

CÔNG TY CP CHỨNG KHOÁN BẢO MINH
PHÒNG PHÂN TÍCH VÀ ĐẦU TƯ

BÁO CÁO PHÂN TÍCH

**CÔNG TY CỔ PHẦN
NHỰA THIẾU NIÊN TIỀN PHONG**

NĂM 2009

MỤC LỤC

1.	Tóm tắt kết quả kinh doanh qua các năm	3
2.	Thông tin chung.....	3
3.	Cơ cấu sở hữu tại ngày 30/03/2009	3
4.	Danh sách một số cổ đông lớn tại ngày 30/03/2009	4
5.	Công ty con, công ty liên kết.....	4
6.	Sản phẩm, sản lượng	4
7.	Thị trường tiêu thụ.....	5
8.	Nguyên, vật liệu	5
9.	Phân tích tài chính:	5
10.	Các dự án đầu tư:.....	8
11.	Phân tích SWOT.....	9
12.	Phân tích kỹ thuật.....	11

1. Tóm tắt kết quả kinh doanh qua các năm

Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2005	Năm 2006	Năm 2007	Năm 2008
Vốn điều lệ	Tỷ	90,00	144,46	216,69	216,69
Vốn CSH	Tỷ	184,42	247,87	338,40	407,91
Nợ ngắn hạn	Tỷ	131,74	90,31	205,43	324,55
Nợ dài hạn	Tỷ	6,35	-	-	-
LN SXKD	Tỷ	109,45	125,14	127,56	184,41
LN tài chính	Tỷ	(8,07)	(6,42)	(2,27)	(35,10)
LN khác	Tỷ	0,24	0,22	0,15	0,37
LN trước thuế	Tỷ	101,62	118,95	125,44	154,41
LN sau thuế	Tỷ	101,62	118,95	125,44	154,41
EPS	Đồng	11.291	8.234	5.789	7.126
ROE	%	55,10%	47,99%	37,07%	37,85%
Giá trị sổ sách	Đồng	20.491	17.158	15.617	18.824
Nợ/Tổng tài sản	%	42,82%	26,71%	37,77%	44,31%
Tỷ lệ cổ tức	%	24,44%	20,00%	30,00%	30,00%

(Nguồn: BTCT đã kiểm toán)

2. Thông tin chung

- Vốn điều lệ (tính đến ngày 10/04/2009): 216.689.980.000 VNĐ
- Địa chỉ: Số 2 – An Đà – Ngô Quyền – TP. Hải Phòng.
- Điện thoại: (031).3.847.533 / (031).3.640.352
- Fax: (031).3.640.133
- Website: www.nhuatienphong-tifoplast.com.vn

3. Cơ cấu sở hữu tại ngày 30/03/2009

Cổ đông	Tỷ lệ nắm giữ
Nhà nước	37,1 %
Nước ngoài	16,01 %
Khác	46,89 %
Tổng cộng	100%

(Nguồn: Báo cáo thường niên NTP 2008)

4. Danh sách một số cổ đông lớn tại ngày 30/03/2009

Tên cổ đông	Số CP	Tỷ lệ
SCIC	8.040.000	37,10%

(Nguồn: BMSC tổng hợp)

5. Công ty con, công ty liên kết

Tên công ty	Địa chỉ	Vốn điều lệ	Tỷ lệ góp vốn
Công ty CP nhựa Thiếu Niên Tiền Phong phía Nam	KCN Đồng An 2 – Bình Dương	100 tỷ đồng	51%
Công ty CP nhựa bao bì Tiền Phong	An Đà - Lạch Tray - Ngô Quyền – Hải Phòng	4 tỷ đồng	49,98%
Liên doanh nhựa Tiền Phong – SMP (*)	CHDCND Lào	2.500.000 USD	51%

(Nguồn: Báo cáo thường niên NTP năm 2008)

(*) Dự án đang được thực hiện, dự kiến quý 3/2009 đi vào hoạt động

6. Sản phẩm, sản lượng

Công ty chuyên sản xuất các loại ống nhựa với 4 nhóm sản phẩm chính:

