đường trong mía bị giảm. Các nhà máy ép thường phải được xây dựng gần vùng mía để tiết kiệm chi phí vận chuyển và hao hụt trữ lượng đường. Thông thường lượng đường trong mía khoảng từ 10-12%. Tính đến cuối năm 2012, tổng diện tích trồng mía toàn thế giới đạt gần 26,1 triệu ha và tổng sản lượng mía thu hoạch đạt 1,83 tỷ tấn, lần lượt tăng 28,7% và 37,3% so với năm 2002. Brazil là nước có diện tích trồng mía lớn nhất thế giới với hơn 9,7 triệu ha (39%), tiếp theo là Ấn Độ (19%), Trung Quốc (7%) và Thái Lan (5%). Năng suất mía trung bình trên toàn thế giới vào năm 2012 khoảng 70,2 tấn/ha.

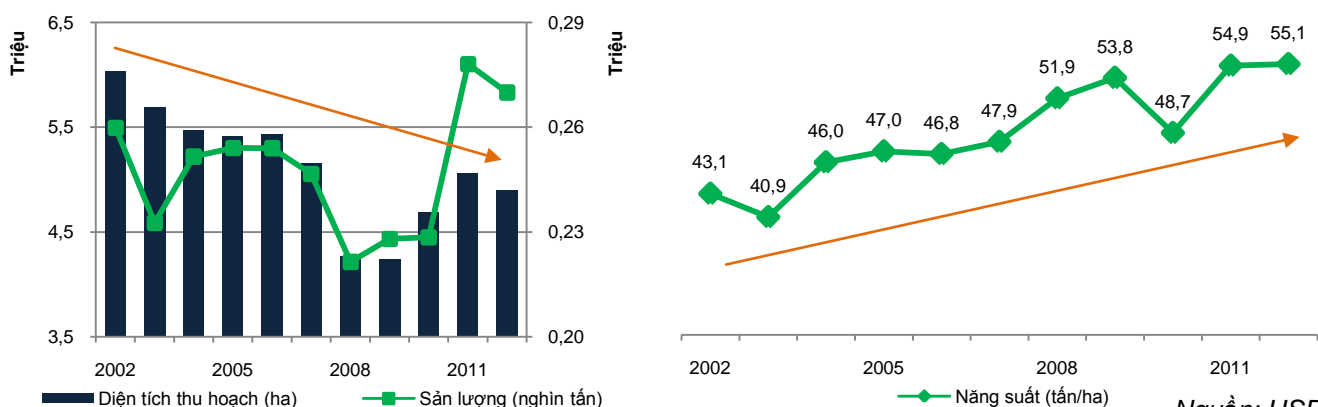
Hình: Diện tích, sản lượng và năng suất mía thế giới giai đoạn 2002-2012



Nguồn: USDA

Củ cải đường là nông phẩm được trồng chủ yếu tại khu vực ôn đới, có hàm lượng đường từ 14-18% và thời gian thu hoạch ngắn hơn mía (5-6 tháng). Tổng diện tích trồng củ cải đường trên toàn thế giới tính đến năm 2012 đạt hơn 4,9 triệu ha (-3,2% y-o-y), thu hoạch được 269,9 triệu tấn (-3% y-o-y). Nga là nước có diện tích trồng củ cải đường lớn nhất thế giới với hơn 1,1 triệu ha (22%) cho sản lượng 45,1 triệu tấn (17%) vào năm 2012, tuy nhiên năng suất chỉ đạt 40,9 tấn/ha so với mức bình quân 55,1 tấn/ha của thế giới.

Hình: Diện tích, sản lượng và năng suất củ cải đường thế giới giai đoạn 2002-2012



Nguồn: USDA

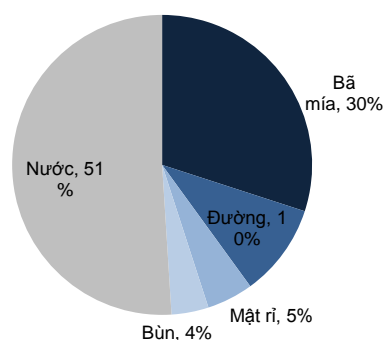
Bảng: Các quốc gia trồng mía và củ cải đường lớn nhất thế giới

Quốc gia	Diện tích thu hoạch (ha)	Sản lượng mía (tấn)	Năng suất (tấn/ha)	Quốc gia	Diện tích thu hoạch (ha)	Sản lượng củ cải (tấn)	Năng suất (tấn/ha)
Brazil	9.705.388	721.077.287	74,30	Nga	1.102.000	45.057.000	40,89
Ấn Độ	5.090.000	347.870.000	68,34	Hoa Kỳ	487.330	31.965.560	65,59
Trung Quốc	1.802.720	124.038.017	68,81	Ukraine	448.900	18.438.900	41,08
Thái lan	1.300.000	96.500.000	74,23	Đức	402.100	27.891.000	69,36
Pakistan	1.046.000	58.397.000	55,83	Pháp	389.558	33.688.393	86,48
Mexico	735.127	50.946.483	69,30	Thổ Nhĩ Kỳ	281.000	15.000.000	53,38
Indonesia	456.700	26.341.600	57,68	Trung Quốc	235.480	11.469.050	48,70
Philippines	433.301	30.000.000	69,24	Ba Lan	212.018	12.349.546	58,25
Hoa Kỳ	370.000	27.900.000	75,41	Ai Cập	177.978	9.126.058	51,28
Khác	5.149.400	311.470.807	Thế giới: 70,2	Khác	1.164.481	64.879.974	Thế giới: 55,1

Nguồn: USDA

3. SẢN XUẤT ĐƯỜNG THÔ VÀ TINH LUYỆN ĐƯỜNG

Hình: tỷ trọng các thành phần trong cây mía



Nguồn: SPA Securities Ltd

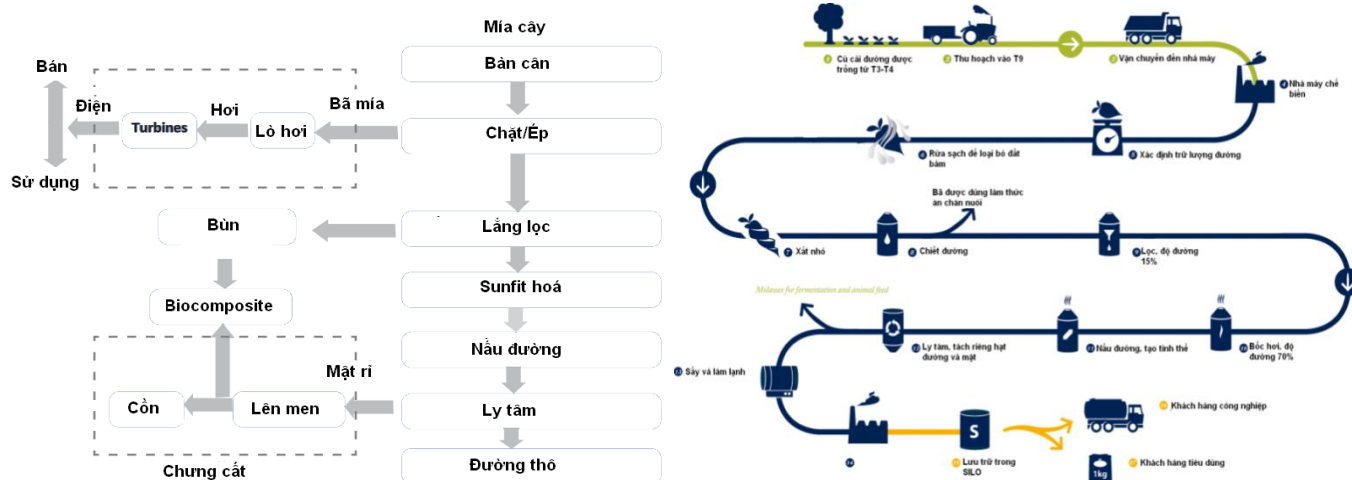
Đường thô: là đường sacaroza được làm sạch, kết tinh có độ Pol thường từ 96% - 99%, tinh thể có tám một lớp mật đường màu vàng, chủ yếu được dùng làm nguyên liệu để sản xuất đường tinh luyện. Đường thô có thể được chế biến từ nguyên liệu là mía hoặc củ cải đường.

Đường tinh luyện: Trong thành phần của đường thô vẫn còn chứa mật rỉ, cần phải qua một công đoạn loại bỏ tạp chất và tẩy màu để thành đường tinh luyện có độ Pol lớn hơn 99%. Đây là loại đường được sử dụng chủ yếu trong tiêu dùng hằng ngày và là nguyên liệu đầu vào của ngành công nghiệp chế biến thực phẩm, nước giải khát.

Các phụ phẩm trong quá trình sản xuất:

- **Bã** chiếm 30-33% trọng lượng của cây mía/củ cải, được dùng chất đốt trong lò hơi để sản xuất điện. Điện sản xuất được sẽ được sử dụng để chạy nhà máy xay ép mía và bán thương phẩm.
- **Mật rỉ** chiếm 5% trọng lượng, được dùng trong chế biến thực phẩm và sản xuất cồn etylic, nguyên liệu đầu vào sản xuất rượu hay nhiên liệu ethanol.
- **Chất vi sinh** chiếm 3%-5% trọng lượng, dùng làm phân bón trong quá trình trồng trọt.

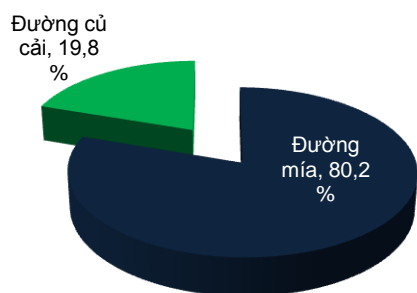
Hình: Quy trình sản xuất đường từ mía và củ cải đường



Nguồn: SPA Securities Ltd

*Về cơ bản, quy trình sản xuất đường từ củ cải và từ mía tương đối giống nhau khi đều phải trải qua các bước xay ép, lắng lọc, nấu đường, ly tâm rồi sấy khô để tạo thành phẩm là đường thô và sau đó là đường tinh luyện. Nếu như đường thô sản xuất từ mía không nhất thiết phải qua công đoạn tinh luyện ngay lập tức mà vẫn có thể lưu kho và xuất khẩu thì đường thô từ củ cải bắt buộc phải được tinh luyện sau đó để loại bỏ mùi vị của củ cải. Các nhà máy xay ép và chế biến đường thô chỉ hoạt động trong thời gian thu hoạch mía/củ cải trong khi các nhà máy tinh luyện đường có thể hoạt động quanh năm.

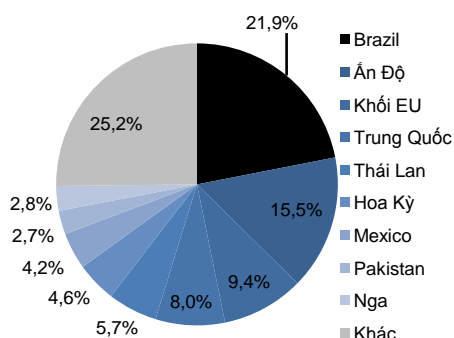
Hình: Cơ cấu sản lượng đường thế giới vụ 2013/14



Bảng: Loại đường tại các quốc gia/vùng lãnh thổ

Quốc gia	Loại đường
Brazil	Mía
Ấn Độ	Mía
Khối EU	Củ cải
Trung Quốc	Củ cải/Mía
Thái Lan	Mía
Hoa Kỳ	Củ cải/Mía
Mexico	Mía
Pakistan	Mía
Nga	Củ cải
Úc	Mía

Hình: Tỷ trọng sản xuất theo quốc gia vụ 2013/14



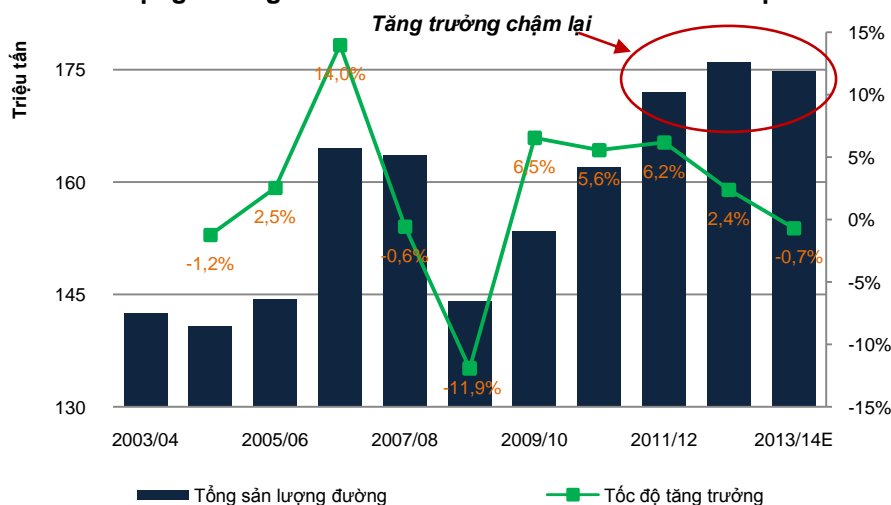
Nguồn: USDA

4. SẢN LƯỢNG SẢN XUẤT TOÀN CẦU

Tính đến thời điểm hiện tại, sản xuất đường từ mía tại các quốc gia như Brazil, Ấn Độ, Thái Lan có lợi thế cạnh tranh lớn hơn so với các nước khối EU vốn dùng củ cải đường làm nguyên liệu chính. Lợi thế này không đến từ vấn đề khoa học kỹ thuật hay điều kiện sản xuất mà xuất phát từ giá nhân công và chi phí đất rẻ cùng với việc ít phải chịu những ràng buộc pháp lý từ phía các quốc gia sở tại. Tuy nhiên, những trở ngại về mặt thiên nhiên như địa chất, lượng mưa, nhiệt độ và sự cạnh tranh của các hoạt động nông nghiệp khác đã khiến dư địa cho việc mở rộng sản xuất tại các quốc gia sản xuất đường từ mía hàng đầu thế giới không còn nhiều.

Sản lượng đường mía ước đạt 140,2 triệu tấn trong vụ 2013/14, chỉ tăng 0,37% so vụ trước và gần 30% sau giai đoạn 10 năm kể từ vụ 2003/04. Trong khi đó, sản lượng đường củ cải ước tính giảm mạnh 4,7% so với cùng kỳ năm trước, đạt 34,6 triệu tấn. Tổng sản lượng đường thế giới niên vụ 2013/14 ước tính đạt 174,8 triệu tấn, giảm nhẹ 0,7% so với niên vụ trước. Số liệu thống kê cũng cho thấy sự dịch chuyển tỷ trọng sản xuất đường mía/đường củ cải trong 10 năm qua. Nếu như trong vụ 2003/04 đường củ cải chiếm đến 24,3% tổng lượng đường sản xuất được thì sau 10 năm, tỷ lệ này đã giảm xuống chỉ còn 19,8%. Brazil và Ấn Độ hiện là hai quốc gia sản xuất đường lớn nhất thế giới với tổng sản lượng lên đến 64,2 triệu tấn, chiếm 36,7% lượng đường toàn thế giới. Khối EU là nhóm các quốc gia sản xuất đường từ củ cải lớn nhất với hơn 16 triệu tấn, tương đương 46,2% tổng lượng đường củ cải niên vụ 2013/14.

Hình: Sản lượng đường sản xuất toàn thế giới qua các niên vụ



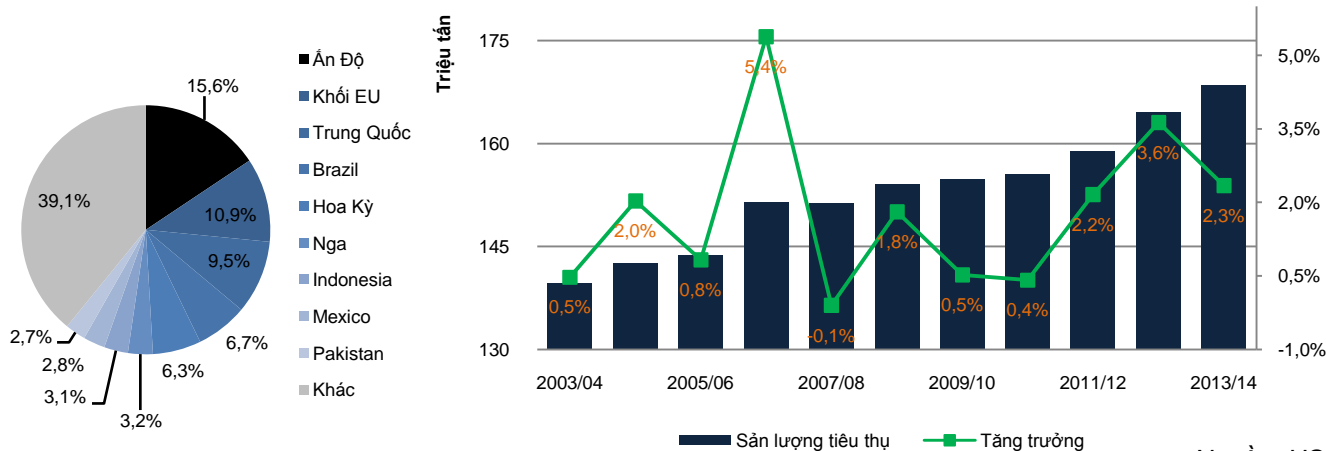
Nguồn: USDA

5. TIÊU THỤ ĐƯỜNG TOÀN CẦU

Sản lượng tiêu thụ toàn cầu: Tiêu thụ đường thế giới niên vụ 2013/14 ước đạt 168,5 triệu tấn, tăng 2,3% so với niên vụ 2012/13. Tính chung trong 10 năm qua, tiêu dùng đường thế giới nằm trong xu thế tăng với CAGR đạt khoảng 1,9%/năm. Tuy nhiên tốc độ tăng này lại thấp hơn so với CAGR của tổng sản lượng đường sản xuất được trong cùng kỳ, khoảng 2,1%/năm khiến tồn kho đường tích lũy ngày càng cao.

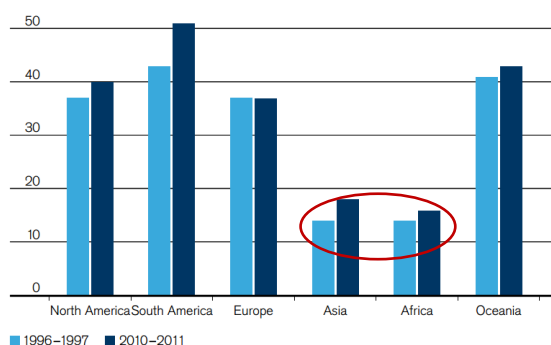
Các yếu tố tác động: Tiêu thụ đường phụ thuộc vào các yếu tố chính như tốc độ gia tăng dân số, mức thu nhập khả dụng và tốc độ tăng thu nhập, giá đường trong tương quan với các sản phẩm khác (giá năng lượng, giá các chất tạo ngọt khác) hay thậm chí là đặc điểm văn hoá, đặc điểm nhân khẩu và nhận thức đối với các vấn đề sức khỏe. Trong giai đoạn vừa qua, những khu vực có nền kinh tế phát triển và dân số tăng trưởng thấp, người dân càng ngày càng chú ý đến những tác động xấu của việc sử dụng đường và các thực phẩm chứa đường thì mức tiêu thụ đường chỉ tăng rất nhẹ hoặc tăng trưởng âm như Bắc Mỹ (CAGR = 1,3%/năm trong 5 năm), Châu Âu (1,3%) và Châu Đại Dương (-0,2%). Ngược lại, những khu vực có dân số đông và kinh tế đang phát triển, lượng tiêu thụ đường vẫn tăng đều đặn hàng năm. Châu Á là khu vực có tốc độ tăng tiêu thụ đường lớn nhất thế giới, dẫn đầu là Trung Đông (5,3%), Đông Nam Á (4,5%) và Nam Á (2,5%), đây cũng sẽ là khu vực tạo động lực cho tăng trưởng tiêu dùng và sản xuất đường trong tương lai.

Hình: Tỷ trọng tiêu thụ đường theo quốc gia niên vụ 2013/14 và sản lượng tiêu thụ qua các niên vụ



Nguồn: USDA

Hình: Mức tiêu thụ đường bình quân đầu người tại các khu vực



Nguồn: Credit Suisse

Mức tiêu thụ đường bình quân đầu người

Đường hiện vẫn là một mặt hàng thiết yếu trong tiêu dùng hàng ngày nhưng mức độ tiêu thụ bình quân lại khác nhau tại các quốc gia và khu vực trên thế giới. Nhìn chung, các nước có mức tiêu thụ đường trên đầu người thấp và có dư địa để tăng trưởng đều là những nước đang phát triển và thu nhập bình quân đầu người thấp (khu vực Châu Á, Châu Phi). Ngược lại, đối với các nước có nền kinh tế phát triển, tuy mức tiêu thụ bình quân cao nhưng độ co giãn (elasticity) đối với thu nhập bình quân không lớn và dư địa phát triển không còn nhiều do những lo ngại về tác hại của việc sử dụng đường.

6. GIAO DỊCH ĐƯỜNG TOÀN CẦU

Thương mại đường thế giới

Đường là một nông sản quan trọng được giao dịch trên toàn thế giới. Tuy nhiên có đến 71% lượng đường được tiêu thụ ngay tại quốc gia sản xuất nên quy mô thương mại đường thế giới chỉ vào khoảng trên dưới 60 triệu tấn và 24 tỷ USD hằng năm. Ngay cả những quốc gia sản xuất đường lớn nhất thế giới như Ấn Độ (~14,6% tổng sản lượng) hay Trung Quốc (~8,5%), do nhu cầu tiêu thụ nội địa quá lớn nên bắt buộc cũng phải nhập khẩu ròng đường mỗi năm.

Do quy mô giao dịch toàn cầu nhỏ, giá đường thế giới thường rất nhạy cảm đối với những thông tin về sản lượng tại các quốc gia sản xuất đường hàng đầu, đặc biệt là Brazil, nước chiếm đến 45-50% tổng lượng xuất khẩu đường trên toàn thế giới hằng năm. Điều này đồng nghĩa với việc mặc dù có đến hơn 100 nước trên toàn thế giới có nền công nghiệp sản xuất đường, giá đường chủ yếu được quyết định bởi những biến động xảy ra đối với khâu sản xuất cũng như tiêu thụ tại các quốc gia như Brazil, Thái Lan, Ấn Độ hay Trung Quốc. Giá giao dịch đường trên thị trường thế giới thường được tham chiếu thông qua hai loại hợp đồng phổ biến: Hợp đồng giao sau đường thô số 11 tại sàn NewYork và Hợp đồng giao sau đường trắng tinh luyện số 5 tại sàn London LIFFE.

Hình: Giá đường thô và đường trắng trên thị trường giao sau thế giới kéo dài xu hướng giảm trong hơn hai năm trở lại đây



Nguồn: Bloomberg

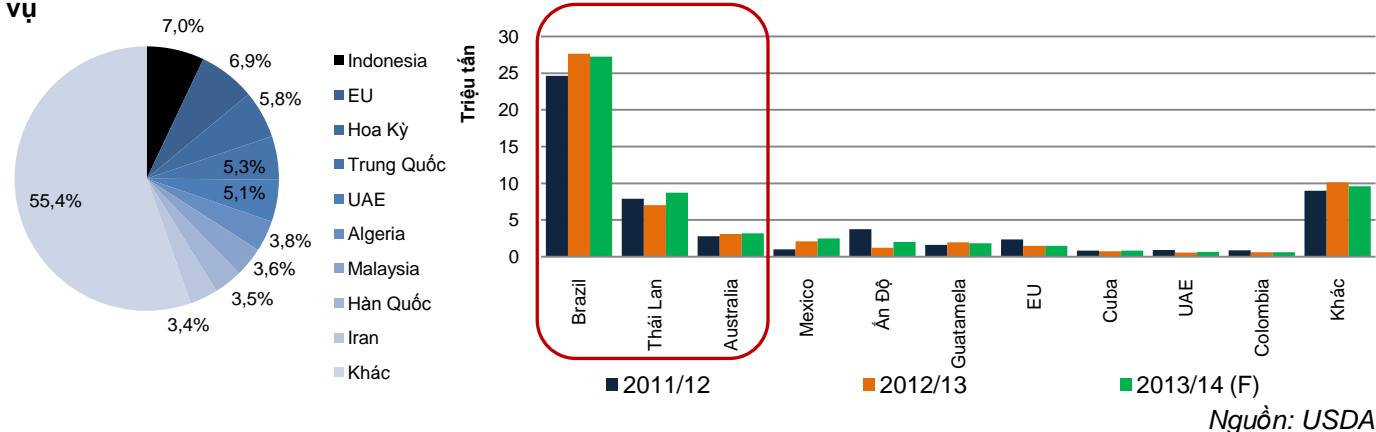
Xuất khẩu đường

Đường có thể được xuất khẩu dưới dạng đường thô hoặc dưới dạng đường tinh luyện để đưa vào sản xuất và tiêu dùng trực tiếp. Ước tính niên vụ 2013/14, sản lượng xuất khẩu khoảng 58,7 triệu tấn, tăng 3,7% so với niên vụ trước. Trong đó, lượng đường thô khoảng 38,4 triệu tấn, tương ứng với 65,5% tổng lượng đường xuất khẩu. Trong các quốc gia xuất khẩu đường thì khối EU, Columbia, Thái Lan và Brazil là các nước xuất khẩu đường tinh luyện lớn. Tuy nhiên, hơn một nửa lượng đường xuất khẩu của Brazil và Thái Lan cũng là đường thô.

