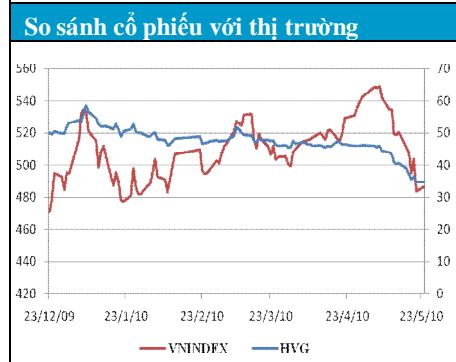
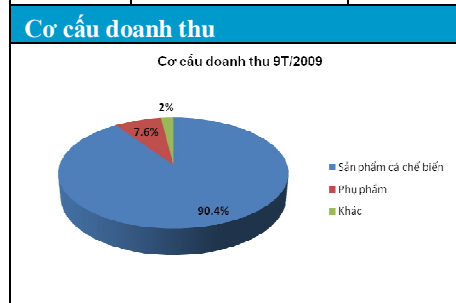


Ngày 24/05/2010	
Giá đóng cửa	34,700
P/E 2010	4.58x
Giá mục tiêu	55,000

Thông tin cơ bản	
Sản phẩm chính	Cá tra
Vốn điều lệ (tỷ VND)	599.9
Vốn hóa thị trường (tỷ VND)	2,078.5
Sở hữu nước ngoài (%)	12.19
Tỷ lệ HĐQT (%)	36.09

Khuyến nghị gần nhất		
Ngày xuất bản	Giá đóng cửa tại ngày ra khuyến nghị	Khuyến nghị



Tên công ty	CÔNG TY CỔ PHẦN HÙNG VƯƠNG
Khuyến nghị	MUA

Khuyến nghị đầu tư

Công ty cổ phần Hùng Vương (HVG) là doanh nghiệp xuất khẩu cá tra hàng đầu Việt Nam. Với quy mô lớn và quy trình sản xuất khép kín, HVG là một trong những doanh nghiệp hoạt động khá hiệu quả trong ngành chế biến xuất khẩu thủy hải sản.

Năm 2009, HVG đạt doanh thu 3,087.2 tỷ đồng, vượt mức kế hoạch năm (3,080 tỷ đồng) và tăng 3.43% so với năm 2008. EPS năm 2009 của HVG đạt 4,915 đồng, ước tính EPS năm 2010 công ty sẽ đạt 7,576 đồng. Giá mục tiêu trung và dài hạn là 55,000 đồng, ứng với P/E vào khoảng 7.2x. Nhà đầu tư có thể nắm giữ hay chọn một mức giá hợp lý để mua vào.

Những điểm chú ý

- HVG là doanh nghiệp chế biến xuất khẩu cá tra hàng đầu Việt Nam.
- Sản phẩm chính của công ty bao gồm phi lê cá tra không định hình chiếm 40% trong cơ cấu sản lượng, phi lê cá tra định hình chiếm 58%.
- Mức độ cạnh tranh trong ngành thủy sản khá cao.
- Doanh thu thuần năm 2009 của công ty đạt 3,087.2 tỷ đồng, tăng 100 tỷ đồng so với năm trước. Lợi nhuận sau thuế đạt 294.9 tỷ đồng tăng 72.1% so với năm 2008.
- Định hướng của HVG là tập trung nâng cao năng lực sản xuất, phát triển vùng nuôi và trở thành tập đoàn sản xuất và chế biến cá tra hàng đầu VN.
- Năm 2010, HVG dự kiến doanh thu sẽ đạt 6,000 tỷ đồng, lợi nhuận sau thuế đạt 500 tỷ đồng, tương ứng tăng 94.35% và 69.55% so với năm 2009

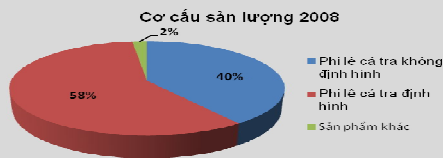
Chỉ tiêu	Q4-08	Q1-09	Q2-09	Q3-09	Q4-09	2009	2010F
Doanh thu thuần (triệu đồng)				759,414	806,600	3,087,283	6,000,000
Tăng trưởng						3.43%	94.35%
Tỷ lệ lợi nhuận gộp trên doanh thu				19.52%	9.66%	16.82%	17.00%
Tỷ lệ lợi nhuận thuần trên doanh thu					14.99%	9.86%	9.00%
Lợi nhuận trước thuế (triệu đồng)				97,571	118,600	334,743	600,000
Lợi nhuận sau thuế (triệu đồng)				88,022	133,600	294,903	500,000
Tăng trưởng						72.10%	69.55%
EPS (Đồng)				1,467	2,227	4,915	7,576

GIỚI THIỆU CÔNG TY



HVG là doanh nghiệp chế biến xuất khẩu cá tra hàng đầu Việt Nam.