- Nhóm sản phẩm ống nhựa uPVC: Là sản phẩm chủ lực của công ty có mẫu mã, chủng loại đa dạng. Được sử dụng trong cấp thoát nước cho các công trình dân dụng, công nghiệp, bảo vệ cáp điện, cáp viễn thông. Doanh thu từ ống uPVC chiếm 70% tổng doanh thu của Công ty.
- Nhóm sản phẩm ống nhựa HDPE: Chỉ sản xuất ống HDPE trơn, không sản xuất các loại ống HDPE gân.
- Nhóm sản phẩm ống nhựa PPR: Ống PPR được sản xuất bởi nguyên liệu 100% hạt nhựa Polypropylen Random Type III (PP-R) chất liệu nhựa cao phân tử tạo nên sản phẩm dẫn nước sạch hàng đầu, được ứng dụng rộng rãi như: Ống dùng dẫn nước nóng, lạnh trong sinh hoạt, trong xây dựng dân dụng, dẫn dầu, chất lỏng, hoá chất, ống dẫn khí nóng; ống dẫn khí gas, ống dẫn khí nén, dụng dịch đặc biệt; ống cách điện, chất lỏng ăn mòn cao, dụng dịch dinh dưỡng và thực phẩm trong công nghiệp và nông nghiệp, các nhà máy sử dụng năng lượng mặt trời... Là sản phẩm thay thế ống kẽm, đồng và ống PVC bởi những tính năng vượt trội. Tuổi thọ ống đến hàng trăm năm, chịu nhiệt tốt, chịu được áp suất cao, chịu lực tác động cao do va đập, có độ dẻo cao do đó không bị đứt gãy khi xảy ra chấn động, không bị oxy hoá, có tính bảo ôn, cách âm, cách điện, không độc hại, các mối hàn được liên kết bằng dụng cụ chuyên dụng với nhiệt độ trên 2600°C tạo nên mối liên kết bền vững, không rò rỉ. Ống PPR đã thâm nhập và dần khẳng định được trên thị trường với doanh thu tiêu thụ năm 2008 tăng 96,2% so với năm 2007.

- Nhóm sản phẩm phụ tùng u.PVC, HDPE, PPR và các sản phẩm phụ trợ như keo dán ống, gioăng cao su ... Doanh thu của nhóm sản phẩm này chiếm tỷ trọng khoảng 15% trong cơ cấu doanh thu của Công ty.
- Tổng sản lượng năm 2008 của Công ty đạt mức 34.187 tấn.

7. Thị trường tiêu thụ

Chỉ tiêu	Năm 2007		Năm 2008	
	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng
Thị trường miền Bắc	649.546	71,70%	936.793	85,37%
Thị trường miền Trung	231.142	25,51%	139.889	12,75%
Thị trường miền Nam	18.112	2,00%	14.845	1,35%
Xuất khẩu	7.119	0,79%	5.851	0,53%
Tổng doanh thu	905.919	100,00%	1.097.378	100,00%

Trong năm 2009, Công ty định hướng giữ vững thị phần tiêu thụ tại miền Bắc và miền Trung, đồng thời đẩy mạnh khai thác thị trường miền Nam và xuất khẩu sang Lào, Myanmar.

8. Nguyên, vật liệu

- Nguyên, vật liệu chính của công ty là bột nhựa PVC và hạt nhựa các loại: PEHD, PVC, PPR, POM ... Ngoài ra, công ty còn sử dụng một số phụ liệu khác: acid Stearic, parafin, cyclohexanone, dioxid titan ...
- Nguyên liệu chủ yếu được nhập khẩu theo phương thức đấu thầu lựa chọn cạnh tranh.