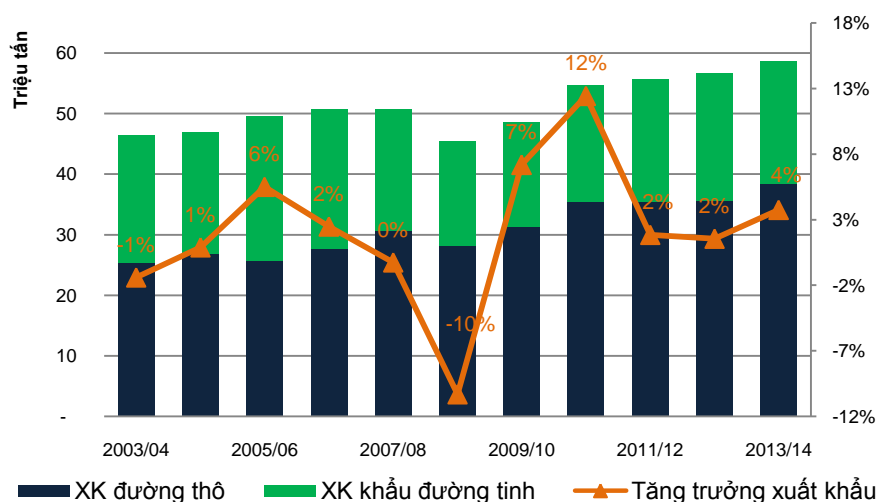
Nhập khẩu đường

Niên vụ 2013/14 tổng sản lượng nhập khẩu đường toàn thế giới ước tính khoảng 52,5 triệu tấn, tăng nhẹ 0,41% so với niên vụ trước. Các quốc gia và vùng lãnh thổ nhập khẩu đường lớn trên thế giới bao gồm Indonesia (~7%), EU (~6,9%), Hoa Kỳ (~5,8%) và Trung Quốc (5,3%).

Hình: Tỷ trọng nhập khẩu đường theo quốc gia vụ 2013/14 và sản lượng xuất khẩu theo quốc gia qua các vụ



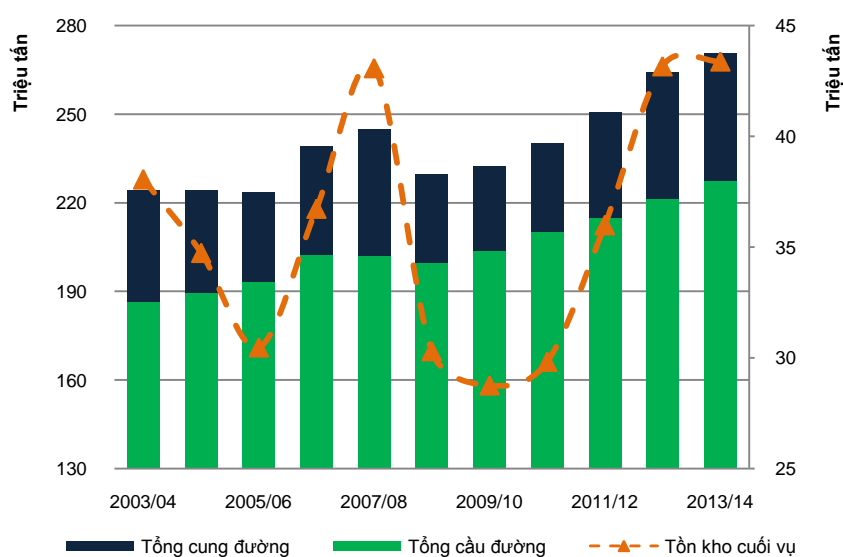
Hình: Sản lượng xuất khẩu đường qua các niên vụ



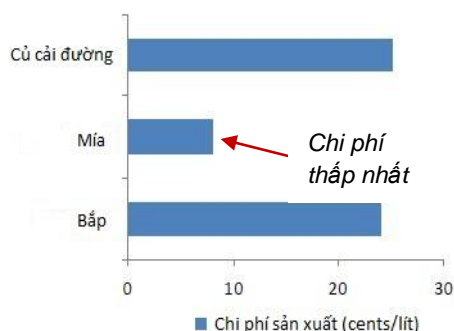
Tồn kho tích lũy đang rất cao

Tổng cung đường thế giới hàng năm được xác định bằng tồn kho đầu kỳ cộng với tổng sản lượng sản xuất được trong vụ và nhập khẩu trong khi tổng cầu đường thế giới được tính bằng tiêu dùng trong nước cộng với sản lượng xuất khẩu. Thị trường đường thế giới được dự báo sẽ có dấu hiệu cải thiện nhẹ trong niên vụ 2013/14 khi tổng cung tăng với tốc độ thấp hơn so với tổng cầu (2,3% so với 2,7%) và tiêu dùng tăng trong khi sản lượng sản xuất lại giảm (2,3% so với -0,7%). Tuy nhiên tổng lượng tồn kho tích lũy cuối kỳ vẫn được dự báo đạt mức 43,4 triệu tấn, tăng nhẹ 0,5% so với niên vụ trước đó và 14% so với thời điểm cách đây 10 năm.

Hình: Cung cầu đường toàn cầu và tồn kho cuối vụ



Hình: Giá thành sản xuất ethanol



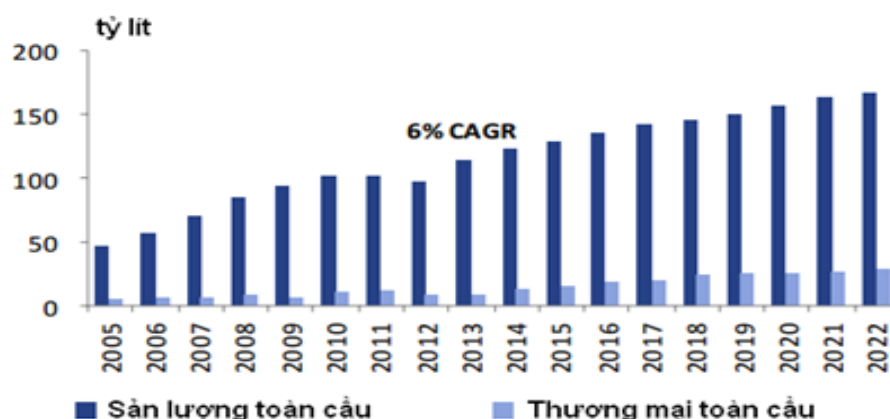
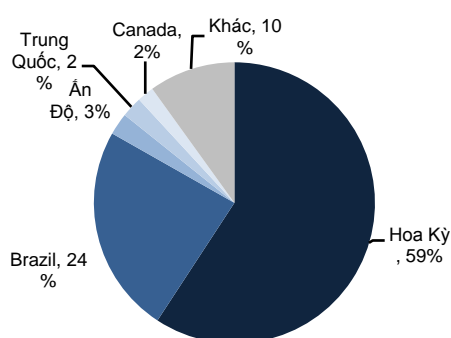
Nguồn: SPA Securities Ltd

7. MỐI QUAN HỆ GIỮA NHIÊN LIỆU ETHANOL VÀ ĐƯỜNG MÍA

Mía có thể được dùng để sản xuất nhiên liệu ethanol thay vì sản xuất đường nên giá đường có mối tương quan với giá ethanol.

Ethanol nhiên liệu có thể được sản xuất từ bắp, mía và các loại nông sản khác có chứa tinh bột và cellulose. Trong đó, ethanol sản xuất từ mía có giá thành rẻ hơn và tiết kiệm năng lượng hơn so với cây trồng khác (bắp, củ cải đường), do đó có khả năng cạnh tranh cao với các loại nhiên liệu truyền thống. Ở Brazil, nước có diện tích trồng mía lớn nhất thế giới, mía được dùng làm nguyên liệu đầu vào. Sự phát triển của nhiên liệu ethanol đã giúp cho Brazil hạn chế được sự phụ thuộc quá lớn vào các loại nhiên liệu truyền thống, khắc phục hiệu ứng nhà kính và tình trạng ô nhiễm. Nhưng sự thành công của Brazil không dễ lặp lại tại các quốc gia khác do nước này có những ưu thế tuyệt đối như diện tích đất rộng lớn, lịch sử trồng mía lâu đời nên có thể phát triển vùng trồng quy mô lớn mà không phải cạnh tranh đất với các loại nông sản khác và không gây áp lực tăng giá lương thực, tạo điều kiện thuận lợi để sản xuất ethanol.

Hình: Tỷ trọng sản lượng ethanol theo quốc gia năm 2013 và dự phóng tăng trưởng đến năm 2022



Nguồn: SPA Securities Ltd

8. TRIỂN VỌNG NGÀNH TRONG TƯƠNG LAI

Sản lượng tiêu thụ đường đã tăng với tốc độ bình quân 2,7%/năm trong nửa thập kỷ qua. Ở các nước phát triển, tiêu thụ đường đang trong xu hướng giảm dưới tác động của các sản phẩm thay thế và những lo ngại về bệnh béo phì và sức khỏe. Tuy nhiên tại các nước đang phát triển, sản lượng tiêu thụ đường chiếm đến 70% so với toàn thế giới, tốc độ tăng trưởng đang nhanh hơn dựa vào sự gia tăng thu nhập và dân số.

Vùng nguyên liệu mía toàn thế giới đã và đang được mở rộng để đáp ứng nhu cầu sản xuất đường và các loại sản phẩm khác như ethanol. Tổng sản lượng đường toàn thế giới được dự báo sẽ tăng thêm khoảng 30 triệu tấn để đạt mức hơn 210 triệu tấn vào niên vụ 2020-2021. Sản lượng đường gia tăng này sẽ đến từ các quốc gia đang phát triển, đặc biệt là Brazil. Quốc gia này đã gia tăng rất nhanh sản lượng đường trong vòng hai thập kỷ vừa qua, tuy nhiên cuộc khủng hoảng tài chính vào năm 2008 đã làm giảm tốc độ đầu tư mới vào các nhà máy chế biến đường và giảm tăng trưởng sản xuất kể từ đó đến nay.

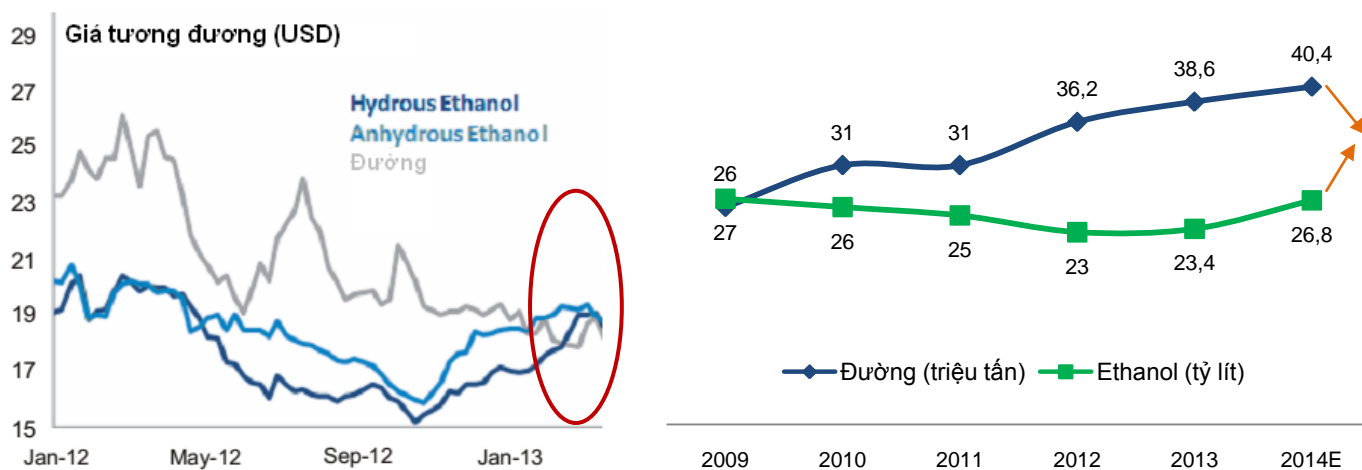
Một tác động rất lớn đối với quan hệ cung cầu đường trên toàn thế giới là việc sử dụng cây mía trong quá trình sản xuất ethanol, một dạng năng lượng thay thế. Brazil là nước sản xuất và xuất khẩu đường lớn nhất thế giới, đồng thời cũng là một trong những nhà sản xuất và tiêu thụ ethanol lớn nhất. Những quyết định mở rộng sản xuất ethanol tại quốc gia này sẽ có ảnh hưởng rất lớn đến thương mại và giá đường trên toàn thế giới.

Trong ngắn hạn, một nhân tố quan trọng tác động đến hoạt động sản xuất, thương mại cũng như giá đường trên thị trường toàn cầu là những rủi ro thời tiết. Có đến hơn 75% khả năng thảm họa El Nino sẽ diễn ra trong 2014 (theo PNAS) và biến năm này thành năm có thời tiết nóng nhất trong lịch sử. Hoạt động sản xuất nông nghiệp nói chung và trồng mía nói riêng sẽ bị ảnh hưởng nghiêm trọng, đặc biệt hiện tượng hạn hán sẽ diễn ra trên diện rộng tại các nước thuộc khu vực Đông Bán Cầu, trong đó có các quốc gia trồng mía và sản xuất đường lớn như Australia, Thái Lan, Ấn Độ, Indonesia. Giá đường do đó sẽ có thể tăng lại sau một thời gian dài nằm trong xu hướng giảm.

Brazil là nhân tố quyết định thị trường

Tại Brazil, tổng sản lượng mía tăng 5,4% lên 591,1 triệu tấn trong vụ 2012/13 trong khi sản lượng đường tăng 6,8% lên 38,6 triệu tấn, thể hiện sự phục hồi mạnh mẽ so với 2 vụ mất mùa do thời tiết trước đó. Trong vụ 2013/14, với dự báo thời tiết thuận lợi, sản lượng mía dự kiến tăng 8,3% lên 640 triệu tấn trong khi sản lượng đường chỉ tăng nhẹ lên khoảng 38,8 triệu tấn (0,4% YoY). Sản lượng xuất khẩu dự kiến đạt 27,3 triệu tấn (-1,4% YoY) để đáp ứng nhu cầu thị trường quốc tế, trong đó lượng đường thô xuất khẩu ước đạt 20 triệu tấn.

Hình: Tương quan giá và sản lượng đường và ethanol tại Brazil qua các thời kỳ



Nguồn: FPTS tổng hợp

Các nhà máy xay ép mía ở Brazil được thiết kế để có thể vừa sản xuất đường lẫn sản xuất ethanol tùy thuộc vào biến động giá của hai loại sản phẩm này. Từ năm 2012 trở về trước, sản xuất đường mang lại lợi nhuận nhiều hơn. Tuy nhiên, sang đến năm 2013 khi giá đường thế giới giảm mạnh thì mía nguyên liệu bắt đầu được sử dụng để sản xuất ethanol nhiều hơn so với vụ trước đó. Sản lượng ethanol ước tính tăng 14,9% lên 26,8 tỷ lít, trong đó có 12,6 lít anhydrous ethanol và 14,2 lít hydrus ethanol. Ước tính tỷ lệ mía sử dụng để

sản xuất ethanol và đường lần lượt sẽ là 52% và 48%, thay đổi so với mức cân bằng 50%-50% của vụ 2012/13 trở về trước. Nếu giá ethanol tiếp tục biến động tăng trong tương lai, sản lượng ethanol sẽ tăng lên tương ứng với việc sản lượng đường sản xuất tại Brazil và xuất khẩu đi thế giới giảm xuống, tạo lực nâng cho giá đường vốn đang trong giai đoạn giảm giá khá mạnh. *Theo ước tính của SPA*, lượng đường tồn kho toàn thế giới trong bốn vụ gần đây sẽ có thể được giải phóng hết trong vòng 18 tháng nếu nhu cầu sử dụng ethanol tại Brazil tăng lên 20%.

Thái Lan và Australia tiếp tục là những nước xuất khẩu hàng đầu

Tại Thái Lan, sản lượng sụt giảm từ mức 10,2 triệu tấn vụ 2011/12 xuống còn 10 triệu tấn vụ 2012/13 dưới ảnh hưởng của thời tiết hạn hán. Tuy nhiên sản lượng vụ 2013/14 dự kiến đạt 11,5 - 11,7 triệu tấn (*theo F.O.Licht*), xuất khẩu đạt mức 8,7 triệu tấn dưới tác động của lực cầu gia tăng tại khu vực Châu Á, đặc biệt là Indonesia.

Tại Australia, nước xuất khẩu đường thô lớn thứ 3 trên thế giới, sản lượng đường được dự báo sẽ giảm 6,5% xuống còn 4,25 triệu tấn vụ 2013/14 do lượng mưa lớn trong những tháng đầu năm 2013 và dịch bệnh xảy ra tại Queensland, vùng trồng mía lớn nhất nước. Lượng đường xuất khẩu dự kiến đạt khoảng 3,2 triệu tấn.

Nhu cầu tại Trung Quốc, Ấn Độ và Indonesia là động lực chính cho tăng trưởng

Trung Quốc: Đến vụ 2014/15, sản lượng sản xuất nội địa ước tính đạt 16 triệu tấn, đáp ứng được khoảng 85% nhu cầu tiêu dùng và sản xuất (*theo SPA*). Nhu cầu nhập khẩu đường sẽ tiếp tục xu hướng tăng dưới áp lực của cầu nội địa và việc thu hẹp vùng nguyên liệu do quá trình đô thị hoá. Trung Quốc bằng chính sách dự trữ đường của mình hiện vẫn duy trì giá đường nội địa cao hơn giá đường thế giới để hỗ trợ nông dân. Giá đường thô thế giới liên tục giảm dưới mức 20 cents/lb đã tạo ra chênh lệch giá rất lớn giữa hai thị trường do chi phí sản xuất đường tại Trung Quốc thuộc loại cao nhất trên thế giới. Giá đường thô sản xuất tại Trung Quốc khoảng 30 cent/lb trong khi tại Brazil chỉ ở mức 18-19 cent/lb. Giá thu mua mía nguyên liệu tại Trung Quốc là 75 USD/tấn so với mức 30 USD/tấn tại Brazil và Thái Lan.

Ấn Độ là quốc gia tiêu thụ đường lớn nhất thế giới với hơn 24,7 triệu tấn vụ 2012/13, tốc độ tăng trưởng kép đạt 2,3%/năm trong vòng 5 năm qua. Sản xuất đường nội địa đáp ứng khoảng 97% nhu cầu nên Ấn Độ vẫn phải nhập khẩu đường ròng các năm trước. Ảnh hưởng xấu của thời tiết có thể gây ra những cú sốc lớn đối với nguồn cung nội địa tương tự năm 2009 khi sản lượng giảm đột biến 40%.

Indonesia là quốc gia nhập khẩu đường lớn nhất thế giới, sản lượng sản xuất nội địa chỉ ở mức 2,1 triệu tấn trong khi nhu cầu tại quốc gia đông dân nhất khu vực Đông Nam Á này là hơn 5,2 triệu tấn.

9. THỊ TRƯỜNG CÁC SẢN PHẨM THAY THẾ VẪN Ở QUY MÔ NHỎ

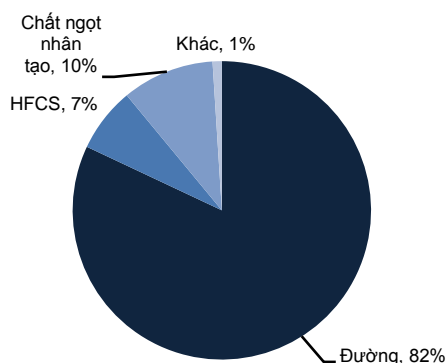
Đường chiếm thị phần hơn 80% thị trường chất tạo ngọt toàn cầu, 20% còn lại là các chất ngọt dạng xiro và chất tạo ngọt nhân tạo. Sự phát triển của các sản phẩm thay thế đường này tùy thuộc vào luật lệ của từng nước riêng biệt, một

số sản phẩm có thể được cho phép sử dụng tại quốc gia này nhưng lại bị cấm ở các quốc gia khác

Xiro bắp (High-fructose corn syrup – HFCS) được biết đến nhiều trong sản xuất kẹo và một số công thức bánh, không kết tinh như các loại đường tinh luyện. Đây là một dạng đường glucose chiết xuất từ bắp. HFCS ít ngọt hơn đường, và không có mùi đặc trưng như mật mía hay mật ong. 80% sản lượng của HFCS có xuất xứ từ Hoa Kỳ, Nhật Bản, Trung Quốc và khối EU. Nhu cầu tiêu thụ HFCS tăng trưởng hằng năm vào khoảng 1,3%/năm, thấp hơn mức 2,1% của đường. Giá bán của HFCS hiện tại cũng cao hơn đường, khoảng 29 cents/lb. Theo nghiên cứu của Credit Suisse, tác dụng của HFCS và đường trong tiêu dùng là như nhau.

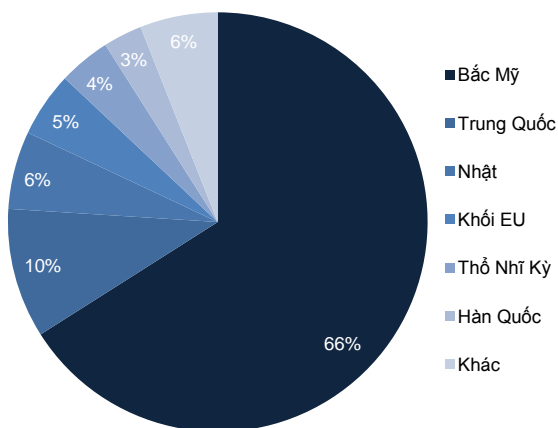
Các chất tạo ngọt nhân tạo được cho là có khả năng thay thế hoàn toàn đường về mùi vị lại có ưu điểm là không gây những tác động xấu đến sức khỏe, tuy nhiên vấn đề này vẫn còn trong vòng tranh cãi. Có thể kể đến một số sản phẩm như Saccharin (ngọt hơn đường 300 lần, giá thấp hơn 1 cent/lb), Aspartame (ngọt hơn đường 160-220 lần, giá 8 cents/lb), Ace K (độ ngọt gấp 150-200 lần đường, giá 5 cents/lb), Suraclose (ngọt hơn đường 600 lần, giá hơn 20 cents/lb), Cyclamate (ngọt hơn đường 30-50 lần). Quy mô toàn cầu của thị trường này vào khoảng 1,2 tỷ USD.

Hình: Thị phần đường và các chất tạo ngọt toàn cầu năm 2013

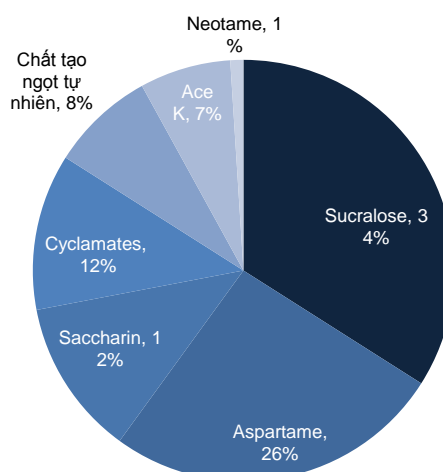


Nguồn: Credit Suisse

Hình: Cơ cấu sản lượng HFCS theo quốc gia năm 2013



Hình: Thị phần các chất tạo ngọt năm 2013



Nguồn: Credit Suisse

II. NGÀNH MÍA ĐƯỜNG VIỆT NAM

1. LỊCH SỬ VÀ MỤC TIÊU PHÁT TRIỂN NGÀNH

“Đầu tư chiều sâu, mở rộng các nhà máy đường hiện có, xây dựng một số nhà máy có quy mô vừa và nhỏ ở những vùng nguyên liệu nhỏ. Ở những vùng nguyên liệu tập trung lớn, xây dựng các nhà máy có thiết bị công nghệ tiên tiến hiện đại, kể cả liên doanh với nước ngoài, sản lượng đường năm 2000 đạt khoảng một triệu tấn.” (Nghị Quyết Đại hội Đảng toàn quốc lần thứ 8)

Cây mía và nghề làm mật, đường ở Việt Nam đã có từ thời xa xưa nhưng công nghiệp mía đường mới chỉ được phát triển từ những năm 1990. Cho đến năm 1994 cả nước chỉ mới có 9 nhà máy đường mía với tổng công suất dưới 11.000 tấn mía/ngày và 2 nhà máy tinh luyện công suất nhỏ, thiết bị lạc hậu dẫn đến việc mỗi năm phải nhập khẩu trung bình từ 300 ngàn đến 500 ngàn tấn đường. Nhận thấy được những lãng phí rất lớn trong chế biến và sản xuất đường nội địa, chương trình mía đường đã được khởi động kể từ năm 1995. Chương trình này được chọn là chương trình khởi đầu để tiến hành công nghiệp hoá, hiện đại hoá nông nghiệp nông thôn, xoá đói, giảm nghèo, giải quyết việc làm cho lao động nông nghiệp. Ngành mía đường được giao “không phải là ngành kinh tế vì mục đích lợi nhuận tối đa mà là ngành kinh tế xã hội”.

Đứng về mặt chính sách, có thể nói chương trình này đã giải quyết được hai trục trặc lớn nhất của ngành mía đường Việt Nam lúc bấy giờ là chính sách tài chính, giải quyết nguồn vốn hỗ trợ, không phải vay lãi suất cao, thứ hai là cổ phần hóa các doanh nghiệp mía đường. Nhờ hai chính sách đó mà ngành mía đường đã có những bước phát triển nhất định, thay thế nhập khẩu hàng tỷ đô la, đáp ứng cơ bản được nhu cầu tiêu dùng trong nước và quan trọng nhất là tạo ra hàng triệu việc làm.

