



Thành lập năm 1982, CPH năm 2008

Áp 2 Phước Hòa- Phú Giáo- Bình Dương.

Tel: 0650 - 3657106 Fax: 0650 - 3657110

Chủ tịch HĐQT: ông Lê Phi Hùng

Tổng giám đốc: ông Nguyễn Văn Tân

Website: <http://www.phuruco.vn>

Số lượng CBCNV:

Lĩnh vực kinh doanh

**Nhựa cao su sợi**

Ngành nghề kinh doanh

**Cao su tự nhiên**

Hoạt động chính

**Trồng trọt và chế biến cao su tự nhiên**

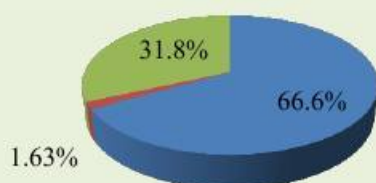
Ngày chào sàn: 18/08/2009, sàn HOSE

#### Thông tin giao dịch

Giá hiện tại (đ)	27.000
SLCP lưu hành (triệu cp)	78.49
Giá trị vốn hóa (tỷ đ)	2119.23
P/E	2.7
P/B	1.1
GTGD tb 3 tháng (tỷ đ)	2.14
Sở hữu nước ngoài	14%
Beta	1.46

#### Cơ cấu cổ đông (%)

- Tập đoàn Công nghiệp Cao su Việt Nam
- Cổ phiếu quỹ
- Khác



(Nguồn: Báo cáo Thường niên 2011, ABS tổng hợp)

## CÔNG TY CỔ PHẦN CAO SU PHƯỚC HÒA

Ngày 05/10/2012

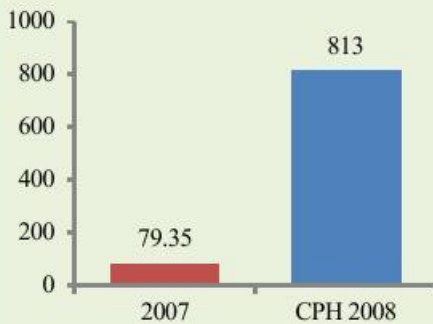
### ĐIỂM NHẤN ĐẦU TƯ

- ✚ PHR có quy mô về diện tích và sản lượng khai thác thuộc top 5 ở Việt Nam, nhưng năng suất khai thác chưa cao, đứng sau cả DPR và TRC do hầu hết cây cao su đã khá già.
- ✚ PHR có mức tăng trưởng cao và ổn định nhờ chiến lược đầu tư hợp lý, khả năng quản lý kinh doanh tốt.
- ✚ PHR được hưởng ưu đãi về thuế, gồm thuế thu nhập DN, thuế sử dụng đất nông nghiệp, và vốn vay đầu tư phát triển do đặc trưng của lĩnh vực khai thác cây cao su tự nhiên.
- ✚ PHR đã tiến hành khai thác cao su ở Campuchia; sản phẩm chủ lực hiện nay là SVR50 và SVR60, ngoài ra còn có sản phẩm mủ latex.
- ✚ PHR có hiệu suất sinh lời ROE, ROA, lợi nhuận trên mỗi cổ phiếu cao, ổn định. Trong khi đó, khả năng thanh toán cao tạo điều kiện cho doanh nghiệp hoạt động an toàn về vốn.
- ✚ Thanh khoản cao nhất so với các mã trong ngành và các chỉ số P/E, P/B đều đang ở mức thấp hơn ngành. PHR thích hợp cho cả đầu tư ngắn hạn và dài hạn.

### Thông tin Tài chính cơ bản

Năm	2009	2010	2011	6T/12
DT	1,068	2,030	2,583	976
LNTT	351	662	1,003	348
LNST	267	503	827	264
EPS	3,287	6,348	10,118	9,887
Trả Cổ tức				
VĐL	813.0	813.0	813.0	813.0
VCSH	1,159.0	1,284.4	1,761.5	1,881.9
TTS	1,869.0	2,305.4	3,088.3	3,085.9
Nợ DH	8	51	51	51
BV	12,507	15,798	21,667	23,977
LNST/DT	25.0%	24.8%	32.0%	31.9%
ROE	26.2%	41.1%	54.0%	44.1%
ROA	14.5%	24.1%	30.5%	26.6%
Nợ/VCSH	0.6	0.8	0.7	0.6
TSLĐ/Nợ	1.0	0.9	1.2	1.3
Vay/VCSH	0.07	0.14	0.16	0.22

### Quá trình tăng vốn điều lệ (tỷ đồng)



(Nguồn: Báo cáo Tài chính, ABS tổng hợp)

#### Tên Công ty con

Công ty TNHH Phát triển Cao su Phước Hòa  
Kampong Thom (100%)

CTCP Cao su Trường Phát (70%)

CTCP Khu CN Tân Bình (80%)

