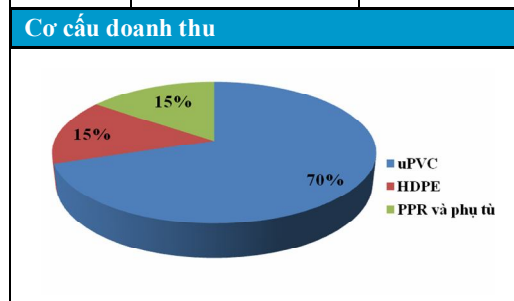


Ngày 30/12/2009	
Giá đóng cửa	110,000
P/E	6.61
Giá mục tiêu	126,000

Thông tin cơ bản	
Loại sản phẩm	ống nhựa
Vốn sở hữu (tỷ VND)	543
Vốn hóa thị trường (tỷ VND)	2,253
Tỷ lệ khối ngoại (%)	31.7
Tỷ lệ quốc hữu (%)	37.1
Tỷ lệ HDQT (%)	

Xếp loại gần nhất		
Ngày xuất bản	Đóng cửa hôm qua	Xếp loại



**Tên công ty** CTY NHỰA TIỀN PHONG  
**Khuyến nghị** MUA

## Khuyến nghị đầu tư

Nhựa Tiền Phong hiện đang là công ty đứng đầu trong lĩnh vực sản xuất ống nhựa xây dựng với thị phần chiếm 65% miền Bắc và 25% cả nước. Công ty luôn duy trì được tốc độ tăng trưởng doanh thu và lợi nhuận bền vững, cộng với tình hình tài chính lành mạnh và luôn có chính sách dự trữ nguyên vật liệu linh hoạt nhằm chủ động trong quá trình sản xuất.

Những năm qua công ty đã và đang chứng tỏ vị thế ngày càng lớn mạnh của mình trong ngành nhựa đặc biệt là ống nhựa xây dựng. Tốc độ tăng trưởng doanh thu trung bình 5 năm gần đây trên 25%, vượt qua thời kỳ khó khăn vẫn duy trì ổn định. Trong giai đoạn xây dựng cơ sở hạ tầng, ngành ống nhựa còn rất nhiều tiềm năng phát triển.

Dựa trên những phân tích và tính toán, chúng tôi đưa ra mức giá mục tiêu cho cổ phiếu NTP là 126,000 VND và khuyến nghị nhà đầu tư xem xét mua vào đối với cổ phiếu NTP.

## Những điểm chú ý

- Nhựa Tiền Phong hiện đang là doanh nghiệp đứng đầu trong ngành nhựa.
- Ngành nhựa là ngành có tốc độ tăng trưởng cao, trung bình 10 năm đạt 15%-20%.
- Mức độ cạnh tranh của các doanh nghiệp trong ngành nhựa hiện nay không cao.
- Công ty duy trì tốc độ tăng trưởng doanh thu cũng như lợi nhuận khá cao và ổn định trong thời gian dài.
- Với những dự án đang thực hiện, hứa hẹn mang lại nguồn thu lớn cho công ty trong tương lai.

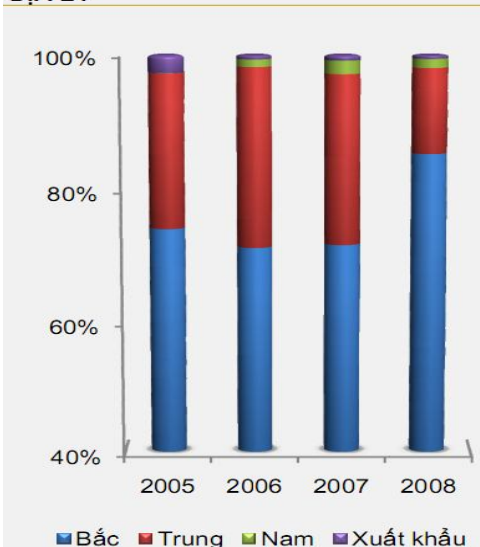
Chỉ tiêu	Q4-08	Q1-09	Q2-09	Q3-09	Q4-09(E)	2009F	2010F
Doanh thu (triệu đồng)	227,322	279,691	404,996	405,274	446,877	1,536,838	1,923,506
Tăng trưởng (%)	-10.96%	23.04%	44.80%	0.07%	10.27%	40.42%	25.16%
Tỷ lệ lợi nhuận gộp trên doanh thu (%)	23.36%	34.74%	41.55%	39.85%	37.00%	38.54%	32.98%
Tỷ lệ lợi nhuận trên doanh thu (%)	4.38%	22.23%	30.28%	29.17%	24.43%	26.82%	22.64%
Lợi nhuận sau thuế (triệu đồng)	10,376	54,404	106,800	103,432	95,708	360,344	381,941
Tăng trưởng (%)	-79.42%	424.33%	96.31%	-3.15%	-7.47%	133.37%	5.99%
EPS (Đồng)	479	2,511	4,929	4,773	4,417	16,629	17,626

## GIỚI THIỆU CÔNG TY

Tên công ty : Công ty Cổ phần Nhựa Tiền Phong  
 Tên viết tắt : TIFOPLAST  
 Mã giao dịch : NTP Sàn giao dịch: HASTC  
 Địa chỉ : Số 2 An Đà, Quận Ngô Quyền, Hải Phòng.  
 Điện thoại : (84-31) 852073  
 Website : www.nhuatienphong-tifoplast.com.vn