Tuy nhiên, việc ồ ạt phát triển những dự án nhà máy mía đường nhưng thiếu quy hoạch dài hạn đã để lại rất nhiều di chứng khó lường về sau. Khi hình thành nên các nhà máy đường, các địa phương đã không tính đến việc xây dựng nên các vùng mía nguyên liệu tập trung như các nông trại mà chỉ trồng xen kẽ với nhiều loại cây trồng khác. Đến khi đất nước bước vào nền kinh tế thị trường, người nông dân bám theo thị trường để trồng các loại cây trồng có thu nhập cao nên dần dần diện tích cây mía bị thu hẹp và bị đẩy vào những vùng đất đồi, bạc màu, cằn cỗi, đất nhiễm phèn, nhiễm mặn. Vùng nguyên liệu manh mún, không thể cơ giới hoá và không thể mở rộng dẫn tới công suất nhà máy cũng không thể nâng cao và giá thành sản xuất đường lớn, khiến ngành đường nội địa hầu như lép vế hoàn toàn trước đường nhập khẩu.

2. VỊ THẾ NGÀNH MÍA ĐƯỜNG VIỆT NAM TRONG PHẠM VI TOÀN CẦU

Sản lượng đường Việt Nam sản xuất được trong niên vụ 2013/14 ước đạt 1,6 triệu tấn đường, chỉ chiếm khoảng 0,9% tổng sản lượng đường của cả thế giới. Niên vụ này, năng suất mía bình quân cả nước đạt khoảng 63,9 tấn mía/ha, tăng khoảng 19,5% so với mười năm trước đây. Nếu so với năng suất bình quân thế giới (70,2 tấn/ha) thì còn thấp hơn 8,8% tuy nhiên khoảng cách đang dần được thu hẹp sau thời gian. Quy mô thương mại đường của Việt Nam với các nước còn lại trên thế giới là không đáng kể, kim ngạch xuất khẩu đường năm 2013 đạt 202,2 triệu USD, chủ yếu là hoạt động xuất đường tinh đi Trung Quốc (~95%) trong khi nhập khẩu năm 2013 vào khoảng 126,8 triệu USD chủ yếu từ Thái Lan (đường tinh), Mỹ (đường thô và đường khác) và Trung Quốc (đường khác).

Tính trong khu vực Asean, Việt Nam gần nước xuất khẩu đường lớn thứ 2 thế giới là Thái Lan (~14,8% kim ngạch xuất khẩu toàn cầu vụ 2013/14) và chịu

đến 300-500 ngàn tấn đường nhập lậu và thẩm lậu qua hoạt động tạm nhập tái xuất từ biên giới phía Tây Nam vốn là đường có nguồn gốc từ Thái Lan có giá thành sản xuất rẻ hơn và trốn thuế. Việt Nam còn nằm gần các nước nhập khẩu đường lớn nhất thế giới như Indonesia (~7% kim ngạch nhập khẩu toàn cầu vụ 2013/14) và Trung Quốc (~5,3%).

3. VÙNG NGUYÊN LIỆU

Giống mía nhập nội là chủ yếu nên khả năng thích nghi không cao.

Mía nguyên liệu là yếu tố sống còn đối với các doanh nghiệp sản xuất đường. Trong những năm gần đây, các doanh nghiệp đã có những nỗ lực nhất định nhằm đầu tư phát triển vùng nguyên liệu mía, hợp tác với nông dân qua việc ký hợp đồng hỗ trợ giống, đầu tư vốn và công nghệ cũng như bao tiêu đầu ra. Tuy nhiên, những vấn đề cố hữu về công tác nguyên liệu của ngành mía đường Việt Nam vẫn còn tồn tại dai dẳng.

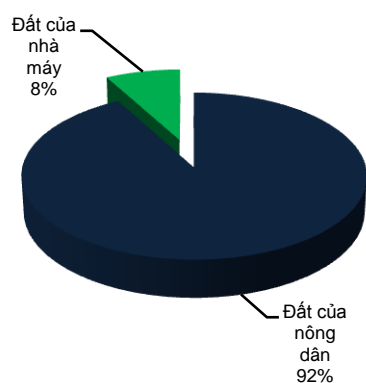
Giống mía đang được trồng tại các vùng mía ở nước ta chủ yếu là các giống mía nhập nội có nguồn gốc từ nhiều quốc gia trên thế giới. Đây chỉ là giải pháp mang tính ngắn hạn trong điều kiện các giống mía lai trong nước chưa đáp ứng kịp nhu cầu trồng trọt. Theo các chuyên gia cho rằng, chỉ khi nào Việt Nam lai tạo được bộ giống mía riêng, phù hợp với từng vùng đất thì ngành nông nghiệp trồng mía mới có khả năng phát triển ổn định. Do đó, việc đầu tư liên tục cho công tác lai tạo và phát triển giống là rất cấp thiết và dự tính ít nhất phải cần 8 năm nữa thì các giống mía lai của Việt Nam mới có thể thay thế giống nhập nội vốn đang được dùng để sản xuất đại trà.

Kết quả điều tra của Viện Quy hoạch và TKNN năm 2012 đối với các tỉnh trồng mía trọng điểm trên địa bàn toàn quốc cho thấy các giống cũ như My55-14 vẫn chiếm tỷ lệ khoảng 25%, ROC10 chiếm 23,3% trong sản xuất ở các tỉnh phía Bắc. Ở phía Nam các giống R570, R579, K88-200, ROC16 chiếm tỷ lệ khá cao (34%). Các giống mới và những giống đưa ra sản xuất trong khoảng 10 năm gần đây hiện chỉ chiếm tỷ lệ khoảng trên 40% trong sản xuất.

Kinh phí đầu tư cho công tác nghiên cứu khoa học và chuyển giao tiến bộ kỹ thuật mía đường ở Việt Nam hiện nay quá thấp, chỉ bằng khoảng 3-6% so với mức bình quân ở các nước sản xuất mía đường trên thế giới. Theo ERSUC (Cơ quan phát triển Pháp) thì hoạt động nghiên cứu và phát triển (R&D) mía đường phải đạt từ 0,5-1% tổng giá trị sản lượng mía đưa vào chế biến.

Đa số vùng trồng là đất của nông dân, cơ giới hoá thấp trong canh tác mía dẫn đến chi phí mía nguyên liệu cao so với thế giới.

Hình: Cơ cấu diện tích vùng trồng theo tính chất sở hữu vụ 2012/13



Nguồn: Bộ NN&PTNT

Tổng diện tích mía nguyên liệu của 25 tỉnh có nhà máy đường khắp cả nước đạt 288.000 ha vụ 2012/13 (+6,3% YoY) và diện tích mía của nông dân mà các nhà máy ký hợp đồng đầu tư và tiêu thụ sản phẩm là 265.100 ha. Như vậy có thể thấy, đa phần vùng nguyên liệu mía nước ta là đất của nông dân dẫn đến mô hình canh tác theo nông hộ ở dạng nhỏ lẻ, tính manh mún của đất đai cao, thiếu đầu tư cơ sở hạ tầng.

Có quá nhiều vấn đề trong quy trình canh tác và thu hoạch làm ảnh hưởng đến chất lượng và sản lượng cây mía ở Việt Nam. Đến hiện tại, mức độ cơ giới hoá trong canh tác mía ở nước ta chỉ khoảng 10-20% so với tỷ lệ 80-90% tại các nước sản xuất đường lớn trên thế giới. Trừ khâu làm đất đã được cơ giới và bán cơ giới hoá, các công đoạn từ khâu trồng, đặt hom, chăm sóc đều thực hiện thủ công và tưới bằng nước trời nên không chỉ làm tăng cao chi phí trong sản xuất mà cả chữ đường và năng suất cây mía cũng thấp. Thêm nữa, mía là giống cây trồng có sinh khối lớn nên các công đoạn trong khâu thu hoạch, bốc xếp và vận chuyển thường tốn rất nhiều nhân công nếu không được cơ giới hoá. Ước tính giá công lao động tại nước ta đã chiếm đến 18-20% giá trị cây mía.

Theo Cục Chế biến, Thương mại nông lâm thủy sản và nghề muối, giá mía nguyên liệu tại Việt Nam trong hơn 2 năm qua dao động từ 850.000 đến 1,1 triệu đồng. Trong khi đó theo USDA thì tại Thái Lan và Brazil, giá mía nguyên liệu quy đổi theo tỷ giá hiện hành chỉ vào khoảng trên dưới 600.000 đồng/tấn. Ngoài ra, mía do Hoàng Anh Gia Lai trồng tại Lào còn có giá thấp hơn nữa khi doanh nghiệp công bố giá mía chỉ vào khoảng 300.000 đồng/tấn mía do có lợi thế cánh đồng mẫu lớn và cơ giới hoá. Điều này cho thấy được sức cạnh tranh kém của ngành mía đường Việt Nam bắt nguồn từ vấn đề cơ giới hoá thấp trong khâu canh tác mía.

Cơ giới hóa canh tác mía là xu hướng tất yếu hiện nay của nhiều nước sản xuất mía đường trên thế giới nhằm giải phóng sức lao động nặng nhọc, tình trạng khan hiếm công lao động, hạ giá thành sản xuất và đáp ứng được nhu cầu kế hoạch sản xuất chế biến. Theo tính toán, nếu áp dụng cơ giới hoá trong canh tác mía theo phương thức của các nước phát triển có thể giúp giảm đến 20% chi phí sản xuất và tăng năng suất đường trên mỗi ha lên 15-20%.

Giá thu mua cao nhưng thu nhập nông dân vẫn thấp

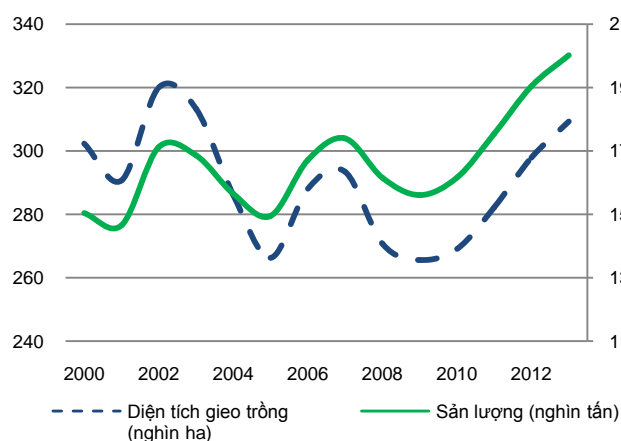
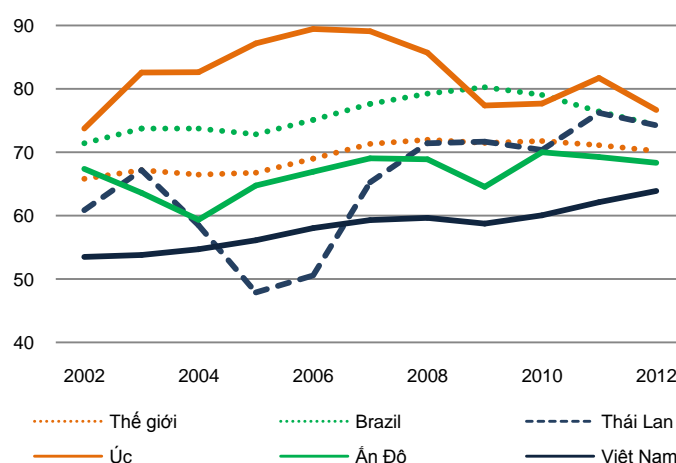
Giá mía nguyên liệu tại Việt Nam như đã đề cập ở trên là khá cao tuy nhiên thu nhập của nông dân trồng mía lại thấp. Vốn đầu tư bình quân cho 1 ha mía là 32 triệu đồng cho 3 vụ (1 vụ tơ 2 vụ gốc), năng suất khoảng 64 tấn/ha. Với giá thu mua mía tại bàn cân của nhà máy đường khoảng 1 triệu đồng/tấn cho mía chữ đường 10 ccs trong khi chữ đường bình quân cả nước là 9,8 ccs thì mức giá bán thực tế khoảng 980.000 đồng/tấn. Sau khi trừ đi tiền công thu hoạch khoảng 220.000 đồng/tấn thì nông dân thu về 760.000 đồng/tấn mía. Như vậy thu nhập của nông dân trồng mía chỉ khoảng 3,8 triệu đồng/ha tương đương 3,2 triệu đồng/ha/tháng, thấp hơn nhiều so với các loại cây trồng khác.

Ngoài ra, việc quy hoạch vị trí nhà máy đường và quy hoạch vùng nguyên liệu không hợp lý dẫn đến trường hợp một số nhà máy thông qua thương lái tranh giành thu mua mía tại các vùng mà nhà máy khác đã đầu tư và bao tiêu. Điều này không những đẩy giá thu mua lên cao, thương lái hưởng lợi lớn ở khâu trung gian trong khi nông dân bị ép giá mà còn khiến nguyên liệu thiếu hụt và thất thoát chi phí tại các doanh nghiệp sản xuất mía đường hoạt động chân chính.

Diện tích, sản lượng và năng suất mía đang trong xu hướng tăng

Theo số liệu của Tổng cục Thống kê, tổng diện tích trồng mía cả nước vụ 2012/13 đạt khoảng 309,3 ngàn ha, tăng 3,8% so với niên vụ trước. Sản lượng mía đạt hơn 20 triệu tấn và năng suất mía bình quân cả nước đạt 64,7 tấn/ha, cải thiện nhẹ so với mức 63,9 tấn/ha niên vụ 2011/12. Trong niên vụ này, chữ đường bình quân của mía đưa vào nhà máy chế biến khoảng 9,8 ccs, cao hơn vụ trước 0,2 ccs.

Đây là năm thứ 4 liên tiếp diện tích mía cả nước thể hiện xu hướng tăng trong khi sản lượng mía đạt mức cao nhất kể từ 10 năm trở lại đây và năng suất mía bình quân cũng đã tiến gần đến mức trung bình 70,2 tấn/ha của thế giới. Trồng mía là một hoạt động nông nghiệp mang tính chu kỳ cao và dễ bị thay thế bằng các loại cây công nghiệp khác (cao su, sắn), khi diện tích gieo trồng và nguồn cung mía tăng lên quá cao sẽ gây áp lực làm giảm giá thu mua. Lợi nhuận bị thu hẹp sẽ khiến nông dân chặt mía và chuyển đổi cây trồng.

Hình: Diện tích gieo trồng và sản lượng mía các năm

Hình: So sánh năng suất giữa Việt Nam và thế giới


Nguồn: Tổng Cục Thống kê

Các vùng trồng mía và sản xuất đường trên cả nước

Vùng	Số nhà máy	Diện tích có HĐ(Ha)	N. suất (T/ha)	Chữ đường (CCS)	Công suất TK (TMN)	Sản lượng mía ép (T)	Sản lượng đường (T)	Tỷ lệ mía/đường	Tấn đường/ha
Miền Bắc	5	18.345	56	9,58	10.200 ¹	1.018.500	100.200	10,2	5,5

¹. Công suất thiết kế thấp

Vùng mía tập trung tại các tỉnh có nhà máy đường như Tuyên Quang, Hoà Bình, Sơn La và Cao Bằng. Vụ 2012/13, diện tích mía có hợp đồng với các nhà máy đường hơn 18,4 ngàn ha và dự kiến tăng 6,3% trong vụ 2013/14. Khu vực này tập trung 5 nhà máy đường có công suất thiết kế khá thấp, trung bình chỉ khoảng 2.040 tấn mía/ngày nên sản lượng đường chỉ chiếm trên 6,6% tổng sản lượng cả nước. Tuy chữ đường có tương đối cao (9,6 ccs) nhưng do năng suất mía thấp nên trung bình 1 ha mía chỉ sản xuất được khoảng 5,5 tấn đường. Nhìn chung tiềm năng tăng trưởng của khu vực này khá thấp nhưng có lợi thế tiêu thụ hàng ở vùng cao do mật độ nhà máy rất thưa và thuận tiện xuất khẩu ngạch đi Trung Quốc qua cửa khẩu Bản Vược (Lào Cai).

Vùng	Số nhà máy	Diện tích có HĐ(Ha)	N. suất (T/ha)	Chữ đường (CCS)	Công suất TK (TMN)	Sản lượng mía ép (T)	Sản lượng đường (T)	Tỷ lệ mía/đường	Tấn đường/ha
Bắc Trung Bộ	6	63.212	58	9,6	30.800	3.696.200	363.350 ²	10,2	5,7

². Sản lượng đường lớn nhất cả nước

Có 6 nhà máy hoạt động tại 2 tỉnh trồng mía lớn nhất là Thanh Hoá và Nghệ An, trong đó có các nhà máy công suất lớn như Lam Sơn (10.500 tấn mía/ngày), Việt Đài (6.000 tấn mía/ngày) và Nghệ An Tate&Lyle (8.400 tấn mía/ngày). Tổng diện tích mía có hợp đồng đầu tư với 6 nhà máy này là 63.212 ha, sản lượng mía đưa vào ép vụ 2012/13 đạt 3,7 triệu tấn, sản lượng đường đạt 363,4 ngàn tấn tương đương với 23,9% tổng sản lượng cả nước. Đây là khu vực sản xuất đường lớn nhất cả nước và có tỷ lệ tiêu hao mía/đường tương đối thấp, năng suất mía đã có sự cải thiện dần qua từng vụ nhờ đầu tư thâm canh tốt và dự kiến đạt mức 60 tấn/ha cho vụ 2013/14.

Vùng	Số nhà máy	Diện tích có HĐ(Ha)	N. suất (T/ha)	Chữ đường (CCS)	Công suất TK (TMN)	Sản lượng mía ép(T)	Sản lượng đường (T)	Tỷ lệ mía/đường	Tấn đường/ha
Duyên hải miền trung	8	68.825	53 ³	9,5	29.000	3.653.000	343.230	10,6	5,0

3. Năng suất thấp nhất cả nước

Mía được dọc trồng ven biển và kéo dài đến Bình Thuận, trong đó các tỉnh có diện tích trồng rộng lớn phải kể đến Phú Yên (23,5 ngàn ha), Khánh Hoà (17,7 ngàn ha) và Quảng Ngãi (5,7 ngàn ha). Nhìn chung, khu vực này có năng suất mía bình quân thấp nhất cả nước khi chỉ đạt 53 tấn/ha và trung bình 1 ha mía chỉ sản xuất được 5 tấn đường. Điểm bất lợi lớn nhất cho nông dân trồng mía và hoạt động sản xuất đường ở các tỉnh duyên hải miền trung là tình hình mưa bão khó lường hằng năm. Sản lượng đường khu vực này chiếm 22,6% tổng sản lượng cả nước.

Vùng	Số nhà máy	Diện tích có HD(Ha)	N. suất (T/ha)	Chữ đường (CCS)	Công suất TK (TMN)	Sản lượng mía ép(T)	Sản lượng đường (T)	Tỷ lệ mía/đường	Tấn đường/ha
Tây Nguyên	5	38.661	55	9,8	19.700	2.109.600	223.030	9,5 ⁴	5,8

4. Tỷ lệ tiêu hao thấp nhất cả nước

Có tốc độ tăng trưởng nhanh nhất cả nước về diện tích và sản lượng mía trong 10 năm qua. Tổng diện tích vùng trồng tính đến cuối năm 2012 đạt 49,7 ngàn ha, tăng mạnh 57% so với năm 2002 trong khi sản lượng mía đạt khoảng 2,92 triệu tấn, tăng 117,8%. Hai tỉnh trồng mía lớn nhất là Gia Lai (30,3 ngàn ha) và Đak Lak (16,1 ngàn ha). Diện tích mía có hợp đồng đầu tư với 5 nhà máy tại khu vực này đạt 38,7 ngàn ha trong vụ 2012/13, chữ đường ở mức cao nhất và tỷ lệ tiêu hao mía đường thấp nhất so với các khu vực khác trong cả nước. Tuy nhiên, năng suất mía bình quân khu vực này hiện khá thấp, chỉ đạt 55 tấn/ha do khó có thể thực hiện cơ giới hoá trên địa hình đồi núi. Vùng nguyên liệu mía ở khu vực này còn chịu sự cạnh tranh của cây sắn.

Vùng	Số nhà máy	Diện tích có HD(Ha)	N. suất (T/ha)	Chữ đường (CCS)	Công suất TK (TMN)	Sản lượng mía ép(T)	Sản lượng đường (T)	Tỷ lệ mía/đường	Tấn đường/ha
Đông Nam Bộ	5	32.367	68 ⁵	8,3	19.500	2.207.600	181.520	12,2	5,6

5. Năng suất cải thiện rất nhanh

Vùng trồng mía chủ yếu tập trung tại tỉnh Tây Ninh (23,6 ngàn ha) và Đồng Nai (10,7 ngàn ha), chiếm khoảng 13,6% sản lượng mía cả nước. Khu vực này có năng suất mía gia tăng khá nhanh sau 10 năm, từ mức 53,3 tấn/ha năm 2002 lên 68 tấn/ha năm 2013, tuy nhiên chữ đường hiện đang thấp nhất và tỷ lệ tiêu hao mía/đường cao nhất cả nước do điều kiện thời tiết. Đây là vùng đất cao, hằng năm có 6 tháng mưa và 6 tháng khô, nếu giải quyết được vấn đề nguồn nước tưới cho các tháng mùa khô thì sẽ rất thuận lợi để phát triển cây mía. Từ khu vực này còn có thể mở rộng vùng nguyên liệu sang cả Campuchia (như BHS và SBT).

Các nhà máy đường tại đây có lợi thế rất lớn khi tiếp giáp với khu vực kinh tế trọng điểm TP.HCM – Đồng Nai – Bình Dương, khả năng mở rộng vùng trồng và cơ giới hoá sản xuất cao trong khi mật độ nhà máy lại tương đối thưa thớt. Sản lượng đường niên vụ 2012/13 đạt 181,5 ngàn tấn, chiếm gần 12% tổng sản lượng cả nước.

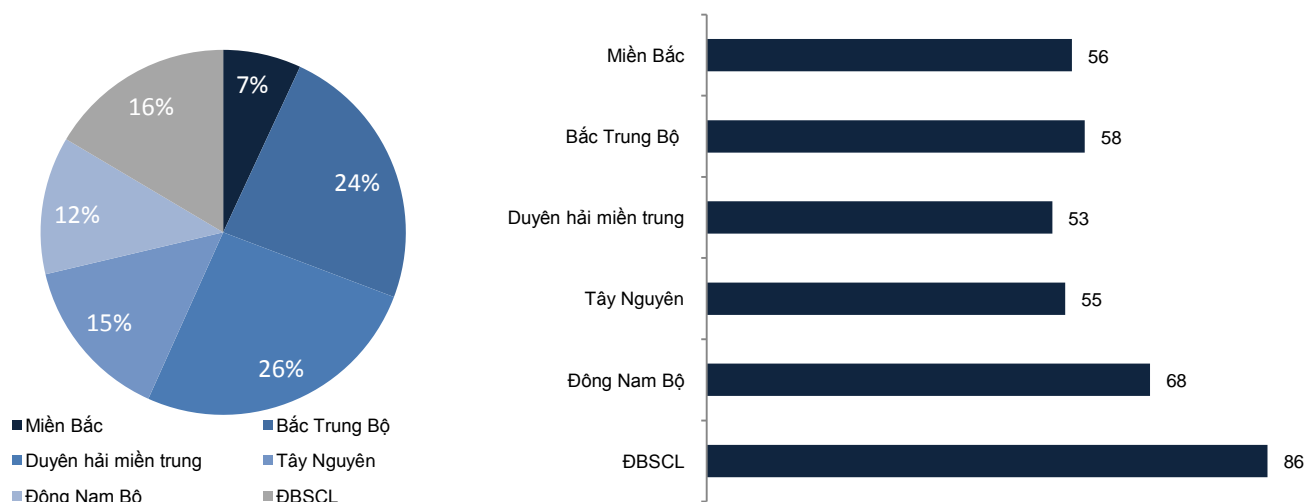
Vùng	Số nhà máy	Diện tích có HD(Ha)	N. suất (T/ha)	Chữ đường (CCS)	Công suất TK (TMN)	Sản lượng mía ép(T)	Sản lượng đường (T)	Tỷ lệ mía/đường	Tấn đường/ha
ĐBSCL	9	43.690	86 ⁶	9	25.000	3.767.500	306.800	12,3	7,0

6. Năng suất cao nhất cả nước

Tổng diện tích vùng trồng mía chiếm khoảng 20% và sản lượng mía cây chiếm 26,6% so với cả nước. Khu vực này có năng suất mía bình quân cao nhất cả nước, đạt 86 tấn/ha và tỷ lệ thu hồi đường cũng cao nhất, 7 tấn đường/1 ha mía. Tuy nhiên khả năng mở rộng vùng trồng mía rất hạn chế do chịu sự cạnh

tranh của các loại nông sản khác như lúa, dừa, điều, thanh long; mặt khác phần nhiều diện tích mía còn được canh tác trong vùng trũng, vùng lũ nên dễ bị ngập hoặc buộc phải ép mía non khiến cả năng suất, chữ đường đều bị ảnh hưởng và khó thực hiện sản xuất quy mô lớn. Có đến 9 nhà máy hoạt động tại khu vực này dẫn đến sự cạnh tranh trong vấn đề thu mua mía nguyên liệu, khiến giá mía ở đây luôn cao hơn so với các khu vực khác. Công suất bình quân thấp, chỉ đạt khoảng 2.780 tấn mía/ngày.

