

PHÂN TÍCH SWOT

ĐẠM CÀ MAU - PVCFC



Đạm Cà Mau là công ty 100% vốn nhà nước, trực thuộc Tập đoàn Dầu khí Việt Nam với vốn điều lệ là 4,120 tỷ đồng. Với tổng kinh phí đầu tư gần 1 tỷ USD, nhà máy phân đạm Cà Mau bắt đầu đi vào hoạt động từ năm 2012 với tổng công suất 800 ngàn tấn/năm. Đạm Cà Mau dự kiến bán đầu giá cổ phần lần đầu ra công chúng (IPO) vào ngày 11/12/2014 với số lượng cổ phần bán đầu giá là 128,951,300 cổ phần, giá khởi điểm 12,000 đồng/cổ phiếu. Đây được coi là đợt đầu giá lớn nhất về số cổ phần trong năm 2014.

PHÂN TÍCH SWOT

- Nhà sản xuất urê hạt đục duy nhất tại Việt Nam với công nghệ hiện đại.
- Thị phần lớn kể cả trong và ngoài nước, tiêu biểu chiếm 45% thị phần Tây Nam Bộ và 35% thị phần tại Campuchia.
- Được Tập đoàn dầu khí Việt Nam (PVN) bán khí đầu vào ổn định, đảm bảo ROE 2015-2018 đạt 12%.
- Vị trí chiến lược, dễ dàng vận chuyển bằng đường thủy và đường bộ sang Campuchia.
- Hệ thống bốc xếp thuận tiện.

S

- Giá nguyên vật liệu phụ thuộc hoàn toàn vào PVN và có khả năng sẽ biến động sau năm 2018 khi PVN thay đổi chính sách hỗ trợ.
- Cơ cấu nợ vay lớn Nợ/VCSH 314%, dẫn đến chi phí tài chính cao.

W

O

- Việt Nam là một nước xuất khẩu hàng nông nghiệp lớn của thế giới. Nhu cầu phân đạm sẽ tăng cao nếu diện tích trồng ngày càng mở rộng.
- Châu Á là khu vực tiêu thụ trên 60% nhu cầu phân đạm thế giới. Công ty có nhiều cơ hội xuất khẩu sang các nước trong khu vực và đặc biệt là khu vực ASEAN. Khi AFTA có hiệu lực chính thức sẽ đem lại cơ hội lớn cho ngành nông nghiệp nói chung và ngành phân bón nói riêng.

- Hiện nay cung phân đạm trong nước đã vượt cầu, do đó giá bán cũng đang giảm xuống.
- Cạnh tranh từ các đối thủ, đặc biệt Đạm Phú Mỹ.
- Nạn phân bón giả.

T

CẠNH TRANH TRONG NGÀNH

Thị trường phân đạm Việt Nam thừa cung và dự báo giá bán giảm trong các năm tới.

Đối thủ cạnh tranh	Công suất (Ngàn tấn/năm)	Nhu cầu tiêu thụ của Việt Nam hiện nay	Dự báo nhu cầu tiêu thụ các năm tới
Đạm Hà Bắc	500	2,000	Theo FAO, dự báo nhu cầu tiêu thụ phân đạm toàn cầu giai đoạn 2012-2016 đạt tốc độ tăng trưởng bình quân mức 3%/năm , cao hơn mức bình quân toàn cầu là 1.7%/năm
Đạm Phú Mỹ	800		
Đạm Ninh Bình	550		
Đạm Cà Mau	800		
Tổng	2,650		

Để giải quyết tình trạng thừa cung nêu trên, Đạm Cà Mau đã đề ra những chiến lược kinh doanh như sau:

- (1) Xuất khẩu sang các nước như Campuchia (hiện chiếm 35% thị phần nước này), Thái Lan, Bangladesh, Hàn Quốc.
- (2) Tiêu thụ thị trường gần, vận chuyển bằng đường thủy để giảm chi phí.
- (3) Tăng công suất hợp lý để tận dụng lợi thế quy mô, đầu tư nhiều hơn cho R&D.
- (4) PVN đã cam kết cung cấp giá bán khí cho DCM đảm bảo ROE 2015-2018 của Công ty đạt 12%.

Kênh phân phối

Công ty có 3 kênh phân phối chính gồm có: (1) B2C - phân phối trực tiếp cho các đại lý, (2) B2B - phân phối cho doanh nghiệp sản xuất phân NPK và (3) xuất khẩu

- Kênh B2C:** gồm 50 đại lý cấp 1, 10,000 đại lý cấp 2. Với hệ thống đại lý dày đặc ở miền Nam, DCM đang chiếm lĩnh thị 45% thị phần Đông Nam Bộ và 25% thị phần Tây Nam Bộ.
- Kênh B2B:** Cung cấp nguyên liệu đầu vào cho các nhà sản xuất phân NPK thay cho nguồn cung nhập khẩu. Các khách hàng lớn như: phân bón Bình Điền, Việt Nhật, Ba Con Cò,... Thị phần của DCM ở phân khúc này **chiếm 70%**.
- Kênh Xuất khẩu:** DCM đang xuất khẩu sang các nước khu vực châu Á như Campuchia, Thái Lan, Philippines, Bangladesh, Hàn Quốc. Hiện nay Châu Á là khu vực tiêu thụ trên 60% phân bón toàn cầu.

Thị phần của công ty

Thị Phần	%	Mục tiêu
Tây Nam Bộ	45%	65%
Đông Nam Bộ	25%	
Campuchia	35%	
Thái Lan, Philippines, Bangladesh, Hàn Quốc	N/A	

Hoạt động kinh doanh

	2012	2013	6T2014	9T2014
Sản lượng (ngàn tấn)	446	750	390	590
Doanh thu (tỷ VND)	4,076	6,259	3,027	4,282
Lợi nhuận gộp (tỷ VND)	1,108	1,176	711.9	
Lợi nhuận sau thuế (tỷ VND)	736.7	525.6	403.5	
Biên lợi nhuận gộp	27%	19%	24%	
Biên LNST	18%	8%	13%	
ROE	22.5%	15.3%		
ROA	5.0%	3.7%		