#### Tên Công ty liên kết

CTCP Khu CN Nam Tân Uyên (37,22%)

Công ty TNHH Đầu tư Cơ sở Hạ tầng VRG  
(29,04%)

(Nguồn: Báo cáo Tài chính, ABS tổng hợp)

#### Nhà máy chế biến

#### Công suất

Nhà máy chế biến Bô Lá (1 dây chuyền mù cốm)	6.000 tấn/năm
Nhà máy chế biến mù ly tâm	3.000 tấn/năm
Nhà máy chế biến Cua Paris (2 dây chuyền mù cốm và 1 dây chuyền mù tạp)	18.000 tấn/năm

(Nguồn: Phuruco)

## THÔNG TIN CHUNG

### Quá trình hình thành và phát triển

Tiền thân của Công ty là đồn điền cao su Phước Hòa, sau ngày Miền Nam hoàn toàn giải phóng, đổi tên thành Nông trường Cao su Quốc Doanh Phước Hòa. Năm 1982, Công ty Cao su Phước Hòa được Tổng cục Cao su Việt Nam thành lập và đến năm 1993, Công ty Cao su Phước Hòa được thành lập lại theo quyết định số 142NN/QĐ ngày 04/03/1993 của Bộ trưởng Bộ Nông nghiệp & Công nghiệp thực phẩm (nay là Bộ Nông nghiệp & Phát triển nông thôn), là doanh nghiệp nhà nước trực thuộc Tập đoàn Công nghiệp Cao su Việt Nam.

Ngành nghề kinh doanh chính gồm: Trồng cây cao su; khai thác và chế biến mủ cao su; Kinh doanh cao su; Thu mua mủ nguyên liệu; Bán lẻ xăng dầu; Mua bán gỗ cao su; Chế biến gỗ cao su; Thi công xây dựng và sửa chữa cầu đường, công trình giao thông và khu dân cư; Xây dựng công trình dân dụng, công nghiệp; Đầu tư, xây dựng, kinh doanh cơ sở hạ tầng kỹ thuật khu công nghiệp; Kinh doanh địa ốc. Kinh doanh phát triển nhà và các công trình dịch vụ khu công nghiệp; Và đầu tư tài chính.

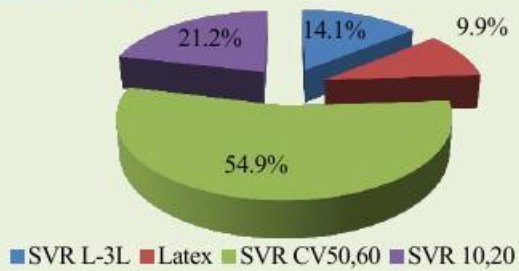
### Quy mô năng lực sản xuất kinh doanh

PHR có tổng diện tích đất cao su thuộc nhóm đầu của ngành cao su Việt nam, với 15.277ha và diện tích khoán cao du tiêu điền là 1.000ha. Nguyên liệu sản xuất được hàng năm khoảng hơn 20.000 tấn/năm, đáp ứng khoảng 70% nhu cầu của công ty.

Hiện tại công ty đang có 3 nhà máy chế biến mủ đạt công suất 27.000 tấn/năm với 4 dây chuyền chế biến mủ: 2 dây chuyền sản xuất mủ nước được cải tạo từ năm 1994 và 1997, 1 dây chuyền sản xuất mủ tạp đầu tư năm 2001 và 1 dây chuyền sản xuất mủ ly tâm đầu tư năm 2003. Với dây chuyền sản xuất được đầu tư đồng bộ, công nghệ tiên tiến để sản xuất ra những sản phẩm đảm bảo chất lượng.



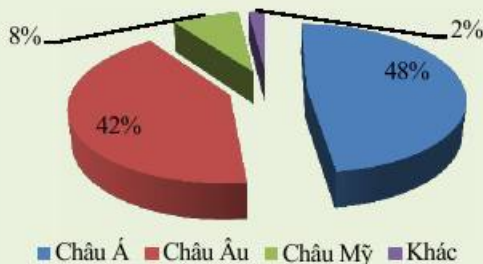
### Cơ cấu Sản phẩm



### Cơ cấu doanh thu tiêu thụ sản phẩm

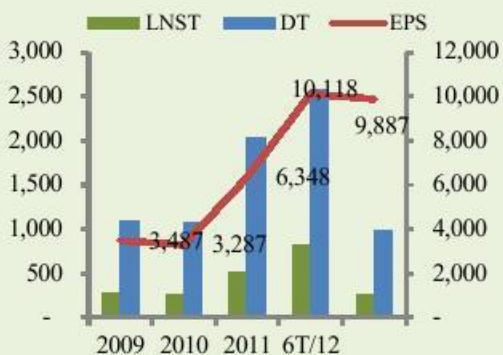


### Thị trường xuất khẩu



(Nguồn: Phuruco.com.vn, ABS tổng hợp)

