

# CÔNG TY CỔ PHẦN TẬP ĐOÀN HOA SEN (HSG : HOSE)

## BÁO CÁO CẬP NHẬT

### Thông tin giao dịch



Giá đóng cửa ngày (1.000) 17,20  
30/08/2012  
Số CP đang lưu hành (Triệu) 96,99  
Thị giá vốn (Tỷ) 1.668

### Biến động giá

+/- Qua 1 tháng -6,01%  
+/- Qua 1 Quý -10,88%  
+/- Qua 1 Năm +84,95%  
Cao nhất 52 tuần 20.500  
Thấp nhất 52 tuần 7.400

### Biến động KLGD

KLGD/Ngày (1 tháng) 519.888  
KLGD/Ngày (1 quý) 707.675  
KLGD/Ngày (1 Năm) 529.559

### Chỉ số tài chính

P/E (TTM) (Lần) 5,80  
P/B (MRQ) (Lần) 0,86  
EPS (TTM) (Đồng) 2.964  
ROA (TTM) (%) 5,78  
ROE (TTM) (%) 16,80  
Tổng cộng tài sản (Tỷ) 5.118  
Vốn chủ sở hữu (Tỷ) 1.991

## 1. Doanh thu, lợi nhuận 10 tháng đầu niên độ tài chính 2011-2012

Doanh thu 10 tháng đầu niên độ đạt 84,6% so với kế hoạch cả năm, nhưng lợi nhuận sau thuế đã vượt hơn 31,25% so với kế hoạch.

DVT: Tỷ đồng

Chỉ tiêu	10 tháng/ 2011-2012	Kế hoạch 2011-2012	% so với kế hoạch
Doanh thu thuần	8.566	10.126	84.59%
Lợi nhuận sau thuế	315	240	131.25%

Nguồn: HSG

Chiến lược chi phí thấp, hệ thống phân phối và thương hiệu hướng đến người tiêu dùng là những yếu tố cạnh tranh quan trọng góp phần giữ vững tốc độ tăng trưởng của HSG.

Tỷ suất lợi nhuận 10 tháng đầu năm 2012 tích cực hơn do chi phí lãi vay không còn cao như năm 2010/2011 bên cạnh chi phí bán hàng, quản lý doanh nghiệp tiếp tục được kiểm soát chặt chẽ hơn, theo như định hướng đã được HĐQT HSG đặt ra ngay từ đầu năm.

Dây chuyền sản xuất khép kín giúp HSG tăng hiệu quả kinh doanh thông qua việc giảm chi phí. Diễn hình như, với dây chuyền cán nguội, HSG đã tiết kiệm được chi phí nguyên vật liệu, khi nguồn nguyên liệu đầu vào là thép cán nóng thay vì là thép cán nguội. Việc nhập khẩu trực tiếp thép cán nóng sẽ giúp HSG được hưởng ưu đãi về thuế, khi thép cán nóng có mức thuế suất thuế nhập khẩu là 0%, trong khi thép cán nguội phải chịu mức thuế suất là 7%.

## 2. Tình hình tiêu thụ sản phẩm

### Cổ đông chính

(Cập nhật ngày 23/08/2012)

Cổ đông	Tỷ lệ sở hữu (%)
Lê Phước Vũ (CT HĐQT)	40,23
Red River Holding	13,32

Nguồn: [www.dag.vn](http://www.dag.vn)

### Thành viên HĐQT

Lê Phước Vũ – Chủ tịch HĐQT

Trần Ngọc Chu

Phạm Gia Tuấn

Lê Phụng Hào

Lý Duy Hoàng

### Ban Tổng Giám đốc

Trần Ngọc Chu – Tổng Giám đốc

Hoàng Đức Huy

Trần Quốc Trí

Vũ Văn Thanh

Nguyễn Minh Khoa

Hồ Thanh Hiếu

### Kế hoạch kinh doanh 2011/2012

ĐVT: Tỷ đồng

Doanh thu thuần	10.126
Lợi nhuận gộp	1.228
Lợi nhuận sau thuế	240

Nguồn: NQ ĐHCĐ HSG 2012

Sản phẩm chủ lực của HSG là tôn lạnh (mạ hợp kim nhôm kẽm), tôn kẽm, thép dày mạ kẽm. Các sản phẩm: tôn tấm, xà gồ, ống thép, ống nhựa chiếm tỷ trọng thấp và là nhóm sản phẩm có tỷ suất lợi nhuận thấp hơn.

Sáu tháng đầu năm 2012, HSG tiếp tục dẫn đầu thị trường sản phẩm tôn mạ khi chiếm hơn 40% thị phần (theo thống kê của Hiệp hội thép VN, bao gồm các doanh nghiệp chiếm khoảng 70% thị phần tiêu thụ thép của cả nước) và nằm trong top dẫn đầu về thị phần đối với sản phẩm ống thép, sau SeAH VN, Hòa Phát, HL-AC.