Hình: Cơ cấu diện tích các vùng trồng mía trên cả nước và so sánh năng suất vụ 2012/13 (tấn/ha)



Nguồn: FPTTS tổng hợp

Bảng: Các vụ trồng mía chính trên cả nước

Vùng	Vụ	Thời gian trồng	Thời gian thu hoạch	Tuổi mía (tháng)	Đặc điểm
Miền Bắc	Đông Xuân (chính)	T11 - T3	T2 - T4	10-12	Tránh rét tháng Giêng
	Thu	T9	T10 - T12	13-15	Mía sinh trưởng lâu nên năng suất cao (80-100 tấn/ha)
ĐBSCL	Đầu mưa	T4 - T6	T2 - T4	10-12	Giống mía phải sinh trưởng nhanh, không ra hoa
	Cuối mưa	T10 - T11	T10 - T2	12-15	Giống mía chịu hạn, mía sinh trưởng lâu nên năng suất cao
	Xuân	T12 - T2			Trồng nơi đất thấp, giữ ẩm tốt hoặc có điều kiện tưới nước mùa khô
Tây Nam Bộ	Đất lên liếp	T4 - T6	T2 - T4	10-12	
	Đất ngập lũ	T11 - T01	T7 - T10	8-10	Giống mía chín sớm
Duyên hải miền Trung		T12 - T03	T12 - T4	12	Vào vụ ép trể

Nguồn: FPTTS tổng hợp

4. TỔNG CUNG ĐƯỜNG

4.1. Năng lực sản xuất nội địa

Năng lực sản xuất của các nhà máy đường nhìn chung còn thấp

Tính đến nay, có tổng cộng 38 nhà máy đường đang hoạt động tại các vùng nguyên liệu mía khắp cả nước. Khoảng cách giữa các nhà máy khá lớn, ngoài trừ khu vực đồng bằng sông Cửu Long có mật độ tập trung rất cao dẫn đến tình trạng thiếu nguyên liệu và tranh mua mía lẫn nhau. Thời gian hoạt động

Hình: Phân bố nhà máy đường

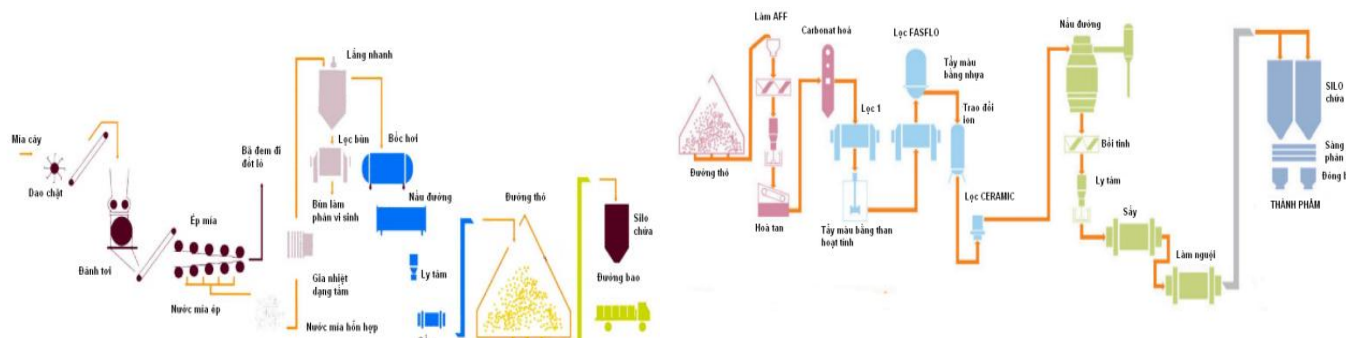


của các nhà máy đường tùy thuộc vào thời vụ trồng mía của từng khu vực nhưng thông thường chỉ kéo dài 4 đến 5 tháng từ tháng 11 năm này đến tháng 04 năm sau, ngoại trừ một số vùng đất thấp ngập lũ tại đồng bằng sông Cửu Long có tuổi mía ngắn (8-10 tháng) nên thu hoạch sớm từ tháng 07- tháng 09.

Về dây chuyền sản xuất, các nhà máy đường tại Việt Nam trước đây có công nghệ tương đối lạc hậu và chủ yếu nhập khẩu thiết bị từ Trung Quốc. Tuy nhiên, trong giai đoạn gần đây nhiều nhà máy đã chủ động nâng công suất nhà máy bằng các thiết bị nhập khẩu từ Úc và các nước tiên tiến khác. Đối với nhà máy đường, quy mô công suất là một chỉ tiêu rất quan trọng bên cạnh vùng nguyên liệu mía vì công suất càng lớn thì hoạt động càng hiệu quả. **Thông thường một nhà máy phải có công suất từ 6.000 tấn mía/ngày trở lên thì mới đạt được lợi thế về quy mô (economies of scale).** Hiện chỉ có 8/38 nhà máy có công suất ép lớn hơn 6.000 tấn mía/ngày và 7/38 nhà máy có dự định gia tăng công suất thiết kế trong vụ 2013/14, so sánh với con số 21/38 nhà máy nâng công suất trong vụ 2011/12. Rõ ràng việc gia tăng công suất nhà máy phụ thuộc vào khả năng mở rộng vùng trồng tương ứng, và cũng chịu ảnh hưởng lớn bởi áp lực cung cầu của ngành.

Tổng công suất thiết kế của 38 nhà máy đường vụ 2013/14 dự kiến đạt 139.050 tấn mía/ngày, tăng 5,3% so với vụ trước và tương ứng với khả năng ép khoảng 18,8 triệu tấn mía. Tuy nhiên theo kế hoạch sản xuất vụ 2013/14, tổng sản lượng mía ép dự kiến chỉ khoảng 16,8 triệu tấn mía. Như vậy công suất thực tế khá cao, lên đến 89,4% thiết kế.

Hình: Quy trình sản xuất đường thô và tinh luyện đường



Nguồn: BHS

Bảng: Các nhà máy đường có công suất và diện tích vùng trồng lớn nhất cả nước vụ 2013/14

Tên nhà máy	Diện tích có HĐ(Ha)	N. suất (Tấn/ha)	Chữ đường (CCS)	Công suất TK (TMN)	Sản lượng mía ép(Tấn)	Sản lượng đường (Tấn)	Tỷ lệ mía/đường
Lam Sơn	17.000	71	10,0	10.500	1.200.000	125.000	9,60
An Khê	16.000	50	10,0	10.000	800.000	80.000	10,00
Bourbon TN	15.176	66	8,7	9.800	1.000.000	85.000	11,76
N.An-Tate&Lyle	19.950	52	10,0	8.400	1.040.000	102.500	10,15
Khánh Hoà	15.194	50	10,5	8.000	760.000	76.000	10,00
KCP Phú Yên	19.000	52	9,0	7.200	995.000	88.000	11,31
Cần Thơ	12.867	93	9,5	6.500	1.200.000	105.000	11,43
Việt - Đài	12.340	61	10,0	6.000	750.000	75.000	10,00
Ninh Hoà	12.400	54	10,0	5.200	670.000	67.000	10,00
Bình Định	8.500	60	10,0	5.000	510.000	51.000	10,00

Nguồn: FPTs tổng hợp

Sản phẩm đường RS chiếm tỷ trọng nhiều hơn đường RE

Đường thương phẩm do các công ty mía đường tại Việt Nam sản xuất ra bao gồm **đường RS (Refined Standard)** và **RE (Refined Extra)**. Đường RE tốt hơn, trắng hơn, hàm lượng tạp chất ít hơn so với đường RS và thường được dùng làm nguyên liệu chế biến thực phẩm cao cấp như: sữa, nước giải khát, thực phẩm. Trong khi đường RS có thể được sử dụng trong tiêu dùng hằng ngày hoặc bán cho các công ty có khả năng luyện đường RE muốn tận dụng công suất nhà máy trong mùa thấp điểm. Hiện chỉ có bảy công ty đường có khả năng sản xuất được đường RE là SBT, BHS, LSS, NIVL, La Ngà, Việt Đài và Nghệ An Tate&Lale. Sản lượng đường RE ước đạt khoảng 39% tổng sản lượng đường cả nước và chủ yếu phục vụ cho đối tượng khách hàng công nghiệp nên nhu cầu cao, giá ít biến động và ít phải cạnh tranh với đường RS nhập lậu.

Giá thành sản xuất đường tại Việt Nam cao hơn so với giá giao dịch đường trên thị trường thế giới

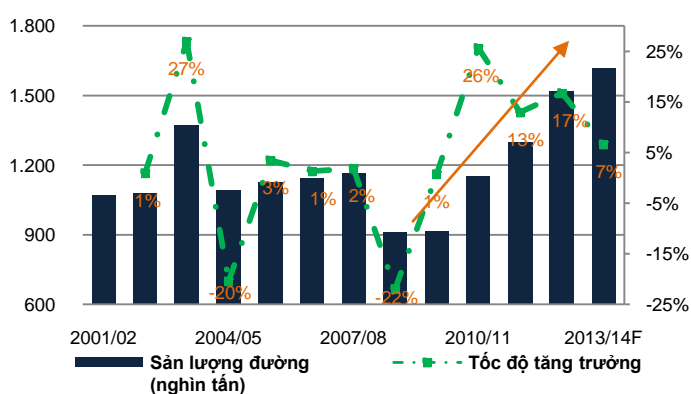
Với việc chi phí mía nguyên liệu quá cao và chiếm đến 80-90% chi phí sản xuất đường, giá thành sản xuất đường bình quân tại Việt Nam cũng dao động ở mức rất cao, ước tính từ 11-13 triệu đồng/tấn. Đây là mức giá cao hơn nhiều so với giá tham chiếu hiện tại trên thị trường toàn cầu của đường thô theo hợp đồng số 11 (~7,8 triệu đồng/tấn) và đường trắng theo hợp đồng số 5 (~10 triệu đồng/tấn).

Tại Brazil, giá thành sản xuất đường thô chỉ tương ứng khoản 7,9-10,3 triệu đồng/tấn (theo Bloomberg), đặc biệt giá thành sản xuất của Raizen, công ty sản xuất đường lớn nhất tại quốc gia này chỉ khoảng 6,5 triệu đồng/tấn. Hoàng Anh Gia Lai cũng tuyên bố giá thành sản xuất thấp hơn 5 triệu đồng/tấn dưới tác dụng của cơ giới hoá nông nghiệp.

Bảng: Kế hoạch sản xuất đường cả nước vụ 2013/14

Vùng	Công suất TK (TMN)	Sản lượng mía ép(T)	Sản lượng đường (T)
CẢ NƯỚC	141.250	17.231.000	1.619.420
Miền Bắc	12.800	1.006.000	112.800
Bắc Trung Bộ	31.700	3.888.000	392.300
Duyên hải miền trung	32.400	3.765.000	359.800
Tây Nguyên	19.700	2.133.000	217.000
Đông Nam Bộ	19.500	2.261.000	193.870
ĐBSCL	25.150	4.178.000	343.650

Hình: Sản lượng sản xuất đường tăng qua các vụ



Nguồn: Agroinfo

Các phụ phẩm trong quá trình sản xuất đường có thể đem lại giá trị gia tăng cao, là cơ hội cải thiện lợi nhuận cho các doanh nghiệp đầu tư đúng hướng.

Điện từ bã mía: bã mía được đưa vào lò đốt sinh ra hơi làm chạy máy phát điện. Nếu đầu tư lò hơi áp lực cao và turbine đa tầng, các nhà máy chỉ sử dụng tối đa 40% lượng điện phát ra, công suất thừa có thể bán lên lưới điện quốc gia. Ngày 24/03/2014 Thủ tướng Chính phủ đã thông qua Quyết định số 24/2014/QĐ-TTg về cơ chế hỗ trợ phát triển các dự án điện sinh khối tại Việt

Nam, theo đó điều chỉnh giá mua điện sử dụng năng lượng sinh khối lên 1.220 đồng/kWh (5,8 cent/kwh, chưa bao gồm thuế VAT và sẽ được điều chỉnh theo biến động tỷ giá VND/USD). Các doanh nghiệp mía đường có khả năng sản xuất điện từ bã mía (SBT, SEC, NHS, LSS...) sẽ được hưởng lợi qua việc tăng giá này do trước đây giá bán điện của các doanh nghiệp này cho EVN trung bình chỉ vào khoảng 900 đồng/kwh khiến biên lãi gộp từ hoạt động này rất thấp.

Mật rỉ thu được từ quá trình kết tinh đường, qua quá trình lên men có thể thu được ethanol thực phẩm. Sản phẩm mật rỉ có biên lãi gộp rất thấp (dưới 1%) trong khi kinh doanh ethanol có thể đem lại tỷ suất lên đến 30% (tham chiếu theo LSS). Hiện chỉ có 2 nhà máy đường sở hữu dây chuyền sản xuất ethanol thực phẩm là CTCP Mía đường Hiệp Hoà và CTCP Đường Lam Sơn (LSS), trong khi các nhà máy khác chỉ dừng lại ở việc bán mật rỉ. CTCP Mía đường Thành Thành Công Tây Ninh (SBT) cũng đang khởi động dự án xây dựng nhà máy sản xuất ethanol công suất 25 triệu lít/ngày, dự kiến đưa vào hoạt động từ năm 2015 để tận dụng phụ phẩm mật rỉ thu được từ chính nhà máy của công ty và của các công ty khác có liên quan như NHS, BHS, SEC.... Đây là hướng đi hợp lý để mở rộng chuỗi giá trị trong điều kiện hoạt động kinh doanh chính là sản xuất đường đang gặp nhiều khó khăn.

4.2. Nhập khẩu: Cung đường nhập ngày càng nhiều

Kim ngạch nhập khẩu

Trong năm 2013 kim ngạch nhập khẩu đường của Việt Nam là 126,8 triệu USD, giảm 13,73% so với cùng kỳ năm 2012. Trong cơ cấu đường nhập khẩu thì đường tinh chiếm 18,6%, đường khác chiếm đến 81,4% trong khi đường thô chỉ chiếm tỷ trọng rất nhỏ. Đối với đường tinh, chỉ có 2 quốc gia nhập khẩu chính vào Việt Nam bao gồm Thái Lan (97,9%), Malaysia (1,1%) trong khi Trung Quốc (42,4%) và Mỹ (23,5%) đứng đầu trong hoạt động nhập khẩu đường khác vào Việt Nam.

Các biện pháp bảo hộ hiện tại và rủi ro tiềm tàng từ các hiệp định thương mại

Bảng: Biểu thuế suất cho đường (mã 1701) theo cam kết với WTO và Hiệp định CEPT/AFTA

Loại đường	Theo cam kết TRQ/WTO		Theo hiệp định CEPT/AFTA	Ngoài hạn ngạch
	Thuế ban đầu	Thuế cuối cùng		
Đường thô				
- Đường mía	30%	25%	5%	80%
- Đường củ cải	50%	50%	5%	80%
- Đã pha thêm hương liệu hoặc chất màu	60%	60%	5%	100%
Đường tinh luyện				
- Đường trắng	60%	60%	5%	100%
- Loại khác	60%	60%	5%	100%

Nguồn: FPTSS tổng hợp

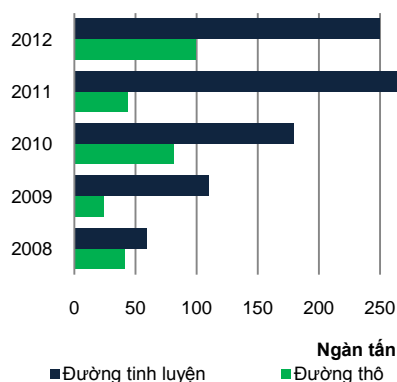
Đường khác, hay còn gọi là chất tạo ngọt bao gồm các mặt hàng thuộc nhóm 1702 được áp dụng mức thuế suất thuế nhập khẩu ưu đãi từ 10-15% (Thông tư số 79/2013/TT-BTC) và không bị ràng buộc bởi hạn ngạch. Điều này lý giải vì sao kim ngạch nhập khẩu nhóm hàng này chiếm ưu thế hơn so với đường thô hay đường tinh.

Đến thời điểm 2015 trở đi, chúng tôi cho rằng sẽ có một số doanh nghiệp mía đường Việt Nam đứng trước lựa chọn buộc phải giải thể hoặc hoạt động cầm chừng và thua lỗ. Tuy nhiên, chúng tôi cũng không kỳ vọng vào sự đổ vỡ mang tính hệ thống của ngành mía đường trong nước. Các doanh nghiệp đầu tư bài bản vào vùng nguyên liệu, có lượng khách hàng công nghiệp cố định, xây dựng được kênh bán lẻ để loại bỏ chênh lệch giá khâu trung gian hoặc hoạt động ở những khu vực mà đường nhập khẩu khó tiếp cận sẽ có cơ hội để phát triển.

Đối với mặt hàng đường thông thường (từ mía và củ cải) thuộc nhóm **1701**, trước đây trong cam kết gia nhập WTO thì Việt Nam được áp dụng cơ chế hạn ngạch thuế quan. Đường trong hạn ngạch sẽ được áp dụng 2 biểu thuế, dành cho đường có xuất xứ từ các nước trong khối ASEAN (hiệp định CEPT/AFTA) và cho các nước ngoài khối ASEAN (cam kết với WTO). Lượng đường nhập theo hạn ngạch được kiểm soát bởi Bộ Công Thương với mục tiêu ưu tiên cân đối cung cầu trong nước, tránh gây tồn kho lớn. Do giá đường nhập khẩu cộng với thuế suất 5% vẫn rẻ hơn đường sản xuất trong nước trong khi hạn ngạch lại rất hạn chế nên việc cấp quota cho đến nay vẫn còn nhiều bất cập và thiếu công khai. Trong khi đó, nhập khẩu đường ngoài hạn ngạch chịu mức thuế khá cao, từ 80-100% tùy loại đường.

Như vậy cho đến thời điểm hiện tại, Việt Nam đang áp dụng hai biện pháp bảo hộ đối với ngành mía đường là công cụ thuế quan và hạn ngạch. Tuy nhiên, theo hiệp định ATIGA ký kết năm 2009 (hiệp định toàn diện đầu tiên của ASEAN điều chỉnh toàn bộ thương mại hàng hóa trong nội khối và được xây dựng trên cơ sở tổng hợp các cam kết đã được thống nhất trong CEPT/AFTA cùng các hiệp định, nghị định thư có liên quan) thì tự do thương mại bao gồm việc xóa bỏ biện pháp cấm nhập khẩu, chấm dứt áp dụng hạn ngạch thuế quan và chuyển sang biện pháp thuế quan trong thương mại hàng hóa. Đối với mặt hàng đường thì Việt Nam chỉ còn một mốc thời gian là ngày 01/01/2015 với linh hoạt đến 2018 để dỡ bỏ hạn ngạch (theo điều 20). Điều này đồng nghĩa với việc, kể từ năm 2015 trở đi đường từ các nước trong khối ASEAN sẽ không còn bị hạn chế nhập khẩu vào Việt Nam, trong khi thuế suất nhập khẩu chỉ là 5%. Đây là mối đe dọa lớn đối với ngành công nghiệp mía đường hiện đang rất yếu kém.

Hình: Sản lượng đường nhập từ Thái Lan vào Việt Nam qua các năm (chính ngạch và nhập lậu)



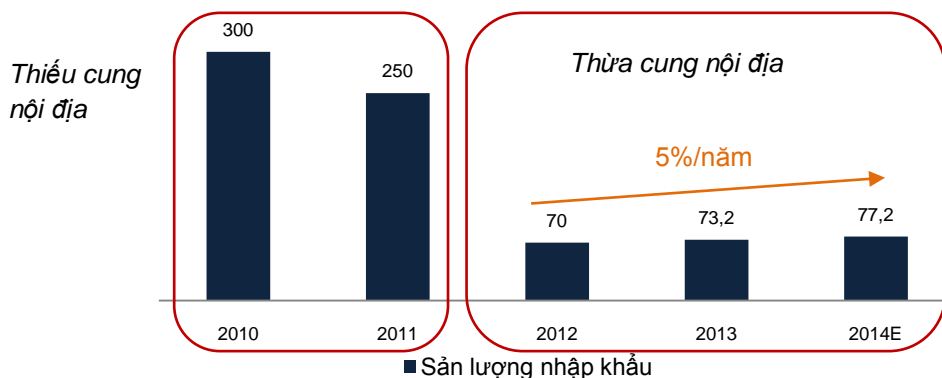
Nguồn: Bộ Công nghiệp Thái Lan

Bảng: Một số chỉ tiêu mía đường tại Thái Lan vụ 2012/13

Chỉ tiêu	
Năng suất mía (tấn/ha)	74,2
Giá thu mua mía nguyên liệu (VND/tấn)	595.000
Tỷ lệ tiêu hao mía/đường	9,6
Giá bán sỉ đường RS (VND/kg)	13.436
Giá xuất khẩu F.O.B đường thô (VND/kg)	10.966
Giá xuất khẩu F.O.B đường RS (VND/kg)	11.913

Nguồn: Bộ Công nghiệp Thái Lan

Hình: Sản lượng đường nhập khẩu chính ngạch (nghìn tấn) trong hạn ngạch qua các năm



Nguồn: Bộ Công Thương

Đường nhập lậu năm 2014 sẽ nhiều hơn nếu không có biện pháp quản lý

Ngoài lượng đường nhập khẩu chính ngạch, còn có một lượng đường rất lớn từ Thái Lan nhập lậu qua biên giới phía Tây Nam, ước tính từ 300-500 ngàn tấn đường hàng năm. Luật mía đường ở Thái Lan quy định 3 loại quota A, B và C, mỗi doanh nghiệp mía đường của Thái Lan đều phải có nghĩa vụ thực hiện quota A cung cấp cho nhu cầu nội địa với giá bán luôn cao hơn giá xuất khẩu và giá thương mại thế giới; quota B cho các hợp đồng dài hạn cung cấp quốc tế mà Thái Lan đã ký kết. Cuối cùng là quota C - đây là quota thặng dư, các doanh nghiệp đường tự do xuất khẩu mà không cần chứng từ, và với quota C này dù bán giá thấp cỡ nào họ cũng có lãi vì phần lãi chính đã được đảm bảo

ở quota A và B. Điểm đặc biệt của luật định này nhằm bảo đảm giúp người trồng mía và các nhà máy đường ở Thái Lan có lãi. Và đây chính là nguyên nhân dẫn đến việc đường Thái Lan xâm nhập lậu vào VN gây nhiều giá đường trong nước suốt thời gian qua. Giá bán lẻ đường Thái Lan thông thường rẻ hơn đường Việt Nam từ 1.500-2.000 đồng. **Dự báo mới nhất sản lượng vụ 2013/14 của Thái Lan dự kiến đạt 11,5 - 11,7 triệu tấn (theo F.O.Licht), xuất khẩu đạt mức 8,7 triệu tấn (+24% YoY) (theo USDA), vụ được mùa này sẽ khiến đường lậu tràn về Việt Nam nhiều hơn trong năm 2014.**

5. TỔNG CẦU ĐƯỜNG

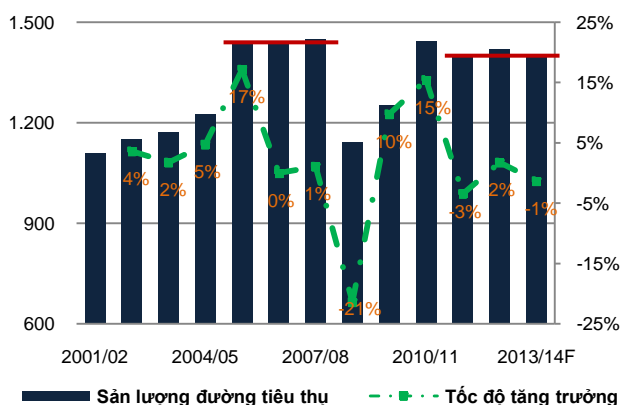
5.1. TIÊU THỤ ĐƯỜNG NỘI ĐỊA

Nhu cầu đường nội địa

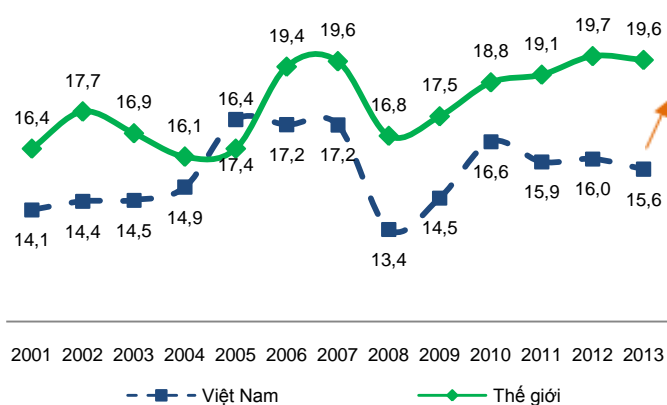
Đường từ nhà máy sản xuất ra có thể được đưa đến người tiêu dùng trực tiếp hoặc xuất bán để làm nguyên liệu đầu vào cho ngành công nghiệp sản xuất thực phẩm, bánh kẹo... Tại Việt Nam, tổng cầu đường được hỗ trợ bởi cơ cấu dân số trẻ, mức tiêu thụ bình quân đầu người thấp và dư địa phát triển của các ngành công nghiệp sử dụng đường làm nguyên liệu sản xuất.

Khả năng hấp thụ của tổng cầu đường trong nước hiện tại đạt khoảng hơn 1,4 triệu tấn/năm và hầu như không có sự tăng trưởng đáng kể trong giai đoạn 3 vụ gần nhất. Mức tiêu thụ bình quân đầu người hiện tại của Việt Nam vào khoảng 16 kg/năm, khá thấp so với mức trung bình gần 20 kg/năm của toàn thế giới.

Hình: Sản lượng tiêu thụ không đổi qua các vụ



Hình: Mức tiêu thụ đường bình quân đầu người (kg/năm)



Nguồn: Agroinfo; Bloomberg

Diễn biến giá cả: chênh lệch giá bán sỉ và lẻ

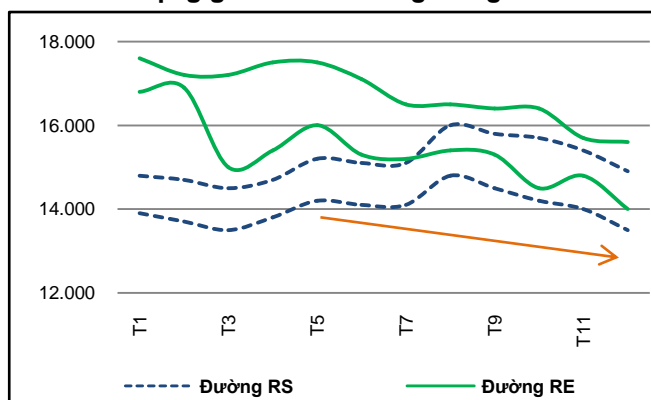
Nếu so sánh với thế giới thì đường sản xuất tại Việt Nam có giá cao hơn nhiều xuất phát từ chi phí sản xuất và giá thành đường lớn hơn. Giá đường trắng giao sau tại sàn London thời điểm cuối năm 2013 chỉ tương đương khoảng 9.500-10.000 đồng/kg, trong khi đó tại Việt Nam giá bán sỉ đường RS và RE đều cao hơn và đang trong xu hướng điều chỉnh giảm.