### Doanh thu, lợi nhuận (tỷ đồng), EPS



(Nguồn: Báo cáo Tài chính, ABS tổng hợp)

## HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

### Cơ cấu sản phẩm

PHR hiện nay đã chủ động được khoảng 70% nguyên liệu mủ cao su, phần còn lại được thu mua từ bên ngoài. PHR có độ tự chủ về nguyên liệu kém hơn DPR và chưa có kế hoạch mở rộng cho đến năm 2015. Sản phẩm chủ lực của PHR là mủ cao su SVR50 và SVR60 (chiếm khoảng 55% cơ cấu sản phẩm), ngoài ra là các sản phẩm mủ SVR L, SVR 3L, mủ Latex, và mủ SVR10, SVR20. Các sản phẩm đều được áp dụng theo tiêu chuẩn quản lý chất lượng ISO 9001-2008.

### Thị trường tiêu thụ

Thị trường tiêu thụ chính của PHR là xuất khẩu, trong đó xuất khẩu trực tiếp đem về 37,5% doanh thu, còn ủy thác xuất khẩu đem về 29,3% doanh thu. Phần còn lại, khoảng 33,2% doanh thu, là từ thị trường trong nước.

Sản phẩm của PHR được xuất khẩu đi các nước: Nhật Bản, Trung Quốc, Đài Loan, Hàn Quốc, Ấn Độ, Đức, Thổ Nhĩ Kỳ, Ý, Bỉ, Tây Ban Nha, Hy Lạp, Cộng hòa Séc, Mỹ, Brasil, Canada, Argentina, Mexico, Úc...

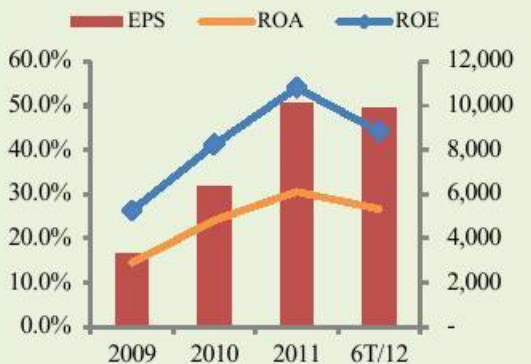
### Kết quả sản xuất kinh doanh

Trải qua giai đoạn khủng hoảng kinh tế mà đây là năm 2009, PHR vẫn duy trì được doanh thu và lợi nhuận ở mức cao và tương đương các năm trước, doanh thu đạt trung bình 1000 tỷ đồng còn lợi nhuận đạt khoảng 280 tỷ đồng. Trong năm 2010, cùng với sự phục hồi của nền kinh tế nói chung, PHR đã được kết quả rất ấn tượng, cả doanh thu và lợi nhuận đều tăng gấp đôi năm trước.

Năm 2011 công ty tiếp tục giữ vững đà tăng trưởng và hoàn thành vượt kế hoạch. Sản lượng khai thác đạt 20.807,826 tấn mủ qui khô, đạt 104% kế hoạch năm; năng suất vườn cây bình quân đạt 2,01 tấn/ha (6 năm liền). Trong năm, công ty đã tiến hành tiêu thụ 25.733,508 tấn thành phẩm trong tổng số 28,552 tấn mủ thành phẩm đạt tiêu chuẩn xuất khẩu, với giá bán bình quân đạt 94,49 triệu đồng/tấn tăng 48,87% so với năm 2010.

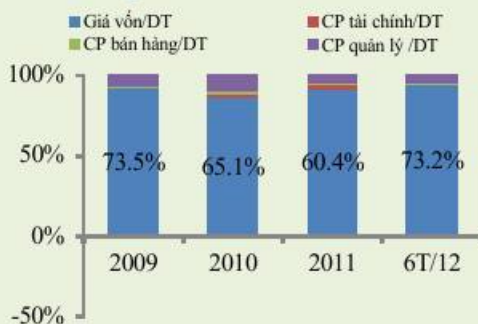


### Chỉ tiêu hiệu quả hoạt động



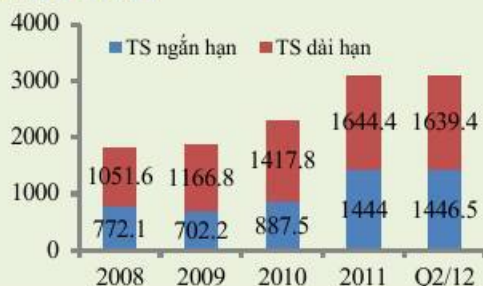
(Nguồn: Báo cáo Tài chính, ABS tổng hợp)

### Cơ cấu chi phí/Doanh thu



(Nguồn: Báo cáo Tài chính, ABS tổng hợp)