9. Phân tích tài chính:

❖ Cơ cấu tài sản:

Chỉ tiêu	2006	2007	2008
Tiền và các khoản tương đương tiền	17,23%	3,99%	5,80%
Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn	0,00%	0,00%	0,00%
Các khoản phải thu ngắn hạn	35,70%	42,27%	30,44%
Hàng tồn kho	28,49%	28,20%	36,99%
Tài sản ngắn hạn khác	0,00%	2,24%	0,62%
Các khoản phải thu dài hạn	0,00%	0,00%	0,00%
Tài sản cố định	16,75%	14,82%	14,52%
Bất động sản đầu tư	0,00%	0,00%	0,00%
Đầu tư tài chính dài hạn	1,84%	4,38%	8,10%
Tài sản dài hạn khác	0,00%	4,11%	3,53%

Giá trị khoản đầu tư dài hạn tại thời điểm 31/12/2008: 59,5 tỷ đồng. Chi tiết như sau

- Công ty CP Nhựa Tiền Phong phi nam 51,00 tỷ đồng
- Công ty CP Bao bì Tiền Phong 2,40 tỷ đồng
- Công ty CK Nhấp và Gội 1,50 tỷ đồng
- Công ty CP Khuôn mẫu chính xác 0,10 tỷ đồng

- Cho vay

4,50 tỷ đồng

Khoản mục Đầu tư tài chính dài hạn tăng lên trong năm 2008 trong đó phần lớn là giá trị vốn góp vào Công ty CP Nhựa Thiếu Niên Tiền Phong miền Nam. Như vậy việc gia tăng của khoản mục này không phải là một tín hiệu tiêu cực, đây là hình thức Công ty sử dụng để mở rộng hoạt động sản xuất kinh doanh cũng như mạng lưới phân phối tiêu thụ sản phẩm. Các khoản mục đầu tư dài hạn khác không có ảnh hưởng lớn hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.

Tỷ trọng TSCĐ thấp trong cơ cấu tài sản là do Công ty đã thực khấu hao xong phần lớn giá trị TSCĐ. Công ty sử dụng phương pháp khấu hao tài sản cố định theo đường thẳng với thời gian khấu hao cụ thể cho từng loại tài sản như sau:

Nhà cửa vật kiến trúc	05 - 10 năm
Máy móc thiết bị	03 - 05 năm
Phương tiện vận tải	06 năm
Thiết bị dụng cụ quản lý	03 - 05 năm

Chi phí khấu hao hàng năm của Công ty khoảng 23 tỷ, như vậy đến hết năm 2010 TSCĐ của Công ty về cơ bản sẽ khấu hao hết, chi phí khấu hao từ năm 2011 sẽ giảm đáng kể.

❖ **Cơ cấu nguồn vốn:**

Chỉ tiêu	2006	2007	2008
Vay ngắn hạn	15,79%	20,47%	33,49%
Các khoản phải trả ngắn hạn	11,05%	17,46%	10,70%
Vay dài hạn	0,00%	0,00%	0,00%
Các khoản phải trả dài hạn	0,00%	0,00%	0,00%
Vốn chủ sở hữu	73,15%	62,07%	55,81%

Vốn chủ sở hữu chiếm tỷ trọng lớn trong cơ cấu vốn, mức độ sử dụng đòn bẩy tài chính phù hợp, đảm bảo mức độ an toàn tài chính. Tuy nhiên, với cơ cấu này nếu Công ty tiếp tục nâng cao mức độ sử dụng đòn bẩy tài chính để kích thích hoạt động sản xuất kinh doanh thì rủi ro tài chính là yếu tố rất cần xem xét khi ra quyết định đầu tư.

Việc Công ty không phát sinh các khoản vay dài hạn trong năm 2008 là một thuận lợi rất lớn cho hoạt động sản xuất kinh doanh những năm sau (do năm 2008 có lãi suất cho vay rất cao). Hoạt động của Công ty có khả năng sẽ thuộc đối tượng được hưởng hỗ trợ lãi suất trung và dài hạn trong gói kích cầu sắp tới của chính phủ, đây rất có thể là cơ hội lớn để Công ty có thể tiếp cận nguồn vốn trung và dài hạn với chi phí thấp.