Giá bán sỉ đường RS trong năm 2013 nhìn chung dao động ở trong mức 13.500 -15.000 đồng/kg, có sự cải thiện nhẹ trong các tháng 7,8,9 trước khi

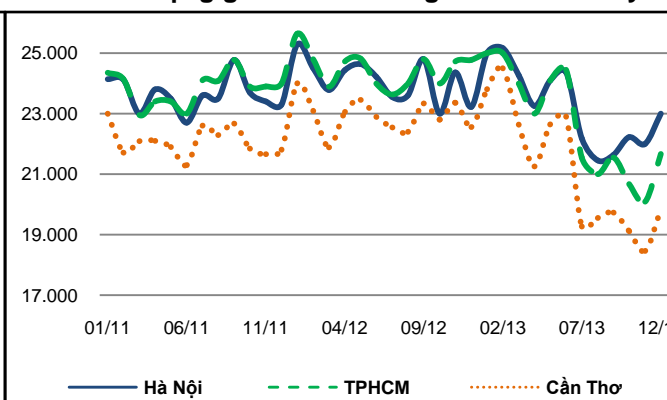
quay lại xu hướng giảm kéo dài từ năm 2012. So với thời điểm đầu năm, giá đường RS cuối năm 2013 biến động giảm khoảng 3%.

Giá bán sỉ đường RE của nhà máy trong năm 2013 giảm khá mạnh, trung bình từ 11-17% tùy khu vực. Nguyên nhân là do sức cầu yếu tại các mặt hàng thực phẩm và đồ uống khiến nhu cầu về đường RE tại các khách hàng công nghiệp giảm mạnh, trong khi nguồn cung lại dư thừa. Khoảng giá của đường RE bán tại nhà máy trong năm từ 14.000-17.500 đồng/kg, so với mức 17.000-19.800 đồng/kg của năm 2012. Tuy nhiên, **giá bán lẻ đường RE** trên thị trường lại được giữ khá tốt ở mức 18.000-23.000 đồng/kg tùy theo khu vực, giảm nhẹ 1.000-2.000 đồng so với năm 2012. Điều này phản ánh một nghịch lý rằng, giá bán đường của nhà máy tuy giảm mạnh nhưng người tiêu dùng vẫn tiếp tục phải mua đường giá cao. Chúng tôi cho rằng khâu trung gian phân phối thực sự có vấn đề.

Hình: Biến động giá bán sỉ đường trong năm 2013



Hình: Biến động giá bán lẻ đường RE từ 2011-nay



Nguồn: Cục Quản lý Giá; Agroinfo

Kênh phân phối là yếu điểm cố hữu của ngành đường

Đường RE, RS xuất bán tại kho khi đến tay người tiêu dùng đã bị đội giá lên đến hơn 4.000-5.000 đồng/kg. Thực tế cho thấy các nhà máy đường chỉ đảm nhiệm khâu chế biến trong chuỗi sản xuất và đến 90% sản lượng đường từ các nhà máy được các công ty thương mại mua lại để cung ứng ra thị trường (theo VSSA). Ngoại trừ một số ít công ty đường như BHS, SBT có phát triển kênh bán lẻ, các công ty còn lại đều phụ thuộc vào một hệ thống thương lái trung gian làm đầu ra cho đường sản xuất nên hầu như không có khả năng quyết định giá đường trên thị trường. Hệ thống trung gian này đang hưởng lợi rất lớn một cách vô lý, trong khi các doanh nghiệp sản xuất luôn kêu khó về việc giá bán giảm mạnh nhưng chi phí mía nguyên liệu vẫn phải ổn định để đảm bảo đời sống cho nông dân và người tiêu dùng thì vẫn tiếp tục mua đường với giá cao. Có thể nói rằng, khâu trung gian không chỉ gây thiệt hại lên người tiêu dùng mà còn làm ăn mòn biên lợi nhuận của các nhà máy đường. Chỉ phát triển mảng hoạt động bán sỉ giúp doanh nghiệp tiết giảm được chi phí bán hàng và giải phóng nhanh hàng tồn kho trong điều kiện thị trường thuận lợi. Tuy nhiên các nhà máy đường cũng phải đối mặt với rủi ro mất khách hàng rất lớn và còn dễ bị ép giá.

Ngoài ra, chúng tôi cho rằng còn có sự móc ngoặc giữa nhà máy đường và các công ty trung gian vốn có cùng chủ sở hữu để hưởng lợi chênh lệch giá. Những công ty có chức năng thương mại như Công ty TNHH Thương mại Đầu tư Thuận Thiên, CTCP Đầu tư Thành Thành Công hay Công ty TNHH Kim Hà

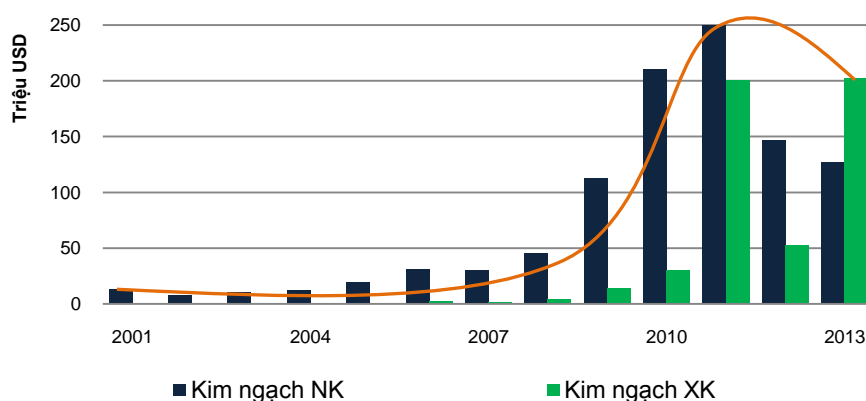
Việt Nam là những cổ đông lớn tại các công ty mía đường khắp cả nước (Xem phụ lục 2). Tuy các cổ đông nhỏ lẻ tại các doanh nghiệp mía đường này có thể bị thiệt hại, nhưng xét trên tình hình hiện tại thì các công ty này rõ ràng có nhiều khả năng tồn tại và phát triển hơn là những công ty đường không đảm bảo được đầu ra.

5.2. XUẤT KHẨU CHỈ PHỤ THUỘC VÀO MỘT THỊ TRƯỜNG

Kim ngạch xuất khẩu

Trong 11 tháng đầu năm 2013 thì kim ngạch xuất khẩu đường đạt trên 202,2 triệu USD, tăng đến 413% so với cùng kỳ năm trước. Trong cơ cấu xuất khẩu, đường tinh chiếm tỷ trọng chủ yếu với 99,6%, đường khác chỉ chiếm 0,38%. Và Việt Nam hầu như không xuất đường thô. Xuất khẩu đường giai đoạn 2010 trở về trước hầu như không đáng kể, tuy nhiên trong 3 năm trở lại đây tăng trưởng rất nhanh để giải quyết tình trạng chênh lệch cung cầu nội địa.

Hình: Kim ngạch xuất/nhập khẩu đường qua các năm



Nguồn: Agroinfo

Xuất khẩu phụ thuộc vào thị trường Trung Quốc

Các doanh nghiệp trong nước có thể xuất khẩu đường thông qua hai hình thức: theo đường chính ngạch (qua cửa khẩu quốc tế, cửa khẩu chính) và đường tiểu ngạch (lối mòn, lối mở) qua Trung Quốc. Việc xuất khẩu đường chính ngạch tuy không có quy định cấm hoặc yêu cầu phải xin giấy phép, doanh nghiệp được xuất khẩu theo nhu cầu tuy nhiên với giá bán thiếu cạnh tranh nên hoạt động này vẫn còn có quy mô rất nhỏ. Xuất qua đường tiểu ngạch thì bắt buộc phải tuân thủ theo chính sách biên mậu, đây còn là mặt hàng thiết yếu cần cân đối cung cầu để bình ổn thị trường nên không khuyến khích xuất khẩu qua cửa khẩu phụ, lối mở biên giới nằm ngoài khu kinh tế cửa khẩu.

Trung Quốc là thị trường nhập khẩu đường lớn nhất của Việt Nam, với tỷ trọng lên đến 95%, tiếp sau đó là Campuchia (2,2%) và Singapore (1,5%). Giá bán đường tại Việt Nam đang cao hơn so với thế giới, việc đường nội địa xuất khẩu được sang Trung Quốc là do nguồn cung tại quốc gia này hiện đang thiếu hụt so với nhu cầu tiêu thụ. Vụ 2013/14 ước tính Trung Quốc thiếu hụt khoảng 2 triệu tấn đường và đến 2014/15 sẽ gia tăng đến 2,8 triệu tấn. Trong năm 2014 Bộ Công Thương cho phép xuất khẩu tiểu ngạch 200.000 tấn đường đến cuối tháng 6, tuy nhiên với việc tồn kho được dự báo rất lớn (trên 540.000 tấn) cùng với nhu cầu nhập khẩu đường đang tăng cao tại Trung

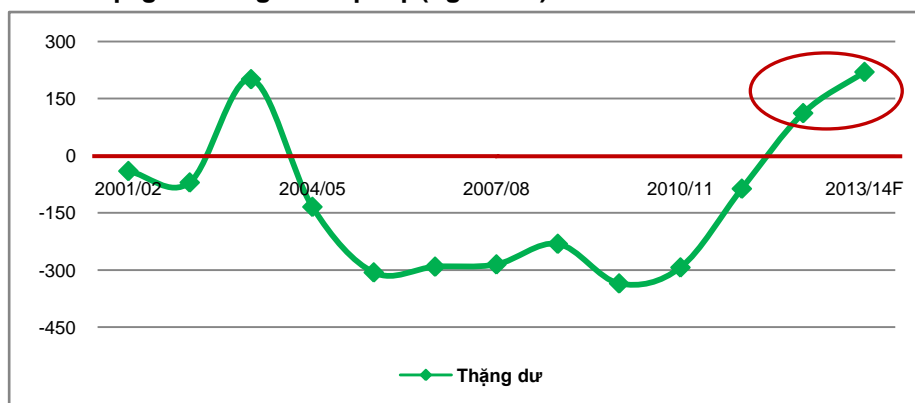
Quốc, việc mở rộng thêm hạn ngạch xuất đường là cần thiết và hợp lý để giải toả áp lực lên các doanh nghiệp mía đường trong nước.

6. CUNG VƯỢT CẦU KHIẾN TỒN KHO TĂNG CAO

Tổng nguồn cung đường trong năm khoảng 1,84 triệu tấn. Tiêu thụ nội địa khoảng 1,4 triệu tấn; xuất khẩu khoảng hơn 200 nghìn tấn, sau khi cân đối cung cầu sẽ còn thừa 260.000 tấn.

Kể từ vụ 2001/02 đến nay, tốc độ tăng trưởng kép của tiêu thụ đường đạt khoảng 1,9%/năm trong khi sản lượng sản xuất tăng trung bình hơn 3,5%/năm. Tính đến vụ 2012/13, ngành mía đường đã chuyển từ trạng thái thâm hụt nội bộ sang thặng dư nội bộ đường, chấm dứt thâm hụt kéo dài liên tiếp trong 8 vụ trước đó. Tuy nhiên sự chênh lệch cung cầu ngày càng lớn đã đẩy giá bán đường nội địa vào xu hướng giảm.

Hình: Thặng dư cung cầu nội bộ (ngàn tấn)



Nguồn: FPTSS ước tính; Cục Quản lý Giá; Agroinfo

Theo tổng kết của Hiệp hội Mía đường Việt Nam, vụ mía đường 2012/13 cả nước sản xuất được 1,53 triệu tấn đường (+17% y-o-y). Trong khi đó tổng lượng đường các nhà máy bán ra là 1,27 triệu tấn, tăng so với cùng kỳ năm trước 58.000 tấn. Các doanh nghiệp trong nước xuất khẩu khoảng 200.000 tấn, nhập khẩu là 73.500 tấn (theo quota năm 2013). Ở phía ngược lại, mức tiêu thụ nội địa chỉ khoảng 1,4 triệu tấn, thấp hơn niên vụ trước.

Bộ NN&PTNN và Hiệp hội Mía đường Việt Nam dự báo trong niên vụ 2013/14, ngành mía đường dự kiến sản xuất 1,6 triệu tấn đường, tăng 5% so với niên vụ trước. Tồn kho đầu vụ 167.000 tấn, nhập khẩu theo hạn ngạch thuế quan 77.200 tấn. Như vậy, tổng nguồn cung đường trong năm khoảng 1,84 triệu tấn. Tiêu thụ nội địa khoảng 1,4 triệu tấn; xuất khẩu khoảng hơn 200 nghìn tấn, sau khi cân đối cung cầu sẽ còn thừa 260.000 tấn. Tuy nhiên theo chúng tôi, lượng đường dư thừa vào cuối vụ 2013/14 sẽ lên đến hơn 500.000 tấn do có thêm khoảng 300.000 tấn đường nhập lậu từ Thái Lan.

Trước đây, sự thiếu hụt nguồn cung đường đã dẫn đến việc quy hoạch hàng loạt nhà máy đường dưới sự hỗ trợ của chính sách. Ngành mía đường được thúc đẩy phát triển không chỉ để giải quyết nhu cầu đường nội địa mà còn phục vụ cho mục đích xã hội, tạo công ăn việc làm và xoá nghèo. Đến nay, cung nội địa đã vượt cầu nhưng cách sản xuất nông nghiệp lạc hậu đã làm cho ngành mía đường trở nên rất thiếu tính cạnh tranh so với khu vực và thế giới. Nhu cầu đường ở Việt Nam trong các năm gần đây gần như sụt giảm so với giai đoạn 2005-2008, khi việc mở rộng và phát triển ngành công nghiệp sản xuất bánh kẹo đang chứng lại nhưng đường sản xuất nội địa gần như không thể xuất ra thế giới trừ thị trường Trung Quốc. Thêm vào đó, đường nhập khẩu, kể

cả chính ngạch hay nhập lậu đều có sức cạnh tranh hơn hẳn và sẽ ngày càng nhiều trên thị trường.

Với những yếu tố khách quan và yếu kém nội tại đang và sẽ tác động lên ngành, chúng tôi cho rằng giá đường và mức biên lợi nhuận của các doanh nghiệp mía đường sẽ khó có thể cải thiện trong ngắn hạn. Về dài hạn sẽ có nhiều doanh nghiệp không trụ nổi trước làn sóng đào thải do không thể cạnh tranh nổi về giá thành sản xuất và đầu ra sản phẩm. Khi nguồn cung nội địa giảm xuống sẽ là cơ hội để các doanh nghiệp còn lại cải thiện hiệu quả hoạt động.

7. TÁC ĐỘNG CỦA MỘT SỐ CHÍNH SÁCH ĐỐI VỚI CÁC DOANH NGHIỆP MÍA ĐƯỜNG TRONG NGẮN VÀ TRUNG HẠN

Quyết định số 26/QĐ-TTg phê duyệt quy hoạch phát triển mía đường đến năm 2010 và định hướng đến năm 2020: (i) Không mở thêm nhà máy đường (ii) đến năm 2020, sản xuất đường đáp ứng đủ tiêu dùng trong nước và xuất khẩu, mức sản xuất khoảng 2,1 triệu tấn trong đó: đường luyện 1,5 triệu tấn, đường trắng 500 ngàn tấn và đường thủ công 100 ngàn tấn.

Thông Tư số 08/2014/TT-BCT quy định đối với mặt hàng đường, hạn ngạch thuế quan nhập khẩu được phân giao cho thương nhân trực tiếp sử dụng đường làm nguyên liệu sản xuất và thương nhân sản xuất đường thô để tinh luyện. Với việc giá đường nhập khẩu sau khi chịu thuế vẫn rẻ hơn đường nội địa từ 10-15% thì những ***công ty đường được cấp quota nhập đường thô sẽ hưởng lợi khoảng chênh lệch này.***

Công văn số 1113/VPCP-QHQT chính thức cho phép Công ty cổ phần ***Đường Biên Hòa (BHS) được nhập khẩu 30 nghìn tấn đường thô*** của Công ty TNHH Mía đường Hoàng Anh Attapeu (Lào) - một công ty con của Hoàng Anh Gia Lai (HAG) để tinh luyện và sau đó xuất khẩu. Điều này dấy lên lo ngại rằng việc tạm nhập tái xuất sẽ không được tuân thủ nghiêm ngặt, đường thẩm lậu ra thị trường sẽ làm tình trạng dư cung và giảm giá bán càng thêm nghiêm trọng.

Công văn ngày 17/01/2014 của Bộ Công Thương về việc xuất khẩu đường qua cửa khẩu phụ Bản Vược, Bát Xát, Lào Cai. Theo đó, Bộ này chỉ cho phép xuất 200.000 tấn đường RS đến hết ngày 30/6/2014, còn đường RE thì không. ***Điều này dễ dẫn đến việc ứ đọng đường RE tại các doanh nghiệp trong nước***, khi đến tháng 6 cũng là thời điểm Bộ Công Thương cấp hạn ngạch nhập khẩu 77,2 ngàn tấn đường, chủ yếu là đường RE cho các doanh nghiệp chế biến thực phẩm.

Quyết định số 24/2014/QĐ-TTg về cơ chế hỗ trợ phát triển các dự án điện sinh khối tại Việt Nam, theo đó điều chỉnh giá mua điện sử dụng năng lượng sinh khối lên 1.220 đồng/kWh (5,8 cent/kwh, chưa bao gồm thuế VAT và sẽ được điều chỉnh theo biến động tỷ giá VND/USD). Các doanh nghiệp mía đường có bán điện thương phẩm lên lưới quốc gia sẽ được hưởng lợi.

8. TRIỂN VỌNG DÀI HẠN

Việt Nam có đủ điều kiện thuận lợi để phát triển cây mía trên cả ba miền: diện tích đất đồng bằng rộng, lượng mưa từ 1.400 mm đến 2.400 mm, nhiệt độ và độ nắng phù hợp.

Ngành trồng mía được bảo hộ: Đây là ngành nông nghiệp góp phần phát triển kinh tế - xã hội tại các vùng nông thôn, trung du, miền núi, giúp nông dân khai hoang phục hoá và chuyển dịch cơ cấu cây trồng. Bên cạnh lợi ích kinh tế, cây mía còn đem lại những lợi ích xã hội khác nên thường được nhận cơ chế hỗ trợ từ chính phủ.

Công tác dồn điền đổi thửa để tạo cánh đồng mẫu lớn đã được triển khai ở nhiều nơi, tuy còn nhiều bất cập và thiếu công khai do dính dáng đến nhiều nhóm lợi ích. Việc dồn điền đổi thửa nếu được thực hiện tốt sẽ tạo tiền đề sản xuất mía tập trung chuyên canh, đầu tư thâm canh, ứng dụng các tiến bộ kỹ thuật tiên tiến vào sản xuất giúp ổn định vùng nguyên liệu và hạ giá thành.

Nhu cầu tiêu dùng nội địa đang thấp: trung bình 1 người Việt Nam tiêu thụ hằng năm khoảng 16 kg đường, thấp hơn so với mức xấp xỉ 20 kg/người/năm của toàn thế giới. Ngoài ra, cơ cấu dân số trẻ với hơn 50% dân số dưới 30 tuổi (Tổng cục Thống kê) và tốc độ gia tăng dân số là động lực thúc đẩy nhu cầu tiêu dùng đường.

Nhu cầu tăng nhanh tại các nước khu vực Châu Á trong khi rủi ro tiềm tàng về thời tiết, đặc biệt là El Nino, giá dầu thô tăng và việc đẩy mạnh sản xuất ethanol nhiên liệu ở Brazil là động lực thúc đẩy giá đường thế giới quay trở lại xu hướng tăng, qua đó gây tác động tích cực gián tiếp đến ngành sản xuất đường Việt Nam. Đối với ngành mía đường Việt Nam, biến động của giá đường thế giới sẽ không ảnh hưởng trực tiếp đến sản xuất, tiêu thụ nội địa cũng như xuất nhập khẩu theo đường chính ngạch. Tuy nhiên, hằng năm có khoảng hơn 300.000 tấn đường nhập lậu từ Thái Lan qua biên giới Tây Nam tuần về Việt Nam (chiếm hơn 19% tổng cung đường trong và ngoài nước) có giá rẻ hơn so với đường nội địa sản xuất do trốn thuế và chi phí sản xuất thấp hơn. Đường nhập lậu đang là vấn đề lớn nhất đối với ngành mía đường Việt Nam. Nếu giá đường thế giới hồi phục thì lượng đường nhập lậu từ Thái Lan (nước xuất khẩu đường lớn thứ 2 thế giới sau Brazil) nhập về Việt Nam sẽ ít hơn, khi đó sản xuất nội địa sẽ có thể tự cân đối với tiêu dùng và giá đường trong nước cũng như biên lãi gộp của các doanh nghiệp mía đường sẽ được cải thiện. Hiện xu hướng tăng của giá đường thế giới vẫn chưa rõ ràng trong khi tồn kho còn rất nhiều, tuy nhiên triển vọng phục hồi từ đáy của giá loại nông sản này hoàn toàn có cơ sở.

9. MÔ HÌNH 5 ÁP LỰC CẠNH TRANH M.PORTER

Yếu tố	Thành phần	Mức độ			Nhận định
		Thấp	Trung bình	Cao	
Các rào cản gia nhập ngành	Tính kinh tế theo quy mô	x			Một nhà máy đường phải có công suất thiết kế 6.000 tấn mía/ngày trở lên và diện tích vùng nguyên liệu tương ứng thì mới có thể đạt được hiệu quả kinh tế theo quy mô. Hiện chỉ có 8/38 nhà máy đạt được tiêu chuẩn này.
	Chính sách hạn chế của Chính phủ			x	Theo Quyết định 26/2007/QĐ-TTg của Thủ tướng Chính phủ quy hoạch phát triển mía đường đến năm 2010 không xây dựng thêm nhà máy mới. Tuy nhiên cũng trong văn bản này, định hướng đến năm 2020 phải đạt mức sản xuất 2,1 triệu tấn đường thì khả năng mở thêm nhà máy vẫn bỏ ngỏ.
	Khả năng tiếp cận các yếu tố đầu vào	x			Khả năng duy trì hay mở rộng diện tích mía phụ thuộc rất lớn vào tính kinh tế của cây mía so với các hoạt động sản xuất khác, nhưng hiện tại nghề trồng mía đang trở nên kém

			hấp dẫn do giá đường liên tục giảm. Nếu một nhà đầu tư mới gia nhập chỉ muốn tham gia vào khâu tinh luyện trở đi thì có thể không cần phát triển vùng nguyên liệu mà chỉ cần thu mua đường thô từ trong nước hoặc thị trường nước ngoài. Tuy quota nhập khẩu đường hiện rất hạn chế (hơn 70.000 tấn/năm) nhưng các biện pháp bảo hộ sẽ bắt buộc bị tháo dỡ dần trong trung hạn.
Khả năng tiếp cận kênh phân phối, khách hàng		x	Ngoại trừ số ít nhà máy phát triển được kênh bán lẻ tiêu dùng và bán sỉ trực tiếp đến khách hàng công nghiệp, 90% lượng đường sản xuất đều qua hệ thống thương lái trung gian mới đến được nơi tiêu thụ.
Yêu cầu về vốn đầu tư	x		Khoảng 60 triệu USD cho một nhà máy công suất ép 6.000 tấn mía/ngày
Yêu cầu về công nghệ, kỹ thuật		x	Là mặt hàng có xuất xứ từ nông sản nên yêu cầu về công nghệ ở khâu sản xuất không cao, nhưng ở khâu nguyên liệu đòi hỏi phải có trình độ cơ giới hoá nhất định để hạ giá thành sản phẩm

Kết luận: Đối với ngành mía đường Việt Nam, rào cản gia nhập ngành là cao nếu xét đến khía cạnh chính sách hạn chế của Chính phủ và khả năng tiếp cận với vùng nguyên liệu mía.

Vị thế thương lượng nhà cung cấp	Mức độ tập trung các nhà cung cấp	x	Số lượng người trồng mía lớn, mức độ tập trung không cao.
	Sự khác biệt của các nhà cung cấp	x	Sự khác biệt của các nhà cung cấp không lớn.
	Ảnh hưởng các yếu tố đầu vào đối với chi phí hoặc sự khác biệt hóa sản phẩm	x	Với các nhà máy đường tại Việt Nam, do tỷ lệ cơ giới hoá rất thấp nên chi phí mía nguyên liệu chiếm trên 80% giá thành sản xuất đường. Vùng nguyên liệu là yếu tố sống còn đối với các công ty hoạt động trong ngành này.
	Chi phí chuyển đổi nhà cung cấp	x	Đa phần các nhà máy đường đều được quy hoạch một vùng nguyên liệu riêng và có ký kết hợp đồng đầu tư với nông dân trồng mía. Việc thay đổi nhà cung cấp là rất khó trừ khi các nhà máy này được chấp thuận quy hoạch vùng nguyên liệu khác. Ngoài ra vùng nguyên liệu bắt buộc phải ở gần nhà máy để tiết giảm chi phí vận chuyển và quan trọng hơn là tránh thất thoát chừa đường trong mía.
	Sự tồn tại của các nhà cung cấp thay thế	x	Các nhà máy có thể thu mua đường thô trên thị trường thế giới về tinh luyện thành đường RS hoặc RE mà không cần phát triển vùng nguyên liệu. Tuy hoạt động này hiện đang vướng chính sách hạn chế nhập khẩu đường của Chính Phủ nhưng sẽ dỡ bỏ dần từ năm 2015 trở đi.
	Nguy cơ tăng cường sự hợp nhất của các nhà cung cấp	x	Khả năng tích tụ ruộng đất để trồng mía quy mô lớn khó xảy ra trên diện rộng

Kết luận: Tuy mức độ tập trung của nông dân trồng mía không cao nhưng vị thế thương lượng khá lớn. Nếu nhà máy đường thu mua mía ở mức giá không lý thì việc nông dân chặt mía và chuyển đổi cây trồng hoàn toàn có thể xảy ra. Các nhà máy đường hiện còn phải chịu áp lực từ chính sách vì đây là ngành sản xuất liên quan mật thiết đến các mục tiêu an sinh, xã hội.