### Cơ cấu tài sản



Năm 2012, thời tiết diễn biến thất thường và việc phải thanh lý hơn 500 ha để trồng tái canh cũng ảnh hưởng đến sản lượng khai thác, doanh thu và lợi nhuận của PHR trong 6T/2012 so với cùng kỳ và kế hoạch đặt ra. Sản lượng khai thác chỉ đạt 33,3% kế hoạch, lợi nhuận trước thuế 6T/2012 so với 6T/2011 giảm gần 102 tỷ đồng, tương ứng giảm 32,65%. Nguyên nhân chủ yếu lợi nhuận giảm so với cùng kỳ là do giá bán bình quân 6T/2012 giảm, chỉ đạt 73,41 triệu đồng/tấn, giảm 22,3% so với năm 2011. Chính vì vậy, 4 quý gần nhất so với năm 2011 doanh thu đã giảm 9,2% còn EPS giảm 5,1%.

### Đánh giá hiệu quả hoạt động kinh doanh

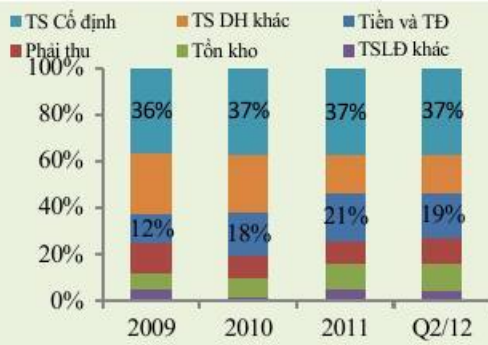
Chỉ số sinh lời trên vốn đầu tư (ROIC) bình quân qua 5 năm là 33,4%, cao nhất trong số các cổ phiếu niêm yết. Trong đó không có năm nào dưới 23%, đặc biệt đạt mức cao trong năm 2011 và 4 quý gần nhất, lần lượt là 47% và 41%. Chỉ số ROE và ROA thể hiện khả năng sinh lời đều đạt mức rất cao và có sự tăng trưởng vượt bậc của năm sau so với năm trước. Điều này cho thấy nguồn vốn chủ sở hữu và tài sản được sử dụng hiệu quả cao. Mặc dù, ROE và ROA giảm trong 4 quý gần đây do kết quả kinh doanh 6T/2012 không đạt như kế hoạch, nhưng vẫn duy trì ở mức cao, lần lượt là 47% và 27%.

### Kiểm soát chi phí

Giá vốn hàng bán là mức chi phí cao nhất trong tổng chi phí của DPR, chiếm bình quân khoảng 91,5%, tương đương khoảng 68% doanh thu. Trong 6T/2012, giá vốn hàng bán tăng cao, chiếm khoảng hơn 73% doanh thu, khiến lợi nhuận cũng giảm tương ứng. Chi phí quản lý và bán hàng vẫn được duy trì ở mức hợp lý, chiếm lần lượt 1% và 4,3% doanh thu.

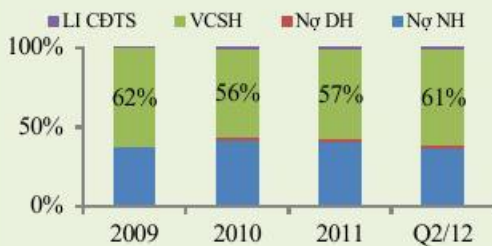
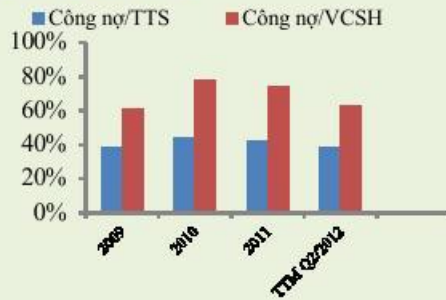
### Cơ cấu tài sản

Tổng tài sản tăng mạnh trong năm 2010 và 2011, lần lượt là 23,3% và 34%. Tuy nhiên, 6T/2012, tổng tài sản không tăng mà giảm nhẹ 0,1%. Trong đó tài sản dài hạn chiếm phần lớn, khoảng 53% tổng tài sản. Đây cũng là đặc thù của ngành do phải đầu tư dài hạn vào các rừng cao su, và máy móc sản xuất.