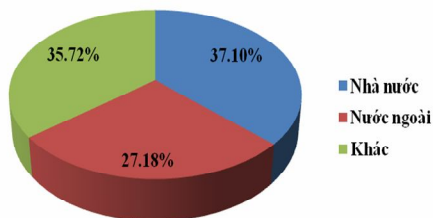
*Hoạt động chính là sản xuất ống nhựa phục vụ cho ngành xây dựng với sản phẩm chủ lực là ống nhựa uPVC.*

**CƠ CẤU DOANH THU THEO KHU VỰC ĐỊA LÝ**



*Thị trường Miền Bắc công ty chiếm 65% thị phần, đóng góp 85% doanh thu.*

**Thành phần sở hữu**



Công ty cổ phần nhựa Tiền Phong tiền thân là Công ty Nhựa Thiếu niên Tiền phong được thành lập năm 1960. Năm 2004, công ty thực hiện cổ phần hoá thành công theo hình thức bán bớt phần vốn Nhà nước và huy động tăng vốn điều lệ lên 90 tỷ đồng và chính thức được niêm yết trên sàn HASTC vào tháng 10 năm 2006.

Vào thời điểm mới thành lập, công ty chủ yếu sản xuất các mặt hàng nhựa phục vụ cho thiếu niên nhi đồng. Tuy nhiên, nhằm chủ động đáp ứng nhu cầu thị trường, công ty đã mạnh dạn từ bỏ mặt hàng truyền thống từng nổi tiếng một thời nhưng hiệu quả thấp để chuyển sang sản xuất các sản phẩm ống nhựa phục vụ nhu cầu các ngành cấp thoát nước, công nghiệp xây dựng, cầu đường, hóa chất, địa chất, dầu khí, hệ thống thoát nước thải tại các khu đô thị, khu công nghiệp, nước tưới tiêu trong nông, lâm nghiệp,...

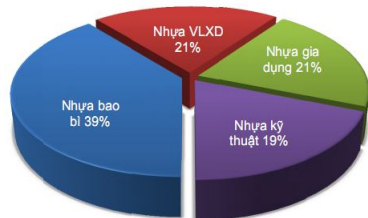
Hoạt động chính của NTP là sản xuất các loại ống nhựa phục vụ cho ngành xây dựng. Chiếm khoảng 65% thị phần miền Bắc (Đóng góp 85% tổng doanh thu) và 25% thị phần cả nước. Sản phẩm của NTP được chia làm 4 nhóm chính: ống nhựa uPVC (đóng góp hơn 70% doanh thu), ống nhựa HDPE (đóng góp 10% doanh thu), ống nhựa PPR và nhóm sản phẩm phụ tùng. Bên cạnh đó, công ty cũng đang triển khai các dòng sản phẩm mới như sản phẩm Pallet, chủng loại Profile, cửa nhựa lõi thép,... để đa dạng hóa sản phẩm cũng như đáp ứng nhu cầu ngày càng cao của khách hàng. Tất cả các sản phẩm của Công ty được sản xuất trên dây chuyền thiết bị thế hệ mới nhất và hiện đại nhất của châu Âu như Đức, Ý, ...

Mạng lưới phân phối được xây dựng không chồng chéo và hoạt động hiệu quả nhằm phát huy tối đa năng lực cạnh tranh. Cho đến nay, NTP đã xây dựng mạng lưới rộng khắp nước nhưng chủ yếu vẫn tập trung ở miền Bắc do đây là thị trường truyền thống của công ty. Hiện nay công ty đang mở rộng vào Nam và sang Lào với những dự án liên doanh công ty đóng góp 51% vốn nhằm đáp ứng nhu cầu thị trường ngày càng tăng.

Cổ đông lớn nhất là Tổng Công ty Đầu tư và Kinh doanh vốn Nhà nước, với phần vốn góp chiếm 31.1%, tương đương với 80,397,330,000 VND, tỷ lệ của cổ đông nước ngoài là 27.18% và phần còn lại là cổ đông trong nước và nhân viên công ty.

## PHÂN TÍCH NGÀNH

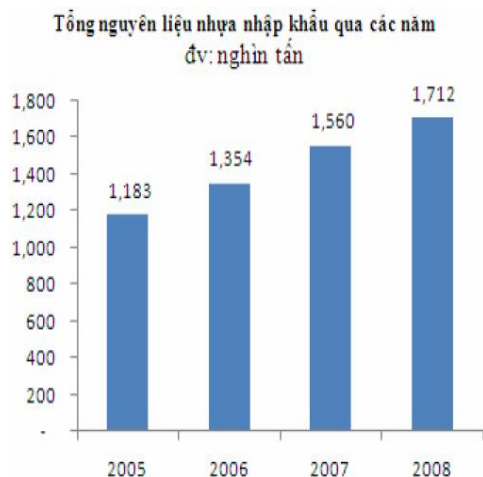
*Ngành nhựa đang phát triển trên tất cả lĩnh vực với những sản phẩm đa dạng.*