Vị thế thương lượng của người mua	Số lượng người mua	x	Hệ thống thương lái trung gian và các khách hàng công nghiệp là khách hàng chính của các nhà máy đường.
	Thông tin người mua có được	x	Thông tin người mua có được về các doanh nghiệp trong ngành khá nhiều do đường là mặt hàng có tính tương đồng cao giữa các nhà sản xuất.

mua	Tính nhạy cảm đối với giá	x	Đường là sản phẩm thiết yếu trong tiêu dùng hằng ngày và là nguyên liệu của ngành công nghiệp thực phẩm nên ít nhạy cảm với giá.
	Sự khác biệt hóa sản phẩm	x	Sự khác biệt giữa các sản phẩm là thấp do các nhà sản xuất có quy trình sản xuất tương đối giống nhau.
	Mức độ tập trung của khách hàng trong ngành	x	Mức độ tập trung của các khách hàng trong ngành cao
	Mức độ sẵn có của hàng hóa thay thế	x	Mức độ sẵn có của hàng hóa thay thế tại thị trường Việt Nam tương đối thấp

Kết luận: Lợi thế thương lượng của người mua là rất cao vì đầu ra sản phẩm của các nhà máy đường gần như phụ thuộc vào hoạt động bán sỉ. Lợi thế này còn được thể hiện ở sự chênh lệch lớn giữa giá bán đường xuất tại kho và giá bán lẻ cho người tiêu dùng (khoảng 4.000-5.000 đồng/kg).

Sản phẩm thay thế	Các chi phí chuyển đổi trong sử dụng sản phẩm	x	Chi phí chuyển đổi sản phẩm cao
	Tương quan giữa giá cả và chất lượng của các mặt hàng thay thế	x	Thị trường các chất tạo ngọt khác tại Việt Nam rất nhỏ nếu so với đường
	Xu hướng sử dụng hàng thay thế của khách hàng	x	Xu hướng sử dụng hàng thay thế của khách hàng không cao. Giống như việc tiêu thụ đường, các chất tạo ngọt khác cũng đang gây tranh cãi về những vấn đề sức khỏe.

Kết luận: Khả năng chuyển đổi sang các sản phẩm thay thế thấp do thói quen tiêu dùng, chi phí chuyển đổi cũng như sự phổ dụng của các chất tạo ngọt khác.

Mức độ cạnh tranh trong ngành	Các rào cản thoát khỏi ngành	x	Rào cản thoát khỏi ngành cao do tính đặc thù riêng của máy móc, thiết bị và các chính sách đối với người lao động. Mía có thể được dùng làm nguyên liệu để sản xuất nhiều loại ethanol nhưng việc chuyển đổi này gặp rất nhiều rủi ro khi thị trường ethanol tại Việt Nam đang bị tắc đầu ra do việc chậm triển khai kế hoạch của chính phủ dùng nhiên liệu sinh học (ethanol) phối trộn với xăng dầu.
	Mức độ tập trung của ngành	x	Mức độ tập trung của ngành thấp; có đến 38 nhà máy mía đường đang hoạt động, đa phần có quy mô vừa và nhỏ
	Giá trị gia tăng	x	Giá trị gia tăng hiện tại thấp do chi phí đầu vào quá lớn
	Tình trạng tăng trưởng của ngành	x	Nếu vấn đề về giá thành sản xuất không được giải quyết thì rất khó để ngành mía đường nội địa cạnh tranh với đường nhập khẩu.
	Tình trạng dư thừa công suất	x	Công suất sản xuất hiện tại vượt nhu cầu tiêu thụ nội địa khoảng hơn 14%
	Khác biệt giữa các sản phẩm	x	Sự khác biệt giữa các sản phẩm là không cao, ngoại trừ những sản phẩm có thương hiệu bán lẻ đã được định vị trong người tiêu dùng (BHS, SBT)
	Tình trạng sàng lọc trong ngành	x	Tình trạng sàng lọc trong ngành ngày càng cao do những áp lực về chi phí đầu vào và hiệu quả hoạt động.
	Khả năng áp đặt giá	x	Khả năng áp đặt giá của nhà sản xuất thấp do không đảm nhận khâu phân phối trong chuỗi giá trị

Kết luận: Nhu cầu về đường tại Việt Nam, một quốc gia đang phát triển là rất lớn. Tuy nhiên, sản lượng sản xuất nội địa hiện đã vượt nhu cầu tiêu thụ, cộng thêm việc giá đường nội địa cao hơn giá đường nhập khẩu và nhập lậu khiến tình trạng cạnh tranh trong nội bộ ngành mía đường Việt Nam khá cao.

III. CÁC DOANH NGHIỆP MÍA ĐƯỜNG ĐANG NIÊM YẾT

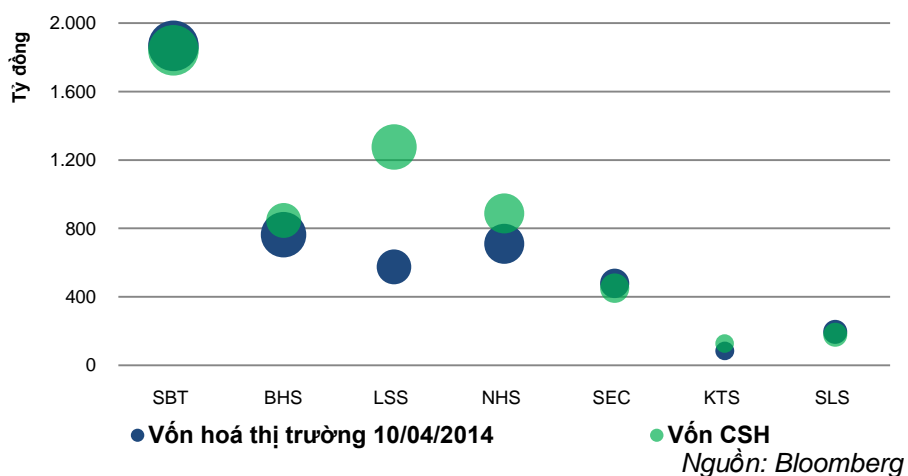
1. CÁC CÔNG TY NIÊM YẾT

Hiện có tổng cộng 8 công ty có mảng kinh doanh mía đường đang niêm yết tại hai sàn Hồ Chí Minh và Hà Nội, bao gồm:

Mã	Tên công ty	Sàn GDCK	Khu vực hoạt động
SBT	CTCP Mía đường Thành Thành Công Tây Ninh	HOSE	Đông Nam Bộ
BHS	CTCP Đường Biên Hoà	HOSE	Đông Nam Bộ
LSS	CTCP Mía đường Lam Sơn	HOSE	Bắc Trung Bộ
SEC	CTCP Mía đường Nhiệt điện Gia Lai	HOSE	Tây Nguyên
NHS	CTCP Đường Ninh Hoà	HOSE	Duyên hải miền Trung
KTS	CTCP Đường Kon Tum	HNX	Tây Nguyên
SLS	CTCP Mía đường Sơn La	HNX	Bắc Trung Bộ
HAG*	CTCP Hoàng Anh Gia Lai	HOSE	Lào

* HAG là công ty hoạt động đa ngành có vùng nguyên liệu mía và nhà máy đường tại Lào. Doanh thu từ đường chiếm đến 30,3% tổng doanh thu năm 2013, tỷ trọng lớn nhất trong các hoạt động của doanh nghiệp.

Hình: Quy mô vốn chủ sở hữu và vốn hoá ngày 10/04/2014



2. QUY MÔ SẢN XUẤT KHÁC BIỆT

Vùng nguyên liệu

- SBT và BHS là hai doanh nghiệp sản xuất đường lớn nhất khu vực kinh tế trọng điểm Đông Nam Bộ.

- LSS có công suất nhà máy lớn nhất cả nước và vùng trồng rộng lớn.

- NHS, SEC có quy mô trung bình nhưng đang có kế hoạch mở rộng

- KTS và SLS có quy mô khá nhỏ

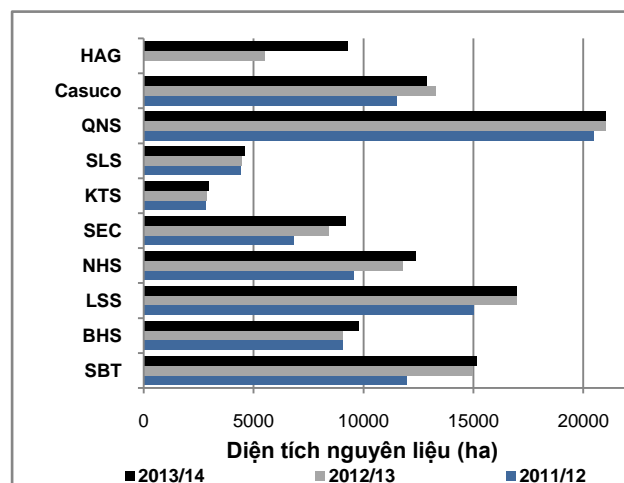
Đối với các công ty nội địa: Không có sự thay đổi lớn về diện tích vùng mía nguyên liệu có hợp đồng đầu tư với nông dân trong vụ 2013/14 so với vụ trước đó, đáng kể nhất chỉ có SEC (+9,5% YoY) và BHS (+8% YoY). Tuy nhiên sản lượng mía đưa vào ép lại có sự gia tăng khá lớn tại LSS (+16% YoY), SEC (+15%) và KTS (+10%), trong đó đáng lưu ý có KTS là vùng trồng khá nhỏ nên phải thu mua mía ngoài vùng, tranh chấp mía nguyên liệu ngay tại vùng mà SEC đã đầu tư cho nông dân. Việc sản lượng mía tăng mạnh hơn so với diện tích mía chứng tỏ năng suất mía trong vụ 2013/14 đa phần được cải thiện, đặc biệt LSS có sự gia tăng năng suất rất cao từ mức 61 tấn/ha lên

70,6 tấn/ha trong vụ 2013/14. Chỉ có NHS (54 tấn/ha) và SLS (56,6 tấn/ha) là có năng suất mía thấp hơn so với bình quân cả nước (64 tấn/ha).

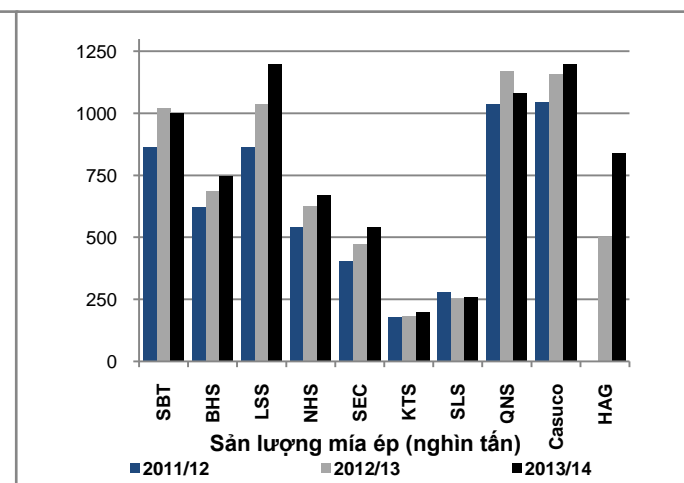
Có thể thấy năng suất mía của từng doanh nghiệp phụ thuộc rất lớn vào khu vực hoạt động của doanh nghiệp đó. SBT, BHS có vùng trồng ở khu vực Đông Nam Bộ và Campuchia là nơi có điều kiện tốt để cơ giới hoá trong khi LSS có diện tích mía nguyên liệu lớn và thâm canh tốt khiến năng suất mía tại 3 doanh nghiệp này đạt mức khá cao. Ngược lại, các doanh nghiệp như NHS, SEC, KTS và SLS có năng suất thấp hơn do hoạt động tại vùng đồi núi, khó thực hiện dồn điền đổi thửa và áp dụng khoa học công nghệ vào trồng trọt.

Đối với HAG, mùa vụ 2013/14 mới là vụ thứ hai công ty bắt đầu sản xuất mía đường. Trong vụ này HAG trồng thêm được 3.770 ha đường nâng tổng diện tích dự kiến khai thác lên đến 9.270 ha. Vùng nguyên liệu mía của HAG được đặt tại tỉnh Attapeu, Lào được quy hoạch đồng bộ với cánh đồng lớn và áp dụng cơ giới hoá triệt để, hệ thống tưới tiêu 24/24 nên có năng suất mía cao hơn nhiều so với các doanh nghiệp trong nước. Con số năng suất mà doanh nghiệp công bố là 120 tấn/ha, trong khi chúng tôi ước tính một cách thận trọng vào khoảng trên 90 tấn/ha.

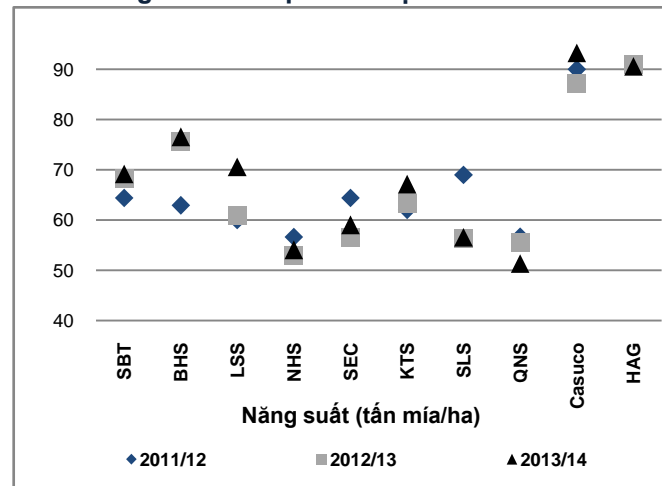
Hình: Diện tích vùng nguyên liệu qua các vụ



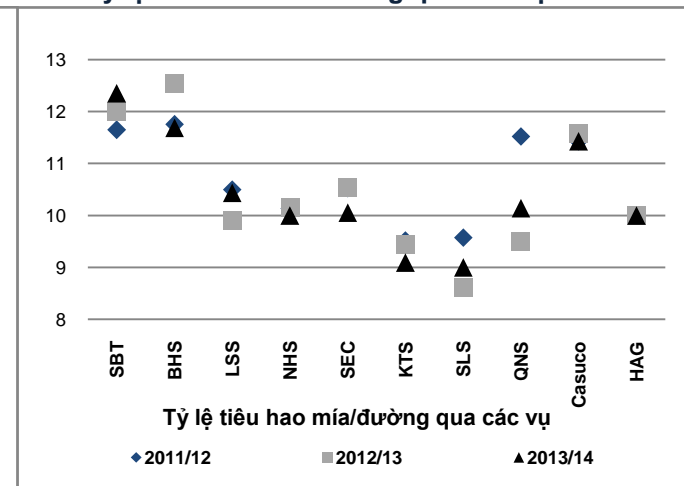
Hình: Sản lượng mía ép qua các vụ



Hình: Năng suất mía qua các vụ

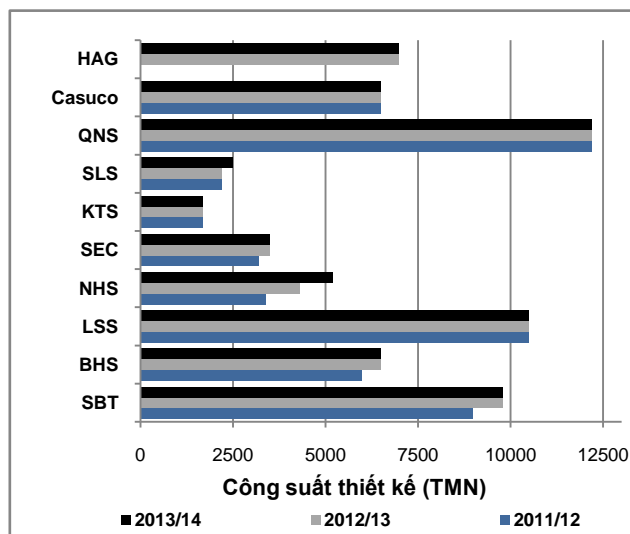
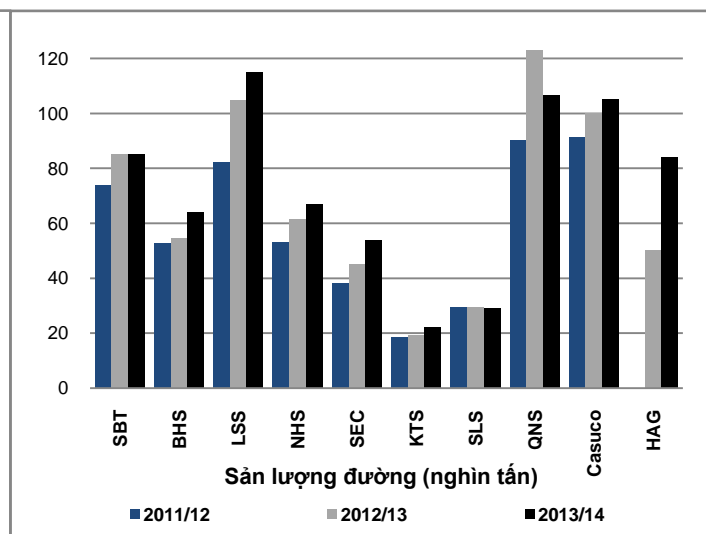


Hình: Tỷ lệ tiêu hao mía đường qua các vụ

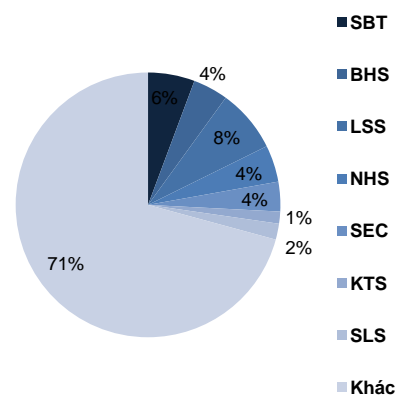


* Có 2 doanh nghiệp được dùng để so sánh là CTCP Đường Quảng Ngãi (QNS) và CTCP Mía đường Cần Thơ (Casuco), hai công ty mía đường chưa niêm yết có quy mô hàng đầu Việt Nam.

Nguồn: FPTs tổng hợp

Hình: Công suất thiết kế qua các vụ

Hình: Sản lượng đường qua các vụ


Nguồn: FPTs tổng hợp

Hình: Cơ cấu sản lượng đường theo doanh nghiệp vụ 2013/14


Nguồn: FPTs tổng hợp

Năng lực sản xuất

Đường: Trong số 8 doanh nghiệp này thì công suất ép mía của LSS, SBT, BHS và HAG tương đối lớn (>6.000 tấn mía/ngày), NHS và SEC đều có dự án nâng cấp công suất thiết kế của nhà máy ép lên mức 6.000 tấn mía/ngày vào vụ 2014/15 trong khi SLS và KTS có quy mô nhỏ. Có 3 doanh nghiệp có khả năng tinh luyện đường RE là LSS, SBT, BHS và trong tương lai sẽ có thêm NHS nếu dự án nâng cấp nhà máy được hoàn tất.

Với sản lượng mía đưa vào ép trong vụ 2013/14, chúng tôi ước tính các nhà máy của các công ty này sẽ hoạt động với công suất khoảng 75%-90% công suất thiết kế, cá biệt có SEC có thể sẽ phải kéo dài vụ ép mía lên đến hơn 150 ngày. Ngoại trừ NHS và SLS thực hiện nâng công suất nhà máy trong vụ này, những doanh nghiệp còn lại do công suất thiết kế không đổi trong điều kiện mía nguyên liệu đầu vào gia tăng nên đều phải hoạt động lớn hơn công suất thực tế vụ trước từ 2 đến 14%.

Tổng sản lượng đường của 7 công ty nội địa ước đạt 563.500 tấn, tương đương 29% tổng lượng đường cả nước niên vụ 2013/14, trong khi HAG gia tăng sản lượng lên đến 84.000 tấn (+68% YoY) do mở rộng được toàn bộ diện tích vùng trồng đã được quy hoạch cho mía nguyên liệu tại Lào.

Ethanol thực phẩm: Hiện chỉ có LSS là đang vận hành nhà máy sản xuất ethanol với công suất 25 triệu lít/năm, tuy nhiên chỉ sản xuất khoảng 8-9 triệu/lít trong 2 năm trở lại đây. SBT cũng vừa mới công bố dự án nhà máy ethanol cao cấp có công suất khoảng 25 triệu lít và tổng mức đầu tư 25 triệu USD, dự kiến đi vào hoạt động và đóng góp doanh thu từ vụ ép 2015/16. Biên lợi nhuận gộp của sản phẩm này lên đến 30% (tham chiếu theo LSS).

Điện thương phẩm: Trước đây, sản xuất điện từ bã mía tại các công ty mía đường phục vụ cho mục đích chính là cung cấp điện vận hành cụm nhà máy ép mía và sản xuất đường, giúp giảm chi phí đầu vào. Hoạt động bán điện thương phẩm lên lưới quốc gia chỉ để tận dụng công suất dư thừa và biên lãi gộp rất thấp. Quyết định số 24/2014/QĐ-TTg được ban hành với nội dung

chính là điều chỉnh giá điện sinh khối lên hơn 35-40% giúp cải thiện lợi nhuận tại các doanh nghiệp mía đường có nhà máy nhiệt điện sau đây:

Bảng: Các doanh nghiệp có nhà máy điện từ bã mía

Doanh nghiệp	Công suất thiết kế (kwh)	Tiêu thụ cho nhà máy	Bán điện thương phẩm
SBT	24.000	37,5%	62,5%
SEC	12.000	50,0%	50,0%
HAG*	30.000	20%	80%
LSS	12.500	NA	NA
NHS**	30.000	20%	80%

*: Giá bán điện của HAG tại Lào vào khoảng 6 cent/kw, tương đương với giá bán điện sinh khối đã điều chỉnh tại Việt Nam.

**: Dự kiến hoàn tất vào tháng 9/2014 và bắt đầu đóng góp doanh thu cho NHS trong năm 2015.

Nguồn: FPTTS tổng hợp

3. THỊ TRƯỜNG TIÊU THỤ: B2B LÀ CHỦ YẾU

Các doanh nghiệp hiện chủ yếu chỉ phát triển kênh phân phối B2B bán sỉ đến các khách hàng doanh nghiệp, bao gồm các công ty sản xuất thực phẩm, công ty thương mại đường làm trung gian phân phối hay thậm chí là các doanh nghiệp thu mua đường thô để tinh luyện thành đường RE (BHS, SBT). Chỉ có BHS là phát triển được kênh phân phối B2C từ rất lâu và có thương hiệu bán lẻ nổi tiếng đối với người tiêu dùng.

Bảng: Một số khách hàng lớn của các công ty đường niêm yết

SBT	BHS	LSS	NHS	SEC	KTS	SLS
Pepsi, Vinamilk, Trung Nguyên, URC	Bibica, Vinamilk, Kinh Đô, Vinacafe	Tribeco miền Bắc, ĐTPPT Lam Kinh, TM&ĐT Lam Sơn	Thành Thành Công, SBT, BHS	Thành Thành Công, Minh Tâm	TNHH Kim Hà Việt	TNHH Kim Hà Việt, TNHH Thái Liên

* Khách hàng truyền thống của các doanh nghiệp như NHS, SEC, KTS hay SLS đều có liên quan đối với nhân sự chủ chốt tại các công ty này, và đặc biệt đều là những doanh nghiệp thương mại phân phối đường.

Nguồn: FPTTS tổng hợp

HAG trong vụ 2012/13 tiêu thụ hoàn toàn 50.000 tấn đường sản xuất được tại thị trường nội địa Lào. Sang đến vụ 2013/14, sản lượng tăng lên 84.000 tấn và công ty này đã đạt được thoả thuận với BHS, dưới sự đồng ý của Chính phủ Việt Nam để tạm nhập 30.000 tấn đường về cho BHS tinh luyện đường RE và tái xuất sang Trung Quốc.

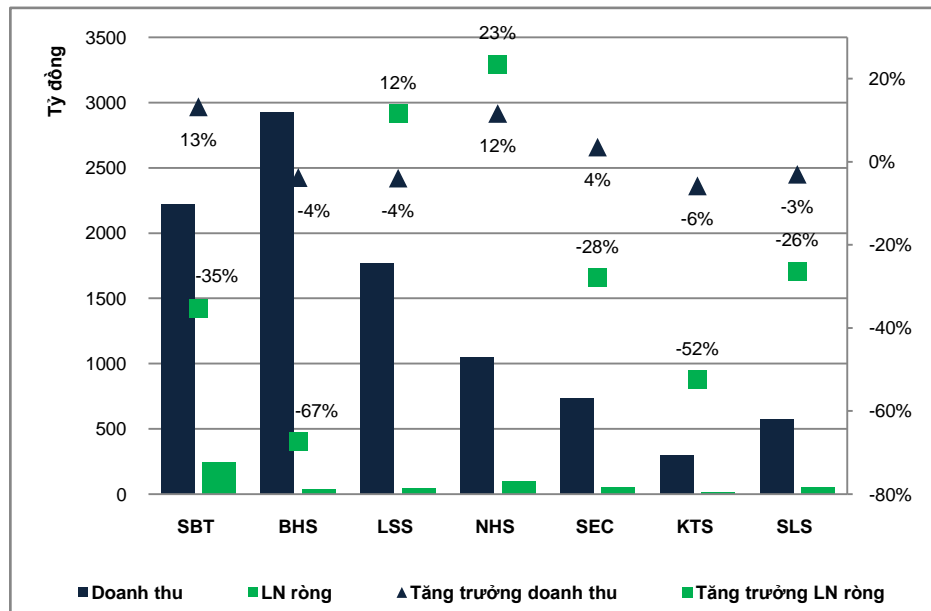
4. TÌNH HÌNH KINH DOANH 2013: CHƯA THẤY ĐIỂM SÁNG

2013 tiếp tục là một năm khó khăn đối với đa phần các doanh nghiệp mía đường nội địa đang niêm yết khi doanh thu tăng trưởng âm hoặc rất chậm, trong khi lợi nhuận ròng lại sụt giảm khá mạnh. Trong năm này, duy nhất chỉ có NHS có doanh thu và lợi nhuận ròng đồng thời tăng trưởng dương.