Sản phẩm chính của công ty bao gồm phi lê cá tra không định hình chiếm 40% trong cơ cấu sản lượng, phi lê cá tra định hình chiếm 58%.



Bên cạnh doanh thu từ chế biến và xuất khẩu thủy sản, dịch vụ kho lạnh cũng đóng góp một phần doanh thu khá ổn định cho công ty.

Thức ăn thủy sản cung cấp cho vùng nuôi của HVG được sản xuất bởi hai công ty liên kết (Việt thắng và Hùng Vương- Tây Nam)

Nguyên liệu của công ty được cung cấp phần lớn từ CTCP Nuôi trồng Thủy sản Hùng Vương – Miền Tây (HVG chiếm 48% vốn điều lệ)

Thị trường EU chiếm 45% kim ngạch

Tên công ty : Công ty cổ phần Hùng Vương
Mã giao dịch : HVG **Sàn GD:** HOSE
Tên viết tắt : HV CORP
Địa chỉ : Lô 44, khu Công nghiệp Mỹ Tho, tỉnh Tiền Giang
Điện thoại : (+84) 73 3854 245 – (+84) 73 3854 247
Website : www.hungvuongpanga.com

Công ty cổ phần Hùng Vương tiền thân là Công ty TNHH Hùng Vương được thành lập năm 2003, cổ phần hóa vào tháng 1/2007 và chính thức giao dịch trên sàn HOSE vào ngày 25/11/2009.

Với vốn điều lệ ban đầu vào năm 2003 là 32 tỷ đồng, chỉ trong vòng 5 năm hoạt động, HVG đã tăng vốn lên gần 600 tỷ đồng.

HVG hiện đang dần hoàn thiện hệ thống sản xuất khép kín từ khâu con giống, nuôi và chế biến đến thành phẩm. (thức ăn thủy sản và nguyên liệu chế biến của HVG đều được cung cấp bởi các công ty liên kết Việt Thắng, Hùng Vương – Tây Nam và Hùng Vương – Miền Tây).

1. Sản phẩm chính và dịch vụ:

Sản phẩm chính của công ty bao gồm phi lê cá tra không định hình chiếm 40% cơ cấu sản lượng, phi lê cá tra định hình chiếm 58%, các sản phẩm khác như cá khúc tẩm bột, hút chân không...chiếm 2%.

Hiện công ty đang có 8 nhà máy chế biến đặt gần vùng nguyên liệu, được xây dựng và nâng cấp bằng những thiết bị máy móc hiện đại, tổng công suất thiết kế đạt trên 120,000 tấn thành phẩm/ năm.

Hệ thống kho lạnh của công ty gồm 2 kho, với tổng sức chứa 42,000 tấn tại khu công nghiệp Tân Tạo, 30% sức chứa của kho lạnh dùng phục vụ hoạt động sản xuất kinh doanh, phần còn lại tạo ra nguồn thu nhập khá ổn định và lâu dài cho công ty vì nhu cầu thuê kho lạnh hiện nay rất cao.

2. Thức ăn thủy sản:

Thức ăn thủy sản cung cấp cho vùng nuôi của HVG được sản xuất bởi hai công ty liên kết là Việt thắng và Hùng Vương- Tây Nam, trong đó công ty Việt Thắng HVG sở hữu 18.2%) và Công ty Hùng Vương – Tây Nam HVG sở hữu 24.5%. Tổng công suất thiết kế của 2 công ty đạt 1,300 tấn/ngày, sản lượng hàng năm đạt 420,000 tấn, chiếm thị phần 25% vùng đồng bằng sông Cửu Long. Vùng nuôi trồng của HVG bao tiêu toàn bộ sản lượng của Hùng Vương – Tây Nam và 25% sản lượng của Việt Thắng. Việc liên kết tạo ra nguồn thức ăn phục vụ cho vùng nuôi của HVG ổn định về số lượng và cả chất lượng. Đây là yếu tố quan trọng nhằm đảm bảo chất lượng nguồn nguyên liệu cho HVG.