Nguồn: Vinaplast

*Là ngành có tốc độ tăng trưởng cao, trung bình 10 năm đạt 15%-20%.*

*Về mặt bản chất vẫn là ngành gia công, chi phí nguyên vật liệu đầu vào cao và chịu ảnh hưởng của tỷ giá cũng như biến động giá dầu.*



Ngành nhựa Việt Nam hiện đang đầu tư và phát triển trên tất cả các lĩnh vực với cơ cấu sản phẩm đa dạng và được chia làm 4 nhóm ngành chính:

- ✓ Nhóm sản phẩm nhựa bao bì: chiếm 39% thị phần bao gồm các công ty đại diện: Nhựa Tân Tiên (TTP), Nhựa Tân Hóa (VKP), Bao Bì Nhựa Sài Gòn (SPP)
- ✓ Nhóm sản phẩm dùng trong vật liệu xây dựng: Chiếm khoảng 21% thị phần, tiêu biểu như Nhựa Tiền Phong (NTP), Nhựa Bình Minh (BMP), nhựa Đồng Nai (DNP), Nhựa Đồng Á.
- ✓ Nhóm sản phẩm nhựa gia dụng: cũng chiếm khoảng 21% thị phần, được đóng góp bởi các công ty như Nhựa Tân Đại Hưng (TPC), Kỹ Nghệ Đô Thành (DTT), Nhựa Tân Phú (TPP).
- ✓ Nhóm sản phẩm nhựa kỹ thuật cao: chiếm khoảng 19% thị phần, đại diện có CTCP Nhựa Y Tế (Mediplast).

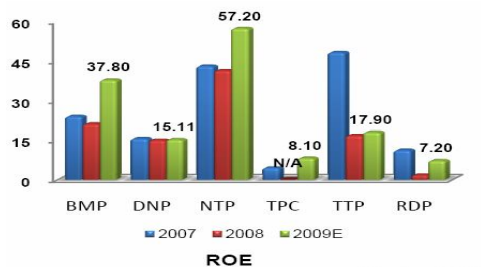
Nhựa là một trong những ngành non trẻ và có tốc độ tăng trưởng khá cao, theo thống kê tốc độ tăng trưởng của ngành trong 10 năm qua đạt 15% - 20%, đặc biệt 3 năm liên tiếp vừa qua là 30%. Tiềm năng tăng trưởng của ngành vẫn còn rất lớn. So với các nước khác và mức độ trung bình trên thế giới, chỉ số chất dẻo trên đầu người ở VN còn khá thấp. Trong năm 1990 chỉ số này là 1kg/người, tăng lên 25kg/người vào năm 2005 và mục tiêu đến 2010 là 40kg/người. Hơn nữa, với tình hình hồi phục của kinh tế, tốc độ tăng trưởng được cải thiện, ngành xây dựng dự kiến đạt mức tăng trưởng trung bình trong 5 năm tới 15%/năm, (Đây là thị trường tiêu thụ chính của các Doanh nghiệp nhựa) mở ra cơ hội tăng trưởng tốt trong tương lai cho ngành.

Tuy nhiên, bản chất của ngành nhựa vẫn là ngành gia công, chi phí nguyên vật liệu chiếm 70% - 75% giá thành sản phẩm. Tỷ lệ nguyên liệu đầu vào nhập khẩu tới 80% , vì vậy biến động của tỷ giá hối đoái ảnh hưởng trực tiếp đến kết quả kinh doanh của doanh nghiệp.

Năm 2008, giá hạt nhựa tăng cao, có lúc lên tới 1,800USD – 2,000USD/tấn, sau đó lại giảm xuống còn 800 - 900 USD/tấn, đây là nguyên nhân mang lại lợi nhuận lớn cho các DN nhựa. Hiện nay giá hạt nhựa đã tăng gần bằng 30% so với đầu năm lên 1,100USD – 1,200USD/tấn. Trong thời gian tới, dự kiến do sự phục hồi của nền kinh tế, giá dầu có xu hướng tăng dẫn đến giá nhựa cũng sẽ tăng sẽ làm giảm tỷ suất lợi nhuận của những công ty trong ngành.

Hiện nay, trong nước chỉ có khoảng 3 DN sản xuất nguyên liệu đầu vào cho ngành nhựa với tổng công suất khoảng 400,000 tấn/năm, đáp ứng một phần rất nhỏ cầu trong nước. Nhiều dự án sản xuất nguyên liệu cho ngành nhựa đang được đầu tư xây dựng như dự án nhà máy sản xuất PP1, PP2, nhà máy sản xuất PE,...Nếu thực hiện đúng tiến độ thì đến hết 2010 các nhà máy mới này có thể nâng tổng công suất lên 1.2 triệu tấn/năm. Do đó có thể giúp DN chủ động hơn trong nguồn cung cấp nguyên liệu đầu vào.