Tuy nhiên, đối với HAG thì vụ trồng mía và sản xuất đường đầu tiên lại hết sức thành công khi đem về 838 tỷ đồng doanh thu (131% KH), và trở thành hoạt động kinh doanh mang lại doanh thu lớn nhất cho doanh nghiệp trong năm (30,2% tổng doanh thu). Mô hình sản xuất với cánh đồng mẫu lớn, cơ

giới hoá từ khâu làm đất đến thu hoạch và hệ thống tưới nước, phân hiện đại theo công nghệ Israel trở nên vượt trội hơn hẳn so với những doanh nghiệp mía đường trong nước. Biên lãi gộp bán đường của doanh nghiệp này lên đến 66%, với giá bán đường RS bình quân ước tính trong năm 2013 khoảng 13 triệu/tấn và giá thành sản xuất chỉ vào khoảng 4,5-5 triệu đồng/tấn.

Hình: Doanh thu và lợi nhuận ròng năm 2013



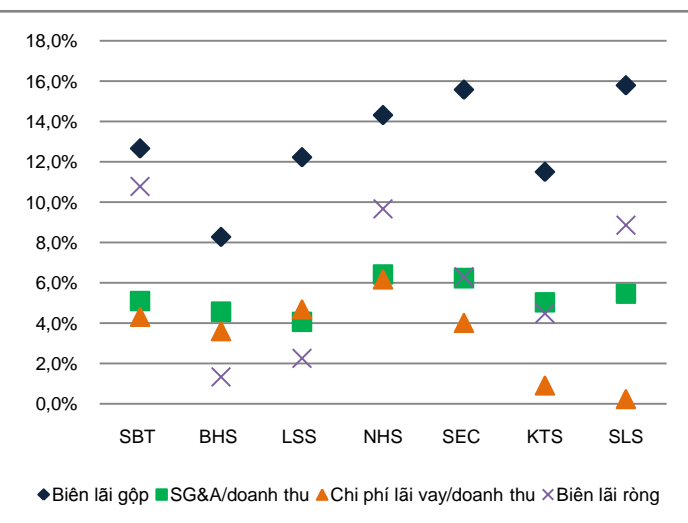
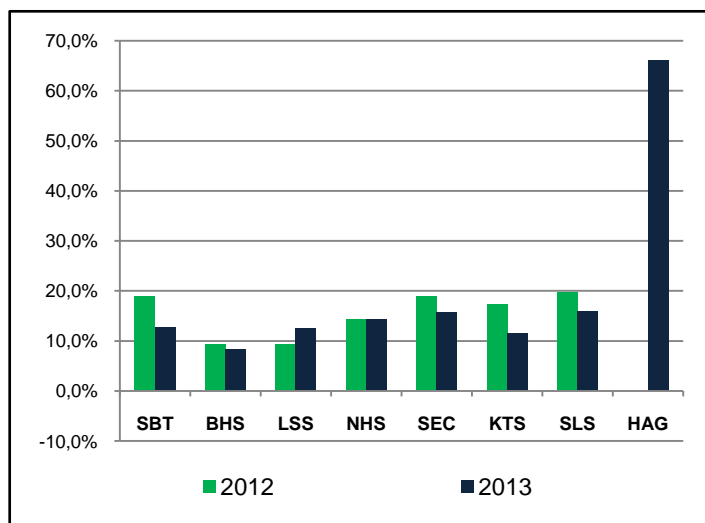
Nguồn: FPTTS tổng hợp

Biên lãi gộp sụt giảm dưới áp lực cung cầu

Biên lãi gộp tính chung cho 7 doanh nghiệp mía đường nội địa năm 2013 đạt khoảng 12%, giảm 140 điểm phần trăm so với một năm trước đó do diễn biến bất lợi của cả giá đường RE và RS (xem phần *Ngành Mía đường Việt Nam*). Rõ ràng các doanh nghiệp này bắt buộc phải chấp nhận một mức tỷ suất lãi gộp ngày càng thấp so với mức 20%-30% của năm 2011 trở về trước, giai đoạn mà cả nước đang thiếu hụt cung đường.

Hình: Biên lãi gộp qua các năm

Hình: Tỷ trọng các khoảng mục trên doanh thu 2013



Nguồn: FPTTS tổng hợp

SEC có biên lãi gộp cao nhất, dù khu vực Tây Nguyên không phải là vùng thích hợp nhất để trồng mía và sản xuất đường.

LSS sau khi nâng cấp nhà máy đã thay đổi cơ cấu sản lượng đường RE/RS từ 50/50 sang 80/20, vì đường RE có giá cao và ít biến động hơn nên biên lãi gộp cũng có cải thiện (từ 9,3% lên 12,5%). Đây là doanh nghiệp duy nhất trong nội địa có biên lãi gộp cải thiện trong năm qua.

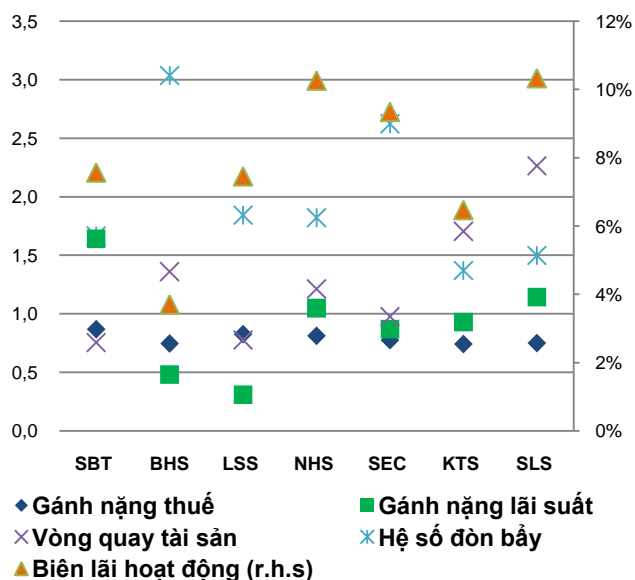
Biên lãi gộp của **NHS** được giữ cố định so với cùng kỳ năm 2012, tuy nhiên chi phí bán hàng và quản lý doanh nghiệp (SG&A) lại tăng cao (+62,7% YoY). Doanh nghiệp cho biết trong kỳ đã thay đổi phương thức bán đường từ giao tại kho của nhà máy sang giao tại kho của khách hàng khiến chi phí vận chuyển bị đội lên. Nhưng điều này cũng đã giúp bảo toàn biên lãi gộp của doanh nghiệp và tăng khả năng tiêu thụ hàng.

BHS có hoạt động thu mua đường thô và tinh luyện thành đường RE rất lớn, hằng năm chiếm đến 65%-70% tổng sản lượng đường sản xuất được của doanh nghiệp. Chính vì mảng gia công này đã khiến biên lãi gộp của BHS thấp hơn nhiều so với các doanh nghiệp cùng ngành (8,3% năm 2013), và chúng tôi cho rằng việc BHS thu mua đường thô là để hỗ trợ cho các doanh nghiệp có liên quan (NHS, SEC...) giải phóng lượng hàng tồn kho hằng năm.

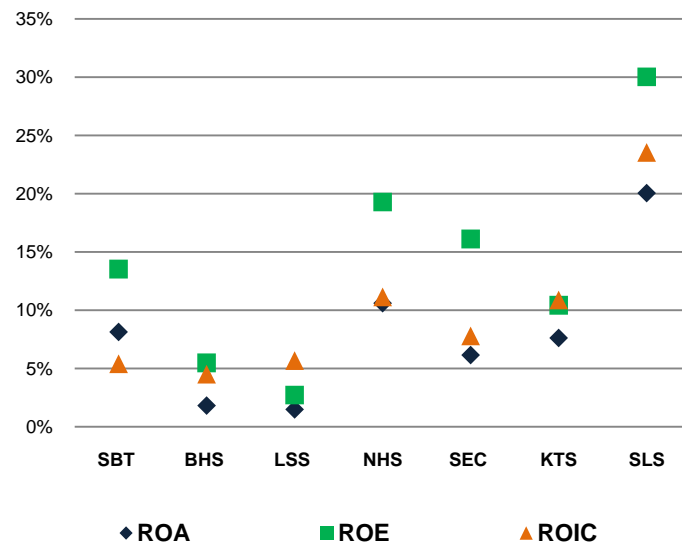
Tỷ suất sinh lợi: Càng nhỏ càng hiệu quả?

SLS có mức tỷ suất sinh lợi cao nhất (ROE>30%) trong khi công suất nhà máy thấp hơn trung bình cả nước và diện tích vùng trồng cũng nhỏ, tiếp đến là NHS (ROE=19,3%) với quy mô trung bình. Trong khi đó, những doanh nghiệp quy mô lớn hàng đầu như BHS và LSS lại có tỷ suất sinh lợi rất kém.

Hình: Dupont 5 nhân tố



Hình: Tỷ suất sinh lợi năm 2013



Nguồn: FPTs tổng hợp

Gánh nặng thuế: Thuế suất hiệu quả tại SBT là thấp nhất (13,2%) trong khi ở BHS và KTS xấp xỉ mức thuế thu nhập doanh nghiệp năm 2013, lần lượt đạt 25,4% và 25,8%.

Gánh nặng lãi suất: chi phí lãi vay ròng tại BHS và LSS chiếm tỷ trọng lên đến 52% và 69% trên EBIT, khiến lợi nhuận bị ăn mòn rất nhiều. Các doanh

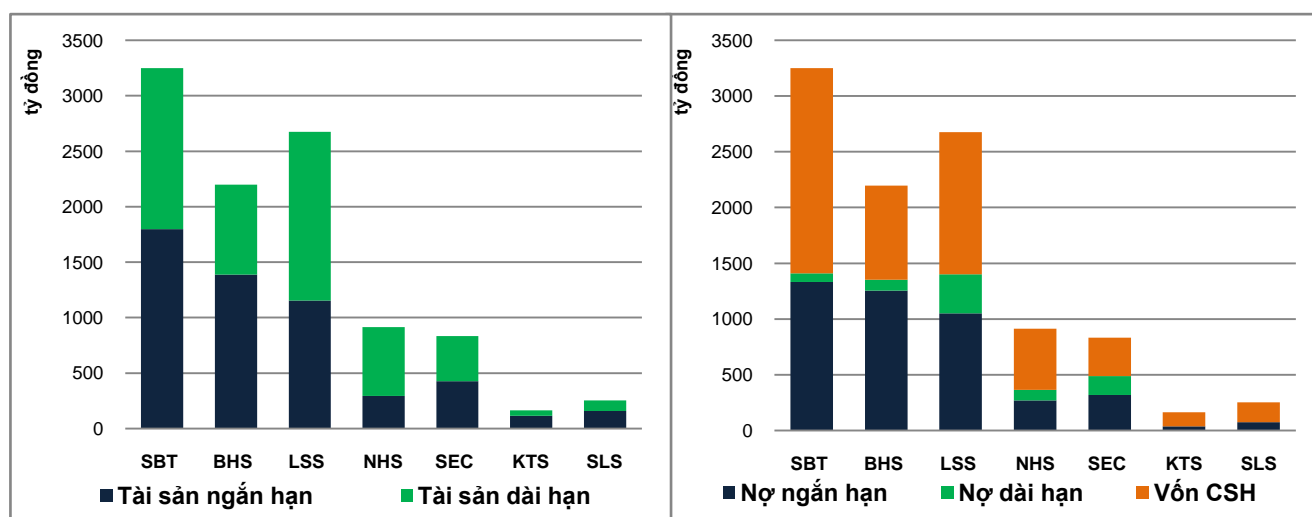
ngành như SBT, NHS và SLS có thu nhập ròng từ hoạt động vay nợ, riêng SBT thì thu nhập từ lãi vay lên đến 64% EBIT giúp cải thiện lợi nhuận.

Biên lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh tại NHS và SLS là cao nhất trong số 7 doanh nghiệp, cùng đạt 10,3%; thấp nhất tại BHS, 3,7%.

Vòng quay tài sản: SLS sử dụng tài sản cố định rất hiệu quả khi 1 đồng tài sản đem đến hơn 2,26 đồng doanh thu, trong khi ở SBT chỉ tạo ra 0,75 đồng.

Hệ số đòn bẩy: Đặc điểm của các công ty mía đường trong giai đoạn cuối năm cũng là thời điểm đầu vụ thì khoản mục nợ vay ngắn hạn tăng mạnh so với các thời điểm khác trong năm để chi trả cho nông dân trồng mía. Tuy nhiên, điểm đáng chú ý là BHS và SEC có hệ số đòn bẩy rất cao, lần lượt đạt 3,3 và 2,6 lần.

Hình: Tình hình tài sản và nguồn vốn năm 2013



Nguồn: FPTTS tổng hợp

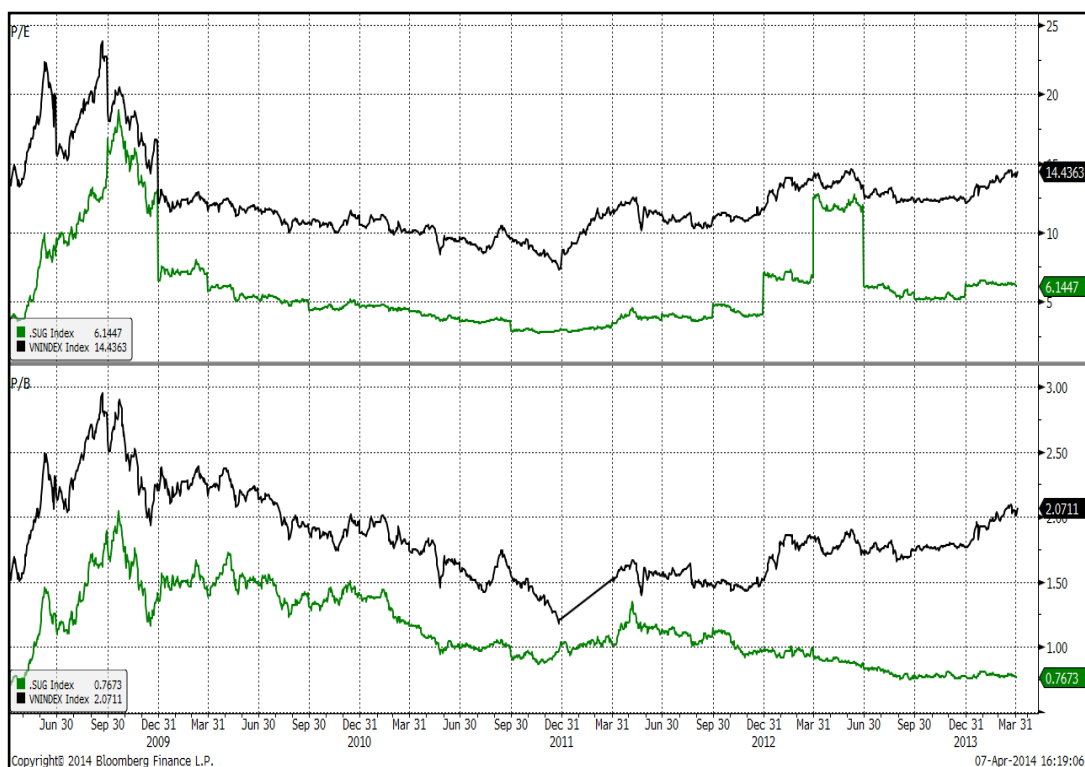
Hình: Các tỷ số hiệu quả hoạt động

Mã	Vòng quay HTK	Vòng quay khoản phải thu	Vòng quay khoản phải trả	Vòng quay tài sản	Vòng quay TSCĐ	Vòng quay TSCĐ ròng
SBT	6,8	10,9	16,6	0,8	1,3	3,6
BHS	4,6	21,0	24,9	1,4	3,1	5,1
LSS	5,3	16,9	23,7	0,8	0,9	1,6
NHS	16,0	159,0	29,8	1,2	2,5	3,2
SEC	7,4	17,1	18,3	1,0	1,3	2,0
KTS	3,9	52,6	6,9	1,7	1,8	6,8
SLS	8,9	727,4	13,1	2,3	3,5	7,4

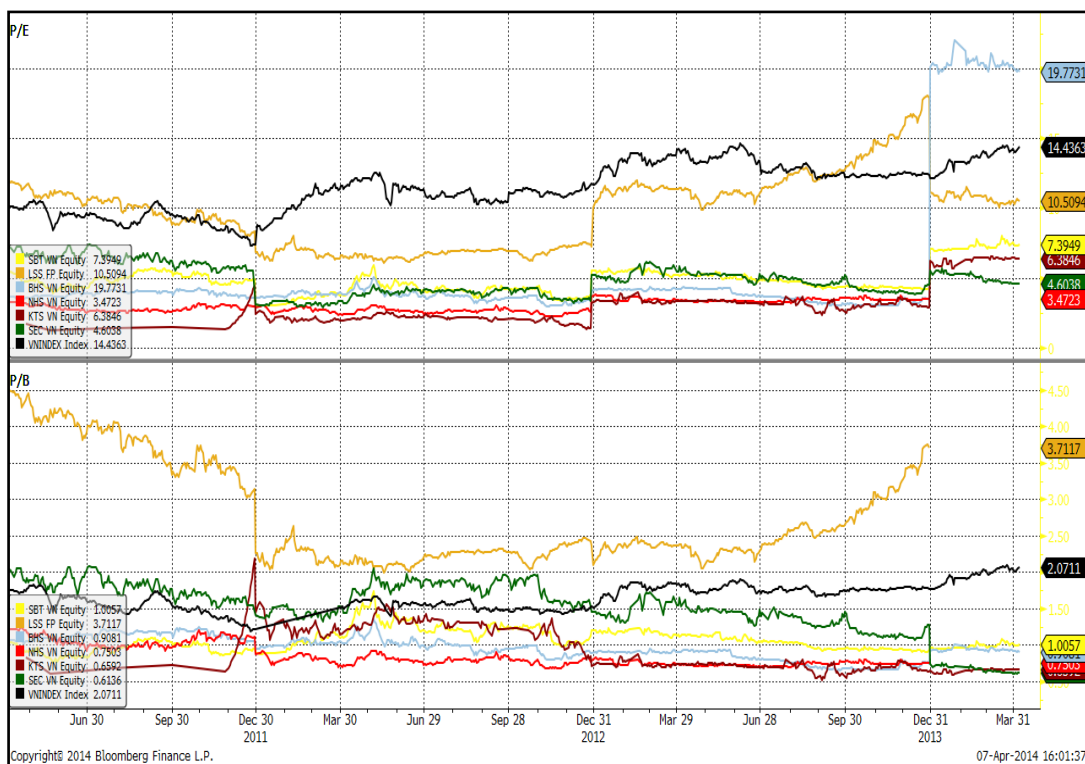
Nguồn: FPTTS tổng hợp

5. KHUYẾN NGHỊ ĐẦU TƯ: ĐANG BỊ ĐỊNH GIÁ THẤP SO VỚI THỊ TRƯỜNG

Hình: P/E và P/B so sánh giữa ngành đường và VNIndex



Hình: P/E và P/B so sánh giữa các cổ phiếu mía đường và VNIndex



Nguồn: Bloomberg

Hệ số P/E và P/B bình quân theo giá trị vốn hoá của 7 doanh nghiệp mía đường nội địa khoảng 6,1x và 0,8x, như vậy đang được chiết khấu lên đến 57% và 63% so với chỉ số P/E và P/B của VNIndex thời điểm hiện tại. Thị trường từ trước đến nay vốn đã không chấp nhận một mức giá cao đối với các cổ phiếu mía đường kể cả trong thời kỳ mà giá đường tăng do thiếu hụt nguồn cung, tuy nhiên sự chiết khấu rất lớn hiện tại phản ánh kỳ vọng hơi bi quan của nhà đầu tư vào tất cả các cổ phiếu trong ngành

Giá các cổ phiếu mía đường đã giảm và đi ngang một thời gian khá dài trong vùng giá thấp, cùng với việc bị dòng tiền bỏ quên trong những sóng tăng của thị trường vừa qua, chúng tôi tin rằng vẫn có những cổ phiếu đang bị định giá dưới triển vọng của doanh nghiệp. Một vấn đề lớn đối với các cổ phiếu mía đường là đa số có thanh khoản rất thấp do cơ cấu cổ đông đậm đặc. Nhà đầu tư cần xem xét và lựa chọn một mức chiết khấu rủi ro thanh khoản hợp lý trước khi ra quyết định.

Một lần nữa, chúng tôi vẫn cho rằng việc hoạt động kém hiệu quả hơn so với giai đoạn 2011 trở về trước của các doanh nghiệp mía đường là hoàn toàn hợp lý với quy luật cung cầu. Những khó khăn đang đặt ra với ngành mía đường cũng là những vấn đề cố hữu của nền nông nghiệp Việt Nam, tuy không thể giải quyết triệt để trong thời gian ngắn nhưng định hướng chú trọng đầu tư vào nông nghiệp trong tương lai dài hạn của chính phủ gần như là chắc chắn. Không phải tất cả các doanh nghiệp mía đường đều yếu kém và cũng không phải tất cả đều sẽ đổ vỡ hàng loạt nếu đường nhập khẩu được tự do xâm nhập thị trường nội địa. Số lượng “người chơi” trên thị trường cung đường nội địa sẽ giảm, số còn lại sẽ là những doanh nghiệp có lợi thế nhất định và biết thay đổi để tồn tại.

Cổ phiếu	Giá	Vốn hoá (tỷ đồng)	Tỷ suất cổ tức (%)		EPS (đồng/cp)		PER		Khuyến nghị	Giá mục tiêu
	22/04	22/04	2013	2014E	2013	2014E	Trailing	Forward		
SBT	12.000	1.722	6,3	8,3	1.773	1.790	6,77	6,70	THÊM	13.700
BHS	11.700	731,8	3,0	4,3	678	1.308	17,26	8,94	GIẢM	10.400
LSS	10.800	540	3,5	5,1	743	1.120	14,54	9,64	GIẢM	9.200
NHS	10.900	662,2	10,2	9,2	1.659	1.695	6,57	6,43	THÊM	12.700
SLS	27.900	189,7	12,9	10,8	7.483	7.260	3,73	3,84	MUA	36.300

SBT

THÊM

Giá mục tiêu: 13.700 đồng/cp

Điểm mạnh

- Là doanh nghiệp sản xuất đường lớn nhất khu vực Đông Nam Bộ, vị trí nhà máy gần các khu công nghiệp lớn nằm trong vùng tam giác kinh tế Tp.HCM – Đồng Nai – Bình Dương nên có lợi thế về giá và năng lực cung cấp. Sản phẩm chính là đường RE có độ tinh khiết cao, phục vụ cho sản xuất công nghiệp nên giá ít biến động hơn đường RS.
- Là nhà cung cấp đường RE của nhiều công ty lớn trong ngành công nghiệp thực phẩm. Nhóm khách hàng công nghiệp chiếm đến 90-95% doanh thu, sản lượng cung cấp cho nhóm này năm 2013 tăng 43% YoY.
- Hợp tác chặt chẽ với nông dân, tích cực trong công tác nguyên liệu: đầu tư tưới mía, nghiên cứu giống, phân bón mới thích hợp hơn với điều kiện trồng, chăm sóc tại địa phương; áp dụng chính sách thu hoạch nhằm tăng chữ

đường như chặt sát gốc, tẻ ngọn,...

Điểm yếu

- Hoạt động trong khu vực bị cạnh tranh mạnh mẽ bởi đường nhập lậu.
- Dòng tiền từ hoạt động kinh doanh âm trong 2 năm liên tiếp, phải được bù đắp bằng nợ vay ngắn, dài hạn và bán ra cổ phiếu quỹ.
- Tỷ lệ cổ tức sẽ không còn đạt mức cao như trước, năm 2013 chỉ còn 10%.
- Đầu tư vào khu công nghiệp Bourbon An Hoà (BAC) chưa mang lại hiệu quả, tỷ lệ lấp đầy còn rất thấp.

Tiêu điểm

- Tăng giá bán điện sinh khối ước tính giúp tăng thêm 14 tỷ lợi nhuận gộp mỗi năm.
- Dự án nhà máy ethanol thực phẩm công suất 21 triệu lít/năm dự kiến đóng góp doanh thu từ 2015.
- Những vấn đề cần xem xét đối với SBT trong năm 2014 vẫn là diễn biến giá bán đường RE, tiến độ dự án và kế hoạch trả nợ vay của BAC.
- Kế hoạch 2014 thấp: sản lượng đường tiêu thụ 130.000 tấn (+1,35% YoY), doanh thu thuần 2.096 tỷ (-5,6% YoY), LNTT 160 tỷ (-42%)

BHS
GIẢM
Giá mục tiêu: 10.400 đồng/cp
Điểm mạnh

- Hoạt động tại khu vực kinh tế trọng điểm Đông Nam Bộ, vị trí nhà máy gần khu công nghiệp
- Kênh bán lẻ phát triển, giá bán lẻ đường RE cao hơn các doanh nghiệp khác do có lợi thế thương hiệu. Kênh bán buôn có nhiều khách hàng lớn.
- Hoạt động kinh doanh ít tính mùa vụ do có thể thu mua đường thô để tinh luyện hoặc thu mua đường tinh lưu kho bán dần trong mùa thấp điểm.