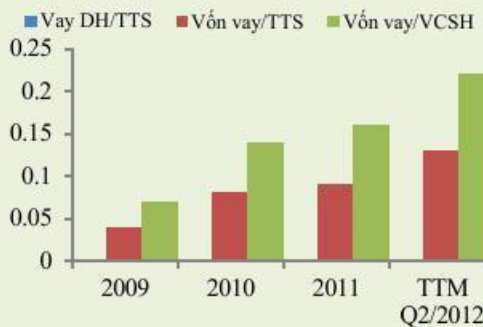
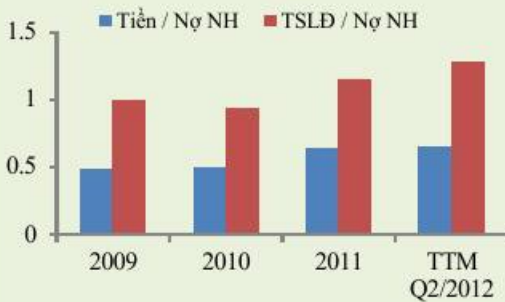
(Nguồn: Báo cáo Tài chính, ABS tổng hợp)

### Cơ cấu nguồn vốn



(Nguồn: Báo cáo Tài chính, ABS tổng hợp)

### Khả năng thanh toán



(Nguồn: Báo cáo Tài chính, ABS tổng hợp)

Tiền mặt và tương đương tiền được duy trì ở mức khá cao trong cơ cấu tài sản, chiếm 19%, tài sản cố định được duy trì ở mức 37%, lượng hàng tồn kho và các khoản phải thu đang tăng dần lên do khó khăn chung của nền kinh tế nhưng vẫn luôn duy trì ở mức thấp, cùng chiếm khoảng 11% tổng tài sản.

Nhìn chung, cơ cấu tài sản của PHR khá ổn định với tỷ lệ hợp lý đảm bảo cho công ty hoạt động an toàn.

### Nguồn vốn

PHR sử dụng nguồn vốn bên ngoài cao hơn so với các doanh nghiệp cùng niêm yết. Nguồn vốn vay hiện nay là 403 tỷ đồng, chiếm khoảng 36% nợ ngắn hạn và tương đương 37% tài sản lưu động đã loại trừ hàng tồn kho. Đáng chú ý là PHR có khoản lợi nhuận chưa phân phối rất lớn 814 tỷ đồng, đây là thế mạnh để công ty đẩy mạnh đầu tư hoạt động kinh doanh khi có cơ hội. Như vậy, PHR có cơ cấu nguồn vốn hợp lý, mức vay thấp và có đủ khả năng xử lý khi có sự cố xảy ra. Qua đó cho thấy tình hình tài chính của PHR là rất lành mạnh, đặc biệt trong bối cảnh khủng hoảng tài chính vừa qua.

### Khả năng thanh toán

PHR là một trong những doanh nghiệp trong ngành cao su tự nhiên sử dụng đòn bẩy tài chính cao nhất. Tuy vậy, nguồn vốn được sử dụng để kinh doanh vẫn chủ yếu là nguồn vốn chủ sở hữu. Khả năng thanh toán hiện hành chưa thật sự an toàn, khoảng 1, trong giai đoạn trước năm 2010. Tuy vậy, trong năm 2011 và đến thời điểm hiện nay, chỉ số này đã được tăng lên đáng kể đưa khả năng thanh toán của PHR về mức an toàn, đảm bảo cho công ty hoạt động hiệu quả. Ở thời điểm hiện tại, các chỉ số này lần lượt là 1,28 và 0,65.

Các hệ số thanh toán đều cho thấy công ty có khả năng thanh toán rất tốt và ổn định, đảm bảo cho PHR hoạt động hiệu quả và không chịu rủi ro về khả năng thanh toán.



## PHÂN TÍCH SWOT CÔNG TY

### Lợi thế

- PHR được hưởng ưu đãi về thuế, gồm thuế thu nhập DN, thuế sử dụng đất nông nghiệp, và vốn vay đầu tư phát triển.
- Sự cạnh tranh giữa các doanh nghiệp cùng ngành không cao do cung vẫn chưa đáp ứng đủ cầu, và nhu cầu xuất khẩu rất lớn.
- Rào cản gia nhập ngành lại khá khắt khe.

### Cơ hội

- Nhu cầu nhập khẩu cao su cùng với giá cao su thế giới không ngừng tăng lên.
- Diện tích đất để mở rộng trồng cao su trong nước còn rất lớn. Trong khi đó, ngành cao su Việt Nam đã đứng thứ 4 thế giới về khai thác và xuất khẩu.
- Đã mở rộng khai thác cao su sang Campuchia và khai thác mủ cao su latex.
- FED thực hiện QE3 đẩy giá cao su tăng mạnh

### Khó khăn

- Chất lượng mủ cao su ở Việt Nam còn kém nên khả năng cạnh tranh thấp, giá bán thường thấp hơn khoảng 10% so với các nước khác như Thái Lan, Malaysia...
- Thị trường xuất khẩu chính là Trung Quốc nên phụ thuộc và chính sách và kinh tế nước này, gặp khó khăn trong việc đàm phán giá bán.
- Vườn cây đang trong độ già cho năng suất ở mức trung bình.