**Tỷ suất sinh lời của các doanh nghiệp trong ngành khá hấp dẫn.**



Nguồn: SBBS

**Duy trì tỷ lệ nợ thấp giúp doanh nghiệp ít chịu ảnh hưởng của biến động lãi suất.**

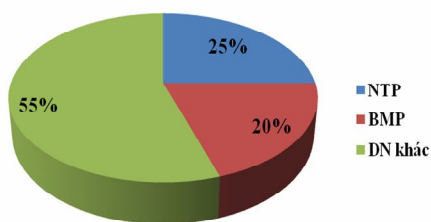
Tỷ suất sinh lời của các doanh nghiệp khá hấp dẫn khi chỉ số ROA và ROE trong những năm gần đây luôn được duy trì mức cao ngay cả trong suy thoái kinh tế, điều này cho thấy hiệu quả sử dụng tài sản khá tốt do qui mô đầu tư cho hoạt động sản xuất không cao nên làm tốc độ quay vòng của sản phẩm cao và khả năng thu hồi vốn nhanh. Năm 2008, mức ROA và ROE của toàn thị trường thấp đạt tương ứng khoảng 5.8% và 14.7%, trong khi các doanh nghiệp trong ngành có tỷ suất cao hơn hẳn (BMP: ROA 18%, ROE 21.1%; NTP: ROA 21.1%, ROE 41.3%; TTP: ROA 13.1%, ROE 18.6%).

Việc duy trì tỷ lệ nợ vay ở mức không cao đã giúp cho doanh nghiệp trong ngành ít bị ảnh hưởng bởi biến động lãi suất và áp lực thanh toán, tạo sự tăng trưởng ổn định trong điều kiện kinh tế chưa phục hồi hoàn toàn. Trong năm 2008, tỷ số nợ/tổng tài sản trung bình toàn thị trường là 58.4% trong khi đối với ngành nhựa chỉ số này chỉ là 29.53%. Việc tăng lãi suất cơ bản trong tương lai dự báo sẽ không ảnh hưởng nhiều cho ngành. Đồng thời, các doanh nghiệp trong ngành còn có thể tăng tỷ lệ đòn bẩy tài chính để nâng cao hiệu quả kinh doanh cũng như xoay vòng vốn tốt hơn nhằm tăng lợi nhuận. Vì vậy, với tiềm năng tăng trưởng tốt và triển vọng lợi nhuận cao, cổ phiếu ngành nhựa trở nên hấp dẫn cả về đầu tư ngắn hạn lẫn dài hạn.

## PHÂN TÍCH CẠNH TRANH

**Mức độ cạnh tranh của các doanh nghiệp trong ngành nhựa hiện nay không cao.**

Thị phần ngành nhựa



**Công ty đang củng cố thị trường truyền thống và mở rộng thị trường mới với các dự án liên doanh.**

Mức độ cạnh tranh của các doanh nghiệp trong ngành nhựa hiện nay không cao do tính phân bố địa lý, phân khúc thị trường và nhu cầu tiêu thụ còn lớn. Hầu hết các doanh nghiệp đều có những sản phẩm đa dạng và ở những phân khúc thị trường cũng như khu vực địa lý khác nhau với những khách hàng truyền thống nên sự cạnh tranh trực tiếp khá thấp.

Xét về năng lực sản xuất và quy mô thì hiện nay Nhựa Tiền Phong là nhà sản xuất ống nhựa lớn nhất tại Việt Nam (chiếm 25% thị phần), sau đó là nhựa Bình Minh với 20% thị phần – đây cũng là đối thủ cạnh tranh chính của công ty. Tuy nhiên, do phân bố địa lý nên thị trường chủ lực của 2 công ty không chồng lấp, Bình Minh chiếm ưu thế ở phía Nam còn Tiền Phong giữ vị trí dẫn đầu phía Bắc. Các đơn vị sản xuất khác không có tính cạnh tranh cao về giá cũng như chất lượng sản phẩm với Nhựa Tiền Phong. Về hàng nhập khẩu, sự cạnh tranh cũng không đáng ngại do chi phí vận chuyển cao.

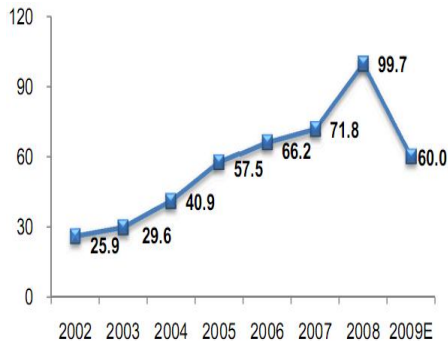
Miền Bắc chiếm khoảng 65% thị trường tiêu thụ của NTP và đóng góp khoảng 85% vào tổng doanh thu của công ty. Thị trường miền Trung, miền Nam và xuất khẩu chiếm tỷ lệ khá khiêm tốn do khoảng cách địa lý và tính công kênh của mặt hàng ống nhựa. NTP đang có kế hoạch mở rộng thị trường tiêu thụ thông qua việc góp vốn thành lập công ty Nhựa Tiền Phong Phía Nam và công ty liên doanh Nhựa Tiền Phong – SMP tại Lào (với cùng tỷ lệ góp vốn là 51%) nhằm mục tiêu cung ứng sản phẩm cho thị trường phía nam, thị trường Lào và các nước lân cận.