❖ **Tỷ trọng chi phí/Doanh thu**

Chỉ tiêu	2006	2007	2008
Giá vốn hàng bán	71,78%	76,15%	72,57%
Chi phí bán hàng	7,43%	7,50%	7,97%
Chi phí quản lý doanh nghiệp	3,33%	2,31%	2,36%
Chi phí tài chính	1,06%	0,68%	3,46%
Cộng	83,59%	86,64%	86,37%

❖ **Các chỉ số an toàn tài chính**

Chỉ tiêu	2006	2007	2008
Chỉ số thanh toán hiện thời	3,03	2,02	1,67
Chỉ số thanh toán tức thời	1,97	1,28	0,83
Vốn dài hạn/Tài sản dài hạn	3,96	2,67	2,12

Các chỉ số an toàn tài chính ở mức mức phù hợp, rủi ro Công ty không thanh toán được các nghĩa vụ nợ khi đến hạn thấp (rủi ro phá sản thấp).

ĐIỂM Z	2005	2006	2007	2008
Vốn lưu động	234,37	273,87	416,85	542,36
Lợi nhuận giữ lại	94,42	96,47	114,27	145,39
EBIT	109,45	125,14	126,83	187,08
Vốn chủ sở hữu (giá trị sổ sách)	184,42	247,87	337,68	407,91
Tổng nợ vay	118,26	53,13	111,26	245,93
Doanh thu	619,71	716,46	903,30	1.094,48
Tổng tài sản	308,72	336,41	543,54	734,35
Điểm Z	4,56	6,07	4,39	3,67

Ý nghĩa Điểm Z:

- < 1,1: Vùng đỏ, mất khả năng thanh toán
- 1,1 - 2,6: Vùng xám, khó khăn về tài chính
- > 2,6: vùng xanh, tài chính lành mạnh

❖ **Biến động doanh thu**

Chỉ tiêu	2005	2006	2007	2008
Doanh thu	619,71	716,46	903,30	1.094,48
Thay đổi		96,75	186,83	191,19
% thay đổi		15,61%	26,08%	21,17%
% thay đổi trung bình				20,95%

❖ **Biến động giá vốn**

Chỉ tiêu	2005	2006	2007	2008
Giá vốn hàng bán (tỷ)	326,40	374,68	538,02	659,37
Thay đổi (tỷ)		48,28	163,34	121,35
% thay đổi		14,79%	43,60%	22,56%
% thay đổi trung bình				26,98%

❖ **Biến động lợi nhuận**

Chỉ tiêu	2005	2006	2007	2008
Lợi nhuận sau thuế	101,62	118,95	124,71	154,41
Thay đổi		17,33	5,77	29,69
% thay đổi		17,05%	4,85%	23,81%
% thay đổi trung bình				15,24%

❖ **Các chỉ số khả năng sinh lời**

Chỉ tiêu	2006	2007	2008
Tỷ lệ lãi gộp/Doanh thu	28,22%	23,85%	27,43%
EBIT/Doanh thu	17,47%	14,04%	17,09%
Lợi nhuận trước thuế/Doanh thu	16,60%	13,81%	14,11%
Lợi nhuận sau thuế/Doanh thu	16,60%	13,81%	14,11%
Tỷ suất sinh lợi/Nguyên giá TSCĐ	74,45%	65,29%	78,77%
Tỷ suất sinh lợi/Tổng tài sản	37,20%	23,34%	25,48%
Lợi nhuận/VCSH	47,99%	36,93%	37,85%

10. Các dự án đầu tư:

- Công ty đang triển khai dự án thành lập Công ty liên doanh Nhựa Tiền Phong – SMP tại Lào với vốn điều lệ 2,5 triệu USD (NTP góp 51%). Dự kiến quý 3 năm 2009 dự án bắt đầu đi vào sản xuất cung ứng sản phẩm cho thị trường Lào và các nước lân cận.
- Công ty đang triển khai đi chuyển nhà máy tại trụ sở chính số 2 An Đà, Ngô Quyền về phường Hưng Đạo, quận Dương Kinh với diện tích 13,6 ha để tiếp tục phát triển mặt hàng truyền thống và đầu tư mở rộng sản phẩm nhựa khác. Dự kiến cuối năm 2009 sẽ di chuyển 1 phân xưởng sản xuất ống HDPE sang nhà máy mới. Tổng vốn đầu tư dự án này khoảng 45 tỷ đồng.
- Khu đất 3,2 ha số 2 An Đà, Ngô Quyền, Hải Phòng. Công ty đã gửi công văn tới UBND thành phố Hải Phòng về việc xây dựng khu cao ốc văn phòng và chung cư cao cấp và đã được chấp nhận chủ trương.
- Công ty đã thực hiện xong phần góp vốn thành lập Công ty cổ phần nhựa Thiếu niên Tiền phong phía Nam tại Bình Dương, với vốn điều lệ 100 tỷ đồng (NTP góp 51% tương đương 51 tỷ đồng). Tháng 12/2008, Công ty này đã bắt đầu đi vào sản xuất thâm nhập thị trường miền Nam đầy tiềm năng này.