3. Vùng nguyên liệu:

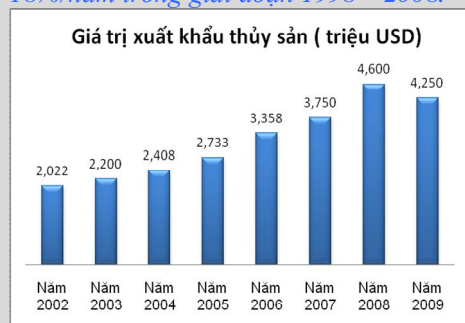
Với 150 ha diện tích nuôi trồng, hằng năm CTCP Nuôi trồng Thủy sản Hùng Vương – Miền Tây cung cấp cho HVG 80,000 tấn nguyên liệu đáp ứng 50% nhu cầu nguyên liệu của Hùng Vương, phần còn lại công ty thu mua từ các hệ thống nuôi trồng liên kết bên ngoài.

4. Thị trường xuất khẩu:

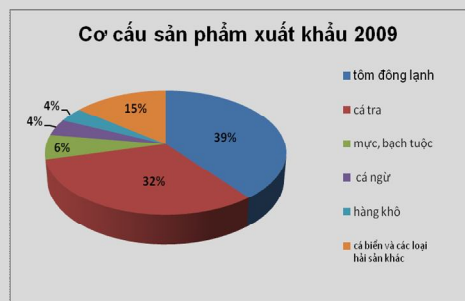
Hiện sản phẩm của Hùng Vương có mặt trên 75 quốc gia, thị trường lớn nhất của HVG là EU như Tây Ban Nha, Ba Lan, Bồ Đào Nha... chiếm 45% kim ngạch xuất khẩu, tiếp sau đó là Đông Âu (Nga, Ukraina...) chiếm 35% kim ngạch xuất khẩu, Trung Đông và Nam Mỹ chiếm 17% kim ngạch xuất khẩu. Năm 2009 nhiều doanh nghiệp gặp khó khăn khi xuất khẩu vào thị trường Nga, nhưng HVG vẫn được phép xuất khẩu vào thị trường này do vậy kim ngạch xuất khẩu vào Nga vẫn được duy trì.

PHÂN TÍCH NGÀNH

Thủy sản Việt Nam có tốc độ tăng trưởng xuất khẩu nhanh nhất thế giới, đạt 18%/năm trong giai đoạn 1998 – 2008.



Trong các mặt hàng thủy sản của Việt Nam, cá tra, cá basa được xem là mặt hàng chủ lực chiếm 31.6% tổng kim ngạch xuất khẩu 2009.



Thị trường xuất khẩu thủy sản năm 2009 có sự thay đổi so với năm 2008 tuy nhiên EU, Nhật Bản, Mỹ vẫn là thị trường chính của xuất khẩu thủy sản Việt Nam. EU chiếm 25.8%, Nhật Bản chiếm 17.8%, Mỹ chiếm 16.7%.

1. Tổng quan ngành thủy sản:

Chế biến xuất khẩu thủy sản là một trong những ngành công nghiệp mũi nhọn của Việt Nam, có tốc độ tăng trưởng xuất khẩu nhanh nhất thế giới, đạt 18%/năm giai đoạn 1998-2008. Giá trị xuất khẩu tăng từ 2.02 tỷ USD năm 2002 lên 4.6 tỷ USD năm 2008. Cùng với lợi thế về nguồn nguyên liệu, chi phí nhân công rẻ, Việt Nam đã vươn lên là nước đứng thứ 6 về xuất khẩu thủy sản trên thế giới.

Theo ước tính của Tổ chức Lương thực và Nông nghiệp Liên Hợp Quốc (FAO), nhu cầu thủy sản thế giới đang ở mức cao, và ngày càng tăng. Mức tiêu thụ thủy sản bình quân ở các nước phát triển như Châu Âu, Nhật Bản... (các thị trường chính của xuất khẩu thủy sản Việt Nam) hiện nay là 30kg/người/năm. Như vậy ngành xuất khẩu thủy sản Việt Nam vẫn còn rất tiềm năng.

Kết thúc năm 2009, theo thống kê của cục hải quan, tổng kim ngạch xuất khẩu thủy sản cả nước đạt 4.25 tỷ USD, giảm 1.6% về lượng và 5.7% về giá trị so với năm 2008, lần đầu tiên giảm sau 13 năm. Tuy nhiên, đây vẫn được coi là kết quả khả quan đối với các doanh nghiệp XK, trước những khó khăn về nguồn nguyên liệu, thị trường tiêu thụ, những rào cản về kỹ thuật và thuế quan của các nước nhập khẩu...