### Thách thức

- Đối thủ cạnh tranh lớn và nhiều tiềm năng không thuộc VRG trong tương lai là HAG với diện tích vườn cao su lên đến 50,000ha và dự kiến mở rộng nâng lên 100,000ha trong tương lai.

## **NGÀNH CAO SU THIÊN NHIÊN**

Việt Nam là một trong những nước dẫn đầu thế giới về khai thác và xuất khẩu cao su. Diện tích trồng cao su đạt gần 850.000 ha với sản lượng khai thác hàng năm khoảng 811.600 tấn (2011). Mặc dù Việt Nam chỉ đứng thứ 5 về sản lượng khai thác và thứ 4 về sản lượng xuất khẩu nhưng năng suất khai thác cao su lại thuộc nhóm 3 nước dẫn đầu thế giới (tương đương với Thái Lan và chỉ sau Ấn Độ). Thị trường xuất khẩu cao su lớn nhất nay của nước ta là Trung Quốc, tiếp theo là Malaysia, Đài Loan, Ấn Độ ...

Tập đoàn Công nghiệp Cao su Việt Nam (VRG) đóng vai trò lớn trong chiến lược phát triển cây cao su ở Việt Nam. VRG đang quản lý 333.235 ha cao su phân bố từ Đông Nam bộ, Tây Nguyên, Duyên hải miền Trung cho đến miền núi phía Bắc. Ngoài 262.627 ha cao su trong nước, hiện VRG còn quản lý 70.608 ha cao su ở Lào, Campuchia và đang tiếp tục đầu tư mở rộng diện tích cao su ở cả trong nước lẫn ở nước ngoài.

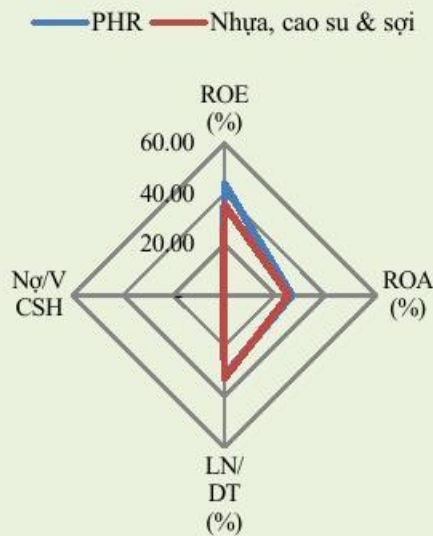
VRG hiện có 44 nhà máy, xí nghiệp và xưởng chế biến mủ cao su với tổng công suất thiết kế 433.000 tấn/năm. Sản phẩm cao su của VRG khá đa dạng và đảm bảo chất lượng quốc tế nên thị trường xuất khẩu khá rộng lớn, hiện xuất khẩu đến khoảng 70 quốc gia và vùng lãnh thổ trên thế giới.

Ngành cao su trong nước vẫn tiếp tục tăng trưởng trong năm 2012 nhưng giá cao su trong năm nay lại liên tục giảm và diễn biến thất thường. Chính vì vậy, trong 9 tháng đầu năm 2012, Việt Nam đã xuất khẩu được 700 tấn cao su, thu về 2,05 tỷ USD, tăng 32,6% về lượng nhưng giảm 10,1% về giá trị. Các thị trường xuất khẩu chính vẫn không ngừng gia tăng về lượng như Trung Quốc (tăng 10,1%), Malaixia (tăng 230%), Đài Loan (tăng 28,3%), Ấn Độ (tăng 400%)... Trong 3 tháng còn lại, giá cao su xuất khẩu sẽ tăng trở lại là cơ hội cho các doanh nghiệp ngành gia tăng doanh thu và lợi nhuận.

Định hướng cho sự phát triển của ngành cao su tới năm 2020 bao gồm chuyển đổi sản xuất cao su nguyên liệu và định

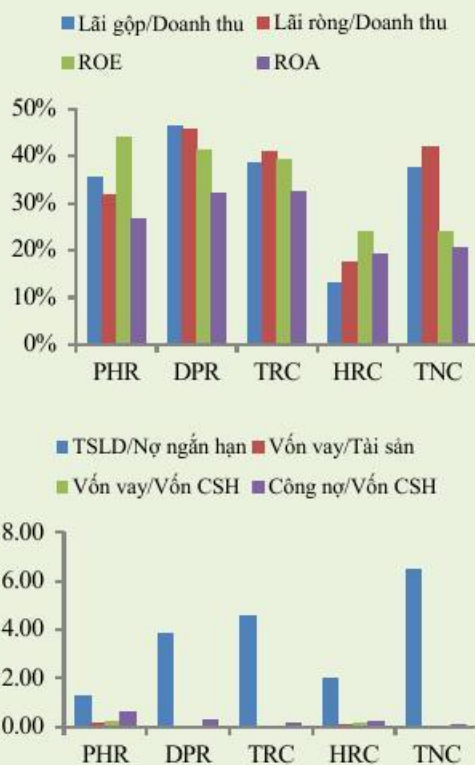


### So sánh với Ngành Nhựa Cao su & Sợi



(Nguồn: Báo cáo Tài chính, ABS tổng hợp)