Nhận xét:

- Các dự án mới xây dựng nhà máy ở phía Nam, ở Lào và chuyển nhà xưởng của NTP phù hợp với chiến lược mở rộng quy mô, chiếm lĩnh thị trường miền Nam cũng như trong khu vực của công ty của công ty công ty, phù hợp với xu thế sử dụng sản phẩm của người tiêu dùng (NTP chủ trọng phát triển sản phẩm HDPE thay thế PVC và các sản phẩm mới có tính năng kỹ thuật cũng như tỷ suất lợi nhuận cao)
- Dự án xây dựng khu cao ốc văn phòng, chung cư cao cấp tại số 23 An Đà, có thể mang lại lợi nhuận lớn cho công ty trong thời gian tới. Tuy nhiên trong lĩnh vực bất động sản, công ty chưa có kinh nghiệm nên có thể gặp nhiều rủi ro.

11. Phân tích SWOT

❖ Điểm mạnh:

- ✓ Công ty có thị phần tiêu thụ sản phẩm lớn nhất tại Việt Nam, chiếm 30% thị phần cả nước.
- ✓ Sản phẩm được đưa trực tiếp vào công trình thông qua kênh đấu thầu dự án nên công ty có lượng khách hàng ổn định, quy mô đơn hàng lớn nên chi phí vận chuyển và hao hụt thấp.
- ✓ Chú trọng việc sản xuất sản phẩm phù hợp với xu hướng của nhu cầu thị trường như ống HDPE và ống PPR.
- ✓ Chú trọng công tác phát triển sản phẩm mới như Pallet nhựa, cửa nhựa gia cường...
- ✓ Có chiến lược mở rộng thị trường sang các nước láng giềng như Lào, Myanmar.
- ✓ Tình hình tài chính lành mạnh, rủi ro phá sản thấp.
- ✓ Tốc độ tăng trưởng tốt, hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh cao.
- ✓ Sản phẩm phục vụ cho ngành xây dựng, đây là ngành có tốc độ phát triển tốt, nhiều tiềm năng trong tương lai.
- ✓ Được giảm 50% thuế Thu nhập doanh nghiệp trong năm 2009.

❖ Điểm yếu:

- ✓ Đường kính ống uPVC lớn nhất mà công ty có thể sản xuất chỉ là 500 mm, sẽ không đưa được vào các công trình giao thông lớn như hệ thống cống ngầm... Trong khi công nghệ sản xuất hiện tại có đường kính lên tới 3.500 mm, chiều dài từ 8 - 10 m.
- ✓ Công ty CP Nhựa Thiếu Niên Tiền Phong miền Nam đã đi vào hoạt động và lỗ lũy kế tới thời điểm 31/12/2008 là 1,23 tỷ đồng.
- ✓ Bỏ ngỏ hoặc không chú trọng phát triển ở nhiều mảng thị trường có nhu cầu tương đối lớn như:
 - Mảng thị trường ống HDPE gân làm vỏ bọc cho hệ thống cáp ngầm.
 - Mảng thị trường ống HDPE có đường kính lớn (trên 500mm) làm hệ thống cống ngầm trong các công trình giao thông. Hiện tại NTP chỉ sản xuất được ống HDPE có đường kính tối đa là 500mm.
 - Mảng thị trường bán lẻ.
- ✓ Phụ thuộc nhiều vào nguyên liệu nhập khẩu. 90% nguyên liệu của ngành nhựa Việt Nam tương đương 2,5 triệu tấn/năm phải nhập khẩu. Hiện nay, Việt Nam mới chỉ có hai nhà máy sản xuất bột nhựa PVC là Công ty TNHH Nhựa và Hóa chất TPC Vina (TPC Vina) với tổng công suất mỗi năm khoảng 250.000 tấn PVC và một nhà máy khác của Công ty Liên doanh Hóa chất LG Vina (LG Vina) mỗi năm cung cấp khoảng 150.000 tấn nguyên liệu DOP. Do nguyên vật liệu chính của các doanh nghiệp nhựa là các loại bột nhựa, hạt nhựa có nguồn gốc từ dầu mỏ và phần lớn nguyên vật liệu đều phải nhập khẩu (chiếm khoảng 90%) nên những biến động về tình hình kinh tế, chính trị tại các nước sản xuất dầu mỏ hàng đầu thế giới như: Iran, Iraq, Kuwait, Ả Rập Saudi,... có ảnh hưởng rất lớn đến giá cả nguyên vật liệu của các công ty. Hiện chi phí nguyên vật liệu của các doanh nghiệp nhựa chiếm khoảng 70-75% giá thành sản phẩm, do đó việc tăng hoặc giảm giá nguyên vật liệu nhập khẩu sẽ có ảnh hưởng trực tiếp đến hiệu quả sản xuất kinh doanh của các công ty nhựa.

- ✓ Giá nguyên liệu được tính trên cơ sở đồng USD nên rủi ro về tỷ giá ảnh hưởng trực tiếp tới hoạt động của Công ty.

❖ Cơ hội:

- ✓ Việt Nam là quốc gia đang phát triển, nhu cầu xây dựng còn rất lớn. Nếu tính theo Chỉ số Nhựa vật liệu xây dựng (ống nước, cửa...) bình quân/đầu người năm 2008 của Việt Nam là 6,25 kg/người, bình quân của thế giới là 10kg/người, Trung Quốc là 8.75 kg/người, Thái Lan là 10,5 kg/người và Singapo là 25 kg/người. Có thể khẳng định thị trường tiêu thụ đối với sản phẩm ống nhựa còn rất lớn, có nhiều cơ hội phát triển.
- ✓ Ống nhựa là mặt hàng công kênh nên chi phí vận chuyển rất cao, đây chính là ưu thế của các doanh nghiệp trong nước so với các đối thủ cạnh tranh bên ngoài.
- ✓ Sản phẩm của Công ty có khả năng thâm nhập được vào thị trường của các nước lân cận như Lào, Campuchia.
- ✓ Nhà máy lọc dầu Dung Quất sẽ đi vào hoạt động năm 2009 hợp tác với Hyundai & LG sẽ cung cấp cho ngành nhựa 150.000 tấn hạt PVC/năm. Liên doanh TPC Vina tại Đồng Nai với 2 dây chuyền, cung cấp hạt PVC, có công suất 200.000 tấn/năm và có kế hoạch kế hoạch đầu tư thêm dây chuyền thứ 3 vào năm 2010. Từ đó nguồn nguyên liệu cho ngành nhựa Việt Nam nói chung và cho Công ty nói riêng sẽ dồi dào hơn, hạn chế được phần nào mức độ phụ thuộc vào biến động giá nguyên liệu của thế giới và rủi ro về tỷ giá.
- ✓ Cơ cấu vốn an toàn, trong tương lai khi nền kinh tế phục hồi bởi khả năng có thể nâng cao mức độ sử dụng đòn bẩy tài chính để kích thích hoạt động sản xuất kinh doanh. Hoạt động của Công ty có khả năng sẽ được đối tượng được hưởng hỗ trợ lãi suất trung và dài hạn trong gói kích cầu sắp tới của chính phủ, đây rất có thể là cơ hội lớn để Công ty có thể tiếp cận nguồn vốn trung và dài hạn với chi phí thấp.
- ✓ Xu hướng tăng sử dụng ống HDPE và ống PPR cao (với HDPE là 3 – 3,5 lần, còn ống PPR là 5 lần) trong khi ống PVC lại giảm.