Cơ cấu sản phẩm ngày càng đa dạng với hơn 85 sản phẩm được chế biến từ tôm, cá tra, cá basa, cá ngừ, mực... Trong các mặt hàng thủy sản xuất khẩu, cá tra, cá basa được xem là một trong những mặt hàng chủ lực, kim ngạch xuất khẩu cá tra, cá basa năm 2009 đạt 1.34 tỷ USD giảm 7.6% so với năm 2008, chiếm 31.6% tổng kim ngạch xuất khẩu.

Trong năm 2009, Việt Nam đã xuất khẩu sang 163 nước trên thế giới. Trong đó EU, Nhật Bản, Mỹ vẫn là thị trường chính chiếm khoảng 60.3% kim ngạch. EU chiếm 25.8%, Nhật Bản chiếm 17.8%, Mỹ chiếm 16.7%.

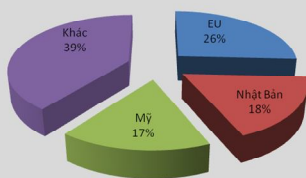
2. Triển vọng ngành thủy sản Năm 2010:

Năm 2010, khi khủng hoảng kinh tế đã qua, nhu cầu thủy sản trong nước cũng như thế giới tăng. Bộ Công thương dự kiến, kim ngạch xuất khẩu thủy sản năm 2010 sẽ đạt 4.7 tỷ USD, tăng 6.8% so với năm 2009.

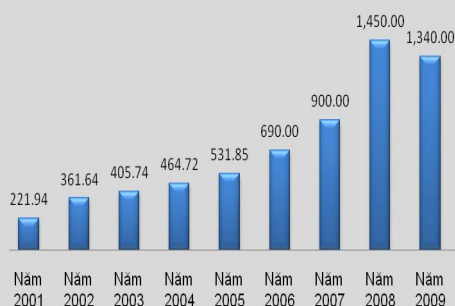
Ngày 01.10.2009, hiệp định Đối tác kinh tế Việt Nam – Nhật Bản (VJEPA) đã chính thức có hiệu lực, trên 86% hàng nông sản, thủy sản của Việt Nam được hưởng ưu đãi rất lớn về thuế, trong đó các mặt hàng tôm đã được giảm thuế suất nhập khẩu xuống 1 – 2%. Dự kiến vị trí thị trường xuất khẩu thủy sản 2010 có sự thay đổi, từ vị trí là thị trường nhập khẩu thủy sản lớn thứ hai của Việt Nam (sau EU), Nhật có khả năng trở thành thị trường số một của Việt Nam. Còn với thị trường Mỹ, hiện đang đứng thứ ba về nhập khẩu thủy sản Việt Nam thì theo bộ Công thương, năm sau, Việt Nam có thể xuất khẩu 1 tỷ USD hàng thủy sản vào Mỹ.

Trong năm 2010, bên cạnh những thuận lợi thì ngành thủy sản Việt Nam

Thị trường xuất khẩu 2009



Doanh thu xuất khẩu cá tra, cá basa qua các năm (Triệu USD)



vẫn còn những thách thức rất lớn. Khó khăn cho xuất khẩu thủy sản năm 2010 chủ yếu vẫn là xu hướng bảo hộ thương mại, các hàng rào kỹ thuật, kiểm dịch chặt chẽ và các tiêu chuẩn mới khắt khe hơn về dư lượng kháng sinh và an toàn vệ sinh thực phẩm...

3. Triển vọng xuất khẩu cá tra, cá basa Việt Nam:

Hiện nay, thương hiệu cá da trơn Việt Nam chiếm khoảng 75% thị phần cá da trơn thế giới. Do điều kiện tự nhiên phù hợp cho việc nuôi trồng và chi phí nhân công thấp, tạo điều kiện cho giá bán cá tra, cá basa khá cạnh tranh và phù hợp với nhu cầu tiêu thụ của đa số quốc gia nhập khẩu.