### So sánh với Doanh nghiệp trong ngành



(Nguồn: Báo cáo Tài chính, ABS tổng hợp)

hướng phát triển sản xuất cao su công nghiệp, xuất khẩu cao su thành phẩm kết hợp với cao su nguyên liệu. Ngành công nghiệp chế biến cao su Việt Nam còn nhiều tiềm năng chưa tận dụng hết. Việc phát triển công nghiệp chế biến cao su giúp nâng cao giá trị thành phẩm, cũng là một trong những biện pháp đa dạng hóa thị trường giảm bớt sự lệ thuộc vào thị trường Trung Quốc, giúp giảm nhập khẩu các sản phẩm chế biến từ cao su.

### Vị thế của Công ty trong ngành

PHR là một trong những công ty thành viên của Tập đoàn Công nghiệp Cao su Việt Nam (VRG). Nếu xét về sản lượng và diện tích khai thác thì hiện nay PHR đứng thứ 5 với 10.754ha khai thác trên 16.800ha vườn (số liệu năm 2011), sản lượng đạt 20,000 tấn, đứng sau cao su Đồng Nai, Dầu Tiếng, Phú Riềng, Bình Long. Sản lượng khai thác cao su của PHR cũng thuộc mức cao, khoảng 2 tấn/ha, chỉ đứng sau Đồng Phú (DPR), Tây Ninh (TRC), Dầu Tiếng, Tân Biên, và Bình Long. Các doanh nghiệp cao su niêm yết còn lại có quy mô và năng suất khá thấp như Hòa Bình (HRC), và Thống Nhất (TNC).

Trong các doanh nghiệp niêm yết chỉ có DPR và TRC được xem là đối thủ của PHR cả về quy mô, năng lực và hiệu quả kinh doanh. Xét về khả năng sinh lời cũng như độ ổn định qua các năm cho thấy PHR đạt hiệu quả cao nhưng kém hơn DPR và tốt hơn TRC. Xét về khả năng thành toán và cơ cấu nguồn vốn cho thấy tất cả các doanh nghiệp đều sử dụng nguồn vốn chủ sở hữu để kinh doanh là chính, mức vay mượn được hạn chế ở mức rất thấp. Chính vì vậy, các doanh nghiệp ngành cao su đều có khả năng thanh toán cao và đảm bảo an toàn cho hoạt động của doanh nghiệp.



## TRIỂN VỌNG

**Kế hoạch 2012** (Nguồn: Báo cáo Thường niên 2011)

- ✓ Sản lượng khai thác: 19.500 tấn mù qui khô,
- ✓ Tiêu thụ 27.500 tấn (trong đó thu mua 6.000 tấn) với dự kiến giá bán 67 triệu đồng/tấn và giá thành tiêu thụ bình quân 48 triệu đồng/tấn;
- ✓ Tổng doanh thu đạt 2.042 tỷ đồng và lợi nhuận sau thuế đạt 386 tỷ đồng;
- ✓ Chia cổ tức 30%/mệnh giá cổ phần

**Tập trung vào các lĩnh vực trọng điểm**

- ✓ Tiếp tục duy trì năng suất vườn cây đạt 2 tấn/ha và nâng cao chất lượng sản phẩm với cơ cấu trên 50% là sản phẩm mù SVR CV, phù hợp công suất nhà máy công ty;
- ✓ Trồng tái canh kịp thời 583,39 ha, bảo đảm tỷ lệ sống 100% từ 4 tầng lá trở lên, thâm canh chăm sóc 3.667,61 ha vườn cây KTCB để sớm đưa vào khai thác;
- ✓ Tăng cường quản lý và đầu tư hiệu quả các dự án Công ty tham gia góp vốn, đặc biệt là các dự án trồng cao su tại Campuchia và Đắk Lắk;

## Đánh giá

6T/2012, PHR đã hoàn thành 47,9% kế hoạch doanh thu, 68,3% kế hoạch lợi nhuận (do kế hoạch đặt ra chỉ bằng 46,7% mức đạt được trong năm 2011) và 33,33% kế hoạch sản lượng khai thác. Giá cao su đã tăng mạnh trong thời gian 1 tháng qua sau khi FED thực hiện gói nới rộng định lượng QE3, và giá cao su sẽ còn tiếp tục tăng trong thời gian tới. Chính vì vậy, mặc dù mức tăng trưởng của PHR sẽ không tăng và chỉ dừng ở mức duy trì (theo lộ trình khai thác và kinh doanh đến năm 2014 của PHR) nhưng kế hoạch doanh thu và lợi nhuận của công ty sẽ đạt được trong năm nay.