## PHÂN TÍCH SWOT

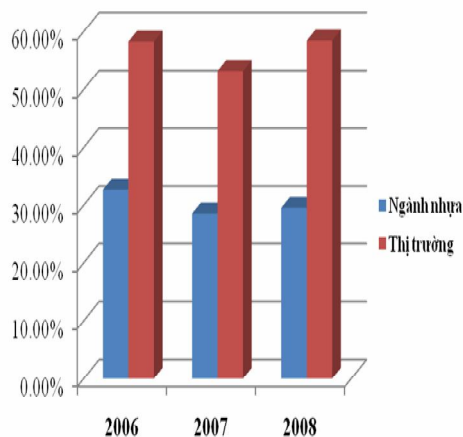
*Lợi thế cạnh tranh của công ty được duy trì dựa trên những điểm mạnh sẵn có, cộng với cơ hội mở rộng có thể khắc phục điểm yếu và vượt qua thách thức.*

### Biến động giá dầu thô trung bình (USD)



Nguồn: SBBS tổng hợp

### So sánh tỷ lệ nợ/tài sản



### Điểm mạnh

- Thương hiệu nhựa Tiền Phong đã và đang khẳng định chỗ đứng vững chắc trên thị trường.
- Chiến lược đầu tư đúng đắn, rõ ràng, có trọng tâm với các thiết bị máy móc thuộc thế hệ hiện đại nhất.
- Tình hình tài chính lành mạnh.
- Đội ngũ cán bộ lãnh đạo, nhân viên nhiều kinh nghiệm trong nghề.

### Điểm yếu

- Phần lớn nguyên vật liệu của công ty được nhập khẩu từ nước ngoài, nên chịu ảnh hưởng từ biến động giá nguyên vật liệu trên thế giới.
- Chưa khai thác hết tiềm năng trong nước và thị trường nước ngoài.
- Cơ sở vật chất chưa đáp ứng được sự mở rộng của quy mô.

### Cơ hội

- Kinh tế Việt Nam vẫn được đánh giá là có tiềm năng tăng trưởng lớn trong tương lai nên nhu cầu sản phẩm công ty còn mở rộng.
- Sản phẩm phục vụ cho ngành xây dựng, ngành có tốc độ tăng trưởng cao và nhiều tiềm năng.
- Thị trường nước ngoài vẫn đang trong đà khai thác.
- Sản phẩm nhựa phục vụ ngành công nghệ cao đang là hướng đi có nhiều hội tốt cho tăng trưởng doanh thu công ty.
- Mạng lưới tiêu thụ rộng khắp nước.

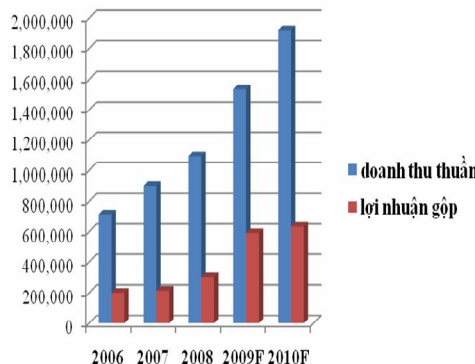
### Thách thức

- Biến động giá nguyên vật liệu nhựa trong thời gian tới có xu hướng tăng. Nếu giá nguyên vật liệu tăng mạnh trong ngắn hạn, giá bán công ty chưa điều chỉnh kịp thời sẽ ảnh hưởng đến thu nhập của cty.
- Cạnh tranh sẽ ngày càng khốc liệt với các doanh nghiệp nước ngoài khi những điều kiện về gia nhập WTO được thực thi.
- Tình trạng hàng giả, hàng kém chất lượng, hàng lậu, hàng nhái vẫn đang tràn lan.

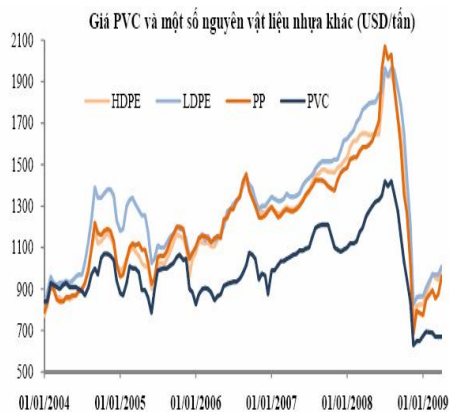
Cơ cấu vốn an toàn, trong tương lai có thể nâng hiệu quả kinh doanh bằng việc sử dụng đòn bẩy tài chính. Biến động giá nguyên vật liệu nếu được dự báo chính xác không những không gây ảnh hưởng nhiều mà còn làm tăng thu nhập công ty. Hiện nay việc khai thác thị trường mới đang được công ty triển khai, với thương hiệu đã có, kỳ vọng vào khả năng thành công của những thị trường này. Tính cạnh tranh của nhựa Tiền Phong dù trên thị trường truyền thống hay thị trường mới đều được đảm bảo bởi những thế mạnh trên.