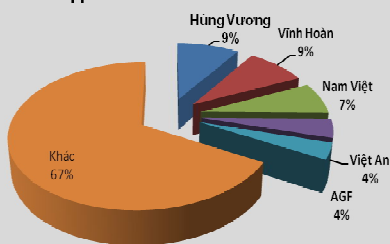
Giai đoạn từ năm 2001 – 2009, giá trị xuất khẩu cá tra, cá basa đã tăng 5 lần, từ 222 triệu USD năm 2001 lên đến 1,340 triệu USD năm 2009. Chiếm 31.6% tổng kim ngạch xuất khẩu của thủy sản Việt Nam năm 2009.

Tình hình kinh tế thế giới đang trên đà phục hồi, nhu cầu thủy sản ngày càng tăng. Việt Nam phấn đấu đưa kim ngạch xuất khẩu cá tra, cá basa lên 1.5 tỷ USD trong năm 2010, chiếm 32% trong tổng kim ngạch xuất khẩu thủy sản Việt Nam.

PHÂN TÍCH CẠNH TRANH

Mức độ cạnh tranh trong ngành thủy sản khá cao.

Thị phần cá da trơn 8T/2009



PHÂN TÍCH SWOT

Mức độ cạnh tranh giữa các doanh nghiệp thủy sản trong nước và nước ngoài rất khốc liệt, hiện nay cả nước có 493 nhà máy chế biến thủy sản lớn nhỏ. Không những chịu sự cạnh tranh giữa các doanh nghiệp trong nước, các doanh nghiệp thủy sản Việt Nam còn chịu sự cạnh tranh gay gắt bởi các sản phẩm của Trung Quốc, Thái Lan, Ấn Độ...

Hùng Vương là doanh nghiệp xuất khẩu cá tra hàng đầu Việt Nam, chiếm 9.27% thị phần xuất khẩu cá da trơn. Hiện nay, Vĩnh Hoàn là đối thủ số một của Hùng Vương trên thị trường Đông Âu và Nga, tuy nhiên Vĩnh Hoàn lại tập trung vào thị trường Mỹ hơn, nên mức độ cạnh tranh giữa Hùng Vương và Vĩnh Hoàn không cao lắm. Mặc khác, Hùng Vương lại có ưu thế về nguồn nguyên liệu ổn định và quy trình sản xuất khép từ khâu con giống, nuôi và chế biến đến thành phẩm và có thể đáp ứng được những tiêu chuẩn khắt khe nhất về chất lượng sản phẩm, điều này Vĩnh Hoàn chưa có được.

Điểm mạnh

- Có quy mô sản xuất lớn, máy móc được trang bị hiện đại.
- Chủ động được nguồn nguyên liệu, sở hữu quy trình sản xuất khép kín từ khâu con giống, nuôi và chế biến đến thành phẩm, có thể đáp ứng được những tiêu chuẩn khắt khe nhất về chất lượng sản phẩm của các thị trường nhập khẩu.
- Kiểm soát tốt chi phí, tạo giá bán cạnh tranh trên thị trường.

Điểm yếu

- Vẫn không thể tránh được những rủi ro của ngành thủy sản như các rào cản phi thuế quan (biện pháp cấm, hạn ngạch xuất nhập khẩu, giấy phép xuất nhập khẩu, thủ tục hải quan, an toàn thực phẩm...)

phẩm, rào cản kỹ thuật...).

Cơ hội

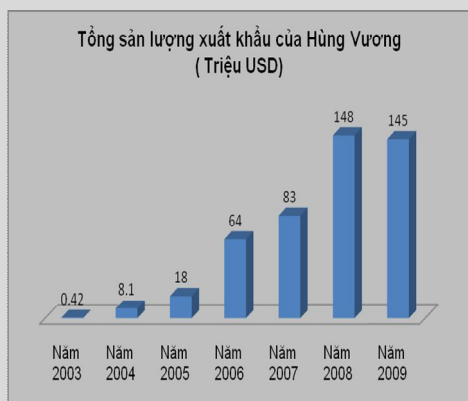
- Nhu cầu tiêu thụ mặt hàng thủy hải sản trong nước cũng như nước ngoài ngày càng tăng.
- Được hưởng lợi từ chênh lệch tỷ giá giữa đồng Việt Nam và đồng ngoại tệ như USD, Euro, Yên Nhật... vì vậy giá bán của công ty sẽ cạnh tranh được với các doanh nghiệp nước ngoài.

Thách thức

- Xu hướng bảo hộ thương mại, các hàng rào kỹ thuật, kiểm dịch chặt chẽ và các tiêu chuẩn mới khắt khe hơn về dư lượng kháng sinh và an toàn vệ sinh thực phẩm...