❖ Thách thức:

- ✓ Do nguyên vật liệu chủ yếu là nhập khẩu, đồng thời chi phí nguyên liệu lại chiếm 70% - 80% giá thành của sản phẩm ống nhựa nên công tác dự báo giá nguyên liệu quyết định rất lớn tới hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Việc quyết định chính sách dự trữ nguyên vật liệu, xác định giá trị của những hợp đồng lớn có thời gian thực hiện dài phụ thuộc rất lớn vào công tác dự báo.
- ✓ Rào cản gia nhập ngành ở mức trung bình nên áp lực về cạnh tranh là tương đối cao. Hiện tại các tập đoàn lớn tại Việt Nam như Hoa Sen, Vinaconex, Licogi cũng có những dự án đầu tư, sản xuất ống nhựa với quy mô lớn. Hơn nữa, khi Việt Nam phải mở cửa thị trường theo các điều khoản trong WTO mức thuế nhập khẩu sản phẩm nhựa sẽ giảm mạnh, thông thoáng hơn về thủ tục hải quan, các doanh nghiệp trong nước sẽ phải cạnh tranh khốc liệt với sản phẩm cùng loại từ Trung Quốc, Thái Lan.
- ✓ Sản phẩm của Công ty chủ yếu phục vụ cho ngành xây dựng. Ngành xây dựng tại Việt Nam hiện tại có tỷ lệ chiếm dụng vốn cao, nhất là trong giai đoạn này các doanh nghiệp rất khó có thể huy động được vốn vay dài hạn, do đó để tiêu thụ sản phẩm Công ty có khả năng phải bị chiếm dụng vốn.

12. Phân tích kỹ thuật

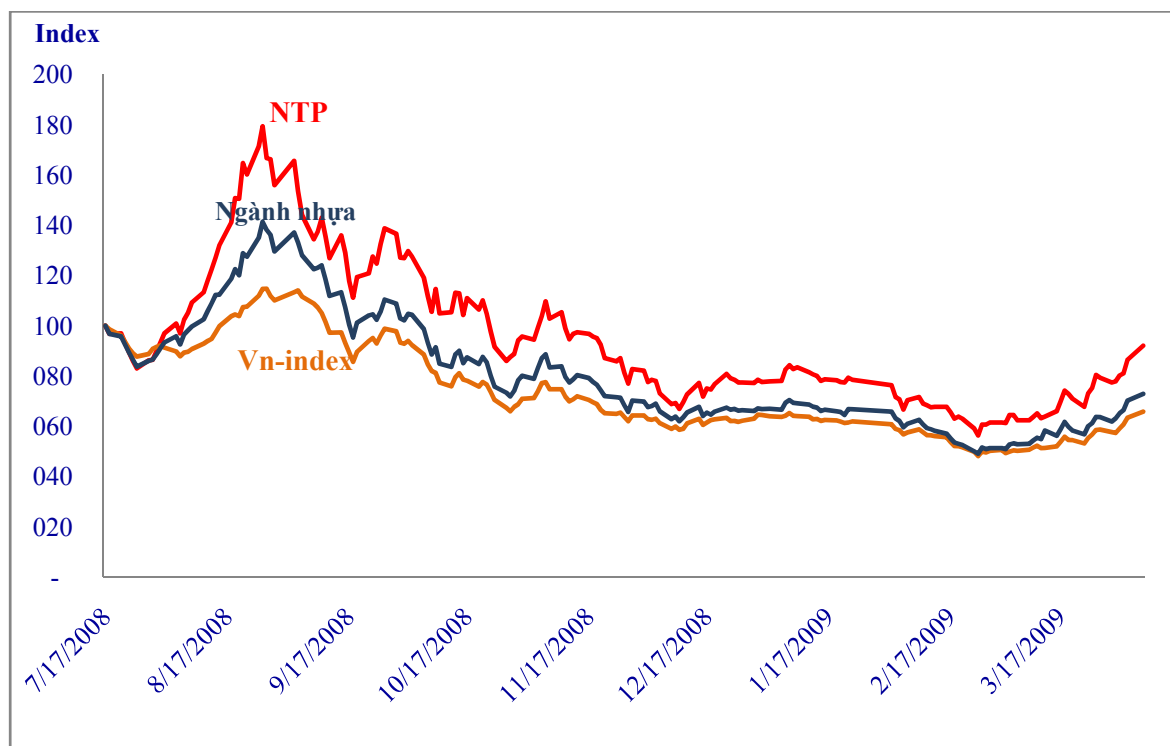
- Thông số cơ bản (Số liệu tính từ 10/4/2008 – 10/4/2009)