## ĐỊNH GIÁ

✚ Các phương pháp được sử dụng để định giá: phương pháp chiết khấu dòng thu nhập dựa trên các diễn biến trong quá khứ, hiện tại và các dự đoán trong 5 năm tới, phương pháp P/E và phương pháp P/B so sánh với các doanh nghiệp trong ngành Nhựa Cao su Sợi. Tỷ trọng của các phương pháp tương ứng là 50%, 25% và 25%.

Phương pháp	Giá (đ)	Tỷ trọng (%)
<b>Chiết khấu thu nhập</b>	45,491	50
<b>P/E</b>	32,215	25
<b>P/B</b>	25,695	25
	<b>37,223</b>	

## KHUYẾN NGHỊ MUA

PHR là cổ phiếu có thể mua và nắm giữ với mục tiêu đầu tư giá trị, tuy nhiên nếu so với các doanh nghiệp cùng ngành đang niêm yết thì triển vọng đầu tư thấp hơn so với DPR.

## KHUYẾN CÁO

Báo cáo Phân tích Công ty nhằm mục đích đánh giá và đưa ra những khuyến nghị mang tính tham khảo, nhằm hỗ trợ khách hàng.

Các thông tin mà Báo cáo sử dụng được thu thập và xem xét với mức độ cẩn trọng tối đa có thể và dựa trên những nguồn mà ABS cho là đáng tin cậy. Tuy nhiên, ABS không chịu trách nhiệm về độ chính xác và đầy đủ của các thông tin trong Báo cáo này. Các ý kiến, nhận định, khuyến nghị chỉ thể hiện quan điểm chủ quan của người viết tại thời điểm phát hành, không được xem là quan điểm của ABS và có thể thay đổi mà không cần thông báo.

Báo cáo này chủ yếu cung cấp những thông tin, nhận định, khuyến nghị mang tính tổng hợp. Nhà đầu tư cần tự ra quyết định dựa trên tình hình tài chính, các mục tiêu đầu tư cụ thể và các điều kiện riêng của cá nhân.

ABS không chịu trách nhiệm về bất cứ thiệt hại nào liên quan đến việc khai thác và sử dụng các thông tin từ Báo cáo.

### Hội sở

101 Láng Hạ, Q. Đống Đa, Hà Nội  
Tel: (04) 35624626; Fax: (04) 36624864

### Chi nhánh Đà Nẵng

09 Yên Bái, Q. Hải Châu, tp. Đà Nẵng  
Tel: (0511) 3653992; Fax: (0511) 3653991

### Chi nhánh Bắc Ninh

10 Nguyễn Đăng Đạo, Tiên An, tp. Bắc Ninh  
Tel: (0241) 3893088; Fax: (0241) 3893087

### Chi nhánh Bắc Giang

1A Hùng Vương, TP Bắc Giang  
Tel: (0240) 3526222/3526989 Fax: (0240) 3526636

### Chi nhánh Huế

10/1 Lê Hồng Phong Thành phố Huế  
Tel: (054) 3831133 Fax: (054) 3831656

### PGD Trần Đăng Ninh

109, Trần Đăng Ninh, Cầu Giấy, Hà Nội  
Tel: (04) 37930490 Fax: (04) 37930490

### PGD Đặng Văn Ngữ

113 Đặng Văn Ngữ, Đống Đa, Hà Nội  
Tel: (04) 63283852 Fax: (04) 73005668

### Chi nhánh tp. Hồ Chí Minh

118 Nguyễn Cư Trinh, Q1, tp. Hồ Chí Minh  
Tel: (08) 38389655; Fax: (08) 38389656

### Chi nhánh Hải Phòng

09 Trần Hưng Đạo, Hồng Bàng, tp. Hải Phòng  
Tel: (031) 3569190; Fax: (031) 3569191

### Chi nhánh Thái Bình

399 Lê Quý Đôn, tp. Thái Bình  
Tel: (036) 6255556; Fax: (036) 6255557

### Chi nhánh Vũng Tàu

21 Lê Lợi, P4, tp. Vũng Tàu  
Tel: (064) 3543166; Fax: (064) 3543168

### Chi nhánh Cần Thơ

Số 74- 76 Hùng Vương, TP Cần Thơ  
Tel: (0710) 768098 Fax: (0710) 732556

### PGD Mỹ Đình

18TT4, Khu đô thị Mỹ Đình, Từ Liêm, Hà Nội  
Tel: (04) 37875817; Fax: (04) 37875818

### Phòng Phân Tích

Trần Quốc Tuấn - Phó phòng Phụ trách  
Tầng 4, Hà Thành Plaza, 102 Thái Thịnh, Đống Đa, Hà Nội  
Điện thoại: (04) 35624626 số máy lẻ: 512  
Email: [abs-info@abs.vn](mailto:abs-info@abs.vn) [www.abs.vn](http://www.abs.vn)