## PHÂN TÍCH TĂNG TRƯỞNG

*Công ty duy trì tốc độ tăng trưởng doanh thu cũng như lợi nhuận khá cao và ổn định trong thời gian dài.*



*Tỷ suất lợi nhuận cao vẫn được duy trì trong bối cảnh giá nguyên liệu đang trên đà tăng.*



Nguồn: Platemart

Công ty luôn duy trì được tốc độ tăng trưởng doanh thu và lợi nhuận ổn định qua các năm. Năm 2008, tuy tình hình kinh tế thế giới suy thoái nhưng Nhựa Tiền Phong vẫn hoạt động khá tốt với lợi nhuận sau thuế đạt 154.407 tỷ VND tăng 23% so với năm trước. Đặc biệt 9 tháng đầu năm 2009 đã có sự tăng trưởng vượt bậc trong doanh thu và lợi nhuận. Cụ thể, so với cùng kỳ năm trước, doanh thu tăng trên 50% và lợi nhuận gộp lẫn lợi nhuận sau thuế đều đạt mức tăng trưởng trên 100%. Đây là con số rất ấn tượng, nâng tỷ lệ lãi trên Tổng tài sản (ROA) lên 35% và ROE đạt mức gần 50%. Trong khi tỷ lệ này của trung bình ngành lần lượt là 13.57% và 19.49%.

Kết thúc 3 quý đầu năm 2009, doanh thu thuần của NTP đạt 1,089.9 tỷ đồng, tăng 25.7% so với cùng kỳ năm 2008 và hoàn thành 96.5% kế hoạch năm 2009; lợi nhuận sau thuế đạt 264.6 tỷ đồng, tăng 87.2% so với cùng kỳ năm 2008 và vượt 66.4% kế hoạch năm, EPS đạt 12,213 đồng. Có được kết quả khả quan này là vì thị trường tiêu thụ chính của công ty đang khởi sắc trở lại do gói kích cầu của chính phủ ưu tiên xây dựng cơ sở hạ tầng. Quý 4 thường là mùa cao điểm của xây dựng nên doanh thu của công ty sẽ tiếp tục duy trì ở mức cao, ước tính đạt 447 tỷ nâng tổng doanh thu cả năm lên 1,539 tỷ, tăng 40% so với 2008. Với dự báo nhu cầu đối với vật liệu xây dựng trong năm 2010 tiếp tục tăng, doanh thu 2010 sẽ ở mức 1,927 tỷ, tăng tương ứng 25% so với 2009.

Lợi nhuận ròng của NTP trong 3 quý đầu năm đạt 264,6 tỷ, tăng 87,2% so với cùng kỳ năm trước và gấp 3 lần tốc độ tăng của doanh thu. Sau khi chạm đáy vào Q1/2009, giá nguyên liệu có xu hướng tăng trở lại cùng với sự phục hồi của giá dầu. Đến giữa Q3, giá hạt PVC và các nguyên liệu nhựa khác đã tăng khoảng 10% so với Q2 do tác động của giá dầu và nhu cầu cao từ thị trường Trung Quốc. Sau đó, giá nguyên liệu giảm dần cho đến cuối quý, và do đó, giá của nguyên liệu tồn kho của NTP cũng giảm theo. Tuy nhiên, công ty vẫn duy trì được mức doanh thu và lợi nhuận tương đương Quý 2.

Cuối quý 3, NTP đã trữ được lượng hàng tồn kho đủ cho hoạt động sản xuất trong khoảng 45 ngày. Đến đầu tháng 10 năm 2009, NTP tiếp tục nhập hàng và đã trữ được một lượng hàng tồn kho tương đối lớn, đủ cho nhu cầu sản xuất của cả Q4. Giá của lượng nguyên liệu tồn kho này khá thấp, khoảng 850 USD/ tấn, không chênh lệch nhiều so với Q3. Với đầu vào thấp sẽ duy trì được tỷ suất lợi nhuận cao cho cuối năm nay và đầu năm sau. Dự kiến với sự hồi phục của nền kinh tế thế giới và đồng Dollar, giá dầu sẽ có xu hướng tăng, chi phí đầu vào của công ty sẽ tăng nhẹ trong 2 quý cuối năm 2010, tuy nhiên sự hồi phục này chưa thật sự mạnh mẽ, trong khi giá bán đầu ra của công ty vẫn duy trì mức cao từ năm trước, do đó không ảnh hưởng nhiều đến tỷ suất lợi nhuận của công ty.

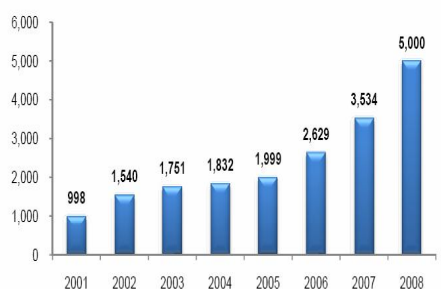
**Tăng trưởng ngành xây dựng và bất động sản sẽ là cầu kéo tăng trưởng ngành ống nhựa xây dựng.**

Hơn nữa, với nguồn cầu ngày càng cao cho ngành xây dựng, các vật liệu bằng nhựa hiện đang rất được ưa chuộng do tính bền và nhẹ. Khi thoát ra khỏi giai đoạn khủng hoảng, sự tăng trưởng trong ngành xây dựng và bất động sản sẽ là cầu kéo tăng trưởng ngành nhựa xây dựng. Với vị thế gần như độc quyền trong phân khúc ống nhựa xây dựng, NTP hứa hẹn sẽ còn phát triển mạnh trong tương lai trên lĩnh vực truyền thống cũng như những lĩnh vực và thị trường mới.