Điểm yếu

- Hoạt động trong khu vực bị cạnh tranh mạnh mẽ bởi đường nhập lậu
- Biên lãi gộp thấp nhất ngành do hoạt động kinh doanh đường. BHS, với kênh phân phối phát triển nên trở thành đầu mối thu mua đường từ các công ty khác có liên quan (NHS, SEC...) để giúp các doanh nghiệp này giải phóng hàng tồn kho.
- Chi phí tài chính, bán hàng và quản lý doanh nghiệp chiếm tỷ trọng quá lớn trên doanh thu khiến hoạt động không hiệu quả

Tiêu điểm

- Xem xét: giá nhập 30.000 tấn đường thô từ HAG về để tinh luyện; diễn biến giá bán đường RE.

LSS
GIẢM
Giá mục tiêu: 9.200 đồng/cp
Điểm mạnh

- Năng suất và tỷ lệ tiêu hao mía/đường cải thiện rất nhanh sau 3 vụ
- Có lợi thế về quy mô vùng trồng nguyên liệu, công suất sản xuất và sản lượng đường sản xuất hằng năm. Vị trí nhà máy gần khu công nghiệp nên dễ thiết lập mối quan hệ trực tiếp và bền vững với các khách hàng
- Thay đổi cơ cấu sản lượng đường với đường RE chiếm tỷ trọng lớn (80%) có khả năng giữ giá bán tốt hơn
- Tập trung cao cho dự án tái cấu trúc doanh nghiệp, giảm đầu tư ngoài ngành
- Hằng năm được cấp quota xuất khẩu tiểu ngạch sang Trung Quốc

Điểm yếu

- Hiệu quả hoạt động đang rất kém, lãi vay cao
- Cổ tức thấp: 5,5%/năm cho năm 2013 và 2014

Tiêu điểm

- 200 tỷ trái phiếu chuyển đổi vào tháng 10/2014 có khả năng pha loãng 40%.
- Chi phí lãi vay sẽ giảm mạnh trong năm 2014.
- Kế hoạch 2014 thấp: đường sản xuất dự kiến 115.000 tấn (+10% YoY) nhưng doanh thu kế hoạch chỉ đạt 1.615 tỷ (+0,3% YoY), LNST: 42,9 tỷ (+3%)

NHS
THÊM
Giá mục tiêu: 12.700 đồng/cp
Điểm mạnh

- Vùng nguyên liệu có khả năng mở rộng được, không bị cạnh tranh thu mua bởi các nhà máy đường khác.
- Sản lượng đầu ra ổn định do được bao tiêu bởi hệ thống các doanh nghiệp trung gian thương mại đường và các bên liên quan.

Điểm yếu

- Năng suất thấp và ít cải thiện qua 3 vụ gần nhất, tỷ lệ tiêu hao mía/đường ở mức bình quân.

Tiêu điểm

- Kế hoạch nâng công suất ép và đầu tư dây chuyền sản xuất đường RE có thể giúp tận dụng lợi thế quy mô và cải thiện biên lãi gộp.
- Dự án nhà máy nhiệt điện từ bã mía công suất 30.000 kwh dự kiến đóng góp thêm 22 tỷ lợi nhuận gộp mỗi năm kể từ 2015.

SLS
MUA
Giá mục tiêu: 36.300 đồng/cp
Điểm mạnh

- Quy mô nhỏ nhưng hoạt động hiệu quả nhất trong số các doanh nghiệp mía đường hiện tại đang niêm yết (ROE>30%), biên lãi gộp từ hoạt động bán đường rất cao (2013: 16,8%, 2012: 20,1%). Tỷ lệ mía/đường thấp
- Hoạt động ở khu vực có mật độ nhà máy thưa thớt nên ít bị cạnh tranh.
- Tập trung tiêu thụ tại thị trường Trung Quốc (95% sản lượng vụ 2012/13)

Điểm yếu

- Thanh khoản kém

Tiêu điểm

- Định giá rất thấp
- Cổ tức hằng năm cao (2012, 2013: 35%), đợt 2 năm 2013 dự kiến 25%.

HAG
N/A
Giá mục tiêu: N/A
Điểm mạnh

- Vùng trồng tập trung và rộng lớn, có sông hồ bao quanh và hệ thống tưới tiêu hiện đại tới từng gốc mía giúp giải quyết vấn đề nước trong các tháng mùa khô, cơ giới hoá triệt để từ khâu làm đất tới thu hoạch.
- Năng suất và chữ đường rất cao so với doanh nghiệp mía đường trong nước.
- Giá thành rẻ, biên lãi gộp rất cao, đủ sức cạnh tranh với đường thế giới.

Điểm yếu

- Nhập đường về Việt Nam gặp nhiều rào cản bảo hộ

Tiêu điểm

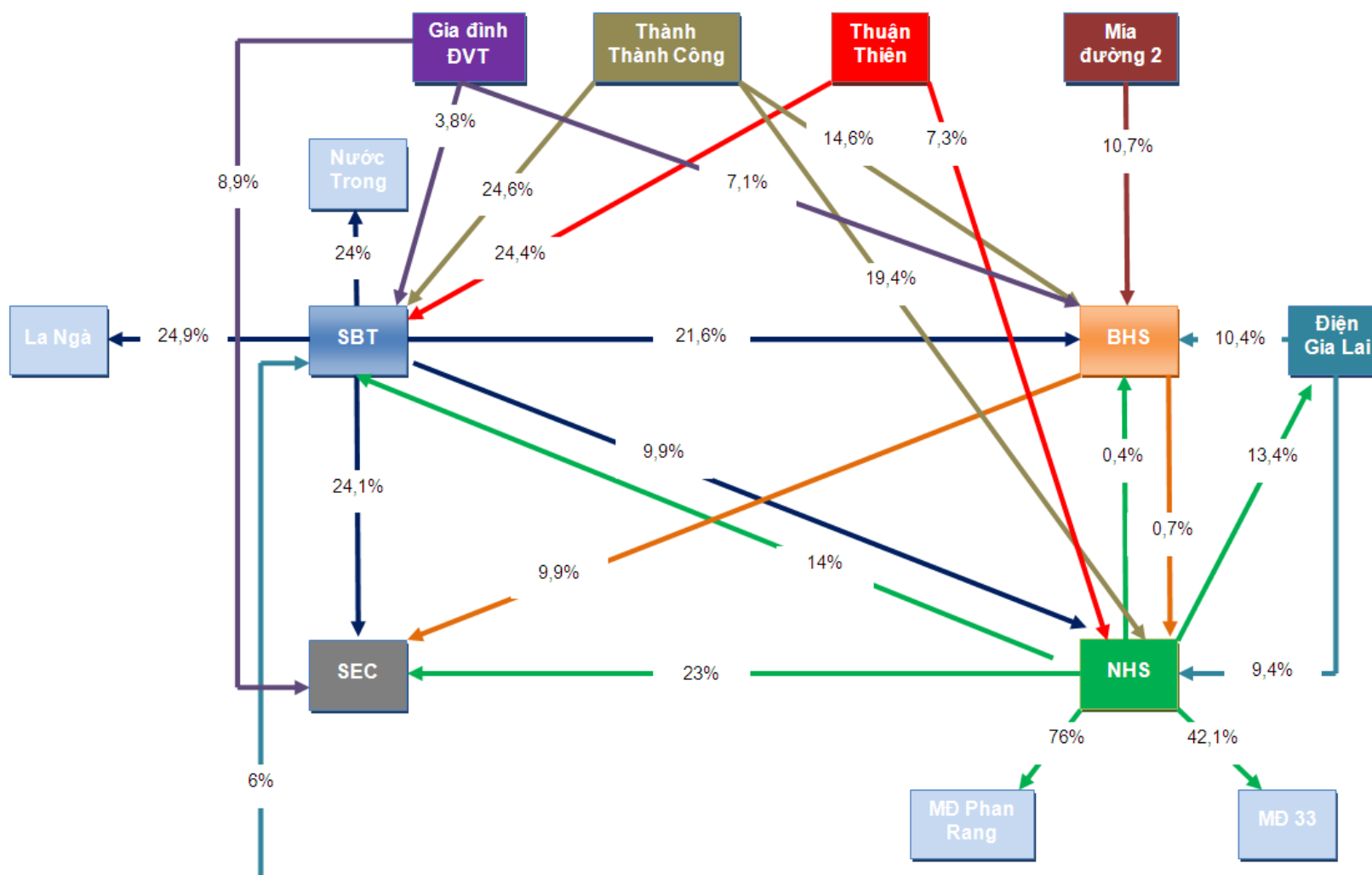
- Xem xét khả năng tiêu thụ tại các thị trường khác ngoài Lào

Phụ lục 1: Tổng hợp khuyến nghị các doanh nghiệp trong ngành

Mã	Công ty	Sàn GD	Giá thị trường	Giá mục tiêu 12 tháng	Khuyến nghị	SLCPĐLH	KLGD bình quân 3 tháng	Sở hữu nước ngoài	EPS		P/E		BV trailing	P/B trailing
									trailing	forward	trailing	forward		
SBT	CTCP Mía đường Thành Công Tây Ninh	HSX	12.000	13.700	THÊM	143.506.160	392.989	15,4%	1.773	1.790	6,77	6,70	13.256	0,91
BHS	CTCP Đường Biên Hoà	HSX	11.700	10.400	GIẢM	62.994.918	118.343	6,9%	678	1.308	17,26	8,94	13.481	0,87
LSS	CTCP Mía đường Lam Sơn	HSX	10.800	9.200	GIẢM	51.500.000	135.276	15,9%	743	1.120	14,54	9,64	25.076	0,43
NHS	CTCP Đường Ninh Hoà	HSX	10.900	12.700	THÊM	60.750.000	264.672	4,8%	1.659	1.695	6,57	6,43	14.733	0,74
SLS	CTCP Mía Đường Sơn La	HNX	27.900	36.300	MUA	6.800.000	6.273	2,2%	7.483	7.260	3,73	3,84	26.463	1,05

Mã	Công ty	Doanh thu (Tỷ đồng)			Lợi nhuận sau thuế (Tỷ đồng)			ROA (%)			ROE (%)			Tỷ suất LN gộp (%)			Tỷ suất LNST (%)		
		2011	2012	2013	2011	2012	2013	2011	2012	2013	2011	2012	2013	2011	2012	2013	2011	2012	2013
SBT	CTCP Mía đường Thành Công Tây Ninh	2.050,3	1.960,8	2.222,4	553,0	370,0	239,0	25,9%	15,0%	8,1%	31,0%	21,2%	13,5%	29,4%	18,5%	12,7%	27,0%	18,9%	10,8%
BHS	CTCP Đường Biên Hoà	2.566,0	3.045,8	2.930,0	147,2	119,2	37,4	10,8%	7,0%	1,7%	29,1%	21,3%	5,3%	10,5%	9,2%	8,2%	5,7%	3,9%	1,3%
LSS	CTCP Mía đường Lam Sơn	2025	1888,9	1847,4	413	37,2	41,6	23,0%	1,5%	1,7%	32,1%	2,7%	3,2%	30%	9%	12%	20,4%	2,0%	2,3%
NHS	CTCP Đường Ninh Hoà	782,5	934,6	1.044,4	80,4	81,2	100,8	15,8%	10,8%	7,2%	31,7%	20,0%	14,0%	18,3%	14,3%	15,4%	10,3%	8,7%	9,6%
SLS	CTCP Mía Đường Sơn La	365,3	593,0	575,1	34,7	69,1	50,9	16,7%	27,5%	20,0%	38,9%	53,4%	30,0%	17,8%	19,8%	15,8%	9,5%	11,7%	8,9%

Nguồn: FPTs tổng hợp; Bloomberg

Phụ lục 2: Ma trận sở hữu chéo các doanh nghiệp mía đường


Nguồn: FPTTS tổng hợp

Phụ lục 3: Các giống mía phổ biến trên cả nước

Giống mía	Nguồn gốc	Nơi trồng	Ưu điểm	Nhược điểm	Đặc điểm
Comus	Úc	ĐBSCL	Thích hợp đất phèn, thấp	Chịu hạn kém, dễ bị sâu đục	Năng suất: 80-100 tấn/ha Chín sớm (10-11 tháng), tỷ lệ đường khá
Co 775	Ấn Độ	ĐBSCL		Dễ bị sâu đục, xoắn cổ lá	
F156	Đài Loan	Đông Nam Bộ, Quảng Ngãi	Mọc khỏe, chịu hạn	Dễ bị sâu đục	Năng suất 70-100 tấn/ha Chín trung bình (11-12 tháng), tỷ lệ đường khá
MY 5514	Cu Ba	Đông Nam Bộ, miền Bắc	Mọc khỏe, sinh trưởng nhanh	Ra hoa	Năng suất 80-100 tấn/ha nếu thâm canh vùng cao Chín trung bình – muộn (12-14 tháng), tỷ lệ đường trung bình khá
VN 84 – 4137	Việt Nam	Cả nước	Mọc khỏe, nhiều cây, kháng sâu bệnh	Thân mía trung bình	Năng suất 70-100 tấn/ha nếu thâm canh vùng cao. Chín sớm, tỷ lệ đường cao
VN 84 – 2611	Việt Nam		Kháng sâu bệnh		
VN 84 – 196	Việt Nam		Sinh trưởng nhanh	Chịu hạn kém	
VĐ63 – 237	Trung Quốc		Mọc khỏe		Năng suất 70-100 tấn/ha nếu thâm canh Chín trung bình (12 tháng), tỷ lệ đường khá
VĐ 81 – 3254					Năng suất khá, khả năng để gốc trung bình Chín sớm và tỷ lệ đường cao
ROC1	Đài Loan	Miền Bắc và các nơi khác		Ra hoa mạnh và sớm	
ROC10				Dễ bị sâu đục	Năng suất rất cao nếu thâm canh
ROC16		Trồng phổ biến ở một số vùng mía	Mọc khỏe, ít ra hoa		Chín trung bình (11-12 tháng tuổi), tỷ lệ đường khá
K84-200	Thái Lan	Long An, TP.HCM và các nơi khác	Thích hợp đất phèn, thấp		Năng suất 80-100 tấn/ha Chín trung bình, tỷ lệ đường khá

Nguồn: FPTTS tổng hợp

Phụ lục 4: Kế hoạch sản xuất xuất vụ 2013/14 của các nhà máy đường cả nước

STT	Vùng	Diện tích có HD(Ha)	Năng suất (T/ha)	Chữ đường (CCS)	Công suất TK (TMN)	Sản lượng mía ép (T)	Sản lượng đường (T)	Tỷ lệ mía/đường
	CẢ NƯỚC	269.900	64		141.250	17.231.000	1.619.420	10,6
	Miền Bắc	19.504	52		12.800	1.006.000	112.800	8,9
1	Sơn Dương	5.380	50	10.0	3.500	269.000	27.000	10,0
2	Tuyên Quang	4.526	60	10.0	4.000	271.000	27.200	10,0
3	Cao Bằng	3.474	59	10.0	1.800	205.000	20.500	10,0
4	Sơn La	4.614	57	11.0	2.500	261.000	29.000	9,0
5	Hoà Bình	1.510	-	10.5	1.000		9.100	0,0
	Bắc Trung Bộ	65.240	60		31.700	3.888.000	392.300	9,9
6	Lam Sơn	17.000	71	10.0	10.500	1.200.000	125.000	9,6
7	Việt - Đài	12.340	61	10.0	6.000	750.000	75.000	10,0
8	Nông Cống	6.350	54	10.0	2.700	343.000	34.300	10,0
9	N.An-Tate&Lyle	19.950	52	10.0	8.400	1.040.000	102.500	10,1
10	Sông Lam	1.800	58	10.0	800	105.000	10.500	10,0
11	Sông Con	7.800	58	10.0	3.300	450.000	45.000	10,0
	Duyên hải miền trung	69.882	54		32.400	3.765.000	359.800	10,5
12	Phổ Phong	5.033	56	9.6	2.200	280.000	26.500	10,6
13	Bình Định	8.500	60	10.0	5.000	510.000	51.000	10,0
14	KCP Phú Yên	19.000	52	9.0	7.200	995.000	88.000	11,3
15	Tuy Hoà	6.000	50	9.7	2.300	300.000	29.000	10,3
16	Ninh Hoà	12.400	54	10.0	5.200	670.000	67.000	10,0
17	Khánh Hoà	15.194	50	10.5	8.000	760.000	76.000	10,0
18	Phan Rang	3.100	48	10.0	1.300	150.000	13.800	10,9
19	Sugar VN	655	153	9.0	1.200	100.000	8.500	11,8
	Tây Nguyên	39.780	54		19.700	2.133.000	217.000	9,8
20	Gia Lai	9.200	59	10.0	3.500	543.000	54.000	10,1
21	Kon Tum	2.980	67	10.0	1.700	200.000	22.000	9,1
22	333 Đắc Lắc	6.900	49	10.0	2.500	340.000	34.000	10,0
23	Đắc Nông	4.700	53	9.0	2.000	250.000	27.000	9,3
24	An Khê	16.000	50	10.0	10.000	800.000	80.000	10,0
	Đông Nam Bộ	31.119	73		19.500	2.261.000	193.870	11,7
25	La Ngà	5.500	57	9.1	2.200	313.000	26.870	11,6
26	Biên Hoà Trị An	3.123	99	9.0	2.500	308.000	27.000	11,4
27	Biên Hòa TN	4.650	95	8.5	4.000	440.000	37.000	11,9
28	Bourbon TN	15.176	66	8.7	9.800	1.000.000	85.000	11,8
29	Nước Trong	2.670	75	9.0	1.000	200.000	18.000	11,1
	ĐBSCL	44.375	94		25.150	4.178.000	343.650	12,2
30	Hiệp Hoà	4.200	88	8.5	2.000	370.000	28.000	13,2
31	Sóc Trăng	4.500	89	9.5	2.500	400.000	35.000	11,4
32	Bến Tre	3.620	88	8.9	2.000	320.000	26.500	12,1
33	Cần Thơ	12.867	93	9.5	6.500	1.200.000	105.000	11,4
34	Long Mỹ Phát	3.658	96	8.5	2.500	350.000	25.000	14,0
35	Kiên Giang	1.600	75	8.4	1.000	120.000	9.500	12,6
36	Cà Mau	2.270	57	8.6	1.000	130.000	10.650	12,2
37	Trà Vinh	3.660	106	10.3	2.650	388.000	35.000	11,1
38	NIVL	8.000	113	8.5	5.000	900.000	69.000	13,0

Nguồn: Agroinfo

Phụ lục 5: Hiệu quả hoạt động các doanh nghiệp mía đường trên thế giới (12M-trailing)

Mã	Doanh nghiệp	Quốc gia	Biên lãi gộp	Biên EBITDA	Biên lãi từ HĐKD	Biên lãi ròng
CZZ US Equity	COSAN LTD	Brazil	14,9%	N/A	3,5%	1,5%
SZU GR Equity	SUEDZUCKER AG	Đức	N/A	13,2%	12,3%	5,6%
SAVOLA AB Equity	SAVOLA	Ả Rập Xê Út	18,6%	9,2%	6,9%	6,5%
TATE LN Equity	TATE & LYLE PLC	Anh	N/A	13,3%	10,7%	7,2%
2108 JP Equity	NIPPON BEET SUGAR MFG CO LTD	Nhật Bản	25,6%	6,6%	2,4%	1,8%
SLCE3 BZ Equity	SLC AGRICOLA SA	Brazil	22,1%	21,7%	12,7%	8,1%
LEDE AR Equity	LEDESMA S.A.A.I.	Argentina	32,5%	11,1%	9,1%	1,8%
CARTAVC1 PE Equity	CARTAVIO SAA	Peru	24,4%	23,6%	16,1%	8,2%
LAREDOC1 PE Equity	EMP AGROINDUSTRIAL LAREDO-CM	Peru	28,5%	27,0%	21,9%	13,9%
AGRO US Equity	ADECOAGRO SA	Nam Phi	18,6%	19,7%	9,8%	-0,9%
SHRS IN Equity	SHREE RENUKA SUGARS LTD	Ấn Độ	N/A	14,7%	6,1%	-3,6%
ILV SJ Equity	ILLOVO SUGAR LTD	Nam Phi	N/A	N/A	17,0%	8,0%
000070 KS Equity	SAMYANG HOLDINGS CORP	Hàn Quốc	17,4%	5,5%	4,5%	-11,3%
DCMS IN Equity	DCM SHRIRAM LTD	Ấn Độ	N/A	10,0%	7,3%	3,7%
2109 JP Equity	MITSUI SUGAR CO LTD	Nhật Bản	21,7%	8,6%	4,3%	5,5%
BJH IN Equity	BAJAJ HINDUSTHAN LTD	Ấn Độ	N/A	10,6%	2,2%	-7,4%
KSL TB Equity	KHON KAEN SUGAR INDUSTRY PCL	Thái lan	22,8%	15,9%	8,9%	9,4%
Trung bình			22,5%	14,1%	9,2%	3,4%

Mã	Doanh nghiệp	Quốc gia	Nợ/Giá trị doanh nghiệp	Nợ/Vốn CSH	EBITDA/chi phí lãi vay
CZZ US Equity	COSAN LTD-CLASS A SHARES	Brazil	157,0%	35,4%	3,39
SZU GR Equity	SUEDZUCKER AG	Đức	32,3%	30,5%	15,02
SAVOLA AB Equity	SAVOLA	Ả Rập Xê Út	20,1%	43,6%	9,59
TATE LN Equity	TATE & LYLE PLC	Anh	21,6%	46,4%	15,17
2108 JP Equity	NIPPON BEET SUGAR MFG CO LTD	Nhật Bản	43,4%	15,4%	28,90
SLCE3 BZ Equity	SLC AGRICOLA SA	Brazil	40,2%	35,4%	4,42
LEDE AR Equity	LEDESMA S.A.A.I.	Argentina	39,4%	39,3%	2,51
CARTAVC1 PE Equity	CARTAVIO SAA	Peru	0,0%	0,0%	7,53
LAREDOC1 PE Equity	EMP AGROINDUSTRIAL LAREDO-CM	Peru	24,7%	16,0%	10,23
AGRO US Equity	ADECOAGRO SA	Nam Phi	51,3%	34,4%	1,70
SHRS IN Equity	SHREE RENUKA SUGARS LTD	Ấn Độ	87,9%	85,3%	1,85
ILV SJ Equity	ILLOVO SUGAR LTD	Nam Phi	19,3%	25,1%	6,64
000070 KS Equity	SAMYANG HOLDINGS CORP	Hàn Quốc	17,4%	10,4%	3,69
DCMS IN Equity	DCM SHRIRAM LTD	Ấn Độ	67,8%	51,0%	3,65
2109 JP Equity	MITSUI SUGAR CO LTD	Nhật Bản	22,7%	19,8%	48,37
BJH IN Equity	BAJAJ HINDUSTHAN LTD	Ấn Độ	83,0%	66,9%	0,75
KSL TB Equity	KHON KAEN SUGAR INDUSTRY PCL	Thái lan	49,7%	57,3%	3,68
Trung bình			45,7%	36,0%	9,83

Nguồn: Bloomberg

DIỄN GIẢI VỀ MỨC KHUYẾN NGHỊ ĐẦU TƯ

Mức khuyến nghị trên dựa vào việc xác định mức chênh lệch giữa giá trị mục tiêu so với giá trị thị trường hiện tại của mỗi cổ phiếu nhằm cung cấp thông tin hữu ích cho nhà đầu tư trong thời gian đầu tư 12 tháng kể từ ngày đưa ra khuyến nghị.

Mức kỳ vọng 18% được xác định dựa trên mức lãi suất trái phiếu Chính phủ 12 tháng cộng với phần bù rủi ro thị trường cổ phiếu tại Việt Nam.

Khuyến nghị	Diễn giải
Kỳ vọng 12 tháng	
Mua	Nếu giá mục tiêu cao hơn giá thị trường trên 18%
Thêm	Nếu giá mục tiêu cao hơn giá thị trường trong khoảng 7% đến 18%
Theo dõi	Nếu giá mục tiêu so với giá thị trường từ -7% đến 7%
Giảm	Nếu giá mục tiêu thấp hơn giá thị trường trong khoảng -7% đến -18%
Bán	Nếu giá mục tiêu thấp hơn giá thị trường trên -18%

TUYÊN BỐ MIỄN TRÁCH NHIỆM

Các thông tin và nhận định trong báo cáo này được cung cấp bởi FPTTS dựa vào các nguồn thông tin mà FPTTS 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 FPTTS. Nhà đầu tư sử dụng báo cáo này tự chịu trách nhiệm về quyết định của mình.

FPTTS 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.

Các thông tin có liên quan đến chứng khoán khác hoặc các thông tin chi tiết liên quan đến cổ phiếu này có thể được xem tại <https://ezsearch.fpts.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
 Tầng 2 - Tòa nhà 71 Nguyễn Chí Thanh,
 Quận Đống Đa, Hà Nội
 ĐT: (84.4) 37737070 / 2717171
 Fax: (84.4) 37739058

Công ty Cổ phần Chứng khoán FPT
Chi nhánh Tp. Hồ Chí Minh
 136 – 138 Lê Thị Hồng Gấm, P. Nguyễn
 Thái Bình, Q.1, Tp. HCM
 ĐT: (84.8) 62908686
 Fax: (84.8) 62910607

Công ty Cổ phần Chứng khoán FPT
Chi nhánh Tp. Đà Nẵng
 Số 100 Quang Trung, Phường Thạch Thang,
 Quận Hải Châu, Tp. Đà Nẵng
 ĐT: (84.511) 3553666
 Fax: (84.511) 3553888