

## Nhựa Tiền Phong hợp tác chặt chẽ với các đối tác để phát triển sản xuất kinh doanh

21:19 17/09/2020

Được thành lập vào ngày 19/5/1960, 60 năm qua, Công ty Cổ phần Nhựa Thiếu niên Tiền Phong (Tiền thân là Nhà máy Nhựa Thiếu niên Tiền Phong) đã phát triển không ngừng và thu được những thành quả rất đáng trân trọng.

Sau giai đoạn đổi mới 1990-2000, năm 2005, Nhựa Tiền Phong chính thức lên sàn chứng khoán với mã cổ phiếu NTP và ngay lập tức đã trở thành mã cổ phiếu được ưa chuộng nhất thời điểm đó. Qua nhiều năm, Nhựa Tiền Phong vẫn luôn nằm trong TOP các doanh nghiệp niêm yết tốt nhất do tính minh bạch thông tin mà công ty cung cấp cho các cổ đông.



*Nhựa Tiền Phong hợp tác chặt chẽ với các đối tác để phát triển sản xuất kinh*

*doanh (Ảnh: Nhựa Tiền Phong)*

Kể từ đó, Nhựa Tiền Phong áp dụng mô hình phân phối như những nhà sản xuất lớn trên thế giới đó là không tự phân phối mà xây dựng một mạng lưới phân phối rộng khắp trên toàn quốc trên cơ sở kết hợp đối tác bao gồm các Trung tâm phân phối (TTPP) và các Đơn vị bán hàng, Nhà phân phối (ĐVBH/ NPP). Với mô hình này, đã tối ưu được quá trình phân phối sản phẩm từ nhà sản xuất đến tận người tiêu dùng theo hướng chuyên môn hóa. Nhà sản xuất tập trung vào nâng cao chất lượng, tạo ra nhiều giá trị cộng thêm sản phẩm trong khi các TTPP hay ĐVBH/NPP sẽ chú trọng vào việc phát triển việc bán hàng cho NTP trên phạm vi toàn quốc và xuất khẩu. Việc phân khu vực bán hàng, các chiết khấu, thưởng doanh số cũng như chính sách bán hàng linh hoạt được Nhựa Tiền Phong kiểm soát chặt chẽ để bảo đảm sự công bằng giữa các TTPP hay ĐVBH/NPP và giữ hệ thống phân phối được ổn định, chống sự cạnh tranh không lành mạnh đồng thời phòng ngừa các đơn vị đầu mối thao túng kênh phân phối sản phẩm của mình.

Là doanh nghiệp nhựa xây dựng hàng đầu Việt Nam, Nhựa Tiền Phong xác định chiến lược phát triển sản phẩm của mình phải bền vững trên cả hai kênh phân phối chia theo tiêu chí khách hàng dân dụng và khách hàng dự án. Đối với mảng khách hàng dân dụng thường mang lại lợi nhuận cao hơn cũng như thời gian thanh toán nhanh hơn và theo đúng chính sách thanh toán mà NTP ban hành. Đối với mảng khách hàng dự án, do phải hỗ trợ kênh phân phối của mình cạnh tranh, đấu thầu với các đối thủ là các nhà sản xuất khác nên thông thường có tỷ suất lợi nhuận thấp hơn cũng như việc thu hồi công nợ phải linh hoạt tùy vào việc giải ngân nguồn vốn của từng dự án. Thấu hiểu điều đó, Nhựa Tiền Phong vẫn phối hợp, hỗ trợ cho các TTPP trong giải quyết các vấn đề về công nợ để đảm bảo tiến độ xây dựng cho công trình của các khách hàng.

Tính đến nay, Công ty CP Nhựa Thiếu niên Tiền Phong đã xây dựng được hệ thống gồm 09 TTPP, gần 400 NPP cùng khoảng 16.000 cửa hàng dọc từ Bắc tới Nam. Với mô hình hoạt động trên đã tối ưu được quá trình phân phối sản phẩm từ nhà sản xuất đến tận người tiêu dùng theo hướng chuyên môn hóa. Hoạt động kinh doanh của Nhựa Tiền Phong những năm qua có sự đóng góp không nhỏ của các Trung tâm phân phối như Minh Hải - đơn vị đã sát cánh từ những ngày đầu và có công lớn trong việc đưa thương hiệu Nhựa Tiền Phong đến các công trình ở miền Bắc hay những khu vực miền núi hiểm trở, xa xôi; Tiếp đến là các trung tâm Nam Phương, Tam Phước, Thái Hòa... dần được hình thành và mới đây nhất là trung tâm Hồng Phước.