## TRIỂN VỌNG KINH DOANH

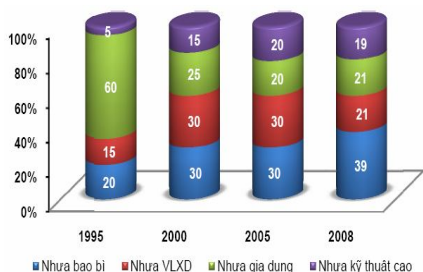
**Cầu sản phẩm nhựa nói chung và ống nhựa xây dựng nói riêng còn rất lớn.**

Hình 4: Tổng giá trị sản lượng ngành nhựa (triệu USD)



Nguồn: Vinaplast

**Công ty hiện đang xây dựng và sắp di dời nhà máy về địa điểm mới nhằm đáp ứng nhu cầu tăng công suất tăng sản**



Nguồn: Vinaplast

**Dự án bất động sản hứa hẹn mang lại nguồn thu lớn.**

Như đã phân tích ở trên, nhựa là ngành công nghiệp đang trong giai đoạn tăng trưởng, hoạt động ngành nhựa đặc biệt phụ thuộc vào sự phát triển của ngành xây dựng. Nước ta là nước đang ở trong giai đoạn phát triển, nhu cầu xây dựng cơ sở hạ tầng là rất lớn, do đó cầu nhựa xây dựng còn rất cao. Bên cạnh việc củng cố thị trường truyền thống trong nước, công ty cũng đang nhắm đến các ngách thị trường khác với những sản phẩm đa dạng, việc mở rộng mạng lưới phân phối trong cũng như ngoài nước sẽ mang lại nguồn thu mới cho công ty trong thời gian tới.

Khi nguồn nguyên liệu đầu vào được nội địa hóa, công ty sẽ chủ động hơn trong việc dự trữ hàng tồn kho, lập kế hoạch sản xuất và ổn định giá thành thị trường.

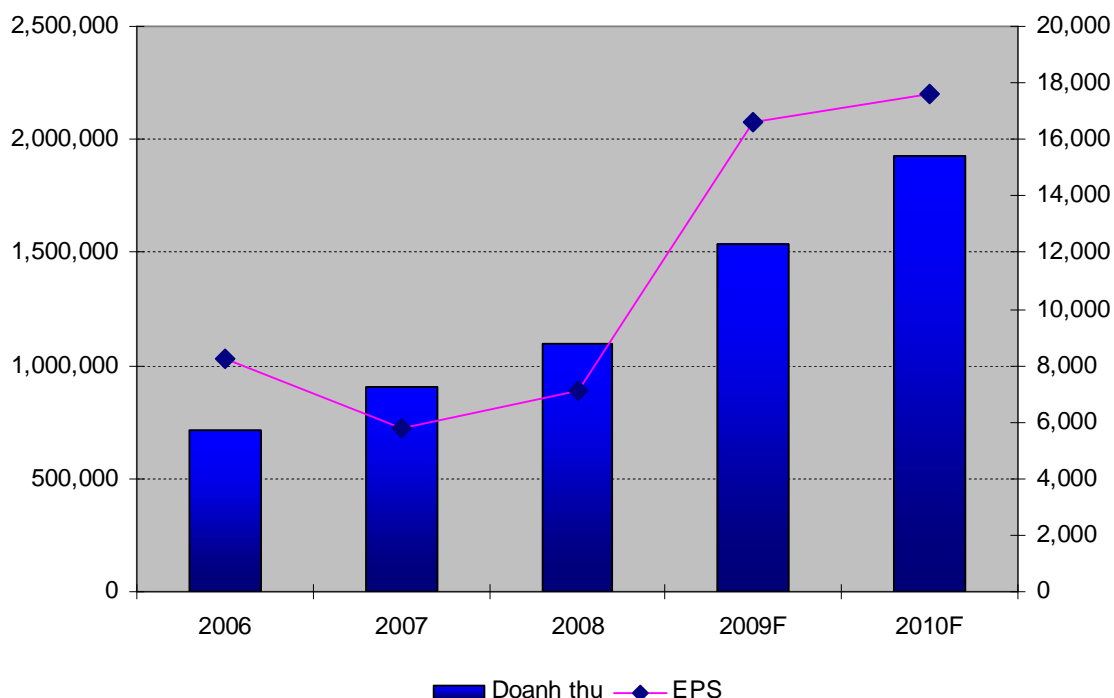
Với tỷ lệ nợ thấp như hiện nay (27.5%), công ty có thể nâng cao hiệu quả sử dụng vốn bằng việc tăng đòn bẩy tài chính, tăng vòng quay vốn, để đạt được ROE cao hơn mức hiện nay.

Công suất thiết kế của nhà máy vào khoảng 35 triệu tấn, đã nâng cấp và đang được mở rộng để đáp ứng nhu cầu đang tăng lên của thị trường thông qua việc di dời nhà máy hiện hữu và đầu tư thêm dây chuyền sản xuất. NTP dự tính di dời nhà máy hiện hữu đến một mảnh đất rộng 13.6 ha tại quận Dương Kinh. Tổng đầu tư của dự án di dời nhà máy khoảng 200 tỷ. Bước đầu, NTP sẽ di dời phân xưởng HDPE đến địa điểm mới trong tháng 11/2009 do đây là phân xưởng chiếm diện tích lớn nhất. Đồng thời, NTP đang tiến hành mua 3 dây chuyền sản xuất trị giá 30 tỷ đồng. Sau khi đưa các dây chuyền này vào hoạt động, công suất hàng năm của NTP sẽ tăng từ 60,000 tấn lên 70,000 tấn.