PHÂN TÍCH TĂNG TRƯỞNG

Giai đoạn 2003 – 2009, kim ngạch xuất khẩu của HVG tăng 345 lần, từ 0.42 triệu USD năm 2003 lên đến 145 triệu USD năm 2009.



Giai đoạn 2007 – 2009, HVG có tốc độ tăng trưởng doanh thu bình quân đạt 34% cao hơn so với trung bình ngành đạt khoảng 10%, tốc độ tăng trưởng lợi nhuận sau thuế bình quân đạt trên 30%.



Hùng Vương là một trong những doanh nghiệp có qui mô lớn trong ngành. Giai đoạn 2007 – 2009, HVG có tốc độ tăng trưởng tài sản bình quân đạt 48%.

1. Tăng trưởng kim ngạch xuất khẩu:

Giai đoạn 2003 – 2009, kim ngạch xuất khẩu của HVG tăng 345 lần, từ 0.42 triệu USD năm 2003 lên đến 145 triệu USD năm 2009.

Hùng Vương thuộc top 10 doanh nghiệp xuất khẩu thủy sản hàng đầu Việt Nam và chỉ đứng sau Công ty CP Thủy hải sản Minh Phú.

TOP 10 DOANH NGHIỆP XUẤT KHẨU THỦY SẢN 8 THÁNG ĐẦU NĂM 2009				
STT	Doanh nghiệp	KL (tấn)	GT (triệu USD)	Tỷ trọng (%)
1	MINH PHU SEAFOOD CORP	9.878	91.517	3,50%
2	HUNG VUONG CORP	40.945	79.777	3,05%
3	VINH HOAN CORP	26.337	75.976	2,90%
4	NAVICO	33.171	61.558	2,35%
5	QUOC VIET CO., LTD	5.455	47.070	1,80%
6	STAPIMEX	4.534	43.762	1,67%
7	CAMIMEX	4.461	42.701	1,63%
8	PHUONG NAM CO., LTD	3.698	37.012	1,41%
9	ANVIFISH CO	15.460	36.096	1,38%
10	CADOVIMEX	6.894	35.173	1,34%
11	Doanh nghiệp khác	615.254	2.065.929.938	78,96%
Tổng cộng:		750.627	261.561.594	100,00%

Nguồn: VASEP/Thống kê Hải quan

2. Tăng trưởng doanh thu và lợi nhuận:

Giai đoạn 2007 – 2009, HVG có tốc độ tăng trưởng doanh thu bình quân đạt 34% cao hơn so với trung bình ngành khoảng 10%, tốc độ tăng trưởng lợi nhuận sau thuế bình quân đạt trên 30%.

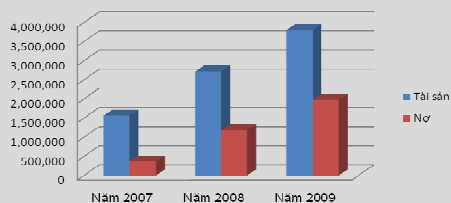
Kết thúc năm 2009, HVG có một năm kinh doanh khá hiệu quả. Trong khi các doanh nghiệp xuất khẩu cá tra, cá basa gặp khó khăn như ANV, BAS bị lỗ thì doanh thu và lợi nhuận của HVG vẫn tăng trưởng tốt.

Doanh thu thuần năm 2009 của công ty đạt 3,087.2 tỷ đồng, tăng 100 tỷ đồng so với năm trước. Tuy vậy, lợi nhuận gộp lại giảm từ 720.2 tỷ xuống 519 tỷ đồng do giá vốn hàng bán tăng. Biên lợi nhuận gộp do đó giảm mạnh từ 24.1% xuống 16.82%. Lợi nhuận sau thuế đạt 294.9 tỷ đồng, tăng 72.1% so với năm 2008.

Nguyên nhân tăng đột biến khoảng lợi nhuận sau thuế năm 2009 là do công ty hoàn nhập toàn bộ 253.6 tỷ đồng trích lập dự phòng đầu tư tài chính của năm trước.

3. Tăng trưởng qui mô:

Tăng trưởng qui mô



Hùng Vương là một trong những doanh nghiệp có qui mô lớn trong ngành. Giai đoạn 2007 – 2009, HVG có tốc độ tăng trưởng tài sản bình quân đạt 48%.

Với vốn điều lệ ban đầu năm 2003 là 32 tỷ đồng, chỉ trong vòng 5 năm hoạt động HVG đã tăng vốn lên gần 600 tỷ đồng.