Sản phẩm thép dày mạ kẽm là sản phẩm mới được triển khai trong niên độ 2009/2010, sau khi nhà máy Tôn Hoa Sen Phú Mỹ được đưa vào vận hành. Với dây chuyền công nghệ tiên tiến, sản phẩm thép dày mạ kẽm là thế mạnh mới của HSG, khi tỷ trọng chiếm trong cơ cấu doanh thu đã tăng mạnh từ 4,8% năm 2009/2010 lên 15,6% trong năm 2010/2011.

HSG hiện có 107 chi nhánh phân phối bán lẻ và tổng kho. Mục tiêu đến năm 2015 là 150 chi nhánh. Hiện nay, HSG phát triển nhiều chi nhánh với hình thức thuê đất thay vì mua đất như trước đây nhằm giảm thiểu chi phí đầu tư.

HSG chủ yếu tiêu thụ sản phẩm thông qua hệ thống bán lẻ của công ty. Các sản phẩm tôn được vận chuyển đến hệ thống chi nhánh theo dạng cuộn. Các chi nhánh được trang bị máy cắt và cán sóng để gia công sản phẩm theo nhu cầu khách hàng. Thời gian sắp tới, HSG sẽ đẩy mạnh hơn việc tiêu thụ thông qua kênh dự án và xuất khẩu.

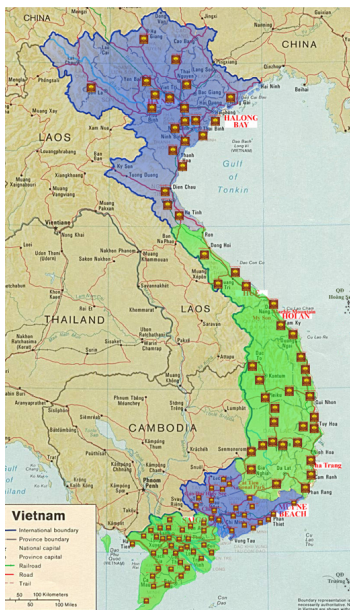
Tốc độ tăng trưởng của doanh thu xuất khẩu rất khả quan:

+ 2009/2010 tăng gấp 5,5 lần so với 2008/2009.

+ 2010/2011 tăng gấp 3 lần so với 2009/2010.

Hiện nay, HSG chủ yếu xuất khẩu sang các thị trường ASEAN, Trung Đông, Châu Phi,... thông qua các nhà phân phối

## Mạng lưới chi nhánh



lớn.

Sản phẩm xuất khẩu có tỷ suất lợi nhuận thấp hơn sản phẩm tiêu thụ ở thị trường trong nước, nhưng thị trường xuất khẩu là thị trường có tiềm năng và tiêu thụ thông qua xuất khẩu là một kênh tạo nguồn thu ngoại tệ để hạn chế rủi ro tỷ giá từ việc nhập khẩu nguyên vật liệu đầu vào là thép cán nóng. Hoạt động xuất khẩu cũng tạo điều kiện cho HSG vay vốn bằng ngoại tệ có lãi suất thấp hơn.

Tuy có sự cạnh tranh gay gắt, nhưng với công nghệ đang sở hữu và năng lực quản trị, các sản phẩm của HSG có khả năng cạnh tranh về chất lượng và giá trên thị trường xuất khẩu.

Bên cạnh đó, uy tín thương hiệu cũng là một trong những yếu tố giúp HSG thâm nhập vào thị trường các nước. Việc mở rộng hơn nữa thị trường xuất khẩu cũng sẽ là một bước tiến trong việc mở rộng sự nhận biết đối với thương hiệu Tôn Hoa Sen trên thị trường quốc tế.

## Thị trường xuất khẩu



## 3. Tình hình tài chính

Chi phí tài chính giảm đã có ảnh hưởng tích cực đến các chỉ số về hiệu quả hoạt động và tỷ suất lợi nhuận của HSG. Hệ số Tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu các quý đầu niên độ tài chính 2011/2012 đã có xu hướng tăng trưởng tích cực so với 2010/2011.

Cũng như các doanh nghiệp trong cùng ngành thép, nợ ngắn hạn của HSG chiếm tỷ trọng lớn trong tổng nợ phải trả. Việc điều chỉnh giảm lãi suất bắt đầu vào giữa tháng 07/2012 dự kiến sẽ có ảnh hưởng tích cực đến hiệu quả hoạt động kinh doanh của HSG trong các quý tới. Có thể ước tính, với khoản vay và nợ ngắn hạn gần 1.900 tỷ đồng (vào thời điểm cuối quý 3, niên độ tài chính 2011/2012), nếu lãi suất giảm khoảng 2%, chi phí lãi vay của HSG trong một năm sẽ giảm khoảng 38 tỷ đồng.

Việc chuyển nhượng các dự án bất động sản là định hướng nằm trong chiến lược tập trung vào lĩnh vực kinh doanh cốt lõi của HSG. Các dự án bất động sản đã đầu tư không phải là gánh nặng về tài chính đối với HSG. Do đó, HSG sẽ không chịu sức ép về thời gian trong việc tìm kiếm đối tác chuyển nhượng các dự án bất động sản. Vì vậy, có thể dự báo, sẽ ít có khả năng phát sinh các khoản lỗ từ chuyển nhượng các dự án này của HSG.