Giá thấp nhất 52 tuần (Nghìn đồng)	21,8
Giá cao nhất 52 tuần (Nghìn đồng)	67,5
Số CP đang lưu hành (CP)	21.668.998
KLGD TB 10 ngày gần nhất (CP)	165.150

(Nguồn: BMSC)

- So sánh NTP với trung bình ngành nhựa và Vn-index

Khi thị trường hồi phục NTP tăng mạnh hơn trung bình thị trường và trung bình ngành nhựa. Tuy nhiên, khi thị trường sụt giảm thì NTP giảm mạnh hơn trung bình ngành nhựa và trung bình toàn thị trường.



(Nguồn: BMSC)

Biểu đồ kỹ thuật (Số liệu tính tới 10/04/2009)



(Nguồn: BMSC)

- Xu hướng giảm trung hạn đã bị phá vỡ. Trong thời gian gần đây, giá và khối lượng giao dịch tăng dần cho thấy cổ phiếu NTP đang được nhà đầu tư quan tâm.
- Đường SMA 50 và SMA 100 (đường trung bình trượt giá đóng cửa 50 ngày và 100 ngày) bắt đầu đi lên cho tín hiệu giá cổ phiếu đã hình thành đáy trung hạn. Đồng thời, SMA 50 cắt qua SMA 100 và ngày càng cách xa SMA 100 cho thấy xu thế tăng giá đang được khẳng định.
- Về dài hạn, mô hình 2 đáy (double bottom) đã hình thành với 2 đáy là A và C. Chúng tôi kỳ vọng giá NTP sẽ tăng lên chạm tới đường kháng cự tại D.

KHUYẾN CÁO

Bản báo cáo phân tích này được viết và phát hành bởi BMSC. Các thông tin được sử dụng trong báo cáo là những thông tin được BMSC cho rằng là đáng tin cậy. Tuy nhiên, BMSC không chịu trách nhiệm và đảm bảo về sự hoàn chỉnh và tính sát thực của thông tin.

Những quan điểm, ý kiến cũng như thông tin trong báo cáo có thể thay đổi mà không cần báo trước. BMSC không có nghĩa vụ phải cập nhật, sửa đổi báo cáo này cũng như thông báo cho người đọc khi các thông tin, quan điểm, dự báo trong báo cáo không còn phù hợp.

Báo cáo chỉ có tính chất tham khảo và không nhằm mục đích quảng cáo, mời chào mua bán bất cứ loại chứng khoán nào. Nhà đầu tư hoàn toàn chịu trách nhiệm về quyết định của mình khi sử dụng bản báo cáo này.

Báo cáo này thuộc bản quyền của BMSC. Không ai được phép sao chép, phát hành, và phân phối lại dưới bất kỳ hình thức nào nếu không có sự chấp thuận của BMSC. Khi trích dẫn các thông tin trong báo cáo, xin vui lòng ghi rõ nguồn trích dẫn.

Mọi thắc mắc liên quan đến báo cáo, xin vui lòng liên hệ:

Nhóm phân tích và đầu tư

- Nguyễn Huy Toàn email: Toannh@bmsc.com.vn
- Bùi Anh Sang email: Sangba@bmsc.com.vn
- NguyễnTiến Nam email: Namnt@bmsc.com.vn
- Lê Tiến Dũng email: Dunglt@bmsc.com.vn
- Phạm Minh Lam email: Lampm@bmsc.com.vn

Phòng phân tích và đầu tư

Công ty cổ phần chứng khoán Bảo Minh

10, Phan Huy Chú, Hà Nội

Điện thoại: (84 4) 933 4966

Website: www.bmsc.com.vn