Dự án bất động sản xây dựng tại vị trí nhà máy hiện hữu sau khi hoàn tất việc di dời hứa hẹn sẽ khá hấp dẫn trong dài hạn. Sau khi di dời nhà máy sang địa điểm mới, NTP dự tính sử dụng mảnh đất hiện hữu để phát triển dự án bất động sản. Mặc dù vẫn chưa có thông tin về chi tiết của dự án là sẽ xây dựng cao ốc văn phòng hay căn hộ nhưng với vị trí thuận lợi đây sẽ là nguồn thu lớn cho công ty trong tương lai.

Với những triển vọng trên, Nhựa Tiền Phong có thể được tin tưởng sẽ tiếp tục duy trì vị trí dẫn đầu của mình trong ngành nhựa và vươn ra trên thị trường thế giới.

## TĂNG TRƯỞNG DOANH THU VÀ EPS



## PHÂN TÍCH TỶ LỆ

	2006	2007	2008	2009(F)	2010(F)
<b>Tăng trưởng (%)</b>					
Doanh thu	15.61%	26.08%	21.17%	40.42%	25.16%
Lợi nhuận gộp	30.48%	6.55%	39.33%	97.32%	7.09%
Lợi nhuận kinh doanh	17.11%	5.53%	22.94%	167.59%	5.67%
Lãi sau thuế	17.05%	5.46%	23.09%	133.37%	5.99%
<b>Phân tích khả năng lợi nhuận (%)</b>					
Tỷ lệ lợi nhuận gộp trên doanh thu	28.20%	23.78%	27.35%	38.47%	32.91%
Tỷ lệ lợi nhuận HĐKD trên doanh thu	16.57%	13.87%	14.07%	22.23%	22.64%
Tỷ lệ lợi nhuận sau thuế trên doanh thu	16.60%	13.89%	14.11%	23.45%	19.86%



## **KHUYẾN CÁO**

Nội dung bản tin này do Công ty Cổ phần Chứng khoán Miền Nam (MNSC) cung cấp chỉ mang tính chất tham khảo. Mặc dù mọi thông tin đều được thu thập từ các nguồn tin đáng tin cậy, nhưng MNSC không đảm bảo tuyệt đối độ chính xác của thông tin và không chịu trách nhiệm đối với bất kỳ vấn đề nào liên quan đến việc sử dụng bản tin này.

Các ý kiến, dự báo và ước tính chỉ thể hiện quan điểm của người viết tại thời điểm phát hành, báo cáo chỉ nhằm mục đích cung cấp thông tin tham khảo chứ không mang tính chất mời chào mua hay bán và nắm giữ bất cứ cổ phiếu nào.

Báo cáo này là tài sản của Công ty Cổ phần Chứng khoán Miền Nam (MNSC). Không ai được phép sao chép, tái sản xuất, phát hành cũng như tái phân phối báo cáo này vì bất cứ mục đích nào nếu không có sự đồng ý của MNSC. Xin vui lòng ghi rõ nguồn khi trích dẫn các thông tin trong báo cáo này.

## **PHÒNG PHÂN TÍCH CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN MIỀN NAM**

**Tô Bình Quyền** (Trưởng phòng Phân Tích MNSC)  
[quyen.to@miennamstocks.com.vn](mailto:quyen.to@miennamstocks.com.vn)

**Jerry Chen** (Chuyên gia cao cấp)  
[jerry.c@miennamstocks.com.vn](mailto:jerry.c@miennamstocks.com.vn)

**Lưu Niệm Dân**  
[dan.luu@miennamstocks.com.vn](mailto:dan.luu@miennamstocks.com.vn)

**Đặng Thị Khánh Duyên**  
[duyen.dang@miennamstocks.com.vn](mailto:duyen.dang@miennamstocks.com.vn)

**Huỳnh Thị Diệu Linh**  
[linh.huynh@miennamstocks.com.vn](mailto:linh.huynh@miennamstocks.com.vn)

**Phạm Hoàng Lợi**  
[loi.pham@miennamstocks.com.vn](mailto:loi.pham@miennamstocks.com.vn)

**Nguyễn Ngọc Quỳnh Như**  
[nhu.nguyen@miennamstocks.com.vn](mailto:nhu.nguyen@miennamstocks.com.vn)

**Dương Thị Thu Thảo**  
[thao.duong@miennamstocks.com.vns](mailto:thao.duong@miennamstocks.com.vns)

## **LIÊN HỆ**

**Phòng Phân tích – Công ty cổ phần chứng khoán Miền Nam**

Địa chỉ: Tòa nhà N'ORCH lầu 2, 170 – 172 -172E, Bùi Thị Xuân, Q.1, Tp.HCM

Tel: (848) 2556518 – Fax (848) 2556519

Email: [info@miennamstocks.com.vn](mailto:info@miennamstocks.com.vn)

Website : [www.mnsc.vn](http://www.mnsc.vn)