#### **4. Chiến lược phát triển**

Chiến lược phát triển của HSG sẽ tập trung vào những lợi thế cạnh tranh cốt lõi như: Quy trình sản xuất kinh doanh khép kín; Hệ thống chi nhánh phân phối bán lẻ trực thuộc rộng khắp; Thương hiệu hướng đến người tiêu dùng; Hệ thống quản trị và văn hóa doanh nghiệp đặc thù; Công nghệ tiên tiến.

Kế hoạch phát triển của HSG sẽ chú trọng lẫn cả chiều dọc và chiều ngang, như: mở rộng quy trình sản xuất kinh doanh khép kín thông qua việc đầu tư giai đoạn 2 của nhà máy Tôn Hoa Sen Phú Mỹ; Phát triển hệ thống phân phối.

Giai đoạn 2 của nhà máy Tôn Hoa Sen Phú Mỹ sẽ được đầu tư mở rộng nhằm nâng công suất các dây chuyền cán nguội và mạ kẽm.

Hệ thống phân phối của HSG được đặt mục tiêu phát triển đến năm 2020 sẽ hình thành hệ thống bao gồm 300 chi nhánh và 15 đến 20 tổng kho.

Với các hướng đi chiến lược như trên, HSG đặt mục tiêu cụ thể sẽ đạt doanh thu 1 tỷ USD và lợi nhuận 100 triệu USD vào năm 2020.

Với mức doanh thu trên, HSG sẽ cần phải đạt tốc độ tăng trưởng bình quân hàng năm khoảng 10%.

Theo thống kê của HSG, tốc độ tăng trưởng trung bình hàng năm của ngành tôn thép thường ở mức gấp đôi so với tốc

độ tăng trưởng GDP. Bên cạnh đó, với tốc độ tăng trưởng doanh thu bình quân hàng năm là 48,88% trong 6 năm từ năm 2005 đến năm 2011, tuy tốc độ tăng có thể sẽ có xu hướng chậm lại khi quy mô doanh thu tăng lên, nhưng tốc độ tăng trưởng doanh thu hàng năm 10% là mục tiêu trong khả năng của HSG.

## Khuyến cáo

Báo cáo này chỉ nhằm cung cấp thông tin cho các tổ chức đầu tư cũng như nhà đầu tư cá nhân và không hàm ý đưa ra lời khuyên chào mua hay bán bất kỳ chứng khoán nào. Các quan điểm và nhận định trình bày trong báo cáo không tính đến sự khác biệt về mục tiêu và chiến lược cụ thể của từng nhà đầu tư. Nhà đầu tư nên xem báo cáo này như một nguồn tham khảo. Công ty Chứng khoán Ngân hàng Đông Á (DAS) tuyệt đối không chịu trách nhiệm bất kỳ thiệt hại nào liên quan đến việc sử dụng toàn bộ hoặc từng phần thông tin của báo cáo này.

Các quan điểm, nhận định, đánh giá trong báo cáo là quan điểm cá nhân của cá nhân người viết mà không đại diện cho quan điểm của DAS và có thể thay đổi mà không cần báo trước. Thông tin sử dụng trong báo cáo này được DAS thu thập từ nguồn đáng tin cậy vào thời điểm công bố. Tuy nhiên, DAS không đảm bảo độ chính xác thông tin này.

Báo cáo này là tài sản và được giữ bản quyền bởi DAS. Không được phép sao chép, phát hành cũng như tái phân phối báo cáo vì bất kỳ mục đích gì nếu không có văn bản chấp thuận của DAS. Vui lòng ghi rõ nguồn khi trích dẫn nếu sử dụng các thông tin trong báo cáo này.

### **Trụ sở chính**

56-68 Nguyễn Công Trứ, Quận 1, HCM  
Điện thoại: (84.8) 38 218 666  
Fax: (84.8) 38 214 891  
Website: [www.dag.vn](http://www.dag.vn)

### **Chi nhánh Hà Nội**

57 Quang Trung, Quận Hai Bà Trưng, Hà Nội  
Điện thoại: (84.4) 39 445 175  
Fax: (84.4) 39 445 178

### **Chi nhánh Chợ Lớn**

110 C Ngô Quyền, Quận 5, HCM  
Điện thoại: (84.8) 3853 9623  
Fax: (84.8) 3853 9624

### **Chi nhánh Vũng Tàu**

26-28 Phạm Hồng Thái, TP. Vũng Tàu  
Điện thoại: (84.64) 358 4898  
Fax: (84.64) 358 4899

### **Phòng Giao dịch Quận 10**

17 Hồ Bá Kiện, Quận 10, TP.HCM  
Điện thoại: (84.8) 3979 76 39  
Fax: (84.8) 3979 76 96