Từ 01/01/2020, TTPP Minh Hải quyết định không tham gia phân phối sản phẩm Nhựa Tiền Phong sau 13 năm hợp tác (2007 - 2019). Lý do chấm dứt hợp đồng

với Trung tâm Minh Hải, theo ông Chu Văn Phương - Tổng Giám đốc Nhựa Tiền Phong là do hai bên muốn có sự rõ ràng. Trung tâm Minh Hải có thành viên quản lý chủ chốt là cá nhân liên quan đến Nhựa Tiền Phong, cụ thể là Chủ tịch HĐQT đương nhiệm của công ty. Nên để đảm bảo tính minh bạch trong hoạt động quản trị của công ty, sau khi ông Đặng Quốc Dũng được tín nhiệm giữ chức Chủ tịch HĐQT của Nhựa Tiền Phong nhiệm kỳ 2020 - 2025, Nhựa Tiền Phong và Minh Hải đã thống nhất và chính thức chấm dứt hợp đồng phân phối.

Ông Chu Văn Phương cũng cho biết thêm: Tại thời điểm 01/01/2020, số công nợ của Minh Hải đối với NTP được ghi nhận với con số 483 tỷ đồng và chỉ sau 8 tháng, đã được giảm xuống gần một nửa chỉ còn 268 tỷ đồng và dự kiến sẽ thu hồi toàn bộ trong quý 1/2021. Theo quy định tài chính, sự trích lập dự phòng 77,8 tỷ đồng đối với TTPP Minh Hải vào bán niên 2020 cho khoản nợ có dấu hiệu khó đòi liên quan đến 38 dự án, công trình là bắt buộc để đảm bảo an toàn và minh bạch cho nguồn tài chính nhưng không có nghĩa là các khoản nợ đã mất đi khả năng thanh toán mà vẫn tiếp tục thu hồi công nợ để giảm thiểu tổn thất cho NTP. Thời điểm này cũng được đánh giá là khó khăn cho các doanh nghiệp vì ảnh hưởng sâu rộng của đại dịch COVID-19 đã gây tác động rất lớn đến việc sản xuất kinh doanh. Việc nhiều đối tác gặp khó khăn cũng đã được NTP đồng ý giãn tiến độ thanh toán và không phát sinh lãi suất để hỗ trợ vượt qua giai đoạn này là việc cần làm lúc này.

Theo đánh giá của KPMG Việt Nam, tình hình tài chính 6 tháng đầu năm 2020 của Nhựa Tiền Phong vẫn đảm bảo ở mức cân đối tốt với tổng tài sản đạt 4.410 tỷ đồng, trong đó vốn chủ sở hữu là 2.545 tỷ và có hệ số thanh toán tổng quát bằng 2,4 so với hệ số thanh toán hiện hành bằng 1,3.

Tính đến cuối Quý 2/2020, nợ phải trả của Nhựa Tiền Phong đang ở mức 1.865 tỷ đồng, chiếm 42,2% tổng cơ cấu nguồn vốn của công ty. Tổng nợ phải trả của Nhựa Tiền Phong tiếp tục ghi nhận giảm so với đầu năm 2020. Trong đó, các khoản vay ngắn hạn giảm 81 tỷ đồng, khoản vay dài hạn giảm 38,1 tỷ đồng.

Với tình hình phát triển kinh tế xã hội của Việt Nam khởi sắc trong quý III và IV/2020, những tháng cuối năm, nhiều đối tác, khách hàng của Nhựa Tiền Phong cũng đã có kế hoạch triển khai tiếp tục các dự án xây dựng, lượng hàng tồn kho của Nhựa Tiền Phong sẽ được giải phóng và tăng doanh thu cũng như lợi nhuận của công ty. Việc hợp tác toàn diện với tập đoàn Thủy sản Minh Phú từ cuối năm 2018 đã mở ra hướng đi mới trong ngành thủy sản cho Nhựa Tiền Phong khi dư địa ngành còn rất lớn. Năm 2020, Nhựa Tiền Phong đã cung ứng 50 tỷ tiền ống cho dự án nuôi tôm bè nổi công nghệ cao tại Vũng Tàu và sắp tới đây sẽ là dự án nuôi tôm công nghệ cao bằng ao với quy mô lớn rộng gấp 30

lần lên đến 10.000 ha tại Kiên Giang. Không những thế, ngoài Tập đoàn Thủy sản Minh Phú, còn có một số công ty thủy sản khác đã và đang hợp tác với Nhựa Tiền Phong như Công ty Thủy sản Nam Việt, NG..., do vậy, dự kiến trong quý III/2020, doanh thu hợp nhất của Nhựa Tiền Phong sẽ đạt khoảng 1.200 tỷ, lợi nhuận trước thuế hợp nhất là khoảng 150 tỷ đồng và tin tưởng sẽ đạt chỉ tiêu lợi nhuận 470 tỷ cho năm 2020 như kế hoạch mà đơn vị đã đề ra./.

**QN**