Tỷ lệ nợ có sự gia tăng qua các năm, năm 2007, tỷ lệ nợ chiếm 23% cơ cấu nguồn vốn của công ty, năm 2008 tỷ lệ nợ lên đến 43.5%, năm 2009 là 51.96%. Các khoản nợ vay ngắn hạn chiếm chủ yếu trong các khoản nợ phải trả của HVG. Công ty gia tăng vay nợ chủ yếu để bổ sung vốn lưu động.

TRIỂN VỌNG KINH DOANH

Công ty cổ phần Hùng Vương phần đầu trở thành tập đoàn kinh tế lớn trong ngành thủy sản. Cụ thể công ty đang triển khai các dự án sau.

- Dự kiến nâng vốn điều lệ CTCP Nuôi trồng và Thức ăn Tây Nam lên 200 tỷ và Hùng Vương chiếm 55%, BCTC được hợp nhất vào quý 3/2010.
- Hợp nhất CTCP Chế biến thủy sản Vĩnh Lợi và CTCP Chế biến Thủy sản xuất khẩu Tắc Vân vào Hùng Vương (Dự kiến doanh thu 2,000 tỷ đồng/ năm)
- Hợp tác với các đối tác có kinh nghiệm khai thác các dự án bất động sản của CTCP Bất động sản An Lạc. Hùng Vương sẽ nâng tỷ lệ nắm giữ CTCP Bất động sản An Lạc lên 51%.
- Đưa vào sử dụng kho lạnh Cảng Hiệp Phước, Nhà Bè Tp HCM nâng tổng công suất kho lạnh lên 102,000 tấn/ năm. Doanh thu dự kiến của kho lạnh vào cuối năm 2010 là 180 tỷ với công suất 50%.
- Hiện tại HVG đã mua thành công 3.75 triệu cổ phiếu của Agifish, nâng tỷ lệ sở hữu từ 21.92% lên 51.08%. Mục tiêu hợp nhất là để tăng sức mạnh, cả trong chủ động nguồn nguyên liệu lẫn mở rộng thị trường xuất khẩu của hai công ty lớn nhất nhì trong ngành chế biến xuất khẩu cá tra hiện nay. Sau khi hợp nhất, HVG sẽ tận dụng được công suất các nhà máy của Agifish. AGF hiện nay có 4 nhà máy chế biến cá nhưng công suất sử dụng mới chỉ có 40%, thay vì đầu tư thêm nhà máy tốn khá nhiều chi phí thì sau khi hợp nhất, HVG sẽ nâng công suất của các nhà máy thuộc Agifish lên 80 hay 100% sẽ hiệu quả hơn nhiều.

Năm 2010, HVG dự kiến doanh thu sẽ đạt 6,000 tỷ đồng, tăng 94.35% và lợi nhuận sau thuế đạt 500 tỷ đồng, tăng 69.55% so với năm 2009. Với những dự án trên thì kế hoạch này hoàn toàn có thể thực hiện được.

Kế hoạch kinh doanh 2009 đến năm 2011 của công ty:

Năm	VDL (tr.đ)	EPS	TTDT (%)	TTLN ST(%)	Doanh thu (tr.đ)	LNST (tr.đ)
2009	599,999	6,000	6	110	3,150,000	360,000
2010	660,000	7,576	91	39	6,000,000	500,000
2011	800,000	9,589	33	40	8,000,000	700,000

Trong năm 2010, HVG còn có kế hoạch sẽ tăng vốn điều lệ lên 10% và 20% trong năm 2011.

Kết Luận:

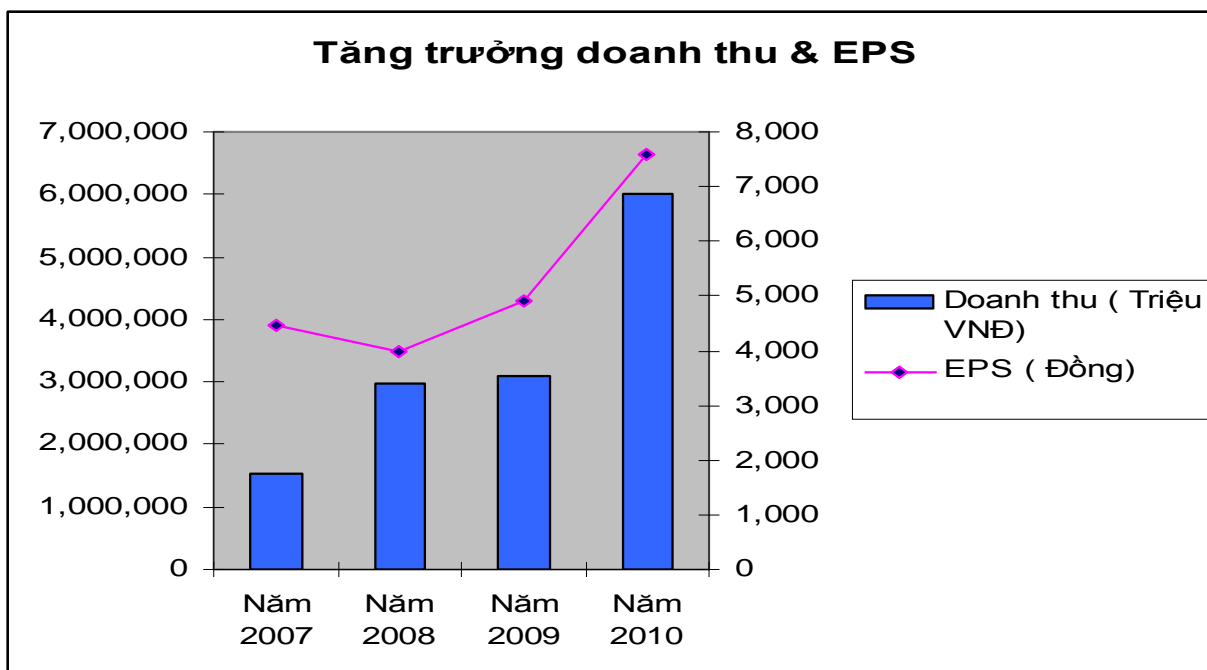
Định hướng của HVG là tập trung nâng cao năng lực sản xuất, phát triển vùng nuôi và trở thành tập đoàn sản xuất và chế biến cá tra hàng đầu VN.

Danh sách công ty con, liên kết	Tỷ lệ
Danh sách công ty con	
Công ty TNHH An Lạc- Tiền Giang	90%
Công ty TNHH Châu Á	90%
Công ty TNHH Hùng Vương - Vĩnh Long	90%
Công ty TNHH Hùng Vương - Sa Đéc	70%
CTCP Châu Âu	70%
Danh sách công ty liên kết	
CTCP Thủy sản Hùng Vương - miền Tây	48%
CTCP Địa ốc An Lạc	48%

Kế hoạch doanh thu năm 2010 công ty đạt 6,000 tỷ đồng và 500 tỷ đồng lợi nhuận sau thuế.

Qua phân tích tình hình kinh doanh hiện tại cũng như triển vọng tương lai, chúng tôi nhận thấy rằng HVG là một cổ phiếu khá hấp dẫn. Với mức lợi nhuận sau thuế đạt 500 tỷ theo kế hoạch, EPS năm 2010 của HVG tính trên 59.9 triệu cổ phiếu lưu hành là 7,576 đồng, ứng với mức P/E ngày 24/05/2010 đạt 4.58x. Đây là mức P/E khá thấp so với cổ phiếu cùng ngành và P/E thị trường, do vậy chúng tôi khuyến nghị nhà đầu tư có thể nắm giữ hay chọn mức giá hợp lý để mua vào với giá mục tiêu là 55,000 đồng.

TĂNG TRƯỞNG DOANH THU VÀ EPS



PHÂN TÍCH TỶ LỆ

Phân tích tỷ lệ					
	2006	2007	2008	2009(E)	2010(F)
Tăng trưởng					
Doanh thu			95.40%	3.43%	94.35%
Lợi nhuận gộp			144.46%	-27.88%	96.37%
Lợi nhuận kinh doanh			-4.93%	81.31%	77.36%
Lãi sau thuế			-9.36%	72.10%	69.55%
Phân tích khả năng lợi nhuận					
Tỷ lệ lợi nhuận gộp trên doanh thu		19.29%	24.13%	16.82%	17.00%
Tỷ lệ lợi nhuận từ HĐKD trên doanh thu		11.56%	5.63%	9.86%	9.00%
Tỷ lệ lợi nhuận sau thuế trên doanh thu		12.38%	5.74%	9.55%	8.33%

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.

LIÊN HỆ

PHÒNG PHÂN TÍCH CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN MIỀN NAM

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

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

Email: ppt-mnsc@miennamstocks.com.vn

Website : www.mnsc.vn